



Veranderde tijden? Twee kantoren anno 2002





MR. J.J. VAN WESSEM, ALGEMEEN DEKEN 1973-1975

‘De Orde had geen vat op de grote kantoren’

Als deken had hij de primeur van een ‘contra-vergadering’, die door leden was uitgeroepen. Verder raakte hij weer in gesprek met de sociale advocatuur, die niets van de commerciële advocatuur moest hebben. J.J. (Joep) van Wessem is nu 81 en volgt de ontwikkelingen in de advocatuur op afstand. ‘Ik kan mij voorstellen dat het zin heeft om binnen de Orde aparte secties te maken voor grotere en kleinere kantoren. Maar in mijn tijd zou ik dat niet gewild hebben.’

In 1946 begon Van Wessem als medewerker op het kantoor Coert Drost Bink & Coert jr. in Rotterdam. In een voor huidige begrippen kleine kamer zat hij met de rug naar Drost, die toen voorzitter was van de Nederlandsche Advocaten Vereeniging. Als woensdagmiddag om vier uur de secretaris van de vereniging op bezoek kwam om de lopende zaken door te spreken, mocht Van Wessem daar vaak bij blijven. ‘Toen ging dat in een uur, vandaag de dag is het dekenaat een fulltime functie,’ zegt Van Wessem als wij hem medio mei spreken in zijn huis in Berkenwoude. Maar Drost klaarde niet alles in een uur. Om steun te winnen

voor ‘zijn’ ontwerp-Advocatenwet reisde hij rond 1950 met zijn medewerkers, onder wie Van Wessem, een aanzienlijk aantal lokale ordes af.

‘Er bestond toen veel weerstand tegen het inleveren van de vrijheid door de Nederlandse Orde van Advocaten verordenende bevoegdheden te geven. Later speelde dat ook in de troebelen die ik als deken heb meegemaakt. Ik ben hoogstwaarschijnlijk de enige deken die een Orde-vergadering moest voorzitten die niet door de Algemeen Raad of deken bijeen was geroepen, maar door leden zelf. Die hadden bezwaar tegen de pensioenverordening die de Algemene Raad in 1974 wilde uitvaardigen. Zij hadden geen bezwaar tegen een collectieve pensioenvoorziening voor advocaten, maar wilden niet verplicht worden daaraan mee te doen. Toen de vergadering werd gehouden, zag ik al mijn voorbeelden in de zaal zitten: J.H. de Brauw, J. Drost, L. Pels Rijcken, Y. Scholten, H.G. Stibbe, L. Wichers Hoeth en C.R.C. Wijckerheld Bisdom. Ik bewonderde hen als gewetensvolle, bekwame, betrouwbare en stijlvolle advocaten en ik kende hen persoonlijk heel goed. Normaal gesproken kwamen zij nooit naar een vergadering. Maar toen kwamen zij om mij te steunen tegen de leden die de vergadering vroegen om het beleid van de Algemene Raad af te keuren. De meerderheid van de vergadering

stond achter ons beleid, zodat noch de Algemene Raad noch ik hoefden af te treden.’ Overigens is de verplichte pensioenregeling voor de advocatuur nimmer tot stand gekomen.

Van Wesseem kon de morele steun echter goed gebruiken, want hij had het vaak moeilijk met het regisseren van grote vergaderingen in het tijdperk waarin overal, dus ook binnen de Orde, werd geroepen om democratisering. ‘Het leiden van de Algemene Raad ging mij wel goed af. De samenwerking verliep uitstekend en iedereen hield zich altijd aan zijn afspraken. Maar ik wist niet goed hoe ik moest omgaan met een grote vergadering, waar mensen door elkaar heen praatten of oppositie voerden. Van een organisatieadviseur die ik kende heb ik toen enkele heel kostbare adviezen gehad. Hij leerde mij wat ik moest zeggen als iemand met voorstellen kwam die ik niet terzake of zinvol vond. Bijvoorbeeld: “Dat is een bijzonder belangrijke kwestie, maar in verband met de agenda van deze vergadering moet ik die nu even naar achteren schuiven”. En dan kwam ik er niet meer op terug.’

‘De goede advocaat, bestaat hij? Hoe ziet hij eruit?’

Commercialisering

Na zijn vertrek als Algemeen Deken vroeg Van Wesseem de organisatieadviseur, Van der Stok geheten, ook eens een blik te werpen op advocatenkantoor Loeff & Van der Ploeg, waar Van Wesseem compagnon was. ‘In 1975 was advies inwinnen bij een organisatieadviseur voor advocaten vloeken in de kerk. Hoe kon een niet-advocaat nu iets verstandigs zeggen over een advocatenkantoor? Maar ik wist mijn compagnons te overtuigen. Van der Stok voerde met iedereen gesprekken en schreef een rapport over de toestand van het kantoor. Die was in zijn ogen bedroevend: iedereen was met zijn eigen winkeltje bezig en er werd zeer inefficiënt gewerkt. Alle besluiten, zelfs over de kleinste dingen, moesten unaniem door alle compagnons genomen worden. Het rapport werd op zaterdag bij alle compagnons per post thuisbezorgd. Ik werd zaterdag en zondag al gebeld door compagnons die zeiden: hoe is het mogelijk dat een buitenstaander dit zo goed kan waarnemen? Maar een week later was het enthousiasme over, en beseften zij tot welke gevolgen het rapport moest leiden: sectievorming, specialisatie, tijdschrijven, een andere bestuursstructuur etcetera. Daar zijn wij toen mee begonnen, maar ik weet niet of wij het eerste kantoor waren die dat deed.’

Loeff & Van der Ploeg was het product van een reeks fusies, die begon bij het kantoor Coert Drost Bink & Coert jr. In 1946 behoorde dit kantoor met vier compagnons en twee medewerkers tot de grote kantoren van Rotterdam. ‘In 1970 was dit kantoor uitgegroeid tot Fruin Coert Van Wesseem Van Lynden Mullemeister Van Oldenborgh en Van Dunné. Wij fuseerden toen met enkele andere kantoren tot Loeff Fruin & Boeles. Het was toen nog de vraag of het geoorloofd was om onder een gemeenschappelijke naam te handelen. Wij deden dat gewoon. Boeles was op dat moment deken van de Rotterdamse orde, Loeff en Bink waren het geweest. Drie kantoren met drie dekens permitteerden zich dit gewoon.’

De (oud-) dekens tartten de Orde nog meer. ‘Toen mocht je maar op één plek kantoor houden, maar wij fuseerden met Salomons in Dordrecht. Salomons was deken in Dordrecht. Dekens stonden

boven de wet. Later, in 1972, fuseerden wij met het Amsterdamse kantoor Van der Ploeg.’

De grensverleggende eigengereidheid van de dekens beperkte zich niet alleen tot het kantoor van Van Wesseem. De Brauw begon als eerste samen te werken met een Belgisch kantoor toen De Brauw algemeen deken van de Orde was. Aan het einde van de jaren zeventig opende Loeff & Van der Ploeg een vestiging in Parijs en New York. De vraag of de Orde geen grip had op de grote kantoren wordt door Van Wesseem dan ook met een stellig ‘zeker’ beantwoord.

De ontwikkelingen leidden er ook toe dat de Orde de grootste moeite had om de beroepsgroep bij elkaar te houden. Op een afscheidseminar voor P.J.W. de Brauw in 1981 zette Van Wesseem uiteen wat het moderne advocatenkantoor moest doen om zijn leidende positie in de commerciële praktijk te behouden of verbeteren. Zowel voor het kantoor als voor de cliënt waren fusies en volledige integratie het beste. Op dat seminar vertelde C.R.C. Wijckerheld Bisdom dat De Brauw de aantrekkelijke kanten van de kleine maatschap min of meer bewust opzij zette om ‘groot’ te worden. Daarmee waren de tijden voorbij dat de partners op het kantoor ‘een groot gezin’ vormden.

De commercialisering hield ook in dat kantoren zich in toenemende mate richtten op de goed betalende cliënten uit het bedrijfsleven, ten koste van de minder vermogende cliënt. Van Wesseem: ‘Ons principe op kantoor was dat je een algemene praktijk moest hebben en iedere cliënt op elk gebied moest kunnen helpen. Dat is altijd onzin geweest, want je kunt nooit overal goed in zijn. Dat twee van de drie advocatenkantoren nu geen toevoegingszaken meer willen doen, vind ik betreurenswaardig. Ik heb de tijd nog meegemaakt dat je als advocaat zaken echt pro Deo moest doen.’

Is dat niet ook een beetje het gevolg van de commercialisering die Loeff & Van der Ploeg en andere grote kantoren hebben ingezet?
‘Dat is juist. Daar komt bij dat rond 1976 de Buro’s voor Rechtshulp werden opgericht, die een groot deel van de gefinancierde rechtshulp voor hun rekening namen.’

Door de kloof tussen de commerciële en toevoegingspraktijk is de balie zelf ook niet meer een groot gezin.

‘De opkomst van de sociale advocatuur, van de advocatenkollektieven, was een van de belangrijkste thema’s toen ik deken was. Wij gingen niet met elkaar om: de kollektieven wilden niets met de gevestigde orde te maken hebben. Maar met mijn Algemene Raad heb ik het zover gebracht dat wij weer met alle begrip met elkaar omgingen. Samen met Leo Spigt en Jan Westhoff hebben wij ertoe bijgedragen dat het Ministerie van Justitie voorschotten ging betalen in toevoegingszaken. Dat was nodig omdat sociale advocaten niet konden wachten tot zij aan het einde van de zaak hun toevoegingsvergoeding kregen. Ik heb altijd het gevoel gehad: wij zijn één orde, daarin zijn wij gelijken en daarin moeten wij elkaar ook in zo behandelen. Maar toen ik deken was, telde de Orde nog maar 3000 leden. Inmiddels zijn dat er al meer dan 12.000 en dan wordt het steeds moeilijker om de familie bijeen te houden.’

Is het erg als dat niet lukt?

‘Op kantoorniveau waarschijnlijk niet. Daar gaat het om zakelijke verbanden. Maar in de Orde zou het wel een probleem zijn. Ik kan mij voorstellen dat het zin heeft om aparte secties te vormen ➔

voor grotere en kleinere kantoren, maar in mijn tijd zou ik dat niet gewild hebben. Er waren toen ook al fricties, omdat de grote kantoren de kleinere in omvang, organisatie en reputatie een stap voor waren. Je mocht toen als advocaat geen reclame maken. En je mocht cliënten ook niet thuis bezoeken. Die serviceverlening was te concurrerend, want als één advocatenkantoor eraan begon moesten de anderen dat ook gaan doen. In de verordeningen van de Orde zat een groot element van concurrentiebescherming, maar dat moest je nooit hardop zeggen.'

'Ik ben zes jaar lang lid geweest van de CCBE, de organisatie waarbij de balies uit alle EG-landen zijn aangesloten. Het was een mooie tijd, waarin ik heel Europa ben doorgereisd. De CCBE heeft wel twaalf jaar vergaderd voordat er overeenstemming was over de vrije vestiging van advocaten in het buitenland. Met name de Belgische en Franse balie zagen de buitenlandse advocaten als gevaar en hielden de vrije vestiging steeds tegen. Beroepsorganisaties worden gebruikt voor concurrentiebescherming, ja. Maar daar veel erger dan hier.'

U heeft destijds gepleit voor nauwere samenwerking met de beroepsorganisaties van notarissen en belastingadviseurs. Wat is daarvan terechtgekomen?

'Wij hebben een keer gezamenlijk overlegd om te kijken of wij konden samenwerken aan juridische onderwerpen. Maar dat is nooit van de grond gekomen. Ik vond dat niet jammer, want notarissen en belastingadviseurs werken met advocaten samen in kantoren. Georganiseerde samenwerking op het niveau van de beroepsgroepen is niet nodig.'

Comparitieneurose

In mei 1974 nam Van Wesseem in een lezing voor de Vereniging voor Rechtspraak de schikkingsgerichtheid van de rechter op de korrel. 'Als een der meest toegepaste middelen om het proces te bekorten, en om de noodzaak van een vonnis te voorkomen, geldt de comparitie van partijen. Zij is vaak voor het bereiken van die doeleinden een probaat middel. Menige procespartij en menig advocaat zullen met het houden van een comparitie gelukkig en met het resultaat er van opgelucht zijn. Maar sommige colleges lijden aan een schikkingsneurose. Zij vertonen een ongebreidelde lust tot schikken. Zij realiseren zich daarbij onvoldoende, dat de advocaten vaak al langdurige, intensieve en vruchteloze pogingen hebben gedaan om een schikking tot stand te brengen, dat de partijen mogelijk "hun recht" willen hebben en niet een slap aftreksel daarvan. Ook zijn comparities, gelet op de tijd die de partijen en hun advocaten daarmee kwijt zijn, duur. Indien bij voorbaat vaststaat, dat een comparitie van partijen tot het beproeven van een schikking geen zin heeft, dan weet de advocaat dat.'

In het nieuwe burgerlijke procesrecht voeren comparities en schikkingsgerichtheid de boventoon. Dat is zeker niet aan u besteed?

'Ik was een fundamentalist wat dit betreft. Ik ging helemaal niet naar de rechter toe om een schikking te krijgen. Ik werd er helemaal gek van. Ik wilde een beslissing en geen gezanik over schikkingen.'

En wilde uw cliënt dat ook?

'Ja, maar dat is een flauw antwoord. Want als ik tegen mijn cliënt zei dat hij niet moest schikken, wilde hij dat ook niet. Als een



schikking beter leek, deed ik mee. Maar het idee dat wij naar de rechter gingen voor een schikking, is toch helemaal vreemd.'

Toen u aantrad als Algemeen Deken zei u in het Advocatenblad: 'Je moet blij zijn als je een proces wint, je mag er trots op zijn, maar je procedeert niet voor je eigen eer en glorie. Op het moment dat je dat wel gaan doen is er iets scheef.' Wat vindt u van het duo Spong/Hammerstein, dat politici en journalisten heeft aangeklaagd omdat zij indirect zouden hebben aangezet tot de moord op Pim Fortuyn?

'Ik zou daar liever niets over willen zeggen.'

Van Wesseem maakt echter duidelijk dat hij in het algemeen wars

'Ik wilde een beslissing en geen gezanik over schikkingen'

is van uitbundig optreden van advocaten in de publiciteit en het voeren van procedures mede vanuit publicitair oogpunt. Hij pakt een bundel waarin hij en verschillende andere praktijkjuristen beschrijven wat 'de goede jurist' is. (G.P. Hoefnagels, De goede jurist, Arnhem 1991) Spong beschrijft daarin dat de goede strafpleiter een 'eigenwijze vechtjas, een intellectuele koorddanser, acteur en spotvogel tegelijk' is, 'die met de boks- danwel de fluwelen handschoen doet waarvoor hij is ingehuurd: de cliënt uit de klauwen van justitie houden'.

In zijn eigen bijdrage aan deze bundel geeft Van Wesseem aan wat 'de goede advocaat' is. Mooier dan dat hij het daar heeft opgeschreven, kan hij het niet zeggen. Daarom citeert hij zichzelf: 'De goede advocaat, bestaat hij? Hoe ziet hij eruit? Dat hangt ervan af, wie je het vraagt. Er zijn allereerst goede en slechte mensen. Het merkwaardige is nu dat de slechte mensen de goede advocaten slechte advocaten vinden. En dat zij de slechte advocaten goede advocaten vinden, mits die op de goede manier slecht zijn. En daardoor komt het dan weer, dat de goede mensen vinden dat er geen goede advocaten zijn.'

L. van Almelo, freelance journalist