

OJ Index 1e helft 2019

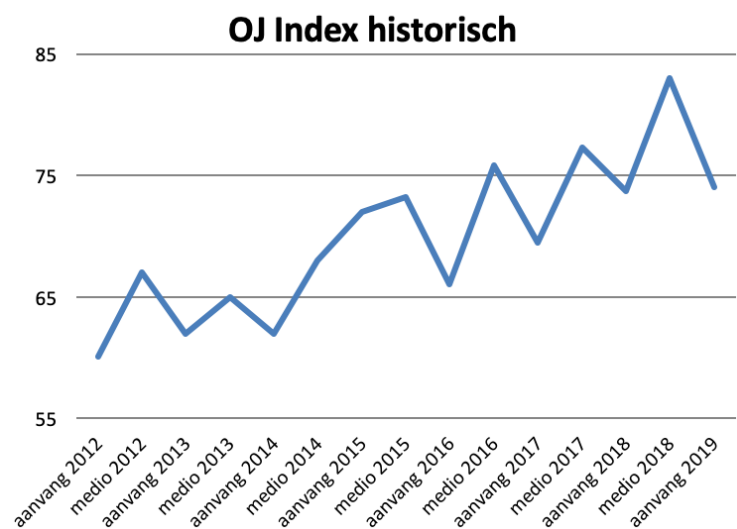
Update over markt- & tariefontwikkeling voor zelfstandige juridische professionals

A. De markt

Stabiel en hoog?

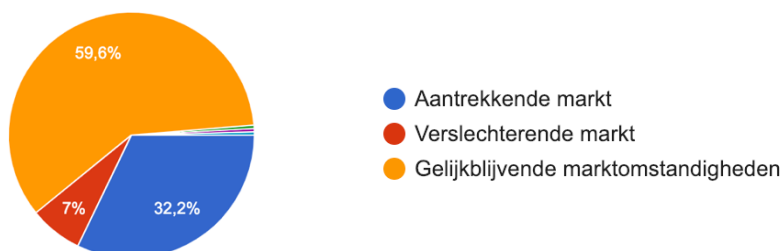
De markt voor zelfstandige juridische professionals blijft uitstekend. De OJ index vertoont de gebruikelijke terugval aan het begin van het jaar, maar komt met een stand van 74 toch nog nipt hoger uit dan dezelfde periode vorig jaar.

Traditiegetrouw beginnen we het jaar iets lager, waarna, naar de zomer toe, de marktvraag aantrekt. Door de vertragende economische groei in de Europese economische ruimte is het natuurlijk de vraag of we medio 2019 weer eenzelfde 'high' kunnen bereiken als in de zomer van 2018.



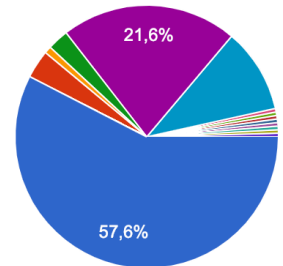
Marktsentiment: Positief

59,6% van de respondenten verwacht dat de huidige hausse in de markt zal voortduren. Ruim **32,2%** verwacht zelfs dat het *nog beter* gaat worden.



Bronnen van werk: Vooral eigen klanten en netwerk.

57,6% van alle zelfstandige advocaten en juristen in het bovenste segment van de Nederlandse juridische markt werkt voor '**eigen**' klanten. **10,4%** haalt vooral werk uit **doorverwijzing** van vakgenoten uit zijn of haar netwerk.



Rol van bureaus loopt verder terug

Het marktaandeel van bemiddelingsbureaus zakt terug naar 21,6% (was medio 2018 nog 24,4%).

- Mijn persoonlijk relatienetwerk onde...
- Eigen gerichte verkoopinspanning (...)
- Klanten die mij zelf vinden via Socia...
- Marktplaatsen, jobboards, inhuurpo...
- Interim-/uitzendbureaus
- Verwijzingen van collega juristen/ad...

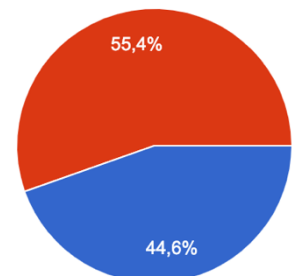
'Nee' verkocht: klanten teleurgesteld

De afgelopen periode verkocht 55,4% van de zelfstandige juristen een relatie 'nee' op een concreet verzoek tot ondersteuning, een toename ten opzichte van medio 2018 toen dit nog op 53,7% 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:

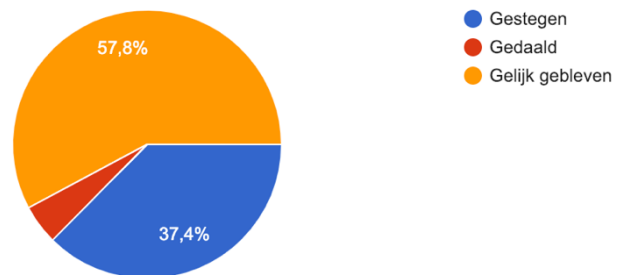
- Tijdgebrek: 75,7%
- Ontbreken van de juiste expertise: 6,8%
- Tarief te laag: 9,7%



B. Financiële benchmark

Tarieven stijgen

37,4 % van de zelfstandig werkende advocaten zag de afgelopen periode hun tarief stijgen en bij 57,8% veranderde er niets.



Maar niet over de hele linie

Er tekent zich een verschil af in marktontwikkeling tussen de interim- en traditionele juridisch adviesmarkt. Daar waar schaarste aan goede juristen voor interim werk de tarieven opdrijft zie je dat in de advies-/advocatuurpraktijk het aanbod groot is en de concurrentie het tarief wat doet dalen.

De gemiddelden:

- Gemiddeld uurtarief **interim-opdrachten € 122,14**, dat was €119,575 medio 2018
- Gemiddeld uurtarief **advocaten- /adviespraktijk €167,52** (was € 169,75 medio 2018)

Iemands uurtarief alleen zegt overigens niets over diens marktwaarde. Interim juristen verdienen gemiddeld meer dan advocaten dat blijkt ook uit de gemiddelde dagomzetten die we hierna behandelen.

De gemiddelde omzet advies/advocatuurpraktijk loopt wat terug.

De gemiddelde dagomzet van zelfstandig gevestigde juridische professionals bedraagt **op dit moment per dag € 909,60** (was € 893,50 medio 2018).

Een uitsplitsing per praktijkvorm laat het volgende beeld zien:

- **Advies/advocatuur praktijk: € 888,50** (was € 915,10)
- **Interim-juristen: € 902,25** (was € 890,50 bij aanvang van 2018)
- **Gemengde praktijk**, interim-opdrachten + advies/advocatuur: **€ 938,20** (was € 869,80 bij aanvang van 2018)

HET gemiddelde tarief bestaat eigenlijk niet.

Er zijn grote verschillen. Het hoogste genoteerde adviestarief bedraagt €350,00 per uur en het laagste €78. Ook voor interim werk is er een brede tarievenrange, variërend van €225 als maximum genoteerd tarief tot €65 als minimum.

In de speciale editie van de OJ Index voor Professional en Business leden van het netwerk zijn gemiddelde uurtarieven en omzetten uitgesplitst per hoofdspecialisme

Tarieven: 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 besteed. 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.*

C. Wat zien vakgenoten aan kansen en bedreigingen?

Honderden zelfstandige juridische professionals gaven input op deze vraag. Samenvattend ontstaat het volgende beeld.

Kansen

- Privacy werk houdt aan
- Meer interim werk, oa door moeilijk te vervullen vacatures
- De implementatie van de Omgevingswet
- Er worden steeds meer flexpools opgezet in de advocatuur
- Afwikkeling klachtdossiers banken en verzekeraars
- Nieuw mediabestel en 5G mobiele technologie met bijbehorende reguleringstrajecten

Bedreigingen

- Verslechterde economische omstandigheden
 - Verslechtering financieringsmarkt drukt het aantal transacties en het daarmee gepaard gaande juridische werk
 - Dalende economische groei zorgt voor druk op kosten. Minder werk met meer mensen
- Leeftijdsdiscriminatie beperkt zich niet tot vaste vacatures
- Brexit en Trump zorgen voor onrust op de markt
- Veel nieuwe toetreders op de markt
- Opdrachtgevers willen minder commitment afgeven en meer op afroep, on demand werken.
- Automatisering en robotisering waarvan met name grote kantoren profiteren
- Nieuwe wetgeving rond zelfstandigen kan zorgen dat het ziek/piek-werk alleen nog in loondienst gedaan kan worden
- Simplificatie van juridische dienstverlening (onevenredig veel aandacht voor legal operations)
- Op termijn zal het privacywerk ook opdrogen
- Uitholling tarieven door meer aanbesteding van werk

D. Afsluitend

Wie deden mee aan deze editie van de OJ Index?



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. Gaat dat je niet snel genoeg, of wil je gewoon met ons van gedachten wisselen? Laat het alsjeblieft weten. Bel gewoon even, of maak een afspraak.

Amsterdam, 21 februari 2019

Netwerk van Ondernemende Juristen

Marijn Rooymans

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 markt informatie 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. 520 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.