

## EU sätter press på Telia Sonera

EU-domstolens mäktiga generaladvokat stödjer i princip Konkurrensverkets talan mot Telia Sonera, men säger också åt myndigheten att göra hemläxan bättre.

Konkurrensverket och Tele 2 har stämt Telia på miljardbelopp för marknadsmissbruk inom fast bredband.

Konkurrensverket stämde 2004 Telia Sonera på 144 miljoner kronor för tiden april 2000 till och med januari 2003. Telia sålde adsl-bredband till grossistpris åt sina konkurrenter, men anklagades för att sälja samma tjänst till sina egna kunder med en marginal som inte täckte de egna kostnaderna.

### Vilande i rätten

Det kallas marginalklämning, något som året därpå, 2005, fick konkurrenten Tele 2 att stämna bolaget på närmare 2,5 miljarder kronor. Telia förnekar både marginalpress och en dominerande ställning.

Båda fallen ligger för närvarande vilande i Stockholms tingsrätt i väntan på råd från EU-domstolen, som tar ställning inom några månader.

Men dess generaladvokater, Jan Mazak, kom i går med sitt uttalande. I de flesta fall följer domstolen generaladvokatens åsikt.

### "Marginalpress"

Han skriver att det "föreligger marginalpress" om skillnaden mellan ett dominerande företags slutkundspriser och de grossistpriser som samma företag tar ut av konkurrenterna inte är tillräcklig för att täcka den dominerande operatörens "produkt-specifika kostnader".

### Ett missbruk

Detta, fortsätter Jan Mazak, är ett missbruk enligt EU-rätten, på grund av den "oskäligen prisskillnaden" och för att grossistprodukterna är "oumbärliga för konkurrens på marknaden."

Generaladvokaten betonar dock att konkurrensverket bör ingripa med "stor försiktighet" eftersom det handlar om ett teknikskifte på en marknad med stora investeringsbehov. Han säger också att verket är skyldigt att visa att Telias prispolitik verkligen har varit konkurrensbegränsande:

"Enbart ett påstående om en avlägsen och abstrakt konkurrensbegränsande verkan är inte tillräckligt."

**HANS STRANDBERG**  
hans.strandberg@di.se  
08-573 652 42



GER IT-STÖD. Ann Björk och Helena Hallgarn, tidigare advokater på advokatbyrån Vinge, har sadlat om och driver konsultbolaget Virtual Intelligence, VQ. FOTO: SIMON PAULIN

# Deras råd guld värda för advokatbyråerna

**Kundernas krav på ökad effektivitet och förändrade debiteringsmodeller hos advokatbyråerna är bara i sin linda. För att möta kraven behöver byråerna genomföra betydande it-investeringar.**

**"Det är en internationell trend. Frågan är vem som tar ledartröjan i Sverige", säger juristen Helena Hallgarn.**

Ann Björk och Helena Hallgarn, avhoppare från advokatbyrån Vinge, startade i våras det nischade konsultbolaget Virtual Intelligence, VQ, som arbetar med rådgivning för bland annat bättre användning av it-lösningar för advokatbranschen.

Hos Vinge arbetade de som chef respektive ställföreträdande chef för kunskapsledningsarbetet.

"Det finns en stor utvecklingspotential för de advokatbyråer som tar till sig utvecklingen inom it och de möjligheter som då öppnar sig för nya arbetssätt", säger Ann Björk.

"Bra it-stöd har blivit allt mer affärskritiskt för advokatbyråerna."

Det hänger samman med

en global utveckling där nya debiteringsmodeller vinner terräng. Den traditionella timdebiteringen får ge vika för till exempel fast pris, koppling till utfall/det värde som klienten tillförs, risk/reward-avtal, takpris och ramavtal.

### It en central del

It måste enligt VQ bli en strategisk del i advokatbyråernas verksamhet bland annat för att ta till vara den kunskap som byggs upp internt och för att kunna dra fördel av den.

"Det handlar om att återanvända kunskap. I ett stort komplext uppdrag ingår rutinartade standardlösningar. Exempelvis för en nyemission med uppemot 15 dokument med grundformalia

som är repetitiva", säger Helena Hallgarn.

"Effekten blir att byråerna kommer att kapa antalet biträdande jurister. Det blir färre arbetstillfällen för unga jurister. För att säkra nyrekryteringen blir det allt viktigare med mentorskap på byråerna."

Genom att med hjälp av it återanvända kunskap kan advokatbyrån fokusera på kundanpassade lösningar.

"Kunderna har inte bara blivit mer kostnadsmedvetna. Bolagsjuristernas ställning är

starkare och de ställer hårdare krav. Främst är kravet att få tillgång till erfarna seniora medarbetare på byråerna", säger Helena Hallgarn.

### Ökat behov av rådgivning

"Kundernas behov av senior rådgivning ökar. Ledningsfrågan hamnar i fokus. Seniora advokater får i allt större omfattning rollen som projektledare som samordnar team med specialistkunskap inom olika områden."

den internationella trenden mot en ökad användar-

anpassad it-utveckling för advokatbyråer går nu mycket snabbt.

"Det handlar om att se längre än juridiken och om att applicera kunskap om vad som är viktig för branschen", säger Ann Björk.

"De stora byråerna klarar att hänga med i den globala utvecklingen. De mindre och medelstora byråerna måste samverka i ökad omfattning."

**JAN WÄINGELIN**

jan.waengel@di.se  
031 - 29 32 33

## Di FAKTA

### Viktigt att våga sticka ut och vara innovativ

Virtual Intelligence, VQ har listat de fem viktigaste frågorna för advokatbyråer att tänka på för att möta klienternas krav på effektivisering och modernisering.

- ▶ Snabb tillgång till färdiga standardiserade dokument. Viktigt att de hålls uppdaterade.
- ▶ Utnyttja hela er samlade kunskap. Tidigare erfarenheter

och innovativa lösningar återanvänds av alla och rätt specialkompetens kopplas in i ärendena.

- ▶ Känn dina klienter och utgå från deras verksamheter. Det ger möjlighet att vara proaktiv och föreslå åtgärder innan klienten väcker en fråga.
- ▶ Genomför it-projekt som verksamhetsprojekt. För att it-projekt ska lyckas krävs en

kombination av juridik, verksamhetsförståelse och it-kunskap.

- ▶ Tänk innovativt och var först med nya lösningar. Det är viktigt våga sticka ut lite från konkurrenterna. den som ligger i framkanten har störst möjligheter att tjäna pengar på lyckade klientlösningar.

Källa: Virtual Intelligence, VQ