

Leer jezelf presenteren

Advocaten moeten zichzelf beter verkopen. Dat bleek op de Kleine Kantorendag.



Paulus Veltman over de mogelijkheden van LinkedIn en Twitter voor marketing.



Advocaat-scheidingsmediator Louis Zonnenberg tijdens de workshop Actualiteiten relatievermogensrecht.

Sabine Droogleever Fortuyn
Fotografie: Troy

De toenemende concurrentie, de steeds verdergaande bezuinigingen op gesubsidieerde rechtsbijstand en de digitalisering. Diverse ontwikkelingen dwingen advocatenkantoren hun bedrijfsvoering aan te passen om overeind te kunnen blijven. Heeft het kleine advocatenkantoor nog toekomst? Die vraag stond vrijdag 28 juni centraal op de Kleine Kantorendag 2013 in Hotel Almere.

In de congreszaal van Hotel Almere waren ruim honderd advocaten van kleine kantoren aanwezig. Jan Willem van den Brink, vennoot bij Dreamfactory, en één van de twee auteurs van *Opdrachtgever gezocht, acquireren als onderdeel van je werk* peilde de aanwezigen over hun associatie met het woord acquisitie. 'Geen zin in', 'geen tijd', 'eng woord', klonk het in de zaal. 'Jarenlang heb ik praktijk gevoerd en hoefde ik me daar niet mee bezig te houden,' verklaarde een advocaat. 'Nu lijkt het alsof je er toch niet onderuit komt.'

Van den Brink gaf de advocaten diverse tips om toch effectief te gaan acquireren. Onder meer: ga netwerken en vraag om aanbevelingen van tevreden cliënten.

Ook bedrijfskundige Cris Zomerdijk ging tijdens zijn workshop in op de vraag hoe een advocaat cliënten naar zich toe

Deelnemers wisselen ervaringen uit.



kan trekken. Volgens de associate partner verbonden aan Holland Consulting Group gaat het om het onderscheidend vermogen van advocaten. 'Op hun website beschrijven veel advocaten vooral de rechtsgebieden waarop ze werkzaam zijn. Daarbij noemen ze zichzelf "ervaren, kundig en betrokken".' Waarom zij hun werk doen, wat hun persoonlijke ambities, drijfveren zijn, noemen advocaten vaak niet, stelde Zomerdijk. Een gemiste kans volgens hem, want juist die informatie kan de doorslag geven voor een cliënt.

Naar aanleiding van het congres, dat dit jaar voor de derde keer gehouden werd, bracht Sdu Uitgevers dit jaar voor het eerst de Kleine Stand van de Advocatuur uit. Het aantal kleine kantoren, met maximaal vijf advocaten, is in 2012 met acht procent gegroeid, is een van de conclusies van het onderzoek. De praktijk wijst dus uit dat het kleine kantoor wel degelijk toekomst heeft. Advocaten zullen zich alleen wel meer moeten bezighouden met de vraag hoe ze deze toekomst het best tegemoet kunnen treden.