

# Jasper Stek Stek

**Doet** ondernemingsrecht en financieringen,  
mededingingsrecht, economisch orderingsrecht

**Opgericht** 2005

**Personeel** 16

**Omzet 2006** 4 miljoen (schatting)

**Wil** eigen sfeer bepalen

## Daagt uit *Loyens & Loeff, Stibbe, Houthoff Buruma*

**V**oor briefpapier en enveloppen is nauwelijks plaats meer. Tientallen dozen staan opgestapeld in de gang naar de bibliotheek in het souterrain. Het Amsterdamse grachtenpand van advocatenkantoor Stek groeit twee jaar na de oprichting al uit zijn voegen. Jasper Stek, partner en medeoprichter, is al op zoek naar een nieuw pand. De Zuidas wordt het in elk geval niet. Want een van de charmes van een klein kantoor is juist, vertelt Stek in de bibliotheek, dat je niet op een bedrijventerrein hoeft te werken.

Stek (43) en de vier andere oprichters Dierik Cras, Kenneth Defares, Maarten van der Graaf en Jeroen Timmermans begonnen hun loopbaan bij Nauta Dutilh, het grootste advocatenkantoor van Nederland. De zesde partner, Jan Erik Janssen (oud-partner bij Allen & Overy), sloot zich in 2006 aan.

De vijf oprichters kenden elkaar van hun Nauta-tijd. Afzonderlijk van elkaar werkten ze voor Nauta in New York. "Een veel kleiner kantoor. We vonden alle vijf die kleinschaligheid een voordeel." Een uitstapje in het bedrijfsleven volgde, maar de 'advocatuur bleef trekken.' Anders dan de naam doet vermoeden, hebben de partners het initiatief voor het kantoor gezamenlijk genomen. "Alle namen op de gevel leek ons wat overdreven. Ik heb de kortste naam, die internationaal ook nog eens makkelijk te onthouden is." En dat internationale aspect is belangrijk. Het werven van de eerste cliënten gebeurde met name in het buitenland. "De referral markt is voor een beginnend kantoor belangrijk. Het betekent samenwerking met buitenlandse kantoren wier cliënten in Nederland actief zijn of willen worden. Bijvoorbeeld een Zwitserse klant die een joint venture wil aangaan met een Nederlands bedrijf." Het advocatenkantoor voor ondernemingsrecht, financieringen,

EU- en mededingingsrecht en economisch orderingsrecht heeft een snelle start gemaakt - sneller dan de partners zelf hadden ingeschat. Het enige echt lastige van een eigen kantoor is dan ook de 'beheersing van de hoeveelheid werk'. Het kantoor heeft enkele honderden cliënten, maar 'dat aantal zegt niet veel'. "Voor sommigen werk je dagelijks, voor anderen maar af en toe." Belangrijker zegt Stek, is het type cliënten. En daarvan heeft het kantoor in korte tijd grote namen binnengehaald, zoals Delta, Tommy Hilfiger, Bouwfonds, British American Tobacco en Orange. Voor Orange adviseerde Stek bijvoorbeeld bij het opzetten van Rabo Mobiel, een joint venture met Rabobank en Talpa voor mobiel bellen en betalen.

### Kantoorboot

Een ander succes voor het kantoor was de Gouden Zandloper 2007, de prijs voor het succesvolste startende advocatenkantoor van juridische uitgeverij KSU. De jury sprak vooral lof over de persoonlijke dienstverlening van Stek. "Als partner bij een groot kantoor is het onmogelijk om bij alle cliënten nauw betrokken te zijn. Bij een klein kantoor kan dat wel. En, ja, dankzij lage overheadkosten betaalt de klant een lager uurtarief." Maar een klein kantoor biedt niet alleen voordelen voor de klant, vindt Stek. "Je bent bij alles nauw betrokken, bepaalt je eigen lijn en je eigen sfeer."

Wat betekent die 'eigen kantoorcultuur' bij Stek? Jasper Stek lacht. "We gaan weekeinden weg, zoals naar Florence of skiën. En ook niet onbelangrijk, uit New York hebben we het *celebrate your success together* overgenomen. Met champagne. Of, op onze kantoorboot. Hier in de gracht." (SvG)

'Uit New York hebben  
we het *celebrate your  
success together*  
overgenomen'

