

Nieuwsbericht 10.05.2021

Gwen Bevers werd geïnterviewd door Vialegis

Bron: Placed by Vialegis 10+ years ago © Vialegis. <https://www.vialegis.be/nl>

Kan je ons een overzicht geven van jouw loopbaan?

Die is erg eenvoudig. Na mijn LLM in Londen, startte ik in 2001 bij Baker&McKenzie Brussel. Ik heb daar 9 intensieve jaren beleefd. Ik kijk met een warm gevoel terug op die periode en houd daar plezierige herinneringen en fijne contacten aan over. Eind 2009 werd ik benaderd door Vialegis voor een uitdaging bij Schoups. In februari 2010 maakte ik de overstap. Ik ben inmiddels 11 jaar verbonden aan Schoups, waarvan 7 jaar als managing partner. Vandaag ligt mijn focus voornamelijk op M&A dossiers, business development en de ontwikkeling van mijn vakgroep.

Welke uitdagingen zie je (ook als gewezen managing partner) voor de advocatuur in de komende jaren?

Er zijn natuurlijk veel en verschillende uitdagingen. Ik denk dat het werkstuk “De toekomst van het advocatenberoep” dat enkele jaren geleden werd geschreven als verslag aan de toenmalige Minister van Justitie duidelijke inzichten geeft voor al wie daarin interesse heeft.

Als ik uit eigen ervaring spreek, zie ik dat onze beroepsgroep op verschillende fronten een toenemende concurrentie ervaart. De litigators worden bijvoorbeeld geconfronteerd met bemiddelaars, incassobureaus, gerechtsdeurwaarders en anderen die hun markt betreden. De transactionele advocaten zien dan weer dat consultants (corporate finance huizen, maar ook vele anderen) vaak ook de juridische aspecten in hun pakket aanbieden. De uitdaging is dan hoe daarmee om te gaan.

We hebben vaak een edge tegenover bepaalde concurrenten, onder meer omwille van onze deontologische code. Dat wordt soms onderschat, ook door advocaten zelf. Zo is bijvoorbeeld de vertrouwelijkheid van briefwisseling een tool waardoor onderhandelingen in litige-dossiers vaak kunnen plaatsvinden in een sfeer die meer openingen biedt dan wanneer geen advocaten betrokken zijn. Ook het principe van de onafhankelijkheid van de advocaat onderscheidt ons vaak van consultants die bijvoorbeeld op een no cure no pay basis of met een success fee werken. Dat wil niet zeggen dat het afronden van een transactie voor ons bijzaak zou zijn, integendeel. We moeten deals faciliteren, nooit blokkeren. Maar: wij kunnen wel volledig focussen op het juridische

framework van de deal, zonder een eigen financiële impuls te hebben om het dossier in een bepaalde richting te sturen.

Daarnaast vind ik dat we ook moeten bestuderen wat die concurrenten doen. Wat goed is, moeten we omarmen. Tot slot, moeten we ons zo aanpassen dat de toegevoegde waarde maximaal is. Dat is een cliché, maar klopt wel. Bepaalde zaken (men noemt dat dan “commodities”) kunnen ook door anderen gebeuren. Zo kan bijvoorbeeld de accountant zorg dragen voor de corporate housekeeping of een groepsinterne aandelenoverdracht. Op onze core business echter, moeten we het verschil maken. In mijn praktijk zijn dat dan de complexe aandelenoverdrachten en onderhandelingen, de juridische due diligence, het schrijven van contracten op maat om de economics van de deal goed te vatten, enz.

Welke eigenschappen moet een goeie advocaat hebben?

In de basis moet je een sterke jurist zijn met een oprechte interesse in je vakgebied zodat continu bijstuderen een plezierig automatisme is. Naarmate het aantal kilometers op de teller stijgt, moet je ook meer en meer soft skills in de vingers hebben. Ik denk dan niet enkel aan basisvaardigheden zoals communicatie, dossiermanagement, aansturen van jongeren, business development enzovoort, maar bijvoorbeeld ook aan het gericht en op effectieve wijze voeren van een evaluatie- of sollicitatiegesprek. Ook karakterieel moet je de juiste fit met de cliënt hebben. We werken in grote mate op basis van vertrouwen. Wanneer cliënten je bellen met strategische eerder dan juridische vragen en je de rol van trusted advisor kan opnemen, zit het helemaal goed. Natuurlijk zijn we geen übermensen die even sterk zijn op alle punten. Wel heeft iedereen zijn eigen set van sterktes. Als kantoor moet je dan navigeren naar een setting waarbinnen je die verschillende profielen kan inzetten op hun competenties en kan laten samenwerken binnen eenzelfde cultuur. Dan ervaar je de kracht van de spreekwoordelijke “1 + 1 = 3”.

Schoups is de voorbije jaren sterk gegroeid (en wij zijn uiteraard blij dat we daar intens aan hebben mogen meewerken). Wat is het geheim van jullie succes en welke ambities hebben jullie nog?

In 2010 telde het kantoor iets meer dan 15 advocaten. Vandaag zijn dat er ongeveer 70 (and counting), plus een staff van ongeveer 20 personen. Daarnaast staan er nog verschillende vacatures open. Ik denk dat de “geheime saus” onder meer bestaat uit de verschillende advocatenprofielen, de uitbreiding van ons aanbod en de lancering van ons Brusselse kantoor.

Ons team is een combinatie van eigen kweek (advocaten die hun carrière bij ons startten en doorgroeien) en laterale aanwervingen (meestal senior profielen van de magic circle kantoren). In combinatie met onze relatief lage kostenstructuur als onafhankelijk kantoor geeft dat een krachtige marketingtool: topkwaliteit aan bijzondere tarieven.

De groei in aantal en reputatie vergemakkelijkte ook het aantrekken van de sterkste eerstejaars en senior profielen. De uitbreiding van de specialisaties die we aanbieden vloeit daar automatisch uit voort. Zo hebben we recent nog een volwaardige compliance & sanctions praktijk kunnen

toevoegen. Die formule hebben we inmiddels ook uitgerold in Brussel, en met succes: de Brusselse vestiging is op ongeveer 2 jaar tijd gegroeid van 2 naar 15 advocaten.

Die groei is nooit een doel an sich geweest, maar laat ons wel toe om ons op een bijzondere manier in de markt te positioneren. We hebben de knowhow en mankracht in huis om grote dossiers aan te nemen en daarin topkwaliteit af te leveren, zoals de gigantische magic circle firms. Daarnaast zijn we erg commercieel en leunen we qua fee-structuur en effectieve “partner attention” op dossiers eerder aan bij de niche of boutique-kantoren. Eigenlijk een “best of both worlds” dus. Ik denk dat het motto “big enough to deliver, small enough to care” door Fujitsu werd gelanceerd, maar het verwoordt ook sterk ons profiel.

We hebben geen uitgesproken ambities wat groei betreft. We sluiten niets a priori uit, noch wat betreft nieuwe vestigingen, noch wat betreft bijkomende domeinen. We zijn deels entrepreneur en zullen elke opportuniteit onderzoeken. Wel zullen we er permanent over waken dat uitbreidingen blijven matchen met onze cultuur en sfeer. Zodra we aanvoelen dat daar spanning op komt, zullen we bijsturen. Maar voorlopig zijn we dus nog niet op limieten gebotst en denk ik dat we het einde nog lang niet gezien hebben.

De Burburestraat 6-8 bus 5 2000 Antwerpen

t. +32 3 260 98 60

Regentschapsstraat 58 bus 8 1000 Brussel

info@schoups.be

www.schoups.com