

# Doelgroepadvocaten

---

Dat steeds meer advocaten zich specialiseren in een niche van het recht is bekend, maar een naar het lijkt steeds groter aantal specialiseert zich ook in een doelgroep. De een heeft enkel vrouwelijke cliënten, de ander richt zich op homoseksuelen, een derde op schoolbesturen. Vaak vloeit dit voort uit de juridische specialisatie, maar niet altijd. Hoe word en blijf je doelgroepadvocaat? Vijf ervaringsdeskundigen aan het woord.

---

Peter Louwerse  
Fotografie: Sander Foederer

## ‘Voor Polen is het woord heilig’

**Advocaat: Patrycja Zalucha**  
Doelgroep: Poolse cliënten

**E**en eigen kantoor was lange tijd een wens van Patrycja Zalucha. ‘Ik wist aanvankelijk niet goed wanneer en hoe ik dat zou vormgeven,’ zegt de van oorsprong Poolse advocate die voor kantoren in Maastricht en Rotterdam werkte. ‘Op het Rotterdamse kantoor had ik veel Poolse cliënten. Zo is het balletje gaan rollen.’ Sinds 2011 heeft ze haar eigen kantoor Zalucha Advocatuur in het Brainpark in Rotterdam.

Voor Poolse cliënten is het een pre dat Zalucha vloeiend Pools spreekt. ‘Het praat


gemakkelijker, en mensen nemen me eerder in vertrouwen over andere zaken.’ Bijkomend voordeel: de cliënt kan zich de kosten van een tolk besparen.

Zalucha doet veel arbeidsrecht, zowel voor werkgevers als werknemers. De werknemers, vaak als flexibele kracht werkzaam in de tuinbouw of als inpakker, kampen met conflicten over niet-betaalde salarissen, vakantietoelagen, vakantiedagen, te lage uurlonen en slechte arbeidsomstandigheden. Poolse ondernemers hebben soms geschillen met andere bedrijven. Polen moeten erg wennen aan Nederland: ‘Hier staat alles op papier, voor Polen is het woord heilig. Als een Pool van-

uit die gedachte in Nederland zakendoet, kunnen er problemen ontstaan.’

Naast arbeidsrecht behandelt Zalucha familierechtzaken. Poolse echtparen die hier wonen kunnen volgens Nederlands recht scheiden. Een huis in Polen kan een complicatie opleveren: op onroerende zaken in Polen is Pools recht van toepassing.

Zalucha ziet de toekomst van haar niche vol vertrouwen tegemoet: ‘Ik maak me zorgen over de hogere eigen bijdragen voor de gefinancierde rechtshulp, maar in het algemeen ben ik positief. In Nederland wonen veel Polen. Conflicten zullen er altijd zijn.’



## ‘Toezichthouders willen zich profileren’

**Advocaat: Casper Riekerk**  
Doelgroep: financieel dienstverleners

**D**e advocaten van Finnius advocaten treden in toezichtkwesties op voor financiële instellingen als banken, verzekeraars en betaaldienstverleners. Waarom alleen financiële instellingen en toezichtzaken? ‘Het is specialistisch werk dat niet automatisch past in het *one stop shop model* van grote advocatenfirma’s,’ zegt advocaat Casper Riekerk. ‘We hebben de juridische expertise en de ervaring uit de praktijk.’ Riekerk en zijn collega’s staan ontevreden bankklanten dus in principe niet bij: ‘Die staan niet onder toezicht. Bovendien riskeer je een belangenconflict als je de ene keer voor de bank optreedt, en de andere keer voor mevrouw Jansen.’

Financiële instellingen hebben in Nederland te maken met de toezichthouders De Nederlandsche Bank (DNB) en Autoriteit Financiële Markten (AFM). Finnius onderscheidt twee soorten toezichtzaken: toetreders en ondernemingen die al een vergunning hebben. ‘In het eerste geval beoordelen wij of een vergunning nodig is.

Zo ja, dan helpen wij de aanvrager om de eindstreep te halen.’

Bedrijven die al onder toezicht staan, kunnen te maken krijgen met controlebezoeken. ‘Dan staan wij de cliënt bij. We kijken of het toezicht volgens de spelregels verloopt.’ Als DNB of AFM maatregelen neemt, beoordeelt de advocaat of de sanctie proportioneel is. ‘Toezichthouders hebben er een handje van om, soms voor de bühne, draconische maatregelen te nemen.’

Riekerk ziet de toekomst van zijn niche zonnig in. ‘In reactie op problemen heeft de politiek de neiging om te reguleren. Veel regels, complexe regels. Bovendien willen toezichthouders zich profileren. Dat alles betekent meer werk voor advocaten.’ Vooral betaaldienstverlening (betalen met je mobiel of via apps) is *booming*, constateert Riekerk. Hij voorziet een tweedeling in instellingen die geld beheren (banken, pensioenfondsen) en nieuwe bedrijven die de klantcontacten via handige apps regelen. ‘De klant betaalt twee biertjes door even met zijn mobiel te zwaaien. De IT-mogelijkheden zijn er, de infrastructuur is er en veel klanten willen dat.’

**Advocaat: Gabi van Driem**

Doelgroep: vrouwen  
(in familierechtzaken)

Ondanks de vrouwenemancipatie staan vrouwen financieel nog steeds op achterstand, zegt de feministische advocate Gabi van Driem. 'Veel vrouwen studeren en hebben goede banen,' betoogt ze. 'Maar als er kinderen komen, gaat meestal de vrouw minder werken. Slechts zes procent van de mannen werkt dan parttime.' Hoogopgeleide vrouwen maken minder snel carrière, en de meeste topfuncties worden nog steeds door mannen bezet. 'Het glazen plafond bestaat nog,' oordeelt Van Driem. 'Sinds de jaren negentig is er, ondanks de wetgeving, nog bitter weinig veranderd in de man-vrouwverhoudingen.' Ze wijst erop dat mannen voor hetzelfde werk in veel gevallen meer verdienen dan vrouwen.

Kom bij Van Driem niet aan met het verhaal dat de emancipatie voltooid is. Vanuit feministisch idealisme vertegenwoordigt haar kantoor bij echtscheiding alleen vrouwen. Een man, al heeft hij nog zo'n goed verhaal, zal vergeefs aankloppen. 'Je moet je *corebusiness* zuiver houden. Ik heb met mijn kantoor een merk opgebouwd. Als ik het voor een man opneem, breek ik dat merk in één keer af.' Dat daarbij obstakels kunnen optreden is evident: 'Als een vrouw haar man mishandelt, kan ik de zaak niet doen.'

Van Driem, die 32 geleden begon als advocate, ziet vanuit feministisch perspectief genoeg toekomst: 'De emancipatie gaat heel langzaam. In dit tempo duurt het nog wel vijftig jaar voordat de verschillende rolpatronen zijn verdwenen.' De actuele dreiging komt vanuit het ministerie van Veiligheid en Justitie: de eigen bijdrage voor rechtshulp is nu minimaal 335 euro. 'Veel mensen die wij bedienen kunnen dat niet betalen.'

'Je *corebusiness* moet zuiver blijven'

**Advocaat: Rob Wiebosch**  
Doelgroep: schoolbesturen

‘Het is zo gegroeid,’ zegt advocaat Rob Wiebosch over zijn specialisatie in het onderwijsrecht. ‘Ik had een onderwijsbestuur als cliënt en zo kwam ik met meer onderwijsorganisaties in contact.’

Wiebosch, advocaat bij Pot Jonker in Haarlem, is van oorsprong arbeidsrechtsspecialist. ‘De meeste zaken die ik behandelde gingen over de rechtspositie van onderwijspersoneel.’ Maar sinds een jaar of vijf dienen zich ook andere onderwijszaken aan. De regels worden complexer, de organisaties groter, de ouders en leerlingen mondiger. ‘Problemen worden eerder gejuridiseerd,’ zegt Wiebosch. ‘Geschillen krijgen nu vaker een scherp kantje.’ Hij denkt daarbij aan conflicten over het weigeren of verwijderen van leerlingen, ouders die het oneens zijn met een cijfer, maar ook aan geweldsincidenten. Op initiatief van Wiebosch heeft Pot Jon-

ker een praktijkgroep onderwijsrecht opgericht, waarin hij samen met twee collega’s actief is. Wiebosch en zijn collega’s werken alleen voor schoolbesturen, dus niet voor ouders en leerlingen. ‘Zo willen we conflicterende belangen voorkomen,’ verklaart de advocaat. ‘Eén schoolbestuur kan duizenden leerlingen hebben. Als je een leerling bijstaat, kun je de school niet meer vertegenwoordigen.’

Incidenteel krijgt Wiebosch verzoeken van ouders of leerlingen. ‘Die begrijpen heel goed dat ik hen doorverwijs. Advocaten die werken vanuit het belang van ouders, doen hun werk prima.’ Hij denkt dat er nog volop toekomst zit in het onderwijsrecht. ‘De tendens is dat het aantal zaken groeit.’ Wiebosch voorspelt dat de Wet passend onderwijs (samenwerkingsverbanden van scholen zijn straks verplicht om leerlingen met een beperking op te nemen) voor veel conflicten kan zorgen. ‘Die wet creëert een potentiële belangentegenstelling tussen de ouders en de school.’

‘Problemen worden eerder gejuridiseerd’

## ‘Ik heb klanten uit het hele land’

**Advocaat: Gerald Janssen**  
Doelgroep: homo's en lesbiennes

Vanuit de gedachte dat homo's en lesbiennes zich beter op hun gemak voelen bij een advocaat die zelf homo is, begon Gerald Janssen twee jaar geleden [gaylegal.nl](http://gaylegal.nl). ‘Ik kreeg steeds meer vragen van bekenden over ouderschap en erfrecht van homo's en lesbiennes,’ zegt Janssen. Vooral homoseksuele mannen melden zich. ‘Ze willen liever een mannelijke advocaat,’ zegt hij. ‘Dat is allereerst een gevoelsmatige kwestie. Ze zoeken naar een advocaat die begrip heeft voor hun zaak. Zo kan de vertrouwelijkheid ontstaan die nodig is.’

Homo's en lesbiennes hebben te maken met andere juridische kwesties dan heterostellen, en Janssen heeft de familierechtelijke expertise in huis om ze te adviseren. ‘Neem bijvoorbeeld het gay ouderschap. Homo's en lesbiennes moeten andere stappen ondernemen dan hetero's.’ De duo-moeder moet nu bijvoorbeeld nog door een adoptieprocedure heen. Dat zal straks

misschien niet meer nodig zijn als de Wet lesbisch ouderschap van kracht is.

Juridische vragen zullen er volgens hem blijven, al was het maar omdat ook homo's en lesbiennes sinds het homohuwelijk te maken krijgen met echtscheidingen. Problemen rondom ouderschap zullen ook vaker voorkomen.

Janssen behandelt naast scheidingen en problemen rond ouderschap ook erfkwesities, discriminatie op het werk en pesterijen door burens. Ook richt hij zich op biseksuelen en transgenders. Die laatste groep heeft vooral vragen over wijziging van voornaam en geslachtsaanduiding. De Amsterdamse advocaat denkt dat hij een markt met groeipotentie heeft aangeboord. ‘Ik krijg veel reacties van mensen die dit initiatief steunen. Ik heb klanten uit het hele land.’ Onlangs meldde zich een transgender uit een klein stadje in Brabant. ‘Die had aangeklopt bij een advocaat in de buurt, die absoluut niet wist wat hij aanmoest met de verandering van voornaam en geslachtsaanduiding. Ik verwacht dergelijke zaken vaker te krijgen.’