

Dansen met de juridische AirBnB

De opkomst van een juridische AirBnB lijkt een kwestie van tijd. In de media wordt er steeds meer over gesproken. De echte juridische AirBnB is echter nog niet gesignaleerd. Dat betekent dat kantoren zich nu nog goed kunnen voorbereiden door te kiezen voor de, voor hen, meest aantrekkelijke marktmogelijkheden en niet overvallen hoeven te worden door concurrentie uit onverwachte hoek.

Online juridische spelers kunnen exponentieel groeien

De meest bekende voorbeelden van online juridische dienstverlening komen uit de US, zoals [LegalZoom](#) en [RocketLawyer](#). Via RocketLawyer zijn er miljoenen documenten online gemaakt en vele tienduizenden juridische vragen beantwoord. De omzet is nog beperkt tot een of twee procent van een groot kantoor, maar het groeit snel. Ook zijn er diverse online initiatieven in Nederland en wordt er veel over gesproken in de media, zoals onlangs over LawGives (www.lawgives.com) en IBM's Watson (www.rossintelligence.com).

De achtergrond voor deze media-aandacht is dat initiatieven als AirBnB zich kenmerken door een zeer snelle en vaak onverwachte groei. Dat zou ook zomaar in de juridische wereld kunnen gebeuren. Zo zullen velen zich nog herinneren dat KPN compleet overvallen werd door het succes van What's App in 2012. KPN verwachtte dat dit zou leiden tot een procent minder SMS'jes per maand, maar het bleek tien procent te zijn. AirBnB is in 5 jaar gegroeid van 365 overnachtingen per jaar naar 200 miljoen en is nu groter dan de grootste hotelketen. In New York rijden inmiddels meer Uber-taxi's rond dan reguliere taxi's. Het kan dus heel snel gaan en vaak zonder dat bestaande partijen het in de gaten hebben. Als ze het al zien denken ze in traditionele groeicijfers, maar voor deze nieuwe organisaties gelden andere spelregels. Zij zijn niet gelimiteerd door fysieke middelen (zoals hotelkamers met personeel of taxi's en chauffeurs). Het zijn pure informatiediensten, waardoor ze exponentieel snel kunnen groeien (meer hierover via www.exponentialorgs.com).

Binnen 5 jaar is er een juridische AirBnB

Zal er een juridische AirBnB komen? Ja, de vraag is echter op welke termijn. De juridische sector is immers voor een groot deel een informatiedienst, die, als die eenmaal goed geautomatiseerd is, exponentieel kan groeien. En er gaat in de juridische markt dermate veel geld om dat er veel belangstelling is van nieuwe partijen. De vraag is daarom vooral of er een juridische AirBnB is over 5 jaar of juist eerder. Is het niet via IBM (die stelt met Watson binnen 5 jaar het niveau van een advocaat te bereiken) dan wel via bedrijven als Google (ook aandeelhouder in RocketLawyer). Of anders vanuit bestaande juridische partijen die hun digitalisering en processen zo op orde hebben dat zij dit breeduit in de markt kunnen zetten. Bij onze laatste innovatietafel (periodiek georganiseerd door Law4ce in samenwerking met een advocatenkantoor, zie www.law4ce.com) is er massaal ingestemd met de stelling "over 5 jaar is de helft van het huidige werk van een advocaat overgenomen door een digitaal systeem of door andere bedrijven of de eigen juridische afdelingen van de klanten". Het huidige werk van een advocaat lijkt de komende tijd dus sterk te veranderen.

Voorbereid zijn door flexibiliteit en innovatie

Strijden tegen een juridische AirBnB of de ontwikkeling negeren is niet verstandig. Het is juist aan te raden om, kijkend naar de ervaringen van KPN en hotelketens, goed voorbereid te zijn op de aanstaande veranderingen, ook al is niet duidelijk hoe die er exact uitzien. Dit vraagt om flexibiliteit en innovatie. Er is flexibiliteit nodig in het werkproces, de bemensing en de prijsstelling. Een cultuur waarin flexibiliteit en innovatie duidelijk aanwezig zijn wordt de belangrijkste focus voor veel

kantoren. Slimme digitalisering kan hierbij helpen door flexibeler, efficiënter en innovatiever samen te kunnen werken.

Ook moeten kantoren, in deze veranderende markt, hun toegevoegde waarde kritisch bekijken. Sommige diensten zijn niet meer nodig, maar er zal zeker ook behoefte ontstaan aan juridisch advies in aanvulling op wat er online te verkrijgen is en er komen ook nieuwe vormen van juridisch werk. Elk kantoor zal zijn eigen keuzen hierin moeten maken. Dit terwijl de markt, zeker tot een paar jaar geleden, weinig veranderingsgezind is. Het biedt veel kansen voor kantoren die zelf de nieuwe mogelijkheden opzoeken.

Dansen met de ontwikkelingen

Een aantal kantoren speelt al goed op de ontwikkelingen in en experimenteert met alternatieve businessmodellen. Daarmee krijgt het kantoor de nodige bewegingsruimte om, zodra de juridische Airbnb zich aandient, soepel mee te bewegen. De dans om de klant blijft bestaan, maar de muziek verandert en er komen nieuwe dansers bij. Kantoren die zich er tijdig op voorbereiden door flexibiliteit en innovatie te stimuleren, zullen veel beter en sneller de nieuwe kansen in de markt kunnen oppakken.



Timo Schrama is partner digitaal werken en procesvernieuwing bij Law4ce (www.law4ce.com). Hij combineert ervaringen en nieuwe inzichten vanuit diverse sectoren waaronder de juridische sector.



Vanuit zijn onderneming De Nieuwe Adviseurs (www.denieuweadviseurs.nl) werkt Timo aan de toekomst van professionele dienstverleners door strategische keuzen te maken en de gewenste veranderingen samen te realiseren.

