

C-Legal

In deze editie van Founders 2.0 spreekt het ABB met Marco Wallart en Eva Beekman, oprichters van C-Legal. Ruim 2,5 jaar geleden namen zij het besluit een nieuw kantoor te starten: een nichekantoor dat zich richt op het (internationale) contractenrecht. Tijd om met Wallart en Beekman terug te blikken en te filosoferen over de toekomst.

*Door Soeradj Ramsanjhal
& Yvette Kouwenberg*

Op een zonnige maandagmiddag worden we met koffie en koekjes ontvangen in een prachtig pand aan de Herengracht. Het pand, waar vroeger een dameshoedenfabriek was gevestigd, huisvest meerdere bedrijven. C-Legal zit op de eerste verdieping. Het kantoor, één open ruimte met werkplekken en een afgescheiden spreekkamer, is strak en modern ingericht. Smaakvolle fotokunst siert de muren.

We vragen naar het ontstaan van C-Legal. Marco Wallart steekt van wal. Wallart was jarenlang partner bij Baker & McKenzie en gaf leiding aan de sectie Commercial, Regulatory & Trade. Hij heeft daar ook in het bestuur gezeten en is dus bekend met het (financiële) reilen en zeilen van een groot kantoor. Bij de grote kantoren gaat veel tijd en energie op aan interne aangelegenheden, wat (deels) ook onvermijdelijk is wil een organisatie van een bepaalde omvang haar professionaliteit waarborgen. Wallart wilde zijn aandacht echter vooral naar buiten toerichten: hoogwaardige dienstverlening, nauw contact met de klant en ontwikkeling van kennis en expertise. In zijn collega Eva



Marco Wallart en Eva Beekman, oprichters van C-Legal.

Beekman (ook oud Baker & McKenzie) vond hij een gelijkgestemde. Na een aantal gesprekken duurde het niet lang voordat bij de twee het idee ontstond een eigen kantoor te beginnen. Na enige tijd kwamen de oprichters weer bij elkaar om te bezien of hun plannen toch echt serieus waren. Dit was zo, waarna alles in een stroomversnelling raakte en C-Legal een feit was.

Over de kantoornaam hebben ze wel even na moeten denken. “Het was in eerste instantie makkelijker om te bedenken wat we niet wilden, zoals onze eigen achternamen. Vanwege onze internationale focus vonden we het in elk geval belangrijk dat de kantoornaam tweetalig was”, aldus Beekman.

De letter ‘C’ staat voor contracten ofwel contracts. De toevoeging “Legal” spreekt voor zich.

Gekozen is voor een locatie aan de grachten. Wallart en Beekman: “Dat was een bewuste keuze. Enerzijds om de warmte en gezelligheid van de binnenstad op te zoeken, anderzijds om een knip te maken met het verleden. Niet alleen geografisch maar ook qua werkwijze. In de huidige kantoorsetting is de overhead beperkt, is er geen leveragemodel en zijn we wendbaar als beslissingen genomen moeten worden. Vergaderen doen we bijna niet. Een keer per jaar kijken we of we nog steeds op één lijn staan met onze kernwaarden. Beslissingen

en overwegingen vloeien daar eigenlijk automatisch uit voort.”

Wallart: “De klant en de ontwikkeling van kennis en de expertise staan bij ons voorop.” Wallart erkent dat dat niet direct onderscheidend klinkt, maar hij legt ons het tegendeel uit. “Het is geen loze belofte. We dragen onze grondbeginselen ook echt uit.” Kennisvergroting en -deling, verdieping en specialisatie staan centraal. Het gehele team doceert zeer regelmatig aan universiteiten, de Law Firm School, Grotius, Kluwer, SDU, advocatenkantoren, etc. Daarnaast wordt er veel gepubliceerd. Door de specialisatie en focus op het (internationale) contractenrecht kan C-Legal bovendien ook eenvoudig samenwerken met andere advocatenkantoren. C-Legal wordt dan ook regelmatig gevraagd voor second opinions, het uitwisselen van kennis of als sparring-

partner in zaken. Wallart: “Het delen en uitdragen van kennis verplicht je de diepte in te gaan. Dat is niet alleen goed voor je persoonlijke ontwikkeling, maar daardoor kun je ook echt de kwaliteit van werk leveren die klanten voor ogen hebben. Voor de kantooarsamenstelling hebben we daarom gekozen voor een combinatie van seniore advocaten en adviseurs die hun positie in de markt hebben gevestigd als rechter en/of hoogleraar. Dit past binnen de visie van kantoor.” De nadruk op kennisontwikkeling en de combinatie van proces- en advieswerk door advocaten enerzijds en de adviesfunctie van gedreven specialisten als academici en rechters anderzijds, maakt het kantoor bijzonder.

Dat C-Legal daarnaast ook daadwerkelijk “dicht op de klant zit” blijkt wel uit de frequente klantbezoeken. “Wij gaan ei-

genlijk altijd naar de klant toe. Met name bij industriële klanten is het leuk als je een rondleiding krijgt”, geeft Beekman aan. “Zo wordt een band gecreëerd met de klant en tegelijkertijd het wederzijdse begrip vergroot.” Dit komt volgens C-Legal de dienstverlening ten goede. Wallart voegt daaraan toe: “Dat betekent wel dat we vaak van kantoor zijn. We hebben daarom geen vaste secretaresse of office manager, maar kopen ondersteuning naar behoefte in. We nemen gewoon zelf de telefoon op. Die directe lijn vinden klanten prettig.”

Wallart en Beekman kijken tevreden terug op de afgelopen 2,5 jaar. De strategie blijft dus onveranderd. C-Legal ziet groei niet als een doel op zich, maar voorziet nog wel enige uitbreiding om verdere invulling te geven aan haar kantoorfilosofie. ■

Advertentie

Bju

**100+ LIVE WEBINARS
EN VIDEO'S INCLUSIEF
PO-PUNTEN.**

WEBINARS
€ 69 EX BTW
PER PO-PUNT

VIDEO'S
€ 50 EX BTW
PER PO-PUNT

Law **AT
WEB**

www.lawatweb.nl | info@lawatweb.nl

NEDERLANDSE ORDE VAN ADVOCATEN