

# CORPORATE ADVOCATEN OP GYMPEN

DOOR / ERIK JAN BOLSIUS BEELD / MARTIJN GIJSBERTSEN

Puur op de kleding maakt een kantoor geen verschil, maar de gympies en spijkerbroeken zeggen wel iets over de ontspannen sfeer bij Rutgers & Posch.

**D**e vijf partners en zes medewerkers die in 2013 Rutgers & Posch opzetten, huurden optimistisch veel vierkante meters aan de zogenoemde Gouden Bocht, op de Amsterdamse Herengracht. De ambities kwamen uit, in een aantal jaar groeide de niche-ondernemingsrechtpraktijk door naar 35 advocaten, maar recent zag het tien collega's vertrekken, onder wie twee oprichters. Kwiek kondigde men een aangescherpte koers aan, maar gaat dat echt zo makkelijk? Naamgever Lennaert Posch (54) zegt van wel: 'Het schuurt even, maar ik zie het als de *seven-year itch*, dit gebeurt bij elk kantoor.' Hij kijkt optimistisch vooruit: 'Financieel gaat het goed en er komen snel jonge partners bij. Ik vond het eerder bedreigend dat we met een te oude partnergroep zaten.' Meer vrijheid voor de medewerkers, beter aansluiten bij jongere generaties, minder hiërarchie, waren uitgangspunten bij de start. Een andere,

frisse benadering van de advocatuur, zo noemen alle advocaten het verschil dat Rutgers & Posch maakt. Naamgever Posch: 'We zijn geen *lifestyle* kantoor voor moegestreden ex-Zuidassers die zitten uit te puffen. Inhoudelijk zijn we even ambitieus en we willen langlopende relaties met klanten opbouwen, tegen faire tarieven. Dat ze denken: mooi werk, daar betaal ik graag voor. We hebben geen formele urennorm, we hopen dat je leuk werk hebt en de cliënt goed bedient. Alle partners willen ook echt zelf zakendoen, in plaats van alleen het werk naar beneden duwen.' Aanvullend vertelt Dirk Jan Rutgers (55): 'Vanaf het begin staat de professional centraal. Als de advocaten lekker in hun vel zitten, leveren ze het beste werk voor cliënten.' Een van de jongere partners, Tijmen Noordoven (39) verwoordt het zo: 'Ik wil zelf aan het bed staan. We bedienen klanten met dezelfde kwaliteit als de Zuidas, met oog voor elkaar. Je moet jezelf niet al te serieus

nemen.' Ja, dat blijkt ook uit de informele manier waarop de advocaten gekleed gaan, beaamt hij: 'Ik kom vanaf dag een op gympies, al moest ik ook wel even slikken toen laatst een collega in korte broek binnenkwam.' Om te laten zien dat het kantoor het anders doet, verwijst Noordoven naar de strandlocatie die ze elke zomer huren en naar de boot die voor de deur klaarligt voor een rondje over de grachten. De in coronatijd ontstane gewoonte om overal en nergens te werken, houdt hij erin. 'Je komt naar kantoor om kennis te delen, elkaar te ontmoeten en samen te werken. Iedereen heeft de vrijheid om te bepalen waar ze hun werk doen, men is verantwoordelijk genoeg om kwaliteit te leveren en bereikbaar te zijn. Een kwestie van vertrouwen, dat iemand niet loopt te fluimen als hij niet op kantoor is.' Posch daarover: 'Ik denk dat we goed aanvoelen hoe een nieuwe generatie het werk wil beleven. Ik ga hier echt met plezier naartoe, het kantoor past me als een oude jas.'

## Rutgers en Posch

Wie: 25 advocaten.

Waar: Amsterdam, Herengracht.

Hoe: Corporate boetiek.

## KNOPEN DOORHAKKEN

Naamgevers Posch en Rutgers melden allebei dat er geen dominante bloedgroep was bij de start.

Lennaert Posch,  
Inge de Laat  
en Merel van  
der Kamp.



‘Ik denk dat we  
goed aanvoelen  
hoe een nieuwe  
generatie het  
werk wil beleven’

Posch: ‘We komen van Freshfields, Houthoff, DLA en Stibbe en vonden elkaar in het gevoel dat het anders kan en vooral ook leuk.’ De snelle groei heeft ook nadelen, weet hij. ‘Als nieuwkomer ben je vooral aan het aanvallen, daarna moet je ook gaan verdedigen. Er ontstaan commissies voor van alles en er zijn meer onderlinge vergaderingen.’ De aanval werd in het begin geleid door een *chief commercial officer* die de groei mede vormgaf. ‘Hij ging naar iedereen toe, vroeg of wij het goed deden. Als het druk wordt in je praktijk, vallen die dingen namelijk als eerste af,’ zegt Posch eerlijk. Inmiddels wordt het kantoor geleid door bestuurders Inge de Laat (44) en Matthijs van den Broek (49), samen met kantoordirecteur en oud-advocaat Merel van der Kamp (39). ‘Ik ken het kantoor goed, dat is een voordeel in deze functie. Voorheen werkte ik heel inhoudelijk, nu ben ik aan het managen. Ik heb geleerd dat je moet loslaten en delegeren.’ De Laat: ‘Je moet knopen doorhakken.’ Van der Kamp: ‘Er zijn altijd mensen die

het er niet mee eens zijn.’ De Laat, lachend: ‘Ik weet inmiddels dat je niet alles moet willen overleggen. Als je het vraagt, vinden advocaten er iets van.’ Van der Kamp en De Laat vertellen over de aangescherpte strategie van het kantoor: ‘We zijn ooit als corporate boetiek gestart en dat was door de snelle groei wat verwaterd. Onze corporate praktijk willen we weer laten groeien, arbeidsrecht en finance is stabiel en voor *litigation* gaan we meer focussen op *corporate* en *commercial*.’ Hoe ze dat organiseren? ‘Ervaren collega’s aantrekken, veel koffiedrinken met andere kantoren die werk aan ons doorverwijzen en via ons (internationale) netwerk.’ Een van die ervaren nieuwelingen is Gief de Gruijter (29), die er sinds april werkt. ‘Ik zocht een kleinere setting, zonder dat het niveau omlaagging. Dat is hier zeker zo. Je eigen kunde en vaardigheden worden gezien, ik heb direct zaken waar ik zelf verantwoordelijk voor ben.’ Nu hij net is overgestapt, bellen *recruiters* minder vaak, maar De Gruijter bevestigt dat

de arbeidsmarkt voor werkzoekende advocaten gunstig is. ‘Ik zat niet op de wipstoel, maar als je weg wilde, kon het.’ Inge de Laat, die in 2015 binnenkwam: ‘Ik zocht een kleiner kantoor, waarin je een idee direct kunt verwezenlijken. Zo was ik direct na mijn start betrokken bij Rutgers & Posch *at the beach* in Zandvoort.’ Dit jaar kwam het tijdelijke kantoor in een strandtent er niet vanwege de coronamaatregelen, maar De Laat blijft er enthousiast over. ‘Je ontmoet er cliënten in een andere sfeer, kunt er met je team heen, of zelf een dagje rustig werken.’ Collega Anouk Jagt (35) denkt dat Rutgers & Posch alleen al vanwege de vrijheid aantrekkelijk is voor nieuwe medewerkers. De specialist gezondheidsrecht kende het kantoor al. ‘Ze deden veel zaken in de zorg.’ Jagt roemt de interne samenwerking, maar ook die met andere kantoren. ‘Ik ken mijn collega’s. Wat zij sneller of beter kunnen, laat ik ze ook doen. Niemand zit op zijn eigen dossiers, alleen voor de omzet.’