

Advocatie

MAGAZINE

'Een **crisis biedt ook kansen** die je aan moet grijpen'

Hybride werken

Op kantoor als het moet, thuis als het kan

In de bres voor toegankelijk recht Michiel van Nispen

Sdu

Crisisjaar 2022

‘Een crisis biedt ook kansen die je aan moet grijpen’

2022 was een crisisjaar: de nasleep van corona, de oorlog in Oekraïne, torenhoge energieprijzen, inflatie en zorgen om het klimaat. Wat voor invloed heeft de crisis op grote en middelgrote advocatenkantoren? Een rondvraag.

Door Nathalie de Graaf | Foto's: Roel Dijkstra Fotografie

“**V**

orig jaar was een bewogen jaar,” zegt Sjoerd Meijer, managing partner bij NautaDutilh. “Gebeurtenissen zoals het uitbreken van de oorlog in Oekraïne en ontwikkelingen als de stijgende energieprijzen en inflatie hebben grote impact op de persoonlijke levens van kantoorgenoten en gevolgen voor onze cliënten. Als kantoor vinden we het belangrijk om met elkaar in gesprek te blijven. Zijn er zorgen die we kunnen wegnemen? Maar ook: zijn er kansen die we kunnen aangrijpen? Toen de oorlog in Oekraïne uitbrak betekende dit in

de praktijk bijvoorbeeld dat onze medewerkers dankzij onze Impact days – dit is een programma waarbij alle kantoorgenoten vier dagen in kantoor tijd aan goede doelen kunnen besteden – vrijwilligerswerk hebben verricht bij distributiecentra voor hulpgoederen voor slachtoffers van de oorlog in Oekraïne. Maar ook bieden we - in het kader van het prioriteren van ieders mentale gezondheid - ondersteuning via externe psychologen voor wie daar behoefte aan had of heeft.” Ook Penrose Law - gespecialiseerd in juridisch-strategisch advies, procedures en contracten - heeft gevolgen ondervonden van de crisis. Al speelden ze daar in 2015 al handig op in. Hans Klaver, partner bij het kantoor: “De eerste

voorbereiding voor deze crisis hebben we ingezet aan het einde van de vorige, in 2015. Toen hebben we serieus werk gemaakt van online marketing als extra kanaal voor omzet voor in de periodes dat het economisch moeilijker zou gaan. Die marketing richten we heel bewust op M&A en ander ondernemingsrecht, want met goede online marketing kom je met potentiële cliënten in contact die je anders niet was tegengekomen, zowel in Nederland als daarbuiten.” Penrose is begin 2022 veranderd van een bv naar een coöperatie, waar alle werknemers zijn uitgenodigd om lid te worden. Het kantoor is anders gaan kijken naar rendement, risico en kwaliteit van leven. Klaver: “Advocaten hadden



Femke Jansen



Hans Klaver



Sjoerd Meijer

vanwege de periodes van thuiswerken in coronatijd behoefte aan meer flexibiliteit. Ze wilden niet de verplichting voelen om het werk altijd vanaf kantoor te doen, maar we wilden wel in een hechte setting blijven. Mede om die reden zijn we nu georganiseerd door middel van een coöperatie en hebben we ons grote, statig pand aan de Amsterdamse gracht verruild voor meer flexibele kantoorruimte nabij de Rembrandttoren. Dat heeft voor Penrose erg goed uitgepakt.”

Kosten tegen het licht

Vanaf het begin van de coronaperiode heeft Penrose de kosten tegen het licht gehouden. Het zogenoemde ‘waterhoofd’ dat ongemerkt opgebouwd was heb-

ben ze zoveel mogelijk leeg laten lopen. “De omzet hebben we in mei en juni 2020 zien teruglopen toen de hele wereld de adem inhield,” vertelt Klaver. “Daarna zat het meteen weer op het oude niveau en het is sinds begin 2021 alleen maar omhoog gegaan.” Femke Jansen is partner en advocaat ondernemingsrecht/M&A bij Van Diepen van der Kroef, een

‘In **2022** waren wij niet minder druk dan **het jaar** daarvoor’

middelgroot kantoor dat onder andere gevestigd is in Utrecht. “De crisis en hoge inflatie hebben in het algemeen invloed op ons kantoor,” zegt ze. “Maar niet zozeer specifiek voor de M&A-praktijk. Die kende in 2021 een topjaar. Om mij heen hoor en lees ik dat 2022 een wat normaler jaar was: ten opzichte van 2021 wat minder, maar ten opzichte van de jaren daarvoor eigenlijk niet. Als ik naar ons eigen kantoor kijk, hebben we in 2020 en 2021 onze M&A-praktijk uitgebreid en deze in 2022 bestendigd. We waren in 2022 niet minder druk dan het jaar ervoor. Voor 2023 zien en verwachten we vooralsnog niet een heel ander beeld, zeker geen krimp. Deels komt dat doordat onze M&A-praktijk divers is en





we ons daarbinnen bezighouden met zowel *private equity* deals als strategische overnames, maar ook *venture capital* investeringen en andere participaties. Daarbij komt dat onze M&A-praktijk onderdeel uitmaakt van een bredere ondernemingsrechtsectie. Ook combineert een groot deel van onze M&A-advocaten een adviespraktijk met een procespraktijk en werken we veel samen met bijvoorbeeld onze secties arbeidsrecht, vastgoed en bouw- en milieurecht. Dat doen we omdat we zaken daarmee vanuit een breder perspectief kunnen belichten. Maar het brengt ook met zich mee dat we flexibeler kunnen reageren op veranderingen in de markt.”

In de pijplijn

Ook Penrose heeft tot dusverre van hun M&A-cliënten geen signalen ontvangen dat ze het dit jaar

‘Transities brengen onzekerheid, maar ook kansen, met zich mee’

anders gaan aanpakken. Klaver: “Wij doen veel transactiewerk in het *small tot mid market*-segment. Wij hebben in 2022 geen stagnatie in de M&A-werkzaamheden gezien. Er zit nog heel veel geld in de markt en onze M&A-cliënten hebben doorgaans geen *leverage* nodig om een transactie te doen. Er wordt ook door geïnvesteerd in bestaande deelnemingen. De pijplijn voor 2023 ziet er goed uit. De coronacrisis heeft de meesten ook wel geleerd om door

de waan van de dag heen te prikken en goed vast te houden aan de lange termijnstrategie.” En NautaDutilh? Zij zijn niet alleen met hun medewerkers, maar ook met hun cliënten voortdurend in gesprek over de gebeurtenissen op het wereldtoneel en de impact daarvan op hun business. “Het afgelopen jaar zijn politieke omstandigheden, technische ontwikkelingen maar ook wet- en regelgeving in een stroomversnelling gekomen,” zegt Sjoerd Meijer. “Die transitie brengt onzekerheid met zich mee, en tegelijkertijd ook prachtige kansen. Om deze samen met onze cliënten te kunnen identificeren werken we binnen ons kantoor daarom samen in interdisciplinaire teams, zoals onze technology group of ons sustainable business & climate change team. Dat team werkt met bestaande en nieuwe cliënten samen op het gebied van



ESG. Het afgelopen jaar hebben we van cliënten meer vragen over hun ESG-uitdagingen gekregen. Dat gaat bij de E bijvoorbeeld om klimaatplannen en de rol die waterstof speelt bij de energietransitie. Bij de G kan je denken aan richtlijnen als de CSDDD en CSRD, en wat deze betekenen voor de *governance* van bedrijven. Bij de S gaat het tot slot om sociale of maatschappelijke vragen. Zo werken we bijvoorbeeld met ABN AMRO samen om *Product-as-a-Service*-ondernemingen eenvoudiger in aanmerking te laten komen voor financiering. Bij PaaS-bedrijfsmodellen gaat het om producten waarbij klanten per keer of per periode betalen voor gebruik. Dit stimuleert bewust en efficiënt (her)gebruik van grondstoffen en draagt zo bij aan de circulaire economie. Kortom, de crisis biedt wel degelijk kansen.”



Gezonde cijfers

Gerard Tanja, Venturis Consulting, is adviseur in de advocatuur. Hij ziet met name een stagnatie in de M&A-praktijk als gevolg van de crisis.

“We zien dat 2022 een redelijk jaar was. Niet dat de topjaren 2020 en 2021 qua groei worden geëvenaard, en er is iets minder spectaculaire groei, maar we zien gezonde cijfers. De effecten van inflatie, oorlog en energiecrisis zullen we waarschijnlijk pas dit jaar echt gaan zien. De meeste kantoren hebben hun medewerkers op diverse manieren gecompenseerd; vaak enkele procent structureel, en sommige kantoren ook met ad hoc tegemoetkoming in energiekosten. Kantoren worden dus met structureel hogere kosten geconfronteerd en het is maar de vraag of ze in staat zijn dit ‘terug’ te halen via verhoging van de tarieven, meer efficiënte werkwijze of groei van de omzet. De verwachting is dat er een toename van het aantal klimaatzaken zal komen. Klimaat litigation is internationaal groeiende en dit zal ook in Nederland te zien zijn. Waarschijnlijk zullen Amerikaanse *mass claim*-kantoren proberen een graantje mee te pikken via in Nederland aangespannen klimaatzaken. Tot slot de M&A: er is nu al een stagnatie en ik verwacht dat we ook in 2023 minder activiteiten zullen zien. Het zal rustiger worden en sommige kantoren zullen hierdoor harder geraakt worden dan andere.”