

Van Campen Liem

Begin 2012 verlaten 'Team Van Campen' en 'Team Liem' met ongeveer 25 advocaten, notarissen, fiscalisten en ondersteuning Baker & McKenzie in Amsterdam. De twee teams hebben jarenlange ervaring met M&A, private equity en tax. Het was al langer een trend onder advocaten van grotere kantoren om in kleiner verband voor zichzelf te beginnen. Maar zo'n forse afsplitsing, van een groep 'dealmakers' uit verschillende disciplines, had nog niet eerder plaatsgevonden. Na ruim twee jaar is Van Campen Liem nog altijd het enige nichekantoor dat zich geheel richt op de internationale ondernemingsrecht- en transactiepraktijk. Van Campen Liem is dus nog altijd 2.0.

Door: Tessa Bakker en Flip van Huizen

Marc Van Campen omschrijft het vertrek in een krantenartikel als een soort echtscheiding die niet geheel zonder emoties is verlopen, maar uiteindelijk netjes en civiel is afgewikkeld. De heren lijken geen enkele spijt van hun gemaakte keuze te hebben, integendeel. Wij spreken de enthousiaste naamgevers van het kantoor in hun smaakvol ingerichte pand in Oud-Zuid.

Het vertrek in 2012 werd ingegeven door een gebrek aan vrijheid en flexibiliteit om hun praktijk in de door hen gewenste vorm te gieten. Transacties doen vanuit vaste teams bestaande uit advocaten, notarissen en fiscalisten – bleek door de traditionele werkwijze en inrichting van een groot kantoor niet altijd mogelijk.

Daarnaast streefden de heren naar efficiëntie. Van Campen noemt als voorbeeld dat het openen van een vestiging van Baker & McKenzie in Luxemburg erg lang heeft geduurd, omdat de besluitvorming op verschillende niveaus moest plaatsvinden. Van Campen Liem heeft binnen een aantal maanden een vestiging aan de 2 Rue de la Reine in Luxemburg geopend en is inmiddels bezig met uitbreiding van het Luxemburgse team.

Het starten van een eigen kantoor was dan ook een logische stap. De grap 'wanneer vertrekken we naar de gracht?' werd al langer gemaakt. Overigens geven de heren meteen toe dat zij niet over één nacht ijs zijn gegaan en dat het met name spannend was of voldoende medewerkers hen wilden volgen. Dit bleek het geval te zijn. Wat het kantoor naar eigen zeggen anders maakt dan andere kan-



toren is de samenstelling van de teams. De teams bestaan naast advocaten altijd uit fiscalisten en notarissen. Van Campen Liem heeft, zoals Liem dat verwoordt, geen last van de historie dat de beroepsgroepen traditioneel bij elkaar zitten. Dit heeft als voordeel dat notarissen en fiscalisten zich ook kunnen specialiseren in het transactie werk, zodat cliënten door een ervaren team worden bediend. Of zoals Van Campen het samenvat: 'het is fijn als een notaris al zes deals heeft meegedraaid, zodat hij bij de volgende deal direct op snelheid zit'.

De werkzaamheden van het kantoor richten zich volledig op de ondernemingsrechtelijke transactie praktijk. Aan bijvoorbeeld litigation, arbeidsrecht en intellectuele eigendomsrecht worden de handen niet gebrand. Door het volledig toelagen op één rechtsgebied in combinatie met de slagkracht kan het kantoor zich qua deals meten met de 'grote' kantoren. Van Campen Liem heeft bewust gekozen voor een zogenaamde 'zware bovenlaag' – er werken veel senior medewerkers en partners – zodat er veel ervaring in huis is om de grote cliënten te blijven bedienen.

Een bijkomend voordeel van het werken in een kleiner verband zijn de lagere kosten. Anders dan bij een groot kantoor – de heren menen dat het omslagpunt bij 50 tot 100 werknemers ligt – zijn er geen aparte afdelingen voor personeelszaken, marketing, ict of andere staffuncties. Tegenwoordig kunnen veel zaken, zoals vakliteratuur en ict, extern worden ingekocht. De lagere kosten komen slechts ten dele tot uitdrukking in een lager uurtarief, maar hebben met name tot gevolg dat het kantoor als organisatie ‘vet op de botten krijgt’, waardoor er niet automatisch in een kramp wordt geschoten als een medewerker zijn of haar urentarget niet zou halen.

Zowel Van Campen als Liem focussen zich veel op de cliëntrelatie en niet alleen op de door de cliënt aangeleverde projecten. Dit betekent dat cliënten niet alleen bij het sluiten van een deal worden bijgestaan, maar dat er ook wordt meege gedacht als het even tegenzit of als er strategische beslissingen moeten worden genomen.

De cliënten van Van Campen Liem zitten over de hele wereld, maar er worden op dit moment voornamelijk zaken gedaan met en voor cliënten uit Amerika, Turkije en Oost-Europa. Liem merkt op dat het een groot voordeel is dat het kantoor geen onderdeel vormt van een eigen, intern internationaal netwerk. Zo zal een (advocaten)

kantoor in New York, zonder eigen vestiging in Nederland, eerder een onafhankelijk Amsterdams kantoor inschakelen dan een Nederlandse vestiging van een groot kantoor dat ook in New York is gevestigd. Hierdoor is het netwerk nu vele malen groter. Daarnaast is het andersom ook voordelig om niet alleen binnen een eigen, intern netwerk te hoeven opereren. Liem: ‘Als ik nu iemand in Londen bel omdat ik voor een cliënt advies nodig heb, dan word ik als nieuwe cliënt beschouwd en niet als een collega van een andere vestiging. Vaak krijgt het werk voor een nieuwe ‘cliënt’ meer prioriteit dan het werk van een buitenlandse collega. Dit komt onze cliënten zeker ten goede.’

Op de vraag of Van Campen en Liem voornemens zijn om in de toekomst sterk uit te breiden wordt geantwoord ‘zeg nooit nooit, maar die behoefte bestaat op dit moment niet’. De omvang van het kantoor wordt bepaald door de muren van het pand, aldus de heren. Zij zijn op dit moment zowel tevreden met de omvang van het aantal medewerkers als met de kantoorlocatie. Een expansiedrift heerst er niet.

Ze lijken het niet nodig te hebben, maar voor de zekerheid wensen wij de heren nog veel succes. ■

Advertentie

Cursuskalender

Een greep uit ons cursusaanbod, najaar 2014

VSO-cursussen

	VSO/PO	NEderlandse ORde van Advocaten
Aansprakelijkheid en schadevergoeding 25 september en 9 oktober	11 VSO/PO	Utrecht
Mededingingsrecht voor de Nederlandse praktijk 25 en 26 september	12 VSO/PO	Den Dolder
Scherp reageren in repliek en dupliek 25 september en 9 oktober	11 VSO/PO	Utrecht
Vennootschapsrecht basis: corporate governance en geschillenprocedures 2 en 3 oktober	14 VSO/PO	Den Dolder
Professioneel onderhandelen voor advocaat stagiaires 6 en 7 oktober	13 VSO/PO	Den Dolder
Geheime Opsporing 27 en 28 oktober	13 VSO/PO	Den Dolder
Algemeen bestuursrecht 27 en 28 oktober	13 VSO/PO	Zeist
Huurrecht 29 oktober en 12 november	11 VSO/PO	Utrecht
Burgerlijk procesrecht 30 en 31 oktober	14 VSO/PO	Den Dolder
Intellectuele Eigendom in de marketing 5 en 19 november	13 VSO/PO	Amsterdam
Insolventierecht basis 3 en 4 november	13 VSO/PO	Den Dolder
Personen- en familierecht 13 en 14 november	13 VSO/PO	Den Dolder
Vennootschapsrecht basis: transacties 17 en 18 november	14 VSO/PO	Den Dolder

PAO-cursussen

	PO	NEderlandse ORde van Advocaten
Ondernemingsrechtelijke contracten maken en beoordelen 24 september en 1 oktober	10 PO	Amsterdam
Concern, financiering en aansprakelijkheid 29 oktober	6 PO	Amsterdam
«JOR» Actueel Insolventie, financiering en zekerheden 5 november	4 PO	Amsterdam
«JOR» Actueel Ondernemingsrecht 6 november	4 PO	Amsterdam
Jaarrekeninglezers voor de jurist 13 en 20 november	12 PO	Amsterdam
«JOR» Actueel Insolventie, financiering en zekerheden 14 november	4 PO	Amsterdam
Geschillen in het Vennootschapsrecht 26 november en 10 december	12 PO	Amsterdam
«JOR» Actueel Effectenrecht 11 december	4 PO	Amsterdam

Verder denken • Scherper zijn



Centrum voor Postacademisch Juridisch Onderwijs

