

‘Dit is en blijft een relatieberoep’

De bestuursvoorzitter van NautaDutilh zag de economische crisis komen en gaan. ‘Vorig jaar zijn we weer beduidend gegroeid.’ Het recept voor succes volgens hem: zorg dat je zichtbaar bent.

Erik Jan Bolsius

Beeld: Jiri Büller

Erik Geerling laat weinig aan het toeval over. Schoenen voor slecht weer liggen altijd achter in zijn auto, net als een stormbestendige paraplu. Beide zijn hard nodig op deze natte en stormachtige winterdag. Zonder bestemming slenteren zit er niet in, de route is al helemaal uitgestippeld. Van het Nautakantoor aan het Weena naar de Maas met uitzicht op de Kop van Zuid, via de oude haven en de nieuwe Markthal terug naar het Centraal Station, waar hij vanuit zijn werkkamer op uitkijkt. Op vrijwel elke hoek weet Geerling wel iets te vertellen over de fraaie architectuur of over de roots van NautaDutilh. Voorangangers van het huidige kantoor zaten op de verschillende locaties tussen de Rotterdamse bedrijvigheid. Sinds 2010 is Geerling bestuurder bij NautaDutilh. Vorig jaar werd hij bestuursvoorzitter in een tweekoppig bestuur, met advocaat Gaike Dalenoord. ‘Het beeld dat dit een ondankbare taak is, ervaar ik in alle eerlijkheid niet zo. Ik zie het vooral als erkenning dat ze me vroegen. We kunnen het kantoor naar tevredenheid van de partners leiden. Echt niet alle 73 partners komen met regelmaat een noot kraken.’

Zijn praktijk heeft Geerling niet opgegeven voor de bestuursfunctie,

Wie is Erik Geerling?

Maandelijks haalt het *Advocatenblad* een frisse neus met een advocaat om al wandelend te praten over werk en leven. Dit keer:

Erik Geerling (1961).

- 1988: afgestudeerd notarieel recht, Universiteit Groningen
 - 1988: kandidaat-notaris Nauta Van Haersolte
 - 1996: partner NautaDutilh
 - 2010: bestuurslid NautaDutilh
 - 2014: bestuursvoorzitter NautaDutilh
- Getrouwd, drie kinderen

maar hij lijkt niet gebukt te gaan onder twee volledige banen. ‘Het besturen van een kantoor moet je ook weer niet overdrijven. Het is natuurlijk niet zo dat je elk jaar een complete strategische wending moet voorbereiden en doorvoeren. We hebben een zeer ervaren bestuurssecretaris, samen met de belangrijkste stafhoofden hebben we een heel goed draaiend *executive team*. Ik wil van nature wel de dingen perfect doen, en dan heb je de neiging om te veel te willen inzoomen, maar ik hou me verre van micro-

management. Zo hou ik genoeg ruimte om nog een deel van de praktijk te doen. Die wordt overigens voor een goed deel door andere mensen gedraaid. Als ik morgen stop als bestuursvoorzitter, kan ik dat zo weer terugnemen. Ik heb geen dubbele baan, zeker niet. Allereerst ben ik bestuursvoorzitter.’

Toen Geerling net bestuursvoorzitter was, verongelukte een van de partners van het kantoor. IP-advocaat John Allen zat met zijn vrouw en drie kinderen in de neergestorte MH17. ‘Ik was in Luxemburg, checkte mijn mail tussen twee besprekingen door en las het gerucht dat hij in dat vliegtuig zat. Een paar uur later was dat zeker. Intriest.’ Geerling vertelt over de emotionele reacties van collega’s, de vraag of ze iets konden doen. ‘Je voelt je machteloos, zeker, maar je kunt geen onbesuisde dingen doen. Er is een heel mooie dienst geweest, waarin het gezin op een prachtige manier is neergezet. De eerste reactie van sommige collega’s was dat we geen enkele Russische zaak meer moesten doen. Natuurlijk mogen principes geld kosten, maar het heeft niks met geld te maken dat we dat niet doen. Je hebt toch een band met een cliënt? Waarom zou je een niet aan de Russische overheid gelieerde cliënt die uit Moskou komt, straffen



Geerling: 'Waarom zou je een niet aan de Russische overheid gelieerde cliënt die uit Moskou komt, straffen voor wat er in Oekraïne gebeurt?'

voor wat er in Oekraïne gebeurt?' Het kantoor heeft wel nog extra gecheckt of er geen betrokkenen van het conflict in Oekraïne cliënt zijn. 'We kijken overigens altijd of er geen bedrijven zijn waar een luchtje aan zit.' Lang leek het alsof de grotere advocatenkantoren niet echt geraakt werden door de economische crisis. En volgens Geerling heeft NautaDutilh ook niet echt geleden. 'We hebben drie of vier jaar achter elkaar op ongeveer dezelfde omzet gezeten, dat was niet zo slecht. Vorig jaar zijn we weer beduidend gegroeid. We stimuleren ondernemerschap bij de partners door coaching, opleiding

en door *awareness* te vergroten. Het is al jaren niet meer vanzelfsprekend dat de telefoon gaat als je maar genoeg kwaliteit levert en de markt groot genoeg is. Dus je moet zorgen dat je zichtbaar bent, in netwerken participeren, relaties opbouwen. Dit is en blijft toch een relatieberoep.' Op de vraag waarom cliënten voor NautaDutilh kiezen, stelt Geerling dat de vijf topkantoren van Nederland niet heel erg van elkaar verschillen. 'Wij zijn het *banking* en *finance* kantoor van Nederland, dat is vanuit het verleden een stevige praktijk van ons, maar daarnaast ook en zeker niet in mindere mate een corporate kantoor. Ook doen we veel

referral-werk voor de *big corporates*. In de Nederlandse advocatuur komt nog altijd het meeste werk uit de Angelsaksische wereld. Daar hebben we een ijzersterk netwerk.'

Als Geerling volgend jaar afzwaait na zes jaar bestuur, laat hij een financieel en zakelijk sterker NautaDutilh achter, durft hij te stellen. Onder de uitstaande punt van het Rotterdamse Centraal Station schuilt Geerling nog even voor de constante buien. 'Hier kunnen we als Rotterdammers echt trots op zijn. Fantastische architectuur, het geeft echt het gevoel dat je in een wereldstad binnenkomt.'