

NIEUWE MEESTERS



NIEUWE REGEELS

Ze zijn bevlogen, goedgebekt, eigenwijs. En ze houden liever hun eigen broek op dan zich te verschansen in een ivoren toren. We presenteren u zes jonge topadvocaten die Inez Weski, Jan-Hein Kuijpers en Peter Plasman in het stof doen bijen. 'Van sommige zaken krijg ik rooie oortjes.'

Tijden veranderen, maar de advocatuur is er altijd heel goed in geweest alles zo veel mogelijk bij het oude te houden. Een archaische sector dus, waar vooral vieze gezichten worden getrokken als het woord 'hervorming' valt. Maar zelfs advocaten kunnen de tijd niet stilleten. Eind vorig jaar hield de Zuidas de adem in toen bekend werd dat Boekel De Nerée, waar zo'n beetje iedere medewerker een Porsche 911 rijdt, ingrijpend gaat reorganiseren. Er gaan vijftien arbeidsplaatsen verloren, hoven op de afslankkuur die in 2012 en 2013 al plaats-had, waarbij het aantal advocaten in loondienst daalde van 101 naar 91 en het aantal ondersteunende medewerkers van 104 naar 84. Dat klinkt misschien niet als een forse ontslagronde, maar voorheen was zo iets onderkbaar bij een kantoor waar medewerkers als stagiairs binnenkwamen en pas weer vertrokken als de pensioenleeftijd was bereikt. Ook revolutionair: 'Boekel' is een van de eerste advocatenkantoren in ons land dat de beloningsstructuur voor zijn partners op de schop gooit. In plaats van het gangbare model, waarbij de meest seniore partners automatisch het grootste winstdeel in de schoot krijgen geworpen, zal Boekel voortaan kijken naar de daadwerkelijke prestaties van de partners. Daarnaast gaat er bestuurlijk behoorlijk wat veranderen: het kantoor krijgt een hense ceo, iemand die geen notaris of advocaat is, die dus bedrijfsmatige beslissingen kan nemen zonder te worden afgeleid door de belangen van Harvey Specter en kompanen. Over deze maatregelen van Boekel De Nerée wordt flink gediscussieerd in de sector. Worden medewerkers

door die nieuwe beloningsstructuur nog wel aangezet om het tot partner te schoppen? En is het niet uiterst pijnlijk om een deel van het Zuidas-heiligdom te moeten verhuuren aan andere bedrijven? Misschien valt het mee. Een onderzoek van advocatenkantoor Eversheds (internationaal opererend, maar gewoon van Hollandse komaf) wijst uit dat de nieuwe generatie pleitbezorgers met smart zit te wachten op de nodige hervormingen. Wat heet: de meerderheid van de ruim achttienhonderd jonge bejjes, afkomstig uit 73 landen, geeft in het onderzoek aan dat de gehele partnerschapsstructuur linea recta de deur uit mag. Meer dan de helft vindt bovendien dat het veel te lang duurt voordat een student-stagiair zich heeft opgewerkt tot partner. Ook de tachtigjarige werkweken en het gebrek aan aandacht voor het privéleven worden gehakeld. Kortom, als het aan de frisse jongens en meisjes in de advocatuur ligt, is Boekel De Nerée niet het enige kantoor dat iets verandert aan de bedrijfsvoering. Sterker nog: als de (middel)grote kantoren op den duur niet meebewegen met de nieuwe generatie, zullen meer advocaten beslissen om het zelf te doen. Een sector-rapport stelde onlangs al vast dat de Zuidassers last hebben van toenemende concurrentie van kleine boetiekkantoren. En als we de jonge advocaten die we voor dit artikel aan de tand voelden mogen gelooven, is zelfstandig naar de top klimmen de manier om spraakmakende dossiers aan te trekken, een Eva Jinek te scoren en een Aston Martin aan het wagonpark toe te voegen. En die zorgvuldig te conserveren in plaats van te verkwanselelen, natuurlijk.

PETER HERMENS (34)
IS PARTNER BIJ KHDS Advocaten
GESPECIALISEERD IN strafrecht



'WE WILDEN NIET AAN DE GRACHT ZITTEN, MAAR DAT BETEKENT NIET DAT WE HIER GEEN SPRAAKMAKENDE ZAKEN DOEN'

'0'

heb niet mijn best gedaan hen te overtuigen; mensen zijn aan je verkocht of niet. Daarnaast merk ik dat mond-tot-mondreclame het belangrijkste is voor een kantoor als het onze. Je moet een goed netwerk hebben, en dat vormt zich vooral onder gedeeltnetwerden. Dat ik in 2012 door "het glide" werd verkozen in de top-10 van strafrechtadvocaten helpt natuurlijk gigantisch.

Vooraf de grotere zaken vind ik leuk om te doen. Dossiers van duizenden pagina's doorpluizen, uitzoeken welke redeneringen niet kloppen; dat puzzelwerk is heerlijk. Ik ben er wel van overtuigd dat je het met een bepaalde bevoegdheid moet doen. Jij bent de advocaat en jij moet het doen zoals het jou goeddunkt. Bij een groot kantoor zou ik daar echter op vastlopen. Creativiteit wordt er naar mijn idee niet gewaardeerd. Degenen die daar snel partner worden, zijn de mensen die zich goed kunnen conformeren aan de regels en bedrijfscultuur. Ik vind het ontzettend fijn dat we bij ons eigen kantoor de vrijheid hebben onze uren te bepalen. We hoeven aan niemand verantwoordelijkheid te leggen. Bovendien is elke euro die we verdienen ook echt van ons. En we bepalen zelf wie we aannemen. Ik vraag potentieel student-stagiairs altijd of ze vlees eten en alcohol drinken. Een vegetariër die ook geheel-onthouder is, past in de regel niet bij dit kantoor. We hebben een eigen stijl. We wilden niet aan de gracht zitten of de boel inrichtten met mahoniehout, maar dat betekent niet dat we hier geen grote, spraakmakende zaken doen. Over die zaken kan ik niets zeggen. Of ik ooit bang ben voor mijn cliënt? Nee. Mensen die in "het milieu" zitten, zijn vaak een soort zakenlieden. Het is een misvatting dat het engers zijn. Wanneer je als advocaat je best doet, afspraken nakomt en geen loezeggingen doet die je niet kunt waarmaken, is er niets aan de hand. Pas als je bepaalde garanties gaat geven, kom je in de problemen.'

ADVOCATUUR

YEHUDI MOSZKOWICZ (33)
 IS EIGENAAR VAN **Moszkowicz**
Advocaten Utrecht GESPECIALISEERD
 IN strafrecht, mediarecht



het kort geding over de publicatie van het boek over Fred Ros. Twee uur voordat het voor de rechter kwam kreeg ik pas een telefoontje. Dat zijn de mooie dingen in dit vak. Zulke zaken te mogen doen heb ik niet aan mijn achtereenaam te danken. De dag dat ik hier de letters aan het pand hing werd oom Bram van het tableau geschrapt. En mijn vader Robert moest het bordje van zijn kantoor Schroeven vanwege zijn heroverstaving. Ik was toen pas vijf. Omdat ik mijn hele leven tegen negatieve vooroordelen heb moeten vechten, heb ik een enorme geldingsstrang. Ik ben wie ik ben en niets zal mij ervan weerhouden trots op mezelf te zijn. Vanwege mijn naam moet ik in dit vak roomser zijn dan de paus, maar dat deert me niet. Ik streef ernaar het niveau van mijn grootvader te evenaren.

**'IK WIL NIET
 VERVANGBAAR ZIJN.
 IN ZO'N TOREN OP
 DE ZUIDAS ZIE JE
 ALLEEN MAAR
 KLONEN LOPEN'**

'Koste wat het kost vernoot worden, die wens had ik nooit. Maar ik ben altijd een perfectionist geweest, heel gedreven in alles wat ik doe. Ik denk dat het daarom niet echt had uitgemaakt waar ik mijn carrière was begonnen, ook bij een groter kantoor was ik nu misschien vernoot geweest. Maar ik ben niet zo'n type dat ergens zestienvier blijft zitten zonder de top te bereiken. Mijn keuze voor Dirkwager was heel bewust. Ik heb stage gelopen op de Zuidas, maar de sfeer bij zo'n kantoor is echt anders. Hier is de sfeer open, minder hiërarchisch. We werken echt wel hard, maar niet

tachtig of negentig uur per week. En zo'n verplicht hagedoornloople met collega's elke zaterdagochtend? Geen haai op mijn hoofd! Nee bij dit kantoor voel ik me als een vis in het water. Ik geef leiding aan de fusie- en overnamepraktijk. Dat onderhandelingspel, daar geniet ik enorm van. Uitzoeken waar de pijnpunten zitten bij de tegenpartij, welke voorwaarden ik binnen moet tikken en welke ik kan weggeven om iets anders te behouden, het is net schaken. Er komen hier ook zoveel interessante zaken langs. De meeste dossiers zullen de voorpagina's

niet halen, maar dat geeft niet. Ik ben niet zo happig op de media; laat mijn cliënt maar in de schijnwerpers staan. Een zaak die wel de aandacht trok was de overname van Kleefries.com, enorm populair onder moeders. Ik vond het ontzettend leuk om de belangen van een zakenvrouw te behartigen. Ook leuk was het begeleiden van de eerste overname door Karmijn Kapitaal, een investeringsfonds dat is opgericht door drie vrouwen en dat zich richt op ondernemingen met een "gemeemd bestuur".

Ik ben nooit negatief beïnvloed om het feit dat ik vrouw ben. Je hoort in de advocatuur regelmatig over het glazen plafond, en in zekere zin bestaat het ook. Maar in het recruitmentproces ga je uit van je eigen kader, kies je voor mensen in wie je iets van jezelf terugziet. Nog altijd zijn de meeste topadvocaten mannen, die dus onbewust een voorkeur uitspreken voor een andere man. Dat zie je ook bij ons terug: van de 33 partners zijn er maar vier vrouw. Toch kan het ook een voordeel zijn. Als vrouw moet je altijd uitgaan van je eigen kracht; van mannelijke vrouwen krijg ik echt de kriebels. In mijn veld is het overigens het belangrijkste dat je juridische kennis met bedrijfsmatige kennis kunt combineren: dat maakt jou een goede M&A-advocaat. En het scheelt ook als je zelf een ondernemend type bent. Ik geniet echt van de gesprekken met ondernemers die bij mij aanschuiven. Die oprechte interesse in je cliënt kun je niet leren. En ook niet veinzen.'



CLAUDIA VAN DER MOST (41)
 IS PARTNER BIJ **Dirkwager Advocaten & Notarissen** GESPECIALISEERD IN
 ondernemingsrecht, fusies en overnames

**'IK BEN NIET
 ZO HAPPIG
 OP DE
 MEDIA,
 LAAT MIJN
 CLIËNT
 MAAR
 IN DE
 SCHIJN-
 WERPERS
 STAAN'**

'Mijn familie is onmiskenbaar een advocatenfamilie. Juist daarom heb ik me daar in eerste instantie tegen verzet. Ik hield van muziek, van het nachtleven, dus ben ik in het dj-wereldje gedoken. Elke donderdag stond ik in platenwinkels te snuffelen in de collectie die net binnen was. Van mijn veertiende tot mijn Ziste was ik daar fulltime mee bezig. Ik draaide van donderdag tot zondag en verdiende er een leuke boterham mee. Maar in het nachtleven zit geen diepgang, dus na een aantal jaar dacht ik: er is meer in het leven. En wilde ik toch graag advocaat worden. Ik ben echter dyslectisch, heb alleen de mavo afgeemaakt en daarna een praktische opleiding tot sound engineer gedaan. Er moest dus heel wat gebeuren voordat ik zou worden toegelaten tot de universiteit. Ik heb me toen aangemeld bij een particuliere opleiding en een jaar later staatsexamens vwo gedaan. Toen stond niets mij meer in de weg. Ik was nog niet met mijn studie begonnen of ik stond al zaken voor mijn medestudenten te bepleiten bij de kantonnier. Daarom startte ik een eigen bedrijfje, dat ik in mijn moeders kantoor onderbracht. Niet lang daarna had ik twee juristen in dienst. Dat ondernemerschap was ook de reden dat ik niet bij een groot kantoor aan de slag wilde. Na mijn studie bood mijn moeder mij aan bij haar te beginnen, en ik kreeg carte blanche. Ze zei: "Je mag het doen zoals jij wilt."

En dat ben ik ten voeten uit: ik wil het zelfstandig doen, wil niet vervangbaar zijn. In zo'n toren op de Zuidas zie je alleen maar klonen lopen. Als ik wel bij zo'n Zuidasser was begonnen, had ik zeker niet kunnen zijn waar ik nu ben. Bij een dergelijk kantoor word je op een bepaalde sectie geplaatst, terwijl ik hier een algemene procespraktijk voer. Ik houd me bezig met strafrecht, civiel recht, mediarecht, en dat vind ik heerlijk. Van sommige zaken krijg ik rooie oortjes als het dossier binnenkomt. Laatst nog:

HENDRIK JAN SCHIMMEL (43)
 IS PARTNER BIJ **Rutgers & Posch**
 GESPECIALISEERD IN **ondernemingsrecht,**
fusies en overnames, vastgoedrecht



'HET IS IN DE
 ADVOCATUUR
 ECHT ZO DAT JE
 MEER TOEGE-
 VOEGDE WAAR-
 DE LEVERT
 NAARMATE JE
 OUDER WORDT'

6'6"

naamte je ouder wordt. Als je gruze haren hebt, nemen mensen sneller iets van je aan.

6'0"

Je zou denken dat de overgang van zo'n groot kantoor naar een eigen onder- neming een lange aanloop nodig heeft, maar het kostte ons een half jaar. Je moet je voorstellen: we waren met z'n zessen. Op mijzelf na was iedereen partner bij een Zuidas-kantoor. Samen hadden we

5'6"

veel ervaring, ook met het runnen van een onderneming, en een heelboel ideeën over hoe we het wel en niet moesten doen. In 2013 zijn we met Rutgers & Posch van start gegaan. We wilden vrouwen uitstralen en het anders aanpakken: de juiste mensen aan boord brengen, niet op drie hoog achter

5'0"

beginnen. Alleen zo kun je interessante zaken binnenhalen. Het begeleiden van de fusie tussen de Avro en de Tros en de beursgang van unilDure gaven ons een vliegende start. Ik denk dat het de beste beslissing in mijn professionele leven is geweest. Ik wilde meer ondernemend bezig zijn, een duurzame relatie met

4'6"

mensen opbouwen en niet van plicht naar plicht hollen. Dat is gelukt. Ik heb er nog geen moment spijt van gehad. Om me heen zie ik trouwens veel nieuwe kantoren. Sommige advocaten begijnen voor zichzelf omdat ze geen partner zijn geworden, of omdat ze helemaal geen partner willen worden. Anderen willen het net als wij anders doen dan bij het Zuidas-kantoor waar ze vandaan komen. En ik geef hun gelijk, want er is een markt voor kantoren als het onze. Naar de grote kantoren zal ook altijd vraag zijn, hoor. Maar hier lopen misschien meer mensen rond in spijkerbroek.

4'0"

voorzijnna's haalden, maar ik was toen gevoeliger voor status dan nu, denk ik. Het kantoor werd uiteindelijk opgesplitst in Loyens & Loeff en Allen & Overy.

3'6"

'Als jongen wilde ik eigenlijk niet de advocatuur in. Ik wilde diplomaat worden. Dat vond ik mooi: veel in het buitenland, de status die erbij hoort. Maar daar kwam ik van terug: de advocatuur leek me toch spannender: iets weten waar anderen hulp bij nodig hebben en mensen zo een stapje verder helpen. Ik had het geluk dat ik al snel als stagiair aan de slag kon bij een groot kantoor op de Zuidas. Vond het schitterend dat het ook een vestiging in New York, Parijs en Londen had. Men deed internationale zaken met beursgeroende ondernemingen. Het was prachtig om te mogen meewerken aan transacties die de

'Mijn moeder is jurist, mijn broer is advocaat. Ik ben aanvankelijk rechten gaan studeren met de gedachte dat ik als advocaat in de muziekindustrie zou kunnen werken. Maar ik kwam er vrijwel meteen achter dat ik dat rechtsgebied niet interessant vond en liever de internationale kant op wilde. Na mijn bachelor heb ik een half jaar aan Columbia Law School in New York gestudeerd. Geweldig inspirerend vond ik dat. Toen ik terugkwam, heb ik me toegelegd op internationaal recht en mensenrechten. Tijdens mijn master liep ik al stage bij mijn huidige kantoor. Na mijn afstuderen heb ik ook nog een stage gedaan bij het ministerie van Buitenlandse Zaken, maar ik merkte dat de beleidskant mij minder goed ligt dan de advocatuur. Tijdens die stage ben ik dus gaan kijken of ik daarna iets bij een internationaal strafhof zou kunnen doen. Een oud-studiegenoot zat toevallig in Cambodja en vond het daar fantastisch. Het Cambodja-tribunaal is een hybride hof: het heeft zowel een internationale als een nationale kant. Dat sprak mij enorm aan. Via advocaat Victor Koppe ben ik bij het Nuon Chea *defense team* van het tribunaal terechtgekomen, waar ik bijna een jaar heb gezeten. Het gaat bij het Cambodja-tribunaal totaal anders dan hier. De processen zijn heel politiek geladen, omdat het om de Rode Khmer gaat. Een van de eerste dingen die mijn team deed toen ik arriveerde, was brieven sturen aan *special representatives* van de Verenigde Naties om hen te wijzen op de invloed die de Cambodjaanse regering uitoefent op het reilen en zeilen binnen het tribunaal. Ik weet nog dat ik met mijn collega Jasper Pauw in een tuktuk door Phnom Penh reed om afschriften van die brieven af te leveren bij verschillende overheidsinstaties, en dat niemand ze eigenlijk wilde aannemen.

Maar ik vond het geweldig. In zo'n proces maak je deel uit van de geschiedenis. Het heeft mij ook geleerd hoe ik negazaken als deze moet benaderen. Verder heb ik altijd geweten dat ik graag bij Prakken d'Oliveira wilde werken. Een groot kantoor is niets voor mij. Ik houd van het kleinschalige, dat typisch Amsterdamse. En dit kantoor heeft een naam, ze doen hier prachtige zaken. Zo vond ik het erg leuk om mee te werken aan een megadossier als de examenfraude op de

BRECHTJE VOSSENBERG (34)
 IS ADVOCaat BIJ **Prakken d'Oliveira**
 HUMAN RIGHTS LAWYERS GESPECIALISEERD
 IN **internationaal recht en mensen-**
rechten, strafrecht, civiel recht



7'0"

6'6"

6'0"

5'6"

5'0"

4'6"

4'0"

3'6"

'Als meisje droomde ik van een baan bij de bereiden politie. Toen ik wat ouder werd, dacht ik: ja, ik vind paarden wel leuk, maar om daar nu mijn beroep van te maken? Op de middelbare school ontdekte ik dat ik goed was in debatteren en discussiëren. Daaruit kwam de interesse voor het recht voort. Fiscaal is niet de meest gangbare stroming. Toen ik een aantal extra vakken volgde, ontdekte ik pas dat ik het leuk vond. Ik ben ermee doorgegaan en kon vervolgens mijn scriptie bij De Brauw schrijven. Het was een bewuste keuze om op de Zuidas te blijven. Ik had het gevoel dat ik het fiscale

en de advocatuur neigens zo goed kon combineren als hier. Met andere woorden, ik hoefde niet te kiezen tussen een bestaan als fiscalist of advocaat. Ik kan me nu breder ontwikkelen en hoef niet één specifieke richting op. Daar is een mooie term voor bedacht: 'Straped Janyer'. Zeker voor mijn veld is die brede interesse belangrijk. Als je gespecialiseerd bent in fiscaal recht, raak je automatisch betrokken bij veel andere experiences van het kantoor. Ik zie het werken op de Zuidas niet als een belemmering voor mijn creativiteit. Ik kan me voorstellen dat mensen dat zeggen, maar ik heb het

nooit zo gevoeld. In het fiscaal recht zijn frisse ideeën juist heel welkom. We komen veel problemen tegen die bepaald niet standaard zijn en waarvoor je dus ook niet met een standaardoplossing kunt komen.

Ik zou nu niet voor mezelf willen beginnen. Eerst wil ik zo veel mogelijk ervaring opdoen en weer een periode in het buitenland aan de slag. Of ik partner wil worden? Nou, ik vind het belangrijk om voor het hoogst haalbare te gaan.

Als ik in de toekomst partner kan worden, zou dat een erg mooie uitdaging zijn, maar het is geen doel op zich. Er zijn veel zijwegen die ik ook kan bewandelen. Dat wil ik graag zelf kunnen onderzoeken.

Wat mij wel opvalt is dat er weinig

vrouwelijke partners rondlopen op de

Zuidas, terwijl de instroom qua mannen

en vrouwen gelijkmatiger is verdeeld.

Ergens richting de top gaat het dus mis.

Dat ik zelf nog nooit een glazen plafond

heb ervaren, wil niet zeggen dat het er

niet is. Jouw prioriteiten en wie je bent

als persoon spelen daarbij een grote rol,

denk ik. Ik ga niet ontkennen dat het hier

nog altijd *work hard, play hard* is. We

maken veel uren, en als je zo intensief

met je collega's aan het werk bent, is het

ook belangrijk te weten wat hen buiten

het werk bezighoudt. Als we borrelen,

is dat meestal bij Oliver's, Dickys, of

aan onze eigen bar hier op kantoor.

Sommige advocaten zijn van mening

dat collega's nooit je vrienden kunnen

worden, maar daar ben ik het volstrekt

mee oneens. Ik heb er echt een paar

goede vrienden tussen zitten.'

LOTTE BOON (28) IS ADVOCaat BIJ De Brauw Blackstone Westbroek GESPECIALISEERD IN fiscaal recht



'IK VIND HET
BELANGRIJK
TE WETEN
WAT MIJN
COLLEGA'S
BUITEN HET
WERK BEZIG-
HOUDT'