



Pauline van Benthem:
‘Nederlandse
bedrijfsjuristen zijn
slecht in het in lijn
brengen van hun
prioriteiten met
die van het bedrijf.
Het is amateurisme,
helaas’

Enkele mythes en mantra's over de bedrijfsjuristerij door kenners ontrafeld

Bedrijfsjurist worden. Zo gek nog niet?

De bedrijfsjuristerij is populair. Meer advocaten dan ooit kijken tegenwoordig uit naar een carrière in het bedrijfsleven. Een overstap vanuit de advocatuur lijkt een voor de hand liggende stap, maar de twee beroepen zijn steeds meer echte vakken apart geworden. Wie is geschikt en wat kun je als advocaat verwachten als je overstapt? En wat blijft vaak verborgen voor de aspirant-counsel? Inhouse, inside out.

Dus je wilt graag dichterbij de *business* staan? Zoekt een betere *work-life balance*? Jeviltmeereen *teamplayer* worden? Graag eerder bij het proces betrokken zijn en een hechter klantcontact? Misschien is de bedrijfsjuristerij dan iets voor jou, denk je. Althans, als je de standaardantwoorden moet geloven die veel advocaten geven, gevraagd naar hun motieven om advocatuur te verruilen voor het bedrijfsleven. Maar hoe ziet een leven dicht bij de business er echt uit na een overstap?

Andere kant van de tafel

'Wat heb ik gedaan?' was de strekking van een paniek-mail die Reinder Schortinghuis aan zijn loopbaancoach stuurde, nog geen week na zijn overstap van het Amsterdamse Boekel De Nerée advocaten en notarissen naar *legal* op het hoofdkantoor van Sara Lee te Utrecht. Het was even wennen, zo dicht bij de business na vijfentwintig jaar advocatuur op de secties vastgoed en ondernemingsrecht.

Schortinghuis: 'Aanvankelijk schrok ik een beetje. De oudere mannen op de juridische afdeling zag ik als mijn nieuwe voorland. Het viel natuurlijk mee, het bleken allemaal prima kerels te zijn. Maar ik moest er wel erg aan wennen dat het juridische opeens niet meer het belangrijkste was. Niet de corebusiness, maar ondersteunend.'

Het is een omschakeling voor elke advocaat die de *private practice* achter zich laat en in de huid van inhouse counsel kruipt. Van *fee-earner* nu zelf *fee-burner*. Het recht –

altijd het hart van de zaak – is opeens bijzaak. Van de bescherming van een eigen kamer naar een kantoortuin. Weg is het niet-storenlampje naast de deur: voortaan moet je altijd aanspreekbaar zijn. Van een leidende naar een dienende rol. Het is *de andere kant van de tafel*.

Toch voelen steeds meer advocaten de aantrekkingskracht van het bedrijfsleven. De bedrijfsjuristerij blijkt hip. Internationaal is die trend ook zichtbaar: de Association of Corporate Counsel (ACC) publiceerde in juli 2012 een onderzoek waaruit bleek dat zes van de tien advocaten in de EMEA-landen een rol inhouse ambieert. Een in Amsterdam gebaseerde headhunter schat dat van de tien kandidaten die zich tegenwoordig bij haar melden er zelfs acht zeggen iets in het bedrijfsleven te willen – weg uit de advocatuur.

Kneedbaarheid

In een advocatenbestaan komen natuurlijke momenten langs van reflectie op het vervolg van de carrière. Voor stagiaires, medior en senior medewerkers die niet verder kunnen groeien is dat gedwongen; anderen zijn gewoon klaar voor iets nieuws.

Advocaat-stagiaires en mediors zijn in de huidige markt gewild, zegt Tamara Boonstra, manager Legal & Tax bij Michael Page International, een werving- en selectieorganisatie. Michael Page bemiddelt vooral in-house juristen en advocaten afkomstig van de top-10 kantoren en zoekt

voor hen een match met organisaties in een breed scala aan sectoren.

Overstappen naar het bedrijfsleven is voor wat jongere juristen relatief eenvoudig, zegt Boonstra. Salarissen en eisen matchen vaak, er is een goede juridische basis gelegd en er is nog 'kneedbaarheid' van de advocaat naar de vorm die het bedrijfsleven wenst. Bedrijven vermoeden van wat oudere advocaten soms wat meer conflict met het gezochte profiel: commercieel, oplossingsgericht en praktisch ingesteld. Te risico-avers kan dan het vooroordeel zijn.

We vragen Boonstra naar denkbeelden die bij advocaten leven voorafgaand aan een overstap. Over het algemeen hebben kandidaten een goed beeld van wat ze verwachten en zoeken, zegt ze. Er wordt de advocaat wel altijd een spiegel voorgehouden. 'Soms vinden we een zeer typische advocaat tegenover ons die juridisch inhoudelijk sterk is. We vragen naar wat die kandidaat *triggert*, wat deze zoekt in een nieuwe rol en omgeving. Op het moment dat mensen zeggen dat ze een specialist zijn en graag zeer inhoudelijk bezig willen zijn, dan stellen we de vraag of ze als advocaat niet al goed op de plek zitten.'

'Sommige advocaten denken dat ze meer bewegingsvrijheid zullen krijgen als counsel. Als wij ze vragen waar ze dan heen willen, blijkt dat meestal een grote *corporate* te zijn. De verantwoordelijkheid die je daar krijgt, hoeft niet altijd groter te zijn. Bij de grote bedrijven heb je vaak grote aantallen juristen met meer afgeba-



Reinder Schortinghuis: ‘Mijn kracht als manager is dat ik goed mensen in hun eigen kracht kan zetten. Dat had ik nooit geleerd als ik advocaat was geweest’

kende terreinen, dus je taak kan relatief gezien minder breed zijn dan bij een middelgroot bedrijf of start-up.’

De wens om bedrijfsjurist te worden is vrijwel nooit door materieel gewin ingegeven. Salarissen van counsel en advocaat zijn de afgelopen jaren wel naar elkaar toe gegroeid. ‘Maar wie als senior medewerker in de advocatuur, zeg met zeven of acht jaar ervaring op zak, overstapt naar een functie onder het niveau van General Counsel of Legal Manager, levert soms nog fors in,’ volgens Boonstra. Beloning hangt ook van de sector en specialisatie af. Naar M&A is momenteel minder vraag.

Juristen met een achtergrond in IP, *regulatory* of financieel recht zijn nu gewild.

Dicht bij de business – ken je plek

Goed, je bent binnen en staat eindelijk dicht bij de business – het meest gehoorde mantra is ook meteen het vaagste van allemaal. Ook Schortinghuis had die wens. ‘Ik wilde dicht bij de business staan, en had lang de illusie dat ik erbij hoorde, maar ik bleef toch *de jurist*. Uiteindelijk, na drieënhalf jaar als counsel, had ik die illusie niet meer.’

‘Realiseer je dat er een grens is die je niet over kunt,’ onderstreept Joris Backer. ‘Niet dat de bedrijfsjurist dat niet wil, maar de

manager wil niet de hele tijd een advocaat in zijn werkkamer.’ Backer was tien jaar lang Director Corporate Legal van de Schiphol Group. Hij nam daar recent afscheid en is nu zelfstandig adviseur en senator voor D66 in de Eerste Kamer.

Backer heeft in de 22 jaar als jurist in het bedrijfsleven de statuut van het vak zien stijgen. Dat ziet hij aan het aanbod, zowel in aantal als de kwaliteit van de mensen die hem benaderden over de jaren.

Een advocaat zal zich snel moeten aanleren zijn versie van recht te vertalen naar het recht in de praktijk van het bedrijf, aldus de belangrijkste les van Backer, gevraagd naar wat een advocaat zal moeten afleren. ‘Een van de allermoeilijkste dingen voor een advocaat, als ze overstappen, is beseffen dat het recht geen *corebusiness* meer is. Het recht is een hulpmiddel om het bedrijf de doelstelling te laten bereiken die het bedrijf zich gesteld heeft. Als je recht als *corebusiness* ziet, heb je een groot probleem.’

‘Vanuit de advocatenpositie is dat zeer lastig,’ vervolgt hij. ‘Vertalen van extern advies – een van de kernfuncties van de bedrijfsjurist – gebeurt rekening houdende met interne tegenkrachten of krachtverdeling binnen het bedrijf. Omdat er vaak verschillend wordt gedacht over bepaalde vraagstukken, moet je het zo voor kunnen leggen dat er een besluit genomen kan worden. Als je dat kan, heb je het oor van de directie en de rest van het bedrijf. Kom je met een ingewikkeld verhaal zonder

oplossingen, dan... Onthoud goed: men is zeer actiegericht.'

Vooroordelen

Backers woorden doen vermoeden dat er een imago probleem aan advocaten kleeft binnen het bedrijfsleven. Te onbuigzaam en theoretisch?

'Ik moest na mijn eigen overstap als advocaat enorm tegen vooroordelen vechten,' herinnert Pauline van Benthem zich. 'Het vooroordeel was dat advocaten men-

sen met twee linkerhandjes zijn. Te weinig praktisch ingesteld.'

Van Benthem begon als advocate bij NautaDutilh, verliet de advocatuur voor wat uiteindelijk een positie als counsel werd bij Reckitt Benckiser. Ze helpt tegenwoordig, als consultant en eigenaar van Cleverlaw, counsels en legal departments met het goed opzetten van de kerntaken en het managen van de interne en externe relaties.

Ze noemt zichzelf een zeer bewuste overstapper. Ze wist dat ze de advocatuur maar voor even leuk vond en verkoos een echt productiebedrijf als volgende stap. Voor haar was het cliché om eerder in het proces betrokken te willen worden een reden om voor het bedrijfsleven te kiezen. Als litigator vond ze het jammer dat de interactie ad hoc begon en het contact na een geding abrupt weer eindigde. Ze zocht meer betrokkenheid en samenspel: 'Een advocaat gaat voor de inhoud of het gevecht bij de rechter. Dat motiveert een goede advocaat. Terwijl ikzelf vaak dacht: er komt iemand met een probleem, hoe kan dat nou, hoe had je dat kunnen voorkomen? Daarom was ik beter geschikt voor het bedrijfsleven.'

In de wensen van Van Benthem kun je een begin zien van waar de typen 'advocaat' en 'bedrijfsjurist' van elkaar verschillen; dat bepaalt misschien wie zich in welke habitat het meest thuis voelt en excelleert. De probleemoplosser tegenover de probleemvoorkomer. Van Benthem ziet het ook terug in de typen 'solist' versus 'team player', waar de advocaat steeds in de eerste categorie valt. Het onderscheid is zwart-wit, maar de verschillen in waar mensen voldoening uit halen, zijn reëel.

Gaande het gesprek met Van Benthem ontstaat een steeds duidelijker beeld van het gat dat tegenwoordig tussen het vak van advocaat en inhouse counsel gaapt, niet alleen in menstypen, maar ook vakinhoudelijk. Een gat dat groter is gewor-

Tamara Boonstra:
'Aan mensen die zeggen dat ze een specialist zijn en graag zeer inhoudelijk bezig willen zijn, stellen we de vraag of ze als advocaat niet al goed op de plek zitten'

