



## DOSSIER DIGITAAL

Digitalisering is één van de grote thema's binnen de advocatuur. Het *Advocatenblad* belicht de technologische ontwikkelingen geregeld onder de noemer Dossier Digitaal.

© Science Photo Library / ANP

# Koppelen met de Rechtspraak

Verplicht digitaal procederen is slechts een kwestie van tijd. Nog even en dan moet elke advocaat inloggen bij MijnRechtspraak om processtukken uit te wisselen. Dat kan ook rechtstreeks, via een speciaal 'stopcontact'. Hoe werkt dat, heb je het überhaupt nodig en wat is er zoal te koop? Een overzicht.

DOOR / KEES PIJNAPPELS

**J**e moet welhaast een halve IT'er zijn om door de bomen het bos nog te zien. Dat we binnenkort definitief afscheid gaan nemen van de papierwinkel in civiel recht en bestuursrecht is genoegzaam bekend. Maar hoe de nieuwe wereld er precies uit komt te zien, blijft voor velen vooralsnog wat abstract. 'De grootste uitdaging wordt om de interne werkprocessen aan te passen aan het digitaal procederen,' voorspelt Alexander Hijmering van het samenwerkingsverband Silex. Op het eerste gezicht ziet het er vrij eenvoudig uit. MijnRechtspraak werkt niet veel anders dan het portaal van de Belastingdienst. Je logt niet in met DigiD maar met de advocatenpas en vervolgens kun je

processtukken up- en downloaden. Een kind kan de was doen, lijkt het. Met name kleine kantoren, die maar een paar processen per jaar voeren, kunnen daar prima mee uit de voeten, denkt Claudia Heemskerk van ICT-dienstverlener Lexsyn Groep. 'Voor sommige kleine kantoren kan het voldoende zijn te investeren in een goede scanner en een betrouwbare internetverbinding,' zegt ze. Gaat het om veel of omvangrijke zaken of wordt er in teamverband aan dossiers gewerkt, dan is het al snel interessant gebruik te maken van het zogeheten aansluitpunt. Dat biedt kantoren de mogelijkheid rechtstreeks informatie uit te wisselen met de Rechtspraak, vanuit de eigen werkomgeving. Het aansluitpunt laat zich het best vergelijken met een stopcontact in de muur. Of, iets meer tot de verbeelding sprekend, een tankvliegtuig waar een gevechtstoestel tijdens de vlucht kan aankoppelen om brandstof in te nemen. De piloot, lees de advocaat, kan gewoon zijn missie vervolgen terwijl hij kerosine (processtukken) tankt.

### KOSTENPOST

Voor ICT-bedrijven zijn KEI en het aansluitpunt 'gefundenes fressen'. Nederland telt vijfduizend advocatenkantoren. De verwachting is dat zeker de helft de voorkeur geeft aan een koppeling boven MijnRechtspraak. De totale markt beslaat miljoenen euro's per jaar. KEI is overigens niet alleen een kostenpost voor de advocatuur. De verwachting is dat digitalisering – uiteindelijk – tot besparing leidt. Denk alleen al aan overbodige repro- en koerierskosten. Om het aansluitpunt te testen, heeft de Rechtspraak contracten afgesloten met drie softwarebedrijven. Dat zijn de officiële testpartners. Daarnaast werkt een aantal andere softwarehuizen ook aan een systeemkoppeling. Alle bedrijven moeten eerst een succesvolle test uitvoeren voordat de Rechtspraak hen toelaat. Tot dusver beschikken twee bedrijven, Aneto en Basenet, over een goedkeuring.

Welke systeemkoppeling het best is, valt onmogelijk te zeggen. Dat hangt van diverse factoren af en kan voor elk kantoor anders zijn. Ook de prijs speelt een rol. Elk kantoor moet voor zichzelf uitmaken met welke partij het in zee wil gaan. Zoals Claudia Heemskerk van Lexsyn het zegt:

'De belangen voor een kantoor kunnen variëren op basis van aantallen proceszaken en digitale bedrijfsvoering. Kantoren zullen, mede door KEI, anders moeten gaan werken. Als kantoor moet je je daarop voorbereiden. Als mensen zonder gedegen advies een ICT-product kopen en denken dat dat alles voor hen oplost, gaan ze vastlopen.'

### INSTRUMENTI

Instrumenti, zo heet de systeemkoppeling van softwareleverancier Topicus uit Deventer. Topicus is de grootste speler op de markt, met de ambitie om marktleider te worden. Het bedrijf, dat circa 70 miljoen euro omzet, legt zich toe op de optimalisering van ketens met software. Topicus is al actief binnen de zorg, de financiële sector, het onderwijs en de overheid. De juridische wereld is het vijfde domein waar Topicus groot wil worden. De systeemkoppeling met de Rechtspraak vormt slechts het begin. Topicus kwam op uitnodiging van Silex in de advocatuur terecht. Silex is het samenwerkingsverband van twintig advocatenkantoren dat collectief op zoek ging naar een geschikte systeemkoppeling. 'Ruim een jaar geleden werden we gebeld door Silex,' vertelt business developer Paul Kamphuis. 'Ze zochten een softwareleverancier die het aandurfde een systeemkoppeling te ontwikkelen voor de advocatuur'. Het contract hield in dat Topicus en Silex gezamenlijk investeerden in de ontwikkeling van de systeemkop-

peling. Dat betekent echter niet dat Instrumenti uitsluitend is voorbehouden aan de Silex-partners, onderstrept Kamphuis. 'Het product is

## 'De grootste uitdaging wordt om interne werkprocessen aan te passen'

bestemd voor de hele markt. Het is juist de bedoeling dat er zo veel mogelijk kantoren mee gaan werken.' Instrumenti is begin februari klaar voor de testfase en op 1 april beschikbaar voor de markt. De samenwerking met de Silex-partners is de grote kracht gebleken van Instrumenti, stelt Kamphuis. 'We hebben gezamenlijk een *community* gecreëerd die bepaalt hoe de verdere ontwikkeling eruit gaat zien. De huidige koppeling is slechts het startpunt, bedoeld om het leven voor de advocaat gemakkelijker te maken. Daarna gaan we extra functionaliteiten toevoegen, zoals de ondersteuning voor termijnbewaking.' Instrumenti gaat maandelijks 27 euro per fee-earner kosten. Voor dat geld krijgt de klant een automatische koppeling tussen de Rechtspraak en elk beschikbare DMS (document management system). Topicus werkt samen met het Rotterdamse softwarebedrijf Anepo.

### IN EERSTE AANLEG

Aneto uit Bunnik is ook een van de drie officiële testpartners van de Rechtspraak. Het bedrijf werkte daarvoor samen met GMW advocaten en Van der Feltz advocaten, beide kantoren in Den Haag. De softwareprovider prijkt al een paar jaar achtereen op de lijst van FD Gazellen, de snelst groeiende bedrijven van Nederland. De 25 softwareontwikkelaars van Aneto werken niet specifiek voor de advocatuur. De systeemkoppeling is wel op maat gemaakt voor de advoca- ▶

## Unieke samenwerking

Hoewel geen leverancier van software, speelt Silex een belangrijke rol bij de ontwikkeling van systeemkoppelingen. Silex is een samenwerkingsverband van twintig (middel)grote advocatenkantoren (2200 advocaten), tot stand gekomen in 2015. 'De kantoren hebben gezamenlijk hun nek uitgestoken om de softwaremarkt in beweging te brengen,' zegt woordvoerder Alexander Hijmering. 'Dat is goed gelukt. Er komen inmiddels diverse initiatieven tot stand.'

Als het digitaal procederen een feit wordt, komt daarmee de facto een eind aan het samenwerkingsverband. Als het aan Hijmering ligt, blijft een verbond à la Silex overeind. 'Deze samenwerking is uniek gebleken. We hebben veel kennis en expertise opgebouwd, die erg bruikbaar zijn. Ook in de gesprekken met de Rechtspraak. Het is belangrijk dat we in de beroepsgroep onze experts organiseren op dit specifieke onderwerp.'

Silex betekent vuursteen. Voor die naam is bewust gekozen. 'We hebben een vuurtje aangestoken. Niet alleen technisch, maar ook proces- en productinhoudelijk. De branche heeft daar behoefte aan. Voor de Rechtspraak is het ook prettig een ketenpartner te hebben om mee te sparren.'

De huidige technische specificaties voor de systeemkoppeling zijn voorgeschreven door de Rechtspraak. Dat is niet altijd even gemakkelijk gebleken, zegt Hijmering. 'In de toekomst willen we specificaties voor vervolgversies graag in dialoog vaststellen.'

tuur, zegt *product owner* Wiarda. De koppeling die Aneto aanbiedt heet In eerste aanleg. Een Nederlandse naam voor een op-en-top Nederlands product, zegt Wiarda. 'Als enige kunnen wij stellen dat onze koppeling helemaal klaar is en afgetest.' In eerste aanleg is een 'lean start-up', hetgeen zoveel wil zeggen dat het geen toeters en bellen bevat. 'Ongeacht jouw softwarepakket kun je met In eerste aanleg direct aansluiten op de database van de Rechtspraak, zodat je digitaal kunt procederen.' Via 'drag-and-drop' kunnen dossiers worden verslept van het eigen documentsysteem naar het portaal van de Rechtspraak. 'Gemakkelijk en efficiënt en het scheelt in de koeierskosten,' aldus Wiarda. Ook is koppeling met het eigen agendasysteem mogelijk, waarmee volgens Aneto de termijnbewaking wordt gegarandeerd. 'Het voordeel van onze koppeling is dat je geen volledig nieuw pakket

hoeft aan te schaffen. Je kunt blijven werken met de bestaande processen en programma's. Dat maakt de installatie ook simpeler.'

De tariefstructuur die Aneto hanteert, wijkt af van die van de concurrentie. Klanten betalen geen licentiekosten per maand, maar moeten 20 euro afrekenen per 'gekoppelde' rechtszaak. 'Het bedrag maakt daarmee deel uit van de proceskosten en niet van de kantoorkosten. Dat is transparant en maakt het eenvoudig de kosten door te berekenen aan de cliënt.'

Aneto zegt de systeemkoppeling inmiddels te hebben verkocht aan enkele tientallen kantoren, waaronder 'een aantal grote spelers', zoals verzekeraar Univé.

### BASENET

'Wij zijn de enige softwareleverancier die een rechtstreekse koppeling aanbiedt met de Rechtspraak. U moet het zien als een wanddoos, waarvoor

wij de bijpassende stekker leveren. Andere aanbieders bouwen verloopstekkers voor softwarepakketten van derden.'

Het Amsterdamse BaseNet is al tien jaar actief als softwareleverancier voor de advocatuur. Het bedrijf claimt een totaaloplossing te bieden dat voorziet in alle facetten van de bedrijfsvoering. De software van BaseNet omvat boekhouding, tijdschrijving, e-mail, agenda en het roljournaal. Binnenkort komt daar ook de koppeling met de Rechtspraak bij. 'Onze klanten hoeven daar in principe niets voor te doen,' zegt directeur Ruud Pepping. De keerzijde van de totaaloplossing die BaseNet biedt, is dat kantoren niet kunnen aankloppen voor alleen een systeemkoppeling met de Rechtspraak. Het is alles of niets.

BaseNet telt 32 werknemers en is een van de drie officiële testpartners van de Rechtspraak. Dat biedt voordelen, maar scheidt ook verplichtingen. De Rechtspraak deelt de ervaringen die het opdoet met de testpartners met andere, mogelijk concurrerende partijen. Bovendien mag BaseNet niet actief klanten werven. Daar staat tegenover dat het predicaat 'testpartner' vertrouwen wekt bij potentiële klanten. Dat werpt nu al zijn vruchten af, stelt Pepping tevreden vast. 'We hebben vorig jaar meer dan tweehonderd advocatenkantoren mogen aansluiten.'

Of het KEI-aansluitpunt tot een kostenstijging gaat leiden, weet Pepping nog niet. 'Wij hanteren een vaste prijs per gebruiker van 39,95 euro per maand. We hebben nog niet besloten of we die prijs gaan aanpassen.'

### ARMARIUM

Armarium is geen testpartner van de Rechtspraak. Dat was het wel graag geworden, maar omdat Armarium geen advocatenkantoor kon vinden om gezamenlijk mee op te trekken, voldeed het niet aan de selectiecriteria.

Niettemin gaat het bedrijf uit Breda gewoon door met de ontwikkeling van zijn eigen koppeling. Moederbedrijf Nossob biedt al veertien jaar termijnbewakingssoftware, de systeemkoppeling vormt een welkome aanvulling, zegt directeur Stallmann. 'Onze software bewaakte al de rol, nu komt daar de communicatie met de Rechtspraak bij.' Grootste risico bij de digitalisering vormt de overgangsfase, stelt Stallmann. 'Je krijgt straks oude zaken naast nieuwe zaken. Oude zaken volgens de oude regels, nieuwe zaken in een nieuwe technische omgeving, onder nieuw procesreglement. Dan is het zaak het overzicht te bewaren. Nederland telt ruim zeventienduizend advocaten, die gezamenlijk bijna vijfduizend kantoren bevolken. Voor de softwarebranche zijn de grootste duizend op dit moment het belangrijkste, zegt Stallmann. Armarium werkt samen met internetbureau Netvlies, ook uit Breda, aan de koppeling. Stallmann hoopt een flink deel van de markt te veroveren en zegt goed op weg te zijn. Armarium is goede tweede, achter Topicus van Silex, zegt hij. 'Silex zal zo'n tweeduizend fee-earners bedienen. Wij zitten op de helft.' Armarium biedt gebruikerslicenties en hanteert daarbij variabele tarieven. Hoe meer gebruikers, hoe lager de relatieve kosten. KEI kan kantoren een behoorlijke besparing opleveren, denkt Stallmann. 'Advocaten zijn geneigd het administratieve werk naar de secretaresse te stouwen en denken

dat ze daarmee goedkoop uit zijn. Dat is niet zo. Kijk bijvoorbeeld naar het fourneren van processtukken. Dat hoeft straks niet meer. Je hebt alleen nog te maken met het griffiedossier.

Het secretariële werk blijft, maar wordt minder simpel. De secretaresse heeft niet langer een reprotaak, maar moet ervoor zorgen dat alle stukken op de juiste manier bij de Rechtspraak binnenkomen.'

### ADVOCAAT CENTRAAL

Het Utrechtse bedrijf Advocaat Centraal heeft zijn systeemkoppeling naar verwachting medio 2017 klaar. Eerder is niet nodig, denkt directeur-eigenaar Tsjard Boonstra. 'Het gaat nog wel een tijdje duren voordat het digitaal procederen zijn beslag krijgt.'

Volgens Boonstra brengt KEI veel minder handwerk met zich mee. 'Je kunt besparen op secretariële ondersteuning of die anders aanwenden. Je bent in elk geval minder tijd kwijt aan reproductie en archivering.'

Advocaat Centraal richt zich op kleine en middelgrote kantoren. Boonstra: 'Onze grootste klant telt twintig advocaten.'

Van de negen medewerkers zijn er momenteel drie ontwikkelaars bezig met de koppeling. 'Die is cruciaal voor ons. De basis van Advocaat Centraal wordt gevormd door het DMS, met het roljournaal. Voor ons is het simpelweg noodzakelijk een automatische koppeling met de Rechtspraak aan te bieden.'

Of de koppeling leidt tot een hoger tarief, weet Boonstra nog niet. 'Daar hebben we nog niet over besloten. Het maandtarief ligt nu op bijna 40 euro per advocaat.'

### NEXTMATTERS

De Lexxyn Groep in het Brabantse Oosterhout is betrokken bij de bouw van Instrumenti door Topicus, maar bouwt ook aan een eigen koppeling, zegt operationeel manager Claudia Heemskerk. 'Zo zullen wij ook gewoon cliënten helpen die de voorkeur geven aan een andere koppeling.' Lexxyn, die zichzelf tot marktlieder op het gebied van ICT voor de juridische sector bestempelt, bedient zowel kleine als grote kantoren. 'Bijna de hele top 50 is klant bij ons, maar ook veel kleinere kantoren. De overgrote meerderheid van de markt werkt met de producten van een van onze bedrijven', zegt Heemskerk. Lexxyn is onder meer bekend van het *practice management systeem* Fortuna.

De opvolger van Fortuna heet NEXTmatters. Voor beide systemen wordt een koppeling gebouwd. Over de kosten daarvan is nog niets bekend. Als gevolg van KEI zullen kantoren anders moeten gaan werken, zegt Heemskerk. ICT is slechts een middel voor een efficiëntere bedrijfsvoering. Elk kantoor moet daarin eigen keuzes maken, stelt ze. 'Mijn advies is dat men zich zowel door de eigen leverancier als door andere partijen laat voorlichten. Alleen op basis van informatie kun je de beste keuze maken.' ■

## KEI en de systeemkoppeling

Meer informatie over digitaal procederen is te vinden op [www.rechtspraak.nl/kei](http://www.rechtspraak.nl/kei) en op [www.advocatenorde.nl/kei](http://www.advocatenorde.nl/kei). Op de website [pleit.nl](http://pleit.nl) is een themadossier gewijd aan KEI. Ook de moeite waard is de website [kijkopkei.nl](http://kijkopkei.nl) van Pels Rijcken & Droogleever Fortuijn.

### NB.

In dit artikel komen niet alle bedrijven aan bod die werken aan een systeemkoppeling. Sommige benaderde bedrijven konden of wilden niet tijdig informatie verstrekken.