

LEGAL BUSINESSWORLD

› Editie NEDERLAND › Nummer 1 • 2017 • www.legalbusinessworld.nl

Lean is het pad naar 'The Perfect Legal Practice'

Door Prof. Kenneth Grady

**Van contact naar contract, acquisitie
en de kunst van het luisteren
Nieuwe samenwerking: Legal Valley
Mismatch in de advocatuur**

Staat u goed voorgesorteerd voor KEI?

THE LEGAL INNOVATION EVENT

 **8 & 9 MAY 2017**
Park Plaza Schiphol Airport

Lexpo is back!

Don't miss this unique opportunity to hear world-renowned speakers discuss innovation in the legal industry.

Lexpo'17 will focus on legal market developments, business development strategies, the magic (and myths) of artificial intelligence and how to nurture a culture of innovation at law firms.

With keynote presentations, panel discussions, Q&A sessions, ample networking opportunities and a trade floor with the latest innovative products and services - not to mention excellent catering - **Lexpo** has it all.

If you want to be ready for the future of the legal sector, make sure you come to **Lexpo'17!**



David B. Wilkins
Harvard Law School



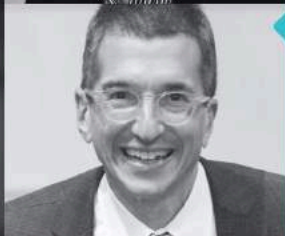
Jordan Furlong
Law21



Rohit Talwar
Fast Future Research



Katie Atkinson
University of Liverpool



Ron Friedmann
Fireman & Company



Matt Homann
Filament



Adam Billing
Muller PSF Group



Daniel Katz
Chicago Kent College of Law



Kevin O'Keefe
LexBlog



Lisa Hart Shepherd
Acritas

For more information go to:
www.lexpo.com

30% meer declarabele uren - geen commentaar

De medewerkers van K&L Gates in London ontvingen deze week een mooi valentijnsbericht. Per direct werd van hen gevraagd om 30% meer declarabele uren te schrijven, wat neerkomt op 2.088 declarabele uren per jaar. En passant werd ook nog gemeld dat ondanks deze target er geen sprake van een salarisverhoging kon zijn. Nu is dit aantal uren geen uitzondering, want Gibson Dunn, Latham & Watkins en White & Case kennen ook dit soort forse uitdagingen. Echter, voor deze kantoren is dit géén nieuw beleid. Zij zijn al geruime tijd bezig om te kijken naar andere modellen en innovaties om een efficiëntere en effectievere dienstverlening neer te zetten. Er zijn namelijk steeds meer kantoren in de City die groei niet meer zoeken in declarabele uren en waar de medewerker voorsnog wordt gehouden aan 1.500-1.600 uren per jaar. K&L Gates wil dus meer omzet en een structurele verhoging van de EBITA. Maar wie wordt hier, buiten de partners, eigenlijk wijzer van? Waarschijnlijk niet de client, want daar moet dit geld vandaan komen. Ook de medewerkers niet. Die moet 30% meer declarabele uren draaien tegen een gelijkblijvend salaris. De motivatie van deze groep medewerkers zal niet stijgen, want 2.088 uur declarabel betekent meer acquisitie, meer administratie en meer dossiers. Kortom, er bestaat een grote kans op een toename van personeelsverloop; dus minder fte's om de omzet te verwezenlijken. Benieuwd naar de ratio hierachter benaderde ik een relatie bij K&L Gates. Haar antwoord: 'Geen commentaar!' Helaas, naast de 30% target had zij ook de instructie gekregen om geen uitspraken te doen.

Joek Peters

CEO iGrowthLegal

LegalBusinessWorld NL en LegalBusinessWorld Internationaal/US zijn producten van iGrowthLegal

Management/Publisher

iGrowthLegal
Joek Peters
Hermen Veneberg
Allard Winterink
jpeters@igrowthlegal.com
hveneberg@igrowthlegal.com
awinterink@igrowthlegal.com

Editorial

LegalBusinessWorld
MBL Media

Exposure/Media advies

Capital Media Services B.V.
mail@capitalmediaservices.nl
024 - 360 77 10

Design & Layout

LateNight studio's

Algemene informatie

info@legalbusinessworld.nl
©iGrowthLegal B.V.
KvK 61819387



Cover foto: Ken Grady

AANBESTEDINGSRECHT

4 Masterclasses aanbestedingsrecht 2017**

woensdag 15 maart, 21 juni, 20 sept.,
6 dec.
NOvA 2 PO, PWO

Actualiteiten aanbestedingsrecht**

woensdag 28 juni
NOvA 4 PO, PWO

ARBEIDSRECHT

3 Actualiteiten lezingen Arbeidsrecht 2017**

donderdag 20 april, 1 juni, 12 okt.
NOvA 2 PO, NMI 2

Actualiteiten arbeidsrecht in het onderwijs**

dinsdag 30 mei
NOvA 4 PO, NMI 4

BESTUURS(PROCES)RECHT

De nieuwe omgevingswet**

het omgevingsplan, problemen en uitdagingen
dinsdag 20 juni
NOvA 3 PO

NIEUW

Actualiteiten onderwijsrecht**

dinsdag 27 juni
NOvA 4 PO

BURGERLIJK(PROCES)RECHT

Opstellen en beoordelen van contracten*/**

dinsdag 13 juni
NOvA 6 PO, KBvG 6, KNB 6

Cursus KEI: nieuwe regels van burgerlijk procesrecht

NIEUW

maak tijdens de cursus uw eigen model
dinsdag 20 juni
NOvA 4 PO, KBvG 4, KNB 4

Actualiteiten goederenrecht**

dinsdag 4 juli
NOvA 4 PO, KBvG 4, KNB 4, NMI 4

NOTARIEELRECHT

Veranderingen in wettelijke rechten in erfrecht**

NIEUW

dinsdag 14 maart
KNB 4, NOvA 4 PO

ONDERNEMINGSRECHT

Bedrijfsovername en bedrijfsopvolging contractuele en vennootschapsrechtelijke aspecten**

donderdag 11 en 18 mei
NOvA 10 PO

Herstructurering van de MKB onderneming*

NIEUW

donderdag 29 juni
NOvA 6 PO, KNB 6

PENSIOENRECHT

Nieuwe wet uitfasering pensioen in eigen beheer**

NIEUW

donderdag 16 maart
NOvA 4 PO

4 Lezingen Actualiteiten Pensioenrecht**

woensdag 29 maart, 28 juni, 27 september, 6 december o.l.v. prof. dr. E. Lutjens
NOvA 2 PO

PERSONEN-EN FAMILIERECHT

Kinderbeschermingsrecht**

NIEUW

donderdag 18 mei
NOvA 4 PO, NMI 4, RvR

Actualiteiten jeugd(straf)recht, gesloten jeugdhulp en jeugd ggz**

dinsdag 4 juli
NOvA 4 PO, NMI, RvR

STRAF(PROCES)RECHT

Actuele ontwikkelingen in het straf(proces)recht**

dinsdag 16 mei
NOvA 4 PO

Basiscursus Penitentiair recht*

woensdag 31 mei
NOvA 3 PO

VROEGBOEKKORTING

€ 40,-

op alle PAO cursussen

Geldig tot 1 maart 2017 [zie voorwaarden vula.nl]

Actualiteiten jeugd(straf)recht, gesloten jeugdhulp en jeugd ggz**

dinsdag 4 juli
NOvA 4 PO, NMI, RvR

PROFESSIELE VAARDIGHEDEN

Legal english @work*

met mondelinge en schriftelijke praktijkoefeningen
dinsdag 9, 16, 23 en 30 mei
NOvA 12 PO

Juridisch schrijven**

woensdag 7 juni en 14 juni
NOvA 10 PO, KBvG 5, KNB 10

Timemanagement en stresspreventie

compacte eendaagse cursus effectief werken met 350 praktijktips
donderdag 22 juni
NOvA 6 PO, KBvG 3, KNB 6

LEERGANGEN

Leergang Arbeidsrecht (start 26 jan.)

Leergang Aanbestedingsrecht voor juristen (start 6 maart)

Leergang Grondslagen vennootschaps- en ondernemingsrecht (start 16 mei)

Leergang Intellectueel eigendomsrecht (start 6 maart) **NIEUW**

Leergang M&A, law, finance, skills (start 6 april)

Leergang Strafrechtelijk bewijsrecht vanuit verdedigingsperspectief (start 7 maart)

Leergang Verbintenissenrecht (start 16 mei)



ARTIKELLEN

- 07 Lean is het pad naar 'The Perfect Legal Practice', Ken Grady
- 14 Staat u goed voorgesor-teerd voor KEI, I. van de Laar, E. Peeters en M. Hermkes
- 26 Legal Valley, een unieke samenwerking binnen de juridische infrastructuur, Pieter Sonneveld
- 32 Mismatch in de advo-catuur, Julius Scholten i.s.m. Dirk Giltay Veth
- 42 Van contact naar con-tract, 9 stappen tot betere Business Devel-opment -deel 3, Dirk Heuff

COLUMN

- 23 Fade-out, is het muziekauteursrecht aan het veranderen, Rob Davey
- 38 Gezocht: Advocaten met passie, Timo Schrama

OVERIG

- 51 Global Law: The Implied Duty Of Good Faith In Commercial Contracts
- 55 Adverteerdersoverzicht



CASSATIE
IN CIVIELE ZAKEN

Mr. K. Aantjes
aantjes@ aantjeszevenberg.nl

Mr. F.I. van Dorsser
vandorsser@ aantjeszevenberg.nl

070-3906260 | www.azcassatie.nl



Altoga

Voor al uw toga's binnen de advocatuur en rechtspraak

Laan op Zuid 664 | 3071 AB ROTTERDAM
Tel.: 010-303.19.37 | Fax: 010-303.19.38
info@altoga.nl | www.altoga.nl

Altoga vervaardigt in eigen beheer gebruiksvriendelijke en behaaglijke toga's (en toebehoren) van een kwalitatief hoogwaardige wollen stof (**cool wool**). De toga's kunnen op maat maar ook in confectiematen besteld worden.

Altoga hanteert een **levertijd van 2 weken**. Indien gewenst, kan er een spoedopdracht gegeven worden zodat de levertijd (zo mogelijk) verkort kan worden.

Altoga is ideaal gevestigd **schuin tegenover de Rechtbank te Rotterdam** zodat een bezoek aan de Rechtbank gemakkelijk gecombineerd kan worden met het laten opnemen van uw maten (graag een afspraak maken). Indien gewenst, kunnen ook op afwijkende tijden afspraken geagendeerd worden.

Altoga biedt tevens de mogelijkheid om voor elk gewenst bedrag een **cadeaubon** aan te schaffen en daarin een persoonlijke tekst op te laten nemen.

Altoga is een initiatief van mr. N. Köse-Albayrak, advocaat te Rotterdam



rechtsorde.nl

Elke zaak op orde...

...met de **veelzijdigheid** van Rechtsorde

Probeer
de veelzijdigheid van
Rechtsorde uit.

Ga naar
www.rechtsorde.nl
en sluit gratis een
proefabonnement af.

Rechtsorde maakt uw zaak sterker.

Want met onze juridische zoekmachine heeft u snel toegang tot een wereld aan relevante juridische kennis. Denk aan openbare informatiebronnen zoals Rechtspraak.nl. Daarnaast doorzoeken we ook de

digitale juridische bronnen waar u op geabonneerd bent. Zelfs het zoeken in uw eigen juridische informatie is mogelijk. Gestructureerd werken aan uw zaak is met Rechtsorde binnen handbereik.

Rechtsorde is veelzijdiger dan ooit. Probeer het een maand gratis!

Lean is het pad naar 'The Perfect Legal Practice'

Door Kenneth A. Grady, Lean Law Evangelist
bij Seyfarth Shaw LLP, Professor Michigan
State University College of Law

A portrait of Kenneth A. Grady, a middle-aged man with short grey hair and glasses, wearing a dark corduroy jacket over a light blue button-down shirt. He is smiling slightly and looking towards the camera.

Lean is een filosofie waarvan alle advocaten zeggen dat zij het begrijpen, terwijl slechts weinigen het ook echt begrijpen. In dit artikel zal ik een uitgebreide uitleg geven van wat Lean daadwerkelijk inhoudt en waarom het van cruciaal belang is dat advocaten dit leren. Ik erken echter ook dat advocaten graag eerst de korte, beknopte versie horen, voordat ze zich verdiepen in de details. Dit is de manier waarop een Lean denker uitlegde wat Lean-coaches doen, toen zijn 7-jarige dochter vroeg wat lesgeven in Lean betekent: "Papa probeert mensen aan te leren hoe ze sneller kunnen werken en hoe ze minder fouten kunnen maken. En, nog belangrijker, hij probeert ook om mensen te leren aardig te zijn en respect voor elkaar te hebben. op die manier kan iedereen zijn uiterste best doen."

Ik heb dit artikel opgedeeld in drie delen. In dit eerste deel, geef ik een kort overzicht van de geschiedenis en de vijf basisprincipes van Lean. In het tweede deel, leg ik uit hoe Lean juridische dienstverleners kan ondersteunen. In het laatste deel

leg ik uit hoe u Lean ideeën kunt integreren in uw juridische diensten en hoe u uw organisatie kunt veranderen tot een onderneming die zich continu verbetert.

Lean verenigt veel gedachtenstromen

In de jaren 40 verenigde een start-up in de auto-industrie, genaamd Toyota Motor Company, veel gedachtenstromen tot het Toyota Production System (TPS). Vijf grote stromingen vormen de kern van TPS.

1. Drie filosofen in de Verenigde Staten

Charles Sanders Pierce, C.I. Lewis en John Dewey ontwikkelde pragmatisme als filosofische stroming.

Pragmatici richtten zich op uitvoerbaarheid en beweerden dat een ideologie of propositie waar is indien het naar tevredenheid werkt, [en] dat de betekenis van een propositie gevonden kan worden in de praktische gevolgen van het aanvaarden van die propositie.

Walter Shewhart, W. Edwards Deming en Joseph Juran, creëerden de kwaliteitsbeweging in de productiewereld. Shewhart baseerde zijn ideeën omtrent statistische kwaliteitscontrole deels op de pragmatische traditie. Deming en Juran, die statistische kwaliteitscontrole hadden geleerd van Shewhart, introduceerden na de Tweede Wereldoorlog kwaliteitsconcepten aan Japanse bedrijven.

2. Henry Ford ontwikkelde de lopende band.

De lopende band zorgde voor een productierevolutie. In plaats van een team vakmensen dat op één plek werkt voor het samenstellen van een auto, begon het frame van de auto met een reis door de fabriek. Met regelmaat voerde een groep werklieden een gespecialiseerde taak uit, zoals het inbouwen van de motor of het plaatsen van de wielen. De

overgang van productie op een vaste plek, naar de lopende band, wat essentieel is voor iets dat zo gecompliceerd is als een auto, werd een kerncompetentie van het productieproces die vandaag de dag nog steeds bestaat.

3. De kruideniers op de hoek van de straat, de slagerijen, bakkerijen, en groentenmarkten werden in de Verenigde Staten onder één dak gebracht door de supermarkt.

Eén stop voor al je boodschappen. Supermarkten maakten gebruik van rekken waarmee klanten zichzelf konden bedienen, in plaats van gebruik te maken van winkelbedienden die klanten assisteerden. De klant kon een blikje maïs of erwten van een schuine plank afdalen, waar meerdere blikjes achter elkaar stonden om op hun nieuwe plek te schuiven. Dit systeem was de oorsprong van de [Kanban](#).

4. Frederick W. Taylor, een jonge ingenieur die werkte bij een staalbedrijf, ontwikkelde de ideeën van het wetenschappelijk management. Met behulp van zijn ideeën, standaardiseerden bedrijven werkzaamheden, gebruikten ze metrics om de tijd die besteed werd aan taken te meten, en zorgden ze voor discipline op de werkvloer.

5. De regering van de Verenigde Staten leverde een bijdrage door aan het begin van de Tweede Wereldoorlog het Training Within Industry (TWI) systeem te creëren. Omdat geschoolde werknemers fabrieken verlieten om zich bij het leger aan te sluiten, had de VS twee problemen: Fabrieken moesten de productie opvoeren om aan de vraag van het leger te kunnen voldoen en tegelijkertijd waren er steeds minder geschoolde arbeiders om het werk te doen. In een geval, bij het

lensslipen, duurde het vijf jaar om een vervanger op te leiden. Met behulp van TWI waren bedrijven, die gespecialiseerd waren in lensslipen, in staat om de tijd die nodig was om een vervanger op te leiden te verlagen tot zes maanden en tegen het einde van de oorlog duurde het slechts zes weken.

TWI werd ontwikkeld door de Amerikaanse overheid en ingevoerd door de industrie om het werknemersprobleem op te lossen. De industrie gebruikte dit systeem niet slechts op de werkvloer, maar ook in kantoren en voor diensten. Het werkte veel beter dan verwacht en werd ingezet van 1940 tot 1945.

Volgens velen, was TWI in de VS van essentieel belang voor de productie van producten die nodig waren om de oorlog te winnen. Hoewel TWI werd beëindigd in de VS toen de oorlog voorbij was, introduceerde generaal MacArthur, leider van de geallieerde troepen in Japan, het bij Japanse bedrijven om hen te helpen bij de wederopbouw. TWI was een belangrijk onderdeel van wat later TPS werd. Hoewel TWI bijdroeg aan veel elementen van TPS, stond het meest opmerkelijke element bekend als 'respect voor de mensheid'.

Bij Toyota Motor Company was het de taak van Taiichi Ohno om het bedrijf te ondersteunen bij het opbouwen van haar automotieve productieactiviteiten in de zware naoorlogse omstandigheden. Grondstoffen, werknemers en geld waren beperkt aanwezig. Alles moest verstandig worden gebruikt en verspilling was de nieuwe vijand. Ohno en een groep van ingenieurs werkten samen als de Toyota Autonomous Study Group. Zij bundelden deze stromingen en ontwikkelden veel andere elementen die zij gebruikten om het Toyota Production System te ontwikkelen.

In de vroege jaren 90 deed John D. Krafcik, onderzoek voor James Womack, die het boek 'The Machine That Changed the World' schreef, wat de aanleiding vormde voor de interesse in TPS in de Verenigde Staten. Krafcik, een op dat moment afgestudeerde student van het MIT, heeft sindsdien veel senior functies in de auto-industrie bekleed, waaronder CEO van Hyundai Motor America Inc. en is momenteel de CEO van Alphabet Self-Driving Cars. Hij bedacht de term 'Lean' voor Toyota's systeem.

Womack en een van zijn co-auteurs publiceerden vervolgens het primaire werk voor Lean, 'Lean Thinking: Banish Waste and Create Wealth In Your Corporation' (Womack en Jones, 1996). Zij gebruikten de term 'Lean Thinking', omdat ze erkenden dat Amerikaanse fabrikanten, met name autofabrikanten, terughoudend zouden zijn om een systeem toe te passen met de naam 'Toyota Production System'.

Tegenwoordig wordt Lean gebruikt in allerlei soorten industrieën wereldwijd. Volgens [the 4th Biennial PEX Network Survey \(PEX, 2015\)](#) is Lean de meest gebruikte vorm van operationele excellentie in bedrijven en organisaties (53,27%). Overeenkomend met de algemene trend van diensten, die zich verplaatsen om methodologieën voor operationele excellentie toe te kunnen passen, neemt het gebruik van Lean onder bedrijfsafdelingen, zoals finance, HR, juridische zaken en klantenservice, gestaag toe.

Ondanks het overweldigende succes van Lean, is de juridische dienstverlening een van de laatste vakgebieden die deze filosofie en methoden nog moet toepassen. Advocaten geloven dat Lean hen zal dwingen hun

autonomie, kwaliteit, en professionaliteit, die advocaten stuk voor stuk koesteren, op te geven. Het is tijd om die mythe te ontcrachten.

Geen vreemde combinatie

Advocaten zijn sceptisch wanneer ze 'Lean' in combinatie met 'de wet' horen. Hun instinctieve reactie is dat iets wat ontstaan en ontwikkeld is in de productiewereld geen plek heeft in de wereld van de professionele dienstverlening.

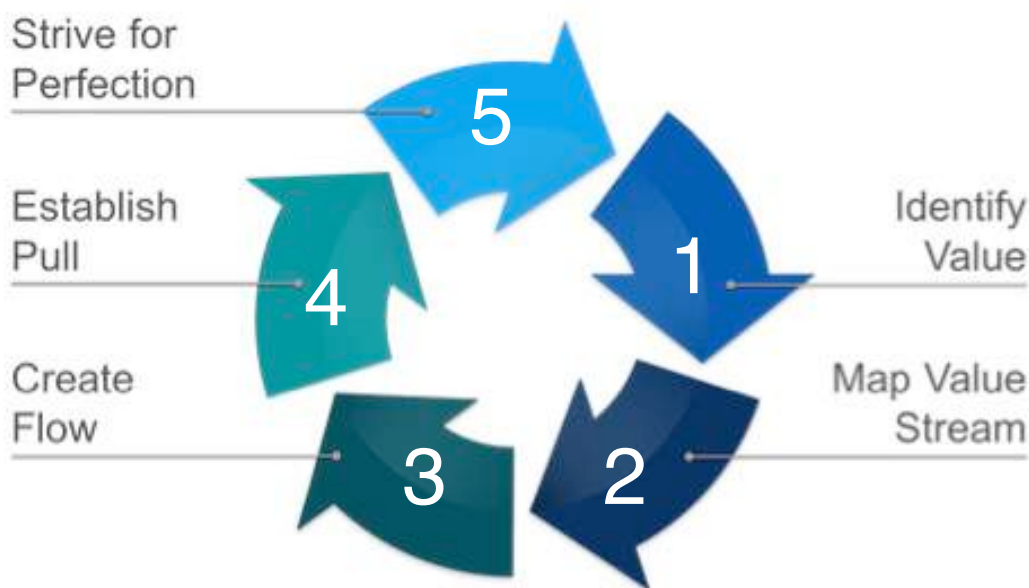
Advocaten maken geen broodroosters, zij lossen juridische problemen op. Dit soort werk moet niet met een stopwatch gemeten worden. Mensen moeten niet als robots behandeld worden en gevraagd worden om herhaaldelijk dezelfde taak uit te voeren zonder variatie.

Uiteraard zijn de uitspraken van advocaten niet geheel ongegrond. Het leveren van juridische diensten staat immers niet gelijk aan de massaproductie van goederen. Maar Lean

is ook niet wat zij hebben geleerd of zich kunnen voorstellen. Ironisch genoeg, komt wat advocaten vandaag de dag doen meer overeen met die gevreesde productielijn en is Lean essentieel om advocaten te ondersteunen bij het bereiken van het soort kantoor dat ze graag willen hebben.

Lean past goed bij alles wat mensen doen, inclusief de juridische dienstverlening. De Lean filosofie is gebaseerd op vijf uitgangspunten die een vicieuze cirkel vormen. Womack en Jones benoemden deze uitgangspunten in hun uitgave Lean Thinking:

1. Geef aan wat waarde creëert vanuit het perspectief van de klant.
2. Identificeer alle stappen in de gehele waardeestroom.
3. Creëer doorstroming tussen de stappen die waarde creëren.
4. Zorg ervoor dat alleen dat wat door de klant gevraagd wordt just-in-time is.
5. Streef naar perfectie, door voortdurend verspilling te voorkomen.



Uitgangspunt 1: Wat creëert waarde?

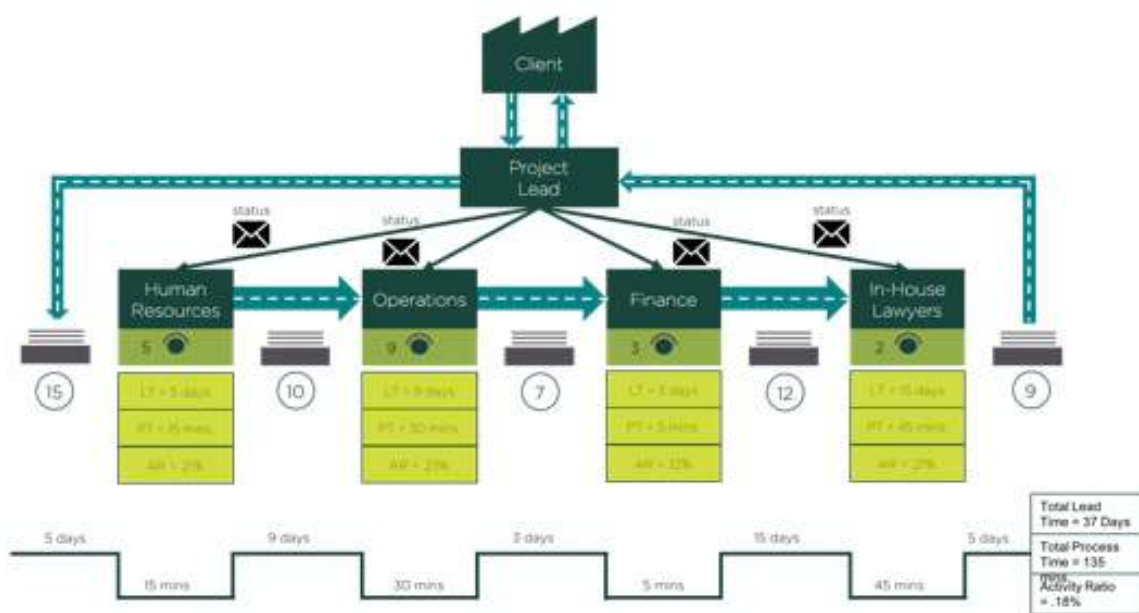
Advocaten verlenen diensten aan cliënten. Zij helpen cliënten bij het oplossen van problemen. Wat de advocaat doet, moet dus waarde voor de cliënt creëren. Hoewel dit vanzelfsprekend lijkt, zijn er voor advocaten enkele interessante wendingen.

Advocaten werken binnen een rechtskader dat hen niet toestaat om alles te doen wat een cliënt wil, zelfs als dit waarde zou creëren voor de cliënt. Een advocaat zou waarde kunnen creëren voor zijn cliënt door de cliënt te helpen bij het verplaatsen van kapitaal om belasting te ontwijken, maar de advocaat mag zijn cliënt niet helpen een misdaad te begaan.

Hoewel een advocaat waarde voor zijn cliënt moet creëren, zijn er grenzen aan de inspanningen die hiervoor geleverd mogen worden. Het is echter ook lastig om een systeem te rechtvaardigen waarbij een advocaat veel tijd besteedt aan activiteiten die geen waarde voor de cliënt toevoegen en de cliënt vervolgens moet betalen voor diensten die geen waarde toevoegen.

Uitgangspunt 2: Identificeer de waarde-stroom

Dit uitgangspunt is minder bekend voor de meeste advocaten. Ze doen simpelweg wat ze doen, om de taak die de klant aan hen gegeven heeft af te ronden. Ze classificeren de activiteiten die ze uitvoeren niet tot activiteiten die waarde toevoegen en activiteiten die geen waarde toevoegen. Binnen Lean is er wel sprake van deze classificatie. Hier willen we weten welke stappen waarde toevoegen en welke niet, of in Lean termen, welke stappen behoren tot verspilling. Wanneer we de waarde-stroom hebben geïdentificeerd, trekken we de groepen en processen samen, die tussen het verzoek van de cliënt en de geleverde oplossing staan, en nemen we alleen die groepen en processen op die waarde toevoegen. Dit geeft ons een verhaal-lijn die aangeeft hoe we van begin tot eind komen met minimale verspilling (In mijn tweede stuk kom ik terug op de waarde-stroom. Hieronder treft u een voorbeeld aan). De activiteiten die leiden tot verspilling, zijn de activiteiten die ervoor zorgen dat het werk van de advocaat stressvol, saai en meer



vergelijkbaar is met het lopende band werk dan met een creatieve mogelijkheid om innovatieve oplossingen aan klanten te bieden.

Uitgangspunt 3: Zorg voor doorstroming

Doorstroming treedt op wanneer elke waarde-stap aansluit op de volgende waarde-stap zonder verspilling. Hoewel dit eenvoudig lijkt is het zeer moeilijk te realiseren. De dienst die geleverd wordt moet zich van de cliënt naar de advocaat bewegen, en binnen een bedrijf of organisatie van advocaat naar advocaat, zonder enige belemmering of onderbreking. Om doorstroming te bereiken, moeten we de processen dusdanig aanpassen dat iedere persoon, in plaats van het doorschuiven van werk naar de volgende persoon, het werk dat bij de functie hoort eerst wordt afgemaakt. Dat dit inzicht en mogelijke aanpassingen van het werkproces vraagt mag duidelijk zijn.

Uitgangspunt 4: Just-in-time

Het just-in-time principe komt uit de supermarktwereld. Wanneer je naar een schap loopt en een blikje pakt, is het in de ideale situatie zo dat een ander blikje op de juiste plek schuift voor de volgende klant (die vlak achter je staat). In zijn meest optimale vorm houdt just-in-time (JIT) in dat elke activiteit in de waarde-stroom direct gebeurt vóór de volgende activiteit in de stroom, niet te vroeg of te laat. Bij een productielijn komen de onderdelen die nodig zijn om de motor te bevestigen aan op de werkplek op het moment dat de werknemer deze nodig heeft. Het gaat alleen om onderdelen voor het betreffende frame en de motor, geen andere onderdelen. Er is sprake van JIT in de juridische dienstverlening, wanneer elke persoon in de waarde-stroom precies dat werk doet dat de cliënt

nodig heeft, op het moment dat de cliënt het nodig heeft, en niet meer of minder.

Uitgangspunt 5: Streef naar perfectie

In Lean bereik je perfectie van je waarde-stroom indien je erin slaagt om alle verspilling in de waarde-stroom te verwijderen. Dit gebeurt echter niet in werkelijkheid en zo gaat de vicieuze cirkel van Lean door, terwijl we continu blijven circuleren door de uitgangspunten en altijd blijven proberen om dichterbij perfectie te komen. Dit is waar de term 'continue verbetering' vandaan komt. Lean is geen reeks van incidentele verbeteringsactiviteiten, het is een drang die inhoudt dat elke medewerker, elke dag bekijkt wat hij doet en zich afvraagt hoe hij het beter kan doen. In het tweede deel volgt een uitleg hoe Lean juridische dienstverleners kan helpen.

Over de auteur:

Ken Grady is dé 'Lean Law Evangelist' bij Seyfarth Shaw LLP en Professor aan de Michigan State University College of Law. Ken schrijft en spreekt regelmatig over de praktijk van Lean bij juridische afdelingen en kantoren. Hij werd opgenomen in de Fastcase 50, geëerd door de Financial Times voor innovatief leiderschap en is redacteur en auteur van SeytLines.com, dat is opgenomen in de ABA Journal Blawg 100.

Ken was CEO van SeyfarthLean Consulting, LLC, Algemeen Raadsman voor drie Fortune 1000 bedrijven, heeft leidinggevende posities bij Fortune 500 bedrijven bekleed en was partner bij het advocatenkantoor McDermott Will & Emery.

**2 X KANTOORRUIMTE
TE HUUR IN HOUTEN**



voor zelfstandige advocaten (één pitters) met de toegevoegde waarde van 3 al in het pand gevestigde zelfstandige advocaten waardoor vervanging, confraterneel overleg en intervisie mogelijk is.

Het pand is goed bereikbaar per OV en auto en ligt op 9 treinminuten van Utrecht cs en 18 minuten van de Rechtbank te Utrecht. Gebruik van o.a. internet, kopieer, fax, scan, telefoon, koffie, spreekkamer en archief.

Meer informatie: osse@osse.nl | 06 - 28 77 36 57



Call Care

Telefoonservice voor de advocatuur



Telefoonservice



Agendabeheer



Opvang Overflow

Wij werken voor +200 advocatenkantoren,
kennen de juridische terminologie en werken discreet

Call Care Nederland | 010 – 280 3333 | info@callcare.nl | www.callcare.nl

Staat u goed voorgesorteerd voor KEI?

Kwestie van het
nemen van de juiste
voorbereiding én
afslag

Door Ine van de Laar, Eva Peeters en Marjan
Hermkes van L-IME





Inleiding

Digitaal procederen onder KEI gloort aan de horizon. Zelfs nu de geplande invoeringsdatum van 1 april 2017 inmiddels lijkt te zijn losgelaten, neemt de weg hiernaartoe steeds definitiever vorm aan. De politieke druk is te groot, afgezien van het recente aftreden van Van der Steur, om het nog verder uit te stellen. Reden om als kantoor nu richting te bepalen, de route te kiezen en grenzen duidelijk af te bakenen. In dit artikel zetten we dat wat hiervoor van belang is op een rij.

Wat verandert er in het juridische proces?

Het Wetboek van Burgerlijke Rechtsvordering (Rv) is al aangepast op KEI, maar de wijzigingen zijn nog niet in werking getreden. De belangrijkste wijzigingen zijn:

1. Het onderscheid tussen de huidige verzoekschriftprocedure en de dagvaardingsprocedure. Dat onderscheid verdwijnt materieel weliswaar niet, maar de namen van de procedures veranderen en de wijze van aanbrengen wordt voor beide procedures gelijk. De verzoekschriftprocedure wordt de verzoekprocedure, de dagvaardingsprocedure wordt de vorderingsprocedure. Het antwoord gaat in beide gevallen het verweerschrift heten. Beide soorten procedures krijgen hetzelfde inleidende processtuk: de procesinleiding. Of die procesinleiding een verzoek of een vordering betreft, moet dus uit de inhoud van het stuk blijken. Dit werpt al de eerste vraag op, namelijk: of een vordering en een verzoek ook gecombineerd kunnen worden in één procedure; ze beginnen immers met hetzelfde document. Dat kan (art. 30b Rv) bij voldoende samenhang en als de Nederlandse rechter in beide zaken bevoegd is. Dit kan interessant zijn

voor bijvoorbeeld de arbeidsrechtpraktijk waar regelmatig een verzoek tot ontbinding van een arbeidsovereenkomst wordt ingediend, in combinatie met een vordering tot schadevergoeding of achterstallig loon. Efficiënt en kostenbesparend dus*.

2. Ook de termijnen veranderen. Voorheen waren de procestermijnen vooral te vinden in het landelijke rolreglement, dat niet bij alle rechtbanken op dezelfde manier werd uitgelegd. In het nieuwe Rv staan veel van de procestermijnen al opgenomen. Over het algemeen zijn ze aangescherpt (vier weken in kantonzaken, maximaal zes weken in 'gewone' zaken). Een rechter mag nog wel uitstel verlenen, maar hoeft dat niet meer standaard met zes weken te doen. Doel van KEI is immers een kwaliteitsslag te maken en daar hoort in de beleving van de wetgever ook een snellere procedure bij.

De verwachting is dat vooral partijen (en hun advocaten) daar rekening mee dienen te gaan houden in hun planning, zonder dat het meteen tot hele snelle uitspraken gaat komen. Weliswaar staat straks ook in de wet dat de rechter binnen 4 respectievelijk 6 weken na de laatste mondelinge behandeling uitspraak moet doen. Echter op de overschrijding van die termijn staat geen sanctie en het valt niet direct te verwachten dat de huidige achterstanden bij de rechterlijke macht de komende tijd ingelopen zullen worden.

3. Door de flexibiliteit in de termijnen verdwijnt ook de vaste roldatum. Dus heeft een partij belang bij een vlotte procedure dan kan hij ervoor kiezen om, al een paar dagen nadat de procesinleiding is ingediend, zijn verweerschrift in te dienen. Hij hoeft niet de termijn uit

te zitten en hij hoeft zelfs niet te wachten tot de eerstvolgende rolzitting, want ook die verdwijnt. In de nieuwe procedure onder KEI krijgt de rechter meer regie over het verloop van de procedure. Zowel bij het bepalen van de termijnen, het verloop zelf als over welke handelingen hij verwacht van partijen. De mondelinge behandeling komt centraal te staan en is al bij aanvang van de procedure gepland.

Deze behandeling kan ook een regiezitting worden, waarin afspraken gemaakt worden over de voortgang van de zaak. De bedoeling is dat de rechter tijdig aan partijen laat weten wat voor de rechtbank het doel van die regiezitting is. Op die manier kunnen partijen zich daarop goed voorbereiden.

4. De verplichting tot de formele betekening van de dagvaarding via de deurwaarder verdwijnt. In een verzoekprocedure verloopt de oproeping via de griffier. In een vorderingsprocedure kan de eisende partij er straks voor kiezen om de wederpartij op te roepen via de informele weg van art. 112 Rv of via de formele weg (betekening door de deurwaarder) van art. 113 Rv.

5. En wellicht voor veel kantoren de belangrijkste wijziging: Alles dient digitaal ingediend te worden.

Digitaal procederen is digitaal werken

Er is al veel gezegd en geschreven over digitaal procederen. Door de overheid is goed gekeken naar landen als Estland, Finland, Noorwegen en Polen. Echter doordat de overheid in het verleden diverse ICT-projecten niet heeft kunnen laten slagen, nemen veel kantoren een afwachtende houding aan. Begrijpelijk, alleen is het nu het moment om je

als kantoor af te vragen wat er op zijn minst nodig is om digitaal te kunnen procederen. Hieronder zetten we de basiselementen uiteen.

De basis op orde

Stukken dienen digitaal beschikbaar te zijn in PDF/A (Portable Document Format Archivable). Word-documenten dienen omgezet te worden naar PDF/A, liefst met behoud van het logo. Handmatig een handtekening zetten is niet meer nodig. Dit wordt straks vervangen door de authenticatie met de advocatenpas. Stukken kunnen wel geprint en gescand worden voor een persoonlijke ondertekening, maar dit is omslachtig en maakt de PDF bestanden ook onnodig groot. Een professionele scanner, voor grote hoeveelheden papier en het omzetten naar PDF/A, is essentieel. Zeker indien papieren documenten binnenkomen van cliënten die als bijlage aan de procesinleiding of het verweerschrift gehangen dienen te worden. Is dit met de huidige scanner niet mogelijk? Er zijn diverse alternatieven beschikbaar, zoals software die een PDF omzet in een PDF/A.

Digitaal indienen

De stukken zijn digitaal en nu? Hiervoor zijn twee opties: werken met het portaal van de rechtspraak (mijnrechtspraak.nl) of via een systeemkoppeling met dit portaal (het aansluitpunt). De werkwijze is op hoofdlijnen voor beide opties gelijk.

Een praktijkvoorbeeld:

Eisende partij

De eisende partij heeft de procesinleiding gereed en wil deze gaan aanbrenge. Na te zijn ingelogd met de advocatenpas op mijnrechtspraak.nl, worden allerlei gegevens over

talentbook: vergroot uw zakelijke toekomst

Ontdek wat voor u echt belangrijk is en kies zelf!

Vraag uw talentbook aan op vitaevalley.nl

20 pagina's met uw:

- talenten
- drijfveren
- ideale richting
- scores (bewust en onbewust)
- zelfbeeld
- mentaliteit
- groeipotentieel

Nu voor € 9,- met de kortingscode #LegalBW#

www.vitaevalley.nl



VITAE VALLEY

Daamen, advocaten.

CASSATIE IN STRAFZAKEN UITBESTEDEN?

Besteedt u een cassatiezaak aan ons uit, dan doen wij enkel de cassatieprocedure.

Mr. H.M.W. Daamen is lid van de Vereniging van Cassatieadvocaten in Strafzaken (VCAS).

Wij werken ook op basis van toevoeging.

Bezoek de site voor onze resultaten.

WWW.CASSATIESTRAFRECHT.NL

de procedure (partijnamen, welke rechtbank, etc.) handmatig ingevoerd. Vervolgens wordt de vordering of het verzoek omschreven. Dat kan in het daarvoor ontworpen, beperkte invoerveld of via het uploaden van de procesinleiding als PDF/A. Daarna kunnen digitale bijlagen (voorheen: producties) toegevoegd worden om het betoog te ondersteunen. Zodra op 'indienen' geklikt wordt, wordt een oproepingsbericht terug ontvangen. Dat document, voorzien van een code, kan eenvoudig naar de (advocaat van de) wederpartij gezonden worden.

Wederpartij

Met deze ontvangen code kan de wederpartij, als het een natuurlijk persoon betreft, inloggen op mijnrechtspraak.nl met zijn of haar DigID. Een bedrijf dient de code door te geven aan de advocaat, die vervolgens kan inloggen en de zaak kan bekijken. Al deze handelingen, zoals inloggen, worden online geregistreerd. Dit geldt nog niet als 'stellen'; daarvoor zijn aanvullende handelingen vereist. Op deze manier is het nog mogelijk te observeren, alleen kan dat niet meer helemaal 'ongezien'. Het observeren in andere zaken, waarin je geen verweerder bent maar misschien wel belang hebt, is niet meer mogelijk.

Besluit de advocaat van de wederpartij verweer te voeren dan meldt hij zich met zijn advocatenpas aan bij het portaal. Alle berichten tussen de advocaten en de rechtbank verlopen vervolgens via het portaal. Op het moment dat de wederpartij haar verweerschrift indient, is dat dus gelijktijdig bij de rechtbank en de eiser of verzoeker bekend. De eiser of verzoeker krijgt melding dat er iets is gebeurd in de procedure en kan vervolgens inloggen om het verweerschrift met de bijlagen te

downloaden en in zijn eigen omgeving op te slaan en eventueel te printen. Hetzelfde geldt voor de communicatie over uitstel, het doorgeven van verhinderdata, de bepaling van zittingsdagen, etc.

Tijdens de zitting

De zittingen zelf zijn voorlopig nog in persoon. Alleen op het laatste moment stukken indienen door deze mee te nemen naar de zitting is er in principe niet meer bij. Alleen stukken die in het portaal of via het aansluitpunt zijn geupload tellen mee voor het procesdossier. Het staat vrij om het dossier geprint of digitaal voorhanden te hebben. Rechters zullen het complete digitale dossier voor zich hebben, echter is de wifi-ontvangst in de rechtbanken verre van ideaal. Digitaal, al dan niet met internetverbinding, of papier; dit is vooralsnog een persoonlijke keuze waar iedere advocaat vrij in is. Na de zitting en nadat alle schriftelijke rondes doorlopen zijn doet de rechtbank uitspraak. Ook die uitspraak zal via het portaal bekend gemaakt worden.

Mijnrechtspraak.nl of het aansluitpunt?

In de praktijk wordt onderscheid gemaakt tussen het rechtstreeks werken in het portaal zoals dat door de Rechtspraak ontwikkeld wordt, en indirect via het aansluitpunt. Het aansluitpunt is een systeemkoppeling die het mogelijk maakt om via het document- of praktijkmanagementsysteem rechtstreeks bestanden en berichten uit te wisselen met het portaal van de Rechtspraak.

Voordeel aansluitpunt/systeemkoppeling

Het voordeel van een aansluitpunt is dat veel metadata vanuit het interne systeem overgenomen kunnen worden in het portaal. Hierdoor hoeft minder handmatig ingevoerd te

worden, wat de kans op fouten vermindert. Ook wordt met een systeemkoppeling geen hinder ondervonden van de beperkingen die in het portaal zijn opgelegd. Zo mag in het portaal maximaal 10 MB per document geupload worden en mag dit maximaal 20 minuten duren; daarna wordt de sessie verbroken en dient een nieuwe sessie gestart te worden. Daarnaast kan met een systeemkoppeling de mogelijkheid van machtiging worden geactiveerd. Hiermee is het mogelijk de afdeling procesondersteuning (de roladministratie) inzage te geven in alle procedures van alle advocaten. Op deze manier hoeft niet iedere dag door elke advocaat afzonderlijk gekeken te worden wat de status van zijn of haar dossiers is. Met name bij een wat grotere procespraktijk (zowel in het aantal zaken als in volume van de dossiers) is een systeemkoppeling daarom al snel interessant.

Nadeel aansluitpunt/systeemkoppeling

Het grootste nadeel hierbij is dat het een investering vraagt en kantoren mogelijk (nog) afhankelijk(er) worden van een softwareleverancier. Of de investering te rechtvaardigen valt, is per kantoor verschillend en hangt af van het type praktijk.

Afweging van risico's

De keuze om al dan niet te gaan werken met een systeemkoppeling is een afweging van risico's. Kun je als kantoor eenvoudig Word bestanden omzetten in PDF/A? Is mijnrechtspraak.nl goed bekeken en is het vertrouwen daar dat dit afdoende is? Prima! Ligt daarnaast ook een plan klaar als mijnrechtspraak.nl toch niet goed (genoeg) blijkt te werken? Perfect, dan is de basis op orde.

Aanbieders systeemkoppeling

Het speelveld van leveranciers ziet er inmiddels dynamisch uit, mede door de impuls van Silex; een samenwerkingsverband van 20 grote, middelgrote en kleinere kantoren, die gezamenlijk resources hebben vrijgemaakt ter voorbereiding op KEI. Een vlugge analyse laat zien dat daar waar de ene speler weloverwogen inzet op efficiënt(er) werken, de andere vooral inzet op het bevorderen van ketenintegratie en de kans om te innoveren.

In de basis zijn er drie soorten systeemkoppelingen:

1. De 'machine-to-machine' koppeling. Een koppelstuk dat wordt geleverd door softwareontwikkelaar Aneto. Dit bevat de verbinding met de Rechtspraak via het aansluitpunt en moet nog door het kantoor zelf, of de IT-leverancier, geïntegreerd worden met het eigen interne systeem.

Voor wie? Deze koppeling is uitermate geschikt als kantoren een maatwerksysteem gebruiken, meer flexibiliteit rondom digitaal procederen wensen en/of de ontwikkeling zelf in de hand willen houden.

2. De geïntegreerde koppeling. Deze wordt geleverd door in de markt gevestigde softwareleveranciers die een praktijkmanagementsysteem leveren. Denk daarbij aan o.a. AdvocaatCentraal, BaseNet, Clip Consultants (Cclaw) en Trivium (FORTUNA, NEXTmatters). *Voor wie?* Kantoren die gebruik maken van een van deze systemen. Het is aan te raden nu al contact op te nemen, zodat bepaald kan worden of de mogelijkheden passen bij de verwachtingen. Een perfect ijkmoment.


3. Leveranciers die, geïnitieerd door Silex, een volledig nieuwe webgebaseerde portaaltoepassing bieden als vervanging voor mijnrecht-spraak.nl. De Silex ontwikkelpartner Topicus levert de oplossing Instrumenti, waarbij de softwareleverancier Epona Legal voorziet in de koppeling van Instrumenti met Epona DMSforLegal, NetDocuments, OpenText eDocs DM5, d.velop D3, Hyarchis Legal, Macroview DMF Legal en Windows Verkenner. De implementatiepartner van iManage, I.R.I.S. Nederland, voorziet in de koppeling met iManage Work. Dit doet zij voor het platform Instrumenti én voor Armarium. Armarium was als partij aanvankelijk betrokken in het Silex traject, maar ondanks zeer geschikt bevonden niet geselecteerd als ontwikkelpartner. Het portaal van Armarium biedt, net zoals Instrumenti, de mogelijkheid om te koppelen met het eigen systeem.

Voor wie? Voor kantoren die van de gelegen-

heid gebruik willen maken om hun werkprocessen, met betrekking tot het procederen, in zijn geheel te optimaliseren en de meerwaarde van een online samenwerkingsportaal zien. Naar welke systeemkoppeling de voorkeur uitgaat, hangt af van de werkwijzen en technologieën binnen het kantoor, de behoefte om vernieuwend bezig te zijn en het beschikbare budget.

Hoe om te gaan met deze verandering?

Digitaal procederen onder KEI gaat impact hebben op juridische werkprocessen. Ook zal nog geruime tijd een tweesporenbeleid gevoerd moeten worden. Het nieuwe procesreglement zal alleen gaan gelden voor procedures die aangebracht worden, nadat digitaal procederen bij het desbetreffende gerecht verplicht is gesteld. Alle reeds aanhangige procedures blijven onder het oude recht vallen.



Balieplus heeft de meest geschikte verzekeringen voor advocaten al voor u geselecteerd. Dat scheelt tijd, die u kunt besteden aan belangrijker zaken.

balie+
laat je advocaat zijn

advocaat.balieplus.nl

Het kan nog wel 5 tot 10 jaar duren voordat alle procedures digitaal gevoerd worden. Dit levert een extra belasting op voor alle betrokkenen. Het is zaak dat iedereen vertrouwd raakt met KEI én voeling houdt met het huidige procesreglement. Dat betekent het volgen van scholing en in het begin ook echt inzet van extra tijd. Kantoren kunnen hiervoor de afdeling procesondersteuning (tijdelijk) uitbreiden of de interne procedures eens kritisch onder de loep nemen. Advocaten zullen hoe dan ook moeten weten hoe een en ander technisch gaat werken. De termijnen verlopen namelijk niet meer, zoals nu, op het moment dat een stuk bij de griffie moet zijn, maar om 23.59 uur van enige dag. Als een cliënt op het allerlaatste moment nieuwe stukken aanlevert dan biedt dit de mogelijkheid om ook na kantoor tijd nog de stukken daarop aan te passen. Maar de medewerker van de roladministratie is dan al naar huis dus als advocaat ben je dan op jezelf aangewezen. Om KEI en de impact daarvan goed voor te bereiden is het als kantoor belangrijk te kijken naar de drie relevante aspecten: mens, werkproces en IT.

- Mens: Kantoren moeten ervoor zorgen dat iedereen in de organisatie weet wat hen te wachten staat. Dit kan middels voorlichting in combinatie met training.
- Werkproces: Er dienen strategische keuzes gemaakt te worden (wel of geen systeemkoppeling, wel of niet blijven werken met de deurwaarder, wie wordt verantwoordelijk voor de indiening van stukken etc.)
- IT: Het is van belang te beschikken over de juiste technische middelen op kantoor om goed aan te kunnen sluiten en aan te kunnen leveren.

KEI als kans

KEI biedt kantoren veel kansen, maar ook verandering; iets waar juridische professionals

aan moeten wennen. Niet iedereen heeft evenveel gevoel voor IT en zal daar blindelings op durven vertrouwen. Het gaat ook zeker een keer mis, door een niet werkende internetverbinding of een storing in uw systeem of dat van de Rechtspraak. Maar digitaal procederen gaat er hoe dan ook komen. Gelukkig is er nog tijd. De Rechtspraak hoopt voor de zomer de eerste verplichte pilot te kunnen starten, maar door het vertrek van Van der Steur staat de planning -weer- op losse schroeven. Deze vertraging biedt kantoren extra tijd om zich voor te bereiden en nu juist voor te sorteren.

Te weinig animo om te testen

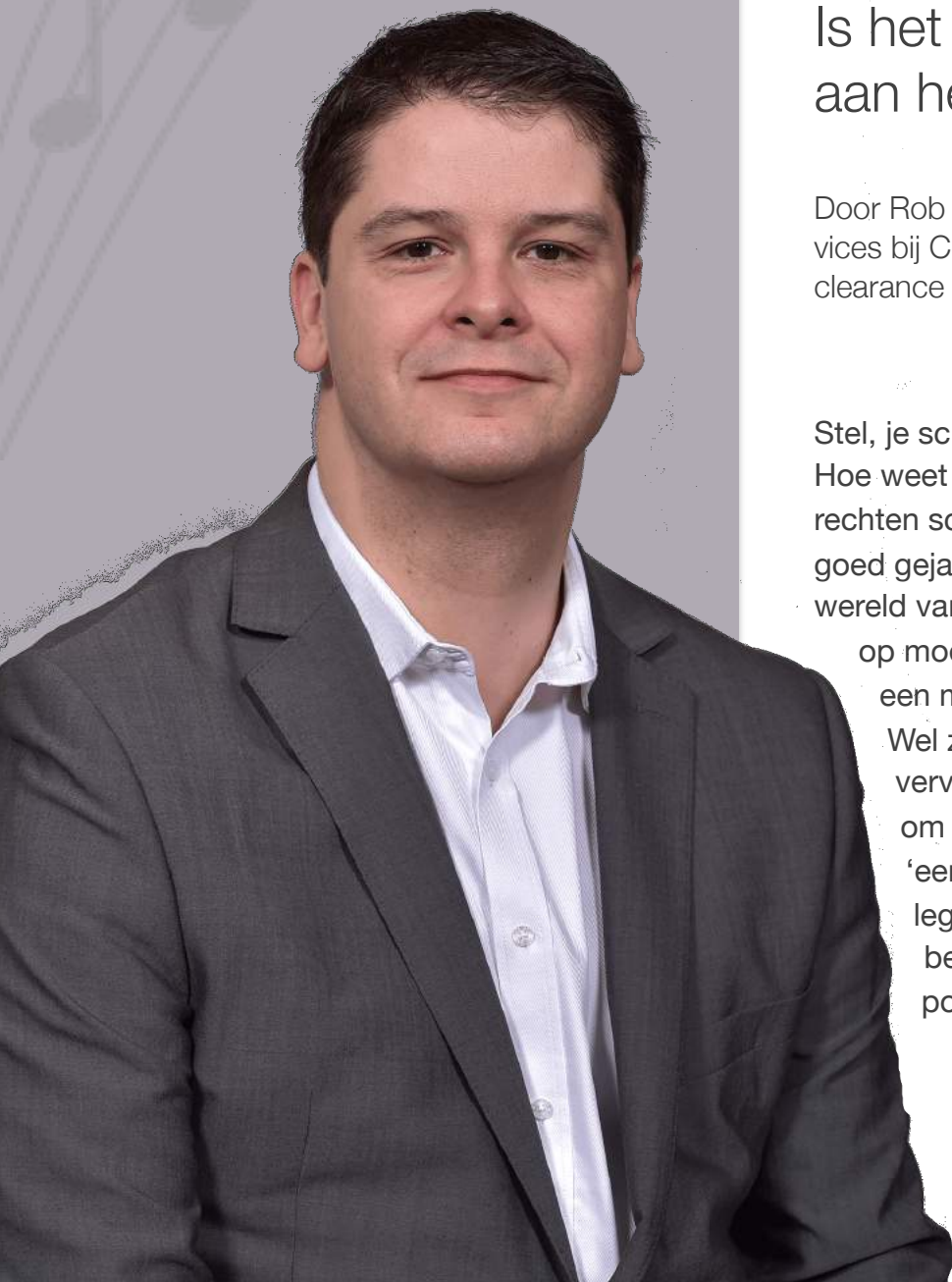
Op dit moment loopt een niet verplichte pilot bij de Rechtbanken Midden Nederland en Gelderland. Door te weinig animo heeft de pilot nog niet tot (goede) resultaten geleid. De Orde van Advocaten en de Rechtspraak zijn in overleg om ervoor te zorgen dat de verlengde testperiode meer resultaat gaat opleveren. Advocaten zijn blijkbaar huiverig om aan de pilot mee te doen met echte zaken. Wellicht mede door gebrekkige informatie over wat er precies staat te gebeuren.

* *mr. W. Heemskerk, mr K. Teuben en mr R. Wieringa, Kort begrip van KEI, 2016: Convoy Uitgevers, Dordrecht*



Meer informatie over L-IME [klik hier](#)

COLUMN



Fade-out...

Is het muziekauteursrecht aan het vervagen?

Door Rob Davey, Senior Director Global Services bij CompuMark, specialist in trademark clearance en merknambescherming

Stel, je schrijft een nummer en het blijkt een hit. Hoe weet je dan zeker dat je geen auteursrechten schendt? Ze zeggen wel eens 'beter goed gejat, dan slecht bedacht', maar in de wereld van muziekauteursrecht zal je toch echt op moeten passen. Voor je het weet heb je een miljoenenclaim aan je broek hangen. Wel zijn de lijnen van het recht aan het vervagen. Voorheen was het niet mogelijk om auteursrecht aan te vragen op slechts 'een idee'. Inmiddels kan je auteursrecht leggen op 'je uiting als artiest op een bepaald idee'. Of dat nou gaat om poëzie, proza, films of muziek.

Wanneer het over muziek gaat, zijn er twee aspecten verbonden aan auteursrecht. Allereerst het beschermen van de teksten, ten tweede het beschermen van de muziek. Er zijn veel zaken in de media geweest waarbij de ene muzikant de ander aanklaagt voor schending van het auteursrecht. Denk maar eens aan Robin Thicke en Pharrell Williams, maar ook Ed Sheeran en Led Zeppelin die hun werk moesten verdedigen.

Waarom auteursrecht leggen op muziek?

Strikt genomen wordt er automatisch een auteursrecht gelegd op muziek, direct al vanaf het moment dat het gecreëerd wordt. Het addertje onder het gras is echter dat zowel de tekst als de bladmuziek opgeschreven en geregistreerd moeten worden. Alleen dan kan de eigenaar het auteursrecht claimen. Vervolgens blijven auteursrechten geruime tijd bestaan voordat het intellectuele eigendom publiek wordt. Het houdt stand tot 70 jaar na de dood van de auteur. Wanneer het een team van componist en tekstschrijver bevat, geldt dat de 70 jaar pas in gaan na het overlijden van de laatst levende.

De YouTube-generatie

Door de groei van social media en de 'zelf-plaatsen-cultuur' waar millennials nu mee te maken hebben, wordt het auteursrechtprobleem op scherp gezet. Traditioneel gezien is het registreren van een compositie niet waardevol, totdat het gepubliceerd is. Dit betekent meestal het verkopen of verspreiden van exemplaren van het nummer aan publiek. Echter, omdat meer muzikanten en creatievelingen hun werk verspreiden op social mediakanalen, zoals YouTube, wordt het claimen van auteursrechten op hun intellectuele eigendommen steeds belangrijker.

Kun je auteursrechten leggen op een 'vibe'?

Dit is een interessante en complexe vraag. Neem bijvoorbeeld de 'Blurred Lines-case'. De familie van legende Marvin Gaye klaagde Robin Thicke, Pharrell Williams en hun platenmaatschappij aan voor het kopiëren van Got to give it up, een nummer van Marvin Gaye. De zaak startte in 2013 en een vonnis werd uitgesproken in 2015. Gaye's familie kreeg maar liefst 5,3 miljoen dollar en de helft van de opbrengst van het lied.

Niet alleen was het schadebedrag een van de grootste in de geschiedenis van de muziek-auteursrechten, ook hetgeen waarop de aanklacht was ingediend was opmerkelijk. Robin Thicke en Pharrell Williams werden niet schuldig bevonden aan inbreuk op de teksten of zelfs de melodie. In plaats daarvan gaf de jury aan dat de 'vibe' soortgelijk was.

Meer geklaag

Een recent voorbeeld is de aanklacht tegen Ed Sheeran, die maar liefst twee aanklachten bevatte. In het eerste geval wordt Sheeran aangeklaagd voor 20 miljoen dollar door songwriters Martin Harrington en Thomas Leonard. Zij zeggen dat Sheeran's lied, Photograph, plagiaat is van hun nummer Amazing.

Ten tweede werd de muzikant aangeklaagd door Kathryn Townsend Griffen, Helen McDonald en Cherrigale Townsend, familie van Ed Townsend, die meeschreef aan Marvin Gaye's hit Let's get it on. In dit geval voor zijn lied Thinking out loud. Bronnen vermelden dat de melodieuze, harmonische en ritmische compositie van Thinking out loud, substantieel en opvallend vergelijkbaar is met de drumcompositie van Let's get it on.

Ed Sheeran is niet de enige muzikant die meer dan eens aangeklaagd is. De legendarische band Led Zeppelin maakte dit jaar bekend dat ze zijn aangeklaagd voor inbreuk op een nummer uit 1967 van de band Spirit. Het ging om het populaire lied Stairway to Heaven. De zaak werd opgelost in het voordeel van Led Zeppelin. Echter, in het verleden zijn er nog vier andere zaken tegen de Britse band geweest; drie werden geregeld buiten de rechtbank om, de vierde werd afgewezen. Over het algemeen worden inbreukzaken buiten de rechtbank opgelost. Met name omdat de processen lang en duur zijn, maar ook omdat ze onvoor-spelbaar zijn zoals bij het Blurred Lines voorbeeld.

De toekomst

Blurred Lines dus, ook in de wereld van het muziekauteursrecht. Er wordt met verschillende maten gemeten maar er één ding is zeker: Er is weinig twijfel over het belang van

de bescherming van geschreven werk. Met name in een tijdperk van social media, waarin creatieve start-ups en nieuwkomers in de industrie hun werk kenbaar maken.

Wat de meeste coverende zangers en zangeressen zich waarschijnlijk niet beseffen, is dat de Auteurswet het verbiedt om auteursrechtelijk beschermd werk van een ander in het openbaar ten gehore te brengen of op te nemen. En ook voor alle dj's in opkomst; er rusten rechten op muziekwerken die worden gemixt of gesampled. Eigenlijk zou iedereen eerst formeel toestemming moeten vragen aan de auteurs. Behalve in één geval: thuiskopie-exceptie. Dit houdt in dat wanneer een cover wordt opgenomen zonder commercieel oogmerk en uitsluitend dient ter eigen oefening en studie, het wel mag. En natuurlijk nadat de auteur 70 jaar geleden is overleden.

Civiele cassatie, procesbegeleiding of prejudiciële vraag bij de Hoge Raad?

Alt Kam Boer advocaten

Zie onze website www.altkamboer.com voor een track record over de afgelopen 15 jaar. Vaste prijsafspraken mogelijk.

Info: mr H.J.W. Alt
PB 82228, 2508 EE Den Haag
T: 070 - 358 94 79 | F: 070 358 51 97
E: alt@altkamboer.com







Legal Valley

Een unieke samenwerking binnen de juridische infrastructuur

Door Pieter Sonneveld

Maatschappij en recht dicht bij elkaar brengen

Legal Valley. Zo heet de onlangs opgerichte stichting die de juridische branche in Gelderland wil gaan profileren. Zowel regionaal, nationaal als internationaal. Bestuursleden Fred Hammerstein en Bart van Meer, “Met dit initiatief lopen we voorop in Nederland.” Legal Valley is voortgekomen uit een gezamenlijke lobby om het Gerechtshof in Arnhem (en Leeuwarden) te behouden.

Hand in hand maakten de provincie Gelderland, gemeenten, kennisinstellingen en bedrijfsleven duidelijk aan parlement en regering dat het Gerechtshof van eminent belang is voor de regio Oost-Nederland. En met succes. Het Gerechtshof blijft.

Parel

Voorzitter Fred Hammerstein van Stichting Legal Valley weet als voormalig president van het Gerechtshof Arnhem als geen ander waarom deze instantie belangrijk is. “Het Hof bevordert een aantrekkelijke juridische omgeving en levert een hoop werkgelegenheid op. Voor advocatenkantoren is het veel interessanter om een Hof in hun omgeving te hebben. Als je het Gerechtshof in Arnhem zou opheffen, verwijder je een parel uit de juridische structuur.”

Juridische kracht

“Wij zijn ons bewust van de omvang en het belang van de juridische branche in deze regio”, vertelt advocaat Bart van Meer. Hij zit namens de Arnhemse ondernemersvereniging OKA en VNO-NCW in het bestuur van Legal Valley. “Ga maar na: de Rechtbank en het Gerechtshof, inclusief de voor Nederland unieke Penitentiare kamer, Militaire kamer en Pacht- en Grondkamer. Verder hebben we het Openbaar Ministerie, ruim 400 advocatenkantoren met 1200 advocaten. Tel daarbij op de juridische opleidingen aan de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen en de Radboud Universiteit. Je ziet de geweldige juridische kracht in Oost-Nederland. Een kracht die we nog beter kunnen benutten.”

Wereldbank

“Een hoogstaande juridische branche is een belangrijke factor voor de economie”, stelt Fred Hammerstein, die onder meer lid is ge-

weest van de Hoge Raad. “De Wereldbank ziet een degelijke juridische structuur als een van de drie hoofdvoorwaarden voor economische ontwikkeling. Geen ondernemer gaat investeren in een omgeving waar je bijvoorbeeld niet weet of je je geld terugkrijgt, je eigendom beschermd is of intellectuele eigendomsrechten worden gerespecteerd.” Van Meer: “De Gelderse regio profileert zich met de sectoren gezondheid in Nijmegen, food in Wageningen en energie in Arnhem. De bedrijven zijn sterk gebaat bij een sterke juridische structuur omdat er heel veel ingewikkelde problematiek op hen af komt. Je ziet dan ook vaak dat het bedrijfsleven zich vestigt in de directe nabijheid van advocatenkantoren. Dat versterkt de regionale economie en vergroot de werkgelegenheid.”

Algemeen belang

Legal Valley moet het Gelderse juridische landschap een gezicht geven en alle betrokken partijen verbinden. Advocatenkantoren, Openbaar Ministerie, Rechtbank, Gerechtshof, overheden, onderwijs, bedrijfsleven enzovoorts. Naast een bestuur is er ook een Raad van Advies met onder anderen de Commissaris van de Koning en de president van het Gerechtshof Arnhem-Leeuwarden.

De kick-off van Legal Valley is het Congres Maatschappij & Recht, 7 maart 2017 in congrescentrum Papendal. Tijdens dit jaarlijks evenement gaan de hiervoor genoemde partijen, inclusief rechtenstudenten, samen vanuit verschillende invalshoeken over onderwerpen van algemeen belang nadenken. Dit jaar is het thema: ‘Privacy, lust of last?’ In de wet wordt privacy omschreven als iets waar je recht op hebt. Data mogen wel gebruikt worden maar binnen specifieke kaders en tegen een hoge mate van bescherming.



Bart van Meer en Fred Hammarstein

Tegelijkertijd zetten mensen steeds meer persoonlijke data en informatie op internet en social media, accepteren we een (prijsgave van) privacy statement op een website als vanzelf, kunnen we door beter gebruik van data ziektes voorkomen en de zorg goedkoper en de regio veiliger maken.

Verzekeraars willen graag premies aanpassen op basis van gedrag, de zorg wil data beschikbaar hebben en delen, de overheid zou eigen data graag willen combineren met die van bijvoorbeeld energieleveranciers en producenten zouden de markt veel beter kunnen benaderen met data over pintransacties. En worden we al lang niet overal in de gaten gehouden? Is er nog wel sprake van privacy? En wat is de rol van big data? De wet is hier vaak een beperkende factor. En ook levert e.e.a. nog wel wat ethische

vragen op. Feit is dat wet, wens en realiteit niet langer op elkaar aansluiten.

Het is de bedoeling om tijdens het congres van 7 maart alle kennis van de deelnemers over alle aspecten van privacy te bundelen. Uiteindelijk moet dat leiden tot een document met voorstellen om de privacywetgeving beter te laten aansluiten op de realiteit. Dat document wordt aangeboden aan de Autoriteit Persoonsgegevens.

Kennis bundelen

Kennis bundelen vormt een rode draad in de toekomstige activiteiten van Legal Valley. Bijvoorbeeld tijdens meetings waarin onder meer rechterlijke macht, advocatuur en ondernemers elkaar bijpraten over actuele onderwerpen. Bijeenkomsten waarin partijen elkaar leren kennen en elkaar daardoor later makkelijker kunnen vinden.

Hammerstein: “Als je kennis uitwisselt in een bepaald verband zoals Legal Valley, gaat je gehele kwaliteitsniveau omhoog. Zowel van de rechtspraak, de advocatuur als van de bedrijfsjuristen. Je verbetert de juridische dienstverlening aan de maatschappij. Daardoor krijg je minder fricties.”

Geen ivoren toren

“In de tijd dat ik hier president van het Hof was, vond ik het ongepast om naar recepties te gaan van bijvoorbeeld advocatenkantoren. Maar het is nu een andere tijd. Als je niet meer weet wat er onder meer in de advocatuur en bij de overheid speelt, als de rechtspraak in een ivoren toren zit, mis je ontwikkelingen. En - heel belangrijk - je deelt geen kennis.

Bijvoorbeeld over gezondheidsrecht, dat wellicht bij de rechtspraak minder ontwikkeld is. Of over de digitalisering, die veel hogere eisen stelt aan juristen. Sommige advocatenkantoren werken daarin al samen. Daar kan de rechterlijke macht best van leren.”

Van Meer: “Of over het ICT-recht zelf, dat nog steeds geweldig in ontwikkeling is. Circa vijftien jaar geleden bestond dat niet eens. Wij komen daar eerder mee in aanraking dan de rechterlijke macht, omdat wij immers de contracten maken. Als daar iets mis gaat, komen partijen twee, drie jaar later pas terecht bij de rechter, die behoefte kan hebben aan input. Zo zijn er tal van zich snel ontwikkelende onderwerpen, zoals de genoemde privacy. Daar kun je elkaar kruisbestuiven.”

Hammerstein: “Kijk, met de regels lopen we onontkoombaar altijd achter de maatschappelijke realiteit aan. Eerst de techniek, daarna de regels. In een netwerk, waarin partijen

kennis delen en samenwerken, willen we die maatschappelijke ontwikkelingen en recht dichter bij elkaar brengen.

Deze sprong kunnen we maken door een juridisch klimaat te scheppen waaruit nieuwe ideeën en plannen komen, die je vervolgens naar buiten kunt laten zien. Daarmee, in combinatie met de keuze voor de drie gebieden gezondheid, food en energie, zijn we een voorloper in Nederland en zetten we deze regio op de kaart. Kijk naar Eindhoven, de designstad van Nederland. Tien jaar geleden had niemand daarvan gehoord. Dat hebben ze zelf ontwikkeld. Zo iets kunnen wij hier ook.”

Bolwerk

Op de vraag hoe Legal Valley er over tien jaar uitziet, antwoordt Van Meer: “Naar mijn idee is Oost-Nederland dan een bolwerk van juridische kennis. En wel zodanig dat ook grote bedrijven uit de Randstad hier aankloppen. Dat gebeurt al steeds meer voor rechtsgebieden waaruit veel randstedelijke kantoren zijn weggegaan. Zoals arbeidsrecht, gezondheidsrecht en onroerend goed. In deze regio kun je top juridisch advies krijgen. We kunnen ons met elke streek meten. Ook met Amsterdam.”

Hammerstein: “Dat versterk en verbreed je door kennis te bundelen en uit te wisselen.”

Van Meer: “En over tien jaar hebben we een congres waar iedereen naar uitkijkt en de agenda voor vrijmaakt: Het is weer zover, wat zal het congres deze keer ter sprake brengen?”

Meer informatie over de stichting Legal Valley en het congres Maatschappij & Recht is te vinden op www.legalvalleynederland.nl



stichting

LEGAL
VALLEY



www.legalvalleynederland.nl

DNJB.NL

ONDERDEEL VAN
BOEKHANDEL DOUWES

HERENGRACHT 60
2511 EJ DEN HAAG
070 7371126
INFO@DNJB.NL
WWW.DNJB.NL

24/7

DE NIEUWE JURIDISCHE BOEKHANDEL

- WINKEL MET 2000 JURIDISCHE TITELS IN HET CENTRUM VAN DEN HAAG
- UW ADVISEUR ERIC KOREMAN, JURIDISCH BOEKVERKOPER
- BLIJF OP DE HOOGTE MET DE JURIDISCHE NIEUWSBRIEVEN OP UW VAKGEBIED
- HERDRUKKEN EN SERIEWERKENSERVICE



Mismatch in de advocatuur

Door mr Julius Scholten, in samenwerking met mr Dirk Giltay Veth

Hoe kan het dat zoveel mensen niet de weg weten te vinden naar de juiste advocaat en zoveel advocaten niet weten hoe ze de juiste klanten moeten aantrekken? Wat te denken van een BN-er die een echtscheiding overlaat aan een voormalige bekende strafrechtadvocaat. Een oogarts doet toch ook geen openhartoperatie? Mijn stelling is dat het beter kan.

In een blog van november 2016 ([Wie Ben Jij?](#)) stipte ik een belangrijk onderwerp aan dat ingaat op de mismatch in de advocatuur. In deze blog schreef ik, dat *ik regelmatig word benaderd door ondernemers en particulieren die op zoek zijn naar juridische hulp om een oplossing te vinden voor een acuut probleem*. Ik kreeg veel reacties van zowel advocaten als van ondernemers en particulieren die op zoek zijn naar een advocaat, en zich hierin herkennen. *Hoe komt het dat men vaak eerst bij een derde aanklopt en niet direct bij advocaten?*

Onduidelijkheid in dienstenaanbod

De relaties die ik spreek hebben vaak een gerichte vraag en een grote behoefte om geholpen te worden. Zij zoeken een kundig persoon die past bij hun vraag. Vaak maakt een persoonlijke klik het verschil. Of ik dus iemand ken, die ik aan zou kunnen bevelen. Ze weten vaak niet precies wat voor een soort adviseur ze nodig hebben. Ze zijn leek op het juridische vlak en willen, voordat ze een keuze maken, een oriënterend gesprek hebben. Omdat veel advocaten en notarissen onvoldoende duidelijk in hun uitingen aangeven welke problemen ze concreet kunnen oplossen ontstaat een mogelijke mismatch.

Blijkbaar bestaat er een schroom om gelijk een gesprek aan te gaan met een advocaat. De beeldvorming dat je alleen naar een advocaat kunt gaan als je al diep verwickeld bent in een juridische procedure is een veelgehoord argument. Vaak wil men eerst even kunnen proeven en aftasten of er een match is en het liefste op referenties afgaan alvorens tot een keuze te komen om zich tot een advocaat te wenden. Een bijkomende reden is dat advocaten geen expliciete keuzes in hun dienstenaanbod maken en dat het niet duidelijk is in welke diensten ze sterk zijn en op welke doelgroepen ze zich daarbij richten. Het wordt helemaal lastig als advocaten klanten bedienen op vakgebieden waar ze minder in thuis zijn dan gespecialiseerde advocaten. Het klinkt natuurlijk heel verleidelijk om elke klant die binnenkomt te willen helpen, maar of uiteindelijk iedereen daar blij van wordt is maar de vraag.

Prijs is niet altijd een dealmaker

Hoewel de wereld in een hoog tempo verandert en digitale oplossingen en alternatieven

worden aangeboden om juridische kennis in te kopen, is er binnen de wereld van de advocatuur nog een wereld te winnen. Wat ook meespeelt zijn de verschillen in de tarieven en combinaties van alternatieve kostenberekeningen die worden aangeboden zonder dat er een echt overzicht bestaat als het gaat om voorspelbare uitkomsten. Concurrenieren en zoeken op prijs is niet altijd de beste optie voor beide partijen. Mijn eigen ervaring is dat cliënten met een acuut probleem niet altijd als eerste zoeken op prijs. Zij willen net als bij vergelijkingswebsites zoals IENS en Booking.com zo transparant mogelijk kunnen vergelijken in het totaalaanbod.

Wie moet je nu waar voor hebben en welke kwalificaties zijn van doorslaggevende betekenis? Zeker voor de juridische leek is dat niet altijd even makkelijk te achterhalen. Dit heeft natuurlijk alles te maken met het feit dat veel hulpzoekenden in de juridische wereld niet weten hoe ze een probleem juridisch moeten omschrijven. De advocatuur kent veel specialismen en richt zich op uiteenlopende branches en daarbij variëren de kantoren van heel klein tot heel groot. Wat de match en keuze nog moeilijker maakt is de vraag of een advocaat wel de juiste gesprekspartner is van de hulpzoekende. Het kan bijvoorbeeld voor komen dat partijen beter af zijn met een mediator. Of deze mediator vervolgens een advocaat of notaris moet zijn is een discussie op zich.

Ook Dirk Giltay Veth van het gelijknamige advocatenkantoor herkent deze situatie vanuit zijn praktijk en met hem sprak ik hierover, mede vanwege zijn rol als plaatsvervangend lid van het College van Afgevaardigden van de Nederlandse Orde van Advocaten.

Veel advocaten hebben kritiek op de NOvA en vinden dat de praktijk om andere manieren vraagt om de mismatch op te lossen. Hij ziet, onder meer, kansen om met de NOvA de match tussen advocaten en cliënten te verbeteren.

Giltay Veth: "Het is toch eigenlijk vreemd dat advocaten zich enerzijds niet duidelijk profileren en het anderzijds vreemd vinden dat ze niet goed worden gevonden door cliënten met een concrete vraag." Hij vervolgt: "Wie klein is, moet grote vrienden hebben. Als klein commercieel kantoor (advocaat, paralegal en office manager) ken ik zeker mijn beperkingen, maar ook mijn kracht, namelijk het efficiënt kunnen inspelen op de vraag van een (potentiële) cliënt. Binnenkomende zaken worden door mij aan de poort zorgvuldig getoetst. Is de zaak niet voor mij geschikt,

dan volgt direct een adequate doorverwijzing, bijvoorbeeld naar een familierecht- of strafrechtkantoor. Heeft de zaak een bredere blik nodig of juist een specifiekere aandacht vanuit meer een nichegebied, dan werk ik voor de zaak samen met een groter kantoor waar veel expertise zit. Voor mij is de cliënt en het geschil dus doorslaggevend in de behandeling van de zaak."

Een trend die je ziet is dat veel advocaten het anders willen aanpakken. Dagelijks starten nieuwe kantoren en worden oude samenwerkingen opgezegd om elders een frisse start te maken. Het wordt steeds belangrijker om wel een goede match te maken: Niet langer als traditionele advocaat grossieren in behaalde diploma's en wetsartikelen oplepen maar jezelf als een eindproduct met een (niche)focus aanbieden.



Dirk Giltay Veth

(Zie ook mijn eerder gepubliceerde column over de advocaat opzeg- en overstapweken).

Omdat de wereld niet stil staat en er vrijwel iedere dag wel ergens nieuwe collega's zich melden om een kantoor te starten moet je als advocaat goed weten wie je wilt bedienen en waar je markt is!

Alternatieven

Er zijn inmiddels ook aardig wat initiatieven op het gebied van LegalTech die inspelen op het fenomeen van de mismatch op de juridische markt. Van selfservice in juridische documenten en matching tussen klanten en advocaten, zoals <https://legalloyd.com> en <https://yourlegalmatch.nl>, tot automatisering van werkprocessen zoals bij <http://www.legadex.com>. Per 1 februari 2017 is de beoordelingswebsite www.legalista.nl erbij gekomen. Ook is er veel persaandacht voor de start van Rocket Laywer in Europa. Zij geven aan actief te zijn in alle segmenten. Als het om matching gaat denk ik ook aan Legaldutch, waar veel advocaten gebruik van maken om zich te profileren. Hier kun je inzien welke specialismen advocaten hebben en tegen welk uurtarief ze werken. Andere voorbeelden waarbij matching een onderdeel vormt zijn <https://www.omniusadvocaten.nl> en <http://www.deadvocatenwijzer.nl>. Als het gaat om het vinden van een goede jurist heb je ook nog <http://about.lawyerling.com>. Dit zijn slechts enkele voorbeelden waaruit blijkt dat er vraag is naar wat de toegevoegde waarde is van een advocaat.

Een blik op de toekomst

Maar zijn deze alternatieven echt voldoende voor de toekomst? Krijgen advocaten daarvoor meer opdrachten die passen bij hun pro-

fileren en vinden klanten zo makkelijker een advocaat? En wat te denken als de gebruikte vragenlijsten bij deze nieuwe initiatieven hetzelfde zijn als de kantoren (niets is veranderd)? Veel vragen, maar wat zeker is is dat als je als advocaat ook op een andere website staat naast je eigen website je vaker zal worden gevonden. Maar wanneer je dezelfde tekst aanhoudt zonder specificaties dan is er nog steeds niet heel veel veranderd.

Giltay Veth hierover: "Naast de potentiële cliënten die een advocaat zoeken voor een éénmalig consult, waar de vele vergelijkings-sites zich ook op richten, is er natuurlijk nog een markt. Ik doel op de markt voor grotere partijen die een advocatenkantoor zoeken voor een langdurige samenwerking. Een goed voorbeeld is de gemeente, die een nieuwe huisadvocaat zoekt. Een dergelijke vraag zal gezien de omvang worden uitgezet met een aanbesteding. Uiteraard een uitgelezen middel om een cliënt, zoals bijvoorbeeld een gemeente, in contact te brengen met een potentiële dienstverlener, de advocaat."

De advocatenmakelaar

Het zou interessant zijn als ook de grotere spelers op de markt, en niet alleen de vragende overheden, zich door middel van een soort aanbesteding op de markt zouden bewegen. Ik denk dan al snel aan een website, waar deze partijen hun propositie neerzetten, zodat de pitch kan volgen. Een soort van 'advocatenmakelaar'.

Veel van de alternatieven gaan uit van matchmaking via internet, maar waarschijnlijk is er ook nog een rol voor een offline 'advocatenmakelaar'! Er moet nog veel gebeuren om de advocatuur dichter bij de doelgroep te

brengen. Dat kan onder andere door het formuleren van een heldere profilering en vooral door keuzes te maken in wat wel en niet te doen, en het lef te hebben daaraan vast te houden. Giltay Veth besluit met de opmerking “De match tussen advocaat en cliënt moet uiteindelijk zo optimaal mogelijk zijn. En wil je deze situatie bereiken dan moet je een goed onderscheid maken tussen een grote en een kleine vraag van de cliënt en de grootte en status (natuurlijk of rechtspersoon) van de cliënt. Zoeksites om advocaten te vinden dienen zeker een doel, maar er zijn absoluut nog meer mogelijkheden in de toekomst om tot de ‘perfect match’ te komen.”

Hoe maak je als advocaat een perfecte match met je klant. 7 afsluitende tips.

1. Wees helder in de profilering en communiceer dat in alle relevante media en laat vooral weten welke problemen je concreet oplost op een transparante wijze zodat de cliënt direct begrijpt wat hij kan verwachten. Kies voor een sector, thema of een onderdeel van je vakgebied, en heb het lef om daar aan vast te houden.
2. Val niet te gemakkelijk terug op het algemene kantoornummer of info@email-adres, maar zorg dat je zelf bereikbaar en gemakkelijk benaderbaar bent bijvoorbeeld via je mobiele nummer, WhatsApp, Twitter en LinkedIn. Persoonlijk bereikbaar zijn en terugbellen als een potentiële klant dat vraagt, kan al een wereld van verschil maken.
3. Werk bij het relatiebeheer en acquisitie samen met de collega's binnen het kantoor en benut alle talenten en contacten.

Laat je hierbij helpen door degenen die dit leuk vinden. Niet iedereen legt even makkelijk contact of heeft bijvoorbeeld social media skills. Vaak zijn kantoren niet meer dan een verzameling van individuen en dat ongebruikte kennispotentieel is zonde.

4. Gebruik een CRM-systeem om alle acties en plannen die je wilt uitvoeren te borgen. Zo zorg je ervoor dat alle inspanningen inzichtelijk worden en in hoeverre ze rendement opleveren. Dit stelt je in staat een acquisitieplan te maken inclusief de to-do lijsten.
5. Stop met alleen ‘zenden’ en verkoop jezelf niet zozeer als een specialist op een vakgebied, maar eerder als gesprekspartner voor een doelgroep. Maak een lijst met wensklanten en deel die met kantoorgenoten. Als iedereen dat doet dan hoef je alleen nog maar een moment te vinden om een brug te bouwen.
6. Lees alles over je doelgroep, volg actief de media en laat je adviseren door collega's, specialisten en eventueel door externe adviseurs. Benut de kennis en creativiteit die aanwezig is in iedere organisatie. Maak de contacten en contracten van morgen warm, zodat je geen koude acquisitie hoeft te plegen.
7. Ga slimme allianties aan met andere dienstverleners en gebruik de voorhanden technieken binnen en buiten de branche om de relaties optimaal van dienst te kunnen zijn. Je hoeft niet groot te zijn om een link te leggen met andere partijen.

Meer over [Julius Scholten](#) of [Dirk Giltay Veth](#) (klik op de naam).

Procederen in Oostenrijk?

Wijnkamp Advocatuur / Advokatur GmbH

Nederlandstalig advocatenkantoor gevestigd in Oostenrijk.

Meerdere advocaten
Meerdere specialismen
Communicatie in de Nederlandse taal.

A-6460 Imst, Sirapuit 7 Oostenrijk

T: +43 (0) 5412 / 64640 F: +43 (0) 5412 / 64640-15

M: office@wijnkamp-advocatuur.com W: www.wijnkamp-advocatuur.com

DÉ VERZEKERINGSSPECIALIST VOOR NOTARIAAT EN ADVOCATUUR

Ron Borgdorff is verzekeringsspecialist voor notarissen, advocaten en vrijgevestigde juristen. Ron kent de specifieke risico's van deze juridische beroepsgroepen. Met ruim 25 jaar ervaring staat hij borg voor een persoonlijk, gedegen advies op maat en korte lijnen.

U wilt een financieel adviseur met verstand van úw zaken?

Neem contact op voor een afspraak.
Bel 033-20 35 000 of mail naar
ron@ronborgdorff.nl

WWW.RONBORGdorff.NL
van Boetzelaerlaan 24H
3828 NS Hoogland



RON BORGdorff
FINANCIËEL ADVISEUR VOOR
NOTARIAAT & ADVOCATUUR



VERZEKERINGEN ZOWEL ZAKELIJK ALS PARTICULIER OA:
BEROEPS- EN BEDRIJFSAANSPRAKELIJKHEID • GELD- EN FRAUDE
• ARBEIDSONGESCHIKTHEID • RECHTSBIJSTAND • RECONSTRUCTIE



Mr Ad Westendorp zoekt voor zijn nieuwe kantoor "Westendorp & Partners Advocaten", dat op 1 december jl. van start is gegaan, professionele advocaten met een eigen praktijk om deel uit te maken van het kantoor.

Wat vragen wij van een toekomstige kantoorgenoot?

- ▶▶ iemand met gedegen kennis en/of ervaring op de rechtsgebieden van strafrecht, arbeidsrecht, bestuursrecht, ondernemingsrecht of familierecht. Een combinatie van 2 of meer van deze rechtsgebieden geniet de voorkeur;
- ▶▶ praktische, ondernemende en informele instelling;
- ▶▶ ambitie om bij te dragen aan de groei van het kantoor.

Het kantoor dat is gevestigd in het centrum van Den Haag, op loopafstand van de Haagse Rechtbank, beschikt over alle noodzakelijke faciliteiten en gedegen secretariële ondersteuning.

Reacties kunt u richten aan:

Westendorp & Partners Advocaten
Mr A.H. Westendorp
Bezuidenhoutseweg 50 | 2594 AW Den Haag

E: westendorp@westendorpadvocaten.nl

COLUMN

Gezocht: Advocaten met passie

Door Timo Schrama, eigenaar van De Nieuwe Adviseurs

Vorig jaar sprak ik een begenadigd spreker over toekomstige ontwikkelingen. Hij had zojuist een verhaal verteld op een congres over de advocatuur en hoe die er over 10 jaar uit zou kunnen zien. Ik vond het een mooi en helder verhaal, waarbij veel technologie werd aangehaald die nu al beschikbaar is of goed voorstelbaar is. Met andere woorden, het was behoorlijk realistisch. Ik ging mee in de flow waarbij de advocaat over 10 jaar m.b.v. zijn persoonlijke digitale assistent het werk indeelt, maar ook zijn privéleven ontzorgt. De assistent zorgt ervoor dat de zelfrijdende auto op tijd komt om naar klantafspraken te rijden. Ter plekke is alle relevante informatie digitaal beschikbaar en de advocaat krijgt nog even de laatste nieuwtjes over de klant te horen. Natuurlijk kan dit nog veel concreter en specifiek gericht op het daadwerkelijke werk van een advocaat, maar onrealistisch was het zeker niet.

Innovatie of amusement

Het verhaal werd echter lauw ontvangen door de advocaten in de zaal; in die zin dat het leidde tot weinig discussie of instemming, maar meer een 'ver van mijn bed show', of een

‘stuk amusement’. Dat was teleurstellend, omdat er juist deze keer veel advocaten aanwezig waren die niet vaak deelnemen aan seminars die over vernieuwing gaan. Meestal ontmoet ik daar de bekende koplopers die zeer geïnteresseerd luisteren naar vernieuwende sprekers. In de praktijk blijkt het daadwerkelijk doorvoeren van vernieuwingen echter weerbarstig. De wat matte reactie uit de zaal lijkt dus exemplarisch voor de terughoudendheid in het doorvoeren van veranderingen in het dagelijkse werk.

Veel digitalisering maar weinig vernieuwing

Velen zullen opmerken dat er juist veel is veranderd of op het punt staat te veranderen. Zoals digitale urenregistratie, document management, klantregistraties, facturatie, financiën, juridische zoeksystemen, e-mail en tekstverwerken. Dat is waar, maar de overeenkomst van al deze technologieën is dat er weinig wezenlijk verandert in de manier van werken. Het is digitalisering van bestaande processen. Het wordt wat efficiënter omdat er minder secretariaat nodig is en de klant zelfwerkzaamheden kan uitvoeren in revisies en commentaar, er zijn minder papierkosten, etc. Maar digitalisering zó inzetten dat het leidt tot nieuwe werkzaamheden, andere toegevoegde waarde of nieuwe samenwerkingen gebeurt nog veel te weinig.

Het is nu nog nieuwswaardig als je een klantenportaal introduceert of als je standaardcontracten aan klanten digitaal aanbiedt.

Waar blijven dan de gepassioneerde advocaten?

Waar blijven de gepassioneerde advocaten, die smachten naar vernieuwing en weten dat er zo veel kansen en mogelijkheden zijn. Waarom lijken veel advocaten zich niet te

willen verdiepen in wat er om hen heen gebeurt en wat het voor hen kan betekenen?

Ik vraag me dan af:

- *Waarom je niet wilt weten hoe je om moet gaan met kunstmatige intelligentie?*
Het kan veel routinematig werk overnemen en ruimte geven om echt te excelleren in je eigen kwaliteiten.
- *Waarom wil je niet overal je dossiers digitaal beschikbaar hebben?*
Je kunt overal en altijd bij alle stukken, digitaal zoeken, samenwerken en delen met anderen en de klant.
- *Waarom wil je nog steeds je e-mail printen?*
Veel secretariaten zijn een belangrijk deel van hun tijd bezig met het ordenen van het papieren dossier, met name de e-mails; dat zijn kostbare euro's die makkelijk bespaard kunnen worden.
- *Waarom wil je geen HBO-juristen inhuren voor het standaard werk binnen de dossiers?*
Het is goedkoper en mogelijk zelfs beter vanwege de focus en aandacht.
- *Waarom wil je geen slimme software en zoekmachines inzetten om de grote hoeveelheden documenten te doorzoeken?*
Er zijn zoveel slimme oplossingen beschikbaar om snel te zoeken, dwarsverbanden te leggen en patronen te herkennen die het menselijk vermogen overstijgen. Ook hierbij geldt dat je vervolgens de focus kunt leggen op je eigen unieke meerwaarde als professional
- *Waarom wil je niet weten hoe papieren contracten veranderen in digitale 'smart contracts' met blockchain?*
Hier wordt veel over geschreven, bijvoorbeeld de blogs '[Smart contracts in de advocatuur](#)' en '[How blockchain will change the legal industry](#)'. Het veronderstelde effect is

KANTOORRUIMTE TE HUUR



De Wit Lattmann Türkkol Advocaten is sinds 2005 gevestigd in een karakteristiek pand in de Amsterdamse Watergraafsmeer.

Wij hebben ruimte voor samenwerking met een advocaat (m/v), liefst met een civielrechtelijk georiënteerde praktijk en met voltooide stage.

Inlichtingen bij: Jan-Paul de Wit, telefoon: 020-6851715

duik in de diepte

 **VITAE VALLEY**

Vraag nu uw CV-i aan:
uw persoonlijkheidsprofiel
binnen 3 minuten via

www.vitaevalley.nl

kosteloos met de code
#legal#

Stelt u zichzelf de vraag?

- sluit mijn profiel aan bij mijn huidige functie
- wat is mijn volgende carrièrestap
- wat zijn mijn verborgen talenten

Bezoek www.vitaevalley.nl en vraag uw CV-i aan | duizenden juristen gingen u voor...

dat contracten ‘gecodeerd’ worden en automatisch worden uitgevoerd. Dus je hebt minder snel een advocaat nodig bij het opstellen van een contract en contractbreuken zullen minder vaak voorkomen, omdat een smart contract dit voorkomt. (meer voorbeelden zie: Dutch Legal Tech nieuwsbrief en [LegalBusinessWorld](#)).

Op elk van de vragen is wel een antwoord te geven: Dat het toch prettig is om van papier te lezen, dat het nu even te druk is, dat een klant een papieren dossier wil, dat het nu onvoorstelbaar is dat er een volledig digitaal contract is of dat het toch echt makkelijker is om het standaard werk even snel zelf te doen dan hiervoor een HBO-jurist te instrueren. Stuk voor stuk legitiem, wellicht, maar het is niet het volledige plaatje. Het kan ook het volledige plaatje niet zijn, want in andere vakgebieden kan het wel gewoon. Accountants en adviseurs doen vrijwel alles digitaal en maken steeds meer gebruik van moderne toepassingen en velen kijken geregeld vooruit naar wat er de komende periode beschikbaar komt. Datzelfde geldt voor medisch specialisten die niet massaal, maar toch zeker in grote getale kijken naar mogelijkheden om hun vak sneller, beter, efficiënter of gewoon prettiger uit te kunnen voeren.

Echte digitalisering leidt tot verstoring van het verdienmodel

Nee, het antwoord ligt dus elders. Ik kom, na veel gesprekken en menige discussie tot een andere mogelijke conclusie, namelijk dat vakmatige digitalisering voor een verstoring in het verdienmodel zorgt. Het betekent dat op een andere manier gekeken wordt naar de toegevoegde waarde die geleverd wordt. Een advocaat die in staat is om met slimme technologie een advies te geven in tegenstelling tot een advocaat die paralegals jurisprudentie

laat uitpluizen, maakt minder uren en declareert minder. Tenzij je een ander verdienmodel hanteert. Maar ja, waarom? Verandering en vernieuwing kosten tijd, geld en op zijn best, als je het verdienmodel goed weet aan te passen, verdien je mogelijk hetzelfde als je gewoon blijft doen wat je nu ook doet. Alleen is de vraag of het bestendig is. De vele predikers van ‘u zult en moet veranderen, anders doet de concurrent het wel’ ten spijt, de veranderingen gaan traag (The Future of Law van Susskind is ruim 20 jaar geleden verschenen). Nu ben ik niet zo’n doemprediker maar begrijp eigenlijk vooral één ding niet. Waarom vind je het niet gewoon leuk, boeiend of interessant om met vernieuwing bezig te zijn? Het is je vak, je passie. Ik ga hierover altijd het gesprek aan. Ik kan me goed voorstellen dat het lastig is om vanuit bestaande patronen aan vernieuwing te denken en advocaten die vanuit passie over hun werk nadenken, zullen hier wel mee bezig (willen) zijn.

Op dit moment werk ik aan een artikel waarin ik nader in ga op de invloed van de digitalisering van onze wereld op de advocatuur. Daarbij maak ik de technologische innovaties hanteerbaar door deze te clusteren. Sneak preview: Slechts een van de clusters leidt tot het wegvallen van werk door digitalisering. De overige clusters gaan over het toepassen van technologie en het omgaan met de explosie aan data en vormen veelal juist nieuwe kansen voor vernieuwende advocaten. Interesse in dit artikel, volg mij dan op [LinkedIn](#) en [twitter](#) en houdt LegalBusinessWorld in de gaten.

Timo Schrama adviseert en begeleidt organisaties bij het invoeren van digitale innovaties. Zijn focus ligt op digitale strategievorming, ICT projecten en procesvernieuwing bij professionele dienstverleners, waaronder de advocatuur.



Van contact naar contract

Acquisitie en de kunst van het luisteren in de reeks 'Betere business development in 9 stappen' - deel 3

Door Dirk Heuff, eigenaar en oprichter Kyboko

In het vorige [artikel](#) hebben we stilgestaan bij profilering (hoe word ik herkend) met uitgebreide aandacht voor de 5 elementen:

- Herkenbaarheid – gaat er een lampje branden als prospects uw naam horen/lezen?
- Duidelijkheid – waar staat u voor, wat is uw propositie?
- Onderscheid - wat onderscheidt u en uw kantoor van de concurrenten?
- Herinnering – de kracht van herhaling
- Authenticiteit – blijf uzelf en zet geen masker op.

Voor veel advocaten en notarissen zijn profileren en acquisitie synoniem aan elkaar. Er is echter wel degelijk een verschil en dat zit in het effect en de onderlinge relatie.

U kunt zich heel sterk profileren en daardoor een stevige naamsbekendheid opbouwen, echter als u geen of onvoldoende tijd en aandacht besteedt aan acquisitie, komt er geen nieuw werk binnen. Omgekeerd, acquisitie zonder voorafgaande profilering wordt geen succes: Mensen zijn niet geneigd te luisteren naar een adviseur die ze niet kennen of waar ze niet eerder van gehoord hebben. Dus als u uw profilering op orde heeft en contact heeft met een prospect dan volgt de vraag hoe u dit contact omzet in een contract.

In dit artikel concentreren we ons op acquisitie: het werven van nieuwe cliënten en nieuwe zaken. We gaan in op:

1. Contact maken (aan tafel komen)
2. Acquisitiesprek (aan tafel zitten)
3. Offerte/Voorstel
4. Follow up

Eigenlijk is de eerste stap het maken van een analyse van kansen en de te bedienen cliënten. Aangezien dit de uitkomst is van het strategie-ontwikkelingsproces behandel ik dit onderwerp in een vervolgartikel.

Contact maken en aan tafel uitgenodigd worden

De ontmoetingen tijdens netwerkevenementen, langs de lijn van het sportveld, tijdens een buurtborrel etc., zijn zeker niet de momenten om snel een nieuwe zaak binnen te halen.

Sterker nog, het overgrote deel van Nederland heeft een hekel aan opdringerige zakelijkheid als die buiten kantoor op hen afkomt.

Diezelfde mensen hebben echter geen probleem met de vraag: Mag ik je daar volgende week over terugbellen? Dat telefoontje is het begin om aan tafel te komen.

Terug naar het begin. Het netwerkevenement, het sportveld, de buurtborrel. Op deze gelegenheden raakt u met mensen aan de praat.

Soms over werk, soms niet. Als het over werk gaat dan ligt hier een groot risico op de loer, namelijk het feitelijk vertellen wat u doet zonder dat u weet of de ontvanger zit te wachten op deze informatie. Probeer uw verhaal niet te feitelijk te vertellen, maar breng het juist op een amuserende of prikkelende wijze en vooral in een vragende vorm. Daarmee betrekt u uw gesprekspartner in het gesprek. Hij zal dan eerder reageren en biedt daarmee inzicht in wat er in zijn wereld gebeurt en waar hij tegenaan loopt.

Een bescheiden benadering

Daarbij is het vaak de kunst om te zoeken naar onderwerpen die in de gezamenlijke interesse- of werksfeer liggen. Die onderwerpen zijn bijvoorbeeld te vinden in de actualiteit en/of ontwikkelingen die betrekking hebben op het eigen rechtsgebied.

Enkele voorbeeldvragen:

- Heb je dat verhaal gehoord over die lawine in Oostenrijk? Hoe zouden ze dat doen met de schade, en met je vakantie?; voor letselschade/verzekeringen.
- Een op 3 huwelijken eindigt in een scheiding en het aantal vechtscheidingen neemt toe, waar denk jij dat dat aan ligt?; voor familierecht.
- Hebben jullie al een Primark in de stad? Waar halen dat soort bedrijven toch hun geld vandaan?; voor vastgoed- en ondernemingsrecht.
- Hebben jullie ook last van de aanscherping van vergunningen?; voor bestuursrecht.

Een direct benadering

Een andere benadering is om iets directer te zijn en zelf het initiatief te nemen. Bijvoorbeeld door te vragen: Ik help vastgoedeigenaren om hun huurcontracten up to date te houden. Heb jij in je werk weleens

gebruik moeten maken van een advocaat? Als het antwoord 'ja' is dan volstaat een korte vervolgvraag: 'En hoe heb je dat ervaren? of wat was de reden daarvan?' om het gesprek vervolgens door te laten gaan. Daarbij wordt het gesprek verlegd naar je gesprekspartner. Dat is belangrijk, want als hij vertelt krijgt u informatie die bruikbaar is voor het vervolg. Als de sfeer en omstandigheden het toelaten kunnen vervolgvragen, als wat was jouw eigen rol daarbij? en hoe heb je de betreffende advocaat uitgezocht?, nog meer inzicht geven en leiden tot nog meer openheid.

Tijdens het gesprek kunnen versturende factoren optreden. Bijvoorbeeld de omgeving kan het gesprek verstoren: de gesprekspartner wordt afgeleid of er komt iemand tussendoor. Om hierop in te spelen kunt u voorstellen om het gesprek op een ander moment voort te zetten: Ik vind dat we een boeiend gesprek hebben en ik zou dat graag voortzetten maar het lijkt me beter om dat op een ander moment te doen. Zal ik je volgende week bellen voor een afspraak? Kleine kans dat hij u afwijst. Resultaat: u zit aan tafel.

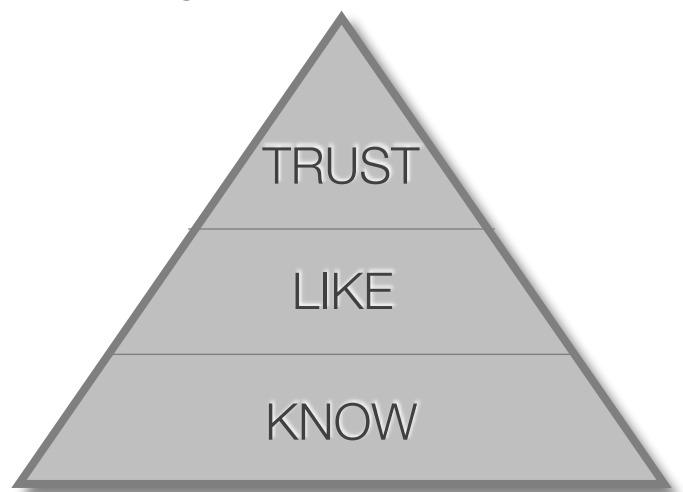
What's in it for me?

Deze vraag staat centraal in ieder acquisitiegesprek: de advocaat vraagt zich (bewust of onbewust) af of de prospect een interessante zaak heeft en of hij zijn uurtarief wil betalen. De prospect vraagt zich af wat een uur tijd met de advocaat hem kan opleveren. Het is de taak van de advocaat om die *waarom*-vraag proactief te beantwoorden door aan te geven wat hij meebrengt naar het gesprek. Door de prospect te vertellen wat hij overhoudt aan het gesprek heeft deze een reden om dat gesprek aan te gaan. Voorbeelden van wat de prospect aangeboden kan worden zijn: een nieuw inzicht, een scherpe analyse

van de vraag van de prospect, informatie over het kantoor waarmee de prospect een goed oordeel kan vormen, een voorbeeldcasus uit dezelfde bedrijfstak, 15 minuten gratis antwoord op zijn vragen, etc.

Het acquisitiegesprek - aan tafel zitten

Juridische dienstverlening is gespecialiseerd mensenwerk en de 'kopers' van die dienstverlening willen dus de mensen achter de 'aanbieders' kennen. Ze willen het vertrouwen hebben dat ze bij de juiste partij zijn. Dat verklaart dat kopers door een evaluatieproces van 3 fases gaan:



1. Know – Ken ik deze partij? Als een cliënt je niet kent, gaat hij geen zaken met je doen. Pas als je bekend bent, is er een basis om naar de volgende fase te gaan. Profilering ([zie ook het vorige artikel](#)) zorgt voor een stevige 'know' die noodzakelijk is voor de volgende stap
2. Like – Is er een klik? Heeft de prospect een klik met de jurist (of het kantoor). Die klik kan menselijk, persoonlijk of professioneel zijn, maar kan ook zitten in zaken zoals locatie, status, lage prijs en de website. Pas als er een 'like' is kan de volgende beoordelingsfase plaatsvinden.
3. Trust – Heeft de prospect het vertrouwen dat deze jurist het beste in staat is om het

vraagstuk op te lossen? Pas als dat vertrouwen er is, is er een basis voor samenwerking.

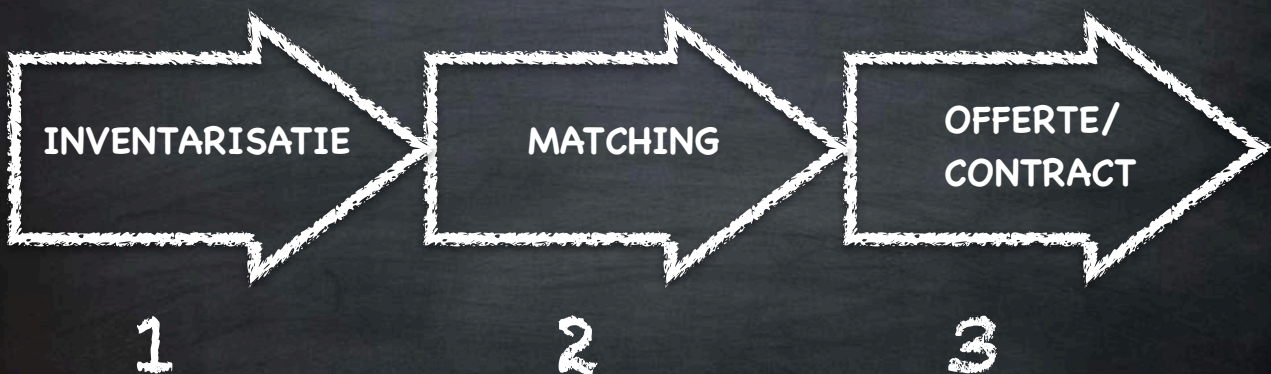
Als u aan tafel wordt uitgenodigd verloopt de 'Know-Like-Trust' volgens plan. Vergist u zich niet, het wil niet zeggen dat u daarmee klaar bent: de zaak is nog niet voor u. U moet nog verder bouwen aan 'trust'.

Het contact, het gesprek met uw toekomstige cliënt, is een volgende stap in het proces dat bestaat uit 3 fasen:

1. Inventarisatie. Als u niet weet wat de prospect als goed gedefinieerd probleem ziet, hoe kunt u dan weten of u de (beste) oplossing heeft?
2. Matching. Hierbij gaat het om de afstemming van klantvraag met uw dienstverlening. Met de inventarisatie in de hand kunt u vervolgens aangeven op welke wijze u en uw kantoorgenoten de zaak gaan oplossen. Daarbij gebruikt u zoveel mogelijk de inzichten die u uit de inventarisatie heeft opgedaan en gebruikt u maximaal het jargon van de prospect. Daarmee is de herkenning bij uw prospect het grootste en dat vergroot de acceptatie van uw voorstel en daarmee uw kansen op succes.
3. Offerte/Contract. Hier presenteert u uw aanpak en oplossing die primair ingaan op de geschetste problematiek van de prospect.

Het gesprek met de toekomstige cliënt

3 FASEN



1. Inventarisatie met behulp van SPIN

Voordat u de zaak daadwerkelijk heeft en om te zorgen dat u goed weet wat u moet gaan doen, is het belangrijk dat u inventariseert wat er daadwerkelijk aan de hand is:

Welk probleem moet opgelost worden?

Bovendien is het relevant om te weten hoe belangrijk het probleem is voor de cliënt.

Zo is voor een echt belangrijk probleem meer tijd, aandacht en geld beschikbaar dan voor een klein probleem.

Om dit uit te vinden is de SPIN-methode een uitstekende aanpak. SPIN staat voor Situatie, Probleem, Impact, Nut (Noodzaak) en is ontworpen door [Neil Rackham](#) →

Situatie	<p><i>Wat is de huidige situatie en wat is de gewenste situatie?</i></p> <p>In deze fase draait het om feiten en achtergronden en het zorgt ervoor dat u de context begrijpt. Typische situatievragen zijn:</p> <ul style="list-style-type: none">• Hoe vaak gebruikt u een advocaat/notaris?• Hoe laat u uw juridische vraagstukken nu oplossen?• Hoeveel juridische medewerkers heeft u in dienst?• Wat zijn de meest voorkomende (juridische) vragen die u op uw bord heeft?
Probleem	<p><i>Door welk probleem is de gewenste situatie nog niet bereikt? Of wat weerhoudt u om de gewenste situatie te bereiken?</i></p> <p>Is er een probleem en waar bestaat het uit. Dit achterhalen met inventariserende vragen. Met deze vragen zoekt de jurist naar problemen, eventuele ontevredenheid van de klant en andere moeilijkheden die de klant ondervindt.</p> <p>Voorbeeldvragen zijn:</p> <ul style="list-style-type: none">• Hoe is de kwaliteit van uw juridische medewerkers?• Wat ziet u als belangrijke gevolgen van de aangepaste regelgeving?• Maakt u zich zorgen over de kwaliteit van uw commerciële contracten?• Welke knelpunten ondervindt u bij de reorganisatie van uw onderneming?
Impact	<p><i>Wat zijn de gevolgen als het probleem (niet) wordt opgelost?</i></p> <p>Om uit te vinden wat de impact is van het probleem op de organisatie van de cliënt: de mogelijke pijn die klant ervaart en het belang daarvan.</p> <p>Voorbeeldvragen zijn:</p> <ul style="list-style-type: none">• Als het probleem niet wordt opgelost, wat is dan de potentiële schade of beperking? Is dit in geld uit te drukken?• Als het probleem wel wordt opgelost, wat levert dit dan op? Is dat in geld uit te drukken?• Hoe groter de pijn, hoe meer (financiële) ruimte ervoor het creëren van een oplossing zal zijn.
Nut & Noodzaak	<p><i>Welke oplossingen zijn beschikbaar en nuttig?</i></p> <p>Dit is de laatste stap en gaat over het nut van de oplossing voor de cliënt. Door de cliënt te vragen over dat nut, gaat hij zelf de voordelen noemen van de mogelijke oplossingen. Voorbeeldvragen:</p> <ul style="list-style-type: none">• Aan welke oplossingen heeft u zelf al gedacht?• Welke vindt u het meest aantrekkelijk en waarom?

Prikbord voor professionals

ROBERT STALLMANN



Armarium
robert@armarium.nl
www.armarium.nl
088 - 550 44 82



Met Armarium kunt u samenwerken met collega's, secretaresses en ondersteuners. Zelfs aan concepten. U heeft snel en veilig digitaal berichtenverkeer met de rechtspraak, een volledig overzicht van alle lopende zaken en altijd en overal toegang, ook via tablet en smartphone.



Met Armarium is het eenvoudig om PDF/A bestanden naar de rechtspraak te sturen. Ook vanuit uw DMS. Snel, eenvoudig en veilig.

BENK ADVOCATEN

BENK : ADVOCATEN

info@benkadvocaten.nl
www.benkadvocaten.nl
Groningen | 050 - 313 64 16

BENK Advocaten is een advocatenkantoor bestaande uit een team van advocaten en ondersteuning, dat zich voornamelijk richt op de ondernemers van Noord Nederland. We voelen ons betrokken bij onze cliënten en zorgen ervoor dat onze bereikbaarheid goed is. We werken hard, maar wel op een plezierige manier, met een gezond evenwicht tussen werk en privé.

MR ELISABETH VAN MEETEREN



Buers advocaten
vanmeeteren@buersadvocaten.nl
www.buersadvocaten.nl
Schagen | 0224 - 21 24 96

BUERS | ADVOCATEN

EST. 1929

Buers advocaten voert een algemene praktijk, met de nadruk op personen-, familie- en erfrecht, arbeidsrecht en strafrecht. Wij bieden een uitdagende werkomgeving, waarin op hoog niveau bijstand wordt verleend aan particulieren en ondernemers. Partnerschap is op termijn bespreekbaar.



MR. E.W.K. (KARIN) BOSMAN

De Leon en Bosman advocaten
bosman@deleonbosman.nl
www.deleonbosman.nl
Haarlem | 023 890 4560



Wij, Kika de Leon en Karin Bosman, hebben in juni 2012 samen het kantoor opgericht. Wij zijn gespecialiseerd in het personen- en familierecht en zijn op zoek naar iemand die beschikt over een goede juridische kennis en die past binnen ons kantoor, dat zich kenmerkt door een informele werksfeer. Parttime werken behoort tot de mogelijkheden.



LEXPO



www.lexpo.com

Lexpo is terug! Op 8 en 9 mei komen 's werelds meest vooraanstaande sprekers op het gebied van juridische innovatie naar Nederland. Actuele thema's, topsprekers, panel discussies, Q&A sessies, de belangrijkste leveranciers van innovatieve producten, een excellente catering: Lexpo'17 heeft het allemaal!



Meer informatie en tickets op www.lexpo.com



MR. J.P. (JELLE) GROEN

SCHENKEVELD advocaten



Schenkeveld Advocaten
j.groen@schenkeveldadvocaten.nl
www.schenkeveldadvocaten.nl
Alkmaar - Hoorn - Amsterdam

Schenkeveld Advocaten is een advocatenkantoor met 24 advocaten en drie vestigingen in Alkmaar, Amsterdam en Hoorn. Wij voeren een algemene rechtspraak, met de nadruk op onroerend goed, arbeidsrecht, ondernemingsrecht, letselschade, IE, insolventierecht en agrarisch recht. Wij bieden een uitdagende werkomgeving, waarin op hoog niveau juridische bijstand wordt verleend aan het bedrijfsleven, aan overheid en aan particulieren.



Gesprekstechniek: Twee oren en één mond

De kracht van de SPIN methodiek zit hem in het stellen van (de juiste) vragen. Dat betekent dat u ook luistert naar het antwoord zodat uw prospect méér aan het woord is dan u. En ‘meer’ betekent dan ongeveer tweemaal zoveel als uzelf. De belangrijkste tip: Het stellen van open vragen. Dat zijn vragen die niet met ‘Ja’ of met ‘Nee’ beantwoord kunnen worden. Open vragen zijn belangrijk omdat ze uw gesprekspartner stimuleren om zijn verhaal te vertellen en informatie over en inzicht te geven in zijn problematiek.

Open vragen zijn te herkennen aan het woord waarmee ze beginnen: Hoe, Wat, Wanneer, Welke? (Zie SPIN. Hier beginnen de vragen op dezelfde manier) Moeite om een open vraag te stellen? Begin uw vraag met ‘In hoeverre..’ en uw gesprekspartner hoort de uitnodiging om te praten.

Een veelgebruikt model voor een goed gesprek (ook te gebruiken in sectieoverleg) is L-S-D: Luisteren, Samenvatten, Doorvragen

Luisteren

Stil zijn en luisteren. Actief luisteren: Kijk uw gesprekspartner aan, knik af en toe begrijpend, maak korte aantekeningen.

Blijven luisteren: Laat uw gesprekspartner uitpraten. Alleen als u iets niet begrijpt kunt u interrumpen om verduidelijking te vragen.

Samenvatten

Hiermee kunt u controleren of u alles goed begrepen heeft: “Als ik goed geluisterd heb, spelen de volgende kwesties ...” Waarbij u, in uw eigen woorden, herhaalt wat er gezegd is. De gezichtsuitdrukking van uw gesprekspartner zal verraden of u goed zit met uw samenvatting.

Doorvragen

“Zijn er naast deze kwesties nog andere zaken die spelen?” Dit is een goede vraag waarmee u uw gesprekspartner laat nadenken of hij volledig is geweest; of alles wat belangrijk is ook daadwerkelijk aan de orde is gekomen. Op deze manier krijgt u een compleet beeld.

2. Matching

Het afstemmen van uw dienstverlening op de vragen van de cliënt. Dat is de kern van deze fase. Afstemmen moet in dit geval precies zo gelezen worden als het woordenboek het aangeeft: Ervoor zorgen dat alles goed bij elkaar past.

Wat betekent dat voor de advocaat en notaris? Dat ze niet hun deskundigheid presenteren, maar dat ze aan de cliënt laten zien ‘dat en hoe’ die deskundigheid ingezet wordt om de vragen van de cliënt te beantwoorden. U moet er dus op letten dat u er in uw taalgebruik voor zorgt dat u goed aansluiting houdt bij de cliënt, zijn vragen, zijn jargon, zijn werkveld, zijn ervaring, zijn kennis en kunde. Oftewel zorg dat u op gelijke hoogte komt en blijft:

- Beperk het gebruik van juridisch jargon
- Deel alleen informatie/deskundigheid die relevant is voor de casus
- Benoem uw sterke kwaliteiten daar waar de casus daarom vraagt

De matching is net als de inventarisatie een gesprek en geen monoloog, waarin u zichzelf en uw kantoor de hemel in prijst. Het gaat erom dat de (potentiële) cliënt u begrijpt en overtuigd raakt van uw kwaliteiten. Die kwaliteiten bevatten niet alleen uw juridische kennis en ervaring, maar ook uw ervaring met vergelijkbare vragen en uw werkwijze.

In de matching geeft u naast uw kennis en ervaring ook aan hoe u de casus gaat aanpakken, uw werkwijze. Hiermee zal de cliënt begrijpen wat u gaat doen en waarom dat relevant is voor een goede behandeling van de zaak. Bovendien creëert u daarmee begrip en acceptatie voor de achterliggende redenen voor de declaratie die u later gaat indienen. Voor een succesvolle matching zorgt u ervoor dat u continu checkt of dat wat u vertelt ook echt matcht. Ziet u herkenning en een positieve gezichtsuitdrukking dan is dat een goed signaal. Nog beter: vraag het. Oftewel, check bij uw gesprekspartner middels een open vraag: Hoe komt dit over? of Wat vindt u hiervan? of Hoe past dit binnen uw verwachtingen? Uiteraard geeft u uw cliënt de tijd en ruimte om zich echt uit te spreken. Mocht u aarzeling of twijfel proeven, benoem dit dan en vraag naar de oorzaak daarvan. Blijf in gesprek!

3. Over geld (Offreren)

Het is verleidelijk om dit onderwerp niet te bespreken. Het is voor de meeste mensen een ongemakkelijk onderwerp dat het liefst onbesproken blijft tot aan het einde van de zaak. Dat kan in veel gevallen goed gaan, maar als het mis gaat, gaat het meestal goed mis.

Stelt u zich eens voor: U schat in grofweg 35 uur nodig te hebben om de zaak te kunnen behandelen tegen een uurtarief van € 240,- per uur. Na afloop van de zaak en na ontvangst van de declaratie belt de cliënt “Hier ben ik niet blij mee! Wat is dit?!” Na enig heen en weer gesteggel vraagt u wat de cliënt verwacht had. Deze antwoord; “Rond de € 3.000,-”.

De daaropvolgende discussie is pijnlijk en ook al komt u gezamenlijk tot overeenstemming

(de bekende gulden middenweg), van echte tevredenheid is geen sprake. Bij geen van beiden, want u krijgt minder dan u dacht (te verdienen) en de cliënt betaalt meer dan hij had verwacht.

Oorzaak: Verwachtingen die van elkaar verschillen én die niet zijn uitgesproken. Het is de taak van de aanbieder van juridische diensten om die verwachtingen op tafel te krijgen. Dit kan door tijdens de inventarisatie ook hiernaar te vragen. Bijvoorbeeld: Wat denkt u dat een dergelijke zaak gaat kosten of welk budget heeft u gereserveerd voor deze zaak?. Al naar gelang het antwoord dat u krijgt kunt u de verwachtingen van de cliënt managen door enige toelichting te geven op de werkzaamheden die u gaat gaan verrichten. Door daarbij gebruik te maken van eerdere (min of meer) vergelijkbare zaken, demonstreert u niet alleen ervaring maar ook de redelijkheid van uw eigen inschatting.

Heeft de cliënt geen enkel idee over mogelijke kosten dan is het onverstandig als u er verder niets over zegt. Dit is namelijk het moment om de cliënt te leren begrijpen welke werkzaamheden noodzakelijk zijn en welke kosten daaraan verbonden zijn.

Voor de duidelijkheid; cliënten vinden het onderwerp geld niet makkelijk. Het beantwoorden van de genoemde vragen is ook niet eenvoudig voor hen, maar ze vinden het wel zeer begrijpelijke en terechte vragen. Cliënten begrijpen heel goed dat dit punt beter vooraf besproken kan worden, zodat de hierboven beschreven problemen voorkomen worden. Ik hoor nog te vaak: “Het is onmogelijk om vooraf 100% duidelijkheid te geven over alle kosten.” Die discussie valt niet winnen. Ik ga deze ook niet aan omdat het een waarheid als een koe is. Het is ook niet nodig om 100% duidelijkheid te geven.

Het gaat erom dat u een indicatie geeft, een bandbreedte. Daarbij is het zeker toegestaan om de onzekerheden (reactie van de tegenpartij) aan te geven die deze bandbreedte beïnvloeden. Ook dit is weer een goed moment om de cliënt te informeren over uw werkwijze, waarbij u ook weer eerder uitgevoerde zaken ter illustratie presenteert. Vraag daarbij altijd naar een eerste reactie. Niet dwingend (“Ik neem aan dat dit akkoord is?”), maar op een vriendelijke, open manier die de cliënt uitnodigt om echt te zeggen wat hij ervan vindt. Bijvoorbeeld: Hoe komt dit op u over? of In hoeverre past dit bij uw verwachtingen? Een positief antwoord is natuurlijk fantastisch, omdat het laat zien dat de vraag en het aanbod op elkaar zijn afgestemd en het vormt een goede basis voor samenwerking. Een negatief antwoord is minder leuk maar is nog geen ‘Nee’. Het biedt u nog allerlei kansen om het gesprek met de cliënt voort te zetten en de vragen van de cliënt te beantwoorden.

Follow up

U krijgt niet altijd direct een akkoord op uw voorstel. De cliënt wil er nog even over nadenken of wil ruggespraak houden. Ook als u uw voorstel en offerte hebt opgestuurd, ontvangt u niet direct antwoord.

U wilt natuurlijk wel weten waar u aan toe bent; wel of geen zaak? Bespreek met de cliënt de termijn waarbinnen hij zal reageren. Of de termijn wanneer u contact kunt opnemen. Neem geen genoegen met een e-mail bericht of een telefoontje van een assistente of medewerker. Zeker in het geval van een afwijzing is het belangrijk dat u van de cliënt zelf hoort waar het aan schortte.

In het geval van een positief antwoord is het vooral belangrijk dat u de verdere afspraken over communicatie, timing, taakverdeling, facturatie en evaluatie bespreekt. De vorm waarin u dat doet is geheel vrij. Sommige kantoren doen dat samen met de engagement letter, sommigen maken aparte afspraken.



Legal Marketing & Business Development

**THE LEGAL
INNOVATION EVENT**
8 & 9 MAY 2017
Park Plaza Schiphol Airport

Lisa Hart Shepherd

Building a stronger value proposition for your law firm



Building your Firm's Brand and Reputation Through Social Media Kevin O'Keefe

The Implied Duty Of Good Faith In Commercial Contracts

And Its Impact On Deferred Consideration Clauses In Corporate Sale And Purchase Agreements

Door Janice Wall & Omar Amin, Wedlake & Bell UK

Jurisdictions around the world (including in the United States, France, Germany and Holland) generally recognise, to some extent, the principle that contracting parties owe each other a duty of good faith in the performance of their contractual obligations. This piece will look at the differing approaches taken in several jurisdictions and how English law has developed in this regard.

US doctrine

In the United States, the principle of good faith is enshrined in the Uniform Commercial Code Section 1-304 which provides that “every contract or duty within this Act imposes an obligation of good faith in its performance or enforcement”. The case of *American Capital Acquisition Partners v LPL* shows the relationship of earn out mechanisms and good faith obligations in US law:

- Under the agreement for ACA’s sale of its subsidiary (CC) to LPL, CC could receive

additional earn-out consideration if it met certain gross revenue or margin targets post-completion. When CC failed to meet the performance metrics, ACA and CC officers brought suits claiming, amongst other things, that LPL diverted revenue opportunities and resources to another subsidiary so CC would not meet the earn-out targets.

- The court allowed the seller’s claim for breach of the implied good faith obligation not to divert revenue and resources away from CC.
- It is important to note however that the court dismissed the seller’s claim that the implied covenant of good faith also imposed on the buyer an obligation to enhance its own technology to allow CC to meet earn out targets – practically speaking, if seller anticipates buyer will need to take additional measures for seller to realise earn-out targets, the transaction agreement should expressly impose that obligation on buyer.

France and Germany

The duty of good faith is adopted in various continental jurisdictions, including through the Civil Codes of France and Germany:

- In France a general obligation to negotiate in good faith (négociations de bonne foi) applies, meaning that parties to negotiations have a general duty to act loyally and honestly towards each other.
- Section 242 of the German Civil Code (BGB) establishes the general obligation to execute contracts in good faith.

The Dutch approach to good faith

The concept of 'good faith' in the Dutch legal system follows the approach of its European neighbours, and perhaps goes even further:

- The Dutch Civil Code (DCC) provides that "the relationship between parties to an

agreement is governed as well by the principles of reasonableness and fairness" (Article 6:248 DCC).

- Dutch law equates the words 'reasonableness and fairness' to the principle of good faith; that is, taking into account the reasonable interests of the other(s) during negotiations.
- The principle of good faith also extends to govern the pre-contractual negotiations between, say, buyer and seller. A party who decides, at an advanced stage of negotiations, to walk away can be held liable for the terms of such contract for not acting in good faith. This is in direct conflict with English law which recognises the self-interests of each negotiating party.
- The Dutch law doctrine of good faith in the pre-contractual relationship stage is considered to be one of the most progressive amongst civil law countries.



Legal Artificial Intelligence

THE LEGAL INNOVATION EVENT

8 & 9 MAY 2017
Park Plaza Schiphol Airport

1 Theme

2 Speakers

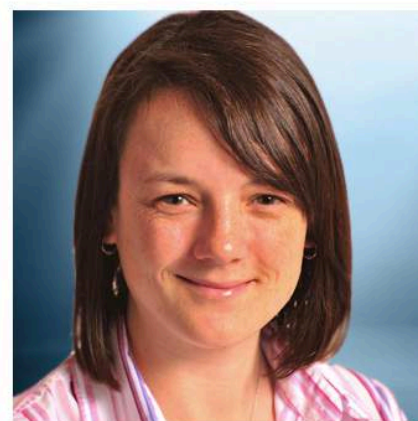
3 Vendors

1 Partner

4 Panellists



Daniel Katz



Katie Atkinson

- Interestingly, this good faith principle also affects the mechanics of the due diligence process. English DD transactions are predicated on the ‘caveat emptor’ principle so that the buyer is responsible himself for investigating the target. In Dutch law however, this principle is not applied as strictly. The failure of the buyer to carry out an inspection cannot be held against the buyer if the seller has withheld information which he should have disclosed. In some cases the seller will have a duty to disclose information, to act in good faith, where, for example, the buyer has a distorted view of in respect of the sale.

English law

England stands out as one of the few jurisdictions that does not recognise a universal implied duty of good faith between contracting parties:

“...in keeping with the principles of freedom of contract and the binding force of contract, in English contract law there is no legal principle of good faith of general application...” – Chitty on contracts, 31st Ed.

Note that this is separate from duties of good faith which are owed because of:

1. a fiduciary relationship between contracting parties;
2. an expressly agreed contractual term;
3. or specific contractual relationships e.g. partnership, agency, employment contracts.

There is concern that implying good faith would create too much uncertainty by creating obligations that are potentially vague/subjective. English law also recognises that parties are free to pursue their own self-interests.

English case-law on the matter

For a long time, commentators have suggested that a general duty of good faith would be introduced into English law as a result of efforts to standardise contract law within the European Union. Such a duty is already recognised in most EU Member States’ systems of law (see above) and, following *Yam Seng v ITC*, it seemed inevitable that the principle would be extended further to the English jurisdiction. However, for now, it seems that the reluctance to recognise a duty of good faith in commercial contracts stands.

- *Yam Seng v ITC*^[1] – Leggatt J found that a duty of good faith could be implied into contracts as a matter of English law with ITC being in breach of an “implied duty of honesty”. The judge placed emphasis on ‘relational contracts’ where a high degree of communication is required for the agreement to operate effectively – thus raising the question whether this could be applied to earn out provisions in share purchase agreements where the seller may maintain a significant interest in the target company and in many cases a day-to-day involvement in the target business post-completion.
- Note however that the Court of Appeal rejected the use of good faith as a “general organising principle” in *MSC v Cottonex Anstalt* ^[2] whilst the concept of relational contracts was rejected in *Globe Motors*^[3]. Accordingly, *Yam Seng* may now have limited application.

Recent developments in English law and the current position

- As noted above, there seems to be a general unwillingness in English law to recognise an implied covenant of good faith. This

trend has arguably been reinforced by the recent Court of Appeal decision in *MSC v Cottonex Anstalt*.

- The comments of the Court do not constitute binding guidance. However it is clear from the analysis that the Court was unconvinced by the enthusiasm for the development of good faith which was shown at first instance in the case. The Court remained unconvinced by the underlying principle and espoused concerns that recognising such a doctrine would provide parties with as much scope to challenge the terms of commercial contracts as to support them.

In English law, without the application of good faith principles, when drafting an earn-out

clause, every attempt must be made to address conceivable future scenarios relating to the post-closing operation of the target business in order to minimise the scope for future disputes.

[1] The High Court decision in *Yam Seng PTE Ltd v International Trade Corporation Ltd* [2013] EWHC 111 (QB) is available at <http://lgl.kn/d16a6>.

[2] *MSC Mediterranean Shipping Company S.A. v Cottonex Anstalt* [2016] EWCA Civ 789.

[3] *Globe Motors Inc v TRW LucasVarity Electric Steering Ltd* [2016] EWCA Civ 396.

For further information please contact [Janice Wall](#) or [Omar Amin](#).

PRACHTIGE KANS!!

Tegen gunstige voorwaarden ter overname aangeboden een klein advocatenkantoor dat zich toelegt op de algemene rechtspraktijk, maar met speciale aandacht voor het sociaal zekerheidsrecht. De zittende advocaat is bereid om als mentor te fungeren voor een advocaat/advocate die in het bezit is van een stageverklaring en die zelfstandig kan functioneren.

Het kantoor bestaat verder uit een vaste juridisch assistent, die vanaf diens stage medio 2005 onafgebroken heeft gewerkt. Kortom, hij kent alle klanten en is ook een prettig aanspreekpunt voor de cliëntèle. Met andere woorden **een mooie kans voor een ambitieuze advocaat of advocate.**

Voor meer informatie kunt u telefonisch contact opnemen na 18.00 uur op telefoonnummer 043 - 458 31 70.

Strategic Legal Technology

**Klik hier en lees (online)
of download het boek**

BOOK NOW

Mr. Ron Friedmann

Ron Friedmann, Thought Industry Leader on Strategic Legal Tech and Legal Business Development. Known for 'Improving Law Practice Efficiency & Law Firm Business Operations'. Meet him May 9th at Lexpo 2017 or organise an exclusive meeting with him at your own Company or Firm*

More information: ronaldfriedmann@gmail.com

* Ron Friedmann is available for meetings in The Netherlands & Belgium on May 10 & 11

Meer informatie over onze adverteerders en hun aanbod: gebruik de link(s) op de advertentiepagina's of de advertentie op de portal.

Aantjes Zevenberg advocaten	6	Daamen advocaten	18
Advocaat Osse	13	Prikbord voor professionals	47
Advocatenkantoor Margraten	54	Rechtsorde	6
Altoga	6	Ron Borgdorff	37
Alt Kam Boer advocaten	25	VU Law Academy	4
Lexpo The Legal innovation event	2	Westendorp & Partners	37
Balieplus	21	Wijkamp advocatuur	37
Boekhandel Douwes	31	De Wit Lattman Türkkol Advocaten	40
Call Care	13	Vitae Valley	18/40

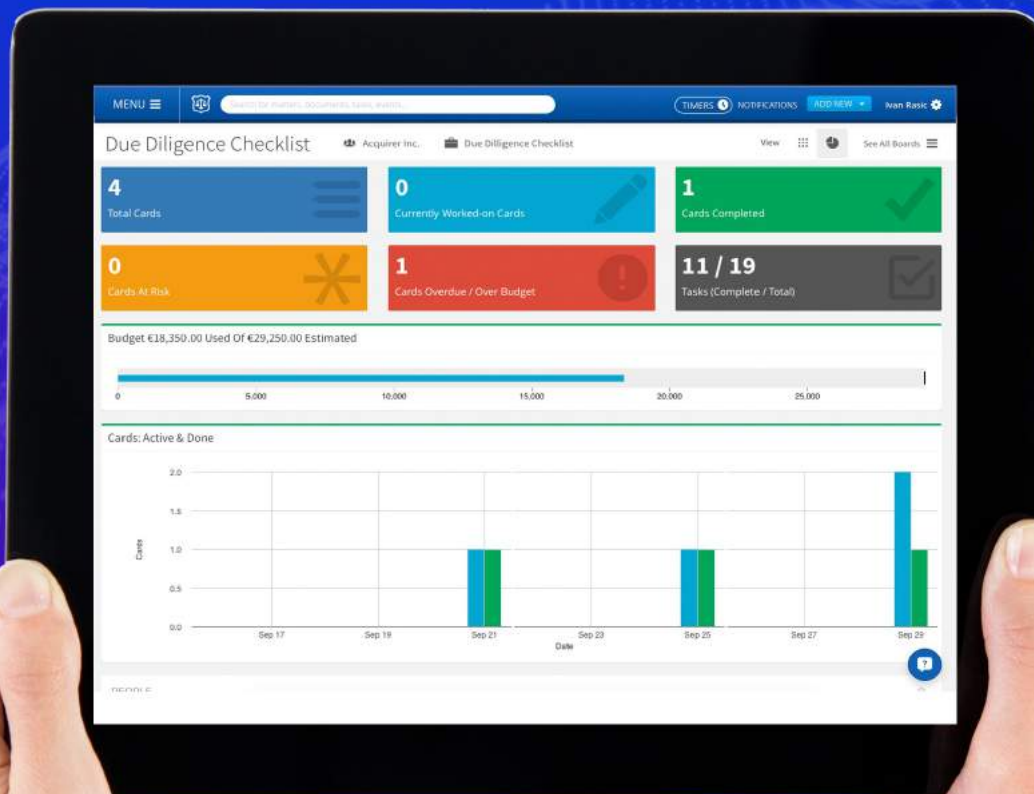




For transparent legal teams.
For ones who manage their projects.
For market leaders.

Billing. **Multi-currency**. Time entries. Flat charges. Expenses. Charge Types. **Multi-offices**. Tasks. Events. **Shared Calendars**. Access rights. Security. **Cloud & On-premise**. Invoice templates. Billing review. **DocX & PDF Invoicing**. Kanban. Project Management. **Budgeting**. Flat fee. **Subscriptions**. Success fee. Retainers. Trust accounting. **Client portal**. Fast & Easy.

LEADING BILLING AND PROJECT MANAGEMENT SOFTWARE



<https://legaltrek.com/try>