

## INTERVIEW

# Cliënt en juridisch adviseur: 'Bij PostNL komt van alles langs'

Als Manager Commercial Legal bij PostNL werkt Stefan Gerts al ruim tien jaar samen met ondernemingsrechtadvocaat Floris Diepraam van Pot Jonker Advocaten. Ze hebben onder andere geleerd dat je 'als jurist niet te wetenschappelijk in de wedstrijd moet zitten'.

Gerts: 'Zeker het afgelopen jaar hebben we regelmatig intensief contact gehad. Mede door de lockdown maatregelen is het online bestellen in het afgelopen jaar enorm toegenomen. Dat zorgt voor extra druk op de pakketbezorging, met alle logistieke uitdagingen en juridische vraagstukken die daarbij horen. Dan moet je onder hoge druk snel kunnen schakelen: wat kunnen we en wat willen we? Wat is strategisch gewenst? Floris is al zo lang betrokken bij ons bedrijf dat hij het speelveld overziet en meteen met ons kan meedenken.'

Diepraam: 'Sinds 2004 behandel ik al zaken voor PostNL, toen nog TPG Post. In mijn beginjaren ben ik er tweemaal gedetacheerd geweest. Op die manier heb ik het bedrijf goed leren kennen. Aanvankelijk deed ons kantoor vooral ondernemingsrechtelijk werk voor PostNL, maar gaandeweg ben ik steeds meer commercial litigation voor ze gaan doen. PostNL is een groot bedrijf dat zich beweegt op verschillende markten. Of het nu gaat om de beëindiging van duurovereenkomsten, verjaringskwesaties of postwetgeving: bij PostNL komt van alles langs. Dat maakt het heel afwisselend.'

Gerts: 'Floris deed al zaken voor PostNL toen ik hier in 2009 kwam werken. Als bedrijfsjurist heb ik geleerd dat de juridische kant van een zaak belangrijk is, maar dat er daarnaast veel meer bij komt kijken. Als jurist moet je niet te wetenschappelijk in de wedstrijd zitten. Andere advocaten verliezen soms de praktische kant van de zaak uit het oog. Als groot bedrijf, deels gereguleerd, hebben we te maken met verschillende stakeholders en liggen we onder een vergrootglas. Dan wil je een advocaat die niet alleen adviseert op juridisch vlak, maar ook meedenkt over de impact op het *umfeld*, de beeldvorming en de juiste *tone of voice*. Daarin vullen we elkaar goed aan.'

Diepraam: 'We beginnen soms vanuit een ander perspectief, maar uiteindelijk worden we het altijd eens.'

Gerts: 'Een paar jaar geleden hadden we een geschil met de Vereniging van postale en bancaire retailers, die namens ons onder andere postzegels verkopen. Zij stelden ons gewijzigde vergoedingsmodel ter discussie en begonnen een collectieve actie. Van dat proces werd in alle media verslag gedaan. Aanvankelijk ontstond zo het beeld van David en Goliath, alsof wij onredelijke tarieven hadden opgelegd. Dan begin je toch met een achterstand aan de zaak. We konden de rechter ervan overtuigen dat dat beeld volkomen onterecht was.'

Diepraam: 'In die periode hadden we elkaar dagelijks wel meerdere keren aan de lijn.'

## Bijsturen

Diepraam: 'Het voordeel als bedrijfsjurist is dat je vaak eerder bij processen wordt betrokken. Als advocaat vind ik het soms frustrerend om er pas bij te worden gehaald als de principiële beslissingen al zijn genomen, of als het leed al is geschied. Stefan en zijn team betrekken mij al in de beginfase bij de zaken, dan heb je nog mogelijkheden om bij te sturen.'

Gerts: 'We bellen geregeld om even te sparren. En er is de persoonlijke klik, dat je aan een blik genoeg hebt. Dat groeit met de jaren en versterkt de zakelijke band. Net als in een normale relatie is het ook hier: één plus één is drie.'

Diepraam: 'Stefan koppelt een scherp juridisch inzicht aan een kritische, praktische blik. En hij heeft humor, en we kunnen het ook over andere dingen hebben dan werk. Ook als er even geen lopende zaken zijn hebben we de gewoonte om elkaar regelmatig op te zoeken. Als ik iets zie langskomen in literatuur of jurisprudentie dat relevant is voor Stefan en zijn team, neem ik bijvoorbeeld even contact op.'

## Pitch

Gerts: 'Overigens blijven we wel kritisch, hoor. Als kostengedreven organisatie hebben we om de zoveel jaar gesprekken en herzien we ons panel van advocatenkantoren, waarvoor de kantoren moeten pitchen. Dat zijn pittige onderhandelingen: wat levert het kantoor, wat zijn de financiële componenten, hoe is de kennisoverdracht, worden we bijvoorbeeld proactief gewezen op wetswijzigingen en uitspraken? Dat weegt allemaal mee. Voor mij is daarnaast het relatiemanagement belangrijk. Dat als ik Floris nodig heb, dat hij er dan is. En dat is zo: als de nood aan de man is, kan ik op hem bouwen.'

## 'In mijn beginjaren ben ik er tweemaal gedetacheerd geweest'

• Floris Diepraam, Pot Jonker Advocaten

## 'Aanvankelijk ontstond zo het beeld van David en Goliath, alsof wij onredelijke tarieven hadden opgelegd'

• Stefan Gerts, Manager Commercial Legal bij PostNL



Stefan Gerts



Floris Diepraam

## 'Als kostengedreven organisatie hebben we om de zoveel jaar gesprekken en herzien we ons panel van advocatenkantoren'

• Stefan Gerts

### Laatste nieuws

16:26  
Arbeidsovereenkomst weigeraar mondkapje op de werkvloer ontbonden, wel billijke vergoeding

14:53  
KPMG UK verkoopt organisatieadviespoot

05-03  
Shakespeareaanse toestanden in de advocatuur

05-03  
UBO-reputatietoets voor cryptodienstverleners, trustkantoren en wisselinstellingen

Lees al het laatste nieuws >

Advertentie



### Artikelen van deze auteur(s)

05-03  
Cliënt en juridisch adviseur: 'Bij PostNL komt van alles langs'

