

# Concurrentie voor de advocatuur?

Door: Soeradj Ramsanjhal en Flip van Huizen

*Het zal veel advocaten niet zijn ontgaan: accountantskantoren gaan concurreren met de advocatuur. Een aantal accountantskantoren biedt al enige tijd juridische diensten aan, maar ook de grote accountantskantoren gaan zich richten op de advocatuur. Met de fusie van PwC en Booz & Company in 2013 (waarbij Booz & Company wordt opgenomen in het internationale netwerk van PwC) en de recentere focus op de advocatuur, lijkt het erop dat de 'Big Four' zich meer gaat focussen op de vergroting van hun adviespraktijk. Begin januari kondigde Deloitte aan 'Deloitte Legal' te hebben gelanceerd, waarbij partners van grote advocatenkantoren zijn aangetrokken.*

*De in de juridische wereld welbekende Gerard Tanja meent dat de grootste kantoren niet direct negatieve effecten van de ontwikkelingen zullen ondervinden, maar dat voornamelijk de middelgrote kantoren de pijn gaan voelen. Frederieke Leeftang, bestuursvoorzitter bij Boekel De Nerée, stelt daarentegen dat zij verwacht dat de advocatenkantoren die heel erg gefocust zijn op transactionele processen en daar onder andere hun business model op hebben ingericht, meer concurrentie zullen ondervinden. Het lijkt erop dat linksom of rechtsom de advocatuur de hete adem van de accountantskantoren in haar nek gaat voelen.*

De stelling luidt dan ook:

*“De advocatuur dient serieus rekening te houden met deze (nieuwe) spelers in de markt”*

*Frank Erftemeijer, Partner Legal Services, PwC*

Ik ondersteun deze stelling en wel op grond van het navolgende. Als je kijkt naar de marktvraag dan zie je steeds meer dat de beschikbaarheid van een groot internationaal netwerk, het vermogen om een geïntegreerd product te kunnen leveren, van advies tot en met executie (advies, fiscaal, financieel en transformatie) alsmede het procesmatig optimaal kunnen aanleveren van diensten, steeds

belangrijker wordt. De klant wenst dat haar problemen worden opgelost (ontzorgd) tegen een acceptabele prijs, kwalitatief optimaal en op een voor haar efficiënte wijze. De klant vraagt niet om competenties alleen, maar om geïntegreerde oplossingen bij voorkeur vanuit industry kennis en desgewenst cross-Territory. De grote accountants- en adviesorganisaties met een Global netwerk zijn als geen ander in staat om aan deze marktbehoefte te voldoen, waarbij met name de mogelijkheid om binnen de vertrouwde omgeving van een firma zonder enige terughoudendheid voor de cliënt, de beste oplossing te kunnen bespreken en implementeren van grote toegevoegde waarde is.

De grote internationale monodisciplinaire lawfirms zijn weliswaar in staat om wereldwijd hun diensten aan te bieden in de vorm van een product, maar zij zijn doorgaans niet in staat om geïntegreerde producten te leveren, d.w.z. van advies tot en met implementatie vanuit de financiële, fiscale, juridische en adviserende praktijken en kunnen daarmee niet voor de volle 100% aan die marktbehoefte voldoen. De lokale spelers beschikken noch over een groot internationaal netwerk noch over het vermogen tot het leveren van geïntegreerde probleemoplossende producten. Zij zullen steeds weer samenwerkingsverbanden moeten zoeken hetgeen per definitie leidt tot inefficiënties, sub-optimalisaties en kwaliteitsverlies, waarvoor de klant de rekening betaalt. Hier hebben de lokaal georiënteerde law-firms een nog grotere uitdaging. Qua product zullen law-firms zich moeten richten op datgene wat de echte advocaat onderscheidt van de juridische adviseur zoals bijvoorbeeld een procespraktijk tot en met een cassatiepraktijk.

Voorts moeten we de stelling niet uitsluitend interpreteren vanuit het klanten perspectief maar ook vanuit het perspectief van (toekomstige) medewerkers. Organisaties zoals de grote accountants- en advieskantoren met een Global netwerk hebben toekomstige medewerkers/talenten uitgebreide persoonlijke en multiverse ontwikkelingen te bieden, en daar wordt dan ook zeer veel aandacht aan besteed. Aan intredende medewerkers wordt een breed scala



van development programma's aangeboden, die niet uitsluitend en alleen zijn gericht op competenties en het maken van een carrière maar juist ook op het zich verder en breder ontwikkelen als persoon en dienstverlener c.q. ondernemer.

*Kuif Klein Wassink, Partner Private Equity, Baker & McKenzie*

De advocatuur dient zeker rekening te houden met deze (nieuwe) spelers in de markt. In de korte tijd dat ik zelf als advocaat binnen de 'big five' (Arthur Andersen) heb gewerkt, heb ik absoluut de toegevoegde waarde gezien voor de transactiepraktijk van de korte lijnen met de accountancy in binnen- en buitenland. Vooral de makkelijke en snelle toegang tot de financiële expertise en ervaring. Maar adviespraktijk en advocatuur zijn twee verschillende werelden. De toegevoegde waarde van de 'onafhankelijke' advocatuur zit volgens mij nog steeds in het feit dat er door het 'onafhankelijke' (internationale) full-service advocatenkantoor wordt geadviseerd op basis van een beproefde dynamiek van samenwerkende specialisten die ieder individueel weer sterk en onafhankelijk zijn binnen hun eigen vakgebied. Ze krijgen en nemen in de praktijk van de 'brede' advocatuur alle mogelijkheden om zich binnen hun eigen vakgebied ook zelfstandig verder te blijven ontwikkelen. Zo bestaat er een breed totaalaanbod van specialisten met maximale expertise. Zowel op het gebied van procesrecht, arbeidsrecht en mededingingsrecht als op het gebied van bank- en effectenrecht. Tot nu toe heeft de praktijk uitgewezen dat cliënten daarom voor transacties toch graag een 'onafhankelijk' advocatenkantoor inschakelen. Het zal voor de accountantskantoren nog een behoorlijke uitdaging zijn om in korte tijd een 'compleet' en breed advocatengebouw binnen de organisatie op te bouwen of in te voegen. Maar mocht dat lukken, dan zullen de 'onafhankelijke' kantoren dat zeker gaan merken.



*Martijn Snoep, Managing Partner,  
De Brauw Blackstone Westbroek*

Het is altijd goed nieuws als er nieuwe spelers op de markt komen die het aanbod van juridische dienstverleners verder diversifiëren. Mijn eerste indruk is echter dat de accountantskantoren de juridische dienstverlening niet wezenlijk anders gaan benaderen dan veel grote advocatenkantoren nu al doen. Maar ook als de juridische dienstverlening door accountantskantoren vergelijkbaar zal blijken

te zijn, moet de advocatuur oppassen. De grote accountantskantoren zijn geoliede en centraal aangestuurde machines die met diepe financiële zakken, een lange adem en grote slagkracht markten proberen te veroveren. De advocatuur doet er dan ook verstandig aan de accountantskantoren als concurrent serieus te nemen. Sterker nog, de advocatuur zou verdere toename van de concurrentie moeten omarmen. Het dwingt immers tot een nieuwe blik op het eigen model, tot een noodzaak om te innoveren en tot verdere efficiency. Goed voor de balie, goed voor cliënten. Het kan in dat kader geen kwaad als in Den Haag en door de Orde ook nog eens kritisch wordt gekeken naar de resterende toetredingsdrempels tot de advocatuurlijke markt. Voor versoepeling van de toelatingseisen tot het beroep heb ik eerder een lans gebroken. Daarnaast is in het Verenigd Koninkrijk verdere liberalisering via Alternative Business Structures goed op gang aan het komen. Eigendom en management van advocatenkantoren zijn niet langer voorbehouden aan advocaten. Wellicht ook iets voor ons? Dan blijft nog over de verplichting een driejarige stage-overeenkomst aan te bieden. Voor veel kleine kantoren een belemmering om nieuwe stagiaires aan te nemen. Een hiring mistake is kostbaar en de vraag rijst of deze goed bedoelde bescherming van stagiaires nog nut heeft. Het wegnemen van al deze belemmeringen zal tot meer concurrentie leiden en dat is als gezegd, goed nieuws.



*Christ'l Dullaert, directeur Le Tableau B.V.*

In zijn algemeenheid kun je je afvragen waardoor de advocatuur de komende jaren bedreigd zou kunnen worden, maar ook wat haar sterke punten in de toekomst zijn. In feite een vast onderdeel van een businessplan en in het bijzonder de SWOT (strength, weakness, opportunity, threat).

De accountantskantoren zouden dus een *threat* kunnen zijn, daarover zo meer. Laten we eerst de andere onderdelen van de SWOT langs gaan.

Een *strength* van advocatuur is dat zij in de overvloed aan informatie ziet wat echt belangrijk voor de cliënt is en bovendien weet hoe het in procedures kan aflopen. Zij kunnen als het moet procederen. Dat blijven sterke punten, naast het onderhandelen 'in the Shadow of the Law'. Een *weakness* van de advocatuur is wat mij betreft het beperkte innovatievermogen met name op het gebied van technologie. Het zou kunnen dat accountantskantoren die slag makkelijker maken. Opportuniteiten zie ik ook nog wel voor de advocatuur, zeker ▶



als men nog cliëntgerichter wordt en aan de vaardigheden van de advocaat blijft werken, naast effectief Business development en goede prijsvoering.

Zijn de accountantskantoren een threat? Dat ligt er aan of zij door hun werkzaamheden werk bij de advocatuur weghalen of nieuwe gebieden ontginnen die door de advocatuur nog niet betreden zijn. Patrick Hanlon van de Stanford Law School maakte enige tijd geleden duidelijk\* dat nieuwkomers als bijvoorbeeld Axiom Law een enorme groei doormaken, maar dat dit veelal niet ten koste van de advocatuur gaat. Met andere woorden, ze ontginnen nieuw terrein.

Ik denk dat accountantskantoren wel een deel van het werk van de advocatuur kunnen weghalen. Maar het wil niet zeggen dat 20% omzetgroei bij de juridische afdeling van een accountantskantoor per definitie ten koste van de advocatuur zal gaan.

Feit is wel dat de Big Four heel sterk bij de beursgenoteerde bedrijven zitten en dat is een groep cliënten die vooral bij de grote advocatenkantoren zit en niet bij de middelgrote kantoren.

Per saldo denk ik dat een veel grotere threat is wat technologie in de toekomst mogelijk maakt. Met andere woorden, als je kijkt naar ontwikkelingen in de markt, kijk dan niet alleen naar wat grote advocaten-broers en accountants-zussen doen, maar kijk vooral ook naar de kleintjes. Wat doen de juridische start-ups, zij hebben vaak meer innovatie slagkracht omdat zij vanuit andere business modellen werken. Wat maken zij mogelijk wat er eerst nog niet was? Het gevaar komt immers soms uit onverwachte hoek.

*Frans Stibbe, Managing Partner, Deloitte Legal*

Deloitte Legal wordt opgezet om in de zakelijke juridische adviesmarkt een serieuze speler te worden, zowel op de nationale als de internationale markt. Dit zal worden ingevuld door te focussen op – waar mogelijk – het aanbieden van juridische diensten als onderdeel van het bredere aanbod aan diensten dat Deloitte levert. Wordt Deloitte bijvoorbeeld gevraagd om een klant bij te staan bij een acquisitie (marktverkenning, due diligence op financiën en tax, post merger integration), dan is er ook altijd vraag naar juridische ondersteuning. Zo moet er op worden toegezien dat er een juiste juridische structuur wordt gekozen, nagedacht wordt over de governance, dat tijdig OR aanvragen worden ingediend, meldingen plaatsvinden bij de bevoegde autoriteiten, met andere



disciplines afgestemd due diligence onderzoek plaatsvindt, contract documentatie wordt uit onderhandeld en opgesteld, post merger zaken worden geregeld, etc. En andere voorbeelden: als consultants van Deloitte een analyse hebben gemaakt om processen te optimaliseren, of belastingadviseurs een fiscale constructie hebben geadviseerd, dan kan Deloitte Legal naadloos voor de benodigde juridische ondersteuning zorgen. Komen er nieuwe financiële instellingen op de markt, dan kan Deloitte ook de juridisch kant van de vergunningaanvraag begeleiden. Er zijn vele voorbeelden te bedenken en zullen zich voordoen waarbij het kunnen bieden van verschillende, geïntegreerde diensten (waaronder dus juridische diensten), een onderscheidend vermogen zal geven ten opzichte van de reguliere advocatenkantoren.

Maar het gaat verder. Met de innovatieve slagkracht en investeringsbereidheid die Deloitte heeft, met name op het gebied van IT ondersteuning, zullen diensten ontwikkeld kunnen worden die de markt nu niet kent c.q. slechts in rudimentaire vorm. Veel van het werk dat advocaten doen kan procesmatiger en daarmee efficiënter worden opgepakt. Modelcontracten kunnen worden geautomatiseerd zodat met een druk op de knop eerste concepten aangeleverd kunnen worden. Voorzien wordt dat Due Dilligence ook kan plaatsvinden door gebruik te maken van data analyses. Company secretarial services kunnen veel efficiënter worden ingericht. Hoe regel je dat je ook legal “in control” bent?

De vraag naar juridisch advies kan bovendien zelden los worden gezien van de context waarin de vraag opkomt. Ook daar heeft een organisatie als Deloitte een sterk onderscheidend vermogen. Deloitte focust op industrieën en sectoren en heeft een diepgaande kennis van die industrieën en sectoren. Deloitte weet wat er speelt en gaat spelen, wat de ontwikkelingen en trends zijn. Daar kan met het formuleren van voorwaarden en het inrichten van contracten en het inschatten van risico's rekening mee worden gehouden.

Waar Deloitte zich ook in zal onderscheiden is dat veel meer dan in de gevestigde markt met duidelijke en harde prijsafspraken gewerkt zal kunnen worden. Klanten willen kunnen begroten en niet voor verrassingen komen te staan. En last but not least; geen enkel advocatenkantoor kan zich meten aan de *global footprint* van Deloitte. Deloitte zit overal en in veel van de landen waar Deloitte zit worden juridische diensten aangeboden.

Kortom; Deloitte Legal zal een relevante positie in de markt gaan verwerven en werk dat Deloitte uit de markt haalt, wordt (dus) niet door een ander gedaan. Met Deloitte zal dus inderdaad rekening gehouden moeten worden. ■