

BUSINESS DEVELOPMENT VOOR VERSCHILLENDE RECHTSGEBIEDEN

Het is verleidelijk om te denken dat alle advocaten en notarissen met één en dezelfde commerciële werkwijze succesvol zullen worden. Niet dus. Een keurslijf werkt voor niemand, of zoals de Britten zeggen 'horses for courses'. In normaal Nederlands: niet elke aanpak is bruikbaar voor elke professional.

Een *huis-en-hypotheek*-cliënt heeft andere verwachtingen van de notaris dan de vastgoedmanager van Albert Heijn. De behoeften zijn anders en daarmee moet ook de benadering van die cliënten anders zijn. De flamboyante M&A-advocaat in de voedingsindustrie kiest een andere aanpak dan de echtscheidingsadvocaat: andere cliënten met andere achtergronden, andere kennis van juridische werkwijze en andere behoeften ten aanzien van die werkwijze, enzovoort.

De lezer moet nu niet verleid worden te denken dat voor hun business development een apart boek (want aparte werkwijze) nodig is. De overlap in business development is veel groter dan de verschillen. Om tegemoet te komen aan die verschillen volgt hier voor een aantal rechtsgebieden een beknopt overzicht van de relevante aandachtspunten.

Ondernemingsrecht

Zowel advocaten als notarissen houden zich met het ondernemingsrecht bezig. Hoewel hun juridische insteek anders is, zijn de aandachtspunten ten aanzien van business development hetzelfde.

Een vakgebied dat zo breed is dat de verschillen enorm kunnen zijn. Maar ook hier geldt weer dat er ook veel overlap is, met name in de doelgroep. Vooral managers en directeuren zijn uw cliënten: drukbezette dames en heren met veel zaken op hun bord. De juridische kant is met pieken en dalen (reorganisatie, fusie/overname, exportexpansie) aanwezig en dus moet u op die momenten *top of mind* zijn. Dat vraagt om regelmatig contact (zie het hoofdstuk over binding), met af en toe een prikkelend acquisitie-initiatief.

In grotere organisaties is buiten het directieteam vaak een speciale verantwoordelijke aangesteld voor alle juridische zaken. Deze functionaris heeft meer vakinhoudelijke kennis en ervaring dan het management, maar heeft niet dezelfde beslissingskracht of -bevoegdheid. U moet met deze beide leden van de DMU goede relaties onderhouden en hen bedienen naar hun specifieke wensen. Om dit specifieker te maken:

- Managers kijken naar grotere lijnen (waarvan het juridische slechts een onderdeel is), en uw aantoonbare en erkende begrip van bedrijf, branche en de specifieke situatie speelt een grote rol in het inhuren van uw expertise.
- De specialist met juridische kennis (hoofd Legal), wellicht een oud-advocaat, zal meer oog hebben voor uw juridische vakinhoudelijke kwaliteit.

Het ligt voor de hand om deze verschillen te (h)erkennen en uw benadering daarop af te stemmen. In het hoofdstuk over cliënten leest u meer over de DMU en hoe daar mee om te gaan.

Vastgoed

Een complexe wereld met een grote diversiteit aan cliënten. Projectontwikkelaars, bouwbedrijven, investeerders, beheerders, kopers, verkopers, makelaars huurders en verhuurders. Voor een heldere positie moet een