

# ‘Ik zat thuis in mijn korte broek achter mijn bureau’

Na jaren van afzien in avondse cursuscentra gooide advocaat Martijn Maathuis het over een andere boeg om zijn punten te halen. Hij volgde online twee cursussen, en keek ondertussen naar de zonnige dag buiten en zoende zijn zoon welkom thuis.



Foto: Truus van Gog / HH

Door Martijn Maathuis<sup>1</sup>

Eén van de droevigste herinneringen uit mijn advocatenbestaan is die aan de duistere gewelven van conferentieoord Woudschoten. In het kader van de stagiaireopleiding nam ik daar deel aan menig studiedag en praktijkblok. Ook daarna heb ik vele dagen doorgebracht in mistroostige conferentiecentra, hotels en andere uitspanningen voor het volgen van cursussen voor de Permanente Opleiding. Zure koffie, slechte bedden en plakken kaas uit plastic. Sinds wij advocaten vakbekwaam moeten zijn, lijkt ons lot nog grimmiger, wij moeten immers nog meer punten verdienen...

## Chatten

Maar er gloort hoop aan de horizon. Sinds kort bestaat de mogelijkheid om ook online cursussen te volgen, die recht

## ‘De studio deed denken aan het Journaal van TV Noord-Holland’

geven op PO-punten. Ter vergelijkend warenonderzoek volgde ik er één van Law at Web en één van de Academie voor de Rechtspraktijk. Beginnend met de conclusie: het is mij bijzonder goed bevallen en ik heb mij voorgenomen om als ik weer punten moet halen – en dat moet voor de rest van mijn werkend leven – te beginnen met het bekijken van het online cursusaanbod, hetgeen ik iedere advocaat van harte aanraad.

Van Law at Web volgde ik *Het nieuwe BV-recht* door Kid Schwarz. Via de site gaf ik mij op, per mail kreeg ik inloggegevens en cursusmateriaal toegestuurd. Op de dag van de cursus logde ik in op de site

en daar zat professor Schwarz in een wat geïmproviseerd studiootje in wat leek een Amsterdams grachtenpand. Ik zat thuis in mijn korte broek achter mijn bureau. Terwijl ik hoorde over de volstortverplichting en stemrechtloze aandelen keek ik naar de zonnige dag buiten, zoende mijn zoon welkom thuis, knipte mijn nagels en mailde nog wat *on the side*. Om te controleren of ik wel echt meedeed werd af een toe een code genoemd, die ik moest opschrijven om deze aan het einde van de cursus door te geven. Af en toe verbrak de verbinding wat ook direct de belangrijkste door de deelnemer te vervullen voorwaarde duidt: het hebben van een goede internetverbinding. Na afloop werd nog een paar vragen gesteld van het kaliber ‘randdebiel’ waarmee ik kon bewijzen wel degelijk te hebben deelgenomen. Via een chatfunctie kon ik vragen stellen aan de docent en met de andere deelnemers kon ook worden gechat en konden flauwe grappen worden uitgewisseld.

<sup>1</sup> Advocaat bij Kingfisher Advocaten in Amsterdam en redacteur van dit blad.

## Opletten

Dat vormde één van de opvallende verschillen met de cursus van de Academie voor de Rechtspraak, waar ik het webinar *Actualiteiten Ondernemingsrecht* van Maarten Sanders volgde. Chatten met de andere deelnemers kan niet. Het andere verschil was de studio, die mij deed denken aan het Journaal van TV Noord-Holland. Een online cursus heeft sowieso meer iets van televisiekijken, wat weer bijzondere eisen stelt aan de presentatievaardigheden en het voorkomen van de cursusleider. De aanloop naar en het verloop van het webinar was vergelijkbaar aan Law at Web. Sanders stelde af en toe hoopvol een vraag waarop per chat of telefoon kon worden gereageerd. Ter controle van de oplettendheid werd achteraf een paar vragen gesteld waarop net zolang 'ja' of 'nee' kon worden geantwoord tot deze allemaal goed waren beantwoord.

## ‘Een minpunt is de weinige interactie met de andere deelnemers’

### In levenden lijve

Grote voordelen van online cursussen zijn het wegvallen van de reistijd en het verlost zijn van de naargeestige conferentieoorden. Een minpunt, in vergelijking met een cursus *in the flesh*, is de weinige interactie met de andere deelnemers. Terwijl je vaak juist van je medecursisten ook nog eens wat kunt opsteken. Ook het reüniegehalte van de online cursus is lager.

Daar staat dan weer tegenover dat door het chatten men kennelijk geneigd is zijn vragen tot het broodnodige te beperken. Je hoeft je dus niet meer door de praktijkvoorbeelden van die notaris uit Appelscha heen te bijten. Tot slot zal de online cursist, die nooit in Woudschoten was, via andere weg te weten moeten komen dat de NSB daar ooit zijn landdagen organiseerde. En omdat die informatie hier en nu is gedeeld, is ook dat geen reden meer om niet massaal over te stappen op de online cursus.

## Column

# Kosten besparen

Dolph Stuyling de Lange

**E**en man komt in de hemel en klaagt bij God dat hij nooit de loterij heeft gewonnen, hoewel hij er zo voor heeft gebeden. God antwoordt: 'Ik wilde wel iets doen, maar had dan een lot gekocht.' De moraal: je moet de eenvoudige, praktische dingen niet vergeten.

Dat geldt ook voor kosten besparen. Iedere consultant die zijn geld waard is, zal uitleggen dat er maar een paar knoppen zijn waaraan je kunt draaien als je het financiële resultaat van je kantoor wilt verbeteren en daarvan is kostenbesparing de minst interessante. Dat mag waar zijn (omzetvergroting en betere *leverage* zijn belangrijker factoren) maar het is nog geen reden om geld op straat te laten liggen.

Eerst een overzicht van de belangrijkste kosten. Gemiddeld hebben kantoren een kostenpercentage van zo'n 30 tot 45 van de omzet. De hoofdcategorieën zijn: personeel (60 procent van de kosten), huisvesting (10 procent) en overige kosten (30 procent). Communicatie, lease, schoonmaak, catering en juridische informatie zijn doorgaans de belangrijkste posten in de laatste categorie.

Het moge duidelijk zijn: besparen op dingen als 'een koekje bij de thee' heeft alleen een optisch belang. Dat kan ook nuttig zijn – als signaal dat men op de kleintjes let – maar voor je het weet maak je vooral iets kapot aan sfeer en werkplezier.

Ook aan de personeelskosten moet je niet te veel willen zitten: intrekken van

bonussen of het stopzetten van inflatiecorrectie zijn echt paardenmiddelen. Zo was er eens een nieuwe directeur die de winst flink liet stijgen totdat bleek dat hij dat vooral deed door geen nieuwe stagiaires aan te trekken. Op de korte termijn leidde dat tot meer winst, maar na enige tijd ontstond een tekort aan mensen. Hoge personeelskosten als gevolg van veel juridisch personeel is helemaal niet erg: die dragen immers ook (en meer) bij aan de omzet. Een kantoor met een partner en tien medewerkers heeft zeer hoge kosten maar ook een mooie winst. Huisvesting kan enigszins beïnvloed worden, maar doorgaans pas op termijn. En voor je het weet snijd je daarmee in de uitstraling van je kantoor.

Maar als koekjes, personeel en huisvesting niet voor de hand liggen, wat dan wel?

Juist die 'overige kosten' zijn kosten die redelijk beïnvloed kunnen worden. Eens in de paar jaar vergelijkende offertes aanvragen heeft zin. Vaak gaan de tarieven jaarlijks omhoog als er niet over onderhandeld wordt.

Ook is het nuttig om als beleid te hanteren dat je de beste offerte kiest – en niet per definitie die van een bedrijf dat ook cliënt is. Jaarlijks switchen van leveranciers is niet wenselijk, maar alleen al om je grootste leveranciers scherp te houden, is zo'n vergelijking nuttig. Kortom: van kostenbesparing moet je geen gouden bergen verwachten, maar dat is geen reden om er niet scherp op te letten. Elke bespaarde euro is immers extra winst.