

beeradvocaten

Interview met Veeru Mewa

door Angela A.M. van Leeuwen

Sinds kort prijkt op de internationale lijst van Who'sWhoLegal de naam van Veeru Mewa als 'Aviation' expert. Veeru blijft bescheiden onder deze eervolle vermelding die slechts vier Nederlanders ten deel viel. Twee van die Nederlandse advocaten werken bij een groot internationaal kantoor, een was al bekend als expert, maar de benoeming van een advocaat van het betrekkelijk kleine kantoor Beer advocaten kwam als een verrassing. Eervol en bijzonder, omdat niet eerder een slachtofferadvocaat op deze lijst werd vermeld. Alle reden voor een gesprek met Veeru Mewa.

'Ik heb een sterk gevoel voor rechtvaardigheid'

Hoe ben jij op deze lijst terechtgekomen?

'Ik zou het echt niet weten', zegt Veeru in eerste instantie. Het duurt even en vergt wat doorvragen eer Veeru bepeinst dat misschien de afwikkeling van de vliegcrash met Turkish Airlines, vlucht TK1951 die op 25 februari 2009 vlak voor de landing op Schiphol crashte, ertoe kan hebben bijgedragen dat zijn naam op de lijst is verschenen.

De lijst wordt samengesteld doordat vakgenoten je nomineren en aanbevelen.

'In die zin is het eervol en bijzonder,' erkent Veeru. 'Ik ben blij met deze vermelding in de Who'sWhoLegal, omdat het aangeeft dat wij als slachtofferadvocaten van Beer advocaten een goede naam hebben opgebouwd. Het illustreert dat slachtoffers serieus worden genomen. Het bevestigt ook dat wij als Beer advocaten internationaal meedoen. Dat is voor mij de grootste winst van deze vermelding in de Who'sWhoLegal.'

Jij was toch ook betrokken bij de schadeafwikkeling voor slachtoffers van de ramp met Afriqiyah Airways op 12 mei 2010 in Tripoli?

'Wij hebben als kantoor in de afgelopen vijf jaar twee grote vliegcrashes gedaan. Turkish Airlines in 2009 en Afriqiyah Airways in 2010. Dat zijn twee grote vliegcrashes geweest in relatief korte tijd waarbij ons kantoor op projectbasis heeft gewerkt. Dat betekent dat meerdere advocaten in het luchtvaartteam zaten.

'Het is ook te groot en omvangrijk om in je eentje te doen. Bij de 'Tripoli ramp' ging het uiteindelijk om circa zeventig nabestaanden. Daarvan hebben wij een groot deel van de mensen bijgestaan. Je zet niet alleen je juridische expertise in, maar je wilt de slachtoffers en nabestaanden ook emotioneel bijstaan.

'In eerste instantie heb ik de zaak bij Turkish Airlines onder de vleugels van John Beer gedaan. Daar heb ik ontzettend veel van geleerd. Het zijn grote internationale zaken waar wij, door ons internationale netwerk, een rol van betekenis in kunnen spelen. Om de paar maanden zat ik in de VS voor onderhandelingen in die zaak. Al die ervaring en kunde kun je dan twee jaar later weer gebruiken. Dan komen er 'single Aircraftaccidents' voorbij en dan is het prettig die zaken ook goed af te kunnen handelen. Voor je het weet ben je luchtvaartadvocaat. Dat is wel bijzonder.'

Ga je je nu ook profileren als luchtvaartadvocaat?

'Bij de zaken met Turkish Airlines en Afriqiyah Airways heb ik dat feitelijk al gedaan.'

Als kantoor vinden we het belangrijk dat wij een groot internationaal netwerk hebben en daardoor goed internationale zaken kunnen doen. Dat is ook een van onze onderscheidende waarden ten opzichte van andere kantoren.

‘Ik vind dat de wereld steeds kleiner wordt. Dat blijkt ook uit het aantal Nederlanders in het buitenland. De kans dat een Nederlander in het buitenland betrokken raakt bij een ongeluk wordt ook groter. Als een Nederlander in de VS iets overkomt, lijdt hij schade in Nederland. De advocaat in de VS heeft dan een Nederlandse advocaat nodig. Wij weten elkaar dan te vinden. De tijd dat je, als advocaat, het je kon veroorloven alleen maar te kijken naar wat er binnen je eigen landsgrenzen gebeurt, is allang voorbij. Dat is niet meer van deze tijd. Bovendien laat je voor je cliënt een belangrijke andere mogelijkheid liggen als die eventueel in het buitenland zijn schade kan verhalen.’

Hoe belangrijk is het voor een cliënt dat jouw naam op de lijst prijkt?

‘Cliënten zullen doorgaans niet op de hoogte zijn van het bestaan van deze lijst. Het is vooral een lijst die voor vakgenoten belangrijk is. Maar hoe komt een cliënt bij ons terecht? Dat is in onze branche toch veelal via doorverwijzing.

‘Dan is het voor cliënten wellicht toch belangrijk dat een naam van een slachtofferadvocaat op die lijst staat. Als je als slachtoffer iets vervelends meemaakt aan boord van een vliegtuig, dan is het belangrijk dat de kennis en kunde op ons kantoor aanwezig is om de zaak goed af te handelen. Een bijkomend voordeel van een vermelding op deze Who’sWhoLegal is, dat ik nu uitgenodigd wordt voor internationale Aviationcongressen. Daar kun je nieuwe inzichten opdoen en je netwerk weer uitbreiden. Dat is weer goed voor onze cliënten.’

Direct na je studie ben je in 2002 gaan werken voor Houthoff Buruma, een groot internationaal kantoor. Na een paar jaar ben je voor het relatief kleine kantoor Beer advocaten gaan werken. Vanwaar die overstap?

‘Ik had als student stage gelopen bij Houthoff Buruma in Rotterdam.

Daarna lieten zij weten dat ik na mijn studie daar wel mocht blijven. Ik heb direct ja gezegd. Dat was in een tijd dat de banen niet voor het oprapen lagen. Het is een van de topdrie kantoren van Nederland. Een professionele en zakelijke wereld. Ik heb daar veel geleerd en zou die ervaring voor geen goud hebben willen missen.’

Waarom ben je voor Beer Advocaten gaan werken?

‘Ik ben advocaat geworden omdat ik mensen wilde helpen. Ik ben geen advocaat geworden om bedrijven te helpen. Houthoff is wat mij betreft een van de top drie kantoren van Nederland dat uitsluitend het bedrijfsleven bedient. Daar had ik op zich geen enkel probleem mee. Ik heb ook nooit spijt gehad dat ik daar ben gaan werken. Maar het was een erg zakelijke, zeer commerciële wereld en ik miste het menselijke aspect. Ik was daar verzekeringsadvocaat en liep steeds vaker tegen zaken aan waarbij ik dacht: ‘Dat hadden we ook anders kunnen oplossen.’

‘Ik vind dat de wereld steeds kleiner wordt’

‘Ik heb een groot gevoel voor rechtvaardigheid. Dat maakt dat ik mij erg kan opwinden als ik het gevoel heb dat er onrecht wordt gedaan aan letselschadeslachtoffers. Op een gegeven moment was het dan ook vanzelfsprekend dat ik ging werken bij een kantoor dat principieel aan de kant staat van het slachtoffer. Ik kende dit kantoor goed, want ik stond regelmatig tegenover ze. De reputatie van Beer advocaten was, en is, uitstekend. Dit was het kantoor dat hun zaken altijd goed voor elkaar had. Gedegen onderbouwde stukken inleverde waarbij ik, als tegenpartij aan de verzekeringskant, flink aan de bak moest.

‘Op een gegeven moment ben ik met Beer advocaten in gesprek geraakt en het is toen snel gegaan. Van de ene op de andere dag stond ik namens Beer advocaten tegenover mijn oude collega’s.

Dat werd mij toen niet altijd in dank afgenomen. Ik kom mijn oude patroon van verzekeringsrecht, die mij het vak heeft geleerd, nog wel eens tegen. Met hem heb ik dan mooie gesprekken.'

'Bij Beer advocaten zit ik geheel op mijn plaats en kan ik met mijn betrokkenheid bij het letselschadeslachtoffer goed uit de voeten.'

Is het een voordeel dat je eerst aan de andere kant hebt gewerkt?

'Ik vind het een groot voordeel dat ik eerst die kant heb gezien. Je weet hoe de hazen intern bij die verzekeraars lopen. Zeker bij de behandeling van grote letselschadezaken heb je te maken met de verschillende lagen binnen een verzekeringsmaatschappij die je tijdens een zaak allemaal moet passeren.

'Uit ervaring weet ik welke zaken wel of niet kunnen worden gedaan. Dat was wat mij ook tegenstond toen ik voor de verzekeraars werkte. Zij zeiden gewoon: 'We gaan geen cent betalen. Ga maar verweer voeren'.

'Ik moet zeggen dat het tij wel aan het veranderen is. De polemiek tussen verzekeraar en het slachtoffer is minder geworden. Van de kant van de verzekeraar wil men zaken nu ook eerder regelen. Dat is nog steeds vooral in hun belang, maar wij zorgen ervoor dat het ook voor het slachtoffer goed uitpakt.'

'Ik vind het een groot voordeel dat ik eerst die andere kant heb gezien'

Je bent geliefd bij je cliënten heb ik gemerkt in de gesprekken die ik heb gevoerd met voormalig cliënten. Je wordt vooral geroemd vanwege de emotionele steun die ze van jou krijgen. Besteed je bewust aandacht aan het emotionele proces waar een slachtoffer mee te maken heeft?

'Volgens mij is de basis voor slachtofferadvocatuur dat je dicht bij je cliënten staat.

Als je je niet kunt invoelen in de positie waarin een slachtoffer verkeert, dan kun je ook niets voor die persoon betekenen. Ik vind het uitdrukkelijk een taak van een slachtofferadvocaat dat je, naast de aandacht die je geeft aan het juridische aspect, je je in kunt denken in de emotionele situatie van het slachtoffer. Je zelfs probeert die emotionele problemen lichter te maken door een stuk zorg van ze over te nemen. Dat is waar ik me voor inzet.

'Binnen dat stramien is het belangrijk om vooral mens met elkaar te zijn. Ik zeg het ook bij de eerste afspraak: 'We gaan een traject met elkaar aan, dat gaat een paar jaar duren. Er zijn zoveel frustraties tijdens zo'n proces en als je die frustraties op een gegeven moment gaat ventileren naar de advocaat toe, dan wordt het geen werkbare situatie meer. We moeten elkaar in ieder geval mogen'.

Letselschadezaken slepen soms jaren. Van cliënten wordt veel geduld gevraagd. Hoe bereid je ze daar op voor?

'Ik wil kunnen uitleggen welke dingen haalbaar zijn en wat niet. Ik wil kunnen geruststellen. Het slachtoffer staat in zekere zin aan de kant toe te kijken. Hij staat te wachten en heeft het gevoel dat hij zijn hand moet ophouden, zonder dat hij dat wil.

'Binnen dat proces wordt ongelofelijk veel geduld van slachtoffers gevraagd. Er zijn cliënten die zeggen 'regel het maar voor bedrag X', terwijl je weet dat ze recht hebben op drie keer dat bedrag en dat het haalbaar is. Maar dat vraagt nog vier jaar geduld. Dat is soms moeilijk uit te leggen.'

'Ik vind het frustrerend om een zaak te beëindigen, omdat een cliënt moegestreden is. Ik wil juist voorkomen dat een cliënt het opgeeft, omdat hij moegestreden is. Die tactiek van vertragen, frustreren wordt helaas nog steeds wel eens bewust door de tegenpartij ingezet. Ik probeer een cliënt dan duidelijk te maken dat het, met een beetje meer geduld uiteindelijk wel goed komt. Als dat lukt, zeggen ze achteraf: 'Ik ben heel blij dat ik naar je heb geluisterd.' Er zijn ook cliënten die zeggen 'regel het nu maar' en daar heel tevreden mee zijn. Het is heel verschillend.'

Wat is jouw persoonlijke ambitie?

'Ik vind dat iedereen recht heeft op geluk. Vooral mensen die ernstig zijn beschadigd, hebben soms het gevoel dat het geluk nooit meer terug zal komen. Het is mijn ambitie een beetje levensvreugde terug te kunnen geven aan een cliënt. Ik ben advocaat en zal dat moeten doen door een geldelijke vergoeding voor ze te bewerkstelligen. Geld maakt niet alles goed, maar het geeft wel een bepaalde mate van zekerheid, waardoor je het leven voor een slachtoffer aangenamer kunt maken.

'Het is mijn ambitie een beetje levensvreugde terug te kunnen geven aan een cliënt'

'Dat is ook de reden waarom ik hier bij Beer advocaten helemaal op mijn plek ben. Ik wil mensen kunnen helpen. Hier kan ik dat doen door op een hoog niveau mijn vak uit te oefenen op een bijzonder mooi kantoor. Als je dat kunt combineren, komt de reden waarom ik advocaat wilde zijn, bij elkaar.'



Veeru Mewa