

VAN IERSEL LUCHTMAN

‘Klanten komen nu ook zelf naar ons toe’

Het brancheteam ‘Gaming’ van advocatenkantoor Van Iersel Luchtman is inmiddels het derde levensjaar ingegaan. Advocaten René Otto, Tim de Klerck, Dewi Harkink, Puck van Elzelingen en directeur Dienneke Kuijpers-Schalk vertellen over het pad naar ‘volwassenheid’ van het team.

Gedurende de coronacrisis is het advocatenkantoor van Van Iersel Luchtman gewoon blijven doorwerken. Waar klanten eerst afwachting waren over de ontwikkelingen die de pandemie op de bedrijfsvoering zou hebben, bleek al snel dat gaming een hoge vlucht nam tijdens de verschillende lockdownperiodes. Werk aan de winkel dus. Tim de Klerck: “In het begin waren we bang dat ons werkaanbod eronder zou gaan lijden, maar na een paar maanden zagen we juist een enorme groei. Gamers bleek namelijk een populair tijdverdrijf tijdens de lockdowns en dat zorgde ook voor een positieve groei voor veel gamesbedrijven. Voor die markt is de pandemie, cru gezegd, een soort zegen gebleken.” Ook René Otto hield in het begin van de pandemie nog zijn hart vast. “We waren als team bij alle (netwerk)evenementen in de game-industrie. Onze activiteiten bevonden zich echt in een stijgende lijn en we keken al voorzichtig naar uitbreiding. Door corona werden alle evenementen en activiteiten geannuleerd. Het zou toch niet gaan gebeuren dat al ons harde werk teniet werd gedaan? Dat is gelukkig niet het geval geweest: het afgelopen jaar is zelfs ons drukste jaar gebleken.”

‘Zonder passie en (branche)kennis prikken gamesbedrijven zo door je verhaal heen’

René Otto

Volwassenheid

Directrice Dienneke Kuijpers-Schalk ziet dat het team zich intussen heeft ontwikkeld naar wat zij noemt ‘volwassenheid’. “Dat zie je niet alleen terug aan de expertise van het team, maar ook de zaken waar zij zich mee bezig houden. Zo hebben we het afgelopen jaar de overname van Vertigo door de Zweedse Embracer Group begeleid.” Met die overname was een bedrag van 115 miljoen euro (inclusief earn-out) gemoeid. “Dat zorgt ook voor behoorlijk wat spin-off”, zegt Dewi Harkink. “Waar we eerder nog actief naar klanten toe moesten stappen om hen te overtuigen van onze diensten, komen zij nu ook zelf naar ons toe.” Otto vult zijn collega aan: “Die zaak heeft inderdaad een heel positieve invloed gehad op ons team én kantoor. Zo vroeg een grote buitenlandse studio die zijn activiteiten naar Nederland wil verplaatsen aan vijf lokale gamesbedrijven welk advocatenkantoor hen daarbij het beste kon begeleiden. Achteraf bleek dat al deze bedrijven ons kantoor hadden genoemd.” Naast de expertise van het team, wordt ook de toegankelijkheid van het team genoemd als kracht. Zo hebben alle teamleden ook echt affiniteit met games,

variërend van consoles tot aan bordspellen. “Dat is ook belangrijk”, vertelt De Klerck. “Als je in de gameswereld terecht komt en je hebt er geen verstand van, dan wordt er zo door je verhaal heen geprikt. Door onze affiniteit met het veld zijn wij ook op de hoogte hoe de bedrijfs- en ontwikkelprocessen eruitzien. Dat is een pré.” Harkink vult zijn collega aan: “Het mooie aan ons team is dat wij ook in onze kracht staan. Naast dat alle teamleden zich richten op de digitale games hebben wij daarnaast ook een extra focus. Zo focussen René en Tim zich daarnaast ook op esports, terwijl ik persoonlijk meer affiniteit met bord- en kaartspellen heb. En ook in die richting zien we steeds meer vraag naar onze expertise. Daarnaast zien we ook dat serious games steeds belangrijker worden, zoals serious games in de gezondheidszorg. We bedienen dus steeds meer klanten uit verschillende lagen van de interactieve entertainmentmarkt.”

Europese samenwerking

Recent is Van Iersel Luchtman nauw betrokken geweest bij de oprichting van het Europese samenwerkingsverband LVL. In dit verband bundelen verschillende onafhankelijke advocatenkantoren hun krachten om klanten uit de gamesindustrie lokaal bij te staan. Op die manier is het volgens De Klerck makkelijker om tegenwicht te bieden aan de internationale kantoren met vestigingen in verschillende landen. “De aangesloten kantoren hebben, net als Van Iersel



TIM DE KLERCK



RENÉ OTTO



DEWI HARKINK

Luchtman, ervaring en affiniteit met games. Veel Aziatische en Amerikaanse bedrijven zien Europa als één markt, maar zodra zij hier activiteiten willen ontplooiën, komen ze al snel in aanraking met het feit dat ieder Europees land zijn eigen juridisch systeem heeft. Met LVL kunnen wij hen helpen om niet alleen in Nederland juridisch te ontzorgen, maar ook in de rest van Europa. Dit met de expertise van lokale professionals in ons netwerk.” Inmiddels heeft LVL partners in het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Duitsland, Spanje, Italië en Polen. “We zijn actief op zoek naar geschikte partners in de andere Europese landen, zodat het netwerk alleen maar sterker wordt.” Otto vult zijn collega aan: “Ook kennisdeling is een belangrijke component voor LVL. Veel grote internationale advocaten-

kantoren hebben vestigingen in veel verschillende landen, waardoor ze kunnen fungeren als een wereldwijde one-stop-shop. Dat scheelt dus het zoeken naar lokale partners. Alleen ontbreekt het binnen die kantoren vaak aan een passie voor en kennis over games. Daar ligt ook de kracht van LVL: de advocaten hebben écht een passie voor games en hebben een bewezen trackrecord in de branche.”

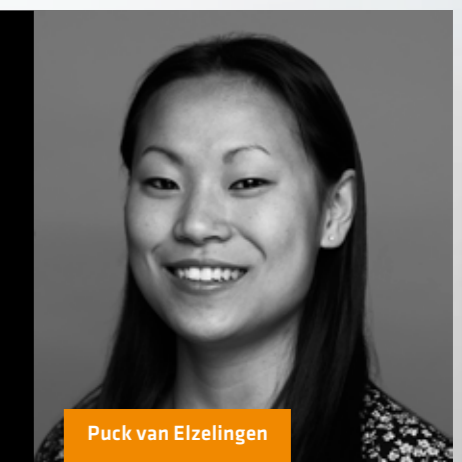
Podcast

Binnen het team wordt op dit moment ook de eerste stappen gezet met het opnemen van een podcast. Hiermee willen de advocaten proberen antwoord te geven op vragen die leven binnen de gamesindustrie, maar bespreken zij ook de laatste ontwikkelingen in de branche. De Klerck: “Wij

zitten op dit moment in de pioniersfase en zijn aan het onderzoeken wat de luisteraars leuk vinden om naar te luisteren. We willen hen graag iets bijbrengen over games en het recht, maar het moet vooral ook een podcast zijn die leuk is om naar te luisteren. Regelmatig krijgen we dezelfde vragen, bijvoorbeeld welke rechtsvorm het best geschikt is voor een startend gamebedrijf.” Volgens Otto is het opnemen van de podcast wel een uitdaging. “Als advocaten zitten we natuurlijk heel diep in de materie en je wil voorkomen dat het alleen maar legal speak is, waardoor de luisteraar juist afhaakt. Het moet wel aantrekkelijk, toegankelijk en informatief zijn. Deze uitdaging hebben wij met onze dienstverlening ook weten te overwinnen, dus dat zal hiermee ook vast gaan lukken.” ■

Uitbreiding

Door de drukte is de gewenste uitbreiding van het team er ook gekomen. De nieuwe speler in het team is Puck van Elzelingen. Zij focust zich op ondernemingsrecht en M&A, zoals bijvoorbeeld het kiezen en wijzigen van de juridische structuur van een bedrijf, participaties van investeerders en bedrijfsovernames. Na de overname van Vertigo Games en de toenemende vraag naar M&A vanuit de gamesindustrie voelde dat als een logische uitbreiding. Natuurlijk heeft ook zij veel affiniteit met games. “Van kleins af aan heb ik spelletjes gespeeld met familie en vrienden. Zo speelde ik vroeger vaak met mijn zusje op de Wii. Daarnaast komt mijn familie geregeld bij elkaar om een gezelschapsspel te spelen. Zelfs in deze ‘corona-tijd’ spelen we met de familie regelmatig een online potje Age of Empires tegen of met elkaar. Op deze manier zijn spelletjes en games niet alleen leuk, maar brengen ze mensen ook samen. Het is dan ook tof om binnen deze branche te helpen met de juridische vraagstukken en om tegelijkertijd meer van deze industrie te leren.”



Puck van Elzelingen