

DE BEPERKTE TOEGANKELIJKHEID VAN JURIDISCHE INFORMATIE

Advocatenkantoren proberen juridische markt open te breken

De discussie over de toegankelijkheid van juridische bronnen sleept al enkele jaren. Verschillende oproepen aan de uitgeverijen om te gaan samenwerken en gezamenlijk een platform te kiezen om te ontwikkelen, hebben nauwelijks effect gehad. Grote advocatenkantoren proberen de druk op te voeren, maar weten zich afhankelijk van Kluwer. De marktleider is hard bezig de informatie beter te ontsluiten.

Wirt Soetenhorst, directeur van Boom Juridische Uitgevers, heeft er genoeg van. Binnen enkele weken zet hij alle twintig juridische tijdschriften van Boom online. Niet als dreigement, want Soetenhorst weet best dat hij slechts een kleine speler is op de markt voor juridische informatie. Maar iemand moet de eerste zijn, vindt hij. Medio 2004 deed Soetenhorst in het tijdschrift *INCT* al een oproep aan de andere juridische uitgeverijen om de koppen bij elkaar te steken en samen te gaan werken op het gebied van elektronisch uitgeven. Het bleef na verschijning echter stil, angstwekkend stil. Soetenhorst kreeg geen enkele reactie. En dat terwijl hij niet de eerste is die aan de bel trekt. In *Het Financieele Dagblad* verscheen in oktober 2002 ook al een artikel waarin de bibliothecarissen – of kennismangers, zoals zij tegenwoordig heten – van enkele grote advocatenkantoren de uitgeverijen Kluwer en Sdu opriepen zo snel mogelijk over te stappen naar internet. Deze uitgeverijen waren er tot dat moment nog niet in geslaagd de mogelijkheden van internet op een slimme manier te benutten. Of, beter gezegd, ze wilden die mogelijkheden nog niet benutten. De verspreiding van juridische informatie via internet kan immers het einde betekenen voor veel papieren abonnementen. Daarmee zouden de uitgeverijen beroofd worden van een lucratieve inkomstenbron.

Teruggedrongen

Die afwachtende houding kunnen de uitgeverijen zich anno 2005 niet meer permitteren. De grote afnemers lijken meer en meer bereid gezamenlijk een vuist te maken tegen de uitgeverijen. De kennismangers van de advocatenkantoren hebben zich inmiddels in een aantal clubs verenigd, zoals het Platform Advocaten-Uitgeverscontacten (PAUC). De boodschap van dat platform is dezelfde die Soetenhorst vorig jaar liet horen: werk samen, doe de dingen waar je goed in bent, zoals het selecteren en verrijken van informatie, maar misschien moeten jullie de verspreiding wel aan andere partijen overlaten.

De gratis databanken als www.rechtspraak.nl, www.overheid.nl, www.curatoren.nl en het por-

taal www.recht.nl laten zien welke mogelijkheden internet op dat terrein biedt. Kleine, gespecialiseerde advocatenkantoren hebben vaak genoeg aan dergelijke sites, waarop een groot aantal belangwekkende uitspraken wordt verzameld. Uit die hoek zijn dan ook geluiden te horen dat de rol van de uitgeverijen in de verspreiding van de juridische informatie in de toekomst ver teruggedrongen kan worden.

Nu liggen de grote juridische uitgeverijen daar niet wakker van. Die halen het leeuwendeel van hun inkomsten van de topdertig van de advocatenkantoren, internationale kantoren met een enorm budget voor hun bibliotheek. Bij dergelijke kantoren geldt het kennismanagement als een van de hoogste prioriteiten en neemt een van de leden van de Raad van Bestuur deze portefeuille op zich. Advocaten op dat niveau, met tarieven die oplopen tot 500 euro per uur en meer, kunnen zich immers geen misstap veroorloven. Dat betekent echter niet dat zij zich blind op elk tijdschrift op hun vakgebied abonneren. Die tijd is voorbij. De meeste kantoren hebben het aantal papieren abonnementen drastisch teruggeschroefd. Niet vanwege de hype van de *paperless office*, maar omdat het hele informatiesysteem draait op speciaal voor het kantoor vervaardigde software, waarmee de advocaten in staat zijn de informatie te schikken en te herschikken, te kiezen, te catalogiseren en te rubriceren.

Ontsluiten

De discussie gaat al lang niet meer om de digitalisering van de informatie, maar om de toegankelijkheid ervan. In een artikel in (weer) *Het Financieele Dagblad* in januari van dit jaar probeerde Mary de Gaay Fortman, managing partner bij Houthoff Buruma, Kluwer de duimschroeven aan te draaien. Houthoff, in grootte het tweede kantoor van Nederland, werkt mee aan een pilot van Legal Intelligence, een bedrijf dat zich tot doel heeft gesteld alle juridische informatie te ontsluiten, ongeacht de herkomst ervan. De software van Legal Intelligence kan dwarsverbanden leggen tussen de gratis content van de overheid, de aanvullende informatie die door de uitgeverijen wordt

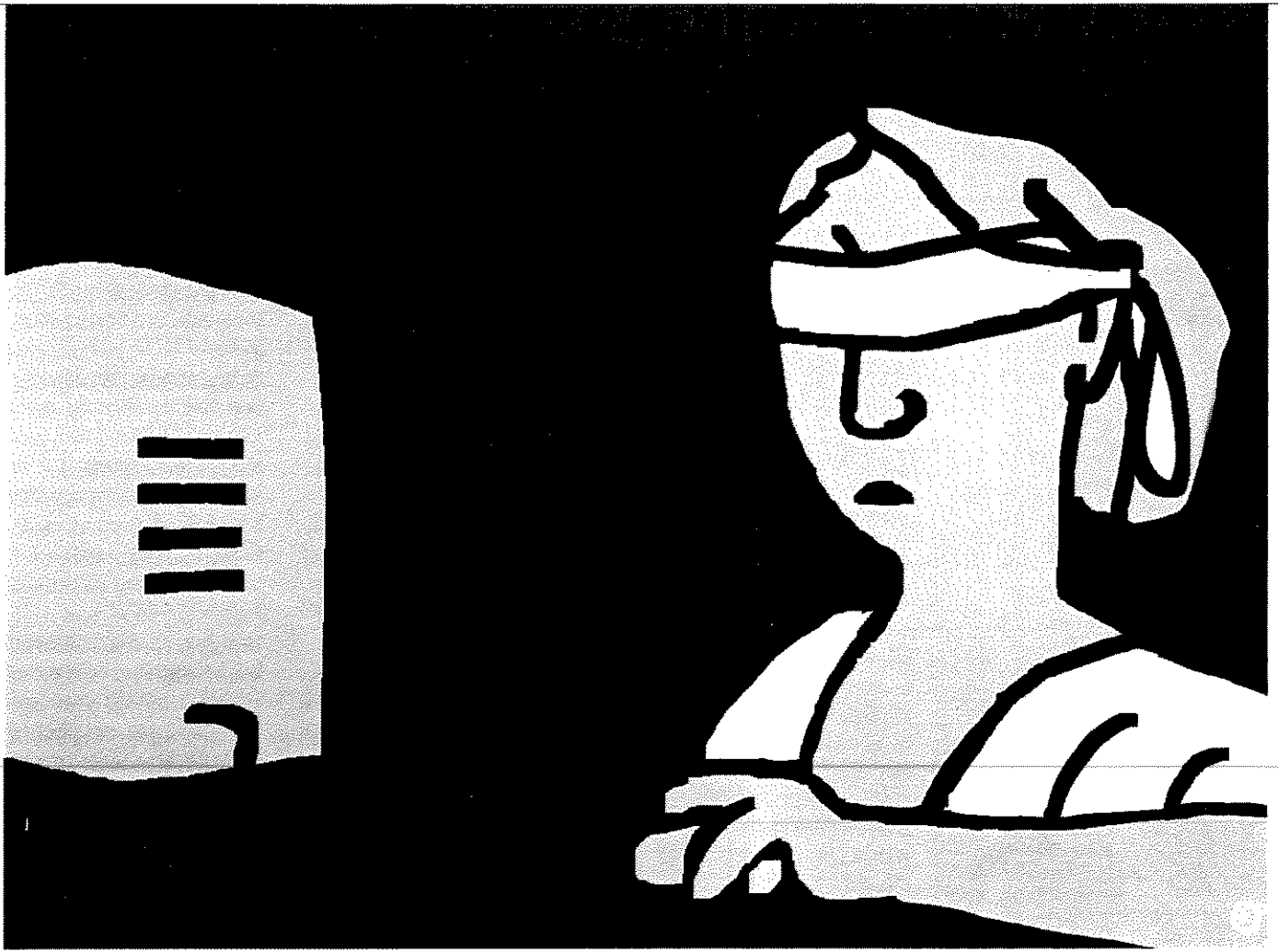
gepubliceerd en de databases en de dossiers die de advocatenkantoren zelf aanleggen. De inhoud van de verschillende bronnen wordt zowel 'full-text' geïndexeerd als op basis van een juridische thesaurus, die op zijn beurt over een intelligente vormgeving beschikt met synoniemen en hiërarchische relaties.

Legal Intelligence en ook andere bedrijven op dit gebied, zoals Westlaw, leveren daarmee voor juristen zeer bruikbare systemen, die veel interesse hebben gewekt. Het klinkt veelbelovend: elk advocatenkantoor dat zich op het systeem abonneert, kan op basis van bepaalde termen of op een bepaald terrein een zoekopdracht geven. In een ideale situatie zou het kantoor geen andere aansluiting meer nodig hebben. Het hele betalingssysteem zou op de schop kunnen: advocaten zouden afgerekend kunnen worden op de informatie die ze aangevraagd hebben of op de informatie die ze nodig hebben. Ze hoeven niet meer te concurreren op de beschikbaarheid van informatie, maar op de interpretatie ervan.

Terughoudend

Voor de kennismangers opent deze werkwijze schitterende perspectieven. De kosten worden beheersbaar en het inzicht in de manier waarop de advocaten aan hun informatie komen, groeit. Eén stap verder en de kosten kunnen inzichtelijk gemaakt worden voor de klant. Op dat punt laten echter ook veel advocatenkantoren het nog afweten. Niet eens zozeer vanwege het financiële aspect, hoewel ook dat zal meespelen. Belangrijker is dat weinig kantoren bereid zijn hun zoekopdrachten met anderen te delen. Ten eerste vanwege het confidentiële karakter van veel zoekopdrachten. De angst voor de nieuwe techniek is onterecht, zegt Evert de Pender, managing director van Legal Intelligence, want de software onthoudt de zoekgegevens niet. Legal Intelligence kijkt wel beter uit. Natuurlijk worden er scores bijgehouden, al was het maar om de resultaten te kunnen verbeteren en de uitgevers op de hoogte te stellen van de belangstelling voor hun producten. Maar met de beveiliging, zo onderstreept De Pender, is alles in orde.

De tweede reden voor de terughoudendheid is dat veel advocaten de rijkdom aan informatie graag voor zichzelf willen houden. Waarom concurreren op interpretatie als je een informatievoorsprong hebt? Een van de grote voordelen van bij een groot



kantoor werken is dat je je in de rug gesteund weet door een machtig apparaat, dat veel van je vraagt, maar dat je ook veel te bieden heeft.

De grote advocatenkantoren vormen dan ook niet de belangrijkste doelgroep voor informatiebrokers als Legal Intelligence en Westlaw. Achter de topdertig van internationaal georiënteerde kantoren zit een grote middengroep verscholen, die vaak niet over de middelen beschikt om zich breed te informeren, en een nog grotere groep kleine kantoren en éénpitters, die voor alle informatie rond de wetteksten afhankelijk is van externe bibliotheken. Voeg daar uiteenlopende groepen als de overheidsdiensten, de notarissen, de bedrijfsjuristen en de onafhankelijke toezichthouders aan toe en er blijft een meer dan interessante markt over. Misschien roeren deze groepen zich nauwelijks in de discussie over de toegankelijkheid van informatie, maar dat is niet heel vreemd. Deze bedrijven hebben nu eenmaal niet de beschikking over aparte kennismanagers en hebben evenmin het budget om in hun eentje grote veranderingen door te drukken. De vraag naar een efficiëntere ontsluiting van informatie bestaat misschien wel, maar het ontbreekt ze aan de financiën en de macht om invloed op de markt uit te oefenen. Voor de grote uitgeverijen zijn zij geen gesprekspartners. Dat contact loopt vrijwel altijd nog via de boekhandel.

Houdbaarheidsdatum

Van enige afstand bekeken doet het verhaal van informatiebrokers als Legal Intelligence denken aan de toekomstscenario's die opgang deden ten tijde van de dotcom-hype. In de tweede helft van

de jaren negentig probeerden talloze start-ups hun publiek ervan te overtuigen dat internet complete bedrijfstakken overhoop zou halen. Veel van die praatjes bleken gebakken lucht, maar dat neemt niet weg dat internet zich in de loop der jaren heeft ontwikkeld tot een communicatiekanaal dat moeilijk weg te denken is. Er wordt in de juridische wereld vol overgave gebruik van gemaakt, zoals de populariteit van bijvoorbeeld Lexis Nexis in de Verenigde Staten laat zien.

Zo voortvarend als Elsevier in dat portaal heeft geïnvesteerd, zo voorzichtig zijn de grote uitgeverijen in Nederland geweest met hun investeringen in internet. Het is een van de redenen dat marktleider Kluwer zich vorig jaar gedwongen zag een grootscheepse reorganisatie aan te kondigen. Te veel mensen hielden zich nog bezig met producten die over de uiterste houdbaarheidsdatum heen waren, terwijl de investeringen in nieuwe technologieën achterbleven. De nieuwe directeur, Patrick Morley, heeft beterschap beloofd. Hij kondigde in december aan dat ook bij Kluwer de nadruk op de elektronische producten zou komen te liggen. Folio zou niet verdwijnen, maar wel veel minder belangrijk worden. De recente wijzigingen op de site van Kluwer, dat met ASKluwer ook een op maat gesneden zoekdienst introduceerde, wijzen op serieuze progressie.

Het is echter onwaarschijnlijk dat Kluwer zich laat verleiden tot het kiezen van een enkele informatiebroker. De uitgeverij werkt op veel terreinen al samen met onafhankelijke partijen. Legal Intelligence zou er daar een van kunnen worden. 'Wij zijn in onderhandeling', laat een woordvoerder van

Kluwer weten. 'Net zoals wij met talloze andere bedrijven in gesprek zijn. Onze directeur, Patrick Morley, staat altijd open voor samenwerkingsverbanden waarmee wij de klanten beter kunnen bedienen. Als dergelijke partijen een goed voorstel hebben, gaan we praten.'

De reden dat Kluwer in Nederland de stap naar een portaal zo laat maakt, is dat men er niet absoluut zeker van kon zijn dat de klanten op een goede en betrouwbare manier van informatie voorzien konden worden. Dat is, dankzij de voortschrijdende techniek, inmiddels veranderd. De uitgeverij zegt de samenwerking graag te zoeken. Met partijen als Legal Intelligence, maar ook met boekhandels die plannen hebben om zich een rol als broker aan te meten, zoals Jongbloed. Dat is althans de boodschap waarmee Kluwer naar buiten komt. Artikelen als in *Het Financieel Dagblad* wijzen erop dat er nog altijd druk van buiten nodig is. Lang niet alle klanten zijn tevreden over de dienstverlening. Het lijkt nog steeds onmogelijk te zijn een prijslijst te krijgen van online abonnementen. Maar onder Patrick Morley lijkt Kluwer niet van zins om zich als een onbuigzame bijna-monopolist op te stellen. Dat is de les die uit het verleden is geleerd.

Bronnen: www.hetoverleg.org, Het Financieel Dagblad, kennismanager Elizabeth Bok van advocatenkantoor Baker McKenzie, Evert de Pender van Legal Intelligence, Yvette van Braam Morris van Kluwer, Wirt Soetenhorst van Boom Juridische Uitgevers, en een aantal partners van verschillende advocatenkantoren.