

## Advocatuurlijke aanbesteding

### Kantoren moeten scherp offeren

Lex van Almelo, journalist

**Het bedrijf Legal BenchMarket International (LBI) besteedt namens grote én minder grote cliënten opdrachten aan bij onder andere advocatenkantoren. Een gesprek met algemeen directeur Paul de Jonge.**

‘Ik heb je even laten terugbellen, omdat ik dacht dat jullie ook wel in de markt willen zijn voor deze opdracht.’ Dit fragment uit een telefoongesprek maakt wat beter duidelijk wat de handel is van LBI, het jonge bedrijf van Paul de Jonge. Er is een internationale onderneming die zijn IT wil outsourcen en in verband daarmee een advocatenkantoor zoekt. Maar hoe vind je een goed advocatenkantoor waar je niet te veel betaalt? Daar komt, althans voor deze onderneming, LBI in beeld.

#### BIJNA 6 MILJOEN BESPAARD

Een dochter van Dupont wilde onlangs haar polyester-activiteiten overgedragen en moest daarvoor ongeveer 1100 octrooien overdragen en laten registreren in 46 landen. Bovendien moest drie jaar lang worden gecontroleerd of er inbreuken werden gemaakt op de octrooien.

LBI zocht contact met 24 advocatenkantoren en octrooibureaus in Europa en liet hen een (elektronische) vragenlijst invullen. Op die manier werd duidelijk wat de kwaliteiten en ervaring van verschillende kantoren op – in dit geval – octrooigebied waren. Vervolgens selecteerde LBI vier kantoren om een bod uit te brengen, waaronder één uit Nederland. De Jonge: ‘De huis-octrooigemachtigde wilde het werk doen voor € 8 miljoen. Het hoogste bod was € 7,1 miljoen, het laagste drie ton. In de tweede ronde verhoogde de laagste bidder het bod tot € 1,3 miljoen en zakte de hoogste bidder tot 3,1 miljoen.’

De keus viel niet op de laagste bidder, ook niet op de huis-octrooigemachtigde en evenmin op de een na hoogste bidder (€ 2,3 miljoen). De opdracht ging naar een Zweeds octrooibureau, dat beschikt over een geautomatiseerd systeem waarmee het wereldwijd de stand van octrooien, aanvragen en inbreuken kan volgen. De cliënten kunnen tot op zekere hoogte inloggen op dit systeem.

De Jonge: ‘Het bureau deed de opdracht voor € 2,28 miljoen in plaats van 8 miljoen. Onze cliënt was dik tevreden. Want voor dat bedrag kregen de nieuwe gebruikers van het systeem ook twee weken cursus en opende het bureau twee nieuwe kantoren om de cliënt beter te kunnen bedienen.’

#### FIXED FEE

Voor de Franse vestiging van een grote Nederlandse bank vond LBI ook een advocatenkantoor. ‘De bank wilde een *fixed fee* om beter te kunnen budgetteren.’ LBI kreeg een prijsopgave voor alle denkbare stadia van procedures, van schikking tot en met hoger beroep. En voor eventuele arbitrages en mediations. ‘De cliënt bespaart zo doorgaans 30 tot 60%. Het voordeel voor de advocaat is dat hij zeker weet wat hij betaald krijgt.’ Zo kan een advocaat met één telefoontje of een briefje bijvoorbeeld een paar duizend euro verdienen.

Legal BenchMarket International krijgt een percentage van het bedrag dat de cliënt bespaart. De Jonge: ‘Als de cliënt minder dan 15% bespaart, krijgen wij niets. Bespaart de cliënt 20% op de advocaatkosten dan is een kwart daarvan voor ons; bespaart hij 60% dan krijgen wij daarvan ook een kwart.’

De formule werkt niet alleen bij grote opdrachten en heel hoge bedragen. Voor een pensioenfonds met een bouwgeschild vond LBI een advocaat voor € 5.000, terwijl de twee duurste kantoren € 25.000 vroegen. In dit geval had LBI recht op

€ 6.250, een kwart van de besparing ten opzichte van de benchmark. ‘Maar het is cosmetisch niet goed als wij meer verdienen aan een opdracht dan de advocaat die deze uitvoert. Daarom hebben wij in onze voorwaarden opgenomen dat onze *fee* nooit hoger is dan het honorarium van de advocaat. Ook al kunnen de advocaten € 5.000 verdienen met twee telefoontjes... zij piepen dan toch.’

#### KLANTENBINDING

Paul de Jonge liep na zijn studie drie jaar stage bij De Brauw. Hij wilde echter het bedrijfsleven in. Hij was onder meer bedrijfsjurist, hoofd Juridische Zaken en directeur Personeelszaken en pr bij twee Amerikaanse oliemaatschappijen, voordat hij met Legal BenchMarket International begon. Bij zijn eigen onderneming werkt hij met oud-bedrijfsdirecteuren en voormalig *general counsels* van beursgenoteerde ondernemingen. Veelal tussen twee banen in houden De Jonges medewerkers hun netwerk op peil door veldwerk te doen voor LBI. Bij succesvolle aanbestedingen krijgen zij ‘een split’ van de opbrengst.

Tot nu toe heeft de onderneming van Paul de Jonge meer opdrachten gehad uit het buitenland dan uit Nederland. ‘Ik had gedacht dat het storm zou lopen in Nederland. Maar de Nederlandse advocatenkantoren weten hun cliënten kennelijk heel goed aan zich te binden.’

Foto: Gerhard van Roon



Directeur Paul de Jonge