

## Erik Vollebregt

<b>Geboren</b>	16 december 1972
<b>2011-heden</b>	partner bij Axon Lawyers
<b>2007-2011</b>	IE en life sciences advocaat bij Greenberg Traurig LLP
<b>1999-2007</b>	IE advocaat bij Clifford Chance
<b>2000-2007</b>	onderzoeker bij het Instituut voor Informatierecht van de Universiteit van Amsterdam
<b>1998-1999</b>	mededingingsadvocaat bij Liedekerke Simeon Wessing Houthoff
<b>1997-1998</b>	trainee bij de Europese Commissie
<b>1996 -1997</b>	LLM Europees recht aan de Universiteit van Stockholm
<b>1991 -1996</b>	Master in privaats en economisch recht, Universiteit Groningen

### Nevenfuncties:

redactielid van *Jurisprudentie Geneesmiddelenrecht*, voorzitter van het NEN platform Software en Medical Devices en veelgevraagd spreker op internationale conferenties. Bloggen over medische technologie en juridische onderwerpen doet hij op de websites [medicaldeviceslegal.com](http://medicaldeviceslegal.com) en [digitalezorggids.nl](http://digitalezorggids.nl). Tweets van zijn hand zijn te vinden onder [@meddevlegal](https://twitter.com/meddevlegal) en [@axonlawyers](https://twitter.com/axonlawyers).

# ‘Wij hebben alles in de cloud staan’

Weinig advocaten weten meer van IT of maken er intensiever gebruik van dan Erik Vollebregt. De *life sciences* advocaat uit Amsterdam kreeg een prijs voor de wijze waarop zijn kantoor social media inzet. In zijn *paperless office* vertelt hij over het nut van IT voor de advocatuur. ‘Ons soort cliënten verwacht ook geen advocaat oude stijl.’

Mark Maathuis

Foto: Tessa Posthuma de Boer

‘We zitten nog aan de jurisprudentielunch, maar kom binnen.’ Terwijl buiten aan de Amsterdamse Piet Heinkade de opruimwerkzaamheden na de inhuldiging van Willem-Alexander nog in volle gang zijn, zitten Erik Vollebregt (40) en zijn vijf vrouwelijke collega’s van Axon Lawyers in alle rust te eten en te luisteren. Op het programma staan onder andere *e-learning*, filmpjes voor klinisch onderzoekers, elektronische handtekeningen en de herziening van de nieuwe Embryowet. ‘Die bevat belangrijke elementen voor onze cliënten,’ zegt Vollebregt. En passant verheldert de partner van dit in 2011 opgerichte kantoor zo nog eens de pay-off van het kantoor: *science based lawyers*. Axon werkt onder andere voor internationale partijen in de *EHealth* en voor fabrikanten van medische *EHealth* hulpmiddelen. *EHealth* – ook wel telegeneeskunde genoemd – gebruikt online informatie- en communicatietechnologieën om op afstand gezondheidszorg te kunnen bieden. Vollebregts cliënten lopen uiteen van de grootste spelers in de medische technologie wereld tot aan *start-ups*.

**Advocatenblad: Maar daar houdt jullie focus op IT en al haar mogelijkheden niet op.**

Vollebregt: ‘Hier bij Axon Advocaten hebben we de grote luxe om alles zelf te kunnen doen. Dat betekent dat we IT zo kleinschalig mogelijk houden: dus zo min mogelijk in eigen beheer en BYO – oftewel *Bring Your Own* – zo veel mogelijk

## ‘Wij zijn meer een soort Navy SEAL team’

faciliteren. Dus of je hier nu aan komt zetten met een eigen pc of een Mac, dat maakt niet uit. Je kunt het vergelijken met het leger. Om een land te bezetten, heb je een groot leger nodig dat volledig *selfsupporting* is met eigen materieel. Erg duur en lastig te managen. Wij zijn meer een soort Navy SEAL team dat je alleen inzet voor speciale missies. Daarbij is wel een voorwaarde: je moet spullen hebben die het goed doen want als halverwege je gps uitvalt, dan ben je dood. Verder hebben we een unitaire IT back-office die altijd toegankelijk is. Wij wilden vooral geen *server based* systeem. Dat vraagt om apart onderhoud en er moeten regelmatig updates worden doorgevoerd. Wij wilden één oplossing, één supergoed product. Uiteindelijk kozen we voor Basenet, een softwareontwikkelaar die zich op de juridische markt richt. En mochten zich IT-problemen voordoen, dan komt er via hen een extern mannetje, maar die zien we bijna nooit, behalve voor training. Zo’n aanpak vraagt zeker investeringen, maar dat mag geen probleem zijn. Wij zien namelijk je computer als je *tool*. Als die slecht is of niet doet wat hij zou moeten doen, dan word je als advocaat minder

effectief. En dat werkt door in het hele kantoor: zo begrijpt ook onze officemanager alle *ins* en *outs* van computers.’

**Waar komt jouw interesse voor IT vandaan?**

‘Ik kom uit een echte softwarefamilie. Mijn vader was programmeur en ik ben altijd omringd geweest door computers. Wilde ik bijvoorbeeld een bepaald computerspelletje, dan maakte mijn vader dat zelf. Dat dwong veel respect af. Ik heb zelf ook veel geprogrammeerd en in mijn jeugd een beetje zitten hacken. En ik heb toen geleerd dat jij niet het lijdend voorwerp bent, maar de baas van de computer. Als die niet doet wat je wilt, dan doe je óf iets verkeerd, óf je hebt bepaalde privileges niet. Toch heb ik nooit overwogen om verder die kant op te gaan. Ik ben niet goed in wis- en natuurkunde. En vergeleken bij mijn vader en broertje, die meegeschreven hebben aan het *artificial intelligence* deel van de Joint Strike Fighter, ben ik een dweil op IT-gebied.’

**Voor veel advocaten is IT vaak een ver-van-hun-bedshow.**

**Hoe verklaar je dat?**

‘Ten eerste gaan veel organisaties gebukt onder IT-problemen. Men heeft veel geld geïnvesteerd in spullen – servers, infrastructuur – die nog moeten worden afgeschreven. Daarom wordt vastgehouden aan dat oude model met veel eigen mensen in dienst en alles zelf aanschaffen. Voor advocaten geldt daarbovenop dat het vaak de meest eigenwijze gladiolen zijn die je je maar kunt voorstellen. Binnen de IT-wereld staan ze dan ook bekend als notoir lastige klanten: ze

hebben altijd een enorme mening over alles, zijn heel conservatief en soms vastgeroest in hun gebruik. Ze zullen zich daarom niet snel aan IT aanpassen of de bestaande systemen weten te verbeteren. Als ze bijvoorbeeld geen Outlook meer kunnen gebruiken, zijn ze twee maanden van het padje af.

#### Hoe doen jullie het dan anders?

‘We hebben bijvoorbeeld alles in de cloud staan, dus het up-to-date zijn en blijven met *electronic filing* is voor onze advocaten verplicht. Daardoor hebben we meer papier in onze vertrouwelijke vernietigingsbak zitten dan in de archiefkasten.’ Als bewijs laat Vollebregt de drie manskogrijze archiefkasten zien waar alle paperassen van de vijf Axon advocaten in zitten; zijn eigen dossiers beslaan twee planken. ‘Ik zit hier nu twee jaar en dat is alles. Het zijn allemaal originelen die ik moet bewaren. De rest scannen we meteen. Dan betaalt de investering van bijvoorbeeld een grote monitor zich snel terug: wie alles makkelijk voor zich kan hebben op zijn beeldscherm, die gaat vanzelf minder printen. Bovendien is papier een *liability*. Kijk maar naar alle veiligheidsmaatregelen, zoals portieren en pasjes. En vervolgens laat iedereen alles op zijn bureau liggen en ’s avonds komen dan de schoonmakers, terwijl alles daar open en bloot ligt. Ook dat is een voordeel van alles elektronisch doen: alles is traceerbaar. Het mooie bovendien: cliënten vinden het fantastisch. Alles gaat sneller en effectiever. En ons soort cliënten verwacht ook geen advocaat oude stijl. Als zij alles via de cloud regelen, dan doen wij dat ook.’

#### Je hebt ook bij grote kantoren gewerkt waar wel IT-afdelingen waren. Hoe beviel dat?

‘Het frustrerende bij grote kantoren is dat je totaal gegijzeld bent door IT-organisaties. Maar op een advocatenkantoor zijn de advocaten de baas en niet de helpdesk. Is dat niet het geval, dan moet je een revolutie organiseren. Zelf heb ik zo vaak enorme ruzies gekregen. Ik heb

eens een IT’er van de helpdesk proberen uit te leggen wat het risico is als ik mijn werk niet kan doen aan de hand van een vergelijking tussen een advocaat en een vliegtuig. Die leveren allebei alleen geld op als ze in de lucht hangen; stilstaan kost het kantoor of de luchtvaartmaatschappij bakken met geld. Helaas bleek die vergelijking niet aan deze IT’er besteed. “Nou, dan vind je dat toch lekker.” Het is gruwelijk om met een helpdesk te moeten werken. Niet voor niets gaat meer dan

‘Wij hebben meer papier in de vernietigingsbak zitten dan in de archiefkasten’



de helft van alle Dilbert grappen over helpdesks,' zegt hij, doelend op de Amerikaanse stripfiguur Dilbert, een IT'er in een disfunctionele organisatie.

### **Wat kunnen advocaten die deze frustratie herkennen doen?**

'Ik raad alle advocaten aan om kantoorprocedures zo veel mogelijk te negeren als die de business tegenwerken. Toen ik ooit aan de slag ging bij Greenberg Traurig, wilde ik beginnen met bloggen. Maar daar waren natuurlijk allerlei kantoorregels voor die dat onmogelijk maakten. Ik zag echter dat dit dé manier was om mijzelf in de markt te zetten. Ik ben het toen buiten kantoor om gaan doen, maar heb dat wel na een tijdje aan de managing partner laten weten. Zijn eerste reactie was dat "dit wel eens niet kon mogen". Maar hij vond het een interessant initiatief dus of het repercussies zou hebben, dat zouden we dan wel weer zien. Had ik het allemaal officieel willen doen, dan had dat via het hoofdkantoor in Amerika gemoeien, voor elk geblogd stukje weer. Zo sla je alle initiatief dood. Natuurlijk moeten er basale regels zijn om mensen en kantoor voor echt grote fouten te behoeden. Maar dat wordt in de praktijk nogal overdreven. Zolang er nog kantoren in de grote problemen komen met gelekte interne e-mails waarin vreselijke dingen worden geroepen over cliënten, denk ik dat je beter eerst kunt werken aan het gezonde verstand van je mensen. Dat werkt beter voor je risicomanagement dan ze regels op te leggen die de goede initiatieven dood maken.'

### **Je blogt nog steeds en je stukken worden over de hele wereld gelezen.**

#### **Wat levert dat concreet op?**

'Vanuit business development oogpunt is bloggen zó effectief. Of ik steek een halve dag in één cliënt, of ik ga bloggen en dan heb ik een giga multipliereffect. Of neem het schrijven van een artikel vol voetnoten voor een *peer reviewed* tijdschrift. Dat doe ik ook wel, maar daar heb ik nog nooit een zaak aan overgehouden. Via mijn blog kwam net nog een nieuwe zaak binnen. Iemand las een artikel en

## **'Met bloggen heb ik een giga multipliereffect'**

stuurde me daarna meteen een mailtje. Door het blog en mijn bezoeken aan conferenties hoef ik verder niet veel moeite te doen om extra cliënten binnen te krijgen: meer dan een derde van hen loopt zo bij mij binnen.'

### **Wat is het geheim van een goed blog?**

'Je moet geen professor in een ivoren toren zijn. Het is belangrijk om mensen in hun eigen taal aan te spreken. Dan begrijpen ze dat jij het begrijpt en dan gaan ze je werk geven. Wij richten ons hier onder meer op partijen die softwarematige dingen bouwen voor de medische sector. En als je daarover kunt meepraten, dat vinden ze fantastisch. Daarnaast ben ik wel literair aangelegd. Ik heb tijdens mijn studententijd in Groningen bij het Literair Dispuut Flanor gezeten en ik heb ooit met een vriend een scenario geschreven voor een Nederlandse actiefilm. Ook nu schrijf ik nog steeds poëzie en haiku's, net als EU-president Van Rompuy. Het helpt je je gedachten te formuleren.'

### **Meer dan dat: tijdens de presentatie van de Stand van de Advocatuur 2012 kreeg Axon de juryprijs voor het kantoor dat social media het best weet in te zetten.**

'Dat was leuk, maar in onze optiek doen we hier niets revolutionairs. Iedereen kan een abonnement op Basenet nemen, een blog beginnen of zich profileren via Twitter of LinkedIn. Na het winnen van de prijs werd ik veel gebeld door andere advocatenkantoren die wilden weten hoe men het daar ook zo succesvol kon aanpakken. "Ontsla jullie marketingafdeling," zei ik dan, "want alleen jij weet wat de cliënt wil en daar begint alles. Als mar-

keting denkt dat ze het zelf wel weten, zijn ze overbodig." Regelmatig bleef het dan stil aan de andere kant, waarna volgde: "Ik ben van de marketingafdeling." Ook zie ik in de praktijk dat advocaten social media niet zien als een kans maar als extra belasting, iets wat ze ernaast moeten doen en waarvoor ze geen credits krijgen. Dan gaat het nooit werken. Een marketingafdeling kan advocaten overigens wel goed helpen met bijvoorbeeld Wordpress te doorgronden en tools te faciliteren. Maar dan moeten ze het wel eerst zelf snappen.'

### **Naast lovende woorden schreef de jury in haar rapport 'dat men zich realiseert dat Axon zich richt op een goed georganiseerde nichemarkt, met professionele partijen aan de andere kant van de tafel.' Dat zou doelgericht opereren op social media makkelijk maken. In hoeverre kun je je vinden in deze kanttkening?**

'Tja... we zijn ook een klein kantoor, dus er is veel minder marge om fouten te maken. Gebeurt dat wel, dan is alles zo voorbij. Wat ik alle advocaten – zowel eenpitters als die op grote kantoren – zou willen zeggen, vind je niche en ga die *ownen*. Kijk bijvoorbeeld naar sportadvocaten of specialisten in hippisch recht: die hebben het begrepen. Zelf ben ik door mijn blog wereldwijd *key opinion leader* op mijn vakgebied. De helft van mijn cliënten zit in Amerika, een kwart in het Verenigd Koninkrijk; op buitenlandse congressen herkennen mensen me via mijn blogs. En ben je eenmaal *thought leader* op een bepaald gebied, dan word je overal voor gevraagd. Het één versterkt het ander. En soms zit dat in dingen die je niet verwacht: de bal waarop ik achter mijn bureau zit – goed voor je rug en buikspieren – die is echt een eigen leven gaan leiden. Toen ik onze bureaus in het gebouw naast ons kantoor tegenkwam op een *eHealth* seminar, spraken ze me aan over "die man bij jullie die op een bal zit". Waarop ik zei: "Dat ben ik!" Hoe ze je herkennen, dat maakt niet uit, als ze het maar doen. Zei Oscar Wilde dat niet ook al?'