



LEGAL DESIGN BEGINT EEN BEGRIP TE WORDEN IN DE NEDERLANDSE ADVOCATUUR. HOUTHOFF BURUMA HEEFT DEZE METHODIEK, WAARBIJ (AUDIO-) VISUELE MIDDELEN WORDEN INGEZET OM DE COMMUNICATIE MET STAKEHOLDERS EFFECTIEVER TE LATEN VERLOPEN, TOT EEN BELANGRIJKE PIJLER VAN HAAR SERVICEVERLENING GEMAAKT.

Het begrip komt oorspronkelijk uit Amerika, waar al langer *trial graphics* in de rechtszaal gebruikt worden. Met de juridisering van de maatschappij, waarbij een overvloed aan informatie inmiddels de standaard is geworden, is de toepassing van Legal Design ook in Nederland steeds relevanter geworden. De visuals, zoals tijdlijnen, diagrammen en infographics, kunnen voor een verhelderende en efficiënte aanvulling zorgen, met name in rechtsvormen waarbij lijvige en complexe processtukken meer regel dan uitzondering zijn, zoals het verzekerings- en ondernemingsrecht.

De visie van Houthoff Buruma op Legal Design is gebaseerd op het achterliggende, theoretische kader. Dit kan in de advocatuur als uniek worden gezien. Evenals de daaruit voortvloeiende werkwijze. Met een eigen Legal Design-adviseur (zie het interview met Sarah van Hecke op pagina 44) en een team van designers, heeft de Legal Design-afdeling een manier van werken gecreëerd waarbij de adviseur al vroeg in het proces betrokken wordt bij het ontwikkelen van de strategieën. Het is vervolgens de taak van de adviseur om in samenwerking met de grafisch vormgevers te komen tot een effectieve visualisatie van de zaak, ofwel van het onderdeel dat verheldering behoeft. Het resultaat: een juridisch correcte, beeldende weergave die beklijft – binnen én buiten de rechtszaal. ●

‘Legal Design maakt in veel opzichten het verschil’



TEKST Caroline Schut
FOTOGRAFIE Frank Ruiter

DE VISIE VAN DE ADVOCaat-PARTNER

JAN WILLEM DE GROOT (41) IS SINDS 2007 WERKZAAM BIJ HOUTHOFF BURUMA – DE LAATSTE VIER JAAR ALS ADVOCaat-PARTNER – EN GESPECIALISEERD IN CORPORATE LIGATION. IN ZIJN PRAKTIJK SPEELT LEGAL DESIGN EEN GROTE ROL. BIJ ZO’N ACHT VAN DE TIEN ZAKEN DIE HIJ BEHARTIGT, WORDT IN DE PROCESSTUKKEN GEBRUIKGEMAAKT VAN VISUALS, GRAFIEKEN OF DIAGRAMMEN. DE GROOT IS ER STELLIG VAN OVERTUIGD DAT HIERMEE ZOWEL VOOR DE CLIËNT ALS IN DE RECHTZAAL EEN WEZENLIJK VERSCHIL WORDT GEMAAKT.

“Veel van mijn zaken zijn geschillen tussen aandeelhouders, of tussen aandeelhouders en bestuur. Vaak ligt een transactie of overname aan het geschil ten grondslag. Dat is ingewikkelde materie. Het uittekenen daarvan helpt om de structuren helder en inzichtelijk te krijgen. Een nieuwe zaak begint vaak letterlijk met een schets op een A3. Al schrijvend, denkend en tekenend wordt de analyse beter. Soms lopen we gedurende deze fase van draften al tegen bepaalde onderdelen aan, zoals ingewikkelde boekhoudkundige of bedrijfsmatige structuren, die krachtig samengevat kunnen worden in een visual.”

“De samenwerking met kantoorgenoot en Legal Design-adviseur Sarah van Hecke en haar team loopt steeds meer gestroomlijnd. Voorheen schoof zij pas aan als wij dachten het probleem al te hebben uitgekristalliseerd; dan wisten we al waar de moeilijkheden zaten en op welke punten er mogelijkwijs tijdens een zitting voor de rechter onduidelijkheden konden ontstaan. Tegenwoordig schakelen we het Legal Design-team eerder in; we willen de eerste visualisaties al vormen bij de definiëring van de probleemstelling. De bijdrage van designers en

goede visuele denkers kan in dit stadium al zeer waardevol zijn. Er kan dan een vraag opkomen als ‘waarom focussen jullie in deze pleitnotitie zo op X terwijl je ook de nadruk op Y zou kunnen leggen?’”

“In de huidige tijdsgeest, met onze ambities als kantoor, hebben we met het Legal Design-team echt onderscheidend vermogen richting cliënt. Het is een sterk voorbeeld van onze meerwaarde. We laten met goede visualisaties zien dat wij precies weten wat de kern van de zaak is. Bovendien: aan de hand van een visual hebben wij een goed toetsmoment. Loopt het betoog synchroon met de visie van de cliënt? Want uiteindelijk zijn wij het niet die dit hebben bedacht; het is een visualisatie van het geschil van de cliënt. Dit is zijn verhaal.”

JAN WILLEM DE GROOT

*‘HET IS EEN VISUALISATIE
VAN HET GESCHIL VAN DE
CLIËNT. DIT IS ZIJN VERHAAL.’*

“De visual is geregeld geprint op een groot hardboard. Dat nemen we mee de rechtszaal in en plaatsen we ergens goed zichtbaar voor iedereen. Vervolgens beginnen wij ons pleidooi. Elke keer dat ik iets wil benadrukken, kan ik verwijzen naar de visual. Op die manier beklijven zaken. De visual heeft daarmee een dubbele waarde.

Enerzijds een inhoudelijke: het maakt de probleemstelling voor iedereen helder en begrijpelijk. Anderzijds een retorische: het accentueert precies de punten die je als advocaat wil benadrukken.” ●



TEKST Caroline Schut
FOTOGRAFIE Alice Wielinga GRAPHIC Margaret Hagan

DE LEGAL DESIGN-ADVISEUR

'EEN GOEDE VISUAL ZORGT VOOR EEN 'O ZIT DAT ZO'- MOMENT'

HAAR FUNCTIE ONTSTOND 'ORGANISCH' EN HEEFT FEITELIJK PAS SINDE KORT EEN OFFICIËLE TITEL. MAAR AL BIJNA TWEE JAAR IS SARAH VAN HECKE BINNEN HOUTHOFF BURUMA DEGENE DIE ALLE LEGAL DESIGN-VRAAGSTUKKEN IN KAART BRENGT EN SAMEN MET HET DESIGNERSTEAM TOT EEN OPLOSSING BRENGT. EEN UNIEKE ROL BINNEN DE ADVOCATUUR.

Met een achtergrond in de strategische marketing-research lag het niet direct voor de hand dat Sarah van Hecke twee jaar geleden bij Houthoff Buruma aangesteld werd om een presentatie-afdeling op te gaan zetten. Toch is deze functie iets wat heel erg bij de marketeer past. "Ik

ben altijd al gefascineerd geweest door de werking van het menselijk brein. Hoe informatie binnenkomt, vertaald wordt en wat er vervolgens mee gebeurt. Ik heb me tijdens mijn studies vooral gefocust op de vakgebieden die zich daarmee bezighouden." Direct na haar indiensttreding is Van Hecke veel gaan praten met de *fee-earners* om de behoeftes aan visuele hulpmiddelen te inventariseren. Al snel werd het haar duidelijk dat er een specifieke behoefte geformuleerd kon worden. "We moesten design en *behavioural psychology* gaan

combineren met de nieuwste technologische mogelijkheden. Zo is er een nieuwe manier van communiceren ontstaan die zowel binnen als buiten de muren van de rechtbank kan worden ingezet."

TAALBARRIÈRES

Legal Design kan volgens Van Hecke helpen bij de visualisatie van ingewikkelde structuren en scenario's, maar ook een positieve bijdrage leveren aan zaken waarin contracten een belangrijke rol spelen. "Bij Legal Design treedt er geen expertise-reversal effect op; het maakt niet uit of je juridisch onderlegd bent of niet. Daarnaast heeft Legal Design in de basis geen taalbarrières. Ik gebruik vaak het voorbeeld van het ellenlange proces dat ooit gevoerd is over een vertaald contract. In het Engelse origineel stond een paragraaf over de opzegging ervan en in de Franse vertaling stond, notabene door de plaats van een komma, nét iets anders. Daar is twaalf jaar over

geprocedeerd. Over een komma! Dat was nooit gebeurd als men gebruik had gemaakt van een goed contract-design."

NIEUWE ASSOCIATIE

Bij Legal Design gaat het volgens Van Hecke nooit over mooi, maar altijd over effectief. Wel is het van belang om de juiste stijl te vinden in de visual. Die moet recht doen aan de complexiteit van het juridische vraagstuk. Voor-

op staat dat het design functioneel moet zijn en feitelijk 100 procent correct. "Over alles wat ik doe is dan ook nagedacht. Over elk lijntje, elke punt, elke kleur. Voor mij is de vraag 'wat doet deze boodschap met de ontvanger?' altijd het uitgangspunt. Een goed design moet iets oproepen, iets bewerkstelligen. De ontvanger van de boodschap moet een 'o, zit dat zo'-moment krijgen, of een nieuwe associatie zien. Pas als dat gebeurt, is het design van toegevoegde waarde." ●

DE LEGAL DESIGN-PIONIER

EEN GEDREVEN VOORTREKKER VAN HET VAKGEBIED LEGAL DESIGN IS DE AMERIKAANSE MARGARET HAGAN (36). AL TIJDENS HAAR RECHTENSTUDIE, DIE ZIJ COMBINEERDE MET VAKCOLLEGES AAN HET INSTITUTE OF DESIGN, ZAG HAGAN DE VERBANDEN TUSSEN BEIDE VAKGEBIEDEN. VIA EEN FELLOWSHIP LEIDDE DIT TOT DE ONTWIKKELING VAN EEN GEHEEL NIEUWE STUDIERICHTING AAN STANFORD LAW SCHOOL: HET LEGAL DESIGN LAB, WAARVAN HAGAN MOMENTEEL DIRECTEUR IS. ONLANGS KWAM DE SPECIALISTE NAAR AMSTERDAM OM EEN WORKSHOP TE GEVEN AAN HOUTHOFF BURUMA-CLIËNTEN.

HOE ZORGT LEGAL DESIGN VOOR EEN ANDERE WERKWIJZE TUSSEN JURIST EN CLIËNT?

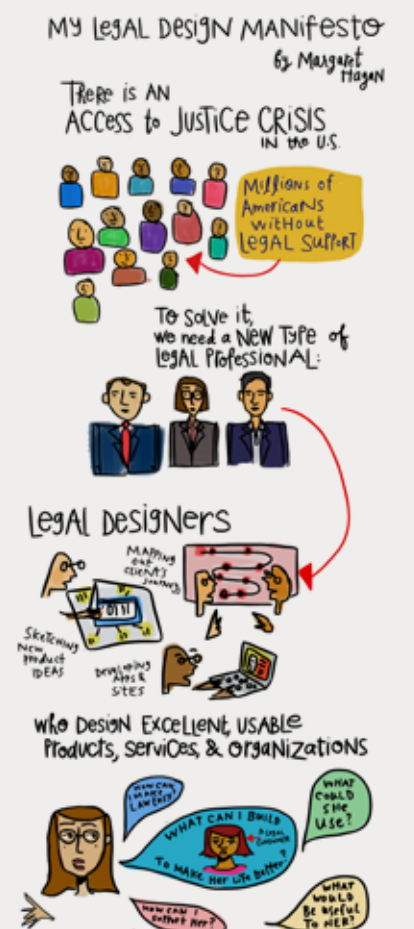
"Idealiter zorgt Legal Design ervoor dat juristen en cliënt nauwer met elkaar gaan samenwerken. Het betekent minder schrijfwerk en meer verhalen vertellen, schetsen en visualiseren. Het vereist een intensieve interactie tussen de jurist en de cliënt om kernachtig, maar mét precisie het probleem dat moet worden opgelost boven tafel te krijgen. Meer fysieke contactmomenten, controlemomenten en werksessies dus – maar minder e-mails, memo's en zware teksten."

GELDEN ER IN LEGAL DESIGN VERSCHILLENDE BENADERINGEN VOOR VERSCHILLENDE SOORTEN CLIËNTEN?

"Zeker. Ik geloof niet in één universeel wondermiddel. Je moet als jurist altijd zorgen dat het kanaal van de communicatie en de wijze van interactie past bij de doelgroep, of dit nu een groot bedrijf is of een individuele consument. Voor ieder soort juridisch eindgebruiker geldt evenwel: niemand leest graag zware, lange lappen tekst. Ongeacht de doelgroep moeten we de nadruk leggen op een sterk gebruik van visuele compositieprincipes – of zelfs pictogrammen, iconen en foto's – en overzichtelijk gepresenteerde tekst in concrete, heldere taal."

WAT HEEFT U DE HOUTHOFF BURUMA CLIËNTEN TIJDENS UW WORKSHOP LATEN DOEN?

"Ze hebben eerst een tour door het Legal Design-landschap gekregen en zijn daarna overgegaan tot een interactieve sessie. We hebben ons over concrete casussen gebogen, zaken die voor de deelnemers relevant en herkenbaar waren. Naast het veranderen van hun mindset is het ook altijd een van mijn doelstellingen om mensen meer vertrouwen te geven in hun eigen visuele en creatieve vermogens. Volgens mij is dit tijdens de workshop bij Houthoff Buruma heel aardig gelukt; er werden aan het eind van de workshop al een aantal praktische en heldere designs gepresenteerd. Een selecte groep cliënten heeft hiermee kunnen ervaren hoe Legal Design een waardevolle bijdrage kan leveren aan zowel dagelijkse werkzaamheden als aan de samenwerking met Houthoff Buruma."





JACQUELINE FRIMA

1967

BIJ HOUTHOFF BURUMA
van 2000 tot 2004

TEGENWOORDIG
Senior rechter en voorzitter
van Team Insolventie bij
Rechtbank Rotterdam

PRIVÉ
samenwonend in
Rotterdam

ADAGIUM
'Behandel anderen zoals je
zelf behandeld wilt worden'

WAAROM HEEFT U NA DE ADVOCATUUR GEKOZEN VOOR DE RECHTSpraak?

"Hoewel ik het enorm naar mijn zin had in de advocatuur, miste ik na tien jaar soms het inhoudelijke evenwicht dat ik in mijn werk als rechter wel heb gevonden. Ik behandel zaken tussen grote multinationals, maar ook persoonlijke schuldsaneringszaken: mensen die diep in de financiële ellende zitten, hier huilend binnenkomen en toch opgelucht weer weggaan. Die menselijke kant van het recht zie je minder in de topadvocatuur. Tijdens mijn Houthoff-jaren, werkend met Eddie Meijer, ben ik veel betrokken geweest bij overnames en faillissementen. Er zat een jaar tussen mijn aangekondigde vertrek en het moment dat ik werkelijk overstapte

naar de rechtbank. Het was ergens raar om te weten dat ik weg zou gaan en ondertussen gewoon door te werken. Maar achteraf gezien is mijn laatste jaar bij Houthoff mijn drukste en meest leerzame jaar geweest."

WELK SOORT RECHTSZAKEN LIGGEN U HET BESTE?

"Ik hou van de zware juridische kluisen. Zaken waarbij snel moet worden geschakeld en veel contact en overleg nodig is met verschillende partijen. En waarbij je ondertussen juridisch je hoofd moet breken. Daar ben ik goed in. Dat vond ik in de advocatuur al het leukst om te doen en dat is nog steeds mijn ding. Als rechter kan ik er dan ook nog een klap op geven."

ZIET U BIJ DERGELIJKE ZAKEN WELEENS LEGAL DESIGN VOORBIJKOMEN?

"Ik heb soms zaken met zeer ingewikkelde vennootschapsstructuren en als daar dan ook nog paulia-neus handelen bij komt kijken, dan is een visuele ondersteuning heel prettig en maken wij daar graag gebruik van. Maar het moet altijd ondersteunend zijn; ik ben als rechter gewend om ingewikkelde juridische stukken te lezen en te bevatten. Ik kan me in dat licht ook voorstellen dat het nut van Legal Design voor cliënten uiteindelijk groter kan zijn dan voor rechters. Een tijdlang heb ik mijn cursus 'Tien Tips van de Rechter' gegeven aan advocaten. Eén van die tips was: 'Ga het tekenen!' Ingewikkelde zaken visualiseren helpt." ●

DE VISIE VAN DE CLIËNT

IN EEN RECENTE RECHTSZAAK VOOR NATIONALE-NEDERLANDEN, MAAKTE HOUTHOFF BURUMA-ADVOCAAT BERRY VAN WIJK SUCCESVOL GEBRUIK VAN LEGAL DESIGN TER VISUELE ONDERSTEUNING VAN EEN PLEIDOOI. KRISTEL VERSCHOOR, MANAGER VAN NN ADVOCATEN, WERKTE IN DE VOORBEREIDING VAN DEZE CASE NAUW MET VAN WIJK SAMEN. HOE PAKTEN DE JURISTEN DIT AAN? WELKE MIDDELEN GEBRUIKTEN ZE? EN VOORAL: HOE BEVEL DAT?

Kristel Verschoor is als verantwoordelijk manager van NN Advocaten, het in-house advocatenkantoor van Nationale-Nederlanden – en inmiddels ook als ervaringsdeskundige – erg enthousiast over de inzet van visuele middelen in een juridisch pleidooi: "Als advocaat ben je tijdens een pleidooi vooral geneigd om de belangrijkste argumenten te herhalen en zo veel mogelijk te weerspreken van wat de tegenpartij heeft gezegd. Dan wordt het al snel een juridisch-technische aangelegenheid. Terwijl overtuigen een vak apart is. Legal Design helpt daarbij: dan hoef je het niet allemaal zelf te zeggen – je kunt de beelden laten spreken."

Nationale-Nederlanden en Houthoff Buruma pasten Legal Design toe in een beroepszaak bij het Kifid, het Klachteninstituut Financiële Dienstverlening. In een zaak over een beleggingsverzekering werd de mogelijkheid geboden een uur te pleiten. Die tijd werd benut door een gezamenlijk pleidooi van Van Wijk, haar Houthoff Buruma-collega Laura Parret en Wouter Kalkman van Nationale-Nederlanden. Zij werden daarbij ondersteund door diverse visuals van Legal Design-adviseur Sarah van Hecke. Tijdens het pleidooi werd bijvoorbeeld visueel ingezoomd op citaten uit de wet, waarna in het citaat iets werd uitgelicht. Accenten werden gelegd met cirkels en pijlen. Daarnaast verschenen in illustraties figuurtjes met tekstballonnen om de context te schetsen, zijn er illustraties gemaakt om complexe economische principes en product technische-aspecten duidelijk te maken, en kwamen aandelenkoersen grafisch in beeld. >



Berry van Wijk (l) en Kristel Verschoor

'OVERTUIGEN IS EEN VAK APART. LEGAL DESIGN HELPT DAARBIJ, JE KUNT DE BEELDEN LATEN SPREKEN.'

MEER GEVOEL

"Als je iets ziet oplichten uit een bron-document, zoals de *Staatscourant*, dan heb je er meer gevoel bij dan wanneer je een citaat hoort voorlezen," zegt Verschoor. "Voor mij was het inzetten van Legal Design dan ook een *eyeopener*. Ik dacht bij het uittesten van het pleidooi al: dit kan ons helpen. Zo'n zitting is altijd een langdurige aangelegenheid en hiermee kun je de aandacht er beter bij houden. Zelfs kantoorgenoten die de materie niet kenden, reageerden enthousiast. Als je iets ziet gebeuren, let je beter op." "Je filtert met visuele middelen bovendien de emotie uit het verhaal," vult Van Wijk aan. "In het geval van deze zaak bijvoorbeeld de teleurstelling als gevolg van een tegenvallende beurs. En je zet er als het ware rationele informatie voor terug. Tegelijk kun je overzichtelijk duidelijk maken waar je zit in het betoog. Je laat de context zien. Overigens viel het ons op dat vooral jongere mensen baat lijken te hebben bij een visuele presentatie; oudere rechters lezen eerder mee met het pleidooi."

TÓCH WEER OVERTUIGEN

Aan de stukken en pleitnotities is voorafgaand aan de zitting intensief en uitvoerig gewerkt, vertelt Verschoor. "Met het uiteindelijke pleidooi wil je bereiken dat ze al die stukken gaan lezen op de manier die jij voor ogen hebt. Visuele ondersteuning gebruik je daarbij om de kernpunten weer te geven. Je wilt de rechter vertellen: wat moet u echt weten van deze zaak? Ook in deze zaak hadden we het verhaal al vaak verteld, meestal op schrift

– iedereen kende het al, ook onze standpunten. Hoe overtuig je ze dan op een manier die nog niet op papier staat?" Van Wijk: "Het is bekend dat de hersens door beelden eerder nieuwe verbanden gaan leggen, dat mensen minder in hun eigen verhaal blijven zitten. Zoals ook kunst iets met het brein kan doen. En je wilt soms dat mensen van spoor wisselen." Verschoor haakt aan: "In een eerdere fase in deze zaak bleek dat het Kifid op zo'n ander spoor zat dan wij, dat het de moeite waard was iets anders te proberen. Om die wissel omgezet te krijgen." Aanvankelijk leidde het idee om Legal Design in te zetten tot de nodige discussie. Niet onbegrijpelijk, want het voorstel voor visuele ondersteuning kwam in dit geval pas toen er al twee maanden aan het pleidooi was gewerkt," vertelt Van Wijk. "Het was al bijna helemaal af, er hadden al heel veel mensen meegekeken – en dan moest er aan het eind ook nog een nieuw soort presentatie bij? Dan hoor je mensen bijna denken: moeten we nu echt gaan experimenteren? Maar al snel was iedereen overtuigd."

EERSTE WINST BINNEN

Of Nationale-Nederlanden de zaak zal winnen, was bij het sluiten van dit magazine nog niet duidelijk. Maar de eerste winst is sowieso binnen. Verschoor: "Iedereen zegt nu al: beter hadden we het niet kunnen doen. Op alle mogelijke manieren hebben we geprobeerd het kwartje te laten vallen; als we verliezen heeft het niet gelegen aan de manier waarop we de zaak hebben aangepakt." Verschoor sluit niet uit dat NN in de toekomst vaker gebruik zal maken van Legal Design: "Je moet het bij elke zaak opnieuw beoordelen, maar ik zal het zeker overwegen. Je moet mensen ook niet overdonderen, dat ze denken: poeh poeh, wat trekken die allemaal uit de kast? Hebben ze dat allemaal nodig? Je moet voorzichtig zijn, zeker als de wederpartij een consument is die niet door een advocaat wordt bijgestaan. Maar in grote schadezaken zou je bijvoorbeeld voorvallen goed visueel kunnen maken. Daar komen vaak deskundigen bij die technische dingen uit moeten leggen. Dan kan het nuttig zijn om hiermee de toehoorders even aan de hand mee te nemen." ●

BERRY VAN WIJK

Berry van Wijk (46) is advocaat-partner bij Houthoff Buruma, gespecialiseerd in het verzekeringsrecht en het financiële toezichtsrecht. Zij ondersteunt haar cliënten onder meer bij de ontwikkeling en distributie van producten alsmede bij eventuele discussies daarover met afnemers en de toezichthouders DNB en AFM.

KRISTEL VERSCHOOR

Kristel Verschoor (38) is managing advocaat bij NN-Advocaten, het in-house advocatenkantoor van Nationale-Nederlanden, en gespecialiseerd in de juridische problematiek van beleggingsverzekeringen. Tussen 2004 en 2011 was zij advocaat bij Houthoff Buruma.

BARBARA BROKKAAR

1970

BIJ HOUTHOFF BURUMA
van 2003 tot 2008

TEGENWOORDIG
Rechter bij Rechtbank
Amsterdam, afdeling
Privaatrecht

PRIVÉ
woont met haar drie
kinderen in Amstelveen

ADAGIUM
'Probeer altijd snel tot de
kern te komen'

VAN ADVOCATUUR NAAR RECHTSpraak, MET WELKE OVERWEGINGEN?

"Na een jaar of tien in de advocatuur wilde ik meer op zoek naar de laag die boven een geschil ligt: de beschouwing, de afweging. In de advocatuur ben je vooral bezig voor je cliënt, werk je met een meer eenzijdige blik. Tijdens mijn studie rechten wist ik eigenlijk al dat ik uiteindelijk deze kant op wilde; dit past beter bij mij. Ik weet snel het kaf van het koren te scheiden en de crux van een zaak op tafel te krijgen. In mijn werk als rechter heb ik er heel veel baat bij dat ik lang in de advocatuur heb gezeten. Het heeft me kritisch gemaakt." ●

WELK SOORT RECHTSZAKEN PAssEN HET BEST BIJ U?

"Een juridisch geschil met een emotioneel randje, dat vind ik een prettige mix. Conflicten binnen het burendrecht, bijvoorbeeld over het recht van overpad, kunnen voor betrokkenen behoorlijk omgevingsverzuend werken. Ik vraag bij dergelijke zaken weleens of mensen er prijs op stellen als ik een mediërende rol aanneem en kijk of er in onderling overleg tot een oplossing gekomen kan worden." ●

HOE KIJKT U AAN TEGEN HET GEBRUIK VAN LEGAL DESIGN?

"Ik ben een groot voorstander van doelgericht en helder werken. Dus als een grafiek of tijdlijn bijdraagt aan het begrijpelijk maken van informatie voor alle partijen, vind ik dat een goede ontwikkeling. Zaken worden tegenwoordig wel vaker toegelicht met visuele middelen, dat behoort tot de mogelijkheden. Informatie kun je soms beter tot je nemen via beeld dan via tekst. Dat geldt voor een ingewikkelde vennootschapsstructuur, maar net zo goed bij een zaak over een erf-grensafscheiding, waarbij je de ligging van percelen ten opzichte van elkaar goed in beeld krijgt." ●