



Ann Björk och Helena Hallgarn, grundare av VQ Legal, foto: Björn Leijon

"Advokatbyråer måste klättra i värdekedjan"

Tidigare var juridiska mallar kronjuvelerna i verksamheten hos många advokatbyråer. Men, digitaliseringen innebär att advokatbyråerna behöver hitta nya affärsmodeller. För Realtid.se berättar Ann Björk och Helena Hallgarn, grundare av VQ Legal, vad som krävs av advokatbyråerna för att de inte ska konkurreras ut.

mån, 2016-10-31 07:00

Juristbranschen är under omvandling. Ofta leder anpassningen till förändringarna till en intressekonflikt mellan gamla och nya synsätt.

De stora advokatbyråerna har länge kunnat leva på sitt rykte. Nu måste de ställa om för att inte bli utkonkurrerade av nya mer snabbfotade konkurrenter. Det är de två pionjärerna Ann Björk och Helena Hallgarn överens om.

Ann Björk och Helena Hallgarn lärde känna varandra på advokatfirman Vinge, där de båda arbetade inom området knowledge management (KM); Helena Hallgarn som KM-chef och Ann Björk som ställföreträdande KM-chef. Det stora intresset för digitala lösningar och önskan att förändra det juridiska arbetssättet ledde till att de startade VQ Legal år 2010.

Ann Björk förklarar att det har skett en del intressanta förändringar på juristmarknaden under de senaste tjugo åren.

– Förr arbetade advokatbyråerna mer ad hoc. Klienten befann sig i ett osäkert läge, eftersom det var svårt att förutse hur lång tid ett ärende skulle ta och hur mycket klienten skulle debiteras. Idag går det snarare till så att ett ärende delas upp i olika delar som flera jurister får ansvara för beroende på kompetens. Med mer standardiserat arbete blir det lättare att estimerar tidsåtgång och prisnivå.

Men än finns det mycket kvar för advokatbyråerna att göra, för att de ska öka sina konkurrensfördelar och det räcker inte att det finns en KM-ansvarig.

– På många företag vet man inte hur man ska arbeta med interna kunskapsstrategier. För att arbeta konkret med dessa frågor behövs en tydlig plan, säger Helena Hallgarn.

Advokatbyråer måste även bli bättre på att skapa mervärde åt klienten och fundera på hur de ska klättra i värdekedjan.

– Tidigare var juridiska mallar kronjuvelerna i verksamheten, förklarar Helena Hallgarn. Men, med internets intåg och möjligheten för klienten att snabbt få tillgång till kostnadsfria juridiska standardiserade dokument måste advokatbyråer istället fundera på om de kan utveckla sitt arbetssätt och sina verktyg ytterligare.

För detta syfte har Ann Björk och Helena Hallgarn utvecklat en slags avtalsrobot som går ut på att erbjuda klienten ett kostnadseffektivt it-verktyg. Istället för att fråga klienten "vilka mallar vill du ha" frågar roboten "vad är målet" och anpassar därefter sitt erbjudande. Den här lösningen har sålts in till några av Sveriges största advokatbyråer och innebär en stor tidsvinst enligt de båda grundarna.

– Advokatbyråer måste bli bättre på att effektivisera, standardisera och använda it-verktyg, för att göra arbetet hållbart och skalbart. Det är inte längre försvarbart att debitera klienten för arbete som egentligen kan standardiseras, säger Helena Hallgarn.

Enligt Ann Björk är det inte bara klienterna som tjänar på att mer arbete standardiseras. Även byråerna kommer att tjäna på det, eftersom de då kan satsa på sådant arbete som är värdeskapande. Byråerna får lättare att kvalitetssäkra sitt arbete och kan dessutom arbeta med mer kvalificerade ärenden som man kan ta mer betalt för. Dessutom är ju denna typ av ärenden roligare än rutinärenden.

– Det är också helt fel att utgå från att unga biträdande jurister kan hantera it. Det stämmer att de kan inhämta information från nätet, men

byråerna måste bli bättre på att utbilda sina anställda inom it, för att effektivisera arbetet. I Florida, USA, har till exempel advokatsamfundet från årsskiftet infört krav på advokatbyråer att juristerna måste kunna behärska it. Syftet är att värna klientens intressen, säger Ann Björk.

På frågan om hur framtidens advokatbyrå ser ut är radarparet överens.

– Förutom att ha standardiserat en stor del av arbetet kommer fler advokatbyråer att ha olika slags kompetenser in-house och det kommer vara vanligare med mer nischade arbetsroller. På en byrå kommer det till exempel att finnas affärsutvecklare, projektledare och analytiker som kan analysera och dra slutsatser av en stor mängd material. Istället för att arbeta på ett traditionellt vis kommer fler byråer att arbeta mer värdeskapande. Advokatbyrån kommer att ha en helt annan roll i framtiden.

Ann Björk

Jur.kand vid Lunds universitet, 2000. Tingstjänstgöring vid Helsingborgs tingsrätt 2000. Biträdande jurist på advokatfirman Vinge, 2000-2003. KM-jurist och ställföreträdande KM-chef på Vinge, 2003-2010.

Startade VQ Legal den 18 mars 2010 tillsammans med Helena. Arrangerar årligen VQ Knowledge and Strategy Forum i Stockholm.

Helena Hallgarn

Jur.kand och civilekonomexamen vid Uppsala universitet, 1993. Biträdande jurist på Mannheimer Swartling advokatbyrå, där hon även arbetade med KM-frågor, 1994-2000. Har därefter arbetat som Knowledge Manager på Gernandt & Danielsson advokatbyrå, 2000-2002 och som KM-chef på advokatfirman Vinge, 2002-2010.

Startade VQ Legal den 18 mars 2010 tillsammans med Ann. Arrangerar årligen VQ Knowledge and Strategy Forum i Stockholm.

Miriam Istner-Byman

08 420 030 68

miriam.istner-byman@realtidmedia.se

