

# Onderwijsadvocaten 'Wij vinden het leuk om mensen te helpen'

Brussee Lindeboom Advocaten uit Den Haag is een grote naam als het aankomt op onderwijsrecht. Het kantoor behandelt spraakmakende zaken. Onlangs betrok de firma een nieuw kantoor in een prachtig, monumentaal pand.

Van een éénpitter uitgroeien naar een gerenommeerd advocatenkantoor. Wilco Brussee, oprichter van Brussee Lindeboom Advocaten, roept zelf wel eens dat het allemaal 'een beetje uit de klauwen is gelopen.' De advocaat startte halverwege 2003 zijn eigen, in onderwijsrecht gespecialiseerde kantoor. Hij vond destijds een onderkomen op de zolderverdieping van de Hobéon Groep. 'In 2005 ontmoette ik Willem. Hij was toen wederpartij in een andere zaak.' Het klikte tussen de twee. 'Daarna hebben we een aantal serieuze gesprekken gevoerd over samenwerking. En nu is het dus Brussee Lindeboom Advocaten.' In 2008 breidde het kantoor verder uit. Een derde advocaat, Marcel Dekker, trad in dienst en Anneke Keuzenkamp werd aangenomen als office manager. 'En nu zitten we dus hier.' 'Hier' is de begane grond van een monumentaal pand aan de Haagse Nassau Ouwkerkstraat. Een plek die overeenkomt met de status die het advocatenkantoor bereikt heeft.

## SPRAAKMAKENDE ZAKEN

Brussee Lindeboom Advocaten richt zich volledig op het onderwijsrecht. De drie advocaten van het kantoor hebben hun sporen op dat vlak ruimschoots verdiend. Willem Lindeboom: 'Wilco heeft als jurist bij het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap gewerkt en ik heb onder andere een onderwijsvakbond

als werkgever gehad. Marcel heeft in zijn vorige functie schoolbesturen begeleid in allerlei juridische kwesties. Wij kennen de aspecten van het onderwijsrecht dus vanuit verschillende invalshoeken.' 'Omdat we een goede naam hebben, krijgen we ook aansprekende zaken', vult Wilco Brussee aan. 'Vanuit het hele land weten onderwijswerkgevers, medezeggenschapsraden en ouders ons te vinden.' Zo was Wilco Brussee zelf als pleiter betrokken bij het sluiverbod dat het ROC Amsterdam enige jaren geleden instelde. 'Dat was een spraakmakende zaak, waar veel pers bij betrokken was. Het was nogal spannend. Want kun je zoiets doen? Feitelijk stonden daar de grondrechten godsdienstvrijheid en onderwijsvrijheid tegenover elkaar. Ik stond in die zaak het ROC bij. De Commissie Gelijke Behandeling oordeelde in het voordeel van het ROC, uit overwegingen van communicatie en veiligheid. Dit soort zaken werken door in de samenleving. Binnenkort komt er een algeheel boerkaverbod voor het onderwijs.'

Willem Lindeboom: 'Het aardige van ons vak is, dat wij een kwestie vaak echt oplossen. Het geeft een kick als partijen binnen een paar maanden ergens een punt achter kunnen zetten.'

De successen van het advocatenkantoor hebben er niet toe geleid, dat er nu torenhoge tarieven worden berekend. 'De advocatuur is een dienstverlenende



branche. Wij vinden het leuk om mensen te helpen. Dat is belangrijker dan veel geld verdienen', vindt Wilco Brussee. Willem Lindeboom vult aan: 'Natuurlijk moeten we op een behoorlijke manier van ons werk kunnen leven. Maar wij willen onze klanten goed helpen, zonder dat ze daar te veel voor betalen. We zijn daarom redelijk kritisch op het aantal uren dat we declareren. Eigenlijk rekenen we vaker te weinig dan te veel.'

#### EYEOPENER

Brussee Lindeboom Advocaten is klant van Rabobank Den Haag en omgeving. Marloes Panis, manager van de Vrije Beroepen/DGA desk, ontmoette Willem Lindeboom en Wilco Brussee voor het eerst toen ze met hun bedrijf nog op zolder zaten. 'Ik weet nog wel dat jullie locatie lastig te vinden was, lacht ze. Na een aantal teleurstellende ervaringen bij hun vorige bankier, kwamen de advocaten bij de Rabobank terecht. 'We waren destijds op zoek naar andere huisvesting en wilden weten wat financieel mogelijk was. Kopen of huren? Onze vorige bank gaf geen sjoerge toen we daar vragen over wilden stellen', vertelt Wilco Brussee. 'De

meerwaarde van de Rabobank vind ik, dat we echt rond de tafel hebben gezeten met de adviseurs. Dat hadden we niet eerder meegemaakt. Het was echt een eyeopener voor mij.'

'Onze werkwijze is om zo snel mogelijk antwoord te geven op vragen en als het nodig is een afspraak te maken', reageert Marloes Panis. 'Dat geldt voor onze nieuwe én onze bestaande klanten. Onze adviseurs beginnen een adviesgesprek vanuit de behoeften van de klant. Wat is hun vraagstelling? Als dat duidelijk is, ga je daar dieper op in. Bijvoorbeeld: wat is het arbeidsongeschiktheidsrisico en het nabestaandenrisico? En hoe maak je de vertaling van zakelijk naar particulier? We trekken het advies echt in de breedte. Het leuke is, dat Wilco en Willem met een zakelijke vraag bij ons kwamen en uiteindelijk is er ook privé van alles voor ze geregeld.' Willem Lindeboom is erg blij met de dienstverlening. 'Het regelen van de financiën is niet mijn favoriete tak van sport. Het uitzoeken van de mogelijkheden voor mijn pensioenvoorziening bijvoorbeeld, heb ik lang voor me uitgeschoven. Eén telefoontje naar Marloes en het werd voor me uitgezocht!'