



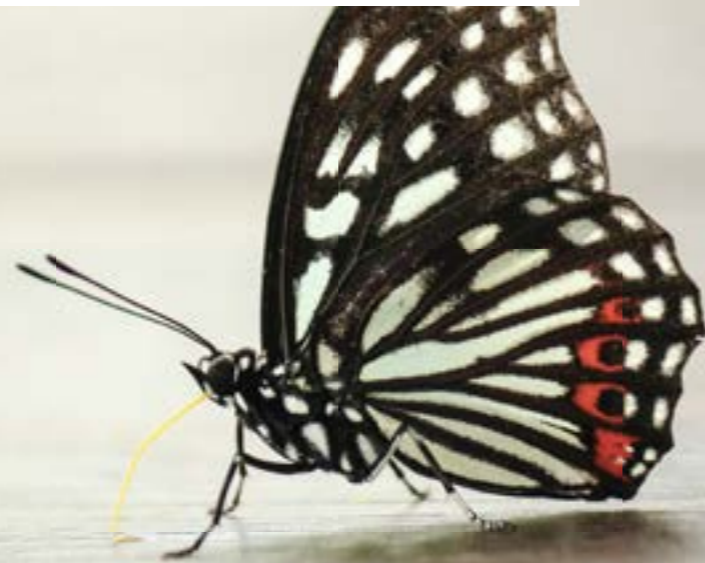
Van jurist naar **Legal Business Partner**

10 tips om te transformeren

Van jurist naar Legal Business Partner: 10 praktische tips!

Juristen zijn over het algemeen probleemoplossers. Maar met juist het voorkomen van problemen, voeg je als jurist meer waarde toe aan de hele organisatie. Het verbeteren van processen en het proactief wegnemen van oorzaken vraagt om een fundamenteel andere benadering dan de werkwijze die je gewend bent.

Dooranderstedenken en te doen, door het werk anderste benaderen, transformeer je van jurist naar Legal Business Partner. Een Legal Business Partner is namelijk volledig ingebed en mede controlerend bij de praktijk van de (interne) klant. Jij hebt het vermogen om operationeel niveau te werken, je lost immers ontstane problemen reactief op. Maar heb jij ook het vermogen om transformerend en strategisch te denken? Dan heb je het vermogen om Legal Business Partner te worden! Hoe? Dat lees je in deze whitepaper!



Operationeel, transitioneel en strategisch niveau

Niet zelden los je als jurist reactief een Partner kun je het conflict voorkomen. Door ontstaan probleem op, op korte termijn. bijvoorbeeld de organisatie bewuster om te Je onderzoekt wat er aan de hand is, wat laten gaan met moeilijke arbeidssituaties er gedaan kan worden en je bepaalt de middels het aanbieden van trainingen en richting voor een oplossing en de acties die vroegtijdige begeleiding. Op dit transitionele genomen moeten worden. Je analyseert niveau is het managen van juridische en sluit aan bij de behoefte van de interne risico's van belang. Zijn de risico's relevant, klant. Je handelt op operationeel niveau. moeten we er aandacht aan besteden en Als je naar het transitionele niveau kijkt, zo ja: wanneer? Vervolgens communiceer zie je veel verbetermogelijkheden. Je kijkt je over de risico's en de impact daarvan én dan of je een conflict kunt voorkomen. Om draag je alternatieven aan. Centraal staat: een voorbeeld te geven: als jurist kun je een voorkomen in plaats van genezen. arbeidsconflict oplossen, als Legal Business

Multidisciplinaire aanpak

Een Legal Business Partner gaat nog een stap verder. Op het hogere abstractieniveau ga je strategisch, kaderdoorbrekend en vernieuwend aan de slag. Het gaat in de kern om het waarom, het wat en het hoe. Op dit niveau worden alternatieven buiten het juridische aandachtsgebied aangedragen, ook met betrekking tot het businessmodel zelf! Dat vraagt om vroege betrokkenheid, een volwaardige inbreng en een multidisciplinaire benadering van vraagstukken, ook vanuit de jurist. En het vraagt lef..Vanuit je vroege betrokkenheid neem je namelijk direct juridische implicaties en consequenties mee in de oplossingen. En dat leidt automatisch tot een kwalitatief betere opzet, minder verstoringen en een betere voorspelbaarheid.

Maar hoe dan ...?

In een notendop transformeer je van jurist naar Legal Business Partner als je de kernonderdelen toe kunt passen én je de juiste mindset hebt om de business mee te krijgen.



Tip 1:

Zorg dat je meer begrip van de bedrijfsprocessen krijgt en stem het juridische element beter af op de behoeften.



Tip 2:

Wees vroeg betrokken en neem direct juridische implicaties en consequenties mee.



Tip 3:

Zorg dat je de hoofdlijnen begrijpt en inzichten hebt in de details en uitzonderingen.



Tip 4:

Wees proactief en vroeg betrokken en zorg dat er een goed overzicht is van alle primaire en ondersteunende organisatieprocessen. Zo kun je wijzigingen, initiatieven, vernieuwingen vroegtijdig kortsluiten met de juridische functie.



Tip 5:

Analyseer alles: van stakeholders tot risico's. Van hoofd- en bijzaken tot regelgeving en de ruimte en rol die ingenomen kan worden



Tip 6:

Zoek naar de échte ontzorgingsvraag van de (interne) klant. Luister heel goed voordat je de juiste analyse maakt, stel de juiste vragen en toets veronderstellingen. Durf door te vragen!



Tip 7:

Toon interesse en wees nieuwsgierig. Door je mindset aan te passen, krijg je je organisatie mee in de nieuwe manier van werken



Tip 8:

Bepaal je doelen, zowel voor een vraagstuk in het geheel als voor de onderdelen van het vraagstuk. Deel je ideeën en stel kritische vragen



Tip 9:

Beloof minder en presteer meer. Wees niet snel tevreden en creëer de juiste verwachtingen, ben de betrouwbare partner die zijn of haar afspraken en deadlines nakomt



Tip 10:

Het is mogelijk om in een periode van een aantal maanden de transformatie tot Legal Business Partner succesvol te doorlopen. Daar kun je prima zelf mee aan de slag. Begeleiding vergroot de kans op succes en volledige inbedding. Zoals met alles, geldt ook hier; oefening baart kunst!

Executive summary

Als legal business partner heb je het vermogen om operationeel, transformerend en strategisch volledig ingebed en mede controlerend bij de praktijk van de (in-terne) klant betrokken te zijn. Daarmee draag je bij aan het succes van de hele organisatie (en wordt ook jouw eigen werk interessanter).

En als bijeffect wordt jouw werk interessanter. Als je als jurist kaderdoorbrekend en vernieuwend te werk gaat op strategisch niveau, kun je vanuit je vroege betrokkenheid direct juridische implicaties en consequenties meenemen in de oplossingen. Dit leidt automatisch tot een kwalitatief betere opzet, minder verstoringen en een betere voorspelbaarheid. Op dit niveau gaat het in de kern om het waarom, het wat en het hoe. In de ideale situatie bestaat er een goed overzicht van alle primaire en ondersteunende organisatieprocessen en wordt alles vroegtijdig kortgesloten met de juridische functie. De juiste mindset is hierbij onontbeerlijk. Net als het analyseren van de stakeholders, de hoofd- en bijzaken en de regelgeving (de ruimte die er is gecombineerd met de rol die je als jurist kunt nemen). Dát gecombineerd met praktische en toegesneden IT-oplossingen, zorgt ervoor dat je in de praktijk de best passende werkwijze gaat hanteren en je tot een gewaardeerde legal business partner transformeert.



Over Step Up Smart founder: Jo van Ijzeren

Bij de oprichting van Step Up Smart wist ik dat ik met mijn business de conventionele manier van werken door bedrijfsjuristen op zou schudden. En ik wist ook dat niet elke organisatie en elke jurist daar klaar voor zou zijn. Met mijn jarenlange ervaring in het vak, weet ik als geen ander dat je als bedrijfsjurist vaak problemen reactief oplost. En dat de meeste organisaties daar op ingericht zijn. Mijn verbazing is altijd groot geweest over het feit dat we over het algemeen niet ingericht zijn op het voorkomen van problemen, terwijl we het er in de basis over eens zijn dat dat veel beter is. Het is mijn missie om met Step Up Smart een kanteling te weeg te brengen en juristen te transformeren naar Legal Business Partners.



**Ben jij toe aan deze nieuwe uitdaging?
Neem dan vrijblijvend contact met me op!**



Wil je meer weten over Legal Tech en Legal Business Partnering?

www.stepupsmart.eu

jovaniijzeren@stepupsmart.eu

+31 6 12963893

[linkedin.com/company/step-up-smart](https://www.linkedin.com/company/step-up-smart)

© 2022, Step Up Smart

