

Kleinere advocatenkantoren vinden zich groot genoeg

Niet bij winst alleen

Ook buiten 'de opwindende wereld van Peter Stuyvesant' runnen advocaten een onderneming. Zij bekommeren zich minder om de winst. Maar ook hier is het marktdenken niet vreemd. Een bezoek aan drie kantoren met verschillende doelgroepen.

Lex van Almelo

freelance journalist

'De belangrijkste dreiging is de opkomst van het ongenueanceerde marktdenken over onze beroepsuitoefening. Als de advocaat een koopman wordt met snelle handel in juridische producten, onttaardt het recht in een *commodity*. En de professie krijgt steeds meer de trekken van een gewoon commercieel beroep, waarin het verschoningsrecht alleen nog maar een welkom concurrentievoordeel oplevert ten opzichte van andere commerciële dienstverleners.'

Deze waarschuwing uitte algemeen deken Peter von Schmidt auf Altenstadt vorig jaar aan het adres van 'de Engelse kantoren' en de accountants die winstgevend advocatendiensten in hun pakket willen opnemen. 'In die wereld van Peter Stuyvesant blijft van de advocaat weinig over', voegde de deken eraan toe.

In de wereld van shag, pijp en sigaar bestaat ook marktdenken, maar dan genuanceerd.

'Wij zitten vlak bij de Albert Cuyp-markt. Als wij commercieel zouden zijn, zou ik zeggen: wij zitten vlak bij De Nederlandsche Bank', zegt Harmen Meijerink van Advocatenkantoor Hemonylaan. Deze laan is een zijstraat van het Amsterdamse Frederiksplein, waar De Nederlandsche Bank is gehuisvest. De advocaten in de Hemonylaan richten zich met name op de noden van de gewone, shagrokende, Amsterdammer, die in het wild kan worden aangetroffen op 'de Albert Cuyp'.

In de binnenstad van Zwolle is Dommerholt & Van Dijk gevestigd. Een

architect heeft het sfeerloze jarenvijftig-gebouw een moderne huisstijl gegeven. Door een eeuwenoude schouw ademt de spreekkamer nochtans de sfeer van pijptabak. De schouw is ooit gered bij de sloop van het Gouverneurshuis elders in de oude binnenstad en zo vakkundig in deze ruimte geplaatst dat het lijkt alsof de tijd hier eeuwen stilstond. Elders op de begane grond verraadt een beeldje in de muur de vroegere bestemming van het pand: een man die zijn arm slaat om een vrouw, die op haar beurt twee kinderen omarmt. Hier zat vroeger de Sociale Dienst. De sociale praktijk van Dommerholt & Van Dijk is echter een sluitpost. Als de drukke werkzaamheden voor overwegend jonge ondernemingen het toelaten, verlenen de advocaten van dit kantoor gefinancierde rechtsbijstand. 'Wij doen nog steeds bijna alle soorten cliënten. Ook toevoegingscliënten – daar hebben wij een vrij fundamentele discussie over gevoerd. Wij zijn er echter terughoudend in omdat er geld bij moet en het een waanzinnige bureaucratie is met declareren. Dat werkt zeer demotiverend.'

Bernhaege Advocaten in Brabant staat particulieren zelden bij als zij geen ondernemer zijn. 'Wij streven naar een duurzame relatie met de cliënt. Wij hebben geen open-deurpolitiek en werken alleen op afspraak. Wij kijken vooraf of wij een relatie willen aangaan met een cliënt. De cliënt moet bij onze filosofie passen. Met de belangen van strafrechtelijke cliënten kunnen wij ons moeilijk identificeren', zegt medevenoot Frank van der Geld. Voor een verslag van

Bernhaeges filosofie schakelen wij nu rechtstreeks over naar het Philips-stadion in Eindhoven.

Showcase en pastorie

Zaterdagmiddag. Grasmatten en tribunes zijn leeg. Langs het veld lopen mannen met reclameborden. Aan de overkant hangt een groot bord van Philips. 'Die zouden wij wel als cliënt willen hebben', mijmert een van de acht advocaten van Bernhaege. Naar verluidt doet het concern vooral zaken met De Brauw, uit vrees deze advocaten tegen zich te krijgen.

Achter de rug van de jonge advocaat gaat de jongensdroom van zijn baas in vervulling. Daar wordt de *business room* van Bernhaege Advocaten feestelijk in gebruik genomen, in aanwezigheid van PSV-voorzitter 'meneer' Van Raay en de deken van de lokale Orde van Advocaten, mevrouw C.E.N. Renckens. De sfeer in de *business room* doet in niets denken aan de skybox van Jiskefet. In de ovale ruimte zijn ouderwetse boekenkasten geplaatst. In het midden staat een grote tafel met rechte stoelen. Deze *oval room* is duidelijk ontworpen voor werk en niet voor ranzig vermaak. Van der Geld verricht de opening door vanuit de bibliotheek een bal het stadion in te schieten. Een PSV-supporter op de jongenstribune klom op tot lid van de PSV-*business club*.

Van der Geld liep als *club member* tijdens een rondleiding over het veld en bedacht: 'Als je met 22 man in het veld staat en het stadion zit vol publiek, dan is het niet zo eenvoudig om te scoren. Maar als je van bovenaf naar

beneden kijkt, de lijnen ziet lopen en precies ziet waar de doelen staan, is het veel gemakkelijker.' Van der Geld wil de *legal coach* zijn van de spelers in het commerciële veld. Hij wil die spelers niet vanuit de dug-out langs het veld instrueren, maar in zijn *business room* rustig met de cliënt meedenken. Als een ondernemer overweegt een *switch* te maken naar een ander product, trekt Van der Geld er anderhalf uur voor uit om met deze cliënt te bomen over de consequenties daarvan. 'Heel veel advocaten zeggen dat de cliënt belangrijk is. Maar maken zij zich werkelijk druk om hoe het met de cliënt gaat? Ik ben vroeger zelf cliënt geweest bij grote kantoren en het interesseert hen helemaal niets wat er met je gebeurt. Het enige wat zij vervelend vinden is

dat zij een zaak verliezen. Dat ben ik nooit vergeten. Écht meedenken is heel vermoedend. Als een cliënt mij 's avonds om negen uur opbelt met een probleem, kan ik er niet van slapen. Soms zit je 's avonds om elf uur nog bij een cliënt.'

Van der Geld, die ook mediator is: 'Het *legal coaching*-concept is niet bedacht om de markt te bestormen. Het is een attitude. Ik zou het leuk vinden om ondernemers te verwelkomen met wie ik werkelijk als legal coach zou kunnen werken. En met hen een duurzame relatie opbouwen. Sommige cliënten heb ik al vijftien jaar. Als zij nog eens vijftien jaar blijven, levert dat blijvend rendement op.'

De *business room* in het stadion 'is een beetje een *show case*', erkent Van der Geld, die

ook een kantoor heeft in de oude pastorie van Mariaheide. 'Deze investering kost ongeveer twee ton per jaar. Als ik er twee goede relaties per jaar aan onderhoud, heb ik dat bedrag terugverdiend.'

De huidige cliënten van Bernhaege zijn financiële dienstverleners, makelaars-, verzekerings- en accountantskantoren, leveranciers van industriële apparatuur voor in het bijzonder de voedingsmiddelenbranche, ICT-bedrijven. Bij twee van die cliënten werkte Van der Geld als bedrijfsjurist. Verder heeft Bernhaege enkele aannemers, projectontwikkelaars en een middelgrote touroperator als cliënt. Bernhaege heeft niet alleen cliënten uit Oost-Brabant.



De oval business room van Bernhaege Advocaten in het Eindhovense Philips-stadion is niet ontworpen voor vermaak



'We zitten bij de Albert Cuyp – als we commercieel zouden zijn zou ik zeggen: we zitten bij De Nederlandse Bank'

Domweg gelukkig in het noorden

'Onze praktijk is gericht op het kleinere middenbedrijf, zeggen Frank Klemann en Hans Pieter van der Veen van Dommerholt & Van Dijk, dat in 24 jaar groeide van één vestiging met twee advocaten tot drie vestigingen met in totaal 26 advocaten: veertien in Zwolle, zes in Kampen en zes in Apeldoorn. Het grootste deel van de cliënten komt uit de regio. 'De ondernemingsrechtpraktijk is goed voor ongeveer een derde van de omzet en vormt traditioneel het hart van het kantoor', zegt Van der Veen. Het kantoor doet verder veel milieu- en ruimtelijke-ordeningszaken voor cliënten die het niet eens zijn met de overheid. Om belangenconflicten te vermijden wagen zij zich pas op enige afstand van Zwolle aan de overheid als cliënt. Zo vocht het kantoor voor de gemeente Kampen de dijkverzwaringplannen van Rijkswaterstaat aan. Het kantoor doet veel voor aannemers en projectontwikkelaars en heeft 'een uitgebreide faillissementspraktijk, waarin de spoeling door de economische voorspoed helaas wat dunner' is geworden.

Vreemdelingenzaken zijn eigenlijk het enige soort zaken dat het kantoor niet doet. Het kantoor heeft nog een personen- en familiepraktijk en een strafrechtpraktijk. De strafpraktijk houdt zich vooral bezig met

managers die na te hard rijden – 'de A50 is geen racebaan meer' – hun rijbewijs willen behouden. Verder houden de strafadvocaten zich bezig met ondernemers die een economisch delict op hun kerfstok hebben. Frank Klemann: 'Twee van de grootste kantoren in Zwolle zijn gestopt met de strafrechtpraktijk. Het is een bewuste keus van ons om strafrecht te blijven doen. Een echt advocatenkantoor moet dat bieden. Bovendien geeft het stagiairs de gelegenheid om snel proces- en pleitervaring op te doen.'

Omdat het kantoor aantrekkelijk wil blijven voor juridisch talent, trotseert het de klantonvriendelijke parkeerproblemen in de Zwolse binnenstad. Van der Veen: 'Toen Dommerholt en Van Dijk in 1976 het kantoor oprichtten in de Koestraat zaten alle advocatenkantoren daar. Nu zijn zij allemaal naar grote glimmende panden aan de rand van de stad gegaan. Wij willen echt in het centrum blijven, want de mensen die hier werken vinden dat prettig. Gezien het tekort op de arbeidsmarkt is een goede werkomgeving belangrijk. De uitdaging voor de komende jaren is: waar haal je de goede mensen vandaan, en niet: waar haal je business vandaan.'

Van der Veen: 'Wij kennen elkaar privé vrij goed. Het is een gezellige club en wij



doen er veel aan om onze mensen *happy* te houden. Wij zijn pas met zijn allen een dag uit geweest in Groningen en iedereen gaat mee. Wij zijn tot diep in de nacht doorgegaan.'

Cliënten wegsturen

Harmen Meijerink, van Advocatenkantoor Hemonylaan: 'Er zijn natuurlijk meer kantoren zoals wij. Als het aanbod van werk minder was, zou er sprake kunnen zijn van concurrentie. Maar wij verwijzen al meer dan tien jaar mensen door naar anderen.' Het kantoor doet voor particulieren arbeids-, sociale-zekerheids-, vreemdelingen-, huur- en personen- en familierechtelijke zaken. Voor zover bedrijven aankloppen bij het kantoor zijn dat middenstanders. Heel soms komt er een non-profitinstelling met een werkgeversprobleem. Het kantoor haalt gemiddeld driekwart van de omzet uit 'toevoegingen'. Dat zijn de standaardvergoedingen die de staat betaalt aan de advocaat die optreedt voor een armlastige rechtzoekende, die zonder subsidie verstoken zou blijven van rechtsbijstand. De vergoeding voor een gemiddelde echtscheidingszaak is 1100 gulden exclusief BTW. Voor een simpele huurzaak bedraagt de toevoegingsvergoeding 700 gulden. Is de huurzaak ingewikkelder, dan loopt het bedrag op tot 1200 gulden. De staat gaat bij deze vergoedingen uit van een honorarium van 160 gulden per uur.

Een kwart van de omzet komt van particuliere cliënten die geen subsidie ontvangen. Zij betalen bij het kantoor aan de Hemonylaan 180 gulden ex BTW. 'De wat rijkere particulieren, zoals psychiaters of collega-advocaten, rekenen wij 250 gulden per uur. Bedrijven – en dat zijn dan de middenstanders op de hoek – betalen bij ons 290 gulden per uur', zegt Harmen Meijerink, die



De oude schouw is zo in de spreekkamer van Dommerholt & Van Dijk geplaatst dat het lijkt alsof de tijd hier stilstand

vooral huurzaken doet. 'Met een toevoeging verdien je goed als de zaak simpel is. Maar als het ingewikkelder is, leg je erop toe. Door efficiënt te werken en je te specialiseren kun je toch redelijk verdienen. Dat kan natuurlijk alleen als je genoeg aanloop hebt. Voordat wij tien jaar geleden dit kantoor oprichtten, werkten wij bij het Bureau voor Rechtshulp, dat de eerstelijns rechtshulp doet. Als er geprocedeerd moet worden verwijzen zij mensen door naar ons.'

Wij hebben geen medewerkers en kunnen dankzij het computerprogramma *Legal Aid* toe met een halve secretaresse per advocaat. Als een cliënt eenmaal in ons bestand zit, kunnen wij diens gegevens zo invoeren in de standaarddocumenten. Door een bepaalde code in te typen heb ik bijvoorbeeld snel een dagvaarding tegen een verhuurder, die de nabestaande van een overleden huurder uit het huis wil zetten. Er zitten ook veel standaardbrieven in de computer. Secretarissen hoeven bij ons geen bandjes meer uit te typen. Wij gaan nu ook experimenteren met spraakherkenning.'

Genoeg winst

Harmen Meijerink deelt met de vijf andere advocaten uit de maatschap alleen de kosten die zij maken. Wat iemand verdient, hangt helemaal af van zijn eigen inzet en omzet. Advocatencollectieven, waarbij iedereen evenveel verdient – advocaat en secretaresse, veel of weinig omzet – zijn volgens Meijerink vrijwel uitgestorven. Het ene jaar verdient hij meer dan het andere, maar gemiddeld zet Meijerink twee ton per jaar om. 'Wij verdienen genoeg, vinden wij. Groeien hoeven wij niet. Dan zouden wij ook moeten verhuizen en wij hebben net zo'n mooi pand. Bovendien hoeven wij nu maar één keer in de zes weken een half uur te vergaderen. Dat was wel anders toen wij nog op het Bureau voor Rechtshulp werkten.'

Dommerholt & Van Dijk (Van Dijk werkt er allang niet meer, maar na vele discussies is besloten de allitererende naam te handhaven) is een klassieke maatschap met acht winstdelende partners op 26 advocaten. De derde-, vierde- en vijfdejaarsmedewerkers worden geacht een omzet van twee ton te maken en een partner vier à vijf ton. 'Uit een onderzoek blijkt dat het midden- en kleinbedrijf een uurtarief van 200 gulden redelijk vindt. Daar komen zij bij ons niet mee weg',

zegt Hans Pieter van der Veen. De *glamour* die hangt rond de *big law firms* trekt hem 'soms een beetje'. 'Maar het gezeur eromheen niet – het ellebogenwerk in de strijd om de maatschap. Dat is een omgeving waar de mensen van ons kantoor zich niet thuis voelen.'

Frank Klemann: 'Wij zijn groot genoeg om ons redelijk te kunnen specialiseren en klein genoeg om elkaars kinderen te kennen. Wij zijn diep dankbaar dat wij ontsnapt zijn aan alle fusiegolven. Een kantoor opbouwen zonder fusie duurt langer. Maar medewerkers die horizontaal invliegen, zijn gemakkelijker in te passen.'

Bij Bernhaege Advocaten zijn acht advocaten werkzaam. Aanvankelijk was het een bv met Van der Geld als directeur. Maar zijn betrekkelijk jonge werkneemster Annelies Jansen (28) deed het zo goed dat zij sinds kort een maatschap vormt met Van der Geld. De advocaten maken gemiddeld een omzet van 350.000 gulden. Mede namens zijn 'collega's' zegt Van der Geld dat de ambitie van Bernhaege is 'uit te steken boven de grote middenmoot en een zekere professionaliteit te bereiken onder de top-vijf'. 'Wij zijn maar klein en nog niet toe aan internationale activiteiten. De winst wordt ook niet per se groter als je groeit. Mijn arbeidsvreugde hangt niet af van de omvang. En voor cliënten, die continuïteit wensen en hun verhaal niet drie keer opnieuw willen vertellen aan wéér een nieuwe advocaat, zijn grotere kantoren vaak ook niet aantrekkelijk. Maar ik moet het gesprek nu beëindigen. Anders ben ik te laat voor de bus. We gaan met de *business club* naar een uitwedstrijd van PSV. Dus wie weet levert het nog een vriendje of een leuke relatie op.'

Geen glamour

De drie kantoren staren zich allermindst blind op de *glamour* van de grote kantoren. De wereld van Peter Stuyvesant is niet de hunne. Harmen Meijerink: 'Wij zien dure polshorloges, stropdassen en glazen gebouwen niet als glamour. Maar grote kantoren zonder sociale praktijk – dat moet kunnen. Ik vraag me alleen, net als de deken, af waarom je nog advocaat bent als je alleen maar adviseert en nooit een toga aan hebt. Maar ik heb er geen moeite mee. Ik heb er helemaal niets mee.' n