



Johan Koggink • Opinie

28 min



OPINIE

Trends in juridische tenders

Het is al lange tijd gebruikelijk dat bedrijven een tender inzetten voor de inkoop van juridische dienstverlening. Veelal is naast de bedrijfsjurist ook hoofd inkoop bij deze tenders betrokken. Doel van de tender is in vooral om een panel van kantoren te vormen waarin per juridisch specialisme voor de beste prijs-kwaliteitverhouding wordt gekozen. Maar ‘aanvullende criteria’ rukken op.



Bewaren

‘De huisadvocaat’ bestaat bij grote bedrijven veelal al langere tijd niet meer. Bij familiebedrijven zien we de huisadvocaat nog wel eens, omdat de eigenaar van het bedrijf vaak al lange tijd een vertrouwensrelatie onderhoudt met een advocaat van het kantoor. Deze advocaat zorgt er vanuit die vertrouwensrelatie voor dat collega-advocaten binnen zijn kantoor worden ingeschakeld voor de verschillende specialismen. De trusted advisor in optima forma.

Bij bijna alle beursgenoteerde bedrijven is de huisadvocaat vervangen door het panel. Ik zie als trend dat panels kleiner worden. Menig bedrijfsjurist geeft aan dat panels te veel uitgedijd waren. Dit staat haaks op de wens van bedrijfsjuristen om echte partnerships met kantoren op te bouwen. Een partnership waarin het kantoor grondige kennis van de ‘business context’ van het bedrijf heeft, waardoor tailormade en oplossingsgericht geadviseerd kan worden. Een partnership waar

intensief kennis kan worden gedeeld en de persoonlijke samenwerking echt wordt verdiept.

In de selectiecriteria voor juridisch dienstverleners zien we ook een aantal trends. Het belangrijkste blijft uiteraard dat de bedrijfsjurist bij een advocaat de overtuiging heeft van: 'hij lost mijn problemen op en bezorgt mij een goede nachtrust'. Daarbij is - naast een persoonlijke klik - doorslaggevend dat de betreffende advocaat een succesvol trackrecord in vergelijkbare zaken heeft, en sectorkennis bezit.

Aanvullende criteria

Daarnaast zie ik in tenders aanvullende criteria komen. Een in belang toenemend criterium is de veiligheid van de IT-infrastructuur binnen een kantoor. Hoe veilig zijn de data van de cliënt opgeslagen, welke testen worden op de IT-omgeving uitgevoerd, welke certificeringen zijn er en welke awareness-programma's worden voor medewerkers uitgevoerd? Met name financiële instellingen stellen in tenders veel vragen over de IT omgeving binnen het kantoor. Bedrijven uit andere sectoren zullen dit voorbeeld gaan volgen.

Een kantoor dat diversiteit en inclusie niet serieus neemt, zal bij cliënten op termijn een probleem gaan krijgen'

Een ander criterium is diversiteit en inclusie. Maatschappelijke ontwikkelingen zoals Black Lives Matter zorgen ervoor dat dit hoog op de agenda van general counsel is komen te staan. Het gevolg is dat diversiteit en inclusie niet alleen binnen het bedrijf van de general counsel in belang groeit, maar ook een grotere rol gaat spelen in de keuze van juridische dienstverleners. Anders gezegd: een kantoor dat diversiteit en inclusie niet serieus neemt, zal bij cliënten op termijn een probleem gaan krijgen.

In de VS zie je al vaak dat de organisatie aan bepaalde diversiteitsratio's moet voldoen om überhaupt mee te kunnen doen aan een tender. Daarnaast geldt dat diversiteit en inclusie steeds belangrijker zullen worden om eigen medewerkers te binden en aantrekkelijk te blijven voor nieuwe medewerkers. Ik ben overtuigd dat wij op langere termijn een niet-diverse organisatie als een 'outcast organisatie' gaan beschouwen. Een beetje te vergelijken met menig roker die zich meer en meer een sociale outcast is gaan voelen.

Oprechtheid

Wat draagt het kantoor bij aan de samenleving?'

Een ander selectie criterium dat in tenders steeds meer opduikt is duurzaamheid. Wat zijn de inspanningen van het kantoor op dit terrein? Verder in het kader van MVO: wat zijn de pro bono activiteiten voor maatschappelijke organisaties vanuit het kantoor, wat draagt het kantoor bij aan de samenleving?

Zowel bij diversiteit en inclusie, duurzaamheid en MVO is oprechtheid essentieel. Het moeten geen commerciële issues worden omdat tenders moeten worden gewonnen. Ik ben ervan overtuigd dat bedrijfsjuristen hier doorheen prikken. Het is daarom belangrijk dat kantoren deze thema's serieus nemen en vanuit een oprechte en betrokken attitude hiermee aan de slag gaan.

Nog weinig kantoren zijn bijvoorbeeld echt divers en de buitenwereld zal ook begrijpen dat hier Keulen en Aken niet op één dag zijn gebouwd. Het gaat echter om de serieuze intentie en de concrete stappen die worden gezet om toe te groeien naar een meer diverse organisatie. Dit begint bij de 'top' van de organisatie die zowel in woord als daad het goede voorbeeld moet geven. Hetzelfde geldt trouwens voor de thema's duurzaamheid en MVO.

De juridische kwaliteit blijft het belangrijkste criterium om voor een bepaald kantoor te kiezen. Ik ben echter overtuigd dat dit in de toekomst niet voldoende zal zijn om relevant te blijven voor relaties van kantoren. En dezelfde relevantie geldt voor de eigen medewerkers en nieuw aan te trekken mensen.



Meest gelezen



Juridicum Vitae: Pieter van Welzen



Hoe je als jurist geschiedenis kunt schrijven



Q&A deken Knüppe over zelfonderzoek: 'Er zijn situaties denkbaar waarbij het ongemakkelijk wordt'