

‘We zijn een league of our own’

Bart de Man werd op 1 januari managing partner van Kennedy Van der Laan. Vernieuwen is er het credo.

Erik Jan Bolsius

Foto: Emilie Hudig

De tocht voert langs avonturen- speeltuin Het Woeste Westen, een buurtboerderij, de Gashouder waar *De Wereld Draait Door University* wordt opgenomen en het dorpje Sloterdijk, pal aan de ringweg A10. Bart de Man praat al die tijd over leven en werk, maar vooral over Kennedy Van der Laan. Hij is er sinds 1 januari de baas, al ziet hij dat zelf anders. ‘Of ik in mijn eentje iets kan beslissen? Dat denk je toch niet echt, hè? Er werken hier honderd intelligente, zelfdenkende advocaten.’

De Man: ‘De opdracht die ik mijzelf heb gegeven, is dat ik dit kantoor klaar- maak voor de veranderingen in het vak. Gelukkig zit de vernieuwingsdrang hier diep, dus als je ideeën goed onderbouwt, doen ze graag mee. Ik werk sinds 2001 bij Kennedy Van der Laan, maar herin- ner me nog goed de eerste kennisma- king. De aankleding van het kantoor was anders, ze gingen informeel met elkaar om, ze vertelden een prachtig verhaal over hoe zij het vak zagen, hoe ze zich gingen ontwikkelen. De website was toen al heel apart. Ze waren continu aan het vernieuwen. Die instelling is nog steeds de basis.’

Een advocaat noemde Kennedy Van der Laan eens de Apple van de Nederlandse advocatuur. Fanatiek Mac-

Wie is Bart de Man?

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

Bart de Man (1970)

- 1996: Afgestudeerd in Nijmegen, insolventierecht
- 1996-2001: Advocaat bij MannaertsAppels in Breda
- 2001-2007: Advocaat bij Kennedy Van der Laan, gespecialiseerd in financiering en zekerheden en insolventierecht.
- 2007-2014: Partner bij Kennedy Van der Laan
- 2014: Managing partner Kennedy Van der Laan
- Getrouwd, drie kinderen, Haarlem

gebruiker De Man kan wel iets met die vergelijking. ‘Apple heeft een fantastische interface, heel intuïtief, je werkt er graag mee. Eigenlijk is dat bij ons ook zo,’ vertelt hij ter hoogte van de buurtboerderij.

‘Onze cliënten werken graag met ons, onze mensen werken graag bij ons en dat stralen ze ook uit. Dankzij de informele omgang kan een klant op een goede manier zijn eigen verhaal vertellen. We zijn pragmatisch in onze advisering, schrijven geen nodeloze memo’s en durven eerlijk te zeggen wat we van een zaak vinden. Je mag tegen een klant zeggen: “Als ik in jouw stoel zat, zou ik het zo doen.” Dat kun je best als je wat meer ervaring hebt.

We onderzoeken regelmatig of onze manier werkt. De klanttevredenheid kwam recent uit op 93 procent tevreden of zeer tevreden klanten. Maar misschien nog belangrijker is de hoge net promotor score, het antwoord op de vraag of klanten je zouden aanbevelen bij anderen. Dat bleek uit een actie van Nike, een van onze grootste cliënten. Nike had behoefte aan centraal aangestuurde juridische dienstverlening in Europa. Dus hebben we een flexibele alliantie om hen heen gesmeed van onafhankelijke advocatenkantoren. Die alliantie wordt door een projectmanager bij ons internationaal aangestuurd. Nike is zo tevreden dat ze ons nu koppelen aan bedrijven waar we ook zoiets voor kunnen ontwikkelen. Mooi hè?’



Bart de Man: 'Wij staan op het punt een kennis- en innovatiemanager aan te nemen.'

Op het dijkje bij het oude Sloterdijk praat hij over zijn nieuwe rol als managing partner, een functie voor minimaal drie jaar. De Man denkt het ongeveer vijf jaar te doen. Verder vooruitkijken heeft geen zin, de wereld verandert te snel. Dat ervoer hij toen hij op zijn 23ste voor het eerst vader werd. Het was ongepland 'maar heel welkom'. Opvoeden leerde hij al doende. 'Mijn vrouw en ik studeerden nog, maar we waren er klaar voor en zijn ook allebei nog afgestudeerd. Je moet gewoon snel omschakelen. Eigenlijk heb ik zo ook leren managen, als sectiemanager bij Kennedy Van der Laan. Goed

kijken, goed luisteren, een eigen idee vormen en dat communiceren.'

Via een modderpaadje loopt De Man achter de Gashouder langs. Hij kan het gebouw vanuit zijn kantoor zien. Hij vertelt dat Kennedy Van der Laan bewust niet tussen de andere Amsterdamse kantoren op de Zuidas zit. Ook daarin wil het kantoor anders zijn dan anderen. Al wil hij niet vergelijken, 'we zijn een *league of our own*'.

De ontwikkelingen in de advocatuur volgt hij goed, Richard Susskinds theorieën over het vak kent hij. Zo snel als de Engelse trendwatcher voorspelt, zal

het niet gaan, denkt De Man. Maar toch. 'Susskinds voorspellingen lijken soms een *selffulfilling prophecy*. Dat is niet erg, daar moet je op inspelen. Wij gaan nog meer inzetten op innovatie, staan op het punt een kennis- en innovatiemanager aan te nemen. We denken na over dienstverlening, andere technologie, de manier waarop we service aanbieden, samenwerking met de klant, dit alles in de plaats van het idee "u vraagt, wij draaien". De klant huurt je in voor je expertise. Als je hem niet kunt overtuigen van je toegevoegde waarde, moet je dit vak niet uitoefenen.'