

# Hard knokken voor de kleintjes

Advocaten van kleine kantoren en eenpitters moeten alle zeilen bijzetten om hun positie op de veranderende markt te behouden. Dit was eind juni te horen tijdens de Kleine Kantoren Dag 2011.



*Sabine Droogleever Fortuyn*

Wie op de A2 bij Breukelen rijdt, moet zijn best doen om het kleurrijke Van der Valk Hotel niet te zien. Andersom kun je van binnen ook niet om de snelweg heen, zo blijkt vanuit de zaal 'Imperial' van het 'Chinese paleis'. Vrachtauto's en auto's sjezen op steenworp afstand voorbij. Zo'n dertig advocaten van kleine kantoren luisteren er naar advocaat Bernard de Leest, die spreekt over de gevolgen van de schrapping van art. 243 Rv voor de toevoegingspraktijk. Advocaten moeten de proceskosten zelf bij de wederpartij innen en lopen hierdoor een incassorisico.

## 'Bedreigde positie'

Dit is niet de enige verandering die advocaten van kleine kantoren financieel raakt. 'Er zijn ontwikkelingen aan de gang die

**'Er zijn ontwikkelingen aan de gang waarmee we met z'n allen de boot ingaan'**

onze positie bedreigen. We gaan er met z'n allen de boot mee in,' verwoordt advocaat R. Polanus uit Hoofddorp een algemeen gevoelde zorg op 28 juni tijdens de Kleine Kantoren Dag van Sdu Uitgevers, waar ruim 250 advocaten van kleine kantoren aanwezig zijn.

De per 1 juli van dit jaar ingevoerde verhoging van de competentiegrens voor de kantonrechter van 5.000 naar 25.000 euro, het afbouwen van de gefinancierde

rechtshulp en de geplande invoering van de kostendeckende griffierechten zijn voorbeelden van ontwikkelingen waar advocaten van kleine kantoren en eenpitters tegelijkertijd mee te kampen hebben.

## Prij concurrentie

'En wat doet de Orde ertegen? Niets!' roept Polanus tijdens een algemene discussie over de rol van de Orde voor advocaten van kleine kantoren. 'De wetgever wordt niet in het zadel geholpen door de Orde,' verweert Hans Vogels, lid van de Algemene Raad, zich. En, ingaand op de verhoging van de competentiegrens: 'We hebben niet kunnen tegenhouden dat die verhoging er kwam. We hebben de wetgever wel proberen te overtuigen dat de verhoging stapsgewijs ingevoerd moest worden.' Hoewel dat niet is gelukt, maakt Vogels zich geen grote zorgen over de financiële gevolgen

van deze wetwijziging. ‘Het kan zijn dat er links en rechts een tarief moet worden aangepast, maar dat is nog geen reden voor paniek. Ik denk dat we er vertrouwen in moeten hebben dat we ons als advocaat door middel van kwaliteit onderscheiden.’

David Dronkers van Dronkers & Dronkers in Roermond meent dat de verhoging van de competentiegrens veel impact zal hebben op zijn omzet. ‘Ik denk dat verzekeraars hun zaken bijvoorbeeld veel minder gaan uitbesteden aan advocaten. En veel zaken zullen worden overgenomen door deurwaarders. Dat betekent een verkleining van de markt. Ik verwacht veel prijsconcurrentie.’ Toch laat hij zich hierdoor niet ontmoedigen. ‘We moeten nu *straight* gaan bekijken hoe we met de nieuwe situatie omgaan. Veel meer dan voorheen worden we gedwongen te laten zien wat de meerwaarde van advocaten is ten opzichte van andere juridische dienstverleners.’

### Regeltjes

Wat verwachten advocaten van de Orde? ‘Een meer faciliterende in plaats van een repressieve houding. Dat de Orde als een coach met advocaten meedenkt,’ zegt een advocaat in de zaal. De gedetailleerde regels van het kantoorhandboek storen veel advocaten: niet terecht dat voor hen dezelfde regels gelden als voor advocaten van grote kantoren. Zo zijn het terugbelprotocol en de regels over de postbehandeling volgens hen niet te handhaven voor kleine praktijken. ‘Ik heb het gevoel dat ik het nooit goed doe, dat ik voortdurend tekortschiet. Het kantoorhandboek is totaal niet op mij van toepassing. Het is een heel andere werkelijkheid,’ zegt een advocaat die net voor zichzelf is begonnen. Uit het harde applaus blijkt de herkenning in de zaal.

Volgens AR-lid Vogels zijn regels noodzakelijk. ‘We hebben een verantwoordingsplicht naar de samenleving. Iedere advocaat die zijn werk goed doet, wil niet

‘Onderscheid maken tussen verplichtingen voor grote en kleine kantoren leidt tot een a- en een b-categorie. Dat is in niemands belang’

dat zijn buurman steken laat vallen. Dat heeft invloed op ons allemaal.’ In het maken van onderscheid tussen de verplichtingen voor grote en kleine kantoren ziet hij niets. ‘Je krijgt dan een a- en een b-categorie. Dat is in niemands belang.’

### Schroom

De workshops ’s middags – over thema’s als ‘Economisch rendabel kantoor op basis van toevoegingen’, ‘positionering en marketing’ en ‘tarieven en facturering’ – sluiten aan bij vragen van kleine kantoren en eenpitters over het op peil houden van hun omzet. Zo vertelt Maarten van Os over manieren waarop advocaten kunnen acquireren. ‘Je wilt dat de cliënten naar jou toe komen,’ zegt Van Os. ‘Maar dat gebeurt lang niet altijd. En steeds minder.’ Van Os, mede-auteur van het boek *Opdrachtgever gezocht. Acquireren als onderdeel van je werk*, adviseert advocaten om te werken met mond-tot-mondreclame en cliënten te vragen of zij hen na afloop van de zaak bij iemand willen aanbevelen. Zijn aanpak voor het overwinnen van de schroom om afgewezen te worden werkt aanstekelijk. Halverwege de workshop herhaalt een advocaat op vanzelfsprekende toon het credo: ‘Nee is oké!’

### Lekker

Aan het eind van de dag doet trainingsacteur Frans Bosch oefeningen: ‘Ga naar iemand toe die je nog niet kent,’ zegt Bosch. ‘Leg je hand op elkaars arm, kijk elkaar diep in de ogen en zeg: “Hmmm.. Wat zie jij er lekker uit?”’ Uit de luidruchtige reacties in de zaal blijkt dat de oefening heel wat losmaakt. En dat allemaal aan de A2 in Breukelen.

(advertentie)



## ConsumentenClaim

ConsumentenClaim en Leaseproces zijn gespecialiseerd in massaclaims. Ons kantoor ligt op loopafstand van NS en metro station Amsterdam Bijlmer Arena. Er zijn uitstekende verbindingen met de regio. Zo is de reistijd naar Utrecht Centraal slechts 17 minuten.

Met ons team van ca. 40 juristen en ondersteunende medewerkers voeren wij op grote schaal procedures tegen banken en verzekeraars. Om hierin succesvol te kunnen zijn moet op hoog niveau worden geprocedeerd. Wij werken daarbij nauw samen met verschillende advocatenkantoren.

Ter versterking van ons team zoeken wij een

### SENIOR JURIST/MANAGER (m/v)

met ervaring in de advocatuur

#### Taken:

- > je stuurt een team van ca. 10 medewerkers aan
- > je houdt toezicht op de kwaliteit van de processtukken
- > je stelt targets vast en zorgt ervoor dat die gehaald worden
- > je overlegt met het management over de te volgen strategie

#### Kwaliteiten

- > je bent een goed jurist
- > je bent ondernemend
- > je durft verantwoordelijkheid te nemen
- > je kunt goed organiseren
- > je weet mensen te motiveren

Wij bieden een uitdagende functie in een dynamisch bedrijf met uitstekende toekomstperspectieven.

#### Belangstelling?

Mail je CV naar [sollicitatie@consumentenclaim.nl](mailto:sollicitatie@consumentenclaim.nl), wij nemen dan zo spoedig mogelijk contact met je op. Voor meer informatie kun je ook kijken op [www.consumentenclaim.nl](http://www.consumentenclaim.nl) en [www.leaseproces.nl](http://www.leaseproces.nl) of bellen naar mevr. mr. E. Roos op telefoonnummer 020-5810553.