

DE OPMARS VAN HET *vrouwenkantoor*

Na een korte carrière van zes, zeven jaar verruilt een aanzienlijk aantal vrouwelijke advocaten de toga voor een baan als bedrijfsjurist, of vertrekt richting rechterlijke macht. Daarnaast lijkt er echter nog een trend te ontstaan: vrouwen beginnen steeds vaker met elkaar een nieuw kantoor. Daar pakken ze het op een andere manier aan dan in de meeste door mannen geleide kantoren het geval is.

door **Annemarie van Groezen**
foto's **Geert Snoeijer**

Ruim anderhalf jaar geleden besloot mr. Linda Demmer (36) voor zichzelf te beginnen. Ze was toen zeven jaar werkzaam in de advocatuur, had op twee verschillende kantoren gewerkt, en liep telkens tegen hetzelfde aan: alles draaide om geld. “Ik had bewust voor dat tweede kantoor gekozen omdat het klein was. Ik heb er een tijdlang met veel plezier gewerkt, maar toen we gingen groeien, is dat naar mijn mening niet goed gelopen. Groei is op zich oké, maar ik was het niet eens met het beleid om elke zaak binnen te halen en zo gauw het te veel wordt gewoon maar weer een nieuw iemand aan te nemen. Ik vind het belangrijk dat mijn werk leuk blijft en dat ik een goed contact heb met mijn baas en mijn collega's. En dat aspect wordt minder als het vooral om de omzet draait. Je maakt dan lange werkweken waar weinig tegenover staat.”

Demmer vroeg haar kantoorgenoot mr. Ingrid Kemp (40) of ze belangstelling had om ook voor zichzelf te beginnen. Zij had er wel oren naar. Kemp: “Ik dacht hetzelfde als Linda

over de heersende cultuur op veel kantoren. *Targets* zijn vrij normaal in de advocatuur, maar de gewoonte om hoe dan ook tot acht uur te blijven zitten en tegen mensen die om zes uur weggaan te zeggen: ‘O, werk je vandaag maar een halve dag?’, begrijp ik niet. Het zijn toch vooral mannen die daar erg op lijken te kicken.”

Geen leaseauto

Keiharde bewijzen dat de masculiene bedrijfscultuur in de advocatuur vrouwen tegenstaat of belemmert, zijn er niet. Maar in haar coachingspraktijk ziet mr. Runa Honig, directeur van Honig Coaching BV en zelf partner geweest op een advocatenkantoor, er genoeg die daarop zijn vastgelopen en zich ernstig afvragen of ze wel advocaat willen blijven. Honig: “Jonge vrouwelijke advocaten beginnen vaak ambitieus, tot na een jaar of vier de politieke arena in zicht komt. Dan gaat het ineens niet meer alleen om de inhoud, maar ook om jezelf verkopen, netwerken, de juiste praktijk hebben, de beste zijn. Onderdelen van het werk die vrouwen,



Linda Demmer (links) en Ingrid Kemp (Demmer & Kemp Advocaten): "Mannen zouden meteen een secretaresse en een leaseauto hebben geregeld. Wij hebben bewust geïnvesteerd in een degelijke telefooncentrale en een computersysteem."

uitzonderingen daargelaten, minder leuk vinden of waar ze minder bedreven in zijn. Vrouwen krijgen vaak te horen dat ze ondanks het harde werken onzichtbaar zijn op kantoor – ze hebben zich ook vooral in hun kamer opgesloten, terwijl hun mannelijke collega's het op de gang over hun successen en sportuitjes met elkaar hebben – en gaan zich vanaf dat moment aanpassen aan die mannelijke norm. Ze leveren daarmee zoveel van zichzelf in dat ze het plezier in hun werk verliezen. Uiteindelijk breekt het hen op en kiezen ze voor zichzelf. Sommigen gaan weg uit de advocatuur, anderen beginnen voor zichzelf. Ik zie steeds vaker vrouwen die met elkaar een kantoor oprichten. Daar kunnen ze hun ambities op een andere manier verwezenlijken. Want uiteindelijk willen ze het gewoon leuk hebben op hun werk."

Demmer en Kemp doen het naar eigen zeggen inderdaad anders op hun kantoor in Nieuwegein, in een bedrijfspand dat ze ironisch genoeg delen met twee mannelijke advocaten. "Ik zeg wel eens voor de grap dat we hier de *battle of the sexes* voeren", lacht Kemp. Ze zijn nu ruim anderhalf jaar

bezig, maar hebben nog steeds geen ondersteunend personeel aangenomen. Kemp: "Mannen zouden meteen een secretaresse en een leaseauto hebben geregeld. Wij hebben bewust geïnvesteerd in een degelijke telefooncentrale en een computersysteem. Het plaatje is voor ons niet belangrijk. Als we er maar goed bij zitten wat huisvesting betreft en goed bereikbaar zijn voor onze cliënten. Daar hebben we van tevoren echt over nagedacht."

Het geeft hen de ruimte om het werk te doen op de manier die ze zelf willen. Daarmee zijn ze overigens nog steeds meer dan fulltime in de weer. Demmer: "Maar het is wel van jezelf. Je kunt je eigen tijd indelen, zelf bepalen of je thuis werkt en tussendoor makkelijker privé-zaken afhandelen. Want er is meer in het leven dan werk."

Ziek kind

De flexibiliteit van het eigen baas zijn is ook wat mr. Dies Siegers (39) en mr. Pauline Burger (40) uit Utrecht ertoe bewoog om begin dit jaar samen een kantoor op te richten. ▶

Mars en Venus in de rechtszaal

In het dagelijks leven mag dan het beeld bestaan dat vrouwen oeverloos kunnen kletsen en mannen snel *to the point* komen, in de rechtszaal zijn de rollen omgedraaid. De Tilburgse rechten- en communicatiestudente Olga Missioura analyseerde de pleidooien van vrouwelijke en mannelijke strafrechtadvocaten (onder wie Gerard Spong en Annelies Röttgering) en concludeerde dat vrouwen directer zijn en kortere zinnen gebruiken. Vrouwen komen in hun pleidooi eerder met hun verzoek aan de rechter dan mannen; ze verzoeken eens per 700 woorden, mannen eens per 2500 woorden. Vrouwen gebruiken daarbij ook opvallend minder stijlmiddelen, zoals tegenstellingen, sarcasme of versterkingen als 'erg veel', 'geen enkele' of 'zeker niet'.

Welke manier van pleiten het effectiefst is, heeft Missioura niet onderzocht.

Haar scriptie is in boekvorm verschenen onder de titel *Pleiten vrouwelijke advocaten anders dan mannelijke advocaten (Genderverschillen in pleidooien)*.

(bron: Univers)

Burger: "Om kwart over drie de kinderen ophalen kan gewoon. Dan gaat een half uur later thuis de computer natuurlijk wel weer aan, want een eigen kantoor is ook geen negen-tot-vijf-klus."

Ze zijn "per toeval" een vrouwenkantoor. Ze kennen elkaar sinds ze als aio op de universiteit werkten en besloten beiden in 1999 de ivoren toren van de wetenschap te verwerpen voor de advocatuur. Siegers omdat ze dat beroep eigenlijk tijdens haar studie al voor ogen had, Burger zag het als de snelste manier om "in de grond te komen – alles bij elkaar zat ik namelijk al veel te lang op die universiteit, ik was de binding met de samenleving verloren".

Burger vertrok richting sociale advocatuur, Siegers koos voor het commerciële Ekelmans Den Hollander, dat in 2001 fuseerde met het Britse Lovells. Hun nichekantoor op het gebied van het arbeidsrecht was een logische stap in hun loopbanen, niet een bedachte manier om te ontsnappen aan een mannelijke bedrijfs-cultuur. Burger: "In de sociale advocatuur viel dat sowieso mee. Het waren wel de mannen die er het hardst werkten, die leken ook meer bevlogen, maar de combi van werk en zorg was in elk geval geaccepteerd. Ik had op dat moment drie kleine kinderen, en mocht vanaf mijn tweede stagejaar 36 uur werken."

Op de grote commerciële kantoren is dat wel anders. "Veel kantoren blinken uit in politieke correctheid", zegt Rüna Honig. "In de praktijk zie ik vaak dat de reacties veranderen als er een kind komt. Dan voelen vrouwen zich tegen-gewerkt. Mannen met een pappadag doen er minder bezwaard over. Die nemen gewoon die dag en zeggen: 'Over drie jaar ga ik wel weer fulltime werken.'" Dat heeft veel te maken met verantwoordelijkheidsgevoel, denkt Siegers. "En misschien ondervinden meer vrouwen dan mannen daar last van omdat zij uiteindelijk de meeste tijd aan de

kinderen besteden." Siegers zelf heeft die omslag duidelijk gemerkt. "Voordat ik een kind had, bleef ik langer hangen, dronk ik een borrel mee, deed meer gezellige dingen met kantoorgenoten. Dat wordt ook van je verwacht; wat je met en voor je kantoor doet, telt allemaal mee in je beoordeling. Maar toen ik een kind had gekregen, ging ik harder werken, zodat ik hetzelfde werk verzet had als ik om half zes naar huis ging."

Een half jaar na haar zwangerschapsverlof stapte Siegers over van Lovells naar Boekel De Nerée. "Mijn collega's van de sectie arbeidsrecht bij Lovells waren zojuist een nichekantoor begonnen. Ik was niet gevraagd, omdat ik net terug was van verlof en parttime wilde werken. Er werd mij letterlijk gezegd dat men dat lastig vond omdat ze niet konden beoordelen hoe ik het zou redden met een kind. Dat was niet leuk om te horen, maar ik snap dat ze kozen voor de mensen die het meest beschikbaar waren. Bij Boekel De Nerée kon ik vier dagen werken en naar huis gaan als mijn

kind ziek was. Maar ik vond het nog steeds lastig. Voor mijn gevoel werd er toch gedacht: het is weer zover. Niet dat er ooit moeilijk is gedaan, maar je voelt het zelf zo. Een thuis-werkdag is er bijvoorbeeld ook niet mogelijk. Als je klanten tevreden zijn en je je omzet haalt, zou dat toch moeten kunnen. Dat vasthouden aan aanwezigheid op kantoor begrijp ik niet zo goed. Maar of het nou typisch mannelijk is? Ik heb eigenlijk altijd voor vrouwelijke partners gewerkt, dat is een beetje inherent aan mijn vakgebied. Sommigen hadden trouwens ook kinderen, maar die hadden ze pas gekregen nadat ze partner waren geworden. Carrière-technisch is dat denk ik handig, omdat je als partner meer zeggenschap en dus vrijheid hebt en, los van de omzet die je moet halen, je urennorm als partner vaak lager is. Het maakt de combinatie werk en zorg makkelijker." ▶



"JONGE VROUWELIJKE ADVOCATEN BEGINNEN VAAK AMBITIEUS, TOT NA EEN JAAR OF VIER DE POLITIEKE ARENA IN ZICHT KOMT"



Dies Siegers (links) en Pauline Burger (Burger Siegers advocaten): "Onze klanten kiezen meer voor gevoel dan voor prijs en specialisme. Het is belangrijk om tijd en aandacht te besteden aan de benadering van de klant. Ze zitten met iets wat hen dwars zit, daar moet je oog voor hebben."

Beppen over een trouwjurk

In tegenstelling tot Burger en Siegers hebben Demmer en Kemp zich bewust als vrouwenkantoor in de markt gezet. Op hun website noemen ze met nadruk typisch vrouwelijke eigenschappen als inlevingsvermogen, opmerkzaamheid, doorzettingsvermogen, passie en veelzijdigheid als pluspunten waar de cliënt zijn voordeel mee kan doen. Demmer: “Je moet je onderscheiden. Er zijn zoveel advocaten, en iedereen is goed. We willen een bepaald gevoel overbrengen, omdat mensen meestal op gevoel kiezen als ze een deskundige nodig hebben. We gebruiken om die reden ook onze voornamen en laten de meestertitels achterwege. Dat maakt de afstand tot onze cliënten, veelal particulieren, kleiner.”

En sommige cliënten komen inderdaad speciaal naar hun kantoor omdat ze vrouwen zijn. Oók mannen. Demmer: “Ik geloof echt dat je door het inzetten van typisch vrouwelijke capaciteiten, in combinatie met vechtlust en daadkracht, goed voor de belangen van je cliënt kunt opkomen. Cliënten voelen zich hier begrepen, omdat we ook inhaken op hun emoties.

Mannen kappen dat eerder af omdat het niet relevant is.”

Ze zijn beiden niet van het uurtje-factuurtje. Kemp: “Als mensen voor het eerst bij ons op kantoor komen, zetten we de klok er niet naast.

Eerst mag de emotie eruit. Met een cliënte die binnenkort gaat trouwen, zit ik gerust eerst een tijdje over haar trouwjurk te beppen. En laatst belde een dame me in de auto die vertelde dat ze al diverse andere kantoren had benaderd, maar nergens meteen terecht kon met haar vraag. Ik heb geruime tijd met haar aan de telefoon gezeten en haar geadviseerd wat te doen. Dan vraag ik echt niet naar haar adres om een factuur te kunnen sturen. Ik zeg wel: als u verder hulp nodig heeft, weet u me te vinden.”

Demmer: “Ik zie mannelijke collega’s makkelijker over anderen heen walsen. Ze zijn vaker overtuigd van hun gelijk en zeggen tegen de cliënt: u hebt een kansrijke zaak en we gaan het zo doen. Ze zijn minder geneigd om te kijken of een andere oplossing misschien beter is voor hun klant. Ik merk dat bij schikkingsvoorstellen. Mannen zijn daar over het algemeen nogal star in.”

Ook Burger en Siegers hebben dezelfde ideeën over de wijze van advocatuur bedrijven. “We zijn allebei heel praktisch in-

gesteld”, zegt Burger. “We melken onze klanten niet uit, maar denken met ze mee. Ze hebben het meeste aan een praktische oplossing.” Siegers: “We wijzen ze uiteraard op de risico’s, maar geven ze vervolgens een concreet advies. Niet een vijf pagina’s tellende juridische verhandeling zoals op grote kantoren gebruikelijk is. Achteraf denk ik: wat heb je daar eigenlijk aan?”

Of ze gebruik maken van vrouwelijke eigenschappen? Burger denkt van wel. “Het is belangrijk om je boodschap over te brengen met een bepaald gevoel. Onze klanten kiezen

meer voor gevoel dan voor prijs en specialisme. Ik vind het belangrijk om tijd en aandacht te besteden aan de benadering van de klant. Ze zitten met iets wat hen dwars zit, daar moet je oog voor hebben. En ik benoem het ook. Ik vraag gewoon: ben je boos? En vind je het juist om vanuit die boosheid je dit op de hals te halen, of zijn er betere oplossingen?”

“Iedereen kiest natuurlijk voor een stijl die bij hem of haar past”, vult Siegers aan. “Ik presenteer me niet in driedelig grijs, als dé advocaat, maar bewust met mijn voornaam. Bij Boekel gingen we altijd met zijn drieën naar een *beautycontest*, met een strakke powerpointpresentatie. Nu sta ik daar in mijn eentje en vertel heel open en eerlijk wat we kunnen doen

en wat onze beperkingen zijn. We hebben laatst een klant binnengehaald, terwijl ook de advocaat in driedelig grijs zich presenteerde. Achteraf hoorden we dat juist onze presentatie de doorslag had gegeven.”

En net als hun collega’s uit Nieuwegein geven Burger en Siegers toe dat ze met status en uiterlijk vertoon nog niet zoveel bezig zijn. Siegers: “We moeten eerst maar eens laten zien dat we ons werk goed doen. Dat is wel typisch iets voor vrouwen denk ik. Ook op grote kantoren vinden ze de inhoud belangrijker dan acquisitie. Zeker als er kinderen zijn, gaan vrouwen liever naar huis dan netwerkborrels af te lopen. Ik had er eerlijk gezegd altijd een broertje dood aan. Nu vind ik het minder erg omdat ik het voor mezelf doe. Als ik nu een klant binnenhaal, is het wel voor mijn eigen kantoor. En we willen zeker groeien. In ons bedrijfsplan voor de komende vijf jaar denken we aan tien advocaten. Ja, ook mannen.” Lachend: “Die voeden wij dan wel op. Dat is makkelijk als je zelf aan de top staat.” ■



**DE GEWOONTE OM HOE DAN OOK TOT ACHT
UUR TE BLIJVEN ZITTEN EN TEGEN MENSEN
DIE OM ZES UUR WEGGAAN TE ZEGGEN: ‘O,
WERK JE VANDAAG MAAR EEN HALVE DAG?’,
BEGRIJP IK NIET”**