

‘Advocaten moeten elke dag maatschappelijke meerwaarde opleveren’

Advocaat Flip Schreurs kan iets waar veel confrères niet eens aan beginnen: zijn boodschap verpakken in 140 tekens. Regelmatig adviseert hij wollig schrijvende collega's om te gaan twitteren.

Erik Jan Bolsius

Beeld: Erik van der Burgt

S lenteren is hem niet gegeven, in hoog tempo doorkruist Flip Schreurs Eindhoven. Hij laat een kapot ledlampje zien. ‘Ik moet even een nieuwe kopen in de stad en wil graag mijn bestellingen voor het theaterseizoen vastleggen.’ Dus de wandeling komt goed uit. Op weg naar de schouwburg vertelt hij over het nut van publiciteit voor een advocaat. ‘Door transparant te zijn over zaken die het nieuws halen, groeit je naamsbekendheid. We zijn in 2011 in Eindhoven begonnen met Boels Zanders en dan is het krijgen van naamsbekendheid wel een issue. Faillissementen waar ik bij betrokken ben, halen regelmatig de publiciteit. Je hebt een semipublieke functie, dus men mag weten hoe ik mijn werk doe. Ik leg verantwoording af door verslagen te publiceren, maar ook via Twitter, LinkedIn of in artikelen.’ Schreurs vindt de 140 tekens van een twitterbericht geen beperking, als je je maar realiseert dat je slechts een korte boodschap kwijt kunt. ‘Collega's die met een zin van tien regels aankomen, zeg ik: “Ga maar eens twitteren, dat dwingt je tot bondigheid.”’

‘We leven in 2015, so enjoy it. Sociale media zijn een verrijking. Natuurlijk is mijn werk vertrouwelijk, maar je kunt

Wie is Flip Schreurs?

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

Dit keer: **Flip Schreurs** (1961)

- 1989-1995: Advocaat NautaDutilh
- 1995-1997: Advocaat Boels Zanders
- 1997-nu: Partner Boels Zanders Eindhoven, corporate litigation en insolventierecht
- Bestuurslid Insolad
- Getrouwd, drie zonen

een boodschap best zodanig overbrengen dat zelfs de cliënt zijn concrete zaak er niet in herkent.’ Schreurs twittert op persoonlijke titel, maar heeft Boels Zanders wel in zijn bio staan. ‘Ik ken een kantoor dat rigide eist dat iedereen minstens eens per week een tweet over het kantoor stuurt. Stop er dan maar mee. Als mensen het niet leuk vinden, kan het alleen maar averechts werken. Uiteraard richt ik mijn kantoor geen

schade aan. We hebben ook een sociaal mediabeleid, maar ik weet niet meer wat er precies in staat. Kennelijk houd ik me er onbewust aan.’

Bij het Parktheater levert hij zijn bestelling voor het nieuwe seizoen in. ‘Ik ben een groot cultuurliefhebber, van klassieke muziek tot moderne dans.’ Wie hem volgt op Twitter, weet dat wel. Ook over zijn werk en bedrijfseconomische onderwerpen twittert hij veel. ‘Ik ben altijd geïnteresseerd geweest in het economische dat op de achtergrond in mijn vak speelt. Het gaat over waardes, waardes die verloren gaan, waardes die ontstaan. Ik ben begonnen in de fiscale advocatuur, maar zag er nooit de lol van in om iemand uitsluitend te helpen met een constructie om minder belasting te betalen. Het ondernemingsrecht, *corporate litigation*, vind ik waanzinnig leuk en interessant. De verzameling van kapitaal, mensen en middelen die we onderneming noemen, is iets heel bijzonders. Die kan lijden onder geschillen, denk aan een familiebedrijf waar ruzie tussen de twee broers is. Daar is het bedrijf en iedereen die daar verder bij betrokken is de dupe van. Ik vind het mooi om tegelijkertijd mijn cliënt te helpen en te kijken of we die onderneming kunnen redden.’



Flip Schreurs: 'Het is 2015, so enjoy it'

Boels Zanders is de afgelopen jaren consequent gegroeid, ook tijdens de crisis. Schreurs vertelt enthousiast over zijn kantoor: 'Met kerst hield ik een speech voor mijn Eindhovense kantoorgenoten. Daarin heb ik verteld hoe trots ik op ze ben. Het belangrijkste is dat je elke dag weer maatschappelijke meerwaarde oplevert en dat je dat op een faire manier doet, tegen een faire prijs. Vóór de crisis ontwikkelden we mee met de economie, en daarna is dat gewoon doorgegaan. Wij hebben in de jaren waarin het goed ging nooit gekke dingen gedaan, nooit ingezet op alleen maar grootverdienpraktijken. En in de crisis hebben we onze tarieven natuur-

lijk niet verhoogd. Mijn tarief is 295 euro per uur. Ja, dat is duur, maar we maken onszelf moeilijker te verkopen als we de helft rekenen, want dan denken mensen dat je dienst niks waard is. De vraag naar juridische dienstverlening neemt overigens onverminderd toe, omdat de maatschappij juridisch nog steeds complexer wordt. Maar het gaat erom dat je dat werk efficiënter en effectiever dan vroeger moet doen en organiseren.'

Wat een advocaat tot een goede advocaat maakt, vindt hij lastig. 'Uiteindelijk ben je dat als je heel erg gedreven wordt door de wens je cliënt te helpen. Dat klinkt vaag en vrijblijvend en toch is

dat het enige waar het om gaat. Je helpt je cliënt ontzettend als je een groot probleem met een knip van een vinger kunt oplossen. Ik ken ook advocaten die een probleem dan graag uitvergrooten om twaalf jaar te kunnen procederen.' Schreurs denkt dat die methode zijn langste tijd heeft gehad. De advocaat moet het hek leveren bovenaan de klif, in plaats van de ziekenwagen in het dal, haalt hij de Britse jurist Richard Susskind aan. Als hij weer bij kantoor aankomt, voelt Schreurs de kapotte ledlamp nog in zijn jaszak zitten. Op hoge snelheid wandelend en pratend is hij, in de lichtstad nog wel, vergeten een functionerend exemplaar te kopen.