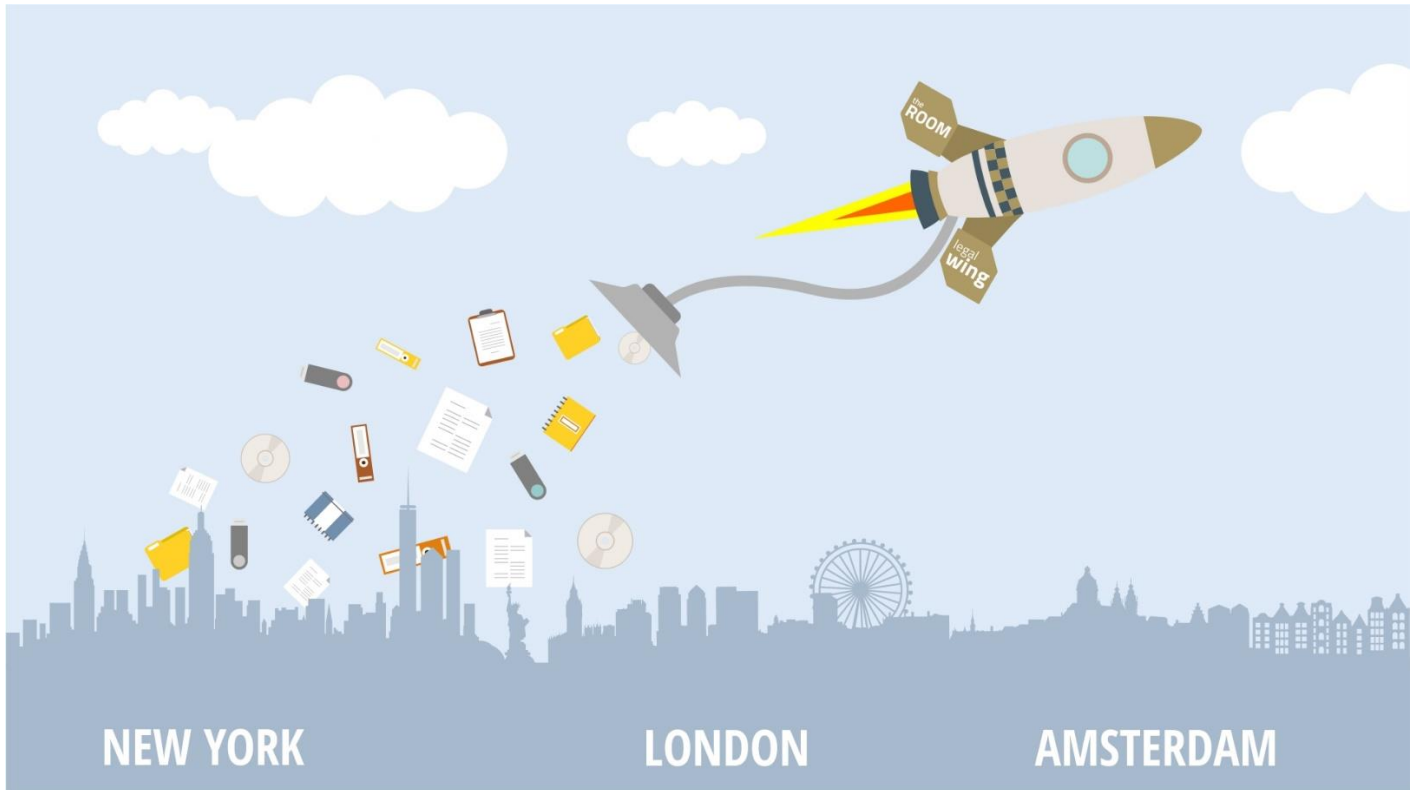


“Hoe legal tech de juridische adviesmarkt gaat veranderen”



the ROOM organiseerde op 6 juli jongstleden in samenwerking met ACG Holland een conferentie met als doel de importantie van innovatie binnen de juridische adviesmarkt te laten zien. the ROOM, voorheen DataroomServices, is al jarenlang de voortrekker in de M&A markt voor wat betreft innovatieve oplossingen.

the ROOM, met haar product LegalWing, helpt klanten met het inrichten van gecontroleerde project - en permanente datarooms. Hierdoor kunnen key issues snel geïdentificeerd worden door de combinatie van Contract-discovery en senior juristen. Resultante; efficiënte en accurate legal sanity checks en red flag reports van de key issues.

Legal Tech is een hot topic binnen juridische advies markt. Steeds meer wordt duidelijk dat gezien de innovaties op het gebied van Legal Tech de juridische adviesmarkt af zal moeten stappen van het gedateerde Pyramide model. Deze middag proberen we samen te duiden wat de impact zal zijn voor de M&A markt.

Sinds 2009 is het begrip Legal Tech echt gevestigd. In deze periode van crisis konden veel rechten studenten geen baan vinden en overwogen dus andere carrière paden. Geïnspireerd door Mark Zuckerberg begon een aantal van hen een Legal Tech startup. In 2009 waren er in de VS 15 Legal Tech

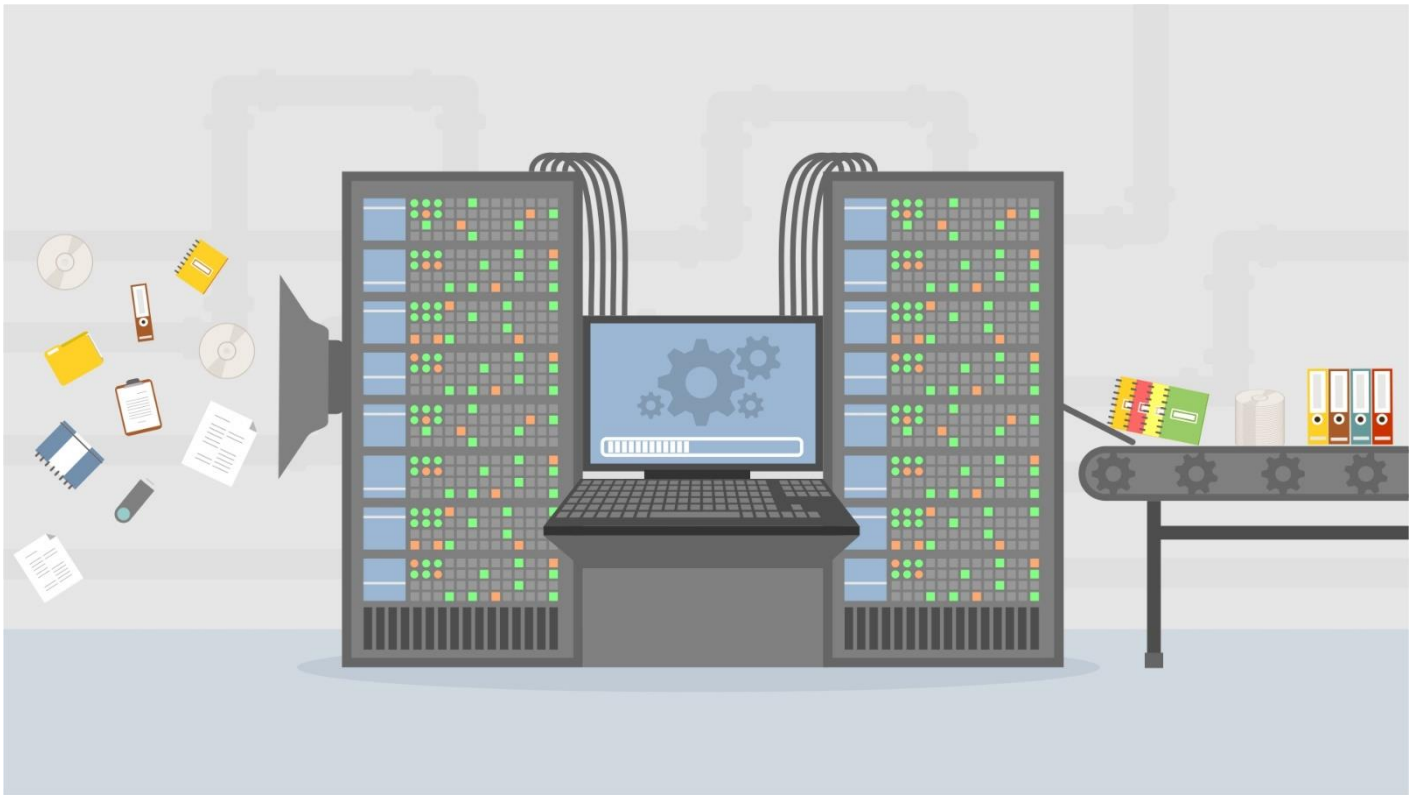
startups, momenteel zijn dit er rond de 1160. Dit geeft aan dat veel mensen de weg naar de inefficiëntie in de juridische markt heeft gevonden aldus spreker Olav Gimbrère , oprichter en CEO van Betabit en Legal Tech bedrijf Virtual Vaults.

Als we Legal Tech beter willen duiden, is de indeling volgens het Legal Technology Framework van the Boston Consultancy Group een goede manier. Het framework onderscheidt drie brede categorieën:

De eerste bestaat uit technieken die automatisering in algemene zin mogelijk maken. Dan gaat het om bijvoorbeeld dataopslag in de Cloud en beveiliging. Zaken die door algemene technologieleveranciers zoals Microsoft en IBM zijn ontwikkeld en die relevant zijn voor heel veel andere bedrijfstakken en industrieën.

De tweede categorie bestaat uit oplossingen die zich richten op ondersteunende processen, support processes solutions. Zij zorgen er voor dat advocatenkantoren efficiënter worden als het gaat om case management en backoffice werkzaamheden. Daarbij kan je denken aan processen als HRM, CRM, boekhouding en facturatie.

De derde bestaat uit de zogenoemde 'substantive law solutions' die advocaten ondersteunen (LPO) of zelfs vervangen in de uitvoering van juridische kerntaken in transacties en procesvoering. Momenteel zijn veel leveranciers van dergelijke oplossingen bezig met onderzoek om ze te voorzien van kunstmatige intelligentie die een deel van het analyzewerk (contract discovery) zullen overnemen. Hier bevinden zich de meeste legal tech startups.



Machine learning

Volgens Gimbrère is Machine learning in het beginsel gewoon software. Het grote verschil met traditionele software is dat hier alle mogelijke keuzes en uitkomsten liggen vooraf zijn gedefinieerd. Het systeem en de werking ervan liggen dus vast. Bij Machine learning leert het systeem van data. Dus door meer data aan te reiken, traint het zichzelf. De werking van het systeem ligt dus niet vast en wordt steeds slimmer. Uiteraard zijn er in het begin (juridische) experts nodig om het systeem te trainen.

Voor advocaten kan Machine learning, en andere vormen van kunstmatige intelligentie, grote voordelen hebben. Namelijk, wanneer er software is die de basiswerkzaamheden (commoditized work) kunnen verrichten, blijft er meer tijd over die zij kunnen besteden aan meer waarde toevoegen voor de klant.

Een aantal voorbeelden van hoe kunstmatige intelligentie reeds gebruikt worden in juridische wereld zijn de volgende: legal research, electronic discovery, outcome prediction (het voorspellen van de uitkomst van juridische zaken), self-service compliance en contract analysis (contract discovery).

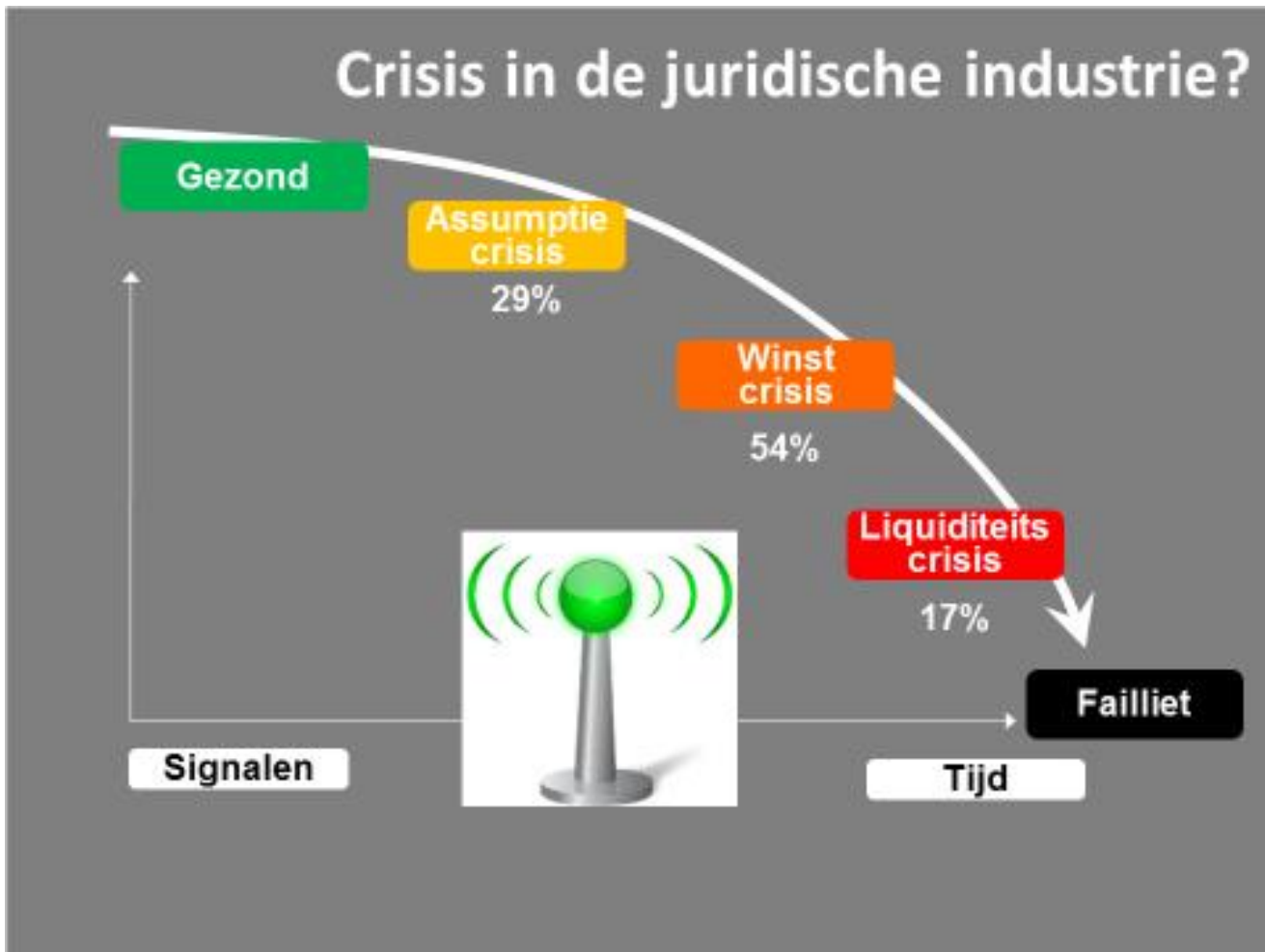
Innoveren noodzaak

Innoveren is noodzaak voor bedrijven die willen groeien en gezond willen blijven. Inspringen op nieuwe mogelijkheden in de markt en hiermee voorsprong op de concurrentie afdwingen is de manier van ondernemen anno 2016. Prof Dr. Jan Adriaanse, Hoogleraar Turnaround Management aan de universiteit van Leiden, is de eerste spreker van de middag en geeft de zaal een crash course over innovatie. Te lang wachten met innoveren kan leiden tot een crisis binnen de organisatie. Vaak zijn er signalen die aangeven dat het tijd is voor innovatie. De eerste signalen zijn relatief moeilijk te ondervangen aangezien deze reeds plaatsvinden wanneer de organisatie gezond is. Meestal worden pas na 16-24 maanden, wanneer de organisatie reeds in een winst crisis zit, de signalen opgemerkt en wordt er ingegrepen.

Volgens Adriaanse is het dan moeilijker de weg naar boven weer in te slaan en is het dus van essentieel belang te blijven innoveren. Waar zitten vastgeroeste assumpties bij mijzelf en het MT, ook wel de assumptiecrisis genoemd?

Typische voorbeelden van een assumptiecrisis zijn: collectief gevoel van onoverwinnelijkheid, onderschatting van concurrenten en kannibaliserende technologieën, niet meer op zoek gaan naar disruptieve trends en het afwijzen van nieuwe bewijzen of kennis omdat dit botst met de huidige standaard (Simmelweis reflex).

Crisis in de juridische industrie?



Bron: Prof. Dr. J. Adriaanse, Hoogleraar Turnaround Management, Universiteit Leiden

Out of the box

Een mooi voorbeeld gegeven door Adriaanse is het volgende; begin 2013 was WhatsApp nog maar een kleine partij in de industrie van het verzenden van berichten. 95% van de berichten werd nog verstuurd per sms en 5% per WhatsApp. 3 maanden later was dit compleet gekanteld en werd 95% van alle berichten verstuurd via deze app. SMS partijen hebben het gevaar van WhatsApp nooit aan zien komen, zij waren te weinig bezig met innovatie en dachten dat zij zonder innovatie marktleider zouden blijven. De les hieruit is altijd op zoek te zijn naar de nieuwste disruptieve trend. Disruptieve trends waarin momenteel enorme stappen worden gemaakt zijn bijvoorbeeld: Globalisering, commodisering, "uberisering", big data en mini-nationals vs. multinationals.

Belangrijk is ook dat verbeteringen binnen een product of dienst niet altijd de juiste oplossing zijn. Vaak zijn organisaties te lang bezig met het verbeteren van het product terwijl de oplossing vaak ergens anders

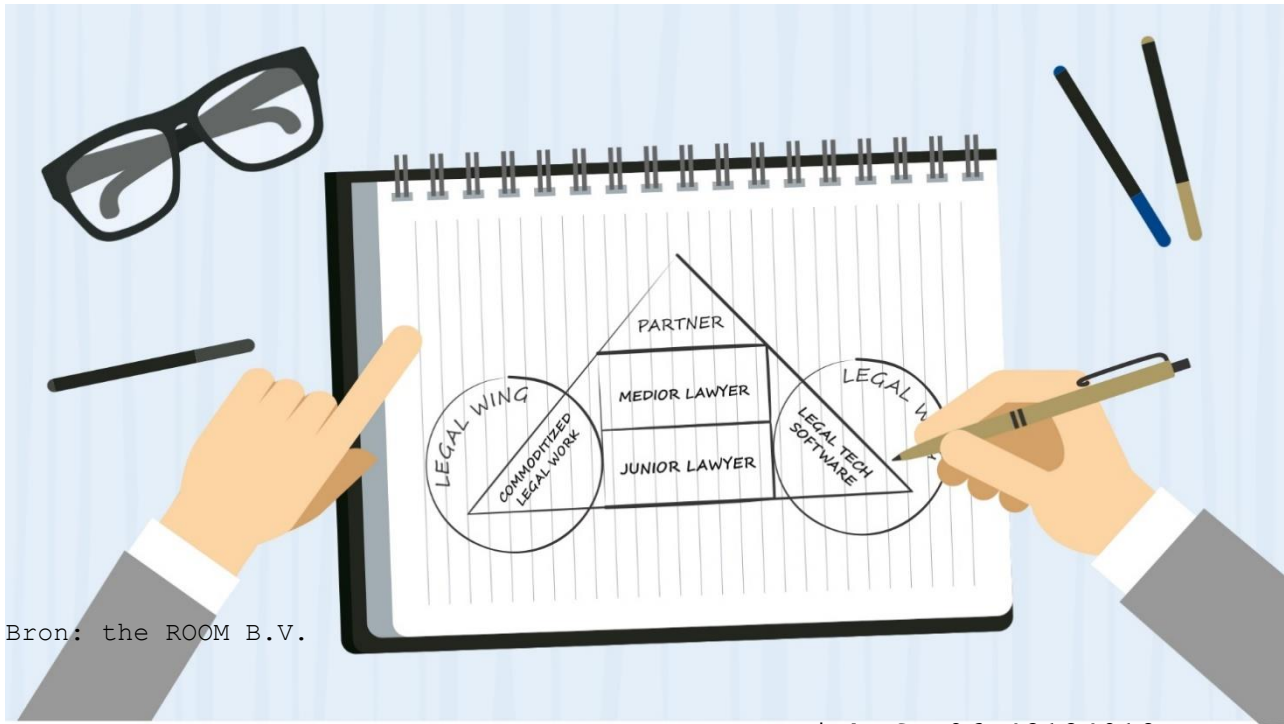
ligt. Zo zullen bijvoorbeeld tandartsen nadenken hoe ze cariës beter kunnen opvullen terwijl de daadwerkelijke oplossing ligt in het voorkomen van gaatjes.

Om nog eens te benadrukken dat je niet altijd vanuit de klant moet denken en altijd op zoek moet blijven naar innovaties sluit Adriaanse af met de volgende quote van Henry Ford: "If I had asked them what they wanted they would have said: Faster Horses...".

Als laatste gaat Gimbrère nog even kort in op de voordelen van Legal Tech oplossingen voor advocatenkantoren. De prijsdruk binnen de advocatie is de afgelopen jaren enorm gestegen. Bedrijven gaan meer werk zelf doen, uren van associates (minder dan 1 jaar werkervaring) mogen niet meer wordt gefactureerd. Legal process outsourcing kan hier helpen een efficiëntie slag te maken zodat marges en winst behouden kunnen blijven. Digitalisering van juridische data is een andere trend. De hoeveelheid data die bij juridisch advies speelt is exponentieel gegroeid. Als je bijvoorbeeld naar de recente zaken rondom Lehman Brothers en Volkswagen kijkt, dan zie je dat advocaten honderdduizenden e-mails en documenten moeten bekijken en interpreteren om de alleen de feiten te kunnen vaststellen. In de toekomst zal het snel en accuraat kunnen screenen, analyseren en interpreteren van enorme hoeveelheden data (contract discovery) net zo'n kritische succesfactor zijn als de kunst van het geven van juridisch advies.

De algemene gedachte van Gimbrère is dat advocatenkantoren die in staat zijn de voordelen van juridische technologie te benutten de winnaars van morgen kunnen zijn!

Kruithof sluit de conferentie en concludeert dat geautomatiseerde due diligence in de garantiefase al erg dichtbij is en vraagt hij de zaal wanneer zij denken dat het gehele due diligence geautomatiseerd zal worden. De overheersende reactie uit de zaal, Corporate Finance, Private Equity en Advocaten, is dat dit waarschijnlijk sneller is dan wij denken, misschien wel tussen de 2-5 jaar. Kruithof sluit de middag af met de quote: "Dan is het aan the ROOM om dit tijdsbestek te versnellen, wij zijn namelijk al zover!"



Bron: the ROOM B.V.

Voor vragen neem contact op met Jeroen Kruihof: 06-42124018,
jeroen@theroom.nl