



Centraal Bureau voor de Statistiek

Divisie Macro-economische statistieken en publicaties
Sector Prijzen, conjunctuur en programmazaken

*Postbus 4000
2270 JM Voorburg*

Pilotonderzoek naar een prijsindexstatistiek voor de advocatuur

Esther Dijkstra en Rosemarije Vleemink

Kennisgeving:

De in dit rapport weergegeven opvattingen zijn die van de auteurs en komen niet noodzakelijk overeen met het beleid van het Centraal Bureau voor de Statistiek.

Projectnummer:

MPP-102410

BPA-nummer:

532-04-MPP

Datum:

11 maart 2004

Inhoudsopgave

0	SAMENVATTING	2
1	INLEIDING	2
1.1	AANLEIDING	2
1.2	OPZET VAN HET PILOTONDERZOEK	2
1.3	DOEL VAN HET RAPPORT	3
1.4	OPBOUW VAN HET RAPPORT	3
2	BRANCHE-INFORMATIE	4
2.1	STANDAARD BEDRIJSINDELING (SBI)	4
2.2	OMZET	4
2.3	AANTAL EN GROOTTE BEDRIJVEN	4
3	PRIJSVORMING IN DE ADVOCATUUR	6
3.1	INLEIDING	6
3.2	UURTARIEVEN	6
3.3	VASTE BEDRAGEN	7
3.4	PRO DEO	7
3.5	NO CURE NO PAY	7
4	METHODEN VAN PRIJSWAARNEMING	8
4.1	INLEIDING	8
4.2	UNIFORME MODELCASUS	8
4.3	HERBEREKENING VAN EEN EERDER UITGEVOERDE ZAAK	8
4.4	REALISATIE VAN DE STANDAARDUURTARIEVEN	8
4.5	GEREALISEERDE UURTARIEVEN	9
4.6	STANDAARDUURTARIEVEN	9
5	CIJFERMATIGE RESULTATEN	10
5.1	INLEIDING	10
5.2	EEN VERGELIJKING VAN DE INDEXCIJFERS OP BASIS VAN UURTARIEVEN	10
5.3	UNIFORME MODELCASUS	10
6	MENING VAN DE BEDRIJVEN OVER DE METHODEN	12
6.1	UNIFORME MODELCASUS	12
6.2	GEREALISEERDE UURTARIEVEN	12
6.3	STANDAARDUURTARIEVEN	12
6.4	VERGELIJKING VAN METHODEN DOOR DE BEDRIJVEN	12
7	VERGELIJKING VAN METHODEN	13
7.1	INLEIDING	13
7.2	UNIFORME MODELCASUS	13
7.3	GEREALISEERDE UURTARIEVEN	13
7.4	STANDAARDUURTARIEVEN	14
7.5	CONCLUSIE	14
	APPENDIX: STANDAARD BEDRIJSINDELING (SBI)	16

0 Samenvatting

Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) werkt aan een omvangrijk programma voor het opzetten van prijsstatistieken voor diensten. In dat verband is het CBS gestart met het opzetten van een prijsstatistiek voor de advocatuur. Er zijn diverse manieren waarop prijzen kunnen worden gemeten ten behoeve van prijsindexstatistieken. Om inzicht te krijgen in de prijsvorming binnen de branche en de methoden waarmee prijzen kunnen worden waargenomen, heeft het CBS een pilotonderzoek uitgevoerd onder een beperkt aantal advocatenkantoren. De prijzen die advocaten berekenen aan de klant komen meestal tot stand op basis van het aantal uren vermenigvuldigd met een uurtarief. Daarnaast wordt soms een vast bedrag met de klant afgesproken.

In het pilotonderzoek zijn diverse methoden om prijzen te meten getest. Deze methoden zijn met elkaar vergeleken op basis van de respons, de uit het pilotonderzoek berekende indexcijfers en een evaluatie met de betrokken bedrijven. In het rapport zijn de voor- en nadelen van iedere methode naast elkaar gezet. Hierbij komen ook de aard van de methode en de praktische haalbaarheid aan de orde.

Twee methoden van prijsmeting bleken niet te voldoen. De drie methoden van prijswaarneming die wel in aanmerking komen voor de reguliere statistiek zijn uniforme modelcasus, gerealiseerde uurtarieven en standaarduurtarieven. Het CBS zal rekening houdend met deze resultaten in 2004 een experimentele prijsindexstatistiek voor advocatuur ontwikkelen.

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Het CBS is in 2000 gestart met de ontwikkeling van prijsindexstatistieken voor de zakelijke dienstverlening, mede in het kader van Europese regelgeving.

Voor een prijsindexstatistiek is het wenselijk periodiek transactiepreisen van in de tijd goed vergelijkbare producten te meten. Diensten van advocaten zijn echter uniek, zodat zo'n meting niet mogelijk is. Prijsindices voor unieke diensten kunnen ook volgens een aantal andere methoden samengesteld worden, die echter alle hun nadelen kennen.

Nadat contact gelegd was met de Nederlandse Orde van Advocaten (NOvA), is in 2002 begonnen met een pilotonderzoek. Dit pilotonderzoek is uitgevoerd om een goed beeld van de branche en de markt te verkrijgen en met name te onderzoeken welke vorm van prijswaarneming haalbaar is. De prijswaarneming zal op kwartaalbasis plaatsvinden. Een belangrijk uitgangspunt van het CBS is dat de enquêtedruk bij de bedrijven zo laag mogelijk is. De informatie die verzameld wordt, moet dan ook bij voorkeur aansluiten bij de informatie die de ondernemingen snel beschikbaar hebben via de bedrijfsadministratie. Het is in het belang van alle betrokken partijen dat de prijsindex van een zodanige kwaliteit is, dat die voor uiteenlopende doelen te gebruiken is.

1.2 Opzet van het pilotonderzoek

Het pilotonderzoek bestaat uit drie delen. Ten eerste zijn in het eerste kwartaal van 2003 gesprekken met negentien advocatenkantoren gevoerd over de mogelijkheden voor prijswaarneming. Deze kantoren heeft het CBS in samenwerking met de NOvA

geselecteerd. Er zijn bedrijven van verschillende grootte (qua werkzame personen) gekozen om een zo representatief mogelijk beeld te krijgen van de bedrijven in de advocatuur. In de gesprekken met de bedrijven is nader ingegaan op de diensten die de bedrijven leveren, de marktontwikkelingen en de manier waarop prijzen tot stand komen. Tijdens het gesprek is tevens besproken voor welke prijswaarnemingsmethoden het bedrijf gegevens kon leveren.

Vervolgens zijn bij zestien kantoren van twee kwartalen en een aantal jaren prijzen opgevraagd, waarbij verschillende methoden naast elkaar zijn gebruikt. Per methode zijn, voor zover mogelijk, indexcijfers berekend.

Ten slotte zijn met de zestien advocatenkantoren die hebben meegewerkt aan het pilotonderzoek, telefonisch de methoden van prijswaarneming geëvalueerd. Tijdens de evaluatie is onder andere besproken in hoeverre de geleverde cijfers de prijsontwikkeling van het bedrijf weergeven, of de gegevens gemakkelijk uit de administratie te halen waren en welke methode het bedrijf het beste vond om de prijsontwikkeling bij het bedrijf te meten.

1.3 Doel van het rapport

Het doel van dit rapport is het beschrijven van de resultaten van het pilotonderzoek. De methoden van prijswaarneming worden aan een aantal criteria getoetst en vergeleken om te beoordelen of de methode geschikt is voor waarneming op grotere schaal.

1.4 Opbouw van het rapport

In hoofdstuk 2 wordt enige statistische informatie over de branche gegeven. Vervolgens wordt in hoofdstuk 3 beschreven hoe prijzen tot stand komen. Hoofdstuk 4 gaat in op de methoden van prijswaarneming en de bijbehorende respons.

In hoofdstuk 5 worden enige resultaten getoond op basis van de gegevens uit de pilot. In hoofdstuk 6 wordt een samenvatting gegeven van de evaluatie die is gehouden met de bedrijven die hebben meegewerkt aan het pilotonderzoek.

In hoofdstuk 7 wordt tot slot een overzicht gegeven van de voor- en nadelen van de verschillende methoden van prijswaarneming.

2 Branche-informatie

2.1 Standaard Bedrijfsindeling (SBI'93)

Bedrijven worden op grond van hun hoofdactiviteit getypeerd met behulp van de Standaard Bedrijfsindeling. De SBI is een indeling van alle economische activiteiten.

Bedrijfseenheden die zich richten op rechtskundige dienstverlening zijn gerubriceerd onder SBI 7411. Advocatenkantoren zijn ingedeeld bij SBI 7411.1. Deze subklasse omvat het verlenen van rechtsbijstand in gerechtelijke procedures, waarbij de cliënt bij procesvoering vertegenwoordigd mag worden voor alle gerechtelijke colleges, eventueel in combinatie met het geven van rechtskundige adviezen. In de appendix wordt een beschrijving van SBI 7411 weergegeven.

De indeling van rechtskundige diensten is als volgt:

7411	Rechtskundige dienstverlening
7411.1	Advocatenkantoren
7411.2	Rechtskundige adviesbureaus
7411.3	Notariskantoren
7411.4	Deurwaarderskantoren
7411.5	Octrooibureaus

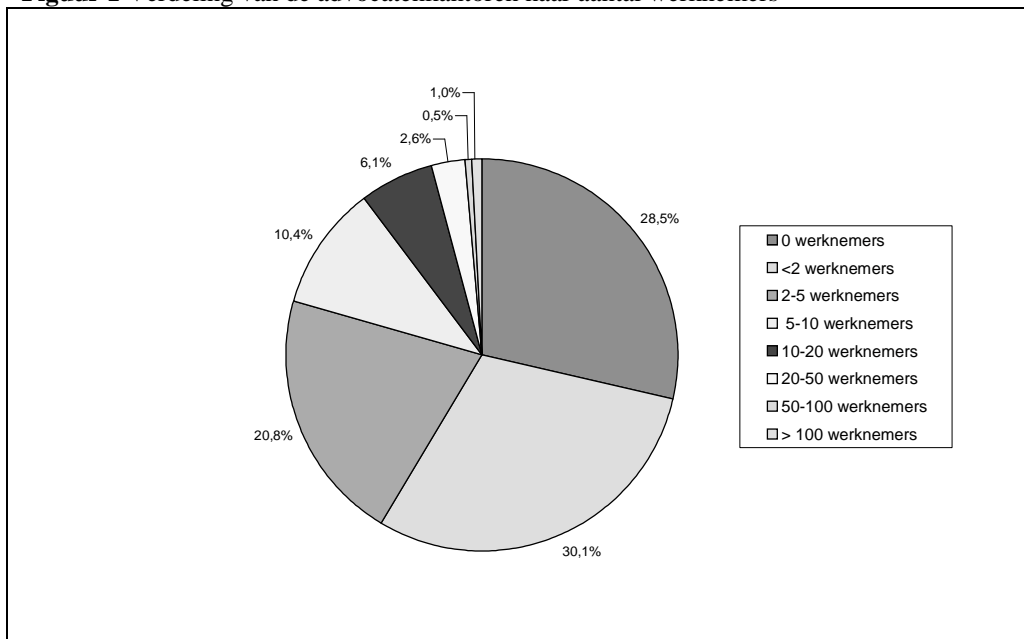
2.2 Omzet

De omzet van alle bedrijven in SBI 7411 bedraagt 2,9 miljard euro in het jaar 2001. Door de advocatenkantoren wordt het grootste deel van de omzet in SBI 7411 behaald, gevolgd door de notariskantoren. Advocatenkantoren zijn verantwoordelijk voor 59 procent van de omzet binnen SBI 7411.

2.3 Aantal en grootte bedrijven

Het aantal bedrijven in de gehele rechtskundige dienstverlening (SBI 7411) in het Algemeen Bedrijfsregister bedroeg 4.362 op 11 maart 2002. Hiervan behoren 2.307 bedrijven tot advocatenkantoren. Bedrijven kunnen worden geclassificeerd naar aantal werknemers. Figuur 1 op de volgende pagina toont de verdeling van advocatenkantoren naar het aantal werknemers. Uit de figuur kunnen we opmaken dat 59 procent van de advocatenkantoren minder dan twee werknemers in dienst heeft. Eén procent van de bedrijven heeft meer dan 100 werknemers in dienst.

Figuur 1 Verdeling van de advocatenkantoren naar aantal werknemers



3 Prijsvorming in de advocatuur

3.1 Inleiding

In de eerste fase van de pilot, de bezoeken aan de advocatenkantoren, is veel aandacht besteed aan de manier waarop prijzen tot stand komen. Door de bezochte advocatenkantoren wordt 90 procent van de casus op basis van uren gedeclareerd: het aantal gewerkte uren wordt vermenigvuldigd met het uurtarief. Daarnaast komt het voor dat vaste bedragen met cliënten worden afgesproken. Voor consumenten die rechtshulp nodig hebben, maar dat financieel niet zelf kunnen dragen, is er de pro-Deo-regeling. Verder kan er sinds kort in letselschadezaken gebruik gemaakt worden van het ‘no cure no pay’-beginsel. In de afzonderlijke paragrafen wordt verder ingegaan op deze vier verschillende manieren van prijsvorming in de advocatuur.

3.2 Uurtarieven

Door veel advocaten wordt elk uur “geschreven” en indien mogelijk gedeclareerd. De uurtarieven worden bij de meeste kantoren jaarlijks aangepast op 1 januari. Dat gebeurt steeds vaker in overleg met de klant. Voor het aanpassen van de tarieven wordt bij sommige kantoren de consumentenprijsindex gebruikt.

De hoogte van het uurtarief is afhankelijk van verschillende factoren. Het is ook per bedrijf verschillend welke factoren invloed hebben op de hoogte van het uurtarief. De prijs wordt voor een belangrijk deel bepaald door het type medewerker dat wordt ingezet voor een zaak. De hoogte van het uurtarief wordt soms ook beïnvloed door kosten van derden (zoals griffiekosten en kosten van deskundigenonderzoek), door de ontwikkeling van de loonkosten en eventueel door de brutomarge die gehaald moet worden. Verder heeft de marktwerking ook invloed op het uurtarief. Door de opkomst van de Angelsaksische kantoren zijn de uurtarieven in een aantal gevallen flink gestegen. invloed gehad op de hoogte van de uurtarieven.

De advocatenkantoren gaan op verschillende manieren met de tarieven om. Soms hanteert men standaarduurtarieven waarvan niet wordt afgeweken. De uren worden bijgehouden en de declaratie is niets anders dan het aantal uren vermenigvuldigd met het standaarduurtarief. Soms ziet men het uurtarief als een basistarief dat een advocaat naar eigen (commercieel) inzicht, en eventueel in overleg met de klant, kan aanpassen. De hoogte van het uurtarief wordt met de klant afgesproken bij aanvang van de zaak. Naast het bijhouden van de uren die aan de zaak worden besteed, taxeert een aantal advocatenkantoren hoeveel de dienst waard is voor de klant. Bij deze kantoren is het uiteindelijke bedrag afhankelijk van de voortgang.

Als uiteindelijk een hoger bedrag gefactureerd wordt dan het aantal gewerkte uren vermenigvuldigd met het uurtarief, dan wordt dat majoreren genoemd. Een advocaat heeft dan bijvoorbeeld heel snel gewerkt of een zeer goed resultaat behaald. Aan de andere kant komt het ook voor dat uren worden afgeboekt, ook wel minoreren genoemd. Een advocaat heeft dan langer gedaan over een zaak of een minder goed resultaat behaald.

3.3 Vaste bedragen

Ook al is het voor advocaten veelal aantrekkelijk om op basis van uurtarieven te werken, de klant vraagt soms om de duidelijkheid van een vast bedrag. Vaak wordt bij aanvang van een zaak een inschatting gemaakt van de uren vermenigvuldigd met het tarief, maar het afrekenen gebeurt meestal achteraf. Er wordt meestal een maximumbedrag afgesproken en als dat bedrag tijdens de zaak wordt bereikt, wordt met de klant overlegd of de zaak zal worden voortgezet. Bij meerwerk worden de uren in rekening gebracht tegen het uurtarief.

3.4 Pro Deo

Het tarief van de door de overheid betaalde rechtsbijstand, het pro-Deo-werk, wordt bepaald op basis van punten. Het aantal punten van een zaak is afhankelijk van een aantal factoren: de duur van een zaak, de reiskosten die worden gemaakt, de dienst die wordt geleverd (advies of procedure) en het praktijkgebied waarin de zaak zich afspeelt. De hoogte van het tarief per punt wordt vastgesteld door de Raad van Rechtsbijstand. Een factor die vanuit het bedrijf nog invloed heeft op de hoogte van het tarief per punt is de kwaliteit. Een kwaliteitstoeslag kan eventueel worden verkregen als het kantoor heeft meegewerkt aan een audit van de NOvA.

De bezochte advocatenkantoren doen weinig pro-Deo-zaken. Deze kantoren zijn meer gericht op de zakelijke markt dan op de consumentenmarkt. Het pro-Deo-werk wordt door deze bedrijven vaak gezien als een maatschappelijke plicht.

3.5 No cure no pay

‘No cure no pay’ is een resultaatafhankelijke beloning, waarbij de klant niet hoeft te betalen als de zaak wordt verloren. Volgens de Nederlandse Orde van Advocaten (NOvA) is een verbod op het werken op basis van ‘no cure no pay’ noodzakelijk voor goede beroepsuitoefening door de advocaten. Volgens de NOvA kan de financiële onafhankelijkheid van de advocaat bij een zaak hierdoor worden aangetast. Het risico bestaat namelijk dat de advocaat hogere tarieven gaat rekenen om eventueel niet-berekende uren van verloren zaken te compenseren. Daarnaast kan volgens de NOvA een advocaat in zaak waarin no cure no pay van toepassing is eerder gaan schikken. Dit is weer nadelig voor de klant.

Op 21 februari 2002 heeft de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) een klacht ingediend tegen het verbod op ‘no cure no pay’. Volgens de NMa is het verbod in strijd met de Mededingingswet. Aangezien de NOvA een ondernemersvereniging is, kon een uitzondering gemaakt worden op de mededingingswet. Op 27 maart 2003 heeft de NOvA voorgesteld om het verbod op ‘no cure no pay’ te herzien. Het is nu mogelijk om letselschadezaken op basis van ‘no cure no pay’ af te handelen.

4 Methoden van prijswaarneming

4.1 Inleiding

Dit hoofdstuk behandelt de verschillende methoden van prijswaarneming en het aantal bedrijven in de pilot-enquête dat aan elk van deze methoden heeft meegewerkt. Voor een prijsindexstatistiek is het wenselijk periodiek transactiepreizen van in de tijd goed vergelijkbare producten te meten. Dit is in de advocatuur niet eenvoudig, omdat er veelal unieke producten worden geleverd. Er is een aantal andere methoden waarop toch een prijsindex gebaseerd kan worden. Voor elk van deze methoden geldt dat zij beter is naar mate zij periodieke transactiepreizen dichter benadert. De onderstaande methoden zijn tijdens een gesprek aan de deelnemende bedrijven voorgelegd en aan ieder bedrijf is gevraagd voor welke methode(n) het gegevens kon leveren. Dit is onder andere afhankelijk van de manier waarop de administratie is ingericht en de manier waarop prijzen tot stand komen. Ieder bedrijf heeft voor zoveel mogelijk methoden gegevens geleverd.

De methoden die door de bedrijven getest zijn, staan hieronder in aflopende volgorde van de mate waarin zij periodieke transactiepreizen benaderen.

- Uniforme modelcasus
- Herberekening van een eerder uitgevoerde zaak
- Realisatie van standaarduurtarieven
- Gerealiseerde uurtarieven
- Standaarduurtarieven

4.2 Uniforme modelcasus

In samenwerking met de advocatenkantoren is per praktijkgebied een aantal casus samengesteld en beschreven. Het uitgangspunt hierbij is dat de casus redelijk standaard zijn en redelijk eenvoudig door de bedrijven voorzien kunnen worden van een prijs. Uit de lijst met uniforme modelcasus wordt per kantoor een aantal casus geselecteerd die representatief zijn voor de casus van dat advocatenkantoor. De bedrijven berekenen periodiek de prijs van deze casus.

Van de bedrijven die hadden toegezegd mee te werken aan deze methode hebben uiteindelijk zes bedrijven de prijs berekend van de casus. Drie bedrijven konden het formulier bij nader inzien niet invullen.

4.3 Herberekening van een eerder uitgevoerde zaak

Voor deze methode selecteren de bedrijven een aantal representatieve projecten die in het verleden plaatsvonden. Vervolgens brengen zij periodiek voor elk project een nieuwe offerte uit, gebaseerd op het precies omschreven eindresultaat. De onderhandeling met de klant over het eindbedrag moet worden geschat. Deze methode heeft weinig bruikbare resultaten opgeleverd en wordt dan ook niet verder in deze rapportage uitgewerkt.

4.4 Realisatie van de standaarduurtarieven

De methode houdt in dat voor een aantal casus de uiteindelijke prijs die met de klant overeengekomen is, wordt gedeeld door de prijs die in eerste instantie voor de zaak berekend is (aantal geschatte uren maal het uurtarief). Dit levert een correctiefactor

op die wordt vermenigvuldigd met het prijsindexcijfer van de standaarduurtarieven. Deze methode heeft weinig bruikbare resultaten opgeleverd en wordt dan ook niet verder in deze rapportage uitgewerkt.

4.5 Gerealiseerde uurtarieven

Voor de methode van het gerealiseerde uurtarief berekenen de advocatenkantoren na afloop van een periode hoeveel uren voor de klant is gewerkt en hoe groot de opbrengst is uit die uren. Het quotiënt hiervan is het gerealiseerde uurtarief. Het is cruciaal dat de opbrengsten precies bij de uren horen die voor de klant zijn gewerkt. De cijfers zijn eenmalig opgevraagd voor de jaren 2000 tot en met 2002, en vervolgens voor het vierde kwartaal 2002 en het eerste kwartaal 2003.

In totaal zegden veertien bedrijven toe om mee te werken aan gerealiseerde uurtarieven per jaar. Deze bedrijven hebben ook daadwerkelijk cijfers geleverd. Per kwartaal hebben twaalf bedrijven toegezegd gegevens te leveren voor de gerealiseerde uurtarieven, waarvan elf bedrijven ook cijfers hebben teruggestuurd.

Voor zowel de jaarwaarneming als de kwartaalwaarneming kunnen de advocatenkantoren de opbrengst en het aantal declarabele uren op een aantal detailniveaus leveren, afhankelijk van de manier waarop de administratie is ingericht. In volgorde van wenselijkheid zijn dit de volgende niveaus:

1. *Gerealiseerde uurtarieven per functie per praktijkgebied*
Het aantal uren dat een advocaat-stagiair aan het praktijkgebied Ondernemingsrecht heeft gewerkt voor de klant en de opbrengst uit deze uren is hiervan een voorbeeld. Voor de jaarwaarneming en de kwartaalwaarneming hebben respectievelijk negen en acht bedrijven volgens deze methode cijfers geleverd.
2. *Gerealiseerde uurtarieven per praktijkgebied*
Dit is bijvoorbeeld het aantal uren dat aan het praktijkgebied Ondernemingsrecht is gewerkt voor de klant en de opbrengst die in dit praktijkgebied is behaald uit deze uren. Twee bedrijven hebben gerealiseerde uurtarieven per jaar geleverd en één bedrijf kon dit per kwartaal leveren.
3. *Gerealiseerde uurtarieven per functie per casus*
Een voorbeeld is het aantal uren dat een advocaat-stagiair aan een echtscheidingszaak heeft gewerkt en de opbrengsten die uit deze uren voortvloeien. Slechts één bedrijf heeft in deze vorm cijfers teruggestuurd voor zowel de jaar- als de kwartaalwaarneming.
4. *Totaal gerealiseerde uurtarieven*
Als de gegevens niet op bovenstaande kunnen worden uitgesplitst, is het mogelijk dat het aantal gewerkte uren en de hierbij horende opbrengst van het totale bedrijf worden ingevuld. Twee bedrijven hebben deze cijfers per jaar en per kwartaal ingevuld.

4.6 Standaarduurtarieven

De bedrijven vullen periodiek het standaarduurtarief in dat aan de klant wordt berekend van een aantal functies. Alle bedrijven uit het pilotonderzoek hebben een lijst met standaarduurtarieven per functie geleverd 2003 en de meeste ook met terugwerkende kracht voor 2000 tot en met 2002.

5 Cijfermatige resultaten

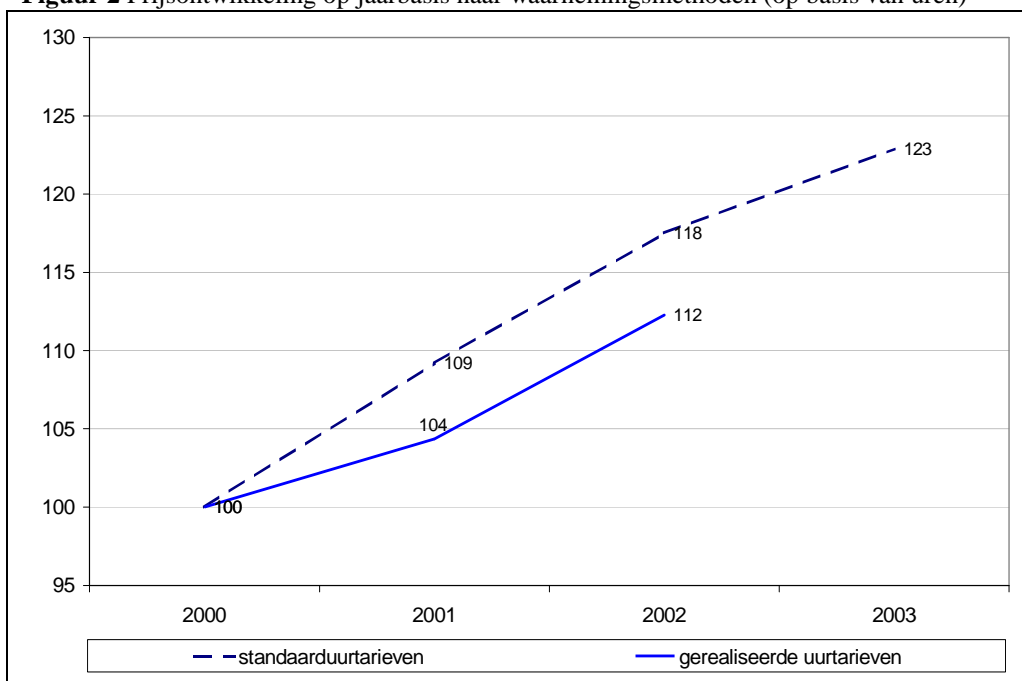
5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden enkele cijfermatige resultaten gepresenteerd die op basis van de gegevens uit het pilotonderzoek zijn berekend. Omdat uurtarieven van 2000 tot en met 2002 zijn opgevraagd, is het mogelijk hiervan een prijsverloop weer te geven. De verlopen zijn berekend op basis van de gegevens van een klein aantal berichtgevers, en derhalve niet zonder meer representatief voor de gehele advocatuur.

5.2 Een vergelijking van de indexcijfers op basis van uurtarieven

In figuur 2 is de prijsontwikkeling van de gerealiseerde uurtarieven en de standaarduurtarieven op jaarbasis weergegeven.

Figuur 2 Prijsontwikkeling op jaarbasis naar waarnemingsmethoden (op basis van uren)



Figuur 2 toont dat de stijging van de standaarduurtarieven hoger is dan de stijging van de gerealiseerde uurtarieven. In 2001 is de stijging van de standaarduurtarieven 9 procent ten opzichte van 4 procent stijging van de gerealiseerde uurtarieven. In 2002 is de stijging van de standaarduurtarieven 8 procent ten opzichte van 2001; de stijging van de gerealiseerde uurtarieven is even groot. Het gaat hier om een zeer kleine steekproef, zodat de cijfers met voorzichtigheid geïnterpreteerd dienen te worden.

5.3 Uniforme modelcasus

De respondenten hebben eenmalig de prijs ingevuld van een modelcasus. Omdat geen indexcijfers berekend konden worden, kan geen oordeel worden gegeven over de plausibiliteit van de prijsontwikkeling.

Het is wel mogelijk om de bedragen die de kantoren per casus hebben opgegeven met elkaar te vergelijken. Hierbij valt op dat er totaal verschillende bedragen gerapporteerd zijn. Er is geen enkele zaak waarbij ieder advocatenkantoor ongeveer hetzelfde bedrag opgeeft. De spreiding in de bedragen van de verschillende advocatenkantoren kan erop wijzen dat de casus teveel ruimte bieden voor verschillende interpretaties en niet eenduidig genoeg zijn.

6 Mening van de bedrijven over de methoden

Na het verwerken van de enquêteformulieren is het pilotonderzoek telefonisch met de bedrijven geëvalueerd.

6.1 Uniforme modelcasus

Zes bedrijven staan redelijk positief ten opzichte van uniforme modelcasus om de prijs van advocatuur te meten. Voor deze bedrijven is het representatief voor het bedrijf om prijzen op deze manier waar te nemen en is het een duidelijke en een goede methode.

De meeste advocatenkantoren hebben moeite met de uniforme modelcasus. De zaken van de meeste bedrijven zijn te weinig standaard. Daarnaast bieden de omschrijvingen veel ruimte voor verschillende interpretaties.

6.2 Gerealiseerde uurtarieven

De meeste bedrijven staan positief tegenover deze methode. Deze levert een goede indicatie op van de werkelijke prijsontwikkeling. De cijfers zijn vaak gemakkelijk uit de administratie te halen. Een aantal bedrijven die kwartaalcijfers hebben geleverd, vond het beter om jaarcijfers waar te nemen. Dit levert minder fluctuaties op.

Bij de meeste bedrijven sluit de uitsplitsing goed aan bij de administratie.

6.3 Standaarduurtarieven

De meeste advocatenkantoren die een lijst met standaarduurtarieven hebben geleverd, staan positief tegenover deze methode. Het is gemakkelijk om de gegevens aan te leveren. Als voordelen van de methode zijn genoemd dat het een betrouwbare methode is om prijzen waar te nemen en dat het met weinig moeite een globale indicatie geeft van de prijsontwikkeling.

6.4 Vergelijking van methoden door de bedrijven

De respondenten is gevraagd de methoden met elkaar te vergelijken. Hieruit kwam naar voren dat de meeste advocatenkantoren gerealiseerde uurtarieven als beste methode bestempelen. Men vindt gerealiseerde uurtarieven veelal beter dan de standaarduurtarieven. Standaarduurtarieven kunnen niet altijd worden gehanteerd. Gerealiseerde uurtarieven geven een reëlere prijs weer.

7 Vergelijking van methoden

7.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden de relevante voor- en nadelen van de methoden op een rijtje gezet. Hierbij gaat het naast de criteria die in de voorgaande hoofdstukken zijn behandeld, ook om criteria die betrekking hebben op de aard van de methode en de praktische haalbaarheid van de methode.

7.2 Uniforme modelcasus

Redenen om wel te kiezen voor uniforme modelcasus:

- Deze waarneming registreert - ten minste in theorie – het effect van marktomstandigheden (waaronder kortingen voor en onderhandelingen met de klant) op de prijs.
- De eenheid van prijsmeting is de zaak, hetgeen overeenkomt met de eenheid waarin de klant de dienst afneemt.
- De houding van de bedrijven, die aan de methode hebben deelgenomen, is overwegend positief.

Redenen om niet te kiezen voor uniforme modelcasus:

- Om goede omschrijvingen te maken zal het CBS in samenwerking met de advocatenkantoren veel tijd moeten investeren om deze omschrijvingen helder en compleet te maken.
- Minder dan de helft van de bedrijven heeft in de pilot meegewerkt aan deze methode. Bij waarneming op grote schaal zal de respons mogelijk relatief laag zijn.
- De herberekening van een modelcasus gebeurt nogal eens door hetzelfde aantal uren te vermenigvuldigen met het uurtarief. Dit komt neer op het meten van de standaarduurtarieven.

7.3 Gerealiseerde uurtarieven

Redenen om wel te kiezen voor gerealiseerde uurtarieven:

- Veranderingen in de marktomstandigheden en onderhandelingen met de klant worden meegenomen.
- Waarschijnlijk is deze methode op langere termijn ook goed bruikbaar. Advocaten werken vooral op basis van uurtarieven en de uren van een advocaat worden goed bijgehouden. Ook de bedrijven zelf houden nauwlettend bij hoe een advocaat 'scoort'. Het gerealiseerde uurtarief wordt door hen ook vaak berekend en gebruikt.
- Het kost de bedrijven relatief weinig moeite om de gegevens te leveren. De enquêtedruk is laag en de gegevens die nodig zijn sluiten goed aan bij de administratie van de bedrijven.

Redenen om niet te kiezen voor gerealiseerde uurtarieven:

- Het standaardprobleem van prijsindices op basis van uurtarieven is dat het voor de klant gewerkte uur als onveranderlijke transactie-eenheid fungeert, terwijl dit uur mogelijk een kwaliteitsontwikkeling kent, zeker op langere termijn. Als men een prijsindex op basis van uurtarieven gebruikt voor ‘defleren’ en daarmee indirect voor productiviteitsontwikkeling, ontstaat al aan de basis standaard een meetfout om de productiviteitsontwikkeling goed te kunnen berekenen. Met andere woorden, deze methode ontdoet de prijsontwikkeling niet van de ontwikkeling van de reële economische waarde voor de klant van het werk dat een advocaat gemiddeld in een zaakgebonden uur verricht.
- Op kwartaalbasis blijkt dat de relatie tussen opbrengst en het aantal declarabele uren niet altijd sterk genoeg is om als basis voor een prijsindex te dienen. Een manier moet worden gevonden om dit duidelijk over te brengen op de berichtgever.

7.4 Standaarduurtarieven

Redenen om wel te kiezen voor standaarduurtarieven:

- Het is te verwachten dat deze methode op langere termijn ook goed bruikbaar is. Advocatenkantoren werken vooral op basis van uurtarieven en maken veelvuldig gebruik van standaarduurtarieven.
- Alle bedrijven in het pilotonderzoek hebben standaarduurtarieven en hebben deze ook geleverd.

Redenen om niet te kiezen voor standaarduurtarieven:

- Het standaardprobleem van prijsindices op basis van uurtarieven zoals beschreven bij de gerealiseerde uurtarieven.
- Standaarduurtarieven zijn slechts een richtlijn en zelden daadwerkelijke uurtarieven, laat staan werkelijke prijzen vanuit het perspectief van de klant. Marktontwikkelingen worden niet gemeten zoals het effect van onderhandelingen met de klant.

7.5 Conclusie

Het CBS zal bij de ontwikkeling van een reguliere prijsindexstatistiek voor de advocatuur gebruik maken van één of meer methoden die geschikt lijken, namelijk:

1. Uniforme modelcasus
2. Gerealiseerde uurtarieven
3. Standaarduurtarieven

In tabel 1 worden deze methoden met elkaar vergeleken op basis van de besproken criteria.

Tabel 1: Criteriamatrix

	Belang	Uniforme modelcasus	Gerealiseerde uurtarieven	Standaard-uurtarieven
Afstand van de methode tot transactiepreizen	A	+	0	--
Objectiviteit	A	-	+	++
Waarnemingsfrequentie (voorkeur kwartaal)	A	-	++	-
Gaat de methode lang mee?	B	+	+	+
Praktisch voor productie	B	+	+	+
Eenvoudig uit te leggen	B	+	+	++
Respons	A	-	+	++
Geloofwaardigheid van het indexcijfer uit de pilot	A	-	+	+
Enquêtedruk	A	+	+	++
Mening van de bedrijven over de methode	B	+	++	+

Score

++	zeer positief
+	positief
0	neutraal
-	negatief
--	zeer negatief

Belang

A	hoog
B	laag

Zoals beschreven in hoofdstuk 4 vallen de methoden ‘Herberekening van een eerder uitgevoerde zaak’ en ‘Realisatie van de standaarduurtarieven’ af.

Appendix: Standaard Bedrijfsindeling (SBI)

7411

Rechtskundige dienstverlening

7411.1

Advocatenkantoren

Deze subklasse omvat:

- verlenen van rechtsbijstand in gerechtelijke procedures waarbij de cliënt bij procesvoering vertegenwoordigd mag worden voor alle gerechtelijke colleges.

Eventueel in combinatie met:

- geven van rechtskundige adviezen.

7411.2

Rechtskundige adviesbureaus

Deze subklasse omvat:

- geven van rechtskundige adviezen;

- wetswinkels en stichtingen voor rechtsbijstand;

- verlenen van rechtsbijstand in gerechtelijke procedures waarbij geen verplichte procesvertegenwoordiging geldt en bij overige wettelijk voorgeschreven procedures.

Deze subklasse omvat niet:

- verlenen van rechtsbijstand bij Rechtbanken, Hoven en Hoge Raad voor civiele en strafzaken (7411.1);

- opmaken van notariële akten (7411.3);

- deurwaarders (7411.4);

- geven van rechtskundige adviezen en verlenen van rechtsbijstand op het gebied van octrooien, merken, modellen, licenties en tekeningen (7411.5).

7411.3

Notariskantoren

Deze subklasse omvat:

- opmaken van notariële akten en verlenen van medewerking aan rechtshandelingen waarvoor notariële medewerking dwingend is voorgeschreven.

Eventueel in combinatie met:

- verlenen van rechtsbijstand in gerechtelijke procedures waarbij geen verplichte procesvertegenwoordiging geldt;

- geven van rechtskundige adviezen.

7411.4

Deurwaarderskantoren

Deze subklasse omvat:

- betekenen van gerechtelijke stukken (dagvaarding of vonnis) en executeren van vonnissen (ontruiming of beslaglegging).

Eventueel in combinatie met:

- geven van rechtskundige adviezen.

7411.5

Octrooibureaus

Deze subklasse omvat:

- geven van rechtskundige adviezen en verlenen van rechtsbijstand op het gebied van octrooien, merken, modellen, licenties en tekeningen en verrichten van technisch onderzoek ter beoordeling van de haalbaarheid van de aanvraag.

Deze subklasse omvat niet:

- exploitatie van octrooien, licenties, merken e.d. (7484.6);

- verlenen, toekennen van octrooien (7511).