

De Nederlandse juridische dienstverlening



De aantrekkende economie heeft gezorgd voor meer vraag naar juridische diensten. Het herstel van de woningmarkt is bijvoorbeeld gunstig voor het aantal gepasseerde akten bij notarissen. Daar staat tegenover dat de tarieven nog altijd omlaag gaan. De advocatuur heeft vooral geprofiteerd van een toenemende vraag naar advisering en diensten rond fusies en overnames, maar ook hier staan de tarieven nog onder druk. Daarnaast liggen er voor de branche als geheel flinke uitdagingen, zoals digitalisering en branchevreemde concurrentie.

Verwachtingen in de juridische dienstverlening

Omzet en winst

In het eerste kwartaal van 2016 behaalden bedrijven in de juridische dienstverlening een groei van de omzet van 4,7% (CBS). In het tweede kwartaal vlakke deze groei enigszins af (3,3% versus het tweede kwartaal van 2015). Voor de komende twaalf maanden geven de ondernemers in het SRA-BiZ-onderzoek aan een omzetgroei van gemiddeld 4,9% te verwachten, als gevolg van de toenemende vraag.

De winst stijgt waarschijnlijk niet evenredig met de omzet; de winstgroei blijft naar schatting beperkt tot 1,2% (ten opzichte van 6,4% voor het mkb). Een reden kan zijn dat de branche verwacht iets meer te gaan investeren.

Kosten

Het aantal medewerkers in het notariaat is in het tweede kwartaal van 2016 flink gestegen, zo blijkt uit cijfers van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie. Ook het aantal kandidaat-notarissen zit in de lift, terwijl het aantal notarissen min of meer gelijk bleef. De groei van het aantal advocaten is in 2016 afgevlakt.

De personeelskosten zullen de komende twaalf maanden nagenoeg gelijk blijven, zo blijkt uit het SRA-BiZ-onderzoek. De respondenten gaan uit van een stijging van gemiddeld 0,3%. Verder verwachten juridische dienstverleners dat de inkoopwaarde met 2,7% zal stijgen. Dit is ongeveer in lijn met de verwachting voor het mkb (+2,5%).

Kansen en bedreigingen

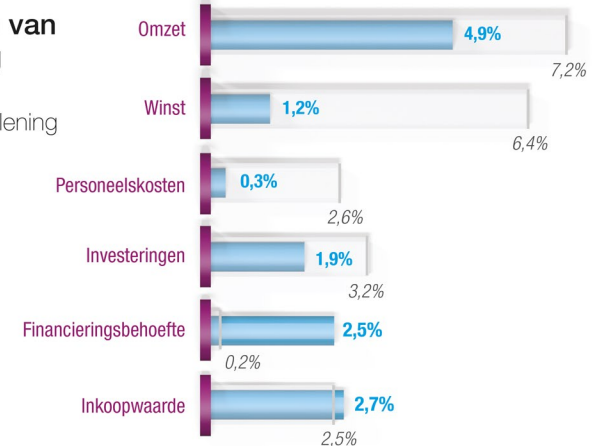
Juridische dienstverleners verwachten dat ze vooral voordeel kunnen hebben van efficiënter werken (genoemd door 45% van de respondenten) en van technologische ontwikkelingen (32,5%). De digitalisering biedt bijvoorbeeld kansen voor nieuwe diensten en bevordert de flexibiliteit die nodig is op het veranderende speelveld in de branche. Ook samenwerken en netwerken leveren volgens de respondenten kansen op (30%). Klanten vragen steeds meer om een geïntegreerde dienstverlening. Kantoren moeten daarom samenwerken of zelf alle benodigde disciplines in huis halen.

De belangrijkste bedreigingen zijn het aantrekken van gekwalificeerd personeel (43,2%), de interne processen (40,5%) en

Financiële verwachtingen van juridische dienstverlening

(komende 12 maanden)

● Percentage juridische dienstverlening
● Mkb-gemiddelde



marktontwikkelingen (37,8%). Wat betreft dit laatste: er komen steeds meer alternatieve aanbieders van juridische diensten op de markt, zoals bureaus die zich richten op juridisch-administratieve werkzaamheden, gespecialiseerde zelfstandigen en accountants-kantoren die hun activiteiten uitbreiden met rechtskundig advies. Dit zet de traditionele partijen onder druk.

Verder leidt digitalisering tot nieuwe rechtsgebieden, zoals ICT-recht. Hierdoor neemt de vraag naar specialisten toe, terwijl de aanwas achterblijft. Daarnaast moeten juridische dienstverleners vanwege de stevige concurrentie hun toegevoegde waarde kunnen overbrengen. Dit vraagt om medewerkers met meerdere competenties, bijvoorbeeld op het gebied van communicatie.

KPI's

Het totale aantal gewerkte uren is in de juridische dienstverlening volgens 68,4% van de ondernemers in deze branche de belangrijkste kritische succesfactor. Voor 65,8% van de respondenten is de omzet per fte de belangrijkste stuurinformatie.

Gezondheid en financiering

Kredietwaardigheid

Uit de analyse van SRA-BiZ blijkt dat de kans dat een juridische dienstverlener in financiële problemen komt 6% bedraagt. Dit betekent dat juridische dienstverleners in 2015 nog over

onzekerheden beschikten om aan alle financiële verplichtingen te voldoen, echter: de PD-rating is wel met 45% verbeterd in 2015.

Het percentage ondernemingen dat aan al haar financiële verplichtingen kan voldoen (PD-rating <1%) is gestegen van 69,3% in 2014 naar 75,1% in 2015 (mkb-gemiddelde 75,7%).

Investerings

Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringssaldo) is in 2015 behoorlijk gestegen ten opzichte van het jaar ervoor. Bedrijven zijn meer gaan investeren en minder gaan desinvesteren. Ten opzichte van de omzet daalde het investeringssaldo in de branche van 39% in 2014 naar 5% vorig jaar. Ter vergelijking: in het mkb was dit 17% in 2014 en 9% in 2015.

Juridische dienstverleners verwachten de komende twaalf maanden meer te gaan investeren: +1,9%. Hiermee blijft de branche enigszins achter bij de verwachtingen voor het mkb: +3,2%.

Financiering

De stijging van de financieringsbehoefte is groter dan de ontwikkeling in de investeringsbereidheid. Uit onze analyse blijkt dat juridische dienstverleners in de komende maanden sterker een beroep zullen doen op externe financiering (+2,5%). Ter vergelijking: voor het mkb als geheel is dit +0,2%.