

‘Ik zit niet op de stoel van de advocaat, maar leun er tegenaan’

Wat doet een Professional Support Lawyer eigenlijk? En hoe kunnen advocaten optimaal gebruikmaken van hun diensten?



Foto: HH

Linus Hesselink

Een Professional Support Lawyer (PSL) is bepaald geen advocaat, oordeelde het Amsterdamse hof eind september. *Fee earners* zitten in een *up-or-out* systeem en moeten een bepaalde omzet halen en daarom mocht De Brauw hun salaris anders dan dat van de PSL's behandelen (in casu verhogen). Uit *De Stand van de Advocatuur 2011* blijkt dat van de top-10 grote kantoren datzelfde De Brauw de meeste PSL's in dienst heeft (elf tegen negen in 2010). Over de grote kantoren wisselt het aantal sterk: soms geen één, soms heeft iedere praktijkgroep er één.

Maar voor alle kantoren en zeker ook voor de kleinere, zijn PSL's van belang, zegt mr. Antoinette de Fijter, die tien jaar als PSL werkte bij Simmons & Simmons LLP, op het gebied van ondernemings-

recht. Sinds begin dit jaar werkt ze op consultancybasis voor diverse advocatenkantoren, en nog deels voor Simmons, onder de naam JURinfoD.

‘Het werk van een PSL is vaak een combinatie van kennis- en informatiestromen beheren – filteren, opslaan en ontsluiten – en juridische research. Dat laatste doe ik vooral als consultant voor kleinere kantoren. Die hebben meestal geen uitgebreide bibliotheek, terwijl advocaten wel iemand nodig hebben die professioneel literatuuronderzoek verricht. Notarissen kunnen voor juridische vragen terecht bij het wetenschappelijk bureau van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie, maar de advocatuur kent zoiets niet.’

Ook voor kennismanagement van kleine kantoren kan een PSL van belang zijn. ‘Als je begint als advocaat kun je je

dossiers nog wel overzien. Dit is dan in zekere zin een knowhow collectie. Maar na een tijd weet je echt niet meer waar ook weer het model te vinden is waar je nu wat aan zou kunnen hebben. Dan heb je een ontsluitingssysteem ofwel een catalogus nodig.’

Geruststelling

De Fijter: ‘Kennis is de corebusiness van advocaten, maar kennis vervaagt en is door wetswijzigingen al snel niet meer actueel. Advocaten willen er zich op houden en vinden het een geruststellend idee dat er iemand is die de ontwikkelingen bijhoudt. Natuurlijk zijn er allerlei nieuwsbrieven en daar flitsen de drukke advocaten dan snel doorheen. Door de enorme informatiestromen die er op je af komen, is het moeilijker dan ooit om te vinden wat je zoekt. Het is de rol van

PSL's om te selecteren. Driekwart van de inhoud van nieuwsbrieven kan weg, maar welke driekwart? Wat relevant is voor de praktijkgroep zet ik in een mailbericht, maximaal een half A-4'tje, met maar een paar bullets. In rustige opmaak, geen reclame ertussen. Ik attendeer de advocaten op wat van belang is.'

'Van veel onderwerpen heb je vaak wel wát gehoord, maar was dat een plan uit Brussel, een ontwerprichtlijn, een nationaal wetsvoorstel – of al geldend recht? Bij het zoeken in zoeksystemen is het net als een navigatiesysteem handig als je weet waar je naar toe moet.'

Nemen PSL's zorgezien niet het werk van de advocaat over?

Volgens Antoinette de Fijter weet een goede advocaat wat hij niet weet, hij kent de richting waarin gezocht moet worden en kan delegeren. 'Je zit niet op de stoel van een advocaat, maar leunt er af en toe tegenaan. Als PSL neem je de tijd om een idee verder uit te zoeken, je levert input. En wat de advocaat ermee doet, vormt weer nieuwe kennis die je opslaat, zodat men het ook weer terug kan vinden.'

Zo is het

De Fijter deed ooit de bibliotheekacademie en was directeur van een bibliotheek. Ze studeerde rechten, begon in een juridische bibliotheek en werd PSL. Uit onderzoek van de Stichting 'Het Overleg' – een platform voor kennismanagers, bibliothecarissen, informatiespecialisten en documentalist in onder meer advocatuur en notariaat – blijkt dat de PSL's vaak voormalig advocaten zijn die een taak op de achtergrond prefereren. Ook zijn het soms universitair docenten en hbo-juristen.

Uiteindelijk gaat het om een combinatie van kennis en houding, zegt De Fijter. 'De advocaat moet erop kunnen vertrouwen dat de informatie betrouwbaar is, volledig en recent. En hoe dan ook moet de PSL een vertrouwde autoriteit hebben, van: "Zo is het."

• Zie www.hetoverleg.org, voor het onderzoek naar de achtergrond van PSL's en voor het artikel van De Fijter over de noodzaak van juristen die als PSL advocaten ondersteunen.

Column

Afrekencultuur

Dolph Stuyling de Lange

Het Engelse spreekwoord 'You can't have your cake and eat it too' is te vergelijken met ons 'Kiezen of delen.' Maar de menselijke behoefte om zowel de voordelen te genieten als de nadelen te ontlopen, is groot. Dat leidt bijvoorbeeld tot piramidespellen met verontwaardigde verliezers en tot Europese landen die een gemeenschappelijke munt willen zonder daarvoor autonomie op te geven. Vooral die laatste variant is vergelijkbaar met de situatie op veel advocatenkantoren: men wil wel een gezamenlijk kantoor – liefst met een goede strategie en goede rendementen – maar vrijwel niemand wil iets inleveren van zijn autonomie.

Een van de bezwaren die ik het vaakst hoor als op een advocatenkantoor partnerevaluatie (een goede remedie tegen vrijblijvendheid) aan de orde komt, is dat dit zou leiden tot een onwenselijke afrekencultuur. Het elkaar de maat nemen blijkt een angstige gedachte. En de mogelijkheid dat in het verlengde daarvan ook consequenties zouden bestaan, is al helemaal griezelig. Het gevolg? Lange vergaderingen, waarbij op veel kantoren de partners uren praten over onderwerpen als tijdschrijven en declareren, kennismanagement en crossselling. Die discussies, waarbij vaak enkelen de sfeer bepalen, eindigen meestal met het besluit: 'En zo gaan we het doen!' Maar de uitvoering, daarvan komt vervolgens niets terecht. Als dwarsliggers al worden aangesproken, wijzen ze op aspecten die over het hoofd gezien waren. Of ze stellen dat de

– overigens verder briljante – plannen helaas niet in hun specifieke praktijk passen, waarna iedereen weer overgaat tot de orde van de dag (lees: zijn eigen praktijk).

Advocaten en – vooral – bestuurders van advocatenkantoren zijn regelmatig ook defaitistisch over de mogelijkheden om dingen daadwerkelijk te veranderen. Alleen als de nood aan de man is, kunnen er besluiten genomen worden die ook echt zullen worden uitgevoerd. Zo lijkt de koers van een kantoor vaak meer op die van een botsautootje dan op die van een goedbestuurde bolide. Vooral jongere partners raken hierover soms gefrustreerd. Vaker dan de ouderen zien zij het kantoor als meer dan een verzameling individuen.

Waarom is mensen aan afspraken houden nu eigenlijk zo griezelig? Waarom wordt dat vereenzelvigd met kadaverdiscipline en afrekencultuur? Als ieder bedrijf zo zou worden bestuurd, was de wereldeconomie allang kassiewijle. En een sportploeg zou nooit uit de onderste lagen van de competitie komen. Maar in de advocatuur, waar het kantoor slechts onderdak lijkt te bieden aan een toevallig bijeengebrachte verzameling eigengeleide individuen, is dit de praktijk van alledag. Voor advocaten die dit herkennen, zou het aardig zijn op de eerstvolgende agenda de volgende vragen op te nemen: 'Vinden we het acceptabel dat afspraken niet worden nagekomen?' en 'Hoe onbetrouwbaar mogen onze partners zijn?' Wellicht effent dat de weg naar partnerevaluatie.