

Reactie op: Klant advocaat wil geen uurtarief

In *ESB* 4709 hebben Sander Onderstal, Flóra Felső en Jo Seldeslachts een analyse gemaakt van de voorkeuren van advocatenklanten voor verschillende tariefstructuren. De kernvraag die de auteurs onderzoeken is of het uurtarief het standaard-arrangement is omdat enerzijds de klant dat wil of omdat anderzijds dit in het belang is van de advocaten. Ter beantwoording van de vraag worden de aanbestedingen die XS2Justice in de periode november 2004 – december 2008 organiseerde, onderzocht. De auteurs concluderen dat het standaard-uurtarief de minst geliefde tariefstructuur is, en dat de overheersing van uurtarieven waarschijnlijk voortkomt uit de marktmacht van advocaten. De auteurs suggereren dat de overheid de ontwikkeling van platforms zoals XS2Justice verder zou kunnen stimuleren om zo de advocaten scherper met elkaar te kunnen laten concurreren.

Hierbij kunnen enkele kanttekeningen geplaatst worden. De eerste kanttekening is ten aanzien van de vraagstelling, en betreft in hoeverre advocaten in Nederland een uitzonderingspositie hebben. De tweede kanttekening is dat de aanbestedingen georganiseerd door XS2Justice niet als open aanbestedingen kunnen worden gekenmerkt. Een derde kanttekening is de vraag in hoeverre de resultaten de conclusie onderbouwen dat klanten een uurtarief het minst waarderen. Naar mijn idee is de meerwaarde van een platform als XS2Justice niet aangetoond, en zijn er geen duidelijke indicaties voor een afkeer bij klanten van uurtarieven.

DE ORGANISATIE VAN AANBESTEDINGEN VAN XS2JUSTICE

Volgens het artikel verloopt een veiling als volgt: XS2Justice maakt een korte samenvatting van een zaak en nodigt (meestal drie tot vijf) lokale kantoren met de benodigde expertise uit om een bod uit te brengen. Bidders weten niet wie hun concurrenten zijn, noch hoeveel andere bidders er zijn. Nadat alle biedingen zijn ontvangen, bespreekt XS2Justice de biedingen met de klant, waarbij ook de ervaring en locatie van de advocaat worden onthuld.

De beschrijving suggereert dat XS2Justice een min of meer open platform is, ondanks het feit dat XS2Justice bepaalt welke advocaten er worden uitgenodigd om een bod uit te brengen. Echter, op de website van XS2Justice staat: "XS2Justice werkt samen met een aantal kleine en grote advocatenkantoren. Aangesloten kantoren zijn *preferred supplier* (PS) bij de zaken die worden aanbesteed." Indien bij een aanbesteding bekend is dat er altijd minimaal één van de PS'en wordt uitgenodigd, kan dit echter het biedgedrag van andere aanbieders beïnvloeden. Deze beïnvloeding kan zowel de bereidheid om een bod te doen betreffen, als de geoffreerde tariefstructuur of de hoogte van het tarief. Indien er altijd een PS wordt uitgenodigd kunnen daarom biedingen over de onderzochte periode mogelijk afkomstig zijn van een vrij kleine groep van bidders: de XS2Justice-website vermeldt op 13 mei 2015 een lijst met veertien advocatenkantoren, mogelijk zijn dit de PS'en. Ten slotte moet worden vastgesteld dat XS2Justice informatie heeft over het historische individuele biedgedrag (bijvoorbeeld een voorkeur voor een bepaalde ta-

ROB VAN DER LAAN

mededingingseconoom OmniCLES

riefstructuur en een relatief hoge of lage prijs), en aldus, door het selectief uitnodigen van bidders, de resultaten van de aanbestedingen (bijvoorbeeld de winkans van PS'en) kan beïnvloeden.

Naar mijn idee kan de wijze van aanbesteden niet worden vergeleken met een openbare aanbesteding, waarbij elke partij met de benodigde expertise een bod kan doen.

INTERPRETATIE VAN DE RESULTATEN

Van de 374 prijsopgaven bij 95 aanbestedingen wordt ruim de helft (196) meegenomen in de analyse. De auteurs onderscheiden in de resulterende dataset drie soorten biedingen: een 'uurtarief' (91), een 'vast tarief' (47) en een 'gecombineerd tarief' (58). Een gecombineerd tarief wordt gedefinieerd als een bod waarbij er een vast tarief geldt tot een bepaald uurplafond plus een uurtarief voor de uren boven het plafond.

De vraag is in hoeverre een gecombineerd tarief zou moeten worden onderscheiden van een uurtarief. De klant heeft immers nog steeds geen zekerheid met betrekking tot de uiteindelijke kosten. De auteurs stellen dat er vijftien aanbestedingen zijn geweest met biedingen uit alle drie de typen tariefstructuren, maar dat klanten in slechts drie aanbestedingen voor een uurtarief kozen (twintig procent) zodat de eerste indruk is dat de uurtarieven het afleggen tegen andere tariefstructuren. Indien we de categorieën 'gecombineerd tarief' en 'uurtarief' samen aanduiden als 'flexibel tarief' kan er worden geconcludeerd dat in de 24 aanbestedingen waarin er aanbestedingen met zowel een vast tarief als een flexibel tarief werden ingediend, de vaste biedingen bij elf biedingen werden verkozen en de flexibele biedingen in dertien gevallen (54 procent). Indien een gecombineerd tarief niet fundamenteel verschilt van een uurtarief, dan kan de conclusie dat een vast tarief wordt verkozen boven een uurtarief niet worden gehandhaafd. Niettegenstaande mijn opvatting dat er geen fundamenteel verschil is tussen een vast en een gecombineerd tarief, is het dus opmerkelijk dat de analyse toont dat een gecombineerd tarief in hoge mate wordt verkozen boven een uurtarief.

Aansluitend kan er een opmerking worden geplaatst ten aanzien van de klanttevredenheid. Volgens de auteurs waren klanten die op basis van een uurtarief een advocaat betaalden niet significant meer tevreden dan klanten die kozen voor een gecombineerd of vast tarief. Echter, de enige klant die aangaf niet tevreden te zijn geweest, had een advocaat gekozen met een vast tarief. Dit is ondanks het feit dat de dataset slechts acht klanten met een vast tarief, maar zestien klanten met een flexibel tarief bevat.

Ik concludeer hieruit dat de uitkomsten niet lijken te staven dat er een duidelijke afkeer heerst van het uurtarief.

MEERWAARDE XS2JUSTICE

Volgens de auteurs illustreert de studie de waarde van een platform als XS2Justice. Hierbij kunnen de volgende kanttekeningen worden gemaakt. Voor een conclusie met betrekking tot de waarde van een platform lijkt het met name van belang of de klant tarieven effectiever dan wel efficiënter kan vergelijken en daardoor lagere prijzen kan afdwingen.

Van de 95 aanbestedingen in de onderzochte periode zijn er 44 buiten de analyse gelaten. Dit betreft onder andere aanbestedingen waarbij er slechts één offerte is uitgebracht. Indien een aanbesteding maar één offerte oplevert, biedt deze dus geen effectieve methode voor de klant om een dienstverlener te kiezen. Ook zijn een paar aanbestedingen niet geanalyseerd omdat een klant geen enkel uitgebracht bod accepteerde. Het lijkt plausibel dat er in ieder geval een aantal klanten bestaan voor wie de aanbesteding niet tot het gewenste resultaat heeft geleid. Voor de hele dataset is het gemiddeld aantal ontvangen biedingen minder dan vier. Dit geldt zowel op grond van het totale aantal aanbestedingen, als op grond van de onderzochte aanbestedingen. De vraag is dus of de XS2Justice-procedure efficiënter dan wel effectiever is dan het direct hebben van een gesprek met gemiddeld minder dan vier advocaten.

Het lijkt dus niet duidelijk te zijn of de klant een betere uitkomst heeft verkregen door gebruik te maken van een XS2Justice-aanbesteding.

CONCLUSIE

De vraagstelling van de auteurs veronderstelt een belangentegenstelling tussen dienstverlener en klant, terwijl er misschien andere verklaringen bestaan voor het gebruik van een uurtarief dan een machtspositie aan de kant van advocaten. Om te kunnen bepalen hoe de machtsverhoudingen tussen advocaten en klanten liggen, hebben de auteurs de aanbestedingen van XS2Justice geanalyseerd. Gezien de sturende rol van XS2Justice bij de aanbestedingen lijkt de dataset niet geschikt om de voorkeur van klanten ten aanzien van de tariefstructuur te bepalen. Ook zijn er geen aanwijzingen dat de onderzochte aanbestedingen voor de klanten hebben geresulteerd in betere uitkomsten ten opzichte van de traditionele procedure om een advocaat te vinden. Ten slotte lijken de resultaten van de analyse geen duidelijk afkeer van een uurtarief te tonen. Misschien hebben klanten voorkeuren voor alternatieve tariefstructuren, maar dit lijkt het onderzoek niet aan te tonen.

Naschrift bij: Klant advocaat wil geen uurtarief

In zijn reactie op Onderstal *et al.* (2015) maakt Van der Laan drie kanttekeningen. Zijn eerste kritiek is dat de XS2Justice-aanbestedingen niet kunnen worden vergeleken met openbare aanbestedingen omdat XS2Justice met *preferred suppliers* werkt. De analyse in Onderstal *et al.* (2015) heeft echter betrekking op de periode 2004–2008, toen XS2Justice niet met preferred suppliers werkte. In de dataset komen dan ook niet 14 maar 61 advocatenkantoren voor, waarvan 50 daadwerkelijk een offerte uitbrengen in minstens één aanbestedingsronde. De kenmerken van de kantoren die meedoen aan de aanbestedingen zijn vergelijkbaar met een willekeurige steekproef van advocatenkantoren. De data laten evenmin bewijs zien voor de vermeende sturende rol van XS2Justice bij de keuze van de klant. Zoals in het artikel wordt vermeld, tonen Felsö *et al.* (2015) aan dat het aantal keren dat een advocaat meedoet, het aantal gewonnen eerdere aanbestedingen, en het gegeven dat een advocaat voor de eerste keer biedt, geen statistisch significant effect hebben op de winkans.

In het tweede deel van zijn betoog zet Van der Laan vraagtekens bij de interpretatie van onze resultaten. Hij stelt voor om uurtarieven samen te voegen met gecombineerde biedingen, en concludeert dat ‘vast’ dan niet verkozen wordt boven de samengevoegde categorie ‘flexibele tarieven’. De impliciete veronderstelling hierbij is dat zowel uurtarieven als gecombineerde tarieven ‘flexibel’ zijn en dat de klant deze dan ook als vergelijkbaar ervaart. Deze redenering gaat eraan voorbij dat klanten gecombineerde tarieven klaarblijkelijk als een aparte categorie zien. Dit is te herleiden uit de schattingsresultaten gepresenteerd in tabel 2

SANDER ONDERSTAL

Universitair hoofddocent
aan de Universiteit van Amsterdam

FLÓRA FELSÖ

Senior adviseur bij de Kansspelautoriteit

JO SELDESLACHTS

Universitair hoofddocent aan de
Universiteit van Amsterdam

in Onderstal *et al.* (2015). De odds om te winnen is ruim zeven en een half keer hoger bij een gecombineerd tarief dan bij een uurtarief. De hoofdboodschap van het artikel blijft daarmee staan: de klant wil geen uurtarief.

De laatste claim van Van der Laan is dat het niet aangetoond is dat een platform als XS2Justice een meerwaarde heeft. De klant kan mogelijk een vergelijkbare uitkomst verkrijgen met het aanvragen van enkele offertes in de reguliere markt. Op basis van onze willekeurige steekproef van advocatenkantoren is de kans echter groot dat de klant dan een keuze moet maken

uit uurtarieven. Ruim negentig procent van de kantoren biedt immers standaard een uurtarief, terwijl slechts negen procent een ander tarief bespreekbaar maakt.

Overigens zijn wij het met Van der Laan eens dat het niet mogelijk is om op basis van ons onderzoek de meerwaarde van een platform als XS2Justice exact te becijferen. Dat doen wij ook niet. Het lijkt ons wel indicatief dat zo'n platform aanbieders van juridische diensten prikkelt andere tarieven aan te bieden dan het standaard-uurtarief zeker omdat klanten het standaard-uurtarief nauwelijks blijken te kiezen als ze alternatieven hebben.

LITERATUUR

Felsö, F., S. Onderstal en J. Seldeslachts (2015) What clients want: choices between lawyers offerings. *DIW Berlin Discussion Papers*, 1460.

Onderstal, S., F. Felsö en J. Seldeslachts (2015) Klant advocaat wil geen uurtarief. *ESB*, 100(4701), 262–265.