

GENERAL COUNSEL NL

LUSTRUM MAGAZINE
2013 - 2023

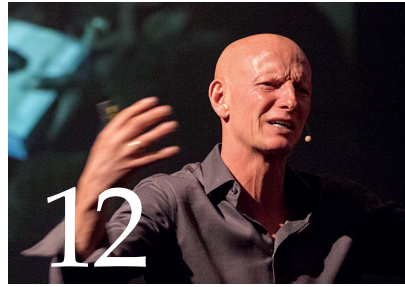


YEAR ANNIVERSARY



General Counsel Netherlands

Where General Counsel meet
and share best practices



Jan Rijnveld	5	Marlene Hogenhuis-Maeijer	25
Baker McKenzie	6	Kennedy Van der Laan	26
Mischa Menheere	9	Marlène Volf	29
BUREN	10	Lexence	30
Irene van Affelen	13	Enrique Boerboom	33
Dentons	14	Norton Rose Fulbright	34
Nicole Evers	17	Wilko Tjisse Claase	37
Eversheds Sutherland	18	Van Benthem & Keulen	38
Margreet Hoekstra	21	Marc Voskuil	41
HVG Law	22	Windt Le Grand Leeuwenburgh	42

GENERAL COUNSEL NL

Eénmalige uitgave

COLOFON

Dit magazine is een uitgave van

General Counsel Netherlands

GENERAL COUNSEL NETHERLANDS

Eslaan 13A

1404 EE Bussum (NL)

info@generalcounsel.nl

www.generalcounsel.nl

CONTACT

Michiel van Straaten

+31 (0)6 14 83 72 02

michiel.vanstraaten@generalcounsel.nl

PRODUCTIE

General Counsel Netherlands

Design Linda de Heer

Frequentie Eénmalig

Opplage 1.000 exemplaren

Verspreiding

Dit Magazine wordt naar de GC's in Nederland gepersonificeerd opgestuurd via controlled circulation.

Copyright

© 2023 General Counsel Netherlands. All rights reserved. Nothing appearing in this magazine (information, pictures, images) may be copied or reproduced, irrespective in which manner. Unless explicitly permission has been given in writing.

General Counsel LUSTRUM MAGAZINE 2013-2023

GCN is 10 jaar geworden en de puberteit moet dus nog komen: we kijken er naar uit!

Maar eerst even terugblikken: met veel foto's, bijdragen van General Counsel die vanaf het eerste uur bij ons zijn aangesloten en van GCN Partners. Samen vormen we de community 'Where General Counsel meet and share best practices'.

We zullen elkaar de komende jaren hard nodig blijven hebben bij alle serieuze uitdagingen die op de rol staan voor General Counsel. Kwaliteit blijft voorop staan. En minstens zo belangrijk: in een sfeer van vertrouwen en integriteit met ruimte voor plezier en humor. Alleen dan helpen we elkaar echt verder. GCN is er klaar voor.

Het GCN team



Where General Counsel meet
and share best practices

2013/2014



General Counsel AAN 'T WOORD

JAN RIJNVELD | ANWB



Waarom sloot je je destijds aan bij GCN?

Ik sloot mij aan omdat ik behoefte had om kennis op te doen bij collega's omtrent management vraagstukken van juridische staf afdelingen.

Hoe heb je GCN de laatste 10 jaar ervaren?

GCN voldoet aan mijn verwachtingen. GCN biedt de mogelijkheid om snel en laagdrempelig verschillende collega's te leren kennen en vraagstukken omtrent de inrichting van de juridische afdeling te toetsen.

Wat vond je een GCN hoogtepunt de afgelopen 10 jaar?

Een hoogtepunt bij GCN was de organisatie van een GCN bijeenkomst in het Rijksmuseum, waarbij ik vrijelijk met een glas wijn en toast met zalm beroemde schilderijen van zeer dichtbij kon bewonderen en mij afvroeg wat de risicomanager van het Rijksmuseum daarvan vond.

Wat hoop je te blijven vinden bij GCN de komende tijd?

Voor de toekomst zou ik zeggen, ga door met hoe jullie nu bezig zijn met regelmatig bijeenkomsten organiseren.

Wat weet bijna niemand over jou, maar wil je hier best delen?

Wat niemand van mij weet? Dat ik een 60 jaar oude caravan heb, daar graag mee rond trek en deze caravan op de voorpagina staat van het Duitse koffie tafel boek "gluck auf radern".





Corinne Schot

Managing partner
International financial regulation
corinne.schot@bakermckenzie.com



Kim Tan

Partner
Corporate reorganizations
kim.tan@bakermckenzie.com



Ondernemend advocatenkantoor

Baker McKenzie staat voor complexe, internationale transacties waarbij mensen met uiteenlopende expertises uit verschillende landen samenwerken. Als eerste écht internationale advocatenkantoor zijn wij nog steeds het kantoor dat vaak de eerste stap zet. Of het nu gaat om het betreden van een nieuwe markt, ambities op het gebied van diversiteit en inclusiviteit of het gebruik van de laatste technologie. Cliënten omschrijven Baker McKenzie als een ondernemend advocatenkantoor.

Belangrijke gesprekspartner

General Counsel (GC's) praten mee op boardniveau over de richting en operatie van ondernemingen en de risico's en kansen die hierbij horen. De GC heeft een goed overzicht van wat er speelt en is een spin in het web. Wij komen de GC's op boardniveau tegen, maar spreken ze ook regelmatig één-op-één. Onze achtergronden en werelden - het managen van complexe processen - zijn vergelijkbaar en wij spreken eenzelfde taal. De GC is voor ons een belangrijke gesprekspartner.

Samenwerking met de General Counsel

Geopolitieke ontwikkelingen, zoals bijvoorbeeld de gevolgen van de situatie in Oekraïne, zorgen voor nieuwe uitdagingen voor internationaal opererende ondernemingen. Dit gaat gepaard met complexe juridische en fiscale kwesties, die vragen om een snel advies, direct resultaat en soms andere vormen van samenwerking. Denk bijvoorbeeld aan het opzetten van een gezamenlijke hulplijn om het personeel van de cliënt snel te mobiliseren. Het gaat in de samenwerking met GC's ook steeds vaker over de maatschappelijke kant van ondernemen. Wij adviseren cliënten hierover maar worden door GC's ook bevraagd over de stappen die wij hier zelf in zetten.

Persoonlijk

GC's mogen ons altijd bellen of mailen, graag zelfs. Wij zijn, net als de meeste van onze cliënten, in veel jurisdicties actief en ingericht om snel te schakelen. Maar GC's kunnen natuurlijk ook altijd gewoon even bellen om bij te praten. De samenwerking wordt voor iedereen leuker als je elkaar wat beter kent!

Benieuwd naar

Wij zijn vooral benieuwd of het beeld van de hypergespecialiseerde advocaat die ellenlange, niet perse praktisch toepasbare, stukken produceert nog bestaat bij de GC. Als dat zo is, dan praten wij jullie sowieso graag weer eens bij!

Neem gerust contact op met GCN Ambassadeurs Mirjam en Benjamin bij Baker McKenzie voor meer informatie:

- Mirjam de Blécourt:
Mirjam.deBlecourt@bakermckenzie.com
- Benjamin van Kessel:
Benjamin.vanKessel@bakermckenzie.com

2015



General Counsel AAN 'T WOORD

MISCHA MENHEERE | WEST COAST SUPPLY GROUP

Waarom sloot je je destijds aan bij GCN?

In 2014 toen ik mij aansloot bij GCN kwam ik net in mijn eerste rol als General Counsel. GCN was voor mij de ideale manier om snel kennis te maken met en te leren van andere GC's.

Hoe heb je GCN de laatste 10 jaar ervaren?

Als hét gremium om ervaringen en kennis te delen. Kortom: je beste sparringspartner.

Wat vond je een GCN hoogtepunt de afgelopen 10 jaar?

Het opzetten van de GCN Denktank "Legal Technology & Operations" beschouw ik als de kick start van dit onderwerp bij de (meeste) GCN leden. Mooi om daaraan te hebben bijgedragen.

Maar het hoogtepunt vond ik, by far, de zeer inspirerende lezing van Jimmy Nelson. Over hoe je kunt communiceren via beeld. Waanzinnig veel indruk maakte dat, bij iedereen volgens mij.

Wat hoop je te blijven vinden bij GCN de komende tijd?

Congressen en intervisiebijeenkomsten met innovatieve GC's en relevante onderwerpen. En uiteraard bier en bitterballen.

Wat weet bijna niemand over jou, maar wil je hier best delen?

Dat ik coach ben bij de jeugd van Hockey Club Naarden, maar zelf nooit heb gehockeyd!





Cees-Frans Greeven

Managing partner

Tax

+31 (0)6 2181 2619

c.greeven@burenlegal.com



Martijn Vermeeren

Managing partner

Herstructurering & Insolventie

+31 (0)70 318 4200

m.vermeeren@burenlegal.com



Paul Deloo

Partner

Corporate Notariaat

+31 (0)6 4615 8548

p.deloo@burenlegal.com



Martijn van der Vliet

Partner

Banking & Finance

+31 (0)6 4397 4288

m.vandervliet@burenlegal.com

“Your goal. Our drive.”

Best friends netwerk

BUREN is een kantoor van advocaten, notarissen en belastingadviseurs. Met onze juridische expertise, brede dienstverlening en uitgebreide internationale ‘best friends’ netwerk ondersteunen wij ondernemers, managers én GC’s bij het realiseren van hun doelen, lokaal, nationaal en internationaal. Wat is úw doel? “Your goal. Our drive”.

Actieve deelnemer in bedrijfsstrategie

De rol van de GC verandert. Steeds vaker wordt er niet alleen juridisch maar ook strategisch advies gevraagd. BUREN ziet het als uitdaging om samen met de GC een betekenisvolle en blijvende bijdrage te leveren aan de onderneming. Daarnaast hebben GC’s doorlopend te maken met een breed scala aan juridische vraagstukken, in verband met de operationele bedrijfsactiviteiten, compliance en risicobeheer tot ondersteuning bij complexe transacties en geschillen. Door langdurige partnerships met GC’s aan te gaan krijgen we de mogelijkheid om diepgaande kennis van de organisatie en haar specifieke juridische behoeften op te bouwen. GC’s spelen een steeds grotere rol bij strategische besluitvorming binnen organisaties. BUREN wil graag betrokken worden bij deze strategische processen, dit stelt ons in staat om waarde toe te voegen en proactief juridische adviezen te geven. Door samen te werken met GC’s als strategische partners, kan BUREN haar rol uitbreiden van externe adviseur naar actieve deelnemer in de bedrijfsstrategie.

Evolutie naar strategisch partnerschap

De samenwerking tussen GC’s en advocatenkantoren zal nauwer en strategischer worden. Dit komt door de toenemende complexiteit van de juridische wereld, technologische vooruitgang, kostenbesparing en efficiëntie, en de evolutie naar een strategisch partnerschap. GC’s hebben gespecialiseerd juridisch advies nodig en

zullen samenwerken met advocatenkantoren met de benodigde expertise. Technologie zal een grote rol gaan spelen en advocatenkantoren zullen investeren in digitale tools. Kostenbesparing en efficiëntie zullen belangrijk zijn. Alternatieve tariefmodellen en technologieën zoals AI zullen worden gebruikt. De samenwerking zal evolueren naar een strategisch partnerschap, waarbij advocatenkantoren steeds meer betrokken zullen zijn bij belangrijke beslissingen en bedrijfsstrategieën.

Samen doelen realiseren

GC’s mogen ons altijd bellen om: samen hun doelen te realiseren. Met kennis van hun markt en een scherp oog voor kansen bieden wij toekomstgericht advies waarmee een GC juridische uitdagingen oplost of beter nog, voor is. Hoe ambitieus de plannen van de GC ook zijn, ze vinden in BUREN een partner die minstens zo gedreven is om het mogelijk te maken.

Your goal. Our drive

Het mag lijken dat wij advocaten, notarissen en belastingadviseurs soms vastzitten in ons eigen wereldje van wetboeken en juridische complexiteit. Maar laten we niet vergeten dat we ook gewone mensen zijn met een dosis gezond verstand, ondernemingslust en een vleugje optimisme! Laten we het avontuur van juridische vraagstukken samen aangaan. Wij zullen er alles aan doen om de weg zo begrijpelijk mogelijk te maken, zonder te verdwalen in een woud van jargon. Laten we de complexiteit ontrafelen en de juridische obstakels vol vertrouwen tegemoet treden. We zouden kunnen samenwerken als een goed geolied team, waarbij wij onze juridische expertise inzetten en jij je diepgaande kennis van het bedrijf en zijn doelstellingen. Laten we onze mouwen opstropen, onze juridische krachten bundelen en zo de gestelde doelen bereiken.

2016



General Counsel AAN 'T WOORD

IRENE VAN AFFELEN | POSTCODE LOTERIJ

Waarom sloot je je destijds aan bij GCN?

Petra en ik hebben -jaren geleden- samengewerkt bij Endemol, daarna contact gehouden en toen zij mij vertelde van haar initiatief om samen met Michiel GCN te beginnen vond ik dat direct interessant. Een netwerk op dit niveau bestond nog niet en ik ging er direct van uit dat Petra met haar (internationale) ervaring en ondernemingszin hier een succes van zou (kunnen) maken.

Hoe heb je GCN de laatste 10 jaar ervaren?

Professioneel, inspirerend, vernieuwend en verrassend.

Wat vond je een GCN hoogtepunt de afgelopen 10 jaar?

Lastig te zeggen. Ik vind de bijeenkomsten, de sprekers en locaties altijd inspirerend en initiatieven als Equal in Legal, het Executive Program en de intervisies goed, ook al kan ik niet aan alles meedoen.

Wat hoop je te blijven vinden bij GCN de komende tijd?

Fijn dat Michiel blijft en leuk om te zien hoe hij de succesformule zal voortzetten en tegelijkertijd zal blijven vernieuwen.

Wat weet bijna niemand over jou, maar wil je hier best delen?

Tot een jaar of 12 had ik een Ajax plakboek en sliep ik in een Ajax pyjama.





Marc Kuijper

Netherlands Managing Partner
marc.kuijper@dentons.com



Marien Glerum

Benelux Managing Officer
marien.glerum@dentons.com



“Wij kunnen unieke inzichten bieden die helpen om de functie van General Counsel efficiënter en effectiever te maken.”

Betrokken en vooruitstrevend

We staan bekend als informeel, betrokken en vooruitstrevend, met een volledig geïntegreerde, internationale praktijk. Dentons is met meer dan 12.000 mensen (waarvan 6.000 advocaten) in 80+ landen het grootste kantoor ter wereld. We zijn door die combinatie van global en local de partner bij uitstek als het bijvoorbeeld gaat om vraagstukken die zich afspelen in meer dan tien jurisdicties. Tegelijkertijd is de combinatie van onze persoonlijke aanpak, onze proactiviteit en onze kennis van wat er allemaal op het bord van GC's ligt misschien wel wat ons het meest kenmerkt. Het gaat uiteindelijk om persoonlijke relaties en vertrouwen.

In-house tak voor General Counsel

De steeds centralere positie van de GC in de business past heel goed bij onze eigen visie en manier van werken. Wij hebben een specifieke in-house tak opgezet om GC's bij te staan in alle aspecten van de invulling van hun taak, niet alleen de strikt legal onderwerpen maar ook staffing, het motiveren van medewerkers of het bewaken en versterken van de reputatie. Daarnaast is het door de razendsnelle ontwikkeling van AI een interessante tijd om GC's van deskundig en anticiperend advies te voorzien. AI raakt aan alle aspecten van de business en GC's staan middenin deze (r)evolutie.

Samenwerking met de GC

Dit bouwt voort op de ontwikkeling die GC's zelf al hebben ingezet, ook wij adviseren steeds meer over alle facetten van de business. Het feit dat technologie een steeds groter wordende impact heeft op de hele keten is voor iedereen wel helder, maar de juridische en in

het verlengde daarvan de zakelijke implicaties blijven vaak toch ongrijpbaar. Hier kunnen advocaten het verschil maken. Als ik kijk naar onze eigen organisatie hebben wij o.a. door onze schaal de first mover advantage. Dentons heeft wereldwijd enorm kunnen investeren in data, technologie en kennis. Doordat wij bijvoorbeeld beschikken over meer dan 65 miljoen hoogwaardige juridische documenten, kunnen wij unieke inzichten bieden die helpen om de functie van de GC efficiënter en effectiever te maken.

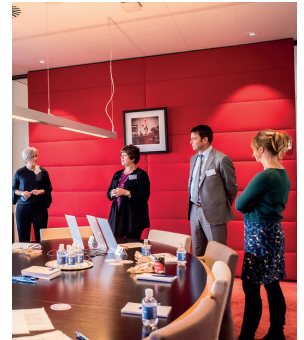
Waarvoor mag de GC jullie benaderen?

Grappige vraag. Ik denk dat het heel kenmerkend is voor ons kantoor dat we heel benaderbaar zijn en dat we echt lange termijn relaties opbouwen. Dat maakt de drempel om ons te bellen of mailen veel lager. Onze mensen zitten ook zo in elkaar dat ze niet alleen altijd graag willen luisteren en adviseren, maar ook vaak zelf contact opnemen met de vraag 'Staat dit al op je netvlies', of 'zijn jullie hier al mee bezig'?

Wat wil je de GC altijd nog eens zeggen?

Waar de C-suite soms maar drie jaar vooruitkijkt, zijn GC's doorgaans veel meer bezig met het scheppen van de juiste kaders zodat de onderneming er over 15 jaar nog is. Het belang van hun rol als hoeders van de toekomst van het bedrijf en als criticaster van het in het bedrijfsleven soms overheersende kortetermijndenken wordt steeds duidelijker. De GC gaat steeds centraler staan in de business en wordt ook in de boardroom alleen nog maar belangrijker, en terecht!

2017



General Counsel AAN 'T WOORD

NICOLE EVERS | EY

Waarom sloot je je destijds aan bij GCN?

'Kennissen maken en kennis delen' met eindverantwoordelijke juristen, dat sprak mij aan! Ik was nog niet zo heel lang in mijn rol van General Counsel en had een duidelijke behoefte om met peers te kunnen overleggen.

Hoe heb je GCN de laatste 10 jaar ervaren?

Naast interessant ook vooral leuk. Met mooie bijeenkomsten en goede sprekers. Altijd actueel, maar vooral ook de mogelijkheid om op een leuke, informele manier met peers te overleggen.

Wat vond je een GCN hoogtepunt de afgelopen 10 jaar?

Het eerste General Counsel Executive Program, met een studietrip naar San Francisco en Silicon Valley. 'What happened in San Francisco, stayed in San Francisco'.

Wat hoop je te blijven vinden bij GCN de komende tijd?

Ik hoop dat het GCN lukt om actueel te blijven. Met alle nieuwe uitdagingen op de weg van de GC's, zoals bijvoorbeeld de CSRD, kan GCN voor alle GC's heel relevant blijven.

Wat weet bijna niemand over jou, maar wil je hier best delen?

Dat ik zo'n 'thrill seeker' ben dat ik -zelfs na mijn 30-jarenlang een Six Flags (een pretpark-keten) abonnement heb gehad.





Thera Adam - Van Straaten

Senior Office Partner
Commercial, Consumer & IP
theraadam@eversheds-sutherland.com



Michel Chatelin

Partner
Commercial, Competition & Clean Energy
michelchatelin@eversheds-sutherland.com



Wieger ten Hove

Partner
Civil Law Notary Corporate/M&A
wiegertenhove@eversheds-sutherland.com



Marieke Koster

Partner
Employment & Labor
mariekekoster@eversheds-sutherland.com



Yuri Wehrmeijer

Partner
Litigation & Dispute Management
yuriwehrmeijer@eversheds-sutherland.com

GCN-Partner AAN 'T WOORD

THERA ADAM - VAN STRAATEN | EVERSHEDS SUTHERLAND

Eversheds Sutherland

“Wij staan voor het product dat we leveren en de manier waarop we dat doen. What you see is what you get. Wat we zeggen over wat we doen en hoe we dat leveren is waar. ESG zit echt in ons DNA, we zetten hoog in op D&I en het feit dat de helft van de partnergroep vrouw is, bewijst dat. We worden erkend om onze expertise in renewable energy, blockchain en digital infrastructure: staan in de Green Guide van Legal 500 en hebben net de nominatie binnen voor de Gouden Zandloper ESG. We zijn met 5.000 mensen in meer dan 70 kantoren in ruim 30 landen actief, dus ‘truly global’. En we werken ook echt samen, spreken elkaar veel en vinden het ook leuk met elkaar voor een cliënt iets moois neer te zetten.”

De General Counsel

“GC’s zijn bepalend voor ons werk. Ze enthousiasmeren hun teams met ons te werken, zijn onze sponsor in de C-suite en bepalen mede of wij in het panel zitten.”

Samenwerking met de General Counsel

“Wij houden van relaties bouwen. We willen de trusted advisor van de GC en het in-house legal team zijn. We weten allemaal dat in-house legal met steeds minder mensen, steeds meer en complexere juridische vraagstukken op het bureau krijgt. Daar heb je hulp bij nodig. We gaan niet voor de korte klap, maar voor een langdurige samenwerking waardoor we aan één woord genoeg hebben. Sectorkennis, thought leadership en onze values, die bepalend zijn voor hoe we werken, zorgen daarvoor. Wij vragen en krijgen veel feedback, die ik als Senior Office Partner allemaal zie langskomen. We scoren regelmatig zeer hoog vanwege onze reactiesnelheid, vriendelijkheid, hands-on, pragmatisch en niet-dogmatisch zijn en onze unieke expertise. In de 200 beantwoorde feedback requests van het afgelopen jaar, valt echt op dat deze eigenschappen telkens weer worden genoemd. Het is dus niet gekoppeld aan één partner, of één praktijkgroep; het zijn kwaliteiten die wij als en door heel kantoor laten zien. Met die kwaliteiten kan de GC wat, zeker als de druk op het team toeneemt en de externe ondersteuning door ons dus snel en effectief moet zijn.”

Waarvoor mogen GC'S contact opnemen?

“Uiteraard voor alles en wat mij betreft op elk moment. Maar wat belangrijker is, is dat wij begrijpen dat de GC niet altijd tijd heeft om te bellen of te mailen. We moeten dus goed nadenken over hoe we GC's kunnen ondersteunen, zonder ze te bombarderen met de informatie die ze al van tien andere advocatenkantoren krijgen. Contact maken met de GC zien wij als een start van een gesprek om te weten te komen wat er speelt en hoe wij de GC het beste kunnen bijstaan. De GC moet aan het woord zijn in die gesprekken zodat wij inzien waar we kunnen ontlasten. Bijvoorbeeld door het sturen van een regelmatig overzicht van de top tien lopende zaken met een soundbite uitleg over stand van zaken, belang en risico, zodat de GC voorbereid de meeting met de C-suite ingaat.”

Wat wil je de General Counsel meegeven?

“Wij zijn business advisors die zich onderscheiden van consultants omdat wij de cliënt ook in de rechtszaal kunnen bijstaan. Ik bemerk dat in-house counsels en GC's nog steeds denken dat we alleen of vooral geschikt zijn voor het klassieke advocatenwerk, nog steeds vooral lange memo's schrijven of een procedure managen. Maar dat stadium zijn wij allang voorbij. We maken gebruik van onze eigen ‘alternative legal service provider’ Konexo, we gebruiken legal tech oplossingen om innovatieve oplossingen te bieden en combineren dat met uitstekende juridische expertise. Dit is geen verkooppraatje, maar daadwerkelijk hoe wij onze diensten verlenen. We komen graag een keer langs om dit toe te lichten!”

EVERSHEDS
SUTHERLAND


3,000+
lawyers
5,000
people



2018



General Counsel AAN 'T WOORD

MARGREET HOEKSTRA | T-MOBILE

Waarom sloot je je destijds aan bij GCN?

Er waren genoeg redenen om aan te sluiten bij GCN maar voor mij was vooral de trigger dat het een omgeving is met gelijk gestemde zielen maar ook gelijk gestemde uitdagingen als General Counsel van een onderneming. Ik ben zelf letterlijk van binnen uit, van de een op andere dag, in mijn huidige positie gerold en dan ben je toch een beetje zelf het wiel aan het uitvinden wat er van je als GC verwacht wordt en dan is dus een groep prachtige mensen om je heen hebben die een zelfde of vergelijkbare rol hebben wel heel prettig. Het GCN platform is voor mij dus 'learning on the job' naast netwerken.

Hoe heb je GCN de laatste 10 jaar ervaren?

De bijeenkomsten van GCN vind ik eigenlijk altijd erg leuk en het maakt niet uit of het een congres is, juist de intervisie bijeenkomsten of de zomerborrel. Juist die combinatie vind ik echt heel leuk en nuttig. Het helpt natuurlijk ook dat de bijeenkomsten soms ook op hele bijzondere plekken zijn, zoals die keer bij het Vredespaleis of bijvoorbeeld Artis, dus dat is sowieso aangenaam vertoeven. Wat GCN vooral bijzonder maakt voor mij is dat het een laagdrempelige manier is om kennis en ervaring op te doen en ook met elkaar te delen. In plaats van het wiel continue zelf uit te vinden, biedt GCN een platform waar je dus ook met andere GC-collega's kunt sparren en inzichten op kunt doen. Daarnaast zijn de onderwerpen ook vaak lekker actueel. Ik vind het echt top dat er aandacht is voor een breed spectrum aan onderwerpen en dat er vaak leuke sprekers zijn. Wat dat betreft doen de GCN congressen recht aan het steeds breder wordende takenpakket van de GC. De keren dat ik er nog een wetboek op nasla per jaar is op minder dan een hand te tellen zeg maar.

Wat vond je een GCN hoogtepunt de afgelopen 10 jaar?

Tsja, dit is eigenlijk helemaal geen makkelijke vraag want er is zo'n divers geheel aan evenementen, sprekers en onderwerpen voorbij gekomen dat het lastig kiezen is en dan is ook de vraag waarom je jezelf zou beperken. Er springen voor mij een paar dingen bovenuit.

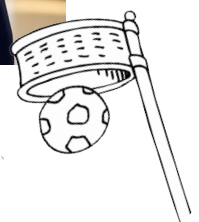
Een daarvan is de lezing van Jimmy Nelson tijdens het jaarcongres in Artis. Wat kan die man vertellen en wat een mooie inzichten over aantal andere culturen bracht hij mee naast die prachtige foto's! Verder ben ik er zelf trots op dat ik genomineerd geweest ben voor de GCN Award. Niet gewonnen maar dat maakt ook helemaal niet uit. Een mooi stukje erkenning vanuit het veld maar voor mezelf ook weer een stukje inzicht hoe gaaf ik mijn eigen werk gewoon vind en trots ben dat ik dit werk kan en mag doen en daarbij support ondervindt van GCN. Enne de grote grap is dat ik er een kartonnen versie van mezelf aan over heb gehouden.

Wat hoop je te blijven vinden bij GCN de komende tijd?

Eigenlijk zeggen mijn ervaringen van de afgelopen 10 jaar al genoeg over wat ik hoop te blijven vinden bij GCN. Breed scala aan onderwerpen dat past bij de taken en uitdagingen van de GC en dat in combinatie met de open houding van alle deelnemers om te delen met en te leren van elkaar. Enne altijd bereid er een actieve bijdrage aan te leveren.

Wat weet bijna niemand over jou, maar wil je hier best delen?

Dat als je een email stuurt naar proefles@ovvo.nl dat deze in mijn prive mailbox terecht komt en ik dan heel enthousiast reageer om kinderen aan het korfballen te krijgen.





Frank Zandee

Managing Partner
Corporate Restructuring
Frank.zandee@hvglaw.nl



Bart Wolters

Partner
Corporate M&A / Head of ESG
Bart.wolters@hvglaw.nl



Claire van Zwam

Sr. Manager
Legal Operations
Claire.van.zwam@hvglaw.nl



Eva Verhoef

Executive Office
Operations, marketing & tech
Eva.verhoef@hvglaw.nl

GCN-Partner AAN 'T WOORD

HVG LAW



Full service

HVG Law kenmerkt zich als een ambitieus full service advocaten- en notarissenkantoor. Wij combineren diepgaande juridische expertise en ervaring met innovatieve technologie en zakelijk inzicht om onze cliënten te helpen bij het bereiken van hun strategische doelen en het navigeren bij complexe juridische uitdagingen. Wij werken missie, visie en kernwaarden gedreven, langs drie belangrijke pilaren: onze betekenis voor onze cliënten, voor onze organisatie en mensen en onze betekenis voor de maatschappij.

Multidisciplinair: de client en HVG Law

Mede door onze strategische alliantie met EY Tax zijn wij gewend te opereren in multidisciplinaire teams en begrijpen we als geen ander de cruciale rol die GC's spelen in het strategische besluitvormingsproces van organisaties. De afgelopen jaren zien we een trend in toenemende complexiteit aan wet- en regelgeving, transparantieplichtingen maar ook de ontwikkeling van wetgeving op nieuwe thema's zoals ESG. Voor de GC is vaak een centrale rol weggelegd om de organisatie hier doorheen te navigeren en te coördineren. Juridische aspecten en overwegingen worden steeds vaker meegenomen in de bedrijfsstrategie, waarbij de GC steeds nauwer samenwerkt en actief meedenkt met het MT over de toekomst van het bedrijf en proactief adviseert over thema's zoals ESG, risicobeheer, contracten en cybersecurity maar ook thema's adresseren die verder gaan dan het juridische speelveld. Doordat wij vaak in multidisciplinaire teams werken, weten we hoe prettig het is met diverse expertises te kunnen schakelen. Dit brengt doorgaans het beste resultaat vanuit een breder perspectief.

Samenwerking met de GC: korte en middellange termijn

Voor de komende jaren verwachten we dat de samenwerking tussen GC's en adviseurs zal evolueren naar

een meer geïntegreerd en digitaal, (juridisch) ecosysteem. Technologie, zoals AI en legal tech-oplossingen, zal GC's helpen bij het efficiënter beheren van juridische kwesties en het verkrijgen van waardevolle inzichten. Ook HVG Law is zich op dit vlak sterk aan het ontwikkelen. Zo hebben we de eerste AI Proof of Concepts gereed om intern mee te testen naast de bestaande Legal Operations solutions waarmee wij onze cliënten helpen een efficiëntie slag te maken en risico's goed kunnen beheren. Dit uiteraard naast onze rol van advocaat of notaris als strategisch adviseur. Wij staan klaar om GC's te helpen bij het vinden van pragmatische en effectieve oplossingen voor complexe, juridische uitdagingen.

Korte lijnen tussen de GC en HVG Law

Wij hechten er waarde aan naast de juridische inhoud, GC's bij te staan op strategische vraagstukken waarvan we hiervoor al enkele voorbeelden hebben gegeven. In deze relatie streven wij ernaar de GC te ontzorgen en werken we op een laagdrempelige en toegankelijke wijze samen. Onze kracht zit vooral in onze korte lijntjes met professionals van andere disciplines uit hoofde van onze strategische alliantie met EY Tax, onze internationale samenwerking met het EY Law netwerk, maar bovenal met onze client. Door de diverse onderzoeken van EY Law in combinatie met Harvard over hetgeen er speelt onder GC wereldwijd, hebben we een goed beeld over datgene er bij de GC op de agenda staat en wat de uitdagingen zijn. Zool gezegd, de beste resultaten bereik je samen.

Last but not least

De rol van de GC is van onschatbare waarde voor het succes van de organisaties waarvoor zij werkzaam zijn. We danken jullie voor het vertrouwen in HVG Law als jullie juridische en strategische partner. We zijn trots dat we met jullie kunnen samenwerken en streven ernaar om jullie te ondersteunen bij het navigeren door de complexe juridische wereld en het realiseren van jullie zakelijke doelen.

2019



General Counsel AAN 'T WOORD

MARLENE HOGENHUIS-MAEIJER | INGRAM MICRO



Waarom sloot je je destijds aan bij GCN?

Omdat ik de advocatuur destijds verliet, was ik huiverig de activiteiten van de balie en de contacten met collega's en confrères te gaan missen. Lid worden van GCN was mijn eerste en beste besluit.

Hoe heb je GCN de laatste 10 jaar ervaren?

Als een zeer waardevolle aanvulling op mijn functie. Interessante bijeenkomsten, leuke en slimme mensen en ook de intervisies geven vaak nieuwe gezichtspunten.

Wat vond je een GCN hoogtepunt de afgelopen 10 jaar?

De toespraak van Mark Tuitert op het laatste congres

die, geïnspireerd door Socrates en het stoïcisme, de uitdagingen van het leven aangaat. Ervoor kiezen alles als een mogelijkheid of kans te zien.

Wat hoop je te blijven vinden bij GCN de komende tijd?

Inspiratie, leren van ervaringen van anderen en ook veel gezelligheid.

Wat weet bijna niemand over jou, maar wil je hier best delen?

Dat ik bijna iedere avond tijdens het koken, sta te dansen op jaren 70 disco.





Joost Linnemann

CEO

joost.linnemann@kvdl.com



Quirine Tjeenk Willink

Partner, advocaat

Bestuursrecht en gereguleerde markten

quirine.tjeenk.willink@kvdl.com



Isabel van Tuyll van Serooskerken

Partner, advocaat

Commercial & International Trade

isabel.van.tuyll@kvdl.com

GCN-Partner AAN 'T WOORD

KENNEDY VAN DER LAAN

Over Kennedy Van der Laan

In 1992 zijn we begonnen met de ambitie om als topadvocaten de wereld te dienen en te verbeteren, zonder de menselijke maat en sociale impact uit het oog te verliezen bij alles wat we doen. Grote maatschappelijke betrokkenheid is een fundamenteel deel van onze cultuur.

Wij houden zaken graag eenvoudig en praktisch. Dat is gewoon wie we als mensen zijn: inhoudelijk gedreven, maar aangenaam non-conformistisch, ontspannen, persoonlijk en prettig om mee samen te werken.

Impact maken

“Wij worden graag uitgedaagd om mee te denken over complexe vraagstukken en de juridische implicaties ervan. Vraagstukken die van essentieel belang zijn voor het realiseren van ambities en toekomst van een onderneming. We zijn ervan overtuigd dat onze persoonlijke aanpak ons in staat stelt om gezamenlijk een positieve impact te maken op individuen, organisaties en de maatschappij.”

Joost Linnemann

Snap de beweging

“Transitie is tegenwoordig overal; denk aan de energietransitie, digitale transitie en maatschappelijke transities. In een wereld die voortdurend in beweging is, ontstaan er dilemma's en rijzen er vragen – juridische vraagstukken, maar ook bredere kwesties waar elke General Counsel een standpunt over moet innemen. Wij omarmen deze dynamiek en hebben een duidelijke mening en visie ontwikkeld over de uiteenlopende veranderingen en de impact daarvan op organisaties. Een General Counsel kan ons dus altijd bellen, zodat we samen kunnen werken aan de passende reactie op deze veranderingen.”

Quirine Tjeenk Willink

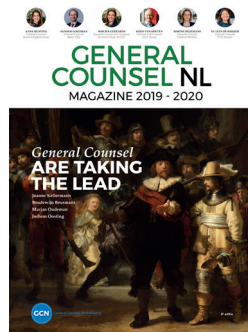
Wees de verbinder

“Organisaties zijn vaak opgebouwd uit afdelingen met afgebakende expertises, mandaten en opdrachten die ervoor zorgen dat een organisatie functioneert. Deze afdelingen opereren vaak geïsoleerd en hebben minder interactie met elkaar. Dankzij de unieke positie van een juridische afdeling binnen organisaties, waar je vaak fungeert als het centrale punt voor informatie en communicatie, ben je in staat om vanuit een breder perspectief afdelingen met elkaar te verbinden en kennis te delen.”

Isabel van Tuyll van Serooskerken



2020



General Counsel AAN 'T WOORD

MARLÈNE VOLF | LOUWMAN

Waarom sloot je je destijds aan bij GCN?

GCN vond een gat in de markt: een netwerkorganisatie voor eindverantwoordelijke juristen met zowel een inhoudelijke als netwerkcomponent waarbij je ervaringen kan uitwisselen met gelijkgestemden tijdens interviews op locatie. Dit had op mij een enorme aantrekkingskracht, op deze manier een kijkje kunnen nemen bij andere bedrijven was -en is nog steeds- werkelijk uniek.

Hoe heb je GCN de laatste 10 jaar ervaren?

Als een zeer laagdrempelige praktijkopleiding met fijne borrels.

Wat vond je een GCN hoogtepunt de afgelopen 10 jaar?

GCN kiest altijd bijzondere sprekers op aansprekende locaties uit voor congressen, dus dat is altijd een feestje. Een bijeenkomst in het Rijksmuseum met een tour van gepassioneerde curatoren was voor mij persoonlijk wel een hoogtepunt. Ik heb me die avond voorgenomen dat als ik met pensioen ben ik kunstgeschiedenis ga studeren. Maar van de interviews bij mijn mede-GC's geniet ik evenzeer.

Wat hoop je te blijven vinden bij GCN de komende tijd?

Samen blijven doorontwikkelen! Toen ik mij aansloot bij GCN was ik een "echte" (eindverantwoordelijke) jurist. In de loop der jaren is mijn functie behoorlijk uitgebreid en is het juridische één van de gebieden geworden

waar ik me mee bezig houd. Het bijzondere is dat in die jaren ook binnen GCN de focus breder is geworden, de onderwerpen waar ik mee te maken krijg, komen ook bij GCN terug: boardroom dilemma's, interne en externe communicatie, compliance maar ook bijvoorbeeld ESG. Hopelijk kunnen GCN en ik nog jarenlang een parallel pad volgen!

Wat weet bijna niemand over jou, maar wil je hier best delen?

Ik schijn nogal eens verbazing op te wekken als ik in mijn mooie statige Lexus met keiharde beat kom aanrijden. Snap ik niets van, er gaat toch niets boven SLAM op de radio.





Timo Jansen

Advocaat, partner
Efficient resolution of corporate
and contractual disputes
t.jansen@lexence.com

“Opkomst van Corporate Mediation een game changer voor General Counsel”

Uit de GCN Dispute Resolution Survey 2023 blijkt dat de General Counsel (GC) zich ergeren aan de hoge en onverwachte kosten, lange doorlooptijd en de belasting van het management bij juridische procedures. Bovendien lopen organisaties het risico dat de relatie met de wederpartij voorgoed verzeekt wordt. Wat zijn de alternatieven? Een trend in de Verenigde Staten is om, als alternatief, gebruik te maken van Corporate Mediation als methode van Alternative Dispute Resolution (ADR). Anders dan de Nederlandse traditie van mediation waarin de mediator partijen vooral faciliteert in het bereiken van hun eigen oplossing, kenmerkt deze Amerikaanse variant zich door een meer verkennende, sturende en bemiddelende rol van de mediator.

5 voordelen van Corporate Mediation

Lexence zet de 5 voordelen van het werken met dit alternatief op een rij:

1. Efficiënt

Corporate Mediation biedt GC de mogelijkheid om geschillen op een snellere en efficiëntere manier op te lossen dan traditionele juridische procedures.

2. Lagere kosten

Dit alternatief levert kostenbesparingen op. Bij succesvolle Corporate Mediation ervaren GC minder onverwachte kosten en geen proceskostenveroordeling.

3. Voorkomt onherstelbare relationele schade

Het gebruik van Corporate Mediation kan helpen om de zakelijke relaties met de wederpartij goed te houden. In tegenstelling tot traditionele rechtszaken, waarbij vaak sprake is van vijandigheid, biedt deze methode de mogelijkheid om samen te werken aan een oplossing.

4. Minder belastend voor het management

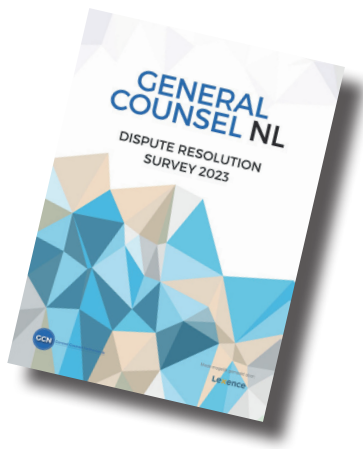
Door te kiezen voor deze alternatieve geschilbeslechtingsmethode kunnen GC de belasting op het management aanzienlijk verminderen. Corporate Mediation vereist minder tijd en aandacht van het management in vergelijking met langdurige juridische procedures.

5. Meer flexibiliteit en maatwerk

ADR in het algemeen, en Corporate Mediation in het bijzonder, bieden flexibiliteit en maatwerk bij het vinden van oplossingen voor geschillen. Samen met de wederpartij zoeken GC creatieve oplossingen die voldoen aan de specifieke behoeften en belangen van beide partijen. Dit resulteert in meer tevredenheid en een hogere kans op succesvolle geschilbeslechting.

Over de Survey

De GCN Dispute Resolution Survey 2023 is de tweede versie van het onderzoek dat eens in de twee jaar wordt uitgevoerd onder General Counsel in Nederland. Het onderzoek richt zich zowel op litigation als op alternatieven, zoals mediation en arbitrage. Het onderzoek was een samenwerking tussen GCN en Lexence advocaten & notarissen, uitgevoerd met ondersteuning van Motivaction International.



GCN Dispute Resolution Survey



Meer informatie over de visie op de resultaten.

Persoonlijk en to the point

De trend waarbij juridische afdelingen steeds meer zelf doen en selectief samenwerken met adviseurs waar ze een persoonlijke band mee hebben, zet voort. Dit wordt versterkt door de groeiende druk op advocatenkantoren om toegevoegde waarde te bieden in het tijdperk van legal tech en Chat GPT. Onze werkwijze, persoonlijk en to the point, sluit daar naadloos op aan.

Inzicht is essentieel

We begrijpen dat inzicht essentieel is voor General Counsel, gezien de toenemende druk om strategische kansen te benutten. Met onze smart litigation tools maken we de goede en kwade kansen van een zaak inzichtelijk. Litigation is op die manier geen black box.

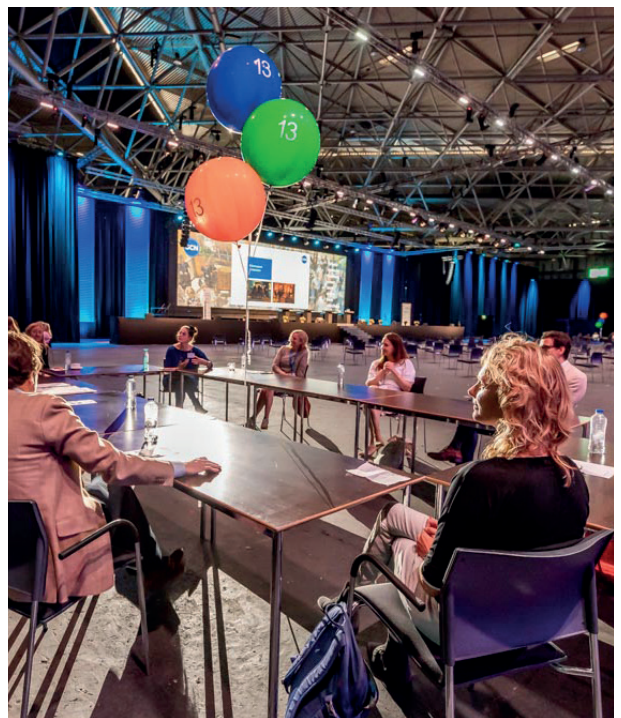
De nieuwe zakelijkheid

Wij zijn Lexence. Persoonlijk en 'to the point'. Bij ons weet je altijd bij wie je aan tafel zit, waar je aan toe bent, en waar het naar toe gaat. We zijn wars van hiërarchie en komen graag snel tot de kern. Want gevraagd of ongevraagd: we zijn nogal pragmatisch. Met grondige analyses en scherpe antwoorden. Wij noemen het 'de nieuwe zakelijkheid'. Die geeft ondernemingen de wendbaarheid om vooruit te komen in deze tijd. En we begrijpen die noodzaak, want zo'n onderneming zijn we zelf ook.

Ambassadeurs van Lexence

- Annejet Balm, partner Arbeidsrecht
a.balm@lexence.com
- Hendrik Bennebroek, notaris en partner
h.gravenhorst@lexence.com
- Timo Jansen, partner Litigation
t.jansen@lexence.com
- Marieke van Schie, partner Huurrecht
m.van.schie@lexence.com

2021



General Counsel AAN 'T WOORD

ENRIQUE BOERBOOM | ALBERT HEIJN

Waarom sloot je je destijds aan bij GCN?

De waarde van contact met collega's in dezelfde rol bij andere organisaties had ik als Company Secretary ervaren. Mijn verwachting was dat GCN dit in mijn rol van General Counsel zou kunnen faciliteren. Die verwachting is waargemaakt.

Hoe heb je GCN de laatste 10 jaar ervaren?

Als een uitstekende facilitator van het netwerk en het contact dat ongelofelijk waardevol is voor het uitoefenen van mijn rol.

Het is uitgegroeid van een aantal mensen die elkaar spraken over het vak tot een grote netwerkorganisatie waar nog steeds gesproken wordt over het vak maar ook expertise van buitenaf wordt binnengebracht en de trends en ontwikkelingen scherp worden gevolgd.

Wat vond je een GCN hoogtepunt de afgelopen 10 jaar?

De geweldige groei die Michiel en Petra hebben weten te realiseren, terwijl er oog blijft voor het persoonlijke contact. En ook het binnenkijken bij veel andere bedrijven en bijvoorbeeld het Vredespaleis.

Wat hoop je te blijven vinden bij GCN de komende tijd?

Mensen waarmee je kunt sparren over de mooie en de moeilijke dingen van het vak.

Wat weet bijna niemand over jou, maar wil je hier best delen?

Dat ik bij veel situaties en gebeurtenissen moet denken aan sketches of typetjes van Koot en Bie.





Saskia Blokland

Partner
Corporate, M&A and securities
saskia.blokland@nortonrosefulbright.com



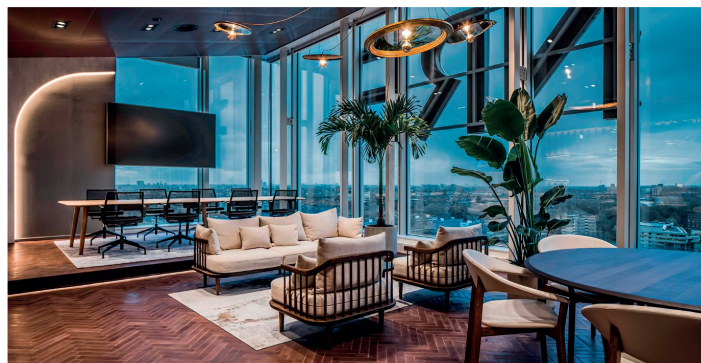
Jurriaan Jansen

Partner
Data privacy, cyber security and IP/IT
jurriaan.jansen@nortonrosefulbright.com



Omar Salah

Partner
Restructuring and insolvency
omar.salah@nortonrosefulbright.com



GCN-Partner AAN 'T WOORD

NORTON ROSE FULBRIGHT

Persoonlijk karakter

Norton Rose Fulbright is een wereldwijd advocatenkantoor met een persoonlijk karakter. Samen met de GC navigeren wij door het juridisch landschap dat zich steeds sneller ontwikkelt. De relatie met onze cliënten is daarbij van essentieel belang – door het vertrouwen in elkaar en een goed begrip van de zakelijke omgeving van de cliënt, kunnen we cliënten in staat stellen hun doelen te behalen.

Strategisch adviseur

De GC is al lang niet meer alleen verantwoordelijk voor het aansturen van het juridische team maar fungeert als strategisch adviseur en is op de hoogte van alle issues en relevante ontwikkelingen in de betreffende sector. De GC kijkt niet alleen naar de juridische uitdagingen maar ook naar de implicaties op de gehele bedrijfsvoering, net als wij.

Pro-actief op juridische ontwikkelingen

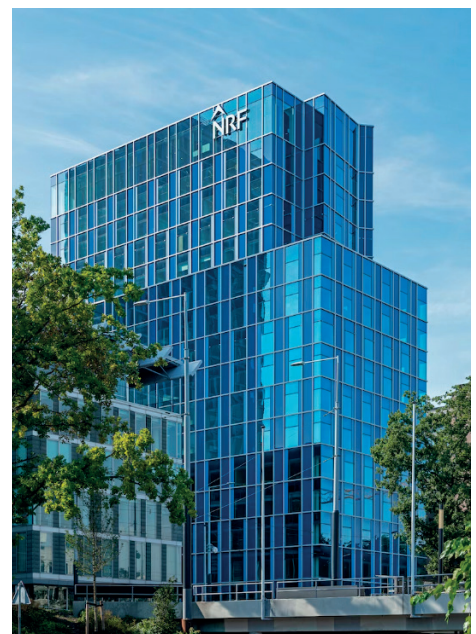
Wij zien dat de traditionele rolverdeling waarbij een GC contact opneemt met een advocaat op het moment dat zij zich geconfronteerd ziet met een issue of een nieuw project, verdwijnt. Elk bedrijf wordt wel geconfronteerd met de huidige geopolitieke situatie, uitdagingen door de energie transitie en klimaat, technologische ontwikkelingen en de toegenomen regeldruk. Ook ontwikkelingen zoals die rondom cyber security risico's en AI komen steeds vaker op het bord van de GC terecht. De manier van samenwerking tussen advocaat en GC verandert hierdoor.

GC's verwachten van advocaten dat zij hen pro-actief wijzen op relevante juridische ontwikkelingen, dit kunnen risico's of kansen zijn. Om dit te kunnen doen is het essentieel dat de advocaat de business van de client

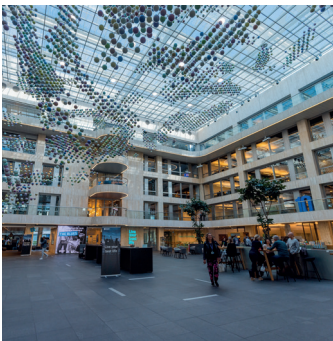
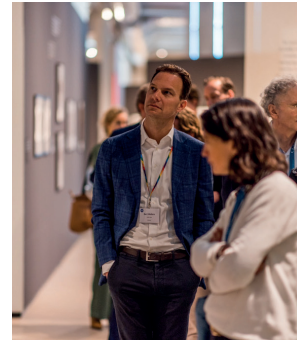
begrijpt. Dit vereist een goed begrip van de relevante sector en tevens een goede verstandhouding tussen beide, waarbij advocaat en GC elkaar op de hoogte houden van relevante ontwikkelingen. Wij merken dat GC's deze aanpak waarderen en verwachten dat de behoefte aan een op deze manier geconstrueerde dienstverlening alleen maar verder zal toenemen.

Uitdaging, creatief en pragmatisch

De wereld verandert constant, dus ook de verantwoordelijkheden en zakelijke agenda van GC. Geen vraag is te gek, wij houden van een uitdaging en zijn creatief en pragmatisch in de beantwoording. Bel of mail gerust!



2022



General Counsel AAN 'T WOORD

WILKO TIJSSE CLAASE | HAVENBEDRIJF AMSTERDAM

Waarom sloot je je destijds aan bij GCN?

Het was voor de eerste keer dat ik aansluiting kon krijgen met andere hoofden JZ / GC's. Er bestond nog geen andere vorm van gestructureerd overleg met je collega's. Dat was de belangrijkste reden om aan te sluiten.

Hoe heb je GCN de laatste 10 jaar ervaren?

Ontzettend leuk. In de eerste plaats zijn natuurlijk Petra en Michiel erg enthousiasmerend bezig geweest. En nog steeds. Veel initiatief met goed georganiseerde bijeenkomsten, goede, interessante sprekers, en natuurlijk de mogelijkheid om je collega's tegen te komen, om gedachten mee te wisselen.

Wat vond je een GCN hoogtepunt de afgelopen 10 jaar?

Ik denk dat de goed georganiseerde intervisie bijeenkomsten, periodiek over het jaar verdeeld, heel belangrijk zijn voor de verbinding in de groep. Verder heb ik deelgenomen aan het General Counsel Executive Program, en ook aan de korte versie ervan op een later moment. Dat programma vond ik echt goed. Goede sprekers, en natuurlijk het verblijf in het Roode Koper was wel een feestje.

Wat hoop je te blijven vinden bij GCN de komende tijd?

De verbinding met je collega's blijft het belangrijkste, waarbij de onderwerpen die relevant zijn voor GC's besproken blijven worden.

Wat weet bijna niemand over jou, maar wil je hier best delen?

Ik ben een groot hondenliefhebber. Het gaat te ver om mezelf een kynoloog te noemen, maar in het verleden ben ik voorzitter geweest van twee rasverenigingen. Ook hebben mijn vrouw en ik best veel geshowd met twee honden in Nederland, en het buitenland. Hoogtepunt was toen onze hond werd uitgeroepen tot Europees kampioen. Momenteel showen we al een poosje niet meer, maar er woont altijd een hond in ons gezin.





Steven Storm

Partner
Corporate / M&A
+31 61 31 41 599
stevenstorm@vbk.nl



Robert Boekhorst

Partner
ICT & Privacy
+31 62 33 69 425
robertboekhorst@vbk.nl



Mariska Nijenhof-Wolters

Partner
Commercial Contracting & Dispute Resolution
+31 61 82 65 638
mariskanijenhof@vbk.nl



Sander Marges

Partner
Corporate / M&A
+31 65 18 36 868
sandermarges@vbk.nl

GCN-Partner AAN 'T WOORD

STEVEN STORM & MARISKA NIJENHOF-WOLTERS
VAN BENTHEM & KEULEN

“We staan in nauw contact met de GC's, omdat we veel van elkaar kunnen leren”

Welke omschrijving beschrijft het best waar jullie kantoor voor staat?

Steven Storm: “Een mooie vraag! Ik denk dat ‘verbinding’ een van de kernbegrippen is van ons kantoor. Daar besteden wij veel aandacht aan. En dan hebben we het zowel over onderlinge verbinding tussen onze medewerkers als verbinding met onze cliënten. We zitten niet op ons ‘juridische eilandje’, maar verplaatsen ons in de business cases waar onze cliënten mee te maken hebben. We werken niet alleen vóór onze cliënten maar vooral ook samen met hen en komen zo tot de beste resultaten.”

Mariska Nijenhof-Wolters: “De GC's hebben daarbij in onze optiek een essentiële rol. Zij geven inhoud aan de ontwikkeling van bedrijfsjuridische afdelingen en spelen daarbij een voortrekkersrol. De GC's zijn daardoor in staat om ons kantoor scherp te houden over hoe wij onze dienstverlening optimaal kunnen inrichten.”

Leren van elkaar

Mariska Nijenhof-Wolters: “We staan in nauw contact met de GC's, omdat we veel van elkaar kunnen leren.” “En dat geldt ook voor de GC's onderling”, vult Steven Storm aan. “We faciliteren daarom bijvoorbeeld al enkele jaren de webinarreeks ‘De General Counsel aan het woord’, waarbij GC's van bekende en beeldbepalende Nederlandse organisaties met Johan Koggink in gesprek gaan en hun grootste (juridische) uitdagingen binnen en buiten de organisatie bespreken. Hoe gaan ze hiermee om en hoe geven ze als GC vorm aan hun persoonlijke ontwikkelingen? Ervaringen en lessons learned worden gedeeld, zowel met ons als met collega-GC's. Prachtig!”



Permanente dialoog

Mariska Nijenhof-Wolters: “In onze optiek is een permanente dialoog tussen GC's en advocatenkantoren noodzakelijk, onder andere gezien de veranderingen in de juridische markt, denk bijvoorbeeld aan ontwikkelingen zoals ESG of AI. Die dialoog moet gericht zijn op het daadwerkelijk doorgronden van wat de GC's nu en in de toekomst verwachten van een advocatenkantoor en haar dienstverlening. Alleen dan is een vruchtbare samenwerking tussen kantoren en de GC's mogelijk.”

Willen jullie verder nog iets kwijt?

“Zeker. Wat we willen benadrukken is dat GC's ons altijd mogen bellen of mailen voor juridische vragen, voor het verzorgen van een lezing, cursus of workshop, of gewoon om tijdens een kop koffie van gedachten te wisselen over de ontwikkelingen in de juridische markt”, aldus Steven Storm.

2023



General Counsel AAN 'T WOORD

MARC VOSKUIL | ATOS

Waarom sloot je je destijds aan bij GCN?

Petra had al een LinkedIn netwerk groepje aangemaakt en uit netwerk oogpunt sloot ik daarbij aan. De overstap naar GCN was het logische vervolg daarop.

Hoe heb je GCN de laatste 10 jaar ervaren?

Goede netwerk organisator en op inhoud up to date, inspirerend.

Wat vond je een GCN hoogtepunt de afgelopen 10 jaar?

Poeh, nou. Daar vraag je me wat. Denk dan toch aan de GCEP en GCEP alumni bijeenkomsten in Het Roode Koper.

Wat hoop je te blijven vinden bij GCN de komende tijd?

Mensen die de menselijke maat voorop stellen. En bijeenkomsten/informatie ten faveure van de praktische invulling van ons vak.

Wat weet bijna niemand over jou, maar wil je hier best delen?

Dat ik naast een Porsche 911 ook een caravan heb? Of op niet materieel vlak: happy family man; ook met vrienden.





Richard le Grand

Advocaat | Partner
Insolventie, herstructurering, commerciële contracten
en procesrecht
r.legrand@windtlegal.com



Irene Tax

Advocaat | Managing partner
Corporate litigation
i.tax@windtlegal.com



Ruben Leeuwenburgh

Advocaat | Partner
Corporate litigation en commerciële
contracten
r.leeuwenburgh@windtlegal.com



Michiel Bindels

Advocaat | Partner
Financiering, zekerheden en herstructurering
m.bindels@windtlegal.com

GCN-Partner AAN 'T WOORD

WINDT LE GRAND LEEUWENBURGH ADVOCATEN

Seamless Service

Ons kantoor staat voor betrokken en pragmatisch advies aan ondernemers, bedrijven en instellingen, waaronder het behartigen van hun belangen bij geschillen. Mede dankzij onze achtergrond bij de grotere Zuidaskantoren leveren wij een hoogwaardige service, maar op een efficiënte manier, met een focus op krachtige oplossingen en tegen een scherpe tariefstelling. Daarnaast hechten wij veel waarde aan de persoonlijke ontwikkeling en groei van ieder individu binnen kantoor, waarbij wij een actief diversiteits- en inclusiviteitsbeleid voeren. Wij staan ook voor duurzaamheid, getuige onze recente verhuizing naar de Blaak 555, een duurzaam gerenoveerd kantoorpand. Tenslotte werken onze verschillende praktijkgroepen intensief samen, hetgeen resulteert in een *seamless service* voor onze cliënten.

De juiste sparringpartner

De General Counsel bekleedt een centrale positie binnen de eigen organisatie en heeft als uitdaging daar steeds weer toegevoegde waarde te leveren door het vinden van de balans tussen de *Business en Legal*. Het feit dat wij een *full service* ondernemingsrechtelijk kantoor zijn met zeer veel ervaring in lastige *cases*, maakt dat wij door veel GC's van verschillende bedrijven als de juiste sparringpartner worden gezien. Door ons te blijven verdiepen in de rol van de General Counsel en de ontwikkelingen waarmee zij te maken krijgen, hebben wij snel grip op de materie en de inzichten die nodig zijn om nog beter en effectiever samen te werken. De meeste vragen van GC's zijn niet zuiver juridisch, maar meer strategisch van aard. Door de schat aan ervaring die onze senior partners en of-counsels hebben als curator of bewindvoerder, toezichthouder of onderzoeker, zijn wij in staat snel en adequaat over de problematiek te adviseren.

Value for money

Zoals de General Counsel binnen zijn of haar organisatie toegevoegde waarde moet leveren, zo moet een advocatenkantoor dat doen ten behoeve van de General Counsel. Mede gezien de toenemende uitdagingen als duurzaamheid en digitalisering, die ook op het bord van de General Counsel terechtkomen, zal de advocaat in staat moeten zijn de trends en ervaringen te doorgronden en de General Counsel daarin de weg moeten wijzen. *Value for money* is simpelweg essentieel. Het in staat zijn om binnen vooraf vastgelegde budgetten en tijdslijnen te acteren is - ook voor de positie van de General Counsel intern - essentieel. De advocaat schakelt snel en adviseert proactief en preventief. Bij een probleem of geschil zal de advocaat een multidisciplinaire aanpak moeten bieden, waarbij de lijnen kort zijn en de General Counsel een efficiënte en pragmatische aanpak kan verwachten.

Allesomvattende adviezen

GC's mogen altijd contact met ons opnemen om te sparren. Wij staan 24/7 klaar om juist ook die atypische of moeilijke vraagstukken te helpen beantwoorden. Het feit dat veel van onze partners curator of bewindvoerder zijn (geweest) in o.a. hele grote zaken en onze partners daarnaast ook veel bestuurlijke- en toezichthoudende rollen hebben (bekleed), maakt dat wij snel tot de kern van de zaak kunnen komen en allesomvattend (vaak niet alleen op uitsluitend juridische gronden) kunnen adviseren.

Complementair partnership

Zorg voor optimale ondersteuning, zowel intern als extern. Vaak zijn er budgettaire restricties, maar door creatief om te gaan met het inschakelen van externen en door het investeren in lange termijn relaties is er een hoop mogelijk. Daag je externe adviseurs ook uit. De samenwerking moet echt als een complementair partnership voelen.



Met bijdragen van:

- Baker McKenzie
- BUREN
- Dentons
- Eversheds Sutherland
- HVG Law
- Kennedy Van der Laan
- Lexence Advocaten
- Norton Rose Fulbright
- Van Benthem & Keulen
- Windt Le Grand Leeuwenburgh
- Marlène Volf | Louwman
- Nicole Evers | EY
- Margreet Hoekstra | T-Mobile
- Marlene Hogenhuis-Maeijer | Ingram Micro
- Irene van Affelen | de Postcode Loterij
- Jan Rijnveld | ANWB
- Enrique Boerboom | Albert Heijn
- Wilko Tjisse Claase | Havenbedrijf Amsterdam
- Marc Voskuil | ATOS
- Mischa Menheere | West Coast Supply

Where General Counsel meet
and share best practices