

# Wat rijdt de advocaat?

Een auto als statussymbool. Ook advocaten zijn er gevoelig voor. 'Mijn cliënten, de boefjes, vinden het juist prettig als ik in een grote auto voorrij.'



*Erik Jan Bolsius*

## Top 3 modellen

Autoleasemaatschappij LeasePlan kan per branche zien wat de populairste leaseauto's zijn. Uit hun data blijkt dat in de branche 'rechtskundige dienstverleners' – dus niet enkel advocaten – heel gewone mensen werken, hun autokeuze is niet extreem. Op 1 staat Volvo, gevolgd door Volkswagen en tot slot Audi. De top 3 modellen:

- 1 Volvo V40
- 2 Ford Focus
- 3 BMW 1 serie/Audi A3 Sportback

## Bestickerde Smart

De 'verHEMA-isering' van de advocatuur noemt journalist Erwin Wijman het: je logo op de zijkant en de motorkap van de auto, met groot het telefoonnummer en de website. Die vorm van reclame is niet meer voorbehouden aan retailers, ook advocaten rijden in dergelijke reclameborden rond. Het Amsterdamse Blenheim Advocaten rijdt een kantoor-Smart, om overal in de stad te kunnen parkeren. Dat argument gaat niet op voor Jeroen Dallinga van het Alkmaarse KND

Advocaten, maar ook hij stapt trots in een ruim bestickerde Smart. 'Die auto is goedkoper dan een advertentie in de *Gouden Gids*. Ja, die bestaat nog. Ik ben een beetje recalcitrant, dit wagentje vind ik wel een mooi statement.' De auto's passen bij de uitstraling van Dallinga's kantoor. 'Met een goed uitgevoerde huisstijl, twee kantoorauto's, een aantal websites en stoelen in de skybox bij AZ presenteren we ons heel bewust op een professionele, zakelijke manier.'



Zo bont als de New Yorkse glamour-advocaat Bryan Salamone maken de Nederlandse confrères het niet gauw. Zoals alles in de Verenigde Staten een tikje groter en glanzender wordt gepresenteerd, geeft deze Salamone met zijn glimmend zilveren Lamborghini Aventador een wel erg opvallend signaal van onoverwinnelijkheid af. Tot en met het nummerbord, met 'winning' erop: de foto's prijken op zijn Facebookpagina.

Een grote auto is niet alleen een teken van succes, het levert je ook meer succes op, stelt journalist Erwin Wijman. De auteur van de boeken *Wat je rijdt ben je zelf* en *Succes met je grote auto* interviewt voor de rubriek Zakenauto in *Het Financieele Dagblad* wekelijks een ondernemer over zijn auto. Een dikke auto bevestigt wat jij hebt bereikt

en dat werkt prettig, vinden veel ondernemers die Wijman spreekt. 'De kernvraag is altijd: voldoe je aan het verwachtingspatroon van de mensen van wie jij het moet hebben in je business en je werk? Zoals je met kleding *overdressed* kunt zijn, kan dat ook met je auto.'

Strafrechtadvocaat Geertjan van Oosten rijdt niet gauw *overdressed*, zegt hij zelf. 'Het is een mooi toeval dat mijn autosmaak en die van mijn cliënten overeenkomen. Mijn cliënten, de boefjes van deze samenleving, vinden het juist wel prettig als ik in een grote auto voor kom rijden.' In zijn geval is dat een Audi A6 allroad. Het kantoor van Van Oosten gebruikt ook bedrijfsauto's voor reclame. Zo reed een van de partners van Van Oosten ooit in een Porsche Carrera met de website [\[probleem.nl\]\(http://probleem.nl\), al was dat tijdelijk voor een rally. 'Zoiets doen we voor de gein. Het werkt ook voor ons, want we krijgen er veel reacties op.'](http://www.rijbewijs-</a></p>
</div>
<div data-bbox=)

Volgens Erwin Wijman rijden de meeste advocaten niet al te extreme auto's, de uitzonderingen daargelaten. 'Net als met je kleding laat je met je auto zien in welke kringen je verkeert. Een Mercedes zie je minder gauw bij academici. Eerder een Audi, Saab, BMW of Volvo, en als ze helemaal niks om uitstraling geven een Citroën. Als je toch een wat meer exuberante auto wilt rijden, koop dan een oude Jaguar of een Porsche 911 uit de jaren zeventig. Die zien er niet zo patserig uit. Maar pas op voor de Columbo-look. Een advocaat in een *shabby* auto vertrouw ik niet. De schoenen van een advocaat moeten ook altijd netjes glimmen.'