



Johan Koggink • Opinie

do 29 okt



OPINIE

De general counsel onder het vergrootglas

Recent stond in de Jurist een aantal bevindingen uit de vierde editie van de Benchmark Survey 2020 van General Counsel Netherlands. Eén van de in het oog springende uitkomsten in het rapport: een grote meerderheid van 60% vindt dat de general counsel onderdeel moet uitmaken van de Board of Directors. Dit percentage is gedurende de afgelopen jaren gestegen. Deze uitkomst strookt met mijn persoonlijke observaties.



Bewaren

De general counsel wordt meer en meer een strategisch business partner, die sterk betrokken is bij thema's als privacy en compliance. Dit geldt ook voor corporate social responsibility. Uit de survey blijkt voor dit laatste topic een toegenomen verantwoordelijkheid van de general counsel in vergelijking met de vorige Benchmark Survey.

De bovenvermelde thema's zijn niet puur juridische onderwerpen, maar business topics met juridische aspecten. Ze raken een organisatie in de kern omdat er een directe link is met de reputatie van de organisatie. Vanuit deze optiek is het niet meer dan verstandig dat de CEO een plek voor de general counsel inruimt aan de bestuurstafel.

Een andere opvallende conclusie uit deze survey is dat driekwart van de general counsel hun functie als zwaar of zeer zwaar ervaart. Op hun wensenlijst staat de optie voor een sabbatical dan ook op nummer 1. Ik ben niet verbaasd over de hoge werkdruk bij general counsel. Deze werkdruk was al hoog vanwege in belang groeiende thema's als compliance en privacy en is versterkt door de coronacrisis. In deze coronacrisis wordt een extra beroep gedaan op de general counsel. Denk aan contractuele aspecten bij overmacht situaties door corona, afgebroken onderhandelingen en allerlei arbeidsrechtelijke zaken zoals NOW regelingen. Dit zijn zaken die bovenop het reguliere werk van de general counsel komen en extra inspanningen vereisen.

Capaciteit

Het ervaren van een hoge werkdruk vertaalt zich ook in de uitkomst binnen deze survey dat 46% van de general counsel vindt dat hun juridische afdeling onvoldoende capaciteit heeft. 41% van de general counsel verwacht dan ook dat hun juridische afdeling in het komende jaar zal groeien. In dit kader vind ik het opvallend dat maar 13% van de juridische afdelingen een legal technology support medewerker heeft. Voor een legal operations functionaris geldt een percentage van 16%.

Uiteraard afhankelijk van van de specifieke juridische context bij een organisatie heb ik al meerdere succesvoorbeelden gezien van de inzet van legal tech/legal operations die de werkdruk bij juridische afdelingen reduceert. Sturen op efficiency, het stroomlijnen van processen, tools voor juridische self service bij de business, etc. zijn als alternatief voor de uitbreiding van de juridische afdeling het bestuderen waard.

Een interessante uitkomst van de survey is dat Kritieke Prestatie-Indicatoren (KPI's) meer en meer worden ingezet om het succes van de juridische afdeling te meten. In 2016 was dat bij 23%, en in 2020 al bij 47% van de juridische afdelingen het geval. Kijken we naar externe KPI's om juridische dienstverleners te evalueren, dan gebeurt dat maar door 5% van de general counsel. Ik denk dat hier nog veel terrein is te winnen. Uit eigen ervaring weet ik dat KPI's kunnen helpen om de verwachtingen voor de general counsel richting juridische dienstverleners concreter te krijgen. KPI's zijn nuttig om de juridische dienstverlening structureel te analyseren.

Praktisch

In deze survey geven general counsel aan dat zij praktische en duidelijke adviezen het belangrijkste keuzecriterium vinden bij een juridisch dienstverlener. In mijn optiek is dit niet los te koppelen van andere belangrijke criteria die zij wensen te

zien bij een juridische dienstverlener: een business partner kunnen zijn en bewezen ervaring bezitten in de betreffende sector. Of, hoe een general counsel eens treffend tegen mij zei: 'Het is moeilijk om praktisch te adviseren als je mijn bedrijf en onze omgeving niet goed kent'.

Daarom geloof ik ook sterk in een professionele sectorbenadering door advocatenkantoren. Een advocaat gespecialiseerd in een specifieke sector heeft een duidelijke propositie voor zijn cliënten. Sectorspecialisatie kan een belangrijke bijdrage leveren aan klanttevredenheid. Last but not least: van de advocaten bij ons kantoor die gespecialiseerd zijn in een bepaalde sector hoor ik regelmatig dat het veel arbeidsvreugde geeft om een bredere gesprekspartner van hun cliënten te zijn.

Offerte

Uit de survey blijkt dat 'uurtje factuurtje' nog de hoofdmoot vormt bij de inhuur van juridische dienstverleners door general counsel. Een meerderheid van general counsel wil in de toekomst wel meer met alternatieve prijsmodellen werken, zoals vaste prijzen. Mijn observatie is dat er al steeds meer sprake is van 'vaste prijzen'. Bij een wat groter project wordt - terecht - door general counsel vooraf om een offerte gevraagd. Een general counsel mag, bijzondere omstandigheden daargelaten, verwachten dat de offerte niet wordt overschreden. Feitelijk is er dan al sprake van een vaste prijs.

Tenslotte nog een leuk feitje uit deze survey. Reeds 21% van de general counsel heeft in het geval van een leaseauto voor een volledig elektrische variant gekozen. Bij de volgende leaseauto kiest 33% voor een volledig elektrische auto en 20% voor een hybride variant. Slechts 20% kiest nog voor een leaseauto met fossiele brandstoffen.

De corporate social responsibility van de general counsel, ondersteund door een prettige fiscale bijtelling van een elektrische leaseauto, leidt tot het goede voorbeeldgedrag!



Meest gelezen



General Counsel Wilko
Tijssse Claase, Port of
Amsterdam: 'We varen niet
op dagkoersen'

Ex-aandeelhouders Yukos
Oil verliezen slag bij Haagse
rechter tegen Russische
staat

ACM: wanneer boetes
publiceren?
