

'Meer concurrentie, maar het werk verdeelt zich prima'

Ondervinden de grote, internationale kantoren ook concurrentie van niet-advocaten? En hoe gaan zij daarmee om? Een tweegesprek tussen Jaap Hamming en Hermine Voûte, beiden partner bij de Amsterdamse vestiging van Loyens & Loeff.



Jaap Hamming en Hermine Voûte

Foto: Jessica Hooghiemstra

Voelt u de concurrentie van niet-advocaten al?

Hermine Voûte: 'Advocaten werken onder een beschermde naam, maar het werk dat ze doen is niet hun exclusieve domein, zoals in Duitsland. We richten ons op de grote en middelgrote ondernemingen, en op dat deel van de markt komen we eigenlijk geen niet-advocaten tegen. Het aanbod van werk is er in elk geval niet minder op geworden.'

Jaap Hamming: 'Ik ben wat minder stellig dan Hermine. In mijn sector, het vastgoedrecht, kom ik regelmatig contractjuristen tegen. Met name gemeenten laten zich vaak bijstaan door juristen van projectbureaus. Die zijn goedkoper dan advocaten. In het algemeen geldt: waar de belangen groot zijn, kiezen ondernemingen eerder voor grote advocatenkantoren.'

Voûte: 'Natuurlijk is in het arbeidsrecht, mijn vakgebied, de markt ook verdeeld. De advocaat op de hoek of het juridisch advieskantoor doen de meer simpele ontslagzaken. Cliënten zoeken ook wel informatie op goudenhanddruk.nl. In ingewikkelde zaken, zoals het CAO-recht is onze toegevoegde waarde het grootst.'

Hamming: 'Opmerkelijk genoeg ondervinden we van de advocaat in dienstbetrekking weinig concurrentie. Die beroepsgroep is niet echt van de grond gekomen.'

Voûte: 'We merken ook dat cliënten zich op allerlei manieren in de zaak hebben ingewerkt. Hun expertise is toegenomen en dat is een goede ontwikkeling. Deze cliënten stellen de juiste vragen en kunnen ook onze vragen goed beantwoorden. Dat komt de behandeling van de zaak ten goede. We draaien dan wel minder uren, maar daar gaat het niet om: het gaat om de kwaliteit van het juridisch advies. We blijven aan het werk door goede adviezen, niet door uren te draaien.'

U kunt niet ontkennen dat er steeds meer spelers op de markt komen.

Hamming: 'Klopt. Maar wij hebben niet de pretentie om het eenvoudige werk te doen, ook al zijn we daar niet vies van. We hebben nu eenmaal een heel eigen rol. Neem een onderneming die naar de beurs wil. Deze zal zeker naar zijn bank gaan voor een advies, maar uiteindelijk stellen advocaten het contract op.'

Voûte: 'Er wordt steeds meer een beroep gedaan op juridische dienstverlening. Er is wel meer concurrentie, maar het werk verdeelt zich prima.'

Hamming: 'Er is een evenwicht ontstaan waarmee wij niet ongelukkig zijn. Wij krijgen als kantoor datgene waarop we ons richten.'

Voûte: 'Het is de wel de vraag of dat zo blijft. Er zullen binnen een paar jaar ook juridische adviesbureaus komen die zich richten op beursintroductions of *due diligence*.'

Hamming: 'Deze zullen moeite hebben om op onze markt met ons te concurreren. Wij werken vanuit een langjarige traditie en hebben veel geïnvesteerd in knowhow. Toch moeten de grote, internationale kantoren alert blijven. Omdat we de markt goed kennen, kunnen we op tijd reageren en de concurrent die geen advocaat is, voor zijn.'

Hoe dan?

Voûte: 'In België richten grote advocatenkantoren al aparte bureaus in die werkzaamheden verrichten die "gewone" juridische adviseurs ook zouden kunnen doen, zoals sociale secretariaten. Zo weten ze te voorkomen dat concurrenten bij hun cliënten binnenkomen. Ik sluit niet uit dat in Nederland hetzelfde gaat gebeuren.'

Hamming: 'Daarnaast zullen advocatenkantoren meer inspelen op de behoefte van cliënten om advocaten bij hen te detacheren. Zo bieden ze niet alleen een extra service aan maar nemen ook de wind uit de zeilen van de nieuwe concurrenten. Wij doen dat nu al.'