

De Nederlandse juridische dienstverlening

De aantrekkende economie heeft gezorgd voor een grotere vraag naar zakelijke diensten. Zo speelt het herstel van de woningmarkt notarissen in de kaart, terwijl de advocatuur vooral heeft geprofiteerd van een toenemende vraag naar advisering en diensten rond fusies en overnames. Daar staat tegenover dat de tarieven nog altijd onder druk staan.

Gemiddelde groei

De branche als geheel zag de netto-omzet in 2015 met gemiddeld iets meer dan 5% toenemen, net als de brutomarge. De totale bedrijfskosten kwamen hoger uit, vooral door hogere personeelskosten (de loonkosten stegen met 7%). Verder nam het eigen vermogen met 10,3% toe, terwijl de voorzieningen met ruim 5% werden afgebouwd. Een jaar eerder namen deze nog met ruim 23% toe. Tot slot gingen de kortlopende schulden met bijna 7% omhoog.

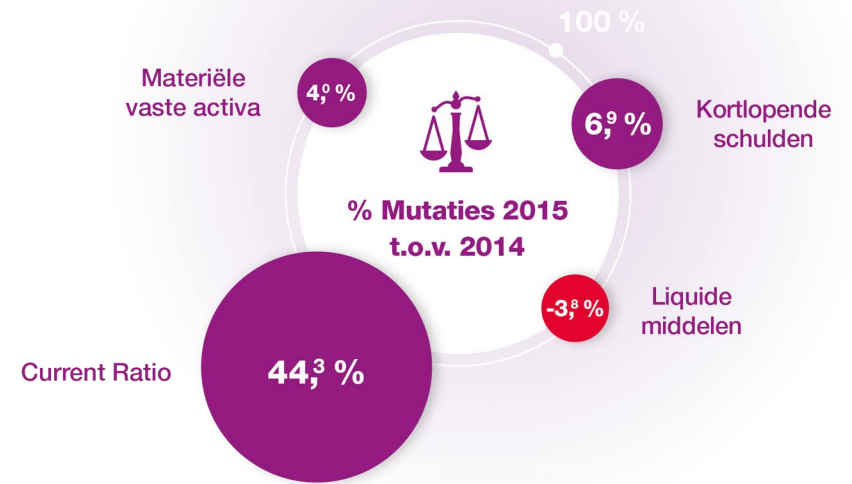
De aantrekkende economie zal ook in 2016 gunstig zijn voor juridische diensten. Wel liggen er voor de branche als geheel flinke uitdagingen, zoals digitalisering en nieuwe concurrentie en verdienmodellen. Om niet achterop te raken, zal de sector zich actief moeten aanpassen aan de veranderende dynamiek. Flexibiliteit, maar ook nieuwe samenwerkingsvormen, transparantie en een duidelijke toegevoegde waarde voor de klant (strategisch partnerschap) zijn essentieel.

Nieuwe toetreders

Steeds meer branchevreemde bedrijven breiden hun dienstenpalet uit met juridisch advies en concurreren daarmee met de traditionele aanbieders. Daarnaast komen er steeds meer eenmanszaken op de markt voor juridisch advies, die veelal op prijs concurreren en/of sterk gespecialiseerd zijn. De advocatuur heeft ook nog te maken met een toenemende concurrentie van buitenlandse kantoren, vooral in de regio Amsterdam. Kortom, het aanbod is groot en de markt lijkt alleen maar voller te worden. Dit zet de tarieven sterk onder druk.

Digitalisering

Een van de manieren om de concurrentiestrijd aan te gaan, is digitalisering. Dit levert intern meer slagkracht op. De hoeveelheid relatief eenvoudig werk kan sterk afnemen door dit te automatiseren. Deze efficiëntieslag, en het innoveren van de bedrijfsprocessen, is nodig om de kostprijs laag te houden. Juridische dienstverleners die dit niet doen, prijzen zichzelf uit de markt.



Tabel 9: Mutatie in resultatenrekening

	% mutatie 2015 t.o.v. 2014
Netto-omzet	5,1%
Inkoopwaarde	3,9%
Brutomarge	5,4%
Overige bedrijfsopbrengsten	20,5%
Personeelskosten	5,8%
Exploitatiekosten	-7,9%
Inventariskosten	10,5%
Huisvestingskosten	-4,3%
Autokosten	0,9%
Verkoopkosten	-6,5%
Algemene kosten	2,0%
Overige kosten	11,2%
Bedrijfskosten	4,1%
Afschrijvingen	-9,0%
Bedrijfsresultaat	18,9%
Financiële baten en lasten	-32,9%
Gewoon resultaat voor belasting	26,7%