

# 'Ik ben altijd fan van vrouwen in sterke posities'

PASCALINE LOUWAGIE

Annelien Keereman

**H**et was geen overtuigende keuze om rechten te gaan studeren, maar mijn ouders wilden graag dat ik universiteit deed, en dan ook een degelijke opleiding zoals rechten, economie of lichamelijke opvoeding. Ik kwam uit Latijn-Wetenschappen en had altijd gezegd dat ik farmacie wilde gaan doen. Maar als je achttien bent, hoe maak je dan eigenlijke keuzes? Het programma farmacie had veel les, bij rechten was dat minder en het leken ook nog eens leuke mensen. De studie bevalt haar genoeg om door te zetten en zonder al te veel moeite haar diploma te halen. 'Bij mijn lesgevers merk ik wel veel meer passie voor de studie dan ik zelf ooit gehad heb.' Ze gaat wel in de advocatuur, maar ook dat is eerder een rationele keuze. 'Maar ik heb er ook helemaal geen spijt van. Aan de balie leer je heel veel. De ervaring die je er opdoet, wordt elders altijd gewaardeerd. Tegelijk vond ik het behoorlijk frustrerend dat een dossier soms jaren aansleept: je cliënten zijn niet gelukkig. Het is, toch zeker tijdens de stage, ook hard werken voor weinig geld. Om alles rond te krijgen, ben ik tijdens mijn stage begonnen met bijles geven; toen nog voor een ander bureau, later voor mezelf. Het begon meer en meer te groeien, en ik merkte dat ik meer en meer mensen begon in te schakelen om ook bijles te geven. Zo ben ik op korte tijd telkens naar een groter kantoor verhuisd. Mijn familie begon er op de duur wat mee te lachen (lacht). Ondertussen zijn we met zo'n 15 freelance lesgevers. Ik doe met elke student een kennismakingsgesprek en stel hen nadien een begeleidingsprogramma voor.'

De bijlessen zijn er voor studenten rechten van de UGent. Tegenwoordig biedt ze ook studieadvies aan. 'Onze ondersteuning bestaat uit twee aspecten: je hebt de vakbegeleiding, en daarnaast de individuele coaching, waarbij we inzetten op studieplanningen maken, manier van studeren, nagaan wat voor welke student werkt en wat niet... Coaching kan ook via Skype of online. Ik wilde mijn studenten zo breed mogelijk kunnen helpen. Soms merkte ik dat we bijles organiseerden, maar dat de student er toch niet in slaagde zich op te laden om zijn vakken aan te pakken. Ik wou meer kunnen doen dan alleen inzetten op dat examen, ik wilde hen kunnen helpen bij het zich oriënteren. Daarom ben ik proactief op zoek gegaan naar een tool om hen breder te kunnen helpen. Zo kwam ik bij de kerntalentenanalyse. Ik heb een certificaat behaald om zo'n analyses te doen. We starten er altijd het coachingstraject mee: het uitgangspunt is dat we gaan kijken hoe je als kind speelde. Daaruit kun je veel leren over wat je van nature graag doet (het zegt iets over je aard, potentieel en intrinsieke motivatie, niet of je de competentie hebt) en goed zal kunnen. Bouw je een Legohuis volgens het plannetje, of ga je zelf aan de slag met de blokjes? Speel je een rollenspel met een pop of doe je er andere dingen mee? Ook bij mijn lesgevers doe ik tegenwoordig zo'n analyse. Als studenten hun draai niet vinden in de rechtenstudie, ben ik blij als ik hen op weg kan zetten naar iets dat wel bij hen past. Een van mijn eigen kerntalenten is bijvoorbeeld informatieoverdracht. Dat zegt veel (lacht). Ik vind dat zo'n analyse eigenlijk bij alle 16-jarigen zou moeten worden gedaan. Een verkeerde studie-keuze maken is niet fijn voor jezelf want je verliest vaak een jaar, ook niet voor je ouders want ze betalen een jaar extra, maar ook niet voor de maatschappij want ook die draagt kosten.'

Wat vindt ze van de kritiek die wel eens geuit wordt dat zulke bijlesbureaus het vooral voor de gegoede studenten mogelijk maken om hun diploma als het ware 'te kopen'? 'Die kritiek



Pascaline Louwagie runt als jonge, gemotiveerde ondernemster twee bedrijfjes: een bijleskantoor voor studenten rechten en een incassobureau. De voormalige advocate weet van aanpakken en weet wat ze wil. 'Er is meer nood aan vrouwen in belangrijke functies.'

ken ik natuurlijk, en ik ben het daar niet mee eens. Ik moet natuurlijk wel mijn boterham verdienen, maar een begeleidingstraject is een investering op lange termijn voor die studenten. We willen hen niet afhankelijk maken, gewoon op de juiste weg zetten. De studenten die na een eerste begeleidingsjaar nog een tweede even intensief volgen, zijn meestal op een hand te tellen.

Als ik telefoon krijg van ouders en tijdens het gesprek blijkt dat hun kind geen zin heeft in studiebegeleiding, dan raad ik het hen af. Het heeft geen zin om er veel geld tegenaan te gooien, als je kind niet geïnteresseerd is. Dus denk zeker niet dat we uit zijn op de centen van de rijke, niet-gemotiveerde rechtenstudenten. Een deel van het probleem vandaag is dat studenten niet meer diepgaand genoeg studeren. De vraag is of dat een taak van de universiteit is om dat aan te leren. Bij de januari-examens was maar 14 procent van de studenten geslaagd voor het examen privaatrecht in het eerste jaar. Je kunt wel zeggen dat het een buisvak is, maar dat neemt niet weg dat er

duidelijk een bepaalde nood bestaat bij de studenten. We spelen daar op in, maar buiten dat niet uit.'

## FEMININE TOUCH

Naast studentenbegeleiding - 'mijn man noemt het seizoensarbeid' - vordert Louwagie ook openstaande rekeningen in voor kmo's met haar incassobureau Time2Pay. 'Aan de balie deed ik geregeld al invorderingsdossiers. Ik was dus bekend met het soort dossier en met wat er moest gebeuren. Voor invorderingen hoef je ook geen advocaat te zijn.' De gerechtsdeurwaarders kwamen de laatste tijd niet echt positief in het nieuws, en ze hadden hun imago sowieso al niet mee. Waar past een incassobureau in het plaatje? Want ook die hebben niet zo'n goede naam in de hele invorderingscultuur. 'Klanten doen een beroep op ons meestal nadat ze zelf al wat pogingen deden om de onbetaalde factuur te innen, in de hoop op die manier een dossier te kunnen regelen zonder een sneeuwbal effect aan kosten. De zaken die wij behandelen zijn b2b, bedrijven onder el-

kaar dus, geen particulieren. Dat maakt dat we geen schoolrekeningen en geen ziekenhuisfacturen innen. Eens onze klant zijn onbetaalde factuur aan ons toevertrouwt, zijn we een *one stop shop* of totaaloplossing. Wij communiceren met de klant en hij kan voor het overige op twee oren slapen. Hij heeft geen stress meer over de opvolging en kan ervan op aan dat hij zijn betaling binnen een zeer korte termijn zal ontvangen. Als een snelle betaling toch niet mogelijk zou zijn, weten ze binnen maximum twee maanden waar ze aan toe zijn.'

Hoe zit het juridisch-technisch in elkaar: koopt haar bedrijf de schuldvorderingen en gaat ze die dan innen? 'Nee, zo werkt het niet. We proberen een oplossing te zoeken, maar nemen geen schuldvorderingen over. Als we er niet uit komen, maken we het dossier over aan

“

*Denk zeker niet dat we uit zijn op de centen van de rijke, niet-gemotiveerde rechtenstudenten.*

een gerechtsdeurwaarder en doen wij de communicatie naar de klant zodat hij op zijn gemak is. We zoeken de beste oplossing voor onze klant. Als we merken dat er niet gereageerd wordt, zullen we de zaak alsnog aan een gerechtsdeurwaarder doorverwijzen. We beginnen altijd met een goed gesprek met onze klant, om te kijken of hij correct gehandeld heeft. Dan kijken we wie de debiteur is: een groot of een klein bedrijf? Een klein bedrijf staat vaak meer open voor context en zo zullen we vaak sneller tot een oplossing komen. Een groot bedrijf schiet vaak niet in actie, tot je een aangetekend schrijven stuurt. Dan kan de betaling plots wel onmiddellijk gebeuren. Op die manier maken grote bedrijven eigenlijk misbruik van hun positie. Met een constructieve houding bereik je altijd meer.'

Haar incassobureau bestaat bijna volledig uit vrouwen en daar pakt ze op de website ook mee uit. Geloof ze dat het een verschil maakt? 'Zeker. We zijn luisterbereid, willen vaak een totaaloplossing zoeken en pakken de zaken misschien ook iets zachter aan. We hebben iets minder ego dan mannen en kijken meer naar wat er goed is voor iedereen. Mannen hebben het soms moeilijk met vrouwen in hoge functies. Ik ben altijd fan van vrouwen in sterke posities.' Zou ze zelf overwegen om zo'n positie op te nemen, bijvoorbeeld in de politiek? 'Zeg nooit nooit. Misschien zou ik ooit nog wel in het Europees parlement willen zeten, maar op dit moment heb ik mijn handen behoorlijk vol.'

[www.legima.be](http://www.legima.be); [www.time2pay.eu](http://www.time2pay.eu)

## Biografie

### NAAM

Pascaline LOUWAGIE  
° 1983

### LOOPBAAN

- Licentiaat rechten, UGent 2006  
- Advocaat (2006-2011)  
- Zaakvoerder Legima (2008-nu)  
- Zaakvoerder Time2Pay (2017-nu)