

Van praktijkversterking naar benoeming

Het partnertraject anno 2022

Pragmatisch
Efficiënt
Zekerheid

*What if we train 'm,
make 'm partners
and then they leave
...?*



*What if we don't
and they stay ...?*



*What if you do
and they apply it
in practice...?*





Voor wie is dit bedoeld ?

Voor ...

Die ...

Senior medewerkers

- Partner willen en mogen worden.
- Daarvoor hun praktijk verder moeten versterken.
- Behoeftte hebben aan een pragmatisch klankbord om dit te realiseren.

(Managing) partners

- Begrijpen dat investeren in goede mensen en hun ondernemerschap, goed is voor het hele kantoor.
- Elke aankomend partner de grootste kans van slagen willen bieden.
- Een partnertraject voorstaan dat objectief en bewezen succesvol is.

Kantoordirecteuren

- Een pragmatisch en breed georiënteerd partnertraject voorstaan.
- Zelfstandigheid van aankomend partners willen stimuleren & faciliteren.



Prioriteiten van aankomend partners

Overtuig de huidige partners dat jij partner kan zijn: het kunnen managen van zowel de eigen praktijk (en de mensen die daarin werken), als van kantoorbrede en toekomstgerichte onderwerpen

Managing the business

Het zorgen voor een gezonde instroom van zaken door:

- Balanceren van vakinhoud / dossierbehandeling met commerciële prioriteiten (acquisitie).
- Frequent contact met cliënten en verwijzers t.b.v. binding en uitbreiding.
- Profileren en acquisitie binnen relevante netwerken.



Managing your people ¹

Het aansturen van het team/sectie. Dit gaat over zaken als:



- Juridische vakinhoud
- Advies- en communicatievaardigheden
- Commercieel bewustzijn en -gedrag
- Declareren, factureren, incasseren

¹ De *leverage* beïnvloedt de keuzes t.a.v. de benodigde tijd en aandacht.



Kernvragen

Van aankomend partners

- Hoe 'vertaal' ik de toetredingsvoorwaarden naar een praktisch plan van aanpak en uitvoering.
- Waar ga ik stabiele omzet(groei) realiseren:
 - In mijn huidige klantenkring?
 - Bij andere klanten van kantoor?
 - Nieuwe klanten werven?
- Wat is daar voor nodig & wat moet ik daarvoor doen?
- Hoe houd ik grip op de uitvoering van mijn plan?



Van partners & kantoordirecteuren

- Wat zijn de kritische succesfactoren van een partnertraject?
- Wat is onze rol in het faciliteren van dat traject?
- Hoe doen we dat binnen onze beperkte tijd?
- Hoe organiseert & faciliteert een externe partij ons partnertraject?



Antwoord (tip van de sluier)



Mensen maken de dienstverlening. De professionele en commerciële ontwikkeling van aankomende partners is fundamenteel voor structurele bijdrage aan kantoor en haar succes.

Een **werkwijze** die gepland en gestructureerd is (maar geen keurslijf is), gecombineerd met heldere prioriteiten, biedt optimale ruimte aan de advocaat om een rendabele praktijk te ontwikkelen.

Naast declarabele uren en omzet, gaan **resultaten** ook over cliënt-tevredenheid, rentabiliteit, instroom van nieuwe zaken, professionele groei van medewerkers etc.





Onze ervaring

In eerdere partnertrajecten kwamen de volgende vragen aan bod:

"Ik mag partner worden maar mijn commercie is niet voldoende. Nieuwe contacten leg ik makkelijk maar deze omzetten naar zaken vind ik lastig."

"Hoe zorg ik voor een constante instroom van nieuw werk, ook voor mijn team?"

"Als ik partner word, verandert mijn rol en mijn positie. Hoe zorg ik ervoor dat mijn team/sectie dat accepteert en er geen invloed is op de teamsfeer en op het werk?"

"Hoe kunnen we de praktijk van de partner die met pensioen gaat, soepel overdragen naar deze aankomend partner? Het ligt namelijk wat gevoelig ..."

"Hoe krijg ik beter grip op mijn declaraties: soms moet ik afboeken en dat belemmert mijn voortgang naar partnerschap"



What's in it for you ?

Voor de aankomend partner

- | | |
|-------------|--|
| Vooruitgang | je wordt geprikkeld, uitgedaagd en geholpen om andere denk- en werkwijzen uit te proberen en te adapteren; voorbij de grenzen van je <i>comfort zone</i> . |
| Praktisch | Je leert nieuwe technieken en hoe je ze voor kan laten werken. Als je dat wil, oefenen we ermee. |
| Discretie | Niemand luistert/kijkt mee; eventuele onzekerheden bespreken we zonder dat iemand daarvan hoort. |
| Ervaring | Andere advocaten gingen je voor en hebben èchte stappen gemaakt. |

Voor de maatschap

- | | |
|-----------|---|
| Resultaat | De aankomend partner komt direct en snel uit de startblokken en zal laten zien dat het management van kantoortaken en van mensen bij hem/haar in betrouwbare handen is. |
| Zekerheid | Meerdere maatschappen gingen u voor en kijken tevreden terug op de ontwikkeling van hun nieuwe partner. |
| Rendement | De investering (tijd & geld) worden binnen 12-18 maanden terugverdiend. |



Onze rol en bijdrage

- Vreemde ogen & frisse blik op de (ontwikkeling van) de aankomend partners.
- Onafhankelijkheid – geen ander belang dan het succes van het partnertraject.
- Brede, bedrijfskundige achtergrond en visie op advocaat als ondernemer.
- Ervaringen bij andere kantoren levert efficiencyvoordelen en voorkomt het 'uitvinden van het wiel'.



Taken

- Persoonlijke en individuele begeleiding van de aankomend advocaat.
- Sparren, klankborden, coachen en eventueel adviseren en trainen.
- Periodiek verslag aan benoemingscommissie.



Onze begeleiding van het partnertraject

Een 3-fasen aanpak:



think

- Waar ligt de lat? (toetredingsvoorwaarden)
- Waar staat de aankomend partner nu? (hoe hoog te springen)
- Wat moet er versterkt worden? (prioriteiten)
- Persoonlijke SWOT-analyse
- Leiderschaps- en managementanalyse m.b.v. DISC®
- Duur : ± 4 weken



build

- Definieer persoonlijk **partner ontwikkelplan**: wat voor partner wil ik zijn, welke prioriteiten tav praktijk en mensen, belangrijkste aandachtspunten.
- Vertaling naar **activiteitenkalender** (wat, wanneer, hoe) t.b.v. van business- en people management.
- Duur : ± 4 weken



operate

- Klankbordsessies over voortgang van partner ontwikkelplan
- Maandelijkse review & reflectie op activiteiten
Want meten & weten = leren & verbeteren
- Periodieke review met benoemingscommissie
- Duur : 3-6 maanden



Onze aanpak & werkwijze



Praktijkgericht



Interactief



Blijvende verankering

Logistiek

Locatie, duur, kosten, doorlooptijd, resultaatsbeloning etc. variëren per traject en kantoor. Afspraken hierover zijn altijd maatwerk en worden in samenspraak gemaakt.

Eerdere trajecten varieerden van € 3.000 – 7.000



Meer informatie & referenties?

Uw keuze voor externe begeleiding gaat niet over één nacht ijs. Meer informatie en wellicht een referentie zijn hoogstwaarschijnlijk van belang voor u. Een kennismaking neemt ook onzekerheden weg. Laten we daar mee beginnen.

Kennismaken

Dirk Heuff, heeft meerdere advocaten begeleid in hun partnertraject. Hij werkt al 12 jaar met advocaten en notarissen om hun praktijkontwikkeling naar het volgende niveau te brengen.

Dirk is de initiator van **LegalBizDev.nl**, een gespecialiseerd advies- & trainingsbureau voor business development binnen de advocatuur en het notariaat.



Dirk is ook de auteur van het *Handboek Business Development voor advocaten & notarissen* en oprichter van LegalBizDev.nl

✉ Redactie@LegalBizDev.nl

☎ 06 – 105 371 58

💻 www.LegalBizDev.nl



LEGALBIZDEV.nl