

# KORTE LIJNEN, PRAGMATISCHE AANPAK

**Juridische vraagstukken worden steeds complexer en organisaties zoeken vooral duidelijkheid. Volgens Patrick Haccou en Rob Klein, beiden advocaat, partner en lid van de Raad van Bestuur van Nysingh, draait juridische dienstverlening om korte lijnen en een pragmatische aanpak. "Persoonlijk contact is daarin essentieel."**

Advocaten- en notariskantoor Nysingh richt zich op dat wat Nederland maakt: overheden, zorginstellingen en middelgrote tot grote ondernemingen. Organisaties die dagelijks belangrijke keuzes maken en behoefte hebben aan een juridische partner die meedenkt, richting geeft en snel kan schakelen. "We voelen ons thuis bij organisaties die Nederland draaiend houden", aldus Haccou. "We zijn van oorsprong verankerd in het oosten van Nederland. Die verankering verklaart een deel van onze nuchterheid en pragmatische aanpak. Dat vertaalt zich in directe betrokkenheid, geen onnodige complexiteit en advies waar cliënten direct wat mee kunnen."

In ruim 150 jaar heeft Nysingh zich ontwikkeld tot een landelijk fullservicekantoor met expertise op voor relaties relevante rechtsgebieden.

## PLATTE ORGANISATIE

Die pragmatische aanpak is intern voelbaar bij Nysingh. Ruim 180 mensen werken voor het bedrijf, onder wie 100 advocaten en (kandi-

daat-)notarissen. Klein: "We zijn een platte organisatie. Intern hebben we korte lijnen en we werken in overzichtelijke teams. Jonge professionals krijgen hier al vroeg verantwoordelijkheid en direct contact met cliënten. Daardoor leren ze snel hoe je juridische expertise vertaalt naar oplossingen die in de praktijk werken. Professionals krijgen hier de ruimte om zich te ontwikkelen en zichtbaar bij te dragen aan het resultaat voor de cliënt."

## TEVREDEN CLIËNTEN

Dat is ook wat de cliënten bij Nysingh merken, of ze nu aankloppen voor specifieke expertise of voor de gehele juridische dienstverlening. Haccou: "We krijgen terug dat ze onze persoonlijke benadering in combinatie met onze praktische insteek waarderen. Ik leer jonge professionals altijd: sluit je advies niet af met alleen een conclusie. Maar denk verder: welke vervolgstappen kan de cliënt nu nemen?"

Patrick Haccou en Rob Klein >>>





DEEL ONLINE

Klein beaamt dit en vertelt dat ze bij Nysingh snel schakelen en hands-on adviseren. "Met name ondernemers willen bij voorkeur een kort bericht met een advies: gaan we links of rechts? Zij willen gewoon antwoord op hun vraag. Natuurlijk is een antwoord of advies niet altijd eenduidig, maar we bieden een richting en helpen met het vinden van een toepasbare oplossing. Daarvoor hoef je niet een onnodig uitgebreid rapport te schrijven."

Haccou vult aan: "Ik herinner me een afspraak voor een zaak waarbij de tegenpartij met een batterij aan adviseurs zat, terwijl ik daar in mijn eentje zat met één gemeentebtenaar. Dat typeert onze organisatie."

#### CONTACT BLIJFT PERSOONLIJK

Die persoonlijke aanpak resulteert in langdurige relaties en hoge rankings. Veel cliënten werken al jarenlang met Nysingh samen. Haccou: "We hebben cliënten die al sinds mensenheugenis met ons samenwerken. Een belangrijk deel van die organisaties gaat zelfs langer mee dan de advocaten die bij ons werken, en dat geldt ook voor de mensen die bij die organisaties werken. In die zin slagen we er goed in als kantoor om te doen wat cliënten verwachten. Wie bij ons aanklopt, krijgt in principe ook de advocaat die diegene verwacht. Natuurlijk werken we intern samen en leiden we jonge collega's op, maar het contact blijft persoonlijk en de continuïteit blijft gewaarborgd."

Die persoonlijke benadering wordt belangrijker in de toekomst met de ontwikkeling van artificial intelligence (AI). AI kan steeds



## “ HET GAAT EROM DAT ONS ADVIES DINGEN MOGELIJK MAAKT VOOR CLIËNTEN

meer voorbereidende werkzaamheden overnemen, zoals informatieverwerking en het maken van analyses. Daardoor verandert de juridische praktijk. Volgens beide bestuurders maakt dat de rol van de advocaat juist persoonlijker. Klein: "Cliënten maken nu zelf analyses met behulp van AI, nog voordat ze bij ons aankloppen of tijdens een traject. Daardoor moeten we nog beter samenwerken met de cliënt. Het komt meer aan op onze advisering en de rol die we hebben in verhouding tot de cliënt. Het persoonlijke contact is daarin essentieel. Wij blijven voor de cliënt uiteindelijk de vertrouwde adviseur die een afweging maakt en advies geeft. De manier van werken verandert door AI, maar onze rol en ons beroep niet."

#### TOEGEVOEGDE WAARDE

Uiteindelijk draait het volgens Haccou en Klein om het maken van impact. Haccou: "Bij Nysingh willen we toegevoegde waarde bieden. Het gaat niet alleen om de juridische inhoud; het gaat erom dat ons advies dingen mogelijk maakt voor cliënten. Daarin willen wij elke dag het verschil maken."

Klein sluit af: "Het leveren van die toegevoegde waarde gaat hand in hand met de ontwikkeling van onze medewerkers. Wie blijft groeien als professional, kan ook meer betekenen voor cliënten, collega's en de maatschappij. Daar staan wij voor en dat maakt Nysingh!" <