

## GEZIEN

## Meer transparantie en empathie

De ABN AMRO Visie op Advocatenkantoren 2015 en het Kwartaalbericht zakelijke dienstverlening van het Economisch Bureau van de ING Bank verschenen; positie, obstakels en kansen van de advocatuur.



**D**at de crisis de advocatuur heeft geraakt, is geen nieuws, maar komt wel weer naar voren in de ABN AMRO Visie op Advocatenkantoren 2015 (<http://abn.com/1JWDn4C>). Symptomen: de groei van de balie vlakt af, dalende omzetcijfers en een teruglopend aantal fte's, met name van het ondersteunend personeel.

De economie laat wel tekenen van herstel zien, maar de advocatuur profiteert hier beperkt van, signaleert het Kwartaalbericht zakelijke dienstverlening van het Economisch Bureau van de ING Bank. Structurele veranderingen, zoals toenemende concurrentie, zitten economisch herstel in de weg. Sneller werken en meer zelfbediening door klanten is mogelijk door automatisering en standaardisering. Dit drukt op de vraag naar advocaten. Cliënten zijn kritischer en vergelijken kantoren met elkaar voordat ze met een kantoor in zee gaan. De hogere griffiekosten en bezuinigingen op gefinancierde rechtsbijstand remmen de vraag naar advocaten extra af.

Maar kansen zijn er ook. Meer juridisering, zoals meer regels voor banken of de nieuwe ontslagwet, zal meer werk opleveren. Ook de vrije advocaatkeuze bij rechtsbijstandverzekeraars speelt advocatenkantoren volgens ABN AMRO in de kaart. Als advocaten gebruikmaken van technologische toepassingen zijn ze minder tijd kwijt aan standaardproducten. Zo kunnen ze hun uurtarief naar beneden bijstellen. Kantoren die daar vervolgens transparant over zijn, hebben een streepje voor.

Daarbij heeft de advocaat die zich goed inleeft in de problemen van zijn of haar cliënt, problemen zo nodig herdefinieert, en hier een overkoepelende oplossing voor bedenkt, de toekomst. Empathie dus als sleutelwoord in een tijdperk waarin alles en iedereen vervangbaar lijkt door technologie.

Sabine Droogleeve Fortuyn

## Meesurfen

Het met investeringsgeld van Google opgezette Rocket Lawyer wil het recht betaalbaar en toegankelijk maken.



**O**m de digitalisering van de juridische dienstverlening te kunnen volgen, is een constante blik over de grenzen raadzaam. RocketLawyer.com is dan het bestuderen waard. Het aanbod aan beschikbare documenten waar klanten zelf mee aan de slag kunnen is enorm, maar het platform biedt ook ondersteuning door aangesloten juristen en advocaten. Interessant is de samenwerking tussen de ABA (de Amerikaanse orde) en deze aanbieder van *online legal services*. In een pilot gaan ze nieuwe manieren testen voor advocaten om kleine bedrijven en zelfstandigen betaalbare juridische diensten te verlenen. Er bestaat een risico dat de ABA daarmee het paard van Troje binnenhaalt, maar waarschijnlijker is het dat ze door online innovatie te omarmen hun leden de kans bieden mee te surfen op deze golf.

Erik Jan Bolsius

## Boeiende beursintroductie

De IPO van een start-up verwordt tot thriller met bijpassende muziek.

Vier bankiers uit New York moeten de beursgang voorbereiden van de populaire dating app Hook (lees: Tinder). De dood van een jonge vrouw zet de zaak op scherp. *De Deal* (Luitingh-Sijthoff, 2015) vormt een nieuw uitgifconcept: de lezer kan elke 24 uur een hoofdstuk downloaden en elke aflevering heeft een eigen *deephouse soundtrack*.

De auteur lardeert deze whodunit met informatie over *initial public offerings* (IPOs) van start-ups. Michelle Miller kent die wereld: ze werkte zelf ooit bij een zakenbank en was consultant in New York en Silicon Valley. De vele personages kunnen in het begin verwarring wekken; de verhoudingen worden later duidelijk. Voor de eeuwigheid is deze eigentijdse thriller niet geschreven, maar de twaalf afleveringen vormen een prima invulling van een pauze.

Nathalie Gloudemans-Voogd

