



Lula Ahrens • Nieuws

23 sep 20



## ACHTERGROND

## Traditionele juridische sector dreigt de legal tech-trein te missen

Op ARAG na bieden Nederlandse bedrijven en overheidsorganisaties nauwelijks landingsplaatsen aan legal tech start-ups. De advocatuur hikt nog harder aan tegen legal tech. Waar ligt het probleem? Deel II van een tweeluik over de legal tech-trein.



Bewaren

Oprichter Irvin Oedayrajsingh Varma (57) van legal tech bedrijf JanusID verwachtte aanvankelijk niets van ARAG's belangstelling voor zijn start-up op de Business Challenges pagina van de Kamer van Koophandel. 'Wanneer grotere partijen zo'n challenge plaatsen, komt het vaak neer op picking your brains,' zegt hij. 'Daarna is het: "Nee dank je, toch niet."'

Tussen ARAG en JanusID ontstond tot zijn verrassing binnen no time een succesvolle partnership. Veel Nederlandse legal tech start-ups hebben dat geluk niet.

Het probleem ligt volgens ingewijden niet uitsluitend bij de grote spelers op de Nederlandse markt. Twee andere obstakels spelen volgens ingewijden ook mee; de

verstikkende regelgeving van de Orde van Advocaten, en het gebrek aan market know-how onder start-ups zelf.

Voormalig innovatiedirecteur bij Kennedy van der Laan Jeroen Zweers (55) is expert op het gebied van legal tech. Hij is board member van de European Legal Tech Association, medeoprichter van online platform voor juridische innovatie Dutch Legal Tech en eigenaar van consultancybedrijf NOUN.

NOUN biedt marktadvies aan een handvol legal tech start-ups in Nederland België en Oostenrijk en adviseert private equity in welke start-ups te investeren. Zweers verbindt start-ups - waaronder NDALynn en Bluetick - via zijn internationale LegalTech netwerk. Dutch Legal Tech reikt jaarlijks een Startup Award uit.

## Mismatch

Zweers bevestigt dat ARAG binnen Nederland de enige is die zowel een incubator-programma biedt als bedrijfsmatig investeert in legal tech start-ups. 'In de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk, waar de regelgeving rond de advocatuur opener is, gebeurt dit veel meer.'

## In negen van de tien gevallen is er nu nog een mismatch tussen legal tech start-ups en de markt'

- Jeroen Zweers, NOUN

'De legal tech markt is een hele nieuwe markt, pas drie tot vier jaar geleden ontstaan,' legt Zweers uit. 'In negen van de tien gevallen is er nu nog een mismatch tussen legal tech start-ups en de markt.' Hij adviseert legal tech start-ups hun strategie aan te passen om effectiever de interesse van grote spelers te wekken.

Legal tech start-ups zoals Appjection, met een mix van juristen en techneuten, zijn volgens hem veruit in de minderheid. 'Legal tech oprichters met een juridische achtergrond zijn er niet zo veel. Ze werken wel steeds meer samen met juristen, maar die zijn op hun beurt niet tech georiënteerd.'

Onder meer daarom beginnen veel legal tech start-ups volgens hem verkeerd om, namelijk bij de oplossing. 'Mijn advies aan hen is eerst te kijken waar de pijn

werkelijk zit. Wie heeft legal tech nodig, waarvoor? Zoek goede mentoren. Kijk vervolgens met hen hoe je de mogelijke oplossing kunt valideren aan de markt.'

## Gemiste kans

Appjection won met het idee voor een verkeersboetebezwaar-app de Startup Award van advocatenkantoor De Brauw Blackstone Westbroek. De prijs bestond uit €25.000, plus honderd pro bono uren van advocaten van De Brauw. In tegenstelling tot ARAG blijft De Brauw, ondanks alle tijd en moeite die het in Appjection heeft gestoken, met nagenoeg lege handen achter. Maar meer dan een gemiste kans voor het kantoor, is het een gemiste kans voor de advocatuur in het algemeen.

'De Nederlandse juridische sector is niet future proof,' zegt Zweers. 'Nederlandse advocatenkantoren mogen van de Orde van Advocaten niet participeren in start-ups. Ze mogen alleen kennis en data delen. De beroepsregels zijn zo dat innovatie bijna niet mogelijk is.'

## AdaptingLegal

---

Legal tech bedrijf AdaptingLegal is 3,5 jaar geleden opgericht. Het bedrijf startte als online juridisch dienstverlener, maar maakte al snel de overstap naar softwareontwikkeling gericht op proces- en documentautomatisering voor de juridische markt.

Anderhalf jaar geleden sloot de start-up zich na het winnen van de regionale competitie van The Hague Institute for Innovating Law (HILL) aan bij ARAG's Legal Tech Studio, en doorliep het Legal Tech Factory programma. ARAG is inmiddels klant en partner van het bedrijf.

AdaptingLegal ontwikkelde in samenwerking met ARAG vliegensvlug een oplossing voor plotseling ontstane problemen door de Corona-crisis.

ARAG Innovatiedirecteur Richard Faas (42): ‘Op basis van hun beslisboomtechnologie hebben we samen een hele mooie (vlieg)vouchercheck gemaakt.’ ARAG’s partner Aegon biedt de ARAG Vouchercheck inmiddels ook aan haar klanten.

---

Adapting Legal CEO en oprichter Mark van Dorp (49) beaamt dat beeld. ‘Op dit moment is innovatie wat betreft de Orde: “We gaan een nieuw zaakbehandelsysteem introduceren.” Dan ben je al een hele Piet. Sommigen vinden het al innovatie dat ze een nieuwe website hebben. Er zijn er maar een paar die anders denken.’

‘We hebben recentelijk meegedaan aan een subsidieaanvraag vanuit de Raad voor de Rechtsbijstand om online rechtshulppakketten aan te bieden. De rechtshulpzoekende krijgt daarbij door het systeem uitgelegd wat hij moet doen. Zowel advocaten als juristen worden daarbij betrokken.’

‘De kosten van rechtshulp gaan hierdoor behoorlijk naar beneden. Dat betekent een lagere kostenpost voor zowel de Raad voor de Rechtsbijstand als politiek Den Haag. Vooralsnog is voor ons om onduidelijke redenen het subsidieverzoek afgewezen. Binnenkort volgt een hoorzitting waarin een en ander duidelijk moet worden.’

## **Mchtig bolwerk**

Het probleem begint al tijdens de studie, zegt Van Dorp. ‘We hebben jonge universitaire studenten bij Adapting Legal gehad. Het viel ons op dat de universitaire opleiding nog heel erg op de oude, traditionele manier van kennis gedreven dienstverlening zit.’

## **HBO-leerlingen die bij ons hebben meegedraaid zijn daadwerkelijk geïnteresseerd in de legal tech toepassing’**

- Mark van Dorp, Adapting Legal

‘Hogescholen zijn veel pragmatischer. HBO-leerlingen die bij ons hebben meegedraaid zijn daadwerkelijk geïnteresseerd in de legal tech toepassing. Alleen zullen zij niet de zaken behandelen die universitair opgeleide juristen wél

behandelen.'

'Dan heb je daar nog de Orde overheen die bepaalt of je wel of niet advocaat mag worden. Het is een traditioneel bolwerk waar je niet zomaar doorheen kunt. Zolang de overheid vindt dat de Orde die macht mag behouden, zal daar niet zo heel veel in veranderen.'

## **Verzwakte concurrentiepositie**

Daarin schuilt een concreet gevaar voor de advocatuur. Van Dorp: 'Inmiddels heeft de advocatuur niet meer het alleenrecht op allerlei zaakbehandelingen. Dat maakt dat er steeds meer partijen komen die redelijk interessant werk bij de advocatuur weggapen. Dat zijn juist de partijen die gebruik maken van automatisering.'

Zweers noemt het voorbeeld van de Big Four; PWC, Deloitte, KPMG en EY. 'Zij vallen niet onder de beroepsregels van de Orde en innoveren wél. Voor ARAG geldt hetzelfde. 'Het gevolg is dat de concurrentiepositie van Nederlandse advocatenkantoren waarschijnlijk al in de relatief nabije toekomst zal verslechteren.'

## **Het begint bij middelgrote advocatenkantoren nu pas langzaam loor te dringen dat als ze de komende jaren niets doen, ze marktaandeel zullen verliezen'**

• Mark van Dorp

De advocatuur staat dus nog ver af van procesautomatisering, maar er is geen ontkomen aan de noodzaak van legal tech. 'Het begint bij middelgrote advocatenkantoren nu pas langzaam door te dringen dat als ze de komende jaren niets doen, ze marktaandeel zullen verliezen,' zegt Van Dorp. 'De markt haalt de oplossing niet meer bij één kantoor vandaan. In plaats van uurtje-factuurtje zie je nu dat er wordt gewerkt met vaste prijsafspraken, en met abonnementsvormen. Een abonnementsvorm werkt alleen als je 24/7 toegang biedt tot kennis. Advocatenkantoren kunnen niet dag in dag uit de telefoon opnemen voor een abonnementsprijs van €200 of €300 per maand.'

## Langzame beweging

Van Dorp ziet inmiddels wel wat beweging in de juridische wereld. ‘We verwachten dat het over een jaar of twee, drie binnen de conservatieve beroepsgroep van de juridisch dienstverlener veel gebruikelijker zal zijn automatisering in te zetten voor zowel de cliënt als de interne organisatie.’

## Door thuis werken wordt de technisch onderlegde jurist steeds meer omarmd. Maar de echte revolutie laat nog lang op zich wachten’

• Jeroen Zweers

Zweers observeert een soortgelijke ontwikkeling. ‘Grote corporates en advocatenkantoren maken wel eindelijk budgetten vrij voor legal tech. Nu men wereldwijd thuis contracten tekent, is de e-signature bijvoorbeeld standaard geworden. Door thuis werken wordt de technisch onderlegde jurist steeds meer omarmd. Maar de echte revolutie laat nog lang op zich wachten.’

## Slim automatiseren

---

Automatisering gaat volgens Van Dorp op twee manieren helpen. ‘Ten eerste worden terugkerende volume-aanvragen gesystematiseerd, eventueel met controle van een jurist. Ten tweede komen er smart intakes. Daarin wordt bepaald: wat wil de klant echt, wat is het probleem, en hebben we daar al een oplossing voor? Zo niet, bij welke jurist plaatsen we deze cliënt?’

Dat is noch kostbaar, noch tijdrovend, zegt hij. ‘Juristen, marketeers, bedrijfskundigen, industrieel ontwerpers en ICT’ers rond de tafel krijgen, en vervolgens een vorm vinden om processen te optimaliseren. Daar zou ik mijn geld op inzetten, niet op het zelf ontwikkelen of financieren van een legal start-up.’

---

Het is vijf voor twaalf. De vraag is of het de advocatuur nog gaat lukken op tijd op de legal tech trein te springen. Van Dorp blijft er nuchter onder. ‘Ze zijn allemaal al laat. Maar straks is er wel eentje de eerste.’

Zijn conclusie is optimistisch: 'We moeten nog heel hard werken om te laten zien welke voordelen legal tech heeft. Dit soort automatisering wordt nog steeds gezien als een stukje broodroof die afwijkt van de kwalitatieve norm die juristen en advocaten stellen. ARAG laat zien dat dit niet het geval hoeft te zijn.'

***Klik hier voor deel I***



---

### Meest gelezen



'Als jurist ontkom je niet aan de vraag hoe wij verduurzaming gaan realiseren'



Anne Hustinx van Schiphol: 'Het maar ongecontroleerd blijven groeien, dat ligt wel achter ons'



Cliënt en juridisch adviseur: 'Het was vloeken in de kerk om dát aan de oud-eigenaren te vertellen'

---

Om te kunnen reageren moet u ingelogd zijn.

[Inloggen](#)

---