



Essay **Arthur Hol** –
advocaat/partner bij
De Koning Vergouwen
Advocaten en Managing
Director HRM College

Voor Nederlandse advocaten zijn sfeer op het werk, een goede reputatie van het kantoor, goede opleidings- en loopbaanmogelijkheden en het voor handen hebben van uitdagende projecten heel belangrijk. Die belangrijk gevonden aspecten zouden – ook op de Zuidas – wel eens steeds meer buiten het traditioneel juridische gebied kunnen komen te liggen, in aanpalende gebieden. Om met een recente reclame-uiting van Hogan Lovells te spreken: *same law, different lawyers.*

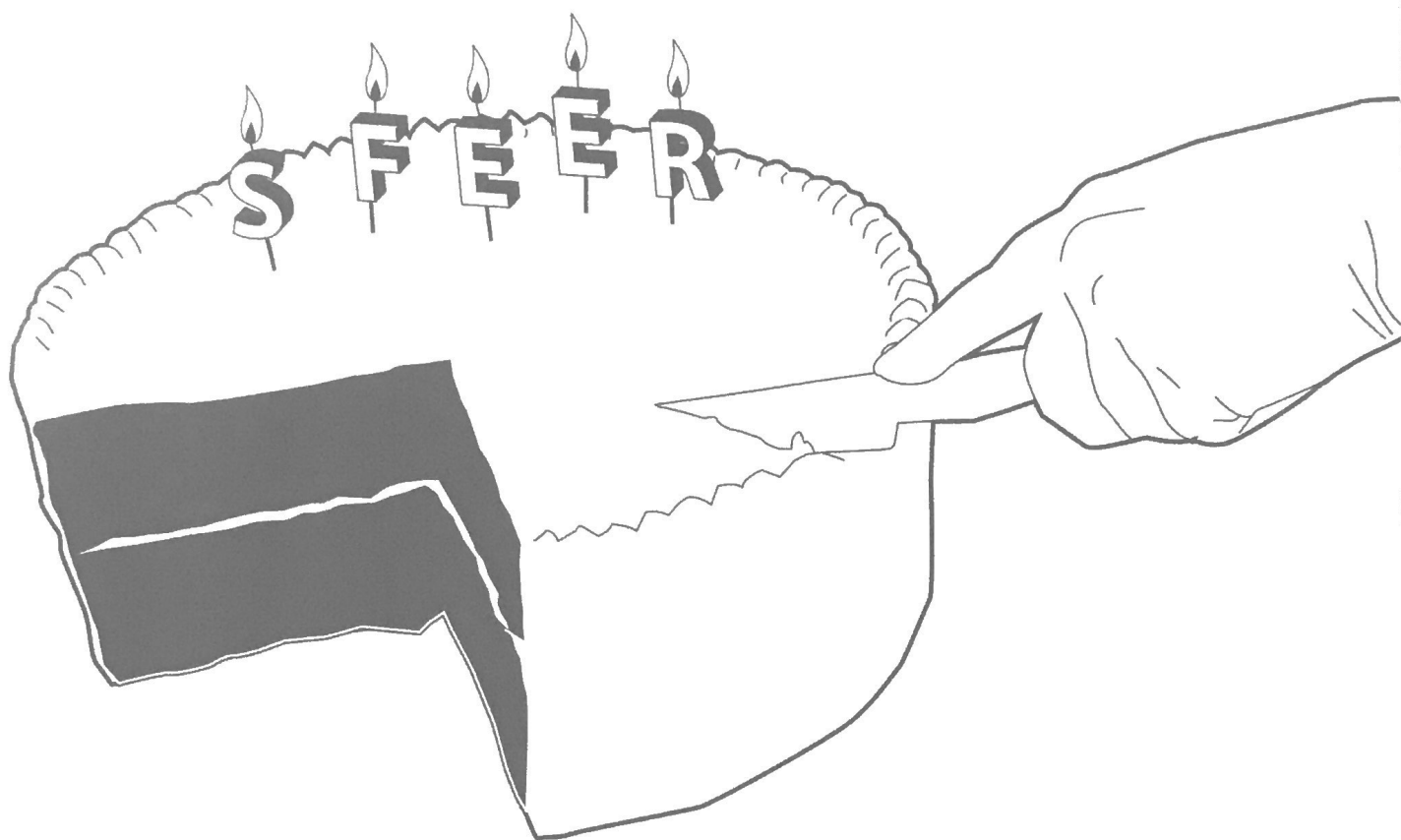
Het is tijd voor andere advocaten: same law, different lawyers

In de week van 19 november 2018 behandelde de Tweede Kamer de Begroting Justitie en Veiligheid 2019. De ambities zijn groot en duidelijk. De rechtspleging moet beter voor de burger. Meer de problemen oplossend, minder gepolariseerd, met maatschappelijk effectievere rechtspraak. Een voorstel voor een nieuw stelsel van rechtsbijstand, gepresenteerd op 9 november 2018, is een grote stap in deze transitie. De hoofdlijn van het voorstel is dat er rechtshulppakketten komen. Uitgangspunt hierbij is dat een rechtshulppakket voorziet in een behandeling van een probleem voor een integrale prijs. In een rechtshulppakket kunnen meerdere interventies zitten, zoals hulp door een advocaat, het uitwerken van voorstellen voor een oplossing, toegang tot arbitrage, bindend advies of mediation en voorbereiding van een beslissing door een rechter. De rechtshulppakketten kunnen gesubsidieerd worden, maar kunnen ook op de commerciële markt komen voor de middeninkomens. De bedoeling is dat rechtshulp-

verleners in grotere samenwerkingsverbanden gaan werken, zodat er ruimte komt voor specialisatie en ontwikkeling van de goede pakketten.

Wat me aanspreekt in het idee van een rechtshulppakket, is de nadruk op het bereiken van oplossingen ongeacht de omvang van de juridische component daarbij en de nadruk op integriteit en de daarvoor benodigde multidisciplinariteit.

Interessant voor de gefinancierde rechtsbijstand zullen velen onder u zeggen, maar wat moeten we daarmee in de commerciële advocatuur? De gedachtegang achter de rechtshulppakketten én de vorm waarin ze worden gegoten, zouden wel eens net zo hard opgeld kunnen doen en bruikbaar kunnen zijn in de gehele hulpverlening, juridisch en niet-juridisch, gefinancierd of op de commerciële markt. Daarmee kunnen zij van invloed zijn op de verdienmodellen, de inhoud van het werk in de advocatuur én de benodigde kennis en vaardigheden van advocaten.



'De gedachte achter rechtspakketten is bruikbaar in commerciële advocatuur'

Casus

Mijn gedachten gaan uit naar een casus in mijn commerciële ondernemingspraktijk, waarin een integrale oplossing vanuit meerdere disciplines waardevoller bleek voor de klant dan de traditioneel-juridische blik, aanpak en oplossing. Ik kreeg van een vaste klant, een Nederlands dochterbedrijf van een buitenlandse multinational, de vraag om te helpen met het updaten van hun algemene verkoopvoorwaarden. De natuurlijke neiging is dan: vanuit de traditioneel inhoudelijke opleiding en vorming interne of juridische databanken af te struinen naar voorbeelden van zo veel mogelijk dichtgetimmerde algemene inkoop- of verkoopvoorwaarden, en deze dan met lichte aanpassing toepasbaar maken voor de cliënt.

Die cliënt voelt zich vaak overdonderd door alle slimigheden in het contract en legt de innerlijke stem – die fluistert dat dit toch niet helemaal lijkt aan te sluiten bij de gang van

zaken in de eigen ondernemingspraktijk of de eigen waarden – het zwijgen op. Aan de vraag is immers voldaan? Ik koos ervoor om eerst vragen te stellen. Mijn eerste vraag was: welke organisaties zijn jullie belangrijkste klanten en wat vinden zij belangrijk? Het antwoord van mijn cliënt luidde: de grote oliemaatschappijen waarvoor wij werken. Mijn reactie was: dan is het waarschijnlijk zinvoller om met die klanten om de tafel te gaan zitten met alle verschillende betrokken afdelingen – verkoop, inkoop, de financiële en de productieafdeling – om samen met hen te kijken waar de kansen liggen, wat de risico's zijn en hoeveel last of hulp wij hebben van de bepalingen in algemene voorwaarden.

Vervolgens zijn we de dialoog aangegaan met elk van de spelers, met als insteek dat bepalingen uit de algemene voorwaarden moeten worden vervangen door bepalingen die meer recht doen aan het goed beargumenteerde belangen van de organisatie die ik als cliënt had. De slagingskans daarvan is

veel groter dan dat een groot bedrijf accepteert dat tegen veel kosten dichtgetimmerde algemene voorwaarden van een veel kleinere klantorganisatie de onderlinge verhoudingen gaan regelen, met ook nog een buiten toepassing verklaring van hun eigen algemene voorwaarden. Je verplaatsen in de positie van de ander én met die ander de dialoog aangaan is vaak effectiever dan het monomaan inzetten op je eigen belang, al helemaal wanneer je onderhandelingspositie daar niet naar lijkt te zijn.

Mijn tweede vraag was: wie moeten er bij jullie in de organisatie met deze algemene voorwaarden gaan werken? Die mensen kregen een workshop, verzorgd samen met de internationale compliance manager van de organisatie, met als insteek het ontwikkelen van begrip voor wat collega's in de verschillende afdelingen van elkaar nodig hebben om gezamenlijk te komen tot levering van een zo goed mogelijke dienst aan de klant. Van daaruit konden we afspraken maken. De uitkomst was onder meer een gezamenlijk gedragen kans- en risicomatrix, samenhangend met bepalingen uit de algemene voorwaarden van de eigen organisatie én die van de belangrijkste klantorganisaties.

Er werden afspraken gemaakt, bijvoorbeeld: voordat toezeggingen worden gedaan over het halen van deadlines, wordt vanuit de afdeling verkoop eerst goed overlegd met de afdeling productie, zodat een gezamenlijke prioriteitstelling leidend is voor de vraag of de afdeling verkoop een bepaalde garantiedatum afgeeft. De afdeling verkoop overlegt óók met de financiële afdeling, voordat een bepaalde risicobepaling wordt gewijzigd. De productie- en financiële afdelingen zegden op hun beurt toe om binnen een paar uur te reageren, zodat het verkoopproces niet onnodig werd vertraagd.

Integrale kijk

In dit voorbeeld leidde een vraag om een update van algemene verkoopvoorwaarden dus uiteindelijk tot een gedragsgerichte workshop voor alle betrokkenen bij het verkoopproces, met onder meer interne werkprocesaanpassingen

'The bigger picture als uitgangspunt'

'Dialoog effectiever dan monomaan inzetten op eigen belang'

als gevolg. De oorspronkelijke vraag om een juridisch product werd vrijwel geheel verdrongen door een aanpak die aansloot bij de werkelijke behoefte van de klantorganisatie. Dit doordat gezamenlijk een integrale kijk op het ingebrachte vraagstuk – 'the bigger picture' – als uitgangspunt werd aangevaard, in plaats van het monodisciplinaire uitgangspunt dat vaak wordt gehanteerd: wat zijn de mooiste dichtgetimmerde juridische voorwaarden?

Op een bijeenkomst in oktober 2016 met circa 130 leden van de Vereniging van Arbeidsrechtadvocaten (VAAN) en Arbeidsmediators (VAN) was – toen ik dit voorbeeld behandelde – de algemene reactie van het publiek dat de klant beter af was met de integrale aanpak dan met de traditioneel juridische en dat het geheel binnen zelfs een traditionele opvatting van het advocatenberoep past om een goede oplossing voorop te stellen, ook als daarvoor in het belang van de klant overwegend niet-juridische interventies moeten plaatsvinden.

Toegevoegde waarde

Dat betekent niet, zoals iemand naar voren bracht, dat je zelf in alle aanpalende kennisgebieden geschoold hoeft te zijn of alle vaardigheden moet hebben geleerd om de wellicht aangewezen gedragsinterventies te plegen. Maar in het geval van een arbeids- of ondernemingsrechtadvocaat heeft het wel degelijk toegevoegde waarde je te verdiepen in aanpalende gebieden als organisatiekunde, conflictkunde, board room dynamics en HRM, om vervolgens alleen of samen met anderen werkend te helpen om tot meer duurzame oplossingen voor de problemen van cliënten en de samenleving te komen. Alle vier de aan het begin van dit essay genoemde zaken die van belang zijn bij het werken in de advocatuur – sfeer, een goede reputatie van het kantoor, opleidings- en loopbaanmogelijkheden en uitdagende projecten – komen daarom wat mij betreft steeds meer buiten het traditioneel juridische gebied te liggen, als gevolg van bovenstaande ontwikkeling, die bij gelijkblijven van het recht toch om een ander soort juristen gaat vragen: same law, different lawyers.