

OPENINGSREDE (vrije tribune van een senior)
“Die Gedanken sind Frei”

Hooggeachte vergadering,

Ik ben u zeer dankbaar en voel mij zeer vereerd u hier te mogen toespreken. Dank ook aan mijn vrouw [Mieke Verplancke](#), die zo vriendelijk was een kritisch oog te werpen op mijn bedenkingen.

Toen Bernard De Meyer mij vroeg de openingsrede te houden, had ik een opwelling van jongerentaal met OMG.

Maar hij stelde mij meteen gerust.

Er is geen academische tekst vereist, er wordt geen boekje uitgegeven en het hoeft ook niet te serieus.

Zijn doel was bereikt en ik heb toegezegd. Zelfs een niet-topadvocaat wil wel eens zijn ijdelheid laten strelen. Een openingsredenaar is bovendien, ongeacht zijn thema, altijd verzekerd van een volle zaal.

Toen ik mijn stafhouder poogde wijs te maken dat ik het zou hebben over: *de valkuilen bij de beursgang van een Amerikaans expat*, zag ik een pijnlijke grimas op zijn aangezicht.

Wat mag het dan wel wezen?

Gelukkig vond ik steun bij Jean Paul Van Bendegem die in zijn essay “Wijs Grijs & Puber” (met als ondertitel “pleidooi voor de burgerlijk ongehoorzame senior”) stelt:

“Waarom zouden we niet eisen dat de senioren gebruik mogen maken van het recht op vrije meningsuiting, vrijwel zonder enige beperking. Geen gemopper, geen geklaag, geen gezaag maar goed onderbouwde opinies en beargumenteerde meningen die respect afdwingen.”

Als senior maak ik dus gebruik van dit recht. Ik wens dit spreekgestoelte te gebruiken als vrije tribune weliswaar met de wetenschap dat dit een vrij risicovolle onderneming is.

Je kan je niet verschuilen achter stellingen van anderen en bij het verkondigen van een persoonlijk standpunt, stel ik me graag bloot aan genadeloze repliek van mijn stafhouder.

Ik spreek u toe onder voorbehoud van al mijn rechten, want mij rechten van verdediging zijn hoe dan ook geschonden. De stafhouder beschikt reeds anderhalve maand over mijn tekst, ik tot op vandaag niet over de zijne en ik krijg geen weerwoord op zijn repliek.

Mijn ondertitel Die Gedanken sind Frei verwijst naar een Duits volkslied, dat in perioden van verdrukking (o.m. bij het Duitse verzet tegen het derde rijk) als protestlied werd gezongen:

...”Die Gedanken sind frei kein Mensch kann sie wissen, kein Jäger erschießen mit Pulver und Blei...”

Wie enige samenhang of “fil rouge” zoekt in mijn betoog, moet ik ontgoochelen

Ik neem u wel graag mee in enkele van mijn ervaringen en bedenkingen vanaf mijn eerste stappen aan de balie tot vandaag.

Ik doe dat zonder Powerpoint want zoals Rik Torfs ooit zegde: *“I have no power and no point, so I have no PowerPoint”* .

Het statistisch cijfermateriaal waar ik af en toe naar verwijst, heb ik geplukt uit de advocatenbarometer 2020 (het resultaat van een bevraging waaraan 1/4 van de advocaten deelnam).

Laat ons beginnen met : JUSTITIE

Een goed functionerende justitie vereist **collectieve motivatie** van alle actoren.

Topdown management, waarbij de implementatie wordt beoogd van Ministeriële omzendbrieven, beleidsplannen van korpschefs of instructies van DIRCOMS, moet in vraag worden gesteld.

Het is zelfs fout te verwachten dat een **korpschef** een topdown management kan doorvoeren. De korpschef als manager is een illusie.

Voor de ietwat ouderen onder ons zeg ik; bij mij roept de korpschef-manager het beeld op van “Clarence”, de tandeloze leeuw uit de TV-reeks Daktari.

Kan men zich een manager voorstellen die zijn eigen medewerkers niet aanwerft en die er een beperkte autoriteit over heeft. Ontslaan van personen (ik gebruik bewust niet het woord personeel) met wie hij geacht wordt samen te werken, is al helemaal uitgesloten.

Aan de aanstelling als korpschef gaat bovendien ook een benoemingsronde vooraf waarbij collega’s het tegen elkaar moeten opnemen. Eenmaal geslaagd in de selectieprocedure, wordt niet zelden een benoeming in rechte aangevochten door de collega die het net niet heeft gehaald maar waarmee men toch geacht wordt verder mee samen te werken.

Het mag een mirakel heten dat in dergelijke omstandigheden zaken al bij al nog behoorlijk functioneren. Dit is kennelijk te danken aan de persoonlijke inzet van velen.

Justitie is een raderwerk met zeer veel actoren met een zetel, parket en griffie, die elk hun eigen structuur hebben en met visies die vaak niet gelijk sporen.

Hier moet het overlegmodel primeren op bureaucratie en het van bovenuit opleggen van regeltjes.

Oog voor de basis en voor de **consumenten** van justitie is essentieel. Men mag het gezegde indachtig zijn: *Wie hoog in de boom zit, zit ver van de wortels*. Het zijn nochtans de wortels die de boom voeden.

In ondernemingen spreekt men vandaag over de "*walking manager*" die contact heeft met de vloer, met diegene die het werk uitvoert en die luistert naar die mensen.

In zijn boek "*De meeste mensen deugen*" maakt Rutger Bregman de mooie vergelijking: als je wil weten waar je nieuwe postbussen moet installeren, dan vraag je dat best aan de postbode.

Dezelfde auteur verwijst naar het thuiszorgbedrijf BUURTZORG dat een tiental jaren geleden in Nederland werd opgericht. Het werkt zonder managers maar met coaches. Inmiddels telt het 14.000 medewerkers in 1.000 onafhankelijk werkende teams. In 2018 en 2019 werd het verkozen tot beste werkgever met een waardering van 9,1 op 10 op de zorgkaart.

Natuurlijk gaat de **vergelijking met justitie niet op**. Justitie is een logge machine waar implementatie van zaken soms wat tijd vergt.

- In ons gerechtsgebouw hangen, 3 jaar na de invoering van de Ondernemingsrechtbanken, vandaag nog steeds bordjes met de aanduiding rechtbank van koophandel.
- Slagbomen in onze parking werden geplaatst, maar deze hebben enkel een decoratieve functie. De nooit gebruikte betaalautomaat is inmiddels verwijderd.
- Ons nieuw gerechtsgebouw werd geopend in 2007, 14 jaar later heeft het kleine bijgebouw bij mijn weten nog steeds geen functie gekregen.

Al heeft Justitie een eigen karakter, niets belet dat we iets kunnen leren van organisaties die gesteund zijn op individuele motivatie en engagement met meer oor en oog voor de basis.

Het zonder overleg met de basis opgestarte infomaticaproject Feniks (Phenix) kostte 12 miljoen euro en werd in 2007 stilgelegd.

Vervolgens kwam Cheops, het moest tegen 2011 operationeel zijn. Voor beide projecten bestond geen met de basis doorgesproken lastenboek of functionele analyse.

In tegenstelling tot wat vaak wordt beweerd, vloeide veel geld naar de informatisering van justitie, maar helaas niet altijd met overleg.

Op de website van Koen Geens lees ik:

"Informatisering is een belangrijke hefboom voor een moderne justitie. Nochtans bleek efficiënt gebruik van informatica in Justitie de laatste 25 jaar geen evidentie"

Aan hardware ontbrak het niet, deze werd overvloedig geleverd maar systemen en software om verschillende entiteiten (zetel, parket en griffie) met elkaar te verbinden en te laten communiceren, ontbraken.

Zo bijvoorbeeld kon het gebeuren dat een mail ontvangen op de 2^{de} verdieping van het gerechtsgebouw moest worden uitgeprint om vervolgens fysiek naar de 3^{de} verdieping te brengen.

Gelukkig heeft men deze fouten ingezien, maar er ging veel tijd verloren waardoor men nog steeds kampt met een informatica-achterstand.

Een goed [initiatief nam onze huidige minister](#) van justitie door zijn beleidsplan te mailen naar 27.000 mensen binnen justitie en de gerechtelijke politie. Meer dan 300 voorstellen liepen binnen om te komen tot wat nu heet het beleidsplan 2.0.

Zo'n overleginitiatief verdient opvolging onder de vorm van [permanente toetsing](#) met alle actoren.

Van Dale definieert een actor als *“individu, instelling of organisatie die van doorslaggevende invloed kan zijn in een bepaald proces”*.

Ik meen dat advocaten aan deze definitie voldoen en dat zij dus nadrukkelijker bij de praktische werking van justitie moeten worden betrokken.

Nauwere betrokkenheid van de balie kan enkel de efficiëntie ten goede komen en kosten besparen. Dat geldt zeker bij de verdere uitrol van de informatisering.

De [vraag om conclusies en stukken digitaal neer te leggen](#), bestond al lang.

Bij het uitblijven van overheidsinitiatief startte de OVB in 2012 met de ontwikkeling van het digitaal platform, bekend onder de naam DPA-Deposit.

In de plaats van de krachten te bundelen ontstond amper een jaar later (eind 2013), onder impuls van het Hof van Beroep te Antwerpen, de drang van de magistratuur om zelf een gelijkaardig platform voor neerlegging van conclusies te ontwikkelen, het E-Deposit. Onbegrijpelijk bleek er al snel een zekere vijandigheid te bestaan ten aanzien van het project van de balie.

Toenadering en eventuele gezamenlijke ontwikkeling van een platform blijft nog steeds achterwege. In het beleidsplan 2.0 van onze minister lees ik zelfs: *“uitrol en verdere evolutie van DPA en E-Deposit verlopen parallel.”*

De balie ontwikkelde ook de Salduz applicatie. De gerechtsdeurwaarders ontwikkelden het digitaal centraal beslagregister.

Valt het in een moderne rechtsstaat te verantwoorden dat de overheid blijkbaar onvoldoende budgetten wil vrijmaken om aan dergelijke fundamentele behoeften te voldoen. Al te makkelijk rekent men er op dat beroepsorganisaties in de bres zullen springen.

Budgettair is het misschien te begrijpen dat de overheid geen grotere financiële ondersteuning kan bieden bij de digitale projecten die de OVB opzet en aanbiedt.

Maar mijn begrip kalft wel af als ik lees dat de FOD Justitie wel budget heeft om in te staan voor de technische werking van het platform BELMED. Een platform voor buitengerechtelijke geschillenbeslechting, tot nu bedoeld voor consumenten maar dat zich nu ook richt tot ondernemingen.

Informatisering gaat niet alleen over het aankopen van hardware en software en het connecteren van actoren, maar vereist ook een [mentaliteitswijziging van de gebruikers](#).

Wat baat het immers om [stukkenbundels](#) digitaal neer te leggen als magistraten zich over de moeilijke leesbaarheid ervan beklagen. Gevolg is dat ter zitting advocaten systematisch worden uitgenodigd een uitgeprinte versie van hun stukkenbundel neer te leggen.

Hetzelfde fenomeen doet zich voor bij het gebruik van [Regsol](#). Bedoeling was insolventiedossiers via dit platform digitaal af te handelen. In de praktijk wordt echter nog steeds voor bepaalde zaken de neerlegging ter griffie van uitgeprinte documenten vereist.

Dat brengt mij bij de griffie, deze staat als openbare dienst zelfstandig tegenover de rechterlijke macht. Magistratuur en griffie vormen gescheiden organisaties. Niettemin bestaat de noodzaak om de werking op elkaar af te stemmen.

Actueel houdt men nog steeds vast aan het principe dat communicatie met de magistraat via de griffier moet verlopen. Met griffiers die vaak thuis werken, is telefonisch contact problematisch. Waarom dan niet naast het vermelden van het rolnummer van het dossier meteen het [mailadres van de betrokken griffier](#) opgeven?

De [openingsuren](#) van de griffie zijn totaal klantvriendelijk. Starten om 8.30, een middagpauze van 1 uur en sluiten om 16 uur is voor een openbare dienst niet aanvaardbaar.

Engagement binnen justitie is een morele plicht, individuele motivatie om als deeltje van een geheel te werken is een voorwaarde tot succes.

Engagement en betrokkenheid kunnen worden gestimuleerd door zogenoemde "*satisfiers*", factoren die het gevoel creëren erbij te horen en een meerwaarde leveren.

Een excellente motivator is zeker het creëren van verbondenheid met de groep.

Verbondenheid kan moeilijk gedijen waar er een tekort is aan onderlinge contacten. De pandemie heeft ons allen doen inzien hoe belangrijk menselijke interactie is. Het kantoor is niet louter een werkplek maar een plaats om te brainstormen met collega's, overleggen met teamgenoten of gewoon om inspiratie op te doen.

Koen Van Hulst, hoofd van de psychosociale dienstverlening bij Mensura sprak over een "team-out" gevoel dat werknemers na anderhalf jaar coronacrisis overhielend doordat zij zich geïsoleerd voelden door een gebrek aan contact met de collega's.

In nieuwe gerechtsgebouwen worden individuele werkplekken voor magistraten voorzien, maar velen van hen werken thuis en dat is voor de teamspirit geen goede zaak.

De Amerikaanse psycholoog Gordon Allport, grondlegger van de persoonlijkheidspsychologie, ontwikkelde in 1950 de [contacthypothese](#). Vooroordelen, onbegrip, zelfs haat en racisme komen volgens hem voort uit een gebrek aan contact.

Contact creëert vertrouwen, wederzijds begrip en samenhang.

Bij de bouw van onze nieuwe gerechtsgebouwen is er duidelijk te veel aandacht besteed aan het aspect veiligheid en te weinig aan de mogelijkheden tot contact.

Advocaten en magistraten worden door afzonderlijke gangen van elkaar gescheiden waardoor hen de mogelijkheid tot informele contacten wordt ontnomen. Nochtans zijn het precies deze contacten die wederzijds begrip bevorderen.

Wie hieraan twijfelt, kan misschien getroost worden door meer recente bevindingen over de contacthypothese:

“Your stereotypes about the other group don’t necessarily change, but you grow to like them anyway”.

De Franse auteur [Michel Houellebecq](#) verwoordde het nog anders « *La possibilité de vivre commence dans le regard de l'autre* »

De vrees dat eenieders onafhankelijkheid zou kunnen worden aangetast, gaat uit van wantrouwen en is onterecht.

DE ADVOCATUUR / BALIE

In 1977 kwam ik aan de Balie.

Het BJB heette toen nog pro-deo bureau, zonder punten en ook zonder vergoeding. De organisatie van de Balie steunde hoofdzakelijk op vrijwilligerswerk.

Wij begonnen zonder PC, internet, fax, mail of GSM. De kopiemachine deed haar schuchtere intrede.

We ratelden op een schrijfmachine. Tekstverwerking, corrigeren, knippen en plakken was onmogelijk.

Tot groot jolijt van eenieder, niet in het minst de magistraten, waren conclusies aanzienlijk korter. Dagelijks huldigden wij het gezegde “*in der Beschränkung Zeigt sich der Meister*”.

Kampioen hierin was wijlen confrater Standaert die ooit, op een uitvoerig gemotiveerde vraag tot minnelijke regeling van een geschil, zijn tegenstrever droogweg antwoordde met “Geachte confrater: neen”.

De technologische vernieuwing die wij ondergingen, werd gevolgd door: (i) een exponentiële toename van het aantal advocaten, (ii) een explosie van het aanbod aan juridische dienstverlening buiten de balie en (iii) een steeds toenemende mondigheid en veeleisendheid van de burger.

In 1977 telde Gent 246.000 inwoners en 448 advocaten¹. Dat betekent 1 advocaat per 550 inwoners.

In 2020 was die verhouding ², met perifere gemeenten en steden erbij geteld, 1 advocaat per 300 inwoners.

In België ³ is de verhouding 1 advocaat per 607 inwoners.

Vergelijking met onze buurlanden:

- Frankrijk 1 advocaat op 962 inwoners (in 2021 70.073 advocaten op 67,4 miljoen inwoners)
- Nederland 1 advocaat op 981 inwoners. (17.829 advocaten voor 17,5 miljoen inwoners)
- Duitsland 1 advocaat per 501 inwoners (165.900 advocaten -verdrievoudigd sinds 1990- voor 83,2 miljoen inwoners).

In Gent zijn er dus proportioneel zeer veel advocaten. Op de vraag of we met te veel zijn en of er initiatieven moeten worden genomen om deze groei te stoppen, ga ik later in.

Wie zijn wij?

De Vlaamse advocatuur bestaat uit 55% (55,4%) mannen en 45% (44,6 %) vrouwen.

De vervrouwelijking zet zich verder door. De groep van de stagiairs bestaat uit 65% (64,8%) vrouwen.

Bij de tableau-advocaten (80,7 %) zijn de mannen nog licht in de meerderheid (57,6%).

45,3 % is actief in een associatie, de overigen zijn gelijk verdeeld over solopraktijk en groepering.

Associaties trekken het meeste aantal stagiairs aan. 64% van de stagiairs zijn daar actief. Het merendeel van die stagiairs zien een overstap naar een solo praktijk niet zitten.

Het cliënteel van de solo praktijk bestaat voor 48 % uit natuurlijke personen (ter vergelijking bij de associaties is dat maar 25%) .

In 2018 deed 39% (38,5%) van de advocaten aan juridische tweedelijnsbijstand.

31% van de tableau-advocaten nemen een gerechtelijk mandaat op.

¹ 260.000 inwoners en 1.174 advocaten 255 tableau, 193 stagiairs waarvan in dat jaar 60 nieuwe inschrijvingen

² 1.003 tableau, 171 stagiairs

³ met 18.960 advocaten (10.800 in Vlaanderen 8.160 bij de OBF) op een populatie van 11.521.213 inwoners

Vele advocaten oefenen nog een extra activiteit uit. Vaak gaat het om maatschappelijk engagement.

Tot daar het landschap.

Advocaten worden ingedeeld onder de vrije beroepen.

Vrij beroep betekent niet dat wij genieten van een grenzeloze vrijheid.

Onze **vrijheid is erg relatief** en wordt in sterke mate beknot door een aantal factoren die in de loop van de tijd onze vrijheid meer en meer zijn gaan beperken:

- Het mailverkeer is exponentieel toegenomen. De burger is mondiger geworden. Het schrijven van een brief gebeurde niet voor banale zaken, bij mails gebeurt dat wel.
- Door de GSM grijpt de cliënt sneller naar de telefoon.
- Agenda's worden vaak gedomineerd door een mailstroom.
- De tijd die ons wordt gegund om te antwoorden, is beperkt.
- Bijna permanente bereikbaarheid wordt verwacht. Mailen kan op elk moment van de dag of de nacht.

Deadlines worden niet alleen opgelegd door rechtsdagen en conclusietermijnen maar ook door last minute vragen van cliënten.

Deze toenemende beperking van de eigen tijdsbesteding creëert stress.

De fysieke en psychische belasting wordt nog vergroot door een aantal andere elementen. Hugo Lamon beschreef ons sprekend als "schokdempers".

- **Kritiek op regelgeving**, werking van het gerecht of de rechtsstaat komt vaak bij ons terecht.
Procureur Generaal Delmulle hekelde dit jaar in zijn mercuriale het tekort aan mensen en middelen om financiële criminaliteit aan te pakken. Hij kondigde aan dat men zich in het vervolgingsbeleid zal beperken tot een **prioriteitenlijst**.
Uitleggen aan de cliënt-slachtoffer dat zijn zaak toevallig niet voorkomt in het prioriteitenlijstje is een zeer moeilijke oefening. Het wordt nog moeilijker uit te leggen dat voor de vervolging van financiële misdrijven er onvoldoende middelen zijn, maar dat er wel middelen zijn om een nieuw parket voor verkeerszaken op te richten.
- Een **nadelige gerechtelijke uitspraak** moet soms, door de advocaat in kwestie, persoonlijk worden verteerd. Bovendien wordt van ons verwacht dat wij die uitspraak vertalen en uitleggen aan de cliënt en dat is geen evidentie.
Het onderscheid uitleggen tussen de feitelijke werkelijkheid en de juridische werkelijkheid vergt overredingskracht. Iedereen heeft gelijk, maar niet iedereen krijgt gelijk en recht en rechtvaardigheid sporen niet altijd.

Een basiskennis [recht in het middelbaar onderwijs](#) zou welkom zijn en de burger meer inzicht geven in de mechanismen van het recht en de rechtsstaat. Vele misverstanden en te hoge verwachtingen zouden hierdoor kunnen worden vermeden.

De actie advocaat in de school leverde hier zeker ook een bijdrage en dit project verdient aandacht.

- Bovenop dit alles komt de voortdurende [wijzigende wetgeving](#), wat permanente studie vereist – het diploma verschaft geen permanente know-how. 95% van de tableauadvocaten vindt het niet realistisch om alle rechtstakken op te volgen. Dat lijkt mij een duidelijk signaal om zich te [specialiseren of in groepsverband](#) te werken. De [vrees aansprakelijkheden](#) op te lopen leeft en hieraan zou kunnen worden verholpen met een wettelijk initiatief om de aansprakelijkheid van advocaten te beperken zoals bij de architecten en de bedrijfsrevisoren.

In zijn nieuwjaarstoespraak van 2001 sprak toenmalig VLD voorzitter Karel De Gucht reeds over een [legistieke diarree](#). Immodium heeft kennelijk niet gewerkt, want in de daaropvolgende 20 jaar is de stroom aan wetswijzigingen alleen maar toegenomen. In 1970 telde het staatsblad 14.000 (13.836) bladzijden in 2019 waren dat er 120.000 (119.518).

Naast de vrees, de meest recente stand van de wetgeving te missen, worden we nog eens geconfronteerd met het feit dat niets nog is wat het was. We ondergaan met z'n allen de kennelijk [maatschappelijk onweerstaanbare drang om benamingen voortdurend te wijzigen](#):

- De bankcommissie werd commissie voor bank en financiewezen en vervolgens FSMA⁴
- De bouwvergunning werd stedenbouwkundige vergunning en is nu omgevingsvergunning
- Successierechten zijn erfrechtbelastingen
- Bel niet naar een gemeentesecretaris want dat is nu een algemeen directeur
- Een cipier is nu een detentiebegeleider
- Als u dacht dat Trillium een geslacht is van ongeveer vijftig bloeiende plantensoorten in de familie Melanthiaceae dan bent u fout, het is de nieuwe naam voor het jaaroverzicht van tewerkstellingsmaatregelen die een onderneming moet indienen bij de sociale zekerheid. (de Sociale balans).

Van sommige benamingen kan men zich werkelijk afvragen wat de zin van de verandering kan zijn.

- Kinderbijslagfonds werd groeifonds en kinderbijslag is groeipakket.
- Privacycommissie werd gegevensbeschermingsautoriteit.
- Is een kantoor rechtszekerheid duidelijker dan hypotheekkantoor? Moet ik straks zeggen er rust een rechtszekerheid in eerste rang op mijn woning.

⁴ Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (Financial Services and Markets Authority)

- Startgeld associeert men toch meer met de wielerved dan met een geboortepremie of kraamgeld.
- Associeert u een maatwerkbedrijf meteen met de vroegere beschutte werkplaats.
- Jongeren zoeken best niet meer naar de jongerentelefoon maar naar AWEL; ouderen moeten niet meer op zoek naar thuishulp of thuiszorg maar naar I-MENS.

Als straks de fietsersbond zijn zin krijgt, spreken we niet meer van een zwakke weggebruiker maar van een actieve weggebruiker.

Dat het begrip goede huisvader vervangen werd door het genderneutrale begrip “*voorzichtig en redelijk persoon*” sluit kennelijk wel beter aan bij de tijdsgeest.

De druk die wij ervaren, heeft een prijs.

In de groep van de langdurige zieken vormden de [psychische aandoeningen](#) (waaronder de depressies en burn-outs) in 2015 18,75%. In 2020 werd het schrikbarende percentage van 28,70% bereikt.

Bijna 18% van de bevroagde advocaten gaf aan vaak tot altijd angst te hebben om in een burn-out te belanden. Slechts 16% heeft hiervoor nooit angst.

Wie in de industrie onderworpen wordt aan hoge stress, wordt reeds bij zijn aanwerving op [stressbestendigheid](#) *getest*. Bij toetreding tot de balie ondergaat men dergelijk onderzoek niet, meer nog, de kandidaat advocaat wordt niet eens gewezen op het bestaan van grote psychische en fysieke druk. De cijfers tonen nochtans aan dat het helaas niet iedereen gegeven is om met dergelijke druk om te gaan.

Stress op het werk wordt door 90% van de advocaten ervaren en 60% van de advocaten ervaart dit als probleem.

Gelukkig werd door de OVB in samenspraak met PRECURA project [REHALTO](#) opgezet om psychische hulp tijdens de loopbaan aan te bieden.

Tijdsbesteding en bestaanszekerheid beïnvloeden ons welzijn.

Advocaten leveren meer dan hun bijdrage aan de werkzaamheidsgraad in ons land.

De [Vlaamse advocaat werkt lang](#), 67 % (66,7 %) van de advocaten plant pas te stoppen op hun 67^{ste} verjaardag. 33% plant zelfs door te werken na hun pensioengerechtigde leeftijd.

De Vlaamse advocaat [werkt ook hard](#). Gemiddeld spendeert hij 50 uur per week aan de uitoefening van zijn beroep. 35% werkt zelfs meer dan 50 uur per week.

Bijna 40 % geeft aan vaak of altijd te werken in het [weekend en tijdens de vakanties](#). In deze groep zitten vooral de solisten. Hun huisgenoten lijden het meest onder het werk van hun partner..

68% van de stagiairs overweegt soms of altijd het [beroep te verlaten](#). Bij de tableau-advocaten ligt dat percentage nog steeds vrij hoog op 48%.

Hoge werkdruk is hier bij 67% van de bevroagden de belangrijkste factor.

Aantasting van het welzijn verdient aandacht want heeft ook [effecten op andere domeinen](#).

Herman Buyskens waarschuwde recent in zijn voorwoord van Today's Lawyer, ik citeer:

“zonder aandacht voor het welzijn, zal de door ons allen nagestreefde kwalitatieve beroepsuitoefening niet kunnen gehandhaafd blijven”.

Bestaanszekerheid en inkomen

Een beroep doen op een advocaat is duur. Het is gemeengoed de advocaat al grootverdiener te bestempelen.

Nochtans is de advocaat [in het algemeen geen grootverdiener](#), zeker niet als je rekening houdt met zijn hoge werklast.

63% van de [stagiairs](#) heeft een belastbaar inkomen van tussen 12.500 en 37.500 EUR per jaar.

Bij de [tableau-advocaten](#) verdient de grootste groep 58% tussen 37.500 en 100.000 EUR bruto per jaar.

Verontrustend is de vaststelling dat 1/3 (34,4%) van de tableau advocaten netto minder dan 25.000 € per jaar overhoudt. Advocaten werkzaam in een solo praktijk zijn in deze categorie oververtegenwoordigd.

Deze cijfers stemmen tot nadenken, niet alleen over het persoonlijke levensonderhoud van de advocaat, maar ook over zijn/haar onafhankelijkheid. [Onafhankelijkheid is niet gebaat bij een precaire of bedreigde financiële situatie](#).

In zijn openingsrede van het Vlaams pleitgenootschap van Brussel hield confrater Bertholt Theeuwes in 2006 een betoog over de onafhankelijkheid van de advocaat.

Met verwijzing naar Angelsaksische literatuur stelde hij onomwonden:

“een advocaat is slechts financieel onafhankelijk van eender welke cliënt indien hij een winstgevende praktijk heeft.”

Ofschoon 80% van de advocaten hun erelonen begroten op basis van gepresteerde tijd, blijkt er dus een duidelijke [wanverhouding tussen werktijd en inkomen](#).

De verklaring hiervoor ligt zeker in het niet aanrekenbaar [administratief werk](#) dat sterk is toegenomen (82% van de advocaten ervaart dit).

Zeker moet er dus aandacht besteed worden aan [time management](#).

Hier komt de vaststelling dat er nog veel [tijd op zittingen wordt verloren](#). De toename van zittingen op vaste datum en uur is een goede zaak, maar zeker nog niet algemeen verspreid.

Terecht beklagt de magistratuur zich over tijdverlies door niet aangekondigde verzoeken tot uitstel, maar zij zou evenzeer oog mogen hebben voor het tijdverlies dat advocaten lijden door bepaalde overbodige [verschijningen die zouden kunnen vervangen](#) worden door bijvoorbeeld videoconferenties of mail. Ik denk hier aan zittingen tot instaatstelling, relaiszittingen, opvolgingen van expertises enz.

45 jaar geleden bezocht ik de Royal Courts in London en kreeg ik de *“daily cause list”* toegestopt een lijst met alle zaken die die dag worden behandeld met vermelding van de partijen, de rechter en het uur. Timing wordt hier strikt gevolgd.

In vele landen worden [zittingen in overleg vastgesteld](#). Geen fixaties die uit de lucht vallen en dus vaak voor de raadslieden niet schikken.

Wederzijds respect voor tijdsbesteding en agenda's is een werkpunt voor ons allen.

Recent mochten wij ervaren dat een geplande afspraak met het parket met verschillende partijen, zonder overleg met een eenzijdig mailtje werd gewijzigd. Advocaten worden blijkbaar geacht zich te allen tijde te kunnen vrijmaken.

[Doodle](#) biedt nochtans mogelijkheid om vergaderingen in gemeen overleg te plannen.

Onder de noemer time-management mag men zich ook vragen stellen bij het verbod voor de rechter om te [prejureren in burgerlijke zaken](#).

Dit verbod mag, in een tijd van syntheseconclusies en stukken die vooraf zijn neergelegd, worden genuanceerd. De rechter is voorbereid en heeft zich ongetwijfeld wel een idee gevormd. Een tipje van de sluier lichten zou partijen er misschien kunnen toe aanzetten een [time-out te vragen](#) om toch een minnelijke regeling uit te werken. [Misverstanden](#) kunnen worden vermeden alsook tussenvonnissen of tussenarresten die voor onnoemelijke vertraging zorgen.

Wij kennen sinds enige tijd het [interactieve debat](#). Waarom de rechter dan niet toelaten zijn visie op bepaalde rechtsvragen reeds te geven, wat ons meteen zou toelaten hem of haar van eventuele foute premissen of niet correct gelezen stukken te overtuigen. Mogelijks kan dit leiden tot beter gedragen vonnissen met minder hogere beroepen tot gevolg.

Ook de [overheid](#) kan haar steentje bijdragen om onze tijd nuttiger te besteden. [Administratieve vereenvoudiging](#) vertrekt vaak vanuit het eigen belang en komt niet altijd de tijdsbesteding van de burger ten goede.

Een voorbeeld: Waar vroeger in een standaardbrief de voordelen van voorafbetalingen werden toegelicht, krijgt u nu een mail met uitnodiging uw e-box te openen. Eenmaal ingelogd

met de juiste hoedanigheden, wordt u afgeleid naar Mymifin. U moet dus tal van stappen doorlopen om uiteindelijk een banaal document te vinden dat perfect meteen als pdf aan de mail had kunnen worden toegevoegd?

Welzijn wordt ook bepaald hoe met elkaar als tegenstrevers omgaan

In de loop der jaren ervaar ik jammer genoeg dat de onderlinge contacten tussen confraters wat **scherper** zijn geworden.

Voor sommigen lijkt het blijkbaar onmogelijk om professioneel te handelen, de belangen van cliënten met inzet te verdedigen en gelijktijdig hoffelijk om te gaan met hun tegenstrever.

De cliënt die op zoek is naar een pitbull-advocaat (een uitdrukking die wel vaker voorkomt) moet worden verwezen naar het dierenasiel.

Onze stafhouder deed in zijn omzendbrief van 23 augustus laatstleden een terechte warme oproep om ons niet te vereenzelvigen met onze cliënten en onze confraternele relaties te verzorgen.

Marel Storme noemde het **proces een geciviliseerde vorm van geweld**.

Op advocaten rust dan ook de plicht om eveneens op een geciviliseerde wijze aan dit proces deel te nemen.

In Frankrijk omschrijft men dit zeer mooi in het artikel 1 van het **Franse Règlement Intérieur National de la Profession d'avocat** :

L'avocat est tenu de respecter dans l'exercice de ses fonctions les principes « d'honneur, de loyauté, d'égalité et de non-discrimination, de désintéressement⁵, de confraternité, de délicatesse, de modération et de courtoisie »

Is het niet prachtig dat ons beroep de mooie traditie kent om uitvoeringsdaden eerst aan te kondigen. Kent u veel vijanden die hun aanvalsplan op voorhand aankondigen alvorens ten strijde te trekken?

We moeten zeker geen voorbeeld nemen Richard Fish, een personage uit de Amerikaanse televisieserie Ally McBeal die volgende decadente uitspraak deed:

"Let me tell you something. I didn't become a lawyer because I like the law; the law sucks. It's boring, but it can also be used as a weapon. You want to bankrupt somebody? Cost him everything he's worked for? Make his wife leave him, even make his kids cry? Yeah, we can do that."

Dergelijke ingesteldheid is verwerpelijk.

⁵ = détachement de tout intérêt personnel

Wordt ons welzijn verbeterd door ons toe te laten bezoldigde nevenactiviteiten uit te oefenen?

De OVB besliste de **perimeter van het beroep** te verruimen.

Hier werd naar mijn mening de grens van wat verenigbaar is met het beroep overschreden.

Ongetwijfeld was het nobel om oog te hebben voor de soms moeilijk financiële situaties waarin confraters zich kunnen bevinden, maar moest hiervoor een zeer verregaande versoepeling worden ingevoerd van de activiteiten die verenigbaar zijn met het beroep van advocaat?

Nochtans hadden de experts Patrick Henry en Patrick Hofströssler in hun rapport van 2018 aan minister Geens duidelijk gesteld dat een uitbreiding van de perimeter van het beroep niet diende om advocaten die kampen met financiële moeilijkheden, in staat te stellen te overleven.

Ik durf dus ronduit stellen dat ons beroep met deze uitbreiding niet werd gediend.

De **grenzen van wat toegelaten is, zijn vaag** en vervagen vooral de maatschappelijke rol van de advocaat en de kerntaken van het beroep beschreven in art 11 van de codex deontologie:

“vertegenwoordigen, bijstaan en verdedigen in rechte van de cliënt en het verlenen van juridisch advies”.

Men moet wel vooraf zijn stafhouder (die gelukkig een toezichtsfunctie behoudt) informeren van de voorgenomen activiteit.

De toelating van nevenactiviteiten kan pas onder de voorwaarde dat, integriteitswaarden (kiesheid, waardigheid en rechtschapenheid) en kernwaarden (beroepsgeheim, onafhankelijkheid, partijdigheid en afwezigheid van tegenstrijdige belangen) worden geëerbiedigd.

Over wat waardig, rechtschapen en kies is, kan men een lang debat voeren.

Voor een aantal activiteiten is de verenigbaarheid **evident**.

Wat als fundamenteel **onverenigbaar** wordt beschouwd, **is beperkt**.

De codex geeft een aantal nogal evidente voorbeelden:

- *het voeren van bankactiviteiten;*
- *het exploiteren van een beursvennootschap;*
- *de gereglementeerde vorm van het verlenen van beleggingsadvies of diensten van vermogensbeheer;*
- *activiteiten die verband houden met de productie of het verhandelen van wapens, explosieven of splijtstoffen;*
- *activiteiten die verband houden met het organiseren of aanbieden van loterijen of kansspelen.*

Buiten die nogal evidente onverenigbare activiteiten is het *“le flou artistique”* en komt het aan de stafhouder en de raden van de orde toe om te oordelen.

Jan Meerts geeft in zijn recent boekje *“actualia deontologie”* een uitvoerig overzicht van reeds beoordeelde activiteiten.

Wat valt hierbij op?

Er zijn heel wat regionale verschillen. Wat aan de ene balie mag, is aan de andere niet toegelaten.

Als voorbeelden van toegelaten nevenactiviteit lees ik:

- zaalbediening in de horeca
- flexijob als tapper in een sporthal
- helpen in een broodjeszaak.

Wil ik als cliënt, die op vrijdag op consultatie ga bij mijn advocaat, op zaterdagochtend door diezelfde persoon bediend worden in de bakkerij waar ik mijn koeken ga halen? Zal ik mijn vertrouwen in de deskundigheid van deze advocaat behouden?

Mocht men dezelfde vergelijking maken met een hartchirurg, iedereen zou meteen het antwoord kennen.

Wij hebben geen nood aan verbreding van toegelaten nevenactiviteiten maar aan verdieping van onze kernactiviteiten en het exploreren van opportuniteiten binnen deze kernactiviteiten.

BEDENKINGEN OVER ONZE TOEKOMST

We zijn met velen, de druk is hoog en de verhouding werk en inkomen ligt niet altijd juist.

Vaak horen we *“de toekomst van de advocatuur staat onder druk”*.

De helft van de advocaten onder de 35 jaar overweegt een heroriëntering en te stoppen met het beroep. Bij de stagiairs is de uitstroom zeer hoog. Veel potentieel gaat dus verloren.

De uitspraak: *“we zijn met te veel”* leeft bij 70% van de advocaten.

Ik durf daaraan twijfelen, meer nog, er valt, misschien met uitzondering van Gent, zelfs iets voor te zeggen dat we misschien met te weinig zijn en dat er nog veel opportuniteiten zijn.

Het is een mooie gedachte om de oude omschrijving *“advocatus”* als de *“bijgeroepene”* te koesteren maar helaas stelt de maatschappelijke evolutie andere eisen.

Wij zijn onderworpen aan de spelregels die in de ondernemerswereld gelden.

Het cliënteel valt niet meer spontaan bij ons binnen.

Sofie Spriet, gewezen advocaat, stelde in een interview in DE TIJD van 1 september dat er [nood is om klantgericht te denken en ondernemersskills](#) aan te scherpen.

Zij toonde weliswaar meteen begrip met de woorden: “ *je zit in een ratrace, hebt veel dossiers, waarom zou je denken aan “the day after tomorrow” als je nog zo veel “shit van yesterday” moet oplossen*”.

[Te lang bleven wij gevangen in het keurslijf](#) waarbij het verboden was zichzelf te promoten, eveneens te lang bleven wij geloven dat ons pleitmonopolie onze bestaanszekerheid zou waarborgen.

Het voeren van reclame met “*good taste*” is pas van recente datum.

De toekomst van de advocatuur vereist [initiatieven en maatregelen](#) die zich niet beperken tot het opfrissen of aanpassen van knelpunten.

Wij hebben historisch niet de cultuur van het ondernemingsgebeuren, maar we zijn nu wel verplicht ons als ondernemers te gedragen.

Dus [handen aan de ploeg](#) en werk maken van onze toekomst.

[Drie kernvragen](#) zijn daarbij van belang.

- Wat is onze markt?
- Wat is onze positie binnen deze markt?
- Hoe onderscheiden wij ons van andere spelers binnen deze markt?

DE MARKT

De complexiteit van de maatschappij heeft ervoor gezorgd dat de juridische markt aanzienlijk is gegroeid, misschien meer nog dan de aangroei van de advocatenpopulatie.

Naast de geschillenbeslechting is er een enorme vraag ontstaan naar adviesverstrekking en buitengerechtelijke geschillenbeslechting.

Er ontstond ook belangstelling voor niet echt “gerechtelijk” gerelateerde activiteiten zoals syndicus, lobbyist enz.

Het marktpotentieel is dus zeer groot.

Wat is onze positie in deze markt.

In de geschillenbeslechting had de advocaat een vrijwel exclusieve positie. De eerste aantasting van deze positie kwam in 1970 met de komst van de arbeidsrechtbanken.

De Balie heeft altijd de illusie gekoesterd dat het pleitmonopolie haar marktpositie zou waarborgen.

Onze positie handhaven in de markt van het strafproces, de kosteloze rechtsbijstand en de gerechtelijke mandaten vergt geen extra inspanningen.

In andere domeinen wordt dat problematisch.

- De eens zo belangrijke maritieme kantoren zijn verkast naar London.
- De verzekeringssector is erin geslaagd de rol van de advocaten te beperken.
- Er worden meer echtscheidingen onderlinge toestemming onderhandeld bij notarissen dan bij advocaten.
- Accountants halen stilaan het ondernemingsgebeuren naar zich toe.
- Incasso is afgekald sinds de invoering van de I.O.S. procedure.
- Het domein dat ons min of meer was voorbehouden, met name de gerechtelijke geschillenbeslechting, verkleint door de groeiende vraag naar de buitengerechtelijke geschillenbeslechting, een domein waarin we niet de enige speler zijn.

Velen, 31%, zochten hun [toevlucht tot gerechtelijke mandaten](#). Hier kan men zich wel wat zorgen maken bij de sterke groei ervan en de afhankelijkheid van vele confraters van dergelijke mandaten.

Hun onafhankelijkheid is relatief.

Bovendien kan in ongenade vallen bij de rechtbank van wie zij mandaten ontvangen, tot broodroof leiden.

[Dagelijks groeit het aanbod aan juridische dienstverleners.](#)

In de adviesverstrekking zijn niet alleen notarissen, accountants en revisoren actief, maar ook mutualiteiten, banken, ocmw's, vakbonden, sociale diensten van bedrijven, organisaties van zelfstandigen, consumentenverenigingen, automobielclubs en ga zo maar door.

Het internet biedt de burger de mogelijkheid allerlei juridische info in te winnen.

De eertijds dominante positie van de advocaat in de markt, is sterk afgekald en daalt merkwaardig genoeg evenredig met de groei van die markt.

In de plaats van zich te focussen op de markt gingen een aantal advocaten op zoek naar alternatieve inkomsten buiten de balie.

Zoals reeds gezegd, blijf ik herhalen dat de uitbreiding van de perimeter van het beroep een vergissing was, een initiatief dat geen ondersteuning biedt aan de noodzaak onze marktpositie te verstevigen.

[Ik focus liever op onze kerntaken](#): vertegenwoordigen, bijstaan en verdedigen in rechte van de cliënt en het verlenen van juridisch advies.

Recent werd nog de nood aangetoond van juridisch risicomanagement, ongetwijfeld een nieuwe markt waarop de advocatuur zich moet begeven.

Bij de kerntaak “*verdedigen in rechte*” mag het niet de bedoeling zijn omzet te creëren door procedures te voeren voor pietluttige bedragen of het geschil eindeloos uit te spitten zonder redelijke kans op succes.

Hoe onderscheiden wij ons van andere spelers binnen deze markt?

Een marktpositie handhaven, of nog beter uitbreiden, vereist in de eerste plaats het zich onderscheiden van andere dienstverleners, of in marketing termen, wat is onze “*unique selling proposition*”.

Fundamenteel onderzoek is hier noodzakelijk teneinde een collectief toekomstplan op te maken.

Al lang kampen wij met het door het publiek niet altijd gemaakte onderscheid tussen een advocaat en een jurist. Sommigen spelen handig in op de verwarring door zich te profileren als “Lawyer”, een term die meerdere ladingen dekt en waardoor men de schijn kan wekken advocaat te zijn.

Het *detacheren* van advocaten naar bedrijven is, voor zover beperkt in de tijd en in het kader van opleiding van jonge advocaten, zeker nuttig, maar daarbuiten zeker niet bevorderlijk voor het ontkrachten van de verwarring tussen advocaat en jurist. Bovendien is de balie geen uitzendbureau.

Hoewel wij ons vaak positioneren tussen conflicterende partijen, blijkt uit bevragingen dat advocaten, nog vrij goed scoren op het vlak van *vertrouwen in het beroep*.

Dit mag ons niet verblinden. We mogen niet uit het oog verliezen dat wij in vrije associaties het *etiket opgekleefd* krijgen: *prijzig, traag en conflict genererend*. Dit imago creëert een duidelijk concurrentieel nadeel.

Een marktpositie moet geclaimd en verdiend worden.

Het is makkelijker een bestaande klant te houden dan een nieuwe te maken.

One shot players die een dossier uitmelken door nutteloze procedures te voeren, schieten zich in de eigen voet.

De mogelijkheden om onze *unique selling proposition* in de verf te zetten liggen voor het grijpen:

Onze **kernwaarden**: onafhankelijkheid, partijdigheid, deskundigheid, integriteit en betrouwbaarheid blijven het uitgangspunt, maar aan te vullen met vaardigheden.

Een eerste factor daarbij is Deskundigheid, deze is zeker aanwezig.

Deskundigheid begint bij de [selectie](#) van goede krachten, de [opleiding](#) ervan en de permanente [vorming](#) gedurende de ganse loopbaan.

Inlassing van een [manama](#) advocatuur met bijhorende beperking van de duurtijd van de stage lukt blijkbaar niet, en dat is een gemiste kans.

De [stageopleiding](#) verdient dus professionelere aanpak met klemtoon voor de praktijk van de advocatuurlijke vaardigheden en aandacht voor ondernemerszin.

Het [BUBA](#) examen (een naam met een hoog studio 100 gehalte) mag geen formaliteit zijn, maar moet een kwaliteitslabel bieden.

[Beklemtonen waar we goed en exclusief in zijn](#), is noodzakelijk.

Bij de redactie van contracten hebben wij het exclusieve concurrentieel voordeel te beschikken over de [expertise van het gerechtelijk geschil](#).

De realiteit overtreft vaak de verbeelding. Ook bij het inschatten van risico's, als bij de adviesverstrekking, is de ervaring uit gevoerde processen van onschatbare waarde.

Hierin zijn wij uniek.

[Marcel Storme](#) stelde dat er een grote ongelijkheid in de procesrechtelijke verhoudingen ontstaat door onder meer het rechtssysteem zelf met zijn eigen regels en pleegvormen. Wie geen *legal competence* bezit is gehandicapt.

Bij de inschatting van de [probabiliteit van het succes](#) en de eventuele uitleg aan de cliënt dat mogelijks iedereen gelijk heeft, maar niet noodzakelijk gelijk krijgt, ligt een onmiskenbare meerwaarde van de advocaat.

Tegenover de [cliënt die typedocumentjes downloadt](#), moeten wij [maatwerk aanbieden](#) dat de toets van de rechter kan doorstaan.

Wij moeten de cliënt overtuigen met het gezegde:

"If there are too few lawyers at the beginning of a contract there are too many at the end of it".

Sommigen promoten de installatie van [onlineplatformen](#) waarop typedocumenten worden aangeboden.

Voor eerder banale en eenvoudige teksten, kan dit zeker zinvol zijn.

Wie echter op zijn website tegen 15 euro een type managementovereenkomst aanbiedt of via spotprijzen de consument overhaalt om typedocumentjes te downloaden, kan misschien gelooft worden om zijn ondernemerszin, maar bewijst niemand een dienst.

Voorlichten van de burger is OK, maar door hem aan te zetten om via basic modelcontracten zijn juridische behoeften zelf in handen te nemen, geeft men een dubbel fout signaal.

Vooreerst bagatelliseert men daardoor het recht en de meerwaarde die juridische geschoolden, en zeker advocaten kunnen bieden.

Vervolgens geeft men de rechtszoekende de illusie dat hij met dergelijke invuloefening op het net voldoende beschermd is.

Juridische dienstverlening is geen afdeling in de BRICO of de GAMMA.

Mij lijkt het zinvoller om via [digitaliseren en standaardisering binnen het kantoor](#) teksten aan te leveren aan competitieve prijzen. Ook [kennisdeling](#) binnen het kantoor, zodat niet telkens het wiel moet worden uitgevonden, kan een bijdrage leveren om de drempel om naar een advocaat te stappen te verlagen.

De burger overtuigen van de complexiteit van het recht is niet eenvoudig.

Mijn antwoord op de veel voorkomende vraag : *Meester kan ik dat zelf doen?* is simpel. Eenieder heeft in zijn garage een tang liggen en is dus perfect in staat om zelf een tand te trekken. Het zal waarschijnlijk wat pijn doen en er kunnen zich wat complicaties voordoen, maar het lukt wel.

Zonder deskundigheid en kwaliteitszorg is het zich onderscheiden onmogelijk.

[Deskundigheid vereist specialisatie.](#)

Sinds jaren wordt het debat gevoerd, maar over de criteria en de modaliteiten van een label “specialist” blijft men twisten.

Dat een [label specialist een noodzaak](#) is, betekent niet dat er geen [belangrijke plaats blijft voor de goed opgeleide generalist](#) (huisadvocaat) die dicht bij de cliënt staat, zijn eigen beperkingen kent en tijdig doorverwijst naar specialisten. De vergelijking met de huisarts gaat hier zeker op.

Deskundigheid vereist degelijke en [permanente vorming](#). De aankondiging van voorzitter Peter Callens in zijn toespraak in Orde Express van 3 september dat de OVB nieuwe initiatieven neemt voor een gedigitaliseerde module opleidingen, kan dus worden toegejuicht.

Evident stelt zich dan de vraag [brengen wij deskundigheid in praktijk?](#)

Van Henry Ford komt de uitspraak: *“Quality means doing it right when no one is looking”* .

In publiciteitscampagnes van de OVB werd de kwaliteit van de advocaat geprezen.

Wie zegt dat hij goed is en zich wil onderscheiden als kwaliteitsvolle partner, moet het ook aandurven dat te laten toetsen.

De kwaliteit van een beroepsgroep wordt getoetst aan de zwakste schakel. De Balie heeft er dus alle belang bij om oog te hebben, niet alleen voor de kwaliteitszorg, maar ook voor de [toetsing ervan](#). De burger moet erop kunnen vertrouwen dat de advocaat tot wie hij zich wendt, beantwoordt aan de kwaliteitsnormen die de beroepsgroep propageert.

De [Nederlandse Orde van Advocaten](#), keurde in 2017 de “Wijzigingsverordening kwaliteitstoetsen” goed, inmiddels opgenomen in art. 26 van de advocatenwet. Advocaten worden verplicht jaarlijks deel te nemen aan één van de drie vormen van feedback: intervisie⁶, peer review⁷ of gestructureerd intercollegiaal overleg.

[Schotland, Engeland en Wales](#) kennen sinds meer dan 20 jaar, in het kader van tweedelijnsbijstand, inhoudelijke kwaliteitstoetsing via peer review.

In Schotland worden op jaarbasis ongeveer 1000 advocaten, die rechtsbijstand aan verdachten aanbieden, op hun kwaliteiten getoetst.⁸

De [Vlaamse advocaat heeft koudwatervrees](#) om zijn inhoudelijk werk door een “peer/gelijke” (confrater) te laten beoordelen. In Nederland waar deze aversie ook bestond, werd zij treffend verwoord als: “*weinig trek in verplichte feedback*”.

Is dergelijke houding te verantwoorden als we toch zo overtuigd zijn van ons eigen kunnen?

De OVB nam initiatieven om kwaliteitsverbetering te ondersteunen en mechanismen tot toetsing ervan te voorzien, maar voorlopig ligt de [lat voor inhoudelijke toetsing jammer genoeg nog te hoog](#).

Een schuchtere eerste stap werd op 30.10.2018⁹ gezet met de invoering van een “organisatorische” peer review op vrijwillige basis. Hierbij wordt enkel de organisatie van het kantoor doorgelicht door advocaten “reviewers” die hiervoor een specifieke opleiding genoten.

De advocaat-reviewer bezoekt kantoren, die zich vrijwillige aan dergelijk review onderwerpen en bekijkt de interne organisatie om deze te toetsen aan een checklist van kwaliteitsstandaarden die in samenspraak met het consultancybureau Lloyd’s Register, werden voorgesteld.

Doel hierbij is zwakten in de organisatie te detecteren en suggesties te doen om werkprocessen te verbeteren.

Alleen reeds de [confrontatie met de eigen organisatie](#), zet aan tot reflectie en aanpassing van soms vastgeroeste en niet aangepaste organisatievormen.

⁶ Inhoudelijke toetsing via een ingehuurde externe deskundige.

⁷ Een toetsing of onderzoek van werkprocessen of geleverde diensten door een gelijke.

⁸ Stijn Dunk, *RVR* (raad voor rechtsbijstand) *pleit voor peer review door advocaten*. *Advocatenblad* 7 maart 2019

⁹ <https://privaatluik.advocaat.be/beroepsuitoefening/kwaliteitszorg/peer-review>

Jammer genoeg zijn het vooral kantoren die reeds een meer dan behoorlijke organisatie hebben die zich aan dergelijke review willen onderwerpen. Zij streven duidelijk naar een erkenning van hun kwaliteit.

Het verdient nochtans aanbeveling voor kantoren die op dit vlak wat minder zelfverzekerd zijn om ook de stap te zetten. Zij kunnen ongetwijfeld inspiratie opdoen die henzelf en hun cliënteel ten goede komt.

Met de organisatorische peer review is een eerste stap is gezet, maar wil de advocatuur haar doelstelling van kwaliteitszorg waarmaken, dat moet zij [op korte termijn ook een inhoudelijke peer review aandurven](#). Een goede interne organisatie biedt immers nog geen garanties voor een inhoudelijk kwalitatieve dienstverlening.

Slogans zoals deze van de Deutscher Anwaltverein: *“Vertrauen ist gut Anwalt ist besser”* kunnen maar geloofwaardig zijn als wij de nederigheid kunnen opbrengen en het aandurven om het door ons afgeleverde werk aan een “peer/gelijke” voor te leggen.

Het vrijwillige karakter van het actuele systeem heeft zijn beperkingen.

Minstens is de introductie nodig van een methode waarbij men, bij voorbeeld bij wijze van [steekproef](#), jaarlijks een aantal kantoren aan een verplichte [organisatorische](#) peer review onderwerpt.

In het tijdschrift Today’s Lawyer deed ik een oproep aan de OVB om haar ambities op dit vlak aan te scherpen met de woorden: *“practice what you preach or change your preach”*.

[Een tweede belangrijke factor](#) van ons onderscheidend vermogen is ons [beroepsgeheim](#) waarvan de sterkte mag worden beklemtoond. Dat van de bedrijfsjurist is niet vergelijkbaar.

Ook hier vormt [detachering van advocaten een bedreiging](#). Het onderscheid wordt dan niet meer gemaakt wie in het bedrijf actief is als bedrijfsjurist en wie als gedetacheerde advocaat.

[Koen Lenaerts](#) (voorzitter van het Europees Hof van Justitie) hield tijdens een nieuwjaarsreceptie van de OVB een gastrede waarin hij zeer nadrukkelijk beklemtoonde dat de waarde die het Hof toekent aan het beroepsgeheim van de advocaat vereist dat de advocatuur haar eigenheid bewaart.

Hij liet daarbij duidelijk verstaan dat, zodra het onderscheid vervaagt tussen advocaten en andere juridische dienstverleners, de bescherming van het vrij strikte beroepsgeheim van de advocaat onder druk komt te staan.

Hier vinden we alweer een aanwijzing dat wij onze eigenheid moeten bewaren.

[Factor nr.3 is onze onafhankelijkheid, zij is uniek!](#)

De **kernwaarde onafhankelijkheid** is zo mogelijk de belangrijkste waarde die wij moeten koesteren.

Zij laat ons niet alleen toe, met afstand en kritisch, adviezen te versterken, maar biedt ons vooral de unieke positie om waar nodig, als bewakers van de democratie, overheden en gevestigde waarden te bekampen. Menige wetswijziging kwam tot stand dankzij de creativiteit en gedrevenheid van advocaten.¹⁰

Elke aantasting van deze waarde holt onze unieke positie uit.

Hier citeer ik graag [Hugo Vandenberghe](#):

“Het vrije spreekrecht van de advocaat, in woord en geschrift, is de kern van zijn beroep.

Het is een zoektocht naar de juiste toon, de aangepaste maat en de kracht van de argumentatie. Hij zoekt zijn woorden en zijn verhaal zoals een beeldhouwer zijn beeld poogt vorm te geven. Dat er daarbij stof, gruis en steentjes kunnen rondvliegen is eigen aan de werkmethode, aan de verwoording van intuïtie en inspiratie. In de soms terecht gefrustreerde starre leefwereld van Justitie wordt creativiteit als gevaarlijk aangevoeld, terwijl het juist eer bewijst aan de intellectuele kracht van het rechtsleven.”

Onze onafhankelijkheid wordt niet gediend door diegenen die de noodzaak aanvoelen om [vreemd kapitaal](#) in advocatenkantoren toe te laten.

Bepaalde multinationale kantoren kunnen deze nood misschien wel aanvoelen. Dit mag wel geen drijfveer of stimulans zijn om de overgrote populatie van advocaten een belangrijk onderscheidende factor te ontnemen.

Wiens brood men eet, diens woord men spreekt is nog steeds een mooi Vlaams gezegde. Niemand moet overtuigd worden van de macht van het geld.

Evenmin wordt onafhankelijkheid gediend met [detachering](#) van advocaten in bedrijven.

Detachering is volgens artikel 90 van de Codex :

“de beperkte terbeschikkingstelling van een tableauadvocaat aan een cliënt om, vanuit de structuur van de cliënt, voor hem de diensten van een advocaat in zijn hoedanigheid van advocaat te leveren.”

Het is [een illusie](#) te geloven dat de advocaat die als gedetacheerde actief is in een bedrijf een echt zelfstandige positie heeft tegenover het management van dat bedrijf. Ik wens de vaak jonge gedetacheerde advocaat veel succes om tegen instructies van het bedrijf in te gaan.

Ik kan mij niet van de indruk ontdoen dat de nood aan detachering werd geïnspireerd door de vraag van sommigen om aan klantenbinding te doen.

¹⁰ Denk hierbij aan de advocaten die in tal van abortusprocessen de bestaande wetgeving bestreden hebben.

Sinds 2019 is professionele samenwerking met een niet-advocaat mogelijk in de vorm van een [multidisciplinaire samenwerking](#).

Multidisciplinaire samenwerking met bijvoorbeeld notarissen, psychologen, therapeuten en accountants vormt ongetwijfeld een meerwaarde, maar enkel op voorwaarde dat elkeen zijn onafhankelijkheid blijft behouden. Ik volg Jan Meerts, die ik eerder citeerde, dat multidisciplinaire samenwerking onder de vorm van een [associatie zeker niet wenselijk](#) is.

Ik hou niet van het accountantskantoor waar achter het gordijn de advocaat schuilt die bij gelegenheid kan tevoorschijn komen om de instructies van de accountant op te volgen en en zagezegt onafhankelijk advies te geven.

Multidisciplinaire samenwerking zal zeker markt creëren. Zo is bijvoorbeeld de notaris die een hekel heeft aan vereffeningen-verdelingen welkom om hiervoor een beroep te doen op advocaten.

[Integriteit en vertrouwelijkheid](#) vereist niet alleen een sterke deontologie maar ook toezicht en handhaving ervan via een [goed tuchtbeleid](#).

In de periode van, 2007 tot 2018 (12 jaar) werden in Gent 267 tuchtspraken verleend. In Antwerpen waren dat er 314 en merkwaardigerwijze in Brussel slechts 114.

Diezelfde tendens merken we ook recent:

	2019	2020
Brussel	7	14
Antwerpen	38	32
Gent	21	22

Dergelijke regionaal ongelijke situaties zijn onaanvaardbaar, net zoals het niet te verantwoorden valt dat tuchtbeleid sterk afhankelijk is van de persoonlijkheid van een stafhouder.

Even onaanvaardbaar zijn de regionale verschillen in het tuchtbeleid zelf. Ruim 74% van de advocaten vindt een uniform tuchtbeleid noodzakelijk.

Ook het feit dat de [klagende partij](#), in tegenstelling tot Nederland, [weinig invloed](#) heeft in de tuchtprocedure is problematisch.

Ter vergelijking [in Nederland](#) worden per jaar gemiddeld 1.200 tuchtzaken in eerste aanleg uitgesproken en 300 in graad van beroep. Dit aantal hoeft niet af te schrikken want vele klachten zijn ongegrond, maar ten minste wordt met de klager rekening gehouden. De therapeutische meerwaarde om de klager meer bij de tuchtprocedure te betrekken, is van onschatbare waarde.

Tucht biedt garanties ten aanzien van het cliënteel, het publiek en de overheid.

[Dirk Lindemans](#) stelde terecht: *“deontologie geeft toegevoegde waarde aan het beroep”*.

Jammer genoeg wordt deontologie vaak ervaren als nutteloze ballast, een belemmering van onze professionele ontplooiing, een betutteling vanuit onze beroepsorganisatie. Soms hoort men de uitspraak *“La déontologie c’est pour les cons”*.

Deontologie, voor zover ze niet de oubollige protectionistische vorm aanneemt, remt onze ondernemerszin niet, veeleer het tegendeel is waar. Precies de deontologie versterkt onze unieke marktpositie.

Ook hier juich ik de toespraak van voorzitter Peter Callens toe waarbij hij de herziening van de tuchtprocedure met meer aandacht voor de klager en verbetering van diens positie aankondigde.

[Transparantie in kosten en honoraria](#) is een must.

Vele klachten houden verband met honorering, soms een gevolg van een gebrek aan transparantie, vaak echter ook veroorzaakt door een gebrek aan inzicht in het werk van de advocaat.

Hier rust ook de plicht, de [burger voor te lichten](#) dat een pleidooi slechts een klein sluitstuk is van lang en intens inhoudelijk studiewerk.

Het is een bijna constante dat de cliënt de tijdsbesteding van zijn advocaat niet kan inschatten.

Honoraria, waarbij geen enkele verhouding meer bestaat tussen het gepresteerde werk en of het bekomen resultaat, maar die enkel worden begroot om basis van de [vedettenstatus](#) van de advocaat, of moet ik zeggen [topadvocaat](#), zijn dodelijk voor ons imago.

[Aanzetten tot ondernemerszin](#)

Wij beschikken in Vlaanderen over voldoende universiteiten en managementscholen om in de stageopleiding en zelfs daarna [vorming](#) aan te bieden op het vlak van ondernemen.

Klantgericht leren werken, talenkennis, oog hebben voor snelle respons en communicatie in begrijpelijke taal zijn een absolute must om als ondernemer succesvol te zijn.

Snelheid van reactie is een marketingtroef net zoals inspelen op situaties in de markt.

Dat deed bv. de OBFG onder het motto : *“après la crise, quelle reprise”* met als ondertitel *“les avocats à la rencontre des entreprises »* .

Te weinig aandacht bestaat actueel voor vaardigheden die van een ondernemer worden verwacht.

Het imago “pitbull-advocaat” overtuigt niet. Soft skills moeten meer aandacht krijgen.

De [advocaat moet worden gepromoot als iemand die conflictoplossend denkt](#), daarbij een expertise aanwendt die hem toelaat, als het kan buiten de rechtbank, maar als het moet in de rechtbank op onafhankelijke wijze belangen te behartigen en dit met inachtnaeme van de grootste discretie.

De advocaat is een vertrouwenspersoon. Christine Lagarde, gewezen advocate en voorzitter van de Europese Centrale Bank, gebruikte de term “[merchants of trust](#)”.

Zowel in de opleiding als in de permanente vorming moet aandacht blijven bestaan voor [verbeterpunten](#) die werden aangegeven bij een onderzoek in Nederland:

- transparantie over kosten, facturatie,
- prijs-kwaliteitsverhouding
- nazorg
- begrijpelijk taalgebruik
- communicatie
- weten op voorhand hoe het proces eruitziet.

Samenvattend mag ik stellen :

- Onderscheidend vermogen is enkel mogelijk door aandacht voor deskundigheid en kwaliteitszorg, zowel technisch juridisch als op het vlak van kantoororganisatie, en dit gekoppeld aan een strikt en uniform tuchtrechtelijk toezicht op de handhaving van de integriteits- en kernwaarden van het beroep.
- De toekomst van advocaat is beter gediend met een verdieping van de bestaande markt dan met het openen van domeinen buiten onze “core business”.
- Juridische preventie en adviesverstrekking promoten kan nieuwe business voor advocaten creëren. Al te vaak worden advocaten geconsulteerd als het kalf verdrongen is.

Ik herhaal: *“If there are too few lawyers at the beginning of a contract there are too many at the end of it”*

[Indien we zoeken naar opportuniteiten en onze unique selling proposition onderstrepen, hoeft instroom van advocaten, in de mate dat dit al zou kunnen, niet te worden beperkt.](#)

De Balie mag [geen tussenstation](#) zijn naar een definitieve beroepskeuze. Evenmin is de Balie een opvanghuis.

De stagiair, bij zijn vraag tot opname op het tableau, uitnodigen een financieel- en/of businessplan voor te leggen, verplicht hem tot reflectie over zijn toekomst, zorgt voor een beter onderbouwde beroepskeuze en beperkt een te snelle uitstroom van advocaten die hun Balietijd als een ontgoocheling beschouwen.

De toekomst van de advocatuur vereist initiatieven en maatregelen die zich niet beperken tot het opfrissen of aanpassen van bestaande structuren.

Een meer grondige aanpak is noodzakelijk, niet alleen om onze maatschappelijke taken en verantwoordelijkheden te blijven opnemen, maar ook om onze economische positie, minstens te vrijwaren, liefst te verstevigen.

Er leeft binnen ons baliestructuren blijkbaar een zeker [schroom om voor onze eigen belangen op te komen](#). De OVB wenst niet als een syndicaat van advocaten bestempeld te worden, en dat is ook terecht. Maar niets belet dat er meer aandacht wordt besteed de leefbaarheid van ons beroep.

Een studie naar onze positie in de markt en de mogelijkheden tot verbetering ervan is noodzakelijk. Wij hebben in Brussel, Gent, Antwerpen en Leuven gereputeerde business scholen die hier advies kunnen verstrekken.

Individuele of lokale initiatieven volstaan niet voor de verwezenlijking van die doelstelling.

Een grondige [herziening van de bestaande structuren](#) is vereist.

De gouden medaille van Nina Derwael is mede te danken aan de fusie in de jaren '90 van vier turnbonden tot één grote Vlaamse federatie.¹¹ Daar kunnen we een voorbeeld aan nemen. Alsook aan de notarissen, de bedrijfsrevisoren en de accountants die allen een eengemaakte structuur hebben.

Een [eengemaakte baliestructuur](#) (OVA) met behoud van lokale antennes is noodzakelijk. Eenheid van beleid levert niet tijdswinst op en bevordert efficiëntie. Men kan geen trein laten rijden als elke stationschef zijn eigen ding mag doen.

De realiteit van vandaag is reeds dat meer en meer bevoegdheden zijn verschoven van de lokale Balies naar de OVB, waarom dan niet meteen de sprong maken naar een Orde van Vlaamse Advocaten. De OVB profileert zich trouwens nu ook reeds in de media als advocaat.be.

De vrees dat hiermee de lokale belangen in het gedrang komen, is onterecht.

[Lokale antennes moeten in stand blijven](#), bemand door een stafhouder met een kleine ondersteunende staf. Die antennes kennen de plaatselijke noden en staan dicht bij de leden.

Ik schaar mij niet achter de slogan "*weg met de stafhouders*". In tegendeel ben ik overtuigd dat stafhouders een belangrijk bindmiddel zijn tussen de eengemaakte OVA en de individuele advocaten. In militaire termen kunnen zij de functie van liaisonofficieren vervullen.

Een eengemaakte structuur biedt meer mogelijkheden.

¹¹ DE TIJD, 3 augustus 2021

Meer budget is mogelijk door besparingen en activering van dood kapitaal dat her en der in Vlaanderen verspreid ligt.

Een performante **studiedienst** kan worden ingericht. Niet alles hoeft zich in Brussel af te spelen. Waarom bijvoorbeeld niet de succesvolle studiedienst van Antwerpen verder uitbouwen met behoud van zijn locatie.

Meer budget voor globale **publiciteit** die aansluit bij de doelstellingen is mogelijk.

Een eengemaakte structuur laat een betere **representatie** toe.

Een performante OVA, met rechtstreeks verkozen leden van de algemene vergadering, **stimuleert betrokkenheid** van de individuele advocaat. Grotere betrokkenheid waarborgt ook betere communicatie. Groepsgevoel wakkert interesse aan.

In een eengemaakte orde kunnen **nieuwe individuele diensten** worden ontwikkeld (bv. begeleiding van advocaten die hun loopbaan beëindigen) en bestaande diensten (sociale begeleiding van advocaten in nood) kunnen worden verbeterd.

Opleiding van stagiairs en permanente vorming kan diepgaander worden geüniformiseerd en verbeterd. Hetzelfde geldt voor kwaliteitszorg.

Als straks binnen Europa de roep naar **afschaffing van de ordes** luider gaat klinken, zal het belang van een eengemaakte orde zonder meer toenemen.

Dat wij in **Oost-Vlaanderen** er niet in slagen één balie te maken, is jammer en onthoudt ons misschien ook van een deel van het zakelijke cliënteel.

Uit de advocatenbevraging bleek immers een rare vaststelling.

Bij de balies Dendermonde, Gent, Leuven en Oudenaarde bestaat het cliënteel vooral uit natuurlijke personen. In Brussel vormen de rechtspersonen al lang het belangrijkste cliënteel. Is het een toeval dat de eengemaakte balies, Antwerpen, Limburg en West-Vlaanderen ook deze tendens volgen?

De noden van ons beroep vereisen dus een radicale hervorming naar een OVA en dit op korte termijn.

Apple lanceerde in 1997 de slogan “think different”¹², het heeft hen geen windeieren gelegd.

Und für unsere Deutschsprachige Kollegen zitiere ich gerne Johann Wolfgang von **Goethe** :

¹² <https://www.youtube.com/watch?v=cFEarBzelBs>

„Es ist **nicht** genug, zu **wissen**, man muß auch anwenden; es ist **nicht** genug, zu wollen, man muß auch tun.“...

Wij mogen trots zijn deel te mogen uitmaken van een organisatie die essentiële maatschappelijke diensten levert en die bewaker is van de democratie.

Openingsredenaar confrater Theeuwes, die ik eerder citeerde, vergeleek ons met de waakzame [ganzen van het Capitool](#).

Toevallig leveren we ook nog een belangrijke [bijdrage aan de economie](#). De advocatuur is een niet onbelangrijke werkgever. Tel daarbij de onrechtstreekse tewerkstelling van allerhande toeleveranciers en onze belangrijke economische impact is meteen aangetoond.

* * *

Graag sluit ik af met een beschrijving van de inzet die voor ons beroep vereist is.

Ik paraphraseer daarbij de Tsjechische schrijver met Franse nationaliteit, Milan Kundera:

*Advocaat zijn betekent
tot het uiterste gaan.*

*Tot het uiterste van twijfels
tot het uiterste van hoop
tot het uiterste van hartstocht
tot het uiterste van wanhoop.*

Pas dan bij elkaar tellen.

Niet eerder Niet eerder.

*Of het kon wel gebeuren
dat de optelsom van je leven
belachelijk laag uitkomt.*

*Dat je als een kind eeuwig
in kleine getallen blijft steken.*

*Advocaat zijn betekent
altijd tot het uiterste gaan.*

Gent, 29 oktober 2021

Serge Van Eeghem