

Today's Lawyer

De advocaat, ethisch ondernemer

VOORWOORD - Herman Buysens

Confraters, zijn we "connected"?

Connected blijkt aldus een recent onderzoek van KPMG newspeak te zijn voor een onderneming die maximaal gebruik maakt van data en artificiële intelligentie (AI) om de perfecte klantervaring te realiseren.

In George Orwell's roman 1984 is newspeak "a form of brainless speaking that enables garbage to be uttered convincingly". Bij Orwell was het doel ervan het totalitaire staatsregime te vrijwaren.

In de maatschappij van vandaag is newspeak een middel voor consultants, marketing goeroes, aanbieders van opleidingen en futuristen om hun producten te verkopen. Dat werkt nog het best met onheilsberichtgeving. Als u geen digital native bent, geen gebruik maakt van artificiële intelligentie, als u niet lean, agile, solution focused, CEX (customer experience) oriented bent, en als u niet meedoet aan E-learning, knowledge management, digital safety en gamification, weet dan dat het vagevuur voor u het hoogst bereikbare is. U mist de trein, u verdrinkt in de anonieme middelmaat.

Velen reageren daarop vanuit een reflex van schadebeperking (damage control, weet u wel): misschien zal het zo'n vaart niet lopen, maar we zullen toch maar meedoen. Een bekende juridische uitgever organiseerde een soort enquête (survey) en kwam tot de vaststelling dat men drie categorieën ondernemers (lees klanten van de uitgever) moet onderscheiden: de technologieleiders, bedrijven in transitie en achterblijvers. Wie wil gestigmatiseerd worden als achterblijver of "in transitie"? Iedereen wil toch gewapend zijn voor de toekomst.

Verscheidene artikels in dit tijdschrift handelen over die toekomst en de innovatie in ons beroep. Ondernemers als we zijn geworden, geloven wij echt in die innovatie en hopen dat u het ook doet. Zo is de idee die aan bod komt, dat wij moeten leren denken vanuit het oogpunt van de cliënt, waardevol en wordt ze in de dagelijkse praktijk van advocatenkantoren te weinig toegepast. Maar laat ons nuchter blijven, naar de inhoud kijken en onze ziel niet verkopen aan newspeak.

Verder in dit nummer:

Een nieuw wetboek van vennootschappen en verenigingen - 3

Reviews in de advocatuur: cliënten staan erom te springen - 9

Design Thinking als basis van klantgerichte innovatie in advocatenkantoren - 12

Als wij niet aan uw verwachtingen voldoen ... - 17

Het licht en de duisternis in de advocatenerelonen - 18

Dream your worst nightmare, and then invest in it - 21

Kent u de voordelen van de kmo-portefeuille al? - 23

Werkten mee aan dit nummer:

Herman Buysens, Stephane Criel,
Jan Donkers, Caroline Jooker,
Ben Houdmont, Hugo Lamon,
Roeland Lembrechts, Alex Tallon,
Dirk Van Gerven, Anke Van Oosterhout,
Huib Verhoeven, Mieke Verplancke

Mei 2019

Jaargang 5, Nr. 2

Periodiciteit: Tweemaandelijks

Erkenningsnummer: P918488

Verantwoordelijke uitgever:

KnopsPublishing (V.U.)

 **KnopsBooks.com**

INNOVATING
LEGAL MARKETS  Powered by
KNOPSPublishing.com