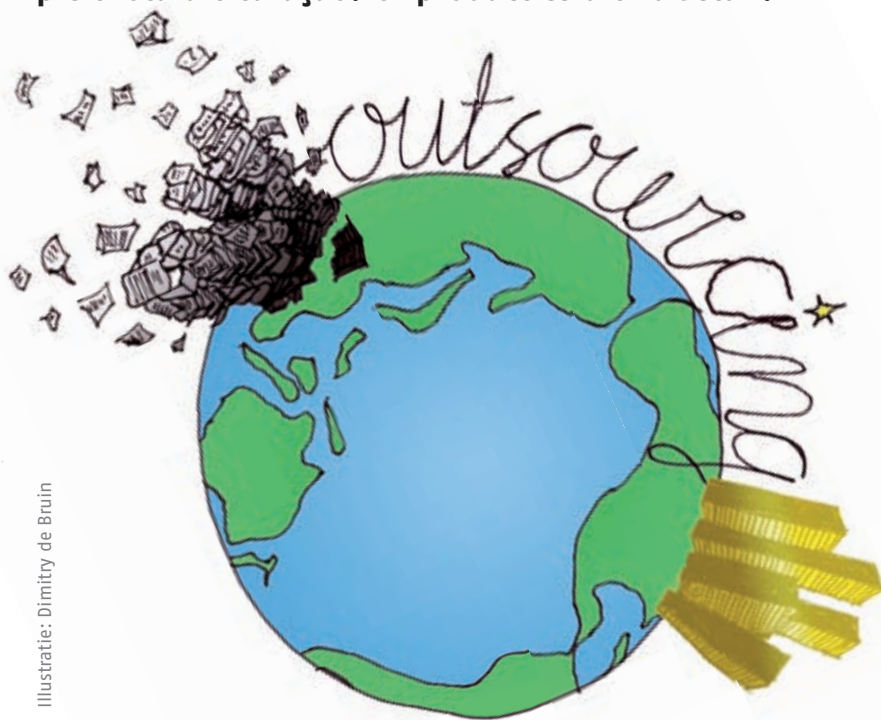


Outsourcing in de Amerikaanse advocatuur

Advocaten over de hele wereld zullen merken dat de uitspraak 'the world is flat' ook op hen van toepassing is. We raken gewend aan outsourcing in verschillende segmenten van de economie. Iedereen kent de callcenters of helpdesks waar je te woord wordt gestaan door medewerkers in India of de Filipijnen, omdat daar de lonen zoveel lager zijn. Maar een pleitnota uit Curaçao? Of producties uit Pakistan?



Illustratie: Dmitry de Bruin

.....
Sanne Bloemink

In de Verenigde Staten komt het steeds vaker voor dat juridisch werk wordt uitbesteed aan advocaten in lagelonenlanden. Vooral India is met haar common law-systeem, de relatief ver doorontwikkelde infrastructuur en veel perfect Engels sprekende werknemers een zeer populair land om juridisch werk naartoe te export-

teren. Maar steeds vaker is de afgelopen jaren de vraag gesteld of dit wel kan. Wordt het beroepsgeheim van de advocaat niet geschonden? Kan hij de vertrouwelijkheid van de informatie die de cliënt verschaft wel garanderen? Is de buitenlandse advocaat wel behoorlijk opgeleid?

Afgelopen zomer deed de ABA (American Bar Association) een principiële uitspraak over outsourcing in de advocatuur waarmee ze haar zegen gaf aan outsourcing

als 'een heilzame trend voor onze globaliserende economie'. In deze opinie stelt de ABA dat het uitbesteden van juridisch werk in principe moreel acceptabel is, zolang de uitbestedende advocaat stappen onderneemt om informatie van de cliënt en vertrouwelijke communicatie tussen advocaat en cliënt te beschermen. Bovendien moet de uitbestedende advocaat controleren of de advocaat in het buitenland wel de juiste opleiding heeft en ook anderszins voldoende competent is en dat rekeningen voor uitbesteed werk redelijk zijn.

Deze uitspraak was een enorme opluchting voor het groeiend aantal LPO ('Legal process outsourcing')-bedrijven. Dit zijn bedrijven die zich uitsluitend richten op het aanbieden van diensten van advocaten in het buitenland om de meest arbeidsintensieve klussen van advocaten in de Verenigde Staten over te nemen. Vooral *document review* (doornemen van documenten in grootschalige procedures) is voor Amerikaanse advocaten interessant om uit te besteden, nu het hier gaat om een relatief eenvoudig, maar wel zeer tijdrovend en noodzakelijk onderdeel van veel procedures. Deze bedrijven zien de uitspraak van de ABA dan ook als een belangrijke stap vooruit voor hun nieuwe, groeiende markt. Ook de algemene toon van de opinie stemt de LPO-bedrijven optimistisch. De ABA ziet outsourcing als een ideale manier om kosten te besparen, uiteindelijk ook voor de cliënt. Bovendien zou

outsourcing nieuwe mogelijkheden bieden aan kleinere kantoren die grotere zaken kunnen aannemen.

Van eigen bodem

Niet iedereen is echter blij met deze enthousiaste omarming van outsourcing door de ABA. Degenen die het werk nu nog in de Verenigde Staten uitvoeren, zijn natuurlijk de dupe. Vooral de advocaten die op contractbasis eenvoudig en tijdrovend werk, zoals *document review*, doen, en daarbij in de regel een fractie verdienen van wat de partners van deze advocatenkantoren verdienen, vrezen voor hun loon of, zeker sinds de recessie, voor hun baan. Bovendien winden ze zich op over het verloren geld en de moeite voor hun opleiding aan de Amerikaanse law school. Volgens veel van deze advocaten op contractbasis beschermt de ABA slechts de belangen van de rijke partners van advocatenkantoren.

Maar de trend is wereldwijd. In Nederland zal het waarschijnlijk zo'n vaart niet lopen, want de goedkope landen (zoals India) kennen in de regel een common lawstelsel. Bovendien wordt er geen Nederlands gesproken. Ten slotte produceert het Nederlandse rechtstelsel minder omvangrijke zaken, zoals de Amerikaanse 'class actions', en minder arbeidsintensief werk voor advocaten, zoals de Amerikaanse *document review*. In Nederland komt de stem van de helpdeskmedewerker misschien uit India maar de conclusies en pleitnota's komen van eigen bodem.