

‘Je kunt ons vergelijken met de HEMA’

Advocoeur Morsink is de eerste vestiging van Advocoeur, een franchise van advocatenkantoren, gelanceerd door het Enschedese Damsté advocaten. Bertil Morsink is de eigenaar van de pilotvestiging.

Erik Jan Bolsius

Beeld: Erik van der Burgt

Bertil Morsink wijst naar de statige panden waar ooit de textielbaronnen woonden. ‘Mijn kantoor zit ook in een voormalige woning van een textielbaas. Het voelt alsof de cirkel rond is. Mijn vader zat ruim veertig jaar in de textiel. Hij werkte zich op van de lopende band tot afdelingschef, tot hij ontslagen werd omdat de laatste fabriek zijn deuren sloot.’ Er zitten veel advocatenkantoren in dezelfde straat en sinds april 2014 dus ook de eerste Advocoeur. Hij is er trots op. ‘Het heeft een warme uitstraling met dat blauwe hart in het logo.’

Morsink is eigenlijk gewoon een eenpitter in een modern jasje. Hij werkt alleen, zonder secretaresse, maar heeft back-up: ‘Ik heb zestig specialisten van Damsté achter me staan. Daarom kan ik dit kantoor in mijn eentje draaien. Als ik er niet uitkom, kan ik bij hen terecht.’ Dat is de theorie, want Morsink geeft toe dat hij nog maar weinig heeft overlegd. ‘Ik heb een brede achtergrond, dus ik kan veel zelf. Maar dit maakt me flexibeler dan andere kleine kantoren.’ Een concurrent van het moederbedrijf wordt hij niet snel. ‘Zij mikken op een andere markt.’

Het kantoor van Morsink is de eerste pion in wat een landelijke keten van kleine advocatenkantoren moet wor-

Wie is Bertil Morsink?

Maandlijks haalt het *Advocatenblad* een frisse neus met een advocaat om al wandelend te praten over werk en leven.

Dit keer: **Bertil Morsink** (1964)

- 1989: afgestudeerd Nederlands recht Universiteit van Nijmegen
- 1990-1996: Advocaat Brummelhuis & Kanen Advocaten
- 1996-1999: Advocaat Ten Cate Advocaten
- 2000-2003: Eigenaar Morsink Advocaten, overgenomen door Daniels Huisman N.V.
- 2004-2013: Advocaat Daniels Huisman N.V.
- 2014: begin Advocoeur Morsink
- Samenwonend, twee kinderen, Enschede

den. Franchisegever Advocoeur mikt op groei door het bij Advocoeur aansluiten van bestaande of nieuwe kantoren van gemiddeld zo’n vijf tot zeven advocaten. Venlo en Zoetermeer zijn de eerstvolgende locaties. Alle vestigingen krijgen dezelfde huisstijl, website, technische

ondersteuning en juridische back-up van Damsté, waar de centrale van Advocoeur zetelt. ‘Wij zijn geen samenwerkingsverband van advocaten. Het gaat hier om een moederbedrijf met een formule, waar een landelijk kantorennetwerk onder hangt. Vergelijk ons maar met de HEMA. Straks, als Advocoeur door het hele land zit, moet de website leads doorverwijzen naar een vestiging bij hen in de buurt. Veel mensen zoeken toch een advocaat op internet.’

Morsink (50) is een ervaren advocaat die wat omzwervingen maakte om te komen waar hij nu is. Hij werd opgeleid bij het Enschedese Brummelhuis & Kanen, sloeg zijn vleugels uit als vestigingsleider en later eigenaar van de Enschedese vertegenwoordiging van Ten Cate Advocaten en ging daarna verder onder eigen naam. Zijn kantoor liet hij overnemen door Daniels Huisman, waar hij twaalf jaar bleef als advocaat. Hij werd er geen partner.

Morsink: ‘Nee, ik dacht ook ooit dat partner worden het summum was, maar daar geloof ik niet meer in. Het is een achterhaald model dat alleen maar draait om declarabele uren en omzet. En dus niet om de klant, diens zaak, en het verlenen van rechtshulp. Het partnerschap werkt niet voor mij. Ik heb een onafhankelijke geest, ben graag zelfstan-



Bertil Morsink: 'Bij mij is het altijd spreekuur.'

dig en wil mijn werk goed doen, maar je moet me niet inkaderen in omzetcijfers en grafieken. Cijfers hebben geen gevoel, geen hart, dat past niet bij me.'

De kleine jongen in Morsink wordt vrolijk als hij een glimmende Ferrari ziet in het centrum van Enschede. Zo'n luxe bolide kan hij niet betalen van zijn omzet als startende ondernemer. 'Daar is het me ook niet om te doen. Ik wil graag mensen helpen met mijn kennis van het recht.' Voorlopig is Morsink niet van plan advocaten aan te nemen. 'Ik geef mezelf drie jaar de tijd om een praktijk op te bouwen met een volle kast met zaken, betalende en op toevoeging,

want die blijf ik gewoon doen.' Hij moet direct zijn eigen broek ophouden, Damsté betaalt hem geen salaris. 'Het is andersom, ik betaal maandelijks een vast bedrag van een paar honderd euro voor deelname aan de franchise. Daar komt nog een klein percentage van de omzet bij, afhankelijk van de diensten die je van AdvocoEUR Nederland afneemt. Dat komt wel goed,' zegt hij optimistisch, verwijzend naar het aantal zaken dat hij zijn eerste kwartaal deed.

Terug op kantoor wijst hij erop dat het AdvocoEUR-logo goed zichtbaar is vanaf de straat. 'Er komen cliënten spontaan binnenlopen en dat is ook de

bedoeling. Ik wil heel laagdrempelig zijn. Andere kantoren adverteren met speciale spreekuren. Ik niet, bij mij is het altijd spreekuur.' Of andere kleine advocatenkantoren concurrentie van de nieuwe formule moeten vrezen? Je zult het Morsink niet horen beweren. Bij de nuchtere Tukker passen geen grootse uitspraken. 'De markt is groot genoeg. Het is niet onze bedoeling om andere kantoren eruit te drukken. Wij zijn er juist voor de eenpitters en de kleine kantoren. Als zij meerwaarde zien in de formule kunnen ze zich aansluiten. Maar hier in Enschede is maar één AdvocoEUR, Morsink!'