

Pablo van Klinken: 'Mensen die niet zo snel naar een notariskantoor stappen, doen dat wel online'



Zelfrijdende auto's, steeds slimmere machines, robots die van alles kunnen: technologie neemt ons steeds meer werk uit handen. Een doemscenario voor veel werkenden en de flexbranche? Of komen er vooral nieuwe kansen en banen? Flexmarkt gaat op zoek naar de impact van nieuwe en aankomende technologie voor de klanten van de flexbranche. En dus voor de (flex)arbeid van morgen.

# Daar komen de doe-het-zelfjuristen

Juristenwerk down de internetdrain? Zo'n vaart loopt het niet, al worden wel links en rechts taken weggesnoept door outsiders. Juristen moeten op hun winkel passen, willen ze niet ingehaald worden door de technologie.

Annet Maseland

**T**echnologie en juristen, liefde op het eerste gezicht was het nooit. Terwijl in andere sectoren robots worden binnengehaald als nieuwe helden, ratelt op het advocatenkantoor de fax (!) nog als vanouds om processtukken op de termijn in te leveren bij de rechtbank.

Maar liefde of geen liefde voor technologie, ook de juridische sector moet eraan geloven, zegt Richard Susskind, de Britse legaltech-goeroe. De Oxfordprofessor gooide hoogstpersoonlijk de knuppel in het hoenderhoek met zijn boek *The End of Lawyers*. Advocaten maken in zijn ogen twee cruciale fouten: ze onderschatten de slimheid van machines en overschatten de complexiteit van hun eigen juristenwerk. Het werk van juristen kun je ophakken in minder complexe deeltaken. Die kun je laten uitvoeren door minder hoog opgeleide medewerkers met hulp van computers. Dan is het alleen nog een kwestie van tijd voordat machines zonder mensen het werk van een jurist kunnen doen.

Susskind is niet bij iedereen even geliefd. 'Pure lawyer bashing', zeggen zijn critici. Maar hij laat zich niet van de wijs brengen. 'Document review, jurisprudentie, contracten opmaken en projectmanagement: steeds meer taken kun je overlaten aan slimme computersystemen. Als advocatenkantoren de ontwikkelingen niet bijhouden en geen nieuwe verdienmodellen zoeken, zullen andere beroepen in het gat springen.'

In Nederland gebeurt dat al hier en daar, met een Hema die notarisdiensten verkoopt en grote accountantskantoren die de boer opgaan met juridische dienstver-

lening. Van disruptie wil Susskind overigens nog niet spreken. De juridische sector zit volgens hem nog in de fase daarvóór, de fase van de efficiencyslag en kostenverlaging.

## Irritante jodokus

'Hij heeft helemaal gelijk hoor, Susskind', zegt Pablo van Klinken, eigenaar van uitgeverij Justitia Omnibus. 'Maar hij roept dit al tien jaar, zegt dat niet genoeg? Zo'n vaart loopt het allemaal niet.'

Van Klinken wijst op de organisatiestructuur van de kantoren. 'In de klassieke maatschap hebben de oudste partners het voor het zeggen. Zij hebben er niet zo veel baat bij om te investeren in technologie. Ook zonder hun verdienmodel om te gooien, halen ze op een comfortabele manier wel hun pensioen. Software gaat voor de conservatieve jurist niet verder dan ingewikkelde rekensommen door de computer laten uitvoeren of wat knip- en plakwerk van oude aktes in nieuwe.'

De innovatie komt daarom, zoals zo vaak, van buitenaf. Van outsiders als Van Klinken bijvoorbeeld, die weliswaar jurist is, maar nooit werkte als notaris of advocaat. In de juristenwereld is hij een 'irritante jodokus', die zich meteen na zijn studie stortte op het online uitgeven. Werk als dat van juristen dreef altijd op de kurk van een publiek dat weinig van het juridisch jargon snapte. Maar technologie helpt mensen zelf hun weg te vinden.

*Commoditization* noemt Susskind dat, ofwel standaard maken van het recht. Op basis van die gedachte bouwde Van Klinken de website *Overeenkomsten.nl*, een database vol gratis en betaalde brieven, overeenkomsten en andere

documenten. Zijn laatste geesteskind is de website *DoeHetZelfnotaris*. Een groot deel van het simpele notariswerk, zoals het hele eerste gesprek, haalde hij weg bij de notaris. Dat doet de klant zelf thuis online in zijn eigen tijd. De notaris controleert en maakt de akte op. Van Klinken heeft inmiddels een groep van dertig notarissen om zich heen verzameld.

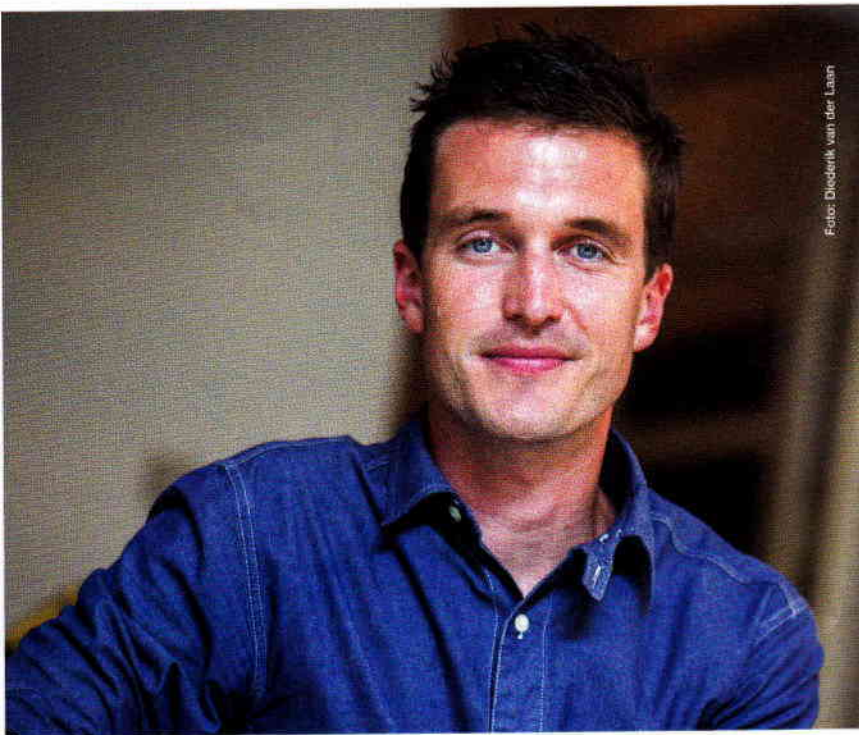
## Deftig

Niet iedere notaris staat te trappelen.

'Ons product drukt de prijs en het is ook minder deftig dan de beroepsgroep gewend is. Ik druk de notarissen daarom altijd op het hart: maak onderscheid in je klantengroepen. Deze online groep hoeft niet een uur lang bijgepraat met koffie uit Wedgewood-kopjes. Misschien hoeven ze helemaal geen koffie. Deze klanten worden liever aan de balie geholpen als dat ze honderd euro uitspaart.'

Zelf je testament opstellen of oprichtingsakte van een stichting maken; de markt is er helemaal klaar voor, constateert Van Klinken verheugd. 'Gisteren, op een zondag, zijn er vijf aktes opgesteld. In het eerste kwartaal van dit jaar is 2,5 procent van alle stichtingen via ons opgericht. Dat begint iets te worden.' Natuurlijk, vergeleken bij de Amerikaanse pendant Legal Zoom is het peanuts. Die tekent naar eigen zeggen voor bijna een derde van de stichtingen. 'Dat is ook mijn doelstelling', zegt Van Klinken.

Zelf heeft hij niet het idee dat hij werk wegsnoept van notarissen. 'De markt wordt er alleen maar groter van. Neem een samenlevingsovereenkomst of een contractje opmaken bij een schenking. Mensen die niet zo snel naar een notaris- ▶



## Philip de Roos: 'Wie denkt dat die ene jurist die wél techminded is in deze branche fluitend binnenloopt, heeft het mis'

kantoor stappen, doen dat wel online.' Nog niet alle notariële aktes kunnen via de vraag-en-antwoordwizard opgesteld worden. Een koopovereenkomst is te ingewikkeld. Daar komt allerlei napluiswerk in analoge aktes bij kijken, dat blijft vooralsnog handwerk. Ook erflaters met een vermogen boven de fiscale vrijstellingen of ouders die hun kinderen willen ontverven moeten nog echt de gang naar de notaris maken.' Die zelfbescherming heeft Van Klinken ingebakken in de software.

### Google

Nog zo'n relatieve outsider in *legaltech* is Philip de Roos. Hij verruilde zijn advocatenbaan bij het gevestigde Stibbe voor die van online marketeer in Googles hoofdkantoor in Dublin. Hij ging een totaal nieuwe wereld binnen. 'Disruptie en denken in mogelijkheden zit in het DNA van Google. We kregen verplicht innovatietijd. Juristen denken precies tegenovergesteld: in uitzonderingen, risico's en problemen.' Gewapend met tech en online skills ging De Roos zes jaar geleden weer terug naar

Amsterdam, waar hij het bedrijf Legalloyd opzette, een marktplaats die mkb-ondernemers aan advocaten koppelde. 'De site was geen succes, het was te vroeg', constateerde De Roos. 'Wie denkt dat die ene jurist die wél techminded is in deze branche fluitend binnenloopt, heeft het mis. Het gaat stapje voor stapje en langzamer dan je denkt. De klassieke propositie van de advocaat, als *trusted advisor* van ondernemers en bedrijven, is heel sterk. Die laat zich heel moeilijk wegautomatiseren.'

De Roos bouwde zijn site om naar een juridische selfservicedienst voor het mkb die inmiddels wel floreert. Die site is tamelijk disruptief. 'De meeste *legaltech* is software gebouwd voor juristen, zoals *contract generators*. Ik haal de advocaat er helemaal tussenuit.'

'Veel juristenwerk is dommig invulwerk', vervolgt hij. 'Ondernemers hebben voor hun *legal housekeeping* altijd een veel te hoge prijs betaald aan advocaten en bedrijfsjuridische adviseurs. Simpele leenovereenkomsten, het dagelijkse contracteren, arbeidsovereenkomsten; dat kunnen ondernemers met slimme tech-

nologie best zelf. Zaken die gepaard gaan met veel risico en hoge geldbedragen, dát is advocatenwerk. De ingewikkeldere zaken worden bij ons afgevangen door een community van zo'n honderd advocaten die zich aangesloten hebben bij De Roos. Hun verdienmodel? 'Het is een informele samenwerking. Zij dragen bij aan onze modellen. Wij helpen ze aan business. Ze doen het vooral ook omdat ze het een leuk project vinden en willen kijken hoe de markt en de technologie zich ontwikkelen.'

Een team van programmeurs werkt eraan de site meer te laten zijn dan een volgelden database. Zo werken ze bijvoorbeeld toe naar *smart contracts*, contracten die zichzelf onderhouden en signalen afgeven als ze verlopen of als er iets anders mee moet gebeuren.

### Robotjurist

De techneut en de jurist spreken elkaars taal niet, concludeert *legaltech*-adviseur Jelle van Veenen. 'Sommige juristen zien de computer als een black box die met een beetje magie allerlei problemen oplost. Techneuten zien het recht soms als een te simpele optelsom.'

Toch is hij optimistisch: er borrelt en bruist van alles. Van Veenen is initiatiefnemer van de Dutch Legal Tech Meetups, een jong platform dat enthousiastelingen in de juridische sector bij elkaar brengt. Het legertje enthousiastelingen dat aanschuift bij de meetups groeit. Vooraanstaand advocatenkantoor Kennedy Van der Laan en Wolters Kluwer meldden zich als partner.

De wortels van Jelle van Veenen liggen in de kunstmatige intelligentie. Hij studeerde af op machines die redeneringen en onderhandelingen begrijpen. 'Daarmee kun je bijvoorbeeld een betoog van een rechter onder de loep te nemen.' In Tilburg deed hij promotieonderzoek naar hoe je gewone mensen via het internet kunt ondersteunen met een juridisch probleem.

'Technologie kun je inzetten op een aantal manieren', zegt hij. Taaltechnologie is één aspect. Denk aan het doorgronden van bergen tekst van jurisprudentie en wetboeken. In de VS zijn alle ogen gericht op Ross Intelligence. Ross is een robotjurist, nog maar een jaar oud en al bijna op het niveau van de stagiair-advocaat. Hij zoekt spullen bij elkaar en doet researchklusen. De oorsprong is IBM's Watson-systeem, waaraan je met natuurlijke taal in je eigen woorden vragen kunt stellen. Met zo'n systeem kun je tekst in kaart brengen en beheersbaar maken. Met



Jelle van Veenen: 'Juristen zien de computer als een black box die met magie problemen oplost. Techneuten zien het recht als een te simpele optelsom'

machine learning kun je bovendien gedrag voorspellen. Dat zie je al gebeuren in de VS, waar de machine je vertelt hoe rechter X te werk gaat en welke *legal counsel* je het beste kunt inhuren om te winnen. Typisch het werk dat eerst de advocaat-stagiair deed. Een probleempje van zo'n systeem is dat het de taal moet

beheersen. Watson spreekt nog geen Nederlands.'

### Gepriegel

Maar ook bij de kleine data, de bedrijfsvoering van kantoren valt nog veel winst is te halen. Denk aan structuren om de kwaliteit te meten en te waarborgen, zegt

Van Veenen. Om legaltech aan te moedigen, begon hij vorig jaar met de Legal Tech Startup awards. De eerste winnaar is Clocktimizer, die *business intelligence* software levert voor advocatenkantoren. Oprichter en voormalig advocaat Pieter van der Hoeven merkte dat hij steeds vaker de vraag kreeg om vaste prijzen te rekenen. Het gepriegel met excelheuts op basis van urenregistratie bezorgde hem buikpijn en vormde de opmaat voor Clocktimizer, software waarmee advocatenkantoren een inschatting maken van de prijs van een nieuwe zaak. Dat gebeurt op basis van een analyse van de historische tijdschrijfgegevens.

Van Veenen ziet hoe technologie kantoren dwingt hun *service delivery* onder de loep te nemen. 'De jurist als omgevallen boekenkast valt uit zijn rol. De vraag is: hoe maakt een bedrijf gebruik van zijn opgetuigde kennissystemen?' Technologie kan je in staat stellen diensten goedkoper te leveren, meer op maat, 24 uur per dag.' Aan vakblad *Advocatie* vertelde Marc-Henri Chamay hoofd e-business van advocatenkantoor Allen & Overy hoe nieuwe technologie het businessmodel van uur-factuur naar de achtergrond laat verdwijnen. Samen met financiële instellingen wereldwijd bouwde hij een database van veel voorkomende juridische problemen. Die kunnen banken voor 50 duizend dollar afnemen. 'Voor die tijd kon een bank voor één specifiek probleem rustig 80 duizend dollar kwijt zijn aan juridisch advies van één advocaat.' Tijden veranderen. Ook hier. **X**

## Bosch Legal Services: 'Secretaresse met hbo Rechten'

Barbara van den Bosch, oprichter van Bosch Legal Services, een bureau dat bemiddelt in juridische medewerkers, ziet vooral gevolgen van nieuwe technologie voor het administratieve personeel. 'De juridisch secretaresse die bandjes uittikte en de telefoon opnam voor haar eigen advocaat, zij bestaat niet meer. Natuurlijk zal de roladministratie altijd blijven. Er is nog steeds een receptionist die de telefoon opneemt en de post scant. Maar veel kantoren vragen als ondersteuning een assistent op hbo Rechten-niveau. Zij kunnen dan ook licht juridisch werk doen, zoals een verzoekschrift aan de rechtbank. In faillissementen bijvoorbeeld kan zo'n hbo Rechten-assistent de stukken voor 90 procent afleveren. De hbo-juristen zijn daar zelf niet altijd even blij mee. Dat is een spanningsveld. Zij zien zichzelf liever als mini-juristen, maar zijn feitelijk nergens toe bevoegd. Er is een gigantisch overschot aan juristen. Alleen in Rotterdam komen er jaarlijks vierhonderd nieuwe juristen van de universiteit af, op twintig togaplekken. Wij bemiddelen nauwelijks in afgestudeerde juristen. Wel in meesters die hun advocatenstage hebben afgerond. Die gaan als warme broodjes over de toonbank. Dat technologie een deel van het advocatenwerk afsnoept, ik hoor het, maar ik zie er vooralsnog weinig van in de praktijk. Ik zie wel dat mensen steeds meer zelf doen, maar dat levert alleen maar extra werk voor juristen op. Een ondernemer regelt bijvoorbeeld zelf de arbeidscontracten bij een onderneming, maar verzuimt iets op te nemen over ontbinding bij overlijden van de ondernemer. Dan worden de erfgenamen geconfronteerd met arbeidscontracten die doorlopen na het overlijden. Uiteindelijk willen mensen toch gewoon een advocaat, een mens, als steun en toeverlaat.'

<https://legalloyd.com/> | [www.doehetzelfnotaris.nl](http://www.doehetzelfnotaris.nl) | [www.overeenkomsten.nl](http://www.overeenkomsten.nl)