

**Directeur
JPR Advocaten**



Informatie voor belangstellenden

JPR, de nieuwe advocaten
“Zodra je bij ons binnenstapt, voel je het meteen. Hier werken vakmensen die er een sport van maken om jou echt te zien. Bevlogen advocaten die de zorgen van ondernemers en organisaties begrijpen en daar enthousiast mee aan de slag gaan. Wij leveren het bewijs dat professionaliteit helemaal niet kil hoeft te zijn.”

Voorwoord:

Deze notitie introduceert JPR Advocaten, de rol van directeur en het gezochte profiel. Voor actuele informatie over de procedure, bezoek www.terrasearch.nl. Heb je vragen? We helpen je graag telefonisch verder.

Na overleg met partners en collega's van JPR Advocaten en het raadplegen van interne en openbare documenten, biedt dit document inzicht in de cultuur, strategie en groei van het bedrijf en het profiel van de kandidaat die wij zoeken.

Meer over JPR Advocaten? Check www.jpr.nl.

Terra Management Search,
Bert Hokken, consultant
Mariska Drewes, consultant

JPR Advocaten

JPR is een dynamisch advocatenkantoor met 37 advocaten en drie juridisch medewerkers, voornamelijk gericht op bedrijfssectoren. Als middelgroot kantoor in Oost- en Midden-Nederland, heeft JPR ruim 50 medewerkers en een rijke geschiedenis van bijna 125 jaar, gevestigd in Deventer, Doetinchem en sinds 2021 ook in Utrecht.

Bedrijven en (semi-)overheidsorganen wordt een allround juridische service van topkwaliteit geboden. Historisch gezien is JPR diepgeworteld in Oost-Nederland, maar JPR opereert landelijk. De advocaten van JPR zijn stuk voor stuk experts in hun domein. Naast hun specialismen hebben ze ook een scherp oog voor de evolutie van de advocatuur.

Bij JPR is men bevlogen en klantgericht, waarbij professionaliteit en empathie hand in hand gaat. Klanten voelen zich gewaardeerd en begrepen.

Er wordt vooruit gekeken, met ruime ervaring in diverse branches en een voortdurende monitoring van zakelijke kansen en uitdagingen. JPR is proactief, neemt initiatief en deelt kennis actief. Deze benadering bevordert groei en voorkomt conflicten. De advocaten van JPR zijn direct, open en kritisch, wat resulteert in langdurige, eerlijke relaties.

Veel partners en medewerkers zijn relatief jong qua leeftijd maar hebben senioriteit op het eigen vakgebied, De loyaliteit binnen het kantoor is opmerkelijk, met veel medewerkers die al jaren bij JPR werken. Wat is het geheim? Een doordacht loopbaanbeleid, het structureel inzetten op opleiding en een positieve werkplek waar teamwork centraal staat. Hier bloeien carrières naast een rijk privéleven. Eigenbelang heeft geen plaats bij JPR. JPR gelooft dat collega's die voor elkaar zorgen, het best zijn uitgerust om klanten van dienst te zijn. Bij JPR telt iedereen mee.

Rechtsgebieden

JPR-advocaten is een veelzijdig advocatenkantoor met expertise in diverse rechtsgebieden, waaronder:

- Arbeidsrecht
- Bouwrecht
- Erfrecht
- Fusies en overnames
- Huurrecht
- ICT-recht
- Insolventie en herstructurering
- Intellectueel eigendomsrecht
- Omgevings- en bestuursrecht
- Ondernemingsrecht
- Pensioenrecht
- Privacy recht
- Vastgoedrecht
- Verzekeringsrecht

Om op elk van deze gebieden een constante, hoogwaardige service te garanderen, zijn er meerdere advocaten gespecialiseerd in elk rechtsgebied. Dit is een bewuste strategie van het kantoor.

Strategie

JPR zet in op groei, niet alleen in omzet maar ook in werkplezier, kennis en personeel. De nieuwe vestiging in Utrecht biedt vooral kansen om het marktaandeel in specialisaties zoals verzekeringsrecht en fusies en overnames te vergroten. Echter, JPR ziet ook brede marktkansen buiten deze specialisaties.

De advocatuur is volop in beweging. Trends als veranderend klantgedrag, opkomende concurrentie en legal tech spelen een grote rol. Daarom heeft JPR enkele cruciale strategische beslissingen genomen:

- Het kantoor wil de uitvoeringskracht verbeteren zonder de fijne werksfeer te verliezen.
- De interne organisatie wordt versterkt, zodat de ondersteunende afdelingen nog actiever en innovatiever kunnen bijdragen.
- Hoewel de advocaten van JPR vakinhoudelijk sterk zijn, zijn ze bescheiden in hun externe profilering. Er moet continu ingezet worden op het vergroten van de commerciële impact, met als doel meer grote, terugkerende klanten te werven.
- JPR wil de kennis van het werkgebied intensiveren door proactieve advisering, waarmee het kantoor zicht positioneert als dé sparringpartner voor ondernemers. Dit bevordert ook de kans op cross-selling in andere rechtsgebieden.
- Voor 'het binden en boeien' van goed personeel is een passende beloning noodzakelijk, hiervoor is van belang dat de winstgevendheid consistent concurrerend blijft.

Positionering

Klanten worden kritischer, schakelen minder snel een advocaat in en zijn minder merktrouw dan vroeger. Ook is er toenemende concurrentie van nieuwe juridische dienstverleners in een markt die slechts licht groeit. Daardoor zijn marketing en business development belangrijker geworden in de dagelijkse praktijk van advocatenkantoren.

Daarnaast zet JPR in op de houding van 'de nieuwe advocaat' als sleutel tot klantbehoud en werving. Deze 'nieuwe advocaten' zijn benaderbare specialisten die er echt willen zijn voor hun klanten, en dat tegen een eerlijke prijs.

JPR zet vol in op kwaliteit en deelt dit graag met klanten. Het kantoor biedt zowel interne cursussen als externe lezingen aan, en de contentproductie neemt toe met blogs en artikelen. In de marketingstrategie zijn social media en innovatieve digitale marketing onmisbaar geworden.

Onder leiding van een marketeer en een business developer heeft JPR een professionaliseringsslag gemaakt in de marketingcommunicatie en relatiebeheer. De marketinginspanningen richten zich nu vooral op strategische klanten en doorverwijzers.

Organisatie

De advocaten zijn werkzaam vanuit teams, gegroepeerd rondom de specialismen. De teams zijn verantwoordelijk voor de juridische kwaliteit van de dienstverlening en de directe marketing van de eigen dienstverlening. Ieder team wordt voorgezeten door een teamvoorzitter.

De advocaten worden direct ondersteund door een faillissementsmedewerker, secretaresses en gastvrouwen. Deze ondersteuning is de afgelopen jaren – mede door verdergaande automatisering – sterk verkleind qua omvang.

De kleine stafafdelingen HR, Financiën, ICT, business development en marketing zijn ondersteunend. De managers HR, financiën en ICT vormen samen het managementteam.

Het doel is de organisatie naar de toekomst kijkend verder te optimaliseren.

Structuur

JPR is een coöperatie waarvan tien advocaten eigenaar zijn. De partnersvergadering, het hoogste orgaan binnen de organisatie, accordeert onder andere jaar- en beleidsplannen, begrotingen en de jaarrekening. Het dagelijks bestuur, bestaande uit twee partners die regelmatig rouleren, neemt de dagelijkse leiding op zich.

Recentelijk heeft JPR besloten een externe directeur aan te trekken om te komen tot een slagvaardiger bestuur. Deze nieuwe directeur vormt samen met twee partners een gezamenlijk bestuur. De kern van de bestuurstaken ligt bij de directeur en indirect bij het managementteam. Tijdens periodieke vergaderingen bespreekt het bestuur belangrijke en/of gevoelige zaken, waarna besluitvorming volgt.

De partners willen minder betrokken zijn bij het dagelijkse beleid en zien zichzelf meer als actieve aandeelhouders die enkele malen per jaar de hoofdlijnen van het beleid vaststellen en toezien op de uitvoering hiervan.

Directeur, de functie

De taken van de directeur zijn als volgt:

1. Verbeteren van de interne organisatie en het direct leidinggeven aan het MT
2. Vergroten van het uitvoerend vermogen van het kantoor door steun te krijgen van de partners voor beleidsvoorstellen en marketinginspanningen en hen te begeleiden bij de uitvoering hiervan.
3. Zorgen voor een fijne werkomgeving waarin klanten optimaal geholpen worden.
4. Samen met de gehele organisatie de strategie bijwerken en vertalen naar concrete acties.

Na een inwerkperiode van 100 dagen, waarin hij/zij de organisatie leert kennen, wordt een eerste plan verwacht om de organisatie efficiënter te maken.

De directeur leidt de gehele organisatie samen met de twee andere bestuursleden. Hij/zij overlegt met het MT op tactisch niveau, stelt de koers vast en bewaakt de strategische voortgang. Omdat het een nieuwe functie betreft, zal de invulling in samenspraak bepaald worden. Het merendeel van de bestuurstaken zal bij de nieuwe directeur komen te liggen. De directeur staat open voor iedereen binnen het bedrijf. Hij/zij is aanwezig op de verschillende locaties, toont oprechte interesse in het personeel en luistert actief naar hun behoeften en feedback.

Directeur, het profiel

Ideale kandidaat:

- Heeft ervaring in het leiden van hoogopgeleide professionals.
- Kennis van bedrijfsvoering in een commerciële setting.
- HBO+/WO bedrijfseconomische kennis.
- Ziet kansen om de organisatie te optimaliseren en te boosten
- Geeft leiding op een coachende manier.
- Heeft eerder een centrale rol gespeeld in een organisatie.
- Is integer en open, kent geen verborgen agenda's, bereikt doelen door overleg, .
- Sterk in visie en analyse. Resultaatgericht, zowel in output als financieel.
- Is diplomatiek, communicatief sterk en voelt verhoudingen goed aan.
- Weet vertrouwen op te bouwen binnen de gehele organisatie.
- Zet zich in voor groei van zowel medewerkers als de organisatie.
- Is gedreven om verbeteringen te realiseren in organisatie en kwaliteit.
- Is daadkrachtig en spreekt medewerkers, ook partners!, aan op ieders verantwoordelijkheid.

Wat doet de directeur?

- Is een verbinder, ondernemend en altijd proactief.
- Geeft direct leiding aan het MT en indirect aan de gehele organisatie.
- Richt zich op resultaat en medewerkersgroei.
- Optimaliseert de organisatie met behoud van een warme werksfeer.
- Werkt samen met partners aan een evenwicht tussen professionaliteit en persoonlijke aandacht, waarbij samenwerking voorop staat.
- Creëert visie en implementeert deze vervolgens door het creëren van draagvlak. Weet hierdoor sturing te geven aan verandering gericht op kwaliteit en efficiency.
- Heeft overzicht, bewaakt de koers en initieert als dit nodig is bijsturing, van beleid.

Praktische informatie over de procedure

Arbeidsvoorwaarden:

- Werkweek: 32 tot 40 uur.
- Maandsalaris (40 uur): tussen de € 6.500 en € 10.000, afhankelijk van je ervaring.
- Extra's: 8% vakantietoeslag, 30 vakantiedagen (fulltime), onkosten- en reiskostenvergoeding, winstuitkering en een pensioenregeling.
- Mogelijkheid tot een gratificatie op basis van jouw prestaties.

Terra Management Search stelt een lijst van kandidaten op voor de opdrachtgever. Het is aan hen om te kiezen met wie ze willen kennismaken. Wij begeleiden het hele selectieproces. Het checken van referenties en een diploma controle is onderdeel van de procedure.

Ben je enthousiast over de functie? Stuur dan je motivatie en CV vóór 30 oktober 2023 naar ons. Je kunt je gegevens uploaden via onze website. Geef daarbij ook aan waar je deze vacature hebt gevonden.

Als jouw profiel aansluit, nodigen we je uit voor een gesprek met Bert Hokken. Op 10 november 2023 (van 9.00 tot 10.30 uur) presenteren we onze kandidaten aan de opdrachtgever.

De gesprekken vinden plaats bij JPR-advocaten:

Eerste ronde: 16 november 2023, 13.00 - 18.00 uur.

Tweede ronde: 23 november 2023, 9.00 - 13.00 uur.

Het is handig als je deze data alvast noteert in je agenda.

Mocht je nog vragen hebben, bel of mail ons gerust:

Bert Hokken: 06-209 589 65

Mariska Drewes: 06 588 251 59

E-mail: terra@terraresearch.nl

Telefoon: 085-070 25 97