



Interview met Chiraz Muradin

Uit de schijnwerpers naar de inhoud

Chiraz Muradin (27) hield zich bewust een aantal jaar gedeisd. In 2008 werd hij onbedoeld de bekendste rechtenstudent-af van Nederland, door een via billboards uitgevochten potje touwtrekken tussen enkele advocatenkantoren die hem graag als high potential wilden binnenhalen. Inmiddels is hij vier jaar verder, en sinds enkele maanden medewerker bij De Brauw Blackstone Westbroek. Zijn nog korte carrière-pad laat zien hoe belangrijk het is dat je niet al zelf de rem zet op wat je denkt dat je mogelijkheden zijn.

‘Of ik een interview wil geven, is me al vaker gevraagd, maar ik heb me tot nu toe afzijdig gehouden. Dat leek me het beste. Nu zijn we een aantal jaar verder en ben ik net medewerker geworden, dus ik dacht: nu kan ik wel weer wat zeggen over die mediahype uit 2008. Destijds, met al die media-aandacht, had ik iets van: *high potential*? Het zei me niet zo veel, ik ben gewoon Chiraz Muradin, dus laten we er vooral niet meer van maken dan het is. Ze wilden er zelfs nog een reportage van maken op Nederland 1. Toen heb ik gezegd: dit gaat te ver.’

Het kwam wel op het juiste moment. Ik was aan het solliciteren, net afgestudeerd. Ik had me natuurlijk geen betere PR kunnen wensen. Dat onthouden mensen wel, als je een paar keer in een blad staat en al helemaal op twee billboards. Maar toen ik eenmaal binnen was, dacht ik: nu is het afgelopen. Uit die schijnwerpers. Het gaat om de inhoud.’

De Brauw

‘Ik werkte eerst bij Abeln Advocaten. Liep daar stage en dat klikte, vooral met de jongste partner. Na enkele weken kreeg ik een baan aangeboden. Hij zei: als je zo doorgaat, kun je hier als advocaat blijven na je studie. Hoe vind je dat? Helemaal geweldig! Ik vond het werk leuk, vechten voor cliënten, dingen tot op het bot uitzoeken, dat ben ik. Daar heb ik altijd van gehouden. Maar de partner zei ook: als ik heel eerlijk ben, geef ik je een tip: kijk ook

‘Destijds, met al die media-aandacht, had ik iets van: *high potential*? Het zei me niet zo veel’

verder, er is meer dan Abeln alleen. Dat zegt heel wat over zo’n kantoor.’

Toen ben ik masterclasses gaan volgen en kwam zo in aanraking met de grotere kantoren. Uiteindelijk ben ik daar, na die reclamecampagne, gaan solliciteren. Op een gegeven moment kwam ik bij een Zuidas-kantoor uit. Ik voelde mij op dat moment zelfverzekerd en de gesprekken gingen goed. Heel leuke mensen ook, de klik was er.

Maar toen zei een van de partners daar: als je echt zo goed bent als ik denk dat je bent, waarom solliciteer je dan niet bij kantoren als De Brauw of Stibbe? Dat vond ik aan de ene kant goudeerlijk, en aan de andere kant dacht ik: wat doe je nou? Als je mij wilt hebben, dan had je dat niet moeten zeggen.

Toen ben ik echt gaan nadenken. Ik dacht: waarom niet? Ik ga het proberen. De gesprekken gingen soepel, vooral bij De Brauw. Wat mij aantrok, was: zij waren het enige kantoor dat niet bezig was met

die mediacampagne. Ik ben binnengekomen op basis van mijn brief – wie is Chiraz Muradin, die kwam door. Niet vanwege de billboards, zeiden ze.

Na de gesprekken met vier partners realiseerde ik me dat ze allemaal zeer diverse personen waren. Andere kantoren, vooral in die tijd, waren erg bezig met diversiteit. Toen dacht ik: maar De Brauw is écht divers. Dan heb ik het niet alleen maar over kleur, allochtoon of autochtoon, maar gewoon de soort mensen die er werken. Het gaat bij De Brauw uiteindelijk om één verbindende factor en dat is kwaliteit. Dat is waar ik voor ging, en dan is de keuze snel gemaakt.’

Opleiding

‘Ik heb wel eens gedacht: moet ik naar een kleiner kantoor? Ik vond de kleine zaken in de Brauw, de interne opleiding, namelijk erg leuk. Ik specialiseer me sinds twee jaar in het arbeidsrecht. Daar werk ik veel voor Stefan Sagel, een van de bekendere arbeidsrechtadvocaten, voor Evert-Jan Henrichs, ook niet onbekend, en voor Barbara van Duren, ook een kei in haar vak. Dat zijn de voornaamste compagnons voor wie ik werk.’

Ze hebben alle drie een zeer verschillende stijl. Stefan help ik vaak met cassaties, voornamelijk zaken tot op de bodem uitzoeken. Hij wil alles weten: wetsgeschiedenis, jurisprudentie, literatuur, alles in kaart brengen. Dat geef je hem eigenlijk op een presenteerblaadje. Vervolgens gaat

‘Bij Stefan ga ik echt de diepte in. Bij Evert-Jan is het sterk analytisch. En bij Barbara is het *client driven* en praktisch. Dat is een gouden combinatie’

hij daar mee aan de slag, lees ik het concept weer door en zo leer je bij hem het vak.

Barbara heeft weer een heel andere aanpak. Van haar krijg je het dossier en je gaat er vervolgens zelf mee aan de slag. Dan schrijf je zelf een brief, advies of een processtuk. Daarna gaat ze er met je doorheen. Op die manier krijg je opleiding en begeleiding *on the job*.

Van Evert-Jan krijg ik bij het begin van de zaak een richting mee, een *guidance*, die je op die manier alvast een basis biedt waar je dan op kunt voortborduren. Dat is weer een heel andere stijl. Je krijgt vaak te horen: zo zit het en zo wil de cliënt het. En nu moet jij een oplossing verzinnen. En dan ga je.

De stijl van Barbara past het best bij me, de coachende rol. Maar ik zou ze geen van drieën willen missen, want ik denk wel dat het een heel prettige combinatie is. Bij de één ga ik echt de diepte in, met name bij Stefan. Bij Evert-Jan is het sterk analytisch, heb je ook nodig. En bij Barbara is het *client driven* en praktisch. Dat is een gouden combinatie. Ik probeer daar nu een beetje mijn eigen weg in te vinden.’

Toekomst

‘Ik heb gesolliciteerd bij De Brauw, niet alleen met de bedoeling om mijn stagetijd daar te doen, maar om daar te blijven. Om me daar de komende jaren te ontwikkelen als advocaat. Je hebt mensen die kiezen voor een groot kantoor met de bedoeling om daar een goede stagetijd mee te maken en dan hun vleugels uit te slaan. Zo heb ik het nooit bekeken. Ik heb gesolliciteerd voor een kantoor waarvan ik denk: daar



hoor ik thuis. Daar wil ik deel van uitmaken. Ik heb het dus nooit gezien als drieën-half jaar stage en daarna zien we wel weer verder. Nee: ik wil(de) advocaat zijn bij De Brauw. Dus de komende tijd zit ik goed waar ik zit.

Ik wil me vakinhoudelijk verder ontwikkelen en dat kan hier heel goed. Over een jaar of vijf gaat dan een partnertraject rollen. Bij De Brauw is het ook echt een *up-or-out* traject. Drieën-half jaar stage en dan, na ongeveer vijf jaar, kom je terecht in een partnertraject. Tegen die tijd zul je dus een keuze moeten maken. Voor die tijd word je, denk ik, gevormd. Ga je door en doorloop je je loopbaan en het partnertraject met succes, dan word je partner. Of je stapt eerder uit de boot.’

Bescheidenheid

‘Een van de partners, Stefan, heeft ooit tegen mij gezegd: *never underestimate your opponent*. Dat is iets wat mij altijd is bijgebleven. Als zo iemand als hij dat zegt, dan moet je dat serieus nemen. Dat betekent dat ook advocaten op zo’n niveau niet naast hun schoenen moeten lopen en niet moeten neerkijken op andere mensen. Dus ook op dat vlak leer je heel veel van ze. Het vormt je ook als persoon.

Voor mij was het meer een bevestiging en ik probeer altijd heel dicht bij mezelf te blijven. Op de universiteit hoorde ik bijvoorbeeld weleens van professor Bouwens, als ik mooie cijfers kreeg voor stukken die ik schreef: je bescheidenheid siert je. En dat probeer ik te blijven, tegelijkertijd jezelf blijven en bescheiden blijven. En dat zie ik dus bijvoorbeeld in Stefan en dat vind ik een heel goede eigenschap. Het

is fijn als mensen zo dicht bij zichzelf blijven.’

Ambitie

‘Ambitie was er altijd al. Ik ben van Hindoestaanse komaf. Dan word je van jongs af aan gedruild om een goede opleiding te volgen en een goede positie te bekleden in de maatschappij. Erg vooruitstrevend. Ik wil ook verder komen in het leven, wat bereiken, opbouwen, iets nalaten. Ik wil een voorbeeld zijn voor mensen, niet alleen voor mijn toekomstige kinderen. Ik ben jong en wil me bewijzen. Dat zijn allemaal zaken, dan moet je wel een bepaalde *drive* hebben. Anders red je het niet.

Ik heb geen kruiwagens gehad. Ik heb geen topadvocaten in mijn familie of rechters of wat dan ook. Ik heb het van de gesprekken waar ik over vertelde, moeten hebben. De mensen die mij richting gaven, deuren openden en vertelden met wie ik moest praten. Dat heeft me echt geholpen, daar ben ik ze heel dankbaar voor.

Een eigen kantoor is misschien iets voor veel later. Over een jaar of vijf kom je in een partnertraject en wat je dan veel ziet is dat sommige mensen er uit stappen, die gaan het bedrijfsleven in, de rechterlijke macht in of iets heel anders doen. Dat is ook weer het mooie van De Brauw, je komt eigenlijk altijd wel goed terecht. Anderen beginnen een eigen kantoor. Als ik heel eerlijk ben: het is een ver-van-mijn-bedshow. Ik ben 27 en net medewerker, dus het speelt niet. En dat is misschien maar goed ook. Alles op z’n tijd.’

‘De mensen die mij richting gaven, deuren openden en vertelden met wie ik moest praten. Dat heeft me echt geholpen, daar ben ik ze heel dankbaar voor’