





G.J. Kemper,
advocaat in Amsterdam

De advocaat bestaat niet

e kunnen met rechtlijnigheid, gebaseerd op een archetypische advocaat, niet uit de voeten. Regelgeving verliest haar algemene karakter wanneer de differentiatie niet als zodanig wordt geaccepteerd.’ Germ Kemper gaat in zijn

essay op zoek naar mogelijkheden tot differentiatie in de advocatuur: ‘In de ethiek, of de stolling daarvan in tuchtrechtelijke regelingen, behoeven niet alle advocaten over één kam te worden geschoren.’

Bladerend in het *Advocatenblad* van 15 juli 2005 bleef ik haken bij een advertentie. Er is een boek te koop dat *De lastige partner* heet en dat een handleiding wil zijn voor het managen van een advocatenkantoor. Wie de aanbevelingen uit het boek volgt, zorgt ervoor dat ‘de advocaat kan doen waarvoor hij is aangenomen: hoogwaardig juridisch werk afleveren voor belangrijke cliënten, zonder al te veel “gezeur” aan zijn hoofd’. Belangrijke cliënten, wie zouden dat wel mogen wezen? Het zijn in ieder geval lieden die hoogwaardig juridisch werk op prijs stellen, maar dan?

Het is natuurlijk makkelijk schieten op een advertentietekst, maar wat steekt is toch de gedachte dat sommige cliënten belangrijker zijn dan andere. De advocaat wordt geacht om passende zorg te besteden aan elke cliënt die zich aandient, en het laatste wat je zou willen is dat het dossier van een langshepende burenruzie weer de kast ingaat in plaats van dat de conclusie na niet-gehouden enquête wordt geconcipeerd, omdat het vermoeden bestaat dat de directeur van een machinefabriek het

Aantal pagina's: 8
Leestijd: circa 35 minuten

vreemd zou vinden indien hij niet binnen twee dagen na het gesprek daarover de herziene Algemene Voorwaarden in huis heeft.

Aan de andere kant, welke advocaat zou niet graag zo af en toe hoogwaardig juridisch werk willen verrichten of daar zijn jongere kantoorgenoten mee willen verblijden? Daar hoeft niemand geheimzinnig over te doen: ook de ideale advocaat voor wie elke cliënt belangrijk is, domweg omdat hij cliënt is, ziet van tijd tot tijd onder ogen dat er verschillen zijn. Het moet heerlijk zijn om enkel ideale cliënten te hebben, opdrachtgevers die niet alleen 25 incasso's per maand binnendragen, maar zo af en toe ook nog een uitdagend juridisch probleem waar mooi op gestudeerd kan worden zonder dat de vraag rijst of hij de daaraan verbonden omvangrijke declaratie uiteindelijk wel wil én kan betalen.

Verwording

Op 24 oktober 1924 vergaderde de Nederlandse Advocaten-Vereeniging over de vraag of er een gevaar bestond, dat de uitoefening van de advocatuur van beroep tot bedrijf zou worden. Van de zeventien aanwezige leden waren zestien het erover eens dat de balie zich niet moest richten op het verwerven van een zo groot mogelijk inkomen.¹ De vrees voor wat men zag als 'verwording' was groot.

Henssen beschrijft in zijn standaardwerk over de advocatuur² een in die jaren hoog oplopend geschil. Het ging om een manufacturenhandelaar te Gouda, die in zijn vrije tijd de meestertitel had behaald en toelating tot de Rotterdamse balie vroeg. Het plan was om de winkel te behouden en vanuit die winkel de advocatuur te gaan bedrijven. De Rotterdamse Raad van Toezicht achtte de nering onverenigbaar met de onafhankelijke positie die de advocaat moet innemen en ook een beroep, volgens de in die tijd geldende regelingen, bij het Haagse Gerechtshof leidde niet tot succes. In het bijzonder prikkelde de vraag in het daaropvolgende heftige debat of er niet met twee maten werd gemeten nu, bijvoorbeeld, iemand anders – werkzaam op het bankierskantoor van zijn vader – wel degelijk tot de balie was toegelaten. Ook andere advocaten hadden drukke nevenwerkzaamheden met de handel als grondslag.

Een discussie over de onafhankelijkheid van een advocaat is al moeilijk genoeg, maar zal in dit geval vertroebeld zijn door de achterliggende gedachte

dat het er eigenlijk om ging om iemand uit de middenstand uit het officium nobile te weren. De Rotterdamse deken mr. Th. A. Fruin³ kwam daar in die zin onvervroren voor uit dat hij in een artikel in het *Advocatenblad* de beslissing van zijn Raad rechtvaardigde door erop te wijzen dat degene die een hoger geklasseerd beroep combineerde met een lager, de eer van het hoger geklasseerde aan zou tasten. Vanzelfsprekend was het in zijn ogen kennelijk zó dat een advocaat in hoger aanzien stond dan iemand die garen en band aan de man brengt. Wat daarvan zij, ook een vervolgens door de ongelukkige zakenman gedaan beroep op de Hoge Raad faalde; hij werd pas in 1926 toegelaten tot de balie nadat hij plechtig beloofd had zijn betrokkenheid bij de winkel te beperken tot die van kapitaalverstrekker, en geen klanten meer zou bezoeken. Het formele argument dat een advocaat zich ervan moet onthouden om rechtzoekenden met

een bezoek te vereren of anderszins de indruk moet vermijden gevoelig te zijn voor de commerciële kant van het vak was aldus uit de wereld geholpen.

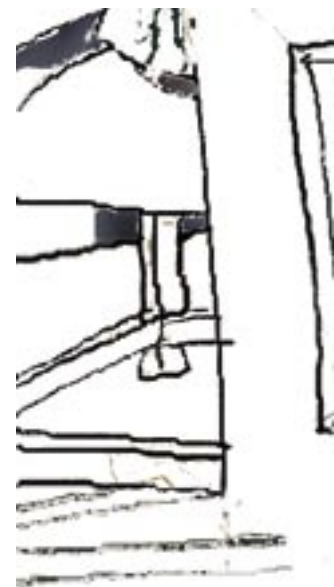
In strafzaken komt het commerciële dilemma weliswaar zelden voor, maar het debat daarover naar aanleiding van de Maagdenhuis-procesen was eigenlijk even verwarrend als het debat over de manufacturier die advocaat wilde worden. Het ging om de vervolging wegens huisvredebreuk van studenten die in 1969

het bureau van de Amsterdamse Universiteit hadden bezet om democratisering van de universiteit af te dwingen. Compagnons van een paar grote Amsterdamse kantoren vonden het niet gepast dat medewerkers de verdediging voerden en verplichtten hen zich terug te trekken. De wens om niet mee te doen werd, door één kantoor, ingegeven door de aanname dat het proces als zodanig een politiek karakter zou dragen met een moeilijk te maken onderscheid tussen de politieke overtuiging van de advocaten en hun cliënten, waardoor het kantoor de indruk zou wekken een bepaalde politieke stelling in te nemen.⁴ De onzuiverheid ligt hier makkelijk op de loer. Er is weinig voorstellingsvermogen voor nodig om de redengeving aldus op te vatten dat er klanten dreigen weg te lopen en het bedrijfsdebet op de tocht zou komen te staan, als de medewerkers zouden volharden in hun verdediging.

Ook de Algemene Raad zag zich verplicht een standpunt in te nemen en dat kwam hierop neer dat

- 1 Zie E.W.A. Henssen, *Twee eeuwen advocatuur in Nederland 1798-1998*, Kluwer 1998, pag. 97.
- 2 Henssen, t.a.p., pag. 87-88.
- 3 Geciteerd door Henssen, t.a.p., pag. 88.
- 4 Kenbaar uit reactie Raad van Toezicht Amsterdam, *Advocatenblad* 1969, pag. 380, geciteerd in prof. mr. Taru N.M.B. Spronken, 'Verdediging, een onderzoek naar de normering van het optreden van advocaten in strafzaken', Gouda Quint Deventer 2001, pag. 79.

**De vrees voor
'verwording'
was groot**



5 *Advocatenblad* 1969, p. 424-426.

6 Mr. J.H. van der Schaaf in 'Aanhangsel bij De Ware pleiter' uit 1829, geciteerd door Henssen, t.a.p., pag. 95.

7 Henssen, t.a.p., pag. 76.

het een advocaat te allen tijde vrijstaat om een zaak al dan niet aan te nemen, omdat dat nu eenmaal het kenmerk van de onafhankelijkheid van de advocatuur is.⁵

Betrekkelijk kort daarna, halfweg de jaren zeventig, behandelde ik een kort geding voor het weekblad *Vrij Nederland* tegen levensverzekeraars die vonden dat een artikel een volstrekt onverdiende smet op hun activiteiten wierp. Een weekje na de mondelinge behandeling bleek *Het Verzekeringsblad* aandacht aan de zitting te hebben besteed en daarbij mijn naam en die van mijn kantoor te hebben vermeld. Een cliënt had het verslag gekopieerd, in de kantlijn gekrabbeld: 'Doet uw kantoor dít soort zaken?', en dat werkstukje opgestuurd naar zijn eigen advocaat, een oudere kantoorgenoot die het weer naar mij doorleidde. Zonder commentaar, dat wel, maar ook niet met bijvoorbeeld een afschrift van een beleefd briefje aan de cliënt waarin had kunnen worden uitgelegd dat een advocaat niet per definitie dezelfde inzichten heeft als degene die hij in rechte bijstaat.

Status

Zó, naar aanleiding van deze ontwikkelingen in een ver en een recent verleden, kwam ik te bladeren in het *Advocatenblad*, en bleef ik haken bij de lastige partner. Het ging mij evenwel om iets anders, namelijk om de huidige rol van de commercie. Daarover kunnen de personeelsadvertenties inlichtingen verschaffen. Wat bieden advocatenkantoren? Praktisch zonder uitzondering zijn zij verguld met een 'prettige werksfeer', de 'interessante cliëntenkring' en de 'korte lijnen' die zo kenmerkend zijn voor de onderlinge verhoudingen en de relatie met opdrachtgevers. Men doet verder stelselmatig uitdagende zaken en één kantoor komt er rond voor uit dat er sprake is van een 'prachtpraktijk'. Gevoel voor humor en commercieel inzicht strijden om de voorrang als het gaat om de kwalificaties waaraan een kandidaat moet voldoen. Die wordt vervolgens beloond met de mogelijkheid om op termijn deel uit te gaan maken van een bloeiende maatschap en in één geval zelfs 'zicht op de Utrechtse Heuvelrug' met onmiddellijke ingang.

Het idee dat in dat verre verleden en ook nu een advocaat op geen enkele wijze zich bezig zou moeten houden met zijn omzet en zijn inkomen, is natuurlijk onzin. Het probleem ligt anders. Dat de dokter – toch ook iemand die zijn geld verdient met het ongeluk

van een ander – in een koetsje reed, deed geen afbreuk aan zijn imago van mensenvriend. De advocaat heeft het echter altijd moeten doen met het imago van 'getabberde roofvogels die de gegoede burgerij niet dan met schrik en huivering benaderde'.⁶ Voor de buitenwereld is het verband tussen geld en rechtsbijstand onverbreekbaar, maar er is natuurlijk niets vreemds aan dat een advocaat, voorzover niet beschikkend over een royaal familiekapitaal en op zoek naar tijdverdrijf, af en toe de vraag onder ogen ziet of de balans tussen inkomsten en uitgaven acceptabel is dan wel dat daar iets aan moet worden gedaan.

Weer Henssen⁷ beschrijft dat in 1893 Breda op het telefoonnet werd aangesloten, maar dat de griffier van de arrondissementsrechtbank daar niet aan mee wilde doen vanwege de kosten. De Bredase deken, kennelijk rotsvast overtuigd van het heil van deze nieuwe vinding, bereikt daarop een akkoord met de telefoonmaatschappij dat hierop neerkwam dat de griffie gratis aansluiting zou krijgen als de deken tien advocaten als abonnee aanbracht. Het plan strandde op gebrek aan belangstelling bij de balie zelf, die dus kennelijk evenzeer opzag tegen de aan innovatie verbonden uitgave.

De uitkomst van de afweging laat ik daar; dat inkomen en kosten tegen elkaar werden afgezet is niet a priori onfatsoenlijk of anderszins onverenigbaar met het hoge ambt en van alle tijden. Het nobele vak verplicht ook geenszins de beoefenaren ertoe de ogen te sluiten voor de economische kant. Natuurlijk mag er aandacht worden besteed aan de vraag of de tariefstelling wel past bij de personeelskosten, of het onderhanden werk niet te hoog wordt gewaardeerd en of het tempo van declareren aan de lage kant is. Het behoeft in het geheel geen verbazing te wekken dat in het *Advocatenblad* lange artikelen gewijd worden aan managementtechnieken en carrièreplanning van ambitieuze medewerkers. Het is op het eerste gezicht alleen verbazingwekkend dat de uitkomst van dat alles, het compagnonsinkomen, met een waas van geheimzinnigheid is omgeven. Het laatste stapje in de personeelsadvertentie, de mededeling dat de slagvaardige stagiaire met gevoel voor humor bij gebleken geschiktheid op een inkomen in de orde van grootte van € 300.000 mag rekenen, blijft uit.

Een jaar of dertig geleden, in de tijd dat de Orde er nog geen kwaad in zag om jaarlijks adviestarieven te publiceren, ben ik eens zo onbezonnen geweest

'Doet uw kantoor dít soort zaken?'



om een compagnon van een groot advocatenkantoor in het bijzijn van anderen te vragen hoe groot zijn winstdeel was. Het antwoord was dat de Orde met haar adviestarieven ervan uitging dat een advocaat ongeveer evenveel zou moeten verdienen als de vice-president van een middelgrote rechtbank. Dat ik aan de gezichten van de andere aanwezigen kon zien dat hier sprake was van een meniste leugen doet nu niet terzake, het gaat erom dat een advocaat schroom heeft als zijn inkomen aan de orde wordt gesteld.

De eerste reden voor die terughoudendheid en dus de bevestiging van wat in 1924 ook al als slechte smaak werd ervaren, erkennen dat het gaat om een professie waarmee men behoorlijk en zelfs veel verdienen kan, zal iets met status te maken hebben. De glans gaat er gewoon een beetje af wanneer blijkt dat dit fraaie beroep ook nog wat oplevert.

De tweede verklaring voor die terughoudendheid hangt daar enigszins mee samen. Waar het communis opinio is dat advocaten getabberde roofvogels zijn, welke visie door de eeuwen heen bestendig is geraakt, is het ronduit onplezierig om aan die gedachte nieuwe impulsen te geven door te vertellen dat, inderdaad!, de inkomsten stevig kunnen oplopen. En toch... kan ik mij niet aan de gedachte onttrekken dat verbetering van de honorering in toevoegingszaken mede zo ingewikkeld is omdat iedereen weet, althans denkt, dat advocaten waanzinnig veel geld verdienen.

Commercie

Vergeef mij de open deur, maar de advocatuur is in de afgelopen decennia ingrijpend gewijzigd. In 1975 waren er in heel Nederland evenveel advocaten als thans in Amsterdam, en de grootste kantoren telden tussen de twintig en dertig advocaten. De gangbare verklaringen voor de op dat ogenblik ingezette groei die vervolgens onstuimig bleek, zowel voor wat betreft het aantal advocaten als voor de omvang van kantoren, vindt in het algemeen haar verklaring in de toenemende behoeften van de samenleving, de druk van grensoverschrijdende wetgeving enzovoorts, enzovoort. Waar tien jaar geleden de overstap van een compagnon van het ene kantoor naar het andere voor voor journalisten was, worden transfers nu in het *Nederlands Juristenblad* gemeld, met een fotootje erbij en een enkele keer ook nog wel in een krant, maar dan in de rubriek Personalia. Als de betrokkene al om com-

mentaar wordt gevraagd komt dat erop neer, dat het nieuwe kantoor nieuwe uitdagingen biedt. 'Ik kon mij financieel verbeteren' komt als motief alleen voor bij voetballers en bestuurders van beursvennootschappen. Desondanks zijn die groei van het aantal advocaten, de groei van de afzonderlijke kantoren en de onderlinge mobiliteit evenzovele signalen dat het te genereren inkomen een belangrijke impuls is voor de structuur en de organisatie van de balie en dus ook mede vorm geeft aan de wijze waarop de individuele advocaat zijn vak uitoefent.

Tijdschrijven

Een mooi voorbeeld van de invloed die de door de winst gerichte bedrijfsvoering heeft op de uiteindelijke werkwijze van de advocaat is te vinden in de tijdschrijverij. In *The partners* beschrijft James B. Stewart geschiedenis en cultuur van de acht meest vooraanstaande Amerikaanse advocatenkantoren.⁸ Aan de hand van telkens een geruchtmakende zaak die door een van die kantoren behandeld is, schetst hij de omgangsvormen, de manier waarop het kantoor in kwestie zijn belangrijke plaats onder de zon heeft verkregen en de karakters van de meest spraakmakende compagnons. Min of meer terloops komen twee stagiaires aan bod die tegenover elkaar zitten op te snijden over hun declarabele uren. Gnuivend vertelt de ene dan dat hij een keer kans heeft gezien 25 uren op één dag te noteren, door van west naar oost te vliegen.

Als de overlevering klopt, werd in de oude dagen een declaratie bepaald door een paar op zichzelf moeilijk weegbare elementen. De dikte van het dossier speelde een rol, het succes van de zaak en het belang daarvan, de draagkracht van de cliënt, en soms het gevoel van de advocaat dat hij in de afgelopen periode redelijk had geboerd dan wel dat de omzet een positieve impuls nodig had. Op veel kantoren bestond de declaratievergadering, een jaarlijkse bijeenkomst van alle compagnons die dan gezamenlijk hun declaratievoorstellen bespraken. Dat moest allemaal uitmonden in de juiste declaratie, door de Amsterdamse advocaat mr. H.G. Stibbe eens als volgt gedefinieerd: 'Een declaratie is goed, wanneer de cliënt "Ai!" zegt en dan binnen twee weken betaalt'.

Was er desondanks ongenoegen over de declaratie, dan kwam in het uiterste geval de Raad van Toezicht eraan te pas die beoordeelde of een aan de hand van

25 uur
declareren
door van oost
naar west te
vliegen

8 James B. Stewart 'The partners', Simon and Schuster, 1983.



het dossier gemaakte reconstructie van bestede tijd ongeveer klopte, of het daarop losgelaten tarief niet onredelijk was en of er geen tijd was besteed aan overbodige exercities.

Het tijdschrijfsysteem dat in de loop van de jaren '70 gaandeweg werd ingevoerd, was een geweldige vooruitgang omdat, althans voor diegenen die trouw noteerden, daarmee een redelijk objectieve geheugensteun werd geïntroduceerd. De uitkomst is bovendien bevredigend omdat veel advocaten, door ingeschapen fatsoen of vrees, een neiging hebben om te minoreren; zij denken dat een conclusie drie uur werk heeft gekost terwijl het in werkelijkheid vier uren zijn geweest en zij zijn zonder het ruggensteunje van de tijdschrijflijst eigenlijk wel tevreden met een lager honorariumbedrag, omdat dat gezeur voorkomt en klopt met hun eigen perceptie van de waarde van hun werk. Verdraaid, in de tijdschrijflijst is de objectieve rechtvaardiging te vinden voor een hogere declaratie!

Hoe moeilijk het ook is om een waarde toe te kennen aan advocatenwerk, de urenregistratie is een prachtig hulpmiddel, en in het bijzonder voor degene die uit het oog verliest dat de declaratie ook nog, en zelfs in overwegende mate, door een andere factor wordt bepaald, te weten het uurtarief. Wie 100 euro per uur declareert komt uiteraard op een ander bedrag uit dan wie 500 euro per uur in rekening brengt. Maar dat uurtarief is een vanzelfsprekendheid die gedicteerd wordt door het Dagelijks Bestuur, op basis van de gedachte dat de markt het wel kan hebben.

Scheve ogen

So far, so good. Vervolgens beginnen evenwel andere componenten op te spelen. Het aantal declarabele uren speelt een rol in de onderlinge verhouding van de compagnons. Praktisch niemand vindt het leuk om aanzienlijk minder uren te maken dan de andere compagnons, al was het alleen maar omdat dat scheve ogen kan geven. Het aantal declarabele uren is ook van belang als beoordelingsfactor voor stagiaires en medewerkers, die er aldus mee vertrouwd raken dat hun inzet controleerbaar is én voor hun toekomst bepalend.

Voeg daar aan toe dat heel wat van die tijdschrijfsystemen genadeloos voorschrijven dat niet alleen de gewerkte uren moeten worden genoteerd, maar ook de uren die zijn doorgebracht met lunchen en tand-

artsbezoek. Zo komt de tijdbesteding per dag helder in beeld voor de betrokkene zelf en voor diegenen die over zijn toekomst gaan.

Wie daar nog eens aan toevoegt dat afboekingen, dat wil zeggen uren die wel als declarabel zijn aangemerkt maar niet worden doorberekend aan de cliënt, toelichting vereisen en soms zelfs toestemming van datzelfde Dagelijks Bestuur, dan ontstaat het systeem dat de ijverige medewerker, gevraagd om uit te zoeken hoe het nu precies zit met de twee-handtekeningenclausule en de schijn van vertegenwoordigingsbevoegdheid, twee uur bezig is met het printen van mogelijk relevante jurisprudentie en die tijd opgewekt noteert. Dan hangt het van de inzet en de integriteit af van degene die uiteindelijk declareert, of de cliënt wordt belast, waarbij speelt of er überhaupt naar wordt gekeken en zo ja, of de verantwoordelijke man of vrouw het niet makkelijker vindt om een

paraaf te zetten dan het aanzien van zijn sectie en de carrière van zijn medewerker in gevaar te brengen door er een streep door te halen.

In het zwartere denken is hier de kiem voor oplichting gelegd en het klimaat daarvoor gecreëerd, bij mildere beschouwing is de conclusie dat de tijdschrijverij de lust tot reflectie op de betekenis van het advocatenwerk vermindert en het accent zwaar is komen te liggen op de economische, commerciële kant. Dat besef zou tot de erkenning moeten leiden dat de inkomensstroom belangrijk

is, zo niet essentieel. Er wordt van alles aan gedaan, niet alleen met tijdschrijfsystemen en managementcursussen maar ook met gelikte folders, seminars en boottochtjes, om de geldstroom op peil te houden en bij voorkeur zelfs te verbeteren.

Al die inspanningen worden misschien niet waardeloos, maar toch wel enigszins bedorven wanneer een advocaat een impopulaire cliënt of een impopulaire stelling verdedigt, en daar ook nog publiciteit mee trekt. De commerciële cultuur verbiedt, in de letterlijke zin, niet dat een advocaat zaken niet mag aannemen die controversieel zijn, maar schept wel een klimaat waarin een daarop gerichte afweging besloten ligt.

Daarnaast is er een andere, zelden geëxpliciteerde impuls om zaken of cliënten te weigeren wanneer de behandeling daarvan op de een of andere wijze kan botsen met de belangen van bestaande cliënten en, zo zal dat wel heten in het jargon,

**Inzet is
controleerbaar
en toekomst-
bepalend**



‘prospects’. Bedrijf A vindt het idee onplezierig dat zijn bedrijfsgeheimen en strategieën ondergebracht zijn in een kantoor waar ook bedrijf B zijn hart komt uitstorten, C en D zouden onaangenaam getroffen kunnen worden doordat uitgerekend een kantoorgenoot van hún advocaat een mededingingsregeling aanvecht waar zij deel van uitmaken.

Hoe groter het kantoor, des te groter is de kans dat een nieuwe zaak of een nieuwe cliënt ergens anders in de organisatie onbehagen oproept, en des te groter de voorzichtigheid. De commerciële cultuur die de drijfveer is voor de inrichting van een belangrijk gedeelte van de advocatuur, zorgt dus voor impulsen die haar onafhankelijkheid, gedefinieerd in termen van vrijheid en onbevangenheid, negatief beïnvloeden.

De economische invalshoek wordt aldus onderschat en eigenlijk zelfs genegeerd, als het gaat om het functioneren van een advocaat. Het is niet alleen de toenemende ingewikkeldheid van het recht die leidt tot specialisatie en de groei van samenwerkingsverbanden. Het verlangen om de winst te optimaliseren is niet weg te poetsen uit het rijtje impulsen dat voor groei zorgt en een in 1987 gestelde vraag blijft actueel: is een advocatenkantoor ‘a business that happens to be practicing law’ of ‘a law practice that happens to be in business’?⁹

Laat ons maar aannemen dat beide antwoorden goed zijn en elkaar niet bijten. Het resultaat is, hoe dan ook, een fenomeen dat advocaat heet, net zoals mr. A die sinds dertig jaar een eenmanspraktijk voert in Zwaag-Westeinde. Er is één verschil: mr A noemt zich ook procureur en ziet met enige zorg de afschaffing van het procuraat tegemoet. Dan moet er een nieuw bord op de deur komen.

Trustaktes

Een jaar of vijftien geleden mocht ik gecommitteerde zijn bij toen nog experimentele examens ter afsluiting van de beroepsopleiding. Het ging om het onderwerp Vakethiek, en de examencommissie maakte vooraf duidelijk dat het niet de bedoeling was dat er onvoldoendes zouden worden uitgedeeld. Het leverde een tiental gesprekken op van telkens een minuut of twintig.

Eén van die gesprekken is mij in het bijzonder bijgebleven. De kandidaat was een vrouw van een jaar of 25 die de afgelopen drie jaren, zo bleek in het ge-

sprek, had doorgebracht met het opstellen van trustaktes. Wat een trustakte precies is wist ik niet, maar het toch al wankel karakter van het examen zou zeker geweld aangedaan krijgen indien ik daarnaar gevraagd zou hebben. Wél duidelijk werd dat haar contacten met cliënten beperkt bleven tot telefonisch gevraagde informatie bij de jurist van een bank, als er een uittreksel uit het Handelsregister ontbrak. In de hoop dat zij het verschoningsrecht zou noemen, als aanknopingspunt voor een praatje over onze professie, vroeg ik haar waarom zij dacht dat cliënten het werk dat zij deed aan advocaten toevertrouwen, en niet zelf deden of op een goedkopere manier uitbesteedden. Zij keek mij stralend aan: ‘Omdat wij veel beter zijn!’

In 1988 is de Stageverordening ingevoerd, nadat de Advocatenwet in diër voege was gewijzigd dat daar een verplicht examen voor advocaten in was opgenomen. Dat examen was een zwaar bevochten zege, ter bekroning van het lofwaardig streven van de Orde om de advocaat een pakket vaardigheden mee te geven waarmee hij met vertrouwen op zijn cliënten kon worden losgelaten. Burgerlijk procesrecht, strafprocesrecht, bestuursprocesrecht, jaarrekening lezen en belastingrecht zijn enige van de vakken waarin de stagiaire zich moet hebben bekwaamd voor hij volwaardig is. De vrouw met de trustaktes heeft zich daaraan te onderwerpen, evenals de hoogleraar octrooirecht die op zijn vijftigste wel eens wat anders wil.

Wat moeten zij met strafprocesrecht? De gangbare rechtvaardiging is dat zij nu eenmaal full-fledged advocaten zijn, als zij hun stageverklaring hebben verkregen. Zeker, het is denkbaar dat een hoogleraar octrooirecht na een paar jaar de tucht van de tijdschrijfmart te hebben ervaren, een bord aan de deur spijkert en een praktijk in het familierecht opzet. Je moet er toch niet aan denken. De stagiaire die anderhalf jaar zijn beste krachten heeft gegeven aan de sectie Bank- en effectenrecht en vervolgens anderhalf jaar heeft rondgezworven in het intellectuele eigendom zou vergelijkbare stoutmoedige toekomstplannen kunnen ontwikkelen, indien zijn kantoor het niet meer met hem ziet zitten.

Aldus zijn de beroepsopleiding en het examen gebaseerd op de gedachte dat, hoe verschillend zij ook zijn, alle advocaten uiteindelijk één eigenschap ge-

⁹ M. Stevens, ‘Power of attorney’, (1987), pag. 5, zoals geciteerd in: B.A. de Koning en M.N.T. Kostermans, ‘Grote Advocatenkantoren in Nederland’, 1993, pag. 61.

De economische invalshoek wordt onderschat



¹⁰ Zie *Advocatenblad* 23 september 2005 en *Advocatenblad* 9 september 2005, pag. 548.

meen hebben en die is dat zij iemand wiens rijbewijs is ingenomen binnen een halfuur adequaat moeten kunnen adviseren.

Geen Robin Hood in zwarte pij

De erkenning dat heel wat advocaten geld met hun vak willen verdienen en daar vaak ook heel redelijk in slagen, in combinatie met het inzicht dat er slechts één gemeenschappelijk kenmerk is van een geheel ander karakter, namelijk dat zij lid zijn van de Orde, heeft een externe betekenis. Natuurlijk is het vervelend wanneer het imago van de Robin Hood in zwarte pij wordt aangetast, maar daar staat winst tegenover. Expliciet en impliciet wantrouwen verminderen, en daarmee wordt het mogelijk om werkelijk verstandig te discussiëren over de actuele vraagstukken zoals inperking van het verschoningsrecht, meldings- en identificatieplichten, het procesmonopolie, et cetera et cetera.

De advocaat die als monoliet gepresenteerd wordt, wordt makkelijker op zijn argumenten afgevangen. Wat moet een advocaat die nooit procedeert maar wél vennootschappen aan een smeedt met verschoningsrecht, wat staat eraan in de weg een gewetensvolle vermogensbeheerder, die nu eenmaal als advocaat staat ingeschreven, verplichtingen te laten vervullen die een trustkantoor óók vervult?

Het is een vraag met een onmiskenbaar retorisch karakter, en het geven van een antwoord kan ook om een andere reden makkelijk worden ontweken, namelijk door erop te wijzen dat advocaten – én hun kantoren – lang niet allemaal voortdurend precies hetzelfde werk doen en onderscheid alleen al daarom moeilijk te maken is. Maar ook als dat verweer hout zou snijden, dwingt een dergelijke benadering er in ieder geval toe om telkens, van vraag tot vraag, na te gaan welke advocatenwerkzaamheden nu precies gebaat zijn bij brede beginselen als het verschoningsrecht of de onafhankelijkheid.

Ook het omgekeerde is denkbaar, dat hierop neer komt dat prijsvoorschriften voor sommige diensten worden ingevoerd zoals dat ook die andere mensen-vriend, de dokter, is overkomen. Of dat ergens effectief voor is, is een andere vraag, maar het is niet a priori onverzoenbaar met de onafhankelijkheid dat de prijs van verplichte procesbijstand aan een zekere regulering wordt onderworpen, en niet louter opborelt uit een tamelijk ondoorzichtige markt.

Differentiatie

Een vergelijkbare behoefte aan differentiatie, die tot verbeterd inzicht leidt, bestaat er als het gaat om interne regulering, door de beroepsgroep van haar eigen ethiek. Duidelijker kan de troebelheid – die ontstaat wanneer men slechts één advocaat en slechts één advocatenwerkzaamheid wenst te zien – niet gedemonstreerd worden dan aan de hand van de recent gewijzigde Gedragsregel 7.¹⁰ De vraag of er tegenstrijdige belangen binnen een kantoor kunnen worden behartigd heeft in de loop van de tijd tot redelijk veel discussie aanleiding gegeven, met tal van verwarrende elementen. Sommige cliënten maken gebruik van de diensten van meer dan één kantoor, soms is het verband tussen de ene en de andere zaak nauwelijks meer zichtbaar terwijl ook nog eens de behandelende advocaten door niet anders dan een kantoornaam met elkaar worden verbonden. En dan doet zich ook nog de gruwel voor dat advocaten zomaar van kantoor veranderen en een tegenstrijdig belang in hun kielzog meenemen.

De Algemene Raad heeft daarom een aanpassing bevorderd van Gedragsregel 7, die het nu mogelijk maakt om aan de hand van een 'informed consent' af te wijken van het tot voor kort geldende absolute verbod om belangen te behartigen die haaks staan op die van huidige en vroegere cliënten. De Inleiding bij de Gedragsregels is evenwel niet gewijzigd, waarin gerept wordt van principiële

partijdigheid van de advocaat, die zich niet verdraagt met de behartiging van belangen die met die van zijn cliënt strijdig zijn.

Dat schoonheidsfoutje daargelaten, de oorspronkelijke toelichting bleek vragen op te roepen in plaats van te vermijden zodat die weer nader aangepast diende te worden. Het probleem is namelijk dat men een cliënt of voormalige cliënt om toestemming moet vragen als blijkt dat er zich een nieuwe cliënt met het conflicterende belang heeft aangemeld, terwijl de zaak natuurlijk ook aan de nieuwe cliënt moet worden voorgelegd. Dat kan alleen wanneer daarover wordt gesproken en voilà! De geheimhoudingsplicht zou terzijde moeten worden gesteld om de begeerde situatie in het leven te roepen dat cliënten met tegenstrijdige belangen tegelijkertijd kunnen worden bediend.

Dat wordt in de nieuwe toelichting opgelost in die zin, dat er pas van raadpleging sprake kan zijn wan-

**Expliciet en
impliciet
wantrouwen
vermindert**



neer het van min of meer publieke bekendheid is dat het kantoor al zaken van een bepaalde cliënt behartigt. Als voorbeeld wordt genoemd dat een cliënt voor arbeidszaken een ander kantoor inschakelt dan voor octrooien. Daarmee is de regel, die een inperking is van een principe, slechts voor twee typen van advocaten bruikbaar, namelijk voor degene die aan een groot kantoor verbonden is en voor degene die altijd wel een gaatje weet te vinden. En voor één type cliënt, te weten de grote.

Daarmee wil niet gezegd zijn dat de in deze nieuwe Gedragsregel verwoorde mogelijkheden onjuist zijn; het is heel goed denkbaar dat hiermee op een praktische wijze een praktisch probleem te lijf is gegaan, maar in het bijzonder wordt gedemonstreerd dat wij met rechtlijnigheid, gebaseerd op een archetypische advocaat, niet uit de voeten kunnen, terwijl de regelgeving haar algemene karakter verliest wanneer de differentiatie niet als zodanig wordt geaccepteerd.

Niet over één kam

Dat de ethiek of de stolling daarvan in tuchtrechtelijke regelingen niet alle advocaten over één kam behoeven te worden geschoren, blijkt uit het proefschrift dat Spronken heeft gewijd aan de advocaat in strafzaken.¹¹ Zij heeft zich een apart hoofdstuk verdiept in de omgang van de strafadvocaat met de Gedragsregels. Uit haar onderzoek naar tuchtrechtelijke uitspraken blijkt dat slechts een beperkt gedeelte van die regels significant betekenis heeft voor het werk van de strafadvocaat. Dan gaat het om regels die betrekking hebben op het overnemen van cliënten¹² en de omgang met potentiële getuigen. Dat zijn de

specifiek op het strafrecht betrekking hebbende problemen waar de strafadvocaat mee van doen heeft, naast de kwesties waarmee andere advocaten zich evenzeer geconfronteerd zien, zoals de kwaliteit van de dienstverlening en de honorering, alsmede afspraken daarover.

Spronken wijst er evenwel op¹³ dat het oude idee dat de advocaat dominus litis is, voor strafzaken niet correct is en zij betoogt dat de verdachte die rol heeft. De cliënt is, anders dan Spronken aanneemt voor het procederen in civilibus, degene die de procesuele positie bepaalt en de strategische beslissingen neemt. Of dat aan de hand van de tuchtrechtspraak vastgestelde oordeel over de rol van de advocaat in civiele zaken helemaal juist is laat ik daar, maar waar het om gaat is dat zij aldus een spanningsveld schetst met Gedragsregel 9, die immers voorschrijft dat de advocaat de volledige verantwoordelijkheid voor de behandeling van de zaak draagt.

Zij lost dat dilemma niet op en dat hoeft ook niet. Juristen zijn er mee vertrouwd dat niet alle vraagstukken behandeld kunnen worden met behulp van een eenduidige rechtsregel, maar dat soms er verschillende gelijkwaardige invalshoeken bestaan en dat aan de hand van het concrete geval vastgesteld moet worden aan welke voorrang moet worden gegeven.

Daarmee is de bedoeling van dit verhaal gegeven. Niet het etiket 'advocaat' is van belang, maar het antwoord, telkens weer, op de vraag wat de functie van zijn handelen was en welke drijfveren dat handelen hebben beïnvloed. ■

**Het etiket
'advocaat' is
niet van
belang**

- 11 Prof. mr. Taru N.M.B. Spronken, 'Verdediging, een onderzoek naar de normering van het optreden van advocaten in strafzaken', Gouda Quint Deventer 2001.
- 12 Het is soms een jachtig gedoe bij politiebureaus waar advocaten om strijd verklaren dat juist zij de belangen van de verdachte komen behartigen. Misverstand, commercie en collusie zijn de sleutelbegrippen.
- 13 Spronken, t.a.p. paragraaf 2.5.4.

advertentie

externe
stagebegeleiding

Mr A.C. Oberman heeft besloten haar advocatenpraktijk te verwisselen voor de externe begeleiding en coaching van stagiaires en medewerkers. Als ervaren advocaat wil zij jonge advocaten, naast de opleiding die het kantoor hen biedt, de aandacht geven die het mogelijk maakt een gefundeerde conclusie te bereiken over hun plaats binnen de advocatuur.

Oberman is advocaat sinds 1982 en heeft vóór haar loopbaan in de advocatuur gewerkt bij universiteit, gemeente en in het bedrijfsleven.

Mr A.C. Oberman

externe stagebegeleiding

VAN EEGHENLAAN 12
1071 EM AMSTERDAM

020 673 71 60
FAX 671 21 95
aoberman@xs4all.nl