

JPR advocaten



Pascal Hulsegge en David Vrijbergen

## KWALITEIT MET EEN MENSELIJKE MAAT

**Veel mensen ervaren een drempel als ze contact zoeken met een advocaat. Ten onrechte, vinden de advocaten van JPR advocaten. Zij bouwen als partner een band op met de klant. "Wij zien de advocatuur als samenwerkingspartner. Wij denken aan de voorkant al mee met onze klanten."**

"De menselijke maat staat bij ons centraal", opent David Vrijbergen, advocaat en partner bij JPR advocaten, energiek het gesprek. "Er staat bij JPR een team voor je klaar dat gewend is om de samenwerking op te zoeken, met klanten en met elkaar."

Van oudsher wordt de advocatuur gezien als de wijze die vertelt hoe het hoort. "Vaak associëren mensen ons vak nog met afstandelijk, hiërarchisch en status. Dat doen wij anders. Natuurlijk zijn we inhoudelijk sterk, maar wij zijn ook een kantoor dat uitgaat van de menselijke maat. We noemen onszelf niet alleen de Nieuwe Advocaten, maar zijn het ook echt", vult collega-advocaat Pascal Hulsegge aan.

### LAAGDREMPELIG

Die menselijke maat komt op twee manieren tot uitdrukking, legt ze uit. "Aan de ene kant heeft onze manier van werken een positieve

impact op onze collega's en de onderlinge omgang. Aan de andere kant hecht JPR zeer aan een laagdrempelige omgang met de klanten."

Vrijbergen: "Zowel de klant als wijzelf zijn ondernemers. Dit betekent dat we werkelijk met onze klanten kunnen meevoelen en meedenken." De 42 advocaten en juristen van het kantoor willen als mens, advocaat en ondernemer de klant bijstaan bij diens zakelijke kansen en uitdagingen.

### PLATTE ORGANISATIE

Om de visie te verduidelijken gaat Hulsegge eerst in op de eigen organisatie. "De menselijke maat ervaar

je al als je een van onze drie vestigingen bezoekt: veel glas en openheid." Ze geeft zelf aan dat advocaat worden altijd haar droombaan was, "maar ik wilde beslist niet bij een onpersoonlijk groot kantoor werken." Er is volgens haar bij JPR sprake van een menselijke, gezellige sfeer, met inspirerende teams die elkaar steunen.

Die cultuur vertaalt zich ook in het contact met klanten, legt Vrijbergen uit: "Heel veel mensen ervaren een drempel als ze contact zoeken met een advocaat." Sterker nog: vaak starten ze het gesprek pas als er al grote problemen zijn. Vrijbergen maakt daarom weleens de vergelijking met de relatie tussen accountant en opdrachtgever: door als specialist echt een partner te zijn voor de klant en een wederzijdse band op te bouwen, kun je problemen al in een heel vroeg stadium voorkomen. "Onze missie is dagelijks te tonen dat kwaliteit niet afstandelijk hoeft te zijn. We werken met wet- en regelgeving, maar vanuit een menselijke en persoonlijke omgeving."

**'WIJ ZIEN DE  
ADVOCATUUR ALS  
SAMENWERKINGS-  
PARTNER'**



DEEL ONLINE