

# Het artificiële beffe

Advocaatje (hoelang) leef je nog?

**T**oen mijn 20-jarige zoon me belde met de mededeling dat hij samen met twee vriendjes drie maanden aan een AI-tool had gebouwd die uiteindelijk de advocaat moet gaan vervangen, heb ik hard lachend de uitnodiging voor een demo geaccepteerd. Met enige regelmaat ontvang ik wel een aanbod om een door AI ondersteunde tool op het gebied van advocatuur te testen. Tot op heden was ik niet onder de indruk, hoewel ik me realiseer dat door de komst van AI-tools het huidige verdienmodel van de advocatuur eindig is. Na de eerste demo van mijn zoon en zijn kornuiten was het lachen mij al enigszins vergaan en ik stuurde de drie AI-musketiers door naar mijn vriend Lennon, die met zijn bedrijf menig advocatenkantoor en inmiddels ook de site Rechtspraak.nl automatiseert. Toen die de demonstratie had gezien, belde hij me lachend op en sprak de profetische woorden: 'Ik heb nog nooit een zoon ontmoet die een einde maakt aan het bedrijf van zijn vader.'

So far so bad. In eerste instantie gaat AI de advocaat-stagiairs en uiteindelijk ook de kantoormedewerkers vervangen. Grote ondernemingen accepteren nu al geen uren meer van stagiairs; AI vervangt hen volledig. Het verdienmodel van de advocatuur – maar ook van fiscalisten en accountants – is gebaseerd op het zogeheten leveragemodel. Een partner

stuurt een piramidevormig team aan. Hoe breder de voet van de piramide, hoe meer de hefboom werkt en des te beter de verdiensten voor de partner. Uiteindelijk degradeert AI de advocaat-partner tot een corrector, en van die correcties leert AI weer heel snel. Dit zal er niet alleen toe leiden dat er weldra geen plaats meer is voor advocaten in opleiding, ook de verdiensten gaan aan drie kanten afnemen. Ten eerste verdwijnt de onderlaag. Weg leverage. Ten tweede wordt het werk met behulp van AI gemiddeld met een factor 10 sneller uitgevoerd. Ten derde geeft AI een preciezere proceskansinschatting weer. Wie gaat er met 90 procent

**HIJ SPRAK DE PROFETISCHE  
WOORDEN: 'IK HEB  
NOG NOOIT EEN ZOON  
ONTMOET DIE EEN EINDE  
MAAKT AAN HET BEDRIJF  
VAN ZIJN VADER'**

kans op verlies nog procederen? Oftewel: het uurtje-factuur-tjespel is voorbij, amici! En dan komen de maandelijkse kosten van de AI-tool er nog bij. De Nederlandse Orde van Advocaten én de beroepsgroep zijn niet voorbereid op de 'toekomst' van de advocatuur. Die is dat er louter nog partners zullen zijn die de rol van corrector



vervullen, waarbij het verdienmodel van uenschrijverij dient te worden gewijzigd in een beloning gebaseerd op toegevoegde waarde/succes. Het goede nieuws is dat de rechtspraak, die nu mede overbelast is doordat ze overspoeld wordt door dagvaardingen die door de burgerij met ChatGPT worden gemaakt, binnenkort duimen zit te draaien en de vonnissen door AI kan laten schrijven. Maar de m&a-afdelingen van de verzekeraars die de overname van advocatenkantoren ter hand nemen moeten op de blaren zitten, vrees ik. Voorlopig is er echter nog hoop voor de advocatuur. In een sessie met de drie musketiers kwam naar voren dat de markt van de accountants groter is en nog eenvoudiger te automatiseren met AI. Dan kom ik dus nog goed weg, maar ik zou niet graag in de schoenen staan van de private-equityhuizen die recent accountantskantoren als Newton, Moore DRV, Baker Tilly en Grant Thornton overnamen. Gelukkig heb ik jaren geleden al voorgesorteerd op *Doomsday* door met Hunt over te stappen naar de corporate finance. •

**ARJEN PAARDEKOOPER (55)** is overnamespecialist en oprichter van onder andere Blenheim Advocaten en Hunt Corporate Finance