



# Rabobank Cijfers & Trends

## Branche-informatie

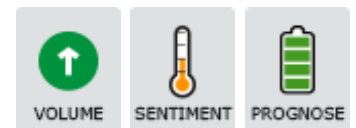
### Advocatenkantoren

#### Visie

#### Perspectief

Verdere groei in 2017

De groei van de economie zorgt in 2017 voor toenemende vraag naar juridische diensten (volumegroei >3%). Om optimaal te kunnen profiteren van deze groei zullen advocatenkantoren hun business en verdienmodel tegen het licht moeten houden. Opdrachtgevers vragen in toenemende mate om flexibiliteit en transparantie. Digitalisering zorgt ervoor dat klanten in toenemende mate zelf in staat zijn kennis te verkrijgen. Dit vraagt van advocatenkantoren investeringen in specialisatie en digitalisering om toegevoegde waarde te kunnen leveren. Digitalisering maakt het eveneens mogelijk om te differentiëren in prijs en klantbenadering. Maatwerk, specialisme en standaardwerkzaamheden vragen om een andere benadering en andere tarieven.



Nieuwe verdienmodellen

Deze ontwikkelingen zorgen er eveneens voor dat prijzen onder druk blijven staan. De hoge uurtarieven die vóór 2010 gerekend werden, worden door steeds minder opdrachtgevers geaccepteerd. Advocatenkantoren spelen hierop in door te werken met alternatieve verdienmodellen zoals fixed price, as-a-service verdienmodellen en 'freemiums'. Dit is ook nodig om de concurrentie met juridische adviesbureaus, accountantskantoren en rechtsbijstandverzekeraars aan te kunnen.

Switch in de organisatie is nodig

De prognose voor de lange termijn is positief. Advocatenkantoren profiteren van de economische groei en de toenemende juridisering van de maatschappij. Dit vraagt ook van kantoren om naar hun eigen organisatie te kijken. Steeds meer kantoren kiezen voor een ander organisatiemodel dan het klassieke partnermodel. Deze stap is ook nodig om personeel te binden. Personeel kan in een competitieve markt het verschil maken. Competenties als relatiemanagement, acquisitie en consultancyvaardigheden worden in de markt belangrijker, naast juridisch hoogstaand advies.

#### Trends

- Toenemende concurrentie van buitenlandse kantoren. Met name in de regio Amsterdam zorgen buitenlandse kantoren voor concurrentie op prijs en op dienstverlening;
- Nieuwe toetreders op de markt zoals accountantskantoren. Steeds meer accountantskantoren bieden hun dienstverlening uit met juridisch advies;
- Steeds meer gespecialiseerde en hoogopgeleide ZZP-ers betreden de markt, ook in de advocatuur. Een aantal kantoren heeft flexpools opgezet die ingeschakeld worden op specialistische projecten of om piekbelasting op te vangen;
- Acquisitie is belangrijk geworden. Social media wordt steeds meer ingezet voor marketing en communicatie;
- Het aantal nichekantoren, gespecialiseerd in een bepaalde sector of rechtsgebied stijgt nog. Zij spelen in op de toenemende vraag naar specialistische kennis.

## Kansen en bedreigingen

- Digitalisering biedt kansen voor innovatieve juridische dienstverlening en voor het efficiënter inrichten van interne (werk)processen;
- De toenemende juridisering van de maatschappij biedt kansen voor de advocatuur;
- Specialisatie en diversificatie bieden onderscheidend vermogen;
- Als gevolg van politieke beslissingen wordt de rechtspraak duurder; hogere griffierechten en bezuinigingen op de rechtsbijstand;
- Opkomst van juridische adviesbureaus die veelal op prijs concurreren en makkelijk te benaderen zijn voor consumenten;
- De advocatuur heeft te maken met toenemende wet- en regelgeving en toezichteisen.

## Bedrijf en markt

### Markt

#### Juridisering van de samenleving

De samenleving is door de grote hoeveelheid wet- en regelgeving ingewikkelder geworden en tegelijkertijd is de consument mondiger. Daardoor ontstaan vaker rechtsproblemen en hebben mensen vaker behoefte aan juridisch advies. Deze trend verklaart ook de al jaren stijgende belangstelling voor een rechtsbijstandverzekering. De versoering van de gesubsidieerde rechtsbijstand kan deze trend afvlakken omdat juridisch advies dan 'te duur' gevonden wordt. Potentiële groei als gevolg van deze trend zit in het MKB-segment. De vraag vanuit het bedrijfsleven groeit al geruime tijd, maar is deels conjunctuurgevoelig. De meeste grotere Nederlandse ondernemingen werken met meerdere interne juridische adviseurs. Advocatenkantoren worden ingehuurd voor meer specifieke projecten. Daarnaast is de overheid een grote opdrachtgever.

#### Groei vlakt af

De groei van de balie (totaal advocaten) is afgevlakt tot ca. 1% waar dit tot 2010 nog ca. 4-6% bedroeg. Er zijn waren begin 2016 17.343 advocaten. Een andere trend is feminisering van het beroep. Het aantal vrouwen bedraagt thans 43%. In 2006 was dit nog 38,4%. De advocatuur wordt gekenmerkt door kleinschaligheid. Dit blijkt ook uit de verdeling tussen de kantoren:

| Aantal kantoren:  | 2012  | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| Totaal aantal advocatenkantoren                           | 4.529 | 4.765 | 4.894 | 5.123 | 5.291 |
| Aantal advocatenkantoren met 1 advocaat                   | 2.286 | 2.479 | 2.553 | 2.742 | 2.847 |
| Aantal advocatenkantoren met 2-5 advocaten                | 1.624 | 1.665 | 1.693 | 1.760 | 1.853 |
| Aantal advocatenkantoren met 6-20 advocaten               | 521   | 525   | 551   | 526   | 501   |
| Aantal advocatenkantoren met 21-60 advocaten (vanaf 2010) | 75    | 74    | 73    | 75    | 69    |
| Aantal advocatenkantoren met meer dan 60 advocaten        | 23    | 22    | 24    | 20    | 21    |

Bron: De stand van de advocatuur 2016, SDU uitgevers

De meeste advocaten zijn werkzaam in een kantoor met 2-5 advocaten (5.306). In Nederland zijn 11 arrondissementen. Amsterdam is het grootste; dit arrondissement telt 5.170 advocaten, waaronder het grootste aantal eenpitters. Overijssel is het kleinste arrondissement met 667 advocaten.

#### Tegenstrijdige belangen

Er zijn twee tegenstrijdige bewegingen. Enerzijds dwingen specialisatie en internationalisatie tot grootschaligheid, anderzijds kiezen jonge advocaten met enkele jaren ervaring op een groot advocatenkantoor steeds vaker voor associatie met beroepsgenoten in een middelgrote praktijk of specialisatie. Deze groei ontstaat mede door reorganisaties bij de grote kantoren, hun personeelsaantallen lopen terug. Daarnaast haakt een deel van de jonge advocaten bij de grote kantoren af; zij zoeken een betere balans tussen werk en privé.

#### Verdere omzetgroei verwacht

Over heel 2015 steeg de omzet van de branche rechtskundige dienstverleners, waar ook de advocaten toe behoren, met 3,8 procent ten opzichte van 2014. Dit is de sterkste groei op jaarbasis sinds 2006. De verwachting is dat de omzetgroei verder doorzet als gevolg van toenemende vraag. De totale omzetstijging van circa 2% binnen de grote advocatuur was in 2014 vooral te danken aan de prestaties van enkele van de grootste kantoren: het aantal omzetsdalingen was in de meerderheid (de cijfers hebben betrekking op 2014, aangezien de kantoren de gegevens over 2015 nog niet hebben gedeponneerd) (bron: De stand van het notariaat en advocatuur). Concurrentie blijft zorgen voor toenemende prijsdruk. De branche zal moeten investeren in nieuwe business- en verdienmodellen.

### Rabobank Cijfers & Trends

Al meer dan vijfendertig jaar biedt de Rabobank met Cijfers & Trends betrouwbare branche-informatie. Via [www.rabobank.nl/cijfersentrends](http://www.rabobank.nl/cijfersentrends) is deze informatie gratis te raadplegen. U vindt er onze thema-updates, branche-informatie en sectorprognoses. Ook kunt u de prestaties van uw bedrijf vergelijken met die van andere bedrijven in uw branche.

