

Groot in Bolsward

DOOR / ERIK JAN BOLSIUS BEELD / SOPHIE KROON

Eenpitter Jacqueline Brouwer investeert vanaf de start van haar kantoor in onlinemarketing, sponsoring en naamsbekendheid. Dat betaalt zich uit.

Of ze hier iedereen kent? Ja, bijna wel, zegt Jacqueline Brouwer (45) lachend. Brouwer is pas sinds ruim twee jaar advocaat in Bolsward, maar ze is er geboren en getogen. Tijdens een wandeling door het stadje, met hond Maxime aan de lijn, groet ze dan ook vrijwel elke voorbijganger. Eind jaren negentig lag het werk in de advocatuur niet voor het oprapen en solliciteerde Brouwer door het hele land. Ze kon als advocaat-stagiair aan de slag bij een kantoor in Alkmaar. 'Ik ben geboren met een groot rechtvaardigheidsgevoel en wist al van kleins af aan dat ik advocaat wilde worden.' Brouwer studeerde af in civiel en strafrecht, maar ging snel een andere kant op. Hoe dat gaat: 'Ik werd geïnspireerd door mijn patroon, een heel goede specialist aansprakelijkheidsrecht

en letselschade.' Bij haar volgende kantoor had een van de advocaten een grote praktijk in het vastgoed. 'Ik kon de Grotius opleiding Vastgoed volgen en doe sindsdien veel huur- en bouwrecht.' Haar Noord-Hollandse ervaring bleek een goede basis voor haar huidige kantoor, een ondernemingsrechtpraktijk in woonplaats Bolsward. Een praktische keuze, de dagelijkse reis over de Afsluitdijk kostte haar te veel tijd. Met een gratis inloopspreekuur en vaste pakketprijzen voor ondernemers bouwde ze in korte tijd haar praktijk op. 'Als startende ondernemer heb je best hoge kosten, dat ondervond ik zelf, maar ik hoorde het ook van mijn klanten. Een ondernemer ziet een advocaat als sluitpost, wil er niet veel geld aan uitgeven. Je ziet dat ze te weinig regelen, geen contracten, geen algemene voor-


waarden. Vaak hebben ze al wel wat geknipt en geplakt, die documenten kan ik in een quickscan checken op juridische juistheid, tegen een vaste prijs. Vervolgens groei ik met de starter mee. Ik leer het bedrijf kennen, kan adviezen geven over de ontwikkeling van de onderneming naar bijvoorbeeld een volgende stap na een eenmanszaak. Welke overeenkomsten heb je nodig, hoe ga je het doen met je personeel? Die vaste prijs kost me wel geld, maar via die klanten krijg ik ook weer nieuwe klanten. Zo gaat het balletje rollen. Ik vind ook dat iedereen recht heeft op een betaalbare, ervaren advocaat.' Het gevaar dat een klant voor een dubbeltje op de eerste rang wil blijven zitten, ziet Brouwer niet. 'Ze betalen op een gegeven moment zonder discussie mijn uurtarief of een vaste prijs waar we heldere afspraken over maken. Ik heb eigenlijk nooit gesodemierter over facturen.'

Jacqueline Brouwer

2017-heden eigenaar Brouwer Advocatuur
 2002-2016 advocaat Klaver van der Hooft Posch Advocaten
 1999-2002 advocaat Schenkeveld Advocaten
 Ongehuwd, twee kinderen

EENPITTER

Hoewel Brouwer behoorlijk wat rechtsgebieden voor ondernemers bestrijkt, denkt ze niet dat haar praktijk te breed is om als eenpitter te overzien. 'Je hebt zeker in het begin de neiging om alles te pakken wat je pakken kunt. Aan een aantal rechtsgebieden waag ik me echt niet. Dat betekent dat ik regelmatig nee moet verkopen, maar dat is niet erg. Als je alles doet, ben je nergens echt goed



‘Ik moet regelmatig nee verkopen, maar dat is niet erg. Als je alles doet, ben je nergens echt goed in’

in. Ik blijf bij mijn leest, vastgoed, ondernemingsrecht, letselschade. Voor arbeidsrecht werk ik samen met een van mijn vroegere maten, die komt regelmatig hiernaartoe en werkt dan ook een dag op mijn kantoor. Voor familierecht geldt hetzelfde, dat doe ik samen met een oud-kantoorgenoot, een echte specialist.’

Bij de start van haar kantoor investeerde Brouwer direct in naamsbekendheid. Lachend vertelt ze haar filosofie: ‘Mensen moeten mijn bakkes gewoon overal zien.’ Dus liet ze een website bouwen en won ze advies in over het gebruik van zoekwoorden. Ze besteedde in het eerste jaar zo’n 10.000 euro aan advertenties in lokale en sociale media, sponsoring en een beursstand met een banner waar haar foto groot op staat. Ook schrijft ze elk kwartaal een column in het tijdschrift *Ondernemend Friesland*. ‘Die worden gelezen, dat merk ik aan de telefoontjes uit andere delen van Friesland, Leeuwarden, Drachten. Ik moet er wel toegankelijke taal in hanteren. Juridisch gezien zou ik het

anders opschrijven, maar het moet ook leesbaar zijn natuurlijk.’ De columns zet ze door op haar bedrijfspagina op LinkedIn, waar ze minimaal twee berichten per week plaatst, ook teksten die al op haar website staan. ‘Via LinkedIn trek ik ze naar de site toe. Mijn webbouwer houdt de bezoekersaantallen bij, daar krijg ik maandelijks een overzicht van. Ik krijg er leuke *feedback* op van mijn klanten, ze vinden dat ik goed zichtbaar ben.’ Brouwer twijfelt er niet aan dat haar online-inspanningen ook echt werk opleveren. ‘Het wordt steeds drukker, ik heb waarschijnlijk al snel mensen nodig. Mijn pand is wel gehuurd met het oog op uitbreiding, maar je moet altijd maar zien of het lukt.’ Als ze er een advocaat aanneemt, ontstaat er ook ruimte voor haar idee om op Ameland een spreekuur te organiseren. Haar ouders komen er vandaan. ‘Daar zit geen advocaat en ik denk dat die zeer welkom is, maar ik kom er nu niet aan toe.’ Online is Brouwer steeds beter vindbaar, maar ook in de lokale

gemeenschap kan niemand om haar heen. Ze zit in het bestuur van de lokale ondernemersvereniging, ging pas nog langs lokale ondernemers met de vraag of ze een loterij willen sponsoren voor de voetbalclub van de kinderen, ze helpt op school, waar mogelijk. Ook sponsort Brouwer het jaarlijkse ‘Heamiel’ (hooimaaltijd) in Bolsward, oorspronkelijk het oogstfeest. ‘Ik heb banners, sta op de website en doe hetzelfde bij een feest op Ameland, het Roggefeest. En ik ga regelmatig naar SC Heerenveen, als ze evenementen hebben waar ondernemers komen.’

Om de hoek van haar kantoor stapt Brouwer even een nieuw *grand café* binnen, het Veerhuys, om de eigenaar te begroeten, haar jongere broer. ‘Dit heeft een mooie uitstraling en het is toegankelijk qua prijs. Nee, het mag hier niet te duur zijn.’ Dat geldt ook voor haar praktijk. ‘Je moet veel uren maken om een leuke boterham te hebben. Het is een kleine gemeenschap, dus als je te hoge declaraties stuurt, weet ook iedereen het.’