



Paul Paasschens: 'De advocaat wil zich blijven ontwikkelen'

Interview met BaliePlus-directeur Paul Paasschens

‘BaliePlus laat je advocaat zijn’

Paul Paasschens is directeur van BaliePlus, de serviceorganisatie voor advocaten. Zijn streven is de advocaat zo werk uit handen te nemen bij het runnen van zijn onderneming. ‘Wij ontzorgen.’

Anna Italianer

‘Bij advocaten staat vanzelfsprekend de advocatuur voorop,’ meent Paasschens. ‘Advocaten realiseren zich wel dat ze ook ondernemer zijn, maar de focus ligt met name op de praktijkuitoefening. Vaak resteert er weinig tijd voor de bedrijfsmatige kant van de advocatuur. Dit “gat” kan BaliePlus invullen, door het aanbieden van producten en diensten die de bedrijfsvoering van de advocaat ondersteunen. Ons doel is maatwerk te leveren voor de advocatuur, zoals bijvoorbeeld bij de Beroepsaansprakelijkheidsverzekering. Lukt dit niet, dan maken wij voor ons collectief een goede deal met onze leveranciers tegen een scherpe prijs. Wanneer kijk je eens kritisch naar je verzekeringen of pensioenen? Dat kost enorm veel tijd. Wij proberen het voorwerk te doen voor de advocaat, zodat hij bij BaliePlus in één keer al zijn zaken geregeld kan hebben. Het klinkt nogal “Centraal Beheerachtig” maar het is wel waar: BaliePlus ontzorgt.’

Praten en luisteren

Paasschens vindt het belangrijk goede luisteren naar de behoeften uit het veld. Zo gaat hij regelmatig lunchen bij kleine en middelgrote kantoren, de voornaamste doelgroep van BaliePlus. Deze kantoren worden hierbij niet op kosten gejaagd: hij neemt zijn eigen broodjes mee. ‘Tijdens deze bezoeken wordt het wel duidelijk dat wij niet boven aan de prioriteitenlijst staan,’ zegt de BaliePlus-directeur eerlijk. ‘Toch zijn deze lunchgesprekken heel waardevol, omdat ik kan uitleggen wat wij voor advocaten-

‘Ons doel is maatwerk te leveren voor de advocatuur’

kantoren kunnen betekenen. Vaak weten ze dat niet en zijn ze aangenaam verrast door deze informatie. Overigens vertel ik niet alleen, ik luister ook. Zo heb ik bijvoorbeeld geleerd dat er bij advocaten een grote behoefte bestaat aan het ontwikkelen van persoonlijke vaardigheden op het ondernemersvlak: leidinggeven, verkooptechnieken, marketing en communicatie bijvoorbeeld. De advocaat wil zich blijven ontwikkelen. Op deze behoefte kan BaliePlus inspelen, bijvoorbeeld door het ontwikkelen van cursussen op dit vlak.’

Onafhankelijke koers

BaliePlus is in 1997 opgericht op initiatief van de Orde. ‘De verbintenis tussen de Orde en BaliePlus bestaat echter uit een dun lijntje,’ vertelt Paasschens. ‘Alle aandelen van BaliePlus worden gehouden door de stichting Service Organisatie Advocatuur. In het stichtingsbestuur zitten vertegenwoordigers van de Orde. Als aandeelhouder heeft het stichtingsbestuur geen bevoegdheden op het vlak van de dagelijkse bedrijfsvoering, maar uiteraard ben ik aan de aandeelhouder verantwoording verschuldigd, met name op financieel terrein. Wat betreft de dagelijkse bedrijfsvoering vaart BaliePlus een onafhankelijke koers. Onze begroting is budgetneutraal, wij hebben geen winst-oogmerk. Wanneer de advocaat zich be-

ter kan focussen op zijn vak, is ook de Orde gebaat bij goed ondernemerschap van de advocatuur, dus onze belangen botsen niet met elkaar. Er bestaat bij de Orde wel een tendens om meer afstand te nemen van BaliePlus. Het is dus heel goed mogelijk dat in de toekomst de lijn tussen ons nog dunner gaat worden, maar voorlopig zijn hier geen concrete plannen voor.’

Vernieuwen

Met een nieuwe huisstijl, waaronder de tagline ‘BaliePlus laat je advocaat zijn’ en een vernieuwde website wil de serviceorganisatie zich blijven ontwikkelen. ‘Wij worden transparanter,’ vertelt Paasschens. ‘De nieuwe website bevat meer achtergrondinformatie en de lezer wordt uitgebreid geïnformeerd op welke wijze en om welke reden BaliePlus heeft gekozen voor bepaalde producten en diensten. Ook het aanbod wordt up-to-date gehouden. Wanneer een product niet gebruikt wordt, stoppen we ermee, want dan hebben wij niet goed geluisterd naar de advocaat. Kennisdeling is ook een onderwerp dat wij vaker bij de horens willen vatten. Wij stellen handboeken of *white papers* samen over onderwerpen die voor advocaten van belang zijn, zoals bijvoorbeeld *cloud computing*. Met bijna 4000 leden vormt BaliePlus een aardig collectief en we groeien op dit moment gestaag. Met de nieuwe richting die wij zijn ingeslagen verwacht ik wel een flinke stijging in het ledenaantal te realiseren. Het is mijn heilige overtuiging dat BaliePlus voor de advocaat als ondernemer een belangrijke rol kan spelen, hetgeen de kwaliteit van de advocatuur ten goede komt.’