



A&O SHEARMAN

PIETER TIESKENS, *kandidaat-notaris*

THIJS HOMVELD, *advocaat*

CEES VAN GINNEKEN, *advocaat*

AI STELT A&O SHEARMAN IN STAAT OM ZICH TE ONDERSCHEIDEN

Door de fusie tussen Allen & Overy en Shearman & Sterling ontstond op 1 mei 2024 **A&O Shearman**, een van de grootste advocatenkantoren ter wereld. Wereldwijd telt het kantoor nu bijna 4.000 advocaten, verdeeld over 47 kantoren waaronder één aan de Apollolaan in Amsterdam-Zuid. **Pieter Tieskens** (kandidaat-notaris), **Thijs Homveld** (advocaat) en **Cees van Ginneken** (advocaat) werken bij A&O Shearman regelmatig aan grote en complexe vastgoedtransacties, projecten en financieringen. Ze leggen uit hoe artificial intelligence (AI) een steeds groter stempel drukt op hun dienstverlening, maar laten ook vooral zien dat waar zij goed in zijn in de eerste plaats mensenwerk is.

Pieter Tieskens, Thijs Homveld en Cees van Ginneken

Tieskens, Homveld en Van Ginneken zijn onderdeel van het Finance & Real Estate team van A&O Shearman. Samen met het bredere team bedienen zij onder andere cliënten in sectoren als energie, infra, industrie, bouw en vastgoed. Vastgoedtransacties, projectontwikkelingen en vastgoedfinancieringen zijn en blijven volgens Tieskens in Nederland een belangrijk werkgebied voor A&O Shearman. ‘De vraagstukken en opdrachten die bij ons worden neergelegd zijn vaak complex en veelomvattend en vragen om een breed team met advocaten, fiscalisten en notarissen. Wij hebben onze praktijk zo opgezet om vanuit cliëntperspectief alle competenties bij elkaar te brengen die nodig zijn voor het assisteren bij de complexe en (vaak) grotere transacties en projecten.’

De grote kracht van A&O Shearman, voegt Homveld er aan toe, is dat alle benodigde kennis en expertise aanwezig is binnen het team. ‘Daar kunnen we uit putten, zowel in binnen- als in het buitenland. Illustratief voor onze markt is dat daarbij A&O Shearman vanwege zijn wereldwijde schaal bij uitstek voorop kan lopen in nieuwe ontwikkelingen.’

JULLIE ZIJN EEN SOORT OLIEMANNEN OP JURIDISCH GEBIED, DIE ER IN DIT GEVAL VOOR ZORGEN DAT ER VERKOCHT OF AANGEKOCHT, GEREALISEERD EN/OF GEFINANCIERD WORDT?

Van Ginneken: ‘Op juridisch, notarieel en fiscaal gebied zijn wij er inderdaad voor om de transactie tussen aannemers, gemeentes, projectontwikkelaars, banken en/of beleggers met ons team te faciliteren. Op welke specifieke disciplines een beroep wordt gedaan, is helemaal afhankelijk van de aard van de opdracht. Dat we jarenlang betrokken zijn geweest bij de ontwikkeling en bouw van het hoofdkantoor van Booking.com, had bijvoorbeeld

niet met de financiering te maken, maar met de complexiteit van ontwikkeling op de toplocatie op een bestaande parkeerbak, naast het spoor en water midden in hartje Amsterdam. In die zin fungeer je als notaris en advocaat gedurende zo’n meerjarig project ook als een echt vertrouwenspersoon van de opdrachtgever.’

Homveld: ‘Behalve bij de standaard vastgoed *asset classes* zoals woningen, kantoren, retail, hotels en distributiecentra, zijn wij nationaal en internationaal intensief betrokken bij de begeleiding van aan- en verkoop, realisatie en financiering van bijvoorbeeld datacenters, batterij opslag, ondergrondse opslagen van gas en CO₂ (CCS), waterstof, WKO’s, terminals, windparken en alle denkbare andere infrastructuur die daarmee en met de energietransitie te maken heeft. In dat kader zie je steeds meer synergie ontstaan tussen de standaard vastgoed *asset classes* en dergelijke projecten, bijvoorbeeld genoodzaakt door netcongestie, of de wens om een object energieneutraal te kunnen exploiteren. Een groot voordeel daarbij is dat A&O Shearman een breed internationaal netwerk heeft. Problemen die bij al deze objecten spelen zijn zelden uitsluitend nationaal van aard, zodat het ontzettend waardevol is ook te kunnen putten uit de ervaringen en expertise van onze collega’s in andere landen. Oplossingen die in andere landen hebben gewerkt, kunnen dan hier bijvoorbeeld ook worden toegepast. Het is bijvoorbeeld nuttig om te weten dat financiers comfortabel met een bepaalde oplossing zijn of dat deze ook *bankable* is. Het is wat dat betreft vaak niet noodzakelijk het wiel opnieuw uit te vinden, soms is dat nodig en nuttig, maar vaak blijkt iets al eerder gedaan en dat helpt de betrokken partijen dan over de streep.’

Tieskens: ‘Het is en blijft mensenwerk wat we doen en dat maakt het zo leuk. Kenmerkend voor A&O Shearman is daarbij dat het kantoor



PIETER TIESKENS
kandidaat-notaris A&O SHEARMAN

‘IN 2023 WAREN WIJ HET EERSTE INTERNATIONALE KANTOOR IN DE WERELD DAT VOOR MEER DAN 3.500 MEDEWERKERS DE OP GPT-4 GEBASEERDE AI-TOOL ‘HARVEY’ UITROLDE’

‘DE SLOGAN VAN CONTRACTMATRIX, ‘HARNESS AI. FREE THE LAWYER’, KUN JE LETTERLIJK NEMEN’

vooroploopt bij de toepassing van specifieke software en artificial intelligence (AI) in de dienstverlening en ons helpt cliënten beter en efficiënter te bedienen. In 2023 waren wij het eerste internationale kantoor in de wereld dat voor meer dan 3.500 medewerkers de op GPT-4 gebaseerde AI-tool ‘Harvey’ uitrolde.’

WAT MERKEN JULLIE KLANTEN DAARVAN?

Tieskens: ‘De meerwaarde werd al vroeg onderkend, omdat we geloven dat software op maat en AI een positieve impact kunnen hebben op productiviteit. Dwars door de A&O Shearman-organisatie heen hebben taskforces gericht gezocht naar werkzaamheden die door middel van software efficiënter zouden kunnen worden verricht. In het notariaat heb ik bijvoorbeeld veel te maken met het Kadaster. Bij grote vastgoedportefeuilledeals moeten wij eigendoms- en hypotheekuittreksels van honderden woningen handmatig bekijken. En niet één keer maar drie keer. Die ‘recherche’, zoals dat wordt genoemd, kost tientallen uren. Dankzij een softwaretool die A&O Shearman gebruikt, wordt dit werk ons nu grotendeels uit handen genomen.’

Van Ginneken: ‘We zien het werken met AI als een kans om effectiever te werken en onze dienstverlening te verbeteren. Een goed voorbeeld van de meerwaarde van AI dat ook uit eigen stal komt, is de tool ContractMatrix die A&O Shearman in partnership met Harvey en Microsoft heeft ontwikkeld.’

VOOR ADVOCATEN DOOR ADVOCATEN?

Van Ginneken: ‘Ja, binnen A&O Shearman werken er inmiddels ongeveer duizend advocaten, notarissen en fiscalisten mee, maar we stellen de tool ook als een ‘Software-as-a-Service’ beschikbaar aan onze cliënten. In de kern is ContractMatrix een onderhandelingsstool, die je als plug-in direct in Microsoft Word gebruikt. Hoe? Op twee manieren: allereerst kan ContractMatrix als sparringpartner fungeren zodra er een contract binnenkomt dat door jou moet worden onderhandeld. Chattend in Nederlands, Engels of iedere andere gangbare taal doet ContractMatrix zelf tekstvoorstellen. Daarnaast helpt de tool met herformuleren en beantwoordt het vragen over bepalingen. Heel belangrijk daarbij is de digitale bibliotheek vol eerder goedgekeurde contracten, die als een steeds meer verfijnde bench fungeert. Taal, land, tijdzone... Het maakt allemaal niet uit. ContractMatrix is er 24/7 om juristen te helpen hun werk beter en efficiënter te doen.’



CEES VAN GINNEKEN
advocaat A&O SHEARMAN

‘DE AI-TOOL CONTRACTMATRIX IS ER 24/7 OM JURISTEN TE HELPEN HUN WERK BETER EN EFFICIËNTER TE DOEN’



THIJS HOMVELD
advocaat A&O SHEARMAN

‘HET IS ONTZETTEND WAARDEVOL DAT WE OOK KUNNEN PUTTEN UIT DE ERVARINGEN EN EXPERTISE VAN ONZE A&O SHEARMAN-COLLEGA’S IN ANDERE LANDEN’

Homveld: ‘En dus niet alleen de advocaten, fiscalisten en notarissen van A&O Shearman. Tijdens sessies met cliënten blijkt steeds dat ContractMatrix ook hen veel werk uit handen kan nemen. Denk aan een grote woningbelegger die duizenden huurovereenkomsten met huurders regelmatig moet wijzigen en actualiseren, of een verhuurder van commercieel vastgoed die op basis van veelal hetzelfde format huurovereenkomst wil contracteren en met hulp van ContractMatrix eenvoudig grip houdt op gehanteerde afwijkingen en bijzondere bepalingen, ongeacht in welke jurisdictie want de software werkt in meerdere talen.’

Van Ginneken: ‘En wat te denken van ontwikkelaars die bij ieder project nieuwe bouwcontracten moeten afsluiten met aannemers. Zeker bij organisaties met werkdruk op de juridische afdeling, kan een AI-tool als ContractMatrix ervoor zorgen dat de contracten steeds consistenten en met hoger kwaliteitsniveau worden opgesteld.’

ZIJN JULLIE NIET BANG DAT AI OP TERMIJN JULLIE WERK OVERNEEMT EN ADVOCATEN EN NOTARISSEN OVERBODIG MAAKT?

Van Ginneken: ‘Zolang er vraag blijft naar uitstekend juridisch, fiscaal en notarieel advies, zijn jullie nog niet van ons af! Wel biedt AI een kans om naar de traditionele businessmodellen te kijken. Misschien sneller dan een paar jaar geleden de verwachting was, maar ik denk ook weer niet zo snel als aan het begin van de AI-hype werd gedacht. Pieter zei het namelijk net al: wat wij doen is voor een groot deel mensenwerk. De slogan van ContractMatrix, ‘Harness AI. Free the lawyer’, kun je in die zin letterlijk nemen: met hulp van AI bevrijdt ContractMatrix juristen van bepaald werk dat ook moet gebeuren, zodat ze zich kunnen focussen op werk waar hun toegevoegde waarde groter is.’

Tieskens: ‘Een tool als ContractMatrix vergt grote investeringen voor ons als kantoor, maar ik ben het met Cees eens: in dit geval betalen die zich dubbel en dwars uit, omdat we er ons werk aantoonbaar beter en sneller door kunnen doen.’

Homveld: ‘De tijd die we dankzij AI-tools besparen, kunnen we steken we in de complexe en uitdagende onderdelen van ons werk die ons destijds motiveerden om hiervoor te kiezen. De extra creativiteit en inventiviteit die daardoor loskomt, daarin schuilt de meerwaarde voor onze cliënten.’