

Wat maakt een IT-dienstverlener een goede partner?

Als gevolg van Corona werken we in het notariaat en in de advocatuur nu massaal thuis. De verdigitalisering van het werk heeft hierdoor een enorme boost gekregen. Zoom is inmiddels een algemeen bekend werkwoord geworden.

Ook bij NEXTlegal werken we nog steeds grotendeels vanuit huis en Zoomen we wat af. Onze collega's Boi en Jorge van de afdeling advies hebben zich de afgelopen twee maanden onder ander gestort op een onderzoek onder advocaten- en notariskantoren. Zij zijn in gesprek gegaan om er achter te komen wat u als jurist belangrijk vindt aan een goede IT-dienstverlener.

Boi ging hier vervolgens over in gesprek met NEXXIE. Kent u NEXXIE nog niet? NEXXIE kunt u ontmoeten op <https://www.nextlegal.nl/nexxie/>.



Goedemorgen Boi. Ik begreep dat jij samen met Jorge een onderzoek hebt gedaan. Kun je daar iets meer over vertellen?

Goedemorgen NEXXIE. Dat klopt. Jorge en ik zijn in gesprek gegaan met advocaten en notarissen om van hen te horen wat zij belangrijk vinden aan een goede IT-dienstverlener.



Interessant! Zou je een paar belangrijke conclusies uit jullie onderzoek willen delen?

Jazeker! Een van de meest genoemde speerpunten is innovatie en de doorontwikkeling van het product. Door Corona is er een grote digitaliseringsslag gemaakt en notarissen en advocaten verwachten van hun IT-leverancier dat ze hier een proactieve rol in spelen.



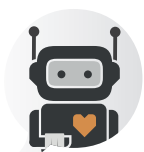
Klinkt logisch inderdaad. Zonder visie op de toekomst en doorontwikkeling van het product is de levensduur van elk product en elke organisatie eindig. Een goede reden waarom NEXTlegal mij heeft bedacht ;)

Inderdaad. Het spreekwoord stilstand is achteruitgang is hier echt van toepassing. Tweede punt wat vaak genoemd werd ligt een beetje in het verlengde, namelijk dat kantoren zicht willen hebben in hun eigen (financiële) functioneren: managementinformatie. Waar gaat het (financieel) goed, waar kan het beter. Zodat ze hun kantoor gezond en toekomstbestendig kunnen houden.



Managementinformatie is bij veel leveranciers denk ik nog een ondergeschoven kindje. Dit terwijl er een schat aan data beschikbaar is om te analyseren. Bij NEXTlegal bieden we met onze NEXTcontroller hiervoor de oplossing. Deze combineert data uit NEXTmatters/NEXTassist en combineert deze met andere databronnen zoals de financiële data uit AFAS.

Het laatste en misschien wel meest genoemde punt is de samenwerking tussen leverancier en klant. Kantoren willen een leverancier die meedenkt, die kennis van zaken heeft en die open en eerlijk communiceert. "Ik wil niet zelf een telefoontje hoeven te plegen of iets mogelijk is wat voor mij interessant is. Deze moet mijn leverancier plegen, omdat hij precies weet wat voor mijn kantoor belangrijk is." Deze teksten hoorde ik regelmatig als ik in gesprek was.



Belangrijk punt inderdaad. Als leverancier moet je een goed product hebben – anders red je het niet – maar de relatie en samenwerking tussen leverancier en klant is in mijn ogen het allerbelangrijkste. Zeg wat je doet en doe wat je zegt. Dat is niet altijd gemakkelijk en kan altijd beter maar zou voor iedere leverancier het belangrijkste speerpunt moeten zijn. Voor NEXTlegal in ieder geval wel. We willen niet voor niets het digitale Hart van elk kantoor zijn. Dank je wel Boi voor je toelichting!

Graag gedaan! Als kantoren hier met mij over willen verder praten dan kan dat altijd, graag zelfs: 088 20 34 320 of boithomasse@NEXTlegal.nl



Wat maakt een IT-dienstverlener een goede partner: de top 5

Dit zijn de door advocaten en notarissen meest genoemde eigenschappen van een goede IT-dienstverlener.

1

Innovatie en doorontwikkeling product

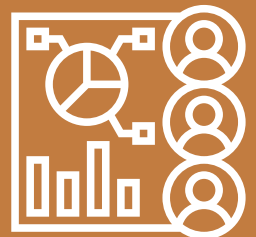
- Digitale ondertekening
- Videobellen
- Digitaal werken



2

Inzicht in (financieel) functioneren onderneming

- Heldere en overzichtelijke managementinformatie
- Financiële integratie met administratiepakket
- Proactieve houding bij veranderingen zoals negatieve rente



3

Reputatie:

- Aanbevelingen
- Lange termijn insteek
- Goed track record
- Betrouwbaarheid



4

Samenwerking:

- Proactief meedenken
- Snelheid oplossen problemen
- Open en eerlijk communiceren
- Kennis van zaken



5

Kosten – Inzicht in prijs / kwaliteitverhouding

- Kostentransparantie
- Wat levert de oplossing aan tijdswinst op
- Betaalbaar

