

‘Wij proberen advocaten weer overzicht te geven’

Jeroen Plink zette de New Yorkse vestiging van het bedrijf Practical Law Company (PLC) op. Een onderneming die online juridische uitgaven in Engeland en de VS net even anders benadert.

Hedy Jak

‘De meeste cliënten van grote kantoren verwachten dat hun advocaat direct antwoord weet op een vraag als: “Wat is op dit moment gebruikelijk qua *breakup fees* [vergoedingen wanneer overnames niet doorgaan, red.]?” Die veronderstelling is niet reëel, maar veel cliënten denken wel zo,’ zegt Jeroen Plink, CEO van *Practical Law Company* (PLC) in New York. ‘Vervolgens wordt een stagiaire gevraagd zijn weekendplannen op te schorten om uit te zoeken hoe dit bij de meest recente transacties is verlopen. De tijd die hieraan kwijt is, schrijven kantoren vaak af omdat cliënten verwachten dat ze over deze kennis beschikken. En dat is gewoon verloren geld.’

Plink ontdekte dat dit anders kon en zette in 2007 de Amerikaanse dochteronderneming van het oorspronkelijk Engelse PLC op. Het bedrijf richt zich op advocaten en bedrijfsjuristen en biedt juridische online uitgaven. ‘Net als de meeste pas afgestudeerden had ik geen idee waar ik moest beginnen toen ik als advocaat bij Clifford Chance begon. Als typische *junior* vroeg ik me af wat de kennis bete-

‘Wat is een overname? Hoe werkt een *managementbuy-out*? Wij leggen uit wat de theorie in de praktijk inhoudt’

kent die ik op de universiteit had opgedaan. Wat is een overname? Hoe werkt een *managementbuy-out*? Wat moet je doen bij een getuigenverhoor? PLC legt uit wat de theorie in de praktijk inhoudt.’ Bedrijven kunnen tegen betaling toegang krijgen tot de website van PLC, die per rechtsgebied antwoord geeft op vragen als: Wat is de typische structuur van een overname? Aan welke fiscale kwesties moet worden gedacht? PLC is eigenlijk vergelijkbaar met de “Voor Dummies” boekenreeks waarin complexe materie op een begrijpelijke manier wordt uitgelegd,’ aldus Plink.

Jeroen Plink in zijn kantoor in New York, op de 36ste verdieping, met uitzicht op The Chrysler Building

Geen invuloefening

Naast de praktische uitleg biedt het bedrijf ook overzichten en modellen voor senior advocaten en een *database* met informatie over recente transacties. 'Hierdoor kan een partner zeggen: "Ik wil van de twintig meest recente deals weten wat er overeengekomen is over de *breakup fee*"', vertelt Plink. 'De meeste partners weten wat er in hun eigen praktijk gebeurt, maar niet wat er bij concurrenten speelt. Nu hebben zij binnen vijf minuten de benodigde informatie die anders uren onderzoek had gekost.

De teksten op de website zijn samengesteld door juristen die, voordat ze bij ons kwamen werken, advocaat waren bij grote Amerikaanse topkantoren, zoals Sullivan & Cromwell en Skadden Arps,' vertelt Plink. 'Zij delen op de website hun jarenlange ervaring met ons publiek, ze weten precies waar ze het over hebben. Bovendien wordt de *content* constant bijgehouden. Een traditionele uitgeverij print een boek en als dat uiteindelijk op de plank ligt, loop je eigenlijk alweer achter. Zodra er een wijziging van het recht of een ontwikkeling in de markt is, hebben wij de dag daarna het materiaal op de website aangepast.'

Plink stelt dat boeken met uitleg over een managementbuy-out vaak redelijk academisch zijn. 'Wij leggen in praktische termen uit hoe een bepaalde transactie werkt, begeleid door modellen. De modellen zijn geen invuloefening – dat maakt het te simpel – maar het is een goed beginpunt om een transactie mee te beginnen. Toen ik als advocaat werkte, kende ik een hoop mensen die het gevoel hadden alleen maar papier te schuiven en niet wisten hoe het geheel werkte. Wij proberen advocaten weer overzicht te geven.'

Emotioneel rijk

PLC is in 1990 in Engeland opgericht, als een uitgeverij met printuitgaven. Het eerste tijdschrift van PLC was een blad, gericht op ondernemingsrechtadvocaten, waarin nieuwe transacties werden uitgelegd. Volgens Plink een groot succes, waarna PLC uitleg en modellen van transacties

online zette. 'De meeste Engelse kantoren hebben *professional support lawyers* die modellen en interne memo's verzorgen. Deze ontwikkelen wij nu voor de juridische markt in Engeland en ook in de VS.' In Engeland gaat het momenteel om 800 kantoren en 1700 bedrijfsjuridische afdelingen. De Nederlandse markt is te klein om het model rendabel aan te bieden, maar in de VS zijn er ruim 250 kantoren en eenzelfde aantal juridische afdelingen die het systeem gebruiken.

'Een dag na wijziging van het recht hebben wij het materiaal op de website aangepast'

Het aandeel van Plink in deze groei is opmerkelijk. 'Ik ben hier vier jaar geleden in mijn eentje begonnen en de verwachting is dat we aan het einde van het jaar tweehonderd mensen in dienst hebben.' Toen hij in 2000 wegging bij Clifford Chance zette Plink samen met een collega een bedrijf op dat software maakte om het due diligenceproces te verbeteren en kostenefficiënt te maken. 'Het idee van het programma was slim, alleen de timing was niet best. Onze eerste versie kwam net na 9/11 uit, toen de hele markt instortte. We hadden niet veel keus en hebben het bedrijf verkocht aan PLC.' Spijt heeft hij daar niet van. 'Het was in de internetbubbel, de tijd dat iedereen dacht rijk te gaan worden met software. Ook wij dachten dat.' En? 'Emotioneel heel erg rijk. En de rest, ach ja, ik klaag niet. Maar nee, ik ben er niet rijk van geworden.'

Meer dan kantoren laten zien

Efficiëntie is de voornaamste reden dat kantoren gebruikmaken van de diensten van PLC, stelt Plink. Zeker nu volgens hem

kantoren volop bezig zijn te onderzoeken wat ze kunnen doen met vaste prijsafspraken. 'Laatst hoorde ik een jurist zeggen dat alternatieven voor urendeclaraties op tierseks lijken: iedereen heeft het erover, niemand weet hoe het moet en in de praktijk doet bijna niemand het. Toch zie je in New York een enorme *drive* naar alternatieve declaraties, zoals *fixed fee*. Ik meen dat er meer gebeurt met vaste prijsafspraken dan kantoren laten zien.' PLC springt hier op in door juristen *tools* te geven waarmee ze de kosten binnen vaste prijsafspraken kunnen houden.

PLC probeert ook via recruitment de kantoren te beïnvloeden. 'Kantoren stellen zichzelf nu de vraag of het niet in hun nadeel kan werken als concurrenten PLC hebben en zij niet,' zegt Plink. 'We verkopen niets aan rechtenfaculteiten, maar werken wel bewust aan marketing. Amerikaanse rechtenstudenten gebruiken de zomervakantie om stage te lopen bij een kantoor. Wij geven al die *summer associates* toegang tot PLC. Als zij uiteindelijk gaan werken, willen wij dat ze zeggen: "Jullie hebben geen PLC, dat is raar".'

Plink houdt bewegingen in de advocatuur goed in de gaten. Hij ziet dat eenvoudig juridisch werk steeds vaker wordt uitbesteed, zoals ook het werken met *virtual law firms* toeneemt. 'Die hebben werknemers in dienst die vroeger advocaat waren. Bedrijven kunnen hun expertise tegen een fractie van de kosten inhuren, omdat er geen duur kantoor van betaald hoeft te worden. Dit soort trends blijven we met interesse volgen.'

Van de Veluwe

Voorlopig blijft Plink nog in New York. 'Ik zit in een van de gaafste steden van de wereld en mag hier een bedrijf opzetten dat in de UK zeer succesvol is. Nog steeds wanneer ik hier loop, denk ik bij mezelf: het is Jeroen uit de Veluwe die in de grote stad mag werken! Bekenden zeiden dat ze de vriendelijkheid van de Amerikanen zo onecht vinden. Maar weet je', zegt hij lachend, 'ik heb liever iemand die onecht naar me glimlacht dan een of andere chagrijnige man die me aan de kant duwt.'

* Het gesprek met Jeroen Plink werd mede geïnspireerd door het oorspronkelijke plan van Christ'l Dullaert van Le Tableau om met Nederlandse advocaten New York te bezoeken.