

ADVOCATENKANTOOR CAESTECKER VERLAAT ANDERSEN-SCHIP

Eindelijk echte advocaten

ondernemen

Eén jaar geleden was het advocatenkantoor Caestecker & Partners dankzij zijn samenwerking met Andersen nog hét voorbeeld van een geslaagde multidisciplinaire praktijk. Het Enron-debacle sloeg evenwel gaten in die strategie. En dus wordt Caestecker een 'normaal' kantoor van het Britse netwerk DLA.

Het Brusselse *Caestecker & Partners* gold jarenlang als het prototype van een advocatenkantoor met een 'multidisciplinaire praktijk'. Binnen zo'n multidisciplinaire praktijk of MDP werken advocaten en accountants naast elkaar.

Alleen kwam Caesteckers partner, *Andersen*, eind vorig jaar onder vuur te liggen. De crisis bij het Amerikaanse elektriciteitsbedrijf *Enron* bracht een schok teweeg bij *Andersen Legal*. *Steven De Keyser*, managing partner van Caestecker: "Het concept van de MDP, dat op papier mooi is, kwam op de helling te staan. We moesten het geweer van schouder veranderen. Eerlijk gezegd: ook zonder de Enron-affaire was dat misschien gebeurd. De advocatuur is niet rijp voor dergelijke experimenten."

Caestecker werd na het uitbreken van het Enron-schandaal nog benaderd door andere kantoren, al dan niet gelieerd aan de *Big Four*-accountants, met de vraag om toe te treden tot hun netwerk. Maar, zegt *Steven De Keyser*: "We kiezen vandaag voor een andere aanpak dan de zuivere MDP-benadering. Dus wordt het herdoopte *DLA Caestecker* volledig opgenomen in de Britse *law firm DLA*, in Europa actief als *D & P (DLA & Partners)*. Het is een bewuste keuze. We winnen er beide bij."

Regionaal kantoor?

DLA is in België nochtans zo goed als onbekend. En ook in eigen land scoort dit advocatenkantoor maar matig. In de recente uitgave van *The Commercial Lawyer* prijkt het (net) niet in de toptien van de *law firms* die door de grote Britse ondernemingen het vaakst worden gebruikt. DLA is volgens het vakblad een typisch advocatenkantoor dat "nationale cliënten adviseert voor een regionale prijs (zie kader: *Tot 60% goedkoper*)". Wat zoekt Caestecker bij een regionale speler?

"Het gaat niet langer op om ons als een regionale law firm te kwalificeren," zegt *Nigel Knowles*, managing partner van DLA. "We hebben de ambitie om binnen de drie jaar uit te groeien tot een van de Europese topvijfkantoren met een volledig dienstenpakket voor het bedrijfsleven. We opereren al met vijftien kantoren in continentaal Europa. In elke EU-lidstaat willen we een van de lokale topspelers in ons netwerk opnemen."

Dit *full-service*concept staat volgens *Knowles* haaks op de aanpak van andere Britse kantoren, zoals *Allen & Overy* (het kantoor dat *Loeff, Claeyss, Verbeke* integreerde) of *Linklaters* (dat hetzelfde deed met *De Bandt*). "Zij behielden binnen hun Europese netwerk alleen de advocaten die nuttig waren binnen de *corporate & finance*-praktijk," zegt hij. "Door zich op die niche blind te staren, laten ze miljoenen aan omzet liggen voor law firms als de onze."

Voor alle duidelijkheid: de kantoren in kwestie zetten zich wel schrap als *full-service*praktijk. Toch kozen heel wat gewezen partners buiten de *corporate*-sfeer (sociaal recht, nichegebieden) het zekere voor het onzekere en stapten over naar de concurrentie.

Verkoopargument valt weg

DLA heeft een jaaromzet van 203 miljoen pond en telt 300 partners. Caestecker haalt 10 miljoen euro. Omdat het in België fuseert met *Price & Partners* (sinds begin dit jaar een onderdeel van het Britse netwerk) hoopt DLA dit jaar een totale Belgische omzet van 22 miljoen euro te halen.

Toch is het de vraag of de huidige omzet van Caestecker & Partners zonder meer bij die van DLA mag worden opgeteld. Kozen de klanten van het Brusselse kantoor immers niet uitdrukkelijk voor de multidisciplinaire aanpak? Het Andersen-etiket was een belangrijk verkoopargument voor Caestecker. Blijven die klanten bij DLA?

"Geen probleem," zegt *Nigel Knowles*. "We mikken op de advocaten van Caestecker, niet op de klanten. Er is werk genoeg op de juridische markt, zeker voor de topmedewerkers in Brussel." Na die wat onbesuisde woorden van zijn Britse collega verslikt *De Keyser* zich bijna in zijn koffie. "Het merendeel van onze cliënten kwam niet via de Andersen-poort bij ons terecht," nuanceert hij snel. "Zij kozen uitdrukkelijk voor de kwaliteit van Caestecker. Het zijn blijvers."

Ook betoogt *De Keyser* dat hij de samenwerking met de accountants niet zomaar opgeeft. Indien nodig blijft die bestaan. Alleen de exclusieve band met *Andersen* verdwijnt. "Nu kiezen we dossier per dossier of en met welke accountancykantoren we zullen samenwerken. Ik blijf geloven in de multidisciplinaire aanpak. Misschien gingen we te ver voor de lokale balies, die vreesden voor een totale integratie van advocaten en accountants - met alle deontologische problemen vandien. De voorbije maanden echter kozen we bewust voor een *low-profile*benadering wat dit aspect van ons kantoor betreft. En wie weet: als de tijd rijp is, zal ons kantoor weer de draad inzake MDP's oppikken."

Logo of expertise

Vraag is wel wat er moet gebeuren met complexe vennootschapsdossiers? Zal de Vlaamse klant zich voor een internationale fusie of overname niet liever tot de gevestigde kantoren wenden in plaats van tot het relatief onbekende DLA? Al was het maar omdat het logo 'Allen & Overy', 'Freshfields' of 'Linklaters' hem indekt tegen problemen?

Knowles: "De tijd dat cliënten zich blindstaarden op het briefpapier is voorbij. Bedrijfsjuristen en CEO's weten welk vlees ze in de kuip hebben. Wij hebben momenteel een tiental *corporate & finance*-dossiers lopen. Als we minderwaardig werk afleverden, zouden bedrijven ons niet benaderen. De *Magic Circle* (*nvdr* - de topkantoren in de Londense City) begint stilaan van zijn pluimen te verliezen, omdat de expertise van andere kantoren meer geapprecieerd en beter wordt ingeschat. Dit alternatief is goed voor de hele juridische sector, trouwens: law firms zoals DLA drukken op de overdreven prijzen van de zogenaamde topkantoren."

Ook Caestecker gaat in Brussel de strijd aan met de continentale kantoren van die gevestigde law firms. Het kantoor was in het verleden al een geval apart door de samenwerking met Andersen. Vanuit de positie van de underdog wist het zich een plaats te verwerven in de toptien van Belgische kantoren (wat kwaliteit en omvang betreft). Wordt Caestecker door de alliantie met de Britten nu een 'normaal kantoor' met 'echte' advocaten?

Steven De Keyser: "We waren inderdaad de *new kids on the block* in het juridische wereldje. Het loze argument dat we geen echte advocaten zijn, gaat alvast niet meer op. Dat neemt niet weg dat we nog altijd een uitdaging zien in het klassieke *establishment* van gevestigde kantoren. Die dynamische en ondernemende spirit moeten we blijven koesteren. De alliantie met DLA - ook zo'n buitenbeentje - zal die mentaliteit nog versterken."

Hans Brockmans [{{ssqf}}]

hans.brockmans@trends.be

Foto 1: de man met de grijze haren

NIGEL KNOWLES (DLA)

"WE NEMEN NIET DE KLANTEN OVER VAN CAESTECKER, WEL DE ADVOCATEN."

PHOTO NEWS/D. GYS

Foto 2: De jongere man

STEVEN DE KEYSER (DLA CAESTECKER)

"WE BLIJVEN HET BUITENBEENTJE BINNEN DE ADVOCATUUR."

PHOTO NEWS/D. GYS

Streamer

Trends/Cash - 13-06-2002