

“OJ Index” 2e helft 2018

Update over markt- & tariefontwikkeling voor zelfstandige juridische professionals

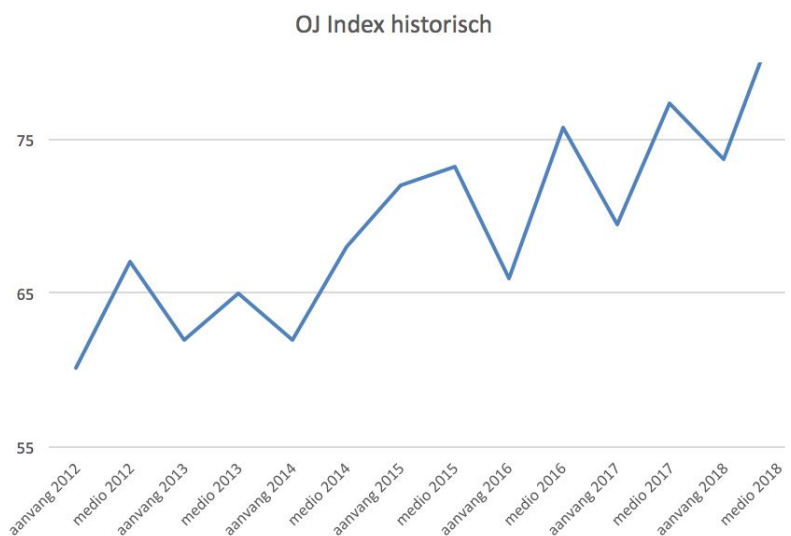
A. De markt

Business is booming

De markt is booming. Bij aanvang van de 2e helft van 2018 staat de OJ Index op **83!**

Bijna 6 punten hoger dan in dezelfde periode vorig jaar.

Traditiegetrouw beginnen we het jaar iets lager, waarna, naar de zomer toe, de marktvraag aantrekt. Kijkend naar de ontwikkeling van de index zie je dat we een nieuwe all-time high bereikt hebben.



Marktsentiment uiterst positief

51% van de respondenten verwacht dat de huidige hausse in de markt zal voortduren. Ruim 45,5% verwacht zelfs dat het *nog beter* gaat worden.

Juridisch ondernemerschap is low risk. De cijfers laten namelijk ook zien dat zelfstandige juristen maar zeer zelden een langere periode zonder inkomen zitten.

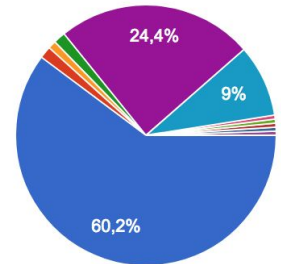
Veel toetreders te verwachten

Het feit dat de vooruitzichten zo positief zijn en het feit dat het risico dat startende juridische ondernemers lopen nog altijd zeer beperkt is, maakt dat onze markt heel aantrekkelijk is voor nieuwe toetreders. Zeker voor advocaten en juristen met een goed basis track record en een duidelijk specialisme is de stap naar zelfstandig ondernemerschap op het moment zeer aantrekkelijk.

Bronnen van werk: vooral eigen klanten

60,2% van alle zelfstandige advocaten en juristen in het bovenste segment van de Nederlandse juridische markt werkt voor **'eigen' klanten**.

Het marktaandeel van bemiddelingsbureaus zakt terug naar 24,4%. Doorverwijzingen van vakgenoten blijven de derde bron van werk met 9%.



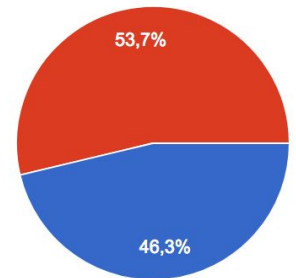
'Nee' verkocht

De afgelopen periode verkocht 53,7% van de zelfstandige juristen een relatie 'nee' op een concreet verzoek tot ondersteuning, een kleine terugloop ten opzichte van begin dit jaar toen dit geval nog op 53,3% uitkwam.

De OJ leden weten het netwerk steeds beter in te schakelen om hun relaties te bedienen op momenten dat ze dat zelf niet kunnen. Je merkt het waarschijnlijk aan het aantal mails in je mailbox over werk via OJ.

De voornaamste reden om nee te verkopen zijn:

- Tijdgebrek: 77,4%
- Ontbreken van de juiste expertise: 10,8%
- Tarief te laag: 6,5%



Specialisten die het vaakst 'nee' verkochten zijn actief in:

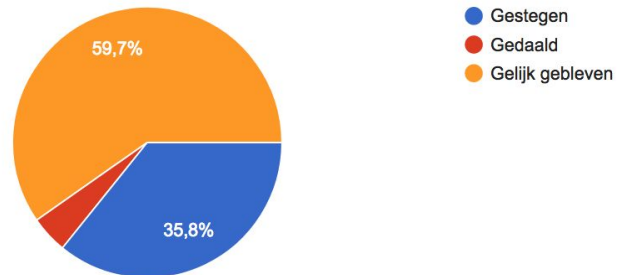
- Banking & Finance
- ICT - Privacy
- Commercial contracts

B. Financiële benchmark

Tariefontwikkeling

35,8 % van de zelfstandig werkende advocaten zag de afgelopen periode hun tarief stijgen en bij 59,7% veranderde er niets.

Frappant is dat onder de huidige positieve marktomstandigheden er toch ook nog tariefsdalingen genoteerd worden. 4,5% van de zelfstandige juristen zag het uurtarief afnemen, ook al is daartoe in de markt geen enkele aanleiding.



Gemiddeld uurtarief stijgt

De "boom" in de markt begint zich nu ook af te tekenen in de ontwikkeling van de tarieven. We zien de gemiddelde uurtarieven stijgen.

De gemiddelden stijgen

- Gemiddeld uurtarief **interim-opdrachten € 119,575** (was € 114,75 bij aanvang van 2018)
- Gemiddeld uurtarief **advocaten- /adviespraktijk € 169,75** (was € 165,15 bij aanvang 2018)

Maar de verschillen blijven groot

Zelfstandige juristen en advocaten hanteren heel uiteenlopende methoden om hun tarief te bepalen. En je specialisme en de markt waarin je opereert maakt ook een enorm verschil.

Zo zien we als ondergrens een specialist in arbeidsrecht die ad interim € 78 per uur omzet en een juridisch kennismanager die daar zelfs nog onder zit met € 53 per uur. Daartegenover zien we aan de bovenkant Banking & Finance of M&A lawyers die tot wel € 200 per uur wegzetten, met een uitschieter naar € 225 voor een advocaat die interimt als 'litigator' bij een internationaal kantoor.

In de adviespraktijk zien we een soortgelijk beeld. Hier worden lage tarieven gerekend door arbeidsrecht adviseurs en bezwaar en beroep juristen die vooral voor overheden werken. Met aan de andere kant van het spectrum een enkele banking & finance en M&A jurist die € 300 tot € 350 per uur wegzetten.

Het verschil tussen interim en advies

*Bij **interim opdrachten** ligt het productiviteitsrisico bij de opdrachtgever. Hij koopt in feite de beschikbare tijd bij de jurist in, op een vergelijkbare manier als een werkgever dat doet met werknemers. Opdrachten worden in de regel overeengekomen voor een aantal dagen per week x een aantal maanden. Doorgaans wordt 8 uur per dag in rekening gebracht.*

Bij **advieswerk** ligt het productiviteitsrisico bij de opdrachtnemer, de jurist/advocaat. Hij of zij brengt alleen de effectieve tijd in rekening die aan werkzaamheden voor de opdrachtgever wordt besteedt. In een goed draaiende volle praktijk wordt er per dag gemiddeld 5 a 6 uur declarabel gewerkt. Doordat bij advieswerk meer 'snijverlies' optreedt, is het voor een gezonde bedrijfsvoering noodzakelijk om hogere tarieven per declarabel uur te realiseren.

De gemiddelde omzet

De gemiddelde dagomzet van zelfstandig gevestigde juridische professionals bedraagt **op dit moment** per dag **€ 893,50** (was € 851,75 bij aanvang van 2018).

Een uitsplitsing per praktijkvorm laat het volgende beeld zien>

- **Advies/advocatuur praktijken: € 915,10** (was € 892,75)
- **Interim-juristen: € 890,55** (was € 842,00 bij aanvang van 2018)
- **Gemengde praktijk**, interim-opdrachten + advies/advocatuur: **€ 869,80** (was € 840,50 bij aanvang van 2018)

Omzetten uit interim en advies/advocatenpraktijk dicht bij elkaar.

We kunnen het niet genoeg benadrukken, want het is een heel hardnekkig misverstand, maar zoals je uit de cijfers hierboven wel kunt afleiden zeggen uurtarieven heel weinig over iemands niveau of succes als jurist- of advocaat-ondernemer. We zien veel reacties van advocaten en juristen die uurtarieven boven € 200 hanteren, maar die qua gemiddelde dagomzet ver onder de hierboven genoemde gemiddelden blijven.

Dank ook voor je tips en feedback!

Ook deze keer vroegen we je om feedback en reactie op het functioneren van het netwerk. Dank voor de vele moties van vertrouwen, maar ook voor de kritische noten. Zoals gezegd, we verwerken alles anoniem. Niet alles kunnen we meteen in daden omzetten, maar alles wat je ons verteld hebt nemen we mee.

Wil je met ons van gedachten wisselen, wil je weten welke feedback we gekregen hebben, of vind je dat we bepaalde zaken (sneller) moeten oppakken? Laat het alsjeblieft weten. Bel gewoon even, of maak een afspraak.

En in de tussentijd...

Kunnen we samen je cliënt ergens mee helpen?

Aarzel nooit om mij of Conny even te bellen als je wilt sparren over vragen van klanten. Daar is helemaal geen concrete opdracht voor nodig. We zijn er ook om mee te denken, of om je in contact te brengen met netwerkcollega's.

Amsterdam, 27 juli 2018

Netwerk van Ondernemende Juristen

Marijn Rooymans

Welke juristen leverden deze keer input voor de OJ Index?



Over de "OJ Index" (voor de statistici onder ons)

De "OJ Index" is in feite geen echte index en heeft dan ook geen enkele wetenschappelijke pretentie. Aan de hand van een gestandaardiseerd onderzoek verzamelen we actuele marktinformatie onder de leden van het Netwerk van Ondernemende Juristen. In de figuur hiernaast kun je zien in welke rechtsgebieden degenen actief zijn die meewerkten aan deze editie van de OJ Index.

Hoewel we zeker denken dat we hiermee een indruk kunnen geven over de stand van de markt, pretenderen we niet hiermee op wetenschappelijke wijze een beeld van de complete markt te geven. De ca. 500 juristen in het OJ netwerk die uitgenodigd zijn om voor deze enquête hun input te leveren opereren relatief hoog in de markt. Met een gemiddelde respons tussen 35 en 50% denken we wel een vrij representatief beeld te kunnen geven. Het blijft echter een momentopname.

Dat alles gezegd hebbend, voor zover ons bekend is er vooralsnog geen betere indicator voor onze markt voorhanden dan de input van onze eigen netwerkcollega's. We blijven dus voorlopig meten en rapporteren.

