



## «Zeg Papa, is het nog ver naar het partnership ? – Zwijg en zwem! »

*Antoine Henry de Frahan*

« **H**oe slaag je er in hemelsnaam in om cliënten aan de haak te slaan ? » Als jonge advocaat in een Brussels advocatenkantoor, screende ik met perplexiteit en met een zekere graad van ontmoediging de lijst van cliënten van het kantoor: voor het overgrote deel betrof het mega internationale bedrijven. Hoe zou ik, als jonge advocaat, ooit in staat zijn om een cliënteel van een dergelijk elan te ontwikkelen? Zelfs indien ik mijn ambities temperde tot een meer nederig doelwit, hoe zou ik zelfs dan in slagen om eerbare KMO's aan te trekken? Ik had geen flauw idee. Nochtans was ik er mij terdege van bewust dat het, om het in dit beroep te maken en het tot het partnershipnirwana te schoppen, niet voldoende was een goede advocaat te zijn: je moest ook cliënten hebben. En cliënten, die groeien niet aan de bomen en die vallen ook niet uit de lucht. Maar hoe moest ik het dan wel aanpakken?

Vandaag laat mijn ervaring toe om een aantal aanbevelingen te formuleren aan jonge medewerkers die zich dezelfde vraag stellen.

**Ga voor het "woaw" effect.** De kwaliteit van je werk is DE determinerende factor in de ontwikkeling van cliënteel. Het is de beste mogelijke investering in je toekomst. Zorg ervoor dat je de personen waarmee je vandaag samenwerkt (de cliënten van het kantoor, de partners die taken aan je delegeren, je collega's, etc.) omver blaast met de kwaliteit van je werk en je houding. Wees zeer alert voor de verwachtingen van deze personen en doe je best om er zo goed en zo snel mogelijk aan tegemoet te komen. De ervaring om met jou te werken moet een "woaw" teweeg brengen, en zeker geen "boaf". En vergeet niet dat de juridische kwaliteit slechts één dimensie is van de kwaliteit van je werk: de kwaliteit van de relatie en van de service zijn zeker even bepalend.

**Neem dagelijks een initiatief om je netwerk te onderhouden en verder te ontwikkelen.** Rond je veertigste zal je ontdekken dat je oude schoolkameraden, je studievrienden en je collega's van het eerste uur leidinggevende posities bekleden in bedrijven. Het is op dat ogenblik dat ze nood zullen hebben aan advocaten en in de positie zullen zijn om de keuze ervan te beïnvloeden. Zorg er dus voor dat je, vanaf nu, contact met hen onderhoud. Investeer in je netwerk. Door het eenvoudige feit van de tijd

die voorbij gaat, zal jouw generatie morgen die van de beslissers zijn. Als natuurlijk gevolg daarvan zullen jouw tijdsgenoten beroep op jou doen, als ze je nog weten wie je bent en ze je appreciëren.

**Publiceer op een intelligente en innoverende manier.** Zelfs indien publiceren in juridische tijdschriften je veel respect zal opleveren van collega's, zorg er niettemin voor om ook te publiceren in tijdschriften en kranten of op websites die door *cliënten* gelezen worden, en niet enkel door advocaten. Publiceer rond innoverende thema's, door nieuwe invalshoeken te vinden die een impact hebben op de belangen van je toekomstige cliënten en zorg ervoor om als auteur een eigen stijl en persoonlijkheid te ontwikkelen.

**Leer ondernemen.** De rechtsfaculteiten onderwijzen alles wat te maken heeft met recht, maar niets wat betrekking heeft op de kunst van het ontwikkelen van een cliëntenportefeuille. Zoek daarom uw inspiratiebronnen die u hierbij zullen helpen slagen elders: op het internet, in boeken over *business development*, op seminaries, etc. En vooral: praat erover met uw meerderen. Vraag hen hoe zij hun eerste cliënt hebben binnengehaald en hoe zij hun cliënteel verder hebben uitgebouwd.

**Zorg ervoor dat je in een kantoor werkt dat bij jou past.** Sommige kantoren stimuleren of laten op zijn minst de mogelijkheid aan medewerkers om zich op de markt te profileren en te investeren in het ontwikkelen van een cliëntenportefeuille (zij het hun eigen cliënteel of het cliënteel van het kantoor). Andere kantoren schermen hun medewerkers dan weer zorgvuldig af van alles wat het puur juridische werk overstijgt. Zorg ervoor dat je een duidelijk zicht hebt op de kantoordynamiek wat betreft cliëntenontwikkeling. Ga na wat dit voor jou betekent en welke invloed dit heeft op je professionele ontwikkeling. Vergewis je ervan dat het overeenstemt met je persoonlijkheid, ambities en talenten. ■