

Innovatieontwikkeling gaat stap voor stap

Het notariële team van Clifford Chance veroverde de Gouden Zandloper Award 2020 voor Juridische Innovatie. Hun prijswinnende *tool* werd ontwikkeld in nauwe samenwerking met een grote klant en kan een flinke tijdsbesparing – en dus geld – opleveren voor cliënt én notaris.

TEKST Jolanda aan de Stegge | BEELD Truus van Gog

Mark-Jan Arends en Bram Kocken zijn blij met de Gouden Zandloper Award 2020 voor Juridische Innovatie die ze recent ontvingen voor hun CC Dr@ft - *Corporate Structuring tool*. Voor alle divisies op kantoor is dit een enorme bevestiging dat we met onze innovatiestrategie op de goede weg zijn, zegt Arends. 'Deze waardering van de jury en uit de markt is ongelooflijk belangrijk voor ons.' Het internationale advocaten- en notariskantoor Clifford Chance (CC) telt 32 vestigingen in 22 landen. 5 jaar geleden werd besloten innovatie wereldwijd hoog op de agenda te plaatsen. We moeten anders nadenken over onze dienstverlening en investeren in innovatie, luidde destijds het voornemen. Bas Boris Visser werd benoemd tot Global Head of Innovation and Business Change en bij het kantoor in Amsterdam werd Arends – die als partner de notarispraktijk leidt – hiervoor verantwoordelijk. Arends: 'Het notariaat leunt nog steeds op historische werkzaamheden, waarvan je je kunt afvragen of dat nog bij deze tijd past. Voor mij zit de meerwaarde van mijn werk in waarde toevoegen, kwaliteitscontroles doen en cliënten bewustmaken van rechtshandelingen die ze verrichten en de gevolgen hiervan. Deze drie eisen – voor mij als notaris de pijlers onder mijn vak – kun je ook op een digitale manier aanbieden en verankeren.'

CORPORATE HERSTRUCTUREREN

De in technologische ontwikkelingen geïnteresseerde Bram Kocken is een gelijkgestemde geest. Hij begon zes jaar geleden na zijn rechtenstudie als advocaat-stagiair bij CC, maar toen hij twee jaar terug de kans kreeg zich bij het automatiseringsteam aan te sluiten, stapte hij over. Een dubbeltalent als Bram is uniek, oordeelt Arends. 'Voor de ontwikkeling van juridische *tools* zoals CC Dr@ft heb je specifieke juridische kennis én specialistische technische kennis nodig. Wij moeten meer van dit soort mensen in huis halen die kunnen programmeren én verstand hebben van de juridische inhoud.'

De CC Dr@ft - *Corporate Structuring tool*, waarmee het team in de prijzen viel, werd ontwikkeld in nauwe samenwerking met een grote cliënt, een *techcompany*. Klanten van een dergelijke omvang hebben een kerstboomstructuur aan vennootschappen waarin permanent veel gebeurt. Er worden vennootschappen verhangen, er moet besluitvorming komen op alle niveaus, er gaat geld door de structuren heen, omhoog of naar beneden. Arends: 'Het is ons werk om al die geldstromen en mutaties te documenteren, corporate herstructureren noemen wij dit. We doen dit met behulp van templates en kunnen hier een uurtarief voor vragen.'

SPIL

De techcliënt vroeg of dit proces van herstructurering efficiënter te maken viel, waarbij ook



Mark-Jan Arends en Bram Kocken

medewerkers zonder juridische achtergrond met de *tool* uit de voeten zouden moeten kunnen. Want de vraag tot het herinrichten van bepaalde geldstromen wordt vaak gesteld door een finance- of treasuryteam, niet-juristen dus. Bij dit alles moesten de notariële waarborgen en compliance-eisen vanzelfsprekend fier overeind blijven. Tijdens de ontwikkeling van de CC Dr@ft - *Corporate Structuring tool* fungeerde Bram Kocken als spil tussen Arends en de cliënt. Kocken: 'De klant gaf aan wat zij wilde, samen met Mark-Jan onderzocht ik vervolgens wat daarvoor de beste manier was en daarna verwerkte ik de feedback van beide kanten in de automatisering van de documenten.'

LICENTIEMODEL

Door de CC Dr@ft - *Corporate Structuring tool* zette Kocken delen van de templates van CC en die van de cliënt in een systeem waarmee alle mogelijk denkbare corporate herstructureringsstappen kunnen worden gezet, tot en met het uitgeven van nieuwe aandelen. Aan de



‘Deze tool kan go procent tijdwinst opleveren voor klant en notaris’

en notariaat in staat om online – op afstand – transacties af te ronden.’

SCHERPE TERUGKOPPELING

CC Dr@ft – Corporate Structuring is een afgeleide van het product CC Dr@ft. Binnen dit product worden templates van cliënten geautomatiseerd. Kocken: ‘Omdat wij zowel juridische als softwarekennis beheersen, kunnen wij met deze technologie specifieke vraagstukken van elke afzonderlijke klant proberen op te lossen.’ De belangrijkste les die ze tijdens dit traject hebben geleerd: innovatieontwikkeling gaat stap voor stap. Je moet zo’n tool niet op eigen houtje ontwikkelen, zegt Arends. ‘Want als je iets maakt en het blijkt niemands probleem op te lossen, heb je het niet goed gedaan.’ Essentieel was de samenwerking met een grote cliënt om het product mee te ontwikkelen. De ideale cliënt voor deze pilot bleek een groot techbedrijf. Hun contactpersoon begreep wat er van haar werd gevraagd. Zij zei meteen: al onze producten ontwikkelen wij op deze manier, dus laten we dit samen oppakken. Kocken: ‘Het unieke aan deze applicatie is dat je enorm kunt verfijnen op basis van wat de klant wil. Daarvoor ben je afhankelijk van hoe duidelijk de klant haar wensen formuleert. Zij was daar goed in. Wanneer wij weer een noviteit hadden doorgevoerd, keek zij er kritisch naar en kwam met een scherpe terugkoppeling. Dat werkte fantastisch.’ ■

tool voegde hij techniek toe waardoor aan de achterkant wordt voldaan aan alle wettelijke juridische eisen, terwijl de voorkant wordt gekenmerkt door een vriendelijke vraagstelling, zodat die ook door niet-juristen kan worden beantwoord. Dankzij de nieuwe tool kunnen cliënten nu zelf efficiënt documenten genereren. Op het moment dat de klant de vereiste informatie heeft verstrekt, ontvangt de notaris automatisch een bericht. Het notariële CC-team neemt de stukken en notariële akten van de klant over voor het controlewerk, waarna de akten snel gepasseerd kunnen worden. Normaal gesproken gaan conceptakten voor het passeren nog verschillende keren heen en weer. Bij een cliënt die dit soort werk aan de lopende band moet uitvoeren, kan dit nu veel efficiënter. Arends: ‘Deze tool kan leiden tot 90 procent tijdwinst voor klant en notaris.’

De bewuste techcliënt zei: ‘Wij willen best een uurtarief betalen, maar voor dit soort werkzaamheden willen wij een ander – goedkoper – model.’ Hierop besloten partijen samen te

werken op basis van een licentiemodel. Voor stukken die gegenereerd worden die relevant zijn voor het notariaat van CC worden vaste prijzen gehanteerd. Arends: ‘Deels nemen wij het risico op ons, deels delen we dat. Zo is ook voor de cliënt duidelijk waar zij aan toe zijn.’

WAARDE CREËREN

Het juryrapport is lovend over de innovatieve tool van Clifford Chance die ‘een baanbrekende oplossing voor het notariaat’ wordt genoemd en ‘Clifford Chance heeft arbeidsintensief bulkwerk geautomatiseerd en weet zo zelfs interne processen bij klanten te verbeteren’. Bij innovatie denk je aan digitalisering, zegt Yu Lian de Bakker, juryvoorzitter van de Gouden Zandloper tijdens de prijsuitreiking. ‘Maar het draait om de vraag of je waarde creëert voor de cliënt en inspeelt op veranderingen in de maatschappij.’

Arends en Kocken waren daarvan al overtuigd, iets wat de corona-uitbraak nog eens extra onderstreept. ‘Eens te meer blijkt hoe belangrijk innovatie is, want onze tool stelt cliënten