

Stunt advocaten

Op vergelijkingssites bieden advocaten hun diensten aan voor bedragen van honderd euro en lager. Beginnen ze een prijzenoorlog of ontdekken ze juist een gat in de markt?



Peter Louwerse

Voor honderd euro per uur helpt Principe Advocaat uit Capelle aan den IJssel de burger die zijn recht wil halen. Bron: de budgetsite advocatenoverzicht.nl. Maar Rogier Scheele, de man achter Principe Advocaat, reageert verbaasd dat zijn naam op de site prijkt. 'Ik heb me daar aangemeld toen ik pas begon. Ik heb er nooit één klant door gekregen.' De Capelse advocaat werkt feitelijk voor 140 tot 160 euro. 'Maar als een klant via de site bij me komt, dan neem ik hem uiteraard aan voor honderd euro. Voor een toevoeging bij de Raad voor Rechtsbijstand krijg je 104 euro, dus wat is het verschil?'

Op internet duiken steeds meer websites op waar voor stuntprijzen van honderd euro of lager advocatuurlijke diensten worden aangeboden. Advocaten als Scheele gaan daarin mee. Dat roept de vraag op of de websites een prijzenoorlog ontketenen.

Philip de Roos van Legalloyd denkt van wel. Doordat steeds meer juridische informatie digitaal beschikbaar komt en diensten en prijzen van advocaten gemakkelijker te vergelijken zijn, zullen de prijzen dalen, voorspelt De Roos. Zijn eigen site koppelt rechtzoekenden aan advocaten. Technologie drukt volgens hem bovendien de prijzen: 'Veel werk

dat advocaten doen is geen advocatenwerk en rechtvaardigt dus ook geen advocatenprijzen.'

Hij denkt dat de invloed op de tarieven zich beperkt tot de onderkant van de markt. Hoogleraar Rob van Otterlo, bijzonder hoogleraar Organisatie van de Juridische Dienstverlening aan de Universiteit van Amsterdam, is het met De Roos eens: 'Op dat segment hebben de prijsvechters effect. Niet op de beloning voor complex juridisch werk.'

Gat in de markt

Bastiaan Hennis, eigenaar van ActieAdvocaat, denkt dat de lage tarieven interessant zijn voor advocaten. 'Ze kunnen op deze manier nog wat verdienen omdat ze kunnen besparen op de kosten van onderhandelingen, offertes en reclame.' De reacties uit de branche zijn wisselend. ActieAdvocaat biedt een advocaat voor 135 euro per uur. Hennis: 'Er zijn advocaten die zeggen dat ze voor 135 euro niet kunnen werken. Maar de aangesloten advocaten zijn enthousiast. Nu kunnen ze hun omzet op peil houden.'

Hennis denkt niet dat zijn site veel invloed heeft op de prijsvorming in de advocatuur. 'Wij pakken er een stuk van de markt bij.' Volgens hem zijn middelgrote kantoren met tarieven tussen 225

en 375 euro te duur voor de doorsneeburger, die echter weer te veel verdient om gesubsidieerde rechtshulp te krijgen. 'Ik neem het op voor de rechtzoekende die nu tussen wal en schip valt. Een gat in de markt.'

De matchingssites hebben elk hun eigen werkwijze. ActieAdvocaat bijvoorbeeld koppelt de klant aan een gespecialiseerde advocaat. De site bestaat drie jaar en werkt met ongeveer vijftig advocatenkantoren, waaronder ook éénpitters. Via XS2Justice kunnen ondernemingen en particulieren juridisch werk aanbesteden bij advocaten en krijgen daarbij een vaste 'totaalprijs'. Legalloyd van Philip de Roos, advocaat en voormalige werknemer van Google, is geïnspireerd door sites als Funda en Booking.com. 'De klant legt in een e-mail zijn juridisch probleem voor, wij vragen offertes aan bij een aantal aangesloten advocaten en vervolgens kan de klant de advocaat uitkiezen.'

Dat de klant ook op Google een advocaat kan zoeken, maakt op De Roos geen indruk. 'Ja, maar dan weet hij niet of die advocaat echt gespecialiseerd is, zelfs niet of het wel een advocaat is. Wij controleren dat. Bovendien hebben we een systeem van *reviews* waarop de cliënt zich kan baseren.'

ONTSLAGZAAK: WAT KOST DAT?

Steekproef onder bemiddelings-sites leert dat prijzen variëren.

De volgende casus werd door het *Advocatenblad* aan verschillende bemiddelingsites voorgelegd. Daarna werd hen gevraagd om een offerte voor een standaard ontslagzaak.

Ik ben bij mijn huidige werkgever vierenhalf jaar in dienst als marketingmedewerker. Vandaag heb ik te horen gekregen dat ik ontslagen word. Mijn baan wordt opgeheven omdat het bedrijf in kleinere vorm wil doorgaan. Al jaren wordt er verlies gedraaid en mijn werkgever wil nu dus een aantal afdelingen sluiten.

Het werk loopt inderdaad al een tijd behoorlijk terug. Mijn marketingbudget is de afgelopen drie jaar steeds ingekrompen. Ik ben de enige medewerker die marketing doet. De directeur wil de marketing voortaan zelf gaan doen.

Aan het eind van het gesprek vandaag kreeg ik een kopie van de ontslagaanvraag. Mijn werkgever zei dat die is ingediend bij het UWV. Tegelijkertijd kreeg ik een voorstel mee in de vorm van een overeenkomst. Mijn werkgever raadt mij aan hierover juridisch advies in te winnen. Ik heb tot volgende week de tijd om te reageren op het voorstel. Ga ik niet akkoord, dan wordt de ontslagprocedure voortgezet.

Het voorstel komt in het kort neer op: per datum akkoord met behoud van loon vrijgesteld van werk; een beëindiging rekening houdende met de opzegtermijn; een vergoeding gebaseerd op de neutrale kantonrechtelijke vergoeding; en indien ik voor het einde van de maand akkoord ga, krijg ik nog één extra maand bovenop de vergoeding mee.

Wat moet ik doen: verweer voeren bij het UWV of instemmen met het beëindigingsvoorstel? Is dit voorstel redelijk of ontbreekt er nog wat?



LegalDutch

Reagerende advocaten: Paul Sniijders (advocaat bij Witlox, Sniijders Tuzkapan Advocaten). Maaïke Roet (advocaat bij KemmersRoet Advocaten).

Offerte: Sniijders rekent 600 euro exclusief btw en Roet 500 euro exclusief btw. Sniijders: 'Ik raad een procedure bij het UWV of de kantonrechter af omdat een juridisch verweer weinig kansrijk is. Ik adviseer een vaststellingsovereenkomst met de gebruikelijke bedingen te overwegen. Daarvoor moet onderhandeld worden over vergoeding van advocaatkosten en andere onderdelen.' Roet: 'Op het eerste gezicht klinkt het voorstel niet onredelijk. Een regeling met de werkgever verdient daarom de voorkeur boven een gang naar het UWV. Ik moet dit wel eerst toetsen aan de hand van de arbeidsovereenkomst, salarisstrook en een eventueel sociaal plan.'



Advocatenoverzicht

Reagerende advocaten: alleenarbeidsrecht.nl (Henk Jan ten Broeke, geen advocaat). Peter Graafstal (Graafstal Advocaten).

Offerte: Ten Broeke rekent 45 euro exclusief btw in het meest gunstige geval. Ten Broeke: 'Dit lijkt een meer dan redelijk voorstel. Ik check wel of er een addertje onder het gras zit (bijvoorbeeld arbeidsongeschiktheid, een eerder dienstverband dat moet meetellen et cetera). Is dat allemaal niet het geval, dan is het in een uurtje gepiept.' Peter Graafstal rekent voor een adviesgesprek 100 euro exclusief btw. Voor advies en begeleiding van buitengerechtelijk

traject rekent hij 500 euro exclusief btw, voor de procedure rekent hij 1.800 tot 2.500 euro exclusief btw en eventuele griffiekosten. Graafstal: 'Het aanbod is redelijk. Ik adviseer de cliënt daarom mee te werken, maar wel te bedingen dat de afvloeiing zo wordt geformuleerd dat hij geen averij oploopt in verband met WW.'



Advocaten vergelijken

Reagerende advocaten: onbekend, opgave door website.

Offerte: minnelijke schikking: 6 uur x 150 euro = 900 euro exclusief btw en 8 procent kantoorkosten. Procedure UWV: 12 uur x 150 euro = 1.800 euro exclusief btw en 8 procent kantoorkosten. Bodemprocedure: 16 uur x 150 euro = 2.400 euro exclusief btw en 8 procent kantoorkosten.



Xs2Justice

Reagerende advocaten: onbekend, opgave door de website (de zaak wordt gedaan door een jurist).

Offerte: indien buitengerechtelijk wordt voor ondernemers 600 exclusief btw gerekend en voor particulieren 600 euro inclusief btw. Bij een procedure (uitgaande van één zitting) staat voor ondernemers een bedrag van 750 euro exclusief btw en voor particulieren 750 euro inclusief btw. Deze laatste bedragen zijn exclusief reiskosten en eventuele griffierechten. Rob van Rooij van Xs2Justice: 'Bij de buitengerechtelijke procedure besteedt de jurist maximaal zes uur aan de onderhandelingen en het verslag ervan. Als er na zes uur nog geen goede oplossing is, bespreekt de jurist met de cliënt wat het beste vervolg is.'

Legalloyd biedt nog twee diensten aan: een juridische blog en gratis contracten, opgesteld door ervaren advocaten. 'Wij vinden dat je voor deze basiscontracten niet hoeft te betalen,' stelt De Roos. 'Advocaten hebben die op de plank liggen, klanten kunnen dat ook zelf invullen.' Hij vindt het niet verantwoord dat juridische leken dat ongebeleid doen. De software van Legalloyd helpt de klant daarom bij het invullen.

Toch is niet iedereen ervan overtuigd dat de goedkope-advocaat-via-internet toekomst heeft. Volgens jurist/ondernemer Rob van Rooij van XS2Justice hangt het ervan af hoe de verbinding tussen klant en advocaat wordt georganiseerd. Hij noemt kortingen op uurtarieven een sigaar uit eigen doos, omdat de advocaat ter compensatie mogelijk meer uren rekent. Dan is de klant aan het eind van de rit toch duur uit. XS2Justice koppelt de klant daarom aan de beste advocaat

voor de zaak. 'Als de klant de meest geschikte advocaat selecteert, krijgt hij een hoge kwaliteit tegen een lager aantal uren, en dus een lagere totaalprijs,' zegt Van Rooij.

Medeoprichter Sander Oorthuys van Legaltree (één digitale voorkeur en huisstijl voor samenwerkende advocaten die op verschillende locaties werken) vindt het te vroeg om te zeggen of de matchingssites toekomst hebben. Hij noemt Legalloyd van Philip de Roos een vernuftig systeem omdat klanten de advocaat kunnen beoordelen. 'Het kantoorprofiel van de advocaat verdwijnt door die reviews naar de achtergrond,' meent hij. 'Creatief, maar het is de vraag of het lukt. Want de juridische markt zit anders in elkaar dan de consumentenmarkt. Als ik een vaatwasser koop, kan ik de kwaliteit goed beoordelen en kan ik dus ook een review schrijven. Maar bij een advocaat ligt dat anders. De cliënt wil de advocaat

persoonlijk kennen. Weinig mensen willen bovendien een review schrijven over een persoonlijke kwestie als een echtscheiding of een strafzaak.'

Professor Van Otterlo is juist optimistisch. 'Er zit marktpotentieel in de groep mensen die voorheen sowieso geen juridische diensten inkochten bij advocaten,' zegt hij.

Voor hem staat wel vast dat alleen kantoren met weinig overhead zoals Principe Advocaat kunnen werken voor tarieven onder de 150 euro. Rogier Scheele ziet er geen been in om voor honderd euro per uur te werken. Hij kan naar eigen zeggen goedkoop zijn omdat hij kleinschalig werkt: hij heeft één advocaat in dienst, houdt er geen dure huisstijl op na en heeft ook geen luxe kantoor. 'We zitten in een bedrijfsverzamelgebouw en delen de overhead met andere bedrijven. Je moet efficiënt werken.'

«

advertentie

Hoe urgent is uw business development?

En wat is uw plan?

Fonteijn & Partners is een adviesbureau voor advocatenkantoren en andere juridische dienstverleners.

Het helpt u met de ontwikkeling en uitvoering van concrete business development plannen voor uw huidige en potentiële cliënten. Onze rol is die van ervaren sparring partner die de markt kent en uw taal spreekt.

Pragmatisch als wij zijn prefereren we subliem uitgevoerde plannen die vertrouwen wekken en tot resultaten leiden boven het schetsen van nevelige vergezichten.

Samen met u stellen we een concreet en betaalbaar business development plan op. Een plan dat past bij de aard, omvang en ambitie van uw kantoor, collega's, huidige en toekomstige cliënten. Dat plan voeren we, stap voor stap, samen met u uit.

Hoe urgent is business development voor uw kantoor en wat is uw plan? Neem contact op met Fons Fonteijn (06 - 512 76 492) voor een kennismakingsgesprek en een Quick Scan.