



ADVOCATEN MET VOORUITZIENDE BLIK

Advocatenkantoren komen van oudsher pas in beeld zodra een cliënt met een probleem aanklopt. Van Doorne draait die volgorde steeds vaker om: het kantoor staat naast de cliënt, ook als een vraagstuk nog niet scherp is. Managing Partner Sjoerd Kamerbeek legt uit waarom.

Enkele jaren geleden deed advocatenkantoor Van Doorne onderzoek onder cliënten en de uitkomst was voor de partners een eyeopener. Juridische kwaliteit bleek belangrijk, maar geen onderscheidende factor. Doorslaggevend was de goede persoonlijke relatie. Het onderzoek gaf input om de strategie te herijken. Het kantoor richt zich sindsdien proactief op vraagstukken waarbij de oplossing nog niet vaststaat en samenwerking met de cliënt vooropstaat. Juist de sterke cliëntrelatie maakt vanaf het begin meedenken mogelijk; cliënten betrekken het kantoor eerder bij hun strategische vraagstukken. "Vroeger wachtten we tot een cliënt belde", zegt Sjoerd Kamerbeek, partner bij Van Doorne. "Nu schuiven wij vaak eerder aan, in een stadium dat er nog vrijheid is om de beste richting te bepalen."

VROEG BETROKKEN

Die vroege betrokkenheid vraagt om vooruitkijken. Vier grote maatschappelijke verschuivingen vormen daarvoor de strategische basis: demografische veranderingen, energie- en grondstoffenschaarste, digitalisering en geopolitieke machtsverschuivingen. Het kantoor kijkt hoe de wereld verandert en gebruikt dat als voorspellende waarde voor de uitdagingen die bij cliënten gaan ontstaan. Daarmee navigeert Van Doorne cliënten door de grote vraagstukken van deze tijd. Zo adviseert het kantoor zorg- en onderwijsorganisaties om beter in te spelen op de veranderende demografie, helpt het woningbouwplannen die vastlopen in stikstofregels alsnog doorgang te laten

vinden en brengt het partijen bij elkaar om de nieuwe waterstofstructuur in Nederland aan te leggen.

MEEDENKEN

Kunstmatige intelligentie speelt daarbij een belangrijke rol. Een team van advocaten werkt aan AI-tools die grote hoeveelheden

juridische data analyseren. "Voorheen konden we één *green claim* per week beoordelen op wettelijke toelaatbaarheid, nu kunnen we er tientallen per week doen. Ook kunnen we nu de mogelijke uitkomsten van een rechtszaak in kaart brengen en duizenden keren laten doorrekenen. Door scenario's uit te werken kunnen we nog beter advies geven", aldus Kamerbeek.

Vooruitkijken, vroeg aanschuiven en de grote maatschappelijke verschuivingen vertalen naar concrete adviezen: het begint en eindigt bij de relatie. "Hoe dichter je bij een cliënt staat, hoe eerder je kunt meedenken en hoe meer verschil je kunt maken", zegt Kamerbeek. <



Sjoerd Kamerbeek

“WIJ SCHUIVEN NU EERDER AAN, WANNEER ER NOG VRIJHEID IS OM DE BESTE RICHTING TE BEPALEN