

# Winsten omhoog, toevoegingen omlaag

Het gaat goed met de advocatuur, in elk geval in 2000. Na drie jaar stilstand was de omzet per fee earner in dat jaar met ruim 7% gestegen, terwijl de bedrijfskosten amper waren toegenomen. Dit is een van de belangrijkste conclusies uit het onderzoeksrapport *De balie in beeld* dat de Orde liet opstellen ter gelegenheid van het 50-jarig bestaan.<sup>1</sup>

**Lex van Almelo**  
journalist

Voor het rapport *De balie in beeld* baseerde het EIM (Economisch Instituut voor het Midden- en kleinbedrijf, te Zoetermeer) zich onder meer op de *Kantoren Vergelijkende Rapportage* (KVR) van de Orde. Daaruit blijkt dat de omzet per advocaat is gestegen van ongeveer € 152.000 in 1997-1999 tot € 161.000 in 2000.<sup>2</sup> In 1991 was de omzet per advocaat nog € 104.000. De bedrijfskosten zijn sinds 1997 nauwelijks toegenomen.

De conclusie ligt voor de hand dat de winst na drie jaar nulgroei weer is gestegen. Maar het EIM trekt die conclusie vreemd genoeg niet. De onderzoekers doen geen uitspraken over de winstgevendheid, maar melden wel ergens achter in het rapport dat het bedrijfsresultaat van de advocatenkantoren in 2000 37% was. Ten opzichte van voorgaande jaren is dit percentage volgens hen stabiel,

maar cijfers hierover vermelden zij niet. Wel blijkt dat de advocatuur het goed doet ten opzichte van de juridische adviesbureaus (een bedrijfsresultaat van 24%) en de deurwaarders (30%) en vrijwel evengoed als het notariaat (36%).

## Toevoegingen in de ban

Uit het onderzoek blijkt dat de automatiseringskosten per kantoor in 2000 – met een gemiddelde van € 43.000 per jaar – licht zijn gedaald, nadat deze de voorgaande jaren flink waren gestegen. Bijna alle advocaten beschikken over een pc en 70 procent heeft een eigen e-mailadres. Maar het raadplegen van het kennissysteem staat volgens het EIM nog in de kinderschoenen. De helft van de kantoren heeft niet eens een elektronisch kennissysteem en kan niet per computer onderzoeken welke adviezen het kantoor in het verleden heeft uitgebracht over een bepaald onderwerp.

De investeringen in ICT leveren geen personeelsbesparing op. De laatste tien jaar beschikt de advocaat onveranderlijk over gemiddeld 0,8 ondersteunende personeelsleden (non-fee earners). De automatisering heeft er evenmin toe geleid dat het aantal declarabele uren substantieel is toegenomen. Een advocaat-medewerker maakt er nu gemiddeld 1.179; in 1999 waren dat er iets minder, maar in de jaren daarvoor veel meer. Het aantal declarabele uren per stagiair is sinds 1997 gestaag gedaald van 1.084 tot 950 in 2000. In verhouding tot de gewerkte uren hebben advocaten sinds 1999 weliswaar iets meer declarabele uren gemaakt (van 57,7 naar 59,8%), maar niet zoveel als in 1997 (toen het 65% was).

Uit de enquête van het EIM blijkt dat de ondernemingsgerichte, commerciële praktijk de boventoon voert: arbeidsrecht (25%) en ondernemingsrecht (19%) zijn de meest genoemde 'voorkeursgebieden', die vooral door de grotere kantoren (van meer dan twintig advocaten) en de eenpitters worden beoefend. De belangstelling voor de profijtelijke praktijk gaat ten koste van de toevoegingspraktijk. Anno 2001 halen twee van de drie advocatenkantoren hun neus op voor de niet-betalende cliënt. Een dramatische ontwikkeling, omdat in 1993 nog vier van de vijf kantoren en in 1979 nog negentien van de twintig kantoren een toevoegingspraktijk had. Nu doen met name de stagiairs van de kleinere kantoren nog toevoegingen.

Uit de enquête van het EIM blijkt ook dat de advocaat gemiddeld de helft van zijn tijd besteedt aan werk dat gerelateerd is aan procederen. Het is niet erg verrassend dat advocaten in de ondernemingspraktijk en in de praktijk van een bank- en effectenrecht en financiering hun tijd voornamelijk (ongeveer 70%) besteden aan adviseren. Dat veel advocaten nog altijd veel procederen is voor de Orde van belang omdat in het debat over verschoningsrecht en witwastransacties vaak onderscheid wordt gemaakt tussen procederen en adviseren.

Advocaten hebben een goede neus voor wat werkgevers c.q. ondernemingen bezighoudt. Zakelijke cliënten vinden dat advocaten zich beter inleven in hun problemen dan zij verwacht hadden. In 2000 overtroffen de advocaten de verwachtingen van hun zakelijke cliënten nog meer dan in de jaren daarvoor. De notarissen en de accountantskantoren scoorden in 2000 daarentegen nauwelijks beter dan hun zakelijke cliënten verwachtten. De waardering voor de deskundigheid van advocaten, notarissen en accountantskantoren liep in 2000 iets terug, maar was nog altijd

**Investeringen in ICT blijken geen personeelsbesparing op te leveren**



*De Nederlandse Orde van Advocaten onderzocht*

### De balie in beeld

EIM heeft in het kader van de herdenking van 50 jaar Advocatenwet in opdracht van de Algemene Raad een onderzoek uitgevoerd in de advocatuur. Er worden door derden veel uitspraken gedaan over advocaten zonder dat daar een cijfermatige onderbouwing aan ten grondslag ligt. Aan EIM is opdracht gegeven zoveel mogelijk feitenmateriaal over de advocatuur te verzamelen zonder dit te interpreteren. Het onderzoeksrapport trekt daarom bewust geen conclusies, maar laat de interpretatie over aan de lezer. Aan het onderzoek hebben circa 1600 advocaten deelgenomen. Een hoge respons, mede te danken aan toepassing van webtechnologie. Het onderzoek geeft inzicht in de praktijkvoering van advocaten, de verhouding tussen proces en adviespraktijk, financiële- en marktgegevens, ICT-gebruik, beroepsbeleving en waardering door zakelijke en particuliere cliënten. Een aantal resultaten van het rapport heeft reeds als materiaal gediend voor drie symposia die de Orde in het voorjaar organiseerde. Een impressie van deze symposia vindt u later in dit blad. De deelnemers aan de jaarvergadering op 27 september a.s. ontvangen het congresmateriaal voor het middagprogramma. Advocaten kunnen overigens de inhoud raadplegen op BalieNet.

*(Algemene Raad, Nederlandse Orde van Advocaten)*

beter dan verwacht. Bedrijven waardeerden de klantvriendelijkheid van de advocaat in 2000 het meest en die van de notarissen en accountants iets minder. Ook in 2000 kreeg de advocaat van de zakelijke cliënten het hoogste rapportcijfer: een 7,5, terwijl de notarissen en accountant/fiscalisten een 7,3 kregen.

Betalende particulieren waren iets zuiniger met hun rapportcijfer: de advocaat zakte van een 7,4 naar een 7,1. Zowel de zakelijke cliënten als de betalende particulieren vinden dat de nota van de advocaat te laat komt en vaak onvoldoende gespecificeerd is.

### One stop shop

Uit cijfers van het CBS over 1999 blijkt dat advocatenkantoren een aandeel van 59% hebben op de markt van 'rechtskundige diensten'. Het aandeel van de notariskantoren is 29%, dat van deurwaarderskantoren 6%, de octrooi-, merken- en modellenbureaus 3%, de stichtingen rechtsbijstand 1% en de rechtskundige adviesbureaus eveneens 1%. Van de bedrijven en organisaties die in 2000 juridisch advies hebben ingewonnen, heeft 87 procent dat gedaan bij een advocaat (even vaak als de jaren daarvoor), terwijl 51% (ook) een notaris consulteerde en 42% (ook) te rade ging bij de accountant/fiscalist. De betalende particulier haalt zijn juridisch advies vooral bij de notaris en in iets mindere mate bij de advocaat. De meeste bedrijven (50%) gingen naar een advocaat voor advies over personeelsgeschillen, een kwart (24%) wegens geschillen met klanten en iets meer dan een vijfde (22%) voor een procedure. Vergeleken met 1998 wordt er vaker geprocedeerd, vaker preventief advies gevraagd

en vaker advies bij fusies en reorganisaties.

Een kwart van de grotere kantoren en de eenpitters werkt samen met accountants; de kleinere kantoren doen dat iets minder. Eenderde (35%) van de kantoren werkt samen met fiscalisten en bijna de helft (46%) met notarissen. Ongeveer de helft van de zakelijke cliënten ziet wel iets in samenwerking van advocaten met andere zakelijke dienstverleners. De samenwerking met accountants levert volgens 55% van de zakelijke cliënten voordeel op. De voordelen van samenwerking met fiscalisten is volgens iets meer dan de helft van de bedrijven voordelig en die met notarissen volgens 45%. Van samenwerking met consultants verwacht 38% voordeel. Onduidelijk is waarom. De onderzoekers schrijven dat het verwachte voordeel van de genoemde samenwerkingsverbanden vergeleken bij 1998 'aanzienlijk' is afgenomen, zodat het geloof in de *one stop shop* daarom zijn beste tijd heeft gehad. De cijfers van onderzoekers staven dit oordeel niet helemaal. Weliswaar zijn er veel minder zakelijke cliënten die 'veel voordeel' verwachten van de samenwerkingsvormen, maar per saldo is het percentage dat er (enig) voordeel van verwacht vrijwel hetzelfde gebleven.

### Blankemannencultuur

Er zijn nog altijd weinig allochtonen werkzaam in de advocatuur. En ondanks de toename van het aantal vrouwen – op dit moment 36% en naar verwachting straks weer meer – heerst op de kantoren vooral een mannencultuur, vinden de HRM-professionals die het EIM heeft geïnterviewd. Dat wreekt zich onder meer in het deeltijdwerk. Hoewel twee van de drie kan-

toren de mogelijkheid bieden om parttime te werken, maken maar weinig advocaten hiervan gebruik, omdat collega's in de praktijk weinig begrip hebben voor deeltijdwerkers.

Advocaten zijn tevreden over hun werkring, vooral op de kantoren met twee tot vijf advocaten. Uiteraard zijn de compagnons het meest positief en de advocaat-medewerkers minder. De medewerkers zijn vaak ontevreden over de onduidelijke strategie en toekomstvisie van het kantoor. Hoewel ruim 13% van ondervraagde advocaten in het jaar vóór de enquête van werkring is veranderd, wil maar ongeveer 7,5% van advocaten binnen afzienbare tijd verkassen (met name naar een ander advocatenkantoor). Het verloop van advocaten lijkt dus minder te worden. Niettemin blijft er volgens de advocaten en volgens de geïnterviewde HRM-professionals nog heel wat te verbeteren. Zo verdienen de balans werk-privé en de begeleiding van medewerkers meer aandacht en zouden compagnons als zij medewerkers beoordelen minder moeten hameren op het aantal declarabele uren.

### Imago

Het rapport geeft een weinig verrassend beeld van de advocatuur en laat nogal wat vragen onbeantwoord. Over de winstgevendheid en de inkomens van de partners bevat het weinig respectievelijk geen informatie. Cijfers over vrouwelijke compagnons ontbreken. En helaas is niet onderzocht in hoeverre de cliënten behoefte hebben aan een andere tariefstelling.

Kennelijk is de opdrachtgever ook niet erg nieuwsgierig naar het imago van de advocaat bij het grote publiek en de rechterlijke macht. Ook dat is jammer. De oprichting van de landelijke orde was destijds mede ingegeven door de slechte reputatie van advocaten bij burgers en rechters. Het was na vijftig jaar leuk en gepast geweest om te kijken of de reputatie nu beter is.

### Noten

- 1 Het rapport kan bij de Orde worden aangevraagd en zal de deelnemers van de Ordevergadering in juni worden toegezonden.
- 2 De door het EIM gehouden interviews en enquête zijn van recenter datum: eind 2001.

