

Benchmarkrapport 2026: Groei en innovatie bij kleine advocatenkantoren



Voorwoord

Inhoudsopgave

1. Inleiding
2. Winstgevendheid, prijsmodellen en workflow-optimalisatie
3. Kostenefficiëntie, investeringen en groeistrategieën
4. Technologie als groeimotor: AI- en LegalTech-trends
5. Cliënten aantrekken en behouden
6. Conclusies

AI, stijgende cliëntverwachtingen en toenemende concurrentiedruk veranderen het juridische landschap in heel Europa. In deze nieuwe realiteit draait succes om twee essentiële factoren: het vermogen om aan te passen en de capaciteit om te innoveren.

Het eerste pan-Europese benchmarkrapport van Wolters Kluwer Legal Software brengt de trends, uitdagingen en kansen in kaart die de toekomst van de juridische sector vormgeven. We spraken met meer dan 600 advocatenkantoren (van solo-advocaten tot middelgrote kantoren) in zes belangrijke markten: Nederland, Duitsland, Frankrijk, België, Spanje en Italië.

De werking van advocatenkantoren en hun kostenstructuur evolueren snel maar niet altijd in dezelfde richting. Hoewel veel kantoren een stabiele of verbeterde winstgevendheid rapporteren, blijft er aanzienlijke ruimte om de prestaties verder te optimaliseren. Twee op de vijf respondenten in Europa besteden minder dan de helft van hun werktijd aan factureerbare taken. Dat gat dichten vereist slimmere workflows en een efficiëntere inzet van middelen. En technologie is daarbij uitgegroeid tot de hoeksteen van die transformatie.

Automatisering en LegalTech-tools helpen kantoren vandaag al om kosten te verlagen en de productiviteit te verhogen. Wanneer deze innovaties op de juiste manier worden ingezet, stellen ze juridische professionals in staat om zich te concentreren op werk met hoge toegevoegde waarde, cliëntenrelaties te versterken en duurzame groei te realiseren.

Bij Wolters Kluwer ondersteunen we advocatenkantoren om te floreren in deze periode van transformatie. Met tientallen jaren bewezen expertise integreren onze oplossingen, zoals Kleos, geavanceerde technologieën (aangedreven door Expert AI) naadloos in de dagelijkse werking. Ze zijn ontworpen met oog voor compliance, veiligheid en eenvoudige adoptie en helpen kantoren om efficiënter te werken, risico's te beheersen en nieuwe niveaus van productiviteit te bereiken.

Ik nodig u van harte uit om dit rapport te lezen voor inzichten en inspiratie. Het biedt een helder overzicht van waar de sector vandaag staat en helpt u om weloverwogen en strategische beslissingen te nemen voor morgen.

Sergio Liscia

Vice President & General Manager van Legal Software
bij Wolters Kluwer Legal & Regulatory



Inleiding

Technologie, winstgevendheid en groei: Een blik op advocatenkantoren in Nederland en Europa

De juridische sector in heel Europa ondergaat een ingrijpende transformatie. Terwijl technologie de manier waarop advocatenkantoren werken verandert en de verwachtingen van cliënten evolueren, staan kantoren op een kritiek keerpunt: aanpassen en innoveren, of het risico lopen achter te blijven. Dit rapport biedt een uitgebreide, op data gebaseerde analyse van de huidige staat van advocatenkantoren, waarbij belangrijke gebieden worden onderzocht zoals winstgevendheid, factureringsmodellen, technologie- en AI-adoptie, en strategieën voor klantrelaties. Hoewel eerdere edities zich richtten op individuele landen, zoals België en Nederland, markeert dit ons eerste pan-Europese benchmarkrapport. Door inzichten te halen uit zes belangrijke markten identificeren we de trends, uitdagingen en kansen die de toekomst van juridische diensten op het continent vormgeven. Met 40% van de respondenten als zelfstandige advocaten en 43% afkomstig van kleine kantoren (2–10 advocaten), bieden de bevindingen een waardevol inzicht in de realiteiten en prioriteiten van kleinere juridische praktijken.

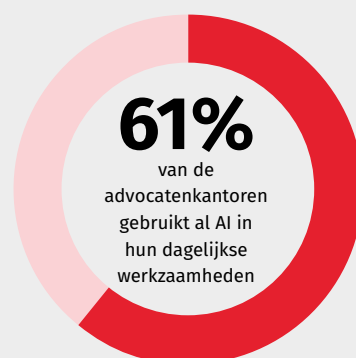
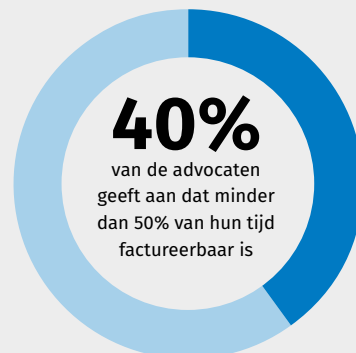
In de verschillende markten worstelen advocatenkantoren met stijgende operationele kosten, de noodzaak van technologie-adoptie en veranderende klantbehoeften. Winstgevendheid blijft een hoeksteen, met personeelskosten, kantoorkosten en technologie als belangrijkste kostenposten. Toch blijven inefficiënties bestaan: 2 op de 5 respondenten geven aan dat minder dan 50% van hun tijd factureerbaar is, wat de noodzaak van automatisering en workflowverbeteringen benadrukt. Bemoedigend is dat twee op de vijf kantoren al automatisering hebben omarmd, en 4 op de 5 van plan zijn hun technologie-investeringen in de komende drie jaar te verhogen.

AI en juridische technologie worden steeds meer een integraal onderdeel van de juridische praktijk, waarbij 61% van de respondenten al gebruik maakt van AI-tools en nog eens 12% van plan is deze binnenkort te adopteren, voornamelijk voor juridisch onderzoek en efficiëntiewinst. Hoewel velen voordelen erkennen zoals hogere productiviteit en winstgevendheid, wijzen niet-gebruikers op obstakels zoals gebrek aan kennis, onvoldoende training en zorgen over gegevensprivacy. Duitsland valt op als een leider in de adoptie van AI onder de onderzochte markten.

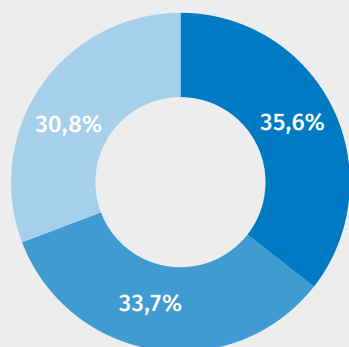
Cliënten aantrekken en behouden blijft een urgente uitdaging, waarbij 70% dit als een belangrijke zorg identificeert. Vertrouwen opbouwen, transparante communicatie en constante servicekwaliteit zijn cruciaal, terwijl technologie zoals webconferenties de klantervaring verbetert. Nederlandse kantoren rapporteren minder uitdagingen bij klantbehoud, terwijl Italiaanse en Duitse kantoren de nadruk leggen op gepersonaliseerde communicatie en loyaliteitsprogramma's.

Door inzichten uit heel Europa te harmoniseren, biedt dit rapport advocatenkantoren in Nederland actiegerichte informatie om de huidige uitdagingen aan te pakken en zich te positioneren voor duurzaam succes.

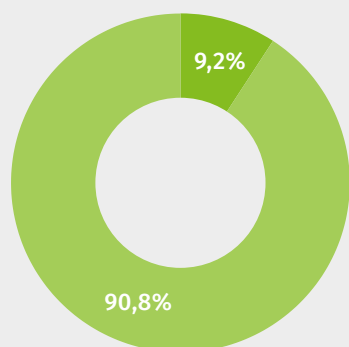
In Europa:



In Nederland



- 1 (zelfstandige advocaten)
- Kleine advocatenkantoren (2-10 advocaten)
- Grotere advocatenkantoren (>10 advocaten)



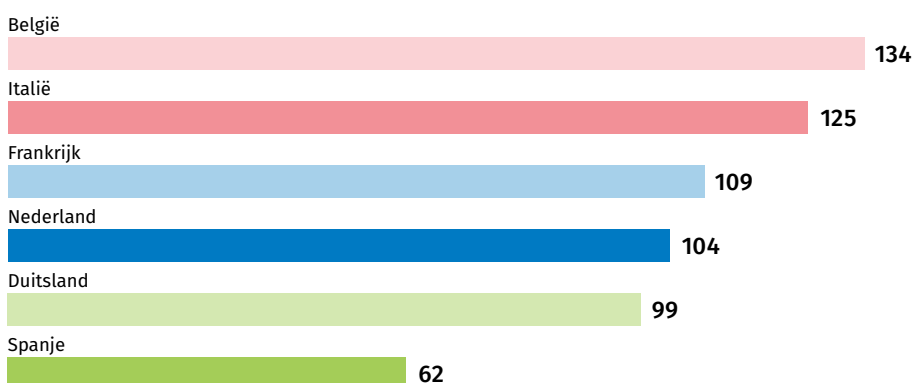
- Generalistische advocaten
- Gespecialiseerde advocaten

Methodologie van het onderzoek

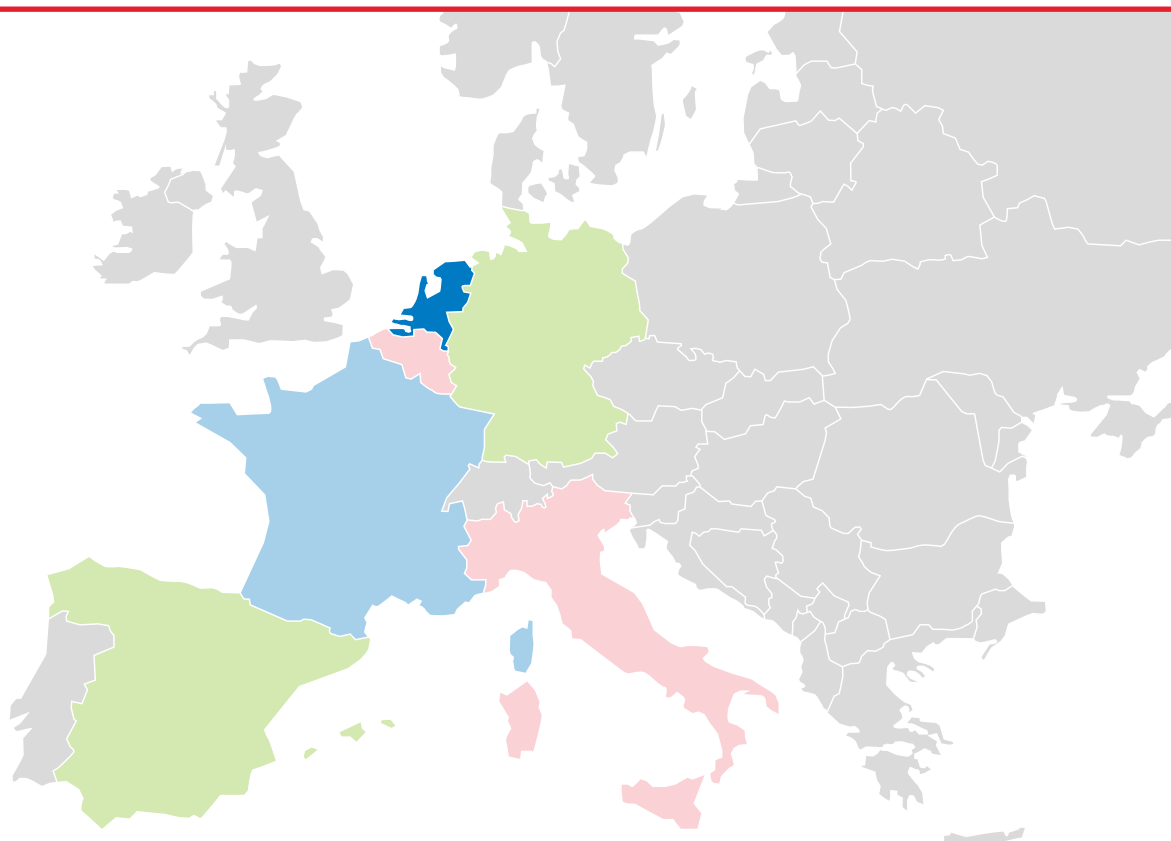
Het onderzoek werd uitgevoerd via een online enquête in samenwerking met Ivox, gericht op zelfstandige advocaten, partners, medewerkers, stagiairs, paralegals, administratief personeel, IT-managers en loondienstadvocaten. De enquête verzamelde inzichten van 633 respondenten uit zes Europese landen (België, Duitsland, Spanje, Frankrijk, Italië en Nederland) tussen 24 juli en 24 september 2025. Onder deze deelnemers waren er 104 gevestigd in Nederland. De deelnemers vertegenwoordigden een breed scala aan ervaringsniveaus, van beginners tot senior professionals, en kantoorgroottes, waarbij zelfstandige en kleine kantoren de meerderheid vormden. Met een betrouwbaarheidsniveau van 95% is de maximale foutmarge voor de totale steekproef $\pm 3\%$, wat zorgt voor betrouwbare en bruikbare inzichten.

Demografie van respondenten

Respondenten per land



- België
- Italië
- Frankrijk
- Nederland
- Duitsland
- Spanje



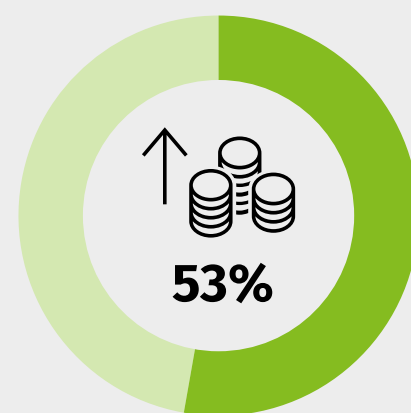
Winstgevendheid, Prijsmodellen en Workflow-optimalisatie

52,9% van de respondenten in Nederland meldt een toename van de winstgevendheid in het afgelopen jaar. Deze positieve trend weerspiegelt de focus op operationele efficiëntie, gedreven door het prioriteren van automatisering van administratieve taken en verbeterde workflow management-tools.

In heel Europa bevinden solo- en kleine advocatenkantoren zich in een periode van aanzienlijke verandering, waarbij 1 op de 2 respondenten aangeeft dat de winstgevendheid van hun kantoor in de afgelopen 12 maanden is veranderd. Terwijl 15% substantiële wijzigingen heeft doorgevoerd in hun factureringsmodellen en prijsstrategieën, heeft 28% de status quo gehandhaafd. Factureringsmodellen blijven divers: de helft van de respondenten hanteert een mix van vaste tarieven en retainermodellen, terwijl 3 op de 10 voornamelijk vertrouwt op vaste- en uurtarieven. Opvallend is dat 2 op de 5 respondenten in Europa melden dat minder dan de helft van hun tijd momenteel declarabel is. Om deze uitdaging aan te pakken, benadrukken velen het potentieel van automatisering, verbeterde delegatie van niet-declarabele taken en geavanceerde workflow management-tools als belangrijke oplossingen om de efficiëntie en winstgevendheid te vergroten.

Nederland weerspiegelt deze bredere trends, maar onderscheidt zich door sterke productiviteitsniveaus, zoals verder in dit hoofdstuk wordt toegelicht.

Verhoogde winstgevendheid in heel Europa



“Voor solo- en kleine advocatenkantoren draait winstgevendheid niet alleen om het factureren van meer uren – het gaat om slimmer werken. Kantoren die automatisering en gespecialiseerde workflows omarmen, presteren consequent beter dan hun concurrenten omdat ze administratieve lasten verminderen en tijd vrijmaken voor waardevol klantwerk.”

Alicia Feito Pujades
Associate Director,
Sales, Wolters Kluwer
Legal Software



Trends in winstgevendheid

Onder de respondenten in Nederland die een stijging van de winstgevendheid rapporteerden (52,9% in totaal), was de meerderheid afkomstig van kleinere kantoren (43,5%), gevolgd door zelfstandige advocaten (32,6%), terwijl grote kantoren 23,9% voor hun rekening namen.

Omgekeerd bleek uit de groep die geen verandering meldde (33,3%) dat vooral zelfstandige advocaten (51,7%) tot deze categorie behoorden, wat duidt op stagnatie binnen dit segment.

Heeft u de afgelopen 12 maanden wijzigingen opgemerkt in de winst die uw kantoor maakt?

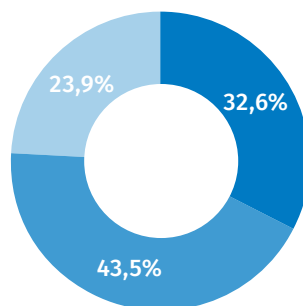
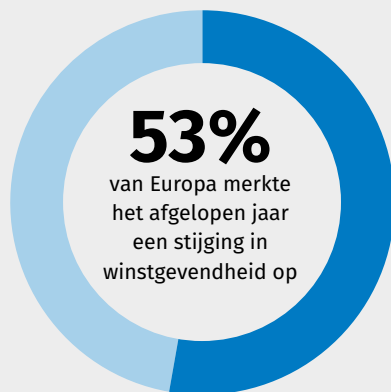
Toename van de winstgevendheid



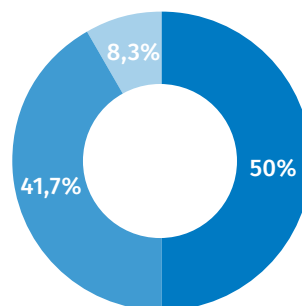
Afname van de winstgevendheid



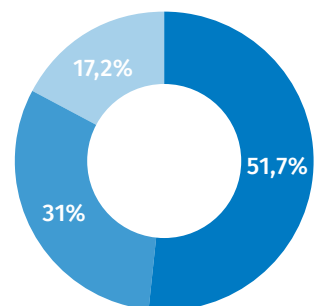
Geen verandering



Toename van de winstgevendheid



Afname van de winstgevendheid



Geen verandering

- Zelfstandige advocaten
- Kleine advocatenkantoren (2-10 advocaten)
- Grotere advocatenkantoren (>10 advocaten)

Facturerings- en prijsmodellen

Onder degenen in Nederland die aangaven significante wijzigingen te hebben doorgevoerd in hun declaratie- en prijsmodellen (4,8% in totaal), was de overgrote meerderheid solopraktijken (80%). Grotere kantoren waren goed voor 20%, terwijl kleine kantoren helemaal geen grote veranderingen doorvoerden.

Bij kleinere aanpassingen (56,7% in totaal) was de verdeling evenwichtiger: 25% van de solo advocaten, 33,9% van de kleine kantoren en 40,7% van de grote kantoren.

Ondertussen bestond de groep die geen wijzigingen rapporteerde (38,5%) voornamelijk uit solo advocaten (45%) en kleine kantoren (37,5%).

Hoe zijn de factureringsmodellen en het prijsbeleid van uw kantoor het afgelopen jaar geëvolueerd?

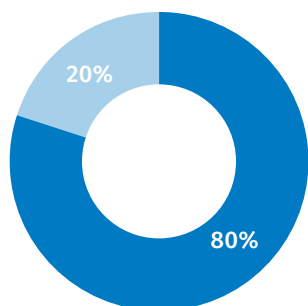
Significante wijzigingen in prijs- en factureringsmodellen



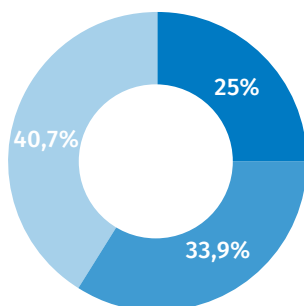
Kleine wijzigingen in prijs- en factureringsmodellen



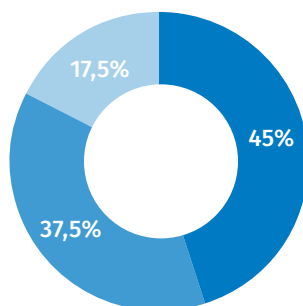
Geen veranderingen



Significante wijzigingen in prijs- en factureringsmodellen



Kleine wijzigingen in prijs- en factureringsmodellen

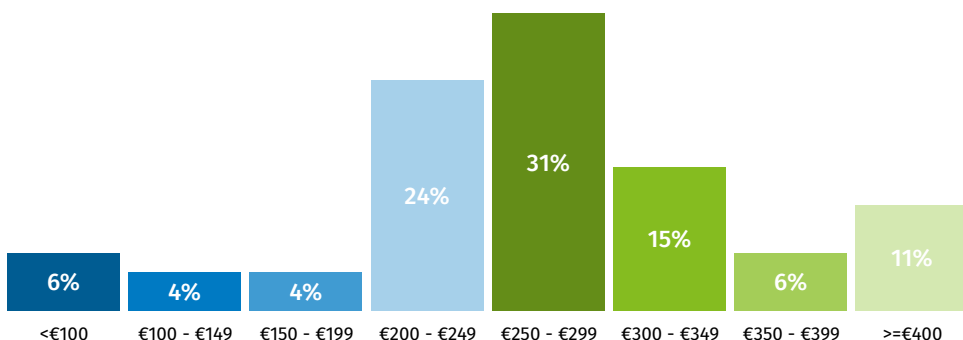


Geen veranderingen

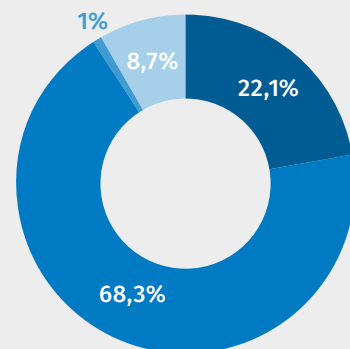
- Zelfstandige advocaten
- Kleine advocatenkantoren (2-10 advocaten)
- Grotere advocatenkantoren (>10 advocaten)

De meerderheid van de kantoren (68,3%) vertrouwt op vaste tarieven, voornamelijk uurtarieven, terwijl 22,1% een mix van vaste tarieven en retainer-modellen hanteert, wat een gestructureerde en voorspelbare prijsbenadering laat zien. 31% van de Nederlandse kantoren hanteert een tarief van tussen de €250–€299, 24% valt binnen de range van €200–€249, en 11% rekent €400 of meer.

Wat is uw gemiddelde uurtarief?



Welke soort prijsmodellen gebruikt uw kantoor op dit moment?



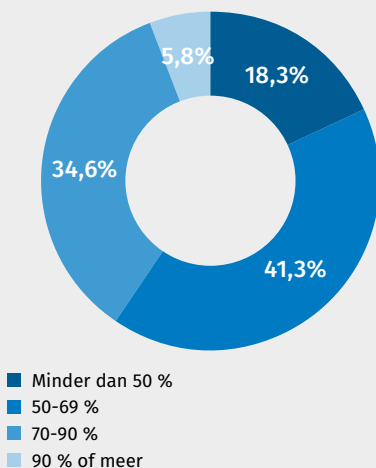
- Een mix van vaste vergoedingen en voorschot op het honorarium
- Vaste vergoedingen, vooral uurtarieven
- Vergoedingen voor onvoorziene omstandigheden in specifieke zaken
- Anders

Benchmark voor declarabele uren en operationele verbeteringen

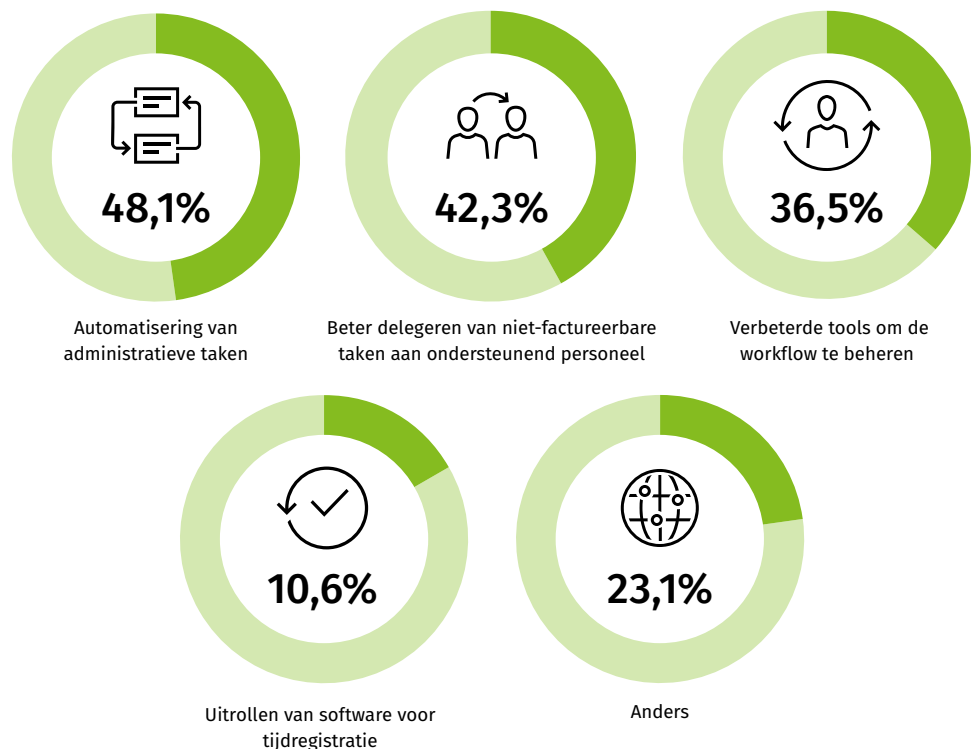
De meeste respondenten in Nederland tonen sterke productiviteit, waarbij 34,6% meldt dat 70–90% van hun uren declarabel zijn, het hoogste percentage van alle onderzochte landen. Slechts 18,3% zegt minder dan 50% van hun tijd aan declarabel werk te besteden. 41,3% van alle respondenten besteedt 50–69% van hun tijd aan declarabele uren. Grotere advocatenkantoren presteren beter dan solistische advocaten in declarabele tijd. 57,9% van de solistische advocaten besteedt minder dan 50% van hun tijd aan declarabel werk.

Om de productiviteit te verbeteren, geeft 48,1% van de juridische professionals prioriteit aan het automatiseren van administratieve taken, waardoor tijd vrijkomt voor declarabel werk. Delegatie van niet-declarabele taken, hoewel minder benadrukt (42,3%), blijft een waardevolle strategie, naast verbeterde workflow management-tools, die door 36,5% van de respondenten als cruciaal worden beschouwd. Deze strategieën weerspiegelen een sterke inzet voor het optimaliseren van processen en het vergroten van efficiëntie.

Welk percentage van uw tijd is momenteel factureerbaar?



Welke wijzigingen of technologieën zouden volgens u kunnen bijdragen aan een hoger aantal factureerbare uren?



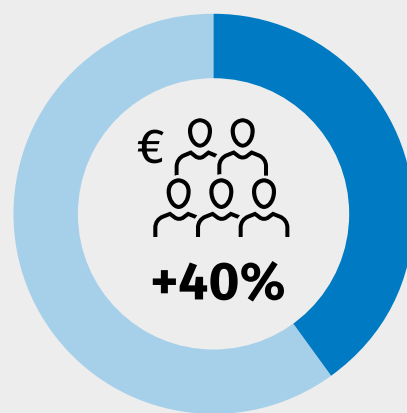
Kostenbeheersing, Investeringsplannen en Groeistrategieën

Advocatenkantoren besteden het grootste deel van hun budget aan kernuitgaven, waarbij personeelskosten de belangrijkste focus vormen. Wat investeringsplannen betreft, springt technologie eruit als een topprioriteit: 56,4% van de respondenten is van plan te investeren in gebieden zoals AI en software voor praktijkbeheer, wat de groeiende aandacht voor operationele efficiëntie benadrukt.

Voor respondenten die verantwoordelijk zijn voor kostenbeheer, worden de grootste delen van hun budget toegewezen aan personeelskosten, kantoorgerelateerde uitgaven en technologie. Om deze kosten te beheersen, hebben 2 op de 5 respondenten hun toevlucht genomen tot meer automatisering via technologie. Bijna de helft heeft onlangs nieuwe juridische technologieën ingevoerd, terwijl 3 op de 10 hun interne processen hebben geoptimaliseerd. Technologie blijft het meest geplande investeringsgebied, gevolgd door klantacquisitie en training & ontwikkeling.

Nederlandse respondenten sluiten grotendeels aan bij deze bredere Europese trends, vooral in hun nadruk op technologie binnen huidige strategieën en investeringsplannen.

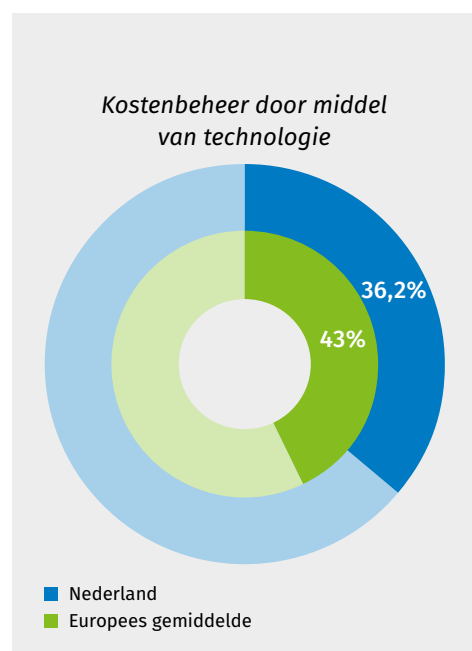
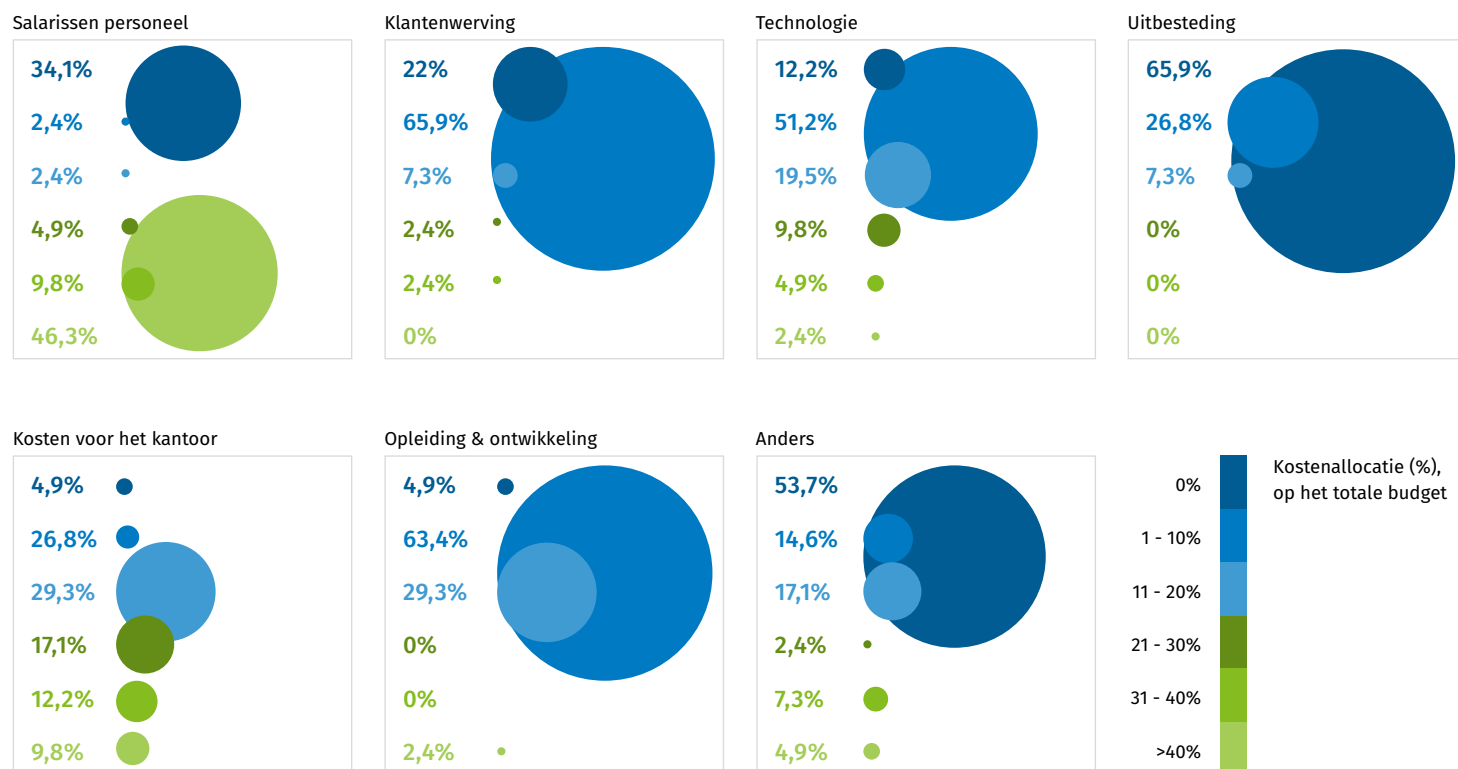
Budget voor personeels-salarissen in heel Europa



Waar advocatenkantoren het meest aan uitgeven

De gegevens tonen aan dat personeelskosten de grootste uitgave vormen, waarbij 46,3% van de bedrijven meer dan 40% toewijst. Wat technologie betreft, wijst 51,2% 1-10% toe en 19,5% 11-20%. Kantoorgerelateerde uitgaven zijn gelijkmatiger verdeeld, met 29,3% die 11-20% toewijst en 22% meer dan 30%. Over het algemeen geven Nederlandse respondenten prioriteit aan personeelskosten en kantooruitgaven, terwijl marketing, technologie en opleiding secundair blijven.

In welke mate besteedt u geld aan de volgende onderdelen binnen uw advocatenkantoor? (%)



Financiële optimalisatie

36,2% van de advocatenkantoren voert kostenbesparende strategieën uit door middel van technologie. 25,5% daarvan richt zich op meer automatisering.

Echter, 37,2% van de respondenten in Nederland meldt geen kostenbesparingsstrategieën, wat erop wijst dat een aanzienlijk deel van de kantoren mogelijk kansen mist om hun financiële gezondheid te optimaliseren. Dit suggereert een behoefte aan meer bewustzijn en adoptie van proactieve maatregelen om de concurrentiepositie op lange termijn te verbeteren.

Efficiency first: investeringen en groeistrategieën

Technologie springt eruit als een belangrijke investeringsprioriteit, waarbij de helft van de advocatenkantoren al tools zoals AI en automatisering heeft ingevoerd. Daarnaast geeft 33% van de kantoren momenteel prioriteit aan interne procesverbeteringen, zoals workflow- en kennisbeheer, wat een inzet toont om operaties te stroomlijnen.

Voor toekomstige uitgaven is het merendeel van de respondenten (56,4%) van plan te investeren in technologie, terwijl posten zoals personeelskosten (26,6%), cliëntacquisitie (20,2%) en training & ontwikkeling (23,4%) een meer bescheiden budgettoewijzing gaan krijgen.

Welke groei- of innovatiestrategieën heeft u onlangs uitgerold?

Onlangs geen belangrijke strategieën uitgerold

28%

Geografische uitbreiding

9%

Ervaring van de cliënt verbeteren (bijv. digitale onboarding, cliëntportalen)

5,8%

Alternatieve vergoedingsregelingen of prijsmodellen

10%

Ontwikkeling van talent en bijscholing (bijv. opleiding in juridische technologie, leiderschapsprogramma's)

23%

Uitbreiding naar nieuwe praktijkgebieden of sectoren

15%

Optimalisatie van interne processen (bijv. workflows opnieuw uitkienen, kennisbeheer)

33%

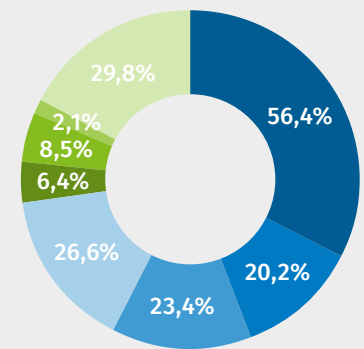
Gebruik van nieuwe juridische technologieën

50%

Anders

6%

Overweegt u om meer te investeren in:



- Technologie
- Klantenwerving
- Opleiding & ontwikkeling
- Salarissen personeel
- Kosten voor het kantoor
- Uitbesteding
- Anders
- Geen van deze gebieden

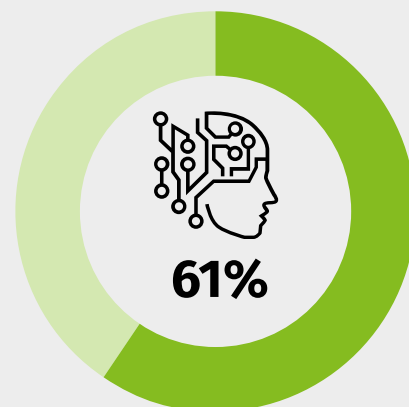
Technologie als groeimotor: AI- en LegalTech-trends

Nederlandse advocatenkantoren tonen sterke vooruitgang in de adoptie van AI, met 59,6% van de respondenten die momenteel AI-tools gebruiken. Toch vormen barrières zoals zorgen over gegevensprivacy en een gebrek aan vertrouwdheid met AI een uitdaging, wat de noodzaak benadrukt van educatie en verbeterde beveiliging om verdere adoptie te stimuleren.

AI en technologie transformeren juridische praktijken in heel Europa, waarbij 61% van de respondenten uit de onderzochte markten al AI-tools gebruikt en nog eens 12% overweegt deze binnenkort te adopteren. De meeste gebruikers vertrouwen op generieke generatieve AI-tools of juridische onderzoeksplatforms, waarbij één op de vijf kiest voor gratis tools en een kwart meer dan €100 per gebruiker per maand uitgeeft. Efficiëntie en winstgevendheid worden algemeen erkend als belangrijke voordelen van AI.

Juridische onderzoekstools, praktijkmanagementsoftware en document automatiseringssystemen behoren tot de meest gebruikte technologieën, waarbij 4 op de 5 respondenten toekomstige investeringen in technologische tools plannen. Opvallend is dat 86% verwacht dat het budget voor juridische technologie in hun kantoor de komende drie jaar zal stijgen.

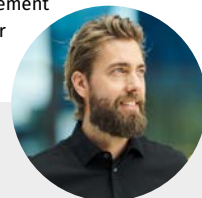
Gebruik van AI in Europa



“GenAI zal de tijd die nodig is voor taken zoals juridisch onderzoek, het opstellen van documenten en contractbeoordeling aanzienlijk verminderen, waardoor advocaten zich meer kunnen richten op strategisch denken en klantcontact.”

Ruud Helmes

Director Product Management
bij Kleos, Wolters Kluwer
Legal Software



AI in de juridische praktijk: adoptiepercentages, voordelen en uitdagingen

59,6% van de respondenten in Nederland gebruikt actief AI-tools en nog eens 19,2% is van plan deze te adopteren. Generieke generatieve AI-tools, zoals ChatGPT, worden het meest gebruikt (85,5%), gevolgd door juridische onderzoeksplatforms en documentbeheer-tools.

Het adoptiepercentage van AI is hoger bij kleine en middelgrote kantoren (67,7%) vergeleken met solopraktijken (32,3%).

Welke typen oplossingen gebruikt u?

Generieke (niet-juridische) generatieve AI-tools, zoals ChatGPT



Platformen voor juridisch opzoekwerk



Documentbeheer en automatisering



Software voor praktijkmanagement (met integratie van AI)



Automatisch tijd bijhouden



Tools voor contractanalyse en -opstelling



Intakebeheer van cliënten (CRM, KyC, conflictcheck, enz.)



Tools om zaken te voorspellen



Juridische workspaces



IP-beheer & -analyse



Nog geen AI-tool gevonden die aan behoeften voldoet/beschikbare tools zijn niet specifiek ontworpen voor juristen



Als u geen AI-tools gebruikt – wat weerhoudt u er dan van om AI te gebruiken?

Impact op factureerbare uren en dus inkomsten



AI vormt een bedreiging voor bestaande functies



Vooringenomenheid en eerlijkheid



Moeilijke integratie met bestaande systemen



Onduidelijkheid over verantwoordelijkheid bij AI-gebruik



Ethische zorgen rond AI-besluitvorming



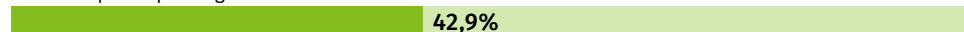
Hoge implementatiekosten



Dataprivacy en bescherming van gevoelige informatie



Geen adequate opleiding en kennis



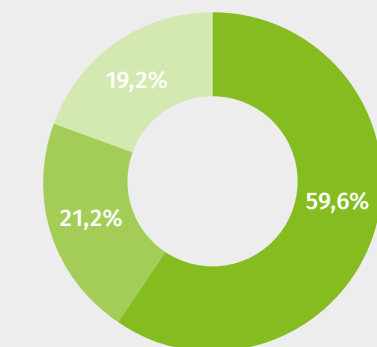
Gebrek aan bekendheid met en kennis van AI



Anders



Gebruikt u op dit moment AI-tools in uw praktijk?

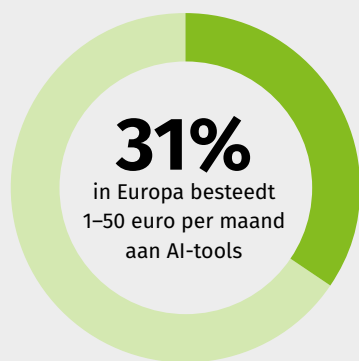


Ja
Nee
Ik overweeg ze binnenkort te gaan gebruiken

Gebruikers erkennen het potentieel van AI om zowel operationele als strategische verbeteringen te stimuleren. Verbeterde efficiëntie is het meest genoemde voordeel (54,8%), gevolgd door ondersteuning bij besluitvorming (42,3%) en verbeterde nauwkeurigheid (41,3%). Deze inzichten benadrukken een evenwichtige aanpak om AI te benutten voor directe productiviteitswinst en langetermijnwaarde.



Toch blijven er barrières bestaan. Onder niet-gebruikers noemt 50% zorgen over gegevensprivacy, 42,9% wijst op onvoldoende training en 40,5% benadrukt een gebrek aan vertrouwdheid met AI. Deze uitdagingen onderstrepen de noodzaak van betere educatie, vaardigheidsontwikkeling en robuuste beveiligingsmaatregelen om bredere adoptie van AI te bevorderen.

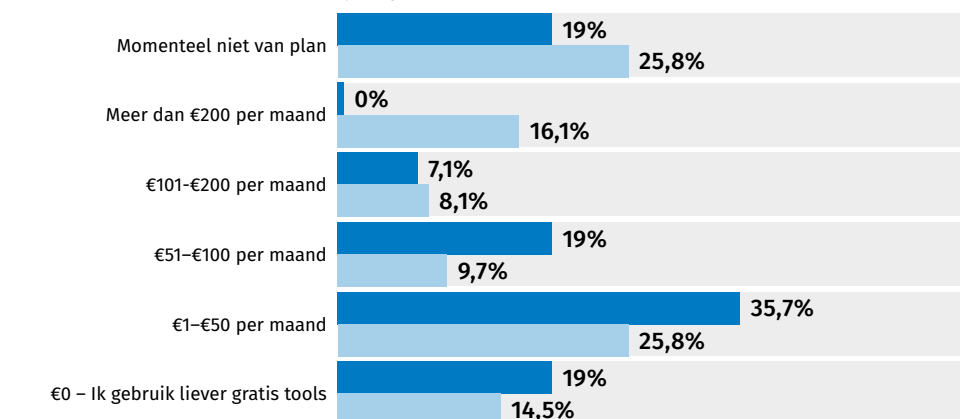


AI-investeringstrends

De AI-uitgaven bij Nederlandse advocatenkantoren tonen een voorzichtige maar groeiende interesse in adoptie. Momenteel besteedt 35,7% van de AI-gebruikers minder dan €50 per gebruiker per maand, terwijl 19% gratis tools gebruikt. Ondertussen blijft 19% van de respondenten onzeker over hun uitgaven, wat zowel nieuwsgierigheid als terughoudendheid weerspiegelt bij het aangaan van AI-investeringen.

Qua gereedheid voelt 38,5% van de kantoren zich matig voorbereid om AI in de toekomst te integreren. Dit wijst op een duidelijke interesse om AI te benutten, maar benadrukt ook de noodzaak van meer strategische planning en financiële toewijding om het volledige potentieel te benutten.

Hoeveel betaalt u maandelijks per gebruiker voor AI-tools?



■ Hoeveel betaalt u maandelijks per gebruiker voor AI-tools?

■ Hoeveel zou u maandelijks per gebruiker willen betalen voor AI-tools?

Efficiëntie door LegalTech: gebruik en uitgaven

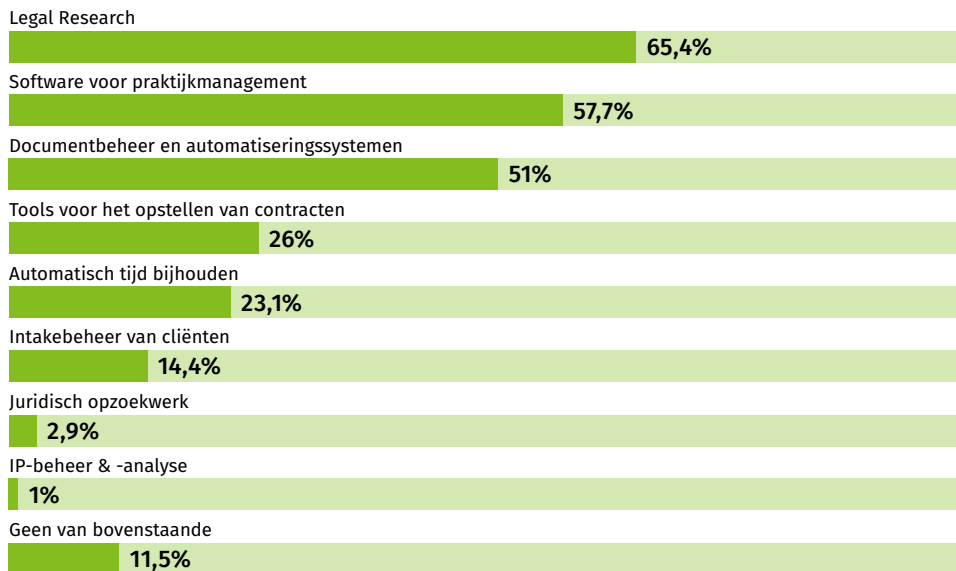
65,4% van de respondenten gebruikt juridische onderzoekstools en 57,7% heeft praktijkmanagementsoftware ingevoerd. Documentbeheer- en automatiseringssystemen zijn ook breed geïntegreerd, waarbij 51% van de kantoren deze tools in hun workflows opneemt.

Efficiëntiebeoordelingen voor LegalTech-tools zijn over het algemeen positief, waarbij respondenten ze bijzonder effectief vinden voor juridisch onderzoek, informatieopvraging, zaak- en dossierbeheer en document- en kennisbeheer. Dit benadrukt de praktische waarde die deze tools bieden in dagelijkse operaties.

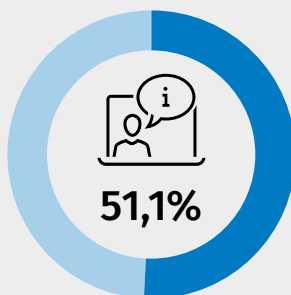
Wat betreft LegalTech-uitgaven investeert 38,5% meer dan €5.000 per jaar, terwijl 22,1% €1.000 of minder uitgeeft, wat wijst op uiteenlopende investeringsniveaus tussen verschillende kantoorformaten. Kleine en middelgrote kantoren melden voornamelijk uitgaven van meer dan €5.000 per jaar, terwijl de meeste solopraktijken minder uitgeven (€1.000 of minder).



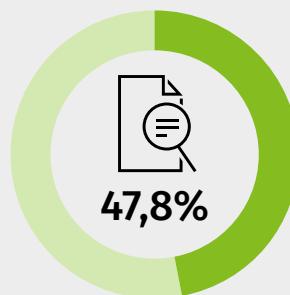
Welke technologie gebruikt u voor uw juridische praktijk?



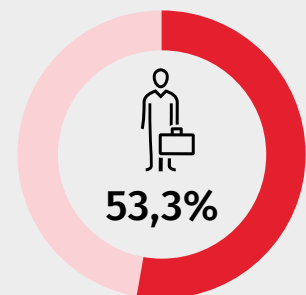
LegalTech-efficiëntie in Nederland is voornamelijk gerelateerd aan:



Juridisch opzoekwerk en
informatievergaring



Document- en kennisbeheer

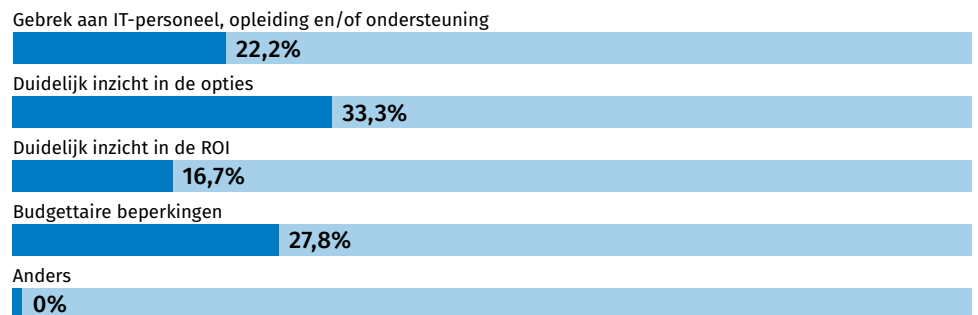


Dossierbeheer

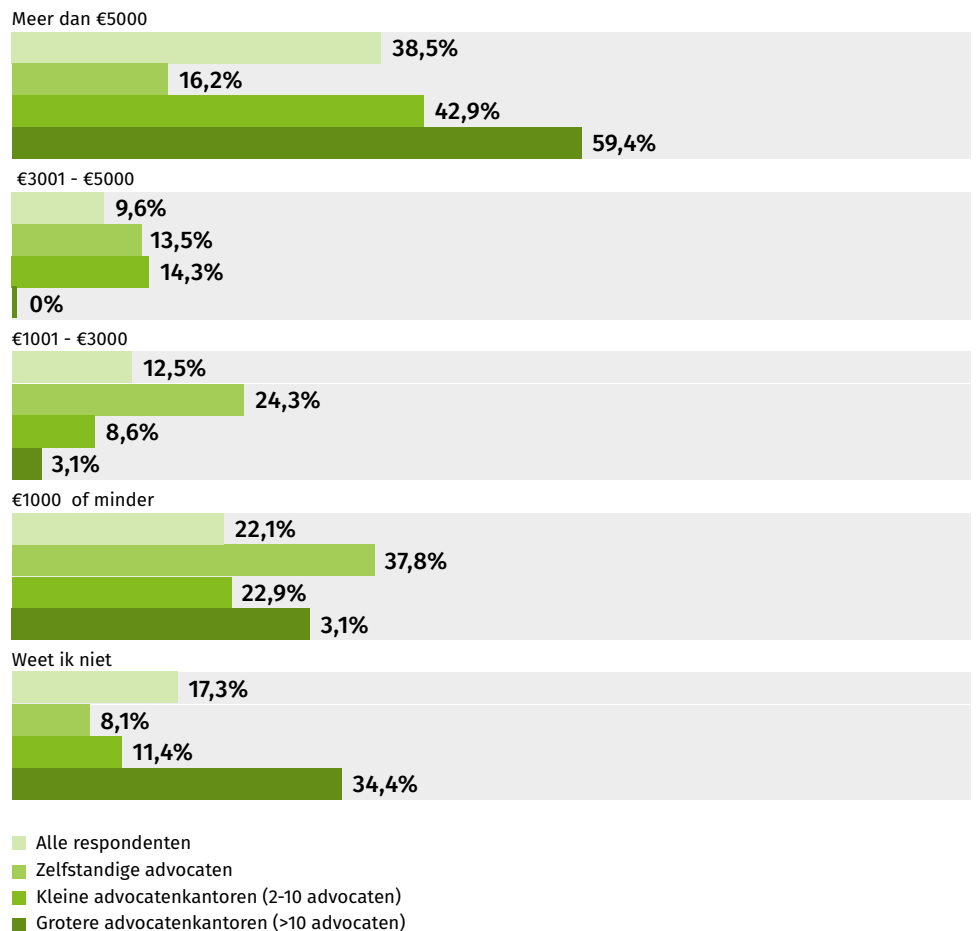
Navigeren door LegalTech: uitdagingen en toewijding

Hoewel Nederlandse kantoren steeds meer openstaan voor juridische technologie, belemmeren verschillende barrières een bredere adoptie. De meest significante uitdaging is een gebrek aan duidelijk begrip van beschikbare opties, genoemd door 33,3% van de respondenten. Budgetbeperkingen vormen ook een obstakel, waarbij 27,8% financiële beperkingen als barrière voor investeringen benadrukt.

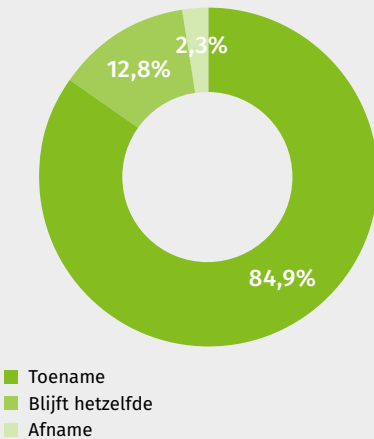
Als u niet van plan bent om te investeren in technologische tools, wat weerhoudt u daar dan van?



Hoeveel besteedt uw kantoor momenteel jaarlijks aan juridische technologie?



Hoe verwacht u dat de uitgaven voor juridische technologie binnen uw kantoor zich de komende drie jaar zullen ontwikkelen?



Deze bevindingen suggereren dat, hoewel er bereidheid is om technologie te adopteren, kantoren betere begeleiding, educatie en ondersteuning nodig hebben om de complexiteit van implementatie effectief te navigeren.

Ondanks deze uitdagingen lijkt de toekomst van LegalTech in Nederland veelbelovend. Een sterke 82,7% van de respondenten is van plan te investeren in technologische tools, en 84,9% verwacht dat hun LegalTech-budgetten de komende drie jaar zullen stijgen. De meeste solistische advocaten overwegen daarentegen geen LegalTech-investeringen in de toekomst (66,7%).

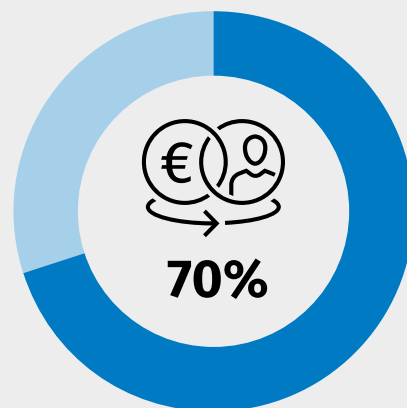
Clënten aantrekken en behouden

De belangrijkste uitdagingen bij het aantrekken en behouden van cliënten zijn de veranderende verwachtingen van cliënten, afnemende klantloyaliteit en de moeilijkheid om concurrerende prijzen te handhaven.

Het aantrekken en behouden van cliënten vormt een aanzienlijke uitdaging voor 70% van de respondenten in de onderzochte landen, waarbij veranderende verwachtingen van cliënten en toenemende concurrentie als belangrijkste obstakels worden genoemd. Respondenten benadrukken het belang van webconferentietools en technologische investeringen om klantrelaties te versterken. Vertrouwen, transparantie, uitstekende klantenservice en consistente kwaliteit worden geïdentificeerd als de meest effectieve strategieën om langdurige loyaliteit te bevorderen.

De strategieën binnen Nederlandse kantoren voor het verbeteren van klantrelaties sluiten aan bij deze bredere trends.

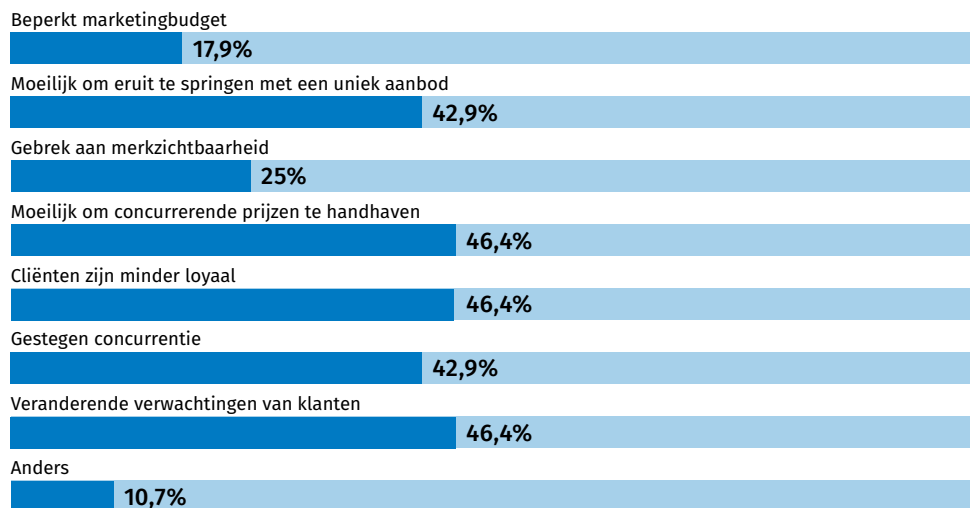
**Ervaart uitdagingen bij
het aantrekken en behouden
van klanten**



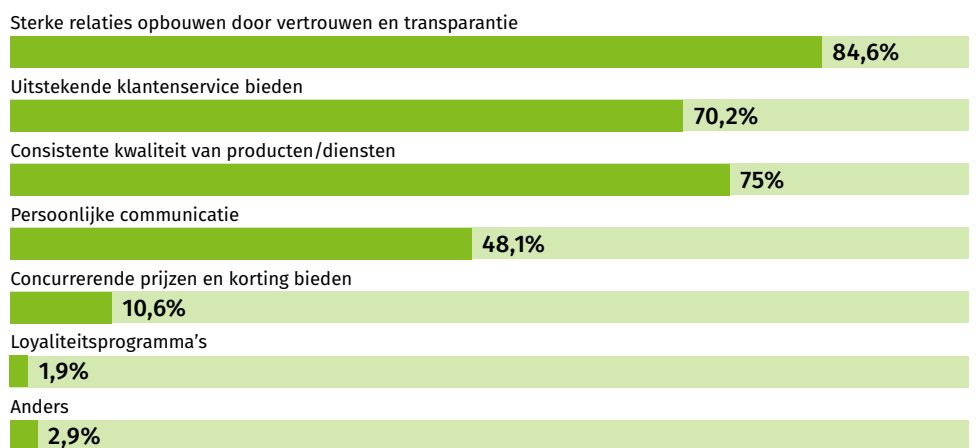
Fundamenten van langdurige klantrelaties

Hoewel Nederlandse advocatenkantoren over het algemeen minder uitdagingen ervaren dan andere onderzochte landen, moeten kantoren die wel aanzienlijke obstakels tegenkomen problemen aanpakken die verband houden met differentiatie en klantloyaliteit. Veranderende verwachtingen van cliënten, afnemende klantloyaliteit en druk om concurrerende prijzen te handhaven zijn de belangrijkste zorgen. Daarnaast geeft 42,9% van de respondenten aan moeite te hebben om zich te onderscheiden met unieke diensten, wat het belang van innovatie en onderscheidende services benadrukt om de aandacht van cliënten te trekken.

Welke uitdagingen ziet u bij het aantrekken en behouden van cliënten?



Welke strategieën zijn volgens u het meest efficiënt gebleken om op de lange termijn cliënten te behouden?



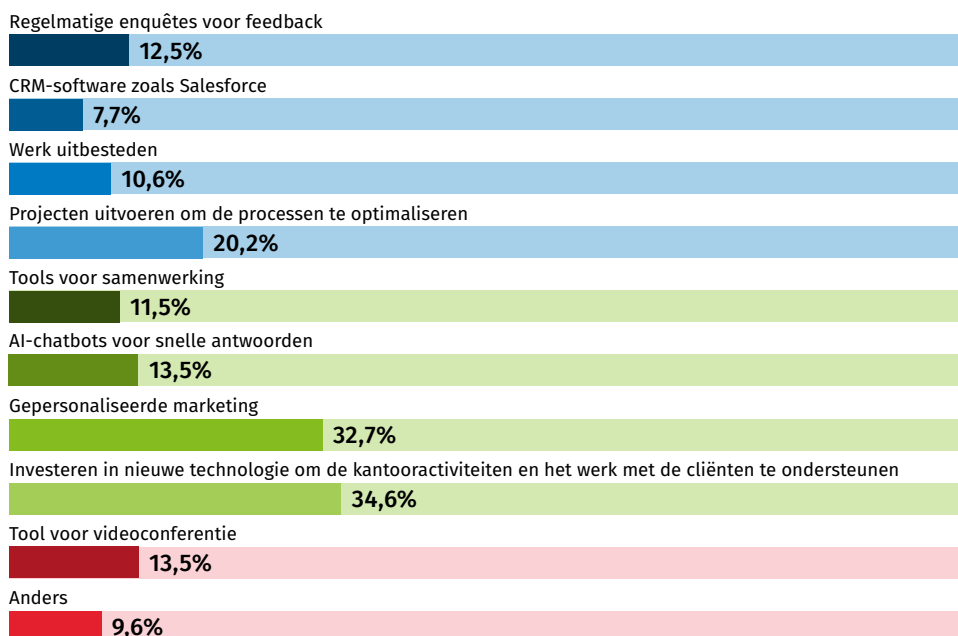
Opvallen in een concurrerende markt

Langdurige klantloyaliteit is geworteld in vertrouwen en transparantie, een aspect dat door 84,6% van de respondenten wordt geprioriteerd. Het leveren van hoogwaardige producten en diensten is ook essentieel, waarbij 75% van de advocaten het belang ervan benadrukt voor het behouden van cliënten.

Uitstekende klantenservice, genoemd door 70,2% van de respondenten, samen met gepersonaliseerde communicatie (48,1%), benadrukt verder het belang van op maat gemaakte interacties om aan de verwachtingen van cliënten te voldoen.

Onder de meest toegepaste strategieën om klantrelaties te versterken, investeren advocaten in nieuwe technologieën om de dienstverlening te verbeteren (34,6%) en gepersonaliseerde marketing (32,7%). Opvallend is dat Nederland het laagste percentage respondenten rapporteert (13,5%) dat webconferentietools als een effectieve technologie beschouwt om de klantendienst te verbeteren.

Welke technologieën of strategieën zijn volgens u het meest efficiënt gebleken om de relaties met cliënten te verbeteren?



Uitbreiding van juridische diensten

Juridisch advies is de meest aangeboden aanvullende dienst, genoemd door 38,5% van de respondenten, gevolgd door training en kennisdeling (36,5%).

Zakelijke en strategische adviesdiensten, aangeboden door 34,6% van de respondenten, onderstrepen de rol van Nederlandse kantoren als uitgebreide dienstverleners. Partnerschappen met andere dienstverleners (12,5%) en technologie- of digitale diensten (4,8%) blijven echter onderontwikkeld, wat wijst op onbenutte kansen in deze opkomende gebieden. Opvallend is dat 40,4% van de kantoren geen aanvullende diensten aanbiedt.

Werk-privébalans, verbeterde operaties en klantrelaties

Professionele tevredenheid onder juridische professionals wordt voornamelijk gedreven door verbeterde tools, middelen en technologieën ter ondersteuning van praktijkbeheer, genoemd door 57,7% van de respondenten. Werk-privébalans blijft een belangrijke factor voor 37,5%, wat een groeiende nadruk op persoonlijk welzijn weerspiegelt.

Daarnaast benadrukt 23,1% van de respondenten dat verhoogde klantbetrokkenheid en tevredenheid een betekenisvolle bijdrage leveren aan hun professionele voldoening. Deze inzichten suggereren dat advocatenkantoren zowel operationele efficiëntie als sterke klantrelaties waarderen als essentiële componenten van een bevredigende carrière.

Wat zou u in de toekomst over het algemeen tevredener maken professioneel gezien?

Kansen om te netwerken en samen te werken met collega's

11,5%

Clënten die meer betrokken en tevreden zijn

23,1%

Beter evenwicht tussen werk en privé

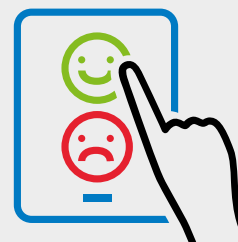
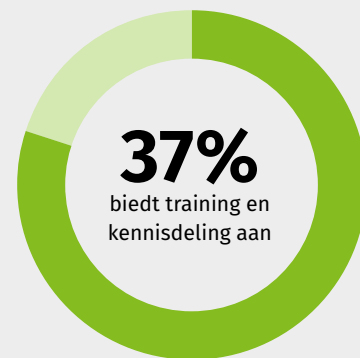
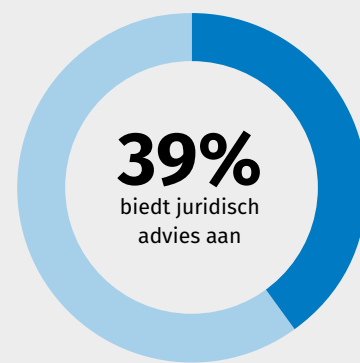
37,5%

Verbeterde tools, middelen of technologieën voor een beter juridisch praktijkmanagement

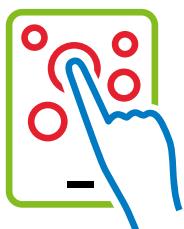
57,7%

Anders

16,3%



Conclusies: Efficiëntie en Innovatie stimuleren via technologie



In heel Europa staan advocatenkantoren onder toenemende druk door veranderende verwachtingen van cliënten, stijgende concurrentie en snelle technologische veranderingen. Tools zoals automatisering, workflow managementsystemen en AI zijn niet langer optioneel, ze zijn essentieel voor het verbeteren van efficiëntie, het verhogen van declarabele uren en de winstgevendheid.

Nederlandse kantoren weerspiegelen deze trends en onderscheiden zich door hun operationele effectiviteit, waarbij zij minder uitdagingen ervaren bij het aantrekken en behouden van cliënten in vergelijking met collega's in Duitsland, Frankrijk, Italië en Spanje. Terwijl veel kantoren in deze landen melden dat minder dan 50% van hun tijd declarabel is, tonen Nederlandse advocaten betere prestaties, wat wijst op een sterkere procesoptimalisatie.

De groeiende rol van Technologie en AI

Technologie en AI spelen een cruciale rol bij het stimuleren van operationele efficiëntie en modernisering binnen de juridische sector. Meer dan de helft van de Nederlandse advocatenkantoren (59,6%) gebruikt actief AI-tools, waarbij generatieve AI, juridische onderzoeksplatforms en documentbeheer-systemen het meest worden toegepast. Efficiëntie blijft het meest genoemde voordeel, benadrukt door 54,8% van de gebruikers. Respondenten die AI nog niet hebben geadopteerd, uiten zorgen, met name rond gegevensprivacy, wat de noodzaak benadrukt van educatie die de voordelen en risico's in balans brengt en duidelijke richtlijnen biedt over AI-beveiligingsmaatregelen. Technologie heeft zich stevig gevestigd als een belangrijke investeringsprioriteit, waarbij meer dan de helft van de respondenten van plan is hun budgetten voor LegalTech-tools, inclusief AI, de komende drie jaar te verhogen.

Efficiëntie optimaliseren via automatisering

Declarabele uren blijven een cruciale maatstaf om efficiëntie te meten en verbeterpunten te identificeren. Terwijl 34,6% van de respondenten meldt dat zij 70–90% declarabele uren behalen, het hoogste percentage van alle onderzochte landen, rapporteren kantoren in Duitsland, Frankrijk, Spanje en Italië meestal minder dan 50% declarabele tijd. Solopraktijken staan voor de grootste uitdaging, waarbij 57,9% minder dan de helft van hun tijd aan declarabel werk besteedt. Dit benadrukt de noodzaak van gerichte, praktische oplossingen om de productiviteit in kleinere praktijken te verhogen. Het automatiseren van administratieve taken en het stroomlijnen van workflowmanagement zijn bewezen strategieën om tijd terug te winnen, declarabele uren te verhogen en concurrentievermogen te behouden.

Klantloyaliteit en differentiatie

Vertrouwen en transparantie zijn cruciaal voor klantbehoud, benadrukt door 84,6% van de respondenten. Consistente kwaliteit (75%) en uitstekende klantenservice (70,2%) spelen eveneens een belangrijke rol, terwijl gepersonaliseerde communicatie (48,1%) steeds belangrijker wordt. Om relaties te versterken, investeren kantoren in technologieën die de dienstverlening verbeteren (34,6%) en gepersonaliseerde marketing (32,7%). Toch blijft differentiatie een uitdaging, waarbij 42,9% dit noemt als een belangrijk obstakel bij het aantrekken en behouden van cliënten.

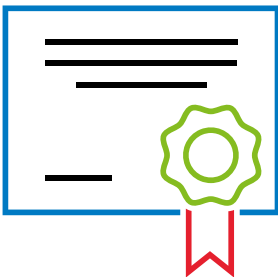
Innovatie stimuleren met Wolters Kluwer Legal Software

Bij Wolters Kluwer Legal Software ondersteunen wij juridische professionals met oplossingen die workflows vereenvoudigen, besluitvorming verbeteren en klantenservice naar een hoger niveau tillen. Onze Expert AI-gestuurde software, zoals Kleos, helpt kantoren routinetaken te automatiseren en dossiers efficiënt te beheren. Meer weten over hoe wij uw kantoor kunnen helpen innovatie te omarmen en groei te realiseren?

Meer weten →

 LinkedIn →

 YouTube →



Wolters Kluwer uitgeroepen tot topanbieder: SaaS-oplossing voor advocatenkantoren in Centraal-Europa voor 2026

Kleos is uitgeroepen tot de #1 oplossing voor advocatenkantoren, erkend om intuïtief dossierbeheer, naadloze integratie met Microsoft Office en geavanceerde AI-functionaliteiten, in het Vendor Selection Matrix™-rapport 2026 van Research in Action.

[→ Lees het volledige rapport](#)