

‘Legaltech is een buzzword aan het worden’

Lang voordat Peter Reinders managing partner werd van advocatenkantoor Lexence promoveerde hij op een toegepast wiskundig onderwerp. Hoewel sommige algoritmen nog steeds inzetbaar zijn, biedt de toegenomen rekenkracht nieuwe perspectieven voor zijn kantoor. ‘De kansen liggen aan de bovenkant van de dienstverlening.’

Het aantal bedrijfstransacties is de afgelopen jaren fors gestegen. Denkt u dat dat aan zal houden?

‘Door de lage rentestand zijn veel investeerders voor hun kapitaal op zoek naar rendement. Investeringsfondsen die een deel van dat kapitaal ophalen, doen daarmee bedrijfs-overnames. De interesse van buitenlandse kopers is groter dan voorheen. Dat is geen binnenlandse trend – het aantal deals in Nederland dat met buitenlands kapitaal gefinancierd wordt, steeg de afgelopen jaren met bijna 75 procent. En een derde van het Nederlands vastgoed is al in buitenlandse handen. Afgelopen jaar is tweederde van de vastgoeddeals met buitenlands kapitaal gefinancierd. Ik denk niet dat die trend in de zeer open Nederlandse economie zomaar ophoudt.’

Lexence is naar aantallen deals gemeten marktleider in de Nederlandse m&a-advocatuur. Profiteert u ook van de internationalisering?

‘Wij adviseren ook Nederlandse kopers die acquisities over de grens doen. En in toenemende mate advi-



Peter Reinders

seren wij bij transacties van buitenlandse partijen in Nederland. Het is een uitdaging, waarbij het belangrijk is dat wij onze toegevoegde waarde en ons onderscheidend vermogen blijven tonen. De tijd dat advocatenkantoren vanzelfsprekend huisadviseur waren, is voorbij. Wij willen in afgebakende niches een herkenbare rol spelen. Voor ondernemingsrecht, in fusies en overnames van middelgrote ondernemingen, procesrecht en arbeidsrecht. Voor vastgoed, aan de aanbodzijde, de investeringskant, de ontwikkelingskant en de kapitaal-kant. Zo bakenen wij de voor ons belangrijke terreinen af.’

Het aantal bedrijfstransacties

gefinancierd met buitenlands kapitaal, steeg de afgelopen jaren met bijna **75 procent**

In reactie op de fusie van het Britse Dentons met het Nederlandse Boekel gaf u in Het Financieel Dagblad aan met Lexence een ‘enthousiast Nederlands kantoor’ te willen blijven. Hoe verhoudt dat zich tot de internationalisering van uw clientèle?

‘Wij ambiëren een zelfstandige positie in de Nederlandse *mid-market*. We moeten onszelf niet isoleren door een louter nationale opstelling. Als een cliënt van ons in het buitenland zaken doet, moeten we die ook kunnen helpen in andere jurisdicties. Om dat te kunnen, bouwen we aan relaties met kantoren in andere landen. Dat doen we door ons lidmaatschap van het juridische kantorennetwerk Meritas, een wereldwijd samenwerkingsverband van advocatenkantoren. In dat netwerk speelt Lexence een prominente rol – meerdere partners van ons kantoor hebben al zitting gehad in de *board of directors*. Hoeveel werk we uit doorverwijzingen van dit netwerk ontvangen en hierin wegzetten, is vertrouwelijk, maar in elke sectie van ons kantoor werken wij samen met partners van Meritas.’

U bent gepromoveerd op een wiskundig algoritme. Hoe kijkt u tegen de ontwikkelingen in legaltech aan?

‘Veel technieken en algoritmen die ik voor mijn promotieonderzoek heb leren kennen, zijn nog in gebruik en doorontwikkeld. Maar wat sinds de jaren tachtig en negentig sterk is veranderd, zijn de toename van de rekenkracht, de beschikbare data en de gebruiksvriendelijke interfaces. Legaltech is een *buzzword*, een modewoord aan het worden, net als de term

>

CV

Peter Reinders (57) is cum laude afgestudeerd en op een wiskundig zoekalgoritme gepromoveerd aan de Wageningen Universiteit, waar hij ook enige tijd als universitair docent wiskunde werkzaam was. Daarna bouwde hij een carrière in de zakelijke dienstverlening op bij researchorganisatie ATO, organisatieadviesbureau McKinsey en als investeerder en adviseur. In 2003 trad Reinders toe tot Lexence. Dat advocatenkantoor leidt hij inmiddels tien jaar als managing partner. Reinders heeft ook opleidingen aan INSEAD en de London Business School gevolgd.



disruptie. In de juridische sector hebben al eerder golven van vernieuwing plaatsgehad. Slimme ondersteuning bij tijdschrijven, beter dossierbeheer en snel zoeken in jurisprudentiedatabanken – dat alles is al eerder geïntroduceerd. Met de opkomst van *big data* en kunstmatige intelligentie in de advocatuur versnellen de ontwikkelingen nu wel, maar om ze steeds disruptief te noemen? Ik denk dat nieuwe technologieën weliswaar snel, maar vooral evolutionair zullen worden ingeweven in de juridische praktijk.'

Welke gevolgen heeft die evolutie voor de juridische markt?

'Ik verwacht dat het werk aan de onderkant van de markt op termijn zal verdwijnen. Net als in andere sectoren houden die partijen stand

die extra toegevoegde waarde in het bovenste segment van het businessproces kunnen bieden. Als je dat als dienstverlener voor elkaar weet te krijgen, maakt het niet uit dat de processen onderin deels geautomatiseerd worden. De kansen liggen aan de bovenkant van de dienstverlening.'

Hoe innoveert Lexence de eigen werkprocessen?

'Neem de markt voor fusie- en overnametransacties. Dat delen van het due-diligenciewerk op termijn sneller, vollediger en accurater door softwaretoepassingen kunnen worden gedaan, betekent dat advocaten en notarissen zich kunnen richten op complexere taken in het begeleiden van de transactie. In *due diligence* speelt tekstherkenning een belangrijke rol. Zelf onderzoeken we hoe we planningen voor zaken kunnen verbeteren door gebruik te maken van geautomatiseerde analyses van onze data. Daarmee wordt het juridische projectmanagement mogelijk verder geoptimaliseerd.'

Waar in kunt u nog meer toegevoegde waarde bieden aan uw cliënt?

'Om goede offertes te kunnen opstellen en cliënten optimaal te blijven bedienen, wil je gestructureerd en datagedreven leren van eerdere ervaringen. Dat is in veel sectoren de normaalste zaak van de wereld, maar in de advocatuur is dat nog niet altijd vanzelfsprekend. Wij moeten experts zijn in onze eigen processen en die van de cliënt. Wij zetten in op zakelijke afspraken met zo min mogelijk onzekerheid over het proces. Om dat verder te ontwikkelen, werken we samen met vooraanstaande specialisten in *deep learning* en *data-analytics*.'

Stel dat de advocaat langzaam maar zeker meer een consultant zou worden. Waar plaatst dat Lexence in de bredere markt van de zakelijke dienstverlening?

'De integratie bij zakelijke dienstverleners is zichtbaar – dat blijkt ook uit de opkomst van de juridische diensten die accountantskantoren steeds meer aanbieden. Maar er is ook een door technologie gedreven

marktverschuiving mogelijk. Stel je voor dat internetgigant Google de dienst Google Legal aanbiedt. Onze positie in die nieuwe markt ligt nog niet vast, maar ik reken erop dat we ons in het mid-marketsegment verder kunnen ontwikkelen. Strategisch is het belangrijk om wendbaar te blijven, een gezonde kostenbasis te houden en vooral om jonge, talentvolle en ambitieuze mensen aan te trekken en ze kansen te geven.'

Hoe denkt u dat uw organisatie er over vijf jaar uitziet?

'Een verder uitgebouwde positie op de Nederlandse markt. Lexence zal de komende vijf jaar mogelijk ook zogenaamde *quants* in dienst nemen, zoals investeringsbanken dat eerder al deden. Onlangs opperden enkele grote Nederlandse kantoren al om de advocatuur open te stellen voor professionals met een exacte achtergrond. Ik begrijp de behoefte aan meer kwantitatieve kennis. Wij zouden in de toekomst ook mensen met én een juridisch ontwikkeld brein én een ander type achtergrond kunnen inzetten naast of ter ondersteuning van juristen. Zo blijven we wendbaar: [WG]

'In de advocatuur is datagedreven leren van eerdere ervaringen nog niet altijd vanzelfsprekend'