

SWART LEGAL: SNELLE, ACCURATE EN BETAALBARE JURIDISCHE HULP

Een klassiek advocatenkantoor zijn ze niet. En dat willen ze ook niet zijn. De advocaten van Swart Legal leggen zich meer toe op proactieve advisering: het coachen en begeleiden van ondernemers om juridische problemen te voorkomen en te beheersen.

Arbeidscontracten, ZZP-verhoudingen, aandeelhoudersrelaties, maatschappen, payrolling, detachering, outsourcing, contracting. Zo'n beetje alle juridische aspecten van alle vormen van samenwerkingen omvat het dienstenaanbod van Swart Legal, dat zich primair richt op afspraken met personeel en werkgevers begeleidt in hoe je dit goed in contracten en dossiers vastlegt.

Behalve proactieve advisering wordt er natuurlijk ook geprocedeerd, benadrukt oprichter en partner Marco Swart: "Denk aan zaken over

aansprakelijkheid en ontslag; die zorg nemen we de klant uit handen. Voorkomen is beter dan genezen, maar als het op een zaak aankomt, zorgen dat we zeer goed voorbereid zijn en knokken we om te winnen."

Online focus

Swart Legal heeft verschillende afspraaklocaties in het land – Amsterdam, Utrecht, Enschede en Roermond – maar opereert vanuit Eindhoven. Swart: "Eindhoven Brainport, stad van innovatie. Daar passen we prima, want ook wij zijn innoverend bezig. Allereerst op juridisch vlak, met onze op preventie gerichte aanpak, maar ook met onze sterke online focus. Klanten kunnen bij ons online bijvoorbeeld hun arbeidscontract laten controleren of laten ontbinden. Doordat zij hun stukken direct via onze website kunnen aanleveren, kunnen wij veel efficiënter werken en dus lagere tarieven in rekening brengen. Dat

werkt laagdrempelig en je bent snel in contact met elkaar."

In de zoektocht naar juridisch advies zoeken mensen volgens Swart steeds minder op generieke termen ('advocaat') en meer op specifieke thema's zoals omgaan met zieke werknemers, sparren bij onderhandelingen en het opstellen van contracten. "Men zoekt een oplossing voor het probleem. Iemand die gaten willen boren, is niet op zoek naar een boormachine, maar naar gaten, zegt marketinggoeroe Jos Burgers. De oplossing, dat is wat je dus moet bieden. Maar de meeste kantoren bieden zichzelf aan: een advocaat. Veel advocatenkantoren hebben dan ook moeite het hoofd boven water te houden. Wij spelen in op de concrete behoefte van de klant en zorgen ervoor dat hij snel, accuraat en betaalbaar wordt geholpen."

www.swart-legal.nl

“ALS HET OP EEN ZAAK
AANKOMT, ZORGEN WE DAT
WE ZEER GOED VOORBEREID
ZIJN EN KNOKKEN WE OM
TE WINNEN”

