

LEGAL **BUSINESS** WORLD

• Editie Nederland • Nummer 4 • 2018 • www.legalbusinessworld.nl

Goed presteren heeft alles te maken met zelfvertrouwen

Een interview met Vivien Rörsch

In deze editie o.a.

Eenvoudige software leidt tot kapitale tijdsbesparing

Privacy en security. Over de relatie tussen beide

Highlights uit het juridische IT-brancheonderzoek

Een verslag van PLEIT 2018

Trends in legal marketing door de bril van bedrijfsjuristen

Business of Law



www.legalbusinessworld.nl

Huurrecht Actualiteiten, van Privacy tot Blockchain

In vervolg op een reeks succesvolle conferenties organiseren redactie en uitgever van het *Tijdschrift voor Huurrecht Bedrijfsruimte* op 11 oktober 2018 een conferentie met als thema: 'Huurrecht Actualiteiten, van Privacy tot Blockchain'. Er vinden plenaire sessies en workshops plaats waarin actuele ontwikkelingen worden toegelicht op belangrijke onderdelen van het huurrecht bedrijfsruimte.

Ter gelegenheid van dit congres wordt ook een geactualiseerde uitgave van het, voor de huurrechtpraktijk onmisbare, Handboek Huurrecht Bedrijfsruimte gepresenteerd.

Deelname is inclusief twee van de volgende workshops naar keuze.

Workshop 1 | Kwalificatie

Mw. mr. S. van der Kamp en mw. mr. A. Bergers-Kemp (*Dentons Boekel*)

Workshop 2 | Franchise en goedkeuring afwijkende bedingen

Mw. mr. K.M. Verdurmen (*Fort Advocaten*) en mw. mr. A. de Fouw (*Bricks Advocaten*)

Workshop 3 | Zekerheden in faillissement

Dhr. mr. D.M. van Geel (*Fort Advocaten*) en
mw. mr. M. van Schoonhoven-Sloot (*Wintertaling*)

Workshop 4 | Beëindiging van huurovereenkomsten

Dhr. mr. A. van der Hilst (*Houthoff*) en mw. mr. I.C.K. Mol (*VMBS Advocaten*)

Workshop 5 | Gebreken

Mw. mr. J.M. Winter-Bossink en mw. mr. E.T. de Boer (*Houthoff*)

Programma

12.00 - 13.00 u	ontvangst en lunch
13.00 - 13.15 u	welkom door mw. mr. N. Amiel
13.15 - 14.00 u	Mw. mr. M. Thijssen over Huurrecht en Privacy
14.00 - 15.00 u	workshop ronde I
15.00 - 15.30 u	pauze
15.30 - 16.30 u	workshop ronde II
16.30 - 17.00 u	Mw. mr. A.B. Schoonbeek over Bitcoin en Blockchain in het Huurrecht
17.00 - 18.00 u	Afsluiting en borrel

Noteer nu
alvast in uw
agenda!

Donderdag

11 oktober 2018
12.00 – 18.00 uur

Kasteel De Wittenburg, Wassenaar

Dagvoorzitter

Mw. mr. N. Amiel (*Houthoff*)

Gast sprekers

Mw. mr. M.B.J. Thijssen

(*Hekkelman Advocaten*)

Mw. mr. A.B. Schoonbeek

(*CoLegal Advocatuur*)

Prijs

€ 495 per persoon.
Abonnees op
het TvHB en
leden van de VHA
of VVJ: € 425.
Genoemde prijzen
zijn exclusief btw.

Inclusief de
herziene druk
(t.w.v. € 65!)
van het *Hand-
boek Huurrecht
Bedrijfsruimte*.

Opleidingspunten

In voorgaande jaren werd de conferentie door de Nederlandse Orde van Advocaten gehonoreerd met 3 opleidingspunten.

Aanmelden

Voor aanmelden en meer informatie kunt u zich wenden tot de heer F. Meijer.
Tel. 0570 751225
Email: info@denhollander.info

Nederland gaat weer op pad

Schooltassen bungelen aan vlaggenstokken of hangen uit ramen. Er is een toename aan jongeren te bespeuren, die op doordeweekse dagen rondhangen in het centrum van de steden, bij recreatieplassen en op stranden. Een teken dat de vakantietijd eraan komt. En massaal maakt Nederland zich weer op voor een trek naar het buitenland. Het is leuk om te zien waar Nederlanders zoal naartoe gaan. Vorig jaar zagen wij dat het Nederlandstalige eMagazine nummer 4 ineens veel gelezen werd vanuit Spanje, Frankrijk en Italië, maar ook hadden we ineens een toename in lezers vanuit de Noord-Amerika, Azië en Zuid-Afrika. De eerste gedachte bij het zien van deze cijfers was dat er iets fout moest zijn aan de registratie bij Google en StatCounter (onze analyticsprogramma's), maar al snel hadden we door dat dit te wijten was aan de enorme verplaatsingsdrift van de Nederlander tijdens de vakantieperiode. Om u net als vorig jaar weer genoeg 'food for thought' te geven, waar u zich ook bevindt, hebben wij daarom van deze zomereditie een dubbeldik nummer gemaakt: 84 pagina's over verschillende onderwerpen in de business of law. En heeft u daar nog niet genoeg aan, lees dan het Juridische IT brancheonderzoek (p.33), de special edition rond de Global Legal Hackathon (p.60) of het nieuwe eBook van Patrick McKenna over leiderschap in de juridische sector (p.58). Zoals al onze ePublicaties zijn deze gratis te downloaden (zie links in dit magazine). Rest mij u een goede vakantie toe te wensen

Met vriendelijke groet,
Hermen Veneberg
Uitgever LegalbusinessWorld NL



Uitgever

LegalBusinessWorld NL
Hermen Veneberg
Joek Peters
hveneberg@igrowthlegal.com
jpeters@igrowthlegal.com

Redactie

LegalBusinessWorld redactie
MBL Media

Adverteerders/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

LegalBusinessWorld™

LegalBusinessWorld NL
www.legalbusinessworld.nl
LegalBusinessWorld International
www.legalbusinessworld.com

eMagazine NL: 8 edities per jaar
eMagazine Int: 10 edities per jaar



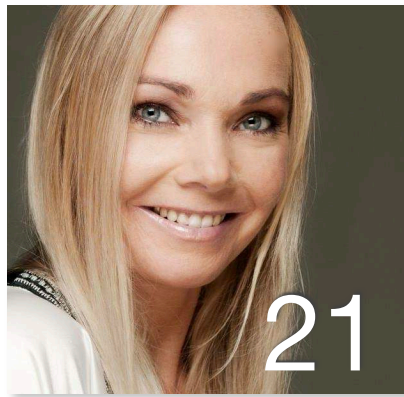
Cover: Mr. Vivien Rörsch



VERSTAND VAN ZAKEN IS MEER DAN JURIDISCHE KENNIS

Cliënten willen in heldere taal horen wat de beste oplossing is. De ondernemersoplossing. De oplossing die werkt in de praktijk en vertrouwen geeft voor de toekomst. Juridische kennis is de basis, zakelijk instinct de kracht. Dit is Ploum. Dit maakt ons partner in business. *Dorine ten Brink - partner bij Ploum*

Ploum 
Rotterdam Law Firm



ARTIKELEN

- 13 Eenvoudige software leidt tot kapitale tijdsbesparing. Reacties uit de praktijk, Bram Braakman
- 21 Privacy en security. Over de relatie tussen beide, Maaïke Werson
- 29 Klaar voor de AVG of klaar met de AVG? Highlights uit het juridische IT-branche-onderzoek, Ron Bongers
- 35 Belangrijke thema's en aandachtspunten in de juridische ICT wereld. Een verslag van PLEIT 2018, Marjan Hermkes en Eva Peeters
- 50 Trends in legal marketing door de bril van bedrijfsjuristen, Ben Houdmont
- 57 Besparen op de kosten voor juridisch onderzoek, Prof. dr. ir. Johannes C. Scholtes

INTERVIEW

- 7 Goed presteren heeft alles te maken met zelfvertrouwen, Vivien Rörsch

INTERNATIONAAL

- 62 HR's impact on law firm success and how to measure it, Markus Hartung and Emma Ziercke
- 70 Key Issues in Knowledge Management, Stan Garfield
- 77 The dangers of commoditization, Emma Stekelenburg
- 79 The importance of non-legal expertise, Valentijn van der Stap

OVERIG

- 83 Adverteerdersoverzicht



Risico's raken uw ondernemersgeest⁺ en uw ambities.

Deze risico's kunnen van operationele en financiële aard zijn. Denk aan uw locatie, uw apparatuur of uw cash-flow. En wat als u persoonlijk aansprakelijk wordt gesteld voor een beroepsfout? Wat als u arbeidsongeschikt raakt? En welke maatregelen neemt u voor risicobeheersing en bescherming tegen (financiële) gevolgen van cyberrisico's? Belangrijke zaken waar u op een kostenefficiënte en verstandige wijze mee om moet gaan.

Aon Professional Services adviseert u bij het inzichtelijk en beheersbaar maken van uw risico's. Wij kennen de advocatuur al 70 jaar en zijn dé verzekeringsspecialist voor deze sector. Wij bieden u een optimale totaaloplossing met diverse verzekeringen, producten en diensten toegespitst op uw branche. Zo krijgt u de ruimte om te ondernemen met een solide basis.

Ontdek op www.aon.nl hoe Aon u kan ondersteunen.

Goed presteren heeft alles te maken met zelfvertrouwen

Een interview met Vivien Rörsch, cassatieadvocaat en voorzitter stichting The Fipe

In aanloop naar het seminar 'De zaak op orde' op 4 oktober 2018 publiceren wij in de komende eMagazines interviews met de sprekers. Voor dit interview gaan Julius Scholten, initiator van 'De zaak op orde' en Hermen Veneberg, uitgever van LegalBusinessWorld.nl en mediapartner van het seminar, in gesprek met Vivien Rörsch.

Wie is Vivien Rörsch?

Ik werk als cassatieadvocaat bij De Brauw Blackstone Westbroek. Ook treed ik als klankbord op voor experts in het intellectueel eigendomsrecht (IE). Ik werk dus nooit alleen, maar altijd samen met andere advocaten en IE-experts. Verder ben ik gastdocent 'Glashelder schrijven in de juridische praktijk' aan de Universiteit Leiden. Ik woon daar 250 stappen vandaan, in het historisch centrum van Leiden, met mijn man en kind. Sinds mijn zoon bij RC DIOK rugby speelt, put ik inspiratie uit die sport. Ook voor mijn werk. Rugbyers hebben respect voor elkaar, de tegenstander en de scheidsrechter. Het zijn doorzetters en echte teamplayers.

Fotograaf J.W. Kaldenbach

Op LinkedIn staat bij u als omschrijving ‘een juridische nerd op het hoogste niveau’ en een ‘copyright fanatic’. Leg eens uit?

Het begon tijdens mijn studie. Als redacteur van het tijdschrift *Ars Aequi* las ik jurisprudentie voor mijn plezier. Daardoor raakte ik echt geïnteresseerd in de rechtsontwikkeling. Als cassatieadvocaat werd dat mijn vak. Vervolgens raakte ik betrokken bij vele arresten van de Hoge Raad over het intellectueel eigendomsrecht. Van NEN-normen tot Tripp Trapp stoelen. Het eerste spraakmakende arrest ging over auteursrecht op parfums. Vanaf dat moment was ik verslaafd.

Wat is uw missie voor de komende jaren?

Als voorzitter van Stichting The Fipe (female intellectual property experts) zet ik mij in om de zichtbaarheid van vrouwen in het intellectueel eigendomsrecht te vergroten. Inmiddels zijn er meer dan 500 vrouwelijke experts aangesloten bij dit netwerk, die daardoor voor congresorganisatoren makkelijker te vinden zijn. Dat is nodig, omdat vaak dezelfde mannen op congrespodia staan. Een gemiste kans, omdat andere vakgenoten ook veel expertise en kwaliteiten hebben.

Veel kantoren hanteren ‘unique selling points’ en ‘unique value points’, maar zijn daar eigenlijk niet echt onderscheidend mee. Wat doet u om uw eigen identiteit/uniciteit te borgen en te verhogen?

Door authentiek te zijn, ben je vanzelf onderscheidend. Dat leer je niet uit een marketingboek. Wie iets persoonlijks laat zien, lokt ook vertrouwen uit. Het probleem is dat advocaten zich vaak rationeel positioneren. Maar rationeel informeren is niet hetzelfde als overtuigen.

Hoe borgt u de kwaliteit van uw werk?

Ik las laatst een stuk over Edison, uitvinder van de gloeilamp. Die kwam thuis van school met een brief voor zijn moeder. “Wat staat erin?”, vroeg hij. “Je bent te getalenteerd voor normaal onderwijs en daarom krijg je vanaf nu les van mij.”, antwoordde zijn moeder. Later toen zij stierf vond hij de brief terug. Er stond: dit onderwijs is te hoog gegrepen voor uw zoon.

‘Goed presteren heeft alles te maken met zelfvertrouwen’

Goed presteren heeft alles te maken met zelfvertrouwen. Je haalt het beste uit je medewerkers, als je daadwerkelijk de intentie toont om iemand verder te helpen. Advocaten zijn vaak kritisch. Het geven van commentaar is de norm. Voor de samenwerking in een team is het belangrijk om ook te zien wat goed gaat.

Vooruitblikkend: Wat ziet u voor de komende 3-5 jaar als grootste verandering of trends op het gebied van uw klantrelatie?

De wereld om ons heen verandert steeds sneller. Computers nemen juridisch standaardwerk over. Technologie ploetert steeds grotere hoeveelheden data door en is behulpzaam bij complexe juridische vraagstukken. Als mens moeten we die veranderingen bijbenen. Wees leergierig, creatief maar vooral ook sociaal vaardig. Cliënten verwachten steeds meer een persoonlijke benadering. Het geven van persoonlijke aandacht is een van de belangrijkste eigenschappen voor de jurist van de toekomst.

Wat is voor u de belangrijkste bron om bij te blijven en hoe houdt u 'de zaak op orde'?

Door mijn redacteurschap bij vaktijdschriften en het geven van onderwijs aan vakgenoten, is het voor mij makkelijk om juridisch inhoudelijk helemaal up-to-date te blijven. Maar van juridische professionals wordt meer verwacht dan enkel verstand van de inhoud te hebben.

Voor inspiratie kijk ik ook buiten het juridische veld. Bijvoorbeeld naar andere dienstverleners. Coolblue is een goed voorbeeld. Die hebben een bepaalde nieuwe aanpak. Ze verdiepen zich in wat de klant wil. Bij een klacht schieten die niet in de verdediging, maar gaan het gesprek aan. Slimme dingen doen met humor en kraakheldere communicatie. Daar kunnen wij, advocaten, van leren.

Klanten stellen steeds hogere eisen aan juridische dienstverleners betreffende sector/branche- en vakkennis. Hoe ervaart u dit en hoe speelt u hierop in?

Ik maak de relatie met de cliënt persoonlijk en zorg dat ik kennis heb van de business. Ik wil namelijk een volwaardige gesprekspartner zijn en de vragen van de cliënt in een breder per-

'60% van het succes hangt af van social skills'

spectief kunnen plaatsen. Het succes van een advocaat hangt slechts voor 40% af van juridische kennis. De overige 60% hangt af van social skills. Van hoe je samenwerkt met mensen en hoe je relaties aangaat met andere mensen. Voordat mensen je de zaak toevertrouwen, moeten ze jou eerst geloven. Doen

ze dat niet, dan kun je weinig met juridische kennis.

Hoe ervaart u de druk van concurrentie?

Behalve traditionele en niche kantoren, bewegen nu ook zzp'ers zich op de markt. Daar lig ik niet wakker van, maar je moet concurrentie nooit onderschatten. Kijk goed naar de toegevoegde waarde die je biedt. Dat dwingt tot focus.

Ook moet inhoud en prijs hand in hand gaan. Met hart en ziel ben ik betrokken bij een handjevol cliënten. Ik weet wat zij willen bereiken, en ik stel regelmatig vragen, luister en vraag door. Op die manier bied ik 100% maatwerk.

Hoe meet u de waarde van uw dienstverlening bij uw cliënten? Maakt u dit kenbaar en zo ja hoe doet u dat?

Ik stel regelmatig open vragen aan cliënten. Het is belangrijk dat je feedback kunt accepteren. Ook als je kritiek krijgt, moet je dankbaar zijn dat iemand bereid is om input te geven. Dit zorgt voor een gezonde en productieve werkrelatie. Voor een vruchtbare samenwerking moeten cliënten zich gehoord voelen. Wees transparant in het proces en geef ruimte om mee te denken en te praten. Een goede advocaat moet zijn cliënt uitdagen om het met hem of haar oneens te zijn. Ik ben geen ja-knikker. Dat wordt niet door iedereen gewaardeerd. Daar hou ik rekening mee, maar meestal appreciëren mijn cliënten dat ik tegengas durf te geven.

Inzet op vernieuwing is noodzakelijk, maar wordt tegelijk ook vaak gezien als kostenpost. Innovatie-uren zijn tenslotte niet declarabel. Hoe gaat u hiermee om?



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

AantjesZevenberg
ADVOCATEN

C A S S A T I E
I N C I V I E L E Z A K E N

Mr. K. Aantjes

aantjes@ aantjeszevenberg.nl

Mr. F.I. van Dorsser

vandorsser@ aantjeszevenberg.nl

070-3906260 | www.aantjeszevenberg.nl

TUZKAPAN | VAN DER LEE

ADVOCATEN

WORD JIJ ONZE NIEUWE COLLEGA?

Tuzkapan Van der Lee advocaten is gevestigd in een sfeervol pand, op een prachtige locatie aan de Herengracht in Amsterdam. In onze praktijk richten wij ons met name op het echtscheidingsrecht, het strafrecht en de algemene civiele praktijk.

Wij zijn op zoek naar leuke, bevlogen collega's die zich, op basis van kostendeling, bij ons willen aansluiten en samen met ons het kantoor verder vorm willen geven. Onze voorkeur gaat uit naar 1 of 2 advocaten met een eigen praktijk.

Wij bieden een collegiale werksfeer en uitstekende faciliteiten.

Heb je interesse? Neem dan contact met ons op voor een kennismakingsgesprek.

INTERESSE?

Herengracht 141
1015 BH Amsterdam

020 - 723 55 00

tuzkapan@tladvocaten.nl



www.tladvocaten.nl

Daar moet je een goede balans in vinden. Advocaten proberen vaak zo veel mogelijk werk in 24 uur te verzetten. Dan blijft er weinig tijd over voor reflectie, innovatie en vernieuwing.

‘Vernieuwing begint met zelfreflectie’

Het is beter om je tijd zo productief mogelijk in te vullen. Te veel focus op declarabiliteit, remt creativiteit en efficiëntie. Vernieuwing begint met zelfreflectie, daarvoor moet je afstand nemen. De beste ideeën ontstaan tijdens de afwas of onder de douche. Plan daarom mijmertijd in. Je laadt dan niet alleen je batterij op, maar je creëert ook ruimte voor briljante ingevingen.

Welke marketing en business development activiteiten vindt u het meest effectief om nieuwe klanten te werven en/of bestaande klanten te behouden?

Ik schrijf annotaties, spreek op congressen en reageer op social media berichten. Creatief en innovatief denkvermogen maak je zichtbaar door kennis te delen. Kennis delen is kennis vermeederen. Valorisatie van kennis kan alleen maar door die te delen.

Advocaat en ondernemerschap, hoe ziet u dit?

Als ondernemer moet je het speelveld overzien en met de markt meebewegen. Op basis daarvan kun je de beste beslissingen nemen. Er bestaat geen waterdichte formule. De ene cliënt valt voor de praktisch ingestelde, oplossingsgerichte advocaat. De andere cliënt ziet de intelligente en eloquente

advocaat als het ideaal type. Ondernemen is geen exacte wetenschap.

Tot slot: Wanneer is uw dag geslaagd?

Natuurlijk vind ik het fijn als mijn werk effect heeft op anderen. Complimenten zijn een mooie kers op de taart. Maar ik probeer mij daar niet te veel aan te hechten, want dat werkt verlamdend. Echte voldoening ontleen ik aan het plezier in mijn werk. Het draait bij mij echt om het schrijven van processtukken, het samenwerken met IE-experts en het lesgeven.



Fotograaf J.W. Kaldenbach

Be local
Be global
Be Baker
McKenzie.

Baker
McKenzie.

www.werkenbijbaker.nl



De kracht van eenvoud

Eenvoudige software leidt tot kapitale tijdsbesparing

Reacties uit de praktijk

Door Bram Braakman, directeur Legalsense

Het maakt de cliënt niet uit waar of wanneer hij geholpen wordt met zijn juridische vraagstuk, zolang het maar snel, betaalbaar en zoveel mogelijk digitaal gebeurt. Door het automatiseren van administratieve processen kom je aan deze behoefte tegemoet. Intuïtieve software zorgt dat advocaten effectief aan dossiers werken en direct tijd besparen. Kostbare tijd die advocaten - zo blijkt uit mijn rondje langs kantoren - graag gebruiken voor een betere work-life balance of oprechte aandacht voor cliënten.

Barteld Spandaw



Masters in Investigation

Spandaw Consultancy Group is een recherchebureau dat zich richt op Onderzoek, Integriteit en Security Risk Management. U kunt bij ons onder andere terecht met vragen over veronderstelde fraudezaken (alimentatie, verduistering, contractbreuk) met een zakelijke achtergrond of die de persoonlijke levenssfeer raken.

Neem vrijblijvend contact met ons op voor advies in uw casus.

www.spandawconsultancygroup.nl
0594 - 519 633

ESKES GRIJPSTRA DEVRIES

ADVOCATEN

Eskes Grijpstra De Vries advocaten heeft een zeer gevarieerde praktijk waarin particulieren, stichtingen, zelfstandigen en kleine bedrijven een plaats hebben. Het motto van het kantoor is: goede rechtshulp tegen een betaalbare prijs.

Wij zoeken momenteel een nieuwe kantoorgenoot. Vanwege afscheid van een van onze advocaten en ter versterking van ons team hebben wij plaats voor een zelfstandig, ondernemende, gedreven en sociaalvaardige advocaat die zich bij ons kantoor wil aansluiten. Bij voorkeur een advocaat gespecialiseerd in vakgebieden die niet reeds door onze praktijk worden uitgeoefend. Zoals bijvoorbeeld strafrecht, letselschaderecht, ondernemingsrecht en/of vreemdelingenrecht.

Wil jij bij ons op kantoor een eigen praktijk opbouwen waar je zelf je inhoud van werk en balans in het leven bepaalt?

Wij bieden een informele en open sfeer. Hebben oog voor elkaars belangen en balans. Samenwerking op basis van kostendeling.

Geïnteresseerd?
Je beknopte gemotiveerde reactie met uitgebreid cv ontvangen wij graag.

j.meijer@egvadvocaten.nl

www.egvadvocaten.nl

Bel: 088 - 278 77 77

Reistijd wordt werktijd!

elke kilometer optimaal benut

Chauffeur.nl

WE ZIJN AL ONDERWEG!

Snellere afhandeling van een zaak

De komende jaren zullen kantoren zich moeten bewijzen met een verbeterde dienstverlening, waarbij klantervaring centraal staat. Het optimaliseren van (primaire) administratieve processen is daarbij een onontbeerlijke eerste stap.

Het succesvol inzetten van technologie vergemakkelijkt de afhandeling van het administratieve werkproces. Een voorspoedige afwikkeling van de zaak en meer persoonlijke aandacht voor de cliënt resulteren in een positieve klantervaring. Zonder dat deze daar extra voor hoeft te betalen.

‘Weg met de toeters en bellen, een warm welkom aan eenvoud’

Intuïtieve software leidt tot succes

De efficiënte (digitale) inrichting van de back-office versterkt uiteindelijk de kwaliteit van de dienstverlening én de concurrentiepositie. Mits de tools die hiervoor ingezet worden gebruikersvriendelijk zijn. Er wordt nog te vaak gegrepen naar complexe applicaties, waarbij in de praktijk blijkt dat slechts een gedeelte van de functionaliteiten gebruikt wordt. Zonde. Intuïtieve software leidt er juist toe, dat de gebruikers het systeem direct omarmen. Dus weg met de toeters en bellen en een warm welkom aan eenvoud. Het werkklimaat is al uitdagend genoeg, laten we de basis vooral gebruikersvriendelijk houden. Op die manier wordt ieder IT-project ook door juridische specialisten op handen gedragen.

Voorzien in een basisbehoefte

Bij software voor praktijkmanagement dienen in mijn ogen logisch denken én doen aan de basis te staan. Zo kan iedere juridische professional intuïtief aan de slag. Vanaf dag één wordt tijd en geld bespaard, door te werken binnen snelle en vereenvoudigde werkprocessen.

Juist het voorzien in een basisbehoefte, zonder poespas, is een kracht. Door deze eenvoud wordt een applicatie volledig benut. Functionaliteiten worden maximaal ingezet, alle benodigde velden worden netjes ingevuld en zelfs het gehele declaratieproces kan door de advocaat worden opgepakt. En dat alles zonder training. Zo zorgt het in gebruik nemen van nieuwe software voor minder afleiding, waardoor kantoren zich kunnen concentreren op het succesvol afronden van hun zaken. Zonder gedoe.

Tijdschrijven

Misschien nog wel het belangrijkste onderdeel waarbij een optimaal gebruik cruciaal is: tijdschrijven. Hierbij wil de juridische professional ondersteund worden, zodat tijd niet vergeten én correct geregistreerd wordt. Niet alleen op kantoor, maar ook onderweg via een app. Accuraat en volledig tijdschrijven is in deze tijd van ongekend belang; voor het verkrijgen van een beter inzicht in je kostprijs en voor het versturen van duidelijke facturen.

‘Eenvoud maakt meervoudig blij’

Juridische professionals die, in een goed doordachte geautomatiseerde werkomgeving werken, zijn blij. Zij besteden meer tijd aan

additionele zaken zoals relatiebeheer of aan de meer complexe adviezen. En de cliënt? Die is gelukkig met een supersnelle service en duidelijke facturen. Eenvoudig automatiseren is een eerste - behapbare - stap naar vernieuwing van de juridische sector. Dus blijf als het even kan, vooral weg bij complexiteit. Het vak is in het huidige digitale speelveld voor de meeste kantoren al uitdagend genoeg. Laten we technologie dan vooral zo vriendelijk mogelijk houden.

De praktijk aan het woord

Ik kan natuurlijk vertellen wat ik wil: als directeur van een softwarebedrijf ben ik wel een beetje bevoorrecht en dat geeft - geheel begrijpelijk - vooroordelen. Daarom draai ik het graag om en laat ik kantoren, van uiteenlopende grootte, aan het woord over hoe het inzetten van eenvoudige praktijkmanagement software leidt tot tijdsbesparing. Een rondgang langs uiteenlopende Nederlandse kantoren leert het volgende:

Jeroen Bleeker

Werkzaam bij Janssen Broekhuysen Advocaten (13 advocaten & specialisten)

“Werken met een eenvoudige online applicatie voor praktijkmanagement leidt bij ons direct tot besparing van tijd en geld. Vooral omdat het factureringsproces en het aanmaken van nieuwe zaken enorm efficiënt verloopt. Een gebruikersvriendelijke app draagt bij aan accuraat tijdschrijven, ook buiten kantoor. Een rapportagefunctie met op maat ingerichte dashboards geeft met een klik op de muis alle managementinformatie die nodig is om - waar gewenst - bij te sturen. Ook geeft dit inzicht ons de ruimte om doordacht op specifieke marketinginitiatieven te focussen.



Jeroen Bleeker

Ik schat dat met name het declaratieproces - en de flexibiliteit die dat proces biedt - maakt dat iedere declaratieronde nu zo'n 50% efficiënter verloopt. Ook heeft deze nieuwe werkwijze de kans op menselijke fouten drastisch verlaagd. De bespaarde tijd gebruik ik nu voor declarabel werk en voor het nastreven van een mooie work-life balance.”

Christiaan Mensink

Werkzaam bij GMW Advocaten (22 advocaten & specialisten)

“Wij besparen zonder meer tijd doordat we werken met geautomatiseerde dossiers en financiële administratie. Tijdschrijven gaat eenvoudig en snel. Het is snel inzichtelijk wat het onderhanden werk op een dossier is. We zien direct in of er facturen of derdengelden openstaan. Declaraties zijn voor advocaten met een druk op de knop inzichtelijk. Los van



Christiaan Mensink

de tijdsbesparing krijgen wij realtime inzicht in onderhanden werkposities, zowel per dossier, per advocaat als kantoorbreed. Bij het selecteren van een nieuwe applicatie voor praktijkmanagement speelden met name de behoeften naar het besparen van tijd en naar een cloudapplicatie een voorname rol. Hier zijn we geheel in voorzien.”

Pieter Mantel

Werkzaam bij Van Benthem & Keulen B.V (80 advocaten & specialisten)

“Een goed doordachte workflow als het gaat om tijdschrijven en declareren heeft gezorgd voor een efficiënt werkproces. Deze stroom loopt nu langs vooraf gedefinieerde stappen. Naar mijn gevoel ben ik nu een stuk minder tijd kwijt met het voorbereiden van de declaraties dan voorheen. Dat komt ook doordat de gebruiker nu makkelijker toegang heeft tot

de cliëntgegevens. Deze data worden maar één keer ingevoerd, waarna deze steeds weer opnieuw worden gebruikt voor alle dossiers van die cliënt. Dat voorkomt fouten en vergroot de betrouwbaarheid van de cliëntgegevens. Groot voordeel van het werken met een gebruikersvriendelijk systeem is dat de gebruiker op ieder moment direct inzicht heeft in de stand van het onderhanden werk op een dossier.

Ook zijn er diverse meldingen in te stellen, bijvoorbeeld als het gaat om het resterende budget in het geval van een fixed price afspraak. Je ziet welke declaraties openstaan en hoeveel omzet eerder al aan de cliënt is gefactureerd. Dat inzicht helpt bij het legal project management en voorkomt dat er meer uren aan een project worden besteed dan op voorhand overeengekomen. Zo zijn veel handmatige, repetitieve handelingen door



Pieter Mantel

EPN VEAN CONGRES 20 SEPTEMBER 2018

15 JAAR 'NIEUW' ERFRECHT VERLEDEN, HEDEN EN TOEKOMST

Op donderdag 20 september 2018 organiseren de Vereniging Estate Planners in het Notariaat (EPN) en de Vereniging Erfrecht Advocaten Nederland (VEAN) gezamenlijk een congres. De erfrecht advocaten en estate planners in het notariaat evalueren de ontwikkelingen in het erfrecht over de afgelopen 15 jaar, werpen een blik over de grens en kijken naar het erfrecht in de toekomst.

Sprekers zijn:

mevrouw prof. dr. R. Barbaix (o.a. advocaat te Antwerpen),
de heer mr. K. Boshouwers (o.a. advocaat),
prof. mr. dr. F.W.J.M. Schols (o.a. hoogleraar Privaatrecht),
prof. mr. A.H.N. Stollenwerck (o.a. raadsheer Gerechtshof Den Haag) en de heer mr. D. Vergunst (o.a. rechter).



Locatie: Fort Voordorp te Groenekan (nabij Utrecht)

Tijden: 10.00 uur tot 17.00 uur

Kosten: 250,- ex btw voor VEAN- en EPN-leden

Niet leden: 395,- ex btw

Pe-punten: 5 pe punten

Aanmelden: info@vean.nl of info@epn-notaris.nl

automatisering voor ons verleden tijd. Ieder uur dat wordt besteed aan backoffice taken, is een uur dat niet aan de advocatenpraktijk kan worden besteed. Het implementeren van een relatief eenvoudige softwareapplicatie heeft ons een welkome efficiencyslag gebracht.”

Hennie Molenaar

Werkzaam bij Evers Soerjatin N.V. (13 advocaten)



Hennie Molenaar

“Als je kiest voor een optimale inrichting en de juiste mensen achter de knoppen zet, dan bespaar je met een gebruikersvriendelijk prak-

tijkmanagementsysteem zeker geld. Dit doordat een groot deel van het werk dan automatisch - dus zonder tussenkomst van menselijke handelingen - wordt verwerkt. Dat een applicatie intuïtief en eenvoudig is, is een absolute must voor ons kantoor. Er zijn veel pakketten op de markt, met name totaaloplossingen, inclusief boekhouding, tijdschrijven en soms ook DMS en CRM. Vaak bleek een van deze modules een ondergeschoven kindje; dan was dit onderdeel ‘het net niet’. Door gebruik te maken van een best of breed-omgeving, waarbij specifieke applicaties voor ieder bedrijfsonderdeel naadloos zijn gekoppeld, haal je het beste uit beide werelden. Dat betekent in ons geval online software voor praktijkmanagement, samen met een standalone boekhoudprogramma.

Wij besparen met name op administratieve ondersteuning. Door een goede inrichting van je administratieve werkproces kun je als kantoor op die manier ook lang zonder fulltime financial controller. Een besteding van ongeveer een werkdag per week, zonder verdere administratieve ondersteuning, is voor een bekwame controller voldoende. Daarnaast geniet je van minimale accountantskosten, omdat dit in eigen beheer blijft. Ik denk dat veel kantoren te snel te veel administratieve krachten in dienst hebben, die al snel ieder 30K per jaar kosten, dus reken maar uit je winst. De tijd die we nu besparen

besteden we met heel veel plezier aan strategiebepaling, marktpositionering, innovatie en ontwikkeling. Een mens blijft altijd bezig, niet waar?”



Windt Le Grand Leeuwenburgh is een onafhankelijk advocatenkantoor met een ondernemingsrechtelijke praktijk, gevestigd aan de Coolsingel in Rotterdam. Met een internationale mindset zijn wij gericht op het bijstaan van het grootzakelijk bedrijfsleven met advisering, bij transacties en in het oplossen van fundamentele conflicten, voornamelijk in mid-market situaties. Onze advocaten behoren tot de beste professionals van hun vakgebied. Vanwege de komst van Peter Goes en de groei van de praktijk zijn wij op zoek naar

Twee advocaat-medewerkers voor de corporate- en transactiepraktijk

Je wordt onderdeel van een team van vijftientig eerste klas professionals (inclusief ondersteuners), dat de belangen behartigt van onze relaties bij juridische en strategische vraagstukken van expansie, desinvestering, conflictsituaties of portfoliomanagement. De cultuur van kantoor is hands-on, gedreven, samenwerkend en 'no-nonsense'.

Heb jij:

- vijf tot negen jaar ervaring als advocaat;
- geheel of gedeeltelijk in de M&A-praktijk;
- bovengemiddelde gedrevenheid en analytische vaardigheden;
- een grondige kennis van het ondernemingsrecht en/of de financieringspraktijk;
- uitstekende beheersing van het Engels in woord en geschrift;
- empathisch vermogen en een prettige assertiviteit.

Dan bieden wij jou een kleinschalige, hoogwaardige werkomgeving die matcht met je inslag en talenten, met mooi transactie-, contracten- en (ondernemingsrechtelijk) proceswerk tegen een aantrekkelijke beloning. Je geeft mede vorm aan een jong kantoor, kan samen ambitieuze én haalbare doelen stellen en zal gestimuleerd worden in jouw professionele en persoonlijke ontwikkeling. Voor hen die zelfstandig en op onderscheidende wijze transacties tot een goed einde kunnen brengen en in teamverband praktijk kunnen opbouwen is er partnerperspectief.

Leg bij interesse contact met onze compagnon Marcel Windt via m.windt@windtlegal.com of 06 5365 4222. Desgewenst kun je ook informatie inwinnen via onze adviseur Tim Zumpolle van ZumpolleVanderStoel via tim@zumpollevanderstoel.nl of 06 2222 5153

A close-up portrait of a woman with long, straight blonde hair and blue eyes, smiling warmly at the camera. She is wearing a white top with a black lace detail at the neckline.

Privacy en security

Over de relatie tussen beide

Door Maaike Werson, Data Protection Officer bij Cyber4Z

We willen allemaal dat ons eigendom wordt beschermd. Als we onze woning verlaten sluiten we de deur en doen deze op slot, zoals we dat ook doen met onze vervoersmiddelen. Rolluiken, een alarm, cameratoezicht: allemaal maatregelen die we nemen om ervoor te zorgen dat er geen inbreuk op ons bezit wordt gemaakt.

Vanaf begin jaren 70 hebben we te maken met de digitale revolutie en nam het gebruik van computers gestaag toe. Wachtwoorden, virus-scanners, firewalls en cloudoplossingen deden hun intrede. Waar we voorheen een post-it op de monitor hingen als reminder voor login gegevens, zijn er nu geavanceerde oplossingen beschikbaar voor de opslag van wachtwoorden. Want ook hier is het zo dat we onze bezittingen willen beschermen voor onbevoegden.

Met het oog op de officiële invoering van de AVG van 25 mei jl., is de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) van toepassing en geldt een beveiligingsverplichting voor iedere organisatie. Op grond van artikel 32 dienen zowel de verwerkingsverantwoordelijke als de verwerker passende technische en organisatorische maatregelen te nemen om een op het risico afgestemd beveiligingsniveau te waarborgen.

Maar wat zijn passende maatregelen en wanneer spreek je van een datalek?

Als we dezelfde analogie nemen met de woning, dan gaat het erom waarom we de deur sluiten. Wat je precies wilt beschermen en welke waarde vertegenwoordigd wordt van hetgeen je wilt beschermen. Dat geldt ook voor digitale gegevens. Voor 800 euro kun je een 'volledige identiteit-kit' kopen op internet, bestaande uit een Nederlands paspoort, rijbewijs en ID-kaart. Als er ergens bij een gemiddeld bedrijf van ongeveer 1.000 medewerkers de ID's op een locatie zijn opgeslagen is het, ongeacht wat je van de prijs vindt, natuurlijk van groot belang dat deze gegevens dusdanig zijn opgeslagen dat het voor een mogelijke aanvaller niet rendabel is om deze gegevens te stelen. Het moet dus minimaal 800.000 euro aan inspanning kosten om bij die gegevens te kunnen om het rendabel te laten zijn om een valse identiteit te bemachtigen.

'Data zijn het nieuwe goud'

Kortom: data zijn het nieuwe goud en om die reden erg gewild. Als persoonsinformatie in verkeerde handen valt, kan dit ook ongewens-

te gevolgen hebben in de vorm van reputatieschade en financiële consequenties voor de organisatie. Omdat de gevaren van falende beveiligingssystemen groot zijn en de gevolgen van cyberincidenten vaak niet te overzien zijn, is nalatigheid op het gebied van informatiebeveiliging tegenwoordig zelfs strafbaar.

Informatiebeveiliging richt zich tevens op het naleven van het beleid met betrekking tot computergebruik, data en elektronische communicatie:

- *Identiteit en authenticatie*: Ben je wie je zegt dat je bent en hoe toon je dat aan?
- *Autorisatie*: Wat mag je dan doen?
- *Beschikbaarheid*: Kunnen aanvallers diensten en functies beïnvloeden? En zijn data beschikbaar als zij beschikbaar moeten zijn?
- *Vertrouwelijkheid*: Kunnen data of communicatie (passief) worden gekopieerd door iemand die daartoe niet geautoriseerd is?
- *Integriteit*: Kunnen data of communicatie (actief) worden gemanipuleerd door iemand die daartoe niet geautoriseerd is?
- *Onweerlegbaarheid, auditbaarheid*: Kan worden bewezen dat een bepaalde actie heeft plaatsgevonden of juist niet heeft plaatsgevonden?

Privacy kan worden geschonden als vertrouwelijkheid van data niet kan worden afgedwongen of gewaarborgd of als het toegangsbeheerproces niet meer werkt of als vertrouwelijke gegevens of persoonsgegevens zijn gecompromitteerd.

Informatiebeveiliging toen en nu (toegangsbeveiliging, malware)

Vroeger was informatiebeveiliging slechts toebedeeld aan de ICT-afdeling.

Vandaag de dag zijn steeds meer afdelingen van de organisatie en zelfs externe bedrijven of landen betrokken bij verschillende cloud-diensten. Het risico van het verlies van een usb-stick of floppydisk in het verleden wordt nu overschaduwd door de invloed van een land op een ander land door middel van bijvoorbeeld de invloed van Google, Microsoft of social media. De risico's voor bedrijven worden daarbij op een ander niveau bepaald.

Omdat de digitalisering steeds verder toeneemt en de markt voor de consument via internet groeit, worden ook steeds meer inloggegevens aangemaakt die ook weer via deze clouddiensten worden gedistribueerd. Tegenwoordig is bijna al deze informatie verspreid en kan hierna niet meer worden gelezen door een ongeautoriseerde. Men ziet wel dat cryptografische oplossingen, die in het verleden zwakker waren, nu ineens gelezen kunnen worden met behulp van nieuwe technieken. Hoe gaat dat straks met de komst van bijvoorbeeld een kwantumcomputer? En wat als deze computer ook nog eens door criminele organisaties kan worden gebruikt?

Met de komst van de AVG is hier overigens wel rekening mee gehouden, maar het is nog lastig om daar een goed antwoord op te formuleren. Alleen met de juiste monitoring van de effectiviteit van de huidige maatregelen kan tijdig worden ingegrepen.

Menselijke aspecten rond informatiebeveiliging

Een ketting is net zo sterk als de zwakste schakel. Bij informatiebeveiliging is de zwakste schakel vaak de menselijke factor. Een voorbeeld van een ernstig datalek heeft zich in december 2015 voorgedaan bij een bekend

Nederlands ziekenhuis. Een onderzoeker bleek de medische gegevens van 780 patiënten onversleuteld te hebben gekopieerd naar een harde schijf. Vervolgens werd deze schijf gestolen uit de kofferbak van zijn auto.

In maart 2016 heeft de onderzoeker het incident pas gemeld. Hierop heeft het ziekenhuis een melding van een datalek bij de Autoriteit Persoonsgegevens (AP) ingediend en heeft de betrokkenen ingelicht en aanvullende maatregelen genomen. Een pijnlijk incident omdat hier bijzondere persoonsgegevens zijn gelect en de interne procedures niet zijn opgevolgd. Privacy en de beleidsregels voor informatiebeveiliging zijn beide geschonden. Naast het feit dat momenteel hoge boetes door de AP kunnen worden opgelegd is de reputatieschade groot. Als een gedupeerde betrokkene de media benadert en het datalek openbaar maakt, kan het imago van een organisatie flink worden aangetast. Bedrijven zouden zich hiertegen kunnen wapenen en, binnen de grenzen, tijdig openheid van zaken geven omtrent het datalek. De betrokkenen moeten op de hoogte worden gesteld en maatregelen zullen moeten worden genomen of worden bijgesteld om een dergelijk incident te voorkomen in de toekomst.

‘Datalekken door het sturen van een e-mail’

De meest voorkomende manier van datalekken is het versturen van een e-mail naar de onjuiste persoon. Als deze mail persoonsgegevens bevat, is er sprake van een datalek. Persoonsgegevens zijn terechtgekomen bij een onbevoegde en dat is geen

prettig idee. Reputatieschade kan alleen beperkt worden als er snel wordt geacteerd met de juiste boodschap. In het verleden heeft een beursgenoteerd bedrijf als gevolg van een datalek veel schade ondervonden, doordat de beurswaarde was gedaald. Eenzelfde datalek bij een ander beursgenoteerd bedrijf richt geen enkele schade aan doordat er op de juiste wijze wordt gehandeld binnen een acceptabel tijdsbestek. De juiste communicatiemiddelen kunnen hierop een grote invloed hebben.

Organisatorische en technische maatregelen

In een verwerkersovereenkomst wordt van de verwerker verwacht dat deze adequate en technische maatregelen neemt om de persoonsgegevens, die zij verwerkt, te beschermen tegen verlies of enige vorm van onrechtmatige verwerking.

Als de verantwoordelijke de verwerking van persoonsgegevens uitbesteedt aan een (sub-)verwerker, dan dient de verantwoordelijke ervoor in te kunnen staan dat de verwerker een passend beveiligingsniveau kan bieden en zal de verantwoordelijke daar toezicht op moeten houden. Wanneer de verwerking van persoonsgegevens uit handen wordt gegeven zal een passend beveiligingsniveau van kracht moeten blijven. In de verwerkersovereenkomst is op grond van artikel 28 lid 3 onder c AVG opgenomen dat de verwerker verplicht zorg zal moeten dragen voor passende technische en organisatorische maatregelen om een op het risico afgestemd beveiligingsniveau te waarborgen.

Stel, het risico voor een bedrijf is het buit maken van gevoelige bedrijfsinformatie door

het stelen van laptops van medewerkers. Dan zou een technische maatregel kunnen zijn het invoeren van harddiskencryptie op iedere werkplek. Een organisatorische maatregel zou kunnen zijn dat het beleid van de organisatie erop is ingericht dat het niet is toegestaan dat medewerkers hun laptop onbeheerd achterlaten. Het bewustzijn binnen de organisatie is enorm belangrijk en zal in alle bedrijfsafdelingen aanwezig moeten zijn om de genomen maatregelen succesvol na te kunnen streven.

Een aantal organisatorische maatregelen is:

- Het naleven van een gedragscode (code of conduct)
- De mogelijkheid om beveiligingslekken te kunnen melden en daar opvolging aan te geven
- Een sanctiebeleid bij het niet naleven van het beveiligingsbeleid
- Periodieke controles van toegangsrechten

Technische maatregelen kunnen (o.a.) bestaan uit:

- Het afdwingen van een sterk wachtwoord bij inloggen
- Encryptie van persoonsgegevens
- Two-factor authentication bij toegang tot gegevens
- Een Sms-alert naar de beheerder van de firewall bij een mogelijke aanval of dreiging

Ondanks de implementatie van de juiste maatregelen is het onmogelijk om 100% garantie te geven op de beveiliging. Een deel van de maatregelen kan ook correctief worden behandeld. Hierbij kan worden gedacht aan een overvaller die zijn buit alsnog verkrijgt doordat hij iemand bedreigt. In die gevallen kan een verzekeraar de schade vergoeden. Dat is dan de correctieve maatregel. Uiteraard

WAT IS UW VISIE OP DE TOEKOMST VAN DE ADVOCATUUR?



Bregje Boelens

"De ontwikkelingen in het familie- en erfrecht gaan snel. Opleiding en kennisdeling worden hierdoor steeds belangrijker. Als nichekantoor dat zich toelegt op het familie- en erfrecht zijn wij vooruitstrevend.

Zo hebben wij een eigen wetenschappelijk bureau en verzorgen wij opleidingen via onze door de NOVA geaccrediteerde opleidingsinstelling FEIN. Wij hebben veel aandacht voor opleiding van de bij ons werkzame advocaten en kennisdeling met professionals werkzaam op het gebied van het familie- en erfrecht."

www.familie-erfrecht.nl



Erwin Bouwman

"Nu juridische kennis steeds meer ontsloten wordt en de juridische vaardigheden van de advocaat steeds meer als vanzelfsprekend worden beschouwd, is persoonlijkheid doorslaggevend voor het zijn van een succesvol advocaat.

Om daar meer inzicht in te kunnen krijgen, heeft Legal People de PACT-meting ontwikkeld, een online assessment speciaal voor juristen."

www.legalpeople.nl



Marieke Bakker

"Onze cliënten verwachten steeds meer dat we hun business partner zijn. Daarnaast zullen nieuwe technologieën, zoals artificial intelligence, onze sector en manier van werken ingrijpend veranderen.

Dit alles maakt dat wij juridisch en fiscaal talent meer mogelijkheden bieden en het verwerven van extra vaardigheden stimuleren, bijvoorbeeld door te werken met blockchaintechnologie en het ontwikkelen van legal chatbots."

loyensloeff.com



Bert Hokken

"Advocaten kunnen zich steeds minder verschuilen achter hun exclusieve label, reputatie of opleiding. Nieuwkomers uit uithoeken van de markt weten klanten beter te bedienen en de jurist wordt steeds minder schaars. Legal Tech zal de advocatuur in de komende jaren in rap tempo verder veranderen.

Inzicht, daadkracht én de juiste man- en vrouwkracht zijn essentieel om het kantoor klaar te stomen voor de nieuwe realiteit. Hoe gaat u er voor zorgen dat u niet tot die kantoren behoort die ten onder gaan? Een forse uitdaging, die vraagt om visie, de juiste mensen en het lef om innovatief te ondernemen."

www.terraresearch.nl



EEUWCONGRES 1918-2018

Deel uw visie op 25 september | Bussum

Meer informatie over deze pagina: mail@capitalmediaservices of bel 024-360 77 10



De wet bestuderen, maar dan zoals jij dat wilt?

Ontwikkel je juridische kennis met een bachelor of master Rechtsgeleerdheid

Wil je jouw inzicht in het recht naar een hoger niveau tillen? Denk dan eens aan een Bachelor of Master Rechtsgeleerdheid aan de Open Universiteit. Je studeert dan zoals jij dat wilt. In deeltijd, online, in je eigen tempo, prima te combineren met je werk en privéleven. Academisch, topniveau én met studiesucces in het vooruitzicht!

- ✓ Meerdere startmomenten mogelijk
- ✓ Structuur, maar tegelijk veel vrijheid
- ✓ Persoonlijke begeleiding en excellent studiemateriaal
- ✓ Schakelprogramma van HBO naar WO op maat mogelijk
- ✓ Internationaal erkende, universitaire titel Bachelor & Master of Laws

Vraag jouw persoonlijk studieadvies aan
[ou.nl/rechten](https://www.ou.nl/rechten)

Open Universiteit
www.ou.nl



is de emotionele schade niet zo eenvoudig te compenseren.

De AVG & Meldplicht datalekken

In de AVG is een datalek omschreven als een inbreuk op de beveiliging die per ongeluk of op onrechtmatige wijze leidt tot de vernietiging, het verlies, de wijziging of de ongeoorloofde verstrekking van of de ongeoorloofde toegang tot doorgezonden, opgeslagen of anderszins verwerkte persoonsgegevens. Kern daarbij is dat het moet gaan om een beveiligingsincident dat betrekking heeft op persoonsgegevens. Zijn er geen persoonsgegevens in het spel, dan is er geen sprake van een datalek als bedoeld in de AVG.

‘Voorkomen is beter dan genezen’

Veel datalekken worden veroorzaakt door menselijke fouten. Een aantal oorzaken is bijvoorbeeld het kwijtraken van een usb-stick of een laptop die niet voldoende beschermd is tegen de toegang van onbevoegden of het doorsturen van een vertrouwelijke e-mail, die naar een onjuist e-mailadres wordt verstuurd. Denk ook aan lekken die minder voor de hand liggen, zoals een nieuwe in productie genomen webserver waarop in een directory per ongeluk klantgegevens in een Excelbestand zijn achtergebleven.

Zoals bekend is er ook veel criminaliteit mee gemoeid. Denk aan phishing van inloggegevens voor internetbankieren, waar velen van ons regelmatig mee te maken krijgen of nieuwe, door virusscanners nog onbekende malware die is achtergelaten op je computer,

waarmee allerlei informatie wordt buitgemaakt of waarmee zelfs je pc of telefoon kan worden overgenomen zonder dat je daar als eindgebruiker iets van merkt.

Natuurlijk zijn er oplossingen die het bovenstaande kunnen voorkomen, detecteren of achteraf kunnen oplossen. Dat zijn dan de eerder genoemde organisatorische en technische maatregelen, die in een verwerkersovereenkomst worden genoemd.

Eerder hebben we het gehad over passende maatregelen in termen van kosten, maar wat als je ook de tijd meeneemt?

Bij een preventieve maatregel zorg je ervoor dat de dreiging zich niet kan voordoen en de hacker buiten de deur blijft. Maar als hij onverhoopt toch binnen is, dan is het handig als je dat kunt detecteren om vervolgens acties te kunnen ondernemen om de schade te beperken. Als de hacker dan uiteindelijk toch nog in staat is zijn doel te bereiken, hoe krijg je die dan voor het gerecht? Welke correctieve maatregelen kun je nog nemen om uiteindelijk jouw recht te krijgen? Hoe sneller je bent, hoe goedkoper het is. Daarom begint het met je identiteit en je bezit. Als niemand weet wat je bezit en niemand je gegevens kan achterhalen, dan is dat de beste te realiseren maatregel.

Daarom is en blijft het beschermen van je privacy de hoogste prioriteit en daarmee de meest effectieve kostenbesparing voor personen en bedrijven.

Wil je meer weten over hoe je kosteneffectief en pragmatisch de beste oplossing voor jou kunt kiezen? Neem dan contact op met de [auteur van dit artikel](#).

is op zoek naar een:

ERVAREN ADVOCaat-MEDEWERKER ONDERNEMINGSRECHT

Het Ondernemingsrecht team van Vestius richt zich op M&A, venture capital en corporate litigation. Wegens aanhoudende groei heeft het team, dat nu bestaat uit 6 advocaten, behoefte aan versterking.

PROFIEL:

- 6 tot 9 jaar ervaring als advocaat binnen het ondernemingsrecht
- Autonome werkhouding
- Uitstekende beheersing van zowel de Nederlandse als Engelse taal
- Ambitie om een eigen praktijk op te bouwen
- Voorkeur voor mensen die op termijn partnerschap ambiëren

INTERESSE?

Voor meer informatie, zie de volledige vacature op www.vestius.com/nl/vacatures.aspx of neem contact op met:

Henk Brat 06 - 55 394 459 h.brat@vestius.com

Helger Kamerman 06 - 51 080 197 h.kamerman@vestius.com



Wie weet alles over bedrijfswaardering?



Bedrijfswaardering, iets waar een Register Valuator alles over weet.

Meer weten? Lees er alles over in het Van Waarde Magazine, een uitgave van het NIRV, Nederlands Instituut van Register Valuatoren.

Meld u kosteloos aan op onze website: www.nirv.nl/nl/magazine en blijf op de hoogte van alle ontwikkelingen die van invloed zijn op de waarde van uw onderneming!

NiRV
Nederlands Instituut voor
Register Valuatoren



Juist... de Register Valuator!



Klaar voor de AVG of klaar met de AVG?

Highlights uit het juridische IT-brancheonderzoek

In gesprek met Ron Bongers, Manager Marketing & Communications en Niels de Graaff, Accountmanager bij Rely

De resultaten van het door Rely gehouden juridische IT-brancheonderzoek binnen het notariaat, de advocatuur en bij de deurwaarders zijn tijdens het PLEIT event gepresenteerd. De resultaten laten een gefragmenteerd beeld zien binnen de branches met een grote verscheidenheid aan volwassenheid van de IT.

We vragen Ron Bongers, manager Marketing & Communications en Niels de Graaff, Accountmanager, om toelichting op de meest opvallende zaken.

Waarom hebben jullie dit onderzoek uitgevoerd?

Ron: “Wij staan bekend als een expert als het gaat om IT-dienstverlening in de juridische markt. De kennis en expertise, die we in huis hebben, komt voort uit de kennis en ontwikkeling van onze medewerkers, de jarenlange ervaring in het leveren van diensten en de persoonlijke contacten die we hebben met onze klanten.

Een branchebreed onderzoek is daar een enorme waardevolle aanvulling op en geeft enerzijds een goed beeld of wij met de juiste zaken bezig zijn of moeten bijsturen om de klant beter van dienst te zijn, en anderzijds kunnen we hiermee de markt objectief informeren en deze kennis delen.”

Zijn jullie verrast door de uitkomsten?

Niels: “Gelukkig waren de grote lijnen voor ons zeer herkenbaar.” Ron vult aan: “En dat stelde ons eigenlijk best wel gerust; het is het bewijs dat we snappen wat de grootste uitdagingen en behoeften van onze klanten zijn. Al moet ik wel zeggen dat er accenten in de uitkomsten zaten die wel verklaarbaar waren, maar zeker ook nieuw voor ons waren.

Qua timing hebben we toegewerkt naar PLEIT2018, om daar de resultaten van het onderzoek te presenteren. De periode viel zo'n beetje tegelijkertijd met de inwerking-treding van de AVG, met als gevolg dat dit een belangrijk thema bleek te zijn in ons onderzoek.

Nu is databeveiliging altijd een grote uitdaging op IT-gebied maar dat het zo ver, met kop en schouders, boven de andere uitdagingen uit stak, hadden we niet verwacht.”

Hoe kijken de juridische branches tegen de AVG aan?

Ron: “Behalve dat het voor iedereen een van de grootste uitdagingen is, ruim 80% van de respondenten had het in de top 3 uitdagingen staan, zagen we ook een behoorlijke

‘Ruim 2/3 van de respondenten nog niet goed voorbereid op de AVG’

overeenkomst in de beantwoording van de vraag ‘Ben je volledig voorbereid op de AVG?’. Ruim twee derde van de respondenten gaf aan dat ze eigenlijk niet goed voorbereid is.” Niels: “Dat is natuurlijk een veront-rustend gegeven, maar geen verrassing. Er is nogal wat onduidelijkheid over de toepasbaarheid van de AVG en in vrijwel elk gesprek met onze klanten komt dit onderwerp op tafel. We merken dat er een grote leemte zit tussen de formele wettekst en de daadwerkelijke toepassing. Zo is bijvoorbeeld pas onlangs duidelijk geworden dat het bijhouden van een verwerkingsregister voor alle dataverwerkende organisaties verplicht is en niet alleen voor organisaties met 250 medewerkers of meer.”

Wat is jullie advies voor de verschillende kantoren?

Niels: “Het belangrijkste is dat kantoren moeten zorgen dat ze kennis over de materie in huis krijgen. Je zag het ook op PLEIT2018, waar ongeveer de helft van de kennis-sessies over databeveiliging of de AVG ging. Men is ook echt op zoek naar die informatie om grip te krijgen op de situatie. We zien daarbij ook dat er wel degelijk wordt nagedacht over de verantwoordelijkheid hiervoor. Uit het onderzoek blijkt dat dit een van de onderdelen van de IT is, die nog veel door

WAT IS UW VISIE OP DE TOEKOMST VAN DE ADVOCATUUR?



Rolf Oetelmans

"Fase vier van de industriële revolutie is ingezet en gaat gepaard met baanbrekende ontwikkelingen én continuïteitsbedreigende risico's. Het 'industriële internet' kenmerkt zich door steeds verdergaande digitalisering en onderlinge verbondenheid tussen producten, waardeketens en bedrijfsmodellen. Het internet der dingen, cloud computing en systemen die ons denkproces deels of volledig kunnen overnemen, zijn tegelijk een vloek en een zegen voor de arbeidsmarkt.

Aon inventariseert de mogelijke gevolgen en adviseert over de stappen die u kunt nemen om uw risico's beter beheersbaar te maken."

www.aon.nl



Laura Boomsma-Shriber

"Het familierecht en de rol en het belang van kinderen daarin is sterk in beweging. De familierechtadvocaat 2.0 is naast een juridisch dienstverlener met name ook een betrokken team-speler.

Hij/zij begeleidt de cliënt in transitie naar een nieuwe fase waarbij de partners niet langer partners zijn, maar nog wel ouders. Maatwerk en het zoeken naar de gemeenschappelijke belangen van partijen stelt de cliënten optimaal in staat bewust en goed geïnformeerd beslissingen te nemen die van groot belang zijn voor hun toekomst en die van hun kinderen."

www.boomsmashriber.nl



Arjen Paardekooper

"Specialisatie, zowel vakinhoudelijk als geografisch, met een uitbreiding van de dienstverlening op aansluitende gebieden.

De German Desk van Blenheim en Blenheim Corporate Finance zijn daar een voorbeeld van. Blenheim laat zich in haar toekomstvisie leiden door de vraag waar zij voor haar cliëntele waarde kan toevoegen."

www.blenheim.nl

BLENHEIM



Michael Swier

"Het is belangrijk dat een gerechtsdeurwaarder de advocaat ontzorgt. Wanneer de advocaat de inhoud beschikbaar heeft, neemt de gerechtsdeurwaarder zijn verantwoordelijkheid. Hij ziet het stuk na op formaliteiten en brengt het tijdig uit op iedere denkbare locatie in Nederland.

Als er een beslag gelegd moet worden of een vonnis ten uitvoer moet worden gelegd, gebeurt dit zorgvuldig en wordt dit direct aan de advocaat teruggekoppeld. Dit geeft de advocaat de rust en alle ruimte om zijn aandacht te richten op zijn eigen vakgebied."

www.swiercs.nl

swier cs
gerechtsdeurwaarders
incassospecialisten

EEUWCONGRES 1918-2018

Deel uw visie op 25 september | Bussum

Meer informatie over deze pagina: mail@capitalmediaservices of bel 024-360 77 10

kantoren zelf wordt gedaan. Slechts een derde van de kantoren besteedt databeveiliging en AVG uit aan hun IT-partner. Dat is, in het bijzonder voor kleinere kantoren, ook echt een goede optie: een security specialist in huis halen, zorgt ervoor dat kantoren zich kunnen richten op hun eigen doelstellingen zonder kostbare tijd te hoeven besteden aan het zich eigen maken van deze complexe materie die ook nog eens voortdurend in ontwikkeling is.”

Wat is in het algemeen de status van de IT in de juridische branches?

Ron: “We zien in de resultaten dat de juridische branches wat traditioneler zijn in het gebruik van IT. We doen vergelijkbare onderzoeken in heel Europa in verschillende branches en er zijn grote verschillen aan te wijzen tussen de juridische branches en bijvoorbeeld de financiële sector. Een verschil is dat we in de financiële sector meer nieuwe start-ups met een extreem innovatieve technische insteek, zie de zogenaamde fintechs, die de financiële mastodonten aan alle kanten voorbijstreven. Die start-ups maken bijvoorbeeld veel gebruik van een public cloud, zoals AWS, en blockchainachtige technieken.”
Niels vult aan: “Hiermee vergeleken zijn de juridische sectoren in Nederland toch een

stukje traditioneler; er wordt zeker wel gekeken naar bijvoorbeeld ontwikkelingen op het gebied van blockchain, smart contracts maar het komt nog niet snel van de grond. Zo ook het digitaal procederen. Het is zeker geen punt van te weinig interesse maar vooral omdat er veel regelgeving omtrent deze branche is, niet onterecht, is het ook veel moeilijker om een disruptie binnen een branche te bewerkstelligen. En laten we eerlijk zijn, de impact van dergelijke ontwikkelingen op het werkproces is groot. We zien dan ook nog veel kantoren die een traditionele hostingopzet hebben, een deel op een eigen kantoorserver hebben en een deel in een extern datacenter. De meerderheid zit zeker nog niet in de cloud.”

Ron: “Overigens hoeft dat binnen een branche geen probleem te zijn; de overgrote meerderheid (meer dan $\frac{3}{4}$) van de respondenten geeft aan dat ze niet stilstaan als kantoor en de concurrentie kunnen bijhouden met innovatie en nieuwe diensten. Juist omdat er minder ‘new kids on the block’ zijn, is de noodzaak voor grote verandering naar een snelle wendbare IT minder van belang. Het is veel belangrijker dat het veilig gebeurt met een hoge graad van zekerheid op het gebied van beschikbaarheid van de IT.”

Grootste uitdaging op IT-gebied



Tot slot: de titel van de presentatie was ‘Doolhof of Schatkaart’. Welke van de twee is het geworden?

Niels: “De resultaten van dit onderzoek geven het beeld dat de meerderheid van de kantoren zoekende is hoe ze het meeste uit de IT kunnen halen. Met een goede voorbereiding in de oriëntatiefase wordt duidelijk dat het een schatkaart is. Je kunt bijvoorbeeld denken aan het volgende stappenplan om te beginnen:

- Zorg voor een partner die verstand heeft van zaken
- Zorg voor een partner die bij je past
- Breng eigen uitdagingen in kaart
- Maak een IT-roadmap voor de komende tijd
- Zorg dat alles eruit gehaald wordt!

Stap voor stap gefaseerd in behapbare onderdelen. Als je deze stappen een voor een neemt, kan het haast niet anders dan dat je IT echt voor je laat werken en dat het ervoor zorgt dat het je ondersteunt in het behalen van de doelstellingen.

Klik hier of op onderstaande afbeelding voor het juridische IT-brancheonderzoek



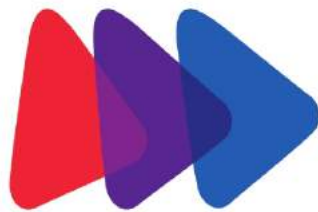
CIVIELE CASSATIE, PROCESBEGELEIDING OF PREJUDICIËLE VRAAG BIJ DE HOGE RAAD?

Alt Kam Boer advocaten

Zie onze website www.altkamboer.com voor een track record over de afgelopen 18 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





JUSTION ADVOCATEN

Justion Advocaten is een ambitieus, middelgroot advocatenkantoor met vestigingen in Rotterdam, Middelburg en Terneuzen. Kwaliteit en service tegen een betaalbare prijs staan bij ons centraal. Justion hecht aan een open en persoonlijke relatie met haar cliënten. Justion hecht ook aan een goede werksfeer waarin mensen worden gestimuleerd om het beste uit zichzelf te halen met oog voor balance in life!

Vanwege groei van onze drie vestigingen, zoeken wij voor onze locaties te:

Rotterdam

- (Ervaren) advocaat-medewerker M/V ondernemingsstrafrecht
- (Vergevorderd) advocaat-stagiair M/V ondernemingsstrafrecht

Telefoon: 010 – 440 31 00 (mr. Mayke Garis)

- Juridisch medewerker M/V ondernemingsrecht en huurrecht

Telefoon: 010 – 440 31 00 (mr. Joke Mikes)

Middelburg

- (Ervaren) advocaat-medewerker M/V ondernemingsrecht / personen- en familierecht / erfrecht / estateplanning
- Juridisch medewerker M/V ondernemingsrecht / personen- en familierecht / erfrecht / estateplanning

Telefoon: 0118 – 623 719
(mr. Jolanda van Koeveringe-Dekker)

- Juridisch medewerker M/V overheids(aansprakelijkheids)recht

Telefoon: 0118 – 670 010 (mr. Jan Jacobse)

Terneuzen

- Juridisch medewerker M/V ondernemingsrecht

Telefoon: 0115 – 613 175 (mr. Matthijs Hoekstra)

Per e-mail: werkenbij@justionadvocaten.nl
Website: www.justionadvocaten.nl



Belangrijke thema's en aandachtspunten in de juridische ICT wereld

Een verslag van PLEIT 2018 door Marjan Hermkes en Eva Peeters

Na een succesvol bezoek aan LegalRevolution in Frankfurt togen onze razende reporters dit maal naar Pleit om verslag te doen van dit evenement.

Een ruim aantal juristen bezocht op 5 juni jl. de stoere industriële ruimtes van de Fabrique in Utrecht om deel te nemen aan PLEIT, de kennisdag over ICT in de juridische praktijk. Technologie in de juridische wereld maakt

een enorm snelle groei door. Dit is ook nodig aangezien klanten meer snelheid vragen, meer efficiency, een grotere transparantie en betaalbare juridische diensten. Dit zag je ook gedurende de dag terugkeren in de vele programmaonderdelen en themadossiers.

De hoofdthema's waren digitaliseren, IT-beveiliging, IT-kennismanagement, privacy en wet- en regelgeving.

Bij De Haan Advocaten & Notarissen helpen wij bedrijven en instellingen zoals we zelf geholpen willen worden. Onze noordelijke wortels kleuren onze aard: nuchter, ondernemend en bovengemiddeld betrokken bij de uitdagingen, zorgen en problemen van onze cliënten. Het heeft ons gemaakt tot een gewaardeerd kantoor van inmiddels negentig specialisten: advocaten, (kandidaat-)notarissen en juristen. Wegens ons uitbreidende cliëntenbestand maken we graag kennis met kandidaten die onze ambities delen. We stellen hoge eisen aan onze 150 medewerkers: we zoeken gedreven teamplayers die zelfstandig kunnen werken en voor onze cliënten het verschil willen maken. Heb jij de ambitie om het succes van De Haan nog groter te maken? We komen graag in contact met bovengemiddelde kandidaten, die zich bij ons verder willen ontwikkelen en specialiseren. Wij groeien, groei je met ons mee?

Onderstaande vacatures vind je op onze website www.dehaanlaw.nl onder het kopje 'werken bij'. Zie je een vacature die bij je past? Mail je motivatie en je CV naar vacatures@dehaanlaw.nl. Je kunt ook contact opnemen met onze manager P&O, Jeanet Kolthof. Jeanet is te bereiken op 06 – 46 13 27 80. We kijken uit naar je reactie.

ADVOCaat-MEDEWERKER CIVIEL RECHT | VASTGOED ZWOLLE

Je hebt tenminste drie jaar ervaring in de advocatuur en je bent in staat om complexe civiele kwesties op te lossen en cliënten zelfstandig bij te staan. Je bent ook in staat zelfstandig een civiele procedure te voeren.

ADVOCaat-MEDEWERKER CIVIEL RECHT | ONDERNEMINGSRECHT ZWOLLE

Je werkt al minstens drie jaar in de advocatuur. Je bent gespecialiseerd in civiel recht en je hebt affiniteit met ondernemingsrecht.

JURIST CIVIEL RECHT | BESTUURSRECHT GRONINGEN

Je bent een bovengemiddeld jurist. Je bent enthousiast, gedreven en ervaren in het bijstaan van cliënten. Je bent er klaar voor om zelfstandig zaken te behandelen van je eigen cliënten.

ADVOCaat-MEDEWERKER ONDERNEMINGSRECHT LEEUWARDEN

Ondernemingsrecht kent geen enkel geheim meer voor je. Je hebt tenminste drie jaar ervaring in de advocatuur.

ADVOCaat-MEDEWERKER CIVIEL RECHT LEEUWARDEN

Je bent een enthousiaste en gedreven advocaat met een aantal jaren werkervaring. Vakinhoudelijk streef je naar de hoogste kwaliteit. Affiniteit met de maakindustrie is een pre.

KANDIDAAT-NOTARIS PERSONEN- EN FAMILIERECHT LEEUWARDEN

Je hebt een Fries netwerk en meer dan drie jaar ervaring in het notariaat. Je wilt je commerciële drive benutten om onze praktijk uit te bouwen en je eigen praktijk op te bouwen. Je bent waarnemingsbevoegd. Een specialisatie in estate planning is een pre, of je bent bereid daartoe een specialisatieopleiding te volgen.

**Wij
groeien,
groeï je
met ons
mee?**



Ditmaal was de Perserij met haar indrukwekkende stalen vide het decor voor de cybersecurity wake-up-call tijdens de ontbijtsessie, de finale van de Legal Tech Startup Awards en de keynote presentatie van Steven Van Belleghem; een bekende thought leader op het gebied van sociale media, digitale trends en digitale marketing.

Een verslag van deze interessante dag inclusief korte samenvattingen van bijgewoonde sessies, tips van sprekers en meningen van bezoekers.

Een cybersecurity wake-up-call tijdens de ontbijtsessie

Dave Maasland, managing director bij ESET Nederland, heeft een missie. Hij benadrukt dat cybersecurity niet gaat over de vraag of 'wat jij hebt aan data' interessant is voor een specifieke hacker. We zijn allemaal kwetsbaar en dus moet je je wel degelijk zorgen maken, ook als je geen interessante data denkt te hebben.

Waar dan wel zorgen over te maken volgens Maasland?:

- Over het feit dat het om geautomatiseerde aanvallen gaat.
- Dat cybercrime as a service de nieuwe trend is.
- Dat social engineering het meest rendabel en het moeilijkst te beveiligen is.
- Dat niemand zich bewust is van de interne bedrijging.

Criminelen slaan op grote schaal hun slag

Het gaat dus om geautomatiseerde aanvallen, op alle netwerken in een regio. Daarom is niet de vraag of je gehackt wordt, maar meer wanneer. Alleen al in 2017 waren er 700

miljoen netwerkaanvallen wereldwijd. En een hacker hoeft niet meer goed met pc's te zijn. Alle malware is te koop op het normale internet, dus niet alleen op het dark web, en dit al voor een paar tientjes. Malware as a service, zogezegd. Cybercrime gaat dus niet om hackers, maar om criminelen die op grote schaal proberen hun slag te slaan. Dave Maasland laat de zaal [Shodan](#) zien om aan te geven hoe makkelijk het is om iemands telefoon volledig open te breken en met alles mee te lezen en luisteren. Hij benadrukt dat een goede firewall natuurlijk heel belangrijk is maar dat de mens het meest kwetsbare element in de schakel is (social engineering). Mensen klikken op malware linkjes, zij maken geld over omdat hun baas daarom lijkt te vragen en via hun pc kan een volledig netwerk geïnfiltrerd worden, omdat bij de meeste organisaties maar één netwerk aanwezig is.

Advocatenkantoren gemakkelijke schakel in de keten naar het einddoel

Een nieuwe trend in cybersecurity is supply chain attack. Dat is een gevaarlijke trend voor advocaten. Als een hacker binnen wil komen bij een bank probeert hij dat niet rechtstreeks. Hij probeert bij een van de toeleveranciers binnen te komen om via hen een ogenschijnlijk veilige software update te plaatsen of een link te sturen bij die bank. Daar moeten advocaten zich zorgen over maken als ze voor high profile cliënten optreden, want de advocatenkantoren zijn vaak veel minder goed beschermd dan die high profile cliënten en daarmee een gemakkelijke schakel in de 'keten' naar het einddoel van de aanval.

Voorkomen is beter dan genezen

Om de zaal niet helemaal ontredderd achter te laten geeft Maasland ook nog tips voor de

aanwezig. En hoe voor de hand liggend ook, we vermelden ze hier toch nog maar een keer: uw mensen! 97% van alle hacks slaagt door het 'kraken' van het wachtwoord. Omdat het een onveilig wachtwoord is of omdat het al automatisch ingevuld wordt (want dat is zo praktisch). Gebruik daarom wachtwoordenkluizen! En de meeste mensen weten ook niet wat ze moeten doen als ze gehackt zijn. De meesten zetten hun pc uit, maar daarmee is ook alle informatie over het lek of het virus vaak weg. Laat je pc dus aanstaan, maar trek wel meteen de netwerkkabel eruit, zodat er geen internetverbinding en/of verbinding met het kantornetwerk meer is. Uiteindelijk gaat het er niet om of je beschermd bent tegen de meer geavanceerde aanvallen. De meeste aanvallen zijn niet geavanceerd en hadden voorkomen kunnen worden door een beter wachtwoordbeleid, door regelmatig updaten en door het informeren van je mensen over de risico's. Zorg dat de basis op orde is en zorg dat als je aangevallen wordt, je data beschermd en niet vrij toegankelijk zijn: zorg dus voor encryptie!

Hoofdact weggelegd voor Steven van Belleghem: The day after tomorrow

Steven is een internationaal gerenommeerde spreker en schrijver op het gebied van moderne klantrelaties en de toekomst van marketing. Hij weet direct met zijn treffende uitspraken en prikkelend beeldmateriaal de aandacht van iedereen in de zaal te krijgen en goed vast te houden.

Fear en Excitement

Van Belleghem geeft aan dat we van de informatiefase overgegaan zijn naar de mobiele en communicatiefase en ondertussen in de **AI** fase beland zijn. Dat is de fase van **FeAr** en

Excitement. Advocaten bevinden zich met hun risicomijdend gedrag vanzelfsprekend nog in de Fear-modus terwijl elke vezel in het lijf van Van Belleghem overduidelijk in de Excitement-modus staat en hij dit in een snel-treinvaart aan alle aanwezigen overbrengt.



Tijd besparen levert meerwaarde

Hij begint zijn pleidooi: kijk niet vanuit de techniek naar mogelijkheden maar vanuit de cliënt. Investeer niet in technologie die geen enkele meerwaarde heeft voor de cliënt. En wat verwachten cliënten dan? Zij verwachten eigenlijk dezelfde service en transparantie van een advocaat of notaris als van bol.com of Coolblue. Wat maakt die bedrijven zo aantrekkelijk? Omdat ze tijd besparen voor de klant. Waarom heeft Google het van Yahoo gewonnen? Omdat ze tijd bespaart voor de klant (sneller en eenvoudiger zoeken).

WAT IS UW VISIE OP DE TOEKOMST VAN DE ADVOCATUUR?



Jan Tegenbosch

"Toen ik mijn praktijk begon kwam net de PC met harde schijf op de markt en die maakte betaalbare automatisering voor kleine advocatenkantoren mogelijk. Nu beschikt iedereen over apparaten die veel kunnen en via Internet razendsnel communiceren. Daarnaast is er een ruime keus aan hulpmiddelen voor het stroomlijnen van de praktijk.

Het ambacht van advocaat blijft een kwestie van zorgvuldige aandacht en een creatieve aanpak, waarbij de toenemende digitalisering zorgt voor meer tijd voor de inhoud. Als voorzitter van g-a-a-p.nl zorg ik er voor dat de AdvoPerfect pakketten en dienstverlening bij de tijd blijven."

advoperfect.nl

AdvoPerfect®




Robbert Land

"De juridische beroepspraktijk is volop in beweging. Kijk alleen al naar de impact die technologische ontwikkelingen hebben op het werk van de juridische professionals.

In de deeltijdmaster Legal Management ontwikkelt de juridische professional zich tot expert in het organiseren en inrichten van juridische diensten en processen. Denk aan functies als juridisch procesmanager, legal project manager en legal tech manager."

www.hva.nl/mlm

 Hogeschool van Amsterdam



Katelijne van Barneveld-Peters

"Specialist versus generalist: beiden vervullen een belangrijke rol binnen de advocatuur. Vakinhoudelijke specialisatie is nodig om de advocatuur naar het hoogst haalbare niveau te tillen.

Een generalist heeft alleen toekomst in samenwerking met een specialist, niet als solist. In die samenwerking wordt 'generalisme' een onmisbaar specialisme."

www.vean.nl



Peter Goes

"Wat telt bij klantenbinding en kantoorverrijking is dat wij de klanten en hun markten door en door kennen. Dan is een half woord genoeg. Duidelijke adviezen in bondige zinnen. Juridisch jargon is overbodig.

Kennis van de markt van klanten maakt het werk voor onze stagiaires en medewerkers ook veel relevanter."

www.windtlegal.com

 Windt Le Grand Leeuwenburgh
ADVOCATEN

EEUWCONGRES 1918-2018

Deel uw visie op 25 september | Bussum

Meer informatie over deze pagina: mail@capitalmediaservices of bel 024-360 77 10

De zaak op orde

4 oktober 2018

Law4ce

Presenteert

Een praktische middag voor de zelfbewuste advocaat

De Zaak op Orde gaat in op die vitale onderdelen om te groeien en er voor te zorgen dat je kan doen waar je goed in bent, het meeste plezier van krijgt en waar je ook de beste waarderingen voor ontvangt. In dit seminar krijg je in 10 'Power Talks' inspiratie om concreet toe te passen. Naast alle inspiratie voor vernieuwing beschik je aan het eind van de dag ook over nieuwe praktische handvatten. En het is mogelijk om PO punten en een certificaat van deelname te verkrijgen. Voor meer informatie, [klik hier](#)

Dit seminar wordt mede mogelijk gemaakt door onze partners



In China zijn die ontwikkelingen veel verder dan in het Westen. Daar doet WeChat al veel meer dan alleen chatten of bellen. Er worden zaken mee geregeld en mee betaald. Op veel plaatsen in China kun je niet eens meer met een creditcard betalen, alleen nog maar met de telefoon. De zaal lacht als Van Belleghem een foto laat zien van een bedelaar met een QR code op een groot bord geplakt zodat via die code gedoneerd kan worden. Maar de boodschap is wel duidelijk.

Nieuwe trend

De nieuwe trend is voice assistants. Amazon Echo/Alexa en Google Assistant die je bij binnenkomst thuis alles kunnen laten doen wat je anders zelf handmatig zou moeten doen (wat voor weer wordt het, doe de verwarming aan, haal de zonneschermen op, etc). In Amerika heeft een mevrouw een beroving thuis overleefd doordat ze Alexa kon vragen om 911 te bellen en de hulpdiensten kon laten komen. Wat is de volgende fase? Dat Alexa zelf kan horen dat er iets mis is en uit zichzelf de politie gaat bellen? Wat gaan mensen dan van voice assistants verwachten?

Op kantoor kan een voice assistant je wekelijkse excelsheet van de boekhouding of – als je al wat verder bent – je online dashboard vervangen om financieel inzicht te krijgen op kantoor. Alexa vertelt het je wel, waardoor het ook nog eens vaak veel begrijpelijker wordt.

Denk na over de toekomst

Bovenstaande ontwikkelingen lijken nog ver weg maar dit gaat gebeuren, verzekert Van Belleghem. Je kunt het dus nog zo goed doen als kantoor, als je hier niet over nadenkt dan zijn anderen je toch ineens voorbijgestreefd. Niet omdat jij je werk niet goed doet, maar omdat zij excelleren op een ander vlak.

Namelijk het ontzorgen van de cliënt en de cliënt echt centraal zetten. Probeer te schetsen hoe een bedrijf of particulier over 10 jaar van advocatendiensten gebruik zal maken. Schets dat zo futuristisch mogelijk en ga dan met elkaar stappen zetten om daar over 10 of 15 jaar klaar voor te zijn.

Gemak is de nieuwe loyaliteit

Van Belleghem drukt iedereen op het hart: focus op de 'ultimate convenience' voor de klant. Deels betekent dat, dat het niet meer B2B wordt maar B2M (business to machines). Alleen dan kun je je op je eigen krachten gaan richten en toegevoegde waarde gaan leveren. Er zullen altijd mensen nodig blijven, misschien zelfs wel meer dan nu. Hun rol wordt ook belangrijker omdat ze schaarser worden. Schets dus scenario's van wat er zou kunnen gebeuren, is het huiswerk dat Van Belleghem het publiek meegeeft. Niet wat vandaag of morgen zou kunnen gebeuren, maar daarna. Alleen zo kun je je voorbereiden op de day after tomorrow.

Een inspirerend betoog waarover we in de pauze verschillende gesprekken opvangen. De toon is gezet en we verheugen ons, net als de bezoekers die we spreken, op de verschillende sessies die nog gaan volgen.

Hoe heet wordt de tea gedronken?

Tegen het middaguur schuift een groep legaltech geïnteresseerden in de Jutekelder aan bij de high tea met Claire, Lynn en Watson. Allen benieuwd naar de impact van artificial intelligence (AI) op de juridische sector en de praktische toepassingen die Henderain Mouselli (VRF Advocaten), Arnoud Engelfriet (ICT-Recht) en Katja van Kranenburg (CMS) gaan presenteren.

De sessie wordt afgetrapt met de volgende stelling: AI is binnen 3 jaar onderdeel van het dagelijkse werkproces en het is een verrijking van de dienstverlening. De zaal reageert ietwat gelaten want ja, wat is AI? Dat is zo breed. Dus het zal vast onderdeel worden van het dagelijkse werkproces, maar of het een verrijking is van de dienstverlening, misschien moet het meer gezocht worden in een aanvulling op de dienstverlening? In elk geval is de verwachting niet dat dit binnen 3 jaar gaat gebeuren.

Avatar juriste Claire

Tijd om te laten zien wat Claire kan. Claire is de eerste vrouwelijke avatar juriste voor de flexbranche en door VRF Advocaten geïnitieerd om contracten en de daarbij behorende risico's beter te begrijpen. De diensten van Claire kunnen worden afgenomen tegen een vaste prijs in de vorm van een Start, Plus en Premium pakket. We zien Claire helaas niet in actie maar vol overtuiging en gedrevenheid licht Mouselli toe dat ze niet langer wilde wachten op de doorbraak van AI in de Nederlandse juristerij. Ze wilde aan de slag. Claire is zeker nog niet perfect en het loopt ook echt nog geen storm (zo'n drie, vier contracten per maand) maar levert bij de review van een werving- en selectiecontract wel een tijds-winst op van 2,5 uur, zo vertelt Mouselli.

Lawyerbot Lynn

Dat de review van contracten goed ingevuld kan worden door een open source machine learning platform bewijst Arnoud Engelfriet met NDALynn. Lynn is een lawyerbot, gebaseerd op het BigML platform, die goed is in het herkennen van patronen en afwijkingen. Om Lynn zover te krijgen om NDA's te kunnen beoordelen, heeft Engelfriet 5 stappen door-

lopen: dataverzameling, datapreparatie, featureselectie, algoritmeselectie, training en testen. Hoewel de zaal denkt dat het trainen en testen van Lynn de meeste inspanning heeft gevraagd, geeft Engelfriet aan dat veruit de meeste tijd in het verzamelen en prepareren van de data is gaan zitten. Op de vraag 'Hoe verdien je hier dan geld aan?' antwoordt Engelfriet tot slot in alle eerlijkheid dat het een dienst is die complementair is aan zijn werk, een leuk extraatje voor de cliënt, een business enabler'.

IBM Watson

Binnen CMS experimenteert Katja van Kranenburg met IBM Watson. Het doel van de pilot die is doorlopen, was om te bekijken of Watson met een oplossing zou komen waar het team zelf nooit op gekomen zou zijn. De indruk ontstaat dat het in Nederland niet zo eenvoudig gaat zijn. Ook CMS maakt namelijk bij haar initiatieven op het gebied van AI gebruik van een Engelstalige dataset. Uit de zaal komt de vraag of advocatenkantoren in Nederland niet een alliantie met elkaar moeten aangaan om tot een grotere dataset te komen? Dat zou een goede zet zijn! CMS heeft in de pilot gebruik gemaakt van data van sdu, maar niet alle uitgeverijen van juridische vakinformatie staan te springen om hun data vrij te geven. Tot besluit benadrukt van Kranenburg dat advocaten die iets met legaltech en AI willen doen, moeten kunnen communiceren met de technici. Als je die brug niet kunt slaan, gaat het niet slagen.

Conclusie: binnen 3 jaar zal er niet veel veranderen

Als afsluiting van de high tea met Claire, Lynn en Watson worden de stellingen er nog een keer bijgenomen. Zijn de meningen in de zaal

WAT IS UW VISIE OP DE TOEKOMST VAN DE ADVOCATUUR?



Helen Fruytier

“Nadruk op specialisatie een verarming van het ambacht?”

De advocaat als trusted advisor is een veelgekozen positionering. Komt deze keuze onder druk te staan nu de nadruk - ook door de orde - op diepere specialisatie wordt gelegd? En betekent dit het einde van de kleine generalistische praktijk?”

www.flib.nl

FRUYTIER
Lawyers in Business



Edmond Gevaerts

“De flexibele schil is een integraal onderdeel van de optimale personeelsbezetting van ieder toekomstgericht advocatenkantoor.”

LegalMatch levert, naast senior advocaten en partners voor vaste posities, ook gespecialiseerde advocaten voor een flexibele schil of voor specifieke projecten. Advocaten die de werkwijze en cultuur van het kantoor van hun opdrachtgever begrijpen en daar naar handelen.”

www.legalmatch.nl



Frank van der Noll

“Complexere vraagstukken vragen om specialistische kennis.

Bij het verantwoord benutten van marktkansen of beslechten van conflicten komen onderwerpen als bedrijfswaardering, bedrijfsschade of geschillen over economische waarde prominent naar voren. Hierbij is een Register Valuator complementair aan bestaande juridische dienstverlening, juist omdat deze specialistische kennis heeft van deze onderwerpen. Hierdoor ontstaat interdisciplinaire samenwerking die voor onze cliënten daadwerkelijk van meerwaarde is.”

www.nirv.nl



Roel Mertens

“Sommige advocaten verwachten dat computers uiteindelijk met artificiële intelligentie (AI) een juridische beslissing kunnen maken. AI kan echter nooit bepalen of deze ook rechtvaardig is. Correctie door een mens blijft noodzakelijk.

Digitalisering stelt wel andere eisen aan de opleiding en leidt vlugger tot aansprakelijkheid. Maar het leidt niet tot het einde van de menselijke advocaat.”

www.ou.nl/visie



EEUWCONGRES 1918-2018

Deel uw visie op 25 september | Bussum

Meer informatie over deze pagina: mail@capitalmediaservices of bel 024-360 77 10

veranderd na de verhalen van Mouselli, Engel-friet en Van Kranenburg? Nee niet echt. Sterker nog, iedereen is het roerend eens met de opmerking uit de zaal 'Hoe kunnen we in de advocatuur over AI praten, terwijl de gemiddelde advocaat nog moeite heeft met het optimaal gebruik van zijn tekstverwerker?' Er is onduidelijkheid over wat AI nu precies is, waardoor een vaag beeld is ontstaan van de status van AI in de Nederlandse advocatuur. De zaal blijft erbij: binnen 3 jaar zal er niet veel veranderen.

Autoriteit Persoonsgegevens (AP) aan het woord

De zaal vol juristen is benieuwd over wat de AP te melden zal hebben voor de advocatuur. Hoe moeten zij omgaan met de nieuwe verordening. Hoe verhoudt de AVG zich met de specifieke eisen die de advocatuur kent met betrekking tot het identificeren van cliënten etc.

Thijs Drouen, directeur Juridische Zaken en Wetgevingsadvisering van de AP, begint met het uitleggen van de basis. Hoe het verdrag tot stand gekomen is en waarom. Hoe de Europese organisaties nu moeten gaan samenwerken en dat het spannend wordt hoe e.e.a. zich zal gaan uitkristalliseren. Al snel blijkt dat de lezing algemeen van aard is en dat deze minder goed aansluit bij de doelgroep. In de zaal zitten juristen met interesse in de AVG, die vooral graag van de AP zelf willen horen hoe bepaalde dingen nou precies zitten en wat de visie van de AP is ten opzichte van bepaalde zaken. Het blijft helaas inhoudelijk oppervlakkig en algemeen MKB gericht, terwijl de meeste kantoren op zijn minst al wel begonnen zijn met nadenken over wat de AVG voor hen betekent en dus al verder zijn in hun

denkproces. Een gemiste kans om het concreter te maken en vragen dieper te kunnen beantwoorden i.p.v. 'dat staat in de AVG' of 'dat moet nog uitgewerkt worden'.

Functionaris Gegevensbescherming belangrijk maar geen duidelijke eisen

Een concreet punt dat wel aan de orde komt is dat er geen duidelijke eisen zijn die je aan een Functionaris Gegevensbescherming kunt stellen, maar dat het wel een belangrijke functie is. Op de vraag welke opleidingen goed zijn, geeft de spreker aan dat een cursus van een dag niet voldoende is, en dat de AP geen uitspraken doet over opleiders. Een antwoord met een grote onzekerheid in de zaal tot gevolg.

Wat ons, en andere toehoorders betreft, een gemiste kans voor de AP om hun boodschap aan de advocatuur over te brengen.

AVG compliant in de IT werkelijkheid

In de sessie van Jan Matto, partner bij Mazars, gaat het over het mitigeren van privacyrisico's in de IT-werkelijkheid en de inzet van privacy by design. Door te beginnen met de uitspraak dat Digid zo lek is als een mandje en vervangen moet worden, heeft hij direct ieders aandacht. Er volgen echter doorsneeslides met veel tekst, waardoor de zaal niet echt warm draait voor de opvoering.

Het wordt er ook niet vrolijker op als Matto spreekt over de digitale zombies, oftewel de profielen die blijven bestaan in de digitale wereld, die daar vervolgens gaan rondzwerfen en nare dingen doen. Veel doemsce-nario's, maar weinig praktische aanknopingspunten voor de toehoorders over hoe risico's gemitigeerd kunnen worden.

Privacy by design

Vervolgens een verduidelijking van de betekenis en insteek van privacy by design: wissel niet onnodig veel data uit, zorg voor doelbinding, verantwoording en transparantie en natuurlijk een goede datakwaliteit. Jammer genoeg wordt er, behalve met een schema, niet dieper ingegaan op ontwerpcriteria, privacy-principes en risico's en zouden wat meer praktische tips welkom zijn.

Strategie en innovatie voor advocatenkantoren

Dan over een iets andere boeg: strategie en innovatie. Het verhaal van Harm Cammel sluit in zekere zin goed aan bij dat van Steven van Belleghem. Ook hij benadrukt dat het erom gaat dat je de cliënt meer centraal moet zetten, maar hij waarschuwt ook voor hypes, zoals legaltech in zijn ogen een hype is. Volgens hem bestaat de helft van de huidige legaltech oplossingen over 5 jaar niet meer. Ook de trend legal operations zit volgens hem nog te vroeg in de hypecurve om te omarmen en hetzelfde geldt voor legal management consulting.

De hypecurve van Gartner

Hij licht toe hoe de hypecurve van Gartner werkt. Eerst wordt er veel over gecommuniceerd en lijkt het heel hot. Dan zakt de interesse weg en lijkt het uit het zicht te verdwijnen en daarna stabiliseert het zich en overleven de echt toepasbare oplossingen het en die vinden we dan volstrekt normaal. Wat hem betreft is dat punt vroeg genoeg om aan te haken. Omdat altijd de vraag voorop moet staan: heeft dit concrete toegevoegde waarde voor mijn cliënt? En die waarde ontstaat pas bij volwassenheid en een goede inpassing in de processen. Het optimale gebruik ontstaat

pas als alle gebruikers over hun weerstand heen zijn. Maar als je moet wachten tot je alle advocaten overtuigd hebt van een te nemen, innovatieve stap, dan is ervoor de gemiddelde advocaat nog een lange weg te gaan.

Toepasbare branchekennis doorslaggevend

Cammel: over een tijd staat expertise niet meer op nummer 1 bij cliënten bij de keuze voor een advocaat. Het gaat dan veel meer om toepasbare branchekennis. Het kunnen toepassen van die kennis op de specifieke praktijk van de cliënt. Geruststellende conclusie voor de zaal: expertise blijft nog wel degelijk belangrijk.

Bedrijfsmatige principes zijn voor advocatenkantoren heel lastig, aldus Cammel. Wil je een verandering daarin doorvoeren, dan moet je de gewenste verandering herkenbaar en overzichtelijk houden. Neem kleine stapjes en zorg ervoor dat alle stapjes bijdragen aan het einddoel, waar je over een paar jaar wilt staan. Alleen dan, sluit Cammel af, blijf je op lange termijn winstgevend.

Het digitale advocatenkantoor in de 21ste eeuw

Door deze titel zijn sommige aanwezigen op het verkeerde been gezet. Ze hadden niet verwacht dat deze sessie vooral over regelgeving gaat. In het bijzonder de vernieuwde gedragsregels, Wwft en AVG.

Voor het publiek dat hier wel op voorbereid is, is het een praktisch ingestoken verhaal door Suzanne Hendrickx en Bas Martens van Advius, met 10 vragen en antwoorden om te checken of je nog wel aan de regelgeving voldoet.

De 10 vragen en antwoorden.

1. *De belastingdienst wil de administratie van een advocatenkantoor controleren. Mogen namen van cliënten en urenstaten gedeeld worden?*

Nee, geheimhouding strekt zich ook uit tot namen van cliënten (artikel 10a lid 2 onder e en artikel 11a Advocatenwet en gedragsregel 3).

2. *Moet een advocaat een fysiek kantoor hebben of mag hij volledig in de cloud werken?*

Een advocaat mag volledig in de cloud werken maar niet zonder enig adres. Je moet vindbaar zijn en hebt een kantooradres nodig in één arrondissement (artikel 12 Advocatenwet).

3. *Is de advocaat die volledig in de cloud werkt verplicht de data in Nederland te hebben?*

Nee. De advocaat is wel gehouden aan geheimhouding en het borgen van de toegang (gedragsregel 3 lid 2 en de AVG). Dit legt je vast in de verwerkingsovereenkomst.

4. *Mag een advocaat aansluiten bij een website die zaken voor de advocaat genereert?*

In beginsel ja als sprake is van een abonnement met een redelijk tarief en er geen strijdigheid is met de kernwaarden en slechts het belang van de rechtzoekende bepalend is. Verwezen wordt naar de toelichting van gedragsregel 2 lid 3.

5. *Mag een advocaat ieder telefoongesprek automatisch opnemen en telefoongesprekken voeren waar anderen kunnen meeluisteren zoals in een kantoortuin of bedrijfsverzamelgebouw?*

Nee, met nadruk op het actief meeluisteren (gedragsregel 4). Dit moet gemeld worden. Voor het opnemen is toestemming nodig.



August 23 & 24, at the
Peace Palace in The Hague



Schakenraad
advocaten

Schakenraad Advocaten is een integer en dynamisch advocatenkantoor in Eindhoven dat in meer dan 35 jaar haar sporen in de rechtspraak heeft verdiend.

Wij zijn op zoek naar een (eventueel gevorderde) **advocaat-stagiair** ter ondersteuning van onze praktijk.

Schakenraad Advocaten | t.a.v. mw. H. van Gog
Postbus 2350 | 5600 CJ Eindhoven
E: hvg@schakenraad.nl
Meer informatie: Hanita van Gog | T: 040 244 76 08

CIVIELE CASSATIE | CASSATIEADVIES | CASSATIEPROCEDURE



Jacques Sluysmans
advocaat bij de Hoge Raad
070-31 31 057



Ruben Wiegerink
advocaat bij de Hoge Raad
070-31 31 076

VAN DER FELTZ
a d v o c a t e n

6. *Dossiers moeten tenminste 5 jaar bewaard worden en financiële gegevens 7 jaar. Mag in het kader van de AVG het archief na afloop van deze termijn nog digitaal bewaard worden?*

Nee. Advies: neem per dossier een beslissing over hoe lang je dat gaat bewaren. En als je dat kunt onderbouwen (bijvoorbeeld bij letselschadezaken kan er misschien over 15 jaar nog een claim uit volgen) dan heb je een goede reden onder de AVG om het langer dan 5 jaar te bewaren. Leg deze gang van zaken wel vast in je kantoorhandboek.

7. *Hoe voorkomt een advocaat dat hij tegen een voormalige cliënt gaat optreden, gelet op de bewaartermijn en de vernietiging van cliëntgegevens op grond van de AVG?*

In het kantoorhandboek vastleggen dat je een lijst bijhoudt van cliënten en het soort zaak.

8. *Mag de advocaat, als bestuurder van de stichting derdengelden, het naar een andere rekening overboeken van derdengelden organiseren door aan zijn financiële administratie zijn bankpas te overhandigen?*

Nee, dit mag alleen door de vertegenwoordigingsbevoegden zoals in de statuten is vastgelegd.

9. *Mag een advocaat een kopie identificatiebewijs door de cliënt per mail laten sturen?*

Als de Voda van toepassing is, is het alleen nodig om je te vergewissen van de identiteit

van de cliënt. Is de Wwft van toepassing dan moet deze identiteit vastgesteld en ook geverifieerd worden. Het wordt wel aangeraden om een kopie identificatiebewijs niet via de mail te sturen. Daarnaast moet je met het oog op de AVG er ook voor zorgen dat deze kopie als je hem verwerkt niet te herleiden is tot de persoon.

10. *Mag een advocaat de mogelijkheden van Google Adwords gebruiken om bovenaan in de resultaten te verschijnen, terwijl gezocht wordt op zoekwoorden van de concurrent, zoals bijvoorbeeld diens naam?*

Nee, volgens gedragsregel 24 (welwillendheid).



Eva Peeters en Marjan Hermkes, onze razende reporters

Duidelijke antwoorden op vragen die in de praktijk vaak worden gesteld. Op naar de volgende en laatste sessie die wij gaan bijwonen.

Kwaliteitstoetsing in de praktijk, bemoeizucht? Of levert het nog iets op?

Een klein gezelschap is afgekomen op de lezing 'Kwaliteitstoetsing in de praktijk, bemoeizucht? Of levert het nog iets op?' door Marco van Liempt van de Meijer Consulting Groep. Van Liempt vraagt iedereen in de zaal welke ervaring ze hebben met intervisie en legt vervolgens kort de 3 varianten van intervisie uit, zoals de Raad die voor ogen heeft in artikel 26 Advocatenwet. Deze wet ligt al enige tijd klaar, maar moet nog door de kamer, dus invoering lijkt niet op korte termijn aan de orde. Maar het is duidelijk dat de Orde dit uiteindelijk verplicht zal gaan stellen, dus het onderwerp heeft zeker actualiteitswaarde.

Zelf aan de slag: Na enige discussie over het nut en de noodzaak van deze nieuwe verplichting (sommigen ervaren het als verplicht vinkjes zetten voor iets dat je in de praktijk al lang doet), wordt de groep in subgroepjes verdeeld om zelf aan de slag te gaan met intervisie. Omdat het de toehoorders echter aan ervaring met intervisie ontbreekt blijkt dat nog best een lastige opgave. Van deelnemers begrijpen wij dat ze hadden gehoopt meer over de theorie en manieren van intervisie te horen, in plaats van met vreemden over een ter plekke verzonden dilemma te spreken. Maar iedereen doet wel goed mee en het leidt wel tot levendige discussies over intervisie en over de Orde.

Uitreiking Legal Tech Startup Awards 2018

Gedurende de dag kunnen bezoekers via de

PLEIT app op een van de drie kandidaten stemmen, die strijden om de Legal Tech Startup Award. In de ochtend, na de wake-up-call hebben de drie finalisten hun oplossing gepresenteerd voor het publiek. Op het podium stonden Kaisa Kromhof van Contract Mill, Alex Grobbee van Schadewacht en Jasmine Fassl van LeReTo.

Na de derde sessierondes wordt iedereen gevraagd naar de Perserij terug te komen. Daar wordt de winnaar van de Legal Tech Startup Award bekend gemaakt: LeReTo uit Oostenrijk. LeReTo is een learning en research tool, die als een digitale paralegal met je meeleeft met je eigen stukken en die van de wederpartij en alle verwijzingen naar wetgeving en rechtspraak automatisch erbij zoekt. Een van de redenen voor de jury om te kiezen voor LeReTo was 'because it is relevant'.

PLEIT is de moeite waard om te bezoeken

Om bij de woorden van de jury van de Legal Tech Awards te blijven 'because it is relevant'; ook PLEIT voldeed dit jaar weer aan deze uitspraak. En hoewel niet alle sessies even krachtig waren, is PLEIT duidelijk een evenement dat de moeite waard is om te bezoeken.

We hoorden waar advocaten tegenaan lopen, deelden kennis en ervaringen met IT managers en kantoordirecteuren en spraken leveranciers over nieuwe ontwikkelingen.

Het is het een perfecte gelegenheid om je netwerk te onderhouden. En wat is dan mooier dan afsluiten met een zeer goed verzorgde borrel buiten in de zon? Wat ons betreft mag PLEIT in juni blijven!



IMF Academy

Privacy & Security

[Certified Data Protection Officer \(CDPO\)](#)
[Certified Information Privacy Manager \(CIPM\)](#)
[Certified Information Privacy Professional/Europe \(CIPP/E\)](#)
[Certified Information Privacy Technologist \(CIPT\)](#)
[Data Protection Officer \(DPO\)](#)
[Data Protection Officer \(DPO\) in België](#)
[Privacy & Data Protection in de praktijk](#)
[Privacy & Data Protection in de praktijk van de publieke sector](#)
[Privacy Impact Assessment \(PIA\)](#)
[Privacy & Security](#)

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



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



Trends in legal marketing

door de bril van bedrijfsjuristen

Door Ben Houdmont, Managing Partner Know to Grow Legal

Eerder publiceerde onze partner [know-togrow.be](https://www.knowtogrow.be) vier artikelen gebaseerd op gesprekken met bedrijfsjuristen over de marketing en communicatie van advocatenkantoren. Deze reeks kende veel bijval, en inmiddels heeft de wereld niet stil gestaan. Redenen om opnieuw met een bedrijfsjurist af te spreken.

Ben Houdmont in gesprek met Gerben Pauwels, Directeur Juridische Zaken Argenta, over trends in legal marketing, zoals gezien door bedrijfsjuristen.

Argenta, een grote bank maar geen grootbank

Het gesprek begint met de mededeling dat Argenta de vijfde grootste bank is in België, iets wat veel mensen zich niet realiseren. Maar Gerben Pauwels voegt eraan toe dat Argenta zich niet als een grootbank beschouwt. Waarmee hij bedoelt dat Argenta zich als bankverzekeraar richt op de particuliere sector en een cultuur heeft die sterk verschilt van grootbanken. Zo stelt Argenta de klant centraal om de financiële gezondheid van de klant te verzekeren.

Argenta besloot vanaf 2014 de juridische functie, die tot dan toe voor het grootste deel uitbesteed was bij advocatenkantoren, intern te organiseren. Inmiddels is er plaats voor 18 juristen en een juridisch medewerker (waarvan sommigen op parttime basis).

De reden voor deze wijziging is dat de doelstelling van de nieuwe regelgeving na de financiële crisis gewijzigd is. Het gaat nu om de bescherming van de eindgebruiker. Waar vroeger het beleid van Argenta sterk gericht was op de ondersteuning van de zelfstandige kantoren, ligt het accent nu op de klanten van Argenta.

‘De advocaat als sparring-partner’

Een interne juridische dienst met een sterke kennis van, en betrokkenheid bij de business processen, heeft duidelijk een meerwaarde. “Onze producten zijn eigenlijk contracten. Wij verkopen contracten, die sterk gereguleerd zijn en waarop scherp wordt toegezien

vanuit de overheid. De kennis daarvan betreft dus de kennis van de essentie van onze business. De verantwoordelijkheid daarover mag je niet uitbesteden. Wij doen meer dan het juridisch kader schetsen, wij helpen de business bij het nemen van de juiste beslissingen.”

Maar een goed georganiseerde interne juridische dienst sluit niet uit dat er nog veel wordt samengewerkt met advocaten. Voor geschillen uiteraard. Maar ook als sparring-partner bij belangrijke adviesvragen. “Wij kunnen als bedrijfsjuristen tot een bepaalde opinie komen, maar in complexe dossiers beschouw ik het niet als een probleem indien het management mij vraagt om een ‘second opinion’ te vragen, integendeel. Het is een belangrijke aanvulling op de eigen kennisopbouw.”

Verder wordt er beroep gedaan op advocaten om ‘gaten’ op te vullen, bij bijvoorbeeld zwangerschapsverlof van medewerkers. Soms wordt ook met kantoren afgesproken dat zij beschikbaar zijn voor bepaalde dossiers om de jonge, soms nog onervaren interne medewerkers bij te staan bij specifieke vragen in de vorm van een ‘hulplijn’.

En ten slotte is er een rol voor externe advocaten bij projecten die niet tot de corebusiness van de interne juridische dienst behoren. Gerben geeft daarbij het voorbeeld van elektriciteitsreglementering in het kader van een bouwproject. Voor de ‘interne klanten’ mag dat echter geen verschil uitmaken, de bedrijfsjuridische dienst blijft verantwoordelijk.

De bedrijfsjuridische dienst is dan ook steeds de opdrachtgever van de advocaten en de

budgetverantwoordelijke. De bedrijfsjuristen zijn er verantwoordelijk voor dat de 'problemen' gefilterd worden (soms meent men ten onrechte dat er een juridisch probleem speelt) en vertaald worden in concrete, duidelijke juridische vragen. "Als bedrijf wordt er daardoor niet enkel geld bespaard, maar ook heel veel managementtijd."

Evolutie van de juridische beroepen

De taken van de bedrijfsjuristen zijn volgens mijn gesprekspartner enorm gewijzigd in de 20 jaar dat hij in het vak zit. Vroeger vervulde de bedrijfsjurist vaak alleen een ondersteunende functie, bijvoorbeeld het uitschrijven van contracten. Nu is hij steeds meer een vertrouwenspersoon, een soort van bievader. De rol van 'gatekeeper' in het juridisch risicobeheer, die ook door het IJB sterk wordt gepromoot met onder meer het belang van de vertrouwelijkheid van de adviezen.

Mijn opmerking dat deze evolutie ten nadele is van de advocaten die vroeger die vertrouwensrol opnamen, wordt in twijfel getrokken door mijn gesprekspartner. Gerben meent dat het een nieuwe functie is, die vroeger vaak gewoon niet werd ingevuld. Zeker in de financiële wereld, maar ook bijvoorbeeld in de chemische sector, is die nieuwe rol ontstaan door de exponentiële toename van de regelgeving.

Keuze van advocatenkantoren

Wat het 'aankoopproces' betreft geeft Gerben aan dat bij Argenta er geen sprake is van outsourcing van de juridische dienstverlening. Men besteedt specifieke opdrachten uit. Een belangrijk onderscheid voor de toezichthouder, geeft mijn gesprekspartner aan. De keuze van de partners wordt gemaakt in

samenspraak met de afdeling 'procurement'. Het gaat om het aankopen van toekomstige diensten, en er wordt gestreefd naar een lange termijnrelatie. Het vertrouwen is daarbij heel belangrijk. "Het moet klikken tussen de mensen". Dus een aankoopproces enkel gebaseerd op het laagste uurtarief werkt niet.

Dat wil niet zeggen dat er geen belangrijke rol is weggelegd voor de afdeling 'procurement', in het kader van het onderhandelen van de overeenkomst. "Professionele inkopers zijn een enorme steun bij het voeren van de onderhandelingen".

Uurtarief of Alternative Fee Arrangements (AFA)?

Om niet bij elke opdracht opnieuw prijsonderhandelingen te moeten voeren, worden de tarieven vastgelegd in een raamovereenkomst. Op mijn vraag of dat dat geen achterhaald model is, geeft mijn gesprekspartner aan dat het uurtarief onderdeel is van het raamcontract, maar dat zeker voor belangrijke of duidelijk omliggende opdrachten, zoals de uitgifte van een financieel instrument, vaak een vaste prijs wordt overeengekomen.

En ook voor kleinere opdrachten wordt er steeds een inschatting gevraagd. Die is dan niet bindend, maar het helpt om misverstanden over de aard en het belang van de opdracht te voorkomen. "Ik verkies echter wel een uurtarief te betalen om de nodige flexibiliteit te behouden, bijvoorbeeld als de omvang van de opdracht aan het begin niet volledig duidelijk is."

De schatting van Gerben is dat ongeveer 70% van de externe juridische dienstverlening wordt ingekocht tegen uurtarief, en hij verwacht

Jahae Raymakers[®]

risks, reputations & sanctions

Toonaangevend advocatenkantoor met de focus op het financieel-economisch straf- en sanctierecht zoekt:

(Gevorderd) advocaat-stagiair

Sollicitaties, bij voorkeur per e-mail, richten aan: JahaeRaymakers, t.a.v. Madelon Stevens, Amstelplein 40, 1096 BC Amsterdam; E-mail: stevens@jahae.nl.

- Met aantoonbare affiniteit met en ervaring in voornoemde bijzondere aandachtsgebieden;
- Die op hoog niveau kan functioneren in een ongedwongen omgeving;
- Met werkervaring en eigen professioneel netwerk;
- Affiniteit met de strafrechtwetenschap strekt tot aanbeveling.

www.jahae.nl

Beroepsaansprakelijkheid advocaten? HOOGSTE TIJD OM UW VERZEKERING TE UPDATEN!

Bij Nederlands grootste verzekeraar komt de beroepsaansprakelijkheid voor advocaten te vervallen per 1-1-2018. Hoogste tijd daarom om uw verzekering tegen het licht te houden. Ron Borgdorff biedt maatwerk in beroepsaansprakelijkheidsverzekeringen voor advocaten.

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.

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



RON BORGdorff
FINANCIEEL ADVISEUR VOOR
NOTARIAAT & ADVOCATUUR



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



ConferenceCall.nl

De eenvoudigste conference call dienst van Nederland.

- Vele advocaten gebruiken het -

Meer dan 100.000 gebruikers.

Inbelnummers in 70+ landen.

Gratis uw conferencecall opnemen.

Binnen 1 minuut geregeld.

Geen contract.

Geen file, geen reistijd.

Vraag uw gratis pincode aan en u kunt direct een conferencecall plannen.

www.conferencecall.nl



Mogen we ons even aan u voorstellen? De naam is Swier cs. Aangenaam. Swier cs is een zeer ervaren gerechtsdeurwaarderskantoor met landelijke dekking. Bij Swier cs hebben we een uitgesproken opvatting over ons vak. In onze samenwerking met u als advocaat, gaan we graag zo helder mogelijk te werk. Zodat u precies weet waar u met ons aan toe bent. Dat uitgangspunt, gekoppeld aan onze compacte omvang zorgt voor een hoogwaardige, en altijd persoonlijke dienstverlening. U kunt ons met een gerust hart uw losse opdrachten, de ondersteuning bij executie, of het hele executietraject toevertrouwen. Dat is weer een zorg minder. **www.swiercs.nl**

54 • eMagazine • www.legalbusinessworld.nl

swier cs
gerechtsdeurwaarders
incassospecialisten

www.swiercs.nl | 020 610 0000 | info@swiercs.nl

daar niet veel verandering in, in de toekomst. Het gaat immers meestal over ad hoc opdrachten omdat heel veel werk intern gebeurt.

Kennis van de financiële sector

Naast de prijs en de 'personal fit' is kennis van de financiële sector essentieel. "Er zijn heel weinig kantoren, die de sector echt kennen. Men moet de 'métier' kennen. Men kan 20 jaar als advocaat voor een bank gewerkt hebben, maar de sector niet kennen omdat men enkel invorderingen heeft gedaan of schadegevallen heeft afgehandeld. Maar dan weet men niet hoe men binnen het bedrijf zich organiseert om de gewenste resultaten te behalen: Hoe wordt een verzekering aan een klant verkocht? Waar lopen wij tegenaan? Welke ICT-grenzen worden er opgelegd? etc. "

Op dit moment wordt samengewerkt met verschillende kantoren. Die vallen uiteen in drie soorten:

- Kleine, lokale kantoren op wie een beroep gedaan wordt voor geschillen.
- Middelgrote spelers, die vaak gespecialiseerd zijn in een bepaald rechtsgebied. Zo is er één specifieke partner voor sociaal recht.
- Grote, al dan niet internationale kantoren, waarop beroep gedaan wordt voor bijvoorbeeld aandelenuitgifte.

Gebrek aan transparantie

Voor vragen met betrekking tot de corebusiness (bank en verzekeringen) wordt er dus soms beroep gedaan op de grote internationale kantoren. Maar doorgaans doet men beroep op een gespecialiseerde Belgische partner.

Zoals hierboven reeds gesteld meent Gerben dat er slechts weinig kantoren zijn die die

kennis van de financiële sector echt in huis hebben. Maar hij voegt eraan toe, dat de markt heel weinig transparant is. "Er bestaat niet zoiets als een transparante markt voor advocaten. Ik kan op dit ogenblik niet zeggen dat ik een overzicht heb van alle kantoren die in aanmerking komen. Er bestaat geen marktplaats voor. De enige manier om te weten welke kantoren er eventueel in aanmerking komen, is via de ervaring van andere bedrijfsjuristen."

Graag had ik met mijn gesprekspartner verder van gedachten gewisseld over de opkomende 'legal marketplaces' maar daarvoor was onze tijd te kort. Misschien bij een volgende gelegenheid? Ik ga er immers van uit dat de juridische marktplaatsen zoals Jureca, waar rechtzoekenden en advocaten elkaar vinden (zie daarover mijn [artikel Jureca](#)), eerst van de grond komen in de b2c-markt, de markt van de particulieren. De 'professionele inkopers' zoals bedrijfsjuristen hebben hun eigen netwerk om advocaten te selecteren dacht ik. Maar dat lijkt dus niet zo te zijn ...



Communicatie door advocatenkantoren

In afwachting van een transparante markt moeten de bedrijfsjuristen, die op zoek zijn naar een goede externe juridische ondersteuning, gebruikmaken van de traditionele kanalen. Welke overtuigen het meeste?

Gerben ontvangt geregeld brieven van advocaten die zich voorstellen, maar daar besteedt hij weinig aandacht aan.

De beste manier voor advocaten om zich kenbaar te maken is volgens hem door het geven van opleidingen. De gekozen onderwerpen en invalshoeken geven vaak aan of zij de métier en de daaraan gekoppelde uitdagingen echt kennen. Ook is het interessant om daarbij de dynamiek van het advocatenteam te zien.

Daarnaast spreekt Gerben nog over de persoonlijke contacten op recepties, die soms inspirerend kunnen zijn.

Wat online marketing betreft stelt Gerben dat het hebben van een website uiteraard een noodzaak is. Daarnaast zijn er de nieuwsbrieven en blogs. Zoals ook in de voorgaande interviews met bedrijfsjuristen, wordt erop gewezen dat deze doorgaans veel te algemeen zijn en elkaar overlappen. Gericht informatie is een enorme uitdaging voor advocatenkantoren. Marketing automation kan daar zeker een rol bij spelen, alleen zie ik nog niet veel kantoren die daar klaar voor zijn.

Hoe kan een advocatenkantoor vandaag nog het verschil maken?

Een moeilijke vraag waarover Gerben even moest nadenken. “Net als elk dienstverlenend bedrijf staat of valt een advocatenkantoor met de dienstverlening aan haar klanten. Om het

verschil te kunnen maken in een b2b context zal een advocatenkantoor een eigen antwoord moeten vinden op de vraag hoe het zijn klanten centraal kan stellen.

‘De kracht van goed kunnen luisteren en het stellen van de juiste vragen’

Actief luisteren naar klanten is een eerste stap, een belangrijk aandachtspunt voor een beroepsgroep die grote talenten in welsprekendheid kent. Zo kan het aanhalen van verdienstelijke overwinningen in belangrijke procedures averechts werken op een klant, die liever uit de rechtbank wegblijft en zoekt naar een juridisch aanvaardbare oplossing om de commerciële relatie met de tegenpartij niet te verstoren.

Waar is jouw klant mee bezig? Waar ligt hij 's nachts wakker van? Welke output heeft hij eigenlijk nodig? Wat kan ik doen om zijn zorgen weg te nemen? Hoe kan ik mijn klant ondersteunen, zodat hij zijn doelen kan bereiken en binnen zijn onderneming succesvol kan zijn?

Deze kennis tonen is vaak belangrijker dan het uitpakken met jouw ongetwijfeld uiterst gespecialiseerde juridische expertise. Bedrijfsjuristen pleiten niet voor een rechtbank, maar proberen het recht binnen de onderneming toe te passen. Toegepast recht is dus cruciaal voor de bedrijfsjurist en een advocaat, die daar echt oog voor heeft, zal altijd een streepje voor hebben op zijn concurrenten”.



BESPAREN OP DE KOSTEN VOOR JURIDISCH ONDERZOEK

Door Prof. dr. ir. Johannes C. Scholtes, Chairman en Chief Strategy Officer bij ZyLAB

Juridische onderzoeken dragen niet bepaald bij aan de winst of voortvarendheid van een organisatie. Onderzoeken en eDiscovery verstoren de dagelijkse gang van zaken en hebben een negatief effect op de tijd en energie die de juridische afdeling en het management anders in de core activiteiten kunnen steken.

Deze onderzoeken, vaak gerelateerd aan mededinging of mogelijk fraude of als gevolg van verzoeken van toezichthouders, zijn niet alleen tijdrovend, maar ook nog eens erg duur. Want hoewel het beheersen van de kosten voor externe juridische dienstverleners al jaren hoog op de agenda van het management staat, wordt nog steeds een groot gedeelte van het juridische budget buiten de deur besteed.

NOW AVAILABLE
FROM THOUGHT LEADER
PATRICK J. MCKENNA

Leadership

What's Next?

Lessons From The Trenches

By Patrick J. McKenna

DOWNLOAD THE eBOOK [HERE](#) | READ THE eBOOK [HERE](#)

De oorzaak hiervan is simpel: bedrijven zijn nooit voorbereid op deze onverwachtse onderzoeken. Dus wanneer er bijvoorbeeld een toezichthouder op de stoep staat, breekt er paniek uit en moet er snel geschakeld worden. Op dat moment worden grote hoeveelheden ongestructureerde en ongesorteerde data direct overgedragen aan een externe dienstverlener of advocaat. En dan gaat de teller lopen.

Besparing door technologie

Er zijn vele soorten onderzoek, uitgevoerd door uiteenlopende partijen, maar grote onderzoeken hebben een ding gemeen: bij elk onderzoek moeten grote hoeveelheden gegevens worden verzameld, geanalyseerd en geproduceerd.

De hoge kosten van onderzoek worden met name gemaakt door het verwerken en bekijken van deze enorme hoeveelheid data. Doordat dit verwerken en bekijken niet wordt gedaan voordat de data worden overgedragen aan een forensisch accountant of advocaat, groeit de rekening voor deze externe dienstverlener in hetzelfde tempo als het volume van de data dat een bedrijf tegenwoordig produceert.

Door technologie voor het vooraf verwerken en bekijken van die data in huis te halen, kunnen de kosten drastisch worden verminderd, de controle over het gehele proces worden vergroot en kan veel efficiënter worden samengewerkt.

Daarvoor hoeven tegenwoordig niet eens meer grote investeringen worden gedaan. Met eDiscovery Software as a Service hoeven bedrijven geen langetermijncontracten af te

sluiten of complexe implementatietrajecten van software of hardware te starten. Gebruikers kunnen onmiddellijk aan de slag. Zij betalen alleen voor wat zij gebruiken en kunnen tijdens het proces opschalen als dat nodig is.

Een businesscase maken

Om het management te overtuigen dat de juridische afdeling kosten kan besparen, zijn solide gegevens en onweerlegbaar bewijs vereist. In het recente ACEDS-webinar "[Reducing Your Legal Fees](#)" bespreken Adam Platt, Senior eDiscovery Analyst bij de Amerikaanse FirstBank samen met Jan Scholtes, CSO bij ZyLAB en Mary Mack, Executive Director van ACEDS effectieve alternatieven voor dure juridische diensten. Platt legt hier tevens uit hoe het uiteindelijk resultaat kan leiden tot een enorme besparing op de kosten voor datacollectie en de verwerking hiervan. Voor FirstBank is hij nu zelfs als eenmansafdeling in staat om snel een eerste inschatting te maken van de complexiteit van een project, de vereiste resources en hij kan al in de beginfase de beste strategieën voor succes definiëren.

Technologie in huis halen

Het is niet nodig om direct het hele proces in huis te halen. Ieder bedrijf is anders en het is raadzaam om vooraf te bepalen welke eDiscovery-processen het hoogste winstpotentieel hebben als ze in huis worden gehaald.

Het is om bij het in huis halen van een eDiscovery-oplossing samen te werken met andere afdelingen en dan met name de IT-afdeling. Houd rekening met hun prioriteiten en vragen. Het integreren van de behoeften van de juridische en IT-afdelingen in één eDiscovery-oplossing vereist een teambenadering.

Daarnaast is het ook verstandig om te bekijken welke vaardigheden en specifieke kennis nodig zijn om de overgang effectief af te handelen en het eDiscoveryproces in de toekomst te beheren.

ZyLAB beschikt over nog meer ROI-cases die u kunnen helpen bij opbouwen van uw casus aan de hand van klantvoorbeelden uit de praktijk. Neem contact met ons op of bekijk het [webinar](#).

Over de auteur

Prof. dr. ir. Johannes (Jan) C. Scholtes is Chairman en Chief Strategy Officer van ZyLAB. Jan is ingenieur (ir.) in de Informatica (TU Delft), doctor in 'Computational Linguistics' (Universiteit van Amsterdam) en bekleedt sinds 2008 de buitengewone leerstoel 'Text Mining' van

de faculteit "Data Sciences and Knowledge Engineering" in de Artificial Intelligence groep aan de Universiteit van Maastricht.

Over ZyLAB ONE eDiscovery

ZyLAB is het enige Nederlandse softwarebedrijf met meer dan 30 jaar ervaring in eDiscovery en informatiemanagement en heeft zich bewezen in talrijke grootschalige corporate en strafrechtelijke zaken over de hele wereld. Meer informatie op www.zylab.nl ZyLAB ONE eDiscovery gebruikt de meest recente datawetenschap-technieken uit de wereld van Artificial Intelligence om specifieke documentcategorieën te ontdekken en in die documenten relevante informatie te vinden.

LEGAL BUSINESS WORLD
JULY 2018 Edition | P. 10 | www.legalbusinessworld.com

#GLH2018
Global Legal Hackathon
Winners Edition

Produce Global Legal Hackathon, by co-Chairman Albert Schultz
A Celebration of Global Legal Innovation, by Esther Driessens
"REVEALU" Your digital footprint revealed, an interview with Gergely Mihály
Rights Now, access the law thru voice by Marianne van Erp and Zoltan Hughes
TECHLAW, an online contract commentary by Katherine Snow and Otto Hansen
Shopping Law by Raymond Liu, Alison Li, Sally You and Edwina Kwok
Global legal innovation at startup Klavex, by Nina Sahjer and Arnis Toaga

Global Legal Hackathon
A Celebration of Global Legal Innovation by jury member Esther Driessens 6

GLH Winners
REVEALU: How digital footprint revealed, an interview with Gergely Mihály 10
Digital Star, Access The Law Through Voice, A short interview with The Co-Founders, Marianne van Erp and Zoltan Hughes 11

GLH Partner Contributor
Legal Hackathon Legal Innovation at Startup Klavex, by Nina Sahjer and Arnis Toaga 33
Photo Impression GLH Data 40

RightsNOW
19

21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40

Lees deze Special Edition van de onlangs gehouden Global Legal Hackathon 2018

[Lees Online](#)

[Download PDF](#)

GLF GLOBAL LEGAL FORUM

August 23 & 24, at the Peace Palace in The Hague

LEGAL **BUSINESS** WORLD

International

Artikelen uit LegalBusinessWorld
International en The Future Lawyer



Driver or administrator?

HR's impact on law firm success and how to measure it.

By Markus Hartung and Emma Ziercke

HR leaders are being called upon to step into the “golden triangle” of strategic management, to be on an even footing with the CEO and CFO.[1] However many CEOs complain that HR leaders focus extensively on “*administrivia*”, lack vision and strategic insight.[2] Is this also true for law firms? The Bucerius Center on the Legal Profession (“Bucerius CLP”) recently investigated HR standards across top law firms in Germany (the “Bucerius CLP HR Benchmark Study”) and discovered that although HR leaders from 80% of firms regularly participate in executive meetings, HR’s role continues to be weighted towards traditional activities such as operations and recruitment. Critically, the study also revealed that little is being done to evaluate the performance of the HR department and its impact on the business strategy of the law firm. The use of HR metrics positively correlates to organisational success. [3] But which metrics? And how can law firm HR leaders get closer to the business and avoid the *administrivia* trap?

Quantifying HR: Data, data, data?

With the advent of increasingly sophisticated law firm management tools, more and more information is becoming available and can be analysed. Time-recording and billing systems provide better and more accurate information on lawyer performance, and work allocation systems can provide information on lawyers’ experience and capacity for new work.[4] Some businesses already make use of Microsoft Workplace Analytics or *Fitbits* to provide insight into their human capital.[5] Provided that the data can actually be harmonised (as it may often be held in different databases

and systems) and local regulations permit the data to be accessed and mined, the potential for people analytics is immense. According to some, *people data* (not HR leaders) will win a seat at the CEO’s right hand and will be able to answer critical questions such as “will there be enough talent for the firm’s new service delivery model?”[6]

Some major organisations such as Philips and KPMG are already using predictive analytics to identify potential early leavers (see for example, the PRETA – predictive analytics employee turnover tool - from iNostix by Deloitte). Whilst other organisations, such as JPMorgan, use predictive analytics to identify potential rogue employees – “Minority Report” may be closer than we think.[7] In addition, some consultants have even devised financial performance metrics for HR, such as ROIC (return on investment capital) and balance of trade scorecards (number of associates in: associates out/ per partner) in an attempt to encourage HR to substantiate its work with hard data and manage people as you would manage your finances.[8]

Is data the answer? Strategic planning necessitates the establishment of key performance metrics. According to the well-known-maxim attributed to management guru, Peter Drucker, “if you can’t measure it, you can’t manage it”. In our view this oversimplifies matters, and apparently he never actually said it.[9] Although data can provide insights, data alone cannot replace the “people” element of HR. Law firms are not Google and very few law firm HR leaders have the resources to run

predictive analytic reports at the touch of a button. So what can HR leaders measure?

Three key questions for HR

The purpose of key performance metrics is to measure the success of a business. How do law firms define success? Generally speaking, success is the accomplishment of predefined goals, so without knowing each individual law firm's goal, it is difficult to establish a universal definition of success for law firms.[10] Especially so, when these goals are cloaked in nebulous mission statements.[11] Strategy is not to be confused with goal setting, but encompasses the steps required to achieve that goal.[12] Strategic planning thus relies on establishing the right performance metrics. Revenue growth, profitability, utilization, realization, costs, pricing, margins, leverage are all typical metrics used by law firms to measure "success".

The crux of the matter for HR leaders is therefore to devise key performance indicators for HR that demonstrate its impact on the firm's success. In our view, HR leaders need to start by asking themselves the three key questions identified by Lawler and Boudreau in their report on global trends in HR management[13]:

- I. Efficiency asks, "What resources are used to produce our HR policies and practices?". Am I using resources without wasting money? Would it be more efficient to advertise training contracts online rather than sending lawyers and HR staff to day-long career fairs?
- II. Effectiveness asks, "How do our HR policies and practices affect talent pools and organizational structures to which they are directed?". Am I producing the desired result? Did the investment in online recruiting result in a larger, better pool of candidates?
- III. Impact poses the hardest question of the three: "How do differences in the quality or availability of talent pools affect strategic success?". Does HR affect the strategic success of the firm? Did the larger, better talent pool result in the firm increasing revenue earned from client A plc?

According to Lawler and Boudreau's study, as well as the Bucerius CLP HR Benchmark Study, most HR functions only measure efficiency and effectiveness, if they measure anything at all. Focussing on efficiency and effectiveness can result in HR leaders being seen as "administrators" rather than strategic advisers. So how can HR leaders measure HR's impact on strategic success?

How to measure impact

Common metrics traditionally used by HR functions are employee satisfaction, productivity and turnover.[14] According to the Bucerius CLP HR Benchmark Study, most (but not all) top law firms are employing these three traditional metrics. Around 59% of HR leaders in top law firms carry out engagement surveys at least every five years and 70% measure employee absences and turnover. How can HR leaders move from efficiency and effectiveness to impact on strategy, and do so

without an array of people analytic tools? Here are three simple metrics which would enable HR to provide greater strategic insight into the success of a law firm:

- I. Absenteeism: Although engagement surveys can provide a useful snap-shot of lawyers' satisfaction with various aspects of their employment they tend to be seen as a pure "HR" exercise rather than something which provides insight into business performance. Consequently the results often end up back on HR's desk, rather than prompting a change to the business. Analysing simple data, such as firm-wide absence rates, for the existence of trends or patterns can provide more insight into lawyer morale than a standard 20 minute questionnaire.
 - a. Changes over time. Is the average yearly absence rate per employee increasing or decreasing?
 - b. Employee group. Do certain practice areas, client teams or partner teams have higher absence rates than others? Is this higher amongst associates or partners?
 - c. Utilization. If you compare utilization with absence rates (including over time or per employee group), are there any trends? Do employees with high-utilization rates also have high absence rates?
 - d. Productivity. Are the most productive lawyers (how much each lawyer brings in in fees) the ones with the lowest absence rates?

- II. Turnover: Measuring turnover rates (voluntary and mandatory turnover as well as length of tenure) seems an obvious way to evaluate firm performance, but this alone is not enough.[15] HR teams need to know what percentage of star-performers and under-performers are leaving, and why the star-performers are leaving, is pay a motivating factor? Is the quality of work relevant? By tracking and compare the voluntary turnover rates of both groups and analysing data for the existence of trends or patterns, HR can obtain valuable insights:

- a. Changes over time. Is there a sudden peak in turnover rates?
- b. Employee group. Do certain practice groups, partner teams or client teams have a higher turnover rate than others? When do the majority of associates leave?
- c. Performance. Do high-performing teams (partner, client or practice group) have higher or lower retention rates than the average? Conversely, do low-performing teams have higher retention rates?
- d. Training. Have voluntary leavers received more or less training than the average employee?

- III. Learning and Development: Training is designed to enhance lawyers' performance and productivity, and most firms seek feedback from course participants after training (some 80% of firms in the Bucerius CLP HR Benchmark Study).

However, only a small percentage of firms evaluated whether knowledge has actually been transferred (HR effectiveness) and whether this had any effect on business (HR impact). This is surprising as training and development is a key area in which HR can establish a connection with firm strategy.

- a. Alignment of training goals. In order to determine whether the training was effective, HR leaders need to have set specific training goals. Take for example “networking skills”. If the goal of the training was to improve the networking skills of lawyers in a particular practice area in order to win new clients, then the test of effectiveness is whether the training actually met this goal i.e. did the lawyer (a) actually win work from these potential clients, or (b) at least establish a relationship with regular contact to the client. The effectiveness of the training cannot be assessed by asking the lawyers to merely complete a questionnaire answering “on a scale of 1-5, how relevant was this training to your day job?”.
- b. Impact on business. Did the training increase productivity or revenue in the long-term? If, for example, the firm wants to invest in some smart software for the real estate team in order to speed up basic transactions, it needs to train the lawyers on how to use the software. HR should be

able to report on whether this training has resulted in increased productivity for the team: Has the team been able to take on more matters? Have billables increased? Has absenteeism dropped? Is the increase in productivity proportionate to the cost of training?

HR as “Coach”?

“Measuring the impact on the business” means measuring the effects of HR performance on business outcomes such as financial performance or increased client acquisition. In order to ensure that the HR metrics and strategic processes are aligned, HR needs to get closer to the business. We are not talking vaguely about “HR as a Business Partner”, but rather practically speaking HR needs to get closer to each individual practice area. In this way, typical “HR metrics” can be integrated into the relevant practice group’s specific performance metrics and HR becomes an enabler in the strategic planning process.

If the corporate group sets a strategic goal of increasing work in a specific sector by “winning more work from platinum Client A plc”, then HR needs to be able to measure its own “success” against that yardstick. HR needs to ensure that it has recruited and improved the quality of the right talent pool for the right work vis-à-vis this goal. The metrics which HR could draw up to support this goal might look like this:

1. Average performance rating of lawyers working on client A matters compared to

the average performance rating across the firm.

2. Average productivity level (utilization, time billed) of client A lawyers compared to firm wide averages for productivity.
3. Average level of absenteeism for client A lawyers compared to the firm wide average.
4. Number of dormant lawyers working on client A matters (i.e. lawyers who haven't worked for Client A in over 1 year).
5. Average number of training hours client A lawyers receive compared to the firm wide average.
6. Percentage of client A lawyers receiving training/coaching compared to measurable improvements in client A lawyer performance (client satisfaction, improved performance appraisals, higher billables, greater utilization, reduced absenteeism).
7. Amount of time Client A partners spend on Client A's work compared to revenue obtained from Client A.

The case for HR metrics

HR should be in its prime, no longer a purely operational function, solely for hiring, firing and payroll, but a strategic partner setting direction for the business. Data is important, but not in isolation, the crux of the matter is to devise HR Metrics that are aligned with each individual practice area's goals.

Law firms currently face a myriad of challenges (to name just a few...): technological advances, changing market structure, big data, predictive analytics, business model re-design, alternative career structures, changing talent pools, emerging new working patterns and

alternative talent requirements.

It would seem that HR's influence on strategy has never been more necessary. By using data to obtain insights, HR's "strategic" role as coach, adviser or enabler, can help practice groups and firms navigate their way through these challenges and whatever other challenges the future brings.

Notes

1 See for example, R. Charan, D. Barton, D. Carey, "People Before Strategy: A New Role for the CHRO", Harvard Business Review July-August 2017 or "The Call for a More Strategic HR: How its leaders are stepping up to the plate", Harvard Business Analytics Service Report, 2015.

2 P. Cappelli, "Why we love to hate HR...and what HR can do about it", Harvard Business Review, July-August 2015

3 E. Lawler, J. Boudreau, "Global Trends in Human Resource Management: A Twenty-Year Analysis" Stanford University Press, 2015

4 See Bucerius Legal Trends Blog <http://www.bucerius-education.de/home/news-terminate/blog/artikel/diversity-does-it-again/> for the hidden potential of work allocation systems.

5 See for example; Google, Microsoft and Cigna. Microsoft Workplace Analytics are used by major organisations such as Johnson & Johnson and PayPal. IBM provide employees with Fitbits to analyse their state of health.

6 See for example, PWC's 10 Minutes on people analytics from March 2016 at <http://www.pwc.com/us/en/10minutes/people-analytics.html>

7 JP Morgan employs technology designed for counter-terrorism to identify potential rule breakers. See for example reports in Bloomberg, Irish Times etc. as well as C. O'Neill's, "Weapons of maths destruction", Crown Publishing Group 2016 for the implications of predictive analytics.

8 See for example E. Garton from Bain & Co in "What if companies managed people as carefully as they manage money", Harvard Business Review May 2017

9 See <http://www.druckerinstitute.com/2013/07/measurement-myopia/>

10 See M. Hartung „Erfolg! Erfolg?“ Deutscher AnwaltSpiegel Jahrbuch 2012/2013

11 See J.A. Aschenbrenner „Ein systematischer Blick auf Visionen von Kanzleien – oder sind es Halluzinationen?“ Deutscher AnwaltSpiegel Sonderausgabe 18, 7. September 2011

12 M. Hartung, „Strategische Ausrichtung von Kanzleien“ in „Kanzleimanagment in der Praxis“, Schieblon 2015

13 Lawler and Boudreau, Global Trends in Human Resource Management 2015

14 L. Alton, "Can you quantify your human resources department?", Forbes November 2016

15 J. King, "Measuring the immeasurable", Managing Partner September 2013

About the Author

Markus Hartung is a lawyer and mediator. He is director of the Bucerius Center on the Legal Profession (CLP) at Bucerius Law School, Hamburg. His expertise in the framework of the CLP lies in market development and trends, management and strategic leadership as well as corporate governance of law firms and business models of law firms with regard

to digitalisation of the legal market. He is Chair of the Committee on Professional Regulation of the German Bar Association (DAV).



He is a regular lecturer and conference-speaker on leadership, management topics and professional ethics and has written numerous articles and book chapters on these topics. He is i.a. co-editor and author of "Wegerich/Hartung: Der Rechtsmarkt in Deutschland" ("The Legal Market in Germany") which came to the market in early 2014 and has developed into a standard reference for the German legal market. He is also co-author of "How Legal Technology Will Change the Business of Law", a joint study of The Boston Consulting Group and the Bucerius Law School (available here: <http://www.bucerius-education.de/english/lawport/projekte/studien-analysen-und-veroeffentlichungen/>). Recently he has co-authored and edited "Legal Tech: Die Digitalisierung des Rechtsmarkts" ("Legal Tech: The Digitalisation of the Legal Market"), the first

comprehensive and practical overview of the impact of Legal Tech on the legal profession in German-speaking countries (<http://www.beck-shop.de/Hartung-Bues-Halbleib-Legal-Tech/productview.aspx?product=20343999>).

Emma Ziercke is a research assistant for the Bucerius Center on the Legal Profession and a non-practising solicitor. Between 2002 and 2009, Emma worked as a Corporate Solicitor (Managing Associate) for Linklaters in London, mainly in the fields of private international M&A and public takeovers by scheme of arrangement. In 2014 she completed an Executive MBA with distinction and received an award for best overall performance from Nottingham University Business School. During her MBA studies she focused on Law Firm Management and won an award for her

dissertation on gender diversity in law firms. Her work as a research assistant at the Bucerius Center on the Legal Profession focuses on law firm management, gender diversity and organizational behaviour.



Key Issues in Knowledge Management

By Stan Garfield, Knowledge Management Author, Speaker, and Community Leader

This article describes 15 issues in the field of knowledge management (KM), including challenges and solutions for each one.

1. Getting senior leaders to provide funding, demonstrate support, and lead by example.

- Challenges: Leaders give lip service to KM. For example, they may advocate usage of an enterprise social network, but then continue sending email. They say, "You should fill in your own profile," but they have someone else fill in theirs. Instead of using a KM tool, they delegate it to someone else. They want a KM program but fail to allocate budget and resources for it.
- Solution: Ask the [senior executive to agree to the following](#): Approve a reasonable



budget for people and other KM expenses. Ensure that all KM leaders have the time to do a good job in the role and are allowed to meet in person once a year. Learn how to give a KM program overview presentation. Learn how to use KM tools and use them to lead by example. Communicate regularly about how the organization is doing in KM. Provide time during

leadership team meetings and employee communication events for KM messages. Ensure that KM goals are really set for all employees, and are enforced. Inspect compliance to KM goals with the same fervor as for other key performance indicators. Reward employees who share, innovate, reuse, collaborate, and learn. Ensure that time is allowed for sharing, innovating, reusing, collaborating, and learning.

2. Balancing people, process, and technology components.

- Challenges: Immediately diving into choosing and implementing technology. Fixating on rolling out tools and driving adoption.
- Solution: Don't let any one category dominate the other two. Technology is important, but it must support people and processes, not be an end in itself. [Start with the needs of the organization](#), not with finding a use for a tool you have already bought.

3. Delivering tangible business benefits that support organizational objectives and priorities.

- Challenges: Knowledge management is disconnected from the overall goals of the business. It is not viewed as delivering value to the business.
- Solution: Directly align KM goals with business goals. Communicate the value of KM using the [15 Benefits of Knowledge Management](#).

4. Motivating people to share, innovate, reuse, collaborate, and learn.

- Challenges: People say that they don't have time, don't know what is expected of them, or that leaders don't expect them to actually perform KM tasks.
- Solution: [Motivate people](#) through goals and measurements, recognition and rewards, gamification and badging, and positive and negative incentives. Leaders should set and communicate goals, report on progress, inspect and enforce compliance, and deliver rewards and recognition for those who set the example.

5. Establishing a vision for how knowledge management should work, and relentlessly working towards making that vision a reality.

- Challenges: The end state is not defined, not compelling, or poorly communicated. It's not clear to people why KM is needed or how it is supposed to work.
- Solution: [Communicate a clear vision](#) for how KM will work. Then continuously implement, improve, and iterate people, process, and technology components to achieve the vision.

6. Defining compelling use cases clearly showing the advantages over existing alternatives, and answering the question "what's in it for me?"

- Challenges: The wish for everyone to participate in KM leads to vague requests like, "We want everyone to start connecting and sharing." If you don't get more specific than that, you don't have a very appealing use case. If you say, "Will you please start collaborating globally?" it doesn't mean anything.
- Solution: Ask people to use KM for [specific tasks](#) for which it is best suited, such as share, ask, find, answer, recognize, inform, and suggest. Interact on [specific use cases](#), and talk about how the tool that you're recommending actually achieves better results.

7. Getting people to openly ask for help.

- Challenges: People are reluctant to ask for help in public, contact people in other organizations, or say the wrong thing. They would rather suffer in silence than expose

their ignorance to the world, or to be criticized, blamed, or ridiculed.

- **Solution:** Facilitate ways for people to [establish trusting relationships](#) in communities so that they will better know those whom they will be asking for help. Make it easy to figure out where to post a question by having a list of communities, easy-to-use search, and a single obvious community for each important topic. Provide ways to ask questions on behalf of others, including anonymous ask-the-expert tools. Redirect queries you receive, and ask others who frequently receive queries to do the same.

8. Making useful information easily findable.

- **Challenges:** People can't find information, resources, or experts they need to do their job. Search doesn't work, and even when it does, the content is incomplete, obsolete, or irrelevant.
- **Solution:** Add a "I found this useful" button, similar to a "Like" button, but more specific, to all content; encourage users to click on this button for content they were able to reuse. Allow content to be tagged with "proven practice" by an authoritative source. Allow searching by date, tag attribute, most-liked by users, etc., and make content with the most "I found this useful" clicks or tagged with "proven practice" by an authoritative source rise to the top of search results. Determine the topics of greatest importance to the organization, curate a list which can be searched and filtered, and feed these as enterprise search best bets with links to the content deemed to be the best

for each of these key topics. Take steps to [improve search results](#).

9. Connecting people to each other so they can help each other at the time of need.

- **Challenges:** KM programs focus on getting people to submit forms, contribute documents, or update skills profiles. This proves difficult to accomplish.
- **Solutions:** [Dave Snowden wrote](#), "If you ask someone, or a body for specific knowledge in the context of a real need it will never be refused. If you ask them to give you your knowledge on the basis that you may need it in the future, then you will never receive it." Letting documents and expertise [emerge at the time of need](#) is a better approach. This is best done in a community of practice. If you need to find a document, or an expert, post to the most relevant communities with your request. If your communities are working as expected, you will receive one or more replies and can proceed. Documents and expertise will emerge in the replies to the query. By reading the full thread, you will get a sense of the context for the offered documents, assess different points of view, see points and counterpoints, and be able to synthesize multiple documents and what multiple people think.

10. Improving decisions, actions, and learning.

- **Challenges:** KM programs are described using vague concepts like "increase engagement," "add value," or "drive transformational change." These are difficult to measure and achieve.

- **Solution:** Tie KM efforts directly to key business processes. Develop [goals and metrics](#) to demonstrate progress in helping people make better decisions, act more effectively, and learn from others.

11. Focusing on a few initiatives, setting a few simple goals, and not trying to tackle everything possible.

- **Challenges;** There are at least 50 different KM people, process, and technology components available for implementation. It can be tempting to try all of them. It's hard to resist the allure of the latest technology, the current fad, or the tool that sounds too good to be true. Organizations tend to establish long lists of arcane metrics.
- **Solution:** Set three basic goals for employees and stick to them for at least a year. Pick three simple goals that are easy to articulate, implement, and measure. Make these three goals the pillars of your ongoing communications so that everyone will remember them. Set overall targets for the organization, and key all metric reports to show progress against these goals. Choose a few [KM components](#) that will yield the greatest benefits in the short term to your organization. Stick with proven approaches, even if they seem boring and predictable.

12. Delivering what people want and the organization needs, not what is trendy.

- **Challenges:** Organizations can be mesmerized by maturity models, benchmarking, and me-too best practices. [Seth Godin wrote](#), "Benchmarking against the universe actually encourages us to be mediocre, to

be average, to just do what everyone else is doing." Any new initiative will fail if it does not meet the needs of its intended audience or is perceived as being created in isolation.

- **Solution:** Use frameworks, models, and benchmarking as [sources of ideas](#), not as precise prescriptions to be slavishly followed. [Treat your users as customers](#) whom you are trying to acquire, satisfy, and keep. Continuously solicit, capture, and respond to the needs of the people in your organization. Establish ongoing methods for two-way communications. Interact in communities, conduct surveys, publish newsletters, and maintain web sites. And above all, listen to what your constituents tell you, and take timely action in response.

13. Communicating by pull and opt-in, not by push

- **Challenges:** Organizations want to push information out to audiences. Leaders regularly send lengthy email messages and newsletters to people who don't read them.
- **Solution:** Make it attractive for people to [pull content](#) for themselves. Provide opt-in for subscribing and unsubscribing from content. Enable [direct interaction with leaders](#) to replace communiques filled with corporate speak and jargon.

14. Augmenting and automating processes using analytics, cognitive computing, and related techniques.

- **Challenges:** New KM technologies are introduced, hyped, and implemented. But they often fail to deliver on their promise.
- **Solution:** Before pursuing new technolo-

gies, define use cases that clearly specify how they will deliver significant improvements to the status quo. [Analytics and business intelligence](#) can enable making good decisions, acting efficiently, optimizing processes, inventing and innovating, communicating effectively, influencing customer buying, and improving business performance. [Cognitive computing and artificial intelligence](#) can simulate human thought processes and mimic the way the human brain works, addressing complex situations that are characterized by ambiguity and uncertainty.

This can enhance the capabilities of humans by augmenting their powers of observation, analysis, decision making, processing, and responding to other people and to routine or challenging situations.

15. Integrating knowledge management into existing processes, workflows, and systems.

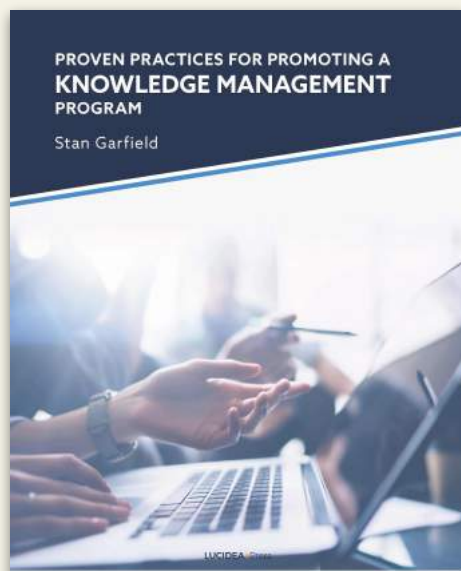
- Challenges: KM is perceived as extra work. It requires additional tools that people have to learn and use.
- Solution: Embed knowledge capture in the [flow of work](#), not as a separate process. Make tools and systems work together to minimize the need for separate tools. Look for ways to [automate existing processes](#) to reduce required effort and improve the quality of results.

About the author:

Stan Garfield is a knowledge management author, speaker, and community leader based in Northville, Michigan. He has worked in the field of knowledge management for over 20

years. Stan spent 8 years at Deloitte leading communities and enterprise social networking. Prior to that, he spent 25 years at HP, Compaq, and Digital Equipment Corporation. Stan launched Digital's first knowledge management program in 1996, helped develop the corporate KM strategy for Compaq, and led the Worldwide Consulting & Integration Knowledge Management Program for HP. He also worked for PricewaterhouseCoopers, St. Louis University School of Medicine, and Washington University School of Medicine. Stan holds a BS in Applied Mathematics and Computer Science from Washington University in St. Louis. He leads the SIKM Leaders Community with over 700 members globally, and is invited to present at numerous conferences, including KMWorld. Stan has published over 190 LinkedIn articles on leadership, innovation, knowledge management, communities of practice, enterprise social networks, and social media.

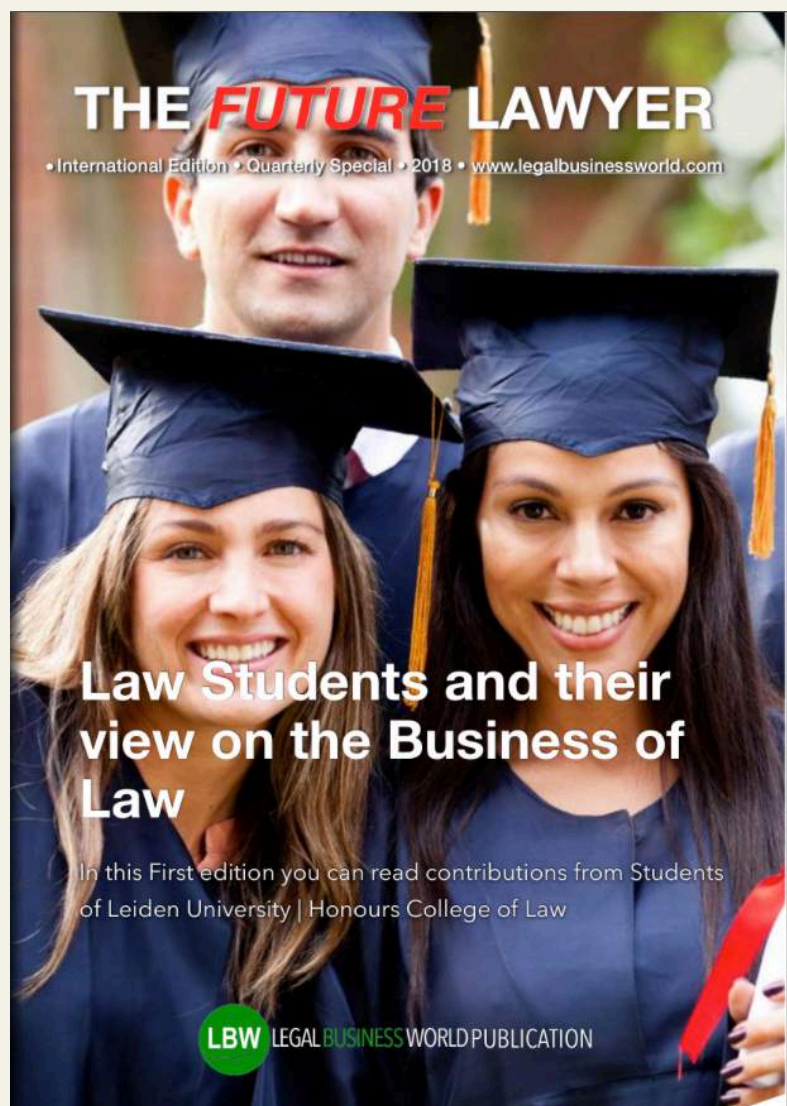
- [Stan's Knowledge Management Site](#)
- [Stan's LinkedIn Profile](#)
- [Stan's LinkedIn Articles](#)
- [Stan's Quora Answers and Posts](#)
- [Stan's Twitter Feed](#)



THE **FUTURE** LAWYER

STUDENTEN OVER DE JURIDISCHE MARKT

Een selectie uit The Future Lawyer,
Universiteit van Leiden - Honours College



eDiscovery Key-Features



The dangers of commoditization

By Emma Stekelenburg



The essence of all law firms is the same. All law firms provide legal expertise and legal counselling. Although all firms have a different field of expertise, like civil law or criminal law, the essence, providing legal service, is similar. This makes all law firms compete with each other. In "The Death of a Law Firm" Jaap Bosman describes several problems for a firm which will contribute to the downfall of a law firm. One of these problems is commoditization. In this article, I will explain the dangers of commoditization and how to prevent the eradication of your law firm.

Before getting into the consequences it is important to know the meaning of commoditization. Commoditization is a process by which consumers do not see the difference in economic value of different products. Water for example is a product everyone needs, but consumers do not prefer a specific brand. They will buy the cheapest one. This is what is happening with legal services nowadays. Consumers do not see the difference between legal services in one law firm or another firm. They think a law firm is easily replaced by another legal firm.

Consequently customers pick the cheapest law firm. Which makes customers less willing to pay as much for legal services as they used to. According to the supply and demand theory by Adam Smith, the decrease of the price customers are willing to pay for legal services will result in a decrease of the price for legal services. This is the first danger of commoditization.

The second danger of commoditization is similar to the first one but has to do with the way lawyers see their work. According to Jaap Bosman, you can put the work of lawyers into three groups: bespoke work, largely commoditization work and completely commoditization work. If a lawyer sees his work as bespoke work but he actually provides largely or completely commoditized work it is called commoditization blindness. Because of the blindness, the lawyer does not decrease his fee. He sees his work as unique. But in the meantime, the clients do not see it that way and they will go to another lawyer who is less expensive.

Now that we know what commoditization is and the effects it has on pricing we can look for ways to minimize the negative effects. The easiest way would be to prevent commoditization from happening. If a lawyer delivers bespoke work, his clients cannot easily go to another law firm because they do not provide the same work as the one before. Because of this you have less competition and do not have to lower your price when other firms do.

Providing bespoke work is easier said than done. One great way of thinking is if you do not want your work to be commoditized, do not commoditize your customers. All clients have their own wishes and needs. So as a great

lawyer, you should look at every case individually. This way the client will feel heard and feel appreciated. It is important to realize that treating a client in a special way does not only mean being nice and friendly to the client. All lawyers can do that. But it means doing the little things that do not necessarily have to do with the law. Maybe this sounds vague but there is no special formula that specifies you how to make all clients happy. Because if there was it would not be bespoke work anymore. If you want to deliver bespoke work, you will have to run the extra mile. A good example of a law firm that runs that extra mile is CMS. By staying ahead of the digital developments like blockchain and smart contract, the lawyers are able to provide better services than their competition.

The solution for commoditization blindness is easy. Look at your work/product from the clients perspective and ask yourself "If I were a client would I go to this law firm with my legal issue?". When you answer this question you have to be honest with yourself. To do that you should not look at the amount of hard work you put in because actual clients do not see this.

You should look at the benefit your clients have over clients from other law firms. If there are no benefits your clients have with you compared to the client from other firms, your work is largely or completely commoditized.

The one lesson we learn from this is, if you do not want to be exchangeable to clients you will have to be different from your competition. Do this by looking at yourself from the clients perspective and treat every client different, all clients have a variety of wishes and needs.

The importance of non-legal expertise

By Valentijn van der Stap



Lawyers are good at what they do: Analysing data, negotiating, separating main- and side issues and so on. Their ability transcends the basic (or specialised) knowledge of the law. Human skills, like mediation and conflict management, are just as, or maybe even more important. However, it is undeniable that lawyers cannot do everything. The average lawyer lacks knowledge in fields like physics, medicine and mathematics. Fields like this can be of tremendous value to a law firm. That is why firms should realise the importance of non-legal expertise.

One of the most important non-legal fields in litigation and mediation is statistics.

“Facts are stubborn things, but statistics are pliable.” As Mark Twain said. People in the Netherlands have all heard of the infamous case of Lucia de B. De B. was a nurse who was charged with multiple murders because a certain number of people died while she was working.

The main argument for her being found guilty of multiple murders was a statistical one. The hospital she worked at, claimed that the chances of her not being related to all the dead people was 7 billion to one.

After being sentenced to jail for life, it was proven that she was innocent. There is a chance that this could have been avoided if the people working on this case had some expertise in statistics or at least access to persons who did[1]. This is why law firms should consider the importance of the field of mathematics which is not the first thing people think about when considering the work of lawyers.

Another important field for lawyers is medicine. Especially in criminal or tort law. Take the case of Mitch Hendriquez that is taking the Netherlands by storm. In December last year, several police agents were found guilty of maltreatment resulting in the death of Hendriquez. In this case, there was a lot of uncertainty about the exact cause of death. Experts from all around the country had their say about it. Of course, several experts were consulted about it. Some said it was caused by an acute stress syndrome. Later a group of professors claimed that such a syndrome does not even exist. In the end, there is still uncertainty and disagreement among experts[2].

“Information technology is at the core of how you do your business and how your business model itself evolves.” - Satya Nadella, CEO of Microsoft.

Just like all other branches, the legal market should invest in IT.

IT is maybe the most important non-legal expertise for law firms. It has changed the law

firm forever. AI can be a way to save a lot of hours and thereby a lot of costs for the firm. Take intelligent programmes like ROSS intelligence or IBM Watson. Searching for documents could take a lawyer hours, while AI can do all this 'simple/boring' work in seconds. This way the lawyer can focus his or her time on clients. The average lawyer will need training and assistance in working with such intelligent programmes. The ideal combination exists of small masterclasses and training, and of course, excellent staff specialised in the field of IT.

These are just some examples of fields which can interest the law firm. There are a couple of actions that must be taken, to incorporate those fields in the law firm. First, statistics need to become a mandatory subject at law school[3]. This way, students will be introduced to learning and working with fields other than law. Another major chance is the offering of statistics in the curriculum of the mandatory bar exam.

The current curriculum exists solely off legal components[4]. Of course, this is something law firms have little to no control over. What they can do, is offer courses of statistics for their employees. This does not mean the lawyers have to become experts in mathematics. It will give them a basic understanding and helps them in better understanding the information given to them by the experts.

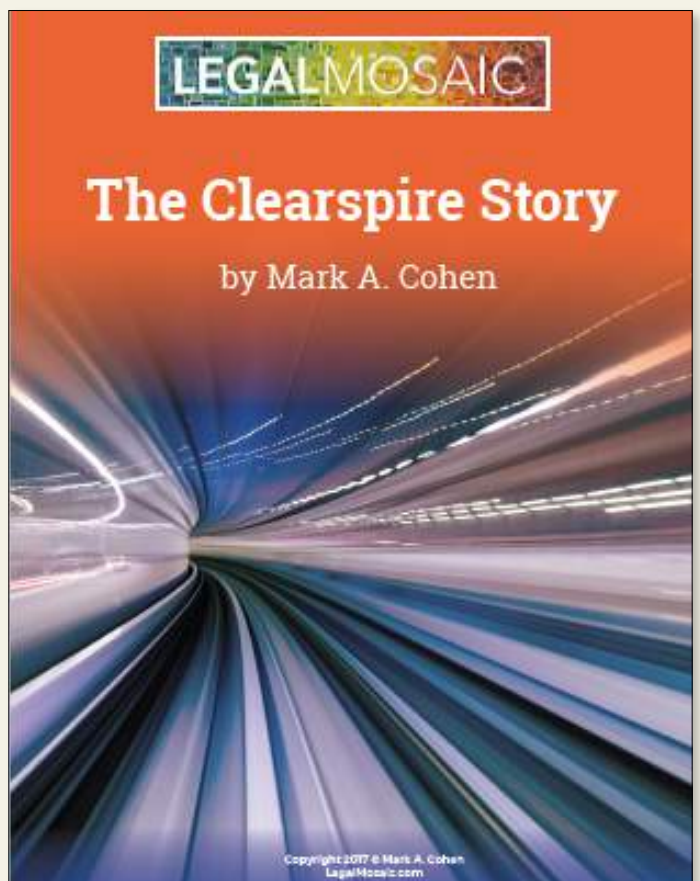
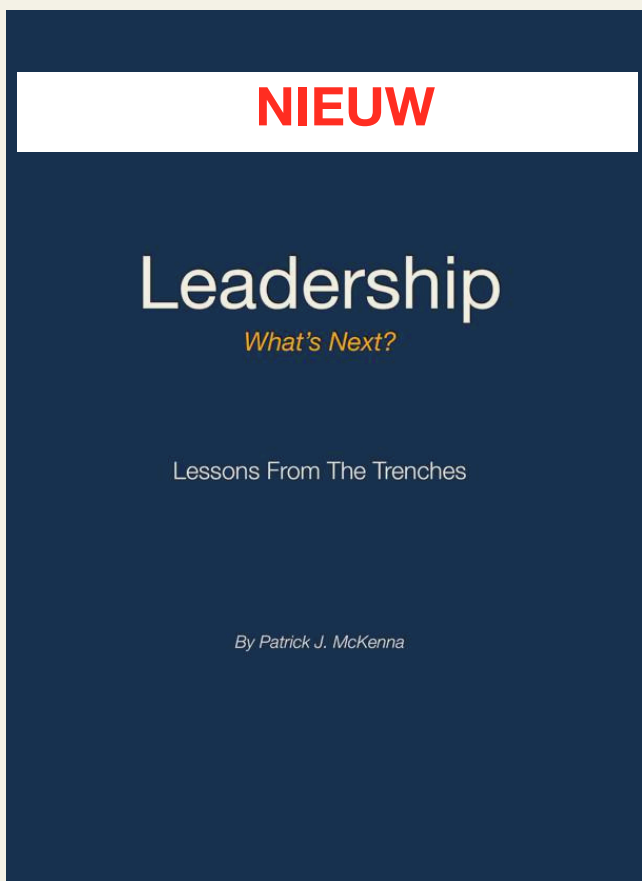
It goes without saying that fields like physics a medicine are not suitable for law school or the bar exam. The law firm will have to invest in experts in those fields (and in statistics of course), either by hiring them, or buying external expertise to help them with their mediation and litigation.

- In conclusion: Law firms need more than just legal expertise. It can be expected of law students that they can take a class of statistics while studying law. This will help them later in their career.
-
- Law firms can offer basic training and masterclasses in other non-legal fields, like medicine, IT or physics. This will produce better lawyers and a more productive and successful law firm.
-

• Notes

1. Van Almelo M. Statistiek moet 'onderbuikgevoel' uitbannen.
2. ECLI:NL:RBDHA:2017:15095
3. J. Mannes, ROSS Intelligence lands \$8.7M Series A to speed up legal research with AI. Found on techcrunch.com
4. Curriculum beroepsopleiding advocaten Vastgesteld bij besluit van de algemene raad van 3 september 2012 en (laatstelijk) gewijzigd bij besluit van 29 juni 2017 en geactualiseerd december 2017

Download these ePublication in our Library (click on the Cover | Choose eBook or PDF)



their relationship with their clients becomes more technological savvy and therefore legal professionals (and law student) need to have a great interest in technology and dual qualification (law and science) might become more common. Easy to be automated skills will disappear and other (more technical) skills need to be learned all the time. Universities may have a supportive role here. Rather than working from a traditional, physical office, legal professionals will be more flexibly organised in a virtual way with meeting hubs. Clients will probably expect to pay less or nothing for the easier legal work but more complex work will

probably lead to a more intense “partnership” with clients.

So in conclusion: you have to have a great interest in technology and go for a double degree become the rule instead of the exception. Keep learning outside your field is very important to stay up to date and to ensure that the legal world does not go beyond the facts. The design of the work will change, a more flexible working atmosphere will arise between employers and employees and last but not least, technical developments and a stronger bond between clients and lawyers will lead to partnership.



Privacy & Security

Bekijk nu ons volledige opleidingsaanbod

Op zoek naar **informatie** of een **specialist** op het gebied van **Kinderontvoering?**

Ga naar:

<https://www.kinderontvoering.net>



Aantjes Zevenberg advocaten	10	Open Universiteit	26
AdvoPerfect	84	Ploum	4
Alt Kam Boer advocaten	33	Ron Borgdorff	53
AON	6	Schakenraad Advocaten	46
Baker McKenzie	12	Swier cs. gerechtsdeurwaarderskantoor	54
Call Care	10/49	Spandaw Consultancy Group	14
chauffeur.nl	14	Telecom360 / Conferencecall.nl	53
De Haan advocaten	36	Tuzkapan Van der Lee advocaten	10
De zaak op orde (seminar)	40	Uitgeverij Den Hollander	2
Eskes Grijpstra de Vries advocaten	14	Van der Feltz advocaten	46
Global Legal Forum	46	VEAN / EPN congres 20 september 2018	18
IMF academy	49	Vestius	28
Jahae Advocaten	53	Windt Le Grand Leeuwenburgh	20
Justion Advocaten	34	Wijnkamp Advocatuur / Advocatuur GmbH	49
Nederlands Instituut van Register Valuatoren (NIRV)	28	Visiepagina	25/31/39/43



AdvoPerfect®

betaalbare
automatisering
voor advocaten
en mediators

pad naar de toekomst

De snelheid, betrouwbaarheid, veiligheid en betaalbaarheid van internet zijn deze eeuw sterk verbeterd. Dit leidt tot een groeiend aantal toepassingen in 'the cloud'.

Ook zijn steeds meer activiteiten onafhankelijk van een vaste plaats. Waar in de vorige eeuw de post, de fax, de printer en het personeel nog dwongen tot het aanhouden van een kantoor kan nu overal gewerkt worden, thuis, op reis, op flexwerkplekken...

Dat werpt een aantal vragen op. Moet ik mijn toepassingen zoals tekstverwerken en dossierbeheer via internet gaan gebruiken? Moet mijn documentbeheer via internet en hoe veilig en betrouwbaar is dat?

Kijk op advoperfect.nl voor de oplossingen die AdvoPerfect biedt. Daar vindt u ook een rondleiding, een werkende demoversie en de lage prijzen. U kunt natuurlijk ook contact opnemen voor meer informatie.

De Gebruikersvereniging Advocaten Automatiserings Pakket is een initiatief van ondergetekenden. We begonnen in 1988 met Legal Aid, gevolgd door Legal Eagle (1998-2002), AdvoPerfect voor internet (2008) en AdvoPerfect voor Office (2018).

De vereniging stelt zich als doel het waarborgen van betaalbare automatisering voor advocaten en mediators.

Zij heeft daartoe het eigendom van de AdvoPerfect pakketten verworven en geeft exploitatierechten uit aan geselecteerde aanbieders op diverse platformen.



Jan Tegenbosch, voorzitter
06-21868868 | advocaat@tegenbosch.com



Stephan Neumann, secretaris
06-13357731 | stephan@snaap.nl