

# INLEIDING

Wat is business development en waarom is het zo belangrijk dat meer advocaten en notarissen er mee aan de slag gaan?

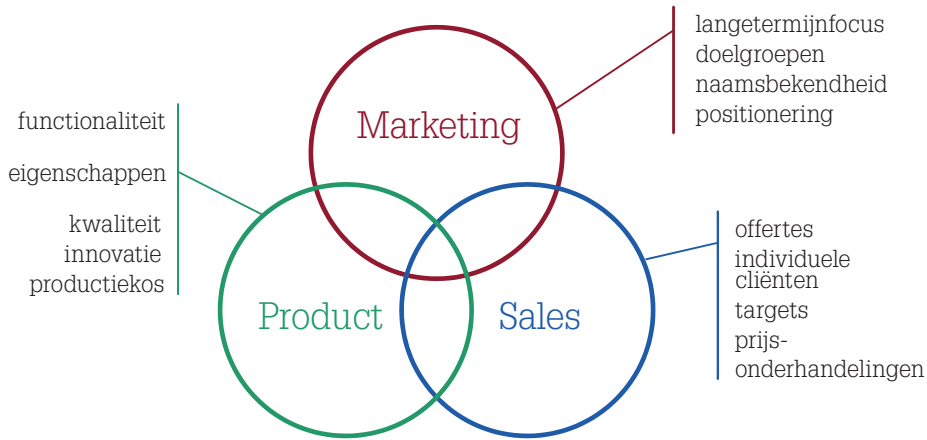
## Wat is business development?

Het Engelse woordenboek zegt over business development:

*“The activity of pursuing strategic opportunities for a particular business or organization, by cultivating partnerships or other commercial relationships, or identifying new markets for its products or services.”*

Volgens Wikipedia Nederland: *“De discipline die groeimogelijkheden, zowel binnen als buiten de organisatie, wil ontwikkelen en implementeren”*. Zo probeert business development langetermijnwaarde te creëren voor het bedrijf en de externe cliënten.

Er zijn vele definities van business development en ze lijken allemaal verschillend. Echter, een iets scherpere blik levert al snel een overlap op waarbij commerciële aspecten als marketing en sales gecombineerd worden met productmatige elementen (zie Figuur 9).



Figuur 1 Business Development 1.0

## Het belang van business development? Cliënten!

Uiteindelijk gaat het om cliënten. Altijd. Ze zijn het bestaansrecht van het kantoor en van elke individuele praktijk. Zonder cliënten is er geen praktijk. Cliënten zijn de enige bron van zaken en daarmee van omzet en dus salarissen enzovoort.

Jazeker, juridische kennis, vaardigheid en ervaring zijn belangrijk. Het zijn de elementen die cliënten een reden geven om naar u toe te komen, maar in die volgorde: cliënten dienen eerst binnengehaald te worden voordat u uw juridische diensten kunt gaan verlenen.

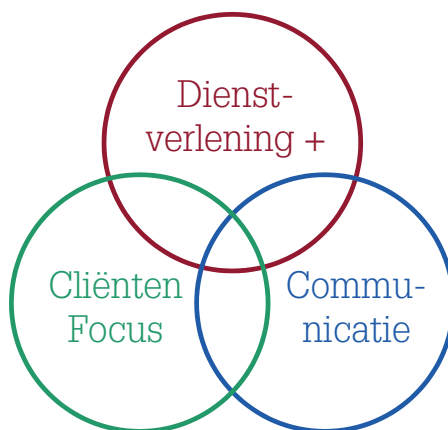
U kunt nog zo veel tijd besteden aan het vergroten van uw kennis en deskundigheid, als er geen cliënten zijn die daar gebruik van willen maken, dan is uw praktijk geen lang leven beschoren.

## Legal business development

Voor zakelijke en professionele dienstverleners zijn er, door de aard van het dienstverlenende en kennisgedreven werk, enkele relevante

verschillen ten aanzien van de definitie en inhoud van business development, waardoor het 'traditionele' model niet voldoet.

Legal business development vindt plaats in de combinatie van cliëntenfocus, communicatie en dienstverlening *Plus* (zie Figuur 2).



Figuur 2 Business Development 2.0 voor juridische dienstverlening

Cliëntenfocus	Communicatie	Dienstverlening Plus
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kennis van de cliënt</li> <li>▪ Waarde voor de cliënt (door kantoor)</li> <li>▪ Waarde van de cliënt (voor kantoor)</li> <li>▪ Relaties vóór opdrachten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Meer luisteren dan praten</li> <li>▪ Gedifferentieerd naar cliëntengroepen</li> <li>▪ Persoonlijk</li> <li>▪ Relevant</li> <li>▪ Onderscheid tastbaar gemaakt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Toegevoegde waarde</li> <li>▪ Kennis</li> <li>▪ Vaardigheden</li> <li>▪ Ervaring</li> <li>▪ Werkwijzen</li> </ul>

### Cliëntenfocus

Echt goed weten wat een cliënt wil of vraagt, lijkt makkelijker dan het is. De juridische bril beïnvloedt het kijken en luisteren en daarmee de conclusies die daaruit getrokken worden. Het afzetten van die bril, en de