

GEZIEN

Niets doen is geen optie

Wil je als advocaat succesvol zijn, dan is liefde voor het vak, kennis van het recht en gedrevenheid om mensen te helpen onvoldoende. De nieuwe advocaat moet bijna technocratische ondernemerstrekken hebben.



Meer dan ooit is het advocatenkantoor een gewoon bedrijf. Maar advocaten, en ook de partners die het bedrijf moeten leiden, zijn nog steeds niet uitgegroeid tot vollere ondernemers. Ze zien vooral bedreigingen – juridische afdelingen bij consultancykantoren, de opkomst van bedrijfsjuristen, complexe digitalisering, jonge collega's die vrijheid willen, een markt die *more for less* wil, de concurrentie van nichekantoren. Maar omdat het financieel nog te goed gaat, voelen kantoren te weinig noodzaak om nieuwe kansen te zoeken. Niets doen is echter geen optie, schrijven advocatenwatchers Christ'l Dullaert, Monique van de Griendt en Juriaan Mensch in het boek *De nieuwe advocaat. Kansen en nieuwe rollen voor ondernemende advocaten* (Sdu Uitgevers 2015).

Dat er kansen zijn en ook hoe die kunnen worden gevonden, toont het boek wel aan. Zet eens een langetermijnstrategie uit. Verdiep je eens in technologie. Leer het bedrijf van je cliënt écht kennen. Ontzorg *general counsels*. Kom met nieuwe verdienmodellen. Werk aan *personal branding*.

Voor de hand liggende adviezen? Misschien wel, maar de auteurs plaatsen ze in perspectief en geven volop concrete tips om er naar te handelen. Dat doen ze aan de hand van dertig (deels Engelstalige) interviews met deskundigen uit het veld.

Wie ze keurig opvolgt, zal de liefde voor het vak even moeten parkeren. Wie serieus een advocatenkantoor wil leiden, zal veel technocratischer te werk moeten gaan dan nu. De romantiek van een eigen zaak, de lol in het ondernemerschap en slachtoffers van het rechtssysteem bijstaan lijken van minder belang. Verfrissend is daarom het interview met organisatieadviseur Hans Strikwerda: reageer niet alleen op externe ontwikkelingen, maar definieer je eigen missie. Want juist waardegedreven kantoren hebben volgens hem een toekomst. Advocaten moeten dus kiezen.

Michel Knapen

Gebundelde blunders

Met de hashtag #Taaluitdezaal staan op Twitter opvallende versprekingen tijdens zittingen. Initiatiefnemer en advocaat Mark Teurlings bundelde de anekdotes.



In de rechtszaal heerst doorgaans respect. Hard lachen om verhaspelde uitdrukkingen is zeldzaam. Ook niet als de gemaakte taalfout onbedoeld grappig is, zoals de bekende varianten op de eed: 'Zo waarlijk helpe mij – of ik – godallemachtig.'

Deze en andere *lapsus linguae* die advocaat Mark Teurlings op social media plaatste, zijn nu verzameld in een heus boek. In *Taal uit de Zaal* (Karakter Uitgevers, 2015) geeft Teurlings soms achtergrond bij de vergissingen, maar die casusposities zijn niet per se nodig. *Taal uit de Zaal* is goed voor een gniffel, bijvoorbeeld om de cliënt die consequent 'Jawel, edellaakbare', zegt, of als cadeau aan een beoogd advocaatstagiaire (vóór de beëdiging).

Nathalie Gloudemans-Voogd

Transitievergoedingsapp

Het web wemelt van de advocaten die kennis delen over de Wwz. Van Benthem & Keulen voegt daar een reken-app voor de nieuwe transitievergoeding aan toe.



De transitievergoeding wordt vastgesteld volgens een vaste formule. Omdat zij met het invullen van een paar variabelen is te berekenen, ontwikkelde het Utrechtse kantoor daar een gratis app voor. Makkelijk voor werkgevers en werknemers die willen weten waar ze financieel aan toe zijn in een ontslagzaak na 1 juli 2015. De uitkomst verschijnt direct in het telefoonscherm en de complete berekening kan via een beveiligde pdf worden gemaïld. Marketing manager Murk Vlietstra: 'Onze app doet het goed in het HR-werkveld, maar zal waarschijnlijk ook door collega-advocaten worden gebruikt. Dat is natuurlijk prima.' Vlietstra heeft veel aandacht besteed aan de privacy van werknemers. 'De app is beveiligd met een pincode en direct na het maken van de pdf worden de persoonsgegevens al gewist.'

Erik Jan Bolsius