



TACHTIG JAAR VAN BENTHEM & KEULEN

ALTIJD BETER WILLEN WORDEN

Van Benthem & Keulen advocaten & notariaat bestaat in 2020 tachtig jaar. “Die historie maakt ons trots. Tegelijkertijd zorgt het voor de verantwoordelijkheid om het succes van dit kantoor voor de lange termijn te bestendigen.” Het vermogen om te vernieuwen in een traditionele bedrijfstak vormt daarbij een ijzersterke troef.

Het tachtigjarig lustrum van Van Benthem & Keulen is een goede aanleiding om veranderingen in de advocatuur te duiden. “Toen ik startte, waren advocaten generalisten die zich bezighielden met alle rechtsgebieden,” zegt Anke Mulder, hoofd van de praktijkgroep Familie- en Erfrecht. “Dat is nu ondenkbaar. De complexiteit van het vak vereist verregaande specialisatie.” Daartoe beschikt Van Benthem & Keulen over een flink aantal praktijkgroepen. “We zijn alert op nieuwe aandachtsvelden die aan belang winnen,” aldus Sander Marges, lid van de praktijkgroep Corporate/M&A. “En omdat ook bestaande specialismen verder verdiepen, is schaalgrootte cruciaal om als kantoor relevant te blijven.”

GEEN MITSSEN OF MAREN

Voor die relevantie is juridische kennis alleen niet voldoende, weet directeur Johan Koggink. Hij vormt samen met Mulder en Marges het dagelijks bestuur. “We moeten processen van klanten doorgronden en weten in welk concurrentieveld zij opereren. Ook kennis over technologie is gevraagd, als belangrijke drijver voor verandering. Al deze elementen zijn onmisbaar voor de context bij goed juridisch advies.”

Dat advies moet helder en bij voorkeur bondig zijn. Geen lange verhandelingen, geen mitsen of maren. Marges: “Cliënten vragen vaak: als je in mijn schoenen zou staan, wat zou jij dan doen?” Mulder: “Wij worden gedreven door de ambitie om *trusted advisor* van de cliënt te zijn. Die cliënt moet ontzorgd worden, niet wakker liggen van juridische problemen. Dat is de kern van ons mooie vak.”

SUPERSPECIALIST ÉN TEAMSPELER

Koggink constateert dat de vraagstukken waarmee advocaten geconfronteerd worden steeds vaker rechtsgebieden overstijgen. “Zo speelt bij een ICT-kwestie veelal ook privacywetgeving een

rol. Daarom werken onze deskundigen vanuit de verschillende disciplines veel samen.”

Een goede advocaat is dus superspecialist én teamspeler. “Gecombineerd met de vereiste kennis van de business van onze cliënten maakt dat het vak afwisselender en uitdagender.”

BESTE VAN NEDERLAND

Dat Van Benthem & Keulen er met verve in slaagt om in te spelen op alle veranderingen, blijkt uit de jaarlijkse topscores in de MT1000. Dit is het grootste onderzoek naar kwaliteit en populariteit van zakelijke dienstverleners. Eind 2019 werd het Utrechtse kantoor zelfs uitroepen tot beste juridische dienstverlener van Nederland. Daarbij is veel waardering voor het vermogen te vernieuwen in een traditionele bedrijfstak. Zo heeft Van Benthem & Keulen al jaren geleden een kosteloze telefonische helpdesk (vanDienst) in het leven geroepen. Koggink: “Die helpdesk is een laagdrempelige manier om vragen te stellen aan één van de specialisten van ons kantoor.”

Andere aansprekende innovaties zijn de VBK Transitie App en de Litigation Valuator. “De eerste geeft HR-managers snel inzicht in de hoogte van een transitievergoeding bij ontslag. En met de Litigation Valuator doorlopen advocaat en cliënt samen mogelijke processtappen en bijbehorende kosten. Desgewenst resulteert dit in een vaste prijs.” Actueel voorbeeld van vernieuwing is de podcast Licht op Legal. “Deze is vooral bedoeld voor bedrijfsjuristen. Een primeur voor de Nederlandse rechtspraak die veel positieve reacties oplevert.”

KRITISCHE SPARRINGPARTNERS

De legal tech-instrumenten komen voort uit een dialoog met de markt, stelt Koggink. “Een belangrijke rol is hierbij weggelegd voor onze Raden van Advies, zowel voor verschillende sectoren als op

kantoorniveau.” De leden fungeren als kritische sparringpartners. “Zij helpen ons trends vroegtijdig te signaleren. Vervolgens zorgt de ondernemerszin binnen het kantoor ervoor dat we deze trends vertalen in nieuwe diensten en producten.” De eerdere successen geven daarbij vertrouwen. “Er is geen angst om te innoveren.”

JONG TALENT

Voor de toekomst van het kantoor is de instroom van jong talent cruciaal. “Dezelfde factoren die ons interessant maken voor klanten zorgen ook voor aantrekkingskracht op nieuwe medewerkers,” weet Marges. “Het profiel van een dynamisch, multidisciplinair kantoor met hoogwaardige specialismen spreekt aan.”

Recent startte Van Benthem & Keulen samen met Universiteit Utrecht de Utrecht Law Clinic. “Studenten adviseren hierbij onder begeleiding van onze advocaten jonge start- en scale-ups.” Met dit initiatief snijdt het mes aan vele kanten. “Veelbelovende studenten doen relevante praktijkervaring op. Tegelijkertijd maken zij kennis met de advocatuur en natuurlijk met de mensen van ons kantoor.”

Ook wetenschappelijk draagt Van Benthem & Keulen bij aan het vak. “Er is een goede band met juridische faculteiten,” zegt Mulder. “Kantoorgenoten doceren in Utrecht en Amsterdam. En op dit moment zijn hier drie promovendi werkzaam. Dergelijke trajecten faciliteren we graag.”



Anke Mulder

8



WAARDEVOLLE WISSELWERKING

Toegankelijkheid en transparantie zijn kernwaarden voor Van Benthem & Keulen. “Het delen van kennis is vanzelfsprekend. Daarom vinden op kantoor normaal gesproken vrijwel wekelijks bijeenkomsten plaats voor uiteenlopende doelgroepen.” Zo kunnen bedrijfsjuristen deelnemen aan Iura Actua, een permanent opleidings-traject met acht modules. “Tijdens deze bijeenkomsten worden onze relaties bijgepraat over de laatste juridische ontwikkelingen binnen een expertise.”

In tijden van corona zijn fysieke bijeenkomsten niet mogelijk. “Daarom kiezen we vooralsnog voor virtuele varianten,” aldus Koggink. “De interactie is uiteraard anders, maar online kunnen we een nog bredere doelgroep bereiken. Ik verwacht daarom in de toekomst een mix van fysieke en digitale sessies.”

TROTS EN VERANTWOORDELIJKHEID

Het in oktober geplande lustrumfeest kan geen doorgang vinden. “Erg jammer; we zagen er zeer naar uit. Hopelijk is het volgend jaar wel mogelijk,” zegt Mulder. Toch heeft het lustrum zeker impact. “Tachtig



Sander Marges



Johan Koggink

jaar historie maakt trots. Tegelijkertijd zorgt het voor de verantwoordelijkheid om het succes van dit kantoor voor de lange termijn te bestendigen.”

Kampioen worden is moeilijk, verwijst Koggink naar de topscore in de MT1000. “Deze positie vasthouden is nog lastiger. Maar die ambitie is er zeker. Daartoe blijven we streven naar verbetering met een scherp oog voor relevante innovaties.” Slaagt Van Benthem & Keulen hierin dan ligt volgens Marges verdere groei zeker in het verschiet. “Maar die groei is een afgeleide van onze prestaties, geen doel op zich.”

INTERNATIONALE SAMENWERKING

Van Benthem & Keulen was in de beginjaren vooral een Utrechts kantoor. Nu staat het in de landelijke top-20 en opereert het nationaal en internationaal. “Steeds meer cliënten zijn actief in het buitenland en hebben ook daar behoefte aan ondersteuning, bijvoorbeeld bij grensoverschrijdende fusies,” zegt Sander Marges. “Via de SCG Legal-groep is er verbinding met 111 partnerkantoren in 55 landen.”