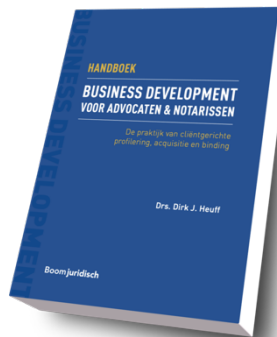


Voor u gelezen: Handboek Business Development voor Advocaten & Notarissen



Zien alle advocaten hun kantoor als een *business* die ze moeten developen? Nee, nog steeds beschouwt menig een het kantoor niet echt als bedrijf of onderneming. Dirk Heuff wil dat veranderen met zijn Handboek Business Development voor Advocaten & Notarissen. Helpt dit Handboek, of standaardwerk, zoals de auteur het zelf noemt, dat probleem de wereld uit?

Door Erik Jan Bolsius

Business Development voor Advocaten & Notarissen bevat veel lijstjes en inzichten die ervanuit lijken te gaan dat een advocaat zich nog nooit serieus met business development heeft beziggehouden. Een les in het stellen van open vragen tijdens een borrel, of een lijstje met conversatie-starters zijn daar voorbeelden van, met zelfs suggesties voor openingszinnen: 'Als ik u een vraag niet zou mogen stellen, welke is dat dan?'

Bedrijfskundige Heuff deelt talloze lijstjes en matrixen, van 'de 7 p's van een professionele werkwijze' tot een customer journey map met vijf fases die een prospect doorloopt om cliënt te worden – elk weer onderverdeeld in vier elementen. Het duizelt de lezer al snel.

Dit boek lees je niet in één ruk uit zonder uitgeput te raken van de hoeveelheid informatie. Iets te veel informatie wellicht, maar toch zou elk advocatenkantoor en zijn professionele staf dit soort managementboeken er regelmatig op na moeten slaan ter inspiratie.

Ook Heuff's boek, omdat het is geschreven door iemand die weet hoe het eraan toegaat in het bestuur van een maatschap. En er staat voor elk wat wils in, althans, voor iedere advocaat of notaris die 'serieus werk wil maken van relatieontwikkeling, cliëntenbenadering en omzetontwikkeling', zegt de auteur zelf.

Vooruitkijken

Hoe dan? Het boek gaat in op thema's als cliëntenkennis verzamelen en gebruiken, profilering, acquisitie, cliëntenbinding, prijsbeleid en pitches.

Het begint met een hoofdstuk over kantoorstrategie. Heuff beschrijft de stappen voor het formuleren ervan, hoe je die kunt omzetten in een business development strategie, en hoe het kantoor daarmee waarde creëert. Plannen maken, vooruitkijken, analyseren, het is essentieel, stelt de auteur. Bezint eer ge begint, voegt hij er nog aan toe. Het lijkt een open deur, en de door Heuff bepleite werkwijze – doelgericht, planmatig en gedisciplineerd – hanteert elke advocaat toch sowieso? Ja, voor zijn cliënten doet hij dat zeker, maar er zijn nog maar weinig kantoren die net zo gedisciplineerd hun eigen business ontwikkelen, geeft Heuff impliciet aan.

Business Development voor Advocaten & Notarissen lijkt deels voort te komen uit de ergernis van een professional die ziet dat zijn vak te vaak niet serieus wordt genomen. Soms klinkt dat er iets te veel doorheen. Heuff: 'Business development is geen losstaande activiteit die er even bij gedaan kan worden en het is al helemaal geen stickertje voor de werkzaamheden van een gemotiveerde en trouwe secretaresse die niet meer helemaal met de tijd mee kan. Ook de advocaat met fenomenale netwerkkwaliteiten maar tekortschietende juridische diepgang (...) hoort niet met business development op zijn kaartje rond te lopen.' Zo gaat het er in de praktijk vast aan toe, dus de hartenkreet van Heuff kan een snaar raken. Hopelijk zet hij met die verongelijkheid de advocaten die het herkennen ook aan tot actie.

Omdat de weg naar de hel geplaveid is met goede voornemens, zal menig advocaat die Business Development voor Advocaten & Notarissen aanschafft het waarschijnlijk ook snel weer terzijde leggen. Want zo gaat het nog te vaak met de (iets) langere termijnplannen, ze sneeuwen onder in de waan van de dag. Deadlines zijn dringend, cliënten dwingend.

Maar dat is een gemiste kans, want als de lezer de open deuren in het boek voorbijloopt ('U moet ervoor zorgen dat u zichtbaar(der) en herkend wordt', 'genereer alleen kennis die u gaat gebruiken') staan er voor iedere juridische professional nuttige tips, tricks, inzichten en modellen in om gelijk mee aan de slag te gaan. En hoewel veel kennis als bekend mag worden verondersteld voor ondernemers, zal het boek zeker helpen die latent aanwezige kennis echt toe te passen.

29 April 2019