

De worsteling van de advocantskantoren

Micha Kat

KLEGAL VERANDERT IN ONAFHANKELIJK NETWERK

KLegal, zo werd begin november bekend, houdt op te bestaan. Wat het lot zal zijn van de 3000 advocaten in 60 landen is onduidelijk. Veel *tax* advocaten zullen worden toegevoegd aan de belastingpoten van KPMG in diverse landen, zoveel lijkt zeker. Een deel van de kantoren zal zich volgens Rob Faasen, MP van KLegal Nederland, verenigen in een nieuw *global network* dat volstrekt los staat van KPMG en dus ook moet kunnen werken voor KPMG-controlerklanten. De naam van dit nieuwe netwerk zal vermoedelijk worden McGrigor Donald naar het van oorsprong Schotse kantoor dat lid was van KLegal in het Verenigd Koninkrijk. Veel KLegal-kantoren zijn in hun landen gevestigde namen met een breed eigen cliëntenbestand, dus de afhankelijkheid van KPMG is veel minder groot dan bij Landwell (zie daar) van PwC. Het aantal kantoren dat deel gaat nemen aan het nieuwe *'best friend'*-netwerk is nog niet bekend, maar cruciaal is de deelname van de topkantoren in Frankrijk, Duitsland en Engeland. Het Nederlandse kantoor, opgericht door de partners Rob Faasen, Bart Joosen, Peter Leenders, Claudine Maeijer en Wouter Hes alsmede de notarissen Michel van Aget en Margot Dussel van het gefailleerde Steins Bisschop Meijburg & Co (SBMC), stond al geheel los van KPMG Nederland. Voor de 32 juristen in Amsterdam en Rotterdam verandert er in eerste instantie dan ook weinig, behalve dat het kantoor een nieuwe naam moet krijgen. Het perspectief deel uit te maken van een *global firm* die kan 'meeliften' met KPMG International is echter vervlogen, al geeft Faasen wel aan dat zijn

Tweënhalf jaar na 'Enron' is de rust nog steeds niet teruggekeerd bij de advocatenkantoren die aan de grote vier accountantskantoren zijn gelieerd. Andersen Legal werd van de kaart geveegd, de andere kantoren strijden elk hun eigen strijd. Een update.

kantoor waarschijnlijk deel zal gaan uitmaken van het nieuwe netwerk.

Net als PwC heeft dus ook KPMG de advocatenkous stevig op de kop gekregen als gevolg van onrealistische ambities: het faillissement van SBMC dat ooit 220 *fee earners* telde loopt nog altijd en is voor veel betrokkenen een ongekend drama. Voor KLegal speelt nog dat de curator van SBMC van mening is dat het kantoor een deel van het know-how-systeem van SBMC heeft overgenomen en dat zou moeten afrekenen. Faasen: 'Alle zaken hebben we keurig afgerekend. Ook de declaraties van onze partners uit hun SBMC-tijd hebben we aan de curator overgemaakt.' Rob Faasen geeft aan dat de relatie met KPMG behoorlijk ingewikkeld blijft: 'Door het echec met SBMC heeft KPMG ook veel verloren. KPMG werkt veel met grote kantoren als De Brauw en Houthoff, zeker in grote zaken. Wij proberen als *best friend* een stukje van de taart te bemachtigen.'

LANDWELL ONTWAAKT UIT GLOBAL DREAM

Half november werd bekend dat Landwell Nederland en Van Doorne vanaf 1 januari samen verder gaan onder de naam Van Doorne. Het nieuwe kantoor telt circa 400 medewerkers en zal worden bestuurd door Albert van Marwijk Kooy, Johan Boeren en Herman de Haan. Eerder al, medio oktober, liepen dertig advocaten (acht *leading partners*) uit het Landwell-kantoor in Parijs, het vlaggenschip van het netwerk, over naar de nieuwe vestiging aldaar van het Engels-Duitse fusiekantoor Taylor Wessing; dit nadat eerder dit jaar de kantoren uit Griekenland, Denemarken, Zweden en (een heel grote) België besloten het netwerk te verlaten. *Partner*

defections waren aan de orde van de dag en tot overmaat van ramp weigerden de bevoegde instanties in Duitsland de naamsverandering van PwC Veltins in Landwell te accepteren omdat advocatenkantoren in Duitsland verplicht zijn namen van partners in de firma-naam te voeren. Ook medio oktober verschenen in de Duitse pers advertenties met de volgende tekst: 'Wir haben angekündigt, den Regeln der SEC zu entsprechen. Aus PricewaterhouseCoopers Veltins wird jetzt Heussen Rechtsanwaltgesellschaft mbH, a member of Landwell.'

Dit alles heeft ertoe geleid dat op 23 oktober bekend werd, via de *Orde van de Dag*, dat het Landwell-netwerk dat in 2000 door PricewaterhouseCoopers (PwC) in de markt werd gezet als hun eigen *global lawfirm* uiteen is gespat. Dat de Landwell-website op diezelfde datum nog altijd meldt dat 'Landwell one of the top four legal providers of the world' is met 'the combined expertise of 2850 lawyers in over 40 countries' doet daar niets aan af. Integendeel: het illustreert slechts een gebrek aan realisme, want Landwell heeft nimmer kunnen voldoen aan de verwachtingen. Het Nederlandse kantoor snijdt nu samen met de kantoren uit acht andere Europese landen (waaronder de hiervoor genoemde) alle banden met PwC door en gaat per 2004 zelfstandig verder onder een nieuwe naam. De kantoren in Frankrijk, Spanje en Duitsland kiezen (voorlopig) voor het vasthouden aan de banden met PwC en blijven de naam Landwell voeren.

De problemen van Landwell werden vooral veroorzaakt door de sterke verwevenheid met PwC gekoppeld aan de wil om te blijven

optreden voor de *high profile* controleklanten van de accountants. De enige mogelijkheid om te blijven werken voor PwC-controleklanten is echter het verbreken van alle formele banden. Landwell's co-MP Els de Wind zei hier eerder over: 'We hebben acht jaar lang de kans gehad een hechte relatie op te bouwen met PwC en dat geeft ons in de nieuwe situatie een voor-sprong op andere kantoren.' PwC is wereld-wijd marktleider in het controleren van grote bedrijven of *PIE's* (*public interest entities*) zoals ze tegenwoordig wel worden genoemd en al deze

Legal Services) uit de PwC-boezem, een geheel andere situatie dan bij bijvoorbeeld Holland van Gijzen en AKD Prinsen van Wijmen die in de kern oude kantoren zijn met een lange eigen traditie en een vast eigen cliëntenbe-stand. De laatste maanden had Landwell in Nederland al te kampen met sterk verslechte-rende perspectieven. De kantoren in Eindhoven en Den Haag werden gesloten en in twee secties werd 'de formatie aangepast aan de marktomstandigheden'. Co-MP Els de Wind: 'Maar onze winstgevendheid is door

gevoerd' zegt Albert van Marwijk Kooij van Van Doorne. 'Maar pas twee weken geleden begonnen die concrete vormen aan te nemen. Afgelopen weekeind hebben we nog vele part-ners geïnformeerd.' PwC gaf nog vorige week aan 'de beste opties voor Landwell te bestude-ren'.

Met Johan Boeren van Landwell wijst Van Marwijk Kooij op de grote synergetische meer-waarde op verschillende praktijkgebieden (gezondheid, bank- en effectenrecht, arbeids-recht) waardoor ze verwachten reeds in 2004

Illustratie: Andre Klipsen



bedrijven zijn sinds de nieuwe SEC-regels dus taboe voor het Landwell-netwerk oude stijl. Dit nekte het netwerk in combinatie met het feit dat er te weinig 'eigen werk' werd gegene-reerd. Voor Frankrijk en Spanje geldt dat daar de fiscalisten deel uitmaken van Landwell (in Nederland zitten ze binnen PwC) en dat ze om die reden kiezen voor het continueren van de relatie. Duitsland is een verhaal apart; volgens De Wind wacht het kantoor met de keuze voor volledige onafhankelijkheid tot 2005. De facto komt de situatie erop neer dat PwC thans als enige van de *big four* qua *legal* met lege handen staat.

In Nederland zijn de banden tussen Landwell en PwC met name sterk omdat Landwell direct voortkomt (via de afdeling

proactief beleid toegenomen en wij verwacht-ten dat deze dit jaar verder zal stijgen.'

De MP's van Landwell en fusiegenoot Van Doorne onderstreepden verleden week de gelijkwaardigheid van beide partijen door te wijzen op de omzetcijfers van 2003: Landwell 20 mio Euro, Van Doorne 30 mio. De ruim 200 juristen van de nieuwe combinatie (40 part-ners) krijgen allen onderdak bij Van Doorne aan de Zuidas waar ('het kantoor was ooit bedoeld voor Trenite van Doorne') genoeg ruimte beschikbaar is. De fusie kwam onver-wacht; geruchten in de markt werden met klem tegengesproken en Landwell gaf nog enige weken expliciet aan zelfstandig verder te zullen gaan onder een eigen naam. 'Vanaf eind augustus zijn verkennende gesprekken

meer omzet te zullen behalen dan de cumula-tieve 50 mio Euro. Opvallend is dat er bij Landwell volgens Boeren geen fall-out is van mensen die hun eigen plan trekken: iedereen gaat mee. Boeren geeft aan dat ongeveer de helft van de Landwell-omzet bestond uit werk voor PwC-klanten dat het afgelopen jaar deels verboden en deels besmet is verklaard. Boeren: 'Via onze uitstekende informele contacten met de accountants en belastingadviseurs van PwC hopen we die 10 mio Euro te kunnen behou-den of zelfs te kunnen uitbouwen, maar dan vanuit een situatie van strikte onafhankelijkheid. Daar is met PwC zeker over gesproken.'

EY LAW KIEST VOOR AFHANKELIJKHEID

Waar KLegal in een op het oog onmogelijke spagaat wordt gedwongen ('volstrekt onafhankelijk' maar toch lid van de 'MDP-familie') heeft EY Law gekozen voor de andere route: bewuste associatie met Ernst & Young en het daarmee opgeven van de onafhankelijkheid. 'Dat betekent dat we onszelf buitenspel zetten als het gaat om het adviseren van EY-controleklanten' zegt Hans van Gijzen die sinds juli de positie van *non executive chairman* bekleedt van EY Law. 'Alleen al door EY in onze naam te voeren en ons samen met EY te branden disqualificeren we ons volgens de SEC-regels als onafhankelijk kantoor.' Het voordeel van deze keuze is evident: volstreekte duidelijkheid. Van Gijzen: 'We willen gebruik kunnen maken van de drie *unique selling points* van EY: de *global reach*, de infrastructuur en de *working skills*. Als *global firm* willen we zo vooral multinationals bedienen die geen relatie hebben met EY, maar wel zitten te wachten op fiscaal-juridische dienstverlening op mondiale schaal. Denk dan aan aandelen-optieplannen of reorganisaties die in twintig landen tegelijk moeten worden geïmplementeerd. In dit soort trajecten willen bedrijven een enkele *legal partner* hebben.'

De organisatie van op zichzelf autonome kantoren heeft een vertegenwoordiging in 50 landen (geen enkel ander kantoor of netwerk heeft een dergelijke spreiding), maar op dit moment is nog slechts de helft hiervan lid van EY Law. In landen als Spanje en Frankrijk moesten de advocaten uit de EY-maatschap stappen en een eigen juridische maatschap oprichten. Inmiddels zijn vier *global service lines* (praktijkgroepen) in werking getreden: *employment, corporate/M&A, IP/IE/ICT* en *distribution*. EY Law heeft een overeenkomst gesloten met EY Global (onder andere de accountants) waarin zaken zijn geregeld als het delen van infrastructuur, licenties, *knowhow* en onroerend goed. Van Gijzen: 'We spreken met EY Global over zaken als strategie en *business development*. Ook kunnen we worden geïntroduceerd bij niet-controleklanten van EY Global. Legal is door EY Global benoemd tot *key service* en daarmee zijn we een essentieel onderdeel van de EY-organisatie.'

Van Gijzen wil de juistheid van de EY-strategie nog eens onderstrepen door de zaak van de andere kant te benaderen: 'Als je alle

formele banden met de MDP verbreekt, waarom zou je dan überhaupt nog samenwerken? Voor ons ligt de wereld open als *global network* wat betreft alle bedrijven die EY niet controleert. En dat zijn er heel veel, want anders dan KPMG en PwC heeft EY geen dominante positie wereldwijd als het gaat om de controle van beursgenoteerde multinationals. Holland van Gijzen als *stand alone*-kantoor in Nederland zou nauwelijks een *business case* hebben gehad. Nu zien we de toekomst met alle vertrouwen tegemoet.'

DELOITTE-NETWERK BEGINT MET DE OPBOUW

'Veel van onze praktijkgebieden zoals bestuursrecht, insolventie en transport zijn al jaren dragend voor kantoor en hebben een landelijke uitstraling. Het is een klassieke advocatenpraktijk die niets te maken heeft met Deloitte. Als onze relatie met Deloitte morgen zou stoppen, kunnen we makkelijk op eigen kracht voortgaan. Daar komt nog bij dat we veel werken voor de bovenlaag van het MKB. Daar speelt de hele SEC-problematiek nauwelijks' zegt Carel van Lynden van AKD Prinsen van Wijmen. De toon is gezet: bij AKD wordt de soep niet zo heet gegeten als bij de andere drie. Daar komt dan nog een derde belangrijk voordeel bij: Deloitte heeft anders dan de andere drie nog nauwelijks gewerkt aan een *global network* van advocatenkantoren. In een beperkt aantal landen hadden kantoren elk een eigen relatie met Deloitte maar aan *branding* en *network building* was nog vrijwel niets gedaan. Waar de andere drie dus werden geconfronteerd met een totaal veranderend klimaat na Enron dat dramatische bijstellingen eiste van de strategie, begint Deloitte nu pas te bouwen, nu de rookwolken aan het optrekken zijn.

Van Lynden is vanaf mei verantwoordelijk voor Europa. 'Medio november hopen we de naam van ons *global network* te presenteren. Per 2004 gaat het netwerk van start. We vinden dat de kantoren ook kunnen optreden voor Deloitte-controleklanten, al zullen sommige cliënten veiligheidshalve toestemming willen vragen aan hun audit-committee. Centraal staat dat we volstrekt onafhankelijk zullen zijn. We moeten dus ook kunnen optreden tegen controleklanten van Deloitte.' De *front*

runners van het nieuwe netwerk zijn AKD (met 250 advocaten het grootste kantoor), België (100) en Duitsland (80). De kantoren Spanje en enkele landen in Oost-Europa zitten nog te dicht op Deloitte en moeten worden ontvlecht. Frankrijk is een verhaal apart: door de zeer restrictieve nieuwe samenwerkingsregels daar heeft het Franse kantoor Deloitte Juridique et Fiscal (het vierde kantoor van Frankrijk) eind oktober alvast alle banden met Deloitte verbroken. In de VS en UK worden *best friends*-kantoren gezocht.

Van Lynden (tot mei lid van het bestuur) en huidig bestuurder Scipio van der Stoel waren dit najaar te gast bij de *partner meeting* van Deloitte Nederland in Portugal. Van der Stoel: 'Daar waren de 300 Nederlandse partners van Deloitte alsmede de 70 partners van AKD. Als gast, inderdaad. Je moet elkaar tenslotte leren kennen om elkaar iets te gunnen. Als je een paar dagen optrekt met mensen van Deloitte wil je elkaar daarna eerder verder helpen.' Van Lynden: 'De gemeenschappelijke binding van de kantoren is de oriëntatie op Deloitte. Je moet het goed kunnen vinden. In Denemarken hebben we nu een heel mooi kantoor op het oog, maar Deloitte daar moet ze ook zien zitten.' De eisen om tot het netwerk te kunnen toetreden zijn: volledige onafhankelijkheid, goede relatie met Deloitte, hoge kwaliteit en een top 10-positie in de lokale markt. Het netwerk zal een contract sluiten met Deloitte waarin wordt afgesproken samen te werken en faciliteiten en kosten te delen. Of het Franse kantoor deel gaat uitmaken van het netwerk is nog onduidelijk. Van der Stoel: 'Waar het om gaat is om elkaar de bal toe te spelen waar dat mogelijk en wenselijk is.'

Net als Rob Faasen van KLegal geldt Van der Stoel ook als ervaringsdeskundige in de 'advocountancy'. Hij stond immers in 1991 ook aan de wieg van Wouters, onderdeel van het inmiddels verdwenen Andersen Legal. De cultuur bij AKD verschilt nogal van die bij Andersen. Van der Stoel: 'Bij Wouters was ik nadrukkelijk onderdeel van de Andersen-wereld terwijl AKD en Deloitte gescheiden organisaties zijn. De tarieven liggen hier ook een stuk lager.'

●