

drb

search & selectie strategie coaching



Alexandra van den Eijnden en Christine Visser

Vrouwelijke leiders in de advocatuur



Christine Visser en Alexandra van den Eijnden zijn twee relatief nieuwe partners van Ten Holter Noordam advocaten. Ze willen voor een andere dynamiek in de maatschap zorgen en hopen dat meer vrouwen hun voorbeeld volgen. 'Vrouwen kunnen zo veel maar zijn vaak te bescheiden.'

TEN HOLTER
/NOORDAM
advocaten



Van oudsher zitten er vooral mannen aan de tafel van de maatschap van een advocatenkantoor. Langzaam maar heel zeker zijn die tijden aan het veranderen en krijgen ook vrouwen een plek. Zoals bij Ten Holter Noordam advocaten, waar Christine Visser in 2022 partner werd (bestuurs- en omgevingsrecht) en Alexandra van den Eijnden in 2023 (contractenrecht en ondernemingsrecht). Wat is in hun ogen de toegevoegde waarde van vrouwen in een maatschap? 'Het is heel moeilijk om het precies onder woorden te brengen, maar de dynamiek aan tafel wordt anders met vrouwen', zegt Visser. 'Qua drijfveren is er niet eens zoveel verschil tussen mannen en vrouwen maar in persoonlijkheidskenmerken wel. Vrouwen zijn vaak beter in staat mensen voor zich te winnen, te verbinden. Ze zijn goed in het smeden van een hecht en goed functionerend team. Bovendien zorgen ze voor het vasthouden van talent; mannen én vrouwen. Dat zijn belangrijke zaken voor een advocatenkantoor. Er ontstaat meer evenwicht. Overigens hebben we het nu alleen over de combinatie man-vrouw, maar ook andere vormen van diversiteit hebben hun eigen toegevoegde waarde voor een maatschap.'

Twijfels om partner te worden

Het is dan ook niet zonder reden dat Visser en Van den Eijnden vrouwen die overwegen partner te worden, oproepen die stap ook daadwerkelijk te zetten. Van den Eijnden: 'Vrouwen kunnen zo veel maar zijn vaak te bescheiden. Twijfel niet aan jezelf als men je vraagt partner te worden, maar doe het gewoon.' Al voegt ze er snel aan toe dat dit gemakkelijker gezegd dan gedaan is. Allebei hebben Van den Eijnden en Visser te maken gehad met twijfels in het voortraject. Ieder op een eigen manier. Visser: 'Ik ben een zij-instromer, kwam van een ander kantoor. Meteen ging ik bij Ten Holter Noordam een route in richting partnerschap. Ik ben dus nooit een medewerker geweest van het kantoor. Af en toe had ik het gevoel niet helemaal bij de medewerkers te horen, maar ook nog niet bij de partners. Dan bekropen me twijfels of het me wel allemaal zou gaan lukken.' Van den Eijnden herkent zich in Vissers woorden. 'Al ging het bij mij anders, want ik ben wél medewerker geweest. Het is wat organischer verlopen dan bij Christine. Neemt niet weg dat ook ik heb getwijfeld, als vrouw partner worden in een traditionele mannenwereld, het is nogal wat. Daar kwam bij dat ik een jong gezin heb en een partner die ook een drukke baan heeft. Alles bij elkaar greep het me weleens aan.'



Van 'een kantoor' naar 'mijn kantoor'

Gelukkig had Ten Holter Noordam oog voor deze twijfels. Onder meer door coaching van DRB leerden Visser en Van den Eijnden ermee om te gaan. 'Barbara Röell hield ons een spiegel voor en stelde ons de juiste vragen. Op die manier liet ze ons zelf tot de conclusie komen dat die twijfels nergens voor nodig waren.' Twijfels bespreekbaar maken kan helpen, betogen ze. 'Dat kan ook met een vrouw – of man! – in je partnergroep zijn.' Genoeg over die twijfels nu, want intussen is zowel Visser als Van den Eijnden al enige tijd trots partner bij Ten Holter Noordam. 'Daar kwamen meteen positieve reacties op, onder andere van cliënten. We merken dat het ook echt een andere rol is, door de taken die erbij komen, maar zeker ook door de uitstraling en voorbeeldfunctie die je hebt als partner.' Een mooi bijeffect voor Visser is dat ze zich sterker verbonden voelt met Ten Holter Noordam nadat ze partner is geworden. 'Vroeger werkte ik bij een kantoor, nu is het echt mijn kantoor.' Ze werden uitstekend voorbereid op hun nieuwe rol. 'Voordat je partner wordt, ben je hier eerst drie jaar associate partner', zegt Van den Eijnden. 'Dan zit je aan tafel bij alle maatschapsvergaderingen, leer je het reilen en zeilen goed kennen. Natuurlijk is het nog steeds een bijzonder moment als je dan uiteindelijk partner wordt, maar je wordt het dus niet cold turkey.'

Advocatuur als mensenbusiness

Een van de nieuwe taken die de beide kersverse partners hebben, is de verantwoordelijkheid voor de jongere advocaten en andere ondersteunende medewerkers. In hun leiderschapsstijl weegt deze sterk mee. Visser: 'Ik voel me verantwoordelijk voor onze mensen en hun werkplezier. Wil ze graag laten delen in mijn kennis en expertise en helpen in hun ontwikkeling. In die zin ben je als partner ook een manager. Maar binnen ons kantoor wel een die zich ook nog vol bezighoudt met de inhoud. Gelukkig! Ik ben advocaat in hart en nieren en wil in de praktijk werkzaam blijven.' Van den Eijnden ziet zich, eigenlijk net als Visser, als verbinder. 'De advocatuur is een mensenbusiness. Natuurlijk komt dat tot uiting in de relatie met je cliënten. De inhoud is belangrijk, maar om een duurzame relatie te krijgen, moet je ook een goede klik hebben. En je eigen mensen, de advocaten, zijn je belangrijkste kapitaal, aangezien zij het werk verzetten.'

Ik probeer als partner veel oog voor ze te hebben, ze moeten weten dat mijn deur voor ze open staat als er iets met ze is of als ze een vraag hebben.' Dat verbinden doet Van den Eijnden niet alleen met mensen, maar ook met rollen. 'Ik wil als vrouwelijke partner een voorbeeld zijn. Zodat andere vrouwen kunnen zien dat het mogelijk is om het partnerschap te combineren met een volwaardig gezinsleven. Het is niet altijd makkelijk, en het is ook echt niet altijd leuk, maar heel veel vaker is het dat juist wél.'

Heeft u vragen? Neem contact op met:



Stephan Bamborough

Partner

+31 6 112 06 64

Bamborough@drbgroep.nl

Dicke Röell Breedveld B.V

Burgemeester van Karnebeeklaan 17 • 2585 BA Den Haag • +31 70 361 70 09

info@drbgroep.nl • drbgroep.nl



search & selectie strategie coaching