



# INNOVATIE EN DIGITALISERING IN DE ADVOCATUUR

VAN BENTHEM & KEULEN  
ADVOCATEN | NOTARIAAT

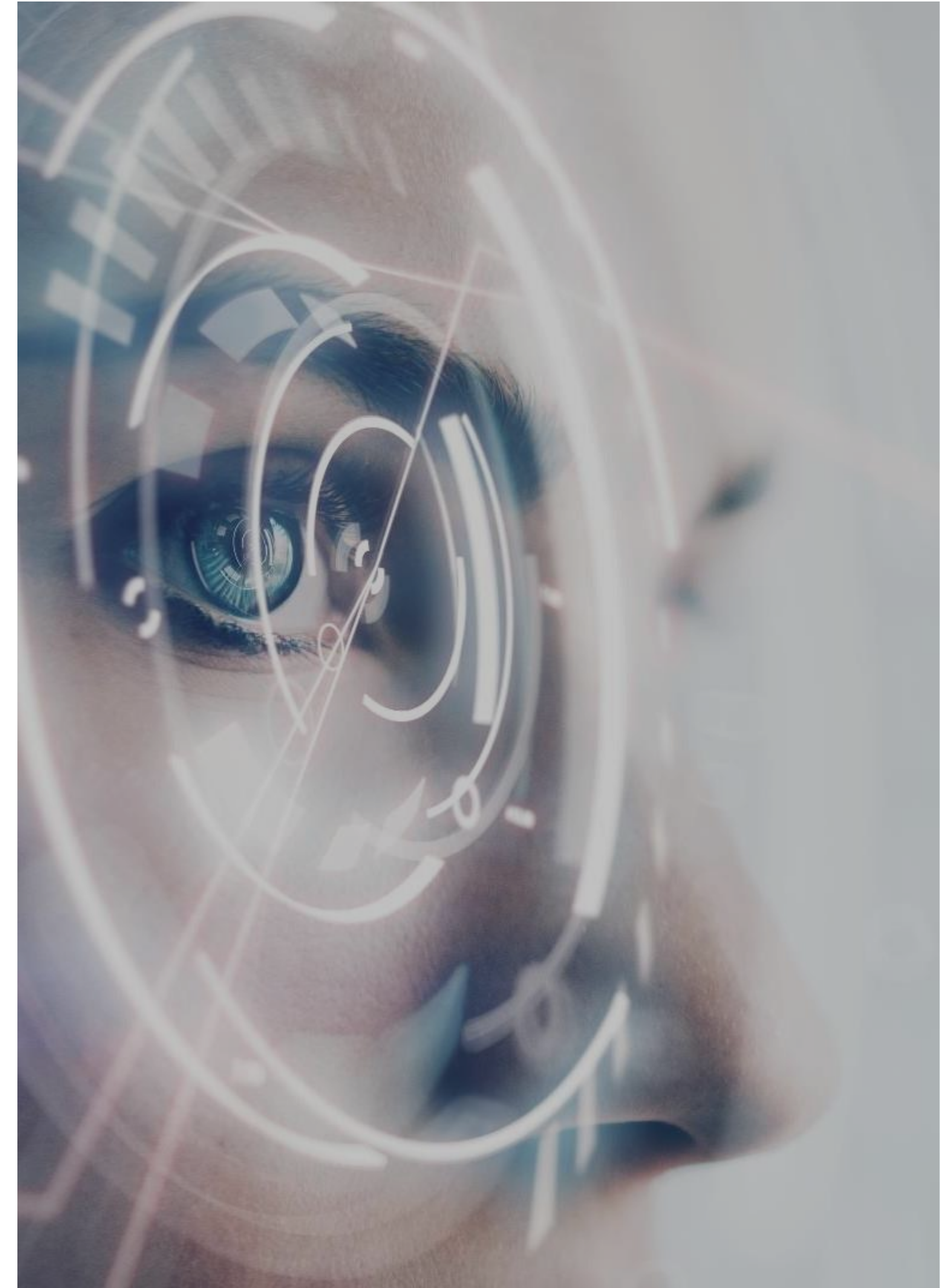
**Johan Koggink**  
4 oktober 2019





## > VISIE

- > Pragmatisch, oplossingsgericht adviseren  
KPI's
- > Ken de business context
- > Innoveren:
  - vanDienst concept
  - Legal Technology

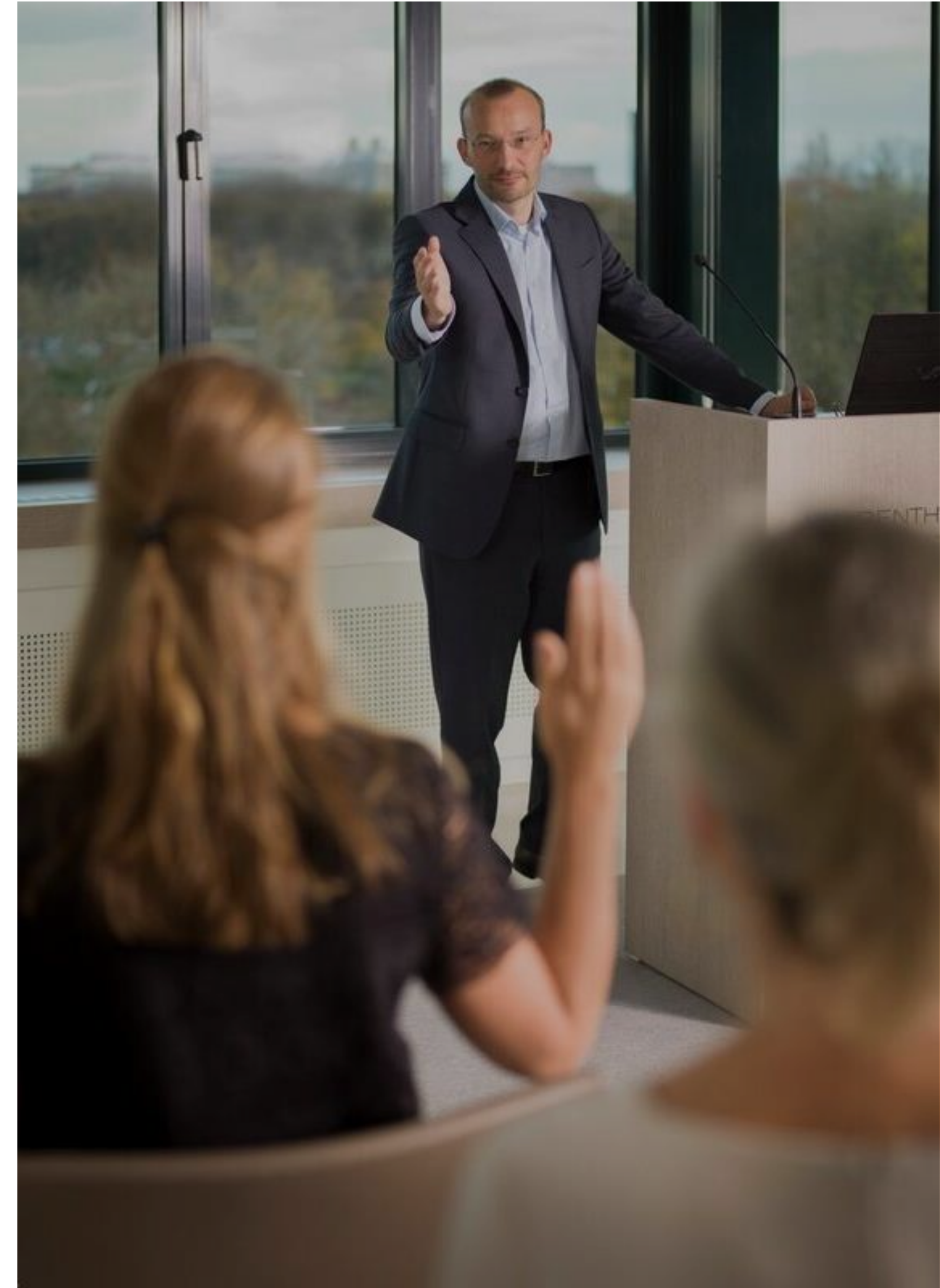




## > VANDIENST CONCEPT

Ook voor niet-clienten!

- > Helpdesk
- > Modelcontracten
- > Permanente nascholing
- > Gebruik know-how
- > Legal Update





# LEGAL TECHNOLOGY





# DAWN RAID MANUAL





# VBK TRANSITIE APP



ONTSLAGVERGOEDING

- NIEUWE BEREKENING
- BEREKENING HERVATTEN
- OPGESLAGEN BEREKENINGEN
- TOELICHTING
- WEBSITE
- ONZE SPECIALISTEN

Per 1 januari 2020 wijzigt de berekening van de transitievergoeding. Momenteel zijn wij bezig om de calculatietool van...

**VB & K**  
VAN BENTHEM & KEULEN  
ADVOCATEN | NOTARIAAT

BEREKEN VERGOEDING

Geboortedatum	01 jan 1980
Datum in dienst	01 jan 2000
Datum uit dienst	01 jan 2019
Beloning (bruto) €	0,00
Halve dienstjaren	38
Pensioen of AOW-leeftijd bereikt?	<input type="checkbox"/>
25 of meer werknemers?	<input checked="" type="checkbox"/>

...nrechttersformule

**VB & K**  
VAN BENTHEM & KEULEN  
ADVOCATEN | NOTARIAAT




# LITIGATION VALUATOR



**Dossiernummer**  
022/333222  
versie 1 (02/10/2019)

**Categorie**  
Procedure vanwege afgebroken  
onderhandelingen

Te alloceren uren	
🕒 0,00	
€ 0,00	
<hr/>	
Waarvan zekere tijdsbesteding	0,00
<hr/>	
Waarvan onzekere tijdsbesteding (risico cliënt)	0,00
<hr/>	
Niet te alloceren tijdsbesteding (risico VBK)	0,00



<b>EISER</b>	EISER INCIDENT	GEDAAGDE INCIDENT	CONSERVATOIR BESLAG	TOTAAL	DOWNLOAD BEGROTING
--------------	----------------	-------------------	------------------------	--------	-----------------------

Voorbereiden dossier	% ⓘ	% 🕒	€	€	🗨️
<b>Bestuderen dossier</b> >					
Locatie bezoek >					
			Verwachte tijdsbesteding <input type="text"/>	Te alloceren zekere tijdsbesteding	
			% kans op activiteit <input type="text"/>		
			Uurtarief activiteit 2017: € 150 ▾		
			<b>Kosten activiteit</b> €		
Voorbespreken met cliënt >	%	% 🕒	€	€	🗨️
Communicatie >	% ⓘ	% 🕒	€	€	🗨️
Overige rolhandelingen >	%	% 🕒	€	€	🗨️





> 2 COMPUTABLE AWARDS





# VBK IN HET NIEUWS



Zoeken

- Juridisch
- Fiscaal
- Overheid
- Bedrijfsvoering
- Formulieren
- Opl

Thuis > Blog > 'Innovatie smaakt naar meer' een gastcolumn door Johan Koggink directeur Van Benthem & Keulen

'Innovatie smaakt naar meer' een gastcolumn door Johan Koggink directeur Van Benthem & Keulen [Print](#)



By Johan Koggink, directeur Van Benthem & Keulen 1 maand geleden 665 keer bekeken [Geen opmerkingen](#)

"Kunstschilder Anton Karssen zei ooit: 'Je kunt de wind niet veranderen, wel de stand van de zeilen'. Het is een uitspraak die ook zeker juristen aangaat. Lange tijd was de juridische markt redelijk conservatief. Het ging altijd wel goed. Daarom was er nauwelijks een sence of urgency om te innoveren. Maar dat veranderde. De concurrentie nam aanzienlijk toe en de markt transformeerde van aanbodgedreven naar vraaggestuurd. Was de juridische markt ooit een gesloten bolwerk, nu moeten juristen toegankelijker zijn en inspelen op ontwikkelingen om hen heen.

### Juridisch inspelen op blurring

Neem de retail en de horeca. In deze branches vervagen de grenzen. In supermarkten kun je nu ook een hapje eten en sommige kledingwinkels introduceren een wijnbar, om maar iets te noemen. Dit wordt blurring genoemd. En daar kleven ook juridische aspecten aan. Is blurring bijvoorbeeld niet in strijd met het bestemmingsplan of de huurovereenkomst? Ons brancheteam Retail kent alle juridische aspecten rondom blurring en kan daarom retailers proactief ondersteunen.

### Klanten met kennis vooruit helpen

Om in te spelen op trends en om cliënten goed te kunnen brancheteams; voor de automotive, het onderwijs, de professionals als kernlid. Alle deelnemers kennen de se maar werkelijk alle ontwikkelingen waar de branche me volgen de vakbladen en spelen proactief in op trends. Zi om hen op de juridische aspecten te wijzen van, in dit ge

*"Innovatie smaakt naar meer"*

SDU 2017



is een afgeleide van onze prestaties, nooit een doel op zich" benadrukt Koggink.

Op de nieuwe website van Van Benthem & Keulen staat op de homepage "De Nieuwe Standaard" te lezen. Koggink licht toe: "De Nieuwe Standaard zit in ons DNA; in een permanente dialoog met de markt vullen wij de elementen transparantie, topkwaliteit en toegankelijkheid in. Topkwaliteit heeft zowel betrekking op de verschillende specialismen als op het vermogen multidisciplinair te werken." Maar er is een aanvullende dimensie, aldus Koggink. "Gespecialiseerde juridische kennis vormt altijd de basis. Voor de cliënt krijgt deze kennis echter pas waarde als het wordt ingezet om businessoplossingen te realiseren. Onze juridische professionals begrijpen dat het juridische vaak maar een klein onderdeel vormt van het probleem en/of de oplossing bij de cliënt. Dit vereist wel dat onze juridische professionals goed inzicht hebben in de zakelijke context van hun cliënten. Daarom verzorgen wij onder andere training over bedrijfskundige disciplines zoals finance, marketing en HR voor onze medewerkers. Hiervoor schakelen wij externe experts in. Het bredere perspectief maakt onze rol als juridisch dienstverlener interessanter. Het vak wordt leuker."

### DREMPEL WEGNEMEN

Toegankelijkheid is het leidende uitgangspunt bij het serviceconcept van Dienst. Hiermee neemt Van Benthem & Keulen de drempel weg die de advocatuur nog vaak kenmerkt. "In plaats van dat zelfs bij een minimale inspanning direct een nota volgt, stellen wij met vanDienst een deel van onze expertise kosteloos ter beschikking. Niet alleen voor relaties, ook voor niet-clianten." Naast permanente educatie

Johan Koggink: "Innovatie in ons vak speelt zich vooral af op het gebied van legal tech."

### VERNIEUWING ALS TWEEDE NATUUR

Van Benthem & Keulen is een innovatief kantoor in een traditionele bedrijfstak. Hoe komen instrumenten als de Transitie App en de Litigation Valuator tot stand? "Omdat we dicht op onze cliënten zitten, lukt het vaak om behoeften in een vroeg stadium te signaleren," aldus Koggink. "Denk aan de onzekerheid over de transitievergoeding en de behoefte aan inzicht vooraf in de proceskosten. In een praktijkgroep ontstaat dan het idee hiervoor een tool te ontwikkelen. Binnen het kantoor krijgen zij daarvoor alle gelegenheid. Lukt iets niet dan is dat geen probleem; fouten maken mag. Alleen dan kom je verder." Vaak wordt een innovatie eerst op schaal getest. "Zo kunnen we ertv opdoen. Staat een idee aan dan v het verder uitgerold." Successen gevierd. "Dit stimuleert anderen, ontstaat een creatieve vbe en wt vernieuwing een tweede natuur."

via IURA ACTUA voor bedrijfsjuristen gaat het bijvoorbeeld om modelcontracten en toegang tot vakliteratuur. Via een telefonische helpdesk is er zelfs gelegenheid om kosteloos te sparren met experts over juridische zaken die door de beller zelf - vaak iemand van een bedrijfsjuridische afdeling - worden afgehandeld.

### NUCHTER EN PRAGMATISCH

De relaties van Van Benthem & Keulen zijn afkomstig uit uiteenlopende sectoren als finance, retail, zorg en onderwijs. Is er toch een rode draad? "Veel cliënten zijn nuchter en pragmatisch, staan met beide benen op de grond. Hierdoor voelen zij zich thuis bij een kantoor met dezelfde eigenschappen. Dat uit zich onder meer in heldere, makkelijk leesbare adviezen. Opdrachtgevers zitten niet te wachten op ellenlange adviesrapporten maar willen een bondige samenvatting met een duidelijk advies." Het is een voorbeeld van de klantgerichte benadering die Van Benthem & Keulen kenmerkt. "Of het nu gaat om innovatieve di-

Utrecht  
Business  
Magazine  
2019

Advocatuur

BIJLAGE VAN ELSEVIER MEDIA LAB



## Marktherstel gaat gepaard met procesinnovatie

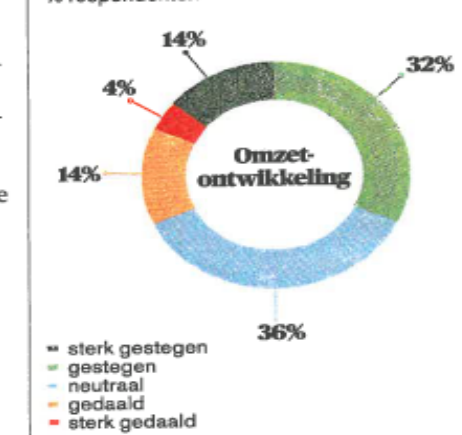
Grote en middelgrote advocatenkantoren rapporteren na jaren van stagnatie of krimp weer groeicijfers. Uit onderzoek blijkt dat het herstel gelijk opgaat met de professionalisering van de branche.

De professionaliteit van de advocatuur is de afgelopen jaren toegenomen. Dat blijkt uit onderzoek van accountants- en adviesorganisatie Baker Tilly Berk en informatie- en kennisbedrijf iGrowthLegal. Advocatenkantoren zijn niet alleen efficiënter, maar ook flexibeler en creatiever geworden. Aan het onderzoek werkten ruim 60 advocatenkantoren mee.

Aanjager van de verandering bij advocatenkantoren is de economische crisis geweest. Sinds 2008 zagen grote en middelgrote kantoren zich geconfronteerd met stagnatie of zelfs krimp van de omzetten. Het besef dat kostenbesparingen alleen het tij niet zouden keren, noopte veel kantoren tot innovatie en de ontwikkeling van nieuwe bedrijfsprocessen en producten. Die crisis is inmiddels voorbij - de helft van de deelnemende advocatenkantoren (46 procent) realiseerde de afgelopen twee jaar een omzetstijging. Toch was nog niet bij elk kantoor het lek boven: 18 procent van de respondenten had te maken met een omzetsdaling. Ruim een derde rapporteerde een stabilisering in dezelfde periode. De komende twee jaar zien er zonnig uit voor de branche. Ruim twee derde van de respondenten verwacht een omzetstijging voor deze periode; de rest rekent op gelijke omzet. Opvallend: 40 procent van de respondenten verwacht met nieuwe producten en diensten omzet te genereren. In de sector zijn de kantoren Dirkszager en Van Benthem & Keulen voorbeelden van dergelijke innovatie in juridische diensten. Zo deelt Dirkszager zijn kennis en biblio-

### Onderzoekresultaten 2014-2015

% respondenten



theek gratis met bedrijfsjuristen en een ieder die geïnteresseerd is. Concurrent Van Benthem & Keulen verlaagt de drempel voor de cliënt naar zijn kantoor met het serviceconcept 'vanDienst'. Onder die naam biedt het kantoor tegen vooraf bepaalde prijzen onder meer toegang tot juridische kennis, literatuur en modelcontracten. Een andere vernieuwing in de branche is de omgang met tarieven. De prijs die advocatenkantoren rekenen is voor ruim driekwart een belangrijk onderdeel van de groeistrategie, maar niet het belangrijkste.

270 | TerZake

Uurtarieven zijn niet langer heilig. Een goede en beheersbare kostenstructuur is belangrijker geworden: 82 procent van de kantoren heeft procesinnovaties doorgevoerd die resulteerden in efficiëntere bedrijfsprocessen. Denk daarbij aan de automatisering van processen, waardoor niet alleen de eigen medewerkers productiever werken, maar ook de klant sneller antwoord heeft op zijn vraag.

Een belangrijke manier waarop kantoren op kosten besparen is door zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) of meer hbo-geschoolede juristen in te zetten. Van de ondervraagde kantoren heeft 19 procent inmiddels hbo-juristen in dienst of flexibel ingezet. De helft van de kantoren overweegt dat te gaan doen. De 32 procent die zich duidelijk tegen het inschakelen van hbo-juristen uitspreekt, ziet daarin geen toegevoegde waarde voor de klant.

### Bedreigingen bieden kansen

In de veranderende markt bedreigen nieuwe toetreders de gevestigde kantoren. Zij digitaliseren bijvoorbeeld eerstelijns juridische werkprocessen en bieden die als softwareoplossing direct aan de klant aan. Dankzij dergelijke partijen zijn geautomatiseerde handelingen als de oprichting van een besloten vennootschap eenvoudig online af te handelen. Ook kunnen klanten bijvoorbeeld modelcontracten en geheimhoudingsclausules via het internet regelen. De keerzijde is een verschuiving van de focus van de advocaat van het eerstelijns-werk naar complexere zaken en advisering. Advocaten worden weer meer advocaat in de letterlijke zin des woords: 'de bijgevoegde waarde voor de klant.

### In dialoog met de cliënt

Bij dat laatste hoort ook een toegenomen belangstelling voor klanttevredenheids-onderzoek. Ruim de helft van de kantoren geeft aan continu in dialoog te zijn met cliënten. Bijna de helft heeft hiervoor een gestructureerd proces ingericht, met periodieke klanttevredenheidsonderzoeken of evaluatiegesprekken na afronding van elke opdracht. De groep (38 procent) die geen peilingen onder cliënten doet, oriënteert zich daar wel op. (JP & BvdK)



2018

# MT

A teal circle containing the number '1000' in white, positioned over the second 'T' of the 'MT' text.

Van Benthem & Keulen staat nummer 2 in MT1000 beste dienstverleners 2018 in de categorie advocatuur en notariaat



## > QUOTES ADVOCATIE

”

"Sinds het boekjaar 2011 steeg de omzet van Van Benthem & Keulen consistent, met in totaal ruim 26%. Geen ander top-50 kantoor kreeg dit in de afgelopen zes jaar voor elkaar" (2017)

”

"Voor de stabielste omzetgroei over de jaren heen tekent nog altijd Van Benthem & Keulen: net als in de afgelopen jaren is de omzet opnieuw met een miljoen toegenomen" (2018)

”

"Het Utrechtse Van Benthem & Keulen presteert het om al zeven jaar op rij grofweg een miljoen meer omzet te behalen dan in het voorgaande jaar, en naderde in 2018 de 20 miljoen euro." (2019)





➤ VRAGEN?





DANK VOOR UW AANDACHT

VAN BENTHEM & KEULEN

ADVOCATEN | NOTARIAAT