

# ‘Wij willen de advocatuur toegankelijk maken’

Op een kantorenpark aan de rand van Utrecht werken de 75 advocaten van Van Benthem & Keulen. Advocaat Pieter Mantel is er partner en bestuurder en maakt er zich druk over de Wwz.

Erik Jan Bolsius

foto: Ronald Brokke

Vanuit kantoor wandelt advocaat en bestuurder Pieter Mantel Park Bloeyendael in, een postzegel natuur die uit de klauwen van de kantoorkolossen in Rijnsweerd is gebleven. ‘Ik heb een hekel aan arrogantie,’ antwoordt hij op de vraag waarom hij koos voor dit Utrechtse kantoor. Als talentvolle rechtenstudent in Amsterdam had hij toch ook een enkeltje Zuidas op zak? ‘Inmiddels weet ik dat daar ook heel leuke mensen werken. Toch is de sfeer hier echt anders. Bij ons staan saamhorigheid en nuchterheid voorop.’ Mantel spreekt met trots over het kantoor waar hij zeventien jaar geleden zijn carrière startte. Hij leidt er de sectie Arbeidsrecht en is lid van het dagelijks bestuur. ‘Ik vergelijk ons liever met een verzameling van nichekantoren dan met een fullservice kantoor. De nieuwe nichekantoren met vijf tot tien advocaten zie ik zeker als concurrent, die doen het erg goed. Maar wij kunnen ook grensoverschrijdende zaken doen, dat hebben we allemaal in huis. Van grote kantoren kunnen we ons ook goed onderscheiden, omdat we onze dienstverlening op een andere manier neerzetten. Cliënten weten dat ze ons kunnen bellen met een vraag, zonder dat de meter direct begint te lopen. Ze weten dat ze altijd

## Wie is Pieter Mantel?

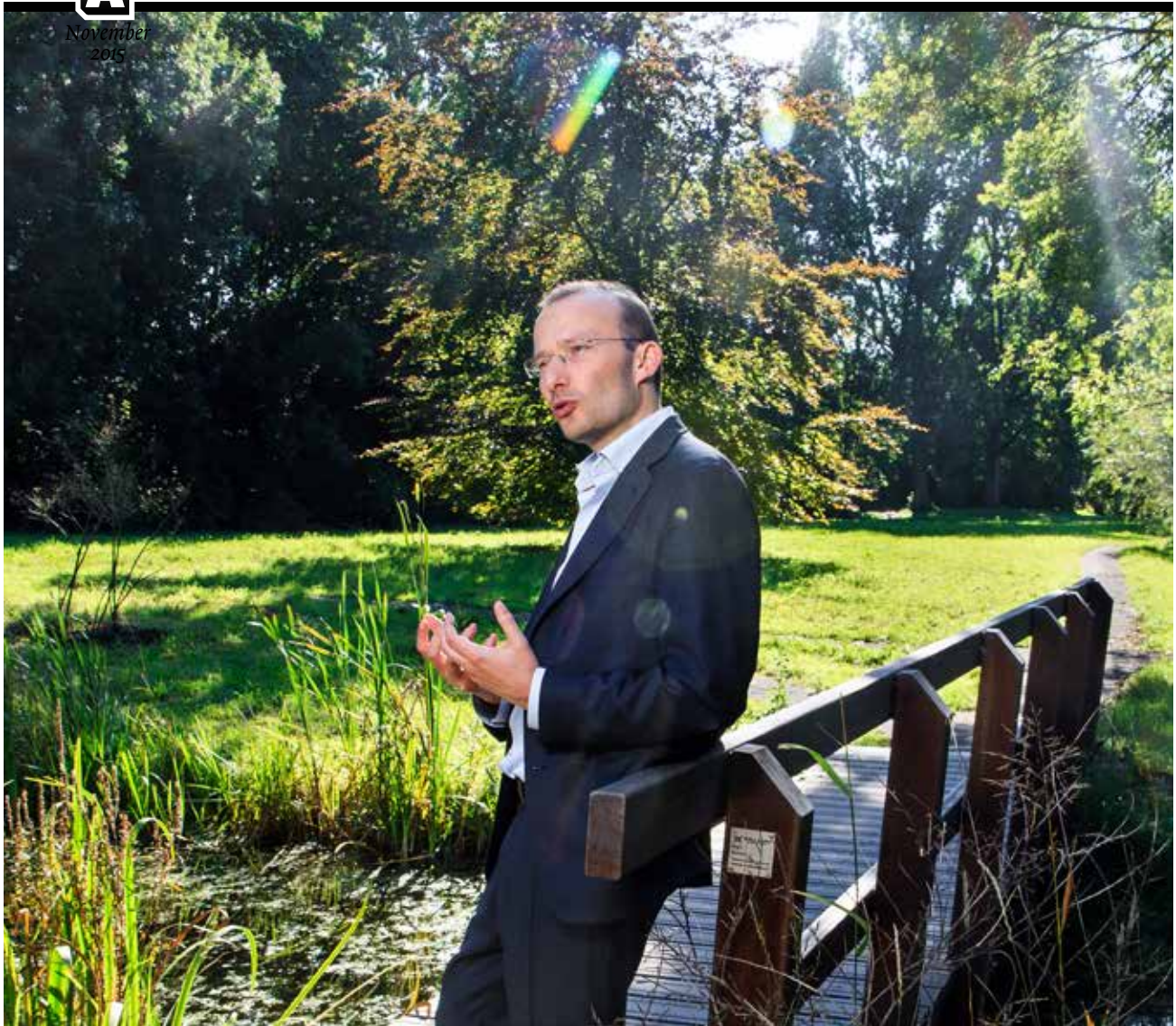
Maandelijks haalt het *Advocatenblad* een frisse neus met een advocaat om al wandelend te praten over werk en leven. Dit keer: Pieter Mantel (1972).

- 1997-1998: onderzoeker Hugo Sinzheimer Instituut
- 1998-2015: advocaat en partner Arbeidsrecht Van Benthem & Keulen Utrecht
- Getrouwd

een partner aan de lijn kunnen krijgen. Wij willen de advocatuur toegankelijk maken, want de perceptie van de *corporate counsel* is dat advocaten nog te veel in een ivoren toren zitten. Mijn primaire motivatie is dat ik voor mijn cliënten problemen wil oplossen.’

Iedereen die wel eens Radio 1 of BNR op heeft staan, kent de radiocommercials van Van Benthem & Keulen. Volgens Mantel vergroten die de naamsbekendheid bij de groepen waar het kantoor nog geen vaste grond aan de voeten

heeft. ‘In de boardroom van de grote bedrijven is er voor ons nog ruimte voor ontwikkeling en die bestuurders bereiken we zo ook.’ In de commercials wordt verwezen naar vanDienst, het ‘serviceconcept’ van het kantoor. Zes verschillende diensten en een app die voortkomen uit de wens om toegankelijk te zijn, zowel voor cliënten als niet-clieënten. ‘Nee, dat is geen oude wijn in nieuwe zakken. We bieden een helpdesk waar je echt telefonisch kunt sparren met een partner, toegang tot kennis via onze bibliotheek en onze modelcontracten en nog meer service, allemaal kosteloos. Cliënten bellen onze helpdesk om even te brainstormen, gesprekken van gemiddeld een kwartiertje. Ik voer dagelijks wel zo’n gesprek. We hebben 450 bedrijfsjuristen, *general counsels* en HR-managers in een permanent bijscholingstraject zitten en niet iedereen is cliënt. De kantoren die zich niet profileren en ontwikkelen of met een goed verhaal komen over hun service, zijn straks allemaal weg. Toen wij hier vijf jaar geleden mee begonnen, hebben we eerst gekeken wat voor positionering bij ons past. We wilden alles in het teken zetten van het toegankelijk maken van ons kantoor. Ik zie zeker een relatie tussen de positionering, dat we goed gereali-



Pieter Mantel: 'In de boardroom van de grote bedrijven is er voor ons nog ruimte'

seerd hebben wie wij zijn, en onze groei van de afgelopen jaren.'

In het kader van de bijscholing van bedrijfsjuristen praat Mantel binnenkort cliënten bij over de nieuwe Wet werk en zekerheid. De ervaren arbeidsrechtadvocaat is niet blij. 'Ik vind de Wwz echt een onding; een wet vol fouten en onduidelijkheid. Het is verkocht als flexibilisering van het arbeidsrecht, maar het tegendeel is waar. Nee, ik lach niet *all the way to the bank* omdat het me meer werk op zou leveren. Het is echt een probleem voor werkgevers geworden om tot beëindiging van de arbeidsovereenkomst te komen. Ik hang

er nu een prijskaartje aan voor mijn cliënt, schets de risico's en adviseer te schikken voor een bepaald bedrag zodat het klaar is, in plaats van de tombola bij de rechter. De politiek zegt dat de ontslagvergoedingen alleen maar naar beneden gaan, maar dat is niet reëel als je überhaupt geen ontslag kunt krijgen.' Mantel wil niet per se procederen, voor zijn cliënt is schikken doorgaans beter. 'Op het moment dat je bij de rechter komt, heeft het duo van advocaten zijn werk niet goed gedaan. Want als jij een goede advocaat bent en ik ook, kunnen we met elkaar inschatten wat de zaak waard is bij de rechter. Dat betekent

ook dat we met elkaar die deal kunnen sluiten op een bepaald bedrag of een bepaalde uitkomst.'

Geïnspireerd door een informatiebord over de natuur in het park vertelt Mantel over zijn passie voor natuurfotografie. Niet de enkele rups of kikker die hier zijn pad kruist, maar in Canada. 'Een paar weken met een camper de natuur in, fotografiespullen in mijn rugzak en kijken waar ik beren kan vinden. Nee, dat is niet eng, zo'n *grizzly* is juist majestueus om te zien.' Als hij nog een keer iets anders gaat doen, wordt hij *tourguide* en fotograaf in Canada. 'Maar ik vind dit veel te leuk.'