

‘UITEINDELIJK GAAT HET OM DE VRAAG: WAT VOEG JE TOE?’

**BEREND
ZWART**

**PARTNER REAL ESTATE
AND INFRASTRUCTURE**

**BAS
BEENEN**

**MANAGING PARTNER &
HEAD OF REAL ESTATE
AND INFRASTRUCTURE**

Osborne Clarke is een advocaten- en notariskantoor dat een nieuw geluid laat horen in de advocatuur. Hier wordt topkwaliteit geleverd met *value for money*. De focus ligt niet primair op het behalen van zo veel mogelijk omzet, maar ook op andere zaken, zoals leuk werk voor leuke cliënten die passen binnen de sectorfocus van Osborne Clarke, waarbij *human capital* en *Work-Life-Balance* erg belangrijk zijn. Een succesformule, want het kantoor groeit razendsnel.

OSBORNE CLARKE

Osborne Clarke heeft respectabele wortels. Het kantoor werd in 1742 opgericht in Engeland. Het eerste visitekaartje: de begeleiding van de eerste spoorweg tussen Londen en Bristol. Vanuit de historie van het kantoor zijn ze al bezig met ontwikkeling en de toekomst. In de jaren 90 waagde het kantoor de sprong naar Amerika. Vanuit Silicon Valley begeleidde het de vestiging van grote techbedrijven als Facebook, Google en Expedia in Europa. Vervolgens maakte Osborne Clarke ook zelf de overstap naar het continent. Er werden kantoren geopend in heel West-Europa, waaronder vier jaar geleden een in Amsterdam. Die kar wordt getrokken door Bas Beenen. Inmiddels staat er een fullservicekantoor op het gebied van zakelijke dienstverlening. De sectoren waarin Osborne Clarke in Nederland actief is, zijn Real Estate & Infrastructure, Digital Business, Energy and Utilities, Financial Services, Life Sciences & Healthcare en Retail and Consumer Products.

Die brede aanpak is een grote kracht. Samenwerking staat hier hoog in het vaandel. Een opdracht gaat niet automatisch naar de partner die deze aanbrengt, maar naar degene met de beste papieren voor het werk. Dat leidt tot hoge kwaliteit, grote betrokkenheid en overduidelijk plezier in het werk.

VOOR WAT VOOR SOORT KLUSSEN KOMEN JULLIE GRAAG JE BED UIT?

Bas Beenen: ‘Wij doen graag dingen die nog niet vaak gedaan zijn of zaken waar veel partijen bij betrokken zijn, zoals binnenstedelijke herontwikkeling. Als wij vanuit ons kantoor naar buiten kijken, zien we aan de overkant van het IJ van alles staan waar wij een bijdrage aan geleverd hebben. Dat was oorspronkelijk een gebied met allemaal oude loodsen, die we samen met de gemeente, ontwikkelaars, beleggers en aannemers herontwikkeld hebben. Dergelijke complexe projecten vragen om goede afspraken over wie wat moet doen, waar en wanneer – en wat je moet doen als dat niet gebeurt. Dat laatste is iets waar ontwikkelaars nauwelijks rekening mee houden, want het is een beroepsgroep met een positieve mindset. Ik ben dan graag degene die “domme” vragen stelt en scenario’s bedenkt waarin mensen hun afspraken niet of te laat nakomen. Want dat gebeurt soms. In een joint venture lopen belangen per definitie niet altijd gelijk. Dat kan tot ruzie leiden. Het is net als met een huwelijk. Als je gaat trouwen heb je geen zin om het

over huwelijkse voorwaarden te hebben, maar toch is het verstandig om dat wel te doen. Zo is het ook in de vastgoedwereld. Iedereen begint vol goede moed aan samenwerking, maar wat doe je als het toch niet zo gezellig blijft? Dan kan er maar beter wat op papier staan. En daar zijn wij voor.’

WAAR ZIT VOOR JULLIE DE AANTREKKINGSKRACHT VAN DE VASTGOEDBRANCHE?

Bas Beenen: ‘In de diversiteit. Je zit steeds met andere mensen aan tafel rondom andere uitdagingen. We meten ons qua werk, aard van de zaak en kwaliteit met de top van de advocatuur. Dat betekent dat je op hoog niveau bezig bent om juridische knopen te ontwarren.’

Berend Zwart: ‘Voor mij staat de tastbaarheid voorop, en het feit dat je invloed hebt op hoe een stad eruitziet. Als ik in de grote steden ben, dan zie ik veel iconische gebouwen of (infrastructurele) projecten waarbij ik betrokken ben geweest. Neem bijvoorbeeld de Markthal in Rotterdam, het nieuwe WTC Utrecht, de Noord/Zuidlijn en woonwijk Amstelkwartier in Amsterdam waar ik van meet af aan bij betrokken ben geweest. Als ik daar nu langsfiets denk ik: die wijk staat er toch een klein beetje door mij. Daarnaast word ik enthousiast van het vaktechnische aspect van mijn werk. Het koop-, huur- en bouwrecht is razend interessant en dynamisch. Verder houd ik ervan om samen met mijn klanten intelligente en creatieve oplossingen te bedenken voor ogenschijnlijk onoplosbare problemen.’

JULLIE VAREN ALS ADVOCATENKANTOOR EEN DUIDELIJKE EIGEN KOERS. WAT GAAT ER BIJ JULLIE ANDERS?

Bas Beenen: ‘Wij onderscheiden ons van traditionele kantoren op diverse punten, bijvoorbeeld in de Work-Life-Balance. Ik verwacht niet dat mensen hier om zes uur ’s avonds nog zitten. En als dat wel zo is, stuur ik ze naar huis. Ook over financiën hebben wij zo onze eigen ideeën. Bij ons draait het niet primair om omzet. Je moet als partner je eigen broek op kunnen houden en je team aan het werk houden. Maar je wordt beoordeeld op zes criteria, waar omzet er maar één van is. Wij stellen vooral de vraag welke toegevoegde waarde je levert. Geen enkele advocaat voegt in mijn beleving 800 euro per uur toe voor zijn cliënt, dus vinden wij dat je ook niet dergelijke tarieven moet rekenen. Wij willen niet de Aldi van de advocatuur zijn, maar wij geloven wel in *value for money*. Daarnaast zetten we in op teamwork. We zien niets in het piramidemodel, waarbij elke partner een enorme hoeveelheid advocaten onder zich heeft hangen en het

TERUGBLIK 2018 ZAKELIJK

Berend Zwart

DE GROOTSTE LES VAN 2018 WAS VOOR MIJ...

Dat geluk komt en gaat.

WELK CIJFER GEEF JE 2018?

8
BELANGRIJKSTE MOMENT
Overstap naar Osborne Clarke.

BESTE ZET
Overstap naar Osborne Clarke.

BESTE ZAKENLUNCH OF -DINER
Met Amerikaanse klant naar de Indonesische toko.

VERSTE ZAKENREIS
Expo Real München.

MOOIESTE DEAL
Geheim.

BESTE BEURS
MIPIM Cannes.

MOOIESTE STAD
Amsterdam.

TOP 3-PROJECTEN
WTC Amsterdam, Markthal Rotterdam, De Wittenberg Amsterdam.

OPVALLENDSTE NIEUWS
Ontmoeting Trump en Kim Jong-un.

GROOTSTE IRRITATIE
Mensen met te grote ego’s.

GROOTSTE VERLIES
Gemiste pitch.

WELK APP HET MEEST GEBRUIKT
WhatsApp.

HELD
Geen.

BESTE ZAKENBOEK
De kunst van goed leven van Rolf Dobelli.

OPVALLENDSTE LINKEDIN-BERICHT
Verjaardagen.

TALENT VAN HET JAAR
Kim Hoefman.

BESTE KOFFIE
Lavazza.

BESTE FOODCONCEPT
Een goed restaurant.

TERUGBLIK 2018 PERSOONLIJK

DE GROOTSTE LES VAN 2018
Was voor mij dat ik minder streng moet zijn voor mezelf.

WELK CIJFER GEEF JE 2018?

7
TOPSERIE NETFLIX
Casa de papel.

SPORTIEVE HOOGTEPUNT
Hockeywedstrijd thuis tegen Alkmaar.

GENIETEN
Thuis.
INDRUKWEKKEND
Voorgerecht bij Eslava in Sevilla.

BOEK
Zelfcompassie van Kirstin Neff.

WRANG
De wijze van vertrek bij mijn vorige kantoor.

OPMERKELIJK
Een week alleen in Zuid-Spanje.

BESTE AANKOOP
Lounge-bank voor op de veranda.

VAKANTIE
Kreta.

DINER
Met vrienden bij Vermeer.

GOEDE TRADITIE
Weekenden naar zonnige plaatsen met vrienden.

LEUKSTE STEDENTRIP
Málaga.

THEATER
Kleine Komedie.

BESTE ARTIEST
J Balvin.

BESTE SONG
Vaderland (Frank Boeijen).

AVONTUUR
Overstap naar Osborne Clarke.

INSPIREREND
De kunst van goed leven en Zelfcompassie.

AFSCHIED
Mijn team bij mijn vorige kantoor.

KIPPENVEL
Goede muziek.

ONVERGETELIJK
Los Marinos José in Fuen-girola.



Berend Zwart

HARTVERWARMEND
Mijn twee zoontjes.

SPORTMAATJE
Mijn oudste vriend.

ZWAAR
Opvoeding.

DANKBAAR
Is een lastig concept.

ZORGWEKKEND
Overheidshandelen rondom Stint.

GELUK
Thuis.

SMAKELIJK
Wijn.

TRAGISCH
Ongeluk met Stint.

HELD
Geen.

RESTAURANT
Choux.

AFZIEN
Sport.

ONMOGELIJK
Zo veel.

MEEST GELACHEN
Met vrienden.

VERDRIET

Dit jaar niet.

GROOTSTE IRRITATIE
Niet meewerken van de kinderen.

ALLERGEZONDSTE
Weekje alleen weg.

VOORUITBLIK 2019 PERSOONLIJK

WAT GA JE ANDERS DOEN DAN IN 2018?

Veel hardlopen van en naar kantoor.

WAT STAAT IN JE AGENDA

WAAROP JE JE VERHEUGT?
Concert Frank Boeijen en de marathon van Sevilla.

GOED VOORNEMEN?
Meer zen.

WAAR GA JE MEER TIJD EN AANDACHT AAN SCHENKEN?

Het leven meer nemen zoals het komt. Waaraan minder? Controle nastreven.

GROOTSTE LES VAN 2018

In ons vak leer je zaken kritisch te analyseren en te beoordelen. Dat kan té kri-

tisch worden, en kan ook in het privédoein leiden tot een te kritische benadering, ook van jezelf. Je ziet snel risico’s en bent streng op “fouten”. Die “moeten” immers voorkomen worden; in het leven maak je echter fouten en heb je niet alles onder controle. Voor mij is de kunst te aanvaarden dat niet alles onder controle is, dat ook ik fouten maak, en dat dat oké is.

TERUGBLIK 2018 ZAKELIJK

Bas Beenen

DE GROOTSTE LES VAN 2018 WAS VOOR MIJ...

Dat je met kleine aanpassingen grote veranderingen kunt realiseren.

WELK CIJFER GEEF JE 2018?

8

BELANGRIJKSTE MOMENT / BESTE ZET
Uitbreiding van het Osborne Clarke-team, specifiek het Real Estate-team.

MOOISTE DEAL
Shipdock, samen met drie andere partijen deze deal gerealiseerd.

MOOISTE STAD
Lhasa.

TOP 3-PROJECTEN
Shipdock; Schiepark Delft; Verkoop Nieuwe Vaart.

GROOTSTE IRRITATIE
Domheid bij slimme mensen

GROOTSTE VERLIES
Een pitch voor een campus van een grote tech-reus in de reisbranche; hebben we verloren vanwege de grootte van ons team. Daarom heel blij dat we aan het eind van het jaar nu ons team kunnen laten groeien en we volle kracht vooruit kunnen richting 2019.

WELK APP HET MEEST GE-BRUIKT
WhatsApp.

BESTE EVENT
Cursus leading professional service firms op Harvard.

BESTE ZAKENBOEK
Flying without a net van Thomas J. DeLong en Tomorrow's Lawyers van Richard Susskind.

VASTGOEDVROUW VAN HET JAAR
Heleen Aarts.

TALENT VAN HET JAAR
Alle jonge talentvolle advocaten van Osborne Clarke, zij zijn de toekomst.

BESTE KOFFIE
Thuis.

TERUGBLIK 2018 PERSOONLIJK

TOPSERIE NETFLIX

Making a Murderer.

VAKANTIE
India.

LEUKSTE STEDENTRIP
Brisbane of Hamburg.

LEUKSTE FESTIVAL
OC Summer Festival.

BESTE ARTIEST
Van Johnny Cash tot Boef.

AVONTUUR
Offpisteskiën.

RESTAURANT
Trussardi alla Scala in Milaan, specifiek het truffel-menu in het truffelseizoen.

NOOIT GEDACHT
Dat ik salades zou eten tijdens de lunch.

VOORUITBLIK 2019 PERSOONLIJK

WAT GA JE ANDERS DOEN DAN IN 2018?
Minder billable uren maken, zodat ik me kan focussen op verdieping en business development.

WAT STAAT IN JE AGENDA WAAROP JE JE VERHEUGT?
Skivakantie(s).

GOED VOORNEMEN?
Doe ik niet aan.

WAAR GA JE MEER TIJD EN AANDACHT AAN SCHENKEN?
Aan de cactus op mijn bureau.

GROOTSTE LES VAN 2018?
Dat kleine maatregelen soms groot effect kunnen hebben.

In de zomer van 2018 ben ik samen met 120 andere managers uit 26 landen onderdeel geweest van de Harvard Business Course. Deze course heeft me erg veel inzichten gegeven over de verschillende manieren van bedrijfsvoering. Een casus is me met name bijgebleven.

Er is een bedrijf dat zich bezighoudt met het van binnen schoonhouden van de Japanse Bullit Train (Shinkansen). Hiervoor

heeft het schoonmaakteam 7 minuten per stop om de volledige trein brandschoon te maken. De medewerkers worden gezien als de laagste klasse, zonder enige vorm van aanzien. Het schoonmaakbedrijf is verlieslijdend, kampt met een extreem lage moraal onder de medewerkers en een hoog ziekteverzuim. De vraag aan de 120 managers was, hoe los je dit op? Alle knappe koppen bij elkaar en we konden geen gedegen oplossing vinden.

WAT WAS DE OPLOSSING VAN DE NIEUWE MANAGER?
Geef de medewerkers een felgekleurd pak. Stel een

perronmanager aan. Laat de medewerkers met de passagiers praten; dit was eerder uit den boze. De medewerkers staan nu buiten de trein in een rij te wachten op de uitstap-pende passagiers die ze verwelkomen met een Japanse groet en een vuilniszak. Op deze manier nemen de passagiers nu verantwoordelijkheid voor het eigen gemaakte afval. Gevolg: medewerkers voelen zich gehoord en gezien, ziekteverzuim is gedaald en de enige extra investering die is gemaakt, zijn de kosten voor nieuwe personeelskleding.

VOORUITBLIK 2019 ZAKELIJK

Bas Beenen en Berend Zwart

WAT ZIJN DE PLANNEN VOOR 2019?

Extra verdieping aanbren-gen in onze sector focus.

GROOTSTE UITDAGING?
Het vinden van geschikte nieuwe kantoorruimte; we groeien namelijk de pan uit.

WAAR KIJKEN JULLIE NAAR UIT?

Naar de verhuizing.

WAT GA JE KOMEND JAAR ANDERS AANPAKKEN?
Eigenlijk niets, deze succesformule door laten groeien.



Bas Beenen

werk door de stagiair nummer 16 wordt afgehandeld. Bij ons heeft elke partner maximaal 4 mensen in zijn team en is hij zelf nauw betrokken bij elk project.’

WAT LEVERT DIE WERKWIJZE OP? _Bas Beenen: ‘Er komt een ongelooflijke hoeveelheid werk binnen. Bestaande cliënten komen terug, en wederpartijen komen erbij. Dat is de mooiste reclame die je in ons vak kunt hebben.’

WAT ZIJN DE PLANNEN VOOR 2019? _Bas Beenen: ‘2019 staat vooral in het teken van nieuwe huisvesting. Door onze succesformule groeien we snel uit ons jasje. Als je grote partijen binnen wilt halen, heb je *fire power* nodig. Daarom gaan we in onze service lines op partnerniveau inzetten op dubbele bezetting, zodat het werk onder alle omstandigheden door kan gaan. Daarbij staat overigens wel voorop dat we geen concessies doen op kwaliteit.’

WAT WORDT DE KOMENDE JAREN EEN BELANGRIJK THEMA VOOR DE VASTGOEDWERELD? _Bas Beenen: ‘Smart cities. Ons hoofdkantoor in Londen zag al in 2008 dat techbedrijven door de crisis op zoek gingen naar andere afnemers, wat leidde tot het idee van “smart cities”. In moderne steden zijn steeds meer dingen verbonden via internet, wat een enorme hoeveelheid aan data oplevert. Dat brengt allerlei vragen met zich mee over het gebruik van die data. Waar gaan de data heen? Van wie zijn de data, wat wordt er met de data gedaan en met wie worden de data gedeeld? Onze digital serviceafdeling is dag en nacht bezig om dat soort vragen te beantwoorden, onder andere voor grote partijen als Facebook en Volker Wessels Telecom.’

WAT KAN ER ALLEMAAL IN ZO'N SMART CITY? _‘Je kunt bijvoorbeeld de veiligheid vergroten. Neem Strijp-S in Eindhoven, daar hangen overal sensoren en camera’s die in de gaten houden, hoeveel mensen er in het uitgaansgebied zijn en wat het geluidsniveau is. Als dat omhooggaat, is op een scherm te volgen hoe de bewegingen van mensen vorm krijgen. Daardoor kan de politie snel ingrijpen als er een rel ontstaat.

Tevens wordt het leven in een smart city steeds aangenamer. Als bezoeker word je bijvoorbeeld automatisch naar de voor jou meest gunstige vrije parkeerplek geleid. De temperatuur, verlichting en muziek in jouw werkkamer worden direct op jouw voorkeuren aangepast. Het kantoor sluit ook weer automatisch af als jij de ruimte verlaat. Daarnaast geeft de apparatuur zelf een seintje, wanneer er onderhoudswerkzaamheden uitgevoerd moeten worden. Vooral dat laatste kan enorm veel kosten besparen.

Er zijn veel partijen nodig die met elkaar moeten samenwerken om dit alles mogelijk te maken en daar

spelen uiteraard belangrijke juridische vraagstukken ten aanzien van privacy, aansprakelijkheid, verantwoordelijkheden. Dat vereist duidelijke afspraken tussen partijen. Osborne Clarke is betrokken bij verschillende smartcityprojecten en heeft ruime ervaring in het adviseren daarover en in het opstellen van de relevante juridische documentatie, die noodzakelijk is om een dergelijke samenwerking goed te laten verlopen.’

WAAROM Zouden VASTGOEDEIGENAREN EN ONTWIKKELAARS ZICH HIERMEE BEZIG MOETEN HOUDEN? _Berend Zwart: ‘Omdat dit de toekomst is. Je ontkomt er als ontwikkelaar of eigenaar niet aan om na te denken over de invloed van The Internet of Things en PropTech, op je project. Met sensoren in panden kun je bijvoorbeeld een enorme optimaliseringsslag maken in duurzaamheid. De overheid zal dit ook steeds meer meenemen in het programma van eisen. Reden genoeg om je daarmee bezig te houden dus. Het is specialistische materie en wij hebben op dat vlak als kantoor heel veel kennis in huis. Bij ons heb je een *one-stop shop*. Het multidisciplinaire karakter van ons kantoor zorgt ervoor dat we alle vraagstukken rondom smart cities geïntegreerd kunnen aanpakken en alle relevante aspecten kunnen verzorgen. Niet veel kantoren kunnen dat. Ik maak met plezier gebruik van de kennis van mijn collega’s van Digital Business en introduceer mijn cliënten daar.’

HOE ZIEN JULLIE DE ROL VAN TECHNOLOGIE IN VASTGOED? _Bas Beenen: ‘Die neemt steeds verder toe. Het accent verschuift van stenen naar systemen. Dat zie je goed bij distributiecentra, een tak van sport waar wij nauw bij betrokken zijn, omdat we veel specialistische kennis in huis hebben over Warehouse-systemen, software en IP-rechten en daar contracten voor maken. Vroeger was een distributiecentrum een kwestie van een schoenendoos ontwerpen, bouwen en vervolgens de techniek “erin schuiven”. Tegenwoordig is het omgekeerd: het proces begint met de installatie en vervolgens wordt daar de schoenendoos omheen gemaakt. Zo hebben we, bijvoorbeeld, de nieuwe pakjesfabriek voor Bol.com en het nationale distributiecentrum van Jumbo Supermarkten juridisch begeleid. Daarbij gaat het om enorme investeringen, waarbij je een verschuiving ziet van investering in de stenen en grond, naar de robotica en softwaresystemen. Dat vraagt om geïntegreerde contracten. Je kunt je als vastgoedprofessional niet meer beperken tot nadenken over stenen stapelen. Je moet ook nadenken over de “interfaces” van systemen met het vastgoed en dat goed regelen. Dat vergt een andere *mindset* van partijen in het vastgoed. Dat speelt nu nog vooral in de bedrijvenmarkt, maar in de toekomst zal de woningmarkt zeker volgen.’ ■