

Onderwerp 1: Alternative Business Structures (ABS):

Pieter Tubbergen:

- Traditioneel is de advocaat een zelfstandige rechtskundige bijstand verlener.
- Advocaten gaan steeds meer samenwerken, met elkaar, maar ook met andere (juridische) dienstverleners. Ook ontstaat steeds vaker behoefte aan externe financiering.
- In Nederland is relatief veel vrijheid ten aanzien van juridische dienstverlening. Er is een beperkt aantal privileges voorbehouden aan de advocatuur, maar iedereen mag juridisch adviseur zijn. In veel landen is het verboden om juridische advies te geven als je niet advocaat bent (bijvoorbeeld de VS).
- Samenwerking met andere beroepsgroepen blijft een terugkerende discussie. In praktijk wordt er al veel samen gewerkt met andere disciplines.
- De wetgeving is niet ingericht op veranderende structuren.
- In twee landen is het toegestaan om vreemd vermogen aan te trekken. In het VK mag tot 49% (sollicitors) danwel 25% (barristers) met vreemd vermogen worden gefinancierd. In Australië mag een advocatenkantoor naar de beurs. Dit is tot op heden in één geval gebeurd.

Bas Boris Visser:

- Er is een aantal ontwikkelingen waarneembaar die bepalend gaan zijn voor de advocatuur:
 - Opkomst nieuwe aanbieders: cliënten staan onder druk om de kosten van advisering te verminderen terwijl ze meer specialistische advisering nodig hebben. Ze vragen “more for less”. Nieuwe aanbieders springen daar op in: IBM, Lexis Nexis, en bijvoorbeeld ook accountants. Deze nieuwe aanbieders hebben als propositie het aanbieden van diensten van goede kwaliteit tegen een lagere prijs dan de traditionele advocatuur.
 - Technologische ontwikkelingen: waarom zouden cliënten nog naar advocaten gaan als ze ook via online al een groot deel van de advisering kunnen verkrijgen.
- Kernvraag voor de advocatuur is hierbij: hoe voorkom je dat op termijn een groot deel van de dienstverlening door disruptors of computers wordt verleend. De advocatuur heeft hier een keuze: wachten tot het overgaat of is dit een kans om een verbeteringslag te maken.
- ABS kunnen hierbij helpen. ABS wordt gekwalificeerd als een persoon die niet advocaat is en een kantoor aanstuurt of daar eigenaar van is. Het aansturen van een kantoor vraagt meer dan alleen advocatuurlijke vaardigheden. Expertise die advocaten niet perse hebben. Er is veel te leren van andere beroepsgroepen. Vraag hierbij is waarom een niet-advocaat manager niet partner mag worden. Het zijn hoog gekwalificeerde mensen, je moet perspectief kunnen bieden om deze personen binnen te halen en te behouden.
- De verwachting is dat er behoefte gaat ontstaan aan externe financiering, bijvoorbeeld om technologische voorzieningen te kunnen financieren.
- De voorvraag is: zijn we al toe aan deze discussie? Advocaten hebben veel moeite met veranderingen. Advocatuur en innovatie, gaat dat samen?

Germ Kemper:

- Uit een Australisch rapport¹ “the ethical infrastructure of legal practice in larger law firms” komt naar voren dat in samenwerkingsverbanden zoals grotere advocatenkantoren het ethisch besef van een advocaat minder belangrijk is dan wat het collectief nastreeft. In een

¹ https://eprints.usq.edu.au/4675/2/Parker_Evans_Haller_LeMire_Mortensen_Author_version.pdf

groot kantoor wordt gestuurd op targets. De individuele advocaat overziet het grotere geheel niet en daardoor voelt hij zich minder of niet verantwoordelijk. Ethische verantwoordelijkheid van de individuele advocaat verdwijnt daarmee.

- Men mag niet onderschatten dat elke wijziging van de structuur van de advocatuur effecten kan hebben op het ethische bewustzijn van de individuele advocaat.
- Twee aanbevelingen:
 - Doe niets zonder een “milieu effect rapportage”. Met andere woorden, onderzoek vooraf wat de effecten zijn van elke wijziging van de organisatiestructuur van de advocatuur op het individuele advocatengedrag en volg dit periodiek op.
 - Beantwoordt de vraag “wat is een advocaat”. Dit zou het startpunt moeten zijn van elke discussie over een mogelijke wijziging van de regels voor de advocatuur.

Paneldiscussie:

Hoe werkt verandering in de praktijk

Bas Boris Visser: Het begint bij de vraag waarom verandering nodig is. Voor wie doe je dat. Kern is de vraag van de cliënt. De cliënt vraagt om verandering, om meer clientvriendelijke manieren om diensten te verlenen en hoe technologie daaraan kan bijdragen? Wij stellen ons de vraag: Hoe wordt de dienstverlening efficiënter. Hierbij gaat het niet alleen om technologie maar ook om meer projectmatige aanpak, het creëren van nieuwe rollen en het outsourcen van bepaalde activiteiten naar lagere lonen landen. Ook wordt gekeken naar wat kan je leren van disruptors, experts afkomstig van andere beroepen of van start ups.

Professor Susskind onderscheidt drie fases voor de advocatuur: denial, resourcing en disruption. Zijn wij in Nederland nog in denial?

Germ Kemper: Veel advocaten, en in het bijzonder advocaten die in kleinere verbanden samenwerken, zijn op zoek naar mogelijkheden om het anders te doen. Bij voorbeeld het doorverwijzen van cliënten. Advocaten zoeken de grenzen wel op, we zijn de fase van denial al voorbij.

In het VK zie je verschillende disciplines samenwerken om een geïntegreerde dienst aan te bieden. Komt dat in Nederland ook voor?

Pieter Tubbergen: Je ziet bijvoorbeeld dat de cliënt zelf een multidisciplinair team samenstelt waarvan de juristen deel uitmaken. Een voorbeeld hiervan is de ontwikkeling van de Maasvlakte door het havenbedrijf. Client zal zelf team samenstellen waar juristen een onderdeel van uitmaken.

Er lijkt een strijd te zijn tussen “wat is het belang van de advocaat” en “wat is de wens van de consument”. Als we de vraag stellen: “wat is het belang van de advocaat” en niet “wat wil de consument” stellen we dan de verkeerde vraag?

Germ Kemper: De wezensvraag is hoe definieer je het vak: wat doet een advocaat en wat heeft die advocaat daar voor nodig. Dan gaat het over de kernwaarden van de advocatuur.

Waarom niet iedereen in loondienst, om perverse prikkels te vermijden?

Bas Boris Visser: Dat zou een heel slecht idee zijn. De cliënt centraal stellen maakt dat je efficiënter gaat werken en dat je beter in staat bent om de ontwikkelingen te volgen en daarop te anticiperen. Als de advocatuur de cliënt centraal stelt, dan zorgt de cliënt wel dat perverse prikkels verdwijnen.

Vragen uit de zaal:

Ik had verwacht dat het zou gaan over alternatieve verdienmodellen in de advocatuur. Online advisering, ontwikkelingen ten aanzien van de rechtsbijstandverzekering. Is de beroepsgroep wel wakker genoeg? Hoe gaan grotere kantoren daarmee om?

Bas Boris Visser: Clifford Chance heeft een aantal juristen in dienst die ook software kunnen coderen. Met hen worden templates voor bepaalde diensten ontwikkeld die in de cloud worden gezet en waarvoor een licentie aan de cliënt wordt verkocht. Dit voldoet aan de behoefte van de cliënt en is een voorbeeld van een alternatief betaalmodel.

De advocatuur staat voor wezenlijke vraagstukken: Concurrentie komt van steeds meer kanten.

Betekenen alle ontwikkelingen dat advocaten steeds meer vaardigheden moeten beheersen of betekent dit dat advocaten moeten samenwerken. Eén kapitein op een schip of twee kapiteins op een schip?

Pieter Tubbergen: Beide. We hebben de kennis nodig en vervolgens zijn wij de kapiteins. Bepaalde diensten als kunnen als commodity worden aangeboden, daarboven komt gespecialiseerde dienstverlening door de advocaat.

Bas Boris Visser: In de VS is het niet meer de advocaat die bepaalt, cliënten leveren steeds vaker zelf de technologie voor bepaalde dienstverlening. Samenwerking met technologische experts is daarbij essentieel. Het is de cliënt die duidelijk de stempel drukt om de ontwikkelingen. We zijn de fase voorbij dat we het kunnen benaderen vanuit de vraag "wat de advocatuur wil".

Er is gerefereerd aan de Engelse regelgeving: ik ben benieuwd waar is op dit moment mogelijkheden liggen om samen te werken met andere partijen. Hoe kan je dat binnen de huidige regelgeving opzetten.

Germ Kemper: De regels daaromtrent zijn opgenomen in de Voda. Overwegende invloed van niet-advocaten is niet toegestaan. Er zijn weinig of geen mogelijkheden om daar iets aan te doen.

Walter Hendriksen: Dat klopt maar er zijn wel andere samenwerkingsvormen denkbaar, zoals het eerder genoemde voorbeeld van het Havenbedrijf dat verschillende disciplines bij elkaar brengt.

Je zou praktische voorstellen moeten doen voor samenwerking met bijvoorbeeld een vrij gevestigde jurist. Als argument waarom dit niet zou kunnen wordt vaak het verschoningsrecht genoemd. Ook als het in het belang van de client is mag het niet. Cohen advocaat mag het wel.

Germ Kemper: Ook een Cohen advocaat moet aan de eisen voldoen. Als je wilt dat de advocaat voldoet aan de kernwaarden waaronder die van onafhankelijkheid en partijdigheid zal je bij elk voorstel moeten bezien hoe je dat waarborgt.

Als jonge advocaat wil ik graag weten waar de grenzen liggen? Rechtzaakplaats: wat vinden we daarvan? Of bijvoorbeeld Omnium advocaten, waar wordt betaald voor leads. Wat vinden we daarvan?

Germ Kemper: Elke keer opnieuw moet je vaststellen hoe zeer je hecht aan de kernwaarden. En daar toets je vervolgens elke samenwerkingsvorm aan.

Roxane van Iperen: Concluderend is de vraag: Gaat het komen vanuit de beroepsgroep zelf of vanuit de cliënt.