

‘Advocaten hebben veelal geen notie’

Maarten Letschert was ruim vier jaar bestuursvoorzitter van Holla Advocaten. Nu is hij weer advocaat. ‘Ik werd moe en cynisch’.

Erik Jan Bolsius

Foto: Erik van der Burgt

‘Ik zit hier best vaak. Dan eet ik een broodje, steek een sigaar op en denk na.’ Hier, is het landgoed de Halse Barriër, op de grens van Vught en Boxtel, tien minuten rijden van het Bossche kantoor van Holla dat met ruim zestig advocaten in de top 25 van Nederland staat. Maarten Letschert is er advocaat arbeids- en ondernemingsrecht. Tot halverwege 2013 was hij bestuursvoorzitter. Het landgoed is van de familie van een jeugdvriend, zelf is Letschert betrokken als voorzitter van de stichting die het beheert. ‘Hier gingen we vroeger kamperen en fikkie stoken. Daar op die heuvel woonde tante Jopie.’

Natuurlijkhebber, klusser en familieman. Letschert ziet zichzelf eerder als adviseur van ondernemers dan puur als advocaat. ‘Uit nieuwsgierigheid deed ook ik het assessment voor nieuwe medewerkers. Ik bleek een atypische advocaat, omdat ik veel op basis van vertrouwen werk. Dat kunnen advocaten niet goed. Ik word niet zozeer blij van de juridisch meest briljante vondst, maar wel van een oplossing waarmee de ondernemer vooruit kan.’

Ooit was hij zelfstandig ondernemer, dus de rol als bestuursvoorzitter leek Letschert goed te passen. Waarom trad hij eerder terug dan gepland? Hij ontwijkt het antwoord, wijst naar een stel werklui. ‘Daar is Dirk, onze hovenier, even overleggen.’ Dan gaat hij toch over

Wie is Maarten Letschert?

Maandelijks haalt het *Advocatenblad* een frisse neus met een advocaat om al wandelend te praten over werk en leven. Dit keer:

Maarten Letschert (1970)

- 1985: Afgestudeerd Nederlands recht (civiel recht) Leiden
- 1985-1990: Advocaat bij Van Wijmen & Koedam Rotterdam
- 1990-1991: Zelfstandig ondernemer (marketingadvies)
- 1991-1992: Advocaat bij Arthur Andersen Legal Dept.
- 1992-heden: Holla Advocaten (voorheen Poelman, Denneman, Bruinsma) vanaf 1995 lid maatschap
- 2009-2013: Bestuursvoorzitter Holla Advocaten
- Getrouwd, drie kinderen, Tilburg

op zijn terugreden: ‘Ik werd moe en cynisch. Advocaten, die van Holla niet uitgezonderd, hebben veelal geen notie over wat ze moeten doen in een bewegende markt. Al hebben ze er wel allemaal een mening over.’

Letschert is blij dat hij zijn vak weer kan uitoefenen. Daarvoor moest wel zijn hoofd leeg zijn. Hij ruimde op tijdens een campertocht van een maand door Australië, alleen. Dit verhaal gaat wat hem betreft niet over Holla, maar over zijn ideeën voor de advocatuur. Nee, het gaat niet slecht met het kantoor, stelt hij. ‘Ook wij merken dat ondernemers op hun handen zitten en minder ondernemen. Dat vraagt om een andere manier van dienstverlening, daar moet onze beroepsgroep nu echt mee beginnen.’ Is hij advocaat, of eigenlijk meer ondernemer? ‘Ik kom graag bij ondernemers over de vloer. Die willen niet primair weten hoe goed jij bent in je vak, ze willen dat je het juridische probleem voor ze oplost. Je moet bovendien vooraan in het proces zitten om problemen te helpen voorkomen. De truc is: ga bij die ondernemer aan zijn bureau zitten, eet regelmatig een broodje samen, dan weet je wat er speelt.’

De grootste bedreiging voor de advocatuur is de advocaat zelf en de manier waarop hij georganiseerd is, stelt Letschert kritisch. ‘Zijn’ ideale advocatenkantoor heeft weinig beslissers en een flexibele schil van specialisten die op afroep beschikbaar zijn. ‘Je moet een organisatie bouwen die licht op de voeten is. Met je klant kun je een constructie afspreken waarbij je voor een x bedrag per kwartaal over zijn schouder



Maarten Letschert: 'Grootste bedreiging voor de advocatuur is de advocaat zelf.'

meekijkt. Dus niet op uurtarief.' Letschert lijkt energie te hebben voor drie, waarom kreeg hij het dan toch niet voor elkaar om Holla naar zijn ideaal te vormen? Wil hij te veel, te snel? 'Misschien ja, het is een voortdurend gevecht tussen draagvlak en daadkracht. Als je wilt samenvatten waar ik genoeg van had, is het dat.'

Aan de rand van het landgoed springt hij over een drooggevalle slootje naar het land van de burens. 'Vroeger maakten ze ons wijs dat hier een boze meneer met

een riek rondliep.' Letschert gruwet van ouderwetse gebruiken als kantoorkosten en voorschotnota's. 'Het toppunt van arrogantie. Nog voor je bent begonnen, stuur je een motie van wantrouwen in de vorm van een voorschotnota. Welk commercieel bedrijf doet zoiets?'

Vlak bij het huis van tante Jopie staat zijn 'mijmerbankje'. Uitkijkend over een vennetje, vertelt Letschert over zijn rol als ondernemingsrechtadvocaat: 'Vaak is er geen advocaat nodig. Oplossen die handel, daar zitten klanten op te wacht-

ten. Er zit een enorme tegenstrijdigheid tussen het verkopen van uren en het verkopen van een oplossing. De dwang van de dagstaat zit in de vezels van advocaten. Bij alles wat niet direct omzet is, vraagt men of het wel nodig is.'

Bij het afscheid realiseert Letschert zich dat hij nogal kritisch is. 'Het wordt toch geen negatief verhaal hè? Het mooie is dat je in deze op het oog saaie dienstverlenersmarkt nog de eerste kunt zijn die het echt anders doet. Dat moet, want klanten vragen het.'