



search & selectie strategie coaching



Ginny Kessels, Lex Keukens en Robert Jan Stoop

‘Moderne legal
leaders moeten
kunnen verbinden’



Vakmanschap alleen past niet bij de legal leaders van deze tijd. Volgens advocaten Ginny Kessels, Lex Keukens en Robert Jan Stoop van TeekensKarstens advocaten notarissen zijn er meer kwaliteiten nodig. Een gesprek over vakmanschap, verbinding, vrijheid en vertrouwen.

TK  advocaten
notarissen



Een advocaten- en notariskantoor met vestigingen in Leiden, Amsterdam en Alphen aan den Rijn. Expertises die uiteenlopen van arbeidsrecht en gezondheidsrecht tot notariaat en aansprakelijkheidsrecht. Met Zorg, Vastgoed, Retail & Hospitality en Tech als voorbeelden van in totaal zes sectoren, waarin ongeveer 40 advocaten werkzaam zijn. Al deze feiten en cijfers zijn van toepassing op TeekensKarstens advocaten notarissen (TK). Toch vertellen ze slechts een deel van het verhaal van dit toonaangevende kantoor. Want het écht onderscheidende van TK zit hem in heel andere dingen, volgens TK-advocaten Ginny Kessels, Lex Keukens en Robert Jan Stoop. Keukens (partner, en advocaat op het gebied van intellectueel eigendomsrecht, ICT-recht en privacyrecht) noemt om te beginnen de juridisch-inhoudelijke kracht van TK: 'Wij zijn geen klassieke advocaten, wij zijn trusted advisors van onze cliënten. We zijn laagdrempelig benaderbaar voor ze, om bijvoorbeeld even te sparren over een onderwerp. Ze op het goede spoor te helpen.'

Niet in een 'mal'

Zeker ook binnen de eigen organisatie is TK bepaald geen doorsnee kantoor. Kessels (partner, en arbeidsrechtadvocaat die leidinggeeft aan het sectorteam Zorg) zegt daarover: 'Bij TK word je als advocaat niet in een 'mal' gestopt, je krijgt de vrijheid en het vertrouwen om je eigen weg te kiezen en samen te werken met cliënten die het beste bij jou passen. Om een voorbeeld te geven, zo'n vijftien jaar geleden heb ik aangegeven volledig voor de sector zorg te willen gaan werken, enkel voor zorginstellingen. Daar ligt mijn hart. Het was bijzonder dat ik die ruimte kreeg bij TK, want gewoonlijk werkt een arbeidsrechtadvocaat voor cliënten in verschillende sectoren.' Keukens herkent wat Kessels zegt. 'Ik werkte hiervoor op een ander advocatenkantoor in Amsterdam. Toen ik bij TK begon, heb ik gepleit voor een TK-vestiging in Amsterdam, omdat ik er kansen zag in de techmarkt. Met een collega mocht ik vervolgens zo'n kantoor opzetten. Dit soort mogelijkheden kun je bij TK krijgen, uiteraard op voorwaarde dat je ook 'levert'.'



TK Challenge

Vrijheid en vertrouwen uiten zich ook op andere manieren, zegt Stoop (partner, en arbeidsrechtadvocaat die leidinggeeft aan het sectorteam Retail en Hospitality). ‘Neem de TK Challenge (www.tkchallenge.nl), een manier om geld op te halen voor goede doelen door te bewegen met collega’s, relaties en cliënten. Of dat nu via hardlopen, fietsen of een andere sport is. Ooit bedachten drie jonge advocaten dit initiatief. Ze kregen de vrijheid om ermee aan de slag te gaan en nauwelijks een jaar later stonden er tientallen medewerkers en cliënten aan de start van de marathon van New York.’ Zo kan Stoop nog wel even doorgaan met voorbeelden. ‘Iets anders is dat we laatst een lezing hadden van een CEO van een grote cliënt. Bij zo’n lezing zijn niet alleen advocaten, maar ook stagiaires en ondersteuners aanwezig. Tijdens de lezing voelde onze collega die op onze vestiging in Leiden het bedrijfsrestaurant runt zich vrij en vertrouwd genoeg om inhoudelijk met de betreffende CEO in discussie te gaan. Dat zegt ook iets over onze bedrijfscultuur, die plat is en waarin iedereen op waarde wordt geschat en zijn eigen plek heeft.’

Moderne legal leaders

Het TK-DNA laat zich misschien nog wel het best samenvatten in de manier waarop de advocaten omgaan met cliënten én met elkaar. En daar past ook de visie van de drie advocaten op legal leadership bij. ‘Vakmanschap kun je op elk kantoor wel vinden,’ zegt Kessels. ‘Maar bij de moderne legal leader hoort ook het vermogen om te verbinden.’ Verbinden bij TK betekent: de cliënt en je eigen team belangrijker vinden dan jezelf. Kessels: ‘In de praktijk betekent dat voor mij bijvoorbeeld dat ik mijn cliënten, zorginstellingen verspreid over Nederland, allemaal bezoek in plaats van ze uit te nodigen op kantoor. Ik investeer onder andere op die manier in een duurzame relatie.’

Goed communiceren

Bij verbinden horen eigenschappen als dienstbaar zijn, laagdrempelig benaderbaar zijn en goed en op tijd kunnen communiceren. Keukens: 'Cliënten krijgen normaal gesproken niet veel energie van contacten met advocaten. Ze zien het als een noodzakelijk kwaad. Laatst vertelde een cliënt me over onze meerwaarde. Het ging erom dat TK niet alleen zijn belangen inhoudelijk goed behartigt, maar door een luchtige, transparante manier van communiceren ook veel druk wegneemt bij complexe kwesties. Dat gaf deze cliënt rust en vertrouwen.' Het is dan ook niet voor niets dat TK bij de selectie van nieuwe medewerkers aandacht heeft voor meer dan hun inhoudelijke kwaliteiten alleen. 'We willen graag de beste advocaten uit de markt, maar op voorwaarde dat ze passen bij onze verbindende en platte bedrijfscultuur', besluit Stoop.

Heeft u vragen? Neem contact op met:



Stephan Bamborough

Partner

+31 6 112 06 64

Bamborough@drbgroep.nl

Dicke Röell Breedveld B.V

Burgemeester van Karnebeeklaan 17 • 2585 BA Den Haag • +31 70 361 70 09

info@drbgroep.nl • drbgroep.nl



search & selectie strategie coaching