

# Wake-up call niet nodig

Advocaten hebben de bedrijfsjurist ontdekt, zo lijkt het. Houthoff Buruma publiceerde op 6 november de Bedrijfsjuristenmonitor 2008: een onderzoek naar de thema's die bedrijfsjuristen bezighouden.

.....  
Anna Italianer  
journalist  
.....

Advocatenkantoor Eversheds Faasen liet adviesbureau Boer & Croon een onderzoek uitvoeren naar de relatie tussen bedrijfsjurist en advocaat. Op 26 november 2008 werd dit onderzoek gepresenteerd tijdens een seminar in Amsterdam. *Wake up to the future* heette het seminar. Een veelbelovende titel, die op zijn minst suggereert dat het rapport enkele opzienbare conclusies bevat, die de juridische wereld eens goed wakker zullen schudden. Maar hebben advocaten een wake-up call nodig voor hun toekomstige relatie met bedrijfsjuristen? Zowel uit het onderzoeksrapport van Boer & Croon als de Bedrijfsjuristenmonitor 2008 blijkt dat bedrijfsjuristen in grote lijnen positief zijn over de samenwerking met advocatenkantoren.

De zaal van het auditorium van restaurant Dauphine in Amsterdam is goed gevuld met in stemmig zwart

geklede bedrijfsjuristen. Zij hoeven vandaag niet alleen te luisteren maar mogen ook hun stem laten horen door gebruik te maken van de stemkastjes die voor aanvang van het seminar zijn uitgereikt.

Na het welkomstwoord van Rob Faasen, managing partner bij Eversheds Faasen en spreker Joost Wiebenga van Tyco International is het woord aan Adriaan Krans, partner bij Boer en Croon en maker van het rapport. Krans belicht kort de voornaamste conclusies uit het rapport: *legal counsels* hebben, in navolging van advocaten een grote professionaliseringslag gemaakt. Deze toegenomen professionalisering en de slechte economische vooruitzichten hebben tot gevolg dat bedrijfsjuristen kritischer gaan kijken naar hun dienstverlener (de advocaat). In het rapport staat vermeld welke consequenties deze ontwikkeling heeft voor de markt,

de dienstverlening, de output van advocatenkantoren en de tarieven.

## Kostenoverschrijdingen wel/niet belangrijk

Krans noemt tot slot een aantal onderzoeksresultaten die niet in het rapport zijn opgenomen. Wat vinden bedrijfsjuristen belangrijk in hun relatie tot de advocaat? Een goede communicatie blijkt in dit geval prioriteit te hebben, inzicht in het strategisch belang van de onderneming volgt als goede tweede. Geld speelt in de relatie *legal counsel* – advocaat geen belangrijke rol als het gaat om grensoverschrijdende M & A deals, aldus Adriaan Krans. Deze deals zijn strategisch zo belangrijk voor een onderneming dat kostenoverschrijdingen minder relevant zijn.

Een krappe meerderheid uit het publiek denkt hier overigens anders over: 51,61% laat door middel van de stemkastjes weten

kostenoverschrijdingen bij M&A deals wel belangrijk te vinden. Er zijn ook een aantal niet-gepubliceerde rapportcijfers uitgedeeld, vertelt Adriaan Krans. *Legal counsels* waarderen de werkwijze van advocaten met een zeven gemiddeld. Over de manier van werken wordt nogal verschillend gedacht. Advocaten vinden dat zij bijzonder efficiënt werken en geven zichzelf hiervoor een negen. Bedrijfsjuristen zijn minder tevreden: voor efficiënt werken delen zij aan advocaten een dikke onvoldoende (vier) uit.

Zijn advocaten door dit rapport wakker geschud? De toekomst zal het leren. Vooralsnog kunnen de conclusies op dezelfde wijze worden gekenschetst als de resultaten van de Bedrijfsmonitor 2008. Jaap Bosman van Houthoff Buruma zei daarover: 'Zijn de resultaten opmerkelijk? Nee, eigenlijk niet. Leerzaam zijn ze wel.'



v.l.n.r.: Koen van Holten, Joost Wiebenga, Stephen Hopkins, Adriaan Krans, Rob Faasen

Foto: Geert Snoeijer