

General CounselNL

MAGAZINE 2014-2015



**DYNAMIEK BEDRIJFSLEVEN
VRAAGT OM LERENDE
EN PROACTIEVE GCS**

What really matters is the service we offer you.

*“Most innovative law firm
in client service”*

FT Innovative Lawyers 2014



twobirds.com

Abu Dhabi & Beijing & Bratislava & Brussels & Budapest & Copenhagen & Dubai & Düsseldorf & Frankfurt & The Hague
& Hamburg & Helsinki & Hong Kong & London & Lyon & Madrid & Milan & Munich & Paris & Prague & Rome & Shanghai
& Singapore & Skanderborg & Stockholm & Sydney & Warsaw



GENERAL COUNSEL KRUIPT STEEDS MEER RICHTING BESTUURSKAMER

Deze kop stond op 27 oktober 2014 boven een groot artikel in Het Financieele Dagblad over de veranderende positie van de GC. Dit naar aanleiding van het eerste landelijke General Counsel NL Benchmarkonderzoek dat we in 2014 hebben uitgevoerd. De veranderingen zijn ingrijpend en gaan snel. Veel GCs hebben daarom meer dan ooit de behoefte om met andere GCs ervaringen uit te wisselen en kennis te delen. GCs geven verder aan dat zij op hoog niveau willen doorleren. In 2014 heeft GCN grote stappen gemaakt om GCs en andere professionals bij hun uitdagingen te faciliteren en we hebben ambitieuze plannen voor 2015.

Zo gaan wij in samenwerking met de Duisenberg School of Finance en de Vrije Universiteit Amsterdam starten met het hoogwaardige General Counsel Executive Programme. Dit eenjarige postdoctorale programma is volledig toegespitst op de huidige en toekomstige uitdagingen van de General Counsel in

de meest brede zin van het woord. Met de allerbeste docenten. Een uitstekende voorbereiding op de bestuurskamer.

In deze editie vindt u - naast een terugblik op de activiteiten van 2014 en een vooruitblik op 2015 - een uitdagend hoofdartikel over de lerende en proactieve GC van de toekomst. Met bijdragen uit de academische en consultancy wereld, maar ook uit de praktijk: 10 GCs geven hun mening. Verder onder meer een bijdrage over contract management systemen – een hot item voor veel GCs – en een overzicht van interessante legal apps.

Wij wensen iedereen veel leesplezier en spreken u graag weer in het nieuwe jaar.

[General Counsel Netherlands](#)
Petra van Hilst en Michiel van Straaten



Inhoudsop- gave / colo- fon

In de scrum gaat het erom wie er naast je staat

Clënten kiezen ons niet alleen voor onze juridische expertise en knowhow, maar juist ook omdat de advocaten van Clifford Chance met oplossingen komen die niet eerder bedacht zijn, waarbij een oprechte mening niet wordt geschuwd.

U herkent en waardeert dit. U heeft behoefte aan een antwoord voordat de vraag gesteld is, aan een werkbare oplossing in plaats van te horen wat allemaal niet kan.

Als legal counsel heeft u de verantwoordelijkheid om de juridische vraagstukken binnen uw organisatie optimaal het hoofd te bieden en met alle krachtenvelden rekening te houden.

Voor complexe situaties die om een aanpak vragen waar 'standaard' niet voldoet, werken onze mensen graag met u samen. Zij komen uw team versterken met specialisten die elkaar moeiteloos weten te vinden. Al meer dan 40 jaar in Nederland, en ver over de grenzen.

Email of bel Hans Beerlage (corporate/M&A) of Jeroen Ouwehand (litigation & dispute resolution/compliance) voor een kennismaking.

hans.beerlage@cliffordchance.com - 020 711 9198

jeroen.ouwehand@cliffordchance.com - 020 711 9130

C L I F F O R D
C H A N C E

Clifford Chance is the Official Law Firm
of the Rugby World Cup 2015
www.cliffordchance.com

DYNAMIEK BEDRIJFSLEVEN

Juridische afdelingen staan onder druk om het aanwezige menselijk potentieel en beschikbare middelen beter te benutten. Zodat doelstellingen sneller en succesvoller gerealiseerd kunnen worden. De kunst is om niet te blijven hangen in kostenreductie en winst-optimalisatie, maar om manieren te vinden waarop de juridische afdeling meer toegevoegde waarde creëert en op een aantrekkelijke manier duurzaam onderscheidend vermogen realiseert.

VRAAGT OM LERENDE EN PROACTIEVE GCS

Hoe ziet de professionele bedrijfsjuridische afdeling van de toekomst er uit? Wat is de rol van de GC daarbij? Wat zijn de belangrijkste uitdagingen en welke praktische tips horen daarbij? Over deze vragen spraken wij met twee hoogleraren en een partner van een wereldwijde consultancyfirm met juridische roots. En met 10 General Counsel.

“De bedrijfsjuridische afdeling van de toekomst is in alle opzichten dienstbaar aan de business organisatie en functioneert primair als legal support office” zegt Jan Adriaanse. Adriaanse is hoogleraar Turnaround Management, verbonden aan de afdeling Bedrijfs-wetenschappen van de Rechtenfaculteit in Leiden. “Daarbij dient het uitgangspunt te zijn dat zoveel mogelijk informatie vrij beschikbaar is voor de business, en dat alles makkelijk toegankelijk is voor de business, en wellicht zelfs de externe keten-partners van de organisatie. Proactiviteit en ICT zijn daarbij sleutelwoorden. Met toegankelijk bedoel ik ook dat adviezen en informatie in niet-juridische taal beschikbaar is, en simpelweg eenduidig en duidelijk.”

BIJDRAGEN AAN DE P&L

Adriaanse ziet net als David van der Does, Partner bij Roland Berger, een overgang van ‘Cost-center’ naar ‘Value based legal support’: de juridische afdeling dient - met riskmanagement hoog in het vaandel - een directe bijdrage te leveren aan de P&L. Van der Does vult aan: “De rol van juridische afdelingen wordt belangrijker door de globalisering, toenemende regeldruk, juridisering van de maatschappij, focus op resultaten en meer vraag naar 24/7 dienstverlening. Ik zie vier succesfactoren waarop de GC kan sturen voor een sterke bedrijfsjuridische afdeling: diepgaande kennis van de business en de markt waarin het bedrijf opereert, goede skills om juridisch werk te categoriseren, sterke project management skills en uitstekende communicatieve vaardigheden.”

COMPLIANCE

Geert Raaijmakers, onder meer hoogleraar aan de Vrije Universiteit en programmadirecteur van het General Counsel Executive Programme (recent opgezet door Duisenberg School of Finance, General Counsel Netherlands en de Vrije Universiteit gezamenlijk), wijst op de toenemende verwevenheid tussen

compliance en legal. Dit blijkt ook uit het kort geleden verschenen General Counsel NL Benchmarkonderzoek 2014 van GCN. De druk neemt toe om werkelijk ‘in control’ te zijn ten aanzien van de juridische aspecten van de bedrijfsprocessen. Het is aan de juristen om bij deze processen een vaste plek te claimen. “Dit veronderstelt een brede blik van de GC en de juristen uit het team. Hierbij past ook een directe rapportagelij van de GC naar de raad van bestuur, bij voorkeur de CEO. De bedrijfsjurist en GC van de toekomst moeten van veel markten thuis zijn: niet alleen een goed ontwikkeld rechtsgevoel hebben, maar ook een goed manager zijn, operationeel sterk zijn – inclusief het digitaliseren van juridische processen – en weten welke rechtsontwikkelingen werkelijk van belang zijn, zodat het bedrijf zich daar tijdig op kan voorbereiden.”

XXXXX
XXXXXX
XXXXXXXXXX

HOBBELS

Als belangrijkste hobbel op de weg ziet Raaijmakers dat van de nieuwste generatie bedrijfsjuristen en GCs bredere kwaliteiten worden verwacht dan worden geboden tijdens juridische opleidingen: “Alles verandert sneller en intenser dan ooit. Alleen ‘training on the job’ is onvoldoende om klaar te zijn voor de toekomst. Ook al hebben veel GCs het druk en ook al lijkt er vaak weinig budget voor: GCs moeten goede ontwikkelings- en opleidingsmogelijkheden voor zichzelf claimen. Om er voor te zorgen dat de GC en de juridische afdeling een spin in het web zijn binnen het bedrijf, is de onvoorwaardelijke steun vanuit de CEO en het bestuur een vereiste. Die steun krijgen GCs alleen als ze de werkelijke uitdagingen van het bestuur snappen. En om dat te kunnen moeten GCs zich continue in de breedte ontwikkelen.”

Advertentie Opleiding GCN Executive Program

ON-OVERBODIG

Adriaanse benadert het anders: “Stafafdelingen hebben van nature de neiging om zichzelf onoverbodig te maken. De turnaround-vraag voor de toekomst moet zijn: hoe kunnen we onszelf overbodig maken? Vergelijk het met tandartsen. Die zouden niet op aarde moeten zijn om gaatjes te vullen, maar om te voorkomen dat mensen cariës krijgen zodat ze uiteindelijk als beroepsgroep overbodig worden. De belang-rijkste vraag voor GCs is dan ook: wat kunnen we doen om ervoor te zorgen dat we over een tijdje de afdeling kunnen opheffen? Maar de vraag is of je met kalkoenen over het kerstdiner kan praten.”

Van der Does ziet de volgende uitdagingen: “Uit diverse onderzoeken blijkt dat bedrijfsjuristen en GCs hun business niet altijd goed kennen. Echt begrip van de business wordt pas over meerdere jaren opgebouwd. Verder moeten GCs er beter voor zorgen dat elk werk door de beste partij wordt behandeld. Business vragen zijn steeds meer multidimensionaal met commerciële, financiële en juridische aspecten waarbij het juridisch werk steeds beter te splitsen is, bijvoorbeeld planbaar versus adhoc en laagwaardig tegenover hoogwaardig. Onjuiste allocatie heeft vaak lagere kwaliteit en/of hogere kosten tot gevolg. Tenslotte: GCs zijn niet altijd goed in het oppakken van de regierol tussen de business en derden. Ze zijn er ook niet voor opgeleid. Hoe meer tijdsdruk en stakeholders, hoe belangrijker project management wordt ... maar ook lastiger.”

PRAKTISCHE TIPS

Gelukkig biedt Van der Does ook praktische tips: “Sluit periodiek aan bij business reviews, selecteer panel kantoren expliciet op sector kennis, ontwikkel skills om juridisch werk goed te kunnen categoriseren en een pragmatisch allocatie raamwerk om te beslissen waar nieuw werk het beste belegd kan worden. Bouw samen

met panel kantoren sterke project management skills op met robuuste tools en processen. En tenslotte: spreek veel met key stakeholders en breng proactief oplossingen voor risico's en business issues. Raaijmakers denkt dat de veranderende rol vraagt om een inhaalslag bij de GC zelf: “Het General Counsel Executive Programme duurt niet voor niets een jaar waarbij centraal zullen staan: leadership skills en andere vaardigheden, operationele aspecten van het functioneren van de juridische afdeling en de GC, waaronder digitalisering, en het ontwikkelen van een visie op belangrijke juridische ontwikkelingen in de toekomst om zodoende eraan bij te dragen dat het eigen bedrijf daar klaar voor is en daarop is voorbereid. De verwachting is dat dit programma in het najaar van 2015 van start zal gaan. Bovenal is het natuurlijk van belang om ondanks alle toegenomen juridisering en alle toegenomen regulatory eisen, vooral lol te blijven houden in dit mooie vak.”

DISRUPTION

Adriaanse is het meest uitgesproken: “Ik adviseer GCs om te denken vanuit disruption en paradigmashifts: haal mensen op je afdeling die totaal geen verstand hebben van de juridische inhoud maar wel innovatief kunnen denken vanuit de interne en externe klantvraag. Belangrijkste tip is om vooral ook met mensen buiten de juridische afdeling te praten over de support-functie van de juridische afdeling. Vraag daarbij niet om ‘behoeftes’ maar om frustraties en problemen waar zij mee te maken hebben. Vandaaruit is het makkelijker om tot nieuwe ideeën te komen om de dienstverlening en het rendement te verhogen. Dwing daarnaast toeleveranciers, waaronder advocatenkantoren, om met radicale innovaties te komen. Bedenk daarbij dat rendement niets met kosten te maken heeft, maar alles met waarde creatie.”



PROF DR JAN ADRIAANSE

Jan is Hoogleraar Turnaround Management, verbonden aan de afdeling Bedrijfswetenschappen van de Rechtenfaculteit in Leiden. Naast het academische werk is hij werkzaam als adviseur voor velerlei organisaties die vanuit verschillende invalshoeken met strategiewijziging, turnaround management en strategische ondernemingsvraagstukken bezig zijn. Hij is oprichter en directeur van Turnaround Powerhouse in Rotterdam.



MR DAVID VAN DER DOES

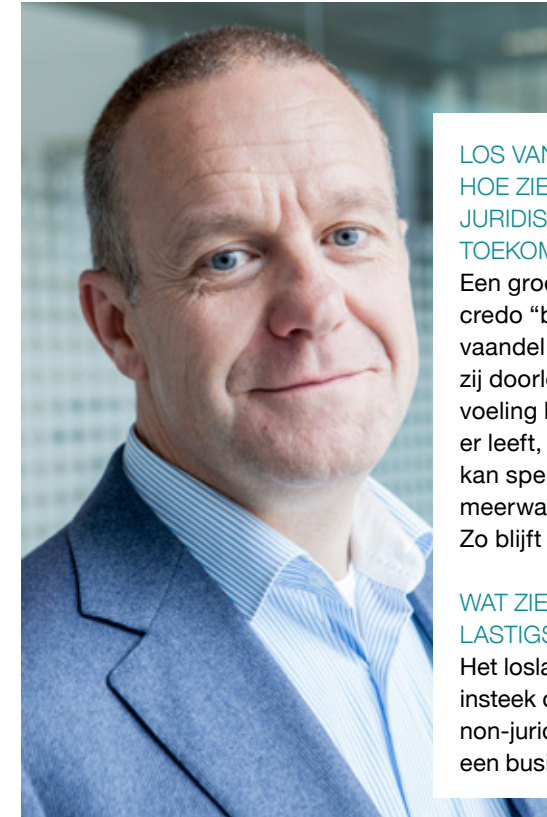
David is partner bij Roland Berger Strategy Consultants. Hij adviseert bedrijven en professionele zakelijke dienstverleners over strategische, M&A en 'performance improvement' onderwerpen. Voorheen was hij onder meer advocaat bij De Brauw Blackstone Westbroek. Hij behaalde zijn MBA op INSEAD.



PROF MR GEERT RAAIJMAKERS

Geert is Programmadirecteur van het General Counsel Executive Programme, een nieuw initiatief van Duisenberg School of Finance, General Counsel Netherlands en de VU Amsterdam. Daarnaast is hij Hoogleraar Corporate en Securities law aan de VU Amsterdam en Hoogleraar Corporate Governance aan de Duisenberg School of Finance. Hij is partner bij NautaDutilh en richt zich vooral op Corporate Governance, Corporate Structuring en Joint Ventures.

DIT ZEGGEN GENERAL COUNSEL



ROB HUIJTEN

GLOBAL HEAD OF LAW, PATENTS & COMPLIANCE
BEDRIJF: BAYER

LOS VAN WAAR JE NU WERKT: HOE ZIET VOOR JOU DE IDEALE JURIDISCHE AFDELING VAN DE TOEKOMST ER UIT?

Een groep professionals die het credo "business partnering" in het vaandel voert. Dat wil zeggen dat zij doorlopend met die business voeling houden om te zien wat er leeft, hoe legal daarop in kan spelen en wat daarvan de meerwaarde voor die business is. Zo blijft de afdeling "sustainable".

WAT ZIE JE HIERBIJ ALS DE LASTIGSTE HOBBELS?

Het loslaten van de puur juridische insteek om zo, wellicht zelfs via non-juridische wegen, te komen tot een business georiënteerde

oplossing. De jurist moet een "helikopterview" ontwikkelen. Dit vergt meer EQ waarvoor GCs coaching kunnen gebruiken. Tenslotte: een geschikt bedrijfsklimaat.

WELKE PRAKTISCHE TIPS HEB JE VOOR ANDERE GCS OM DUUR- ZAAM DE DIENSTVERLENING VAN DE AFDELING TE VERBETEREN EN HET RENDEMENT TE VERHOGEN?

Ga actief de business in en stel de kritische vraag of men de afdeling JZ van het bedrijf zou aanbevelen bij anderen als men zelf mocht kiezen. Zo nee: stel dan de vraag waaraan dat ligt en wat je zou moeten doen om dat wel zo ver te krijgen. De resultaten kunnen zeer verhelderend zijn!

KATHERINE DUTMER

GLOBAL LEGAL, IP & REGISTRATION MANAGER
BEDRIJF: ENZA ZADEN BEHEER B.V.

LOS VAN WAAR JE NU WERKT: HOE ZIET VOOR JOU DE IDEALE JURIDISCHE AFDELING VAN DE TOEKOMST ER UIT?

Volledig geïntegreerd in de business. Een relatief klein vast team met een externe pool van flexwerkers bestaande uit advocaten en juristen. Veel kennisdeling en scholing. State-of-the-Art technologie om zo mobiel, flexibel en efficiënt mogelijk te werken.

WAT ZIE JE HIERBIJ ALS DE LASTIGSTE HOBBELS?

Aansluiting met de techniek; de ervaring leert dat dit veel tijd kost

en weerstand oplevert. Voortdurend investeren in je netwerk, zowel intern als extern. De juiste mensen vinden voor de juiste job, training.

WELKE PRAKTISCHE TIPS HEB JE VOOR ANDERE GCS OM DUUR- ZAAM DE DIENSTVERLENING VAN DE AFDELING TE VERBETEREN EN HET RENDEMENT TE VERHOGEN?

Zorg voor flexibiliteit en efficiëntie. Luister naar je collega's in de organisatie. Maak gebruik van je unieke toegevoegde waarde: combinatie van juridische kennis enerzijds en kennis van de organisatie, mensen en de branche.



^NORTON ROSE FULBRIGHT

Globalisering. Voedsel vs brandstof. Regelgeving.

Wat zijn uitdagingen en mogelijkheden in de food & agri sector? 80 internationaal opererende senior executives uit de food & agri sector zijn geïnterviewd om trends en ontwikkelingen in kaart te brengen. Norton Rose Fulbright presenteert u graag het Food & Agri rapport 2014 zodat u inzicht krijgt in mondiale voedselvraagstukken.

Saskia Blokland
Partner, Corporate
Norton Rose Fulbright LLP
Tel +31 20 462 9412
saskia.blokland@nortonrosefulbright.com

Global commodities law firm of the year
2011, 2012 and 2013

Law around the world
nortonrosefulbright.com

Financial institutions | Energy | Infrastructure, mining and commodities | Transport | Technology and innovation | Life sciences and healthcare



ENRIQUE BOERBOOM
GENERAL COUNSEL
BEDRIJF: ALBERT HEIJN

LOS VAN WAAR JE NU WERKT:
HOE ZIET VOOR JOU DE IDEALE
JURIDISCHE AFDELING VAN DE
TOEKOMST ER UIT?

Serum nonse pore, sin con parum
re vendit es venecus debre
vendit es aut que num dolorep
tibusdandi quunt assectur?
Pos dolo re, officipsa quistium
denecus officipictem venecus
debit moloruntius ma dolorrymqui
quuntis rem repudam, tempore
debit moloruntius ma..

WAT ZIE JE HIERBIJ ALS DE
LASTIGSTE HOBBELS?

Serum nonse pore, sin con parum
re vendit es aut que num dolorep
tibusdandi quuntre vendit es aut
que num dolorep tibusdandi quunt
assectur? Pos dolo re, officipsa

quistium dolendit alitati volorer
uppicte assectur? Pos dolo re,
officipsa quistium dolendit alitati
volorer uppictem venecus debit
moloruntius dit quostint.

WELKE PRAKTISCHE TIPS HEB JE
VOOR ANDERE GCS OM DUUR-
ZAAM DE DIENSTVERLENING VAN
DE AFDELING TE VERBETEREN EN
HET RENDEMENT TE VERHOGEN?

dolorep tibusdandi quunt
assectur? Pos dolo optus, ullores
tiisit aut mos tibusdandi quunt mi,
core tibusdandi quuntre vendit es
aut que num dolorep tibusdandi
quunt assectur? Pos cep erorenti
volorer uptatintio sdfmis, elesed ut
fsdfsdfet res res tibusdandi optus,
ullores tiisit aut mos.

SIMONE DAVINA
GENERAL COUNSEL EN COMPANY SECRETARY
BEDRIJF: SIEMENS

LOS VAN WAAR JE NU WERKT:
HOE ZIET VOOR JOU DE IDEALE
JURIDISCHE AFDELING VAN DE
TOEKOMST ER UIT?

Juridische kwaliteit en professio-
naliteit zijn de randvoorwaarden
voor een goed functionerende
juridische afdeling. Daarvoor
heb je voldoende zelfstandig
opererende juristen nodig die
in staat zijn om adequaat te
anticiperen, te reageren en
nuttig gebruik maken van de
mogelijkheden die de wet (in
ruime zin) ons geeft.

WAT ZIE JE HIERBIJ ALS DE
LASTIGSTE HOBBELS?

Een goede in house jurist beschikt
over inhoudelijke kwaliteit, maar
heeft ook senioriteit en natuurlijke

autoriteit om de business op het
juiste niveau te adviseren. Daar
hangt een prijskaartje aan. De
juiste legal counsel zal zijn geld
dubbel en dwars waard zijn,
maar daar moet je de business
ook van overtuigen.

WELKE PRAKTISCHE TIPS HEB JE
VOOR ANDERE GCS OM DUUR-
ZAAM DE DIENSTVERLENING VAN
DE AFDELING TE VERBETEREN EN
HET RENDEMENT TE VERHOGEN?

GCs en legal counsels hebben
meerwaarde als ze de business
begrijpen en bereid zijn om ook
echt als dienstverleners op
te treden. Met “hard hat” en
rubberen laarzen waar dat nodig
is. Advisering vanuit de ivoeren
toren is gedoemd te mislukken.



MAX HÜBNER & MICHELLE KLAASSEN
GENERAL LEGAL COUNSEL & COMPANY SECRETARY BEDRIJF:
EUROPE CONTAINER TERMINALS B.V.

LOS VAN WAAR JE NU WERKT:
HOE ZIET VOOR JOU DE IDEALE
JURIDISCHE AFDELING VAN DE
TOEKOMST ER UIT?

Serum nonse pore, sin con parum
re vendit es venecus debre
vendit es aut que num dolorep
tibusdandi quunt assectur?
Pos dolo re, officipsa quistium
denecus officipictem venecus
debit moloruntius ma dolorrymqui
quuntis rem repudam, tempore
debit moloruntius ma..

WAT ZIE JE HIERBIJ ALS DE
LASTIGSTE HOBBELS?

Serum nonse pore, sin con parum
re vendit es aut que num dolorep
tibusdandi quuntre vendit es aut
que num dolorep tibusdandi quunt
assectur? Pos dolo re, officipsa

quistium dolendit alitati volorer
uppicte assectur? Pos dolo re,
officipsa quistium dolendit alitati
volorer uppictem venecus debit
moloruntius dit quostint.

WELKE PRAKTISCHE TIPS HEB JE
VOOR ANDERE GCS OM DUUR-
ZAAM DE DIENSTVERLENING VAN
DE AFDELING TE VERBETEREN EN
HET RENDEMENT TE VERHOGEN?

dolorep tibusdandi quunt
assectur? Pos dolo optus, ullores
tiisit aut mos tibusdandi quunt mi,
core tibusdandi quuntre vendit es
aut que num dolorep tibusdandi
quunt assectur? Pos cep erorenti
volorer uptatintio sdfmis, elesed ut
fsdfsdfet res res tibusdandi optus,
ullores tiisit aut mos.

GIJS PHOELICH
GENERAL COUNSEL & COMPANY SECRETARY
BEDRIJF: EUROFIBER

LOS VAN WAAR JE NU WERKT:
HOE ZIET VOOR JOU DE IDEALE
JURIDISCHE AFDELING VAN DE
TOEKOMST ER UIT?

Gericht op de business en die
ook begrijpen. Een afdeling die
het voortouw neemt rondom
risicomanagement. Een team
dat bestaat uit generalisten met
expertise binnen een specifiek
werkveld. Kritische selectie van
externen en tenslotte: veel kennis
delen binnen de organisatie.

WAT ZIE JE HIERBIJ ALS DE
LASTIGSTE HOBBELS?

Synchroon krijgen en houden van
tempo business versus tempo
afdeling legal (kwaliteit en zorg-
vuldigheid versus opportuniteit en

pragmatische uitvoering). Hoe maak
je legal results goed en begrijpelijk
meetbaar? Ontwikkeling van
diverse capa-citeiten die een jurist
van nature niet gebruikt.

WELKE PRAKTISCHE TIPS HEB JE
VOOR ANDERE GCS OM DUUR-
ZAAM DE DIENSTVERLENING VAN
DE AFDELING TE VERBETEREN EN
HET RENDEMENT TE VERHOGEN?

Ontwikkel klantgericht gedrag
binnen de afdeling. Zorg steeds
dat op management niveau
schakelt met de business en dat
je vroegtijdig wordt betrokken.
Maak resultaten zoveel mogelijk
meetbaar. Werk projectmatig en
planmatig: met een visie op de
langere termijn.



Adv HighQ



DOUWE WITTEVEEN

SENIOR DIRECTOR LEGAL EN GENERAL COUNSEL
BEDRIJF: EMEA

LOS VAN WAAR JE NU WERKT: HOE ZIET VOOR JOU DE IDEALE JURIDISCHE AFDELING VAN DE TOEKOMST ER UIT?

Een afdeling die duidelijk maakt wat haar kerntaken zijn en de juiste mensen heeft om deze taken te vervullen. Alleen indien werkelijk noodzakelijk wordt werk uitbesteed. De juristen worden tijdig betrokken en zitten dicht op de “business” waardoor ze een grote toegevoegde waarde bieden.

WAT ZIE JE HIERBIJ ALS DE LASTIGSTE HOBBELS?

De algemene perceptie is nog steeds dat de afdeling pas ingeschakeld moet worden als er een probleem is of dreigt. Het

zal lastig zijn om organisaties van de toegevoegde waarde van een tijdige inschakeling te overtuigen, maar dit is zeker niet onoverkomelijk.

WELKE PRAKTISCHE TIPS HEB JE VOOR ANDERE GCS OM DUUR- ZAAM DE DIENSTVERLENING VAN DE AFDELING TE VERBETEREN EN HET RENDEMENT TE VERHOGEN?

Zorg ervoor dat je vroegtijdig bij zaken betrokken worden, bijv. door lid te zijn van de directie, het MT of projectgroepen etc. Wees niet verlegen: geef aan waar de afdeling heeft bijgedragen aan successen van de organisatie. Vergroot zichtbaarheid door bijv. trainingen en nieuwsbrieven.

MARLÈNE VOLF

GENERAL COUNSEL
BEDRIJF: LOUWMAN GROUP 1069

LOS VAN WAAR JE NU WERKT: HOE ZIET VOOR JOU DE IDEALE JURIDISCHE AFDELING VAN DE TOEKOMST ER UIT?

Analyseren, hoofd- en bijzaken scheiden, kritische vragen stellen en conclusies trekken zijn vaardigheden die een goede jurist beheerst. Deze vaardigheden zijn bij uitstek geschikt om ook buiten het juridische in te zetten ten behoeve van alle activiteiten van de business. De ideale juridische afdeling staat dan ook niet aan de zijlijn maar middenin de onderneming en is een volwaardige sparringpartner voor de business, ook op strategisch vlak.

WAT ZIE JE HIERBIJ ALS DE LASTIGSTE HOBBELS?

Dat een (commercieel) meebepalende jurist de standaard is,

moet in de organisatie gaan leven. Het is daarvoor noodzakelijk dat juristen over relevante business achtergronden c.q. commerciële informatie vanuit het bedrijf beschikken. De juridische afdeling moet over het eigen vakgebied heen kijken.

WELKE PRAKTISCHE TIPS HEB JE VOOR ANDERE GCS OM DUUR- ZAAM DE DIENSTVERLENING VAN DE AFDELING TE VERBETEREN EN HET RENDEMENT TE VERHOGEN?

Het rendement van een juridische afdeling wordt sterk bepaald door de geboden toegevoegde waarde en problemen oplossen voordat ze ontstaan. Daarvoor moet je volwaardige sparringpartner van de business zijn. Maak in het afdelingsbudget voldoende ruimte voor niet juridische opleidingen.



Advertorial
van Benthem
& Keulen

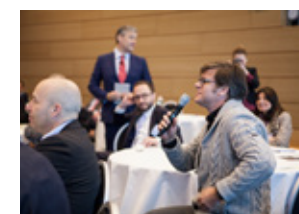
Advertorial
van Benthem
& Keulen



GENERAL XXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
14 XXXXXXXX 2014
Fotografie: XXXXXXXX



• THEMA XXXXXX
• GASTHEER XXXXXX
• SPREKER XXXXXX
• PANEL: XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX
XXXXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX
XXXXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX
VOLLEDIGE TERUGBLIK
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX



How well do you know who you're dealing with?

Astrus – Enhanced Due Diligence

KPMG's Astrus Enhanced Due Diligence solution accesses an extensive range of on-line public data sources to identify important integrity and reputational risks. The data sources include global sanctions and regulatory enforcement lists, corporate records, court filings, press, media and internet sources. Astrus draws on the collective knowledge of KPMG's global Corporate Intelligence network for in-depth and local expertise.

Why KPMG Astrus?

- Clear, consistent reporting
- Scale and turnaround time
- Risk-based approach
- Secure online portal
- Extensive coverage
- Cost effective

Contacts

Leen Groen,
(Director, +31 20 656 76 18 or
groen.leen@kpmg.nl)

Leonie de Hek-Stolk
(Senior Manager,
+31 20 656 88 45 or
dehek.leonie@kpmg.nl)

[www.kpmg.com/nl/
forensic](http://www.kpmg.com/nl/forensic)

Artikel Nor- ton Rose

Bench-
markonder-
zoek

Bench-
markonder-
zoek

Artikel bij-
drage Charles
Groenhuijsen

Artikel bij-
drage Charles
Groenhuijsen

Agenda / jaar-
kalender

Agenda / jaar-
kalender

Advertorial
Hocker

Advertorial
Hocker

Globalisering. Klokkenluiden. Regelgeving.

Nieuwe regelgeving zorgt ervoor dat klokkenluiders kunnen rekenen op meer bescherming van hun positie, maar regelgeving is in ieder land weer anders.

Weet u wat te doen als uw werknemer de klokken luidt? Norton Rose Fulbright geeft antwoord op deze vraag, waar u ook ter wereld gevestigd bent.

Maartje Govaert
Partner, Employment
Norton Rose Fulbright LLP
Tel +31 20 462 9329
maartje.govaert@nortonrosefulbright.com

Law around the world
nortonrosefulbright.com

Financial institutions | Energy | Infrastructure, mining and commodities | Transport | Technology and innovation | Life sciences and healthcare



Voor praktijkmensen, door praktijkmensen.
Voor cursussen waar je echt iets aan hebt.
Helder. Inspirerend!

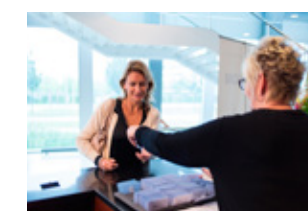


De Compliance Academie

www.DeComplianceAcademie.nl



- **THEMA** XXXXXX
 - **GASTHEER** XXXXXX
 - **SPREKER** XXXXXX
 - **PANEL:** XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX
 XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX
 XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX
- VOLLEDIGE TERUGBLIK**
 XXXXXXXXXXXXXXXX



Customized Alliance

The new legal solution for multinationals

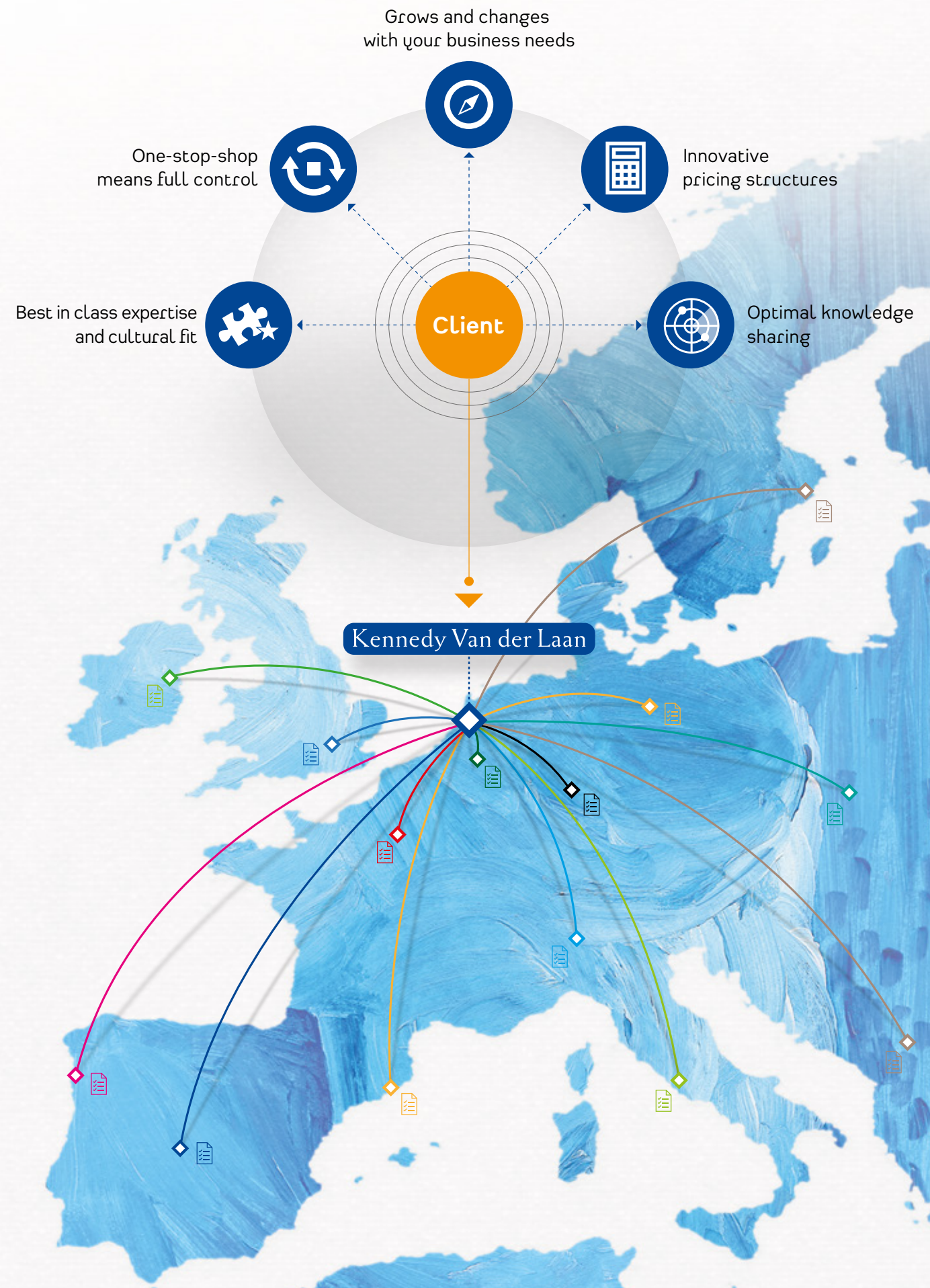
As a legal professional in an international environment your challenge is to constantly match local legal expertise with your business needs in all countries you operate in. Often, your options are limited. Either you use valuable time to find a local solution, or you use the local office of your global legal supplier - and run the risk not getting the right fit for your needs or business culture. That's why Kennedy Van der Laan launched Customized Alliance. Because it's the first flexible international legal network of prominent independent law firms with local expertise, it means you are not necessarily bound to a particular law firm. The network is built around your specific needs. Together we ensure the optimal solution for you.

Customized Alliance was launched last year, with Nike as the first customer. Since then, Kennedy Van der Laan has proven that this new, tailor-made solution offers clients a unique strategic partnership. With full cost control due to innovative pricing and central billing. Piece of mind is also provided through central project management. Helping you keep track of the big picture, and provide a hands-on local approach.

Customized Alliance is an unique strategic partnership model. It offers multinationals the opportunity to work with local, well-established firms in an efficient, uniform manner. Providing the best level of expertise, in every jurisdiction.

Curious to learn how Customized Alliance can work for your business?
Please visit kvdL.nl/customizedalliance

Kennedy Van der Laan



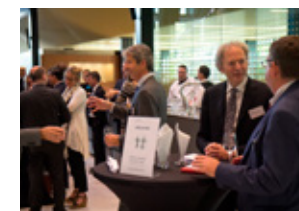
EXCELLENCE DELIVERED

people
process
software

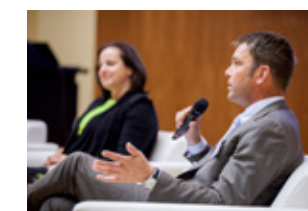


Legadex is marktleider in innovatieve juridische en paralegal diensten. Wilt u beschikken over een permanente bron van uitstekende medewerkers voor uw projecten? Of ervaren hoe u met slimme software en werkprocessen uw juridische afdeling structureel naar een hoger plan kunt tillen? Bel dan met Luc van Daele of Hans-Martijn Roos op (020) 820 83 96 of ga naar legadex.com. Legadex the General Counsel's choice voor meer dan 200 vooraanstaande bedrijven.

LEGADEX
your legal company



- **THEMA** XXXXXX
 - **GASTHEER** XXXXXX
 - **SPREKER** XXXXXX
 - **PANEL:** XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX
 XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX
 XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX XXXXXX
- VOLLEDIGE TERUGBLIK**
 XXXXXXXXXXXXXXXX



Legal Apps

Legal Apps

A photograph of two men walking away from the camera on a city sidewalk. The man on the left is wearing a light-colored coat and dark trousers. The man on the right is wearing a striped sweater and dark trousers. They are walking on a paved sidewalk next to a brick building. In the background, there are trees, a car, and street signs. The text 'Wij geloven in de klik.' is overlaid on the top left of the image.

Wij geloven in de klik.

Bezoek ons op het vernieuwde stibbe.com.

Aankondiging GCN Award

Stibbe

Amsterdam

Brussels

Luxembourg

Dubai

Hong Kong

London

New York

Artikel Con-
tract Ma-
nagement
systemen
(petra aanle-
veren)

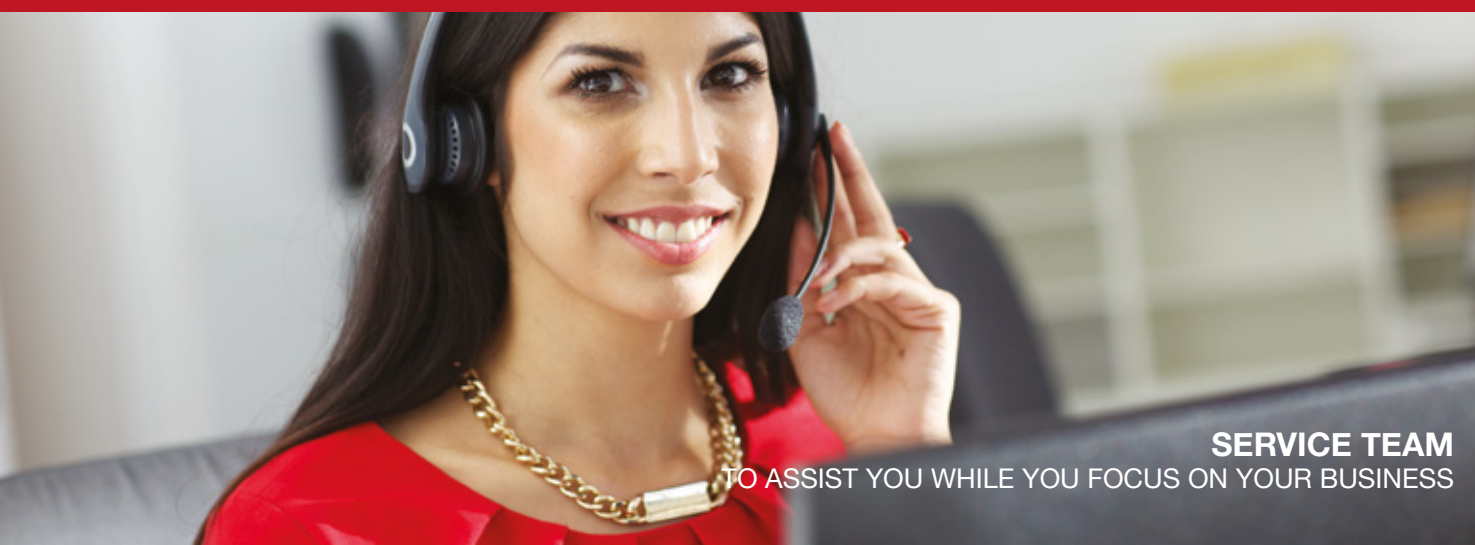
Artikel Con-
tract Ma-
nagement
systemen
(petra aanle-
veren)



BUSINESS ADDRESS & PHONE NUMBER
WITH MAIL AND PHONE ANSWERING SERVICE



FULLY FURNISHED OFFICE SPACE
BASED ON FLEXIBLE TERMS



SERVICE TEAM
TO ASSIST YOU WHILE YOU FOCUS ON YOUR BUSINESS



OPEN PLAN & PRIVATE FLEX SPACES
FOR THOSE WHO DON'T NEED A PERMANENT OFFICE



MEETING ROOMS
TO HAVE A SHORT OR LONGER TALK



MICHEL GRUMMEL



TJEERD KROL

SCHADECLAIM: PROCEDEREN OF TOCH ONDERHANDELEN?

Elke onderneming wordt van tijd tot tijd geconfronteerd met een claim tot schadevergoeding. Denk bijvoorbeeld aan een mislukt ICT project, de bouw van een nieuw pand, of geschil tussen joint venture partners. In de praktijk zien wij regelmatig dat de onderneming zijn aandacht dan primair richt op de mogelijkheden die het contract biedt: arbitrage of de gang naar de rechter. Dit heeft veelal te maken met de juridische invalshoek die wordt gekozen. Vanuit de operaties van de onderneming komt vaak later de wens te komen tot een schikking, zeker wanneer de tegenpartij ook in de toekomst een relevante zakenpartner van de onderneming is.

Vanuit deze invalshoek is het traject van de onderhandeling leidend tot een schikking regelmatig een onderbelicht element om een geschil af te wikkelen en daarmee een gemiste kans.

Onze dagelijkse praktijk toont aan dat bij majeure schadeclaims beter niet uitsluitend gekozen moet worden voor de (voorbereiding van de) gang naar de rechter, maar eveneens, simultaan, voorbereidingen te treffen voor een mogelijke schikking.

Door beide wegen simultaan af te lopen wordt effectief omgegaan

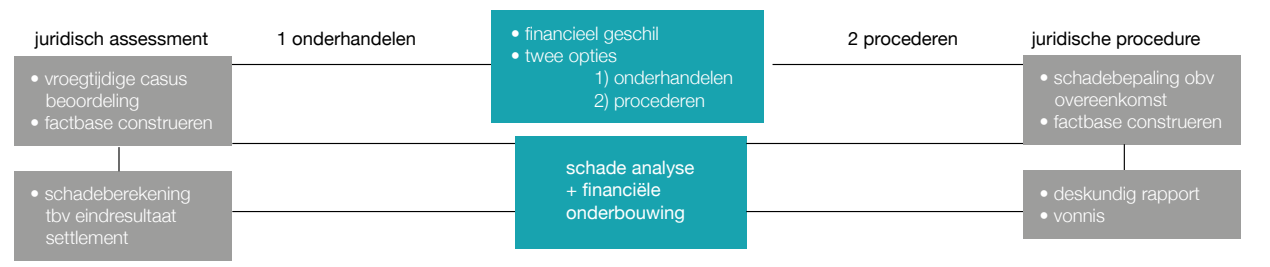
met de verkregen informatie. Continu kan een afweging worden gemaakt van de slagingskans en kosten van de procedure versus de hoogte van een eventuele schikking. Hierbij kan door bestuurders steeds worden bepaald of schikken of procederen voor de onderneming het beste resultaat biedt. Hierbij is het van belang dat alle financiële componenten in de afweging worden meegenomen en dat een reële inschatting van de slagingskans van de procedure wordt opgesteld. Immers een deugdelijke feitenbasis is relevant bij een rechtszaak, maar dient eveneens als

verantwoording binnen de onderneming voor haar stakeholders als gekomen wordt tot een schikking.

Belangrijke voordelen voor het simultaan volgen van deze paden zijn:

- Dreiging procedure werkt als smeermiddel voor de onderhandelingen
- Bereiken schikking biedt (financiële) duidelijkheid voor de onderneming
- Met een schikking wordt een lange periode van procederen en tijdsbeslag ingeperkt
- Goede en kwade juridische kansen kunnen worden afgezet tegen financiële impact
- Bestuurders onderneming kunnen onderbouwd besluit nemen tot schikken of procederen

Het door Alvarez & Marsal aangehouden model bij de afwikkeling van een dispuut is hieronder grafisch weergegeven en heeft in de afgelopen periode al meermalen geleid tot een goed onderbouwd schikkingsvoorstel, waarbij niet alleen vanuit een financieel of juridisch oogpunt, maar juist ook operationele, commerciële en strategische overwegingen een doorslaggevende rol hebben gespeeld.



“WAT DE GENERAL COUNSEL MINIMAAL MOET WETEN OVER *EDISCOVERY*”



De term eDiscovery mag dan in Nederland minder gangbaar zijn dan in de Verenigde Staten, het proces eDiscovery vormt ook hier de kern van elk grootschalig internationaal, mededingings-, compliance- of fraude onderzoek. eDiscovery is een proces - meestal naar aanleiding van een juridisch geschil - waarbij in korte tijd enorme hoeveelheden informatie doorzocht, gestructureerd en gepresenteerd moeten worden. Dit dient te worden gedaan op verantwoorde en transparante wijze zodat alle betrokken partijen de resultaten van dat onderzoek kunnen gebruiken.

FOTO: ZyLAB is een van de weinige Nederlandse softwarebedrijven met meer dan 30 jaar ervaring in eDiscovery en informatiemanagement en heeft zich bewezen in talrijke grootschalige corporate en strafrechtelijke zaken over de hele wereld.

EDISCOVERY KENT VELE VORMEN

Bij mededingings-, compliance-, fraude- en strafrechtelijke onderzoeken eDiscovery zich grotendeels richten op het doorzoeken van in beslag genomen documenten, computers, internet en email. Het gaat hierbij vaak om het achterhalen van complexe (verborgen) transacties en codewoorden die worden gebruikt om frauduleuze acties te verbergen. Met de juiste eDiscovery technologie wordt relevante informatie sneller gevonden en kan deze sneller en beter worden verwerkt met minder mensen. Hierdoor kunnen General Counsel problemen oplossen voordat ze naar buiten komen.

BESCHERMING VAN PERSOONSGEGEVENS MET EDISCOVERY

Uit recente onderzoeken in opdracht van ZyLAB, blijkt dat een ruime meerderheid van de Nederlanders (82%) vindt dat bedrijven meer moeten doen om persoonlijke gegevens van klanten te beveiligen. Een kwart van de ondervraagde Nederlanders zegt op te stappen als klant bij vermoeden van onzorgvuldig handelen met hun persoonlijke gegevens. Voor de ondervraagde beslissers op juridische afdelingen van Nederlandse bedrijven staat de bescherming van persoonsgegevens bovenaan de prioriteitenlijst.

De proactieve inzet van eDiscovery technologie kan hierbij helpen. Want of het nu gaat om de bescherming van persoonsgegevens, bedrijfsgeheimen, intellectueel eigendom of andere gevoelige data; alles begint met de identificatie en lokalisatie van informatie die bewaard, beschermd, beveiligd of vernietigd moet worden.

GRENSOVERSCHRIJDENDE GESCHILLEN

Tot zover eDiscovery in z'n algemene vorm. De allerbangrijkste reden om als General Counsel goed op de hoogte te zijn van de eDiscovery beginselen, is de zeer

reële mogelijkheid om verwikkeld te raken in complexe rechtszaken die nationale grenzen overschrijden.

De FCPA is van toepassing op ieder Nederlands bedrijf dat op enige manier handelt met of vanuit de Verenigde Staten. In 2013 ging het in meer dan de helft van de FCPA-gevallen om niet-Amerikaanse bedrijven en moest ook een Nederlandse multinational ettelijke miljoenen aan boetes betalen. Reden genoeg dus voor Nederlandse bedrijven om zich te verdiepen in deze FCPA.

PRAKTISCHE EDISCOVERY TIPS VOOR DE CORPORATE COUNSEL

Wanneer een Europese organisatie in een civiele of strafrechtelijke zaak tegenover een Amerikaans bedrijf of overheidsinstantie staat, moet zij kunnen voldoen aan de Amerikaanse regels en standaarden.

Door de juiste technologie te gebruiken, kunnen General Counsels ook bij internationale of Amerikaanse rechtszaken, de controle over de data en daarmee over de kosten en risico's behouden. Een aantal praktische tips:

- Zorg voor effectief en duidelijk geformuleerd compliance programma en -procedures ter voorkoming en bestrijding van corruptie.
- Voer regelmatig risicoanalyses uit ter toetsing en verbetering van die programma's en procedures.
- Hanteer in geval van eDiscovery gebruik beproefde en verdedigbare methodologieën en technologie om data te vinden die beschermd is of privé gegevens bevat.
- Gebruik technologieën zoals "machine assisted review". Dit is een op statistische modellen en machine learning gebaseerde techniek waarbij de computer documenten rangschikt op relevantie om het doorzoeken en beoordelen van enorme hoeveelheden documenten drastisch te versnellen. Willekeurige steekproeven zorgen voor de juridische verdediging van de geautomatiseerde processen.

Verder lezen over eDiscovery? Op onze website vindt u diverse whitepapers en webinars met meer praktische tips: www.zylab.com/nl/documentatie.aspx

Partner pagi-
na's

Partner pagi-
na's

Paralegal

Hbo jurist

Wo jurist

Junior bedrijfsjurist

(Junior) Contract manager

Junior legal counsel

Legal Support Officer

Personal Assistant

Partner Secretaresse

Project Management Officer

Contract Administrator

Juridisch Secretaresse

Notarieel Secretaresse

Notaris klerk

DPA Legal Services

Talent ontdekken, benutten en ontwikkelen, dat is wat ons bij DPA Legal Services dagelijks bezig houdt. We werven, selecteren en bemiddelen young legal professionals en legal support professionals. Dit doen we voor tijdelijke en vaste posities binnen het bedrijfsleven, de advocatuur, het notariaat en de rijksoverheid.

Lex Verwayen
Business Line Manager
06 53 47 95 28
Lex.verwayen@dpa.nl

DPA Legal Services

www.dpalegalservices.nl

DPA Management Support

Zwangerschapsverlof, langdurige ziekte, een groot project. Soms hebt u tijdelijk extra ondersteunend personeel nodig en wel zo snel mogelijk. DPA Management Support biedt snel uitkomst met professioneel ondersteunend personeel voor het bedrijfsleven, de advocatuur, het notariaat en de rijksoverheid. Gemotiveerde en gekwalificeerde medewerkers die met u meedenken én vooruitkijken.

Pieter Beuker
Business Line Manager
06 27 03 85 80
pieter.beuker@dpa.nl

DPA Management Support

www.dpamanagementsupport.nl



ILMAR HOTSMA
MANAGER LEGAL AFFAIRS
BEDRIJF: E.ON BENELUX

**LOS VAN WAAR JE NU WERKT:
HOE ZIET VOOR JOU DE IDEALE
JURIDISCHE AFDELING VAN DE
TOEKOMST ER UIT?**

Dicht tegen de business, waardoor zij proactief op zowel operationeel als strategisch vlak ondersteuning kan verlenen. Het interne team behandelt kwesties die uniek zijn voor de business, de rest wordt ingekocht. Zo kan met een kleine efficiënte juridische afdeling veel werk worden verzet.

**WAT ZIE JE HIERBIJ ALS DE
LASTIGSTE HOBBELS?**

Door krappe bezetting bij andere afdelingen van het bedrijf zoals sales, wordt te snel een beroep op de juridische afdeling gedaan. Krappe bezetting van juridische team zelf maakt dat er dan vaker een beroep op externe adviseurs/

advocaten moet worden gedaan dan wenselijk is.

**WELKE PRAKTISCHE TIPS HEB JE
VOOR ANDERE GCS OM DUUR-
ZAAM DE DIENSTVERLENING VAN
DE AFDELING TE VERBETEREN EN
HET RENDEMENT TE VERHOGEN?**

Maak onderdeel uit van de board en zorg voor veelvuldige afstemming over de bedrijfsstrategie, de te verwachten projecten en de gewenste inzet van het juridische team. Analyseer continue de inzet van het juridische team versus externe adviseurs/advocaten. Maak bewust (veel) tijd voor interne workshops, Q&A's en een juridisch intranet waarop standaardcontracten en antwoorden op juridische vragen teruggevonden kunnen worden door andere afdelingen binnen het bedrijf.

PAUL DROP

GENERAL LEGAL COUNSEL & COMPANY SECRETARY
BEDRIJF: EUROPE CONTAINER TERMINALS B.V.

**LOS VAN WAAR JE NU WERKT:
HOE ZIET VOOR JOU DE IDEALE
JURIDISCHE AFDELING VAN DE
TOEKOMST ER UIT?**

Het standaard juridisch werk ligt niet bij legal maar bij de business. De juristen werken flexibel: in werkplek, inzetbaarheid en tijd, en zijn in hoge mate gespecialiseerd. Ze werken vooral aan projecten, niet van achter een vast bureau. De ICT toepassingen zijn state of art.

**WAT ZIE JE HIERBIJ ALS DE
LASTIGSTE HOBBELS?**

De mindset van juristen (traditioneel) en van de organisatie (onwennig), om te accepteren dat de wereld er nu eenmaal anders uitziet.

Als de juiste mindset er is, wordt de volgende hobbel - voldoende budget om een en ander te realiseren - vanzelf geslecht.

**WELKE PRAKTISCHE TIPS HEB
JE VOOR ANDERE GCS OM DUUR-
ZAAM DE DIENSTVERLENING VAN
DE AFDELING TE VERBETEREN EN
HET RENDEMENT TE VERHOGEN?**

Zorg voor een veelzijdig team. Draag continue uit dat de juridische afdeling in het hart van de onderneming zit en dat deze van steeds groter belang is. Blijf nieuwsgierig en wees proactief. Luister veel naar experts binnen de onderneming; zij weten wat er speelt. Toets regelmatig het functioneren van de afdeling.



OVER GCN

General Counsel Netherlands is een actief en modern kennisnetwerk waarbij veel GCs van de meest uiteenlopende bedrijven zich thuis voelen. Zij zijn binnen hun organisatie de eindverantwoordelijke bedrijfsjurist en rapporteren aan het senior management, vaak de CEO of CFO.

Kennismaken en kennis delen met andere GCs zijn de voornaamste doelen van GCN. En dan vooral over de uitdagingen van de nieuwe tijd zoals de invloed van technologie en professionalisering van de GC en zijn/haar afdeling. Dit gebeurt onder meer door:

- General Counsel NL Jaarcongres en Themabijeenkomsten (minimaal 2x per jaar, met een topspreker, veel GCs en round-tables);
- General Counsel NL Intervisiebijeenkomsten (3x per jaar, steeds in dezelfde samenstelling, in diverse regio's en steeds bij een andere GC op kantoor);
- General Counsel Executive Programme (eenjarig Postdoctoraal programma ism Duisenberg School of Finance en VU Amsterdam);
- General Counsel NL Online-nieuwsbrieven (8x per jaar, met hoogwaardige actuele info specifiek voor GCs);
- General Counsel NL Magazine (1x per jaar);
- General Counsel NL Benchmarkonderzoek (1x per 2 jaar);
- General Counsel NL Award (1x per 2 jaar);
- General Counsel NL Website (inclusief members-only toegang tot de Diamond content-box, vacature box, opleidingen en het discussieplatform).

Bewust werken wij samen met een exclusieve selectie van Partners. Zij leveren hoogwaardige actuele content, specifiek interessant voor GCs. Via het netwerk delen zij kennis, vragen en ervaringen met GCs.

Meer informatie over GCN en deelname vindt u op www.generalcounsel.nl

PARTNERS



BAKER & MCKENZIE

VAN BENTHEM
KEULEN
ADVOCATEN & NOTARIAAT

Bird & Bird

BOEKEL DE NERÉE

CLIFFORD
CHANCEDE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEKHöcker
advocatenKluwer
a Wolters Kluwer businessKPMG
cutting through complexity

• NautaDutilh

NORTON ROSE FULBRIGHT

MEDIA PARTNER
ASEGA[®]
media

Alle informatie per rechtsgebied online beschikbaar



Collecties Bedrijfsjurist

U stelt de hoogste eisen aan de kwaliteit van de informatie die u nodig heeft. In de Collecties voor de Bedrijfsjurist heeft Kluwer alle relevante bronnen per rechtsgebied aan elkaar gekoppeld. Altijd direct beschikbaar via de online portal Kluwer Navigator. Deze collecties bevatten onder meer de Asser-serie, de Groene Serie, Tekst & Commentaar, NJ, NJB, Rechtspraak van de Week, Modellen voor de Rechtspraak, de Praktijkgids, Data Juridica en natuurlijk de Nederlandse wetgeving plus uitgebreide toelichting (Lexplicatie). Compleet, actueel en van hoge kwaliteit, samengesteld door topauteurs.



Gratis kennismaken?

Neem een proef-
abonnement via
kluwernavigator.nl/
bedrijfsjurist

De Collecties Bedrijfsjurist:

- Aansprakelijkheid, Verzekering & Schade
- Arbeidsrecht
- Banking & Finance
- Contractenrecht
- IE- en ICT-recht
- Insolventierecht
- Omgevingsrecht
- Ondernemingsrecht
- Staats- en bestuursrecht
- Vastgoedrecht



Kluwer Navigator. Sneller tot essentie.

Kluwer Navigator is de online content portal (zoekmachine) die u toegang geeft tot een omvangrijke database met vakinformatie. Eenvoudig en gericht zoeken met de Kluwer Navigator zorgt ervoor dat u alle relevante en praktische informatie direct beschikbaar krijgt.



Kluwer NAVIGATOR
Sneller tot essentie.

Contract Management made easy.

Create > Approve > Control.

Get your facts together

Missed a contract renewal notice? Lost sight of your legal structure? With Effects you always have your contracts under control. Save money and prevent unacceptable risks. Renowned companies worldwide went before you. Indispensable for every General Counsel who needs to rely on facts and never again wants to be stuck for an answer.

For more information, go to www.effacts.com

