



## HET DILEMMA

Welke successen deelt u met collega's of de buitenwereld? En wanneer is een succes bijzonder of slechts 'part of the job'? Drie advocaten vertellen.

DOOR / SYLVIA KUIJSTEN

Rogier Wolf (45), advocaat ondernemingsrecht bij UdinkSchepel Advocaten in Den Haag

### 'Met z'n allen aan de koffie en taart'

'Binnen kantoor worden successen zeker gevierd. Dan gaan we met z'n allen aan de koffie en taart. Persberichten versturen we niet vaak en ik deel ook slechts in beperkte mate successen met de buitenwereld, mede met het oog op de geheimhoudingsplicht. In veel aandeelhoudersgeschillen en overnames die wij behandelen, willen cliënten om meerdere en goede redenen ook vaak niet in de publiciteit komen. Naast mijn werk als advocaat publiceer ik regelmatig en geef ik cursussen aan beroepsgenoten. Daarover plaats ik wel berichten op LinkedIn. Het is leuk om daarop reacties te ontvangen en het levert werk op.'



Suzanne Meijers (40), advocaat arbeidsrecht bij Suzanne Meijers Arbeidsrecht Advocaat in Utrecht

### 'Ik deel dingen waar ik enthousiast over ben'

'Ik maak geen gebruik van persberichten, maar deel wel regelmatig successen en updates via social media, zoals LinkedIn, Twitter en Instagram. Daarbij noem ik uiteraard geen namen van cliënten. Ik merk dat op

Instagram veel successen worden gedeeld door vooral de vrouwelijke advocaat tot pakweg veertig jaar, de gunfactor is daar groot. Een geslaagde regeling waar je cliënt blij mee is, hoort er gewoon bij, maar ik deel wel graag dingen waar ik enthousiast over ben. Zo ben ik dit jaar door meerdere media geïnterviewd, waaronder *NRC Handelsblad*, *RTL Z* en *BNR Nieuwsradio*. Die momenten dragen bij aan je naamsbekendheid.'

Elmira Bagheri (36), advocaat corporate en commercial litigation bij AKD in Amsterdam

### 'We delen successen op intranet'

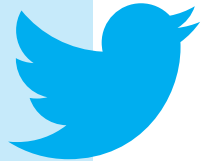
'Ons kantoorbeleid is dat we externe uitingen – uitgezonderd vakinhoudelijke publicaties en dergelijke – afstemmen met onze marketingafdeling. Iedere advocaat kan daarnaast successen delen op ons intranet, of dat nu een publicatie, nieuwe cliënt, grote transactie of optreden in de media is. Van dat podium maakt iedereen dankbaar gebruik. Bij een groot kantoor heb je niet dagelijks contact met elkaar en zo blijf je toch van elkaars successen op de hoogte. Qua social media gebruik ik alleen LinkedIn. Een succes zou ik daar delen als dat commercieel of inhoudelijk echt interessant is en de cliënt toestemming geeft.'



## @ADVOCATENBLAD

### #EEUWCONGRES

Het #eeuwcongres van het @Advocatenblad was zeer goed georganiseerd en verzorgd. En, niet onbelangrijk, het was ook erg gezellig. @JMveldhuis



Grote cabaret hilariteit bij de afsluiting van het #eeuwcongres @Advocatenblad "gaat wel allemaal af van de borrel" @gjijsbert

@Advocatenblad #Eeuwcongres. Veel bekenden! Inhoudelijk goed, maar ook leuk. Zie ik daar @JongebalieNL voorzitter? @LeTableau

Wat is BD? Vooral een proces (!) van het identificeren van kansen, het ontwikkelen van een reputatie en het opbouwen van relaties met bestaande en potentiële cliënten, aldus @BeatrijvsSelm #Eeuwcongres @EvaPeeters1976

Interessante casuïstiek bij Masterclass Tucht recht van Robert Sanders #Eeuwcongres @Disciplina2015

Leuke interactie met de zaal door @elsemiekeh #Eeuwcongres @mhermkes

"Cliënten weten niet goed waar ze terecht kunnen; welke advocaat 't meest geëquipeerd is" Volgens Diana de Wolff ligt daar een taak voor de @Advocatenorde om goede platforms te creëren #eeuwcongres @BeatrijvsSelm

Legal Tech: Adviseren doet u inderdaad net als autorijden zelf, maar ondersteund door navigatie, botspreventie, ABS, etc. Tools en nieuwe vaardigheden helpen u de client beter te bedienen #eeuwcongres @Advocatenblad @H\_Schuurman

Wilt u ook eens deelnemen aan deze rubriek? Stuur dan een mailtje naar [s.kuijsten@advocatenblad.nl](mailto:s.kuijsten@advocatenblad.nl).