



Transparantie

Te starten bij procedures

Door Johan Koggink, directeur bij Van Benthem & Keulen advocaten & notariaat

Bedrijfsjuristen stellen terecht steeds meer eisen aan de kwaliteit van hun juridische dienstverleners. De vraag is dan: wat is kwaliteit?

In gesprekken met vele bedrijfsjuristen proberen wij deze vraag stelselmatig te onderzoeken. De elementen, die dan door bedrijfsjuristen worden genoemd, zijn onder meer pragmatisch en oplossingsgericht adviseren, kennis van de business context/sector, een goede prijs-kwaliteitsverhouding en transparantie.

In dit artikel zullen wij specifiek ingaan op het element transparantie.

De roep om transparantie

In het algemeen zien wij dat transparantie vanaf de start van de financiële crisis in 2008 een belangrijk onderwerp is geworden. Dat is niet verbazingwekkend, omdat de financiële crisis in feite ook een vertrouwenscrisis was. Kan ik bijvoorbeeld banken, verzekeraars, accountants nog wel vertrouwen? Dienstverleners moesten het geschonden vertrouwen herwinnen en de roep om transparantie nam sterk toe.

‘De financiële black box bij procedures’

De wens van transparantie geldt ook voor de advocatuur. Bedrijfsjuristen verwachten transparantie over het te verwachten resultaat, de stappen die worden genomen, de onderlinge werkverdeling, de wijze van communiceren en last but not least: de kosten. Het komt toch helaas nog vrij regelmatig voor dat cliënten in de advocatuur verrast worden door een factuur. Deze factuur wijkt dan substantieel af van de verwachtingen die de cliënt bij de start van de zaak had.

Dit onbestemde gevoel over de financiële ‘black box’ speelt versterkt bij procedures. Moet ik als cliënt nu wel of niet een civiele procedure starten? Weegt het financieel belang wel op tegen de advocaatkosten? Kan ik niet beter schikken?

Als ergens in een situatie behoefte is aan transparantie vooraf, dan is het wel bij civiele procedures. Van Benthem & Keulen kan dat bieden met de door haar ontwikkelde Litiga-

tion Valuator, een digitale tool die past in onze filosofie over legaltech en een concrete invulling geeft aan het element ‘prijzekerheid’ binnen ons serviceconcept [vanDienst](#).

De meerwaarde van de Litigation Valuator

In onze visie heeft legaltech alleen zin als het zich vertaalt in concrete meerwaarde voor de cliënt. Hoe realiseert de Litigation Valuator deze meerwaarde voor de bedrijfsjurist?

De werking van deze legaltech-applicatie komt, kort gezegd, op het volgende neer. Nadat de behandelend advocaat het dossier heeft bestudeerd (en eventueel een ‘pre-litigation advice’ heeft gegeven) vult hij de Litigation Valuator in. Hij wordt daarbij gedwongen om, via een slim systeem van beslisbomen, alle in theorie mogelijke processtappen te doorlopen en daarbij, in dialoog met de cliënt, een inschatting (aan de hand van een in te vullen percentage tussen 0 en 100) te geven van de kans dat een bepaalde processtap zich verwezenlijkt. Dat kanspercentage wordt vervolgens vermenigvuldigd met het aantal uren dat met de betreffende processtap gemoeid gaat en die uitkomst wordt weer vermenigvuldigd met het afgesproken uurtarief.

Om dit concreet te maken: stel dat de behandelend advocaat bij het bestuderen van het dossier constateert dat er een grote kans is dat de bevoegdheid van de rechtbank zal worden betwist (bijvoorbeeld omdat er sprake is van een ‘battle of forms’ en de verschillende algemene voorwaarden verwijzen naar verschillende wijzen van geschillenbeslechting). Hij vult dan bijvoorbeeld een kans van 80% in. Die kans wordt vermenigvuldigd met het aantal uren dat de advocaat bezig zal zijn

met het “verwerken” van dit incident. Doordat wij inmiddels al enige tijd met de Litigation Valuator werken, is een database opgebouwd (die uiteraard in de loop der tijd steeds verfijnder en gedetailleerder wordt) waarin aan de hand van eerder ingevulde Litigation Valuator is opgeslagen hoelang een advocaat bij een procedure, als die welke aan de orde is, gemiddeld gezien bezig is met de betreffende processtap (in ons voorbeeld dus: het bestuderen van de incidentele eis, het opstellen van de conclusie van antwoord in het incident en het bestuderen van het incidentele vonnis, eventueel overleg met de cliënt en het bestuderen van het incidentele vonnis). ‘Big data’ dus. Stel dat de advocaat daar in het totaal 10 uur mee bezig zou zijn. Omdat de kans op het incident is ingeschat op 80%, wordt 8 uur gealloceerd bij de cliënt (indien deze een vaste prijs of een ‘capped fee’ zou

wensen) en is 2 uur gealloceerd voor het risico van Van Benthem & Keulen. Immers, als een vaste prijs of een ‘capped fee’ wordt overeengekomen en het risico verwezenlijkt zich, dan is de betreffende advocaat 10 uur met het incident bezig, maar krijgt hij slechts voor 8 uur betaald. Daarmee maakt de Litigation Valuator dus inzichtelijk welk risico Van Benthem & Keulen bereid is voor eigen rekening te nemen.

Procedurele transparantie

Hiermee zorgt de Litigation Valuator niet alleen voor financiële transparantie maar ook voor procedurele transparantie. De cliënt ontvangt een uitdraai waarop (ook in grafische vorm) de risico-inschatting te zien is en het aantal aan een betreffende processtap maximaal te besteden uren. Daardoor weet de cliënt niet alleen financieel waar hij aan toe is,

Gert Jan Boeve

VAN BENTHEM & KEULEN
ADVOCATEN & NOTARIAAT

Litigation Valuator

Nieuwe berekening maken

Bestaande berekening bekijken / vergelijken

Nieuwe versie van bestaande berekening maken

Gemiddelden

Eiser
Gedaagde

Maak nieuwe berekening

Dossiernummer
076/060207
versie 1 (23/04/2018)

Categorie
Non-conformiteit

Te alloceren uren

🕒 36,53

€ 9.132,50



Waarvan zekere tijdsbesteding	24,60
Waarvan onzekere tijdsbesteding (risico cliënt)	11,93
Niet te alloceren tijdsbesteding (risico VBK)	34,67

Eiser	Eiser incident	Gedaagde incident	Conservatoir beslag	Totaal	Download begroting
--------------	----------------	-------------------	---------------------	--------	--------------------

Vorbereiden dossier	>	% ⓘ	100 %	🕒	1.50	🕒	250,00	€	375,00	🔍
Vorbereiden met cliënt	>	%	100 %	🕒	2.20	🕒	250,00	€	550,00	🔍
Communicatie	>	% ⓘ	%	🕒		🕒		€		🔍
Overige rolhandelingen	>	%	100 %	🕒	0.40	🕒	250,00	€	100,00	🔍
Dagvaarding	⏵	% ⓘ	91 %	🕒	9,38	🕒	250,00	€	2.340,00	🔍

Opstellen dagvaarding	Venwachte tijdsbesteding	<input type="text" value="7,50"/>	Te alloceren zekere tijdsbesteding	7,50
Bespreken dagvaarding met cliënt	% kans op activiteit	<input type="text" value="100"/>		
Wijzigingen n.a.v. cliëntoverleg	Uurtarief activiteit	<input type="text" value="2017: € 250"/>		
Correspondentie deurwaarder	Kosten activiteit	€ 1.875		
Aanbrengen zaak (rolhandeling)				

Akte overlegging producties	>	% ⓘ	38 %	🕒	0,38	🕒	250,00	€	95,00	🔍
Conclusie van antwoord	>	% ⓘ	100 %	🕒	2.20	🕒	250,00	€	550,00	🔍
Conclusie van antwoord in reconventie	>	% ⓘ	%	🕒		🕒		€		🔍
Comparitie van partijen	>	% ⓘ	78 %	🕒	8,88	🕒	250,00	€	1.870,00	🔍

maar ook procedureel omdat inzichtelijk wordt welke procedurele risico's hem te wachten staan en hoe groot de kans is dat die zich voordoen.

Die risico's moet de advocaat natuurlijk wel kunnen uitleggen en dat leidt in de praktijk vaak tot een zinvolle discussie met de cliënt en een strategische aanpak van de procedure, plus een goede afstemming van de wederzijdse verwachtingen. Indien de inschatting bijvoorbeeld is dat er kans is op een grote bewijsopdracht en daarmee een enquête, contra-enquête, conclusie na enquête enzovoort, dan is ook meteen duidelijk dat het niet alleen zinvol is om extra aandacht te besteden aan de bewijspositie, maar kan ook de vraag rijzen of het bijvoorbeeld niet verstandiger is om een eventuele procedure in te leiden met een voorlopig getuigenverhoor. Dit alles natuurlijk in overleg met de cliënt en dat leidt er niet alleen toe dat de procedure op een zo strategisch mogelijke wijze wordt 'ingestoken' maar uiteindelijk kan ook op kosten worden bespaard.

In het zojuist gegeven voorbeeld zal, nadat de voorlopige getuigenverhooren zijn afgerond, vaak al wel duidelijk zijn welke kant de procedure op gaat en ligt een schikking waarschijnlijk meer voor de hand dan het volledig uitprocederen van de zaak.

De volgende stap in legaltech

Met de Litigation Valuator heeft Van Benthem & Keulen een unieke legaltech applicatie ontwikkeld die de bedrijfsjurist en de CFO niet alleen op voorhand financiële zekerheid biedt over wat de procedure maximaal gaat kosten, maar daarnaast ook volledige transparantie geeft in de processtappen en de kans dat

deze zich verwezenlijken. Daarnaast geeft de applicatie aan welk financieel risico wij voor onze rekening nemen indien besloten wordt om te gaan procederen.

Dat het hier gaat om een unieke ontwikkeling, is inmiddels ook in de markt onderkend: de Litigation Valuator is dit jaar genomineerd voor de meest prestigieuze ICT prijs, de Computable Award 2018! Wil je dat de Litigation Valuator deze Award wint? Stem dan [hier](#) voor uiterlijk 7 oktober. *Onze stem heb je -red.*

LEGAL BUSINESS WORLD
• Editie Nederland • Nummer 5 • 2018 • www.legalbusinessworld.nl

Het advocatenkantoor als marketingmachine

Door Fluud Verduin

In deze editie o.a.
Eerste Global Legal Forum. Conferentie enthousiast ontvangen
Transparantie. Te starten bij procedures
Een aanpak om u te onderscheiden in een overvolle markt
Lage kosten en hoge betrokkenheid
Bewuste keuzes maken. Het Day One-gevoel

Business of Law

LBW www.legalbusinessworld.nl