

17 SEPTEMBER 2004

In deze special ook ruimte voor de specialisatieverenigingen: wat doen ze, hoeveel leden hebben ze en welke rol zien ze voor zichzelf in de toekomst weggelegd? Vijftien verenigingen reageerden.

- 679 Vereniging Rotterdamse Arbeidsrecht Advocaten (VRAA)
- 681 Specialisatievereniging Sociaal Zekerheidsrecht Advocaten (SSZ)
- 683 Nederlandse Vereniging van Advocaten Belastingkundigen (NVAB)
- 685 Vereniging van Familierecht Advocaten en Scheidingsbemiddelaars (VFAS)
- 687 Nederlandse Vereniging van Mediation Advocaten (NVvMA)
- 689 Vereniging voor Bouwrecht-Advocaten (VBR-A)
- 691 Vereniging Insolventierecht Advocaten (INSOLAD)
- 693 Vereniging van Milieurecht Advocaten (VMA)
- 695 Vereniging Informatierecht Advocaten (VIRA)
- 698 Nederlandse Vereniging van Strafrechtadvocaten (NVSA)
- 700 Vereniging van Incasso Advocaten (VIA)
- 707 Vereniging van advocaten voor slachtoffers van personenschade (ASP)
- 709 Vereniging van Letselschade Advocaten (LSA)
- 710 Vereniging van huurrechtadvocaten (VHA)
- 713 Vereniging van Onteigeningsadvocaten

Programma
ordevergadering

7¹¹

n prijs
echterij

'Concurrenten'
van de advoca-
tuur over de juri-
dische markt

'Geen
prijvechterij'

6⁷⁸



Advocaten
over concurren-
tie op de juri-
dische markt

'Ons antwoord
is specialisatie'

6⁹⁰



Welke
mogelijk-
heden brengt
het Landelijk
Advocaten
Tableau?

Inzicht in
kwalificaties

6⁸⁶



Professional-
isering van
een advocaten-
kantoor

Een casestudy

6⁹⁹



Wat zeggen
Monti en
Bolkestein,
en wat zegt
de CCBE?

Europa en de
vrije beroepen

7¹²



Advocatuurlijke
aangelegenheid
of management-
vraagstuk?

Professionalisering
van management

7⁰⁸

ONAFHANKELIJKE GESPECIALISEERDE BOARDROOM CONSULTANCY EN ONDERSTEUNING ADVOCATUUR

Ondersteuning advocatuur bij geschillen ter zake van:
fusies en overnames; jaarrekeningen, accountantscontrole en
accountantsverklaringen; belangenverstrengelingen;
waarderingsvraagstukken en schadebepaling

Optreden als deskundige in procedures

Second opinions, arbitrage en bijzondere onderzoeken

Advisering beheersingsvraagstukken en administratieve
automatisering,
bedrijfseconomische en accountancy vraagstukken

Drs. R.H. Veenstra RA
“ DE ACCOUNTANT BEOORDEELD”
Kluwer bedrijfswetenschappen, ISBN 90-267-1932-9

VEENSTRA
ACCOUNTANCY-CONSULTANTS

Galerij 3, 1411 LH NAARDEN
tel.: 035-6943060 fax: 035-6951632

www.veenstraaccountancy.nl

He joe, vakbroeder!



Pim van Duren

Ordevergadering heeft dit jaar als thema 'Pleidooi voor professionals'. Vragen die op 7 oktober aanstaande in Dordrecht aan de orde zullen komen zijn onder andere: hoe professioneel is de advocatuur in vergelijking tot andere beroepsgroepen? Wat zijn de voordelen of juist bedreigingen van verdergaande professionalisering? Is professionalisering nodig, of juist een gevaar voor het behoud van onze bijzondere voorrechten? En betekent professionalisering per definitie kwaliteitsverbetering? Deze vragen worden gesteld met een reden, en die is dat de advocatuur in toenemende mate te maken krijgt met concurrentie van andere (en veelal goedkopere) juridische dienstverleners. Daarbij kunt u denken aan rechtsbijstandverzekeraars, juridische adviesbureaus, juridische helpdesks en aanbieders van juridische informatie op internet. Zoals één van de geïnterviewden in deze Special zegt: 'Advocaten concurreren nog steeds vooral met andere advocaten. En die concurrentie is groter dan de concurrentie met andere juridische dienstverleners. Maar de rechtsbijstandassuradeuren, brancheorganisaties en deurwaarders komen wel op, we moeten de ogen er niet voor sluiten.'

De Ordevergadering heeft dit jaar als thema 'Pleidooi voor professionals'. Vragen die op 7 oktober aanstaande in Dordrecht aan de orde zullen komen zijn onder andere: hoe professioneel is de advocatuur in vergelijking tot andere beroepsgroepen? Wat zijn de voordelen of juist bedreigingen van verdergaande professionalisering? Is professionalisering nodig, of juist een gevaar voor het behoud van onze bijzondere voorrechten? En betekent professionalisering per definitie kwaliteitsverbetering? Deze vragen worden gesteld met een reden, en die is dat de advocatuur in toenemende mate te maken krijgt met concurrentie van andere (en veelal goedkopere) juridische dienstverleners. Daarbij kunt u denken aan rechtsbijstandverzekeraars, juridische adviesbureaus, juridische help-

Een antwoord van de advocatuur op toenemende concurrentie zou gevonden kunnen worden in verdergaande specialisatie. Door specialisatie kan de advocaat zich in de toekomst nog meer richten op zijn 'niche': het vinden van hoogwaardige juridische oplossingen voor zijn cliënt. Het meer procesmatige deel van het juridische handwerk kan wellicht meer en meer aan anderen worden overgelaten, anderen die dat werk vaak ook goedkoper zullen kunnen doen.

Keerzijde van diezelfde medaille is dat de advocatuurlijke markt transparanter zal moeten worden. Transparanter ten aanzien van prijs, zodat de cliënt van tevoren beter weet waar hij aan toe is. Transparanter ook in termen van de kenbaarheid van gegevens van de advocaat: wat is zijn specialisme en van welke specialisatieverenigingen is hij lid? Neemt de advocaat deel aan de klachten- en geschillenregeling en – nog verdergaand – is hij ooit tuchtrechtelijk veroordeeld?

Overigens moet nadrukkelijk worden gesteld dat de Algemene Raad (nog) geen beleid heeft ontwikkeld op de aangehaalde punten. Ook voor de Algemene Raad wordt het hopelijk een leerzame dag.

Tot slot nog een woord van uw bijna afgezwaaide 'filiaalhouder' Financiën en Communicatie. Het kan de trouwe bezoeker niet ontgaan zijn dat de afgelopen vier jaren gepoogd is platgetreden paden bij de Ordevergadering te verlaten, en nieuwe wegen in te slaan. Aan de horizon blijft lonken die Ordevergadering waar alle leden van de balie komen (en waarvoor de gebruikelijke congreslocaties te klein zijn). Dat zal voor mijn opvolger de uitdaging blijven. Tot 7 oktober in Dordrecht!

Colofon

84e jaargang - 17 september 2004 - nr. 14
Verschijnt elke drie weken.

Het *Advocatenblad* is het officiële orgaan van de Nederlandse Orde van Advocaten en wordt uitgegeven door Reed Business Information bv. De inhoud wordt samengesteld door een van de Orde onafhankelijke redactie, behalve de rubrieken Van de Orde en Disciplinaire beslissingen. De inhoud van deze special is echter geheel samengesteld door de Nederlandse Orde van Advocaten.

Uitgever
drs. J.W. van der Weele

Eindredactie
Lucien Wopereis

Vormgeving
Unit-1

Correctie
Sandra Braakmann

Redactionele bijdragen
t.a.v. L. Hesselink
Reed Business Information bv
Postbus 16500, 2500 BM Den Haag
tel. 070-4415226
fax 070-4415919
e-mail: linus.hesselink@reedbusiness.nl
Bezoekadres: Benoordenhoutseweg 46, Den Haag
Zie www.elsevierjuridisch.nl

Juridische Vacaturebank
www.jbb.nl

Druk
Drukkerij Groen bv, Leiden

Advertenties
Brouwer's Direct Marketing bv
Steekterweg 80 G, 2407 BH Alphen a/d Rijn
tel. 0172-234460, fax 0172-233017
e-mail: bdmbv@euronet.nl
Advertentierieven op aanvraag
Personeelsadvertenties: € 1,97 per mm bij een kolombreedte van 40 mm
Inzendtermijn afl. 15: 17 september 2004
afl. 16: 8 oktober 2004

Abonnementen
Alle advocaten, leden van de Nederlandse Orde van Advocaten, ontvangen het blad gratis. Voor adreswijzigingen kunnen zij terecht bij de Nederlandse Orde van Advocaten, Postbus 30851, 2500 GW Den Haag (Neuhuyskade 94, 2596 XM Den Haag), tel. 070-3353535, fax 070-3353531.
Niet-leden betalen € 150 per jaarabonnement (incl. BTW en verzendkosten) en voor de jaarband € 15. Studenten 50% korting.

Abonnementen kunnen schriftelijk worden opgezegd tot uiterlijk twee maanden voor beëindiging van het lopende abonnement. Reed Business Information Klantenservice verzorgt de abonnementenadministratie voor niet-leden: Reed Business Information bv, afdeling Klantenadministratie, postbus 808, 7000 AV Doetinchem. Tel. 0314-358358, fax 0314-349048, e-mail: klantenservice@reedbusiness.nl
Losse nummers: € 8,50

Reed Business Information bv legt gegevens vast voor de uitvoering van de (abonnements)overeenkomst. Deze gegevens kunnen worden gebruikt om u te informeren over voor u relevante producten en diensten van Reed Business Information bv, haar groepsmaatschappijen en zorgvuldig geselecteerde derden. Uw e-mailadres wordt alleen gebruikt om u te informeren over gelijksoortige producten en diensten van Reed Business Information bv en haar groepsmaatschappijen.
Als u geen prijs stelt op deze informatie, per post of via e-mail, dan kunt u dit schriftelijk doorgeven aan: Reed Business Information bv, t.a.v. Adresregistratie, Postbus 808, 7000 AV Doetinchem.

ISSN 0165-1331

**Nederlands
uitgeversverbond**
**Groep uitgevers voor
vak en wetenschap**

NIET-ADVOCATEN OVER DE JURIDISCHE MARKT

'Wij doen niet aan prijsvechterij'

Het marktaandeel van rechtsbijstandverzekeraars groeit gestaag. Ook andere juridische dienstverleners lijken terrein te winnen, met name bij het MKB en minder rijke particulieren. 'Door de concurrentie van juristen wordt aan de honoraria geknabbeld.' Een rondgang langs verschillende juridische markten, waarbij ook het aanbod op internet de revue passeert.

Lex van Almelo
journalist

Rechtsbijstandverzekeraars

De 1110 juristen en advocaten van de rechtsbijstandverzekeraars handelen naar schatting in totaal tussen de 230.000 en 290.000 zaken per jaar af. DAS doet volgens zijn jaarverslag jaarlijks 75.000 'meldingen' af met zijn 341 juristen. Met de overname van rechtsbijstandverzekeraar LAR komt DAS op 380 juristen.

De 275 juristen van SRK verwerken dit jaar 52.000 zaken. In ongeveer één op de twintig zaken wordt geprocedeerd. Hoewel de verzekeraars daarvoor niet altijd een advocaat hoeven inschakelen, hebben zij voor het gemak zelf advocaten in dienst of banden met advocatenkantoren. Zo heeft SRK momenteel 37 advocaten in dienst, die volgens woordvoerder Evan Scheers 95% van de zaken doen waarvoor een advocaat nodig is. Het schaderegelingskantoor besteedt dus zelden een zaak uit aan externe advocaten.

DAS beschikt over een netwerk van 45 advocatenkantoren met 54 vestigingen. Dit netwerk bestaat uit achttien individuele kantoren en twee netwerken van advocatenkantoren, te weten Huis Advocaten en Business & Law. Volgens Jan Moerland zijn de kantoren onder meer geselecteerd op hun vermogen 'kwaliteit over te brengen aan de cliënt'. De verzekeraar 'monitort' of de cliënten die kwaliteit ook werkelijk hebben ervaren. Tot de Huis-selectie beho-

ren onder meer de Almeerse vestiging van De Haan c.s., het Tilburgse Klijn Zegers & Van Osch en De Boer & Egberts in Leeuwarden. Hoe vaak en tegen welke prijs DAS de advocaten inschakelt, is niet duidelijk. Er gaan geruchten over bedragen van € 2.000 per zaak, maar daarbij wordt niet vermeld of het om procedures of adviezen gaat.

Jack Egberts wil over de tarifiering niet meer zeggen dan dat de advocaat in beginsel een vaste vergoeding krijgt per zaak en de hoogte afhangt van de zwaarte van de zaak. Zijn kantoor – dat ook werkt voor ARAG, Achmea en andere verzekeraars – heeft onlangs



Jan Moerland

Veel klanten vinden de drempel naar de advocaat vrij hoog

twee advocaten moeten aannemen om het aantal zaken te kunnen verwerken dat onder meer binnenkomt dankzij rechtsbijstandverzekeraar DAS en de reclame voor Huis Advocaten. Egberts: 'Het grote voordeel van de samenwerking met DAS is dat op die manier ondernemers bij ons binnenkomen met wie wij een relatie kunnen opbouwen. Ik kan niet zeggen dat rechtsbijstandverzekeraars concurrenten zijn. Wij werken ermee samen en die samenwerking is positief.'

Jan Moerland van DAS: 'Wij zijn een heel grote opdrachtgever voor advocaten.' Volgens hem is de rechtsbijstandverzekeraar niet zozeer een concurrent, dan wel een alternatief voor de advocaat. De vraag naar rechtsbijstand groeit nog steeds en de verzekeraars bedienen 'voor een deel een markt die niet ontgonnen is'. Bovendien is bij DAS het aantal meldingen minder hard gegroeid dan het aantal polissen (1,35% respectievelijk 13%). Moerland: 'Er wordt minder snel geclaimd door verzekeren. De claimcultuur nemen wij bij DAS niet erg waar.'

Wat DAS wel waarneemt zijn de gevolgen van de economische recessie: meer arbeidszaken (+ 11%), meer incassozaken (+ 66%), meer sociale-verzekeringzaken (+ 20%) en wat meer contractuele geschillen (+ 6,5%). Omdat het aantal verkeersongevallen in 2003 afnam, daalde het aantal

15
SPECIALISATIE-
VERENIGINGEN

Vereniging Rotterdamse Arbeidsrecht Advocaten (VRAA)



Aantal leden: 143 leden en aspirant-leden.

Toelatingseisen:

Toegelaten als lid kunnen worden zij die ten minste vijf jaar als advocaat staan ingeschreven in het arrondissement Rotterdam of Dordrecht. Aspirant-leden moeten ten minste drie jaar als advocaat zijn ingeschreven. Leden en aspirant-leden moeten

ten minste een derde deel van hun tijd bezig zijn met de arbeidsrechtpraktijk.

Cursussen: Jaarlijks worden zes cursussen van in de regel twee uur gegeven over actuele arbeidsrechtelijke onderwerpen.

Andere activiteiten: Nieuwjaarsborrel en jaarvergadering.

Publiciteit: Het zich laten voorstaan van de leden op het lidmaatschap wordt niet actief bevorderd.

"De VRAA is in 1990, als eerste Specialisatie Vereniging Arbeidsrecht, opgericht en heeft vanaf het begin af het doel gehad om de kwaliteit van de beoefening van de arbeidsrechtpraktijk te bevorderen. Daarnaast is het, minstens zo belangrijke, doel de onderlinge contacten tussen de arbeidsrechtadvocaten ook buiten het tegen elkaar doen van zaken, te bevorderen. Op die wijze draagt de VRAA bij tot het zo goed mogelijk oplossen van arbeidsgeschillen. Immers, het gaat daarbij niet alleen om kennis maar ook, in belangrijke mate, om de wijze waarop advocaten in een zaak tegenover elkaar staan. In een tijd waarin het recht, en ook het arbeidsrecht, steeds ingewikkelder wordt en specialisatie onontkoombaar is, is een vereniging als de VRAA een nuttig instrument voor de advocaten die zich met het arbeidsrecht bezighouden. Doelbewust is destijds gekozen voor een regionale vereniging omdat de contacten in kleiner verband gemakkelijker zijn, maar bovendien omdat dan organisatie van cursussen eenvoudig op een van de kantoren kan plaatsvinden. Ook in andere arrondissementen respectievelijk hofressorten zijn zusterverenigingen opgericht. Door de besturen wordt een keer per jaar overleg gepleegd over gezamenlijke aangelegenheden, terwijl er in het voorkomende geval gezamenlijk een landelijke bijeenkomst wordt georganiseerd."

(Andere regionale specialisatieverenigingen arbeidsrecht bevinden zich in Amsterdam en omstreken, Arnhem, Breda en Den Bosch, Den Haag en Maastricht en Roermond)



Foto: Ron Zwagemaker

letselschadezaken met ruim 6%. Hoe staat het met de concurrentie door andere juridische dienstverleners op deze terreinen?

Incassozaken

Twee jaar geleden schreef rechtssocioloog Freek Bruinsma in het *Nederlands Juristenblad* (15 maart 2002, p. 557) dat de deurwaarders de incassomarkt hebben overgenomen van de advocaten. In 1998 bedroeg de incasso-omzet van gerechtsdeurwaarders 120 miljoen gulden en van advocaten 'slechts 39 miljoen'. Een verhouding van 3:1 dus. Dat was volgens Bruinsma nog voordat de competentiegrenzen in kantonrechtzaken omhoog gingen, waardoor voortaan ook geldvorderingen tussen de 5.000 en 10.000 gulden zonder verplichte procesvertegenwoordiging kunnen worden voorgelegd aan de kantonrechter. Dat biedt deurwaarders de kans nog meer te profiteren van het monopolie op het uitbrengen van exploitatie, van de exclusieve bevoegdheid dwangmiddelen in te zetten en van de rechtstreekse toegang tot de gemeentelijke bevolkingsadministratie om de adressen van debiteuren te achterhalen.

Volgens een 'concept-rapportage' van het WODC laat het merendeel van de eisers (71%) zich bij geldvorderingen tussen de 5.000 en 10.000 gulden bijstaan door een deurwaarder en 16% door een advocaat. Van de gedaagden schakelt 26% een advocaat in en 17% een deurwaarder, terwijl de helft het verweer op eigen houtje voert.

Dat de deurwaarder de incassomarkt heeft 'overgenomen' lijkt wat overdreven. Voorzover appels met peren kunnen worden vergeleken, suggereren de WODC-cijfers (zie 'De cijfers') eerder dat de deurwaarders terrein hebben verloren. Maar hoe het ook zij, de rol van de deurwaarders op de incassomarkt is groter dan die van advocaten.

Zakelijk advies

Vier jaar geleden benaderden negen van de tien bedrijven die juridisch advies vroegen daarvoor een advocaat, terwijl de helft (ook) naar de notaris ging en vier van de tien naar de accountant/fiscalist. Het marktaandeel van rechtskundig adviseurs was klein. Een telefonische rondgang langs de beroepsorganisaties van notarissen, rechtskundig adviseurs en op accountantskantoren werkzame juristen laat niet de indruk achter dat de advocatuur veel terrein heeft verloren of zal verliezen. De Nederlandse Vereniging van Rechtskundig Adviseurs (NVRA) telt 150 leden, van wie 80% academisch is gevormd. Van deze adviseurs heeft de advocatuur weinig te duchten: 'Wij beschouwen ons niet als concurrent, maar als collega,' zegt NVRA-secretaris W.J. Lobensteyn.

In Nederland werken ongeveer 300 juristen bij accountantskantoren, schat voorzitter Pierre Sarton van de Nederlandse Vereniging van Ondernemingsrechtadviseurs (NeVOA). Van die 300 adviseurs zijn er ruim 100 lid van de NeVOA, die tien jaar geleden is opgericht door enkele juristen van de grote accountantskantoren. Voor de rest zijn de leden 'eenpitters'. Dat ondernemingsrechtadviseurs nu echt concurreren met advocaten zullen wij Sarton niet horen zeggen. De meeste ondernemingsrechtadviseurs

ontlenen hun bestaansrecht aan de bijrol op het accountantskantoor en bedienen daar vooral de kleinere bedrijven uit het MKB. Pierre Sarton, die werkzaam is bij één van de drie Midden-Nederlandse vestigingen van FSV Accountants + Adviseurs: 'De accountant is voor veel ondernemers een vertrouwenspersoon. Wanneer wij vermoeden dat er iets juridisch speelt, schakelen wij onze juristen in. Ik merk dat heel veel klanten het prettig vinden dat er ook juristen rondlopen op onze kantoren. Want de drempel naar de advocaat vinden zij vrij hoog. Onze juristen zijn ongeveer even duur als advocaten. Wij doen niet aan prijsvechterij.'

Of de notaris het nog steeds betrekkelijk goed doet als juridisch adviseur van ondernemingen, kan de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie niet kwantificeren. Wel laat KNB-woordvoerder Jos de Gruiter weten dat de beroepsorganisatie wil dat de notaris zich meer gaat profileren bij bedrijfsopvolgingen in het midden- en kleinbedrijf. Wanneer daarvoor statuten moeten worden gewijzigd en akten gepasseerd, kan de notaris zijn monopoliepositie uitbuiten. Voor zolang dat monopolie tenminste nog bestaat (zie kader Nieuwe perspectieven?).

Voor de oprichting van rechtspersonen heeft het notariaat een boeiende concurrent in het Haags Juristen College. Dit bureau levert offshore companies, trusts en Ltd.'s en heeft ongeveer 100 'shelf'-Ltd.'s (lege Engelse vennootschappen) in voorraad. De oprichting van een Ltd. kost € 600, inclusief het deponeren van de stukken bij het Engelse handelsregister, de jaarlijkse bijdrage aan dat register en een kantooradres in Engeland.

Om de notaris op de vechtmakmarkt van tegenwoordig nog een perspectief te bieden, probeert de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie haar leden meer op het spoor van mediation te zetten en hun marktpositie daar te verstevigen met een nieuw domeinmonopolie. In *Notariaat Magazine* (mei 2004, p. 12) zegt waarnemend directeur-generaal Marktwerving van het ministerie van Economische Zaken, Veronique Esman-Peeters, dat het notariaat het ministerie heeft gevraagd om een monopolie op mediation. Volgens KNB-woordvoerder De Gruiter heeft de beroepsorganisatie echter alleen gesuggereerd de uitkomsten van mediationprocedures voortaan vast te leggen in een notariële akte.

Mediation

Mediation is tot nu toe vooral gangbaar bij echtscheiding. Advocaten en notarissen hebben specialistenverenigingen voor mediators. Maar ook psychologen en andere leken begeven zich op de mediation- en echtscheidingsmarkt. Wie een indruk wil krijgen van het aanbod, typt 'echtscheiding' in op de internetzoekmachine en de hyperlinks naar scheidingsbemiddelaars rollen over het scherm. Op www.echtscheidings.pagina.nl bijvoorbeeld treft u 39 scheidingsbemiddelaars aan (onder wie echtscheidingswinkel.nl en empathy.nl) en achttien advocaten-echtscheidingsbemiddelaars. In de rubriek *Notarissen* is een schakeling te vinden naar www.echtscheidingsnotaris.nl. Er zijn zeven aanbieders van *Flitsscheiding* (geen advocaten) en zeven advocatenkanto-

Ik werk vanuit huis, heb geen secretaresse en geen marmere vloeren

ren waar je on line kunt scheiden. De pagina bevat ook elektronische verwijzingen naar gewone advocaten, die ouderwetse vechtscheidingen verzorgen.

Achter www.echtscheidingsite.nl schuilt het tweekoppige advocatenkantoor Lie & Sigmond in Heerlen, dat tevens uitbater is van www.arbeidsrechtsite.nl en www.letselschadelimburg.nl. Het kantoor schuwt on line echtscheidingsprocedures. 'Het is theoretisch mogelijk, maar wij moeten de mensen toch altijd in de ogen zien. Je moet weten of een van de partners niet in een afhankelijke situatie zit,' zegt Ivo Sigmond. Zodra de zaak iets ingewikkelder ligt, komen de partijen en de advocaat er niet uit met de 'één à twee gesprekjes', die zijn begroot voor het standaardtarief van € 750 *all in* per scheiding ('los van de gefinancierde rechtshulp'). Sigmond: 'Voor dat tarief kun je alleen scheiden met één advocaat als beide partners dat kunnen en willen.' Volgens hem is een website een effectieve manier om particuliere cliënten binnen te halen. Maar dit medium heeft wel een keerzijde: 'Door internet worden de mensen kritischer. Zij worden door al die webwinkels op hun wenken bediend.' Bovendien vergroten de sites de concurrentie door niet-advocaten, met voorspelbare gevolgen. Ivo Sigmond: 'Door de concurrentie van

juristen wordt aan de honoraria geknabbeld.'

Lie & Sigmond merkt dat niet alleen in echtscheidingszaken, maar ook in ontbindingszaken. 'Dan werken wij meestal met vaste prijsafspraken: maximaal € 1.200 ex BTW voor een ontbindingszaak.' Dat er juristen zijn die ontbindingszaken doen op *no cure no pay*-basis vindt Sigmond 'hartstikke oneerlijk'. 'Niet voor mijzelf, maar voor de cliënt. Bij ontbinding is het voor de werknemer bijna altijd kassa. Dan ben je dus goede cliënten aan het bestellen.'

Ontslag

De ontslagmarkt is een groeisector. Van die groei kunnen, wegens de beperkte omvang van het procesmonopolie, ook niet-advocaten granen meepikken. De Amsterdamse oud-journalist Karel de Greef verdient zijn brood tegenwoordig grotendeels met arbeidsrechtadviezen aan particulieren. Hij schrijft over arbeidsrecht in de *Staatscourant* en *PW*, een blad voor personeelsmanagement, maar dat levert hem geen cliënten op. De klandizie komt via mond-tot-mondreclame. Zo hielp zijn broer hem aan de werknemer die vierehalve ton heeft geëist voor zijn ontslag. 'Hij was heel

Specialisatievereniging Sociaal Zekerheidsrecht Advocaten (SSZ)



Aantal leden: 50

Toelatingseisen: men moet zeven jaar advocaat zijn en 25% van de tijd besteden aan socialezekerheidszaken. Bovendien moet een lid acht studiepunten per jaar op het terrein van de sociale zekerheid behalen. Aspirant-leden zijn minstens drie jaar advocaat en besteden 20% van hun tijd aan socialezekerheidszaken en behalen eveneens acht studiepunten per jaar op het terrein van de sociale zekerheid.

Cursussen: Er worden geen cursussen gegeven, doch de leden zijn verplicht deel te nemen aan OSR Kennisnet waar vier maal per jaar een onderwerp op het terrein van de sociale zekerheid wordt behandeld. Een maal per jaar wordt in samenwerking met de OSR een studiemiddag georganiseerd.

Andere activiteiten: Commentaar op wetsvoorstellen die het terrein dat de SSZ bestrijkt, rechtstreeks raken. Bijvoorbeeld de WAO en de Wvg. Door middel van de website www.ssz-advocaten.nl wordt naar de leden doorverwezen en kan aan de hand van de opgenomen links ook zelf naar informatie worden gezocht. Jaarlijks wordt door de SSZ aan organisaties van mensen met een handicap een voorlichting gehouden over de ontwikkelingen in de sociale zekerheid.

Publiciteit: Leden mogen vermelden dat zij lid zijn van de SSZ.

"De generalist kan worden gedefinieerd als de advocaat die allerlei soorten zaken doet. Civiel algemeen, familierecht, strafrecht, arbeidsrecht en ook nog sociale zekerheid. Het

terrein van de sociale zekerheid is echter een rechtsterrein dat wordt gekenmerkt door een woud aan regelgeving, dat bovendien veelvuldig verandert.

De generalist zal zich, wil hij blijven, op te veel terreinen bij voortdurend bij moeten scholen, en zo haast geen tijd meer overhouden voor de behandeling van zijn zaken. De conclusie kan haast niet anders zijn dan dat voor dit type generalisten de markt steeds kleiner wordt. Dit zou kunnen pleiten voor een vergaande specialisatie. Anderzijds bestaan er tussen diverse rechtsgebieden raakvlakken. Te denken valt bijvoorbeeld aan het arbeidsrecht met de Werkloosheidswet en de terugvordering van steunfraude met strafrecht. Het ligt voor de hand dat de ontslagzaak en de daaruit voortvloeiende WW-perikelen door dezelfde advocaat worden behandeld.

De SSZ denkt dat het voor de advocaat noodzakelijk is om zich in een onderwerp of een paar onderwerpen te specialiseren en verwacht dat steeds meer advocaten samenwerkingsverbanden zoeken die als geheel 'generalist' zijn, en het hele spectrum aanbieden, maar waarbinnen diverse specialismen aanwezig zijn.

De SSZ is van mening dat de sociale zekerheid een volwaardig specialisme is dat er niet 'bij' kan worden gedaan. Daarom wil de SSZ de advocaten die een groot deel van hun tijd besteden aan socialezekerheidszaken verenigen, zodat voor de consument duidelijk is welke advocaat voldoende deskundig kan worden geacht. Daartoe dienen de leden zich voortdurend bij te laten scholen en blijf te geven van voldoende, en voortdurende, praktijkervaring."

15
SPECIALISATIE-
VERENIGINGEN

erg bang om een advocaat te benaderen. “Dan ben ik € 10.000 kwijt voordat ik binnen ben”, zei hij.’ De Greef hielp hem tegen een uurtarief van € 100. ‘Ik werk vanuit huis, heb geen secretaresse en geen marmeren vloeren. Mijn overheadkosten zijn lager dan die van een advocaat dus kan ik een concurrerend tarief rekenen. Als ik wil, kan ik werken op *no cure no pay*-basis. Maar in dit geval ging het om een heel groot bedrag. Moet ik daar 10 tot 20% van vragen? Ik voel mij schuldig als ik vrienden of kennissen een enorme rekening in de maag moet splitsen.’

Maar zoveel scrupules zijn dun gezaaid onder juristen, die zich niet gebonden weten aan het advocatuurlijke *no cure no pay*-verbod. www.ontslagnet.nl, www.ontslagsupport.nl en www.dreigend-ontslag.nl adverteren er nadrukkelijk mee op hun homepages. Ontslagnet, met juristen in twaalf steden, helpt ‘in principe’ op basis van *no cure no pay*: ‘Uw resultaat is ons resultaat.’

Dreigendontslag.nl brengt de voordelen van de formule ook pregnant onder de aandacht: ‘U betaalt slechts indien er resultaat wordt geboekt. Wij berekenen een percentage over de ontslagvergoeding welke wij met uw werkgever overeenkomen. Indien u reeds een vergoeding is aangeboden wordt het percentage alleen berekend over het meerdere.’ Achter de website zitten zes juristen, die zijn ‘verdeeld over het land’, zegt Roger

Door internet worden de mensen kritischer, zij worden door al die webwinkels op hun wenken bediend

Canisius van Canisius Adviesbureau Arbeidsrecht in Limbricht, die mede-eigenaar is van dreigendontslag.nl. De zes juristen geven sinds 2000 via de site gratis arbeidsrechtadviezen aan rechtzoekenden, van wie een klein deel betalend cliënt wordt.

Canisius: ‘Internet zorgt voor 75% van onze omzet. Dat werkt beter dan adverteren.’ Canisius laat zijn cliënten, van wie de meesten niet langskomen op zijn kantoor, kiezen tussen *no cure no pay* en het uurtarief van € 130. Het kantoor concurreert dus vooral met prijsafspraken die voor advocaten verboden zijn, en niet zozeer met de uurtarieven.

Dat minister Donner het experiment met *no cure no pay* voor letselschadezaken heeft verboden,

vindt Klaas Jan Breedijk van www.ontslagsupport.nl en www.pjsupport.nl prima. ‘Ik was het voor één keer met Donner eens, want voor ons bedrijf is het gunstig.’ Breedijk werkt met vier juristen op een kantoor in Tilburg en met één jurist in Amsterdam. Wanneer het ontslag bijna onafwendbaar is, zoals ‘in CWI-procedures wegens bedrijfseconomische omstandigheden of procedures bij de kantonrechter wegens bijvoorbeeld fraude of diefstal’, werkt het kantoor niet op basis van *no cure no pay*, maar rekent hij het standaardtarief van € 150. ‘Als wij veel uren moeten maken in een zaak, maken wij echter aparte afspraken.’

De cijfers

Drie jaar geleden heeft onderzoeksbureau EIM in opdracht van de Orde onder meer het marktaandeel van de advocaat op de juridische adviesmarkt onderzocht. De resultaten van dat onderzoek zijn te vinden in *De Balie in Beeld*. Dat beeld was bemoedigend. Wat de zakelijke cliënten betreft althans, want advocaten zijn hier marktleider. Weliswaar daalde het aantal bedrijven dat juridisch advies had ingewonnen enigszins (van 67% in 1996 tot 62% in 2000), maar negen van de tien bedrijven die advies vroegen (87%) deden dat bij een advocaat. Iets meer dan de helft ging (ook) naar de notaris, terwijl twee van de vijf bedrijven (ook) juridisch advies inwonen bij de accountant/fiscalist. Het marktaandeel van verzekeraars was 11%, van rechtskundige adviseurs 6% en van andere adviseurs 8%.

Hoe fier de vlag er momenteel bij wappert, is door het ontbreken van recente cijfers niet bekend. In elk geval is duidelijk dat MKB-bedrijven de weg weten te vinden naar rechtsbijstandverzekeraars. Volgens SRK, het schaderegelingskantoor van de multibrancheverzekeraars, heeft 23% van de MKB-bedrijven een rechtsbijstandverzekering. Wel is de groei van bedrijfspolis de laatste jaren iets ingezakt, omdat het aantal bedrijven is afgenomen door de vele faillissementen in deze crisistijd, zegt directielid Jan Moerland van rechtsbijstandverzekeraar DAS. Daar staat tegenover dat steeds meer particulieren een rechtsbijstandpolis hebben.

Particulieren

In de afgelopen jaren zagen rechtsbijstandverzekeraars het aantal polissen in de particuliere markt steeds groeien met ruim 10%. In 2003 was dat zelfs 13%. Dat groeipcentage geldt voor gezins- en bedrijfspolis, autoverzekeringen en andere verzekeringen met een rechtsbijstandclausu-

le. Het Verbond van Verzekeraars verwacht dat het aantal huishoudens met een rechtsbijstandverzekering in 2004 stijgt van 1,3 miljoen naar 1,4 miljoen. Op dit moment heeft bijna één op de vijf gezinnen een rechtsbijstandverzekering en zowel SRK als DAS denkt dat deze ‘penetratiegraad’ uiteindelijk kan stijgen tot 50%. In Duitsland heeft bijna de helft van de gezinnen een rechtsbijstandpolis, maar dat aandeel is daar volgens Jan Moerland ‘iets op zijn retour’.

Van de particulieren die in 2000 juridisch advies hebben ingewonnen, ging ongeveer één op de tien (11,8%) te rade bij zijn rechtsbijstandverzekeraar. Dat blijkt uit (omgerekende) cijfers van het EIM (*De Balie in Beeld*, p. 66). Betalende particulieren stappen volgens het EIM minder vaak naar de advocaat dan ondernemers. Van de adviesvragende particulieren ging 29,5% naar de advocaat, terwijl het dubbele de notaris om raad vroeg. De toeloop op de accountant was even gering als die op de rechtsbijstandverzekeraars, terwijl het aandeel van juridische advieskantoren op de particuliere markt volgens het EIM zelfs 0 is. Dan deden de Bureaus voor Rechtshulp het beter: (omgerekend) 5,9% van de particulieren ging daaraan voor advies. Met de invoering van het Juridisch Loket zal het laatstgenoemde percentage wellicht veranderen.

Hoe actueel zijn deze percentages nog? Volgens recente cijfers van het WODC (*Geschilbeslechtingdelta 2003*) ging 6,7% van de burgers met juridische problemen in 2003 naar een Bureau voor Rechtshulp. Hoewel raad vragen bij een juridisch probleem niet per se hetzelfde is als het inwinnen van juridisch advies, geven de cijfers toch een indruk van het aandeel van de advocaat op de particuliere markt. Mensen met juridische problemen gaan het vaakst naar hun vakbond of beroepsvereniging (11%), maar onmiddellijk daarna finisht de advocatuur (10,8%). Het notariaat doet het

Vereniging van Familierecht Advocaten en Scheidingsbemiddelaars (VFAS)

15
SPECIALISATIE-
VERENIGINGEN



Aantal leden: Op dit moment zijn er 666 (aspirant-)leden, van wie er 21 niet-advocaat zijn. Dat zijn rechters of wetenschappers die zich specifiek met het familierecht bezighouden.

Toelatingseisen: Kandidaten worden toegelaten tot lid als zij ofwel de juridische specialisatiecursus met goed gevolg hebben voltooid, ofwel de specialisatieopleiding tot scheidingsbemiddelaar met goed gevolg hebben afgesloten.

Laatstgenoemden zijn verplicht binnen zekere tijd ook de familierechtelijke specialisatieopleiding te volgen en met goed resultaat af te sluiten.

Cursussen en andere activiteiten: De vereniging organiseert een drie dagen durend voorjaars- en najaarscongres. Tijdens die drie dagen worden enkele juridische cursussen en vele bemiddelingscursussen en workshops gegeven. Tweemaal per jaar vindt er een plenaire vergadering plaats, voorafgegaan door een lezing, die meestal juridisch-technisch van aard is. Regionaal is de vereniging opgedeeld in 22 regio's, die elk regelmatig intervisiebijeenkomsten organiseren onder leiding van een docent bemiddeling. Op deze wijze kunnen leden de jaarlijks voor hen noodzakelijke acht juridische en twaalf vaardigheidspunten behalen. Worden die punten niet behaald, dan krijgen de leden een waarschuwing, onder de verplichting de opleiding in te halen. Gebeurt dat niet of worden de punten het jaar daarna wederom niet gehaald, dan kan het bestuur besluiten tot roeyement.

Publiciteit: Het beeldwerk van de VFAS mag niet worden gebruikt op het briefpapier. Men mag wel vermelden (aspirant-)lid te zijn van de VFAS.

"De VFAS acht het van groot belang dat advocaten en hun specialisatieverenigingen zich bezinnen over de professionaliteit. De VFAS is namelijk van mening dat in het familierecht het primaat uitgaat naar scheidingsbemiddeling. De vele

zowel emotioneel als juridisch-technisch moeilijke familierechtelijke problemen, waarmee vele landgenoten te maken krijgen, dienen buiten de rechtszaal te worden opgelost. Zodra dat geleid heeft tot een regeling, die op professionele wijze is vastgelegd in een convenant, is het naar de mening van de vereniging noodzakelijk dat de rechter de gemaakte afspraken van een executoriale titel voorziet. Daarmee wordt bereikt dat de vele wettelijke regels met betrekking tot de gemaakte afspraken gaan gelden.

Professioneel handelende advocaat-scheidingsbemiddelaars en gespecialiseerde familierechtadvocaten voorkomen in een vroegtijdig stadium escalatie van de problemen. Daarvoor is het primair noodzakelijk dat de familierechtadvocaat gespecialiseerd is in het herkennen, beteugelen en hanteren van de emoties, die ten grondslag liggen aan elk familierechtelijk probleem. Vervolgens dient de familierechtadvocaat op professionele wijze in staat te zijn de juridische problemen tot een oplossing te brengen. Zowel de bemiddelaar als de opgeleide familierechtadvocaat-niet-bemiddelaar heeft geleerd te denken in en te werken met familiesystemen. Op de hiervoor genoemde wijze zal de VFAS-advocaat andere juristen en niet-juridische hulpverleners ver achter zich laten.

De VFAS heeft een eigen klachtrecht en een Commissie van beroep. Alle klachten over scheidingsbemiddelaars, die als zodanig hebben gewerkt, worden behandeld door de voorzitter van de VFAS. Hij nodigt de klager en de betrokken scheidingsbemiddelaar uit voor een bespreking op zijn kantoor. De meeste klachten worden daarmee opgelost. Lukt dat niet, dan wordt de klacht verder behandeld door een onafhankelijke klachtencommissie onder leiding van een raadsheer of rechter. De leden van die onafhankelijke klachtencommissie kennen het fenomeen scheidingsbemiddeling uit de eigen praktijk en zijn ook zelf bemiddelaar geweest. Alle leden van de commissie zijn minimaal rechter-plaatsvervanger."

Advertentie

De feiten onder uw pleidooi.

Onafhankelijk accountantsonderzoek naar feiten en omstandigheden? Bel Peter Schimmel van Ernst & Young Integrity Services & Investigations op (070) 441 21 20 of mail naar peter.schimmel@nl.ey.com

 **ERNST & YOUNG**
Quality In Everything We Do

Gedegen Onderzoek?



DÖRR BEDRIJFSRECHERCHE
RECHERCHE- EN ADVIESBUREAU

010 - 212 49 23

www.dorr-recherche.nl

Nieuwe perspectieven?

Wat kunnen advocaten doen om in te spelen op de toenemende concurrentie? Welke nieuwe perspectieven zijn er? Met het verbod op no cure no pay hebben advocaten, buiten verlaging van de tarieven, weinig mogelijkheden om de financiële drempel voor cliënten te verlagen.

Procesfinanciering

Een van de spaarzame mogelijkheden benut Sirius Procesfinanciering. Ondernemers of particuliere eisers die meer gelijk lijken te hebben dan geld, kunnen hun advocaat vragen Sirius te benaderen. Sirius betaalt alle kosten van de rechtszaak in ruil voor ongeveer een derde van opbrengst. In de drie jaar dat het bedrijf bestaat, hebben jaarlijks tussen de 80 en 100 advocaten een verzoek om procesfinanciering ingediend. 'Daarvan wordt 80% afgewezen,' zegt stafmedewerker Olivier Böhmer. De financiële drempel, die nu ligt bij een belang van € 50.000, zou daarom beter verhoogd kunnen worden. 'Een rechtszaak in Nederland kost € 15.000 en wij vragen in beginsel 35% van opbrengst. Een belang van € 150.000 is dan reëler,' zegt Böhmer, die groei niet uitgesloten acht. 'Er blijven een boel zaken liggen, omdat ondernemers de initiële kosten, het voorschot, niet willen betalen. Zij klagen zeker over de hoogte van het honorarium.'

Emediation

'De opmars van ODR' stond op 16 april 2004 boven een artikel over on line geschiloplossing in het *Nederlands Juristenblad*. 'Binnen vijf tot vijftien jaar zal on line afhandeling van geschillen veel vaker plaatsvinden dan nu. Het is dus nu zaak goed uitgedachte en uitgewerkte ODR-toepassingen te ontwikkelen,' stond onder de kop. De opmars moet dus nog op gang komen. Wereldwijd zijn er vijftien aanbieders, waarvan één in Nederland. De Groningse advocaat Erik Roelvink biedt deze service aan op de website van De Haan c.s. onder de naam *emediation*. Roelvink gebruikt een 'chatprogramma', waarbij de partijen typend op elkaar reageren en hij zelf optreedt als mediator achter het toetsenbord. Het kantoor gebruikt deze techniek nu alleen nog om te communiceren met cursisten en klagers. Geschillen heeft Roelvink tot nu toe alleen opgelost met proefkonijnen van de Vrije Universiteit. Volgens Roelvink is de techniek geschikt voor allerlei soorten geschillen. Dankzij de elektronische afstand

kunnen partijen zich soms beter uiten, omdat de emotionerende gelaatsuitdrukking, lichaamstaal en stemgeluid van de opponent ontbreken. Roelvink: 'Bij emediation uiten mensen hun emoties in hoofdletters of met uitroepetekens, zonder dat het gesprek stukt.'

Het kan nog wel even duren voordat dit medium aanslaat. Roelvink heeft zijn hoop gevestigd op de huidige 17-, 18-, en 19-jarigen, die chatten en sms'en de gewoonste zaak van de wereld vinden. 'Wacht maar tot zij juridische problemen krijgen...' Ondertussen doet Roelvink moeite om zijn service geaccrediteerd te krijgen bij de Raad voor de Rechtspraak, zodat rechters straks ook gaan verwijzen naar de emediator. Roelvink: 'Emediation heeft toekomst, maar het is geen must voor advocaten. Wij proberen als advocatenkantoor innovatief te zijn en bij voorkeur voorop te lopen.' Ook van deze innovatie lijkt de advocaat voorlopig niet te veel te kunnen verwachten in de concurrentiestrijd.



Erik Roelvink

Akten passeren?

Procesfinanciering en emediation zijn druppels op een gloeiende plaat. Meer perspectief zou het bieden als het ministerie van Economische Zaken zijn nieuwe gedachten over marktwerking in het notariaat gaat uitvoeren. In het *Notariaat magazine* van mei dit jaar stelt waarnemend directeur-generaal marktwerking Veronique Esman-Peeters onder meer de domeinmonopolies van de notaris ter discussie: 'Waarom zou je een deel van het notariële werk niet kunnen onderbrengen bij bijvoorbeeld een advocaat?' Erg concreet zijn haar gedachten nog niet en misschien moet de advocaat er ook maar niet te veel van hopen: '... als het opheffen van de domeinmonopolies aanwijsbaar tot gevolg zou hebben dat we het notariaat de nek omdraaien, dan is dat een ongewenst effect en zouden we op basis daarvan kunnen besluiten om het dan maar niet te doen. Het is niet mijn bedoeling dat we in 2010 elk bordje *notaris* vervangen door een bordje *juridisch adviseur*.'

Advertentie

[NO CURE NO PAY]

[CASUS 5] Tot ons wendde zich A, specialist op het gebied van zogenaamde gemakdiensten binnen onderwijsinstellingen. Op grond van een overeenkomst zou A voor een bepaald bedrag per student, de studenten van B voorzien van gemakdiensten, spaarfaciliteiten en verzekeringen tegen gereduceerd

tarief, gedurende een periode van 2 jaar. Om budgettaire redenen wilde B al snel van de overeenkomst af. Toen gesprekken over eventuele aanpassing van de overeenkomst op niets uitliepen, hield B op te betalen. B ging ervan uit dat A onvoldoende middelen zou hebben om door middel van een slepende procedure

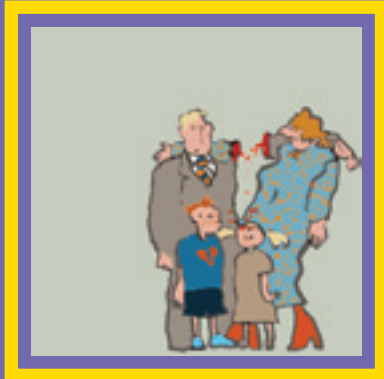
B tot nakoming te dwingen.
B zat er naast...

Procesfinanciering
+ Sirius maakt het recht toegankelijk

Essenlaan 4 - 3062 NM Rotterdam - Telefoon: 010 - 212 28 91 - Fax: 010 - 212 34 84 - info@sirus.nl - www.sirus.nl

Vereniging van Familierecht Advocaten en Scheidingsbemiddelaars (VFAS)

15
SPECIALISATIE-
VERENIGINGEN



Aantal leden: Op dit moment zijn er 666 (aspirant-)leden, van wie er 21 niet-advocaat zijn. Dat zijn rechters of wetenschappers die zich specifiek met het familierecht bezighouden.

Toelatingseisen: Kandidaten worden toegelaten tot lid als zij ofwel de juridische specialisatiecursus met goed gevolg hebben voltooid, ofwel de specialisatieopleiding tot scheidingsbemiddelaar met goed gevolg hebben afgesloten.

Laatstgenoemden zijn verplicht binnen zekere tijd ook de familierechtelijke specialisatieopleiding te volgen en met goed resultaat af te sluiten.

Cursussen en andere activiteiten: De vereniging organiseert een drie dagen durend voorjaars- en najaarscongres. Tijdens die drie dagen worden enkele juridische cursussen en vele bemiddelingscursussen en workshops gegeven. Tweemaal per jaar vindt er een plenaire vergadering plaats, voorafgegaan door een lezing, die meestal juridisch-technisch van aard is. Regionaal is de vereniging opgedeeld in 22 regio's, die elk regelmatig intervisiebijeenkomsten organiseren onder leiding van een docent bemiddeling. Op deze wijze kunnen leden de jaarlijks voor hen noodzakelijke acht juridische en twaalf vaardigheidspunten behalen. Worden die punten niet behaald, dan krijgen de leden een waarschuwing, onder de verplichting de opleiding in te halen. Gebeurt dat niet of worden de punten het jaar daarna wederom niet gehaald, dan kan het bestuur besluiten tot roeyement.

Publiciteit: Het beeldwerk van de VFAS mag niet worden gebruikt op het briefpapier. Men mag wel vermelden (aspirant-)lid te zijn van de VFAS.

"De VFAS acht het van groot belang dat advocaten en hun specialisatieverenigingen zich bezinnen over de professionaliteit. De VFAS is namelijk van mening dat in het familierecht het primaat uitgaat naar scheidingsbemiddeling. De vele

zowel emotioneel als juridisch-technisch moeilijke familierechtelijke problemen, waarmee vele landgenoten te maken krijgen, dienen buiten de rechtszaal te worden opgelost. Zodra dat geleid heeft tot een regeling, die op professionele wijze is vastgelegd in een convenant, is het naar de mening van de vereniging noodzakelijk dat de rechter de gemaakte afspraken van een executoriale titel voorziet. Daarmee wordt bereikt dat de vele wettelijke regels met betrekking tot de gemaakte afspraken gaan gelden.

Professioneel handelende advocaat-scheidingsbemiddelaars en gespecialiseerde familierechtadvocaten voorkomen in een vroegtijdig stadium escalatie van de problemen. Daarvoor is het primair noodzakelijk dat de familierechtadvocaat gespecialiseerd is in het herkennen, beteugelen en hanteren van de emoties, die ten grondslag liggen aan elk familierechtelijk probleem. Vervolgens dient de familierechtadvocaat op professionele wijze in staat te zijn de juridische problemen tot een oplossing te brengen. Zowel de bemiddelaar als de opgeleide familierechtadvocaat-niet-bemiddelaar heeft geleerd te denken in en te werken met familiesystemen. Op de hiervoor genoemde wijze zal de VFAS-advocaat andere juristen en niet-juridische hulpverleners ver achter zich laten.

De VFAS heeft een eigen klachtrecht en een Commissie van beroep. Alle klachten over scheidingsbemiddelaars, die als zodanig hebben gewerkt, worden behandeld door de voorzitter van de VFAS. Hij nodigt de klager en de betrokken scheidingsbemiddelaar uit voor een bespreking op zijn kantoor. De meeste klachten worden daarmee opgelost. Lukt dat niet, dan wordt de klacht verder behandeld door een onafhankelijke klachtencommissie onder leiding van een raadsheer of rechter. De leden van die onafhankelijke klachtencommissie kennen het fenomeen scheidingsbemiddeling uit de eigen praktijk en zijn ook zelf bemiddelaar geweest. Alle leden van de commissie zijn minimaal rechter-plaatsvervanger."

Advertentie

De feiten onder uw pleidooi.

Onafhankelijk accountantsonderzoek naar feiten en omstandigheden? Bel Peter Schimmel van Ernst & Young Integrity Services & Investigations op (070) 441 21 20 of mail naar peter.schimmel@nl.ey.com

 **ERNST & YOUNG**
Quality In Everything We Do

Gedegen Onderzoek?



DÖRR BEDRIJFSRECHERCHE
RECHERCHE- EN ADVIESBUREAU

010 - 212 49 23

www.dorr-recherche.nl

Nieuwe kansen voor verschaffen inzicht in kwalificaties



Er wordt in Den Haag al geruime tijd gesproken over het afschaffen van het procuraat. Voorwaarde voor een dergelijke stap is dat het komt tot de inrichting van een Landelijk Advocaten Tableau. De auteur verkent de mogelijkheden die zo'n landelijk tableau met zich meebrengt in termen van transparantie van de advocatuur. Maar eerst een korte blik op de geschiedenis van het tableau.

D. de Snoo

hoofd communicatie en Rechtspraktijk Nederlandse Orde van Advocaten¹

In het Laat Romeinse Keizerrijk was het beroep advocaat al georganiseerd.² Bij elke rechtbank was een vast aantal advocaten ingeschreven die gezamenlijk een 'Ordo' vormden. In 1520 gaf de bisschop van Utrecht een statuut af waarin voor het eerst werd gesproken over het tableau, de jaarlijks gedrukte lijst met advocaten.³ Om ingeschreven te worden op het tableau moest men meester in de rechten zijn, en later werd er zelfs gesteld dat een advocaat moest zijn gepromoveerd aan 'eenige fameuse

Universiteit'.⁴ In 1531 bepaalde het Hof van Holland dat een advocaat zich alleen mocht inschrijven op het tableau als hij de Christelijke religie bezat. Deze voorwaarde bleef tot 1792 bestaan.⁵ De organisatie van de advocatuur in Nederland stemt sinds de napoleontische tijd overeen met de Parijse Orde van Advocaten. Die ontstond in de tijd van Lodewijk XIV (1651-1715). Per keizerlijk decreet van 14 december 1810 werd de Nederlandse balie vanaf 1811 georganiseerd in Orden van Advocaten, in het arrondissement bestuurd door een Raad van Toezicht. Napoleon wilde de advocatuur ondergeschikt maken aan de staat en verleende de Orden weinig bevoegdheden.⁶ De Orden kregen het 'maîtrise du tableau': de bevoegdheid om zelf te beslissen over de toelatingen op het tableau. De regering kreeg echter het recht om te beslissen over schorsingen en schrapping. In het nieuwe Koninkrijk der Nederlanden bleef het decreet van kracht. Voor inschrijving op het tableau moest men vanaf 1813 echter wel een verzoek indienen bij de Koning, de Orden kregen geen zeggenschap over het tableau. Het decreet bleef in werking tot de invoering van Reglement III van Orde en Discipline voor de Advocaten en Procureurs in 1838. Ook in het Reglement III kregen de Orden geen zeggenschap over het tableau. Dat veranderde in 1918. De Nederlandse Advocaten-Vereniging (NAV) vroeg op 1 december 1917 om een wijziging van Reglement III op twee punten. De advocaten en de procureurs zouden aan hetzelfde disciplinaire toezicht moeten worden onderworpen, en de



Nederlandse Vereniging van Mediation Advocaten (NVvMA)

Raad van Toezicht zou zich tegen de beëdiging van een advocaat moeten kunnen verzetten. De gedachte was dat de advocatuur haar eigen eer moest bewaken. Bij Koninklijk Besluit (KB) van 31 januari 1918 werd het verzoek van de NAV volledig ingewilligd. De Raden van Toezicht hadden nu de mogelijkheid om een advocaat te schrappen.

Bij KB van 17 augustus 1929 trad een nieuw reglement in werking. De inschrijving op het tableau berustte nog altijd bij de rechtbanken. De Raden van Toezicht kregen echter de mogelijkheid om schorsingen en schrappingen openbaar te maken.

Vanaf 1933 rees, door de opkomst van het nationaal-socialisme in Duitsland, de vraag of buitenlanders konden worden toegelaten tot de Nederlandse balie. Bij KB van 24 augustus 1938 werd besloten dat de Nederlandse balie alleen toegankelijk was voor Nederlanders. Die eis van Nederlanderschap verdween pas in 1974. Na de Tweede Wereldoorlog vond er een zuivering van de balie plaats. Alle advocaten die lid waren geweest van de NSB of op een andere manier hadden gecollaboreerd, werden geroyeerd. Tot aan 1970 hebben de Raden van Toezicht zich verzet tegen 'foute' advocaten die zich weer wilden laten inschrijven op het tableau.

De invoering van de beroepsopleiding in 1988 introduceerde een voorwaardelijke inschrijving op het tableau. Na het afronden van de Beroepsopleiding, die negen maanden duurt, wordt de inschrijving op het tableau onvoorwaardelijk.

Toekomstige ontwikkelingen

Nu naar het heden. In dit voorjaar vocht de Orde een klein geschil uit met een ondernemer die – naar de mening van de Orde ten onrechte – een 'officieel' webregister van advocaten bijhield. De zaak eindigde in een schikking, waardoor de Orde eigenaresse werd van de domeinnaam advocatenregister.nl. Gezien de hierna geschetste ontwikkeling van een landelijk advocatenregister, zou deze domeinnaam nog wel eens van pas kunnen komen...

In 1997 nam de ministerraad het besluit de procureur af te schaffen en de Advocatenwet dienovereenkomstig aan te passen. Het is lang stil geweest rond dit besluit, met name omdat er veel onderzoek heeft plaatsgevonden naar de effecten van een dergelijk besluit op de rechterlijke organisatie.

Het project 'afschaffen procureur' is inmiddels herleefd. Een ambtelijke werkgroep, waarin de Orde participeert, bereidt de afschaffing voor. Belangrijke onderwerpen op de agenda zijn: de wijziging van de Advocatenwet en het Wetboek van Burgerlijke Rechtsvordering, de positie van de rolwaarnemer, de inrichting van een Landelijk Advocaten Tableau (LAT) en de toekomstige rol van de Raden van Toezicht bij arrondissementsgrensoverschrijdende verhuizingen van advocaten. De Orde ziet erop toe dat alle betrokkenen in het uitvoeringstraject worden geconsulteerd.

De Orde, de Raden van Toezicht, de Raad voor de Rechtspraak en de Raden voor Rechtsbijstand zijn thans doende om de voorloper van het LAT⁷ in te richten. De werktitel van dit project is BAR (Basis Advocaten Register). Het is de bedoeling dat register in 2005 te realiseren. In eerste aanleg zullen in dit register de NAW⁸- en beëdigingsgegevens van advocaten worden opgenomen. De gerechten, de landelijke Orde, de plaatselijke Orden en de Raden voor Rechtsbijstand zullen deze bron gebruiken om hun databestanden up-to-date te houden. Advocaten geven hun adreswij-



Aantal leden: 190.
Toelatingseisen Tot lid van de vereniging kunnen worden toegelaten zij die: 1) ten minste zeven jaar als advocaat zijn ingeschreven (geweest). Voor aspirant-leden geldt een termijn van 4 jaar, en 2): een door het bestuur erkende mediationopleiding hebben voltooid.
Cursussen: De vereniging biedt een trainingsprogramma aan voor haar leden, dat

specifiek is afgestemd op de advocaat-mediator.

Andere activiteiten: Elk jaar houdt de vereniging een jaarvergadering, waarbij een actueel onderwerp wordt gecombineerd met de algemene ledenvergadering.

Publiciteit: De vereniging kent een pool van leden die door kennis en ervaring aantoonbare deskundigheid bezitten als mediator en zich als zodanig via de vereniging ten behoeve van derden presenteren. Binnenkort kan dit ook via de website van de vereniging (www.nvvma.nl), waar een uitgebreid cv kan worden geraadpleegd.

"De NVvMA heeft als missie het realiseren van een pool van gekwalificeerde mediation-advocaten voor het bedrijfsleven en overheid in zaken die (onnodig) gejuridiseerd zijn of dreigen te worden. De mediation-advocaat onderscheidt zich van andere mediators doordat hij het juridisch speelveld kent. Juist in gejuridiseerde conflicten is dat van belang. De NVvMA stelt met een specifiek trainingsprogramma leden in de gelegenheid om hun vaardigheden als mediator te verdiepen, en waarborgt daarmee de kwaliteit van de in het bestand op te nemen mediation-advocaten.

Leden van de vereniging zijn via hun registratie bij het Nederlands Mediation Instituut gebonden aan de Gedragsregels voor Mediators, en de daaraan verbonden tuchtrechtspraak. De vereniging overweegt daarnaast om zich aan te sluiten bij het Forum of Mediation Centres van de Union Internationale des Avocats, en de door deze organisatie vastgestelde internationale gedragsregels voor mediators.

De vereniging spant zich in om mediation bij ondernemers bekend te maken; zij is gesprekspartner voor bedrijven, instanties en organisaties die een verbindende, toeleidende of sturende rol bij mediation hebben. De NVvMA ziet als specialisatievereniging van de Orde ook een taak in het stimuleren van de bewustwording bij collegae en confrères omtrent mediation, en de speciale vaardigheden die nodig zijn om cliënten als advocaat bij te staan in mediation. Zij voert daarover overleg met de Algemene Raad. Ten slotte levert de NVvMA een bijdrage aan de ontwikkeling van mediation in het algemeen, onder andere door zich bezig te houden met de juridische problematiek die daarbij speelt."

zingen door aan één centrale administratie. Alle partijen beschikken dan steeds over de juiste gegevens.

De genoemde organisaties 'verrijken' hun bestanden met gegevens die zij voor hun specifieke taak nodig hebben. Bij de Raden voor Rechtsbijstand zijn dit gegevens die samenhangen met de toevoegingen, de plaatselijke Orden houden onder andere opleidingsgegevens bij en de landelijke Orde⁹ verwerkt financiële gegevens (in verband met de hoofdelijke

omslag) en gegevens omtrent beroepsopleiding, de centrale controleverordeningen en de audits.

Het BAR en daarna het LAT zullen een verbetering betekenen ten opzichte van de huidige situatie. Nu is er behoorlijke 'ruis' tussen de circa 44 bestanden¹⁰ waarin basisgegevens van advocaten worden bijgehouden. In de nabije toekomst zal het LAT hét register zijn waarin advocaatgegevens zijn opgenomen.

Transparantie

Bij centrale registratie en publicatie van advocaatgegevens doemt enerzijds het 'Big Brother'-schrikbeeld op. Anderzijds biedt een betrouwbaar register met plusfuncties en – vanzelfsprekend – publicatie op het internet, naar de rechtzoekende toe de mogelijkheid de transparantie van de advocatuur te vergroten.

Het huidige ledenbestand van de Orde is raadpleegbaar op www.alleadvocaten.nl. Naast de NAW-gegevens van de advocaat, is op deze site slechts te zien welke advocaten deelnemen aan de geschillenregeling advocatuur en welke advocaten het 'rechtshulp op maat'-tarief hanteren. Maatschappelijk verantwoord ondernemen houdt echter onder meer in dat de producent de consument toegankelijke informatie biedt over zijn product. Deze maatschappelijke plicht rust ook op de advocaat als juridisch dienstverlener. De beroepsorganisatie kan een belangrijke rol spelen om er voor te zorgen dat de gegevens betrouwbaar zijn.

De simpelste faciliteit naar het publiek is de controle: is meester Jansen inderdaad advocaat?¹¹ Om deze basale controle vollediger te doen zijn, is te bepleiten dat ook schorsingen en schrappingen te 'zien' moeten zijn. Ontzegging van de bevoegdheid het advocatenvak uit te oefenen is immers een gegeven van openbare orde. Het is de vraag of ook minder vergaande tuchtrechtelijke maatregelen raadpleegbaar zouden moeten zijn.¹² Een positieve opvatting daaromtrent zou leiden tot een openbaar tuchtreger.¹³

Eenvoudiger zoeken

Het ontsluiten van meer informatie zou het zoeken naar de juiste advocaat eenvoudiger kunnen maken. Het publiek ervaart dat vaak als lastig. Met logische vragen als: welke advocaat kan mij helpen in mijn conflict met mijn huisbaas? En wat kost dat dan?

De eerste vraag noopt tot uitbreiding van de advocaatgegevens met informatie over specialisatie. Een weerbarstig leerstuk. Niet alleen in Nederland, maar ook binnen de kringen van de CCBE.¹⁴ Het is denkbaar het lidmaatschap van een specialisatievereniging op te nemen. De Orde werkt aan een erkenningsregeling van specialisatieverenigingen waarmee een zekere waarborg naar het publiek zou ontstaan.

Maar wat dan te doen met de advocaten die weliswaar gespecialiseerd zijn, maar verkiezen geen lid te zijn van een specialisatievereniging? Om ook deze advocaten te accommoderen zou de Orde – naar analogie van de werkwijze van de meeste specialisatieverenigingen – per specialisatie¹⁵ minimumeisen voor het aantal te behalen opleidingspunten en het jaarlijks aantal uren in het vakgebied kunnen vaststellen. De kans is groot dat deze eisen lager zullen zijn dan die van de specialisatieverenigingen. De laatste proberen zich immers door opleidingseisen ook in de markt te profileren. Dat tendert naar hogere drempels dan wellicht noodzakelijk voor een 'gemiddelde' praktijk.

In het verleden heeft de Algemene Raad in een opleidingsproject een 'meso'-opleidingsniveau tussen stagiaire en (super)specialist gedefinieerd. Bepaalde cursussen permanente opleiding zouden het predikaat 'meso' krijgen.¹⁶ Door jaarlijks een aantal, nader te bepalen, punten te halen, zou de advocaat in een openbaar (opleidings)register te traceren zijn. Uiteindelijk is deze weg niet bewandeld. Het 'meso'-niveau heeft een plaats gekregen in de leerlijnen van de voortgezette stagiaireopleiding, overigens zonder publicatie. Een gemiste kans die wellicht heroverweging verdient. Het zou het begin hebben kunnen zijn van het bieden van meer inzicht in professionele kwaliteit naar de rechtzoekende.

De afbeelding hierna toont het zoekscherm van de *Find a Lawyer*-site van de *Law Society*. Specialisatie (*areas of law*), talenkennis, deelname aan gefinancierde rechtsbijstand, vaste prijs voor een eerste gesprek en rolstoeltoegang maken deel uit van de zoekmogelijkheden.



Prijs?

Een duidelijke prijs blijkt nog steeds een lastig onderwerp in de balie. Advocaten staan bekend als 'duur' tot 'onbetaalbaar'. In het recente WODC-onderzoek 'De geschillenbeslechtingsdelta 2003'¹⁷ komt deze perceptie weer onverbloemd naar voeren. De gefinancierde rechtsbijstand werkt sinds jaar en dag met vaste prijzen voor bepaalde zaken. Advocaten zouden in betalende zaken wellicht ook meer kunnen gaan werken voor een bepaalde prijs, afhankelijk van het soort zaak.

De Orde schafte in 1997 het referentietarief en calculatieschema af. Het is vreemd dat er nog altijd geen site www.degoedkoopsteadvocaat.nl bestaat, hoewel sinds het loslaten van de vaste prijs in het notariaat al geruime tijd de site www.degoedkoopstentaris.nl actief is. Daarop worden de tarieven van 500 notariskantoren gepubliceerd. Een oorzaak kan zijn dat het werk van de notaris wellicht wat meer *commodity*-geïntendeerd is dan dat van de advocaat.

In tegenstelling tot de vermelding van specialisatie, valt niet te verwachten dat de advocatuur er snel toe over zal gaan om publica-

15 SPECIALISATIE- VERENIGINGEN

Vereniging voor Bouwrecht- Advocaten (VBR-A)

tie van prijzen aan de Orde over te laten. Hoewel er een belang is voor de rechtzoekende, is prijsvorming en prijspolitiek meer een aangelegenheid van het advocatenkantoor. Een selectie op 'rechtshulp op maat' in www.alleadvocaten.nl leidt tot de uitkomst dat circa 1624 advocaten een tarief hanteren dat is toegesneden op de particuliere cliënt. De uitkomst zegt echter niets over de uiteindelijke kosten van de zaak. Het zal meestal gaan om uren maal tarief, de meest gebruikelijke declareermethode.

Ten slotte is het denkbaar dat de Orde de auditverklaring advocatuur¹⁸ met geldigheidsduur opneemt in het register. De Orde houdt bij welke kantoren beschikken over een auditverklaring op basis van de kwaliteitsstandaard 2004. Een mogelijkheid om te raadplegen op dit gegeven is betrekkelijk eenvoudig te realiseren.

Slot

De geschetste onderwerpen zijn suggesties om de voorlichting naar het publiek te verbeteren en uit te breiden. De projecten BAR en LAT kunnen een prima aanleiding zijn om de informatieverstrekking door de Orde over advocaten en advocatenkantoren aan de rechtzoekenden nader te beschouwen.

Veel informatie is al beschikbaar, of kan op eenvoudige wijze beschikbaar komen. Het landelijke register waarin de advocaten zullen zijn opgenomen, kan een duidelijke meerwaarde gaan bieden voor de cliënt. De wenselijkheid en omvang is een zaak van Ordepolitiek en zou onderwerp kunnen gaan uitmaken van beleidsvoorbereiding door de Algemene Raad en besluitvorming door het College van Afgevaardigden.

Noten

- 1 Met medewerking van N. Hupkes, medewerker rechtspraktijk bij de Nederlandse Orde van Advocaten.
- 2 J. Stevens, Regels en gebruiken van de Advocatuur te Antwerpen (Antwerpen, 1990), 15-18
- 3 Jhr. Mr. K.J. Schorer, De advocatie in Utrecht tot omstreeks 1800, deel I (*Advocatenblad* 1924)
- 4 Jhr. Mr. K.J. Schorer, De advocatie in Utrecht tot omstreeks 1800, deel II (*Advocatenblad* 1925)
- 5 E.W.A. Henssen, Twee eeuwen advocatuur in Nederland 1798-1998, 7
- 6 Henssen, 16.
- 7 Het landelijk advocatentableau houdt verband met de voorgenomen afschaffing van de titel procureur.
- 8 Naam, adres en woonplaats.
- 9 De Orde publiceert de informatie uit het ledenbestand in het vademecum personeel en (behoudens e-mail- en faxadressen) ook op de website www.alleadvocaten.nl
- 10 Raden van Toezicht, Landelijke Orde, Gerechten, Raden voor Rechtsbijstand.
- 11 Een *quickscan* bij een zevental rechtbanken in Nederland laat zien dat rechtzoekenden overigens zelden informatie opvragen over inschrijvingen op het tableau. Een aantal keer per jaar wordt er gevraagd of een advocaat ook daadwerkelijk staat ingeschreven. Meestal vraagt de rechtzoekende naar de adresgegevens van de advocaat. Bij een aantal rechtbanken mag er geen informatie worden gegeven en wordt men doorgestuurd naar de betreffende Raad van Toezicht.
- 12 De Law society of New South Wales (www.lawsociety.com.au) publiceert alle tuchtrechtelijke uitspraken niet geanonimiseerd op het web. The solicitors disciplinary tribunal in Engeland publiceert ook alle uitspraken.
- 13 De mogelijke complicaties die er zijn op grond van de Wet persoonsgegevens vallen buiten het bereik van dit artikel. Nadere studie zal ongetwijfeld uitwijzen dat bepaalde gegevens, bijvoorbeeld examenresultaten in de beroepsopleiding of inkomensgegevens in het kader van de opgave HO, beschermd zijn.
- 14 Een van de ambities van de CCBE is een 'European Lawyers Database' waarin de rechtzoekende op specialisatie en talenkennis kan zoeken.
- 15 Zie lijst vademecum.
- 16 Nota beleidsvoornemens opleiding CVA, 15 september 2000.
- 17 WODC, Boom Juridische uitgevers, 2004 zie ook www.wodc.nl
- 18 Sinds de invoering van de kwaliteits-toets 2002 zijn ruim 2000 advocatenkantoren actief in de gefinancierde rechtsbijstand, geaudit.



Aantal leden: 360.
Toelatingseisen: De VBR-A kent leden en kandidaat-leden. Het lidmaatschap kan worden verkregen door advocaten die meer dan zeven jaar zijn ingeschreven en meer dan een derde deel van hun tijd aan het publiek- of privaatrechtelijk bouwrecht besteden. Tot aspirant-lid kunnen worden benoemd advocaten die vier jaar als

zodanig zijn ingeschreven en meer dan een derde deel van hun tijd aan het publiek- of privaatrechtelijk bouwrecht besteden. Slaagt het aspirant-lid voor het examen publiek- of privaatrechtelijk bouwrecht, dan kan hij of zij desgewenst vol lid worden. Deze toelatingseisen zijn vastgelegd in de statuten van de VBR-A. In een van de jaarvergaderingen is besloten om van de leden te eisen dat zij jaarlijks een zestal van de door hen te vergaren opleidingspunten in de sfeer van het bouwrecht moeten hebben behaald. Tevens worden zij geacht jaarlijks een derde van hun tijd aan het bouwrecht te (blijven) besteden. Daarop wordt gecontroleerd.

Cursussen: Ten minste een maal per jaar wordt door de VBR-A een (zware) meerdaagse cursus georganiseerd in het publiekrechtelijk en het privaatrechtelijk bouwrecht, waarbij de VBR-A zich verheugt in de trouwe participatie als docent (en examinator) van een groot aantal gerenommeerde bouwrechtsspecialisten. Daarnaast sluit de VBR-A aan bij de bijeenkomsten van zowel de Vereniging voor Bouwrecht als het Instituut voor Bouwrecht, met welke organisaties nauwe banden bestaan.

Publiciteit: Het staat de leden vrij om hun lidmaatschap op – bijvoorbeeld – het eigen briefpapier kenbaar te maken. In elk geval zijn alle geregistreerde leden te vinden op de website van de VBR-A.

"De VBR-A richt zich op het op een hoger plan brengen van de advocatuurlijke bouwrecht-beoefening, en richt zich daarbij niet alleen op grote kantoren, maar zeker ook op kleine, middelgrote en niche-kantoren. Topspecialisten voorzien cursisten (aspirant-leden) van de VBR-A-opleiding van informatie op hoog niveau, en voor de leden wordt jaarlijks voorzien in voldoende education-permanente-activiteiten op niveau, om zeker te stellen dat de kennis ten minste op niveau blijft. Als gevolg daarvan kan VBR-A-advocaat zich profileren in de wereld van het bouwen, en zich staande houden tussen de juridisch en niet-juridisch geschoolde adviseurs."

'Ons antwoord op dreigende concurrentie is specialisatie'

Adviesbureaus en andere juridische dienstverleners begeven zich op de markt die traditioneel is bestemd voor de advocatuur. Hoe bedreigend zijn deze nieuwe spelers? En hoe wapenen advocaten zich ertegen? 'De grootste concurrent van een advocaat is een andere advocaat.'

Michel Knapen
journalist

Het is druk rond het station van 's-Hertogenbosch. Niet alleen met reizigers, maar ook met de vele juristen die er werken. Bij de lokale rechtbank, het hof of het parket, die alle zijn gehuisvest in het belendende Paleis van Justitie. Vele anderen werken bij de advocatenkantoren die in de directe omgeving goed zijn vertegenwoordigd.

En allemaal doen ze hun ding. Niet alleen het gewone juridi-

sche werk, maar ook: opdrachten binnenhalen, nieuwe markten verkennen, de concurrent een slag voorblijven. Die concurrenten zijn heel vaak advocaten van een paar straten verderop, maar steeds vaker ook juridische adviesbureaus, rechtsbijstandverzekeraars en virtuele juristen die via internet hun diensten aanbieden.

'Eigenlijk hebben we daar niet zo veel last van', zegt Gijs van der Flier, maatschappijvoorzitter van Van Leeuwen Van der Eerden ('s-Hertogenbosch). Precies dat antwoord geven ook Peter van Gool van Ten Holter Advocaten (Dordrecht) en Math Busch, een eenpitter uit het Limburgse Nieuwstadt, als hen de vraag wordt voorgelegd hoe zij tegen 'nieuwe concurrenten' aankijken. Maar na het aanvankelijke 'niet zo veel last' komen ze wel met voorbeelden waaruit blijkt dat de nieuwe juridische dienstverleners, de niet-advocaten, wel degelijk op hún markt actief zijn – of actief gaan worden.

De nieuwe concurrenten zijn soms bijna fysiek voelbaar. Wie bij Van der Flier voor het raam staat, en met een bochtje om een ander nabijgelegen gebouw zou kunnen kijken, ziet zó de papieren op de bureaus van rechtsbijstandverzekeraar DAS liggen. Gaan daar de



Gijs van der Flier



Vereniging Insolventierecht Advocaten (INSOLAD)

Zo sparen mensen tijd bij de advocaat uit en dat kost mij omzet

cliënten van Van Leeuwen Van der Eerden naartoe, als ze ‘een ander’ zoeken?

Van der Flier moet het antwoord schuldig blijven. ‘Misschien hebben ze geen juridische bijstand meer nodig als ze niet naar ons terugkomen,’ zegt hij. ‘We merken wel dat onze tegenpartijen steeds vaker worden bijgestaan door rechtsbijstandverzekeraars en brancheorganisaties, zoals de Bovag. In die zin is er concurrentie van buiten de advocatuur. Het zijn immers mensen die advocaten als cliënt hadden kunnen hebben.’ Ook op een andere manier voelt de advocatuur concurrentie. ‘Vooral grote cliënten werken meer met eigen juristen en wachten langer voordat ze met een zaak naar ons komen.’

Wie echter een stuk gemakkelijker omgaat met nieuwe concurrenten is de Haarlemse alleenzitter Frans van Velsen (‘Ik heb in het geheel géén concurrentie van deze toetreders’). Want die zijn er volgens hem helemaal niet: de deurwaarder, het juridisch adviesbureau en de vakbond – ze zijn er immers altijd al geweest. Het is de kunst je van deze groep te onderscheiden, tipt Van Velsen. Sneller werken dan anderen, goed bereikbaar zijn, goed communiceren en vooral: niet méér zaken aannemen dan je met handhaving van je kwaliteitsnormen kunt behappen. ‘Als je zo werkt, heb je van geen enkele concurrent last, ook niet binnen de advocatuur.’

Shopper

Toch merkt Math Busch, sinds achttien jaar advocaat en het grootste deel daarvan eenpitter, dat het niet meer zo vanzelfsprekend is dat mensen met juridische problemen bij advocaten aankloppen. Nu de tarieven al weer jaren vrij zijn, komt het steeds vaker voor dat cliënten gaan shoppen. Hij krijgt dan ook regelmatig vragen over de prijs, en moet niet alleen concurreren met collega-advocaten in zijn directe omgeving, maar ook met de nieuwe toetreders. Die doen zich in de meest onverwachte gedaanten voor.

Busch, die alleen familierecht doet: ‘Cliënten bereiden zich steeds beter voor. Ze hebben boeken als *Duizend vragen over echtscheidingen* gelezen, ze hebben informatie gehaald bij *Postbus 51* of bij echtscheiding.nl. Ze stellen zelf een eerste versie op van een convenant voor boedelscheidingen, ook die modellen staan op internet. Zo sparen mensen tijd bij de advocaat uit en dat kost mij omzet. Dat is echt meer vergeleken met vijf jaar geleden.’

Dat is een standpunt van uren-boeren, reageert Van Velsen. ‘Als je leefde van dat wat de klant van het web kan plukken én begrijpen, was je als advocaat overbodig. Ik hoor het de huisarts al zeggen: sinds de site dokter.nl er is, krijg ik op eens veel minder vragen over aambeien. Dat scheelt toch echt omzet hoor.’

Tegenover de dreiging van de concurrentie plaatst Peter van Gool, part-



“INSOLAD werd opgericht in 1991 en heeft onder meer als doel het bevorderen van de deskundige beroepsuitoefening door advocaten op het gebied van insolventierecht. INSOLAD tracht dit doel onder meer te bereiken door het organiseren van studiebijeenkomsten (workshops) en opleidingen of het verlenen van medewerking daaraan. INSOLAD heeft

thans 480 leden (282 volwaardige leden en 198 aspirant-leden). Voor het volwaardig lidmaatschap van INSOLAD komen in aanmerking advocaten die gedurende ten minste zeven jaar advocaat zijn, gemiddeld ten minste 400 voor vergoeding in aanmerking komende uren per jaar besteden aan insolventierecht en op dat terrein een ruime mate van deskundigheid bezitten en die de INSOLAD/Grotius Specialisatieopleiding Insolventierecht met goed gevolg hebben afgerond. Leden zijn verder verplicht om de twee jaar een Vervolgopleiding Insolventierecht te volgen en jaarlijks minimaal twee workshops bij te wonen. Tot aspirant-lid van de vereniging worden advocaten toegelaten die na een voltooide stage langer dan twee jaar als advocaat zijn ingeschreven, gemiddeld ten minste 250 voor vergoeding in aanmerking komende uren per jaar besteden aan het Insolventierecht en die op aantoonbare wijze bezig zijn zich te bekwamen in de praktijk van het Insolventierecht.

Naast de workshops en een jaarlijks congres organiseert INSOLAD de Specialisatieopleiding Insolventierecht, Vervolg cursussen Insolventierecht en sinds 2000 de INSOLAD/EUR-cursus Financiële Economie voor Curatoren. INSOLAD is door de Nederlandse Orde van Advocaten erkend als opleidingsinstituut.

INSOLAD voert geen actief beleid dat er toe zou moeten leiden dat leden zich mogen laten voorstaan op het lidmaatschap. Wel tracht INSOLAD te stimuleren dat haar leden het niveau van hun praktijkuitoefening permanent trachten te verhogen. Illustratief is in dit verband dat INSOLAD doende is een set standaardregels (de zogeheten ‘INSOLAD Praktijkregels’) op te stellen die naar verwachting in het najaar van 2004 door de algemene ledenvergadering zal worden vastgesteld. De INSOLAD Praktijkregels beogen een richtinggevend kader te bieden voor de uitoefening van de insolventierechtpraktijk door de leden van INSOLAD.

Vanzelfsprekend houdt INSOLAD actief de ontwikkelingen op wetgevend terrein bij, onder meer de op korte termijn te verwachten ingrijpende aanpassing van de Faillissementswet.”



Foto: Jessica Hooghiemstra

Frans van Velsen

ner bij Ten Holter Advocaten in Dordrecht voor de afwisseling een positief geluid. Er is immers ook een categorie weggevallen die voor de advocatuur een potentiële bedreiging vormde: de accountancy. ‘Accountants waren een belangrijke speler op onze markt maar hebben die rol niet mogen waarmaken’, zegt Van Gool, die echter ook erkent dat zijn markt langzaam versnipperd raakt. Voor een deel heeft dat laatste te maken met de traditie waaruit Ten Holter komt: juridische bijstand voor de staalbouw rondom Dordrecht. ‘Jaren geleden werd er binnen de FME, het werkgeversverbond in de metaal, een juridische dienst opgezet die zich voornamelijk bezighield met P&O en arbeidsrecht. Deze dienst beschouwen we nog steeds als een concurrent. De dienst heeft inmiddels advocaten in loondienst en manifesteert zich nu als een advocatenkantoor. In die zin kunnen we daarmee eerlijk concurreren.’

Ook rechtsbijstandverzekeraars snoepen aan de markt van advocaten, weet Van Gool: ‘Ze beschikken over een gigantisch marketingapparaat waarmee ze de markt kunnen bewerken. Hebben mensen eenmaal een polis afgesloten, dan proberen ze ook cliënten binnen te halen voor andere diensten.’ Vooral kantoren die zich richten op particulieren hebben te duchten van die dreiging, meent hij.

Persoonlijke benadering

Hoe krijg je cliënten en hoe behoud je ze, steeds vaker gaat het daar om. ‘Advocaten concurreren nog steeds vooral met andere advocatenkantoren’, zegt Van der Flier. ‘En die concurrentie is groter dan de concurrentie met andere juridische dienstverleners. Maar de rechtsbijstandassuradeurs, brancheorganisaties en deurwaarders komen wel op, we moeten de ogen er niet voor sluiten.’ Wel denkt de Bossche advocaat dat hij en zijn collega’s iets te bieden hebben waarover de alternatieve dienstverleners niet beschikken. Zo werken rechtsbijstandverzekeraars en brancheorganisaties anoniem. ‘Bij hen ontbreekt de persoonlijke benadering. Bedrijven komen dan ook naar ons en zeggen: “Jullie proberen er tenminste iets van te maken.” Ons voordeel is ook dat wij kunnen procederen. De

Aan specialisatie is geen behoefte, tenzij het gaat om zeer bijzondere vragen

kracht van de advocatuur zit in de ervaring die we hebben in het proces- en bewijsrecht.’

De vraag is echter of dat voldoende is om de markt veilig te stellen voor ‘de anderen’. ‘Wij moeten het hebben van onze schaalgrootte waarmee we op nog een andere manier onderscheidend vermogen kunnen bieden aan onze cliënt’, reageert Peter van Gool van Ten Holter, een kantoor met zeventien advocaten. ‘We bestrijken niet alle rechtsgebieden maar wát we doen, doen we op een gespecialiseerd niveau.’

Dat was vijftien jaar geleden anders. Het kantoor, dat nu tachtig jaar bestaat, kende ooit alleen generalisten en had veel klanten in de aannemerij. Na verloop van tijd kregen de advocaten bepaalde voorkeursgebieden wat leidde tot de vorming van secties. Van Gool zegt zich te verbazen dat de specialisatie in de advocatuur niet in een hoger tempo verloopt. Naast het oprichten van secties heeft Ten Holter op een andere manier getracht zich te onderscheiden van de concurrentie. ‘Dit lukte onder meer doordat wij in 1995 als eerste Nederlandse advocatenkantoor een ISO-certificaat wisten te behalen. Groot voordeel voor de cliënt is dat hij van tevoren exact weet waar hij aan toe is.’

Dat de juiste specialisatie niet-advocaten buiten de markt kan houden, bewijst de praktijk van Busch wel, die vooral echtscheidingen doet. ‘Bij een scheiding kún je niet eens zonder advocaat. In die zin heb ik geen hinder van andere juridische dienstverleners die geen advocaat zijn.’

Specialisatie

Gijs van der Flier is van mening dat een kantoor niet zonder specialisaties kan. ‘Wel moeten advocaten generalistische kennis hebben, dus ook de algemene praktijk – verbintenissen- en procesrecht – beheersen. Je moet je niet te snel verkokeren tot één specialisatie, want alle rechtsgebieden hangen met elkaar samen. Je zult dus alle ontwikkelingen moeten bijhouden. Cliënten beschouwen dat als een voordeel. We hebben generalistische denkers nodig, maar zij moeten wel ergens specialist in zijn.’ Die werkwijze biedt volgens Van der Flier voordelen boven bijvoorbeeld rechtsbijstandverzekeraars. ‘Die zijn zéér gespecialiseerd, vaak in arbeidsrecht. Maar juist op dat gebied is het een beperking als ze alleen optreden in arbeids-

Ik zie in mijn omgeving de gekste dingen gebeuren, hoge tarieven die nergens door zijn gerechtvaardigd

zaken. Juridisch adviseurs hebben weer als nadeel dat ze geen verplichte opleiding kennen, en dus niet altijd onze kwaliteit kunnen bieden.'

Math Busch uit het Limburgse Nieuwstadt heeft zich bewust gespecialiseerd om de concurrentie van andere advocaten voor te blijven. Maar hij doet het ook omdat hij familierecht gewoon leuk vindt. 'Veel advocaten worden tureluurs van al die huwelijksproblemen aan hun bureau. Ook omdat de rechter een specialist is, zou de advocaat dat ook moeten zijn. Dan is de kans dat hij fouten maakt het kleinst. Ik verwacht dat over tien, twintig jaar advocaten met een algemene rechtspraktijk geen verzekeringen meer kunnen afsluiten: het risico dat zij fouten maken, wat de verzekeraar geld kost, is te groot.' Volgens Busch is de ware professionele advocaat een specialist. 'Ben je geen specialist, dan moet je bij bepaalde zaken veel opzoeken, zaken die je eigenlijk had moeten weten maar nu in rekening moet brengen bij de cliënt. Dat kan eigenlijk niet. Cliënten hebben meer vertrouwen in je als je één rechtsgebied doet, en dat goed doet.'

Concurrentie

Daarmee is nog niet de vraag beantwoord of meer concurrentie goed is voor de cliënt. Van Gool denkt van wel. 'Ons antwoord op dreigende concurrentie is specialisatie. Zaken worden beter behandeld en in minder tijd. Of dan ook de tarieven omhoog gaan, juist omdat we de specialist zijn? Ik zie in mijn omgeving de gekste dingen gebeuren, hoge tarieven die nergens door zijn gerechtvaardigd. Het kan zijn dat ook onze facturen door deze ontwikkeling hoger uitvallen, maar voor de cliënt is het belangrijkste: vertrouwen in een goede behandeling.'

Die neiging tot specialisatie is aan Van Velsen, tevens voorzitter van de Belangenvereniging van Ondernemende Advocaten (BOA) niet besteed,



Foto: Kees Beekmans/Verbeeld

Peter van Gool



Vereniging van Milieurecht Advocaten (VMA)



Aantal leden: 60 leden en 25 aspirant-leden.

Toelatingseisen: Zeven jaar advocaat waarvan de laatste drie jaar milieurecht (in combinatie van publiek- en privaatrecht) gedurende een derde van de normale (full-time) werktijd en specialistische deskundigheid (in principe Grotius Opleiding Milieurecht). Het beoogde lidmaatschap moet worden ondersteund door drie VMA-leden.

Andere activiteiten: Actualiteitendag en najaarsbijeenkomst.

Publiciteit: Leden mogen zich laten voorstaan op lidmaatschap, maar niet door het voeren van een beeldmerk.

"Het milieurecht is zeer divers. Het loopt van aansprakelijkheid voor verontreiniging van water, bodem en lucht tot bestemmingsplannen en bouwvergunningen, van milieuvergunningen en de aanleg van infrastructuur tot de afvoer van afvalstoffen en de uitstoot van ammoniak door varkenshouderijen. Ook qua fundamenten is het milieurecht divers: naast de civiele en bestuursrechtelijke pijlers heeft het milieurecht – en daarmee de vereniging – een niet onbelangrijke strafrechtelijke poot. Wil men als op het gebied van het milieurecht professioneel de advocatuur kunnen bedrijven, dan is specialisatie onontbeerlijk.

De Vereniging van Milieurecht Advocaten (VMA) is opgericht in 1991. De vereniging heeft als doel het bevorderen en bewaken van een deskundige beroepsuitoefening door haar leden op het gebied van het milieurecht. Het lidmaatschap van de VMA beoogt een kwaliteitskeurmerk te zijn dat ook tegenover de buitenwereld waar wordt gemaakt. De toelatingseisen zijn daarom streng. Wanneer men nog niet aan alle eisen voldoet, kan men aspirant-lid worden. Aspirant-leden mogen deelnemen aan de vergaderingen en (voorzover er plaats is) cursussen, maar hebben geen stemrecht.

De vereniging organiseert voor haar leden jaarlijks onder auspiciën van de Grotius Academie een actualiteitendag. Op die dag passeren alle nieuwe ontwikkelingen op de diverse onderdelen van het milieurecht (Nederlands en Europees milieubestuurrecht, milieuaansprakelijkheidsrecht en milieustrafrecht) de revue. Verder is er elk najaar een bijeenkomst waarin een of twee zorgvuldig geselecteerde onderwerpen worden uitgediept. Van de leden wordt verwacht dat zij deelnemen aan de door de vereniging georganiseerde activiteiten. Stok achter de deur daarbij is dat een lid gehouden is om gedurende drie achtereenvolgende jaren twaalf opleidingspunten in het kader van de VMA te halen.

Er wordt wel voor gewaakt dat er geen 'overspecialisatie' ontstaat. De milieurechtadvocaat moet binnen zijn rechtsgebied breed inzetbaar zijn en blijven. Alleen dan is de professionaliteit gewaarborgd."



Foto: Erik van der Burgt/Verbeeld

Math Busch

sterker – hij moet er niets van hebben. ‘Advocaten roepen vooral wat zij denken dat de cliënt zo graag wil horen: dat hij kwaliteit biedt en dat hij specialist is. Maar daar gaat het niet om. De klant heeft een probleem en zoekt een oplossing, geen toegepaste wetenschap. Aan specialisatie is geen behoefte, tenzij het gaat om zeer bijzondere vragen. Een ritje van huis naar de bakker vereist geen Ferrari, die is daarvoor zelfs volkomen ongeschikt. Advocaten kunnen beter een paar Volkswagens in verschillende uitvoeringen in huis hebben.’

Volgens Van Velsen zijn cliënten vrijwel nooit in staat de kwaliteit van het werk van de advocaat inhoudelijk te beoordelen. Wél of de advocaat meedenkt, communiceert, en dáár moet de aandacht dus op gericht zijn. ‘En op snelheid. Voor de klant geldt: “Een snelle advocaat is goede advocaat”.’ Van Velsen is van mening dat de drang naar specialisatie op een fout uitgangspunt berust. ‘Specialisatie gaat over kennis, maar het advocatenvak is voor tachtig procent kunde. Een goed advocaat is geen wetenschapper maar een vaardige probleemplosser. Die moet ook niet leveren wat al door anderen wordt aangeboden, zoals informatie op het internet. Als de klant goed geïnformeerd binnenkomt is dat prima. Dat kost advocaten geen uren, het bespaart ze juist uren waarin ze dan hun échte werk kunnen doen. Dat verhoogt dus juist het peil.’

Het risico dat zij fouten maken, wat de verzekeraar geld kost, is te groot

Rolls Royce

Lastiger wordt het om aantrekkelijk voor de cliënt te blijven, of zoals marketeers het uitdrukken: blijvend te penetreren op de markt. Van Leeuwen Van der Eerden heeft eens een marktkraam voor het pand geplaatst, op de dag dat er een gemeentelijke stadswandeling langs het kantoor werd georganiseerd. ‘Dat wilden vooral de jonge honden van het kantoor.’ Verder worden er seminars georganiseerd, neemt het aantal lezingen voor de Kamer van Koophandel toe, evenals *in house*-lezingen voor grote cliënten. ‘We moeten er rekening mee houden dat de juridische dienstverleners dit alles ook gaan doen’, constateert Van der Flier.

Daarnaast organiseert zijn kantoor ter gelegenheid van het 125-jarige jubileum een symposium over een onderwerp dat voor de afwisseling eens níets te maken heeft met de advocatuur. ‘Dat gaat over mensen die overal buiten de boot dreigen te vallen, en hoe de instellingen daarmee omgaan. Zie het als een vorm van maatschappelijk verantwoord ondernemen. We zijn als advocaten al zo veel bezig met geld, omzet, uren en targets. Er is méér op deze wereld dan alleen dat. Advocaten

moeten weer op de bres, mensen helpen, idealistisch worden. Ook hiermee willen we ons ook onderscheiden.’

Busch probeert zijn markt te beschermen door onder andere advertenties te plaatsen in de *Gouden Gids*, waar hij, als enige in zijn regio, het aantal ervaringsjaren bij zet. Ook heeft hij wel eens geadverteerd in een lokaal blaadje, op de pagina met trouwerijen. ‘Stond ik tussen de bakker die de bruidstaart leverde en de autoverhuurder

die de Rolls Royce reed. Dat heeft niks opgeleverd. Het ging mij om juridisch advies over huwelijken, maar iedereen dacht dat ik de echtscheiding al wilde regelen.'

Tuchtrechtelijke veroordelingen

Het is ook de vraag of de advocatuur transparanter moet worden, zodat cliënten een betere afweging kunnen maken tussen de ene en de andere juridische dienstverlener. Brochures en websites zouden dat kunnen ondersteunen, maar wat moet daar in en op staan? Waar de advocaat heeft gestudeerd, zegt volgens de geïnterviewden helemaal niets. Tarieven? Van der Flier: 'Elke zaak is anders, dus vaste tarieven zeggen niet veel. We zijn trouwens al transparant: tijdens het eerste halfuur vertellen we zo goed mogelijk wat een zaak gaat kosten.'

Ook is wel geopperd om tuchtrechtelijke veroordelingen op de site te vermelden. Dat zou van Peter van Gool best kunnen, maar hij plaatst er wel kanttekeningen bij. 'Een veroordeling hoeft niet alles te betekenen. Het suggereert veel en zegt minder dan gerechtvaardigd'. Ook Van der Flier is er geen voorstander van. 'Je gaat dan mensen afrekenen op één fout. Het kan best zijn dat de advocaat ooit een beoordelingsfout heeft gemaakt. Vermeld je dat op de site, dan werkt dat stigmatiserend – ik neem het woord demoniserend maar niet in de mond. Als iemand drie weken is geschorst, is hij dan gediskwalificeerd voor de toekomst? Nee, want dan zou hij wel zijn geschrapt. Strafbladen zijn toch ook niet vrij toegankelijk?' Beter zou het volgens Gijs van der Flier zijn wanneer advocaten hun beperkingen duidelijk maken, zodat cliënten weten dat deze advocaat een bepaalde zaak níet kan doen. 'En als ze die zaak toch aannemen, dán zou hij tuchtrechtelijk moeten worden veroordeeld.'

Het vermelden van de naam van de (grote) cliënt op de site? Als ze er geen bezwaar tegen hebben, waarom niet, redeneert Peter van Gool. 'Maar wat zegt dat? Ik ben een keer procureur geweest voor Michael Jackson, maar méér dan een procuraat was het niet. Schep ik niet een verkeerd beeld als dat op mijn site staat?'

Een site heeft de Haarlemse advocaat Frans van Velsen niet, maar hij toont zich een groot voorstander van transparantie – maar alstublieft niet door op sites te vermelden waar iemand heeft gestudeerd en of het kantoor een ISO-certificaat heeft. 'Dat is allemaal kul, de klant koopt er niets voor. Waar het echt om gaat – versta je je vak – is aan de buitenkant niet te meten. Deskundigheid is een ernstig overgewaardeerd element en dat komt omdat dát een makkelijke parameter is. Er is vrijwel geen enkel gebied dat echt niet te behappen is door een generalist, als die maar bereid is zich in de materie te verdiepen. Bij de overgrote meerderheid van de zaken gaat het om goede *fact-finding* en andere vaardigheden.'

Zuiniger

Het is de vraag of alle strategieën die nu op talloze advocatenkantoren worden uitgebreed voldoende zijn om nieuwe juridische toetreders een stap voor te zijn. Of gaan er binnen de advocatuur koppen rollen? 'Nederland heeft een lage advocatendichtheid, dus als we ons werk goed blijven doen dan vallen er geen klappen', meent Van der Flier. 'Wel moeten advocaten het zuiniger aan gaan doen, het groeit niet meer tot de hemel – als dat al ooit zo is geweest. Omzetten zullen dalen als gevolg van concurrentie met niet-advocaten. Niet dat ik dat direct verwacht, we moeten er wel rekening mee houden.'



Vereniging Informaticarecht Advocaten (VIRA)



Aantal leden: 58 leden en 21 aspirant-leden.

Toelatingseisen: Voor aspirant-lid stageverklaring en afgelopen jaar minstens een derde deel van de fulltime werktijd besteed hebben aan ICT-recht. Toelatingseisen voor lid: zeven jaar advocatuur waarvan de afgelopen twee jaar minstens een vierde deel van de fulltime werktijd besteed hebben aan ICT-recht.

Cursussen: Voorjaars- en najaarsbijeenkomst, Grotius Academie terugkomdag in samenwerking met de Grotius Academie.

Andere activiteiten: Algemene ledenvergadering gevolgd door de najaarsbijeenkomst.

Publiciteit: Leden kunnen aangeven dat zij lid zijn van de VIRA.

"De Vereniging Informaticarecht Advocaten (VIRA) is een vereniging voor advocaten die gespecialiseerd zijn in het ICT-recht. Leden van de VIRA geven advies en voeren procedures, onder meer over automatiseringscontracten, intellectuele eigendomsaspecten (zoals auteursrecht, octrooirecht, databankenrecht en domeinnamen), internet/intranet, aansprakelijkheid, outsourcing, telecommunicatie en privacy. Daarnaast zijn er nog tal van andere gebieden waarop een VIRA-advocaat kan adviseren en procederen.

De vereniging organiseert twee maal per jaar een bijeenkomst voor haar aspirant-leden en leden. Deze bijeenkomsten zijn vaak – al dan niet tegen geringe vergoeding – toegankelijk voor derden, zoals leden van de rechterlijke macht en andere geïnteresseerden. Eén bijeenkomst heeft een puur juridisch-inhoudelijk karakter, zoals de rol van een automatiseringsdeskundige in procedures. De tweede bijeenkomst is meer praktijkgericht.

Daarnaast organiseert de VIRA in samenwerking met de Grotius Academie één keer per jaar een terugkomdag voor advocaten die de Specialisatieopleiding Informaticarecht van de Grotius Academie gevolgd hebben. De terugkomdag levert zes opleidingspunten voor de Permanente Opleiding op. De voor- en najaarsbijeenkomsten zijn middagbijeenkomsten. Deze leveren twee of drie opleidingspunten per bijeenkomst op.

Op dit moment bereidt het bestuur van de VIRA een voorstel voor voor wijziging van de lidmaatschapseisen. Dit voorstel zal nog dit jaar aan de leden worden voorgelegd. Het vereiste van drie jaar advocatuur voor aspirant-leden blijft. In plaats van de huidige eis van zeven jaar advocatuur, volstaat straks vijf jaar advocatuurlijke ervaring om volledig lid te worden. Zowel het aspirant-lid als volledig lid moet 40% van de fulltime werktijd besteden aan ICT-recht. In het kader van opleidingsvereisten wil het bestuur een jaarlijkse controle invoeren, in die zin dat leden en aspirant-leden zes opleidingspunten voor de Permanente Opleiding moeten besteden aan ICT-recht."

'Meer concurrentie, maar het werk verdeelt zich prima'

Ondervinden de grote, internationale kantoren ook concurrentie van niet-advocaten? En hoe gaan zij daarmee om? Een tweegesprek tussen Jaap Hamming en Hermine Voûte, beiden partner bij de Amsterdamse vestiging van Loyens & Loeff.



Jaap Hamming en Hermine Voûte

Foto: Jessica Hooghiemstra

Voelt u de concurrentie van niet-advocaten al?

Hermine Voûte: 'Advocaten werken onder een beschermde naam, maar het werk dat ze doen is niet hun exclusieve domein, zoals in Duitsland. We richten ons op de grote en middelgrote ondernemingen, en op dat deel van de markt komen we eigenlijk geen niet-advocaten tegen. Het aanbod van werk is er in elk geval niet minder op geworden.'

Jaap Hamming: 'Ik ben wat minder stellig dan Hermine. In mijn sector, het vastgoedrecht, kom ik regelmatig contractjuristen tegen. Met name gemeenten laten zich vaak bijstaan door juristen van projectbureaus. Die zijn goedkoper dan advocaten. In het algemeen geldt: waar de belangen groot zijn, kiezen ondernemingen eerder voor grote advocatenkantoren.'

Voûte: 'Natuurlijk is in het arbeidsrecht, mijn vakgebied, de markt ook verdeeld. De advocaat op de hoek of het juridisch advieskantoor doen de meer simpele ontslagzaken. Cliënten zoeken ook wel informatie op goudenhanddruk.nl. In ingewikkelde zaken, zoals het CAO-recht is onze toegevoegde waarde het grootst.'

Hamming: 'Opmerkelijk genoeg ondervinden we van de advocaat in dienstbetrekking weinig concurrentie. Die beroepsgroep is niet echt van de grond gekomen.'

Voûte: 'We merken ook dat cliënten zich op allerlei manieren in de zaak hebben ingewerkt. Hun expertise is toegenomen en dat is een goede ontwikkeling. Deze cliënten stellen de juiste vragen en kunnen ook onze vragen goed beantwoorden. Dat komt de behandeling van de zaak ten goede. We draaien dan wel minder uren, maar daar gaat het niet om: het gaat om de kwaliteit van het juridisch advies. We blijven aan het werk door goede adviezen, niet door uren te draaien.'

U kunt niet ontkennen dat er steeds meer spelers op de markt komen.

Hamming: 'Klopt. Maar wij hebben niet de pretentie om het eenvoudige werk te doen, ook al zijn we daar niet vies van. We hebben nu eenmaal een heel eigen rol. Neem een onderneming die naar de beurs wil. Deze zal zeker naar zijn bank gaan voor een advies, maar uiteindelijk stellen advocaten het contract op.'

Voûte: 'Er wordt steeds meer een beroep gedaan op juridische dienstverlening. Er is wel meer concurrentie, maar het werk verdeelt zich prima.'

Hamming: 'Er is een evenwicht ontstaan waarmee wij niet ongelukkig zijn. Wij krijgen als kantoor datgene waarop we ons richten.'

Voûte: 'Het is de wel de vraag of dat zo blijft. Er zullen binnen een paar jaar ook juridische adviesbureaus komen die zich richten op beursintroductions of *due diligence*.'

Hamming: 'Deze zullen moeite hebben om op onze markt met ons te concurreren. Wij werken vanuit een langjarige traditie en hebben veel geïnvesteerd in knowhow. Toch moeten de grote, internationale kantoren alert blijven. Omdat we de markt goed kennen, kunnen we op tijd reageren en de concurrent die geen advocaat is, voor zijn.'

Hoe dan?

Voûte: 'In België richten grote advocatenkantoren al aparte bureaus in die werkzaamheden verrichten die "gewone" juridische adviseurs ook zouden kunnen doen, zoals sociale secretariaten. Zo weten ze te voorkomen dat concurrenten bij hun cliënten binnenkomen. Ik sluit niet uit dat in Nederland hetzelfde gaat gebeuren.'

Hamming: 'Daarnaast zullen advocatenkantoren meer inspelen op de behoefte van cliënten om advocaten bij hen te detacheren. Zo bieden ze niet alleen een extra service aan maar nemen ook de wind uit de zeilen van de nieuwe concurrenten. Wij doen dat nu al.'



RECRUITER M/V

NautaDutilh biedt juridische dienstverlening op het hoogste niveau. Om die kwaliteit te handhaven en te verbeteren, werven onze recruiters uitsluitend de beste juristen. Die advocaten, notarissen en belastingadviseurs vinden bij ons een inspirerende werkomgeving waarin zij het beste uit zichzelf en elkaar halen. Ter versterking van ons wervingsteam (standplaats Rotterdam) zoeken wij een recruiter die juridisch toptalent weet te spotten. In nauwe samenwerking met je collega-recruiter ben je verantwoordelijk voor alle wervingsactiviteiten zoals banenmarkten, kantoorbezoeken en sponsoring. In overleg met de marketingafdeling 'bewerk' je de doelgroep. Je neemt de eerste briefselectie voor je rekening en coördineert het

verdere selectieproces. Met student-stagiaires voer je zelf de selectiegesprekken. Ook onderhoud je contacten met universiteiten en met faculteits- en studentenverenigingen. De recruiter die wij op het oog hebben, heeft een afgeronde (juridische) universitaire opleiding. Nog steeds thuis in de studentenwereld maar met de (levens)ervaring om toptalent te herkennen. Dat vereist empathie, overtuigingskracht, organisatietalent en creativiteit. Relevante ervaring is een pre. Bel voor meer informatie mr. Marieke van der Breggen: 010 - 224 01 15. Stuur je schriftelijke sollicitatie met c.v. uiterlijk 1 oktober a.s. naar NautaDutilh, t.a.v. mr. Willemijn Arends, Postbus 1110, 3000 BC Rotterdam. Of: willemijn.arends@nautadutilh.com.



 ADVOCATEN NOTARISSEN BELASTINGADVISEURS

Amsterdam Rotterdam Brussel Luxemburg Londen New York

Nederlandse Vereniging van Strafrechtadvocaten (NVSA)

15
SPECIALISATIE-
VERENIGINGEN



Aantal leden: 302.

Toelatingseisen: Gewone leden worden toegelaten wanneer zij: ten minste zes jaar als advocaat zijn ingeschreven, de Specialisatieopleiding Strafrecht van het Pompe-instituut met goed gevolg hebben voltooid, ten minste 500 uur per jaar aan de behandeling van strafzaken besteden en jaarlijks ten minste acht opleidingspunten op het gebied van het strafrecht behalen. Aspirant-leden worden toegelaten wanneer zij ten

minste vijf jaar als advocaat zijn ingeschreven en aan dezelfde eisen voldoen, met uitzondering van het vereiste met betrekking tot de Specialisatieopleiding. Het aspirantlidmaatschap duurt maximaal drie jaar. Het bestuur kan dispensatie verlenen van het vereiste met betrekking tot de Specialisatieopleiding wanneer kandidaat-leden kunnen aantonen op andere wijze voldoende opleiding te hebben genoten. Steekproefsgewijs wordt nagegaan of de leden aan deze toelatingseisen blijven voldoen.

Cursussen: Jaarlijks organiseert de vereniging, vaak in samenwerking met een PAO-bureau van een van de universiteiten, twee cursussen van telkens twee dagdelen, of in elk geval zoveel cursussen dat de leden door het deelnemen aan die cursussen aan hun jaarlijks benodigde aantal strafrechtelijke opleidingspunten komen.

Andere activiteiten: Twee maal per jaar organiseert de vereniging een algemene ledenvergadering. Vast onderdeel daarvan vormt een twee uur durend inhoudelijk gedeelte waarin een actueel strafrechtelijk onderwerp door twee sprekers wordt belicht. Voor het bijwonen van dit inhoudelijk gedeelte kent de Orde eveneens opleidingspunten toe. Daarnaast organiseert de vereniging een maal per twee jaar een tweedaags congres.

Publiciteit: Leden mogen hun lidmaatschap van de vereniging aan hun cliënten kenbaar maken. De vereniging kent (nog) geen beeldmerk.

"De NVSA heeft drie statutaire doelstellingen: 1) het bevorderen van deskundige beroepsuitoefening door het organiseren van opleiding, studiebijeenkomsten en onderlinge informatieuitwisseling, 2) het bewaken en bevorderen van kwalitatieve regelgeving voorzover die van directe invloed is op een deskundige beroepsuitoefening, en 3) al datgene wat voor een goed functioneren van een verdediging in strafzaken dienstig is.

De NVSA is in 1993 opgericht om de strafrechtadvocatuur een gezicht te geven binnen de Orde, en een gesprekspartner te zijn voor de Orde zelf en andere organisaties. Haar leden kunnen profiteren van door de NVSA aangeboden opleidingsmogelijkheden, maar ook van de mogelijkheden tot onderling contact die de vele bijeenkomsten per jaar bieden. Voorts bestaat op grond van het lidmaatschap van de vereniging een recht op een forse korting op de Nieuwsbrief Strafrecht, die haar oorspronkelijke status van nieuwsbrief van de vereniging ver is ontstegen sinds de Sdu de publicatie daarvan op zich nam.

De vereniging behartigt waar nuttig en nodig de gezamenlijke belangen van haar leden. Dit doet zij bijvoorbeeld middels het voeren van procedures, het benaderen van diverse instanties en autoriteiten en het publiceren van artikelen en opiniërende stukken in vaktijdschriften en de media. Tevens tracht de vereniging een spreekbuis te vormen voor opvattingen en gevoelens van haar leden door deze in de media naar voren te brengen.

Ten slotte moet vermeld worden dat de vereniging vorig jaar het Statuut voor de raadsman in strafzaken heeft aangenomen. In het Statuut zijn normen en regels neergelegd die door strafrechtadvocaten algemeen worden aanvaard als richtinggevend bij de invulling van hun taken. Daarnaast bevat het Statuut een opsomming van rechten en bevoegdheden die minimaal noodzakelijk zijn voor een goede taakvervulling door de strafrechtadvocaat. De vereniging meent dat zij met deze en andere activiteiten blijvend een rol kan vervullen in de professionalisering en het aanzien van de strafrechtadvocatuur."

Advertentie

A cartoon illustration of a lawyer and a judge sitting at a table. The lawyer is on the left, holding a glass, and the judge is on the right, also holding a glass. They appear to be in conversation. Handwritten text in Dutch is written above them.

O, dus dan hoef je zo'n arbeidszaak niet uit te besleiden aan een advocaat?

Hoero uitbesleiden, de meeste kantonrechters in Nederland kunnen mij wel uittekenen!

Jurist bij DAS rechtsbijstand  www.das.nl
AMSTERDAM ARNHEM 'S-HERTOGENBOSCH RIJSWIJK

PROFESSIONALISERING VAN EEN ADVOCATENKANTOOR



Een casestudy

Professionaliteit is niet alleen een zaak van de individuele advocaat, maar ook van kantoor. Het bredere kader, de bedrijfsvoering van het kantoor als geheel, is immers mede richtinggevend voor de inspanningen van de individuele professional en – niet te vergeten! – van degenen die hem of haar daarbij ondersteunen. Een casestudy: professionalisering bij Sap advocaten.

**Mr. Martin de Witte (Sap advocaten)
en drs. Marjolein Marée
(organisatieadviesbureau Wagenaar,
Hoes & Associés)**

Jaap Sap is de oprichter van het kantoor, dat nu bijna twaalf jaar bestaat. In 2002, na ongeveer tien jaar actief te zijn geweest voor het kantoor, verlaat hij dit. In de tussentijd zijn eerst John Roth en later Martin de Witte toegetreden als maten. Zij zetten samen het kantoor voort. In 2003 wordt Jan Willem Koeleman opgenomen in de maatschap. Eind 2003 bestaat het kantoor uit zo'n acht advocaten en zeven ondersteunende medewerkers, en is het mede-eigenaar van een letselschadekantoor met een soortgelijke omvang. Het kantoor is marktleider geworden als het gaat om dienstverlening aan slachtoffers met personenschade.

De drie maten van het advocatenkantoor Sap De Witte Roth besluiten in de herfst van 2003 om nadrukkelijk stil te staan bij de toekomst van hun kantoor. Op dat moment is er namelijk een gebrek aan structuur en motivatie voelbaar bij alle medewerkers. Signalen van ondersteunende medewerkers mogen niet worden onderschat. Hun soepele relatie met de advocaat bepaalt mede de kwaliteit van het product voor de cliënt. Medewerkers zijn te weinig betrokken bij de organisatie, kunnen hun goede ideeën over de organisatie van het werk niet kwijt. Men vindt de directie geen team, en dat is ook zo. Er is geen duidelijk beleid als het ging om personeelsvoorwaarden, er zijn grote verschillen in omzet en er is geen gedeeld beeld van de toekomst.

Naast alles wat er níét is, is het van belang te melden dat de drie trekkers met elkaar en met de andere advocaten wel een sterk doorleefde missie delen. Het product van Sap is het bereiken van een zo goed mogelijk onderhandelingsresultaat voor mensen met letsel. Sap heeft naam op letselschadegebied, en wil graag grenzen verkennen en verleggen ten dienste van de cliëntèle. Er was en is een zeker fanatisme aanwezig om op dit terrein 'top of the bill' te willen zijn.

Bovendien groeide het besef dat, als men de toekomst met vertrouwen in wil gaan, veel aspecten van de eigen organisatie aan revisie toe zijn. Met de omzetting van de maatschap in een besloten vennootschap wordt een eerste, meer dan symbolische stap in die richting gezet. Per 1 januari 2004 is dit een feit. Tevens wordt per die datum een kantoordirecteur aangetrokken, voor een kantoor met de omvang van Sap een gewaagde stap.

Al snel blijkt dat de drie vennoten over verdere stappen uiteenlopende opvattingen hebben. De een voelt zich prettiger bij een kleinschalig kantoor, terwijl de ander veel meer wil inzetten op groei. Tegelijk speelt de vennoten parten dat iedereen dagelijks vooral bezig is met de praktijk van de advocatuur. Ze zien in dat voortgaan op deze weg hen niet zou brengen naar een heldere en eenduidige visie, en dus naar de professionaliteit die zij toch nodig achten. 'Als je blijft doen wat je altijd al deed, krijg je meer van wat je altijd al kreeg!': dat geldt ook voor advocatenkantoren. Dus moet het roer om. Zij besluiten een externe organisatieadviseur in te schakelen.

Het INK-managementmodel als kapstok

Wagenaar, Hoes & Associés (WH&A) is een bureau dat gespecialiseerd is in advies- en begeleidingstrajecten waar de ontwikkeling van leiderschap in organisaties centraal staat. Als kennispartner van het INK (Instituut Nederlandse Kwaliteit), ligt het in het geval van Sap voor de hand het INK-managementmodel toe te passen. Dit model biedt een eenvoudige en overzichtelijke handreiking bij de professionalisering van organisaties als geheel. In tal van secto-

Er was geen duidelijk beleid als het ging om personeelsvoorwaarden, er zijn grote verschillen in omzet en er is geen gedeeld beeld van de toekomst

ren is er al ruim tien jaar ervaring mee opgedaan. Het model biedt handvatten om gestructureerd de gewenste organisatieontwikkeling aan te pakken. De methode is geschikt voor het uitvoeren van diagnoses, invoering van verbeteringen en besturing van de organisatie.

Een organisatie wordt in dit model bekeken vanuit negen aandachtsgebieden. Hiervan betreffen vijf velden de organisatie als zodanig: Leiderschap, Strategie en Beleid, Management van medewerkers, Management van middelen en processen. In deze organisatiegebieden wordt beschreven hoe de organisatie is ingericht en in welke richting de organisatie zich verder kan ontwikkelen.

In de vier *resultaat*gebieden worden de relevante maatstaven gekozen en wordt geregistreerd wat feitelijk is gerealiseerd. Die vier gebieden zijn Medewerkers, Klanten en Leveranciers, de Maatschappij, Bestuur en Financiers. Niet al deze resultaatgebieden zullen voor elke organisatie van gelijk belang zijn. Belangrijk is niet zozeer dat men overal hoog scoort, maar wel dat men zich bewust is waar men op koerst en daar dan ook consequent naar handelt.

De feedbackloop 'Verbeteren en vernieuwen' tussen resultaatgebieden en organisatievelden geeft aan dat de organisatie leert van de uitkomsten en dat verbeteringen in gang worden gezet.

Behalve een structuurschema biedt het model tevens een overzicht van achtereenvolgende ontwikkelingsstadia van een organisatie, of van onderdelen van een organisatie. Daarmee is het managementmodel vooral ook een ontwikkelingsmodel, dat aanknopingspunten aanreikt voor de richting waarin een organisatie zich verder kan ontplooien. Het model doorloopt een vijftal fasen waarbij een organisatie op een steeds hoger ontwikkelingsniveau kan komen per aandachtsgebied. In de eerste fase ligt de oriëntatie op activiteit en in de volgende fases achtereenvolgens op proces, systeem, keten en transformatie.

Een korte toelichting bij de negen aandachtsgebieden:

- 1 Leiderschap: de manier waarop de leiding de onderneming inspireert tot voortdurende verbetering;
- 2 Strategie en Beleid: de manier waarop de onderneming haar missie implementeert door een heldere voor alle belanghebbenden uitgewerkte strategie en hoe deze wordt vertaald in concreet beleid, plannen en budget;
- 3 Management van medewerkers: de manier waarop de kennis en inzet van de medewerkers maximaal worden benut;
- 4 Management van middelen: de manier waarop de beschikbare middelen (geld, kennis, technologie, materialen, faciliteiten) worden aangewend om de activiteiten van de onderneming efficiënt en effectief uit te voeren;

vervolg op pagina 705



Vereniging van Incasso Advocaten (VIA)



Aantal leden: Ongeveer 110.

Toelatingseisen: Minimaal 5 jaar ervaring als advocaat en aantoonbare kennis en ervaring op incassogebied (ongeveer 25% van de praktijk). Verder dienen leden minimaal 6 opleidingspunten op incassogebied te behalen en de VIA-gedragscode na te leven.

Cursussen: Kleine cursus gecombineerd met jaarvergadering en een grote najaarscursus.

Andere activiteiten: Nieuwsbrief met actualiteiten (enkele malen per jaar) en de al genoemde jaarvergadering.

Publiciteit: VIA-logo mag door lid worden gevoerd.

"Bij de gedachte aan incasso komen crediteuren al gauw uit bij deurwaarders, incassobureaus, juridische adviesbureaus. Nog steeds wordt er vaak verbaasd gereageerd als onder de aandacht wordt gebracht dat men voor incasso's ook bij de (eigen) advocaat terecht kan. Onbekend maakt onbemind. Dit zou kunnen leiden tot de gedachte aan een breed opgezette publiciteitscampagne. De VIA heeft die route verkend, maar is daarvan teruggekomen. Directe werving is een zaak van de advocaat zelf. Sinds twee jaar is het beleid dan ook volledig gericht op het ontwikkelen van de VIA als specialisatievereniging. De nadruk ligt op het verder ontwikkelen van deskundigheid en vaardigheden. Op basis van de aanwezige deskundigheid en praktijkervaring wil de VIA zich laten zien als gesprekspartner op terreinen van incasso, zowel juridisch als praktisch. Daarbij gaat het bijvoorbeeld om onderwerpen als (buiten)gerechtelijke incassokosten, procesrechtelijke aspecten (small claims, Mahnverfahren, kort geding), barrières bij het verkrijgen van noodzakelijke gegevens bijvoorbeeld uit de gemeentelijke basisadministratie of andere verhaalsinformatie. Vanuit dat oogpunt organiseerde de VIA eind 2003 ter gelegenheid van haar tweede lustrum een congres onder de titel 'Loont wanbetaling?'.

Door te bouwen aan de reputatie van de VIA en nog sterker dan voorheen vast te houden aan de gestelde kwaliteitseisen, dient een keurmerk-effect te ontstaan. VIA incasso-advocaten onderscheiden zich op grond van specifieke kwaliteiten (deskundigheid, vaardigheden) en bijzondere waarborgen (zowel de gedragsregels die gelden voor alle advocaten, als de aanvullende regels in de eigen VIA-gedragscode). Als advocaten kunnen zij een duidelijke eigen plaats innemen naast de andere partijen in de incasso-markt, en als VIA incasso-advocaat kunnen zij zich onderscheiden van andere advocaten."

Als het aan jou ligt, gebeurt er
nooit wat in de gemeente.

F
E
C
A
Y

Aan kennis geen gebrek. Je hebt een hbo- of wo-diploma en jarenlange ervaring in je vakgebied. Je speelt als geen ander in op het strengere beleid en de nieuwe regels op het gebied van veiligheid. Als het aan jou ligt, gebeurt er dan ook nooit wat. Herken je je in dit profiel en wil je constant je horizon verbreden? Dan krijg je bij ons de kans om te werken aan uitdagende opdrachten binnen de gemeentelijke, provinciale en rijksoverheid. En je ontwikkelt je continu. Krijgt persoonlijke coaching en volgt opleidingen aan de Yacht Academy. Interesse? Laat dan je gegevens achter op www.werkenbijyacht.nl en maak je eigen profiel aan. **De inhoud die je zoekt. YACHT**

MEER DAN 3.000 PROFESSIONALS IN COMMUNICATIONS, ENGINEERING, FINANCE, HRM, ICT, LEGAL, MANAGEMENT, PROCUREMENT EN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT WERKEN VIA YACHT OP INTERIM-BASIS OF IN VASTE DIENST BIJ TOONAANGEVENDE ORGANISATIES IN NEDERLAND

wij zien

een modelijn met jouw naam erop.

Het begint met een idee. En met genoeg creativiteit en passie, en misschien een klein beetje geluk, wordt het een bloeiend bedrijf. Wij zien de mogelijkheden van kleine bedrijven. En dat inspireert ons om software te maken waarmee bedrijven vanaf het begin hun doel kunnen bereiken. www.microsoft.nl/potential



Your potential. Our passion.™

Microsoft®



Bedrijfsjurist

Betrokken en pro-actief



Hudson zoekt voor TenneT in Arnhem een bedrijfsjurist.

Nederland kan geen moment zonder spanning. Dat valt of staat met een perfecte elektriciteitsvoorziening. In de complexe, zich liberaliserende energiemarkt is TenneT de onafhankelijke en stabiele factor. TenneT is als beheerder van het landelijk hoogspanningsnet verantwoordelijk voor de balans en het elektriciteitssysteem in Nederland. Als onpartijdige schakel levert zij de marktpartijen een goed toegankelijk transportnet met internationale verbindingen. Daarnaast waakt zij over de stabiliteit en de betrouwbaarheid van de elektriciteitsvoorziening. Met deze taken is TenneT onmisbaar voor een goede kwaliteit van het Nederlandse elektriciteitssysteem. De juridische werkzaamheden groeien explosief, reden waarom TenneT behoefte heeft aan een ervaren jurist ter versterking van haar juridische afdeling.

Taken:

- adviseren van de directie/het management op zeer breed juridisch terrein;
- onderhandelen over en concipiëren van contracten;
- begeleiden van projecten en procedures en zo nodig aansturen van externe adviseurs;
- het signaleren en vertalen van ontwikkelingen op relevante rechtsgebieden.

Profiel:

- minimaal 5-7 jaar juridische ervaring, bij voorkeur opgedaan in de advocatuur;
- gedegen kennis van het algemeen verbintenissenrecht en het ondernemingsrecht;
- kennis van het bouw- en aanbestedingsrecht, bestuursrecht of M&A strekt tot aanbeveling;
- flexibele en dienstverlenende instelling.

Geboden:

Een organisatie in volle ontwikkeling in een omgeving die continu wijzigt; veel vrijheid en zelfstandigheid binnen een juridisch complexe omgeving; compleet pakket van arbeidsvoorwaarden; prachtige locatie.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met mr. drs. Suzanne Tijl (e-mail: suzanne.tijl@hudson.com), telefoon 020- 471 11 11. Hudson Global Resources, Amsteldijk 194, 1079 LK Amsterdam. Uw sollicitatiebrief kunt u binnen 14 dagen aan bovengenoemde versturen o.v.v. jobreferentie HH3597.

Hudson

HUDSON GLOBAL RESOURCES
www.hudson.com

- 5 Management van processen: de manier waarop de onderneming haar processen identificeert, ontwerpt, beheerst en waar nodig verbetert en vernieuwt;
- 6 Klanten en leveranciers: de waardering door klanten, leveranciers en partners waarmee wordt samengewerkt is van groot belang voor de continuïteit van de onderneming. Daarom is het nodig te weten hoe zij uw producten, dienstverlening en de samenwerking waarderen;
- 7 Medewerkers: bij de waardering door medewerkers spelen onderstaande vragen een rol:
 - hoe denken medewerkers over hun bedrijf?;
 - voldoen het werk en de onderneming aan de verwachtingen van medewerkers in materiële en in niet-materiële zin (ontwikkeling, uitdaging, motivatie)?;
 - wat voor een onderneming wilt u zijn voor uw medewerkers en maakt u dat ook waar?;
- 8 Maatschappij: hoe waardeert de maatschappij de inspanningen van de onderneming om naast haar primaire klantgerichte taken in de bedrijfsvoering rekening te houden met de verwachtingen van de omgeving?;
- 9 Bestuur en financiers: hoe waarderen zij de inspanningen van het management? Vragen hierbij zijn:
 - hoe beoordelen zij de prestaties van het management?;
 - zijn de financiële en operationele doelstellingen behaald?;
 - welke ruimte wordt geboden voor investeringen?;
 - wat zijn de langetermijnperspectieven om de visie van de leiding te kunnen realiseren?

Het INK-model is een zeer uitgewerkte en samenhangende methode, die uitgebreid ingezet kan worden. Het model is echter ook geschikt om in kort bestek een globaal beeld te schetsen en ontwikkelpunten te definiëren. Dit laatste was in onze casus van wezenlijk belang.

De een voelt zich prettiger bij een kleinschalig kantoor, terwijl de ander veel meer wil inzetten op groei

Opbouw van het traject

Sap Advocaten en WH&A doorliepen met elkaar een traject van drie fasen. Hier wordt volstaan met een korte beschrijving.

In de *Oriëntatiefase* werd vooreerst een quickscan uitgevoerd, geënt op het INK-model: via kennisname van relevante stukken en gesprekken met diverse sleutelfiguren is een organisatiediagnose opgesteld. Per aandachtsveld van het INK-model is de stand van zaken in kaart gebracht en zijn de ontwikkelgebieden geïdentificeerd, in relatie tot elkaar. Bespreking daarvan met

de vennoten leverde nogal wat stof op voor de tweede fase. Interessant is daarbij om te merken hoe de gesprekken bij zo'n eerste verkenning al meteen aanleiding geven tot een zekere alertheid en tot bewustwording in de hele organisatie. Er worden verwachtingen gewekt en het is van groot belang die niet te beschamen.

De tweede fase is die van *Strategische beleidsvorming*. Er moeten keuzen worden gemaakt, knopen doorgehakt, richtingen aangegeven. De gespreksagenda is afgeleid uit de eerste fase; de gesprekspartners zijn in eerste instantie de directieleden. Deze fase is essentieel in de ontwikkeling van (team-)leiderschap. Klassieke strategische technieken zoals een SWOT-analyse (Strength – Weakness – Opportunities – Threats) zijn hierbij nog altijd van waarde, maar ook minder klassieke worden waar nodig ingezet. Ongeacht technische hulpmiddelen, is dit de fase waarin vennoten er niet aan ontkomen elkaar diep in de ogen te kijken en de waarheid te zeggen. Het is dan heel waardevol dat een 'betrokken buitenstaander' dit gesprek kan leiden.

Vermeldenswaard is zeker de wijze waarop de commerciële ambities van sommigen de meer inhoudelijke ambities van anderen ontmoeten. Sluimerende tegenstellingen worden overwonnen door het formuleren van een strategie van 'kwalitatieve groei'. Sap Advocaten heeft een marktpositie waardoor ze vaak pas als laatste belangenbehartiger worden ingeschakeld. Hun waarde als specialist wordt erkend, ook door advocatenkantoren die een letselschadezaak 'er bij doen' als dat zo uitkomt. Een selectieve groeistrategie kan erin bestaan het moment waarop Sap Advocaten bij letselschade wordt betrokken dichterbij te halen. Dit betekent als organisatiestrategie dat groei niet moet komen uit het aantrekken van een zo groot mogelijk en ongekwalificeerd aantal dossiers, maar door te investeren in wetenschappelijke kwaliteit, gekoppeld aan een communicatiebeleid dat die kwaliteit breed onder de aandacht brengt.

De tweede fase mondt uit in een concept-beleidsplan, dat in onze casus terdege met de nieuwe kantoormanager werd doorgeproken en waar zij een gewaardeerde bijdrage aan leverde. Een dergelijk beleidsplan dient enkele jaren vooruit te kijken, maar jaarlijks geactualiseerd te worden. Voor Sap Advocaten bestond dit beleidsplan overigens niet uit een indrukwekkend rapport – naar volume gemeten – maar uit een achttal heel concreet geformuleerde velletjes tekst.

De derde en laatste fase is die van *Implementatie* van het ontwikkelde beleid. Dit is de 'proof of the pudding', want hier gaan

Figuur INK-managementmodel



zaken werkelijk veranderen. De ervaring van WH&A leert dat dit alleen slaagt wanneer medewerkers zich op alle niveaus daadwerkelijk bij de verandering betrokken weten.

Voorlopige resultaten

De belangrijkste oogst is dat het leiderschap van het kantoor stevig staat. Er is een heldere en gedeelde visie op de ontwikkeling van de organisatie, die houvast geeft aan wat eenieder vanuit eigen verantwoordelijkheid te doen staat. Tevens zijn de nodige communicatiemiddelen en -kanalen in het leven geroepen om met elkaar de vinger aan de pols te houden en te zorgen dat voortdurend verbeteren een tweede natuur wordt.

Een ander belangrijk inzicht is dat het voeren van een steviger commerciële koers niet samenvalt met 'domweg' meer acquisitie plegen. Het complete beeld moet kloppend zijn. Er is gekozen voor selectieve groei en andere aspecten van de organisatie worden daar op ingesteld. Het heeft bijvoorbeeld geleid tot naamsverandering ('Sap Advocaten' in plaats van de opsomming van namen die met de oude maatschap correspondeerde) en tot verhuizing naar een pand in een meer professionele omgeving.

De typische advocaat is geen manager, en het is niet altijd wijs om het te willen worden. Daarom is het juist voor kleinere kantoren, waar een

Sluimerende tegenstellingen worden overwonnen door het formuleren van een strategie van 'kwalitatieve groei'

'zware' managementinbreng niet aan de orde is, van belang om een werkbaar visie op de ontwikkeling van de organisatie onder handbereik te hebben. De ervaring met Sap Advocaten leert dat het traject, dat daar naartoe leidt, voor alle betrokkenen intensief, maar ook bevredigend is. Terugkijkend denkt iedereen dat dit veel eerder had moeten gebeuren.

Het traject kostte aandacht en energie, maar was geen tijdvreter en stond het behalen van de uitvoerende targets niet in de weg. Ook de inzet van de externe expertise was relatief bescheiden, en makkelijker in dagen dan in weken uit te drukken.

Voor meer informatie over het INK en het hier gepresenteerde model, kan de lezer terecht bij www.ink.nl. In de casus werd het generieke model wel aangevuld met invalshoeken die specifiek betrekking hebben op het management van professionele dienstverleners. Daarbij werd vooral gebruikgemaakt van het werk van David Maister.

Advertentie

FIF 33

RECHERCHE- EN INFORMATIEBUREAU

Voor bedrijven, particulieren en advocatuur

- Onrechtmatig ziekteverzuim
- Alimentatiezaken
- Controle werkzaamheden
- Handelsinformatie
- Fraude / Bedrijfsdiefstal
- Privé-onderzoeken

010 - 477 33 22 www.fif33.nl

Goedgekeurd door Min. van Justitie POB 238
Heemraadssingel 186 • 3021 DM Rotterdam
Fax: 010 - 477 08 30 • e-mail: info@fif33.nl



Wij leveren u medische argumenten

De afgelopen tien jaren werden de meest uiteenlopende problemen aan onze artsen voorgelegd. Een greep uit de dagelijkse praktijk:

De operatie van mijn cliënt liep slecht af. Was de behandeling zorgvuldig?

De erfenamen van mevrouw stellen dat zij na de brand langer bleef leven dan meneer. Is dat juist?

Is de lichamelijke schade van mijn cliënt juist getaxeerd en hoe waardeert ik zijn smart?

De verzekeringsmaatschappij stelt dat de betrokkene zelfmoord pleegde. Was het geen ongeval?

De werknemer van mijn cliënt beweert dat hij niet meer kan werken. Kan hij niet net zo veel als vroeger?

De verzekeringspolis schrijft arbitrage voor. Kunt u een arbiter leveren?

MEDISCH ADVIESBUREAU

BINS

dr. mr. J.W.Bins, arts R.G.A

Laan 20
2512 GN Den Haag
tel 070 345 98 08
fax 070 345 98 11
e-mail j.w.bins@wxs.nl
www.binsmedical.com

Schalke & Partners

Bedrijfsrecherche

BEWIJST WAT U EIST

Schalke & Partners bv
Postbus 2215, 4800 CE Breda
T. 076-5221144 / F. 076-5221264 / E. info@schalke.nl / W. www.schalke.nl

Vereniging van advocaten voor slachtoffers van personenschade (ASP)

15
SPECIALISATIE-
VERENIGINGEN



"Het personenschaderecht heeft vanaf het begin van de jaren negentig een grote vlucht genomen. Aanvankelijk werd het gezien als een vreemde uithoek van het civiele recht. Inmiddels is het uitgegroeid tot een volwaardig rechtsgebied met bijbehorende dissertaties, tijdschriften, opleidingen en een specialistenvereniging (LSA). Civielrechtelijk georiënteerde advocaten weten dat enkele belangrijke ontwikkelingen in het civiele (proces)recht, zoals de 'omkeringsregel' en de theorie van

de proportionele aansprakelijkheid in het personenschaderecht zijn ontwikkeld en verfijnd.

In dit – naar juridische maatstaf – stormachtig ontwikkelde specialisme, tekende zich al snel een structurele tegenstelling af: het slachtoffer tegenover de aansprakelijke partij en diens verzekeraar. Tegen deze achtergrond is de ASP in 1997 opgericht. Het optimaliseren van de positie van het slachtoffer is de bestaansreden van de ASP. In tegenstelling tot de algemene specialisatievereniging LSA, waarvan ook advocaten met een verzekerings- of gemengde praktijk deel uit-

maken, dient de ASP slechts het belang van de slachtoffers. De ASP kan daarmee tegenwicht bieden aan aansprakelijkheidsverzekeraars die al langer beseffen dat onderlinge samenwerking kan leiden tot structurele beïnvloeding van de letselschadepraktijk.

Het bevorderen van de professionaliteit en de kwaliteit van de individuele rechtshulpverlening staat centraal bij het verwezenlijken van de doelstelling van de ASP. De inmiddels 55 leden houden frequent contact over de vele aspecten van de letselschadepraktijk, via de ASP-website en een laagdrempelig e-mailverkeer. Relevante uitspraken worden verspreid en besproken en ervaringen met bijvoorbeeld medisch deskundigen worden uitgewisseld. Zo wordt op efficiënte wijze geprofiteerd van de schat aan kennis en ervaring die in de ASP is verenigd.

In 2002 organiseerde de ASP een bijeenkomst over het Amerikaanse fenomeen *life care planning* en in 2003 een goed bezocht congres over *no cure no pay*. Regelmatig nemen ASP-leden deel aan overleg in het kader van het wetgevingsproces of onderzoek naar onderwerpen als *no cure no pay*, affectieschade of normering."

Advertentie

HET VERSCHIL TUSSEN HOREN EN LUISTEREN



U heeft een leuke baan, maar zoekt een nieuwe uitdaging. Werk dat aansluit bij uw ervaring en ambitie. Er is keuze genoeg, maar u wilt zich eerst goed oriënteren. Bij Brunel Legal kan dat. Want bij ons werkt u als interim jurist -in dienst bij Brunel Legal- bij steeds andere opdrachtgevers. In het Knowledge Centre van Brunel Legal wordt u hiervoor getraind en opgeleid. We horen niet alleen uw drijfveren, we luisteren er ook naar. Voor meer informatie: 020- 312 5000 of resourcecentre@brunel.nl. U kunt ook kijken op www.brunel-legal.nl.

brunellegal

Professionalisering van het kantoor

Recent is binnen de advocatuur, en met name binnen de grote kantoren, de discussie weer opgeblaaid over de vraag hoe op de beste en meest efficiënte manier een advocatenkantoor te managen. Een steeds terugkerende vraag daarbij is dan of je advocatenkantoren moet laten managen door advocaten (een selectie van de partners daarin), of dat je juist 'professionele managers' van buiten de advocatuur moet aantrekken.

Rob van Otterlo

hoofd opleiding van de Nederlandse Orde van Advocaten

Onlangs heeft Nauta Dutilh gekozen voor de laatste variant. Het tweekoppige bestuur trad af ten behoeve van een 'verdere professionalisering'. Een externe manager gaat het kantoor leiden. Volgens Nauta kunnen 'dat soort mensen' (professionele managers, RvO) de operationele processen beter leiden dan advocaten.¹ In dit beeld past de opvatting dat bestuurlijke activiteiten van advocaten in een maatschap als een soort *tour of duty* (It's a dirty job, but someone has to do it) worden beschouwd, en weinig toevoegen aan de professionele status van de betreffende professional. Meteen rijst dan de vraag of externe managers van formaat dergelijke functies, gezien hun kennelijk geringe status binnen de organisatie zelf, wel aantrekkelijk genoeg zullen vinden. Zo niet, dan blijven uitsluitend tweede-garnituurmanagers over om die 'dirty job' te doen, hetgeen een bijzonder hoog afbreukrisico voor de organisatie met zich mee brengt.

Dus niet doen, dunkt me. Net zomin als je een voetbalteam kunt coachen als je zelf niet minstens gevoetbald hebt, kun je een organisatie van professionals aansturen als je niet zelf uit die professie komt. En liefst daarnaast ook binnen die professie ruim je sporen hebt verdiend. Net als de voormalige voetballer een trainerscursus met succes gevolgd moet hebben alvorens hij officieel trainer bij een club kan worden – ongeacht hoe goed hij in het verleden als voetballer ook was – zo zouden bestuurders, of toekomstige bestuurders van advocatenkantoren ook geselecteerd en opgeleid kunnen worden voor hun nieuwe functie. Het managen van een organisatie, laat staan een organisatie van eigenwijze professionals, is immers heel wat anders dan het uitoefenen van een professie.

De vraag rijst of externe managers van formaat dergelijke functies wel aantrekkelijk genoeg zullen vinden



Gepromoveerd chemicus

Een professie dient echter wel de basis te zijn voor een succesvolle managementcarrière. Illustratief in dit verband is Jack Welch, de misschien wel succesvolste manager van de vorige eeuw. Begonnen als gepromoveerde chemicus wist Jack Welch uiteindelijk als Chief Executive Officer General Electrics' omzet te verveelvoudigen, en het bedrijf te laten groeien tot het grootste concern ter wereld.

Er bestaat niet zoiets als een 'professional manager'. De vooronderstelling dat universiteiten met hun studies bedrijfskunde almaar succesvolle managers afleveren is onzin. Hooguit krijgen die bedrijfskundestudenten goede en brede bedrijfskundige kennis aangereikt waar ze in de praktijk hun voordeel mee kunnen doen, maar op zichzelf is een dergelijke opleiding geen enkele garantie voor het succesvol kunnen managen van een organisatie.

Sterker nog, de wereldvermaarde hoogleraar bedrijfskunde en managementgoeroe Henry Mintzberg vindt bedrijfskundeopleidingen aan universiteiten onzinnig. Je bekwamen in managementvaardigheden doe je in de praktijk, aldus Mintzberg.²

Dan maar niets doen aan managementopleiding voor die bestuurders in de dop? Jawel, maar pas nadat die potentiële bestuurder geselecteerd is op de aanwezigheid van voldoende basistalent voor leiderschapskwaliteiten. Dit betekent dat in een relatief vroeg stadium van de carrière

ormanagement

15
SPECIALISATIE-
VERENIGINGEN

Vereniging van Letselschade Advocaten (LSA)

van een professional gekeken moet worden naar zijn managementpotentieel en -ambitie. Dan (en hier kan een HRM-afdeling ondersteunend werk verrichten, waarover later meer) dient een pad uitgezet te worden waarin de toekomstige manager of bestuurder binnen de organisatie loopbaanfasen doorloopt: van *professional*, via *manager*, via *entrepreneur* naar *leading*.³

Een dergelijke managementontwikkeling vooronderstelt het doorlopen van een functiehiërarchie waarbij de potentiële bestuurder zich een aantal essentiële competenties of bekwaamheden eigen moet maken.⁴ Die competenties zijn 'denkkracht' (oplossen van problemen), 'interpersoonlijke effectiviteit' (sturend omgaan met personen), 'stevigheid' (overwinnen van weerstand), 'ambitie' (voortdurend streven naar verbetering) en 'operationele kracht' (het daadwerkelijk realiseren van opdrachten en ideeën door het afleveren van degelijk werk).⁵

Managementontwikkeling is dan de voortdurende uitbreiding van competenties door middel van het doorlopen van een ladder van functieniveaus.⁶ De functie van een HRM-afdeling is dan om die verschillende functieniveaus van de ladder helder in kaart te brengen.

Het succesvol beklimmen van de ladder door de potentiële managers kan plaatsvinden in een toernooimodel. Binnen een arena strijden de *potentials* dan om de schaarse banen. Dit model is met name succesvol als gerichte aandacht en begeleiding voor de toekomstige bestuurders in hun functiegroei ontbreken. Dat laatste is vaak het geval, juist bij uitstek binnen organisaties van professionals, zoals advocatenkantoren. Dat hoeft niet erg te zijn. Geformaliseerde Management Development-programma's zijn niet meer functioneel bij loopbaanontwikkeling op topniveau, vanwege de schaarste aan *resources* (begeleiding en gestructureerde ontwikkelings- en opleidingsprogramma's).⁷

Management Development behelst niets meer dan het vaststellen van de juiste spelregels van het toernooi. Binnen dit toernooimodel winnen uiteindelijk de beste kandidaten. Zolang dit alles helder en transparant is, dus ook de spelregels, zullen competitief ingestelde kandidaten daar uiteindelijk geen moeite mee hebben. Vanzelf vallen de niet-geschikten af of ze beginnen zelfs niet eens aan het toernooi (if you can't stand the heat, stay out of the kitchen).

Die niet-geschikten kunnen heel goede professionals zijn of worden, maar zijn voor het managen kennelijk niet uit het juiste hout gesneden. Een toernooimodel hoeft dan ook geenszins te betekenen dat de 'verliezers' de organisatie moeten verlaten. Wel dient dat binnen de organisatie begrepen en gerespecteerd te worden. Als men immers als verliezer wordt gestigmatiseerd, dan is functioneren binnen de organisatie moeilijk of zelfs onmogelijk geworden.

Uit eigen geleidingen

Binnen organisaties in de advocatuur waar management niet noodzakelijkerwijze een hogere status geniet dan de professie zelf, zijn de hiervoor beschreven ongewenste neveneffecten van een managementontwikkelingsmodel makkelijk te vermijden. Managers en bestuurders van professionals kunnen dan ook zeer wel geselecteerd worden uit de eigen beroepsgeleding. Zo krijg je als organisatie geschikte managers en



"De LSA is de oudste specialisatievereniging van de Orde en bestaat sinds 7 juni 1989. Op dit moment heeft de vereniging 272 volwaardige en 156 aspirant-leden.

De LSA stelt zich ten doel de deskundige beroepsuitoefening door advocaten, op het gebied van persoonschade – schadevergoeding wegens letsel en overlijden – en al wat

daarmee samenhangt te bevorderen door onder meer het organiseren van studiebijeenkomsten, opleidingen en onderlinge uitwisseling van informatie. Bijzonder aspect van de vereniging is dat het bestaat uit een gemêleerd gezelschap van slachtoffer- en verzekeraaradvocaten, alsmede uit beroepsgenoten die voor beide typen cliënt optreden.

Om volwaardig lid van de LSA te kunnen worden moet de advocaat de verplichte Grotius Specialisatieopleiding Persoonschade met goed gevolg afronden. Deze mag hij doen na te kwalificeren door het afleggen van een toelatingstoets. Tevens moet een volwaardig lid minimaal vijf jaar praktijkervaring hebben en op jaarbasis in elk geval 400 uur bezig zijn op dit rechtsgebied. Door middel van enquêtes wordt hierop toegezien. Daarnaast is er een LSA-Audit in studie. Deze zou moeten zien op onder meer de inhoud van het dossier, de manier van werken, de kwaliteit van de dienstverlening en de interne kantoororganisatie, voorzover deze de afwikkeling van persoonschadedossiers raakt.

De LSA kent een jaarlijkse *éducation permanente* in de vorm van een verplichte opleidingsmiddag en -avond. Verder organiseert het CPO Nijmegen in samenwerking met de LSA elk jaar een tweedaagse actualiteitscursus. Ten slotte houdt de LSA jaarlijks een congres, waarbij als sprekers (met name) mensen uit de wetenschap en rechterlijke macht worden uitgenodigd. De bijdragen aan het congres worden ieder jaar gebundeld en in boekvorm uitgegeven.

De LSA kent in haar geledingen diverse commissies, zoals een kwaliteitscommissie, een opleidingscommissie, een publiciteitscommissie, een geschillencommissie declaraties, een Commissie van Bijstand en een Ombudsman. De Ombudsman, een niet-lid, bemiddelt bij klachten van een cliënt over zijn LSA-advocaat en bij conflicten tussen cliënt en LSA-advocaat.

De LSA volgt actief alle ontwikkelingen op het gebied van persoonschade. In voorkomende gevallen mengt zij zich in de discussie."

bestuurders, die bovendien de professe en de mores kennen. Het belang daarvan in een organisatie van professionals is groot. Het gaat hier immers om organisaties waarin de professional met zijn denkkracht centraal staat. Op de juiste wijze communiceren met die professional vergt inzicht in zijn werk en acceptatie van zijn zelfstandigheid.

Managers van buiten, wier professe managen is, krijgen simpelweg niet de tijd om zich voldoende in de specifieke materie van bijvoorbeeld het grote advocatenkantoor in te leven. Zij moeten immers snel scoren, willen zij überhaupt enig krediet opbouwen bij de professionals die ze moeten aansturen.

Bovendien: er zijn nogal wat andere afbreukrisico's. Die gaan nu eenmaal gepaard met het managen van organisaties van professionals. Het is dan ook niet denkbeeldig dat slechts coaches uit de eerste divisie, en niet coaches uit de eredivisie, geïnteresseerd zullen zijn in een managementpositie binnen de grote advocatenkantoren.

Noten

- 1 NRC handelsblad, Bestuur advocatenkantoor Nauta stapt onverwachts op. 24 juni 2004, p. 16.
- 2 Henry Mintzberg, *Mintzberg over management. De wereld van onze organisaties*. Contact: Amsterdam, 1992, p. 87-101.
- 3 G. Schuiling, *Persoonlijke ontwikkeling door organisatieontwikkeling*. Academisch proefschrift. Deventer: Kluwer, 2001.
- 4 R. C. H. van Otterlo en P. G. W. Jansen, Managementontwikkeling binnen organisaties van professionals: competing for the top. Wordt gepubliceerd in het oktobernummer van *Opleiding & Ontwikkeling*.
- 5 Idem.
- 6 Idem.
- 7 Idem.

Vereniging van huurrechtadvocaten (VHA)



Aantal leden: 152 leden, 19 aspirant-leden en 9 buitengewone leden.

Toelatingseisen: Het lidmaatschap staat open voor advocaten die ten minste drie jaar als zodanig staan ingeschreven, aantoonbare deskundigheid bezitten op het gebied van het huurrecht en de door de VHA (in samenwerking met de OSR te Utrecht) georganiseerde specialisatieopleiding, met goed gevolg hebben afgelegd. De VHA kent ook aspirant-leden. Het aspirant-lidmaatschap staat open voor advocaten die ten

minste drie jaar als zodanig staan ingeschreven met aantoonbare interesse in het huurrecht, maar de specialisatieopleiding nog niet hebben gevolgd. Aspirant-leden zijn verplicht om binnen een bepaalde termijn de specialisatieopleiding met succes af te ronden, bij gebreke waarvan het lidmaatschap vervalt.

De buitengewone leden zijn niet-advocaten die deskundig zijn op het gebied van het huurrecht en hun sporen op dat terrein hebben verdiend. In het kader van de permanente kwaliteitsbevordering zijn alle leden verplicht om jaarlijks drie opleidingspunten te behalen op het gebied van het huurrecht. Dit wordt gecontroleerd.

Cursussen en andere activiteiten: De VHA kent ten minste twee jaarlijkse activiteiten, te weten de Algemene Ledenvergadering waarop (naast het huishoudelijk gedeelte) ook een inhoudelijk onderwerp wordt behandeld alsmede de jaarlijkse actualiteitsmiddag waarop door drie inleiders de recente jurisprudentie wordt besproken. Als bijzondere activiteit heeft de VHA in november 2002 in samenwerking met de redactie van het tijdschrift *Woonrecht* en Kluwer, een congres georganiseerd over het nieuwe huurrecht dat op 1 augustus 2003 in werking is getreden.

"Het huurrecht is een van die gebieden die voortdurend in beweging is, niet alleen door een continue stroom van jurisprudentie maar ook (en vooral) door nieuwe wetgeving en maatschappelijke ontwikkelingen die hun werking hebben op de positie van de huurder en verhuurder. Dat brengt met zich dat aan advocaten die op dit terrein werkzaam zijn, continu eisen worden gesteld teneinde de kwaliteit van de rechtsbijstand te handhaven. Gespecialiseerde advocaten dienen zich daarbij te realiseren dat het verwachtingspatroon van de cliënt hoog is. Het lidmaatschap van de specialisatievereniging (en de daaraan verbonden voorwaarden) kan een belangrijke toegevoegde waarde vormen om aan dat verwachtingspatroon te kunnen (blijven) voldoen.

Specialisatieverenigingen kunnen verder een belangrijke bijdrage leveren aan de ontwikkeling van een kwaliteitsstandaard c.q. -maatstaf. De opleidingen die zij verzorgen zijn daarvoor van groot belang. Door het opzetten van opleidingen worden specialisatieverenigingen gedwongen na te denken over wat van een goede op het betreffende terrein gespecialiseerde advocaat mag worden verwacht. Dat is een continu proces.

De VHA is van mening dat het voor de generalist steeds moeilijker zal worden om op het terrein van het huurrecht op acceptabel niveau rechtsbijstand te kunnen (blijven) verlenen. Wat geldt voor het huurrecht, geldt ook voor andere rechtsgebieden. Op tal van terreinen zijn de laatste jaren specialisatieverenigingen opgericht. Waarschijnlijk is het onontkoombaar dat op den duur de echte generalist (moeten) verdwijnen."

15
SPECIALISATIE-
VERENIGINGEN

Programma Ordevergadering Dordrecht 7 oktober 2004

Pleidooi voor professionals

Vanuit verschillende invalshoeken zult u op deze Ordevergadering visies op professionalisering kunnen horen. Want hoe professioneel is de advocatuur eigenlijk in vergelijking met andere beroepsgroepen? Of met het buitenland? Wat zijn de voordelen of juist de bedreigingen van verdergaande professionalisering? Betekent professionalisering per definitie kwaliteitsverbetering? Is professionalisering nodig of juist een bedreiging voor het behoud van onze bijzondere voorrechten? Is er haast geboden, of is de tijd nog niet rijp?

Locatie

De Ordevergadering wordt gehouden in Schouwburg Kunstmin, Sint Jorisweg 76, in Dordrecht. De schouwburg ligt op 15 minuten loopafstand van het station. Eveneens op loopafstand van Kunstmin bevindt zich het parkeerterrein Energiehuis waar u uw auto gratis kunt parkeren. Het aantal parkeerplaatsen is echter beperkt.

De Ordevergadering begint om 10.30 uur met de ontvangst. Het programma begint om 11.00 uur en wordt afgesloten met een feestelijke borrel.

Inschrijftermijn/annuleringen

De uitnodiging voor de Ordevergadering hebt u per post ontvangen. U kunt zich inschrijven via BalieNet of met de antwoordkaart die u is toegezonden. Na inschrijving ontvangt u een bevestigingsbrief en een factuur met betrekking tot uw deelname aan de Ordevergadering. Aanmeldingen zullen op volgorde van binnenkomst worden behandeld. De kosten van deelname bedragen € 60. In dit bedrag zijn lunch en borrel inbegrepen. U wordt verzocht terstond na ontvangst de factuur te betalen. Enkele dagen voor de Ordevergadering ontvangt u uw badge per post. De badge is tevens uw toegangsbevijs.

Inschrijvingen dienen **uiterlijk 20 september 2004** binnen te zijn bij het Bureau van de Orde in Den Haag. Bij annulering na 20 september blijft u betaling verschuldigd. Op 7 oktober in Dordrecht is in beginsel *geen* inschrijving mogelijk.

Contactpersonen

Contactpersonen bij het Bureau van de Nederlandse Orde van Advocaten zijn Maarten Goossens (070 - 335 35 26) voor vragen met betrekking tot inschrijving en Daniëlle Ball (070 - 335 35 11) voor overige vragen.

Programma (tijden onder voorbehoud)

10.30 – 11.00

Ontvangst

11.00 – 11.40

Plenaire bijeenkomst grote zaal

Welkom en toespraak Geert de Jong van het Strategic Management Centre. Hij schetst door middel van twee voorbeelden de grenzen van de discussie: veel regulering (zoals bij accountants) en nauwelijks regulering (zoals bij de organisatieadviseurs).

11.25 – 11.35

Intro parallelsessies

11.45 – 12.30

Parallelsessies

Sessie 1: Hoe gaan artsen om met professionalisering en wat kan de advocatuur daarvan leren? Mr. dr. J. Legemaate (juridisch adviseur/beleidscoördinator gezondheidsrecht van de KNMG) versus mr. E. H. van Staden ten Brink (cassatieadvocaat te Den Haag).

Sessie 2: Integriteit- en kwaliteitsbewaking binnen de advocatuur. P.J.M. van den Biggelaar (directeur Raad voor de Rechtsbijstand Den Bosch) versus G.C. van Daal (advocaat Utrecht).

Sessie 3: Specialisatieverenigingen over professionalisering. Waar staan ze, wat zijn de dilemma's en hoe zien zij de toekomst? E. Meijer (advocaat te Rotterdam en actief lid van INSOLAD), J.J.M. Hertoghs (advocaat te Breda en lid van de Nederlandse Vereniging van Advocaten-Belastingkundigen en H.W.P.B. Taminau (advocaat in Breda en lid van Vereniging van Letselschade Advocaten).

12.30 – 14.00

Lunch

14.00 – 14.45

Parallelsessies tweede ronde

Sessie 1: Hoe werkt de Duitse *Fachanwalt* en kan de Nederlandse advocatuur daar een voorbeeld aan nemen? Dr. H.C. Lühn (voorzitter van de Deutscher Anwaltverein te Münster) en prof. mr. F.A.W. Bannier (advocaat te Amsterdam en hoogleraar Advocatuur aan de Universiteit van Amsterdam).

Sessie 2: Twee business-modellen vergeleken, een Engelse 'start-up' en een rechtsbijstandverzekeraar. A. van Wassenaer (managing partner Norton Rose) versus P.H. Porcelijn (manager P&O van SRK Rechtsbijstand) en H.W.G. van der Pol (directeur rechtshulp SRK).

Sessie 3: Specialisatieverenigingen over professionalisering. Waar staan ze, wat zijn de dilemma's en hoe zien zij de toekomst? A.E.M. Röttgering (advocaat te Amsterdam en voorzitter NVSA), J. Spierdijk (advocaat in Den Haag en lid van de Nederlandse Vereniging van Mediation-advocaten) en L.H.M. Zonnenberg (advocaat te Den Bosch en voorzitter van de Vereniging van Familierecht Advocaten en Scheidingsbemiddelaars).

14.45 – 15.15

Theepauze

15.15 – 16.00

Plenaire eindsessie

16.00 – 16.15

Entertainment

16.16 – 16.45

Dekenrede

17.00 – 19.00

Borrel in de foyers



Competition and the European legal professions

Beleid ten aanzien van advocaten wordt niet alleen gemaakt in Den Haag, maar natuurlijk ook in Brussel. Recent werden twee rapporten gepubliceerd over vrijeberoepsbeoefenaren, waaronder advocaten: het rapport van mededingscommissaris Monti en het rapport van commissaris Bolkestein (Interne Markt). Secretaris-generaal Goldsmith van de koepelorganisatie van Europese balies, de CCBE, gaat in op de Commissierapporten en geeft aan wat de positie is van de CCBE.

J. Goldsmith

Secretary General of the Council of the Bars and Law Societies of the European Union (CCBE)

The Council of Bars and Law Societies of the European Union (CCBE) represents, through its member bars, over 700,000 European lawyers to the European institutions and internationally. From the discussions which take place within the CCBE, particularly on the topic of competition (which has moved near the top of the agenda recently), it is possible to have a grand overview of the European legal profession. The discussions within the CCBE have centred recently on a variety of related topics. Principally, there have been two initiatives from the European Commission concerning the profession.

The first has been from DG Competition, which is currently examining the state of competition in all of the liberal professions in the European Union. The background is that professional services are particularly important to the functioning of the European economy because they are very fast growing. The starting point of the European Commission is the single market. Europe is based on the notion of a single market of goods and services. Lawyers are part of that single market, and are subject to the drive to bring down barriers so as to achieve it. That is what lay behind the already extremely liberal regime for the provision of legal services in the EU, through the relevant directives, and in particular the Services Directive of 1977 and the Establishment Directive of 1998.

Now, despite the level of liberalisation which has been achieved in respect of legal services, the Commission is asking why it is still necessary for a European businessman to have to consult lawyers from all 25 member states in order to do business throughout the EU. Why are the rules governing lawyers' conduct so different across Europe? At least in part, therefore, the European Commission is addressing this question as an issue relevant to the functioning of the internal market.

On the other hand, Mario Monti, the European Competition Commissioner is also looking at the regulation of lawyers. He has also asked the question – why are the rules governing lawyers so different? – but from a competition standpoint. The European Competition services began their work by conducting some research, which in the view of the CCBE is highly flawed: there was no theoretical framework, only a selection of the results was published, the interpretations were questionable, and, worst of all, the research was conducted in a vacuum without ever considering the context in which regulation of the legal profession takes place.

The research covered all the liberal professions, not just lawyers. It revealed that there was a very different level of regulation of the professions in Europe. Countries in the north tended to be lightly regulated and countries in the south were heavily regulated. This included lawyers. Commissioner Monti asked if lighter regulation had produced market failure. As he believed that it had not, his services concluded that there would be no danger in the professions in the south of Europe being more lightly regulated.

The resulting European Commission report on competition in the liberal professions picked out five main areas of regulation that Commissioner Monti claimed might be anti-competitive. The report condemned three types of regulation outright: fixed and recommended prices, and total barriers to advertising. Two further types of regulation, entry restrictions and reserved tasks, were also questioned, as the report asked whether these could act as

The European Competition services did some research, which in the view of the CCBE is highly flawed

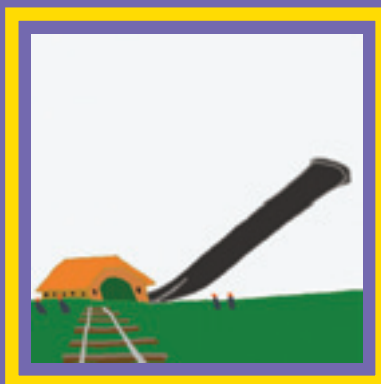
barriers to competition. Might there be scope to lower entry requirements without undermining the level of service available? Might there be a possibility to narrow the scope of reserved tasks or remove reserved rights if a less restrictive way of dealing with the issue could be found? The report also touched on MDPs, and declared that the starting assumption should be that they should not be prohibited.

Different positions

The Monti report was one of two exercises by different European Commissioners currently underway in Europe to examine the regulation of the legal profession. The powers available to these Commissioners and the positions they had taken were very different. The Internal Market Commissioner, Frits Bolkestein, who is

responsible for the single market, has published a draft law, or directive, which deals with a number of the issues of concern identified by Commissioner Monti. His draft law would have a much more immediate impact once agreed, and would prohibit, for instance, total bans on lawyers' advertising and require an evaluation to take place at Member State level of fixed prices for legal services. Whereas Commissioner Monti and the competition services can only investigate and take action against particular rules which they feel to be contrary to competition law, Commissioner Bolkestein and his directive will establish a horizontal law applying to the legal professions (and others) in all 25 Member States, which will therefore have a more radical impact. The Bolkestein draft directive also permits MDPs, but recognises that various protections for profes-

Vereniging van Onteigeningsadvocaten



Aantal leden: 69.

Toelatingseisen: Er zijn voor adspirant-leden geen toelatingseisen, behalve dat zij een voltooide stage moeten hebben. Gewone leden moeten aan het bestuur aantonen dat een substantieel gedeelte van hun praktijk bovengenoemd rechtsgebied bestrijkt.

Cursussen: Voor adspirant-leden wordt van tijd tot tijd een opleidingscursus in het onteigeningsrecht gegeven.

Andere activiteiten: Tweemaal per jaar vinden vergaderingen plaats die een kort huishoudelijk gedeelte en vervolgens een wetenschappelijk gedeelte

omvatten. De vereniging intervenueert verder wanneer daartoe aanleiding is bij regering en parlement wanneer wetsontwerpen aanhangig zijn op haar rechtsgebied.

Publiciteit: Het voeren van een beeldmerk is nog niet aan de orde geweest binnen de vereniging. De vereniging communiceert naar buiten vooral via de eigen website, die regelmatig door rechtzoekenden wordt bezocht.

"De Vereniging van Onteigeningsadvocaten bestrijkt een echte niche-markt. Wij rekenen het administratieve schadevergoedingsrecht als geheel tot ons vakgebied, dus naast onteigeningen ook planschades en nadeelcompensaties."

15
SPECIALISATIE-
VERENIGINGEN



The report condemned three types of regulation outright: fixed and recommended prices, and total barriers to advertising

sional core values will need to be put in place if they are to be operational.

The difference of emphasis between the communications on the legal profession published by the two Commissioners makes for an interesting comparison. Commissioner Monti has only reluctantly accepted the need for some professional regulation. Commissioner Bolkestein is, on the other hand, more accommodating, and seems to recognise more readily the role that regulation – and, therefore, the bars – play.

There is another interesting aspect of the Bolkestein draft directive. This is the recognition that there is a tendency towards the harmonisation of professional rules. The European Commission's activities, whether undertaken for competition purposes or to improve the functioning of the internal market in Europe, will both tend in that direction. In particular, in the Bolkestein directive, there is a provision which means that the CCBE is encouraged to draw up a common code for all EU bars to adopt. This is currently being discussed internally by the CCBE.

At the same time as these Europe-wide initiatives, there are similar initiatives in the Member States. Both Ireland and Denmark, for instance, have instituted competition-led inquiries into their legal professions. In the United Kingdom, there is the Clementi review of legal services, which is looking at whether the professional bodies should retain their right to regulate and discipline their members. Other bars report similar activities.

Anglo-saxon vs civil law

It is true that there are still great differences between the legal professions in Europe? The approach to what a lawyer can do varies between anglo-saxon countries where a lawyer has for a long time provided business services to clients, and where the notion of a notary does not properly exist, to civil law countries where lawyers in the past were more court-oriented in their services and where a notary carried out at least some of the more business-related transactions. These distinctions have been blurring

The core values of the legal profession are not economic values, an approach which we feel has been sanctioned by the European Court of Justice

for years now, and, although the practices of lawyers in all European countries are converging, there are still differences in approach.

There are also differences in rules. Some bars still ban advertising outright, whereas most permit advertising under certain conditions. Others have fixed or recommended fees, whereas others have a system of free negotiation between lawyer and client. Some permit MDPs, others do not. These rules will fall under the scope of the two initiatives mentioned above, namely the Monti competition initiative and the Bolkestein services directive.

But the fact that there are differences between the legal professions in Europe does not mean that European lawyers as a whole are unable to speak with a common voice through the CCBE. We have been united in our positions on the two Commission initiatives outlined.

In relation to competition, the CCBE has released two reports. One was commissioned from a firm of independent economists, and was a critique of the basic research undertaken by DG Competition before it embarked on its first conclusions. The other is a legal analysis of the DG Competition report, pointing out various legal mistakes in the Commission's approach to the regulation of lawyers. Both reports are available on the CCBE's website – www.ccbe.org. In general, the CCBE has pointed out to the Commission that legal services should not be judged by economic criteria alone, and that they are part of the underpinning of the justice system which is vital for democracy and the rule of law. As a result, the core values of the legal profession are not economic values, an approach which we feel has been sanctioned and approved by the European Court of Justice in the *Wouters*¹ case.

As regards the current Services Directive, we are in the process of forming our views. Overall, we are pleased that the role that the bars play in regulation has been recognised, but we are going through the detail to be sure that our members can live with the various provisions.

In both cases, the bars have united, despite the difference in detail of their regulatory regimes, to present a common approach, and we believe that this common approach will continue during the passage of the Bolkestein draft directive on services through the European institutions.

Noot

¹ Case C-309/99, *Wouters, Savalbergh, Price Waterhouse Belastingadviseurs vs. Algemene Raad van de Nederlandse Orde van Advocaten* [2002] ECR I-1577.

Efficiënt werken... ...met Legal Office

Met de Legal Office cd-roms beschikt u over een krachtig instrument om alle kwesties die u op uw rechtsterrein tegenkomt snel en efficiënt op te lossen. Op acht rechtsgebieden bieden de Legal Office cd-roms u een uitgebreide elektronische bibliotheek, waarin relevante wet- en regelgeving, jurisprudentie, commentaren en toonaangevende literatuur in onderlinge samenhang zijn opgenomen. Kortom, met Legal Office maakt u de weg vrij om efficiënter uw juridische research te doen, zodat u uw klanten sneller en beter kunt adviseren.



Kijk op onze site...

Op www.kluwer.nl/legaloffice treft u alle inhoudelijke informatie aan over de Legal Office cd-roms, alsmede verhelderende demonstraties van alle acht verschenen delen.

...of vraag de folder met demo-cd aan

Heeft u op uw werkplek geen toegang tot Internet, vraag dan de folder aan. Alle informatie die op de site staat vindt u terug in de folder. De bijgevoegde demonstratie cd-rom bevat alle inhoudelijke informatie én demonstraties van alle acht verschenen Legal Office cd-roms.

Gratis toegang tot 1 januari 2005

Voor snelle beslissers hebben we een prachtig aanbod: wanneer u zich voor 1 oktober 2004 abonneert, krijgt u de resterende maanden van 2004 gratis toegang tot de Legal Office cd-rom(s) van uw keuze. Uw betaalde abonnement gaat dan pas in per 1 januari 2005!

Geïnteresseerd?

Kijk dan op de website of vraag de folder aan via 0570-673449, e-mail: juridisch@kluwer.nl. U kunt ons natuurlijk ook even bellen voor een afspraak met een van onze account managers. Zij zijn graag bereid u een uitgebreide persoonlijke demonstratie te geven van de werking van de Legal Office cd-roms en u te voorzien van een deskundig advies over het gebruik van Legal Office cd-roms in uw organisatie.

KLUWER 

Postbus 23, 7400 GA DEVENTER
Telefoon: 0570 - 67 34 49, fax: 0570 - 69 15 55
E-mail: juridisch@kluwer.nl
Internet: www.kluwer.nl/legaloffice

Van Gog Van Rijsbergen Advocaten

zoekt:



Advocaat-Stagiaire (M/V)
algemene praktijk

Advocaat-Stagiaire (M/V)
vervoersrecht

Van Gog van Rijsbergen Advocaten is gevestigd te Spijkenisse. Spijkenisse is gelegen op het eiland Voorne-Putten in het Rotterdam-Europoortgebied. Het kantoor houdt zich vanouds bezig met het adviseren en begeleiden van expeditie- en transportbedrijven. Daarnaast is het kantoor gespecialiseerd in het arbeidsrecht, bouwrecht en insolventierecht.

Uw schriftelijke sollicitatie vergezeld van een curriculum vitae en een cijferlijst kunt u ons doen toekomen binnen 14 dagen na verschijning van dit blad.

Van Gog van Rijsbergen Advocaten
t.a.v. mr. B.K.A. van Rijsbergen
Postbus 482 • 3200 AL Spijkenisse

tel: 0181 - 611 677
fax: 0181 - 623 226
email: mail@vangoglawyers.nl

■ KEIZER ADVOCATEN

Specialisten in strafrecht
gevestigd in het centrum van Amsterdam

Zoekt op korte termijn:
een (gevorderde) stagiaire en/of medewerker

voor de strafpraktijk

Sollicitaties met c.v. kunt u richten aan:
Keizer Advocaten
T.a.v. Mr Drs M.A.M. Pijnenburg
Weteringschans 90
1017 XS Amsterdam

Nadere informatie over ons kantoor kunt u vinden op www.keizeradvocaten.nl

Voor telefonische informatie kunt u zich eveneens wenden tot
Mr Drs M.A.M. Pijnenburg
telefoonnummer 020 - 523 7667



Maatnemen na telefonische afspraak

Nu ook advocatentoga's in standaardmaten!
Compleet met 2 beffen à € 675,- (incl. BTW)

Amsteldijk 18 E
1074 HR Amsterdam
Tel./faxnr: 020-6629514
Beffen uit voorraad leverbaar

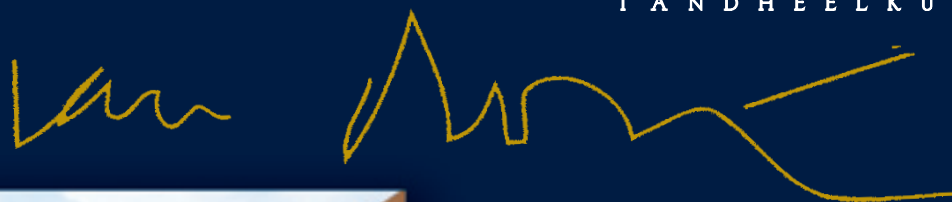
Pensioenadviesbureau
Mr. H.N.J. Bijvoet

sinds 1982

Keizersgracht 403
1016 EK Amsterdam
www.chezpied.nl
nick.bijvoet@chezpied.nl
tel: 020 623 54 21

VAN DORT KLINIEK

T A N D H E E L K U N D E



'Noblesse oblige'

~ Rieteke van Dort ~



Zeer luxe privé-kliniek voor Tandheelkunde & Implantologie

- ▶ Algemene & Esthetische tandheelkunde ▶ Gebitssaneringen ▶ Totale gebitsrenovaties
- ▶ Implantaten ▶ Kaakchirurgie ▶ Ook voor (zeer) angstigen ▶ Behandeling onder narcose mogelijk

Voor meer info of een brochure over deze luxe privé-kliniek waar persoonlijke aandacht voor u en uw gebit vanzelfsprekend is: Van Dort Kliniek, Schalm 5, 3927 EH Renswoude (Utr.), T (0318) 570 970, F (0318) 570 357, internet: www.vandort.com, e-mail: vandort@vandort.com

VAN DORT KLINIEK
T A N D H E E L K U N D E



Agenda 2004 & 2005

November, december, januari, februari en maart

- Dinsdag 2 november
Actualiteitenspecial middag/avond – Jeugdstrafrecht
 Hotel Mercure, Utrecht/Nieuwegein
 € 550,-: 5 punten
- 2 en 9 november
2-daagse cursus – Ambtenarenrecht, van aanstelling tot ontslag
 Hotel Lapershoek, Hilversum
 € 595,- per dag, € 1.095,- voor de gehele cursus
 5 punten per dag
- Donderdag 4 november
Cursus – Bedrijfsopvolging
 NH Hotel, Utrecht
 € 645,-: 5 punten
- 4 november of 11 november
Praktijkmiddag – Algemene wet bestuursrecht & rechtspraak
 Jaarbeurs, Utrecht
 € 395,-: 3 punten
- Donderdag 4 november
Jaarcongres- Asbest
 Novotel, Amsterdam
 € 595,-: 5 punten
- 4 november 2004 of 7 februari 2005
Verdiepingscursus – Mediation en Overheid
 Hotel Heidepark, Bilthoven
 € 595,-: 5 punten
- Donderdag 5 november
Verdiepingscursus – Mediation bij Echtscheidingen
 Hotel Heidepark, Bilthoven
 € 595,-: 5 punten
- Woensdag 10 november
Actualiteitendag – Aanbestedingsreglement Werken 2004
 Novotel, Amsterdam
 € 645,-: 5 punten
- 10, 17, 24 november en 1, 8 december
Praktijkcursus – Faillissementsafwikkeling
 Hotel Lapershoek, Hilversum
 € 595,- per dag, € 2.295,- voor de gehele cursus
 5 punten per dag, 26 punten voor de gehele cursus
- Donderdag 11 november
Praktijkmiddag – Algemene wet bestuursrecht & rechtspraak
 NH Hotel, Utrecht
 € 395,-: 3 punten
- Donderdag 11 november
Congres – Nieuwe Wet op de jeugdzorg
 Musis Sacrum, Arnhem
 € 450,-: 5 punten
- Vrijdag 12 november
Conferentie – Nieuwe regelgeving personenvennootschappen
 Novotel, Amsterdam
 € 595,-: 5 punten
- Woensdag 17 november 2004
Themadag – Ontslag wegens disfunctioneren, wangedrag en situatieve arbeidsongeschiktheid
 Novotel, Amsterdam
 € 595,-: 5 punten
- 18 november of 16 december of 3 maart 2005
Training – Snellezen, Mind Mapping en Geheugentechnieken voor juristen
 Jaarbeurs, Utrecht
 € 645,-: 6 punten
- 19 november en 25 november
Praktijkcursus – Het testament van de 21e eeuw in de praktijk
 Hotel Lapershoek, Hilversum
 € 595,- per dag en € 1.095,- voor beide dagen
 5 punten per dag, 10 punten voor beide dagen
- Woensdag 24 november
Praktijkcursus – Vastgoed, BTW en overdrachtsbelasting
 Groot Kievitsdal, Baam
 € 595,-: 5 punten
- Donderdag 25 november
Praktijkcursus – Uitleveringsrecht en het Europees Arrestatiebevel
 Hotel Heidepark, Bilthoven
 € 595,-: 5 punten
- Vrijdag 26 november
Praktijkdag – 7e Benelux Merkendag
 Grand Hotel Karel V, Utrecht
 € 595,-: 4 punten
- Woensdag 1 december 2004
Studiedag – Cameratoezicht in het publieke domein
 Novotel, Amsterdam
 € 550,-: 5 punten
- Donderdag 2 december
Verdiepingscursus – Mediation in Arbeidsconflicten
 Hotel Heidepark, Bilthoven
 € 595,-: 5 punten
- Donderdag 2 december
Praktijkdag – Vreemdelingen en (arbeids)recht
 Hotel Lapershoek, Hilversum
 € 595,-: 5 punten
- Woensdag 8 december
Congres – Perspectief op Jeugdige zedelinquentie
 Congrescentrum Engels, Rotterdam
 € 250,-: 5 punten
- Donderdag 9 december
Praktijkdag – Aansprakelijkheid bestuurders, commissarissen en moedervenootschappen
 Holiday Inn, Leiden
 € 595,-: 5 punten
- Dinsdag 14 december
Verdiepingscursus – Burgerlijk Procesrecht
 NH Hotel, Utrecht
 € 595,-: 5 punten
- Woensdag 26 januari
Praktijkcursus – Bedrijfseconomie en boekhouden voor curatoren
 NH Hotel, Utrecht
 € 645,-: 5 punten
- Dinsdag 15 maart
Themadag – De zieke werknemer
 Novotel, Amsterdam
 € 595,-: 5 punten

Bovengenoemde prijzen zijn per persoon, exclusief BTW

Erkend opleidingsinstituut voor de Nederlandse Orde van Advocaten

Vermande Studiedagen
 Prinses Beatrixlaan 116
 2595 AL Den Haag
 Telefoon (070) 378 98 96
 Fax (070) 378 97 26
 www.vermandestudiedagen.nl
 vermande.studiedagen@sdu.nl

Voor meer informatie kunt u kijken op
www.vermandestudiedagen.nl



JONGE BALIE CONGRES 2004

DE MEDIA MEESTER

Jonge Balie Congres 2004 - 4 en 5 november 2004 - Locatie: DeFabrique, Utrecht
Thema: Media & Recht 'De Media Meester'

Schrijf je nu in!

Surf voor inschrijving en meer informatie naar: www.jongebaliecongres.nl

Sluitingsdatum inschrijving 27 september 2004, aantal deelnemersplaatsen beperkt.

Hotelindeling vindt plaats op volgorde van inschrijving. Tijdige inschrijving vergroot de kans op plaatsing in de meest directe omgeving van de congreslocatie. Dit jaar bestaat er voor advocaat-stagiaires uit bepaalde arrondissementen de mogelijkheid een opleidingspunt te verdienen door het bijwonen van een dagdeel van het Jonge Balie Congres. Meer informatie hierover vindt u op onze website www.jongebaliecongres.nl

De Jonge Balie Congrescommissie is een organisatie van

Stichting
JONGE BALIE
NEDERLAND

BANNING
ADVOCATEN



Vergroot het verschil



VOXIUS
VOOR JURISTEN
VAST EN INTERIM

CASTA

JURIDISCHE OPLEIDINGEN
JURIDISCH UITZENDBUREAU B.V.



Lange Hofstraat 29, 7201 HT Zutphen;

Op zoek naar verdieping in je vakgebied?
Dan zijn onze cursussen/opleidingen
echt iets voor jou!
Zie www.casta.nl.

Eenjarig deeltijd HBO-opleiding
“Legal Assistant Advocatuur”
Startdatum: 18 september 2004 te
Utrecht

Cursus “Juridisch Secretaresse”
Startdatum: 9 november 2004 te
Utrecht

Cursus “Roladministratie/Procuraten”
Startdatum: 18 oktober 2004 te Utrecht

**Cursus “Nederlandse Grammatica/
Nieuwe Spelling”**
Startdatum: 30 september 2004 te
Utrecht

Cursus Faillissementen en WSNP
Startdatum: 5 oktober 2004 te Utrecht

Ook cursussen op locatie en op maat
mogelijk.

**Heeft u vacatures? CASTA gaat
voor u op zoek naar ervaren
juridisch ondersteunend personeel.**

Nadere informatie is op te vragen.
Telnr.: 020-699 85 06, faxnr.: 020-600 11 81.
Telnr.: 0575 - 547 979, faxnr. 0575 - 547 021.
E-mailadres: info@casta.nl
Internet: www.casta.nl

*Casta verzorgt tevens opleidingen op
de Nederlandse Antillen, Aruba en
Sint Maarten.*

INTERNATIONAAL JURIDISCH INSTITUUT



Spui 186
2511 BW
's-Gravenhage
telefoon 070-3460974
telefax 070-3625235
E-mail iji@worldonline.nl

Het Internationaal Juridisch Instituut adviseert in zaken
betreffende internationaal en buitenlands recht, in het
bijzonder waar het gaat om vragen van internationaal
privaatrecht en buitenlands privaatrecht- en procesrecht.

Werkterreinen zijn onder andere:

- personen- en familierecht
- nationaliteitsrecht
- erfrecht
- procesrecht
- overeenkomstenrecht
- strafrecht
- onrechtmatige daad

De brochure inzake taak, werkwijze en tarifiering wordt
op verzoek toegezonden.

Bezoek onze site: www.iji.nl

Lucassen Advocaten

heeft plaats voor een

Advocaat-Medewerker of Gevorderde Stagiaire

Het kantoor bestaat momenteel uit 5 advocaten en behandelt
vooral zaken op het gebied van personen- en familierecht, arbeids-
recht, sociale zekerheid, psychiatrische patiëntenrecht, strafrecht en
letselschade.

Bij gebleken geschiktheid is toetreding tot de maatschap mogelijk.

Uw schriftelijke sollicitatie met c.v. kunt u binnen 14 dagen
richten aan: mr J.T.R. Lucassen, Postbus 2531, 5902 JA Venlo,
tel. 077 - 323 01 70, website: <http://www.lucassen-advocaten.nl>

kleermakerij sinds 1937

Bernard Poelman

**o.a. leverancier van toga's aan het
Internationaal Gerechtshof der Verenigde Naties**

- Superieure toga's
- op uw maat gemaakt
 - leverbaar in wol/terlenka (lichtgewicht)
 - of in zuiver wol (ultra-lichtgewicht)
 - voldoende beffen in voorraad
 - eventueel levering binnen enkele dagen mogelijk



Lange Poten 19
2511 CM 's-Gravenhage
telefoon: (070) 346 17 42
fax: (070) 362 11 70
E-mail: info@bernard-poelman.nl
www.bernard-poelman.nl





Advocatenkantoor Van Mierlo

Advocatenkantoor Van Mierlo is een kantoor met 11 advocaten dat zich voornamelijk richt op de ondernemingsrecht- en bestuursrechtpraktijk.

Ter versterking van ons kantoor zijn wij op zoek naar een

Advocaat-stagiair(e) voor de bestuursrechtelijke praktijk bij voorkeur met een afgeronde beroepsopleiding

Waarom zou u met ons in gesprek willen komen?

Wellicht

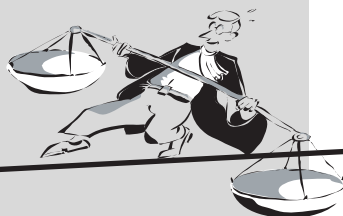
- omdat u uw studie Nederlands recht hebt afgerond met goede studieresultaten;
- omdat u beschikt over een op het bestuursrecht georiënteerd vakkenpakket, in ieder geval op het gebied van ruimtelijk bestuursrecht en/of milieurecht;
- omdat u ambitieus, flexibel en creatief bent;
- omdat u graag in een omgeving werkt waar pragmatisch en efficiënt wordt gewerkt met een professionele ondersteuning;

- omdat u houdt van stevig aanpakken, maar een goede sfeer ook erg belangrijk vindt;
- omdat u graag werkt bij een succesvol kantoor met goede toekomstperspectieven.

Uw reactie

Uw schriftelijke reactie met c.v. en studieresultaten kunt u binnen drie weken richten aan Advocatenkantoor Van Mierlo t.a.v. de heer mr. M. Bos, postbus 395, 5240 AJ Rosmalen. Tevens kunnen bij de heer Bos telefonische inlichtingen worden ingewonnen (073) 521 90 55.

Pioenroosstraat 20
Postbus 141
5240 AC Rosmalen
Tel: (073) 521 90 55
Fax: (073) 521 69 12
E-mail: info@advmierlo.nl
www.advocatenkantoorvanmierlo.nl



Evenwichtige collega's gezocht

Westerhuis & Van der Baan Advocaten zoekt ter versterking van het kantoor in Lelystad als ook het kantoor in Almere:

Westerhuis & Van der Baan staat voor persoonlijke dienstverlening vanuit een informele organisatie. Wij hanteren korte lijnen, zijn makkelijk bereikbaar en hechten sterk aan persoonlijke contacten in een goede 'work-life balance'.

Medewerker(s) m/v

ondernemingsrecht

(Gevorderde) stagiaire(s) m/v

algemene praktijk

Wij zoeken advocaten, die hun vak verstaan en beschikken over goede sociale vaardigheden en een uitstekende mondelinge en schriftelijke uitdrukkingsvaardigheid. Kandidaten dienen een praktische, dienstverlenende instelling te hebben. Wij bieden, naast een prettige, informele werksfeer en een zelfstandige, gevarieerde praktijk, volop ontplooiingskansen in een jonge, professionele organisatie.

Schriftelijke sollicitaties, voorzien van een curriculum vitae, cijferlijsten en een recente pasfoto, kunnen binnen 14 dagen worden gestuurd naar Westerhuis & Van der Baan Advocaten, t.a.v. mr. A.G.P. van der Baan, postbus 2036, 8203 AA Lelystad. Bel voor meer informatie (0320) 245 005, of kijk op onze internetsite www.wbadvocaten.nl.

WESTERHUIS & VAN DER BAAN
ADVOCATEN

Meentweg 12^a • Postbus 2036 • 8203 AA Lelystad • T (0320) 24 50 05



2^e reeks Masterclasses Pensioenrecht

2004 - 2005

 Reed Business
Information

 ELSEVIER Juridisch

 NEDERLANDSE
ORDE VAN
ADVOCATEN **40**
JAAR
PERMANENTE
OPLEIDINGEN
ADVOCATEN

Zelden hebben pensioenen zo in het nieuws gestaan als afgelopen jaar. De vele naderende veranderingen maken het belangrijk tot in detail op de hoogte te zijn. De Masterclasses Pensioenrecht gaan verder waar andere opleidingen ophouden. Pittig en hoogwaardig. De nieuwe reeks Masterclasses start op 29 september 2004. Alle informatie is te vinden op: www.pensioenjurist.nl

Reed Business Information, Postbus 16500, 2500 BM Den Haag, T (070) 441 51 95, F (070) 441 59 19, E-mail: feno@reedbusiness.nl

www.pensioenjurist.nl

www.pensioenjurist.nl

www.pensioenjurist.nl

Hoofd Verzekeringsrecht

Jurist met managementcapaciteiten



Hudson is voor haar opdrachtgever, SNS REAAL Groep, op zoek naar een jurist die leiding geeft aan de praktijkgroep verzekeringsrecht. SNS REAAL is als bankverzekeraar een belangrijke speler in Nederland. Met de hoofdmerken SNS Bank en REAAL Verzekeringen bedient SNS REAAL de particuliere en zakelijke markt. SNS REAAL telt ruim 5.300 medewerkers. Het hoofdkantoor, waar ook de juridische afdeling zetelt, is gevestigd in Utrecht.

De praktijkgroep verzekeringsrecht adviseert zowel het schade-, leven- als pensioenbedrijf en maakt deel uit van de gecentraliseerde juridische afdeling. De aan te sturen praktijkgroep bestaat uit 10 professionals.

Taken:

- aansturing van het team en vakinhoudelijke begeleiding van de juristen;
- advisering op hoofddirectie niveau;
- advisering op het gebied van productontwikkeling, aansprakelijkheidskwesties, samenwerkingsverbanden, distributievormen, reclameuitingen en e-commerce vraagstukken;
- externe vertegenwoordiging van REAAL Verzekeringen;
- behandeling van beleidsmatige vraagstukken.

Profiel:

- uitstekend jurist met tenminste 8 jaar werkervaring en een duidelijke affiniteit met verzekeringsproducten;
- gedegen kennis van het verbintenissenrecht;
- managerial ervaring is een pré;
- scherp, analytisch en vakinhoudelijk gedreven;
- overtuigingskracht, overwicht, enthousiasme;
- in staat om op hoog niveau te adviseren.

Geboden:

Goede, vooruitstrevende werkgever; een afdeling waar kwaliteit hoog in het vaandel staat; zelfstandige positie met veel verantwoordelijkheid en vrijheid.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met mr. Tess Bode (tess.bode@hudson.com) en mr. Martine Vuursteen (martine.vuursteen@hudson.com), telefoon 020-4711111. Hudson Global Resources, Amsteldijk 194, 1079 LK Amsterdam. Uw sollicitatiebrief kunt u binnen 14 dagen aan bovengenoemden versturen.

Hudson

HUDSON GLOBAL RESOURCES

www.hudson.com

NIEUW

Journal Insolventie, Financiering & Zekerheden



Journal Insolventie, Financiering & Zekerheden voorziet u van praktische informatie op het gebied van het insolventierecht. Wet- en regelgeving, jurisprudentie, een literatuuroverzicht en een agenda komen in het journal samen. Tevens bevat elk nummer een redactioneel artikel over een actueel onderwerp. Kortom, een uitgave die u niet mag missen wanneer u zich bezighoudt met insolventierecht.

Download gratis een proefnummer op www.sdu.nl/ondernemingsrecht

Journal Insolventie, Financiering & Zekerheden

Nummer 1
Augustus 2004
Jaargang 1

Hoofredactie:
Mr. M.A.J.G. Janssen
Mr. P.J. Peters

Redactie:
Mr. F.M.M. de Bont
Mr. R.J. van Doornmalen
Mr. drs. J.H. Kool
Mr. J.A.A.M. Verschure

Frequentie:
11 maal per jaar

Prijs: € 127,50 per jaar
(inclusief BTW, verzend-
en administratiekosten)

Onze uitgaven zijn
ook verkrijgbaar
via de boekhandel

Inhoud

Redactionele bijdragen

01 Boedelchulden en het 'hoeden-criterium' / 4

Wet- en regelgeving

02 Aanpassing erinstaatregeling boek 2 BW / 5

03 Wijziging art. 3:94 BW (nulle cessie) / 5

04 Wijziging Faillissementswet s.v.m. verbetering effectiviteit
surveillance / 6

05 Implementatie Richtlijn financieelzekerheidsovereenkomsten / 6

06 Richtlijnen voor faillissementen en verstroom van betaling / 6

Jurisprudentie

Betrouderaar aansprakelijkheid

07 Verdeling curator s.v.m. individuele crediteur / 7

08 Feitelijke beheerder en bewijs / 8

09 Werking mededingingswet / 8

10 Werking mededingingswet (II) / 8

11 Aansprakelijkheid feitelijk bestuurder / 9

12 Beveling art. 2:248 BW schepert goet recht van regres
voor bestuurder / 9

13 Samenhang tussen vorderingen bij verzoek tot
failliteitsverklaring / 9

14 Verhouding civielrechtelijke procedure / 11

15 Bestuurdersaansprakelijkheid bij niet-nakoming / 11

16 Geen beoep op art. 2:180M 2 BW / 11

17 Onschorselijke taakvervolg / 12

Sdu UITGEVERS

Journal Insolventie, Financiering & Zekerheden biedt u:

- redactionele bijdragen over een actueel onderwerp;
- wet- en regelgeving;
- jurisprudentie;
- literatuuroverzicht;
- agenda.

Bestel via www.sdu.nl
of bel (070) 378 98 80

Ervaren Corporate Lawyer

De Koninklijke/Shell Groep is een multinational met circa 119.000 medewerkers in meer dan 145 landen. De Groep verricht activiteiten op het gebied van energie en petrochemie. De ruim 550 juristen van Legal Services verlenen wereldwijd juridische diensten aan de Groep. Bij de afdeling Legal Services Corporate op het hoofdkantoor in Den Haag (13 juristen) is een vacature voor een ervaren Corporate Lawyer.

U adviseert over uiteenlopende gebieden van het Nederlandse ondernemingsrecht, met nadruk op het vennootschapsrecht, corporate governance en compliance en regels met betrekking tot beursnotering.

U heeft vier tot zes jaar ervaring als advocaat bij een gerenommeerd (internationaal) kantoor en ruime ervaring op het gebied van ondernemingsrecht in het algemeen en vennootschapsrecht in het bijzonder. Ook bent u bekend met de juridische rechtsontwikkelingen op dit terrein en heeft u affiniteit met de beurspraktijk. Kennis van het effectenrecht en/of jaarrekeningenrecht is een pre. U bent ambitieus, scherpzinnig, doortastend en een goede teamspeler. Verder beheerst u de Nederlandse en Engelse taal uitstekend, zowel mondeling als schriftelijk.

Wij bieden u interessant en gevarieerd juridisch werk op hoog niveau in een internationale omgeving. U vervult een zelfstandige rol met ruime mogelijkheid voor professionele ontwikkeling en training.

Uw reactie met cv kunt u tot uiterlijk 27 september a.s., onder vermelding van referentienummer 5021, mailen naar experiencedjobs@shell.com. Via dit mailadres kunt u ook contact met ons opnemen voor meer informatie. Een assessment centre maakt deel uit van de selectieprocedure.

Shell is an Equal Opportunity Employer.

www.shell.com/careers

Waves of change



Verzameling Nederlandse Wetgeving 2004/2005



Redactie:

Prof. mr. C. Flinterman
 Prof. mr. M.S. Groenhuijsen
 Prof. mr. R. de Groot
 Prof. mr. S.C.J.J. Kortmann
 Prof. mr. A.I.M. van Mierlo
 Prof. mr. J.M. Reijntjes
 Prof. mr. E. Steyger
 Prof. mr. B. Wessels
 Prof. dr. W. Voermans

Omvang: 3 bundels

Prijs: € 45,50

*Onze uitgaven zijn ook verkrijgbaar
 via de boekhandel*

De *Verzameling Nederlandse Wetgeving (VNW)* biedt u de meest geraadpleegde wetten in drie praktische delen.

De wetgeving is opgesplitst in:

- Staatsrecht/Bestuursrecht
- Burgerlijk recht/Burgerlijke rechtsvordering
- Strafrecht/Strafvordering

Met behulp van de verwijzingen bij belangrijke artikelen vindt u snel aanverwante wet- en regelgeving. Het zoeken wordt vergemakkelijkt door uitgebreide registers, inhoudsopgaven, tabs, praktische margewoorden en een vereenvoudigd zoekstelsel.

Bij de *VNW 2004/2005* ontvangt u een lot waarmee u kans maakt op één van de vele prijzen.

Kijk voor meer informatie op www.blauwevermande.nl

**Bestel via www.sdu.nl
 of bel (070) 378 98 80**

Tijdschrift voor Ambtenarenrecht



Dé autoriteit op uw vakgebied, onder leiding van een deskundige redactie

Mw. mr. D.J. Hutten, Mr. A.M.M. Mollee, mr. J.C.A. de Poorter,
mw. mr. L.A.J. Schut, mr. H.A.A.G. Vermeulen,
prof. mr. B.W.N. de Waard en mw. mr. K. Zeilemaker

Tijdschrift voor ambtenarenrecht (TAR)

houdt u elf keer per jaar op de hoogte van de ontwikkelingen in het ambtenarenrecht. U leest alle relevante jurisprudentie van belangrijke instanties, zoals de Ambtenarengerechten, de Centrale Raad van Beroep, de Adviezen Arbitragecommissie Rijksdienst en de civiele rechter. Het tijdschrift voorziet de belangrijkste uitspraken van annotaties en biedt middels artikelen van deskundigen aanvullende achtergrondinformatie, bijvoorbeeld over de gevolgen van de rechtsontwikkeling. Kortom, een onmisbaar blad om bij te blijven.

Ook digitaal beschikbaar!

TAR is bij uitstek geschikt als naslagwerk. Zowel via cd-rom als internet heeft u inzicht in alle veranderingen, direct beschikbaar via uw PC, altijd actueel.

U kunt zoeken op trefwoord, vindplaats in het tijdschrift, datum, uitspraak, instantie en zaaknummer. Door het gebruik van hyperlinks tussen de verschillende documenten heeft u alle informatie over een bepaald onderwerp bijeen en surft u gemakkelijk van de ene relevante uitspraak naar de andere. U beschikt dus over een naslagwerk dat u in verschillende werksituaties optimaal profijt kan geven.

Wilt u informatie over prijzen, bestellen of een proefabonnement?

Neemt u dan contact op met:

Kluwer
Antwoordnummer 10171
2400 VB Alphen aan den Rijn
tel: 0570-673344
fax 0570-691555
email: info@kluwer.nl

of surf naar: www.elsevierjuridisch.nl

of www.kluwer.nl/overheid/shop

ELSEVIER Juridisch

KLUWER

Kluwer legt uw gegevens vast voor de uitvoering van de (abonnement-)overeenkomst. Uw gegevens kunnen door Kluwer, of zorgvuldig geselecteerde derden, worden gebruikt om u te informeren over relevante producten en diensten. Indien u hier bezwaar tegen heeft, kunt u contact met ons opnemen.



Sdu Uitgevers

Sdu Uitgevers is een uitgever van met name overheidsinformatie en juridische informatie voor professionals. Onder de merknamen Sdu Uitgevers en Koninklijke Vermande wordt actuele, betrouwbare en direct toepasbare informatie geleverd in verschillende mediumvormen, waaronder een aantal toonaangevende online-uitgaven. Belangrijke doelgroepen zijn daarbij advocaten, notarissen, accountants, belastingadviseurs en anderen werkzaam in de zakelijke dienstverlening, net als beleidsmedewerkers en juridische adviseurs binnen het bedrijfsleven en de overheid.

De uitgeefgroep Sociaal is actief op een groot aantal domeinen (product/marktcombinaties), zoals arbeidsrecht, arbeidsomstandigheden, socialezekerheidsrecht, gezondheidsrecht en medezeggenschap. Tot de doelgroepen van het fonds worden o.a. gerekend advocaten, beleidsmedewerkers, personeelsfunctionarissen, accountants en arbo-coördinatoren. Enkele belangrijke uitgaven zijn Jurisprudentie Arbeidsrecht, Arbo-Informatiebladen, Uitspraken Sociale Zekerheid, CAO's in Nederland, Wetgeving betreffende Geneesmiddelen en Inzicht in de ondernemingsraad.

Redacteur Arbeidsrecht

Als redacteur bent u verantwoordelijk voor de redactionele organisatie en planning van onze arbeidsrechtelijke website en e-mail nieuwsbrief. Aan de hand van diverse interne en externe bronnen en contacten selecteert u op de praktijk van arbeidsrechtadvocaten toegesneden nieuwswaardige feiten. U schrijft naar aanleiding van deze selectie korte artikelen. In de artikelen signaleert u relevante actuele ontwikkelingen en plaatst deze in een praktisch kader. U meldt niet alleen de betreffende actualiteit, maar u vertaalt deze in een praktische wenk voor uw lezers. Daarnaast draagt u zorg voor een tijdige realisatie van gestelde plannings. U onderhoudt actief uw netwerk, uiteraard bouwt u dit netwerk ook verder uit met relevante contacten.

Uw profiel

U bent een jurist met een brede en gedetailleerde arbeidsrechtelijke ervaring, bij voorkeur in de advocatuur. U bent in staat om nieuwswaardige feiten te selecteren en te vertalen naar korte artikelen. Onder druk functioneert u uitstekend. U werkt accuraat. Verder bent u communicatief sterk en heeft u een flexibele en probleemoplossende instelling. Uw commerciële gevoel is goed ontwikkeld. U werkt zelfstandig en u kunt uw eigen werk en dat van anderen goed organiseren.

SDU ZOEKT REDACTEUR ARBEIDSRECHT

Wij streven voortdurend naar verdere perfectionering van onze dienstverlening. Onze onderneming is daardoor steeds in beweging. Onze eisen liggen hoog; wij verwachten veel van onze medewerkers. Uiteraard sluit ons aanbod daarop aan. U krijgt veel ruimte voor eigen initiatief, het volgen van opleidingen en verdere loopbaanontwikkeling. Bij succes van u en uw product behoort doorgroei tot hoofdredacteur tot de mogelijkheden. Dit wordt ook vertaald in salaris, salarisgroei en uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden. De functie betreft een dienstverband van 36 uur (part time is bespreekbaar).

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Martijn Pronk (Uitgever Arbeidsrecht), tel. (070) 378 92 98, of kijk op onze internetsite www.sdu.nl. Uw schriftelijke reactie kunt u tot 14 dagen na het verschijnen van deze advertentie richten aan Sdu Uitgevers, t.a.v. Ingrid Gödecke, afdeling Personeel & Organisatie (kamer C5.003), Postbus 20025, 2500 EA Den Haag, of per e-mail pz@sdu.nl.

Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld.

de snelste link naar uw vakgebied

Sdu UITGEVERS

ZIJN UW KANTOORKOSTEN OOK ZO HOOG ?

In veel gevallen zijn de kantoorkosten (meer dan) 60% van de omzet. Het leeuwendeel hiervan bestaat uit personele kosten. Veel van die kosten zijn wel degelijk te verminderen en echt niet alleen in grote organisaties! Ook voor kleinere kantoren levert een duidelijk personeelsbeleid belangrijke besparingen op. Met ruim 25 jaar ervaring op personeelsgebied, in de zakelijke dienstverlening maar uiteraard ook in de advocatuur, helpen wij u graag uw kantoorkosten omlaag te brengen.

WILT U UW KOSTEN OOK BLIJVEND REDUCEREN ?

Voor een vaste fee (afhankelijk van de grootte van uw kantoororganisatie), maken wij:

- een analyse van de + en - punten van uw kantoororganisatie.
- een verbeterplan op basis van de analyse.

Elementen in dit plan zijn bijvoorbeeld: verlagen van ziekteverzuim, voorkomen van verloop, verbeteren van interne samenwerking, invoeren van een marktconform salarisbeleid. Vervolgens kunnen wij (op basis van een "onderhouds"-contract) u helpen het verbeterplan te implementeren op een praktische en doelgerichte wijze. Coaching van een medewerker op personeelsgebied kan natuurlijk ook.

MEER INFORMATIE ?

Elly van der Valk-Heringa Badhuisweg 63 2587 CD Den Haag
 ellysoffer@planet.nl tel. 070 3502178 fax 070 3556150

Resultaten uit het verleden bieden garantie voor de toekomst.

Om in de toekomst efficiëntie te kunnen blijven garanderen bij het managen van een informatiecentrum, is een kwaliteitshandboek een belangrijk hulpmiddel. Stichting Het Overleg heeft daarom al haar kennis en ervaring gebundeld in een basishandboek. Deze informatie en meer vindt u op onze site.



het amsterdams adr instituut

Steeds vaker wordt mediation ingezet om conflicten op te lossen. Juist daarom is het voor de jurist van belang zich te trainen in deze methode van conflictoplossing. Sinds 1997 heeft het Amsterdams ADR Instituut zich ontwikkeld tot het toonaangevende opleidingsinstituut in mediation en onderhandelen voor juristen in Nederland.

Wilt u mediator worden?

Op 3 december 2004 start de 21-daagse Postdoctorale Beroepsopleiding tot mediator/ADR-specialist. Toelatingsvereisten zijn universitaire vooropleiding en minimaal vijf jaar werkervaring.

Master Advanced Mediation Practice

Op 9 november 2004 start het Amsterdams ADR Instituut met de master Advanced Mediation Practice. Dit verdiepingsjaar van onze Postdoctorale beroepsopleiding is opgebouwd uit 15 opleidingsdagen. Op 6 oktober organiseren wij een voorlichtingsbijeenkomst. U kunt zich hiervoor opgeven via het onderstaand telefoonnummer en e-mailadres.

Tevens organiseert het Amsterdams ADR Instituut diverse kortlopende cursussen op het gebied van mediation en onderhandelen. **Bezoek voor het programma 2004/2005 onze website.**

Voor meer informatie en/of brochure:

Het Amsterdams ADR Instituut, telefoon 020-525 37 49,
 e-mail: adr@jur.uva.nl, www.adrinstituut.nl

Het Amsterdams ADR Instituut is een samenwerkingsverband van de UvA Holding BV, OSR Juridische opleidingen in Utrecht en het Centrum voor Conflictantering in Haarlem. Het Amsterdams ADR Instituut is erkend door het NMI, de Nederlandse Orde van Advocaten en de KNB.



Broeselske Van Vlijmen Advocaten,
 een niche kantoor, is op 1 augustus 2004
 van start gegaan en zoekt een

advocaat - medewerker arbeidsrecht

(met onlangs voltooide stage)

Voor meer informatie:

www.bvv-advocaten.nl

Broeselske Van Vlijmen Advocaten

Laan van Zuid Hoorn 31

2289 DC Rijswijk

info@bvv-advocaten.nl

telefoon: 070 - 413 11 00

telefax: 070 399 61 96



Welke **Advocaat-medewerkers** dragen bij aan de verdere groei van onze sectie **ondernemingsrecht**?

Onze praktijk

Clifford Chance is wereldwijd een van de meest gerenommeerde internationale advocatenkantoren. Ons kantoor in Amsterdam adviseert al ruim 30 jaar vele Nederlandse en buitenlandse ondernemingen en financiële instellingen.

Ter versterking van onze sectie ondernemingsrecht zijn wij op zoek naar advocaten met 3-5 jaar werkervaring, bij voorkeur op het gebied van ondernemingsrecht en aanverwante rechtsgebieden.

Onze sectie ondernemingsrecht is betrokken bij veel toonaangevende Nederlandse en internationale transacties. Deze sectie vormt een belangrijk onderdeel van het internationale Clifford Chance netwerk. De advocaten in deze groep werken nauw samen met andere praktijkgroepen van ons Amsterdamse kantoor en onze buitenlandse vestigingen.

Wij zoeken

Scherpe juristen met oog voor de wensen en belangen van de cliënt. Advocaten die ambitieus en initiatiefrijk zijn en graag werken op juridisch topniveau in een gedreven en informele sfeer. Teamspelers die open staan voor eigen verantwoordelijkheden en uitdagingen.

Wij bieden

Met onze dynamische praktijk en ons unieke (internationale) opleidingsprogramma een uitstekend platform voor verdere ontwikkeling. Daarnaast bieden we aantrekkelijke primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden.

Meer informatie

Voor meer informatie neem je contact op met Clara te Velthuis (020 711 9700) of bezoek je www.cliffordchance.com. Wij zien sollicitaties graag tegemoet via recruitment.amsterdam@cliffordchance.com.

C L I F F O R D
C H A N C E



Timesoft

Amice is toch goedkoper!

...En niet alleen goedkoper!

Amice is bewezen het meest gebruiksvriendelijke en soepel te implementeren pakket voor kleine en middelgrote kantoren. Kijk op timesoft.nl voor een demo of maak een afspraak met een van onze accountmanagers. (0348-484700)

*"Het baat niets hard te lopen,
men moet op tijd vertrekken"*

J. de la Fontaine

- Conversie van uw huidige pakket!
- Overzichtelijke relatie, dossier- en urenadministratie
- Op ieder moment declareren
- Correspondentie in uw huisstijl via MS Word
- Talloze real-time overzichten
- Geïntegreerd boekhoudpakket (AccountView) met aanmaningen, debiteurenbewaking, telebankieren etc.

 Workshare

CMS.Net

 Hummingbird™

 Business Partner

www.timesoft.nl

Postbus 598 - 3440 AN Woerden
T +31 (0)348 484 700 - F +31 (0)348 425 700 - E info@timesoft.nl

VISIE OP TIJD



Legal Eagle, software voor de advocatuur

Legal Eagle is een compleet geïntegreerd softwareprogramma voor de advocatuur. Met Legal Eagle heeft u overzicht over alle facetten van uw praktijk. U kunt alle activiteiten uitvoeren zoals uren schrijven en declareren, rol en agenda beheren of correspondentie voeren. De uitgebreide rapportagemogelijkheden zorgen daarnaast voor een actieve managementondersteuning. Legal Eagle is ook beschikbaar in een lichtere versie zonder boekhoudmodule.

Legal Eagle wordt op **meer dan 350 kantoren** naar alle tevredenheid gebruikt door duizenden advocaten en medewerkers.

Een goed administratief pakket hoeft **niet duur** te zijn. Vraag een offerte op en informeer naar de mogelijkheden om over te stappen van andere softwarepakketten.



Postbus 58027

1040 HA Amsterdam

E: mail@ksukantoor.nl

T: 020 4496410

F: 020 6860318

I: www.ksukantoor.nl