

**Directeur  
Van Iersel Luchtman Advocaten**

**VANIERSEL  
LUCHTMAN  
ADVOCATEN**

**Informatie voor belangstellenden**

## Voorwoord

Deze notitie is bedoeld om belangstellenden voor de positie van directeur bij Van Iersel Luchtman Advocaten inzicht te geven in de organisatie, de vacante positie en het gewenste profiel. De laatste paragraaf geeft praktische informatie over de procedure.

Op onze website [www.terrasearch.nl](http://www.terrasearch.nl) vind je wat dit laatste betreft de meest actuele informatie. Ook zijn wij graag bereid je telefonisch te woord te staan.

Meer informatie over de organisatie vind je op [www.vil.nl](http://www.vil.nl).

Terra Management Search,

Bert Hokken, consultant  
Monique Vlek, search consultant

## Van Iersel Luchtman Advocaten

Van Iersel Luchtman Advocaten behoort met ruim 40 advocaten tot de grotere zelfstandige kantoren in Zuid-Nederland. In totaal werken er 75 personen bij het kantoor. De organisatie opereert vanuit Breda en 's-Hertogenbosch, maar staat cliënten bij door heel Nederland en ook daarbuiten.

Het advocatenkantoor levert ondernemingen een full service juridische dienstverlening van hoge kwaliteit. Van Iersel Luchtman Advocaten kent de ontwikkelingen in de ruime regio in en rondom de twee vestigingen. Naast deskundigheid op meerdere rechtsgebieden, is er specifieke focus op verschillende branches. Daardoor weet Van Iersel Luchtman Advocaten precies wat er binnen deze sectoren én het werkgebied leeft en is de organisatie bij uitstek het kantoor voor de ondernemer. De organisatie blijft dicht bij de opdrachtgevers. De advocaten zijn flexibel, kritisch en direct, zij staan voor openheid van zaken, wat leidt tot eerlijke en langdurige relaties.

Al meer dan 60 jaar bedient Van Iersel Luchtman Advocaten toonaangevende bedrijven en instellingen en worden ondernemers geadviseerd in groei of bijgestaan in uitdagende tijden. Van Iersel Luchtman Advocaten realiseert zich, dat een goede advocaat niet alleen de beste in zijn vakgebied is, maar dat een goede advocaat ook weet wat zijn klant dagelijks bezighoudt.

Op internationaal gebied is de organisatie onderdeel van IUROPE. Een Europees netwerk van stuk voor stuk gerenommeerde kantoren. Hierdoor worden ook de belangen van cliënten in het buitenland behartigd.

Uit een in 2018 gehouden onderzoek blijkt dat de personeelstevredenheid zeer hoog is.

### Branches

De advocaten van Van Iersel Luchtman zijn actief in een aantal verschillende branches. Specialistische kennis wordt gebundeld in brancheteams zodat snel, adequaat en proactief kan worden ingespeeld op ontwikkelingen in de betreffende markt. Op deze manier staat de organisatie vanuit de rechtsgebieden die zij in huis heeft de navolgende branches bij:

- Afval- en Recycling
- Bouw & huisvesting
- Food
- Gaming
- Zorg
- Finance

## **Rechtsgebieden**

Van Iersel Luchtman is een sterke, multidisciplinaire organisatie. Het advocatenkantoor heeft de navolgende disciplines in huis:

- Aansprakelijkheid & Procespraktijk
- Arbeid & Medezeggenschap
- Fusies & Overnames (M&A)
- IE, IT & Privacy
- Insolventie & Herstructurering
- Omgeving & Milieu
- Onderneming & Contracteren
- Sanctie & Boete
- Vastgoed

## **Strategie**

Het landschap in de advocatuur verandert in snel tempo. Landelijke thema's als: veranderend klantgedrag, nieuwe concurrentie en legal tech hebben invloed op de klantvraag. Dit betekent dat enkele belangrijke keuzes zijn gemaakt.

- Met behoud van de uitstekende werksfeer wil het kantoor toe naar een cultuur waarbij de executiekracht – ook voor niet klant gerelateerde zaken – vergroot wordt.
- De advocaten van Van Iersel Luchtman zijn vakinhoudelijk sterk, maar in de externe profilering 'bescheiden'. Naast aandacht voor het vak/specialisme, moet actie worden ondernomen om de commerciële slagkracht te vergroten
- De kennisvergaring over het werkgebied en de gekozen branches dient geïntensiveerd te worden, waardoor er nog meer proactieve advisering plaatsvindt. Hierdoor wordt een verdere ontwikkeling naar dé sparringpartner van de ondernemer/onderneming mogelijk.
- De winstgevendheid van het kantoor moet structureel op concurrerend niveau zijn en blijven.

Om de strategie handen en voeten te geven is ervoor gekozen om een externe directeur aan te trekken, die zitting zal nemen in het Dagelijks Bestuur.

## **Doelstellingen:**

De doelstellingen uit de strategie zullen leidend zijn. Hierboven zijn al enkele van deze doelstellingen genoemd. Aanvang 2020 zal de volledige strategienota gereed zijn.

## **Positionering:**

Van Iersel Luchtman Advocaten heeft een stevig fundament staan, ondanks het feit dat de afgelopen jaren zich kenmerkten door een krimpende markt voor juridische dienstverlening. Inmiddels kent de markt voor juridische dienstverlening een beperkte groei, die door de nieuwe concurrentie met meer aanbieders wordt gedeeld. Het feit blijft dat klanten steeds kritischer zijn, minder snel een advocaat inschakelen en dat zij ook niet zo "honkvast" als voorheen zijn. Dat betekent dat marketing en business development een prominere plaats heeft gekregen in de dagelijkse werkzaamheden van een advocatenkantoor en de individuele advocaat.

De organisatie maakt de focus op kwaliteit waar. Het advocatenkantoor biedt interne cursussen en externe lezingen aan en dit aanbod groeit. Van Iersel Luchtman Advocaten heeft een 'VIL Academie' opgericht, waarin cursussen worden gegeven aan financiële professionals. Er wordt massaal geblogd en er worden steeds meer artikelen geschreven. Social media zijn ook in de marketinguitingen niet meer weg te denken.

Met behulp van een Business Development Manager is een slag gemaakt op het gebied van professionalisering en uniformering van marketinguitingen en het beheer van het relatiebestand. Daarnaast is er een corporate sponsorbeleid geformuleerd. Van Iersel Luchtman Advocaten heeft de keuze gemaakt om de marketinginspanningen voornamelijk te richten op strategische klanten en verwijzers.

Het hebben van een specifieke branchefocus én kennis van het werkgebied blijven essentieel bij zowel het benaderen als het bedienen van cliënten en prospects. De commerciële slagkracht van de organisatie wordt hiermee vergroot.

**Structuur:**

Van Iersel Luchtman Advocaten heeft 13 aandeelhouders. De partnersvergadering is het hoogste orgaan binnen de organisatie, waar o.a. de jaar- en beleidsplannen, begrotingen en jaarrekening worden geaccordeerd. De dagelijkse leiding is gedelegeerd aan het bestuur.

Van Iersel Luchtman Advocaten heeft ervoor gekozen om het bestuur uit te breiden met een extern aan te trekken directeur, die samen met 2 partners een collegiaal bestuur zal vormen.

### **Directeur, de functie**

Het primaire aandachtsgebied van de nieuwe directeur is het verstevigen van de positionering en de focus van het kantoor. Het gewenste gevolg hiervan is het vergroten van de commerciële slagkracht met een daaruit voortvloeiende omzetverbetering.

De directeur stuurt – samen met de andere twee leden van het bestuur de gehele organisatie aan. Het bestuur overlegt op strategisch niveau met de stafafdelingen: marketing, financiën, bestuurssecretariaat / personeelszaken en facilitair. De directeur geeft de richting aan en bewaakt de voortgang op strategisch niveau. Daar het om een nieuwe functie gaat, zal de kandidaat in goed overleg vorm en inhoud aan de functie moeten geven. Het zwaartepunt van de bestuurswerkzaamheden zal uiteindelijk bij de nieuwe directeur komen te liggen.

### **Directeur, het profiel**

De geschikte kandidaat heeft:

- Leidinggevende ervaring in een organisatie met professionals;
- Ruime ervaring met marketing- en business development;
- Generalistische kennis van nagenoeg alle aspecten van de bedrijfsvoering;
- Bedrijfseconomische kennis;
- Zicht op verbeterpotentieel om het rendement te verhogen;
- Een coachende stijl van leidinggeven;
- Academisch werk- en denkniveau met hands-on mentaliteit;
- Visie en analytisch vermogen;
- Diplomatieke kwaliteiten, gevoel voor verhoudingen en uitstekende communicatieve vaardigheden;
- Oog en zorg voor de ontwikkeling van de medewerkers en de organisatie;
- Ervaring in het sturen op resultaat (output en financieel).

De directeur heeft ervaring met een adequate marktwerking, ondersteunt hierin de professionals en treedt zelf ook naar buiten.

De directeur kan functioneren in complexe organisatieverhoudingen, variëren in stijlen om tot resultaat te komen en voelt het tempo van de organisatie aan. Hij/zij is een interne netwerker, heeft een ondernemend karakter, een proactieve houding, werkt resultaatgericht, heeft oog voor ontwikkeling van de medewerkers en heeft bewezen als spil in een organisatie te kunnen optreden. Samen met de partners moet de directeur een balans vinden in het juiste evenwicht tussen de noodzakelijke 'professionalisering' van het kantoor en de 'menselijke maat'. De onderlinge verbinding staat hierbij centraal.

## Praktische informatie over de procedure

Het betreft een functie voor 80-100% van een fulltime dienstverband.

Het is de intentie om tot een vast dienstverband te komen, al zal er in eerste instantie sprake zijn van een jaarcontract.

Voor informatie over de arbeidsvoorwaarden, passend bij de positie en de ambitie van Van Iersel Luchtman Advocaten, kun je contact opnemen met Terra Management Search.

Terra Management Search legt aan de opdrachtgever een long list van kandidaten voor. De opdrachtgever beslist met welke kandidaten zij gaat kennis maken.

De selectie- en benoemingsprocedure wordt door Terra Management Search begeleid.

Referenties worden alleen ingewonnen na toestemming van de kandidaat.

Een diploma- en loopbaanonderzoek alsmede een assessment zijn onderdeel van de procedure.

Wanneer je geïnteresseerd bent in de vacature, ontvangt Terra Management Search graag **uiterlijk 30 december** een motivatiebrief en curriculum vitae.

**Je kunt je sollicitatie uploaden met behulp van de button bij de vacature op onze site.**

*Wil je ons bij sollicitatie laten weten waar je deze vacature voor het eerst zag?*

Wanneer je profiel voldoende aanknopingspunten biedt, nodigen wij je uit voor een kennismakingsgesprek met onze consultant Bert Hokken. Deze gesprekken vinden plaats op het kantoor van Terra Management Search.

Op 13 januari zal Terra haar voorstel doen aan de opdrachtgever.

De eerste gespreksronde met de selectiecommissie van Van Iersel Luchtman is gepland op 16 januari tussen 8.30 en 13.30 uur.

De tweede gespreksronde met de adviescommissies vindt plaats op 22 januari tussen 9.00 en 12.00 uur

Het assessment vindt plaats op 27 januari.

Wil je ons laten weten wanneer je afwezig bent tijdens de hierboven genoemde periode en hoe je tijdens je afwezigheid eventueel wel bereikbaar bent?

Voor resterende vragen nodigen wij je van harte uit ons te bellen of e-mailen.

Monique Vlek, search consultant

| 085 – 070 25 97 | [terra@terraresearch.nl](mailto:terra@terraresearch.nl) | [www.terraresearch.nl](http://www.terraresearch.nl)