



Het nieuwe doorverwijzen

De cliënt heeft een (andere) specialist nodig, of een advocaat in het buitenland. Hoe vind je die?

Henriëtte van Wermeskerken

Wie een andere advocaat voor een cliënt zoekt, verwijst meestal door binnen het eigen netwerk van vrienden, bekenden, oud-kantoorgenoten of kantoren waarmee een samenwerkingsverband bestaat. Dat lijkt zowel voor oudere als jongere advocaten te gelden. Heleen Biesheuvel (29), associate bij Simmons & Simmons: 'Advocaten hebben in het algemeen een groot netwerk. Via studie, beroepsopleiding en kantoor. Als ik een cliënt naar een andere advocaat doorverwijs, kijk ik eigenlijk nooit op internet.'

Toch is er nu een aantal serieuze initiatieven om advocaten online op het spoor te komen. Veelal zijn ze opgericht door juristen en meestal zijn ze bedoeld voor rechtzoekenden. 'Hoe vind ik een goede advocaat? Die vraag hoorde ik zó vaak, dat ik daar, als oud-advocaat, iets aan wilde doen,' zegt Mechteld van den Oord, initiatiefneemster van De Advocatenwijzer. Van den Oord helpt rechtzoekenden bij het vinden van een advocaat. 'Zo'n honderd advocaten zijn abonnee en in totaal driehonderd advocaten doen mee aan onze blog community.' Een

abonnement kost 79 euro per maand en de site richt zich op particulieren en bedrijven. Maar ook advocaten weten de site te vinden. Van den Oord: 'Er zijn ongeveer tien advocaten per maand die via ons een andere advocaat zoeken.'

De Advocatenwijzer maakt een profiel van de advocaat die zich abonneert. Na telefonisch contact met zowel de cliënt als de advocaat geeft De Advocatenwijzer drie namen van advocaten door, zegt Van den Oord. 'Binnenkort veranderen we de werkwijze van de site zodat cliënten aan de hand van hun zoekcriteria zelf advocaten kunnen vinden.

De Advocatenwijzer is niet de enige. 'Er wordt nog weinig online gezocht naar advocaten. Maar ik geloof er heilig in,' zegt advocaat Philip de Roos. Hij richtte Legalloyd op. Daar zijn ruim 250 ingeschreven advocaten die 50 euro per maand betalen. 'De manier om een advocaat te vinden hing van persoonlijke contacten aan elkaar. Dat vond ik ouderwets,' zegt De Roos. 'Op onze site zoek je een advocaat zoals je op Iens.nl een restaurant zoekt. Wij vragen cliënten om achteraf een review te schrijven over de

juridische kwaliteit, de reactiesnelheid en de professionaliteit.' Net als De Advocatenwijzer zoekt het systeem op basis van criteria als specialisatie, aantal jaren ervaring en prijs. De cliënt krijgt, tegen een vergoeding, drie offertes via Legalloyd. Advocaten die een andere advocaat zoeken doen dat niet online, maar bellen, aldus De Roos. 'Wij zorgen dat de advocaat drie offertes krijgt, net als iemand die via de site zoekt. Wie zomaar zelf doorverwijst naar een bevriende advocaat neemt erg veel risico. Want als het niet bevalt straalt dat onherroepelijk op de doorverwijzer af.'

Op LegalDutch zijn geen zoekende advocaten te vinden, maar ze verwijzen er volgens Jan-Hein Strop, een van de initiatiefnemers, wel cliënten naartoe. Cliënten krijgen er drie offertes, waarbij zij zelf anoniem blijven. De 110 ingeschreven advocaten betalen 30 tot 50 euro per uitgebrachte offerte. 'Wie een offerte uitbrengt, wordt geprikkeld een aantrekkelijk tarief te hanteren. De vergrote concurrentie tussen advocaten leidt tot lagere tarieven,' zegt Jan-Hein Strop. 'Maar bij de pitch gaat het natuurlijk ook

om kwaliteit.' De site richt zich op particulieren en bedrijven, maar Strop wil zich gaan focussen op het mkb. Mogelijk zullen er in de toekomst ook reviews op de site komen,' zegt Strop. 'Maar dat moet je met grote omzichtigheid doen.' LegalDutch heeft rond de achtduizend bezoekers per maand.

Funda

Topadvocaten is een site waar de zakelijke markt gespecialiseerde advocaten kan vinden, is het jongste initiatief. Oprichter Michiel van Straaten: 'De site werkt volgens het Funda-model. Je hoeft zelf geen gegevens achter te laten en vindt aan de hand van je zoekcriteria advocaten. Men verwijst nu nog vaak via via door. Maar door de opkomst van nichekantoren zijn alle specialisten niet meer makkelijk te vinden. In die behoefte wil ik voorzien.'

De online initiatieven helpen niet alleen rechtzoekenden en advocaten bij het vinden van een advocaat. Er zijn er ook die het oude systeem van doorverwijzen binnen het eigen netwerk kunnen beïnvloeden. 'De *pricing* van advocaten is boterzacht. Ze doen maar wat, blijkt uit de ontvangen biedingen die enorm uit elkaar liggen,' zegt Paul de Jonge van Legal Benchmark International. 'Door tenders is onnoemelijk veel geld te besparen. Wij leggen een *request for proposal* voor aan een aantal geselecteerde advocaten. De hoogste kwaliteit vind je bij de goedkoopste 25 procent. Dat zijn steeds de meest ervaren advocaten.' Legal Benchmark organiseert jaarlijks enkele tot tientallen tenders en ontvangt van de cliënt een vergoeding, mits de besparing meer dan 15 procent bedraagt. De Jonge: 'De cliënt blijft anoniem. Dat voorkomt *reputation billing*. Je kunt je cliënt ook doorverwijzen naar dat vriendje met wie je bij de International Bar Association zo gezellig hebt geborrelt. Maar wie zegt dat hij daar in goede handen is?'

COLUMN



Dolph Stuyling de Lange

Kwantum-denken in de advocatuur

In mijn columns ging het steeds over de vraag hoe advocaten hun bedrijf beter kunnen organiseren. Veel advocaten hebben voor die bedrijfsmatige kant maar weinig belangstelling: ze houden zich liever bezig met de juridische problemen van hun cliënten dan met strategie, financiën, marketing, personeelswerk en dat soort dingen. Af en toe kreeg ik wel als reactie: 'Ja, maar wij zijn ook advocaat, geen ondernemer.'

Is een advocaat nu een beroepsbeoefenaar of een ondernemer? In het 'oude' denken gaat men uit van tegenstellingen: 'óf-óf.' In de natuurkunde heeft men al geruime tijd geleden ontdekt dat zo'n simpele voorstelling van zaken alleen opgaat voor simpele dingen. In de grotere realiteit leerde de kwantumfysica dat het vaak 'én-én' is. Iets kon tegelijkertijd de eigenschappen van een deeltje en van een golf hebben of op twee plaatsen tegelijk zijn. Het is nuttig die ruimere kijk op de realiteit ook naar de advocatuur over te brengen: ja, een advocaat beoefent een beroep – Gedragsregels, roeping en het functioneren binnen het grotere geheel van de rechtsstaat brengen extra verantwoordelijkheden en eisen met zich mee. Maar ook: ja, een advocaat is een ondernemer. Er moet gewoon omzet worden gedraaid en het eigen kantoor is een bedrijf. En in sommige gevallen best een behoorlijk bedrijf. Met twintig advocaten

heb je al snel zo'n man of veertig die met partners en kinderen leven van de opbrengsten van dat bedrijf.

In de loop van enkele jaren heb ik over de meeste onderwerpen die de bedrijfskant van een advocatenkantoor betreffen meerdere columns geschreven. De vragen die opkomen zijn zeer divers. Op zich rechtvaardigt het belang van het onderwerp, en de rijkdom aan dilemma's dan ook voortgezette aandacht. Maar ik heb de dingen die ik wilde zeggen inmiddels wel vastgelegd en mijn belangstelling is inmiddels verschoven in een filosofische en spirituele richting. Ik heb over dat laatste ook weleens geschreven, bijvoorbeeld over het belang om bedrijfszaken niet alleen technisch goed te doen, maar ook met aandacht en liefde. Of over de gedachte dat advocaten bij uitstek geschikt zijn om te werken aan hun eigen verlichting (Gandhi en Mandela waren ook advocaten). Maar daarvoor had ik niet deze column gekregen – in beginsel moet die gewoon gaan over de vraag hoe een advocaat zijn bedrijf beter kan organiseren. Dus is het tijd om met deze column te stoppen.

Zonder een gezond bedrijf geen advocatuur. En een goed lopend bedrijf is voor allen die daarin werken een bron van plezier. Dus ik wens alle advocaten een goede bedrijfsvoering toe alsook verstandige adviezen daarover.