

‘Het blijft niet gaan zoals in de afgelopen veertig jaar’

The next generation stond als thema centraal tijdens het jaarcongres van de Jonge Balie, begin november in Eindhoven. Hoe zien jonge advocaten de toekomst van hun vakgebied? En wat zouden ze eventueel willen veranderen?

Sabine Droogleevers Fortuyn en Hedy Jak



Thomas Sanders (Stibbe) werkt nu één jaar bij Stibbe en zat dit jaar in het – ‘wat een regel’ – congresbestuur. ‘Ik haak aan bij het gedachtegoed van de Schotse hoogleraar Richard Susskind die zegt dat er in de toekomst meer kantoren zullen zijn die zich op één specialisme richten. De discussie over uurtje factuur-tje is ook passé. Mensen willen gewoon weten wat ze kwijt zijn en in die zin moeten kantoren zich meer opstellen als dienstverlener. De meerwaarde van de advocaat zit ‘m in het kwaliteitsniveau. Rechtsbijstandverzekeraars zijn niet allesomvattend en advocaten moeten naast hen leven. Als het juridisch en proces-technisch ingewikkeld wordt, kan een advocaat worden ingeschakeld.’



‘Het blijft niet gaan zoals in de afgelopen veertig jaar,’ stelt **Tom van Riel** (Raetsluy Advocaten in Breda). ‘We moeten creatiever zijn en een ander standpunt innemen in onze communicatie met cliënten. Het is niet vanzelfsprekend dat mensen naar advocaten blijven stappen, we zullen meer moeten concurreren met zakelijke dienstverleners die voorzien in juridisch advies. Er zijn meerdere spelers op de markt en als advocaat moet je goed bedenken wat bij je past. Ik wil iets extra’s bieden aan cliënten door voldoende aandacht te schenken aan het probleem én de cliënt en op grond daarvan passende juridische instrumenten te gebruiken. Zo wil ik voorsprong houden op de rest.’



‘Een commerciële instelling wordt steeds belangrijker en advocaten moeten zich gaan opstellen als ondernemer,’ zegt **Anja Bolt** (De Haan Advocaten & Notarissen in Leeuwarden). ‘Ik heb goed geluisterd naar de sprekers en ik vraag me af of de advocatuur, zoals die door de sprekers wordt voorgesteld, mijn wereld nog is. Ik geloof in advocaten die oprecht een cliënt willen helpen en een rol willen spelen bij de rechtsorde. Het evenwicht tussen declaraties en het ondersteunen van een cliënt die zijn weg niet kan vinden in het recht, komt onder druk te staan. Het helpen van de cliënt moet volgens mij het uitgangspunt zijn, maar kantoren delen die mening niet altijd.’



Kim Bos (De Haan Advocaten & Notarissen in Leeuwarden) vindt dat transparantie voor cliënten voorop zou moeten staan. 'Ik kan me voorstellen dat je als cliënt wilt weten met welk aspect een advocaat bezig is in zijn of haar zaak. Klanten begrijpen niet altijd waar je tijd aan besteedt, maar hebben wel de behoefte aan deze informatie. Het is belangrijk om meer service te bieden in het voortraject en hen beter in het proces te begeleiden.'

'De twitterende, Facebookende, LinkedInnende advocaat' is volgens **Jan Willem Verhoeven** (Koch & Van den Heuvel Advocaten in Breda) de advocaat van de toekomst. 'Ik gebruik LinkedIn wel al voor mijn werk, maar Facebook nog niet. Met wat meer informatie op een LinkedIn profiel kun je cliënten aantrekken. Als een cliënt bijvoorbeeld ontdekt dat hij of zij op dezelfde basisschool, sport- of studentenvereniging heeft gezeten. Nu komen nog veel cliënten via medewerkers of partners bij mij terecht. Maar het is de bedoeling dat ik ze zelf ga werven. Daar wil ik naartoe.'

Alexandra van der Velde (Gimbrère International Advocaten in Breda) kan zich vinden in het standpunt van hoogleraar Richard Susskind dat advocaten efficiënter moeten worden. 'Maar zoals Susskind al zei, moeten ze daarbij wel oog houden voor ieder specifiek geval.' Volgens Van der Velde is er bij haar op kantoor daarnaast veel in beweging op gebied van social media. 'We zijn ons aan het oriënteren wat de mogelijkheden zijn om social media in te zetten voor *personal branding*. Hiervoor is een pr- en communicatiemedewerker aangenomen.'