

# The Founders 2.0 van Flinck advocaten

De “The Founders”-rubriek gaat op de schop. Traditioneel kwamen in deze rubriek de oprichters van gevestigde kantoren aan het woord. In de rubriek werd teruggeblikt op hoe het kantoor was ontstaan, hoe het allemaal begon, aan de hand van anekdotes en verhalen uit de oude doos.

Door Lorentz Bults en Lara Smeets

**D**e advocatuur is echter sterk aan veranderende marktomstandigheden onderhevig en advocatenkantoren zijn daarom bezig hun bedrijfsmodel te herzien. De markt vraagt steeds meer om de kosten van juridische dienstverlening te verlagen, waardoor kantoren anders ingericht moeten worden. Gevestigde advocatenkantoren ondervinden

daarbij steeds meer concurrentie van alternatieve aanbieders en nichekantoren.

Vandaar de rubriek “The Founders 2.0”. Hierin zullen oprichters van nieuwe of innovatieve kantoren aan het woord komen. Hoe gaan zij met de veranderende marktomstandigheden om? Welke kansen

zien zij? Richten zij de uitoefening van ons vak anders in? The Founders 2.0 richt de blik op de toekomst.

Voor deze eerste aflevering heeft de redactie gesproken met Mathieu Vreeswijk en Vincent Melens van Flinck Advocaten aan de Warmoesstraat. Hartje Amsterdam, een van de oudste straten van de stad.

## Studievrienden

Vreeswijk en Melens kennen elkaar van hun studententijd aan de Universiteit van Amsterdam. Naast studievrienden werden zij als student-assistent ook collega's van elkaar. Hun eerste gezamenlijke werkervaring, die gezien de huidige samenwerking blijkbaar goed is bevallen. Na de studie ging ieder zijn eigen weg: Vreeswijk naar een kleiner kantoor in Haarlem en later een groot kantoor aan de Zuidas; Melens begon zijn carrière bij een middelgroot kantoor in Amsterdam. Alle soorten en maten zijn met veel plezier onderzocht, maar het bloed kruipt waar het niet gaan kan. De twee vrienden, met karaktereigenschap ‘eigenwijs’ als gemene deler richten hun eigen kantoor op.

## Inspelen

Beiden zijn zich er van bewust dat er – ondanks of dankzij de crisis – steeds meer kantoren bijkomen en dat daarmee de concurrentie toeneemt. Het is wellicht een zware tijd om een nieuw kantoor te beginnen. Melens: “Wij werkten allebei bij mooie en goede kantoren. De keuze zelf iets te beginnen is absoluut niet ingegeven door de gedachte met onze voormalige kantoren te willen concurreren, maar door de ambitie als advocaat en als persoon vrij te kunnen zijn. We willen niet per se alles volledig anders doen, maar vinden wel dat de huidige marktomstandigheden erom vragen adequaat in te kunnen spelen op veranderingen. Daar past een klein en in onze ogen handzaam kantoor bij, wat



Mathieu Vreeswijk (l) en Vincent Melens (r).



Een oude foto van het pand aan de Warmoesstraat waarin Flin[c]k is gevestigd.

wordt bemand en geleid door een jongere generatie dan die het doorgaans voor het zeggen heeft binnen de gevestigde orde.” “Uit de media en uit marktonderzoeken blijkt steeds weer dat het traditionele business model van de advocatuur om zal gaan. Wij onderschrijven dat, maar vinden dat je niet uit het oog moet verliezen dat de essentie van het vak waarschijnlijk altijd hetzelfde zal blijven: rechtszoekenden belanden in geschillen en zijn daarom naar kwalitatief goede rechtsbijstand op zoek. Dat is de vraagkant van de markt. Aan de aanbodzijde poogt de advocatuur aan die vraag te voldoen. Wat dat betreft zullen geen aardverschuivingen plaatsvinden. Wij denken dat wel slagen gemaakt kunnen en moeten worden op het gebied van kosten. De markt, crisis en tijdgeest vereisen dat de advocatuur zich daaromtrent flexibel opstelt. Cliënten zijn steeds kritischer op de kosten die zij maken voor juridisch advies en willen daarom op voorhand een inschatting kunnen maken van wat een procedure ze zal gaan kosten. Een juiste verhouding tussen kosten en kwaliteit staat voorop”, zegt Vreeswijk, “Onze cliënten hebben we wat dat aan gaat steeds blij kunnen verrassen.”

### Innoverend

Als startende ondernemers weten Melens en Vreeswijk goed wat het starten van een bedrijf met zich meebrengt. Zij proberen op dat gebied innoverend te zijn en hebben zich bijvoorbeeld aangesloten bij het ondernemersnetwerk ‘young startup’. Vreeswijk: “Via dat netwerk helpen wij beginnende ondernemers in het zadel. Startende ondernemers hebben natuurlijk nog niet zo veel om stuk te slaan.

Wij delen daarom kosteloos know how en helpen bij het beoordelen van contracten tegen zeer scherpe tarieven. Zodoende bouwen wij in een vroeg stadium een relatie op met deze groep cliënten. Wij geloven in het delen van kennis, waarbij de communicatie wordt aangepast aan de normen van de nieuwe generatie.”

Alles overziend kan geconcludeerd worden dat Flinck Advocaten een kantoor is met een visie, rekening houdt met de (veranderende) markt en bovenal vooruit kijkt. Dit kantoor lijkt 2.0 bestendig, hoewel de vraag rijst in hoeverre de uitoefening van ons vak wordt veranderd of kan veranderen? Er zou gesteld kunnen worden dat er eerder sprake is van een flinke update, versie 1.6, maar dat neemt niet weg dat Flinck advocaten door de flexibele instelling goed van start is gegaan en met vertrouwen doorgaat.

Tenslotte over de keuze van de kantoorlocatie, de beroemde en ook beruchte Warmoesstraat, zijn Vreeswijk en Melens kort: “De gemeente wil deze buurt opschonen, waardoor wij als advocatenkantoor met open armen werden ontvangen. De energie past bij ons kantoor en bovendien komen wij graag in Bierbrouwerij De Prael.” Een oude bierbrouwerij die de tand des tijds heeft doorstaan en gelukkig ook plek biedt aan de 2.0-founders. ■

Advertentie

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

Slepende procedure vlot trekken?

Kort geding riskant?

Gedoe in uw maatschappij?

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