

De opmars van juridische start-ups

Financiers en gevestigde partijen achten de tijd rijp om in webplatforms te stappen

Jeroen Piersma
Amsterdam

Waarom zou wat in de taxiwereld (Uber) en in de hotelwereld (Airbnb) is gebeurd, niet ook in de markt voor juridische dienstverlening kunnen? Particulieren en mkb-ondernemers die een advocaat of jurist nodig hebben, vragen nu aan vrienden en bekenden of zij iemand weten. Een ondoorzichtige methode die lang niet altijd tot de beste keus leidt. Bovendien zijn advocaten duur en is de rekening onvoorspelbaar. Dus hoe meer iemand zelf kan doen, des te betaalbarer juridische dienstverlening wordt.

Vanuit deze gedachten zijn de afgelopen jaren ondernemers, vaak zelf jurist of advocaat, aan de slag gegaan met webplatforms. Een snelle, niet-representatieve zoektocht levert zo twintig initiatieven op. Van Lawyerling, Ligo en Omnium tot Legalloyd en De Advocatenwijzer. Eén ding hebben ze met elkaar gemeen: het zijn allemaal piepkleine bedrijfjes die zelfs bij elkaar opgeteld een minuscuul aandeel hebben in de Nederlandse markt voor juridische dienstverlening.

Sommige bedrijven zijn al een flinke tijd bezig. Philip de Roos, oprichter van Legalloyd, is vijf jaar geleden van start gegaan met een site waar mkb-ondernemers gekoppeld konden worden aan een advocaat of jurist. Het werd geen succes. De Roos heeft Legalloyd vorig jaar omgebouwd tot een website waar ondernemers zelf een contract kunnen regelen en updaten en eventueel telefonische ondersteuning kunnen krijgen. 'Ik heb een bedrijf door de plee moeten trekken, maar nu gaat het voor het eerst lekker', zegt hij.

Van een groep investeerders heeft hij begin dit jaar € 500.000 gekregen. Daarvan betaalt De Roos een groepje sales- en marketingmensen; die zorgen dat het aantal bedrijven met een abonnement op de website snel groeit. Van 50 begin dit jaar tot 250 nu, en naar verwachting 500 in maart volgend jaar.

Speurtocht
Mkb'er zoekt nu doorgaans via zijn netwerk naar een jurist

Initiatieven
Start-ups bieden webplatforms met juridische diensten

Marktplaatsen
Sommige websites koppelen cliënten aan advocaten en juristen



De moeizame start is iets wat De Roos gemeen heeft met veel van zijn branchegenoten. 'Het gaat niet snel', zegt hij. 'Dat heeft niet alleen te maken met het conservatisme van de advocatuur, maar ook met het conservatisme van de cliënt. Er moet heel wat gebeuren wil een klant zijn advocaat laten vallen.' Maar dat neemt niet weg dat de race wat De Roos betreft nu is begonnen. Zijn doel, en dat van zijn financiers, is om in 2018 marktleider te zijn in juridische 'selfservice'.

Naast de doe-het-zelfplatforms staan de marktplaatsen, websites waar cliënten aan advocaten en juristen worden gekoppeld. De Advocatenwijzer is een voorbeeld. Het platform heeft nu zo'n 250 advocaten in de aanbieding. Zij betalen € 99 per maand voor een vermelding op de site. Eerder dit jaar heeft het bedrijf € 250.000 gekregen van een tweetal financiers. Daarmee moet de naamsbekendheid onder advocaten en potentiële cliënten worden vergroot.

De aangesloten advocaten krijgen een beoordeling met sterren. Voorlopig nog voornamelijk op basis van de informatie die zij over zichzelf bieden, zegt een van de oprichters, Mechteld van den Oord. Maar uiteindelijk moeten de beoordelingen door cliënten een grotere rol gaan spelen. 'Daar moeten we voorzichtig mee

Notariaat Ook meer doe-het-zelf

Wat in de advocatuur gebeurt, grijpt ook plaats in het notariaat. Pablo van Klinken is anderhalf jaar geleden eigenaar geworden van Doe-het-zelfnotaris.nl, waar cliënten verschillende notariële akten grotendeels zelf kunnen regelen.

De site draait beter dan zijn website voor juridische contracten Overeenkomsten.nl, zegt hij. 'Het verdienmodel is beter omdat mensen verplicht zijn om bepaalde zaken bij de notaris te laten regelen. Sommige doe-het-zelfsites op juridisch gebied moeten mensen er nog van overtuigen dat ze een vraag hebben. Uber



Pablo van Klinken

'Weinigen herroepen hun testament, maar dat ligt anders als het goedkoper en simpeler kan'

is een succes omdat je niemand hoeft uit te leggen wat een taxi is.' Bijkomend voordeel van het notariaat is dat het notariswerk nog meer standaard is dan het werk van advocaten, en dus gemakkelijker te automatiseren. Het automatiseren leidt weliswaar tot verlies aan werk voor notarissen. Maar dat hoeft niet slecht uit te pakken voor de werkgelegenheid in de sector, zegt Van Klinken. 'Je maakt de koek immers ook groter. Weinig mensen herroepen hun testament, maar dat ligt anders als het veel makkelijker en goedkoper kan.'

Onlinemarktplaats De Advocatenwijzer biedt nu circa 250 advocaten. Zij betalen € 99 per maand voor een vermelding op de site.

FOTO: HH / BEWERKING: FD STUDIO

zijn. Een advocaat die een zaak verliest, kan een slechte beoordeling krijgen, maar hoeft geen slechte advocaat te zijn.'

Dat 'legal tech' zo langzamerhand serieus wordt genomen, blijkt ook uit de belangstelling van grote gevestigde partijen als rechtsbijstandverzekeraar DAS. DAS is financier van de start-up Leggle, een platform waar consumenten in contact kunnen komen met een advocaat of jurist. Om zich te onderscheiden, introduceert Leggle een paar bijzonderheden. Zo neemt het bedrijf het debiteurenrisico van de aangesloten advocaten over. Daarbij speelt de financiële slagkracht en incasso-expertise van DAS een rol.

Ook bij het koppelen van consument en jurist introduceert Leggle een nieuwheidje. Het systeem zoekt niet alleen op basis van het juridische probleem, maar probeert ook een persoonlijke klik te maken tussen consument en jurist. Dat gebeurt nu nog op basis van de informatie die de jurist over zichzelf verstrekt. 'Volgend jaar doen we een poging tot algoritmiseren', zegt Norbert Zoet, een van de oprichters van Leggle. Net als bij een datingsite moeten gespiegelde vragenlijsten dan tot een match leiden.

Het speelveld voor alternatieve juridische dienstverlening is niet beperkt tot de marktplaatsen en doe-het-zelfwebsites. Er zijn ook aanbieders die onderdelen van het aanbod van traditionele advocatenkantoren hebben ondergebracht in een zelfstandige onderneming. Een voorbeeld is de start-up LegalMatters, een 'servicecenter' voor het afhandelen van eenvoudige juridische diensten. Met drie miljoen omzet en 36 mensen in dienst is LegalMatters relatief groot, maar dat komt omdat het om een afsplitsing gaat van advocatenkantoor Certa Legal.

Voor een vast bedrag per maand kunnen bedrijven onbeperkt bellen met een jurist of advocaat. Maar ook bedrijven met een eigen juridische afdeling kunnen LegalMatters inschakelen wanneer zij behoefte hebben aan extra capaciteit.

Wat Legal Matters gemeen heeft met de andere start-ups is een grote ambitie. Een van de oprichters, Albert Oegema, vertelt dat LegalMatters van de honderd abonnees nu naar enige duizenden abonnees gaat. En het eerste kwartaal van 2016 moet al blijken of de groei erin zit. Oegema, die lang in de IT-sector heeft gewerkt, is er inmiddels wel achter dat het in de advocatuur langzamer gaat dan in de IT. Maar eens moet het gebeuren, is zijn overtuiging. 'Google was de dertiende zoekmachine die de markt betrad, maar bleek het bedrijf dat de macht had om het echt te doen.'