



ARTHUR KOHN
General Counsel
Mitsubishi LogisNext Europe



CHRISTINE SCHOUWENAAR
General Counsel & Company Secretary
RAI Amsterdam



MAAIKE VAN OPSTAL
General Counsel
Infinitas Learning



MARK BOETEKEES
General Counsel
KNVB



MATTHIJS ONDER DE LINDEN
General Counsel & Compliance Officer
Redmore

GENERAL COUNSEL NL

MAGAZINE 2024 - 2025



**RIGHTSOURCING
DIT ZEGGEN GCS
GENERAL COUNSEL ACADEMY
GCN BENCHMARK SURVEY**

terugblikken

GCN NEW YEAR'S KICK-OFF
GCN DENKTANK
GCN JAARCONGRES
GCN ROUNDTABLES
GCN PEERGROUPS
GCN NAJAARCONGRES
GCN AI WORKSHOPS



General Counsel Netherlands

KIDiscovery™

Nebula®

A Comprehensive Approach to Information Governance and eDiscovery

We solve complex legal, regulatory, and data challenges for our clients around the world by leveraging our proprietary software backed by 24/7/365 support. We accomplish this through bespoke technologies and solutions that support you with litigation, investigation, compliance, and recovery from data loss.



Litigation & Investigations

Our experienced team provides advice at every stage of discovery from the identification of potential sources of evidence to producing documents to adverse parties. Access our state-of-the-art searching and early case assessment technology to analyse your data rapidly, assess the extent of any potential liability, and evaluate the need for remedial action.



Cybersecurity & Ransomware

In the wake of a cybersecurity incident, we offer assistance locating and reviewing personal data so it can be communicated to the supervisory authorities and those affected within mandatory reporting deadlines. Additionally, our data recovery experts have developed a specialised collection of proprietary tools to recover data encrypted by ransomware.



M&A and Phase II

We are uniquely equipped to help manage your submissions to the FTC, DOJ, CMA, European Commission, and other global competition bureaus. We offer the industry's most powerful data processing and review platforms, a dedicated team of Second Request experts, and global managed document review resources to help ensure timely and accurate productions to antitrust regulators.



Insurance Matters

With a dedicated team to ensure consistent service across all matters and budget transparency for stakeholders, our advanced technology streamlines review for superior speed and cost-effectiveness. We are an approved insurance panel provider for many major insurance carriers.

Multiple delivery options available to meet any need.

Providing ultimate optionality for our customers, Nebula can be deployed:



SaaS: Cloud
Global coverage via
Nebula Cloud regions



SaaS: Nebula Data Centers
In our ISO/IEC 27001-certified
data centers



Your Own Data Center
Nebula Enterprise™ rack-mounted
hardware solution

**Service Excellence,
Effortless Adoption,
Bespoke Technology
- Created by and for
Our Clients**



EDITIE 2024-2025 GENERAL COUNSEL NL MAGAZINE

Jaarlijks magazine voor
General Counsel

COLOFON GCN MAGAZINE 2024-2025

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

ZUIDAS
PUBLISHERS

WTC Amsterdam
Strawinskylaan 151
1077 XW Amsterdam
+31 (0)20-3620993
info@zuidaspublishers.nl
www.zuidaspublishers.nl

Hoofdredacteur Romy Lange
Fotografie Reno van Dijk
Vormgeving Emiel Brouwers en
Nikki van der Pijl - de Voogd

Heeft u een bericht voor de redactie
of wilt u een advertentie plaatsen?
Mail ons op info@zuidaspublishers.nl

Frequentie Jaarlijks
Uitgave 12^e editie

Verspreiding

General Counsel NL Magazine wordt naar de GCs in
Nederland gepersonificeerd opgestuurd via control-
led circulation. Het magazine wordt zowel in print als
online aangeboden.

Copyright

© 2024 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.

INSOURCING OUTSOURCING TECHSOURCING + RIGHTSOURCING

Twee maanden geleden verscheen de GCN Benchmark Survey 2024 waarin
General Counsel aangeven dat het implementeren van AI binnen de juridische
afdelingen de allerhoogste prioriteit heeft van alle technologische innovaties.
Ongelooflijk eigenlijk: twee jaar geleden was AI nog volledig onbekend.

GCs mogen hierdoor terug naar de tekentafel om hun strategische en
operationele plannen aan te passen. En dat is een kans: AI helpt GCs om
de bekende 'more for less challenge' op te lossen, mits het goed wordt
ingezet. Het is cruciaal om de teamleden mee te nemen in de technologische
veranderingen en tegelijkertijd goed na te denken welke werkzaamheden je
beter kan insourcen of outsourcen.

GCN helpt haar leden hierbij, samen met de GCN-Partners die ook innoveren.
Zo vind je in dit GCN Magazine een helder artikel over Rightsourcing. In 2025
besteden we verder extra aandacht aan het managen van de juridische
afdeling, inclusief het gebruik van AI en blijft 'people skills' een terugkerend
thema. En wil je echt stappen maken? Overweeg dat ons mini-MBA: het
Executive Programma van de General Counsel Academy dat plaatsvindt van
26 januari tot en met 31 januari 2025 (zie www.generalcounsel.eu).

Het belooft weer een geweldig jaar te worden met onder meer het GCN
Jaarcongres op 24 maart in het Academiegebouw van de Universiteit Leiden
aan het Rapenburg en het GCN Jaardiner op 9 oktober in het Arsenaal in
Naarden-Vesting. Zet je het alvast in je agenda?

Happy New Year!
Het GCN Team



Van links naar rechts: Linda de Heer, Melanie Maas, Els van der Meijden en Michiel van Straaten



Roland
Berger



How does your organization manage the growing complexity of today's business environment? We help organizations not only manage risks and enhance resilience but also unlock new strategies and growth opportunities.

Robust organizations navigate uncertainty while preserving long-term growth.

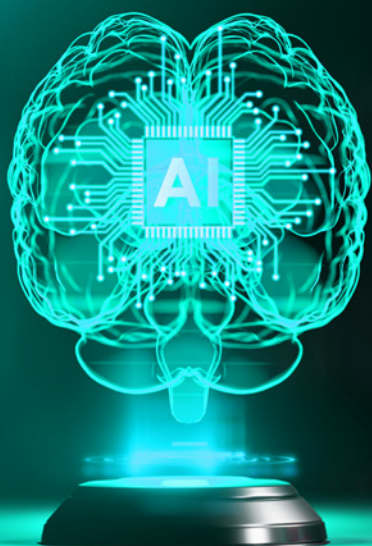
We drive transformation, empowering our clients to build resilient organizations with clear, pragmatic strategies. As true business partners, we push results even further during periods of growth and find practical solutions in critical times.



- | | | | |
|----|--|----|--|
| 06 | New technologies require a new legal strategic plan | 34 | GCN Peergroups
<i>Juni 2024</i> |
| 12 | General Counsel Netherlands Partners | 37 | General Counsel NL Najaarscongres 2024 |
| 13 | About GCN | 40 | GCN Roundtables
<i>General Counsel NL Najaarscongres 2024</i> |
| 14 | Samenwerken aan de energietransitie
<i>Dentons</i> | 45 | GCN Denktank
<i>18 april 2024</i> |
| 16 | General Counsel NL New Year's Kick-off 2024 | 46 | General Counsel Academy |
| 18 | Dit zeggen General Counsel | 48 | GCN AI Workshops |
| 24 | General Counsel NL Jaarcongres 2024 | 50 | General Counsel NL Benchmark Survey 2024 |
| 28 | GCN Roundtables
<i>General Counsel NL Jaarcongres 2024</i> | 55 | GCN Agenda 2025 |
| 33 | Wij zoeken graag de grenzen van het merkenrecht op
<i>Chiever</i> | | |

NEW TECHNOLOGIES REQUIRE A NEW LEGAL STRATEGIC PLAN

Some General Counsel once regarded artificial intelligence as just another buzzword, while others thought AI would dramatically change their work in the very near future. However, it appears now that AI is a great opportunity to evolve legal practices and enhance the efficiency of in-house teams. To harness AI's full potential, General Counsel need to stay informed about technological advancements and adopt innovative work methods.





*Author: **Maurits Star Busmann**
Strategic Advisory Services for General Counsel
Interim General Counsel / Head of Legal
maurits@starbusmann.nl*

As AI and technology advance rapidly, General Counsel now have the chance to revise their strategic plans. This will also involve determining the most suitable sourcing model - insourcing or outsourcing - for specific strategic objectives and ongoing activities, while also incorporating technology, including AI, wherever feasible.

What is rightsourcing? Rightsourcing refers to aligning your legal department's work needs with the optimal combination of sourcing solutions - insourcing, outsourcing, and/or techsourcing - to achieve the best outcomes efficiently and cost-effectively.

In essence, it means assigning the right legal work to the right people, in the right place, at the right price, while using appropriate technology.

Before we dig deeper into the topic of rightsourcing, it's essential to consider how to create a strategic plan for your legal department. For General Counsel looking beyond traditional legal responsibilities - such as ESG, Governance, Public Affairs and Ethics & Compliance - the strategic plan should include these domains as well.

This article is primarily written to provide a high-level overview for General Counsel on how they can shape their strategic plan and incorporate ways to optimise the sourcing of their activities.

The legal department strategic plan

Before you can start developing a strategic plan, you will need to create a vision, mission and strategy for your legal department.

Vision and mission

Your department's vision represents the "why" behind its work. It articulates the future you aim to create. Consider what your legal function aspires to become and the impact it wants to achieve.

The mission answers the "what." It defines your department's existence: what you do, for whom, how, and the added value you provide. This statement serves as a guide for your team's objectives and interactions with internal clients, ensuring alignment and clarity.

Both vision and mission should be the driving force behind every action your team takes, reinforcing a consistent message to the organisation, offering direction, aiding decision-making, and maintaining focus.

Strategy

Strategy arises from your department's vision and mission, addressing three fundamental questions: what does your department aspire to become, why does it exist, and what unique capabilities does it contribute? The strategy serves as a roadmap for accomplishing that vision and mission.

General Counsel now have the chance to revise their strategic plans. This will also involve determining the most suitable sourcing model - insourcing or outsourcing - for specific strategic objectives and ongoing activities, while also incorporating technology, including AI, wherever feasible.

Creating a legal strategy is also about defining how your department will support the organisation's success. Aligning your objectives with the overall company strategy is crucial for effective execution.

Start by engaging with senior management and encouraging your team to connect with their internal clients. Depending on your organisation's size, consider conducting formal surveys to identify needs and priorities. Participation in corporate planning processes allows you to understand decision rationales and contribute insights that may not arise from other departments.

This involvement benefits both sides, enabling you to identify legal considerations early and assist management in recognising opportunities and threats. Although urgent legal matters often distract from strategic planning, taking time to focus on your department's purpose and service delivery is essential. Developing a strategy is a critical leadership responsibility that provides clarity and direction for both internal clients and the legal team.

Legal department strategic plan

The result of this strategic exercise is a roadmap that documents your department's objectives, resource needs, and performance metrics. It offers a comprehensive overview, highlighting your current position, desired future state, and the steps necessary to achieve your objectives.

Benefits of a strategic plan

- Enhances collaboration: fosters connections with other business units regarding their priorities and how your team can provide support.
- Provides rationale for budget requests: delivers context for financial needs.
- Promotes engagement: fosters accountability and ownership within the team.
- Tracks progress: allows for monitoring of achievements, showcasing the legal function's value.

Steps to develop a strategic plan

1. Evaluate the current state: assess your department's structure, processes, resources, and capabilities. Identify strengths, weaknesses, and improvement opportunities by consulting with stakeholders.
2. Outline key goals: indicate your organisation's key goals for the upcoming year at the beginning of your legal strategic plan.
3. Consider your vision and mission.
4. Define strategic objectives: clearly outline 3-5 strategic objectives that align with the overall organisational strategy and contribute to the business's success. A few examples of strategic objectives:
 - Reduce external legal spending.
 - Accelerate transactions and reduce the length of contracting from deal close to execution.
 - Prioritise and complete high revenue/cost saving and strategic commercial agreements.
 - Scale in-house legal operations and competencies, lowering legal costs and outside counsel fees.
 - Enhance legal compliance.
 - Minimise litigation risks.
 - Increase departmental efficiency.
 - Expand diversity and inclusion initiatives.
 - Create a data breach mitigation strategy.
5. Prioritise objectives: assess each objective based on urgency, significance, and resource needs. Focus on high-impact activities and ensure they are SMART: Specific, Measurable, Actionable, Relevant, and Timely.
6. Create action plans: for each objective, outline tasks, timelines, responsible parties, and resource needs, breaking initiatives into manageable goals.
7. Develop a sourcing strategy: evaluate resources necessary for implementing strategic objectives, including staffing, budget, and technology.
8. Establish Key Performance Indicators (KPIs): define metrics to track progress and schedule regular assessments to adjust strategies as needed.
9. Communicate: share your vision, mission, and strategic objectives with the organisation using familiar language to facilitate understanding and engagement.

**THE RESULT OF
THIS STRATEGIC
EXERCISE IS
A ROADMAP
THAT DOCUMENTS
YOUR DEPARTMENT'S
OBJECTIVES, RESOURCE
NEEDS, AND
PERFORMANCE
METRICS**

What are your sourcing options?

Insourcing

Insourcing involves assigning tasks to an internal team with the necessary expertise. This can include generalist or specialist in-house counsel, including interim legal counsel, paralegals, contract managers, or legal operations specialists.

Outsourcing

Outsourcing delegates specific matters to external service providers, such as traditional law firms, managed legal service providers, or alternative legal service providers.

Techsourcing

Legal technology includes software and tools designed to enhance legal processes, from case management to document automation. Increasing investments in legal technology enable teams to manage workloads effectively while allowing them to focus on higher-priority tasks.

EMBRACING AI AND INNOVATIVE SOURCING MODELS ALLOW LEGAL DEPARTMENTS TO POSITION THEMSELVES AS PRO-ACTIVE PARTNERS WITHIN THE ORGANISATION

Relevant legal technology use cases:

- AI-powered document automation and contract management.
- Legal chatbots for client support and intake.
- Workflows and process automation.
- Intake and self-service systems.
- AI in legal research and due diligence.
- Automated reviews of third-party contracts.
- AI assistance for reviewing contracts.
- Contract repository and analysis dashboards.
- Sifting through unstructured data at scale.
- Organisation-wide negotiation tracking.

Integrating legal technology into both insourcing and outsourcing strategies is crucial.

How to get started?

To effectively support your organisation's success, it's essential to align your legal department's objectives with the overall company strategy. A well-defined sourcing strategy is a key component of this alignment, enabling you to optimise resources and improve service delivery.

Here are the steps to develop an effective sourcing strategy:

1. List objectives and activities

Begin by identifying your strategic objectives and ongoing activities. Conduct a thorough assessment of what the legal department aims to achieve both in the short and long term. Consider objectives like reducing legal costs, improving response times, or enhancing compliance efforts. For ongoing activities, catalogue routine tasks such as contract management, litigation support, and regulatory compliance. This clarity will help pinpoint where sourcing strategies can provide the most benefit.

2. Define sourcing considerations

Evaluate each objective and activity against key sourcing considerations to determine the most suitable option. Consider the following factors:

- Cost efficiency: assess the cost implications of each sourcing choice. Will insourcing or outsourcing deliver better value?
- Expertise and specialisation: determine if specialised knowledge is needed for specific tasks. For complex legal matters, outsourcing may be more effective.
- Focus on core activities: identify whether a task is key to your legal department's mission. Insourcing may be best for core functions, while non-core tasks could be outsourced.
- Control and oversight: consider the level of control required. Insourcing typically offers more direct oversight, while outsourcing may necessitate solid management.
- Scalability and flexibility: evaluate how easily each option can scale based on demand, which is crucial for fluctuating workloads.
- Time considerations: assess the urgency of tasks. Some may require immediate attention from in-house teams, while others can accommodate longer timelines.
- Technology and innovation: explore how each option utilises technology, such as automation and AI through techsourcing.
- Risk management: identify potential risks associated with each choice, including data security and compliance.
- Long-term implications: consider the lasting impact of your sourcing decisions on departmental capacity and effectiveness.
- Regulatory and compliance requirements: ensure that sourcing decisions align with legal and regulatory obligations.
- Cultural alignment: evaluate how well each option fits into your organisation's culture and values, and how it can affect collaboration and integration.

3. Select sourcing options

Based on your evaluations, determine whether to insource, outsource, or techsource for each

objective and activity. Document your rationale for each choice and how it aligns with your strategic objectives. Once decisions are made, communicate them clearly to management and your legal team. Transparency fosters understanding and buy-in from all stakeholders, facilitating smoother implementation.

4. Ongoing review and updates

Your sourcing strategy should be a living document that adapts to your department's needs and organisational changes. As new activities arise or existing objectives shift, revise the strategy to ensure it remains aligned with your objectives. Regularly seek feedback from your team and stakeholders to identify areas for improvement and adapt to emerging trends in the legal landscape.

By following these steps, you can establish a robust sourcing strategy that not only enhances your legal department's effectiveness but also significantly contributes to your organisation's overall success.

Final thoughts

As new technologies reshape the legal landscape, General Counsel have a unique opportunity to redefine their strategic approach. Embracing AI and innovative sourcing models allow legal departments to position themselves as pro-active partners within the organisation. By developing a strategic plan that aligns with both departmental and organisational goals, General Counsel can enhance collaboration, optimise resources, and create greater value. A thoughtful sourcing strategy - balancing insourcing, outsourcing, and techsourcing - will empower legal teams to deliver timely, cost-effective solutions. Remember, your strategic plan is a living document that requires regular review and adjustment to remain effective. In this ever-changing landscape, the ability to adapt and innovate will distinguish leading legal departments.

For further insights or assistance in refining your strategic plan, feel free to reach out to Maurits Star Busmann.



Hans-Martijn Roos

CEO Legadex

hmroos@legadex.com

Showcase Rightsourcing: Corporate Housekeeping and Legal Entity Management

Corporate housekeeping (CHK) tasks, including compliance tracking and document management, consumed significant time within the legal, finance and tax department due to fragmented responsibilities across multiple teams and inconsistent data. To improve efficiency, the department collaborated with an Alternative Legal Service Provider (Legadex) to streamline CHK through a combination of insourcing, outsourcing, and techsourcing.

- 1 Insourcing Key Oversight:** The legal team retained control over strategic decision-making while delegating routine tasks.
- 2 Outsourcing:** Routine compliance and document updates were handled by the ALSP, reducing in-house workloads.
- 3 Techsourcing:** A centralised entity management system automated reminders and enabled easy access to compliance data, enhancing transparency and reducing missed deadlines.

Outcome: This approach cut CHK time by 50%, improved cost visibility, and ensured accurate compliance tracking, enabling the legal team to focus on higher-priority tasks.

For more examples
on rightsourcing
you can visit:





WE ARE EXTREMELY PROUD OF OUR GCN PARTNERS

Each and every one of them being premier league players in the world of legal services. Innovative parties, always willing to share their up-to-date knowledge and experiences with GCN members. And at the same time always open to listen to the wishes of GCs to further professionalize their services. If you have any questions, please do not hesitate to contact them!

**Baker
McKenzie.**

**bureau
Brandeis**

BUREN
LEGAL | TAX | NOTARY

DENTONS

**EVERSHEDS
SUTHERLAND**

HOUTHOFF

**Kennedy
Van der Laan**

KIDiscvery.

Lexence

 **Microsoft**

 **NORTON ROSE FULBRIGHT**

VAN BENTHEM & KEULEN
ADVOCATEN | NOTARIAAT

 **Windt
Le Grand
Leeuwenburgh**
ADVOCATEN

Where General Counsel meet and share best practices

GCN

[General Counsel Netherlands](#)



GCN is the creative knowledge network for ultimate responsible (in-house) lawyers in the Netherlands. It is the platform where General Counsel from a wide range of companies meet, help each other and share knowledge. GCN is the knowledge centre for and by GCs and for everyone who cares about General Counsel. Core values are: quality, informal, confidential, an inclusive mindset and personal.

www.generalcounsel.nl



GCA

[General Counsel Academy](#)

Business Programs & Courses for future-oriented General Counsel

The General Counsel Academy offers world class short-term and tailor-made academic business programs for future-oriented General Counsel and Chief Legal Officers and other ultimate responsible in-house lawyers from all over the world. Instead of becoming better lawyers, our programs help GCs become better leaders and trusted business advisors at CEO level.

www.generalcounsel.eu

DUURZAME DEALS

SAMENWERKEN AAN DE **ENERGIE- TRANSITIE**



Marcel Janssen & Ferdinand Voskens

Ferdinand Voskens is General Counsel bij GIGA Storage, een Nederlandse voorloper op het gebied van batterijopslagsystemen. Marcel Janssen, advocaat en partner bij Dentons, heeft de organisatie vanaf de pioniersfase zien en helpen groeien. De door GIGA gemaakte professionaliseringsslag heeft de samenwerking behoorlijk veranderd. “Soms verlang ik naar die beginperiode”, vertelt Marcel. “maar GIGA blijft een van onze allerleukste cliënten”.

Energieopslag is een cruciale schakel in de transitie van fossiele brandstoffen naar groene energie. Als het hard waait en de zon schijnt draaien de wind- en zonneparken overuren, maar omdat het elektriciteitsnet van Nederland vol zit is er soms geen ruimte om deze opgewekte energie op te vangen. Met gigantische batterijen zorgt GIGA Storage voor opslag, zodat er geen duurzame energie verloren gaat.

Van start-up naar scale-up

Ferdinand begon in april 2023. “Mijn verwachting was dat ik in een start-up terecht zou komen waar ik de tijd zou krijgen om het juridische fundament uit te bouwen”. Dat liep anders. “Ik had het contract nog niet eens getekend toen er een unieke kans kwam voor een heel groot project, waarvoor we meteen op zoek moesten naar een investeerder”.

In mei 2024 is dit proces afgerond. Sindsdien kan hij zich meer richten op zaken die passen bij de huidige fase van het bedrijf. Van governance tot projectondersteuning, conflicts of interest, acquisities, procurement, contractmanagement of het vennootschapsrecht - de nadruk ligt nu alsnog op het bouwen van een solide (juridisch) fundament.

Externe GC

“Voordat de rol van GC hier bestond opereerde Marcel eigenlijk officieus als een soort externe GC”, aldus Ferdinand. “Hij is in die pioniersfase enorm belangrijk geweest. Met zijn kwaliteiten als doener en dealmaker heeft Marcel GIGA als start-up wegwijs gemaakt in de complexe wereld van energieprojecten”.

Dat was aan de ene kant heel dankbaar werk maar ook ingewikkeld. “Ik zat te dicht op de onderneming en kreeg meer verantwoordelijkheid dan je van een externe adviseur zou moeten verwachten”, vertelt Marcel. “Ik heb de founders toen geadviseerd om een stevig juridisch iemand aan te nemen. Sinds de komst van Ferdinand zijn de structuren veel duidelijker. Hij heeft in korte tijd het vertrouwen gewonnen en is betrokken bij strategische beslissingen”.

Ferdinand vult aan: “Ik had eerlijk gezegd gehoopt nog mee te kunnen pionieren, maar ben ook trots op hoe snel we zijn geprofessionaliseerd. Met het kapitaal en de internationale expertise die we nu aan boord hebben kunnen we veel sneller schakelen”.

Algemeen belang

Het team van Marcel werkt onder andere voor de grootste bedrijven en investeerders in de wereld en heeft veel ervaring met grote duurzame energieprojecten. “Als je als advocaat werkt op het gebied van de energietransitie dien je niet alleen het belang van je cliënt, maar ook het algemeen belang. Die extra dimensie geeft mij veel voldoening”.

Maar het gaat om meer dan intrinsieke motivatie. “GIGA is de afgelopen jaren een van onze allerleukste cliënten geweest”, vertelt Marcel. “Dat zit in een combinatie van factoren. Het is de persoonlijke relatie, niet alleen met mij maar met mijn hele team. De mensen bij GIGA weten op een of andere manier heel snel een persoonlijke relatie op te bouwen. Het is het feit dat we met elkaar kunnen lachen. Het is ook de professionaliteit die ik heb zien groeien en waar ik zelf ook aan heb mogen bijdragen. Het is de oprechte waardering die we van ze krijgen.

Maar het is ook de gelijkwaardige relatie. Ferdinand kan mij bijvoorbeeld weleens bellen met de boodschap – dit of dat loopt niet efficiënt, hoe kunnen we dit anders organiseren? We voelen ons allebei vrij om elkaar op dingen aan te spreken omdat de relatie zo bestendig is. Voor mijn hele team geldt hierdoor: als GIGA belt, gaat iedereen net iets harder lopen”.

GCN NEW YEAR'S KICK-OFF

Milieuaansprakelijkheid van Leidinggevendenden





Vol energie is op 18 januari 2024 het GCN jaar gestart met de GCN New Year's Kick-off bij BMW-MINI dealer Van Poelgeest in Amsterdam. Dr. Tim Bleeker Assistant Professor, Faculty of Law, Corporate Law gaf een inleiding omtrent Milieuaansprakelijkheid van Leidinggevenden en Hanne Tersmette, Ambassadeur van de Nederlandse Natuur gaf inzicht in de Stand van de Natuur.

De verwachting is dat bestuurders, en andere 'directors' zoals General Counsel, in de toekomst vaker persoonlijk aansprakelijk worden gesteld voor milieuovertredingen in bedrijfscontext. Het zal niet langer alleen om de 'grote vervuilers' gaan, ook het management van bedrijven in de keten zijn sneller aansprakelijk te stellen. Wat moet je je tenminste goed realiseren als General Counsel, zowel voor je bedrijf, de bestuursleden als voor jezelf? Eén van de weinige experts op dit terrein is onze speciale gast: Tim Bleeker. Tim zijn promotie ging over dit onderwerp en hij publiceert hierover met grote regelmaat als Assistant Professor aan de VU Amsterdam. Hij schept duidelijkheid aan de hand van concrete voorbeelden en geeft antwoord op vragen hieromtrent.

De stand van de natuur

Wat is er aan de hand in de natuur? Welke veranderingen zijn er te zien? Hanne Tersmette-Strijland kan hier als 'Ambassadeur van de Nederlandse Natuur' bij uitstek antwoord op geven. Ze schrijft blogs, columns en artikelen in tijdschriften en dagbladen. Regelmatig schuift ze aan bij talkshows als expert op natuurgebied of is ze op de radio te horen. Hanne is momenteel woordvoerder van Vogelbescherming Nederland en was voorheen onder meer woordvoerder van Natuurmonumenten en werkte daar ook jarenlang als boswachter.



DIT ZEGGEN GENERAL COUNSEL

In lijn met het hoofdartikel hebben we vijf GCs de volgende vragen voorgelegd:

1. Hoe bepaal jij welk werk je neerlegt bij teamleden, bij externen of oplost met technologie?
2. Hoe vaak maak je deze afweging en wie helpt je bij het maken van deze afweging?
3. Wat zijn voor jou de belangrijkste factoren bij het inkopen van de diensten bij externen?
4. Waar worstel je het meeste mee bij Rightsourcing of Legal Services?
5. Welke tip kan je andere GCs geven rondom dit thema?

Arthur Kohn

General Counsel

bij Mitsubishi LogisNext Europe

1. Hoe bepaal jij welk werk je neerlegt bij teamleden, bij externen of oplost met technologie?
Dat hangt af van de omvangrijke en complexiteit van het verzoek. Maar ook van de aanwezige inhouse kennis en de werkdruk van het team. Ook hebben we een vaste flexibele schil. Daarnaast kan in onze praktijk (nog) niet alles met technologie worden opgelost. Bij omvangrijke projecten probeer ik in ieder geval al deze factoren mee te wegen.
2. Hoe vaak maak je deze afweging en wie helpt je bij het maken van deze afweging?
Zulke overwegingen komen met name voor bij grote en strategische projecten. Het is belangrijk om een goed beeld te hebben van het werk of project. Dat vergt een goede verstandhouding en afstemming met de betrokken afdeling zoals IT, Finance of Business Development. Maar natuurlijk ook met de rest van het Legal, Compliance & Privacy team.



3. Wat zijn voor jou de belangrijkste factoren bij het inkopen van de diensten bij externen?
Het allerbelangrijkste is voor mij de klik met de persoon aan de andere kant. Uiteraard in combinatie met inhoudelijke kennis en een goede prijs/kwaliteit verhouding. Begrijpt hij/zij waar het over gaat, worden deadlines nagekomen, de juiste toon en balans in de stukken en pro-actief meedenken. Kennis van onze business en het signaleren van trends in de markt zijn allebei ook een pre.
4. Waar worstel je het meeste mee bij Rightsourcing of Legal Services?
Voor internationale procedures of onderzoeken is het soms een uitdaging om de juiste personen te vinden. Aan de andere kant is het fijn en voelt het goed om op een groot netwerk te kunnen vertrouwen van (internationale) advocaten of andere adviseurs die soms zelf iets kunnen betekenen of je anders in ieder geval op weg kunnen helpen.
5. Welke tip kan je andere GCs geven rondom dit thema?
Als we externen gebruiken proberen we steeds meer in de engagement letter vast te leggen dat ze – waar mogelijk – slim moeten werken door bijvoorbeeld AI inzetten en dat de gerelateerde kostenbesparing vervolgens gedeeld moet worden.



Christine Schouwenaar
*General Counsel & Company
Secretary bij RAI Amsterdam*

1. Hoe bepaal jij welk werk je neerlegt bij teamleden, bij externen of oplost met technologie?

Op basis van een inschatting van het risico en belang van de vraag/opdracht en de afzender daarvan, de expertise en tools die in-house aanwezig zijn, beschikbaarheid en tijd, en het beschikbare budget.

2. Hoe vaak maak je deze afweging en wie helpt je bij het maken van deze afweging?

Deze afweging maak ik bij vrijwel elke nieuwe vraag of opdracht. Soms in een fractie van een seconde, soms na het expliciet afwegen van de verschillende factoren, al dan niet in overleg met mijn interne opdrachtgever. Soms betrek ik ook teamleden bij het maken van de afweging, daar komt soms nog een onverwachte uitkomst uit, bijvoorbeeld dat iemand zonder dat ik het weet ervaring met het onderwerp blijkt te hebben of een handige connectie heeft.

3. Wat zijn voor jou de belangrijkste factoren bij het inkopen van de diensten bij externen?

Expertise is vrijwel altijd nummer één, bij voorkeur in combinatie met het kunnen geven van praktisch en bruikbaar advies. Daarnaast spelen uiteraard de kosten een belangrijke rol, evenals een goede relatie met de adviseur. In sommige dossiers is het uitermate prettig als de adviseur bekend is met ons bedrijf, onze activiteiten en onze stakeholders, in andere gevallen kan de opdracht juist weer prima worden uitgevoerd door iemand die daar minder mee bekend is.

4. Waar worstel je het meeste mee bij Rightsourcing of Legal Services?

De balans tussen tijd en bruikbaarheid. Soms wil je iets het liefste uitbesteden omdat je er zelf geen tijd voor hebt, maar als je bij voorbaat weet dat je het gegeven advies of de opgestelde overeenkomst nog grondig moet doorakkeren voor je hem intern kan doorsturen, heb je er per saldo weinig aan. Dan ben je het probleem aan het verplaatsen. Daarnaast ben ik nog zoekende naar het inzetten van technologische oplossingen: welke oplossingen dragen daadwerkelijk bij aan de efficiency zonder in te boeten op kwaliteit en betrouwbaarheid?

5. Welke tip kan je andere GCs geven rondom dit thema?

Het is allereerst natuurlijk handig om een goed beeld te hebben van de kennis en expertise die je zelf wel en niet in huis hebt. Daarnaast is het handig om een overzicht te hebben van je preferred suppliers en eventuele andere resources (zoals een technologische oplossing) op verschillende (rechts-)gebieden, en om op de meest voorkomende gebieden ook een keuze te hebben tussen bijvoorbeeld een (dure) specialist en een (goedkoper) alternatief voor situaties die zich daarvoor lenen. Tot slot is het ook belangrijk om een goede relatie te onderhouden met je adviseurs en om ze tegelijkertijd te blijven uitdagen om een acceptabele prijs-kwaliteit verhouding te blijven waarborgen.



Maaïke van Opstal

General Counsel bij Infinitas Learning

- **Bekendheid met de business**
het is efficiënt als de externe partij bekend is met de wijze waarop wij werken. Voor auteursrechtelijke zaken maken wij bijvoorbeeld al jaren gebruik van hetzelfde advocatenkantoor, wat tijd bespaart en prettig werkt;
- **Klik**
ook is het belangrijk dat er – in zekere zin – een klik is met de externe partij / persoon.

Daarbij hangt het af van de aard van de zaak welke factoren het zwaarst wegen.

1. Hoe bepaal jij welk werk je neerlegt bij teamleden, bij externen of oplost met technologie?

Hoe vaak deze afweging wordt gemaakt is afhankelijk van de aard en de hoeveelheid van het werk dat binnenkomt. Je kunt daarbij denken aan routinematig werk tot advisering bij grote projecten of complexe zaken.

2. Hoe vaak maak je deze afweging en wie helpt je bij het maken van deze afweging?

De belangrijkste factoren zijn:

- **Expertise**
het kennisniveau en de ervaring met soortgelijke zaken van de externe partij is van belang;
- **Kosten**
een goede prijs-kwaliteitverhouding is belangrijk;
- **Beschikbaarheid en reactietijd**
in bepaalde zaken is het belangrijk dat de externe partij meteen beschikbaar is en snel kan reageren;
- **Reputatie**
het helpt als we aanbevelingen hebben van collega's of zelf goede ervaringen hebben uit het verleden met de externe partij;

3. Wat zijn voor jou de belangrijkste factoren bij het inkopen van de diensten bij externen?

Het meest worstel ik met het beheren van juridische kosten zonder in te boeten op kwaliteit en efficiëntie.

4. Waar worstel je het meeste mee bij Rightsourcing of Legal Services?

In de komende jaren wordt het integreren van technologie steeds belangrijker. Zeker met de komst van (en administratieve verplichtingen rondom) AI. Ik denk dus dat het belangrijk is om je op tijd te verdiepen in de technologische mogelijkheden om bepaalde administratieve verplichtingen te automatiseren en de mogelijkheden die AI biedt om bepaalde taken (gedeeltelijk) over te nemen.

5. Welke tip kan je andere GCs geven rondom dit thema?

Als we externen gebruiken proberen we steeds meer in de engagement letter vast te leggen dat ze – waar mogelijk – slim moeten werken door bijvoorbeeld AI inzetten en dat de gerelateerde kostenbesparing vervolgens gedeeld moet worden.

Mark Boetekees

General Counsel bij KNVB

1. Hoe bepaal jij welk werk je neerlegt bij teamleden, bij externen of oplost met technologie?

In de eerste plaats is van belang wat voor een onderwerp het betreft. Binnen onze afdeling zijn 8 juristen actief (waarbij ik mezelf niet heb meegerekend) en elke jurist heeft een of meerder rechtsgebieden in zijn/haar portefeuille. Vervolgens is van belang hoe veel spoed het desbetreffende werk heeft en welk teamlid in verband daarmee gelegenheid heeft het werk op te pakken. Tenslotte is de inhoud van het werk en de mate van vereiste specialisatie van belang om te bepalen of er een of meerdere externe(n) wordt (worden) ingeschakeld. Overigens is binnen onze organisatie in het algemeen wel bekend bij wie van de juristen men moet zijn. Dus veelal schakelt men rechtstreeks met de desbetreffende jurist en verloopt dat dus niet via mij.

2. Hoe vaak maak je deze afweging en wie helpt je bij het maken van deze afweging?

Niet zo heel vaak. Zoals al opgemerkt, weet doorgaans de organisatie wel bij wie men moet zijn. En de juristen zijn zelf ook goed in staat om te bepalen of een externe moet worden ingeschakeld. Indien ik zelf de afweging maak, betrek ik daarbij altijd een of meerdere teamleden.

3. Wat zijn voor jou de belangrijkste factoren bij het inkopen van de diensten bij externen?

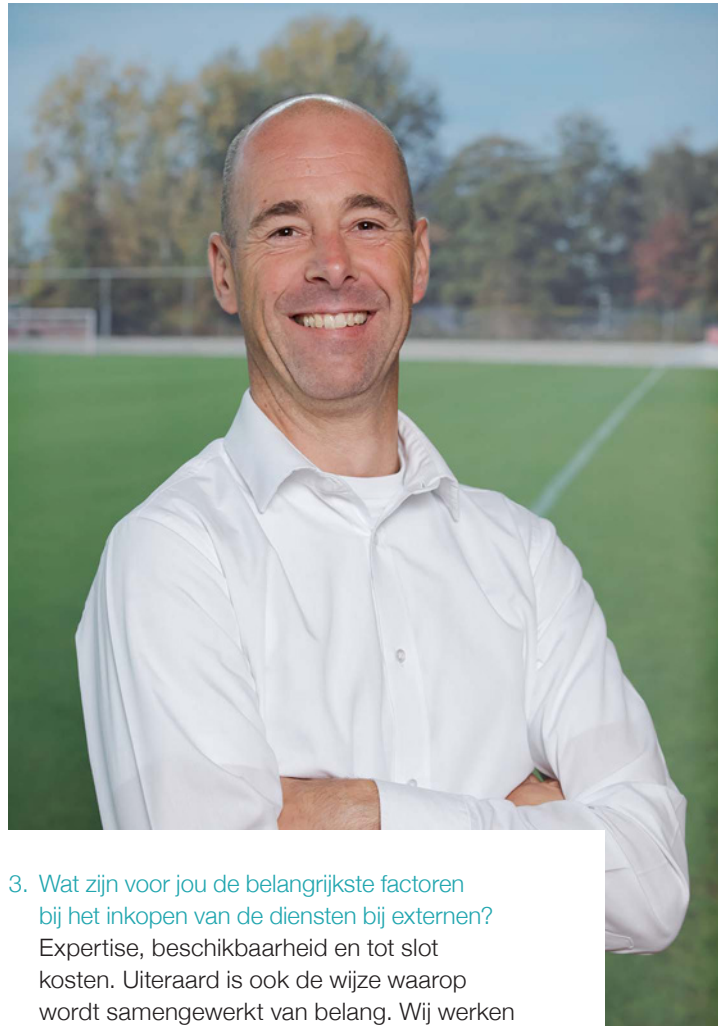
Expertise, beschikbaarheid en tot slot kosten. Uiteraard is ook de wijze waarop wordt samengewerkt van belang. Wij werken overigens met vaste externe adviseurs. Naast een huisadvocaat, werken wij voor enkele rechtsgebieden samen met vaste kantoren/adviseurs. Dit geldt in het bijzonder voor IE-recht, ondernemings- en vennootschapsrecht, privacyrecht en mededingingsrecht.

4. Waar worstel je het meeste mee bij Rightsourcing of Legal Services?

Vooral het bewaken van de werkdruk van de medewerkers.

5. Welke tip kan je andere GCs geven rondom dit thema?

Dit vind ik een lastige vraag. Elke organisatie heeft immers haar eigen dynamiek. Maar wat ik vooral van belang vind, is om als team te opereren. Uiteindelijk moeten we het samen doen. Net zoals op het voetbalveld, geldt ook bij ons dat niemand belangrijker is dan het team.





Matthijs Onder de Linden

General Counsel & Compliance Officer bij Redmore

1. Hoe bepaal jij welk werk je neerlegt bij teamleden, bij externen of oplost met technologie?

Alle acties en taken worden in een planbord gezet van MS Planner. Bijzondere projecten en acties uit audits in een apart planboard, de rest in ons algemene planbord. Dit geeft mij een goed beeld van de hoeveelheid, complexiteit en diversiteit van het werk. Dit helpt in de werkverdeling en prioritering. In principe hebben de leden van het Legal & CRSa team hun eigen taakaccent en daarmee hun eigen winkel. Bij complexe of risicovolle taken wordt overwogen externen te betrekken. Ook bij een extra 'sense-check'.

Repeterende of tijdrovende taken versimpelen we met technologie, waar het plannen en prioriteren van taken een voorbeeld van is.

2. Hoe vaak maak je deze afweging en wie helpt je bij het maken van deze afweging?

Prioritering is een continu proces. Het is een soort jongleren. Je kan verschillende ballen hooghouden, maar slechts 2 vasthouden. In dit continue proces zit ook de keuze of een externe wordt betrokken. Inkoop van technologie is meer strategisch van aard en gaat spelen als het ergens gaat wringen of kraken. Als team maken we deze afwegingen. Over complexe, risicovolle, strategische of dure zaken stem ik af met het management team en in bijzonder de CEO Redmore. Ook peers zijn een belangrijke bron zoals de lezers van dit tijdschrift.

3. Wat zijn voor jou de belangrijkste factoren bij het inkopen van de diensten bij externen?

Dat is afhankelijk voor welk doel de externe wordt ingehuurd. Het inhuren van een notaris is soms noodzakelijk en dan is een efficiënt en prettige samenwerking het belangrijkste. Dat geldt ook voor incident management. Het is belangrijk dat je dezelfde taal spreekt en elkaar snel en goed begrijpt. Zeker als het spannend wordt.

Afhankelijk van het geschil is het nodig rekening te houden met een bepaalde waarborg en zal ook de naam van het kantoor van de externe een factor zijn. Het is aanvullend belangrijk dat de externe de organisatie en haar cultuur kent. Zo ook haar 'risk appetite'. Een externe die bovenmatig op het risico blijft drukken en niet tijdig schakelt naar de oplossing (en), past niet bij onze organisatie. En, niet in de laatste plaats omdat er veel partners van GCN meelesen, de fee moet competitief zijn.

4. Waar worstel je het meeste mee bij Rightsourcing of Legal Services?

Dat is geen moeilijke vraag. Dat is het inzetten van technologie. Je wilt het liefst iets integreren in de bestaande systemen, maar dat is vaak lastig te vinden. Als je een keuze maakt ben je pad-afhankelijk, oftewel je zit er dan aan vast en switchen naar een ander systeem of terug naar je oude situatie is dan complex of erg duur. Zeker als je data hebt gedeeld en hebt verrijkt.

Ik zie enorm veel kansen voor een efficiënte inzet van tooling voor juridische afdelingen, maar de keuze voor de beste tooling vereist een flinke tijds-investering van het team. Als eerste in de oriëntatiefase, daarna in de lastige besluitvormingsfase (je kan maar één keer 'ja' zeggen) en vervolgens in de implementatie en integratiefase. De gevaarlijkste fase moet dan nog komen: de evaluatiefase. Werkt het zoals we willen? Behaalt het ons doel? Bij een beetje twijfel kan het werk voor niets zijn en wordt de tooling niet of matig gebruikt.

5. Welke tip kan je andere GCs geven rondom dit thema?

Als we externen gebruiken proberen we steeds meer in de engagement letter vast te leggen dat ze – waar mogelijk – slim moeten werken door bijvoorbeeld AI inzetten en dat de gerelateerde kostenbesparing vervolgens gedeeld moet worden.



**SAVE
THE DATE**

GCN

General Counsel NL Annual Conference

*Academy Building, University of Leiden
Monday, March 24 - 2025, 9:00am - 6:00pm*



**SAVE
THE DATE**

GCN

General Counsel NL Annual Dinner

*Arsenal Building, Naarden-Vesting
Thursday, October 9 - 2025, 4:30pm - 9:30pm*



CONFIUS

INTERIM

Gespecialiseerd in
Legal, Compliance,
ESG en HR.

Voor informatie bel of mail:

Paul van Maarschalkerwaart

✉ maarschalkerwaart@confius.nl

☎ 06 46 63 37 69

Lodewijk Lugard

✉ lugard@confius.nl

☎ 06 46 46 79 97





TERUGBLIK OP GCN'S NL JAARCONGRES

Summary General Counsel NL Annual Conference 2024 at HQ Microsoft Schiphol Airport

The General Counsel NL Annual Conference 2024, held on March 27 at Microsoft's Schiphol headquarters, was a landmark event that brought together a record number of General Counsel and Chief Legal Officers to discuss one of the most pressing topics for Legal Departments: the transformative power of Artificial Intelligence (AI). Astrid Joosten, Chair of the day, welcomed all attendees and Michiel van Straaten, GCN's Community Chair, provided insight into the various upcoming GCN activities in the coming months.

[Embracing the Future: AI Transformation](#)

One of the highlights of the day was the keynote delivered by Jeff Bullwinkel, Vice President & Deputy General Counsel of Microsoft EMEA. His keynote was not just a mere presentation but a deep dive into the intricacies of AI, its profound impact on the legal profession and the role of GCs in enabling new opportunities and technologies.

His keynote covered a range of topics related to AI and its impact on the legal industry. Jeff commenced his



keynote by demystifying AI and its history, providing some context about generative AI as a technology, what it can do and how it is being adopted in the Netherlands. He elucidated its functions and the strides it has made, setting the stage for a discussion on the AI trends anticipated to shape 2024. He captivated the audience with an inspiring story from the Netherlands on how AI is revolutionizing the daily experiences of people with disabilities, showcasing the technology's potential to contribute to societal well-being.

The discourse then shined to the role of GCs in this AI-driven landscape. Jeff emphasized GCs role in this AI transformation by focusing on what these developments mean for GCs, in terms of supporting digital transformation without compromising legal or regulatory compliance risk. He highlighted how AI could transform legal support services and how GCs were playing a pivotal role in the formation of public policy in relation to AI.

A central theme of Jeff's keynote was Microsoft's focus on responsible AI. He outlined the company's principles, corporate standards, which are anchored in inclusion, fairness, and transparency. He stressed the importance of accountability in AI implementation and oversight that these technologies should serve the greater good without compromising ethical standards.

He shared Microsoft's experience in adopting AI tools – transforming the support provided by its legal team. The audience was treated to a demonstration that

brought these concepts to life, illustrating the practical applications of AI in legal support. This segment underscored the tangible benefits of AI and its capacity to enhance the efficiency and effectiveness of legal services.

In his concluding remarks, Jeff addressed Microsoft's AI customer commitments and introduced Microsoft's new customer copyright commitments. These focused on sharing Microsoft's learnings in deploying AI responsibly and creating an AI assurance program to enable customers to deploy AI in a legally compliant manner. Overall, Jeff's keynote was a comprehensive exploration of AI's capabilities and its implications for the legal industry. His insights provided a vision of the path forward, emphasizing the importance of embracing AI responsibly and ethically that could serve as a guide for legal professionals seeking to navigate the complexities of AI, reinforcing innovation, ethical practice, and societal advancement.

Three rounds of GCN Roundtables and illusionist Jochem Nooyen

During the day, the large group split three times into twelve different GCN Roundtables to meet and share best practices on a variety of technological and innovative topics specifically relevant to GCs.

With his Privacy & Infosecurity Show, speaker and illusionist Jochem Nooyen provided the attendees with a humorous update on the latest developments in the field of privacy and information security. As a mind illusionist, he showed them what he can know from spectators and with a spectacular act he let people experience what an invasion of your privacy can mean. Interactive, refreshing and, above all, wonderful, thanks to the special illusion acts. Without a doubt: entertainment with substance.

Wrap up

The day was made even more special because attendees were able to visit the Microsoft Technology Center in groups, where the GCs and CLOs were shown examples of innovative technological solutions. Of course there were various breaks during the day, such as the GCN Lunch and the GCN Network Drinks at the end of the day. In short: a very successful day!

Intelligence Applied

Tap into your firm and industry knowledge to discover, win and execute new business.

Powered by AI, built on Microsoft Azure

Drive new growth and multiply opportunities for your firm with the industry cloud designed for professional and financial services.

Watch the video or schedule a demo on www.intapp.com

2.55k+
client firms
worldwide

95
of the Am
Law 100

1.7k+
private capital and
investment banking firms

15
top 20
accounting firms



trusted advisor
for search
general counsel
& (senior)
legal counsel

ZumpolleVanderStoel bemiddelt ervaren professionals op gebied van Legal, Tax, Compliance en Privacy. Vast en interim. Met een persoonlijke aanpak en de lange termijn voor ogen. **We match!**

**ZUMPOLLE
VANDERSTOEL**

Legal search & Career consult

Contact:

mr. Scipio van der Stoel
+31 (0)6 5331 9512

mr. Tim Zumpolle
+31 (0)6 2222 5153

De Bary
Herengracht 448
1017 CA Amsterdam

www.zumpollevanderstoel.nl



Impressie General Counsel NL
Jaarcongres 2024

DE ROUNDTABLES TIJDENS HET **GENERAL COUNSEL NL** **JAARCONGRES 2024**

Hieronder tref je alle GCN Roundtables tijdens het jaarcongres van 2024 aan. Veel dank aan alle moderators en we kijken uit naar weer meer bijzondere en kwalitatief hoogstaande GCN Roundtables in 2025!

Toekomstbestendig werken binnen legal teams Innovatie, talent en technologie in balans

Is het nieuwe werken doorgeslagen? In deze roundtable verkenden wij de complexe dynamiek van het toekomstbestendig werken, waarbij we keken naar zowel de innovatieve kansen als de uitdagingen voor talentbehoud.

Fiona van Lede - Randstad
Anna van Bracht - Baker McKenzie



Regulering van big tech Wat betekent dat voor jouw bedrijf?

Per 7 maart geldt voor Google, Apple, Microsoft, Amazon, Meta en ByteDance (TikTok) een nieuwe set regels onder de Digital Markets Act. Deze regels stellen extra verplichtingen bij het aanbieden van zogeheten 'kernplatformdiensten' zoals sociale media, online marktplaatsen, zoekmachines en besturingssystemen. De DMA beoogt eindgebruikers, adverteerders en andere zakelijke gebruikers nader te beschermen en actief te betrekken in het toezicht op de naleving. In deze Roundtable bespraken wij de implicaties van en mogelijkheden voor uw onderneming.

Bas Braeken - Bureau Brandeis
Jasper Weijts - FlatexDEGIRO Bank AG





The GC as a business partner in a changing world

GCs nowadays are being asked to do more with fewer resources. An increasingly complex regulatory environment, mass globalization of business, and acceleration of technology advancements add complexity and demand from the business. How can GCs ensure they can focus on what's important, and prevent legal issues from slowing down business?

Brett Boss - Plukon
Klaas van der Graaf - BUREN

Diverser, creatiever, innovatiever?

Dragen Diversiteit & Inclusie bij aan Innovatie? In deze Roundtable onderzochten we de relatie tussen diverse teams, creativiteit en innovatie.

Wesley Boldewijn - Dentons
Hilde Mulder - Deloitte



Implementatie van nieuwe technologieën bij de 'port of amsterdam' Successen en lessen

Het is belangrijk om de interne cybersecurity belangen tijdig leren te doorgronden en te vertalen naar beleid en waar nodig naar gebalanceerde contractbepalingen. Hoe zorg je in- en extern voor de juiste afstemming voor een crisis je overkomt?

Quirine Tjeenk Willink - Kennedy Van der Laan
Wilko Tijssse Claase - Port of Amsterdam

Innovation with confidence

How can General Counsel manage risks and seize opportunities in a rapidly changing world??

Marianne Bloos - Houthoff
Lola Willemsen - Mitsubishi
Turbocharger and Engine Europe



Legal teams using AI now and in the future

GenAI, cutting through the hype, how can you improve effectiveness and make use of your accumulated knowledge by using AI and at the same time addressing (perceived) risks and operational challenges?

Dervish Tayyip - Microsoft
Olaf van Haperen - Eversheds Sutherland

Strategic implementation of legal tech for enhanced information governance

Organizations Navigate Data Challenges Amidst Growth new data types, litigation, regulatory scrutiny, and privacy risks. Understanding when how to apply emerging AI technologies will be pivotal for readiness.

Azar Koulibaly - Microsoft
Tina Shah - KLDisccovery



Technologische innovatie in corporate governance en corporate housekeeping

Hoe beïnvloedt technologische innovatie Corporate Governance en Corporate Housekeeping? Denk aan het digitaal oprichten van entiteiten, digitale handtekeningen en besluitvorming en de rol van de General Counsel.

Hendrik Bennebroek Gravenhorst - Lexence
Sanne van Steenberghe - VGZ



Verantwoordelijke implementatie van ai Hoe draag je daar als gc aan bij?

Hoe vind je als GC met je team via 'responsible governance' bij de implementatie van AI de juiste balans tussen risico management en het faciliteren van de wens van de business die vaak haast heeft?

Jurriaan Jansen - Norton Rose Fulbright
Harry Noppers - Corbion

Ready for the data act?

The Data Act came into effect last January. It provides rules on cloud services, access to, and use of, data generated by smart devices and affects almost all companies. We discussed the impact, governance and implementation. Are you ready?

Elze 't Hart - Van Benthem & Keulen
Caius Ort - Lely



Is your organisation ready for the AI act?

Find out if your organisation needs to comply with the AI Act, what your organisation needs to comply with and what peers are already doing.

Timme Geerlof - Windt Le Grand Leeuwenburgh
Ilan Toff - ASICS

THE ORIGINAL CHIEVER – LETTERQUIZ –

TEST UW MERKENKENNIS: SPEEL ONZE LETTERQUIZ!



Stuur uw oplossing vóór 1 februari 2025 aan marketing@chiever.com en maak kans op een **diner-voor-twee t.w.v. € 200!**

Heeft u interesse om samen te werken met een toonaangevend merkenbureau dat:

- ontzorgt, betrokken is en met korte lijnen werkt
- bondig en met lef adviseert
- voor 'eventjes sparren' niet direct factureert
- bovendien elk jaar een leuke merkenquiz maakt

Wij komen graag kennismaken. En dan kunnen we meteen wat tips bij onze letterquiz geven.

Te vroeg voor een kennismaking?

Schrijf u dan in ieder geval in voor onze kosteloze newsflash, met elke twee weken verslag van en commentaar op drie actuele conflicten over merken en auteursrechten. Gebruik hiervoor onderstaande QR-code.

CHIEVER
BRAND PROTECTION

Chiever B.V.
Eduard van Beinumstraat 10, 1077 CZ Amsterdam
T 020 - 820 40 00 | E info@chiever.com | www.chiever.nl





“WIJ ZOEKEN GRAAG DE GRENZEN VAN HET MERKENRECHT OP”

Van Heineken tot Booking, van Talpa tot Picnic: merkenbureau Chiever adviseert de ‘grote jongens’ bij merkbescherming, copyright en design. “Als je je merk wilt beschermen, moet je onderscheidend zijn.”

Groei & Succes

Sinds 2011 houdt Chiever zich bezig met de bescherming van merken, handelsnamen, auteursrechten en design. En niet onverdienstelijk: het bedrijf won in april voor de vijfde keer in de laatste zes jaar de prijs ‘Merkenbureau van het Jaar’. Hij is daar uiteraard trots op, vertelt Volkert Teding van Berkhout, managing partner van Chiever. “Chiever is uitgegroeid tot een gerenommeerd bedrijf van 30 medewerkers. Alle adviseurs hebben een juridische achtergrond en richten zich met name op het beheer van merkenportefeuilles van grote(re) Nederlandse bedrijven die internationaal opereren. “We helpen graag iedereen, maar ons specialisme is het midden- en grootbedrijf”, vertelt Teding van Berkhout. “Voor hen doen we bijvoorbeeld onderzoek naar de beschikbaarheid van een nieuw merk. Kan die naam wel in het desbetreffende land? Dat is leuk juridisch werk. Daarnaast houden we ons bezig met bescherming en conflictbemiddeling.” Dat doet Chiever over de hele wereld. Heeft een cliënt een conflict in Vietnam? Dan zoekt Chiever een Vietnamese kantoor. “We hebben een groot netwerk van agenten.”

Voorkom fouten:

het belang van vroege merkbescherming

Naast het grote netwerk, beschikt Chiever over up-to-date kennis, continuïteit en de juiste systemen. Onze belangrijkste usp's?; korte lijnen en advies met lef! Als



boutique kantoor ontzorgen wij de juridische afdelingen van onze cliënten op merkenrechtelijk gebied. “Wij doen zoveel mogelijk zelf, behalve procederen; ook daarom weten klanten ons te vinden.” Teding van Berkhout ziet op vlak van merkbescherming veel fout gaan; daar wil hij zijn cliënten voor behoeden. “Mijn eerste tip: je kunt niet vroeg genoeg beginnen met beschermen. Wij worden ook graag in het creatieve proces betrokken, bij marketingplannen kunnen we meteen zeggen: niet doen. Dat scheelt gezeur en geld achteraf.” Ook is het belangrijk dat bedrijven met een merknaam komen die onderscheidend genoeg is. “Er wordt tijd en moeite gedaan om een merknaam te kiezen en dan blijkt het soms een naam die door ieder ander bedrijf gebruikt kan worden.

Bescherming én waardecreatie voor de toekomst

Tot slot benadrukt hij dat merkregistratie niet alleen draait om bescherming, maar ook om waardecreatie. “Wanneer een bedrijf wordt verkocht zal er gekeken worden of de merken en design goed zijn geregistreerd. Als dat niet gedaan is, kan dat de waarde van het bedrijf beïnvloeden. Aan de waarde-kant wordt weinig aandacht besteed, terwijl het heel belangrijk is.” Natuurlijk is merkbescherming ook veel administratief werk, maar Chiever houdt het ook graag luchtig en creatief. “Hoe ver gaat het merkrecht? Wij zijn momenteel aan het onderzoeken of je de Nachtwacht nog als merk kunt beschermen. Wij zoeken graag de grenzen van het merkenrecht op.”

GCN PEERGROUUPS

JUNI 2024



Al jaren vindt drie keer per jaar (in februari, juni en november) een bijeenkomst plaats van de tien regionale GCN Intervisiegroepen. Dus dertig bijeenkomsten per jaar. De diversiteit van de groepen is een grote kracht: je leert immers veel van GCs die in uiteenlopende opzichten minder op jezelf 'lijken'. En ze werken/ wonen in de regio waar jij ook zit, dus dan is het gemakkelijk om naderhand nog eens contact te hebben.



Maar het blijkt soms ook fijn om te sparren met GCs die wél op je lijken, bijvoorbeeld omdat ze een team aansturen dat ongeveer net zo groot is als jouw team of omdat ze in dezelfde sector werken als jezelf. Daarom hebben we als experiment, op verzoek van een groep GCs, in juni 2024 de GCN Intervisies anders georganiseerd onder de naam 'GCN Peergroups'. Dit keer ontmoetten de GCs niet de peers uit de eigen regionale groep, maar kwamen GCs uit heel Nederland tien keer bij elkaar aan de noordrand van Utrecht.

Het was een groot succes! Kijk maar naar de foto's. Vanaf nu zullen we daarom deze GCN Peergroups ieder jaar in juni gaan organiseren rondom Utrecht volgens deze opzet. GCs kunnen zich te zijner tijd aanmelden voor een van de volgende 5 categorieën:

- Leidinggevend aan een kleine afdeling (t/m 5 professionals)
- Leidinggevend aan een middelgrote afdeling (6 t/m 15 professionals)
- Leidinggevend aan een grote afdeling (16 en meer professionals)
- Expats: alleen voor buitenlandse GCs die in Nederland werken
- Millenials: alleen voor GCs die tussen de 28 en 43 jaar zijn

Als een groep meer dan 18 deelnemers krijgt wordt er voor dezelfde groep een extra bijeenkomst georganiseerd.



Discover the

FRESHE

approach in
legal recruitment & advisory



Jan Freseman
van der Hoeven

T +31(0)613961072



Hans Eric
Kuipéri

T +31(0)629000063

“They just nail it” - “More than value for money” -
“Unequalled network” - “Simply excellent candidates” -
“Fast and thorough” - “Great ambassadors”

www.freshepartners.com

GCN NAJAARSCONGRES

Stressmanagement & Teambuilding: *How do other GCs handle this?*

Op donderdag 10 oktober 2024 vond in Fort Voordorp in Groenekan het General Counsel NL Najaarscongres 2024 plaats.

Misschien wel de meest belangrijke taak van GCs is: zorg dat er geen grote ongelukken voor het bedrijf gebeuren. Dit levert regelmatig serieuze stress op voor GCs, bijvoorbeeld omdat besluiten steeds sneller moeten worden genomen, er veel nieuwe nationale en Europese wet- en regelgeving wordt ingevoerd en de politieke en internationale spanningen snel toenemen. En dan is ook het leiden en stimuleren van een juridisch team sinds Corona zeker niet makkelijker geworden en breidt tegelijkertijd het takenpakket van de meeste GCs zich verder uit.

Tijdens het congres stond dan ook de vraag centraal: Hoe blijven jij en je teamleden in dit krachtenveld stressbestendig en hoe blijven jullie goed en met plezier als team functioneren?

Stressexpert Suzan Kuijsten gaf ons op haar geheel eigen wijze een bak aan informatie en praktische tips. Wat een geweldige presentatie! Tijdens de twee GCN Roundtables zijn ervaringen en ideeën over stressmanagement & teambuilding gedeeld. GCN-er Miriam Clercx, CEO en General Counsel bij Salut, deelde mooi en kwetsbaar met ons haar suggesties rondom het thema waardoor het onderwerp echt persoonlijk werd. En natuurlijk was er, naast de GCN Drinks aan het einde, tijd voor een ontspannen wandeling rondom het Fort om energie op te doen.







De roundtables tijdens het **GENERAL COUNSEL NL** **NAJAARSCONGRES 2024**

Op de voorgaande bladzijden kon je het verslag lezen van het General Counsel Najaarscongres 2024 met als thema *Stressmanagement & Teambuilding*.

Hieronder tref je de samenvatting aan van de diverse GCN Roundtables die op die dag ieder driemaal zijn verzorgd tijdens het GCN Najaarscongres 2024. Veel dank aan alle moderators en we kijken uit naar weer meer bijzondere en kwalitatief hoogstaande GCN Roundtables in 2025!

Navigeren binnen complexe verhoudingen

Tijdens deze roundtable bespraken we hoe GC's omgaan met frictie, stress en de strategische risico's van hun rol, terwijl ze ook geacht worden verschillende belangen binnen hun organisaties te managen.

Sjef Janssen - Baker McKenzie
Nga Yau Wong - Chint Solar



When the shit hits the fan: De rol van de GC bij interne incidenten en negatieve publiciteit

Reputatiekwesaties (intern of extern) kunnen veel stress geven voor het senior management. Welke rol neem je dan als GC; hoe voorkom je dat, wat doe je eraan als het toch gebeurt en wat leer je ervan? Hierover gingen we van gedachten wisselen en ervaringen delen.

Wesley Vader - bureau Brandeis
Anastasia Vaccaro - Dentsu Netherlands

Reorganiseren, een stressvol proces? De rol van General Counsel

Een reorganisatie kan behoorlijk stressvol zijn. Hoe ga je als GC om met alle stakeholders zoals werknemers, ondernemingsraad, vakbonden, directie en aandeelhouders, zonder de balans (en jezelf) te verliezen?

Matthijs Onder de Linden - Redmore Holding
Epke Spijkerman - Buren



Generatieclash op de werkvloer: Uitdagingen en oplossingen

Veel teams bestaan inmiddels uit zowel babyboomers als Gen X, Y en Z'ers. Hoe geef je leiding aan zo'n diverse groep?

Liesbeth Prins - Publicis
Johanne Boelhouwer - Dentons



Een Cyber aanval: Elk bedrijf krijgt er mee te maken

Via een wargame bespraken we hoe je het beste kan omgaan met cyberaanvallen en de stress kan beperken

Judith Vieberink - Eversheds Sutherland
Janneke Rodenburg - ABNAMRO

Hoe ga je met conflicten om?

Praktische tips over psychologische processen en oplossingsstrategieën in geval van conflicten.

Isabelle Wijnberg - Houthoff
Roderick Verstegen - Barentz



Toenemende regeldruk: Hoe managen jullie dat?

Tijdens deze RT bespraken we hoe om te gaan met een sterke toename aan regeldruk, actievere toezichthouders en het gevaar van naming and shaming. Welke rol pakken GCs in de organisatie bij complexe nieuwe regelgeving. En wat te doen als budgetten gelijk blijven, maar ook het risicoprofiel van de onderneming niet verandert?

Quirine Tjeenk Willink - Kennedy Van der Laan
Daphne Schade - Vattenfall



Managing Legal Resources

Strategies for Evaluating Internal and External Support

Tina Shah - KLDISCOVERY
Federica Zanardi - CANON

Teamcultuur in deze tijd van steeds meer thuiswerken

In deze ronde tafel verkenden we de fundamenteën van effectieve teambuilding binnen juridische teams. Is vertrouwen de sleutel tot sterke samenwerking, of zijn expliciete regels en werkafspraken essentieel voor succes? We bespraken welke aanpak het best werkt, hoe je een gezonde teamcultuur creëert en behoudt en welke valkuilen je kunt vermijden.

Pauline Verheijen-Dop - Pepsico
Heleen Kleinjan - Lexence



Teambuilding ter voorkoming van stress

Lastige situaties zijn beter te managen in een team dat continue de samenwerking opzoekt, openstaat voor elkaars feedback en elkaar weet te vinden. Hoe helpt teambuilding in het voorkomen van stress in lastige situaties. Wat kan je doen om het team bij elkaar te brengen en houden? Welke rol vervul je daarin als GC?

Michel Rorai - Lipton Teas
Saskia Blokland - Norton Rose Fulbright



Binden en boeien van een team van juridische specialisten

Deze tijd vraagt om andere vormen van leiderschap voor GCs. Hoe ga jij in je persoonlijk leiderschap om met actuele onderwerpen zoals bijvoorbeeld het thuiswerken, de aansturing van verschillende (internationale) locaties, effectieve samenwerking en empowerment in combinatie met de druk vanuit de organisatie?

Thijs van der Lugt - Aalberts
Gijs van Wijgerden - Van Benthem & Keulen

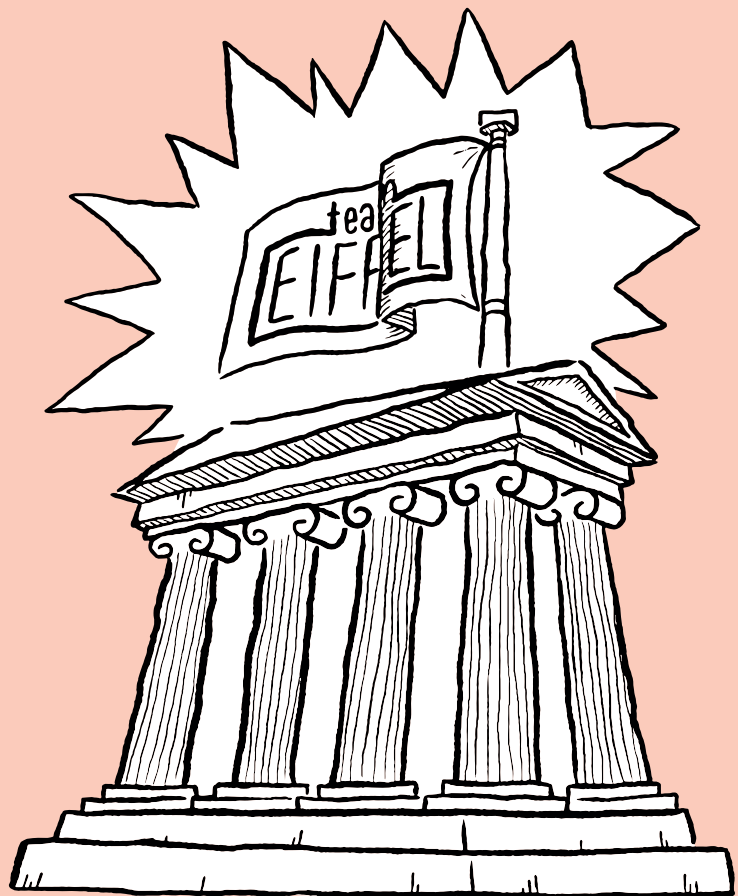
De welzijnsbatterij: Een handige tool voor een goed gesprek

Een multidimensionale tool om de discussie over welzijn van medewerkers te bevorderen en burn-outs te voorkomen.

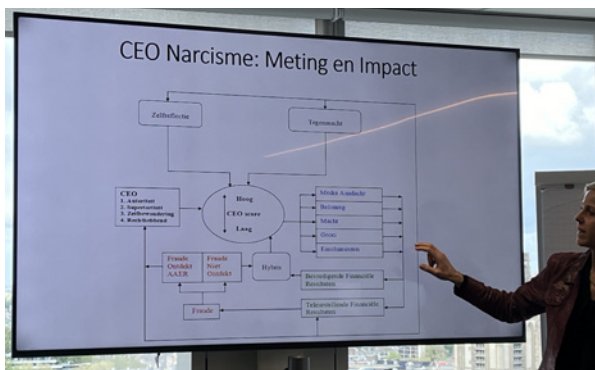
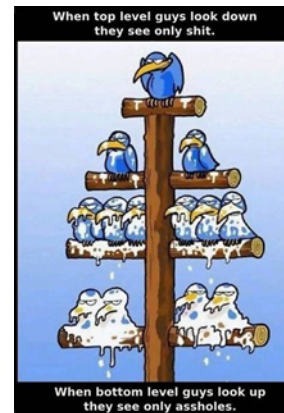
Irene Tax - Windt Le Grand Leeuwenburgh
Carien van de Berg-Spruijt - Blauwtrust Groep



HOE KUN JE *juridische uitdagingen* VOORBLIJVEN *zonder de juiste mensen?*



Om uitdagingen voor te blijven heb je versterking nodig. Als Nederlands grootste juridische dienstverlener helpen wij bedrijfsleven en overheid om impact te maken met interim en consultancy.



GCN DENKTANK

18 APRIL 2024

Op donderdagmiddag 18 april vond een geweldig boeiende GCN Denktank bijeenkomst plaats over 'Narcisme in de bestuurskamer'.

Dr. Antoinette Rijsenbilt, verbonden aan de Erasmus Universiteit Rotterdam en expert op dit terrein, nam ons op een interactieve en meeslepende wijze mee naar de wonderlijke wereld van 'persoonlijkheden van bestuurders' en de impact van narcisme op de organisatie. Ook onze eigen persoonlijkheid als topmanager werd onder de loep genomen.

Een zekere mate van narcisme blijkt noodzakelijk om de top van een organisatie te bereiken. In deze zin heeft narcisme geen negatieve bijklank. Een CEO, CFO of andere bestuurder zal immers moeten

beschikken over zelfwaardering, een drijfveer om gezag te oefenen en de capaciteit om anderen te motiveren. Maar narcisme is, zo bespraken we, een persoonlijkheidskenmerk dat door de zucht naar macht en erkenning ook verstreckende organisatorische invloeden kan hebben, bijvoorbeeld op de financiële resultaten, de 'tegenmacht' en de fraude gevoeligheid.

Na de introductie ging de groep uiteen in kleinere groepen om de ervaringen en gedachten als GCs en CLOs rondom dit onderwerp met elkaar te delen en belangrijkste take aways daarvan werden tijdens de gezellige nazit met elkaar gedeeld.

Dit keer waren we te gast op het prachtige kantoor van GCN Partner Windt Le Grand Leeuwenburgh in het centrum van Rotterdam.



Participants GCEP January 2024

General Counsel Academy



YOU CAN STILL JOIN:

The next GCA
Executive Program
will take place from
January 26 - 31, 2025

Time to go beyond legal excellence

The General Counsel Academy offers world class short-term and tailor-made academic business programs for future-oriented General Counsel and Chief Legal Officers and other ultimate responsible in-house lawyers from all over the world. Instead of becoming better lawyers, our programs help GCs become better leaders and trusted business advisors at CEO level.

TIME FOR EXCELLENT VISITING PROFESSORS AND EXPERTS



The C-Suite and their companies need forward thinking GCs and CLOs who not only ensure that companies stay out of serious trouble, but who understand the real challenges of the C-Suite and have the strategic and leadership skills to make things happen. Therefore, our business programs combine the best leadership education with many case studies and interaction with a lot of GC peers. Always practical and tested against the specific role that a GC/CLO has within his or her company. You are more than welcome to join!



*Learning goals
& Personal development*
Prof. dr. Hans van Oosterhout



Corporate Venturing
Prof. dr. Vareska van de Vrande



*C-Suite Level Strategic Analysis
& Business Model Innovation*
Prof. dr. Pursey Heugens



*Corporate Strategy,
Ownership & Governance*
Prof. dr. Hans van Oosterhout



*Reputation Management
& Communication*
Prof. dr. Cees van Riel



*The Future of the
General Counsel*
Prof. Richard Susskind OBE



Intercultural Management
Wanne Wiersinga



*Effective Leadership & being
a better trusted advisor to CEO's*
Kevin Murray

Curious?

See www.generalcounsel.eu or scan the QR code.



General Counsel Academy



GCN AI WORKSHOPS

In close collaboration with Microsoft's Legal Dept, GCN organised 4 very practical GCN AI Workshops in September, especially designed for GCs and CLOs. Fully focused on how GCs can use AI to enhance productivity, creativity and collaboration. So, almost 90 GCs brought their laptop, asked all the 'stupid' questions, enjoyed many use cases based on 'a day in the life of a GC' scenario, identified many prompts that really help GCs and practiced a lot with Microsoft's Legal Dept specialists. Thank you Microsoft for hosting this!





To measure is to know, but to ask is knowing more

Ten years ago, GCN started asking a wide range of questions to General Counsel and Chief Legal Officers in the Netherlands every other year. Thankfully, many GCs (still) make time for it, which allows us to deliver one of the largest and most representative surveys on GCs in the world, year in, year out. Of course, you will find again a lot of data in the 2024-edition, but – in addition to the figures – we find it increasingly relevant to know what is really going on in the minds of respondents.

That is why this year we started asking more ‘open’ questions without suggested answers. Questions, such as: ‘What do you like most about your work as a GC?’ and ‘What do you experience as your greatest challenge?’, but also: ‘What do you encounter most in practice when it comes to implementing technological innovations?’

Fortunately, this provides answers that are less abstract to interpret. Of course, we cannot fit all the results in this GCN Magazine, so please feel free to view and download the entire report via the enclosed QR scan!

Enjoy reading and feel free to email us if you have any questions at info@generalcounsel.nl.



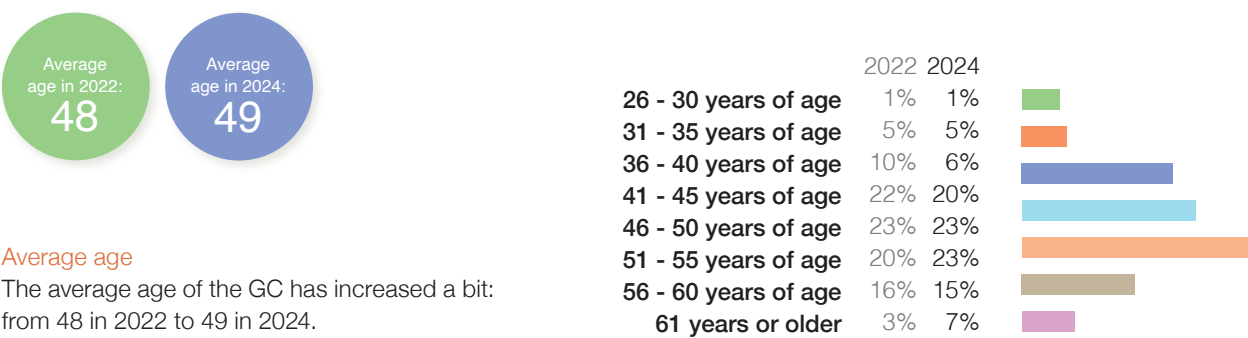
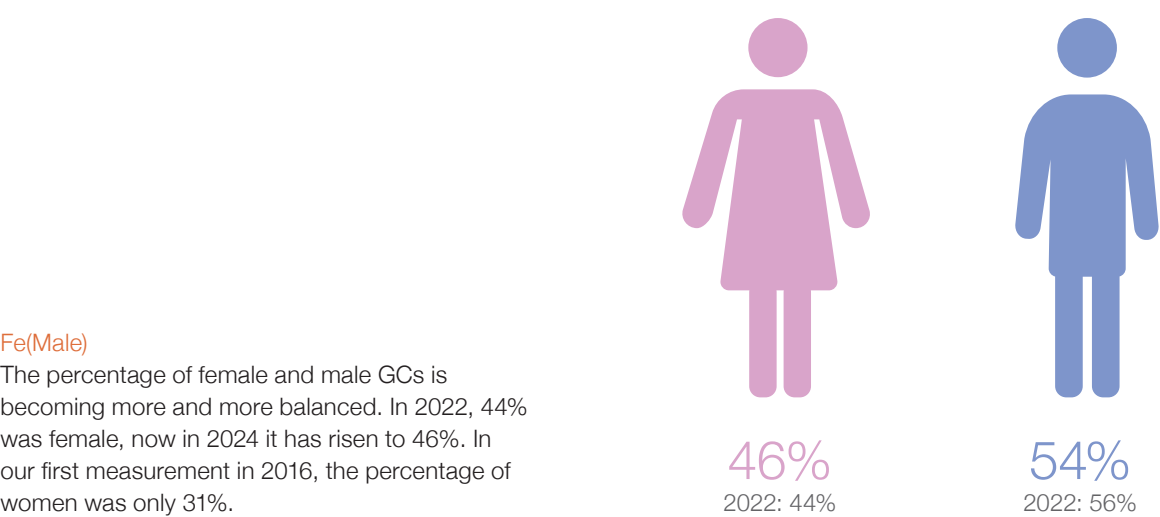
**DOWNLOAD
GCN BENCHMARK
SURVEY 2024**

Feel free to view and download the
entire report via this enclosed QR scan!

Find out some
of the highlights
on the next page

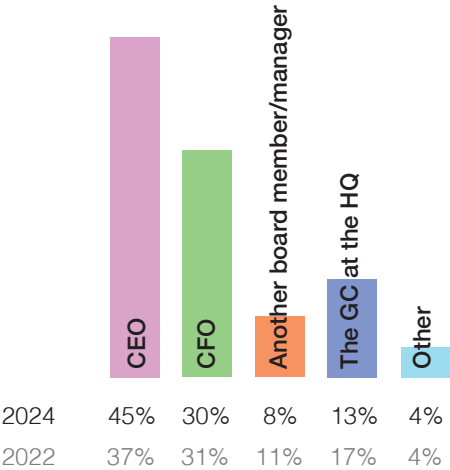
General Counsel NL Benchmark Survey 2024

Some highlights



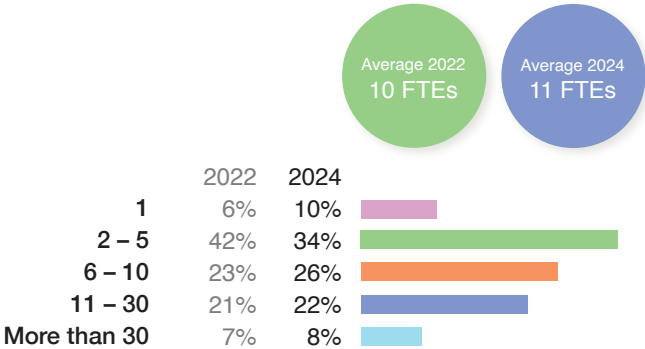
Reporting to

Significantly more often than before, GCs report directly to the CEO, rising from 37% in 2022 to 45% in 2024. Add to that the 30% of GCs reporting to the CFO, and it's clear that three-quarters of GCs now report directly to the key players in the C-Suite.



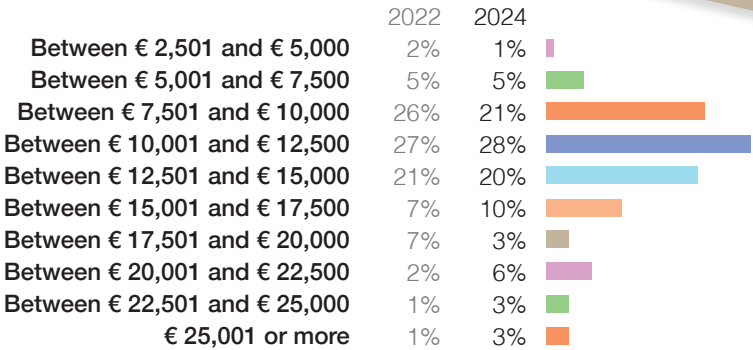
Team size

The size of legal departments continues to vary widely, but on average they now employ 11 FTEs.



Regular gross monthly salary

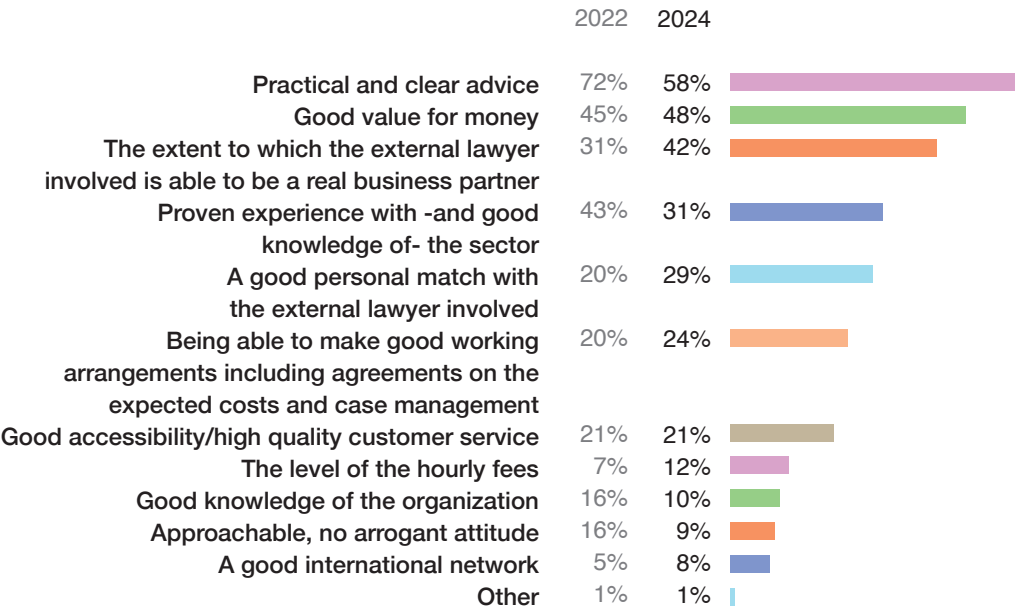
The differences between GCs income are considerable, but the average gross monthly salary of a GC in The Netherlands is € 13,163. This is a significant increase compared to the 2022 average, when the average income was € 12,154.



€ 13,163 monthly salary
(without secondary terms)

Most decisive factors

Although ‘Practical and clear advice’ is still mentioned as the most important distinguishing elements in addition to good legal quality when hiring external staff, a wider range of other elements are important than in previous years. Good value for money and the ability to be involved as a true business partner are also very important, followed by sector knowledge and a good personal match.







DOWNLOAD GCN BENCHMARK SURVEY 2024

Feel free to view and download the entire report via this enclosed QR scan!

GCN AGENDA 2025

GENERAL COUNSEL ACADEMY
EXECUTIVE PROGRAM 2025

January 26 - 31

GENERAL COUNSEL NL
TEN PEERGROUP SESSIONS

(classified by region)

February

GENERAL COUNSEL NL
ANNUAL CONFERENCE

@ the Academy building

of University Leiden

March 24

GENERAL COUNSEL NL
THINK TANK

April/May

GENERAL COUNSEL ACADEMY
EXECUTIVE COURSE

May 23

GENERAL COUNSEL NL
TEN PEERGROUP SESSIONS

(classified by department size)

June

GENERAL COUNSEL NL
SUMMERDRINKS

June/July

GENERAL COUNSEL NL
THINK TANK

September

GENERAL COUNSEL NL
**ANNUAL DINNER INCL FINAL
GENERAL COUNSEL AWARD**

@ the Arsenal building

at Naarden-Vesting

October 9

GENERAL COUNSEL NL
TEN PEERGROUP SESSIONS

(classified by region)

November

GCN MAGAZINE 2025-2026

December

SAVE
THE
DATES



All updates about
dates and timing
can be found here:

www.generalcounsel.nl/gcn-agenda-2025

INSOURCING, OUTSOURCING OR TECHSOURCING?

Rely on a top-notch legal support team.

Whether you need temporary legal assistance, project management or complete outsourcing solutions, we are here for you. Our services feature a mix of experienced senior and junior legal advisors, as well as the latest legal AI technology and operational resources tailored to your needs.

CORPORATE

M&A &
TRANSACTIONS

TEMPORARY
SUPPORT

GOVERNANCE,
RISK &
COMPLIANCE

CONTRACTS

LEGAL OPS &
SYSTEM
ADVISORY

*Get in touch with
us to talk about
your specific needs.*



Visiting address

Antonio Vivaldistraat 64
1083 HP Amsterdam
+31 (0)20 820 83 96
info@legadex.com

LEGADEX.COM