

‘Nieuwe generatie wil samenwerken’

Ingrid van Berkel is één van de twee managing partners van Eversheds. Geen makkelijke rol, want ze draait er nog een volledige arbeidsrechtpraktijk naast.

Erik Jan Bolsius

Beeld: Sjoerd van der Hucht

Halverwege de wandeling door Rotterdam-Zuid komt Ingrid van Berkel echt los in het gesprek over de advocatuur, haar carrière en haar keuzes daarin. Op de brug van Katendrecht naar Hotel New York beantwoordt ze vol vuur de vraag wat er echt moet veranderen in het vak: ‘We zouden van het declarabele urenstelsel af moeten; wat doe je voor een cliënt, wat breng je daarvan in rekening en wat niet? Als je die vraag niet meer stelt, wordt alles anders: je partnernormen, hoeveel declarabele uren je schrijft, hoeveel werk je binnenbrengt, hoeveel omzet je maakt, hoe je samenwerkt. Solisme kan dan niet meer, want het gaat niet om individuele uren of prestaties, maar om de beste oplossing voor jouw cliënten en kantoor. De nieuwe generatie advocaten wil niks liever dan samenwerken, die willen niet alleen of met z’n tweeën in een hok zitten.’ Als managing partner zit ze in de positie om te vernieuwen. Maar schijn bedriegt. ‘Zoets kan niet zonder de andere partners. Iedereen wil misschien wel, maar het tempo en de koers kunnen onderling nogal verschillen.’ Net daarvoor heeft ze verteld dat Eversheds al lang geleden heeft afgerekend met de traditionele maatschapstructuur. Het kantoor heeft zo’n honderd medewerkers van wie

Wie is Ingrid van Berkel?

Maandelijks haalt het *Advocatenblad* een frisse neus met een advocaat om al wandelend te praten over werk en leven. Dit keer:

Ingrid van Berkel (1967)

- 1991: afgestudeerd Nederlands recht (straf- en civiel recht) Universiteit Utrecht
- 1991-1996: Advocaat BarentsKrans
- 1996-2000: Senior legal counsel employment law PwC
- 2000-2004: Senior associate & partner Landwell
- 2004-2005: Partner arbeidsrecht Van Doorne
- 2005: Partner arbeidsrecht, Eversheds, vanaf 2011 managing partner
- Getrouwd, twee kinderen

ruim de helft advocaat of notaris. Er zijn twee bestuurders en twaalf andere partners die aandeelhouder zijn. Uitkijkend over de Maas: ‘Het mooie aan ons kantoor is dat de arrogantie ontbreekt.

We werken alleen maar met *down-to-earth* mensen die het oprecht leuk vinden wat ze doen. De partners hebben uiteraard een stem bij belangrijke beslissingen. Maar advocaten zijn als andere professionals niet per se *easy going*, kunnen soms slecht loslaten. Ze willen graag over alles meepraten.’

Een bestuurder bij Eversheds heeft dezelfde partnernormen als de andere partners. Dus het komt er op neer dat ze twee banen heeft. ‘Ik zit elke avond te werken. Standaard. Mijn kinderen speelden al jong “naar kantoor gaan” in plaats van winkeltje.’ Toch is ze ervan overtuigd dat het niet anders kan, omdat ze draagvlak houdt door zelf een goede praktijk te draaien. ‘Professionals nemen nu eenmaal makkelijker iets van je aan, omdat je weet hoe het werkt.’ In haar functie als bestuurder heeft ze snel geleerd onderscheid te maken in waarom mensen iets tegen haar zeggen. ‘Ik breng weleens een minder prettige boodschap en als ze me dan vervelend vinden, is dat niet persoonlijk, maar in mijn rol van functionaris.’

Eversheds positioneert zich als innovatief kantoor. Dat blijkt voor Van Berkel uit de dagelijkse praktijk. ‘Onze missie is cliënten helpen bij het bereiken van hún doel, niet het onze. Dat doel is



Ingrid van Berkel: 'Advocaten willen graag over alles meepraten.'

zelden het meest prachtige juridische advies, maar een heldere oplossing voor diens zakelijke probleem. Een advocaat moet makkelijk kunnen samenwerken met andere disciplines en niet te snel zijn juridische trucje doen. Je moet leren doorvragen, om uiteindelijk tot een betere vraagstelling te komen voor je cliënt.'

Haar pragmatische, commerciële instelling kreeg Van Berkel bij accountantsfirma PwC en de voorlopers ervan, toen ze daar halverwege de jaren negentig werkte. Accountants en fiscalisten die opnieuw marktaandeel in de juridische sector willen veroveren geeft ze een goede kans. 'Zij zijn gewend om multidisciplinair te werken, werken

projectmatig, richten het beste team in en verkopen niet de uren, maar een oplossing. De commerciële advocatuur krijgt het zwaar, niet alleen door deze toetreders. Over vijf jaar ziet onze markt er echt anders uit. Ik vraag me af wat de grote kantoren gaan doen nu veel overnames in de top van de markt achter de rug zijn. Nederland als investeringsland houdt ook niet over, dus er is minder werk en er zijn meer aanbieders van juridische diensten, niet zijnde advocaten.'

Zoals accountants weer juridisch werk gaan doen, ziet Van Berkel andersom ook kansen voor uitbreiding van de dienstverlening. Fiscaal, internationaal, corporate finance-diensten erbij. De partners reageren nog terughoudend.

'De eerste vraag is: "Wanneer verdienen we het terug, wanneer gaat het vliegen?" Dat weet ik ook niet altijd, maar ik zou het graag proberen.'

Terwijl ze haar auto door de Rotterdamse spits manoeuvreert naar het bedrijvenpark waar Eversheds kantoor houdt, komt ze terug op een vraag over het gering aantal vrouwen in de top van de advocatuur. 'Er zijn vast meer verklaringen, maar het lijkt regel dat je na zo'n acht tot tien jaar partner wordt. Vaak is dat de periode waarin vrouwelijke advocaten kinderen krijgen. Dan wil je misschien niet, begrijpelijk, maar wat belemmert je om iets later alsnog door te stomen? Dat kan zelfs nog op je vijftigste.'