

Rutgers & Posch

Plezier in het leven én in het werk, dat is waar Rutgers & Posch voor staat. Rutgers & Posch zijn niet de oprichters van het gelijknamige kantoor, althans niet de énige oprichters. Naast Dirk Jan Rutgers (47) en Lennaert Posch (46) zijn er nog vier oprichters van het kantoor. Aangezien de heren Rutgers en Posch wel de naamgevers van het kantoor zijn, sprak het ABB met hen.

*Door: Lilly Geerdes-Klymowsky
en Lorentz Bults*

Het kantoor van (formeel) Rutgers Posch Visée Endedijk N.V. is gelegen aan de Herengracht 466, pal naast het pand van Advocatenkantoor Moszkowicz. Het pand huisvestte voorheen de Belgische Bank KBC, maar die zijn vertrokken, met achterlating van een groot deel van de inboedel. Rutgers: “Dat scheelde een hoop gedoe toen we hier introkken. Over details als koffiezetmachines, bureaus en zelfs printers hoefden we niet na te denken. Vrijwel alles stond er al.” Wel is nagedacht over de inrichting van de imposante spreekkamers van het kantoor. Met behulp van Evelyne Merckx, die ook het interieur van de Hermitage ontwierp, zijn deze met een moderne twist in oude glorie hersteld. Als kers op de taart wordt een ‘wachtkamer’ gerealiseerd, die meteen als ontmoetingsplek voor medewerkers zal dienen. Dit sluit ook aan bij de visie van Rutgers & Posch om het onderlinge contact en het contact met cliënten zoveel mogelijk “persoonlijk” te houden.



Rutgers & Posch ontmoeten elkaar eind jaren negentig voor het eerst. “Lennaert en ik kennen elkaar eigenlijk al heel lang. We zijn elkaar voor het eerst tegengekomen in New York, dat was 1998 ofzo. Nadien hebben we elkaar een hele tijd niet meer gezien. Tot we elkaar weer spraken in de zomer van 2012. Toen bleken we dezelfde droom te hebben over een nieuw kantoor waar plezier in het werk en écht samenwerken centraal staat. Ook kwamen we er achter dat we eerder een dergelijke stap niet durfden te zetten uit vrees dat we in een kleiner

kantoor geen complexe, internationale of uitdagende zaken meer zouden kunnen doen,” vertelt Rutgers. Posch vult aan: “We bestaan nog maar een jaar maar doen nog steeds hetzelfde soort zaken als toen we bij grote kantoren werkten. Dat komt, denk ik, omdat we uitsluitend bestaan uit partners en ervaren advocaten die afkomstig zijn van grote kantoren die hun sporen in dat soort zaken hebben verdiend. Om die reden hebben wij ook geen advocaat-stagiaires in dienst. Daarnaast hebben al onze mensen als gemene deler dat zij inhoudelijk gedre-

ven zijn, maar aan hun carrière en hun privéleven op een iets andere manier invulling willen geven. Bij ons is dat mogelijk. Wij zijn zo in staat met kleine maar zeer ervaren teams te werken, iedereen is voor de cliënt zichtbaar en zijn of haar toegevoegde waarde is duidelijk. Onze cliënten weten precies welke advocaten waarom aan hun zaak werken, waardoor er voor hen geen onbekende advocaten op onze declaraties staan. Wij bieden zo een aantrekkelijke propositie, zowel voor onze cliënten als voor ons personeel.”

Rutgers & Posch waarborgt het kennisniveau van haar advocaten door bijvoorbeeld in samenwerking met andere kleinere kantoren workshops en know-howbijeenkomsten te organiseren. Rutgers vertelt: “Recentelijk hebben wij een opleidingsmiddag gehouden onder leiding van drie professoren. Wij zijn geen groot kantoor – we hebben ongeveer twintig advocaten in dienst – maar maken zo’n middag met ‘zwaargewichten’ mogelijk door de workshop met enkele andere kantoren te organiseren. Ook de interne bijscholing van onze advocaten doet zo niet onder voor die van de grote kantoren. Ik denk dat dat wel vernieuwend is. Ook zijn we trots op het feit dat we als kantoor net een boekje hebben uitgegeven over nieuwe wetgeving in de zorg.”

“Waar we zeker vernieuwend in zijn, is het feit dat wij als beginnend en kleiner kantoor expertise in huis hebben op het gebied van finance, ondernemingsrecht, insolventie, litigation én arbeidsrecht. Wij zijn dus geen nichekantoor, geen full servicekantoor, maar een ‘boutiquekantoor’, vertelt Posch. “Eigenlijk noem ik het multiservice, maar aan die term heeft Dirk Jan een hekel.” Rutgers vult lachend aan: “Ja, daar kunnen we wel iets mooiers voor bedenken, maar ja, what’s in a name. We zijn er nog niet uit welk stempel we wat dat betreft op onszelf zetten. Dat soort dingen vinden we ook niet zo heel belangrijk, we willen onszelf niet te serieus nemen, in die zin dat we niet stijf willen zijn. Het gaat erom dat we een goede band, als ‘trusted advisor’ met onze cliënten willen hebben, en dat onze cliënten weten wat ze aan ons hebben.”

Een ander vernieuwend element van het business model van Rutgers & Posch is dat er naast de advocaten die in vaste dienst zijn, een ongeveer even grote ‘schil’ van circa twintig specialistische advocaten als ZZP’er aan kantoor is verbonden. Posch: “Hier zitten mensen tussen die bijvoorbeeld substantiële tijdsperiodes aan privé-activiteiten willen besteden. Zo werkt iemand voor ons die drie maanden per jaar wil surfen, ver van Nederland. Met de huidige IT-technologieën en ons businessmodel is dat mogelijk: de man kan overdag surfen, en ‘s avonds zijn werkzaamheden voor kantoor verrichten, bij wijze van spreken met een laptop op het strand. Work hard, play hard hangen wat ons betreft heel erg samen. De man heeft plezier in zijn leven én in zijn werk, dat is precies wat wij willen uitstralen. Dat komt de kwaliteit van het werk namelijk ten goede.” ■

mr. A.M.F. Dieren Master of Dispute Resolution

Slepende procedure
vlot trekken?

Kort geding
riskant?

Gedoe in uw
maatschap?

WWW.DIEDERENMEDIATOR.NL
DIEDEREN@MEDIATOR-ADVOCAAT.NL
06.46246500

Drs. Odile HUITEMA - FAURE

Beëdigd vertaalster NED → FRANS

Juridisch / Notarieel

Economisch / Financieel

P.L. Takstraat 20c, 1073 KL Amsterdam

☎ (020) 670 68 45
Mob. 06 470 32 842

e-mail: huitema.faure@gmail.com
(na telefonisch overleg)