

om kwaliteit.' De site richt zich op particulieren en bedrijven, maar Strop wil zich gaan focussen op het mkb. Mogelijk zullen er in de toekomst ook reviews op de site komen,' zegt Strop. 'Maar dat moet je met grote omzichtigheid doen.' LegalDutch heeft rond de achtduizend bezoekers per maand.

Funda

Topadvocaten is een site waar de zakelijke markt gespecialiseerde advocaten kan vinden, is het jongste initiatief. Oprichter Michiel van Straaten: 'De site werkt volgens het Funda-model. Je hoeft zelf geen gegevens achter te laten en vindt aan de hand van je zoekcriteria advocaten. Men verwijst nu nog vaak via via door. Maar door de opkomst van nichekantoren zijn alle specialisten niet meer makkelijk te vinden. In die behoefte wil ik voorzien.'

De online initiatieven helpen niet alleen rechtzoekenden en advocaten bij het vinden van een advocaat. Er zijn er ook die het oude systeem van doorverwijzen binnen het eigen netwerk kunnen beïnvloeden. 'De *pricing* van advocaten is boterzacht. Ze doen maar wat, blijkt uit de ontvangen biedingen die enorm uit elkaar liggen,' zegt Paul de Jonge van Legal Benchmark International. 'Door tenders is onnoemelijk veel geld te besparen. Wij leggen een *request for proposal* voor aan een aantal geselecteerde advocaten. De hoogste kwaliteit vind je bij de goedkoopste 25 procent. Dat zijn steeds de meest ervaren advocaten.' Legal Benchmark organiseert jaarlijks enkele tot tientallen tenders en ontvangt van de cliënt een vergoeding, mits de besparing meer dan 15 procent bedraagt. De Jonge: 'De cliënt blijft anoniem. Dat voorkomt *reputation billing*. Je kunt je cliënt ook doorverwijzen naar dat vriendje met wie je bij de International Bar Association zo gezellig hebt geborrelt. Maar wie zegt dat hij daar in goede handen is?'

COLUMN



Dolph Stuyling de Lange

Kwantum-denken in de advocatuur

In mijn columns ging het steeds over de vraag hoe advocaten hun bedrijf beter kunnen organiseren. Veel advocaten hebben voor die bedrijfsmatige kant maar weinig belangstelling: ze houden zich liever bezig met de juridische problemen van hun cliënten dan met strategie, financiën, marketing, personeelswerk en dat soort dingen. Af en toe kreeg ik wel als reactie: 'Ja, maar wij zijn ook advocaat, geen ondernemer.'

Is een advocaat nu een beroepsbeoefenaar of een ondernemer? In het 'oude' denken gaat men uit van tegenstellingen: 'óf-óf.' In de natuurkunde heeft men al geruime tijd geleden ontdekt dat zo'n simpele voorstelling van zaken alleen opgaat voor simpele dingen. In de grotere realiteit leerde de kwantumfysica dat het vaak 'én-én' is. Iets kon tegelijkertijd de eigenschappen van een deeltje en van een golf hebben of op twee plaatsen tegelijk zijn. Het is nuttig die ruimere kijk op de realiteit ook naar de advocatuur over te brengen: ja, een advocaat beoefent een beroep – Gedragsregels, roeping en het functioneren binnen het grotere geheel van de rechtsstaat brengen extra verantwoordelijkheden en eisen met zich mee. Maar ook: ja, een advocaat is een ondernemer. Er moet gewoon omzet worden gedraaid en het eigen kantoor is een bedrijf. En in sommige gevallen best een behoorlijk bedrijf. Met twintig advocaten

heb je al snel zo'n man of veertig die met partners en kinderen leven van de opbrengsten van dat bedrijf.

In de loop van enkele jaren heb ik over de meeste onderwerpen die de bedrijfskant van een advocatenkantoor betreffen meerdere columns geschreven. De vragen die opkomen zijn zeer divers. Op zich rechtvaardigt het belang van het onderwerp, en de rijkdom aan dilemma's dan ook voortgezette aandacht. Maar ik heb de dingen die ik wilde zeggen inmiddels wel vastgelegd en mijn belangstelling is inmiddels verschoven in een filosofische en spirituele richting. Ik heb over dat laatste ook weleens geschreven, bijvoorbeeld over het belang om bedrijfszaken niet alleen technisch goed te doen, maar ook met aandacht en liefde. Of over de gedachte dat advocaten bij uitstek geschikt zijn om te werken aan hun eigen verlichting (Gandhi en Mandela waren ook advocaten). Maar daarvoor had ik niet deze column gekregen – in beginsel moet die gewoon gaan over de vraag hoe een advocaat zijn bedrijf beter kan organiseren. Dus is het tijd om met deze column te stoppen.

Zonder een gezond bedrijf geen advocatuur. En een goed lopend bedrijf is voor allen die daarin werken een bron van plezier. Dus ik wens alle advocaten een goede bedrijfsvoering toe alsook verstandige adviezen daarover.