

STIPT. advocaten breidt uit

Bij STIPT. advocaten zijn ze stipt. Afspraak is afspraak. Die formule werkt. Dit jaar verhuisde STIPT. naar een groter pand vanwege de noodzakelijke groei van het team. Olivier neemt een kijkje!

STIPT. is inmiddels een bekende naam in de Bommelerwaard. Het kantoor is vanuit Zaltbommel actief voor de zakelijke markt. Het pand aan de Hogeweg 105 is goed bereikbaar, dichtbij de A2. Handig, want de cliënten komen uit het hele land. Het pand is duurzaam verbouwd: het is volledig gasloos en voorzien van zonnepanelen en een warmtepomp. Het kantoor beschikt

over een ruime lichte spreekkamer met een prachtig uitzicht op de brug, waar in een prettige ambiance besprekingen met cliënten en andere (grotere) gezelschappen gevoerd kunnen worden.

Daarnaast heeft iedere advocaat zijn eigen geluiddichte werkkamer. De juridische medewerkers en het ondersteunende personeel werken vanuit de kantoorruimte. De modern ingerichte keuken met hoge lunchtafel maken het geheel compleet.

‘De combinatie van de moderne middelen met onze persoonlijke aanpak werkt’



‘Soms moet er ook gewoon snel en zakelijk worden opgetreden, op het scherpst van de snede’

Door de verhuizing heeft STIPT. haar team kunnen uitbreiden. Dat was nodig vanwege de groeiende praktijk. STIPT. is opgericht door Roel Versteeg, Sieuwert Bruins Slot, Marja van der Lek en Mireille Posthumus. Het afgelopen jaar hebben Maartje Mouthaan en Annelies van den Berg het juridische team versterkt. Zij komen beide uit de Bommelerwaard. Onlangs is Heleen van Gogh aangetrokken als kantoormanager.

Kwaliteit

Wat verklaart de snelle groei van STIPT.? Olivier spreekt met Sieuwert Bruins Slot en Roel Versteeg over waarin STIPT. zich onderscheidt. Ten eerste hebben de advocaten ieder hun eigen specialisme. “Specialisatie is een absolute noodzaak. De klant moet immers blind op ons advies kunnen varen”, zegt Sieuwert, “alleen dan kun je als advocaat echt een toegevoegde waarde bieden aan je cliënten. Algemene juridische informatie en standaard modellen zijn overal te vinden, maar een advies of een overeenkomst moet juridisch 100% juist en passend zijn én het moet in het specifieke geval tactisch en praktisch de beste oplossing bieden voor onze cliënten. Daar is maatwerk voor nodig en dus diepgaande kennis en inzicht.”

STIPT. is voor cliënten veel meer dan alleen een advocatenkantoor. Roel: “Onze cliënten zien STIPT. als een betrokken sparringpartner, die hen helpt te bepalen wat écht belangrijk is in een onderhandeling en desgevraagd helpt bij het maken van tactische en complexe beslissingen. Wij kennen onze cliënten en we zijn zelf ook ondernemers. Wij begrijpen de dynamiek van de onderneming en het commerciële belang van onze cliënten.”

Duidelijk

Sieuwert benadrukt het belang van duidelijke taal: “We wijzen niet op risico’s en onmogelijkheden. Daarmee alleen is een ondernemer immers niet geholpen. Wij vertellen zo kort en bondig mogelijk hoe het wél kan. Een ondernemer moet zijn commerciële doelen kunnen

halen, maar wel juridisch 100% waterdicht. Wij hebben veel ervaring in bijvoorbeeld het voeren van contractonderhandelingen en het opstellen van overeenkomsten. Vaak leidt een kleine aanpassing al tot een grote winst. Met een duidelijke en beknopte vastlegging weten beide partijen waar ze aan toe zijn. Dat voorkomt teleurstelling en uiteindelijk dus dure conflicten. Zakelijke conflicten gaan heel vaak over de vraag wat er nu precies is afgesproken. Partijen in conflict hebben een eigen perceptie van de werkelijkheid. Dat ligt dan niet persé aan die partijen of hun perceptie, maar aan onduidelijke afspraken.”

Ook in het geval van een conflict staat STIPT. klaar voor ondernemers. Roel: “Conflicten hinderen een ondernemer in zijn werk. Het kost tijd en negatieve energie. Iedereen wil een geschil het liefst zo snel mogelijk oplossen. Ontstaat er toch een conflict, dan besteden wij veel aandacht aan de toon van het gesprek. Zo kun je escalatie voorkomen en het conflict sneller oplossen. Zelfs met behoud van de commerciële relatie.” Sieuwert: “Soms moet er ook gewoon snel en zakelijk worden opgetreden, op het scherpst van de snede. Iedere situatie vraagt zijn eigen aanpak.”

Steeds meer ondernemers bellen hun vaste contactpersoon bij STIPT. om kort advies in te winnen vóórdat ze grote zakelijke besluiten nemen. Roel: “Vroeger leefde nog de gedachte: een advocaat bel je pas als er ‘gedoe’ is. Dat is een verkeerd beeld. Je belt juist om ‘gedoe’ te voorkomen. Bijvoorbeeld wanneer je een nieuwe zakenpartner, leverancier of grote klant overweegt. Teken bij het kruisje kan altijd, maar het is beter om ons nog een check te laten doen. Ander voorbeeld: iemand (op staande voet) ontslaan lijkt in de praktijk zo gebeurd, maar vaak is het beter om vooraf eerst ruggespraak te houden met de advocaat om dure vergissingen te voorkomen.”

Wilt u ook kennismaken met het team van STIPT.? Neem dan contact op via www.stiptadvocaten.nl.