



# De balie haalt de broekriem aan

Advocaten praten er niet graag over, maar cijfers, lokale dekens en bedrijfskundigen tonen dat de economische crisis niet aan de advocatuur voorbijgaat. Een groeiende groep kampt met financiële problemen. Waar worden advocaten hard getroffen? En kunnen ze de bakens verzetten? De deskundige: 'Er zijn misschien wel te veel advocaten'.

Sabine Droogleevoer Fortuyn  
Fotograaf: Ronald Brokke

Voor de onwetende buitenstaander lijkt het alsof de crisis aan de advocatuur voorbijgaat. De karikatuur van de advocaat staat in nogal wat media fier overeind. De karikatuur dus van de advocaat die in duur pak plaatsneemt op de lederen bekleding van zijn poenerige auto om vervolgens cliënten de centjes uit de portemonnee te komen pleiten.

Advocaten hebben dat imago van onschendbaarheid ook wel een beetje aan zichzelf te danken. Het gros laat zich succes graag aanleunen. Niemand wil bijvoorbeeld publiek hebben dat het maar zozo of zelfs beroerd gaat. Dat is *bad for business*. Een vraag op de *Advocatenblad* LinkedIn-groep om ervaringen met financiële moeilijkheden, leidde dan ook tot welgeteld nul reacties. Het viel te verwachten.

Maar dat advocaten er niet over willen praten, wil niet zeggen dat zij er geen last van hebben. Er sijpelen steeds meer aanwijzingen door die duidelijk maken dat de advocatuur het juist moeilijk heeft en dat de groep aan de financiële onderkant van de beroepsgroep groeit. Ook veel advocaten zullen dus, net als veel andere Nederlanders, hebben moeten slikken toen de Koning in de Troonrede opnieuw zes miljard euro aan bezuinigingen aankondigde.

De cijfers zijn somber. Die van de Kamer van Koophandel tonen aan dat de afgelopen vijf jaar steeds meer advocatenkantoren over de kop gingen. Telde 2010 nog maar één failliet kantoor, in 2012 waren dat er acht. En in de eerste helft van 2013 gingen er al vijf failliet. Ook het aantal opheffingen nam toe, van 51 in

**'Tot en met tien jaar geleden heb ik nooit een kantoor failliet zien gaan'**

*Paul Manning*

2008 tot 224 in 2012. En in 2013 zullen dat er naar alle waarschijnlijkheid weer meer worden; in de eerste helft van 2013 zijn er al 119 kantoren opgeheven.

Ook de Stand van de Advocatuur 2012 geeft aan dat het niet zo goed gaat als advocaten zich zouden wensen. Ja, het aantal advocaten groeit, maar wel veel minder hard dan vroeger. En in 2010 kende twee derde van de top van de kantoren een omzetzak tegen de helft een jaar ervoor.

De meest recente onheilstijding kwam van het Nationaal Juridisch Salarisonderzoek Advocatuur van HR-adviseur RaymakersvdBruggen. Daaruit blijkt dat salarissen van advocaten gemiddeld genomen dalen. Om precies te zijn dalen de salarisschema's met gemiddeld 1,5 procent. Bonussen meegerekend dalen de inkomens zelfs met 2,5 procent. Het is voor het eerst sinds het begin van het jaarlijkse onderzoek in 1999 dat de salarissen erop achteruitgaan. En de daling treft kantoren van alle formaten: zowel grote als kleine.

## Crisis

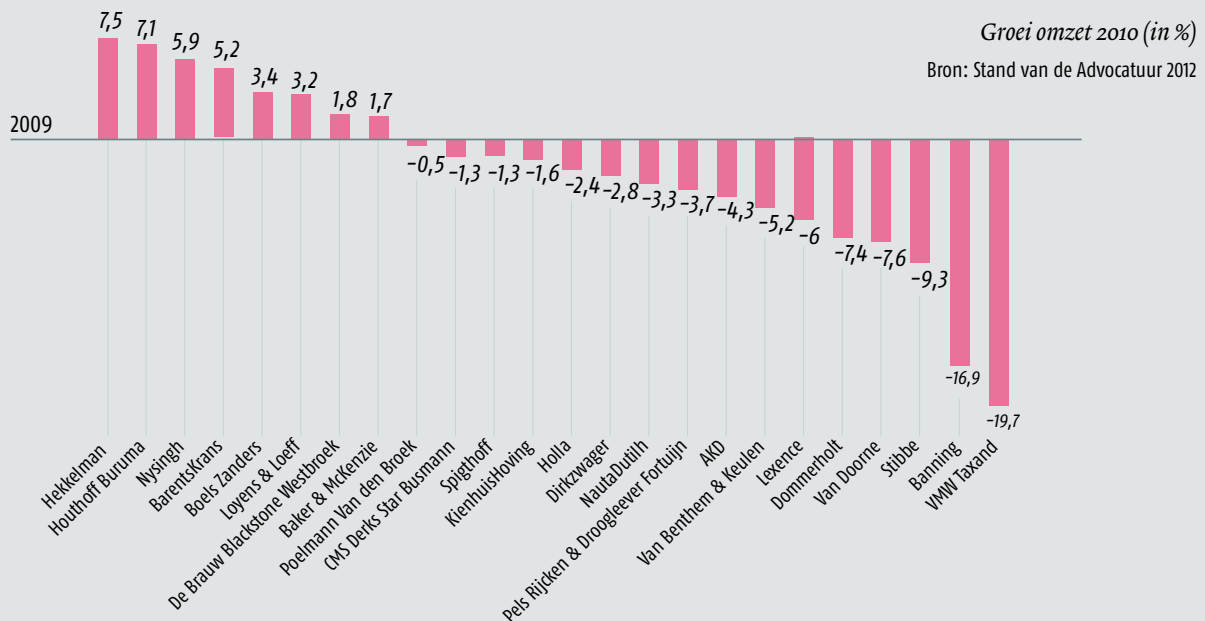
Zijn de kenners van de advocatuur net zo somber als de cijfers? De Nederlandse Orde van Advocaten is minder stellig over de gevolgen van de crisis. Het landelijk bureau kan bijvoorbeeld niet bevesti-

gen dat het met advocaten in financieel opzicht slechter gaat dan vroeger. Er zijn meer advocaten die de betalingstermijn overschrijden. Maar dat zijn er volgens de Orde zo weinig dat daaraan geen conclusies mogen worden verbonden. Hoeveel het er zijn, wil de Orde overigens niet zeggen omdat die informatie te specifiek is.

Ook de ervaringen van de op 1 april 2013 opgerichte unit Financieel Toezicht Advocatuur geven (nog) geen inzichten over de gevolgen van de crisis. Op verzoek van de lokale dekens ondersteunen de financieel deskundigen van de unit de lokale toezichthouders bij het in kaart brengen van de problemen van een kantoor. Bij meer dan tien kantoorbezoeken hebben dekens inmiddels een beroep gedaan op de expertise van het financiële bureau, maar zeker tot het eind van het jaar kan het landelijk bureau van de Orde ook daaraan geen conclusies verbinden. Er is eenvoudigweg nog niet genoeg informatie.

Anders dan het landelijk bureau zien de lokale dekens, die regelmatig de financiële administratie van kantoren inzien, wel steeds meer met geldproblemen worstelende advocaten. De ervaringen van de dekens verschillen per arrondissement, maar de lokale toezichthouders zien overal dat de omzet gemiddeld genomen daalt. Paul Manning, deken van het arrondissement Overijssel, ziet een toenemende groep advocaten die serieus in de problemen raakt. 'Ik zit ruim dertig jaar in het vak. Tot en met tien jaar geleden heb ik nooit een kantoor failliet zien gaan.' Inmiddels heeft hij als deken binnen zijn arrondissement zeker zes faillissementen van kantoren meegemaakt.

Ook de Limburgse deken Eduard Pricartz krijgt signalen waaruit blijkt dat



‘meer advocaten financieel in zwaar weer zijn komen te zitten’. Zo krijgt hij meer berichten van achterstallige betalingen van advocaten bij de rechtbank en het niet (tijdig) betalen van hoofdelijke omslagen. Een groter aantal advocaten heeft liquiditeitsproblemen, zo blijkt volgens hem uit de opgaven van advocaten in het kader van de Centrale Controle Verordeningen (CCV) van de Nederlandse Orde van Advocaten. ‘Als ik advocaten tegenkom die het financieel erg moeilijk hebben, dring ik erop aan dat ze de advocatuur verlaten, als alternatieven niet (meer) voorhanden zijn.’

De Rotterdamse deken Nardy Desloover kan niet stellig zeggen dat er veel meer kantoren dan voorheen financiële proble-

men hebben. ‘Wat ik wel herken, is dat veel advocaten smallere marges hebben.’ Kantoren moeten beter op hun uitgaven letten, meent Desloover.

Volgens de Amsterdamse deken Germ Kemper komt het met enige regelmaat voor dat advocaten te maken krijgen met ernstige financiële problemen. ‘Per jaar zijn er een tot twee gevallen waarbij de problemen vrij heftig zijn.’ Binnen zijn arrondissement met negenhonderd kantoren heeft hij de afgelopen zes jaar geen enorme toename van het aantal faillissementen gesignaleerd. ‘Ik zie wel een algemene omzetsdaling. Advocaten moeten in hun kosten snijden. En ik krijg meer vragen van advocaten over beslaglegging en over faillissementsaanvragen van

cliënten. De veiligstelling van betaling van een cliënt begint belangrijker te worden. Advocaten hebben de ervaring dat cliënten minder betalen. Maar ze moeten ook scherper opletten omdat het voorheen minder pijn deed als declaraties niet werden betaald.’

### Privé failliet

De dekens noemen de economische recessie als belangrijkste oorzaak voor dalende omzetcijfers en de toename van het aantal faillissementen en opheffingen, de afgelopen vijf jaar. ‘We leven in een tijd waarin bedrijven vaker failliet gaan’, zegt Emilie van Empel, deken van Breda-Middelburg. ‘Waarom zou dat anders zijn voor advocatenkantoren?’

## Gewend aan smalle marges

Sociale advocatuur dreigt door bezuinigingen kind van de rekening te worden.

Sociaal advocaten zijn het gewend om hard te moeten werken om zich staande te houden. Ook vóór de recessie hadden deze advocaten, die zich richten op gesubsidieerde rechtsbijstand, te maken met smalle marges.

Hoeveel sociaal advocaten er in Nederland zijn, is lastig te zeggen omdat veel advocaten zich gedeeltelijk bezighouden met toevoegingszaken. De Vereni-

ging Sociale Advocatuur Nederland (VSAN) telt 450 leden. De Vereniging Sociale Advocatuur Amsterdam (VSAA) telt er 217, hiertussen bestaat een overlap. Uit de Monitor Gesubsidieerde Rechtsbijstand 2011 blijkt dat het totaal aantal advocaten dat ten minste één toevoeging deed in 2011, 7574 bedroeg. Het totaal aantal toevoegingen was 414.007 en gemiddeld was het aantal

toevoegingen per advocaat 55. De leden van de VSAN en de VSAA doen meer zaken dan het gemiddelde, wat maakt dat zij een groot deel van de minvermogene rechtzoekenden bijstaan.

De sociaal advocaten zetten zich al jaren in om ervoor te zorgen dat het uurtarief wordt verhoogd. Dat is ook gebeurd. Zo stond het tarief in 2004 op 94 euro. Inmiddels is dat 107

euro. ‘Maar we verdienen geen 107 euro per uur’, zegt Marleen van Geffen, voorzitter van de VSAA. ‘We hebben te maken met een forfaitair systeem. Per type zaak is vastgesteld hoeveel tijd je er gemiddeld aan zou moeten besteden. Zoveel punten, of uren krijg je. Pas als je drie maal over het forfait heen zit, kun je extra uren aanvragen. Deze worden bij uitzondering, bij juridische



Overheidsmaatregelen als bezuinigen op de rechtsbijstand kunnen de crisis voor de advocatuur verergeren (zie ook 'Smalle marges' op pagina 20). Een eerste golf van zeker vier faillissementen maakte Paul Manning bijvoorbeeld mee naar aanleiding van de verzelfstandiging van de Bureaus voor Rechtshulp. Vanaf 2009 signaleert hij een nieuwe stroom van faillissementen, in totaal zes, binnen zijn arrondissement. De directe aanleiding voor een faillissement verschilt per kantoor. Manning: 'Ik heb een paar faillissementen meegemaakt waarbij grotere cliënten in korte tijd wegvielen. Het niet kunnen opvangen van het verlies aan inkomsten kan een kantoor de das omdoen.' Op dit moment is hij curator van een advocaat die als privépersoon failliet is gegaan. 'Enorm aangrijpend is dat voor een advocaat.

## 'Advocaat en ondernemer zijn, is een combinatie die niet iedereen gegeven is'

*Emilie van Empel*

Daar moet je niet al te lang bij stil willen staan.'

De ene branche is volgens hem veel crisisgevoeliger dan de andere. 'Voor een kantoor dat zich op de bouw richt, is het bijvoorbeeld heel lastig: klanten vragen veel minder advies, of ze gaan failliet. Het kan een probleem zijn om snel alternatieve omzet te genereren in een ander rechtsgebied of om verder te snijden in de

uitgaven die worden besteed aan huur of personeel.'

Van Empel heeft sinds 2011 drie faillissementen meegemaakt binnen haar arrondissement. Een hiervan had te maken met een in economisch betere tijden gegeven financiering van een bank. 'Dit jaar bleek die financiering niet meer haalbaar en moest het bedrag in een keer worden terugbetaald.'

Een andere advocaat kwam volgens Van Empel in het nauw door een gebrek aan ondernemerschap. 'Advocaat en ondernemer zijn, is een combinatie die niet iedereen gegeven is. Ondernemerschap hoort op de tweede plaats te komen, maar het gaat om de balans. Met de tarieven die onder druk staan, is het in praktijk niet zo makkelijk om die te vinden.'

Ook Kemper geeft aan dat hij problemen tegenkomt bij advocaten die op te

of feitelijke gecompliceerdheid toegekend.'

Hein Vogel, voorzitter van de VSAN, benadrukt bovendien dat de sociaal advocaat van de vergoeding nog alle kosten moet betalen voordat hij zijn omzet overhoudt. 'Van de vergoeding moet de deurbel waar de klant op drukt, de deur die open wordt gedaan, de stoel in de wachtkamer, het bureau en de bibliotheek worden betaald.' Van Geffen: 'De advocatuur is een duur werkterrein. Je hebt je huisvesting, je administratieve ondersteuning, de verplichte lidmaatschappen van de landelijke Orde, de plaatselijke Orde, even-

tueel specialisatieverenigingen, de bibliotheek, verplichte opleidingen. Allemaal heel belangrijk, maar het moet wel worden betaald.'

Het voornemen van dit kabinet om 91 miljoen euro te gaan bezuinigen op de gefinancierde rechtsbijstand valt de twee bestuursleden dan ook rauw op hun dak. De bestuursleden benadrukken dat dit bezuinigingsplan valt in een reeks van eerdere bezuinigingen in de afgelopen jaren. Enkele voorstellen van het nieuwste plan zijn de vergoeding in bewerkelijke zaken van 107 naar 70 euro te verlagen, de eigen bijdrage voor de recht-

zoekende te verhogen en consumenten- en huurgeschillen uit te sluiten van gesubsidieerde rechtsbijstand. Alleen onder bijzondere omstandigheden kunnen rechtzoekenden hier in de toekomst een beroep op doen.

Van Geffen: 'Als de vergoedingen omlaag gaan, moet je gaan kijken hoe je in de kostensfeer iets kunt doen. Maar dan zijn de marges natuurlijk beperkt als je kwaliteit wilt blijven leveren, en ook moet blijven leveren.' Vogel: 'Mijn stelling is altijd: een advocaat die wat minder werk heeft uit toevoegingen, gaat óf wat anders doen, een ander rechtsgebied, óf blijft geen advocaat

meer. Maar de rechtzoekende is dan uiteindelijk de pineut.'

Sociaal advocaten zitten volgens VSAN-voorzitter Hein Vogel in een spagaat. 'Je wilt de klant op een kwalitatief heel goede manier bedienen, en daar staan de lage vergoedingen tegenover. Je weet wat bepaalde beslissingen teweegbrengen in een gezin of huishouden. Soms kunnen rechtzoekenden hun eigen bijdrage niet betalen, maar iemand die gekort dreigt te worden op zijn uitkering of uit huis gezet dreigt te worden, help je wel. Maar tot welke grens? Je moet wel een boterham kunnen blijven verdienen.'

grote voet leven. 'Niet alle advocaten zijn de handigste ondernemers. Ze kunnen een iets te grote broek aantrekken en dat niet willen inzien.' Prickartz vat de oorzaken van de problemen samen: 'De kosten stijgen, de inkomsten blijven achter. Je ziet bovendien dat minder cliënten een advocaat raadplegen nu de concurrentie ook niet stilstaat.'

Naast de economische crisis zijn er ook meer structurele oorzaken voor de teruggang. De verhoging van de competentiegrens voor de kantonrechter heeft bijvoorbeeld de concurrentie tussen advocaten en andere juridische dienstverleners verder verhoogd. Per 1 juli 2011 is deze grens verhoogd van 5.000 euro naar 25.000 euro. Advocaten hebben geen

procesmonopolie voor de kantonrechter en deurwaarders, accountants en rechtskundige dienstverleners grijpen hun kans.

De afgelopen twintig jaar hebben rechtsbijstandsverzekeraars bovendien een enorme vlucht genomen. 'De hele particuliere markt, iedereen die iets meer verdient dan toevoegingsniveau, valt hierdoor weg', zegt Manning.

### Crisismedicijn

Wat de vooruitzichten zijn voor advocaten? 'Ik kan niet in een glazen bol kijken, maar ik vind de voorgenomen bezuinigingen op gefinancierde rechtsbijstand een zorgelijke ontwikkeling. Een uurtarief van zeventig euro, daar

kun je niet voor werken. Dat is een aderlating voor de sociale advocatuur en is voor alle rechtzoekenden zeer zorgelijk', zegt Prickartz.

Manning verwacht dat de crisis nog wel even doorgaat en hij denkt dat meer kantoren het moeilijk zullen krijgen. Inmiddels is het Dekenberaad bezig met het opstellen van een checklist met punten waarop dekens moeten letten bij faillissementen. De vrije advocaatkeuze van cliënten en het in de gaten houden van termijnen in lopende zaken zijn aandachtspunten.

Maar het moment van faillissement zijn dekens uiteraard liever voor. Ze geven dan ook aan graag in een vroeg stadium op de hoogte te worden gebracht door

## 'De vraag staat onder druk'

Volgens Bart van Tongeren van de Algemene Raad van de Nederlandse Orde van Advocaten, moet de advocatuur de belangen van de rechtszoekende dienen, maar zichzelf niet vergeten.

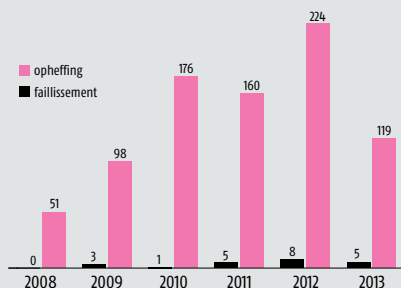
**H**et zou vreemd zijn om te veronderstellen dat de huidige economische crisis voorbij gaat aan de advocatuur. Net als in andere sectoren van de dienstverlening staat ook de vraag onder advocaten onder druk. Los daarvan is ook sprake van toenemende concurrentie van juridische adviesbureaus,

incassobureaus en deurwaarders, die vaak tegen zogeheten stunttarieven werk verrichten dat voorheen was voorbehouden aan de advocatuur. De koek, die vanwege de crisis al behoorlijk verschrompeld is, moet momenteel dus ook met nog meer partijen worden gedeeld. Ook de verhoogde competentiegrens

heeft, althans zo mag worden verondersteld, voor een verminderd aanbod binnen de advocatuur gezorgd.

Anderzijds kunnen die verslechterde omstandigheden, hoe vervelend ook, het innovatief vermogen van de advocatuur wel prikkelen. De advocaat moet zich scherper de vraag

gaan stellen hoe hij/zij zich kan onderscheiden ten opzichte van andere dienstverleners en meer specifiek dus hoe hij/zij optimaal kan profiteren van het A-merklabel dat de advocatuur draagt. Zou bijvoorbeeld de drempel voor cliënten om een advocaat in te schakelen niet lager worden als vooraf inzichtelijk gemaakt



Faillissementen en opheffingen van advocatenkantoren tot augustus 2013

Bron: Kamer van Koophandel Nederland

advocaten als hun praktijk achteruitgaat. Manning: 'Dan kunnen we kijken hoe we kunnen helpen. Soms kan een eenmanszaak bijvoorbeeld samengaan met een ander kantoor. Of kunnen we er een coach bij plaatsen.'

Volgens Cris Zomerdijk begint het met de bewustwording dat het anders moet. Zomerdijk is bedrijfskundige en als *associate partner* verbonden aan de Holland Consulting Group. Hij adviseert professionals zoals advocaten, ingenieurs en consultants op het gebied van ondernemerschap. In 2012 verscheen zijn boek *De ondernemende professional* dat hij samen met Frank Kwakman schreef. In 2008 deed hij samen met drie collega's onderzoek naar de markt van de advocatuur. Zomerdijk adviseert advocaten

hun marktgerichtheid te vergroten door duidelijke keuzes te maken, zich te specialiseren. 'Er zijn misschien wel te veel advocaten, gezien de groei de afgelopen jaren. Bovendien hebben advocaten vaak moeite hun onderscheidend vermogen duidelijk te maken richting klanten, dat merk ik regelmatig tijdens workshops.' Ook aan de kostenkant liggen volgens hem mogelijkheden om omzetzaling op te vangen. 'Bijvoorbeeld door te verhuizen naar een kleiner kantoorpand of te fuseren.'

De afgelopen paar jaar kloppen meer partners van middelgrote en grote advocatenkantoren bij Maarten van Os aan voor advies. Samen met Jan Willem van den Brink schreef hij de boeken *Leidingnemen* (2012) en *Opdrachtgever gezocht* (2010). Ruim tien jaar geleden begon hij als een van de oprichters van het coachingsbedrijf Dreamfactory. Hij traint de verkoopvaardigheden van ondernemende professionals. 'Partners komen hier of omdat hun kantoor financieel onder druk staat, of omdat slechts twee van de twintig advocaten van het kantoor het

*Cris Zomerdijk:*  
**'Advocaten hebben vaak moeite hun onderscheidend vermogen duidelijk te maken richting klanten'**

werk binnenhalen. Als een van de twee dan ziek wordt, heb je een probleem.'

Met praktische tips probeert hij advocaten eraan te laten wennen dat ze tijdens hun werk ook klanten werven. Nu, omdat het nodig is in deze crisistijd. 'Maar nog belangrijker is het, dat als de markt straks weer aantrekt, advocaten blijven investeren in nieuwe opdrachtgevers.' Volgens Van Os moeten veel advocaten hun koudwatervrees overwinnen. 'Eigenlijk hebben ze de overtuiging dat de klant hen hoort te bellen, en niet andersom. Dat zij vervolgens goede juridische bijstand dienen te verlenen, een factuur sturen en daar geen gedoe van horen te hebben. Maar die tijd is voorbij.' <<

wordt welk bedrag wordt gevraagd voor de verzochte dienstverlening? En hoe kan een bepaalde aan de advocaat verbonden specialisatie worden 'verkoch't? Ik pleit niet voor prijsvechters, noch voor standaardisatie van advocatuurlijke dienstverlening, maar ik meen wel dat de cliënt met meer transparantie en een wellicht meer geprofileerde expertise eerder kan besluiten om juist wel een advocaat in te schakelen in plaats van een andere, meer generieke, juridisch dienstverlener. Soms

gaan wij er, ook in deze tijd van economische teruggang, nog te veel van uit dat mensen wel weten welke meerwaarde een advocaat heeft en 'vanzelf' naar ons toekomen. Kortom, de advocatuur moet primair de belangen van de rechtzoekende behartigen, maar zichzelf ook niet vergeten! Daarnaast geldt, en dat is wel een specifiek probleem voor (een aanzienlijk deel van) de advocatuur – in tegenstelling tot de vrije markt – dat advocaten die werkzaam zijn binnen het stelsel van

gefinancierde rechtsbijstand door steeds verdergaand overheidsingrijpen worden getroffen. Deze advocaten worden rechtstreeks geraakt in hun inkomenspositie door de aanhoudende bezuinigingen op het stelsel. Dat vindt de Algemene Raad – uiteraard in combinatie met de verslechterde toegang tot het recht voor cliënten – een ernstig probleem. Kan de kantoorvoering nog wel uit de voeten met de steeds maar dalende vergoedingen? Trekken advocaten zich terug uit

het stelsel, met alle gevolgen van dien voor de dienstverlening aan on- en minvermogenen? Het is dan ook niet zonder reden dat in de vergadering van het College van Afgevaardigden van 11 september besloten is een onderzoek te laten doen naar de inkomenspositie van die specifieke groep advocaten. Meten is immers weten. Alleen met cijfers kunnen we het (soms wat karikatuurale) beeld van de advocatuur meer tot reële proporties terugbrengen.'