

Koffie met Jeroen Zweers: Waarom **Legal Counsels** sneller innoveren dan **advocaten**

Pagina 4



Cybersecurity: het **kalf** moet eerst verdronken zijn

Joachim van Vlijmen
FYRM. Advocaten
Pagina 12



Kiezen voor **vastomlijnde** **ICT kosten**

Oscar Boeder
Boeder Incasso
Pagina 18



Digitalisering van de
advocatuur



2

Teams is het nieuwe
Windows



6

Telefonie koppelen
met legal software



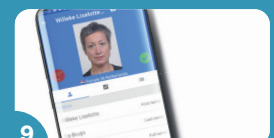
10

Sneller processtukken
samenstellen



5

Digitaal identificeren
met NEXTid



9

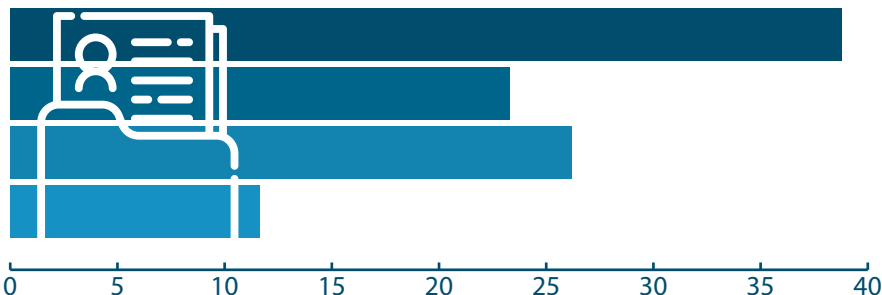
Benchmark: Digitalisering van de advocatuur



Wat is uw beleid omtrent thuiswerken?

- 45%** Wij faciliteren dit voor iedereen, en blijven dit doen.
- 37,7%** Wij faciliteren dit voor sommige functies, en blijven dit doen.
- 12,3%** Wij faciliteren dit voor iedereen, maar stoppen hier na de coronacrisis mee voor bepaalde functies.
- 2,5%** Wij faciliteren dit voor iedereen, maar willen hier na de coronacrisis weer volledig mee stoppen.
- 1,7%** Wij faciliteren dit nu niet, maar willen dit in de toekomst wel gaan doen.
- 0,8%** Wij faciliteren dit nu niet, en willen dit in de toekomst ook niet gaan doen.

Welk type praktijkmanagementsoftware gebruikt uw kantoor?



- 38,8%** Totaaloplossing
- 23,3%** Componentgerichte deeloplossing
- 26,2%** Hybride oplossing
- 11,7%** Wij gebruiken geen PMS



Hoe deelt u intern uw kantoordata? (Meerdere antwoorden mogelijk)

- 54,8%** DMS
- 48,7%** Fileserver
- 36,6%** Microsoft Teams
- 21,7%** File share applicatie (OneDrive, Dropbox, Enterprise Drive etc.)
- 17,4%** Intranet
- 13%** E-mail en/of fax
- 11,3%** Anders, namelijk...
- 10,4%** SharePoint

Hoeveel procent van uw jaarmzet investeert u in ICT?



- 22,5%** 1% tot 2%
- 39,7%** 3% tot 4%
- 24,1%** 5% tot 6%
- 3,4%** 6% tot 7%
- 10,3%** Meer dan 7%

Top 10 ICT investeringen voor de komende drie jaar

1. Digitaal ondertekenen: **53,3%**
 2. Beveiliging: **51,3%**
 3. Remote werken: **44,7%**
 4. Kennismanagement: **43%**
 5. Digitaal procederen: **41,1%**
 6. Communicatie: **40,5%**
 7. Dossierbeheer: **30%**
 8. Documentassemblage: **36,3%**
 9. Cliëntenportaal: **35,2%**
 10. Boekhouding: **31,6%**
- (Meerdere antwoorden mogelijk)



<https://glt.ch/benchmarkadv>
Scan voor de volledige benchmark

Maakt uw kantoor gebruik van een cliëntenportaal?

- 51,3%** Wij maken geen gebruik van een cliëntenportaal.
- 23%** Nee, maar we willen dit wel gaan doen.
- 15,4%** Wij maken gebruik van een cliëntenportaal.
- 10,3%** Nee, en we willen dit ook niet gaan doen.



Over de benchmark "Digitalisering van de advocatuur"

De benchmark is vastgesteld op basis van een onderzoek onder Nederlandse advocatenkantoren. Aan het onderzoek deden 127 respondenten mee, variërend van kleine tot grote kantoren. Deze infographic toont slechts eens paar van de maar liefst 18 onderzoeksvragen over diverse ICT onderwerpen voor de advocatuur.

Download de volledige benchmark op www.lexxyn.nl/benchmarkadvocatuur en doe inspiratie op voor uw eigen kantoor.

In deze editie:

	Benchmark: Digitalisering van de advocatuur	2
	The definition of insanity	3
	Koffie met: Jeroen Zweers	4
	Razendsnel een processtuk opstellen? Ontmoet de Albelli van de advocatuur	5
	Teams is het nieuwe Windows	6
	Werken bij Lexsyn Groep: het beste uit jezelf halen voor de klant	7
	Intervitair: de online marktplaats voor intervisie	8
	NEXTid - Sneller, veiliger en efficiënter werken!	9
	De beller wordt sneller	10
	Cybersecurity: het kalf moet eerst verdrinken zijn	12
	De geboorte van de digitale notaris	13
	Telefonie koppelen aan CClaw biedt meer dan alleen gemak	14
	De Modellengenerator, ook interessant voor de advocatuur?	15
	3 jaar vooruitkijken: van servers naar services	16
	Kruiswoordpuzzel	17
	Boeder Incasso kiest voor vastomlijnde ICT kosten	18

Voorwoord

The definition of insanity

Voor u ligt editie 2 van Legal&Tech, het magazine over ICT voor de juridische praktijk. Toen we bezig waren met het schrijven en samenstellen van deze editie, ontdekten we in veel van de artikelen een soort rode draad: veranderen en innoveren zijn voor veel kantoren een lastige zaak.

Zo spreken we o.a. met Jeroen Zweers over innovatie en de belemmeringen die kantoren daarbij soms ondervinden, met Gert Poot die als advocaat een online platform voor intervisie startte, en publiceren we de eerste resultaten van onze benchmark digitalisering van de advocatuur; over wat advocatenkantoren allemaal (willen gaan) doen op het gebied van digitalisering.



Tom Jansen
Marketing Manager
Lexsyn Groep

Persoonlijk geloof ik dat je als organisatie soms gecalculeerde risico's moet nemen om vooruit te komen. Ik zeg expres gecalculeerde risico's, want wat voor het ene kantoor nieuw is, heeft zich wellicht in de praktijk bij andere kantoren allang bewezen. Dat is een goede benchmark, maar uiteindelijk moet ergens een eerste schaap over de dam. Denk aan de inzet van cliëntportalen, of digitaal ondertekenen. Niet innoveren om het innoveren, maar om op gerichte plekken structurele verbeteringen aan te brengen in de efficiëntie van het kantoor. De term innovatie is dan ook aan inflatie onderhevig.

Innovatief bezig zijn is relatief. Het startpunt is het kijken naar de huidige werkwijzen, hoe het traditionele denkpatroon het probleem zou oplossen, en beoordelen of er inmiddels een andere manier is die vroeger nog niet mogelijk was. Want wie zich irriteert aan het verliezen van tijd bij het zoeken van gegevens als een cliënt belt, moet geen extra receptionistes aannemen, maar de telefooncentrale koppelen aan het praktijkmanagementsysteem. Wie elke dag tekstblokken zit te kopiëren en te plakken om nieuwe documenten op te stellen, moet kijken naar document assemblage tools of kennismanagement applicaties. Want wie blijft doen wat ie deed, krijgt wat ie kreeg. Of de veel mooiere Engelse versie: "the definition of insanity is doing the same thing over and over and expecting different results".

Ik noem hiermee niet alle kantoren die niet innoveren gek, zolang er maar met een open houding naar verandering wordt gekeken en de mantra "omdat het hier nou eenmaal altijd zo wordt gedaan" niet op een blauw tegeltje aan de muur hangt. Soms hoor ik de opmerking "mijn cliënten zitten helemaal niet te wachten op die digitale dingen", en dat begrijp ik vaak ook, maar wanneer was de laatste keer dat u het heeft geprobeerd? Of in ieder geval aan uw cliënt heeft gevraagd wat u als kantoor moet doen om zijn/haar vertrouwen ook in de toekomst te blijven verdienen? Naast natuurlijk het inhoudelijke werk goed uit te voeren. Uw kennis van de wet houdt u toch ook up-to-date, dus waarom niet de werkwijzen van uw kantoor? Want wie dingen blijft doen zoals ie ze deed...





‘Advocaten moeten transformeren naar ondernemers. Als vernieuwen het ondergeschoven kindje blijft, dan worden traditionele advocatenkantoren ingehaald.’ Deze conclusie trekken Jeroen Zweers (NOUN, Dutch Legal Tech, ELTA) en Tom Jansen (Lexxyn Groep) aan de online tafel waar ze praten over de verschillen tussen Legal Counsels en advocaten.

Werken volgens een plan

Volgens Jeroen heeft de advocatuur, anders dan corporate bedrijven, nog niet veel te maken met een cliënt die vraagt om vernieuwing. Het businessmodel van uren schrijven voor juridische advisering werkt nog. ‘Dat werkt remmend op de drive om te innoveren.’ Tom: ‘Deze drang om te innoveren geldt niet alleen op het vlak van automatisering, maar ook op die van business development en marketing. De urgentie wordt nog niet gevoeld’. Vooral het gebrek aan noodzaak om te vernieuwen is het grote verschil met Legal Counsels, zo merkt Jeroen op.

“Werkdruk verminderen en leuker werk uitvoeren; dat is voor Legal Counsels het uitgangspunt om te innoveren.”

Legal Counsels werken voor organisaties waar het management een strategisch meerjarenplan heeft uitgestippeld, inclusief duidelijke ondernemingsdoelen. Legal Counsels voelen de druk die met deze doelstellingen gepaard gaat. Een Legal Counsel, of een Hoofd Legal, rapporteert veelal aan een CFO. De CFO verwacht efficiënt werk van alle afdelingen. Jeroen: ‘Vergeet niet dat een Hoofd Legal vaak meer een soort brandweercommandant is. Hiermee bedoel ik dat deze erg incident gedreven is en minder de focus heeft op de strategie en processen. Dat maakt dat de legal afdeling meer moeite heeft met de digitaliseringsslag.’

Noodzaak van automatisering

Jeroen: ‘Ondanks dat de digitale transformatie niet zonder slag of stoot gaat, zijn Legal Counsels zich bewust van de noodzaak ervan. Automatisering haalt repetitief werk weg, waardoor er meer ruimte is voor high end werk. Hierdoor wordt ook



Jeroen Zweers - NOUN, Dutch Legal Tech, ELTA

de werkdruk verminderd, wat een positieve impact heeft op het werkplezier.’

Toch wordt automatisering van repeterende werkzaamheden nog niet omarmd binnen de advocatuur. Tom vraagt zich af of dat komt doordat er met dit terugkerende werk nog gewoon geld verdient wordt? ‘Omzet volgt vanzelf als je levert waar jouw toekomstige cliënt naar vraagt,’ zo concluderen Jeroen en Tom. Daarnaast zijn zij het erover eens dat er in de toekomst door cliënten minder commodity werk bij een advocaat neer zal worden gelegd. Dit betekent dat kantoren uit moeten kijken naar andere verdienmodellen en mogelijkheden.

Gevaar ligt op de loer

Jeroen: ‘Ik keek laatst het jaarverslag van de NOvA in. Ik zocht via ‘ctrl f’ naar het woord innovatie. Dat kwam één keer terug. Kijk naar de Vlaamse Orde. Zij hebben zichzelf de vraag gesteld: ‘Hoe kunnen we veranderen?’. Op basis hiervan is de Vlaamse denktank ‘commissie overmorgen’ opgericht. Hierin neemt een mix aan advocaten en specialisten deel; mensen met een andere blik. Duitsland, de UK en zelfs Spanje zijn bezig met deze vraag, maar in Nederland blijft het akelig stil. Kantoren geven vaak ‘het verlies aan onafhankelijkheid van de advocaat’ als het argument om niet te innoveren. Ik vind die onafhankelijkheid ook belangrijk, alleen hoeft het geen excuus te zijn om niet te innoveren. We moeten meer in mogelijkheden gaan denken.’

Krachten bundelen met de toeleveranciers van de sector; dat is volgens Jeroen en Tom de enige manier om ook de Orde in beweging te krijgen. Tom: ‘De wereld verandert en de sector moet mee. Toen de NOvA en het Ministerie voor Veiligheid en Justitie extra geld vrij maakten voor

de beveiliging van advocaten, hebben wij geïnformeerd hoe er om werd gegaan met nieuwe dreigingen op het gebied van ICT. Helaas werden we met een kluitje in het gestuurd: er was wel “iets”, maar men kon, of wilde, niet goed uitleggen wat. Zonde, want voor ons gevoel blijft er nu een groot risico onbesproken.’

Regulatory sandboxes

Jeroen ziet dat in andere landen innovatie successen worden geboekt in ‘regulatory sandboxes’: een soort proeftuinen waar, binnen de regelgeving, mandaat wordt gegeven om te experimenteren. Dit soort initiatieven kunnen we volgens de heren ook in Nederland snel inregelen, als we maar gesteund worden.

Jeroen: ‘Ook het organisatiemodel van een kantoor verdient aandacht. Maak van partners aandeelhouders en geef een kantoor vorm als een bedrijf. Met een directie én budget voor R&D. De gemiddelde reactie op een R&D budget is: ‘Waar heb je het over, daar doen ze in de advocatuur niet aan.’ Daarom zie je mensen op innovatieposities ook snel sneuvelen.’

Dit is de ingekorte versie van het interview, lees online verder:



<https://lgtl.ch/koffiemetjeroen>

Razendsnel een processtuk samenstellen? Ontmoet de Albelli van de advocatuur

Het ene processtuk moet digitaal en het ander geprint worden ingediend. Linksom of rechtsom, uw processtuk dient te worden voorzien van een inhoudsopgave en alle relevante documenten. Lastig als de onderdelen bestaan uit losse bestanden en documenttypes. Hoe krijg je nu snel en zonder gedoe een processtuk, bestaande uit e-mails, scans, notities en Word documenten, samengesteld? Eugène Haarmans (Clip Consultants en Lexxyn Groep) en Lennon Wiarda (Doxflow) hebben de handen ineengeslagen voor dé oplossing.

Lunchtafel als sorteerbank

Lang had de sector zich erbij neergelegd: processtukken inleveren is een tijdrovend en hells karwei.

Eugène: 'Ik heb regelmatig gezien dat een kantoor de lunchtafel gebruikte als sorteertafel. Onder tijdsdruk moest het processtuk in achtvoud worden samengesteld en - voorzien van een stempel - aan een koerier worden overgedragen. Óf het gehele pakket werd gescand en digitaal aangeleverd bij de rechtbank. Vooral het vinden en chronologisch samenvoegen van documenten kostte veel kruim.'

Lennon: 'Iedereen die aan de proceskant heeft gezeten herkent dit. Hiervoor zochten wij naar een oplossing, maar vonden die niet. Toen dachten we: 'Dan doen we het zelf maar.'

Ga er maar aanstaan

Lennon en zijn team namen plaats aan de tekentafel en stelden zichzelf de vraag: 'Wat heeft een kantoor nodig?' Het antwoord bleek heel simpel: een Albelli - de elektronische fotoalbumsamensteller - voor de advocatuur. De uitwerking bleek moeilijker.



Lennon: 'Inmiddels zijn we 1,5 jaar verder. Er zaten nogal wat haken en ogen aan het in kaart brengen van het werkproces. Gelukkig maakt corona dingen vloeibaar.'

IT werd door corona een onderwerp van belangstelling en kantoren besteedden door het thuiswerken meer tijd aan het proces. Thuis hebben medewerkers geen kantoorprinter en dus ontstond de behoefte om het anders te doen. Doxflow bracht het antwoord. Gekoppeld aan een DMS-oplossing zoals CClaw van Clip Consultants blijkt het een gouden combinatie dat het gehele proces vereenvoudigt.

Lennon: 'In Doxflow bouw je heel rap een processtuk op vanuit het bestaande DMS. De manier waarop het dossier wordt opgebouwd voldoet geheel aan de regels van de rechtbank. Tabbladen met of zonder oortjes? Zelfs op de kleinste details past het systeem zich aan.'

Veilig overpompen

Eugène: 'Het werkt eenvoudig. Je selecteert alle documenten binnen het DMS, in ons geval CClaw, en pompt deze over naar Doxflow. Hier kunnen alle documenten vliegensvlug worden geordend.'

Lennon: 'Je voegt digitale tabbladen, scheidingsvellen en een dynamische inhoudsopgave toe. Wil je het geheel printen? Dan stel je de papierladen in - zoals uit welke lade wit papier komt en uit welke lade de scheidingsbladen - en het systeem regelt de rest. Het hele dossier rolt zo uit de printer. Op volgorde en conform de richtlijnen én huisstijl. Wil je het dossier digitaal en veilig insturen naar de rechtbank?

Dan gebruik je eenvoudig een platform naar keuze zoals Zivver. Dit geldt ook voor e-signing platforms als een dossier wordt verstuurd aan externen.'

Eugène: 'CClaw biedt voor het digitaal ondertekenen ook een optie. Dit is zeker interessant als je dossiers aan cliënten of andere partners wilt sturen en hen digitaal wilt laten ondertekenen voor ontvangst.'

Bakken met tijd

Volgens de heren scheelt deze nieuwe werkwijze bakken met tijd. Per zaak kan deze manier van werken drie uur tot drie dagen schelen, afhankelijk van de omvang van de zaak.

Eugène: 'Zeker als kantoren grote dossiers te verwerken hebben, denk aan een M&A praktijk. Maar eigenlijk geldt dit voor alle kantoren die te maken hebben met lijvige dossiers.'

Lennon: 'Het enige tegenargument dat we weleens horen, is dat het ondersteunend personeel bang is dat deze techniek hen het werk uit handen neemt. Ik ben van mening dat het juist ruimte schept om ander, wellicht meer uitdagend, werk op te pakken.'

Met dank aan:

DOXFLOW
LEGAL

Benieuwd hoe dit er in de praktijk uit ziet? Scan de code voor een video uitleg:



<https://lgl.ch/doxflow>



Teams is het nieuwe Windows

Wie samenwerken zegt, zegt Microsoft Teams. Ik denk dat er inmiddels bijna geen kantoor op de wereld is waar Teams geen onderdeel van het dagelijkse werk- en communicatieproces uitmaakt. Zeker kantoren die al werken met Microsoft 365 services, kunnen niet meer om Teams heen. En wie denkt dat Teams alleen maar voor online vergaderen is, doet deze dienst aanzienlijk tekort: het is hét samenwerkingsplatform van de 21e eeuw.

Alles onder één dak

Als ik zeg "Teams is het nieuwe Windows", dan bedoel ik dat waar we vroeger informatie en functies uit applicaties enkel gebruikten vanuit die (web)applicaties zelf, geïnstalleerd op Windows, we nu steeds meer van die applicaties zelf hun functionaliteiten en data via Teams zien aanbieden. Teams heeft een eigen app store, met daarin koppelingen en integraties naar een wereld aan applicaties. Het mooie aan Teams is, het werkt eigenlijk overal. Op het web, op een Mac, Windows, smartphone; u heeft met Teams een soort universele kijkpoort op de wereld, ongeacht in welke bak uw data staat. Waar vroeger dus Windows uw toegang tot de wereld was, wordt die rol nu steeds meer overgenomen door Teams.

Veiligheidsrisico's

Toegang tot al die data via één portaal lijkt ook wel wat veiligheidsrisico's met zich mee te brengen. Want als dat ene portaal gecompromitteerd is, ligt de handel voor het oprapen toch? Desondanks wordt - als u naast Teams ook gebruik maakt van het Microsoft Security and Compliance framework - het risico op een inbreuk alleen maar kleiner. Juist omdat Teams zo geïntegreerd met het Microsoft 365 ecosysteem werkt, kunnen zaken als sensitivity labels voorkomen dat gevoelige gegevens aan de verkeerde personen getoond worden.

Sensitivity labels bieden medewerkers vertrouwen

Met sensitivity labels kan een document dat in Microsoft 365 staat (ongeacht of dit nou SharePoint, Teams of OneDrive is, dit is voor Microsoft één pot nat), worden geclassificeerd. Zo kan een document of e-mail bijvoorbeeld worden geclassificeerd "voor intern gebruik". Dat betekent dat het document enkel geopend kan worden door mensen met een Microsoft 365 account van uw organisatie. En het gaat verder.



Source: Microsoft

Veilig een scherm delen

U heeft ongetwijfeld weleens een Teams meeting gehad waarbij de wederpartij het scherm deelde, en u per ongeluk kon meekijken naar stukken die niet voor u bedoeld waren. Sensitivity labels werken dwars door systemen heen. Een sensitivity label is namelijk zo slim dat wanneer bijvoorbeeld een mailtje voor intern gebruik is geclassificeerd, dit mailtje bij het scherm delen in een externe meeting onzichtbaar blijft. En het kan nog een stap verder, met zogenaamde information barriers. Hiermee kunnen de communicatiemogelijkheden van een medewerker tijdens het werken aan een gevoelig stuk worden beperkt. Een functionaliteit als het delen van uw scherm kan tijdelijk worden geblokkeerd, of er kan niet gebeld worden met externen.

Dossiers classificeren

Bovenstaande wordt dus mogelijk door dossiers te classificeren. Omdat dit vaak op rechtsgebied of dossierbeheerdersniveau wordt gedaan, kunt u snel veel informatie classificeren en beveiligen. Wij zien dan ook dat steeds meer kantoren overstappen van

“Kantoren gaan van alles open tenzij, naar gesloten tenzij.”

“alles open, tenzij”, naar een “alles gesloten, tenzij” beveiligingsmodel.

Vroeger werden dossiers zoveel mogelijk opengezet zodat iedereen daarvan kon leren. Maar beveiliging en privacy beginnen (gelukkig) steeds meer prioriteit te krijgen binnen kantoren. Zaken als conditional access, waarbij niet alleen de rechten van een gebruiker maar bijvoorbeeld ook het gebruikte apparaat of de locatie meetellen in het toegang verkrijgen, worden steeds

meer gemeengoed. Het delen van kennis wordt nu via kennismanagementsystemen gedaan, waarbij geschoonde en geanonimiseerde stukken door een kennismanagement vakgroep veilig worden gedeeld.

Ken, bescherm, voorkom, beheer

Microsoft ontwikkelde voor het beheer van gevoelige informatie een speciaal model, opgebouwd in het Security and Compliance Center dat in bovenstaande tekening is terug te vinden. Vier eenvoudige stappen die iedere organisatie kan doorlopen, en waar Microsoft de tools voor heeft, om informatie veilig en beheersbaar te houden.

In het Epona whitepaper “Microsoft 365 voor de juridische praktijk” leest u over de volgende stappen die organisaties kunnen nemen om Microsoft 365 in te zetten als volwaardig universeel juridisch dossierplatform.

Download het whitepaper voor meer inzicht in wat er allemaal kan met dit universele platform.



<https://lgl.ch/ms365>



epona

Interview

Mirjam Pijpers
HR Manager Lexxyn Groep

Werken bij Lexxyn Groep: het beste uit jezelf halen voor de klant

Dat de Lexxyn Groep een samenwerkingsverband is tussen zes ICT-bedrijven weten de meeste lezers inmiddels wel. Maar wat ze niet weten, is dat de medewerkers van deze zes bedrijven elkaar als partnercollega's zien. Over hoe dat komt, praten we met Mirjam Pijpers, HR Manager van Lexxyn Groep.

Mirjam, je bent zelf in augustus 2020 begonnen bij Lexxyn Groep. Wat viel je als eerste op?

Mirjam: De Lexxyn Groep is qua samenstelling voor een buitenstaander soms lastig te doorgronden. We zijn voor advocaten, notarissen en deurwaarders de one-stop-shop voor alles op het gebied van hun digitalisering, en tegelijkertijd opereren we daarnaast als zes zelfstandige bedrijven met ieder hun eigen medewerkers, cultuur, waarden, klanten en doelen. Wat mij echter al snel opviel, is dat ze alle zes één ding gemeen hebben: een ontzettende bereidwilligheid om elkaar te helpen, van elkaar te leren en kennis op diverse vlakken met elkaar te delen. Waar mogelijk wordt er samen opgetrokken, dit om onze klanten de beste dienstverlening te bieden. Dat vind ik mooi; dat je als partner je eigen identiteit hebt en behoudt, en samen met je partnercollega's gezamenlijk als doel hebt je klant het beste te bieden. Dat is een echte win-win situatie voor onze medewerkers en klanten.

Je hebt het over samen optrekken, waar moeten we dan aan denken?

Mirjam: De Lexxyn Groep Partners werken niet alleen voor de klant intensief met elkaar samen, maar door onze groepsaanpak hebben we ook schaalvoordelen kunnen realiseren. Zo kan een partner dankzij onze centrale Lexxyn Groep Backoffice gebruikmaken van een professioneel HR-, Finance-, Marketing- en Officeteam. Dus of je nu bij een kleinere of grotere partner

werkt, dat maakt niet uit, je profiteert van de slagkracht van ruim 160 man. Vanuit HR willen we graag meedenken en adviseren. Dit doen we op het gebied van performance & ontwikkeling, recruitment, arbo & verzuim, maar ook kunnen we voor partners beleid & arbeidsvoorwaarden opstellen en het naar wens partnerspecifiek maken. We kunnen centraal trainingen opzetten en medewerkers kunnen kennisdelen in onze A-(accountmanager), T(techniek)- en M(marketing)-Teams.

Wat merken de medewerkers zelf dan van die samenwerking?

Mirjam: Zelf noemen we het synergie. Voor de medewerker betekent het bijvoorbeeld dat hij of zij niet is gebonden tot de kennis van zijn of haar eigen organisatie, maar altijd kan sparren en leren van de andere collega's in de groep. Zo verbreed je eigenlijk continu je horizon en denk je altijd out of the (eigen) box. Verder communiceren we intern over wat er overal gebeurt middels interne nieuwsbrieven en organiseren we bijeenkomsten en uitjes.

“Waar we bij de klant spreken over de Customer Experience, richten wij ons op de Employee Experience.”

Waar er bij klanten gesproken wordt over de Customer Experience, richten wij ons op de Employee Experience. We willen niet alleen het beste uit onze medewerkers halen, maar er tevens voor zorgen dat zij hun ambities waar kunnen maken. Mocht je die ambitie, om welke reden dan ook, niet binnen je eigen organisatie waar kunnen maken, dan is er altijd een kans dat die ruimte er binnen een partnerorganisatie wel is. Zo is het al een aantal keren voorgekomen dat een collega is overgestapt, in goede harmonie, naar een andere Lexxyn Groep Partner. En zo werkt het ook voor sollicitanten: als je solliciteert bij het ene bedrijf en de match is er niet, dan kan het zomaar zijn dat je bij een andere partner juist wel perfect past.

Klinkt bijna als één grote familie?

Mirjam: Zeker, je bent dan ook altijd overal welkom. Collega's kunnen bij andere partners gaan zitten werken. Je moet als je bijvoorbeeld naar ons kantoor in Amersfoort komt niet raar opkijken als je daar op eens



Mirjam Pijpers - HR Manager Lexxyn Groep

collega's van NEXTlegal tegenkomt die normaliter in Reeuwijk of Oosterhout zitten. Omdat we gezamenlijk 10 kantoorlocaties door heel Nederland hebben, is er altijd wel een kopje koffie en een collega in de buurt.

En voor de klant?

Mirjam: Er is één ding wat ik weet door mijn ervaring bij IT-organisaties, IT'ers willen gewoon altijd dat hun klant het beste krijgt. En omdat men binnen de Lexxyn Groep niet alleen gebonden is aan wat de eigen organisatie kan of levert, is dat ontzettend veel. Zie je een probleem bij een klant, dan kan je Lexxyn Groep Partner dat wellicht voor ze oplossen. Je bent dus echt van alle markten thuis voor de klant.

“IT'ers willen gewoon altijd dat hun klant het beste krijgt.”

Wat ik ook veel terug hoor van collega's, is dat ze het fijn vinden dat ze klanten niet van het kastje naar de muur hoeven te sturen. Ze zijn allemaal gericht op het helpen van de klant en dan is het wel zo fijn als je niet steeds hoeft door te verwijzen naar een ander telefoonnummer, maar dat je zelf die handschoen kan oppakken en intern, achter de schermen dingen geregeld kan krijgen. Werk je bij een Lexxyn Groep Partner, dan werk je dus eigenlijk bij heel de Lexxyn Groep.

Benieuwd naar onze vacatures?
Ga naar onze website:



<https://lglt.ch/werkenbijlexxyn>

Intervitair: de online marktplaats voor intervisie

'Niemand doet het dus dan ga ik het maar doen', dat was het uitgangspunt voor Gert om Intervitair op te starten: een online platform waarop advocaten een intervisie kunnen boeken bij één van de intervisieleiders die zich op het platform hebben aangemeld. Wat voor ons een verrassend initiatief lijkt - zeker voor een advocaat -, is voor Gert vanzelfsprekend. Frank Sijpkens (Lexxyn Groep & ICT Concept) gaat het gesprek aan met Gert over dit platform, waar niet alleen vraag en aanbod, maar ook de platformeconomie en traditionele juridische dienstverlening samenkomen.

Frank: 'Hoe kom je erop om je als advocaat te wagen aan het bouwen van een platform? Het is niet niks om een dergelijke marktplaats technisch en commercieel goed te ontwerpen. Bij ons worden techneuten voortdurend bijgeschoold over technologische ontwikkelingen op dit gebied. Ik weet, dit doe je er niet zomaar bij.'

Gert: 'Met ingang van 1 maart 2020 is zowel artikel 26 van de Advocatenwet als de Wijzigingsverordening kwaliteitstoetsen in werking getreden. Aan deze kwaliteitstoetsen moeten advocaten jaarlijks voldoen. Dit betekent dat je als advocaat moet deelnemen aan een vorm van gestructureerde feedback, zoals intervisie. Je komt met een groep advocaten bij elkaar en brengt praktijkcasussen in, zoals: 'Hoe ga ik om met cliënten die niet betalen?'

Voor deze intervisies kun je vervolgens PO-punten behalen. Om te worden goedgekeurd als intervisie in de zin van kwaliteitstoetsen, moet deze aan een aantal strikte voorwaarden voldoen. Meest in het oog springend is de voorwaarde dat de intervisie moet worden voorgezeten door iemand die hiervoor is opgeleid door de Orde van Advocaten: de gespreksleider. Ik was één van de opgeleide gespreksleiders en was dus vanaf maart 2020 bevoegd om intervisies te begeleiden. De vraag was alleen: 'Aan wie?' Om mij heen zag ik meer intervisiebegeleiders worstelen met de vraag hoe zelfstandig aan 'intervisiegroepjes' te komen. Hier zelf acquisitie voor voeren kon eigenlijk financieel niet - want, in de tijd dat je dat doet kan je als advocaat beter gewoon gaan werken -, maar als er één platform zou zijn waarop intervisiebegeleiders zich alleen maar gratis hoefden aan te melden, zou dit anders zijn. Zo ontstond het idee van een marktplaats;

een plek waar gespreksleiders hun intervisies aanmaken en aanbieden en deelnemers zich inschrijven. Het platform regelt alles: inschrijving, facturatie, promotie etc. Zelfs de certificaten kunnen gespreksleiders via dit platform regelen. Wij krijgen een vast percentage per intervisie, de rest is voor de organiserende gespreksleider.'

Frank: 'Tijdens het proces van idee tot ontwikkeling, ben je vast tegen wat uitdagingen aangelopen. Kun je daar iets over vertellen?'

"Hier komen techniek, ondernemerschap en advocatuur samen."

Gert: 'Ik heb een licht technische achtergrond, maar hiervoor had ik vaklui nodig. Ik heb samen met een betrokken ICT'er lang gezocht en uiteindelijk een ontwikkelaar van een reeds bestaand platform in de arm genomen. Als ik dat zelf had moeten bouwen was ik direct al drie ton armer geweest. Maar ook het ombouwen naar ons platform ging niet over één nacht ijs. Je krijgt stevast te maken met bugs. Boeken we in de testfase een intervisie dan stond de datum op 1 januari 1970. Ook na één van de laatste updates dit jaar, waarbij het mogelijk geworden is jaarabbonementen af te sluiten op het platform, ging er in eerste instantie het één en ander mis. Gelukkig is alles opgelost.'

Frank: 'In hoeverre is corona van invloed geweest? Er kwam een boost aan online meetings, maar ik begrijp dat deze intervisies fysiek moeten plaatsvinden?'

Gert: 'Tijdens corona heeft de Orde iets bijzonders gedaan. Normaal moet je acht punten per jaar aan intervisie behalen. Dit is in 2020 gehalveerd tot vier punten. Daarnaast heeft de Orde onder voorwaarden tot het eind van dit jaar online intervisies mogelijk gemaakt. Via Intervitair worden momenteel vooral online intervisies aangeboden.'

Frank: 'Dat lijkt mij een efficiënte manier om deze intervisies vorm te geven. Je hebt niet te maken met reistijden, huur van externe locatie etc. Uit het Lexxyn onderzoek* dat we onlangs uitvoerden, blijkt dat door corona kantoren de bedrijfsvoering echt wel anders willen aanpakken. Zo zal online werken gemeengoed blijven. Verwacht je dat online intervisies mogelijk blijven?'



Gert Poot - Intervitair.nl & Stip Advocatuur

Gert: 'Ik heb in de praktijk gezien hoe goed dit werkt en ben er echt een voorstander van, evenals de meeste gespreksleiders. Toch begrijp ik natuurlijk dat niet iedereen voorstander is en ken ik ook de beperkingen. Ik vind dat mensen vooral de keuze moeten hebben.'

Frank: 'Ik kan me voorstellen dat het doorontwikkelen en promoten van Intervitair veel tijd en energie kostte. Ik kom regelmatig advocaten met legal tech ideeën tegen, alleen kiezen de meesten dan toch voor de zekerheid als advocaat. En jij, kun jij je tijd niet beter stoppen in je werk als advocaat?'

Gert: 'Ik ben met plezier advocaat, maar kom in mijn werk of daarbuiten regelmatig zaken tegen waarvan ik denk: 'Dat kan anders'. Ik heb naast Intervitair nog meer ideeën op de plank liggen dus wie weet... Het uitwerken van je eigen idee is heel leuk om te doen, vooral als je ziet dat het aanslaat. Maar stoppen als advocaat? Nee echt niet. Ik ben bovenal een advocaat, en juist die combinatie met techniek vind ik harstikke leuk.'

Kijk op www.intervitair.nl voor meer informatie

Frank Sijpkens - Lexxyn Groep & ICT Concept



NEXTid - Sneller, veiliger en efficiënter werken!

Eén van de belangrijke en verplichte taken van u als advocaat of notaris is om – onder andere in het kader van de Wwft – de identiteit van de cliënt te verifiëren. Maar hoe weet u of een identiteitsbewijs echt is? Dit is met het blote oog moeilijk vast te stellen.

Om u hierbij te helpen, hebben NEXTlegal en RestPort Technologies de krachten gebundeld. Met NEXTid en de ID-scanner van Restport Technologies, kunt u alle wereldwijd in omloop zijnde ID-documenten scannen, inspecteren, verifiëren en direct automatisch opslaan bij de juiste relatie in NEXTmatters/NEXTassyst. Met behulp van NEXTid kunt u dus sneller, veiliger en efficiënter werken.

Mobiele oplossing

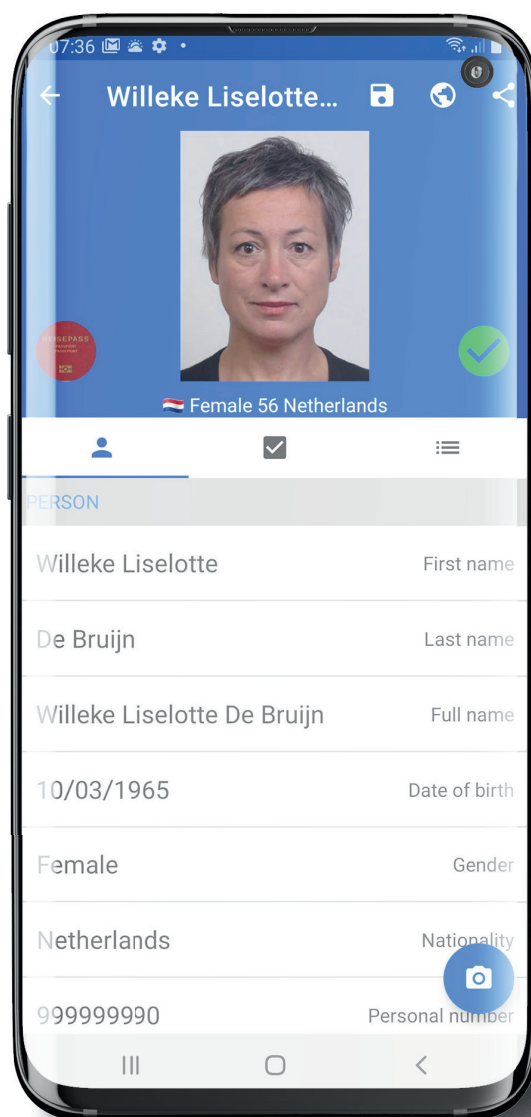
Naast de fysieke scanner kunt u ook gebruikmaken van de mobiele ID-scan oplossing voor uw smartphone. Met de app kunt u de ID-verificatie doen en met één druk op de knop stuurt u de gegevens – versleuteld – naar NEXTmatters of NEXTassyst en worden deze automatisch verwerkt. Zo kunt u ook buiten kantoor – waar u ook bent in de wereld – de identiteit van uw cliënt gemakkelijk en snel verifiëren.

NEXTid demonstratie

Op dinsdag 6 juli om 16:00 uur organiseren wij een webinar waarin we u laten zien hoe NEXTid werkt en hoe u gemakkelijk sneller, veiliger en efficiënter kunt werken. Daarnaast krijgt u als deelnemer als eerste de kans om gebruik te maken van deze mobiele oplossing! Scan de QR code met uw smartphone en meld u aan voor dit webinar: <https://lglt.ch/nextidwebinar>

Voordelen NEXTid

- ID-bewijzen uit de hele wereld controleren.
- ALLE data blijft binnen uw eigen kantooromgeving.
- Gegevens worden automatisch verwerkt in NEXTmatters/NEXTassyst.
- U bepaalt zelf welke data u wel of niet wilt opslaan.
- Met de smartphone app kunt u ook op locatie gemakkelijk ID-bewijzen controleren.



Registreer nu voor het webinar over NEXTid op dinsdag 6 juli om 16:00 uur



<https://lglt.ch/nextidwebinar>

NEXTlegal

De beller wordt sneller

Bied een betere klantbeleving door de integratie van uw kantoorsoftware en telefonie

Het opzoeken van dossiers en cliënten kan soms een tijdrovende klus zijn. Extra vervelend als u tijdens het zoeken een cliënt bijvoorbeeld in de wacht moet zetten, of als u na een telefoongesprek snel notities wilt toevoegen aan een dossier.

Door de telefonie integraties van Helder Telecom & ICT met vele bekende softwarepakketten voor de juridische praktijk bespaart u een hoop tijd, kunt u cliënten telefonisch beter te woord staan en de administratie van uw aan de telefoon besteedde tijd direct administreren en declareren.

Als een cliënt belt, wilt u alle informatie omtrent deze cliënt zo snel mogelijk op uw scherm zien. Het opzoeken van de juiste dossiers kost dan vaak even tijd, terwijl uw cliënt natuurlijk zo snel mogelijk wil worden geholpen. Andersom wilt u als u een cliënt wilt bellen ook niet teveel tijd kwijt zijn aan het opzoeken van telefoonnummers en het registreren en declareren van uw aan de telefoon besteedde tijd. Door het integreren van uw (juridische) software en uw telefooncentrale, kunt u dus veel kostbare tijd besparen die u normaal gesproken kwijt bent aan het opzoeken of administreren van uw gesprekken.

Hoe werken onze integraties?

Uw Xelion centrale is in staat om vele soorten informatie en gespreksdata uit te wisselen, en applicaties met elkaar te verbinden. De centrale kan daarbij gezien worden als een soort informatierotonde, waarlangs de verschillende systemen met elkaar in contact kunnen staan.

Inkomende gesprekken

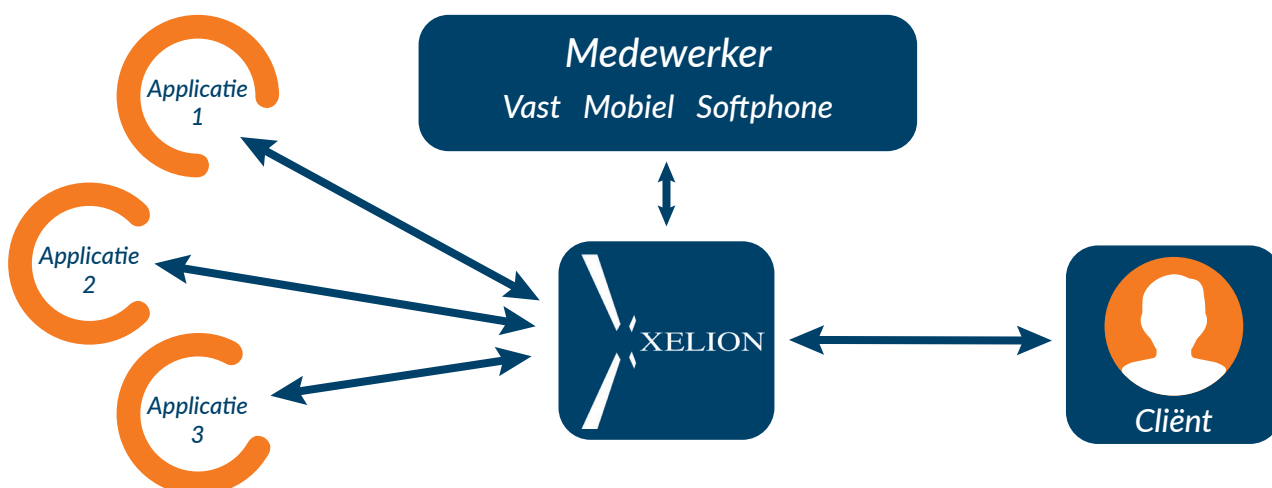
Bij een inkomende oproep herkent de Xelion telefooncentrale het telefoonnummer en checkt of dit nummer voorkomt in de relatiekaarten in uw softwarepakket. Als het telefoonnummer wordt gevonden, laat uw vertrouwde softwarepakket direct de juiste relatiekaart zien, samen met de relevante informatie zoals bijvoorbeeld lopende dossiers.

‘Verleen nog persoonlijkere service door direct te zien wie er belt, en alle informatie gelijk paraat te hebben.’

Dit alles gebeurt in een fractie van een seconde. Zo kan een receptionist bijvoorbeeld direct zien wie de behandelaar is van een dossier, en kan de behandelaar direct zien wat de recente verrichtingen op het dossier zijn geweest.

Uitgaande gesprekken

Ook uw uitgaande gesprekken, of u deze nu voert via uw vaste toestel, mobiele telefoon, of softphone, kunnen aan uw dossiers worden gekoppeld. De gebelde tijd kan vervolgens gedeclareerd worden op het juiste dossier. Ook kunt u in uw softwareapplicatie klikken op een telefoonnummer om direct via uw Xelion softphone uit te bellen.* Dit levert een hoop gebruiksgemak op, voorkomt het foutief overnemen van het telefoonnummer van het scherm op een ander apparaat, en stroomlijnt de registratie van gesprekken nog verder. U kunt ook gesprekken achteraf via het gesprekslogboek nog koppelen aan dossiers ter administratie en declaratie.



*Beschikbaarheid en werking kan variëren per applicatie

Chat en berichten

Ook tekstberichten kunnen via de Xelion integratie gedeeld worden met andere applicaties. Zo kunt u bijvoorbeeld een chatfunctionaliteit van uw website, WhatsApp chat, Teams chat en de interne Xelion chat koppelen aan diverse applicaties zodat inkomende berichten bij de juiste projecten of dossiers geplaatst worden.

Microsoft Teams integratie

Met de integratie van Teams en Xelion kunt u via Teams bellen met alle vaste en mobiele nummers. De beller ziet uw kantoornummer in beeld verschijnen, en als iemand naar kantoor belt, kan er behalve naar de bekende interne Xelion nummers ook worden doorverbonden naar Teams gebruikers. Handig als u bijvoorbeeld tijdens het thuiswerken collega's wilt bereiken die geen mobiel van de zaak hebben. Ook deze gespreksdata kan via de Xelion centrale weer gekoppeld worden aan diverse softwareapplicaties.*

Aan de slag met de integraties

Om te profiteren van onze integraties heeft u een geschikt softwarepakket en een Xelion telefooncentrale nodig. De Xelion telefooncentrales zijn betrouwbaar, veilig, flexibel en schaalbaar. Xelion is een zogenaamde VOIP oplossing, aangeboden vanuit de cloud. Dit betekent dat u geen omkijken heeft naar het beheer, onderhoud en updates, en toch profiteert van kristalhelder geluid, stabiele verbindingen en dankzij de API van Xelion, een groot aantal mogelijkheden op het gebied van software integraties.

Kiest u voor Xelion via Helder Telecom & ICT, dan is alles op het gebied van uw telefonie geregeld, zonder omkijken, voor een vast bedrag per gebruiker per maand. Helder Telecom & ICT zorgt voor een stabiel telefoniesysteem dat ervoor zorgt dat uw kantoor altijd bereikbaar is, en dat u uw cliënten de best mogelijke service kunt bieden.

Meer weten?

Ga naar www.heldertelecom.nl/integraties of bel 088-4435333.

'Doordat we direct zien wie er belt, krijgt onze dienstverlening net wat extra 'jus'. Bovendien wordt ieder telefoontje nu automatisch op het betreffende dossier geregistreerd. Dit voorkomt het lekken van tijd. Prachtig, hoe een kleine tool een dergelijk verschil kan maken.'

Jos van der Wijst - BG.legal

Met onder andere de volgende softwarepakketten is een integratie mogelijk:

- NEXTassyst
- NEXTmatters
- CClaw
- Epona ContactManager
- BaseNet
- Praclox OthoMatic
- AFAS Online
- Exact
- Twinfield
- Hubspot
- Microsoft Teams
- WhatsApp for Business
- en meer...

De voordelen op een rij:

- Direct bellen vanuit uw favoriete software.
- Herken inkomende gesprekken van cliënten voor een betere en snellere service.
- Alle informatie van uw cliënt direct in beeld.
- Automatische declaratie en administratie van tijd.
- Eenvoudig in gebruik.
- Alles geregeld voor een vaste prijs per gebruiker per maand.
- Breed pallet aan integratiemogelijkheden.
- Optie om gesprekken op te nemen en aan een dossier te koppelen.

Benieuwd hoe de integraties in de praktijk werken?

Bekijk ter illustratie de video van de integratie met NEXTmatters en NEXTassyst:



<https://lglit.ch/helderint>

helder
telecom & ICT

15
jaar

Cybersecurity: het kalf moet eerst verdronken zijn

'Password day'; dat is (toevallig) de dag waarop Gohar (ICT-adviseur bij Lexsyn Groep en ICT Concept) en Joachim (privacy & security advocaat) met elkaar van gedachten wisselen over cybercrime en cybersecurity in de advocatuur. Dat net deze dag is gekozen, is puur toeval, maar geeft het gesprek net wat extra lading, want: 'Hoe veilig maak je als advocaat niet alleen je wachtwoord, maar ook je gehele werkomgeving?'

Joachim, al bijna dertig jaar advocaat, is gefascineerd door de technische kant van gegevensbescherming. Hierin vinden de twee elkaar direct, aangezien Gohar zich binnen ICT ook verdiept in security.

Joachim: 'Privacy heeft iets beladens; sommige mensen denken niets te verbergen te hebben. Toch heeft iedereen wel iets dat hij of zij graag voor zichzelf houdt.' De interesse van Joachim blijkt al in zijn jonge jaren te zijn ontstaan. Zijn vader vond privacy onvoorstelbaar belangrijk. Joachim lachend: 'Mijn vader - musicus - zei: 'Als de ID-plicht ooit het levenslicht ziet, dan verscheur ik mijn paspoort.' Ik denk dat mijn interesse daar begon.'

“Als de ID-plicht ooit het levenslicht ziet, dan verscheur ik mijn paspoort - dat is wat mijn vader ooit zei.”

Minder populair

Gohar: 'Binnen de juridische sector hebben professionals een beroepsgeheim; vergelijk het met artsen. Hierdoor is gegevensbescherming erg belangrijk. Gelukkig kun je maatregelen nemen om het mensen moeilijk te maken.'

Joachim: 'Klopt, maar dan moeten organisaties dat wel willen. Toen de AVG eraan kwam, was dit onderwerp mateloos populair. Momenteel voelen kantoren de noodzaak minder, terwijl cybercriminaliteit juist toeneemt.'

Die update komt een dag later wel

Gohar: 'Terwijl het kleine dingen zijn, waarmee grote stappen gezet kunnen worden. Neem een beveiligingsupdate als voorbeeld. Ik hoor zo vaak terug: 'Ik ben nu aan het werk, dat kan wel een paar dagen wachten.' Ik zou willen dat er meer

bewustwording komt voor het belang. Is er volgens jou een manier om die bewustwording te vergroten?'

Joachim vertelt dat hij functionaris voor gegevensbescherming is van enkele bedrijven. Tijdens awareness trainingen presenteert en bespreekt hij op een informele manier het belang hiervan.

Joachim: 'Hierbij wordt vaak een phishing mail test gedaan. Als men ziet hoeveel er met zoiets 'simpels' misgaat binnen hun organisatie, dan opent dat wel de ogen. Het kalf moet toch eerst verdronken zijn, voordat men de put dempt,' aldus Joachim. 'Ik bedoel dat vaak eerst de pijn gevoeld moet worden.'

Gohar: 'Wij besteden veel tijd aan het geven van uitleg aan klanten. We bespreken de praktische en technische mogelijkheden zoals hardware, software, encryptie, beveiliging etc. Denk bijvoorbeeld aan advies richting medewerkers over het sterker maken van wachtwoorden en het beter beveiligen van (mobiele) apparaten. De basiszaken die een kantoor moet regelen hebben we zelfs teruggebracht tot één A4: 9 tips voor digitale veiligheid. Maar hoe erg we ons best ook doen, het is en blijft een lastig aspect om optimaal onder de aandacht te brengen. Ik denk dat het beste advies voor een kantoor is om een functionaris gegevensbescherming te benoemen of een interne verantwoordelijke.'

Een datalek is snel ontstaan. Zo is volgens de heren iedereen te hacken.

Joachim: 'Als je een e-mail met persoonsgegevens aan een verkeerde persoon stuurt, spreken we al van een datalek. 66% van de datalekken ontstaan door simpele, basale, zaken. Slechts 5% van de datalekken bestaat uit hacking, malware en phishing. Nu is die impact direct ook groter, dus zorg ervoor dat je als kantoor op alles bent voorbereid. Begin ermee om vertrouwelijke informatie liever niet via normale e-mail te versturen. Ook al vindt de cliënt dat omslachtig.'

Beleid zonder sancties

Gohar: 'Ik zou ieder kantoor willen oproepen een information security beleid te schrijven. Hierin noteer je zaken als: wie waartoe rechten heeft, welke maatregelen je treft bij een datalek, hoe je datalekken voorkomt etc. Alleen is een advocaat liever advocaat dan informatie security specialist.'



Joachim van Vlijmen - FYRM. Advocaten

Joachim: 'Klopt, de cliënten gaan altijd voor, waardoor aandacht voor randzaken meestal achteraan komt. Daarom zouden kantoren dit toch aan jullie kunnen uitbesteden?'

Gohar: 'Ja, maar daaraan hangt een prijskaartje. En met een minder gevoelde noodzaak is dat lastig te verkopen.'

Joachim: 'Het belangrijkste bij dit beleid is dat er niet direct sancties voor medewerkers zijn, mocht het misgaan. Zorg voor een veilige interne meldcultuur zodat medewerkers altijd melding maken als er iets misgaat. Een datalek in de doofpot stoppen, omdat je bang bent voor consequenties, is dodelijk.'

Gohar: 'Vooral nu met het werken vanuit huis. Deze werkplekken zijn vaak kwetsbaarder. We hebben de laatste tijd een sterke toename gezien in het aantal thuismeldingen.'

De heren concluderen dat het kalf steeds vaker verdrinkt, zeker met de toename in digitaliseren en thuiswerken, en dat het dus tijd is voor de juridische sector om de put te dempen.

Download de infographic met 9 tips voor digitale veiligheid



<https://lgl.ch/9tips>

lct concept.



De geboorte van de digitale notaris

2022 is het jaar van de definitieve doorbraak van de digitale notariële akte. Onder leiding van Europa wordt de eerste Nederlandse digitale notariële akte in 2022 een feit. Europa heeft bepaald dat vanaf 1 augustus 2021 het mogelijk is om online – volledig digitaal – een BV op te richten. Omdat de Nederlandse wetgever de wet nog niet klaar heeft, is deze datum met een aantal maanden uitgesteld. Dit doet echter geen afbreuk aan de komst van een nieuw digitaal tijdperk in de notariële dienstverlening.

De digitale notaris

Met de invoering van de digitale notariële akte van oprichting van een BV, verandert het beroep van notaris. Vanaf dat moment moet je namelijk als notaris volledig digitaal kunnen werken. Vanaf de intake tot en met het versturen van de akteafschriften naar de klant. De digitale notaris is daarmee een feit.

Alle notariële akten digitaal

Het volledig digitaal oprichten van een BV is de eerste stap in het volledig digitaal kunnen tekenen van alle notariële ak-

ten. In onze steeds digitaler wordende samenleving is het onvermijdelijk dat de complete notariële dienstverlening ook volledig digitaal kan plaatsvinden. De hele coronacrisis heeft de behoefte hieraan alleen maar versneld. Digitaal passeren wordt hiermee een volwaardig alternatief voor het fysiek tekenen van een akte, zeker voor de jongere generaties.

“De coronacrisis heeft de behoefte aan digitale diensten versneld.”

Gevolgen voor het notariaat

Maar wat betekent dit voor u als notaris? Stukje bij beetje zullen de ‘digitale akten’ terrein winnen en zullen cliënten vragen, nee sterker nog, zullen cliënten eisen dat de digitale dienstverlening van de notaris op orde is.

Je kunt ervoor kiezen om af te wachten en te reageren op het moment dat je echt wordt geconfronteerd met deze veranderingen, maar wellicht ben je dan al te laat. Je

kunt er ook voor kiezen om proactief na te denken over deze (toekomstige) ontwikkelingen en ervoor te zorgen dat je er klaar voor bent.

Kansen!

Deze nieuwe marktsituatie zal verstrekkende gevolgen hebben voor de branche en voor individuele notaris kantoren. Kantoren die proactief zijn, die hun huiswerk goed gedaan hebben en die hun propositie op orde hebben, zullen als winnaar uit de bus komen. Kantoren die afwachten en reactief reageren, zullen het onderspit delven.

Wat gaat u doen als notaris?

Gertjan de Gans
Gertjandegans@nextlegal.nl

LEXXYN.NL

NEXTlegal

Hét digitale hart van uw kantoor



Telefonie koppelen aan CClaw biedt meer dan alleen gemak

Vanaf nu is het mogelijk om uw telefonie oplossing te koppelen met CClaw. Helder Telecom & ICT en Clip Consultants, twee Lexxyn Groep Partners, hebben de afgelopen maanden aan hetzelfde doel gewerkt: de oplevering van de telefonie module CCcall. Dat deze optie CClaw gebruikers meer biedt dan klantherkenning en tijdschrijven, lezen we in dit gesprek tussen Eugène Haarmans (Clip Consultants) en Dimmen Wesdijk (Helder Telecom & ICT).

Een écht goede klantervaring

Als we de heren vragen naar de toegevoegde waarde van CCcall trapt Eugène het gesprek af. 'Stel, een cliënt belt. Als CClaw gebruiker wordt de cliënt herkend en wordt direct het juiste dossier op het scherm geopend. U kunt gepersonaliseerd het telefoontje aannemen. Mochten er meerdere dossiers op één cliënt staan, dan worden deze allemaal getoond. Terwijl de cliënt te woord wordt gestaan, wordt deze tijd automatisch bijgehouden.

Zodra het gesprek wordt beëindigd, verschijnt een melding om de tijd te registreren. Het uurtarief komt in beeld inclusief het totaalbedrag, dat na één druk op de knop wordt weggeschreven naar de facturatiemodule.' Volgens Dimmen is dat nog niet alles: 'Gebruikers starten ook simpel een gespreksopname en voegen deze direct toe aan het dossier. Hier kunnen ook notities aan worden toegevoegd.'

Sneller en met meer gemak werken

Door al deze functionaliteiten, die een geïntegreerde oplossing tussen CClaw en de telefooncentrale van Helder Telecom & ICT mogelijk maakt, werken gebruikers met

meer gemak én sneller. Er lekt geen tijd en cliënten worden vriendelijk en klantgericht geholpen. Gebruikers zien immers direct wie er belt en hebben de juiste informatie in beeld.

“Een relatief ‘kleine’ oplossing met grote impact.”

Ook is het bellen naar cliënten vanuit CCcall een eitje, zonder dat gebruikers hierbij moeten schakelen tussen verschillende vensters. Oneindig zoeken naar de juiste contactgegevens is hierbij ook verloren tijd. Gebruikers profiteren van een snelle cliëntherkenning door de geïntegreerde telefoonnummers en dossierinformatie. Dat zorgt ervoor dat gebruikers zonder afleiding kunnen bellen met hun cliënten.

Vast bedrag per maand

Dimmen: 'We hebben er, in tegenstelling tot de meeste telefonie aanbieders, voor gekozen om geen éénmalige investering te berekenen. Kantoren betalen alleen een vast bedrag per gebruiker per maand, waarbij het ook interessant kan zijn om het nationale belverkeer af te kopen. Dit is inclusief deze koppeling tussen de telefooncentrale en CCcall.' Helder Telecom & ICT levert hiervoor de installatie en nummerplanbespreking. Ook de toestellen, gebruikerstraining en remote support vallen onder dit maandbedrag.

Eugène: 'Met deze telefoniekoppeling met CClaw hebben juridische gebruikers altijd de juiste informatie over hun cliënten binnen handbereik.' Van extra waarde hierbij is het feit dat de centrale van Helder Telecom & ICT niet werkt met wifi of 4G, maar met

Native Dialer Software. Dit betekent dat de app via de GSM wordt aangestuurd. Hierdoor is de kwaliteit vele malen beter en veiliger. Ook dit is een klein detail dat een groot verschil maakt, zeker op het gebied van klantervaring.

Eugène: 'Onlangs kwam er een vraag van een gebruiker van CClaw binnen. Zij vroeg zich af of er een mogelijkheid is om op telefoonnummer te zoeken in CClaw, bijvoorbeeld wanneer dit nummer gebeld heeft, maar er geen voicemail is achtergelaten. Of als een gebruiker de naam niet goed heeft verstaan of verkeerd heeft opgeschreven, waardoor deze niet kan worden terug gevonden in CClaw. CCcall zorgt ervoor dat het telefoonnummer waarmee is gebeld, wordt overgenomen uit de centrale, waarna een gebruiker snel de cliëntnaam kan opzoeken.'

Resultaat samenwerking Lexxyn Groep

CCcall is één van de gave functionaliteiten die door de samenwerking tussen Lexxyn Groep Partners is opgeleverd. Dimmen: 'Door de hechte onderlinge samenwerking is het makkelijker om mooie tools te kunnen opleveren.'



Meer weten over CCcall? Scan onderstaande QR-code voor meer informatie.



<https://lgt.ch/ccall>

De Modellingenerator, ook interessant voor de advocatuur?

De Modellingenerator is een tool die veelal gebruikt wordt door zakelijke dienstverleners. Dit zijn niet alleen accountants of vastgoedbedrijven, we zien dat de advocatuur een steeds grotere groep gebruikers wordt.

Maar waarom zou u als advocaat gebruik willen maken van de Modellingenerator? U bent immers prima zelf in staat juridisch waterdichte contracten en overeenkomsten op te stellen.

Juridische kennis altijd up-to-date

Wellicht maakt u zelf gebruik van Word sjablonen als modellen. Van tijd tot tijd controleert u deze natuurlijk op juridische correctheid. En zodra u het desbetreffende model gebruikt om een overeenkomst op te stellen, knipt/plakt u er de juiste NAW-gegevens in en voegt u handmatig bepaalde variabelen of losse paragrafen toe. Het vergt wat tijd, maar het contract is altijd correct en op maat gemaakt. De kwaliteit die een contractgenerator wellicht lastig kan evenaren.

En dat klopt. Een contractgenerator bouwen die tot in ieder detail altijd een perfect kloppende overeenkomst uitspuugt, vraagt om veel kennis en tijd. De advocaten die de modellen van de Modellingenerator bouwen, komen dan ook uit de praktijk. Zij voeden de tool vijf dagen in de week, al hun actuele kennis en elke overige situatie die zij ooit zijn tegengekomen, wordt gelijk

in onze tool verwerkt. Hierdoor kunt ook u als advocaat volledig vertrouwen op de deskundigheid van de Modellingenerator.

Besparing van tijd en kosten

Middels een intelligente beslisboom, en een handige jumplist (om snel tussen verschillende elementen in de beslisboom te springen), wordt ervoor gezorgd dat bij het opstellen van een overeenkomst geen stap wordt overgeslagen. Alle belangrijke informatie wordt uitgevraagd en aangepast aan de specifieke situatie van uw cliënt. Mede hierdoor is het mogelijk om het opstellen van contracten en overeenkomsten uit te besteden aan een ondersteunende collega. Zo kan bijvoorbeeld ook een administratief medewerker, zonder enige juridische basiskennis, een foutloze overeenkomst opstellen. Na afloop kan de eindverantwoordelijke, middels het overzichtelijke auditfile, in één oogopslag zien of daadwerkelijk alle elementen correct zijn ingevoerd. Zo bespaart u niet alleen tijd, het is kostentechnisch natuurlijk ook zeer voordelig om het opstellen van de overeenkomst uit te besteden.

Kwaliteit, tot in de kleinste details

Om in deze sector met automatisch gegenereerde overeenkomsten te kunnen werken, moet de kwaliteit van de tooling ontzettend hoog zijn. Immers, wanneer uw cliënt een overeenkomst ontvangt waaraan hij kan zien dat deze geautomatiseerd is

opgemaakt, dan vraagt hij zich ongetwijfeld af waarom daar een bepaalde prijs voor betaald moet worden. De Modellingenerator voorziet in deze kwaliteit, zelfs wanneer we naar de kleinste details kijken.

Geen kleine rariteiten

Over alle zelfstandig naamwoorden is nagedacht en bepaald of deze mannelijk of vrouwelijk zijn. 'Zijn / haar' zie je daardoor in geen enkel contract van de Modellingenerator, iets dat in de meeste geautomatiseerde overeenkomsten vaak wel het geval is. Betreft het een mannelijke vorm, dan wordt het hele contract hierop aangepast. Hetzelfde geldt voor één of twee kopers. Betreft het twee kopers dan wordt alles aangepast naar meervoud, ook de werkwoordvervoegingen. Nog een klein detail: bij een gemiddeld contract staan onderaan alle pagina's initialen vermeld. Zo ook op de laatste pagina, de plek waar ook het handtekeningveld zich bevindt. Compleet overbodig, en dat soort kleine rariteiten vindt u in de Modellingenerator niet terug.

Deskundigheid, efficiëntie en kwaliteit. Met de Modellingenerator profiteert u optimaal!

 **Modellingenerator**
Onderdeel van ICT Concept

“Alles klopt, zelfs het kleinste detail. Dat klinkt simpeler dan het is, juist achter die finetuning zit een heel automatiseringsproces.”



Wilt u weten hoe de Modellingenerator ook voor uw kantoor van toegevoegde waarde kan zijn? Vraag dan nu uw gratis demo-account aan en neem zelf de proef op de som.

Neem contact op met Aart van Malenstein om uw demo-account aan te vragen, of scan de QR-code.

aart@modellengenerator.nl
06 - 433 646 41
www.modellengenerator.nl



<https://lglit.ch/mg>



3 jaar vooruitkijken: van servers naar services

ICT trends ontwikkelen zich in golven. Van outsourcen, naar insourcen, naar toch weer outsourcen. Van servers in de eigen meterkast, naar hosted servers bij een provider of toch maar naar services in de cloud? Zo blijft u bezig. Op eenzelfde manier zie ik ook op de werkplek een nieuwe trend terugkomen, ingegeven door hoe we moderne applicaties zoals Teams willen gebruiken.

Hadden we eerst allemaal krachtige PC's op de werkplek, werden dit later eenvoudige laptops of zelfs thin clients om mee in te loggen op een Terminal Server, en nu zien we langzaam de rekenkracht weer terugkomen op de gewone werkplek. Online vergaderen veroorzaakt een stroomversnelling. Dit proces wordt nu versneld omdat we steeds meer online aan het vergaderen zijn geslagen, en voor het streamen van video en geluid, is de Terminal Server niet geschikt.

Dus is het beter om dat lokaal te blijven doen, maar dan moet de PC dat wel aan kunnen. Ook zien we dat Microsoft een grote omslag aan het voorbereiden is voor hoe we applicaties in Windows gaan afnemen. Want ook in Windows zal er steeds meer een app store-achtig model komen, zoals u dat kent van uw smartphone.

Ander raam, hetzelfde uitzicht

De toekomst van Windows is er één waarin u een krachtige laptop of PC heeft, die verbonden is met een stuk beheerssoftware van uw werkgever (bijvoorbeeld Microsoft Intune). U kiest straks zelf welke apps uit de Microsoft app store u wilt gaan gebruiken. De beheerssoftware zorgt ervoor dat op de achtergrond, als u een applicatie installeert, alle rechten en instellingen goed worden gezet conform de eisen van uw organisatie.

De geïnstalleerde applicatie haalt daarbij veelal zijn data uit cloudsystemen, zoals Microsoft 365, of een andere softwareleverancier waar u zelf kiest met welke applicatie u die data inziet. Denk daarbij bijvoorbeeld aan het DMS: data in een DMS als ons eigen DMSforLegal, kan naast via SharePoint, ook vanuit Teams gebruikt worden. Het uitzicht is hetzelfde, maar u kiest zelf door welk raam u naar de wereld wilt kijken.

Keuzevrijheid maakt techniek minder belangrijk

Omdat we overgaan van applicaties die op een specifiek platform moeten draaien, naar een systeem waarbij u zelf veel meer keuzevrijheid krijgt, worden technische specificaties opeens minder belangrijk. Het

“U zult langer bezig zijn met de SLA, dan met de technische randvoorwaarden.”

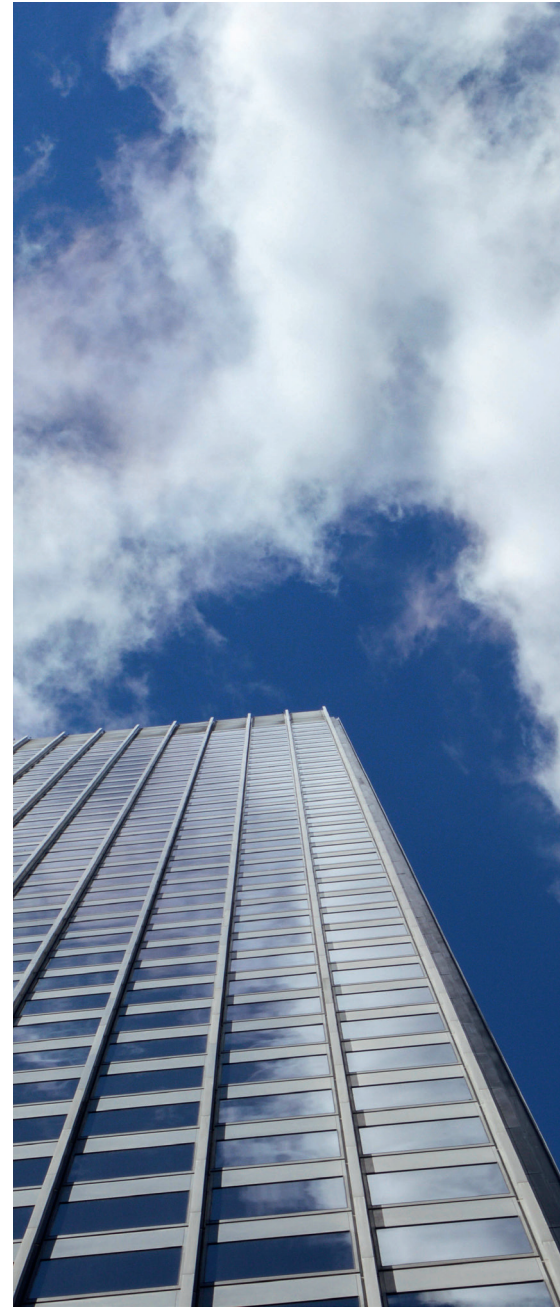
gaat, eigenlijk net als nu bij de keuze voor een cloudprovider, niet meer om hoe snel of hoe groot uw volgende ICT-omgeving is, maar om welke services u kunt gaan gebruiken om uw werk zo goed mogelijk te doen. Het gaat niet meer om het ijzer, maar om het resultaat. U zult langer bezig zijn met het uitonderhandelen van de SLA, dan met het bespreken van de technische randvoorwaarden. Mede omdat technologie zo snel standaardiseert en er al zoveel kan, gaat het nu met name om de randvoorwaarden en de contractuele zaken. En laat dat voor u als jurist natuurlijk nou net uw expertise zijn.

3 jaar vooruitkijken

In de praktijk zie ik dat het voor kantoren bijna niet te doen is om qua technologie verder dan drie jaar vooruit te kijken. En dat is maar goed ook, want dat is ongeveer de levenscyclus van een gemiddelde werkplek of software oplossing. Er verandert in drie jaar tijd zoveel qua mogelijkheden, dat het bijna niet te doen is om verder vooruit te plannen, omdat je daarmee het risico loopt op een zogenaamde lock in. Daarbij zit u zo vast in een technische keuze uit het verleden, dat overstappen steeds lastiger wordt.

Door niet meer te oriënteren op technische mogelijkheden, maar te richten op serviceniveaus (en exit-strategieën), maakt het werken in de cloud, en met steeds meer cloud gebaseerde applicaties, uw organisatie een stuk flexibeler als het gaat om ICT.

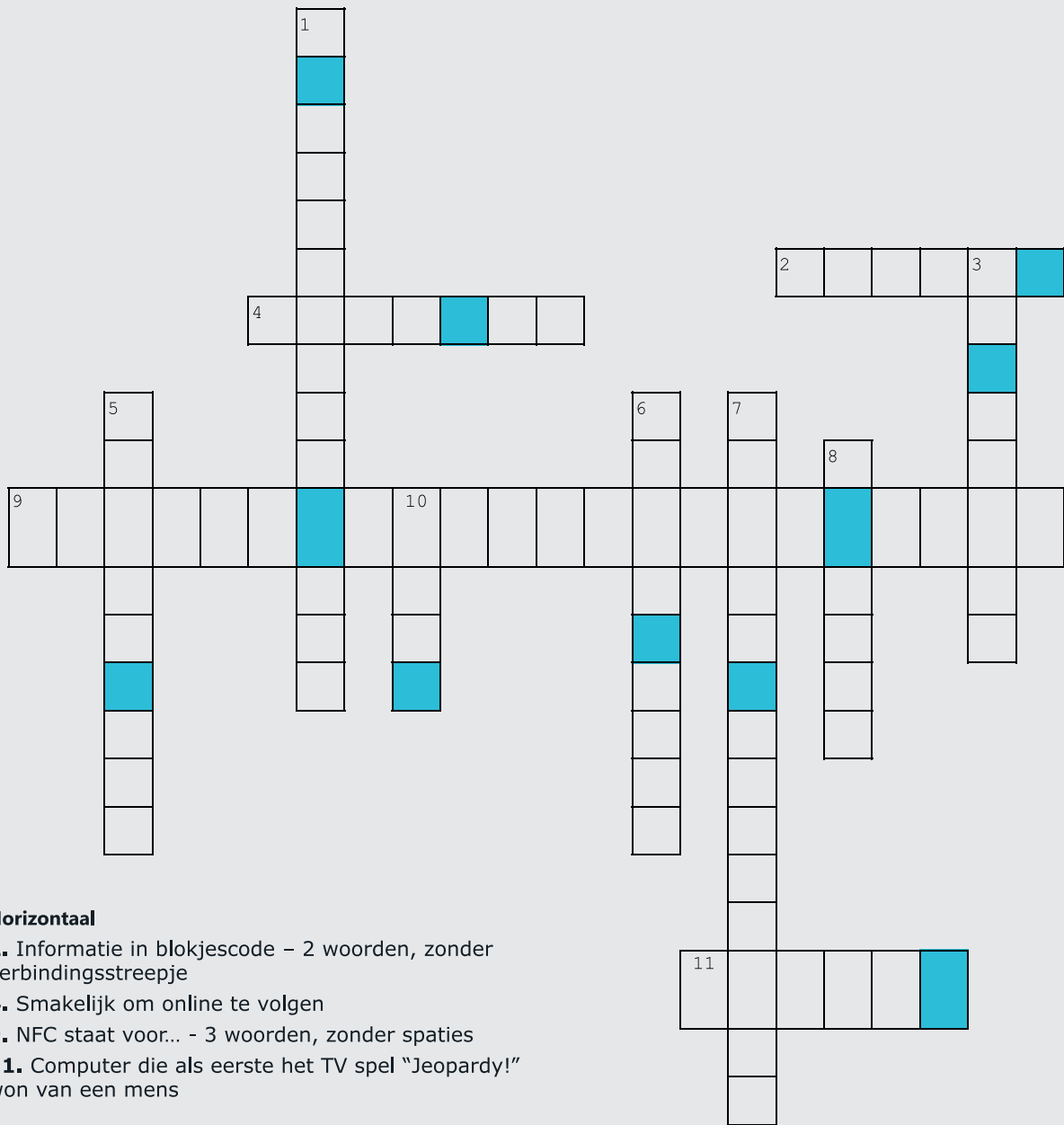
Neemt u van mij aan, over drie jaar ziet uw ICT-landschap er compleet anders uit dan vandaag de dag. U kiest dan niet uw volgende server, maar uw volgende cloud. Met nieuwe manieren van werken, applicaties en data gebruiken én een stuk meer keuzevrijheid.



Meer weten over wat Epona Legal voor u kan betekenen? Scan de QR-code of ga naar www.epona.nl



epona



Horizontaal

- 2. Informatie in blokjescode – 2 woorden, zonder verbindingstreepje
- 4. Smakelijk om online te volgen
- 9. NFC staat voor... - 3 woorden, zonder spaties
- 11. Computer die als eerste het TV spel "Jeopardy!" won van een mens

Verticaal

- 1. Online in groepsverband – 2 woorden, zonder spaties
- 3. Cryptocurrency gebaseerd op internetmeme
- 5. De K in KEI stond voor ...
- 6. Draadloze communicatie, uitgevonden door een Nederlander
- 7. Digitaal persoonsbewijs – 2 woorden, geen spaties
- 8. Uitvindingsbloem
- 10. Digitale overstromingsaanval

Gevonden letters

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Oplossing

Vorm met de gevonden letters het gezochte woord:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

WIN!



Zin om de hersenen even te kraken? De Legal&Tech kruiswoordpuzzel test uw creativiteit en kennis. Vul de puzzel in, zet de letters uit de gekleurde blokjes op de goede volgorde en stuur uw antwoord naar info@lexyn.nl o.v.v. Legal&Tech Kruiswoord. Onder de goede antwoorden verloten wij een Jabra Evolve2 65 draadloze headset.

Ga voor de actievoorwaarden naar <https://lgl.t.ch/actievoorwaarden> - Deelname is mogelijk t/m 31-8-2021

Boeder Incasso kiest voor vastomlijnde ICT kosten

Boeder Incasso stond op het punt om te verhuizen. Je zou zeggen: 'Hét moment om de servers de deur uit te doen en te migreren naar de cloud.' Toch besloten ICT Concept en Boeder Incasso samen anders. De migratie naar de cloud werd bewust een jaar naar voren gehaald. Waarom deze keuze destijds werd gemaakt vertelt Oscar Boeder in dit artikel. Daarnaast licht hij toe waarom het kantoor koos voor de ICT Concept Packs. 'Weten waar we aan toe zijn geeft rust.'

Erst migreren dan verhuizen

In april 2021, stond de fysieke kantoorverhuizing van Boeder Incasso op stapel. Oscar zag de verhuizing met goede moed tegemoet. 'Het scheelt dat we de gehele IT-omgeving een jaar geleden in de cloud hebben ondergebracht.' Boeder Incasso had met deze overstap naar de cloud ook nog even kunnen wachten. De servers waren aan modernisering toe, maar hielden het nog wel even vol. 'We wisten dat we de boel een keer wilden inwisselen voor een cloudomgeving. Tel daarbij op dat je met een fysieke serververhuizing aanzienlijke tijd uit de lucht bent en voilà, je hebt ons argument om vervroegd naar de cloud te gaan.'

Drie scenario's

Boeder Incasso werkt al sinds jaar en dag samen met ICT Concept. Die relatie is door Oscar altijd als plezierig ervaren. 'ICT Concept heeft op alle ICT-gebieden expertise in huis. Regelmatig vroegen we ter vergelijking een offerte elders op, maar de eindconclusie was keer op keer dat ICT Concept boven de rest uitstak. Niet alleen qua kennis en klantvriendelijkheid, maar ook met haar visie op ontzorging én veilig werken. Ook met dit cloud project heeft ICT Concept haar toegevoegde waarde voor ons laten zien.'

ICT Concept en Boeder Incasso staken de koppen bij elkaar om vorm te geven aan een nieuwe werkomgeving in de cloud. ICT Concept liet Boeder Incasso nadenken over hoe het kantoor wilde werken. Op basis hiervan maakte ICT Concept een inschatting wat daarvoor nodig was. Er werden drie scenario's uitgewerkt, evenals een TCO-berekening voor het werken met een server on premises en eentje voor het werken in de cloud. Op basis van inzichten en gesprekken zag Oscar de voordelen van cloud in.

Het belangrijkste argument voor Boeder Incasso om de overstap naar de cloud te maken was de flexibiliteit. 'Je kunt op- en afschalen wanneer dat voor jouw kantoor nodig is. Heb je meer capaciteit nodig, dan is dat in een mum van tijd geregeld. Toch vonden we het best spannend. Je bedrijfsdata is goud waard. Dat in huis bewaren geeft een comfortabel gevoel. Gelukkig zijn we inmiddels allemaal overtuigd dat de cloud dezelfde waarborging biedt. Dat vertrouwen heeft ICT Concept ons gegeven. De betrokkenen van ICT Concept lichtten vooraf goed toe waar data staat en we bespraken de 'worst case' scenario's.'

"We profiteerden direct vanaf dag één van de voordelen van het werken in de cloud."

Migratie

Iedere migratie kent een moment dat het de bedrijfsvoering verstoort, zo vertelt Oscar ons. Toch is hij van mening dat de hinder die het kantoor heeft ervaren tot een acceptabel minimum beperkt is gebleven. Ook de inrichting van OthoMatic van Praclon en de samenwerking tussen ICT Concept en Praclon verliepen, door de korte lijntjes, op rolletjes. 'We profiteerden direct vanaf dag één van de voordelen van het werken in de cloud. Vanuit huis werd het werk direct opgepakt.'

Packs voor comfort

Boeder Incasso koos voor een fikse vernieuwing. De hardware, securitytools en applicaties; alles werd onder de loep genomen en klaargemaakt voor een cloudomgeving. 'Voor ons was het belangrijkste dat er geen losse eindjes - geen losse facturen - kwamen. We willen ieder moment weten waar we aan toe zijn; financieel en

"Voor een vast bedrag per maand genieten we van rust en zekerheid."

operationeel. Omdat werken met vaste, begrote omliggende ICT kosten voor ons wenselijk is, kozen we voor het onderhoud en beheer van de nieuwe omgeving voor de Packs van ICT Concept. Voor een vast bedrag per maand genieten we van rust en zekerheid.'



Oscar Boeder - Boeder Incasso

Klaar voor de verhuizing

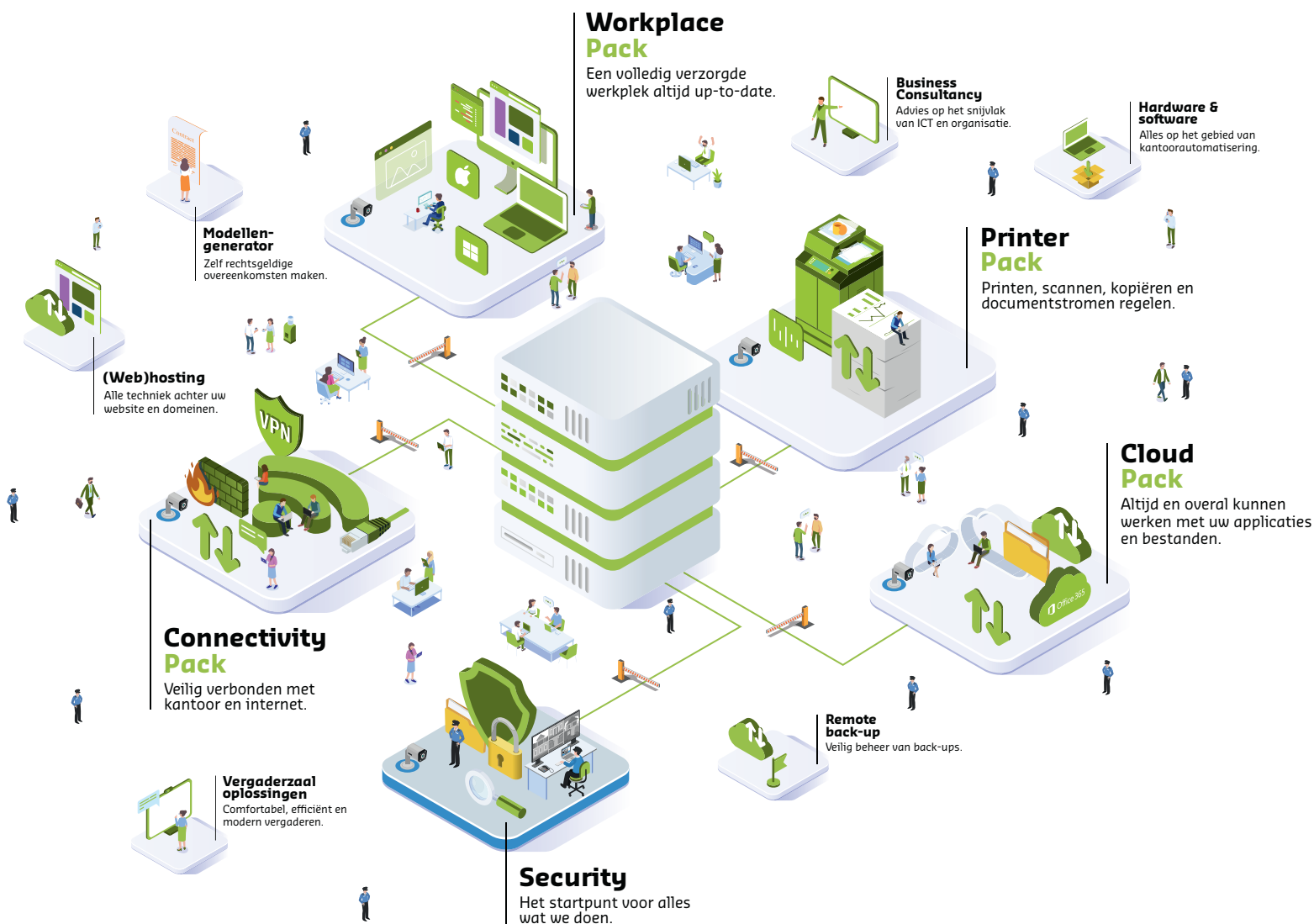
Doordat de gehele ICT-omgeving inmiddels al enige tijd in de cloud draaide, verwachtte Oscar destijds al dat de verhuizing naar de nieuwe kantoorlocatie een stuk minder ingrijpend zou zijn. 'De onderbreking van het bedrijfsproces zou aanzienlijk minder impact hebben. En anders hadden we altijd nog de Packs om op terug te vallen,' zo sluit Oscar lachend af.

Meer weten over werken in de cloud? Scan de QR-code voor meer informatie



<https://lgtl.ch/cloudpack>

ict concept.



Welkom in de Wereld van ICT Concept

In de ideale wereld is alles op het gebied van ICT voor elkaar. En dat is de Wereld van ICT Concept. Al uw ICT-zorgen uit handen genomen en geregeld voor een vast bedrag per maand. Geen omkijken meer naar uw automatisering, maar aandacht voor uw cliënten en organisatie.

Ga mee op reis

Benieuwd naar hoe wij voor uw kantoor ook zo'n zorgeloze wereld kunnen creëren? Ga naar <https://dewereldvan.ict-concept.nl> voor meer informatie.



IN DE KLEURRIJKE CHAOS VAN ICT, BRENGT LEXXYN GROEP RUST

Download onze e-books, geschreven voor juridisch professionals

Kennis wekt vertrouwen, en vertrouwen brengt rust. Daarom hebben onze experts hun kennis over de cloud en praktijkmanagementsystemen gebundeld in twee gratis e-books. Download ze, zo helpen wij u graag met het in alle rust maken van de juiste keuzes.

ICT VOOR DE JURIDISCHE PRAKTIJK

LEXXYN
GROEP

 Clip Consultants

 Cloud
Concept

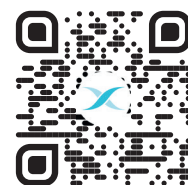
 epona

 helder
telecom & ICT

 ict concept.

 NEXT legal

E-book
Praktijkmanagement-
systemen



<https://lgt.ch/pms>

E-book
To cloud or not
to cloud?



<https://lgt.ch/cloud>