

Tot uw dienst

Communicatie, onderzoek, personeelszaken, marketing, administratie, financiën, IT; rond de advocatuur is een economie ontstaan waarin advocaten alles, soms zelfs het juridische werk, kunnen uitbesteden. Alles wat u moet weten over de dienstverlening aan de advocatuur. Plus: tips om de juiste dienstverlener te vinden.



Michel Knapen

Beeld: René van Asselt



Hoe uitbesteden werd uitgevonden	25
Diensten in kaart	29
'U mag bij ons leveren, als wij iets voor u kunnen betekenen'	30
'Buiten onze corebusiness is alles uitbesteed'	32
'Laat je niet bedonderen'	35

Hoe uitbesteden werd uitgevonden

Ooit deden advocaten op hun kantoor alles zelf. Later huurden zij steeds meer diensten in, die niet des advocaats zijn. Tegenwoordig zijn er al advocatenkantoren die zelfs advocatendiensten elders inkopen. Maar: startende advocaten draaien die ontwikkeling weer om.

Dat waren nog eens tijden. Kantoren met vijf advocaten waren al vrij groot. 's Middags at je met collega's de boterhammen die je thuis had gesmeerd. En als je toch in de supermarkt was, nam je de koffie voor kantoor mee. 'Je deed alles zelf', zeggen advocaten met minimaal vier decennia op de teller. 'Het woord *outsourcing* bestond nog niet.'

Het duurde dan ook even voordat dit woord in de advocatuur was ingeburgerd. Later dan andere zakelijke dienstverleners zijn advocaten diensten extern gaan inhuren, weet inkoopstrategist Gerco Rietveld: 'Advocatenkantoren zijn, alleen al door hun geringe omvang, volgend. Het aanbod van diensten was allang ontwikkeld op de vraag vanuit andere sectoren, voordat het in de advocatenwereld een rol ging spelen.'

Dat blijkt ook uit de herinnering van Clemens de Bont (De Voort, Tilburg), die in 1973 advocaat werd. Natuurlijk, partijen als Van Lanschot en wat nu ABN AMRO heet, namen bankzaken voor hun rekening en er waren verzekeraars als Mutsaerts (sinds 1926) waarbij risico's werden afgedekt. Maar verder? 'Eigenlijk kon je zo'n beetje alles zelf doen op kantoor. Een cateringdienst?



Iedereen nam zijn eigen brood mee. Een extern schoonmaakbedrijf? De moeder van onze secretaresse was de poetsvrouw. Dat is óók uitbesteden, maar we deden geen vergelijkend onderzoek, we vroegen geen offertes op en er waren geen *pitches*. Die moeder was een aardige mevrouw en ze poetste graag, klaar, aangenomen. Een extern wervingsbureau voor nieuwe medewerkers? Niet nodig. Voor een juridische secretaresse plaatste je een advertentie in de krant. Zocht je een collega-advocaat, dan vond je die wel bij een ander kantoor.'

Maar ook De Bonts kantoor moest er aan geloven. Zo'n tien jaar geleden werd de eerste dienst extern aanbesteed. 'Ook al waren we sterk in arbeidsrecht, personeelszaken was zo'n beetje het eerste dat we gingen uitbesteden. Maar omdat

dat toch te duur bleek, namen we een eigen HR-medewerker aan. Uiteraard hebben we de bouw van onze website uitbesteed, maar de teksten worden weer geschreven door een eigen pr-medewerker.'

Efficiënter

Tonnie Plas (PlasBossinade, Groningen) kan zelfs nog verder in het verleden kijken: hij is 49 jaar advocaat. 'Ik was de vijfde advocaat die werd aangenomen op het kantoor dat sinds 1994 PlasBossinade heet. Dat aannemen deden mijn collega's zelf. Via een selectiebureau? Een telefoontje naar een hoogleraar burgerlijk recht aan de universiteit met de vraag of hij onlangs een goeie had laten afstuderen was voldoende.'

In Plas' beginjaren – de jaren zestig – werd nog niets uitbesteed. 'De schoonmaakster, de dame die de inkoop voor de lunch deed en daarna alles opruimde, de boekhouder: iedereen was in dienst. Toen we in 1994 verhuisden naar een groter pand ging net de poetsvrouw met pensioen en dat was een goed moment om de schoonmaak uit te besteden. Ruim tien jaar geleden werden ook de catering en het opruimen na de lunch geoutsourcet. Dat was

Balieplus heeft de meest geschikte verzekeringen voor advocaten al voor u geselecteerd. Dat scheelt tijd, die u kunt besteden aan belangrijker zaken.

balie⁺
laat je advocaat zijn

www.balieplus.nl

Op korte termijn beschikbaar:

Representatieve kantoorruimte voor zelfstandig advocaat
op goede locatie in Roosendaal (NB)

(P&R-terrein 20 m. station NS en busstation 200 m.)

Medegebruik kantoorfaciliteiten en -organisatie bespreekbaar.
Vergoeding in overleg.

Inlichtingen: mr. I. van den Heuvel,
Stationsstraat 36
4701 NC ROOSENDAAL
tel. 0165-556000

SEEBREGTS & SAEY

STRAFRECHTADVOCATEN

Seebregts & Saey Strafrechtadvocaten

zoekt

advocaat-medewerker

of

gevorderde advocaat-stagiaire

Gelieve reacties binnen 14 dagen te richten aan

mr. drs. A.M. Seebregts
Mathenesserlaan 214
3021 HM Rotterdam
seebregts@seebregts-saey.nl

www.seebregts-saey.nl

C A S S A T I E

IN CIVIELE ZAKEN

Aantjes Zevenberg ADVOCATEN

Mr K. Aantjes tel. 070 – 390 62 60
aantjes@ aantjeszevenberg.nl



Juli/augustus
2015

efficiënter en goedkoper. Boekhouden doen we nog steeds zelf. Ook hebben we twee systeembeheerders in dienst. Nieuwe advocaten zoeken we vaak zelf: via advertenties, via ons eigen netwerk maar soms ook via een extern bureau.' Mogelijk wordt er de komende jaren nog meer uitbesteed, zegt Plas: zijn kantoor bekijkt om de paar jaar of dat nodig is. 'Wat we in elk geval niet uitbesteden zijn onze advocaatdiensten zelf.'

Dat lijkt wel de toekomst te zijn: advocatenkantoren die, als eenmaal alles is uitbesteed, zelfs zzp-advocaten inhuren. Dat doet bijvoorbeeld Rutgers & Posch (Amsterdam). Op het kantoor werken zo'n dertig advocaten en in de flexibele schil nog eens dertig, zegt hoofd business development Aladár Bleeker. 'Dat "uitbesteden" doen we op twee niveaus. We krijgen werk dat we graag zelf doen maar waarvan we vinden dat de cliënt er beter bij is gebaat wanneer het wordt gedaan door een ervaren bedrijfsjurist. Die zitten in onze kring en wij kunnen tussen de cliënt en de zzp-jurist bemiddelen, zodat deze enkele maanden bij dat bedrijf wordt geplaatst – op projectbasis of omdat een medewerker tijdelijk wegens ziekte of zwangerschap moet worden vervangen. Dat lijkt op kannibalisme, maar zo werken we wel aan een goede langetermijnrelatie met de cliënt.' Ook al zorgt Rutgers & Posch voor de juiste match, daarmee is het nog geen detachingsbureau, benadrukt Bleeker. 'Het is een service van ons kantoor.'

Maar op het tweede niveau worden wél advocaatdiensten ingehuurd. 'We zijn een boetiekkantoor en hebben daarvoor niet altijd alle expertises in huis. Hebben we een zaak waar bijvoorbeeld intellectuele eigendom aan te pas komt, dan doen wij een beroep op een IE-advocaat uit onze flexibele kring. Dat is een soort uitbesteden. Voor de klant is dat aantrekkelijk: hij krijgt een gespecialiseerde advocaat, en tegen een goedkoper tarief.'

Mogelijk wordt dit model in de toekomst door meer kantoren gevolgd, zegt Bleeker. 'Wij waren twee jaar geleden het eerste kantoor dat ermee begon en nu huren al meer advocatenkantoren – De Brauw, Freshfields, Allen & Overy en nog enkele – externe flexadvocaten in.'

Rekensom

Inmiddels is er zoveel uit te besteden dat er bureaus zijn die kortingen geven op in te huren dienstenpakketten (denk aan Balieplus). Als alles is uitbesteed, valt er dan niets meer te winnen op dat gebied? Jawel, zegt Hans Schuurman, die advocatenkantoren financieel advies geeft. 'Ik constateer steeds meer druk op leveranciers om een bijdrage te leveren aan de kostenbesparing voor kantoren. Ze worden verzocht mee te denken, tarieven te

Bij startende kantoren kunnen advocaten vaak méér zelf doen dan ze denken

verlagen en soms zoeken kantoren een andere leverancier. Of advocaten huren minder in: pieken worden zelf opgevangen, er wordt niet direct die uitzendkracht ingezet. Of het eigen personeel wordt anders ingezet. Heb je die eigen huismeester echt nodig of regel je het zo dat een onderhoudsmonteur altijd snel aanwezig kan zijn? Zit de dame van de receptie alleen achter de balie of krijgt ze aanvullende taken, zoals kopjes opruimen na een overleg? Of doet dat iemand van een cateringbedrijf?'

Wel of niet inhuren – het is een rekensom, stelt Schuurman. 'Inhuren betreft altijd expertise die je zelf niet hebt. Dat kost misschien extra geld, maar je bent wel flexibeler en je kunt je focussen op je primaire processen. Allerlei risico's, zoals ziekteverzuim, liggen

bij het bedrijf dat je inhuurt. Die risico's besteed je ook uit.'

Toch kan het ook anders varen. Bij startende kantoren kunnen advocaten vaak méér zelf doen dan ze denken. Neem Jeroen Pijtak, die in maart 2015 LTF Advocatuur opende. Het logo van zijn kantoor ontwikkelde hij zelf – een voordeel is dat hij ook communicatie heeft gestudeerd. De website heeft hij zelf gebouwd. 'Software daarvoor is goedkoop en maakt het zelf bouwen heel gemakkelijk.' Voor de tekst op zijn site denkt een bevriende tekstschrijver mee, 'maar het is toch alsof ik ook dat zelf doe'.

Nu nog is het een eenmanszaak, maar een zakenpartner wordt gezocht. 'Niet via een bureau. En als we groter zijn en ondersteuning nodig hebben, zal dat ook niet gaan via een detachingsbureau. Ook via LinkedIn kom je in contact met de juiste kandidaten. Mijn strategie is: alles wat ik zelf kan doen, doe ik ook zelf. Dat is efficiënter en uiteindelijk ook goedkoper.'

Voor grotere kantoren gaat dat vaak niet op, meent financieel adviseur Hans Schuurman. Het is zaak dat advocatenkantoren hun inkoopbeleid goed organiseren. Mag iedereen kantoorartikelen bestellen, of zelfs een eigen uitzendkracht regelen? Of gebeurt dat centraal? In dat laatste geval kun je soms aantrekkelijke volumekortingen bedingen.'

Ook is niet altijd slim om voor de goedkoopste leverancier te gaan. 'Dat kan leiden tot een lage kwaliteit van de dienstverlening. Je kunt als advocaat nog zo dienstverlenend zijn, maar als er dames van een detachingsbureau ongeïnteresseerd aan de receptie zitten, dan ga je met de uitstraling van het kantoor alsnog nat. Iets méér betalen voor een externe dienst kan zich dan snel terugbetalen. De zoete smaak van een lage prijs duurt nooit lang, de bittere smaak van slechte service en slechte kwaliteit proef je nog lang in je mond.'



Improving your performance

Talent ontdekken, benutten en ontwikkelen. Dat is wat DPA doet.

DPA Legal en DPA Legal Services bemiddelen ervaren juristen en legal support professionals. Voor zowel tijdelijke als vaste functies binnen het bedrijfsleven, de advocatuur, het notariaat en de overheid.

Interesse in onze dienstverlening? Neem dan contact met ons op.

Advocaat

General Counsel

Bedrijfsjurist

Contract Manager

Legal Counsel

Paralegal

Junior Legal Counsel

Junior Contract Manager

Legal assistant

Contracts administrator

Bastiaan Poortenaar

Senior Werving & Selectie Consultant

bastiaan.poortenaar@dpa.nl

t +31 (0)621 53 04 46

Paul Schraven

Senior Accountmanager Interim Oplossingen

paul.schraven@dpa.nl

t +31 (0)652 30 22 40

Hendrik Blikman

Business Line Manager

t +31 (0)651 62 50 97

hendrik.blikman@dpa.nl

www.dpalegal.nl

www.dpalegalservices.nl

DPA | Legal

DPA | Legal Services

DIENSTEN IN KAART Wat kunt u bij wie uitbesteden en hoe zorgt u ervoor dat u de juiste dienstverleners vindt? Het *Advocatenblad* bestudeerde de diensteneconomie rond de advocatuur, plaatste typen dienstverlening op een rij en geeft aan bij welke aanbieders u terecht zou kunnen.

WERVEN

Een vacature op kantoor, en dan? De tijd dat een advertentie werd geplaatst in een dagblad of juridisch magazine ligt alweer achter ons. Veel eerder worden netwerken aangeboord, vaak via de (zakelijke) sociale media. Zeker de beginnersfuncties op kantoren zijn dan de gekijkte banen. Voor senior-medewerkers of voor partners worden vaak headhunters of wervings- en selectiebureaus ingeschakeld. Dat zijn soms de grote spelers die zich richten op de zakelijke dienstverlening (Michael Page, Eb- bingie en Brunel) maar een handvol bureaus heeft zich ook gespecialiseerd in juristen of posities op advocatenkantoren.

Dat zijn bijvoorbeeld Skout.nu en Legal Select en Legal People, dat

vanuit vier vestigingen (Amsterdam, Rotterdam en twee plaatsen in Duitsland) juristen kan zoeken op vaste en interimposities. Dat doet ook Voxius (achttien jaar op de markt) – jaarlijks voeren ze met 750 juristen een oriënterend gesprek over een mogelijke carrièrestap. DPA Legal detacheert interim-juristen. Kleiner is Equrius, dat haar wervingsactiviteiten niet alleen heeft liggen in de advocatuur. Sinds enkele jaren is ZumpolleVanderStoel op de markt met executive search en loopbaanadvies voor de meer ervaren jurist. Een van de partners is ex-advocaat Scipio van der Stoel (AKD). Ook Dicke Röell Breedveld zoekt juristen voor de advocatuur, maar ook voor het bedrijfsleven. Ruim tien jaar tim-



mert IS Legal aan de weg (zie onder), en bemiddelt juristen naar vaste of tijdelijke functies. Sinds eind jaren tachtig doet Sylvia den Engelsen dat ook, eerst bij Legal People, sinds 2010 met haar nieuwe bureau Den Engelsen Legal Search & Consultancy. Advocatenkantoren die alleen in interimposities hebben te vergeven kunnen terecht bij Le Tableau. Die kunnen ook worden aangeworven via Supportlawyer OnLine, dat bovendien ook advocaten in de aanbieding heeft voor een kortstondige klus. Dat kan ook worden verkregen via Legalance, dat bovendien ook paralegals en juridische secretaresses op freelancbasis kan leveren. Eurolex op haar beurt is gespecialiseerd in secretariële ondersteuning.

‘Advocaten willen kwaliteit’

NAAM Nick Spenkelink
BEDRIJF IS Legal Interim & Search
DIENST invullen van juridische vacatures

‘Wij bemiddelen bedrijfsjuristen aan de grotere ondernemingen en advocaten aan zowel advocatenkantoren als nichekantoren. We zien dat kantoren hun stagiaires en junior-advocaten vaak zelf zoeken, bijvoorbeeld via beurzen. Maar voor zij-instromers, medewerkers en partners schakelen ze meestal een wervings- en selectiebureau in.

Die functie besteden ze uit omdat ze zelf geen geschikte kandidaat kunnen vinden, onvoldoende capaciteit hebben om te zoeken of te weinig kennis hebben van de markt – zeker als ze een advocaat

zoeken met een heel bijzondere expertise. Ook vinden ze het prettiger wanneer een bureau bij een concurrerend advocatenkantoor een kandidaat polst, dan dat ze dat zelf doen.

We hebben twee soorten juristen in onze database. De ene groep is direct beschikbaar en daaronder – net als onder een ijsberg – zit een veel grotere groep, een beetje onzichtbaar, mensen die overwegen om over te stappen en die daarom een oriënterend gesprek met ons voeren. Maar eigenlijk zou iedere jurist in de database horen, want velen zouden willen switchen als er een betere positie is.

Als een kantoor een positie heeft, worden er doorgaans meerdere bureaus uitgeno-

digd. Daarmee moet je dan *pitchen*. Als wij de opdracht verwerven, willen we exclusiviteit – we willen dan het enige bureau zijn die een kandidaat mag voorstellen. Als de opdrachtgever dat niet wil, dan kost dat ons soms die opdracht.

Advocatenkantoren eisen vooral kwaliteit van dienstverlening, dus kwaliteit van de voorgestelde kandidaat. Dat is belangrijker dan snelheid en de hoogte van de fee die wij berekenen. Meestal weten kantoren precies wat ze willen, soms zitten ze zelf nog in een zoekproces. Met hen meedenken is dan de toegevoegde waarde die we bieden.

Advocaten kunnen zelf ook naar een ander kantoor

zoeken, maar ook zij besteden dat liever uit. Als je zelf solliciteert en je wordt afgewezen, dan voelt dat als een nederlaag. Iedereen kent elkaar in die wereld en het is niet prettig iemand te ontmoeten die je nieuwe collega had kunnen zijn. Via een bureau is dat veiliger.

Voor onze diensten berekenen we een *fixed price* of een percentage van het jaarsalaris van de kandidaat – doorgaans twintig tot dertig procent. Maar dat is afhankelijk van het soort positie. Bij partners worden veelal omzetafhankelijke afspraken gemaakt. Hoeveel juristen wij maandelijks plaatsen kan ik niet zeggen, dat is bedrijfsgevoelige informatie.’

VERTALEN

Zeker grensoverschrijdende advocatenkantoren en kantoren met cliënten uit het buitenland krijgen er mee te maken: vonnissen, dagvaardingen, contracten, akten, statuten, pleitnota's, exploiten, verzoekschriften en andere documenten moeten in een andere taal worden geschreven of worden vertaald naar het Nederlands. Vertaalbureaus zijn er voldoende. We noemen Alinea Lingua, maar hun website laat niet weten in en vanuit welke talen ze werken, en wat de tarieven zijn. Wel kan de klant er terecht voor legalisaties en apostilles, maar dat kan bijna bij alle juridische vertaalbureaus. Ook bij Scriptware, dat bijna veertig talen beheerst. Welke talen Buro Juridische Vertalers kent blijkt niet uit hun website, wel hebben de vertalers een juridische achtergrond. Dat geldt ook voor Wordhouse. Beide laten de tarieven in het midden. Wordhouse noemt één kantoor bij haar referenties: Loyens & Loeff. Tupelo Translations (95 euro per A4) heeft meerdere advocatenkantoren als referentie, en doet alleen Engelse vertalingen.



All-Round vertaalt tussen enerzijds Nederlands en anderzijds Engels, Frans, Duits, Spaans en Italiaans. De vertalers werken op basis van een uurtarief, maar over de hoogte daarvan zwijgt de website verder. Wel laten ze weten hoe snel ze werken: de vertaling van een tekst van vijf tot tien kantjes duurt drie tot vijf werkdagen. Het bureau bestaat 67 jaar en heeft een database van ruim 250 duizend juridische begrippen en hun vertalingen.

Veel vertalers van Bothof zijn ingeschreven als beëdigd vertaler

bij rechtbanken. Dat vertaalbureau communiceert graag over certificeringen en kwaliteitsbewaking, maar laat ook al niets los over tarieven. Wel open over de tarieven is Snelvertaler, dat ook buiten de juridisch sector werkzaam is. Het vertalen van een document naar een andere taal kost zo'n 20 eurocent per woord, maar voor een vertaling naar het Igbo, het Gujarati of het Wolof moet al 35 cent worden neergeteld.

The Language Lab noemt enkele advocatenkantoren bij naam die klant zijn. Ook biedt de site een tool waarmee de kosten kunnen worden berekend. Het bureau werkt op uurbasis. Ook vertaalbureau Perfect (zie interview) heeft zo'n handige tarieventool. Ter indicatie: een tekst van vijfduizend woorden vertalen van het Nederlands naar het Chinees kost hier 935 euro (exclusief btw). Tot slot noemen we Hendriks & James Legal Translations, dat uitsluitend Nederlands-Engels (en omgekeerd) doet. De rekentool zegt dat het vertalen van een document van tien pagina's 665 euro kost, en bij een beëdigde vertaling 770 euro.

'Zoek naar een NEN-EN-certificaat'

NAAM Kevin Schreuder
BEDRIJF Vertaalbureau Perfect
DIENST vertalen van juridische documenten

'Z'ou'n zestig procent van alle stukken die wij vertalen, is juridisch van aard. Je kunt ons dus best een juridisch vertaalbureau noemen. De meeste documenten gaan van het Nederlands naar het Engels, maar we doen verder alle Europese talen en een aantal Aziatische.

Zoekt een advocaat een vertaalbureau, dan kan hij

het best terecht bij bureaus met een NEN-EN-certificering. Dat is een keurmerk van de Europese vereniging van vertaalbureaus EUATC. Met dat keurmerk toon je aan dat je werkt met *native speakers*, dat vertalers academisch zijn opgeleid en dat er sprake is van een revisie: na de vertaling wordt het vertaalde nog eens extra nagekeken. Jaarlijks wordt door certificeringsbureau KIWA bekeken of je het keurmerk nog verdient.

Goede bureaus herken je ook aan reviews op hun

website. Wij zijn aangesloten bij The Feedback Company, waarop klanten een beoordeling kunnen achterlaten. Ook staan er *testimonials* op onze site. We werken voor onder andere Deterink, Holland Van Gijzen en Hekkelman. Ze waarderen onze prijs – ons woordtarief is rond de 15 cent – en de snelheid. De vertaling van een juridisch document van tweeduizend woorden duurt één dag, en de revisie daarvan duurt één uur.'

'U mag bij ons leveren, als wij iets voor u kunnen betekenen'



NAAM Peter van Dijk
FUNCTIE kantoordirecteur
BIJ Bosselaar & Strengers
Advocaten, Utrecht
AANTAL ADVOCATEN: 22

'S'teeds vaker hebben advocatenkantoren een kantoordirecteur. Dat is bij voorkeur geen advocaat, maar iemand die met een bedrijfsmatige bril het management voert. Dat leidt ertoe dat er ook strategisch over het inkopen van externe diensten wordt nagedacht. Toen ik hier ruim drie jaar geleden begon, had het toenmalige bestuur – allemaal advocaten – al de nodige diensten ingehuurd. Naar eer en geweten, maar toch was er weinig zicht op de prijs en de kwaliteit. We hebben geconstateerd dat veel diensten onder de maat waren en nu, drie jaar verder, is tachtig procent van die contracten opgezegd en zijn we overgestapt op andere leveranciers.

Als we een nieuwe leverancier zoeken, zijn twee zaken van belang. Op de eerste plaats stellen we zelf een pakket van eisen en wensen op. Als die eisen hard zijn, vind je gemakkelijk de juiste leverancier. We laten ons niet verleiden door een mooie presentatie van een leverancier, want dan neem je af wat zij kwijt willen. Zo hebben we een nieuwe accountant gevonden en een nieuwe leverancier voor een boekhoud-CRM-pakket. Bij dat laatste hebben we ook een productexpert inge-

huurd omdat het complexe materie betreft.

De tweede eis die we stellen is die van reciprociteit: jij mag bij ons een dienst leveren als je ons inschakelt bij jullie juridische problemen en ons wilt introduceren in jullie netwerk. Waarom zouden we bij een leverancier diensten afnemen als er niets voor terugkomt? Sommige potentiële leveranciers wilden zich hier niet aan conformeren en vielen dus direct af.

In de loop van de jaren zijn er verschuivingen geweest in diensten die we extern inhuren of juist in huis zijn gaan doen. Voor onder andere ICT- en arbodiensten hebben we een nieuwe leverancier, waardoor de kosten zijn gehalveerd. Vroeger schakelden we voor elke vacature een wervings- en selectiebureau in. Nu zoeken we zelf naar geschikte kandidaten en als we er niet uitkomen, schakelen we pas een extern bureau in. Debiteurenbeheer deden we helemaal in eigen beheer, maar nu gaan incassozaken naar een externe gespecialiseerde partij. Marketing en communicatie gebeurt daarentegen weer door een eigen marketing- & communicatiemedewerkster. We hadden drie schoonmakers in dienst, die staan nu op de loonlijst van een extern schoonmaakbedrijf en komen zo nog steeds bij ons. Omdat een supermarkt inmiddels de levensmiddelen bezorgt, is dit niet langer een taak voor onze eigen cateringdame waarmee deze activiteit nu ook deels is uitbesteed. Uitbesteden is vaak niet alleen goedkoper, maar ook is over de hele linie de kwaliteit van de dienstverlening gestegen. Dat is uiteindelijk de reden dat zaken worden uitbesteed.'

MEDISCH ADVISEREN

Vooraf letselschadeadvocaten zullen met regelmaat de diensten inroepen van medische adviesbureaus. Zij verrichten geneeskundige onderzoeken in geval van verkeers- en bedrijfsongevallen, maar ook bij medische fouten, geschillen met verzekeraars tot aan hondenbeten toe.

Advies kan worden ingewonnen bij Triage (zie onder), waaraan tien medisch adviseurs en zestien specialisten zijn verbonden. Medas, een medisch adviesbureau, dat zich focust op aansprakelijk gestelde partijen, is een stuk groter en telt zo'n vijftig medewerkers (en heeft

de meest uitgebreide website), kleiner zijn MAG (Medisch Advies Groep) met vijf man en VBW Medisch adviseurs (drie artsen), nog kleiner zijn de eenpitters Medisch Adviesbureau Wolthuis en Medisch Adviesbureau Kruit-hof. De website van MedX in 's-Hertogenbosch laat niet weten hoeveel mensen er in dienst zijn. Lechnerconsult adverteert ook met tandheelkundig advies. Overigens geeft geen enkele site ook maar het begin van een tarief waarvoor ze werken – behalve Lechner (184-225 euro per uur).



'Vraag vooral rond'

NAAM Luc Kalb
BEDRIJF Triage Medisch Adviesbureau
DIENST medische adviezen verstrekken

'We werken vooral voor letselschadeadvocaten en advocaten in het socialezekerheidsrecht, die cliënten hebben met een conflict met het UWV of een particuliere arbeidsgeschiedtheidsverzekering. Bij letselschade onderzoeken wij de gevolgen van het ongeval op lichamelijk en geestelijk vlak. Daarbij zijn we partijdeskundige: natuurlijk kijken we naar de medische feiten maar geven de advocaat, die opkomt voor het slachtoffer, vooral munitie. Hij wil namens zijn cliënt een claim opstellen en

heeft daarvoor medische onderbouwing nodig. Die leveren wij.

Het is voor advocaten moeilijk om te achterhalen welk medisch adviesbureau goed werk levert. Er is geen keurmerk. Verzekeringsmaatschappijen werken in toenemende mate met verzekeringsartsen die zijn opgenomen in het Register Geneeskundige Adviseur. Wanneer een advocaat een medisch adviesbureau zoekt, kan hij het best aan andere kantoren vragen met wie zij werken en of ze daarmee goede ervaringen hebben. Als een advocatenkantoor ons belt, vragen ze nooit naar een keurmerk, wel: kunnen jullie deze zaak aan, hebben jullie daar ervaring mee? Advocaten

kunnen beter niet alleen afgaan op informatie op websites. Daar staat dan iemand op die orthopeed is, dus denken advocaten: die kan mijn whiplashcliënt vast goed helpen. Maar zo eenvoudig is dat niet.

Overigens zien medische adviesbureaus patiënten nauwelijks. We krijgen de documenten van de advocaat over de zaak en geven op basis daarvan schriftelijk advies. Een eerste advies in een letselschadezaak duurt meestal één tot anderhalf uur, maar dat zegt nog niks over de lengte van het hele traject. Hoe dan ook, uurtarieven in onze sector liggen net wat lager dan uurtarieven in de advocatuur.'

SCHRIJVEN

Wie schrijft al die teksten voor de website en brochures? Indien advocaten dat niet zelf kunnen of willen, kunnen ze diensten inhuren van talloze tekstschrijvers en tekstbureaus. Enkele daarvan zijn gespecialiseerd in de juridische markt, zoals Lisette Ruis met haar bureau De Taaljurist (zie onder). Ook Jurist in communicatie van Erik Jan

Bolsius en Juridische & Fiscale Marketing doen aan contentmarketing en schrijven stukken voor juridische nieuwsbrieven en personeelsbladen. Bolsius schrijft overigens ook voor het *Advocatenblad*. Deze bureaus, evenals Juristenmarketing en Meesters in Marketing gaan overigens een stap verder: ze bieden ook tekstadvies, trainen

advocaten in het schrijven van blogs en geven communicatieadvies. Meester Media biedt vooral online contentmarketing aan en de juridische journalisten van LLM juridische communicatie diepen aan de hand van interviews branches uit waarop een advocatenkantoor zich richt en schrijven hoogwaardige seminarverslagen en feestbundels.

‘Er komen steeds meer bureaus bij’

NAAM Lisette Ruis
BEDRIJF De Taaljurist
DIENST schrijven van juridische teksten

‘Na mijn rechtenstudie heb ik gewerkt als paralegal bij Poelmann van den Broek en als advocaat-stagiair bij Holla Advocaten. Maar ik voelde me in de advocatuur niet thuis en wilde creatiever met taal bezig zijn. Na mijn Beroepsopleiding ben ik dan ook begonnen met mijn eigen tekstbureau, speciaal voor de juridische sector. Ik wist overigens niet of er behoefte zou zijn aan mijn diensten: het schrijven van bijvoorbeeld webteksten, blogs, nieuwsbrieven, interviews en persberichten. Gelukkig pakt het goed uit. Advocaten weten vaak niet dat er juridische tekstschrijvers bestaan, maar als ze gaan googelen, komen ze snel bij mij terecht.

Die markt groeit nu. Kantoren doen steeds meer

aan online marketing, ze voelen de druk om op internet te worden gevonden. De concurrent plaatst blogs of columns op zijn website, anderen willen dat dan ook.

Ik lever maatwerk. Eén blog per maand? Geen probleem. Moet ik zelf het onderwerp bepalen én achtergrondinformatie zoeken? Kan ook. Soms geven opdrachtgevers me enkele *keywords* met het verzoek daarover een stuk te schrijven. Ook schrijf ik complete webteksten. Over het algemeen kunnen advocaten goed schrijven. Maar een blog is geen processtuk. Gelukkig beseffen de meesten dat. Ik zie mijn klanten worstelen met het probleem: hoe schrijf ik een lekker leesbaar stuk, dat toch juridisch inhoudelijk compleet is? Bovendien is het schrijven van een blogartikel geen declarabel werk, zodat het onder aan de to-dolijst



staat. En van uitstel komt vaak afstel.

Omdat advocaten steeds vaker dergelijke diensten vragen, zie je langzaam meer bureaus deze diensten aanbieden. Toch heb ik voldoende te doen. Advocatenkantoren geven de voorkeur aan iemand die *zélf* jurist is en de advocatuur kent boven de meer algemene tekst- en marketingbureaus. Bovendien hanteer ik een redelijk uurtarief van gemiddeld 80 euro. Uitbesteden is dus vaak goedkoper dan zelf schrijven.’

‘Buiten onze corebusiness is alles uitbesteed’



NAAM Johan Koggink
FUNCTIE directeur
BIJ Van Benthem & Keulen
Advocaten & Notariaat, Utrecht
AANTAL ADVOCATEN 61

‘In de ruim veertien jaar dat ik hier directeur ben, is de inkoop van externe diensten wel toegenomen. Advocatenkantoren willen zich in de markt beter profileren, dus hebben ze meer ondersteuning nodig voor bijvoorbeeld de website, apps en social media. Daarvoor haal je meestal gespecialiseerde mensen van buiten naar je kantoor. Verder zie je dat de opleidingen veranderen: die gaan niet meer puur over juridische onderwerpen, maar ook over competenties zoals presentatie- en onderhandelingsstechnieken. Daarvoor huur je trainers in die *inhouse* een cursus geven.

Onze schoonmaak wordt al jaren door een schoonmaakbedrijf gedaan, en de reden daarvoor is precies het bestaansrecht van uitbesteden: het biedt flexibiliteit en het vermindert risico's. Je bent flexibel, omdat je contracten gemakkelijk kunt opzeggen en overstappen op een ander bureau als er onvoldoende kwaliteit wordt geleverd. En de risico's worden verlegd: is de schoonmaker ziek, dan is dat het probleem van het schoonmaakbedrijf, die moet maar zorgen voor vervanging.

We stellen wel eisen aan de leverancier: die moet technisch “op orde” zijn, hij moet kwaliteit en service verlenen. Het is een

pre wanneer hij de advocatuur kent, maar we verwachten op z'n minst dat hij zich verdiept in onze organisatie. Daarbij moet hij zich kwetsbaar en lerend opstellen. Hij moet goed luisteren en zeker niet defensief reageren als eens iets niet goed loopt. De prijs van zijn diensten is belangrijk maar niet doorslaggevend.

We eisen geen wederkerigheid: jij wordt onze leverancier als wij jouw huisadvocaat mogen worden. Uit commercieel oogpunt kan dat natuurlijk interessant zijn. Maar als er onenigheid ontstaat over zijn diensten, dan kun je toch een lastig gesprek hebben omdat hijzelf ook klant bij jou is. Die dubbelrol streven wij dan ook niet altijd na.

Eigenlijk bijna alles wat niet onze *corebusiness* is, wordt uitbesteed. De accountant, de ICT-ondersteuning. De meeste leveranciers halen we uit ons netwerk – soms via bevriende advocatenkantoren of andere zakelijke dienstverleners, vaak via LinkedIn. We doen *desk research*, we nodigen partijen uit, we vergelijken offertes, we onderzoeken referenties. Het bestek – het programma van eisen – stellen we vaak zelf op. Indien nodig huren we een consultant in als het gaat om complexe diensten.

Vacatures vullen we zo veel mogelijk zelf in. Er zijn veel stagiaires, dus dat gaat gemakkelijk. Ook ervaren medewerkers zoeken we eerst zelf en als het niet lukt schakelen we een wervings- en selectiebureau in. Voor de rest hebben we uitbesteed wat er valt uit te besteden. Op de meeste fronten hebben we een goede balans gevonden in uitbesteden en zelf doen.'

ONDERZOEKEN

Onderzoek naar onrechtmatig ziekteverzuim, bedrijfs-, letselschade- en verzekeringsfraude, concurrentie- en relatiebeding en naar corruptie en steekpenningen, onderzoek naar cv's en antecedenten, handschriftvergelijking, screening van zakelijke klanten, het opsporen van informatielekken, het inzetten van *mysteryguests*, forensisch IT – zo'n beetje alle recherchebureaus bieden deze diensten min of meer aan. Ook kunnen ze verborgen camera's plaatsen om interne diefstal op te sporen of een privédetective inzetten. Over tarieven zwijgen ze en ook laten de websites nooit zien wie de medewerkers zijn.

Recherchebureaus zijn er voldoende. Wij noemen Recherche-



bureau Dörr, dat heeft gewerkt voor De Brauw, Boekel, AKD en Anker & Anker en we noemen ook Grant Thornton, dat ook forensisch onderzoek doet. Daarentegen zetten Holl Bedrijfsrecherche en Lecta Recher-

chediensten geen referenties op hun website. Bedrijfsrecherche Nederland Groep BV claimt dat 'negen van de tien zaken worden opgelost'; hun partners zijn Advocaten Hotline en Froom Helmonds Advocaten. Hoffmann werkt samen met Wieringa Advocaten. Spandaw Bedrijfsrecherche en Dutch Detective Agency zijn nadrukkelijk op zoek naar advocaten die willen samenwerken. De eerste kent overigens een kosteloze eerste verkenning, meldt de site. ProofQuest Recherchediensten onderscheidt zich met blogs, bij Recherchebureau IJmond kan een voertuigvolgysteem worden gehuurd en Rebus Recherche (zie onder) benadrukt transparantie en heeft daarom ook een Facebookpagina.

'We werken met een strikte privacygedragscode'

NAAM Marloes Schmidt
BEDRIJF Rebus Recherche
DIENSTEN recherchewerkzaamheden voor bedrijven en particulieren

'We krijgen opdrachten van en via advocatenkantoren. Advocaten vragen ons bijvoorbeeld adresgegevens van iemand te achterhalen, als die niet in de GBA voorkomen, of vermogens te onderzoeken. Advocatenkantoren sturen hun cliënten ook door naar ons, bijvoorbeeld voor een alimentatieonderzoek, bewijsvergaring in ontslagprocedures en het confronteren van betrokkenen met bewijslast. In een alimentatieonderzoek vermoedt de cliënt dat zijn ex-partner duurzaam samenwoont en wil dus stoppen met alimentatiebetaling. Wij –

of de rechercheurs die we inschakelen – observeren dan die ex-partner en zorgen voor de benodigde juridische onderbouwing.

Een recherchebureau moet zijn geaccrediteerd door het ministerie van Veiligheid en Justitie en een zogenoemde POB-vergunning hebben. Verder kunnen deze bureaus zijn aangesloten bij de Vereniging van Particuliere Beveiligingsorganisaties (VPB), dat een eigen keurmerk kent. Elk nieuw onderzoek moet worden gemeld bij het College bescherming persoonsgegevens, waar de bureaus moeten zijn geregistreerd.

Rebus Recherche werkt met een strikte privacygedragscode. Advocaten die een recherchebureau zoeken, kunnen vragen of ze

dat ook doen, en of ze zich houden aan proportionaliteit en subsidiariteit. Als ze niet eens weten wat dat is, dan kun je beter een ander bureau inschakelen.

Moeten wij ergens onderzoek doen, dan gaan voor ons de deuren net iets eerder open – omdat de partners van Rebus beiden vrouw zijn. Mijn collega is jurist, dat praat makkelijker met advocaten en zij kent ook de bewijsminima die rechters hanteren.

We werken op basis van een uurtarief, dat in de hele branche op zo'n 100 euro ligt. Alleen voor een cv-check hanteren we een *fixed price*. Aan *no cure no pay* doen we niet: we hebben een inspanningsverplichting en bieden geen resultaatgarantie.'

AUTOMATISEREN

ICT moet het leven gemakkelijker maken, ook op advocatenkantoren. Waarom zelf ontslagvergoedingen via de kantonrechtersformule bepalen als er ook rekenapplicaties zijn? Waarom zelf uren bijhouden als ze al zijn ingebouwd in een pakket voor dossierbeheer? Waarom zelf verschotten bijhouden als dat kan worden ingevoerd met een pakket voor declaraties? Of waarom de secretaresse een ingesproken bandje laten uitkikken als een juiste dictafoon aangesloten op de laptop dat zelf kan? Het aanbod van softwareleveranciers

is groot en groeit. Bekende namen zijn BaseNet, AdvocaatCentraal, DocControl, Legal Consulting Group, Xinnno, Kanteff Speech Processing, Aderant, Ricoh enzovoort. Ze vertonen veel overlap, maar er zijn ook verschillen. De ene (bijvoorbeeld Legalsense) biedt een cliëntenportal zodat cliënten toegang krijgen tot hun dossier. Bij Urios kunnen cliënten uren en declaraties worden beheerd. Een ander (zoals Tink) treedt weer op als host voor bellen via internet, dat een 'gebruiks-vriendelijk' beheersysteem heeft,



en heeft een documentmanagementsysteem. Sdu biedt weer andere software aan, zoals roladministratie (van Legal Eagle), boekhoudmodules en een renterekendisk. Rechtsorde biedt juristen een juridische zoekmachine. Mamut is weer sterker in relatiebeheer. Wolters Kluwer heeft de bekende Navigator en biedt SmartDox aan, waarmee contracten kunnen worden opgesteld. CaseNine heeft casemanagementsoftware en Documentaal heeft LegalWorld, waarmee meerdere mensen kunnen werken aan processtukken en pleitnota's.

‘Vergeet niet de bijl te slijpen’

NAAM Ben van Hengstum
BEDRIJF Trivium, onderdeel van Lexsyn Groep
DIENST het leveren van juridische softwarepakketten

‘**A**dvocatenkantoren hebben het uitbesteden van ICT-diensten nog onvolledig op hun netvlies. Ze hakken veel bomen om, maar nemen te weinig tijd om de bijl te slijpen. Ofwel: ze zijn zo druk met hun eigen werk dat ze zich niet realiseren dat het echt loont wanneer anderen

hun werk overnemen met slimme software.

Neem het hele declaratieproces. Dat wordt vaak overgelaten aan het secretariaat en is veel handwerk. Daaruit blijkt al dat advocaten weinig kostenbewust zijn. Een goed softwarepakket is veel efficiënter en goedkoper dan de secretaresse die bij wijze van spreken alle specificaties in Excel zet.

Wat moet je precies op ICT-gebied uitbesteden?

Veel bureaus bieden daarvoor advies, leren advocaten omgaan met nieuwe pakketten en passen deze aan voor precies dat kantoor. Zaken als dossier- en cliëntbeheer, urenregistratie en declaraties moet je tegenwoordig wel in een goede ICT-omgeving doen – dat is eigenlijk de basis. Dat gebeurt wel, maar het kan echt veel beter. Ik vermoed dat advocaten nog onvoldoende de toegevoegde waarde inzien van

dergelijke software. Over de hele linie kan het best zo zijn dat kantoren wel tien procent kunnen besparen als ze maar de juiste ICT inzetten.

De cruciale vraag is dan: wat is een goed ICT-bureau voor de advocatuur? Er zijn geen certificeringen, maar de advocatuur is wel een referentiemarkt. Dus moet je terade gaan bij andere kantoren die ervaring hebben met een ICT-bureau.’

advertentie



Beheer uw cliënten, uren en declaraties
voor slechts €21,- per maand per advocaat
Vraag de gratis demo aan op www.ursos.nl of neem contact
met ons op voor een kosteloze presentatie bij u op kantoor!

ursos
eenvoud bespaart tijd

Kanaalkade 26-E | 1811 LP Alkmaar
tel 072 512 22 05 | info@ursos.nl | www.ursos.nl

‘Laat je niet bedonderen’



Gerco Rietveld is zelfstandig inkoopstrategist. Hij formuleert zeven tips waarmee advocatenkantoren slim kunnen inkopen.

1 Denk goed na wie je laat inkopen
‘Neem niet te snel een eigen inkoper in dienst. Veel advocatenkantoren hebben daarvoor een te kleine massa. Voor hen is het slimmer om de inkooptaken uit te besteden aan een inkoopdienstverlener. Daarvan zijn er enkelen in Nederland. Dan kunnen met leveranciers, bijvoorbeeld cateraars, mantelcontracten worden afgesproken, waarin de condities en de te verwachten prestaties staan. Leveranciers bedienen dan meerdere kantoren en zullen daarvoor doorgaans aantrekkelijke kortingen bieden.’

2 Wees selectief in waar je je inkooptijd aan besteedt
‘Besteed niet te veel tijd aan de inkoop van een bloemetje of pennen. Tijd investeren in inkoop heeft alleen zin bij producten waaraan relatief veel geld wordt besteed. Alleen daar valt winst te behalen. Denk daarbij aan ICT of aan leaseauto’s. Maar er is een grijs gebied: schoonmaak, bijvoorbeeld. Bij het ene kantoor wordt de schoonmaker om de hoek ingeschakeld, een ander kantoor kan er baat bij hebben dat aan te besteden.’

3 Weet precies wat je nodig hebt
‘Wie gaat inkopen moet vooraf antwoord hebben op twee belangrijke vragen: welke eisen stel je aan het product en welke eisen stel je aan de leverancier? De meeste niet-inkopers bellen zomaar met een leverancier die ze kennen of die ze op Google hebben gevonden, en bespreken met hem wat ze nodig hebben. Dan laten ze zich al snel beïnvloeden door wat hij aan te bieden heeft. Dat is de verkeerde volgorde.’

4 Schakel eens een productexpert in
‘Wanneer advocaten complexe diensten nodig hebben, zoals

bijvoorbeeld een leasecontract of energiecontract, kan het soms zinvol zijn een productexpert in te schakelen. Die heeft kennis van het product en de markt en weet hoe het best kan worden ingekocht. Denk bijvoorbeeld aan de fiscale aspecten en de doorwerking in arbeidsvoorwaarden bij leasecontracten en aan de vraag of je bij energie het best kunt kiezen voor variabele of vaste energietarieven. Bij complexe zaken kan het advies van een expert toch wel handig zijn, en geld opleveren.’

5 Besteed alleen uit wat je zelf niet kunt doen
‘Dat klinkt als een open deur. Maar neem de boekhouding: hoe meer je zelf doet, hoe beter je de administratie voorbereidt – tot en met het opstellen van een conceptjaarverslag – des te lager zal de rekening van de externe accountant uitpakken. Alles je alles in een schoenendoos stopt, zal de factuur van de accountant beduidend hoger uitvallen.’

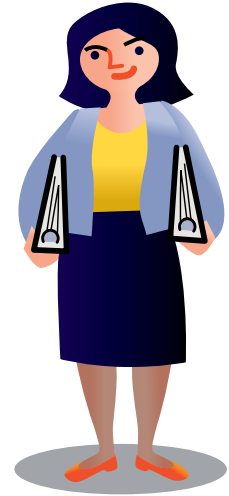
6 Onderdruk de neiging om in zee te gaan met grote leveranciers
‘Veel organisaties hebben de neiging om in zee te gaan met grote leveranciers. Dat is niet altijd verstandig. Voor de schoonmaak ben je vaak goedkoper uit met een papamabedrijf in je eigen woonplaats. Dat geldt bijvoorbeeld ook voor bedrijfjes die websites bouwen. Die hebben allemaal veel minder overhead. Hier geldt: *small is beautiful*. Bovendien word je als kantoor voor hen een grote klant, die ze trouw willen blijven. Dat betekent: goede service.’

7 Laat je niet bedonderen door potentiële leveranciers die mogen offeren
‘Wie een verzoek krijgt van een advocatenkantoor om een offerte uit te brengen, kan in de verleiding komen: daar zit genoeg geld, ik kan er bij wijze van spreken wel een nulletje achter zetten – dat is nu eenmaal het imago van advocaten. We noemen dat: offeren naar draagkracht. Laat zo’n aanbieder daarom altijd weten dat ook andere bedrijven een offerte mogen uitbrengen. Dan houden ze zich vanzelf wel een beetje in.’

ADVISEREN (FINANCE)

Financieel advies is in te winnen bij partijen als Mutsaerts en Niehoff Werning & Kooij (respectievelijk ook tevens verzekeraar en tussenpersoon). Maar ook voor het financiële ‘handwerk’ kunnen advocaten buiten de deur terecht. Boekhouding uitbesteden? Debiteurenbeheer? De salarisadministratie? Dat kan bij het bureau om de hoek tot de grotere accountantskantoren van Nederland: KPMG, EY, Deloitte, PwC. Volgens Marc Schweppe, woordvoerder van de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants, zijn er zo’n negenduizend registeraccountants en accountants-administratieconsulenten die voor de markt werken. ‘We hebben bijna 20.000 actieve individuele leden. Zo’n 11.000 werken intern bij overheden en bedrijven. De rest biedt zijn diensten aan aan ondernemers.’ Dus ook aan advocatenkantoren.

Schweppe geeft toe dat het voor klanten moeilijk is te achterhalen wat een goed accountantskantoor is. ‘Als een accountant is veroordeeld door de tuchtrechter, wordt dat op onze site vermeld. Dat geeft een indicatie. Verder is er sinds een jaar een vergelijkingswebsite voor accountants, whitfield.com. Die is gebaseerd op reviews van klanten, en op die site staat bijvoorbeeld een top vijf van beste en slechtste kantoren.’ Onduidelijk is in hoeverre de *rankings* onafhankelijk zijn en hoe de reviews tot stand komen. Het kantoor dat nu onderaan bungelt heeft slechts één review, dus dat zegt weinig. Schweppe: ‘Zoekt een advocaat een administratiekantoor, dan zal



hij eerst zelf inhoudelijke eisen moeten formuleren. Heeft het administratiekantoor ervaring in de juridische wereld? Dergelijke kantoren zullen er best zijn. Maar ook: wil je een groot of kleiner kantoor? Moet het in de buurt liggen? Hoe belangrijk is het tarief? Er kan ook naar een accountant worden gezocht op de site daaromaccountant.nl.’ Daarnaast zijn er netwerkorganisaties zoals SRA, waarbij 370 zelfstandige accountantskantoren zijn aangesloten. Leden hebben het SRA-keurmerk, wat – naar eigen zeggen – een extra kwaliteitswaarborg inhoudt. Het beste advies van Schweppe: informeer vooral in je eigen netwerk welke ervaringen er zijn met accountants- en administratiekantoren.

LEREN

De tijd dat de patroon de stagiaire alles over het vak leerde en hem ook vertelde welke boeken hij in de avonduren moest lezen, ligt al ver achter ons. Er zijn talloze cursusaanbieders en opleidingsinstituten die graag advocaten naar zich toetrekken die hun VSO- en PO-punten moeten vergaren. Denk aan: CPO, Grotius, Dialogue, Wagner Group, Vu Law Academy, Eggens Instituut, IIR en OSR. Bovendien zijn er in e-learning gespecialiseerde aanbieders als PO-

online en Amsterdam Law Academy. Anderen specialiseren zich weer inhoudelijk. Denk aan The Lime Tree voor mediation-opleidingen of Medilex voor gezondheidsrecht. De orde werkt met de zoekmachine 'Erkend cursusaanbod advocatuur', waarop de 155 opleidingsinstituten staan die door de orde zijn erkend – waarvan er zo'n 45 gelieerd zijn aan een advocatenkantoor, zoals Damsté advocaten – notarissen – fiscalisten in Enschede (zie interview).



Maar niet alleen opleidingen worden uitbesteed, dat geldt ook voor kennis is bredere zin. Op veel kantoren is de bibliotheek of zijn grote delen daarvan al verdwenen en vervangen door boeken, tijdschriften, Kamerstukken en jurisprudentie die 'ergens' op een server staan, en te bereiken zijn via zoekmachines en online databases Opmaat (Sdu), Navigator (Wolters Kluwer) en Legal Intelligence (Kluwer).

‘Een goede cursus is interactief’

NAAM Wouter Zürcher
BEDRIJF Damsté Opleidingen
DIENST het aanbieden van cursussen aan advocaten en notarissen

Damsté advocaten is gevestigd in Enschede

en in deze regio was nauwelijks aanbod van juridische cursussen. Onze advocaten moesten altijd ver reizen en dat was niet handig. Daarom heeft het kantoor in 2012 een

eigen opleidingsinstituut opgericht, dat losstaat van het advocatenkantoor. De cursussen worden dan ook op een locatie buiten het kantoor gegeven.

Daarmee is het cursusaanbod voor de Damsté-advocaten geheel uitbesteed, hoewel ze ook cursussen kunnen volgen bij andere opleidingsinstituten. In feite

advertentie



ACADEMIE VOOR GEZONDHEIDSRECHT

AGENDA NAJAAR 2015

06/10 Het Medisch Specialistisch Bedrijf in juridisch perspectief

START 10/09 Basiscursus gezondheidsrecht
Nieuw - 3 daagse cursus - 15 PO NOvA

3/11 Klacht- en tuchtrecht en kwaliteitsregulering in de gezondheidszorg

12/11 Psychiatrie voor juristen

17/11 Strafrecht in de gezondheidszorg

5-15

NEDERLANDSE ORDE VAN ADVOCATEN

PUNTEN
PO
ADVOCATUUR

Voor meer informatie en inschrijven: www.avgr.nl

hebben we ook de docenten uitbested. Er zijn advocatenkantoren waarbij de eigen advocaten ook als docent optreden in hun cursusinstituut, wij doen dat niet. Wij zoeken de beste docent per cursusonderwerp, daarnaast moeten docenten niet gekleurd zijn. Wij trekken altijd externe docenten aan. Er worden door het land ontzettend veel cursussen aangeboden. Dagelijks krijg je hierover e-mails. Er is sprake van een wildgroei. Het is kwalijk dat er cursussen worden aangeboden door instituten die snel geld willen verdienen maar onvoldoende academisch niveau bieden. Het

is de verantwoordelijkheid van de individuele advocaat om naar een goede cursus te gaan. Helaas is dat niet altijd eenvoudig te achterhalen. De ingevulde enquêteformulieren na een cursus zijn niet openbaar. Zoek je een cursus, dan kun je letten op het onderwerp, de docent, de afstand en de beleving. Als wij Geert-Jan Knoops als docent hebben, dan zit de zaal vol. Een goede cursus is ook interactief en biedt de gelegenheid om na afloop tijdens de borrel nog even met de docent door te praten. Dat maakt de cursus meer een beleving, naast het behalen van de verplichte jaarlijkse punten.'

advertenties

Eén loket voor een compleet pakket.

Wij bieden u een effectieve combinatie van regionale expertise, persoonlijk contact en een breed pakket aan dienstverlening, specifiek voor de advocatuur. Ons advocatenloket biedt u:

- Effectieve afhandeling van executiedossiers;
- Snelle en efficiënte uitvoering van ambtelijke opdrachten door een persoonlijk aanspreekpunt en controle van uw exploitatie op nietigheid;
- Landelijke dekking voor al uw opdrachten;
- Dé specialist in bewijsrapportages.

Kijk voor meer informatie op het advocatenloket van onze websites.

Vestigingen SGH Groep:

Den Haag: Korenhof & Partners, www.korenhofdeurwaarders.nl
 Hoorn: Kerckhoffs & Lasonder, www.kerckhoffs-lasonder.nl
 Dordrecht: Gerechtsdeurwaarderskantoor Schaap, www.dwkschaap.nl
 Purmerend: C.W.M. Stam B.V., www.dwkstam.nl
 Deventer: Van Den Bos, Jansen & Kersten, www.deurwaarders.com
 Zaandam: Schoonebeek & Partners, www.schoonebeekpartners.nl

SGH GROEP  **SGH GROEP**
GERECHTSDEURWAARDERS EN INCASSO
 U heeft er recht op

INCASSEREN

Op 1 januari 2015 telde Nederland ruim negenhonderdvijftig gerechtsdeurwaarders en toegevoegd kandidaat-gerechtsdeurwaarders, verspreid over zo'n 250 kantoren. Bekende namen zijn Groenewegen en Partners, Flannderijn, Caminada & Van Leeuwen en SGH Groep. Ver zal een advocaat niet hoeven te zoeken naar een deurwaarder. Maar waar zitten de beste?

Wilbert van de Donk, voorzitter van de Koninklijke Beroepsorganisatie van Gerechtsdeurwaarders: 'Er bestaat geen vergelijkingsite waarop je "de beste" deurwaarder kunt vinden. Tuchtrechtelijke uitspraken zijn openbaar maar die zijn geanonimiseerd. En als je al klachten over deurwaarders op internet leest, zijn die bijna altijd afkomstig van debiteuren. Daar heb je als advocaat weinig aan.

Het loont nauwelijks de moeite om tussen deurwaarders te shoppen louter met het oog op de kosten. De gebruikelijke handelingen, zoals het betekenen van exploitatie, kost zo'n 70 euro en dat kan iedere deurwaarder. Onderhandelen over dat tarief heeft alleen zin als het gaat om echt grote volumes, maar dat halen de meeste advocatenkantoren niet. Voor bijzondere of complexe zaken kunnen advocaten het best naar gespecialiseerde deurwaarderskantoren gaan. Een beslag op een schip of vliegtuig? Dan zit je het best in Rotterdam of in de



omgeving van Schiphol. Daar weten ze hoe dat moet.

Hoe kunnen advocaten toch meer halen uit de deurwaarder? Investeer in de relatie. De meeste advocaten blijven bij "hun" deurwaarder en dat is goed. Ontdek je op vrijdag laat in de middag dat je een termijn bijna hebt laten verlopen, dan gaat je deurwaarder nog snel voor je aan de slag. Verder denken advocaten vaak dat een zaak is afgelopen als er vonnis is gewezen. Voor ons begint het dan pas. Met alleen een vonnis kan een deurwaarder niet zoveel, daarom: advocaat, deel voldoende informatie over de procespartij met je deurwaarder. Dan kan een vonnis pas goed ten uitvoer worden gelegd. Voor iedereen is dat het meest efficiënt en het goedkoopst.'



Het sluitende puzzelstuk



CAMINADA & VAN LEEUWEN
 gerechtsdeurwaarders & incasso

Ondernemingsweg 2D
 2404 HN Alphen aan den Rijn
 T 0172 44 36 34
 F 0172 44 36 50
 E info@cvl-incasso.nl
 I www.cvl-incasso.nl