

THE FUTURE OF LEGAL AUTOMATION



juriblox

CONTACT

JuriBlox B.V.
Jollemanhof 12
1019GW AMSTERDAM
020 – 229 33 45

e: info@juriblox.nl
w: www.juriblox.nl
t: @juriblox

OVER DE SPREKER

Niels Winters is business manager bij JuriBlox B.V. Als jurist met een technische achtergrond is hij op zoek naar de juiste ICT-oplossing in de juridische branche. Met de kennis van de twee verschillende kennisgebieden is Niels bij JuriBlox verantwoordelijk voor de (door)ontwikkeling van de software evenals de technische implementatie bij klanten.

SAMENVATTING

Om er voor te zorgen dat u als advocaat of (bedrijfs)jurist de concurrentie voor blijft is het van belang om te blijven innoveren. Door gebruik te maken van de tools die het standaardwerk van u overnemen – zoals documentgeneratie, kunt u de veeleisende klant (proactief) voorzien van de service die wordt verwacht.

INHOUD

Klanten worden steeds veeleisender en willen meer voor minder geld. Daarom is het zaak om als juridisch professional de klant meerwaarde te kunnen blijven bieden door te innoveren.

Het stroomlijnen van standaardwerk, zoals het maken van juridische documenten, is een gemakkelijke slag om fors te innoveren. Hierdoor blijft er meer tijd over en kunt u sneller en goedkoper uw klanten bedienen. Steeds meer professionals springen in deze trend.

'Documenten uit de muur' of automatische documentgeneratie maken onderdeel uit van die trend. Door gebruik te maken van tools die het standaardwerk overnemen komt er meer tijd vrij om de creativiteit en expertise van de professional te laten gelden bij meer complexe zaken en advies. Juist deze creativiteit en expertise zijn van belang om onderscheid te kunnen maken als organisatie zijnde.

Met behulp van de juiste tools zoals die van JuriBlox gaat u als organisatie efficiënter te werk en worden uw documenten ook consistent. Doordat iedere collega werkt met dezelfde templates, weet u zeker dat uw klant de juiste documenten krijgt.

De toegevoegde waarde die u met uw organisatie levert maakt dat u de concurrentie voor blijft. Die toegevoegde waarde vindt u met name in de service die u aan uw klant kan bieden. Wijzig wetgeving en stuurt u een aangepaste overeenkomst op voordat de klant hierom vraagt? Dat is de service die van u wordt verwacht.

KERNWOORDEN

Legaltech, documentgeneratie, innovatie, JuriBlox