

Het is gezegd

Toen ze een jaar of zes was, werd Bénédicte 'advocaatje' genoemd. Ze daagde haar zusjes uit om foute dingen te doen, en als ze dan straf kregen, ging ze hen verdedigen. Dorine Hermans over haar vriendin, strafpleiter Bénédicte Ficq, *NRC Handelsblad* 23 februari 2008

Blijft de vraag: waarom durft de Afdeling rechtspraak van de Raad van State de gokwet niet zelf aan te pakken en stuurt ze de vraag door naar de 'Europese roulettetafel', zoals een scriptiestudente het Hof in Luxemburg laatst oneerbiedig kwalificeerde? Misschien koestert ook de Afdeling haar eigen kansspel. Toeval in het recht kan de last van de verantwoordelijkheid soms aardig verlichten.

Tom Eijsbouts, hoogleraar Europees constitutioneel recht en zijn geschiedenis aan de Uva, *Het Financieele Dagblad*, 15 februari 2008

Elke officier van justitie heeft in zijn broekzak een lijstje deskundige die hij kan raadplegen, maar de samenstelling van dat lijstje is volstrekt toevallig. Hans Nijboer, hoogleraar bewijs en bewijsrecht in Leiden en voorzitter van de Studiekring Deskundigen en Rechtspleging, *de Volkskrant*, 16 februari 2008

Hoogleraar Organisatie juridische dienstverlening

'Wat is de optimale omvang van een advocatenkantoor?'

'De advocaat is net als andere zakelijke dienstverleners gebaat bij een goede organisatie om zich heen. Ook bij huisartsen zijn eenpitters tegenwoordig uitzonderingen.' Aldus Rob van Otterlo, sinds begin deze maand bijzonder hoogleraar Organisatie van de juridische dienstverlening.

Er zitten anders nogal wat eenpitters in de advocatuur.

'Ja, maar door de toename van kwaliteitseisen, professionele standaarden en toezicht is het volgens mij een uitstervend fenomeen. De eisen van een organisatie kunnen de inhoud van je vak belemmeren, dat besef ik, en eenpitters kunnen natuurlijk heel goed zijn, maar doen ze zichzelf niet tekort? Dat vraag ik me af. Een organisatie maakt je ontwikkelingspotentie veel groter.'

Is dat iets nieuws?

'Vroeger werd de organisatie rondom de individuele professionals opgetrokken, tegenwoordig heb je als je wilt groeien te maken met kwesties als: waar willen we als kantoor naartoe; misschien kunnen we dat ene specialisme beter afstoten? Er wordt meer over positie, strategie en markt gedacht, er spelen dus allerlei organisatievragen.'

Niet uit de contributie

Dr. R.C.H. van Otterlo (1954), bedrijfskundige en historicus, is per 1 maart benoemd op de nieuwe leerstoel Organisatie van de juridische dienstverlening aan de Universiteit van Amsterdam. Het onderzoek wordt verricht door promovendi, een enkele master-student met sociaalwetenschappelijke belangstelling, 'en ik lees en schrijf ook, natuurlijk, waarschijnlijk vooral in de avonduren en de weekends'. De leerstoel, één dag per week, is ingesteld door de Leerstoel Advocatuur en wordt betaald uit het Fonds RAIO-baten, waarin de betalingen worden gestort voor de arbeid van de raio's die stage lopen in de advocatuur. 'Het wordt niet gefinancierd uit de hoofdelijke omslag, hoor.' Van Otterlo werkt op het bureau van de landelijke Orde in Den Haag; hij is nu verantwoordelijk voor de eenheden Uitvoering Regelgeving, Opleiding en Helpdesk & Service. Op 3 oktober houdt hij zijn oratie.



foto: Jeroen Oerlemans

Rob van Otterlo:
'Doen eenpitters zichzelf niet tekort?'

Iedereen moet dus vooral blijven groeien?

'Nee, afhankelijk van bijvoorbeeld rechtsgebied en concurrentiepositie in de regio hoeft een kantoor niet per se steeds groter te worden. Maar ook dan kun je je afvragen: wat is de optimale omvang van een advocatenkantoor? In de jaren twintig werd voor professionele dienstverleners een maximumomvang van twee- tot driehonderd genoemd. Daarboven zou het rendement afnemen. Geldt ook voor advocatenkantoren een bepaald plafond? Wat zijn eigenlijk de succesfactoren voor advocatenkantoren? En: is de schaalvergroting in

de Nederlandse advocatuur voorbij? Naar dit soort vragen doen we onderzoek.'

Is er niet al veel over gepubliceerd?

'Er zijn natuurlijk algemene bedrijfskundige studies, en bijvoorbeeld accountants zijn onderzocht, maar er is bijna geen bedrijfskundig onderzoek naar de kenmerken van de Nederlandse advocatuur.'

Willen advocaten wel kennismaken van de inzichten die u bereikt? Zien ze uw publicaties niet als prietpraat of dooddoeners?

'Kantoren kunnen er hun voordeel mee doen, bijvoorbeeld met onderzoek naar de vraag of advocaten niet succesvoller zijn dan niet-advocaten als professionele bestuurders van een kantoor. Advocatenkantoren waarderen die niet-juridische kennis volgens mij wel. Ze werken graag mee aan onderzoek, en ze maken toch ook veel gebruik van consultants? Ze besteden steeds meer aan marketing en management. Je moet ze natuurlijk wel praktische instrumenten geven, toegespit op de advocatuur.'

(LH)