

‘Ik wil niet dat mijn factuur leidend is’

Eenpitter Max Bentum houdt kantoor aan huis en komt via zijn netwerk aan zijn clientèle. Een ouderwetse advocaat, of juist het voorbeeld van een groeiende trend?

Erik Jan Bolsius

Beeld: Jan Willem van Vliet

‘We kunnen ook te paard het veld in gaan, als je wilt?’ Advocaat Max Bentum wandelt graag, maar ontspant het meest tijdens een ritje op een van de paarden die direct achter zijn thuishkantoor in de wei staan. Bentum werkt vanuit huis in het Groningse Zuidwending, een lintdorp bij Veenendam waar hij geboren en getogen is. Voor de boerenzoon is vroeg opstaan een gewoonte. ‘Om zes uur voer ik de paarden en als het even kan, ga ik eerst een uurtje rijden.’ Hij heeft geen secretaresse, maar wel ondersteuning op afstand. Zijn telefoon schakelt hij door naar een telefoondienst. ‘Ik moet hoe dan ook bereikbaar zijn voor mijn klanten. Dus ook als ik naar een zitting ga of in bespreking ben, nemen zij de telefoontjes aan. Dat kost me hooguit 200 tot 300 euro per maand.’ Een freelance typiste werkt zijn gedicteerde stukken uit. Bentum koos in 2011 bewust voor een kantoor aan huis, na een aantal tropenjaren waarin hij zelden thuis was. ‘Ik zie mijn dochter aan komen fietsen uit school, we drinken een kopje thee en als ze haar huiswerk niet snapt, komt ze even bij mij op kantoor zitten. Dat is goud waard!’

Tijdens de wandeling door uitgestrekte hennepvelden (‘die worden

Wie is Max Bentum?

Maandelijks haalt het *Advocatenblad* een frisse neus met een advocaat om al wandelend te praten over werk en leven. Dit keer: **Max Bentum** (1967)

- 1994-2001: advocaat Bentum Advocaten Assen
- 2001-2011: bedrijfsjurist en managementfuncties bij verzekeraar Univé
- 2011-heden: Advocatenkantoor Bentum
- Bestuurslid Koninklijke Nederlandse Hippische Sportbond (KNHS)
- Lid Raad van Commissarissen Woningcorporatie Acantus
- Instructeur/ruiter Cavalerie Ere-Escorte
- Getrouwd, twee kinderen

gebruikt voor vezels’) vertelt Bentum dat hij lang twijfelde tussen de boerderij en een carrière in de advocatuur. ‘Ik hielp altijd op de boerderij, maar werd ook geïnspireerd door een oom met een huis-tuin-en-keukenpraktijk als advo-

caat in Assen. Veel particulieren, kleine bedrijfjes. Bij hem ben ik mijn carrière begonnen.’ Bentum werkte daarna tien jaar bij verzekeraar Univé, eerst als jurist, later als manager. ‘Ik heb er geleerd de standpunten van de andere partij mee te nemen en erop te anticiperen. Ik ben geen straatvechter die overal keihard tegenin gaat, wil liever in der minne een goede oplossing bereiken.’

Vier jaar geleden begon hij zijn zelfstandige praktijk, omdat hij weer juridisch-inhoudelijk wilde werken en meer thuis wilde zijn. Het kantoor kwam snel op stoom. ‘Dankzij advertenties in de krant en persberichten richting lokale media kreeg ik een mooi stukje in de huis-aan-huisbladen, waarin ik ook een tijdje juridische columns schreef. Dan gaat het uiteindelijk vanzelf.’ Bentum denkt dat het aantal eenpitters blijft groeien, ondanks kritiek op de kwaliteit van deze zelfstandigen. ‘Er zijn steeds meer advocaten die zich niet senang voelen op een groot kantoor en die met hun vak aan de slag willen zonder dat ze constant achter de broek worden gezeten om maar zo veel mogelijk uren te maken. Natuurlijk heeft de orde gelijk als ze zegt dat je kwaliteit moet leveren. Maar waarom zou een eenpitter dat niet kunnen en een groot kantoor wel? Als



Max Bentum: 'Er zijn steeds meer advocaten die zich niet senang voelen op een groot kantoor'

je alles wilt doen, ben je fout bezig, dus ik heb heel bewust gekozen voor personen- en familierecht, arbeidsrecht, wat verenigingsrecht en zaken als burengeschillen.'

De Groningse advocaat is ook expert in hippisch recht, een verzamelterm voor juridische zaken in de paardensport. 'Aan- en verkoop van paarden en geschillen die daarover ontstaan, arbeidszaken waarbij sporters of ondernemingen betrokken zijn en echtscheidingen waarbij een hippische onderneming uit elkaar gehaald moet worden.' Het sluit logisch aan op zijn rol als vicevoorzitter van paardensportbond KNHS. 'Die bestuursfunctie brengt me vooral veel plezier, en uit dat netwerk krijg ik ook klanten in mijn

praktijk.' Ook zijn rol als commissaris bij een woningcorporatie en voormalige nevenactiviteiten in het dorp leveren hem relaties op die zijn kantoor weten te vinden bij een juridisch probleem. 'Ik verdien een goede boterham, maar ik wil niet zo werken dat mijn factuur leidend is. Veel klanten kunnen mijn nota of hun eigen bijdrage nauwelijks betalen. Als ik een zaak afgewikkeld heb, kijk ik naar het dossier, bedenk of de klant het kan betalen en wat het resultaat was. Dat bepaalt mede mijn factuur. Ik kan mij dat ook permitteren omdat ik weinig kosten heb.'

In Zuidwending staan veel voormalige boerenbedrijven te koop, voor naar Randstedelijke begrippen lage bedragen. 'Er is hier nog nooit een woning

verkocht voor meer dan vier ton.' Hij passeert een vervallen aardappelmeelfabriek en schetst de slechte economische situatie in Oost-Groningen. 'Dit gebied dreef op de landbouw. Wat je vroeger met menskracht deed, gebeurt nu met machines. Mijn opa dreef zijn boerderij van zo'n derig hectare samen met mijn vader en vier medewerkers. Nu beheert mijn jongere broer in zijn eentje een boerderij van zo'n 175 hectare.' Of een soortgelijke ontwikkeling ook de advocatuur plaatsvindt, gelooft hij niet. 'Er wordt beweerd dat veel van ons werk kan worden geautomatiseerd. Ik geloof het nog niet, maar als je mijn opa vijftig jaar geleden had voorspeld hoe snel zijn vak zou veranderen, had hij je ook voor gek verklaard.'