

# De advocaat die geen advocaat wilde zijn

Murk Muller is een drukbezet man. Hij is advocaat en *Rechtsanwalt* in Rotterdam en Berlijn en bedenker van het bekroonde *Anwaltsladen*-concept, wat hij *en passant* ook nog even op Maastricht University uitrolde. Verder schreef hij een boek over zijn eigen loopbaan als advocaat. Hij vond een gaatje in zijn agenda om met Ars Aequi te spreken over zijn werkzaamheden en over hoe je met plezier advocaat kunt zijn.

Toen Murk Muller twaalf jaar oud was, besloot hij in de kleedkamer van de lokale roeivereniging dat hij geen advocaat wilde worden. 'Op de een of andere manier ergerde ik mij er mateloos aan, dat drie van de acht advocaten Jan bleken te heten. Was het de manier van praten? Was het de onderlinge sfeer?', vraagt Muller zich af in zijn boek *Met plezier advocaat zijn*. Toen hij voor zijn studiekeuze stond en aan een oudere roeimaat, tevens jurist, vroeg wat 'rechten' eigenlijk was, luidde het antwoord: "'Rechten' is de afweging van belangen'. Muller ging rechten studeren. Als hij in godsnaam maar geen advocaat hoefde te worden.

Muller ging rechten studeren. Als hij in godsnaam maar geen advocaat hoefde te worden

## Mullers manier

Na vele omzwervingen is hij dan tóch advocaat geworden. Hij is naamgever van een kantoor in zowel Rotterdam als Berlijn. Maar wel op zijn eigen manier. Wat hem zo tegen bleek te staan was de wereld die om de advocatuur heen was geschapen, niet het vak van advocaat op zich. De oplossing? De *Anwaltsladen*, een systeem waarin advocaten op afstand samenwerken en ieder verantwoordelijk is voor zijn deel in het geheel (zie kader). In Duitsland, waar men toch wat behoudender werkt dan Muller aanvankelijk gehoopt had, had het nog heel wat voeten in aarde om het van de grond te krijgen.

## De Anwaltsladen in het kort

De *Anwaltsladen* is een door Murk Muller bedacht systeem, waarin zelfstandige advocaten samenwerken. Er heerst geen hiërarchie, iedereen is gelijk. Advocaten die in dit systeem werken, kiezen uit de klussen die bij de *Anwaltsladen* binnenkomen het werk uit dat zij interessant vinden. Het werken op deze manier vereist veel discipline, maar het levert ook een grote mate van vrijheid en zelfstandigheid op. De 'aangeslotenen' zijn vaak afhankelijk van het werk van anderen binnen de *Anwaltsladen*. Ze rekenen er dus op dat de collega's doen wat ze zeggen. Daar tegenover staat dat iedereen eigen baas is en blijft en daardoor zijn eigen werkduur en -tijden kan bepalen.

In 2001 won het *Anwaltsladen*-concept de *Managementpreis* van de *Deutsche Anwaltsverein* in de categorie *Bestes Konzept für flexible Mitarbeit in Anwaltskanzleien* (het beste concept voor flexibel werken in advocatenkantoren).

Ook de juridisch secretaresse (in Duitsland: *ReNo-Gehilfin*) met wie hij in de begindagen van de *Anwaltsladen* veel samenwerkte, had haar bedenkingen. 'Toen ik haar schetste hoe we het aan gingen pakken, namelijk dat ze zelf kon beslissen of ze een opdracht aannam of niet, was ze op z'n zachtst gezegd sceptisch. Ik verzekerde haar dat we het moesten proberen en ze stemde in. Na drie maanden waarin we niet met elkaar getelefoneerd, gemaïld en gefaxt hadden, maar wel samen aan dezelfde zaken werkten, hadden we een koffie-afspraken. We hebben het over geen enkele zaak gehad want dat was gewoon geregeld. We hebben gezellig koffie gedronken, taart gegeten en over andere dingen gepraat. Het werkte dus écht!' Daarna kwam de volgende stap: er moest een tweede secretaresse worden aangenomen. Toen Mullers aandacht tijdens de sollicitatie even verslapte nam de secretaresse het over.



'Tijdens de koffie en de taart hebben we het over geen enkele zaak gehad, want dat was gewoon geregeld. Het werkte dus écht!'

'Ze zei: "er is hier werkelijk geen chef, we zijn allemaal gelijk en het is zo dat je werkelijk kunt beslissen wat je wel en niet doet." In Nederland is dat misschien minder speciaal, we hebben sowieso minder hiërarchie, maar in Duitsland is dat vrij – hoe noem je dat – revolutionair.'

## De Anwaltsladen in Maastricht

'Mijn grote probleem is in al deze jaren geweest om mensen te vinden die zowel het Nederlandse als het Duitse rechtssysteem een beetje kennen, maar vooral de beide culturen. Ik heb een Duitse collega die uitstekend Nederlands spreekt. Hij heeft een tijd voor Nederlandse cliënten van mij gewerkt maar dat liep helemaal niet, al is hij een heel goede Duitse advocaat. Dat komt omdat Nederlandse cliënten gewoon heel lastig zijn. Dat mag wel eens gezegd worden. Duitse cliënten zijn veel braver dan de Nederlanders. Het contact met de cliënten moest ik dus toch altijd zelf onderhouden.'

‘Anderhalf jaar geleden was er een Nederlands-Duitse juristenconferentie met academici en rechters in Maastricht. Ik raakte daar toevallig verzeild in een kleine bijeenkomst van de *European Law School* van Maastricht University, waar drie jonge Duitse studenten vertelden wat ze deden in Maastricht. Bingo, dacht ik, dát zijn ze. Deze mensen moet ik hebben. Dat zijn Duitsers die Nederlands recht studeren in Nederland, daar heb ik wat aan. In ieder geval op de langere termijn.’

‘Een maand later organiseerde ik met een van hen een bijeenkomst waar grotendeels Duitse studenten op afkwamen. Ik heb verteld hoe het mij vergaan was en hoe ik als Nederlandse advocaat Duitse *Anwalt* ben geworden. Voor hen was het interessante hoe je überhaupt vanuit Nederland weer naar Duitsland komt, want het is als Duitser leuk om Nederlands recht te studeren, maar je wil uiteindelijk wel naar je geboorteland terug kunnen gaan. Ik heb gezegd dat ik graag met hen wilde samenwerken en dat als zij iets voor mij wilden doen, ze er ook nog een zakcentje mee konden verdienen. Een uur later keek ik in mijn mail en toen was de eerste aanmelding al binnen.’

‘Ik heb gezegd dat ik graag met de studenten wilde samenwerken en dat als zij iets voor mij wilden doen, ze er ook nog een zakcentje mee konden verdienen. Een uur later keek ik in mijn mail en toen was de eerste aanmelding al binnen.’

‘Hun inzet werd door mij zeer gewaardeerd. Door hun enthousiasme kon ik zaken aannemen die ik anders had afgewezen. Maar ik had mijn zorgen over de toekomst. Ik dacht: leuk en aardig dat ze hier nu zijn, maar over een tijdje zijn ze weg. Voor hen is een jaar heel lang maar voor mij niet. Ik heb zaken die lopen over vele jaren heen, ik wilde er wat meer structuur in aanbrengen. Toen heeft een van de studenten mij in contact gebracht met de universiteit, met decaan Hildegard Schneider en docent Sjoerd Claessens. Ik zei: “Ik zou mijn *Anwaltsladen*-concept graag hier willen opzetten. Het loopt al in Berlijn, maar ik wil het ook graag in Maastricht gaan opzetten met de studenten.” Binnen tien minuten was het geregeld. “Dat doen we, fantastisch!”, was het antwoord. We kregen echt de mooiste ruimte om in te werken. Claessens vroeg me nog met welke studenten ik op dat moment al samenwerkte. Ik noemde hun namen en hij zei: “Dan heb je wel de crème de la crème.” Ik heb er weinig voor gedaan, blijkbaar trekt het concept gewoon goede mensen aan. Ik ga niet zitten kijken naar cijfers. Het gaat mij om de mensen, om wat ze mij te bieden hebben. En het is voor de studenten natuurlijk een opening om direct op een bepaald niveau in te stappen en niet als koffiejuffrouw rond te lopen in een groot kantoorpand. Misschien dat dat juist wel interessant is geweest voor de studenten.’

‘De mooiste zaak waar we momenteel aan werken is van een Duits *Landgericht*, dat mij gevraagd heeft om als expert van Nederlands recht een rapport te schrijven. De rechter belde

me op en ik zei: “Ik zou het normaal gezien niet doen, maar ik doe het op voorwaarde dat de studenten van de universiteit het mogen schrijven. Dan krijgt u het onder mijn verantwoordelijkheid en tegen lage uurtarieven.” De studenten schrijven nu dus iets in het Duits over Nederlands recht. Zij leren hoe je dat aanpakt en ik verbeter het en dien het in. Dit is een perfecte zaak voor de Maastrichtse *Anwaltsladen*.’

## Stage?

Het werken voor de *Anwaltsladen* is geen stage te noemen, maar volgens Muller wel een unieke kans. ‘Een stage duurt drie maanden, binnen die tijd worden er nauwelijks zaken volledig afgehandeld. Bij mij kunnen studenten veel langer meelopen, waardoor ze meer meekrijgen van strategieën in een zaak, tactieken, onverwachte dingen die kunnen gebeuren waardoor je het hele plan overhoop moet halen, en over hoe je je goed positioneert als advocaat. Het wezen van advocatenwerk. Maar mijn manier van werken is ook maar één view op het advocaat zijn en ik heb mijzelf aan de organisatorische kant enorm veel vrijheid veroorloofd. De manier waarop ik werk zou ik niet aanraden om mee te beginnen. Ik denk dat het beter is om eerst in een traditionele omgeving ervaring op te doen.’ Lachend voegt hij toe: ‘Soms heb ik er ook heimwee naar, dat alles er gewoon is en je koffie geserveerd krijgt, zoals ik ben begonnen.’

‘Het leukste is als studenten zoveel mogelijk verschillende ervaringen opdoen, dus daarom zeg ik ook: doe dat absoluut, zo’n studentstage. Dan kun je erachter komen of je het überhaupt iets vindt om op een advocatenkantoor te werken. Ben je benieuwd naar andere aspecten van het advocaat zijn, doe dan ook mee bij de *Anwaltsladen*.’ Het maakt daarbij niet uit hoe ver belangstellenden gevorderd zijn in hun studie en of ze die studentstage wel of niet gedaan hebben. ‘Studenten zijn op ieder moment welkom’, benadrukt Muller.

‘Doe dat absoluut, zo’n studentstage. Dan kun je erachter komen of je het überhaupt iets vindt om op een advocatenkantoor te werken.’

## Uitbreiden

Muller lijkt zich voornamelijk te richten op Maastricht. Toch is dat niet het geval, want zijn concept is overal inzetbaar. Hoe ziet hij de uitbreiding voor zich? ‘Aan alle deelnemers vraag ik: neem een advocaat mee naar de *Anwaltsladen*, zodat die kunnen zien wat het inhoudt. Ook andere universiteiten in Nederland zouden een *Anwaltsladen* kunnen beginnen. Het initiatief moet van mensen ter plaatse uitgaan en ik kan dan een praatje houden bij de kick-off. Ik laat de studenten, ook in Maastricht, zoveel mogelijk het initiatief nemen. Ik wil meer continuïteit door er meer mensen bij te halen. De studenten wilden dat aanvankelijk niet, toen heb ik moeten

laten blijken dat er meer mensen bij moeten komen, of dat het ophoudt. Het is een deal en een commitment: ik geef hen wat en zij geven mij wat, namelijk dat ze dit concept binnen de universiteit verder promoten, zodat het voor mij ook zin heeft. Ik moet als advocaat soms wat goochelen met tijd. Na een of twee donderpreken, wat ik niet graag doe, werd het begrepen.’

## ‘Topadvocatuur’

De *Anwaltsladen* is ontstaan vanuit Mullers visie op de advocatuur. Hij steekt niet onder stoelen of banken dat het slechte imago van het vak volgens hem voor een groot deel aan de sector zelf te wijten valt. ‘Er wordt nu over dingen gesproken waar zo’n tien, vijftien jaar geleden helemaal niet over gesproken werd. Dat is op zich niet slecht. Maar in de tijd dat ik begon, ging het kantoor waar ik werkte enorm groeien en dat kwam de sfeer niet ten goede. Daarover heb ik wel eens harde woorden laten vallen in een interview. Ik was bang om die woorden over de advocatuur vrij te geven, maar het was wel iets wat ik echt vond. Dan moet je ook de moed hebben om dat in het openbaar te zeggen, vind ik. Ik was bang voor enorm veel tegenwind. Die heb ik niet gekregen, dat vond ik ontgoochelend. Over die harde woorden zei men: “Dat is toch gewoon zo?”. Misschien is het tegenwoordig nog wel erger ook, maar als je wat wil bereiken moet je dat op de koop toe nemen.’

‘Ik heb wel eens harde woorden over de advocatuur gesproken in een interview. Ik was bang voor enorm veel tegenwind. Die heb ik niet gekregen, dat vond ik ontgoochelend.’

Is dat ook het beeld dat maakte dat de twaalfjarige Murk Muller nooit advocaat wilde worden? ‘In die tijd was de advocatuur nog niet zo. Niet met die moordende urendruk. Ook toen werd er hard gewerkt, maar het was allemaal wel iets gemoedelijker. Ook toen ik in de advocatuur begon was het minder. Grote kantoren kwamen net opzetten en daarmee veranderde de werkwijze. In mijn boek schrijf ik bijvoorbeeld over mr. Ekering, waar ik als jonge jurist binnenkom. Die man die heeft gewoon volledig zelf de verantwoordelijkheid en dan komt er ineens een directeur waar hij verantwoording aan moet afleggen! Je hebt de advocaat als onderneming en als beroep. Die twee stroken niet met elkaar. Ik vind dat je een keuze moet maken: je bent advocaat als beroep óf als ondernemer. De advocatuur gooit zijn eigen glazen in. Vooral als we praten over topadvocaten. Wat is in hemelsnaam een topadvocaat? Er wordt zo’n afstand geschapen maar wat is het en wie kan dat beoordelen? Als je niet in de zaak zit, kun je niet zien wat een advocaat doet, laat staan of hij een “top”-advocaat is. Ja, dat hij een grote cliënt heeft met een grote zaak kunnen we zien, maar niet meer dan dat.’

‘Ik las op *rechtenforum.nl* hoe negatief er soms over de advocatuur wordt geschreven, dat doet pijn. Dat hebben we niet verdiend, maar we zijn er zelf schuldig aan. Ik ben niet representatief, maar “de topadvocaat” al helemaal niet. Mijn boek laat zien dat het genuanceerder ligt en dat het uiteindelijk gewoon werk is; een beroep. Het is van tevoren niet zo bedoeld geweest, maar achteraf denk ik dat mijn boekje ook een stil protest is tegen dat lege fenomeen “Topadvocaat”.’

‘Wat is in hemelsnaam een topadvocaat? Er wordt zo’n afstand geschapen maar wat is het en wie kan dat beoordelen?’

## Met plezier advocaat zijn

Wat was dan wel de reden om het boek te gaan schrijven? ‘Ik ben begonnen bij het twaalfjarige jongetje, al kan ik niet zeggen wat ik daar gevoeld heb. Ik ben intuïtief aan de slag gegaan. Als advocaat ben je gewend om datgene dat je opschrijft met een bepaald doel te schrijven, je wil iemand overtuigen. Dat is de aard van het beestje, we kunnen eigenlijk niet anders. Maar in dit boekje heb ik het anders gedaan, ik heb de dingen gewoon letterlijk opgeschreven zoals ik ze onthouden heb, met alle tegenstrijdigheden. Om dit boekje te schrijven zonder te weten waar dat toe zou leiden en zonder te weten waar ik me aan blootstelde, dat is een enorme zelfoverwinning geweest. Ik weet dat dat ook voor andere beroepsgenoten geldt, zeker voor de mannen.’

‘Uit een hoogtepunt, of dieptepunt eigenlijk, van mijn midlifecrisis is dit boekje voortgekomen. Zoals ik ook schrijf in het boek kan het beroep van advocaat *seelenfeindlich* [vijandig voor de ziel, red.] zijn, maar ik ben het wel in hart en nieren. Als ik advocaat wil blijven, dacht ik, dan moet ik iets doen als compensatie van dat *seelenfeindliche* gevoel, want dat kan! Toen ben ik gaan schrijven.’ Het schrijven heeft inzichten verschaft die ervoor zorgden dat Muller zijn vak kon voortzetten. ‘Een vriend van mij vond dat opmerkelijk. Hij zei: “Dit soort verhalen hoor je alleen van mensen die uit de advocatuur zijn gestapt, maar niet van mensen die er nog steeds in werkzaam zijn.”’

‘Het beroep van advocaat kan *seelenfeindlich* zijn, maar ik ben het wel in hart en nieren. Als ik advocaat wil blijven, dacht ik, dan moet ik iets doen aan dat *seelenfeindliche* gevoel.’

'Als je zelf open bent, komen andere mensen ook met hun reacties en die waren over het algemeen heel positief. Toen ik het openbaar maakte was het eigenlijk voor mijn confrères en collega's in dezelfde levensfase bedoeld. Als ik het alleen maar voor hen geschreven had, was het het al waard geweest. Maar het is niet alleen een plezierig boekje om te lezen, het wordt ook nog eens ingezet als therapie. Een confrère heeft het gelezen op het moment dat hij er doorheen zat. Het heeft hem nieuwe energie gegeven. Een ander kwam naar me toe en zei: "Ik zit tegen een burn-out aan." Ik raade hem aan het boekje nog een keer te lezen. Het wordt ook vaak cadeau gedaan bij de beëdiging van jonge advocaten. Zij zullen het ook begrijpen, hopelijk onthouden en dan op een gegeven moment denken: o ja!'

## Wijze raad

Iemand met zoveel ervaring heeft vast een wijze raad voor aanstormend juridisch talent. 'Ik zou het niemand aanraden advocaat te worden. Mijn eigen dochters ook niet. Maar als je het nu eenmaal in je hebt... Ik heb waanzinnig mooi werk. Het is zó interessant, maar het vergt wel heel veel van je. Dat kun je alleen opbrengen als er iets is wat je drijft. Dat je je boos kunt maken over iets wat je als onrechtvaardig ziet. Het probleem van een ander, daar wil ik me voor inzetten. Met afstand kan dat. *He who represents himself has a fool for a client.* Het is makkelijker om je voor andermans probleem in te zetten. Ik zou niet voor mezelf op de tafel slaan, maar het is heerlijk om het voor een ander te doen. Een *Anwaltsladen*-student had eens een verhaal over een gebrek aan wc's op een station. Daar wond ze zich vreselijk over op. Dat gevoel... dat is het! Ik zou als raad willen geven: ga bij jezelf na of je dat herkent.'

'Ik heb waanzinnig mooi werk. Het is zó interessant, maar het vergt wel heel veel van je. Dat kun je alleen opbrengen als er iets is wat je drijft'

Muller heeft in zijn begindagen snel keuzes gemaakt. Zo besloot hij naar Amerika te gaan en toen hij hoorde van de mogelijkheid om in Berlijn te gaan werken, bedacht hij zich geen moment. Denkt hij dat dat in deze tijd nog steeds mogelijk is? 'Ja. Absoluut. Ik heb inderdaad binnen een seconde besloten om in Berlijn te gaan werken. Dat is een ingeving die ik had. Het gaat erom om die ingeving te volgen. Dat was vroeger zo en dat geldt nu nog steeds. Ik heb gewoon de gegevens gevraagd en opgebeld. Ik zei: "Ik zal maar met de deur in huis vallen: is er plaats voor mij?". Toen was het even stil, erg lang zelfs. "Misschien wel", was het antwoord. Zo ben ik daar terecht gekomen.'

'Het is voor een werkgever fantastisch als er een goede nieuwe werknemer op zijn pad komt, want vergis je niet: werkgevers hebben net zo'n groot probleem'

Eigenlijk volgens het principe 'een brutaal mens heeft de halve wereld', dus? 'Is dat brutaal? Ik heb gewoon de stap genomen. Het zijn hele belangrijke momenten geweest, ik wist wat ik wilde. Ik ben recht op mijn doel afgegaan. Wat is er voor een werkgever nu heerlijker dan zoiets? In plaats van zoeken komt er iemand op je pad. Dat is fantastisch als werkgever, want vergis je niet: die hebben net zo'n groot probleem. Ik hoor maar al te vaak: "We komen niet aan goede medewerkers." En dat betekent niet in de eerste plaats iemand met goede cijfers, maar iemand die past binnen de praktijk en het kantoor. Je kunt natuurlijk heel veel mensen aannemen en laten afvallen, maar je wilt dat je kantoor continuïteit heeft. Voor jou als student is het belangrijk te weten wat je werkelijk wil. Zo zie ik het tenminste en ik ben misschien niet representatief, maar wie is dat wel?'

## Win Murk Mullers boek *Met plezier advocaat zijn*

Ars Aequi mag drie exemplaren van Murk Mullers boek *Met plezier advocaat zijn* weggeven. Wil je kans maken op één van die exemplaren, Vul dan in maximaal twintig woorden de volgende zin aan:

**Het is mijn roeping om advocaat te worden, omdat:**

Mail je antwoord en je adres vóór dinsdag 15 juni 2012 naar [marketing@arsaequi.nl](mailto:marketing@arsaequi.nl). Ongeveer een week daarna worden de winnaars op de hoogte gebracht van de uitslag.

Wie bij deze prijsvraag achter net vist kan het boekje bestellen op [www.mmrecht.com/plezier](http://www.mmrecht.com/plezier).

