

# Er zit (beetje) rek in advocaten

Bert Koopman  
Amsterdam

Juridische dienstverleners zijn verdeeld in hun benadering van kleine ondernemers, zo blijkt uit een rondgang langs kantoren.

In de door veel ondernemers bekritiseerde tarieven van advocaten blijkt enige rek te zitten. Sommige dienstverleners brengen differentiatie aan in hun uurtarieven; anderen werken met vaste prijzen. Bovendien valt er meestal te on-

De Nederlandse Orde van Advocaten laat een onderzoek uitvoeren naar de advocatentarieven. Veel ondernemers hebben moeite met de tarieven. Wat vinden de juridische dienstverleners zelf? Welke tarieven hanteren ze en wat verwachten ze van het onderzoek?

derhandelen over deze tarieven.

Juridische dienstverleners zijn verdeeld over het feit of ze ondernemers extra op weg moeten helpen in de wereld van de juridische dienstverlening. Sommige advocaten vinden van wel; anderen werpen dit verre van zich.

Deze uitkomsten gaan vooraf aan een recentelijk in deze krant aangekondigd onderzoek naar de tarieven van advocaten. De algemeen deken van de Nederlandse Orde van Advocaten heeft het initiatief daartoe genomen.

Zeker de helft van de entrepreneurs vindt de advocatentarieven te hoog, zo blijkt uit enquêtes. Voor Willem Bekkers (64), algemeen deken van de Nederlandse Orde van Advocaten, is dit aanleiding om na de zomer een 'onafhankelijk onderzoek' te laten uitvoeren. De uitkomsten daarvan worden nog dit jaar verwacht.

Dit onderzoek naar de toegang tot het recht en de tarieven in de advocatuur zal worden uitgevoerd in samenwerking met MKB-Nederland, consumentenorganisaties

en rechtsbijstandverzekeraars.

Het is voor het eerst dat de Nederlandse Orde van Advocaten buigt voor kritiek van burgers en ondernemers op de tarieven. De advocatentarieven zijn in de jaren tachtig van de vorige eeuw vrijgegeven. De Orde kan geen tarieven voorschrijven en advocaten mogen geen prijsafspraken maken. De Nederlandse Mededingingsautoriteit houdt de beroepsgroep in de gaten. Het staat ondernemers wel vrij om met advocaten te onderhandelen over de tarieven.

Algemeen deken Bekkers ziet het als taak van de Orde om de kleinere entrepreneurs, die zich volgens hem vaak afwachtend en bescheiden opstellen, te 'emanciperen'. Volgens Bekkers moeten ondernemers advocaten het hemd van het lijf vragen en tarieven vergelijken.

Meer marktwerking lijkt onvermijdelijk. 'De panelen schuiven al', zegt een juridisch dienstverlener. Hij is niet gerust op de uitkomst: 'Dat wordt geen aange-naam proces.'



## Wat zijn uw tarieven?

'Het standaardtarief is € 175', zegt advocaat Serge Smulders (38). 'Dit geldt voor ondernemers die geen gebruik maken van onze andere producten en abonnementen. De tarieven dalen als meer tijd nodig is. Het laagste tarief is € 140. Voor eenvoudige zaken — contracten of arbeidsrecht — hanteren we een nog lager tarief. Dat kan vanaf € 75 per uur.'

'We zijn geen advocatenkantoor', zegt voormalig advocaat Rik Vegter (46). 'We bemiddelen in juristen, die we onderbrengen bij bedrijven en organisaties. Voor één of meer dagen per week. Als we onze prijzen terugrekenen naar uurtarieven komen we uit beneden € 145. Veel werk in het mkb — denk aan het opstellen van contracten — kan uitstekend door juristen gedaan worden.'

'Onze tarieven variëren van € 145 tot € 305', zegt advocaat Christiaan Alberdingk Thijm (37). 'De tarieven zijn afhankelijk van de ervaring en het specialisme van advocaten. Ons kantoor is gespecialiseerd in nieuwe technologie, media en communicatie. De ene keer heeft een ondernemer een specialist nodig, een andere keer kan iemand met minder ervaring een zaak uitstekend doen.'

'Wij werken als enig kantoor in Nederland met vaste prijzen', zegt advocaat Edgar Stam (43). 'We doen een intakegesprek en maken op basis daarvan een all-in vaste prijsafspraken. Onze prijslijst voor veel voorkomende zaken staat deels op het internet. Een arbeidsovereenkomst opstellen kost bijvoorbeeld € 150.'

## Valt er te onderhandelen?

'Als een klant iets bijzonders wil, komen we daaraan tegemoet. We proberen maatwerk te leveren. Maar in beginsel hanteren we onze productstructuur, omdat die voldoende mogelijkheden biedt.'

'Als er moet worden onderhandeld, zijn tarieven te hoog. Je moet kijken naar de behoefte van de klant en denken in oplossingen. En transparant zijn in je declaratiegedrag. Er wordt hier wel onderhandeld over de lengte van de contracten of de opzegtermijn.'

'Zeker. We kijken met de cliënt hoe we een zaak zo kostenefficiënt mogelijk kunnen doen en zijn open over de kosten. Naast uurtarieven hanteren we vaste prijzen. Algemene voorwaarden opstellen kost € 1500. Extra uren komen dan voor onze eigen rekening.'

'We onderhandelen nauwelijks. Bij een vaste prijs hoeft je geen urenadministratie te voeren en is er geen discussie over de rekening. Daarom zijn onze prijzen erg concurrerend. Klanten accepteren ze eerder omdat we zekerheid geven over de kosten.'

## Hebben mkb'ers hulp nodig?

'Waar nodig doen we cliënten handreikingen. We willen klanten die ons echt nodig hebben. Uitgangspunt is een serieuze vraag van een cliënt, niet onze omzet. We weigeren ook wel eens behandeling van zaken.'

'Ik vind de stelling van de Orde dat cliënten een handje geholpen moeten worden nogal aanmatigend. Alsof er iets mis is met de klant. Dan zet je de wereld op z'n kop. Er is veel behoefte aan juridische dienstverlening en die moet transparant zijn.'

'Ik ben het met de Orde eens dat hier verbetering mogelijk is. Een advocaat wil een relatie opbouwen met een cliënt. Dat gaat over het managen van verwachtingen. Soms zeg je nee en verwijst je een zaak door. Incassozaken doen anderen sneller en goedkoper.'

'De algemeen deken legt het probleem waar het niet hoort. Het is volledig aan de advocaat om de klantvoortelichten en realistische verwachtingen te scheppen. Het schort daar in de praktijk nog wel eens aan, wat leidt tot (grote) teleurstelling.'

## Wat brengt het onderzoek?

'Er zal uitkomen dat de tarieven sterk uiteenlopen en dat de Randstad duurder is dan de rest van Nederland. Maar ook dat kantoren die werken voor het mkb prijsvriendelijker zijn. Overigens mag de Orde wel steviger reageren op negatieve berichten over tarieven.'

'Er is dringend behoefte aan werkelijk onafhankelijk onderzoek, maar ik heb niet zo'n hoge pet op van buitenkantverhalen. Deze aanpak gaat primair uit van het poldermodel waarin alle partijen zich moeten kunnen vinden.'

'Het is goed dat de Orde het thema van de tarieven oppakt. Ik verwacht dat er meer aandacht zal komen voor differentiëring van tarieven. Kantoren zijn groot of klein, gespecialiseerd of niet. Dat alles komt tot uitdrukking in de tarieven.'

'Dat advocatentarieven in de perceptie van ondernemers hoog zijn is juist. De tarifiering moet transparanter. Dat is evident. Daarbij gaat het niet om het uurtarief, maar om de uiteindelijke totaalkosten van een zaak.'