

VQ-KONFERENSEN

Trender och tendenser inom juristbranschen presenterades

Det är en myt att alla klienter i första hand styrs av priset för advokattjänsten. Vad klienterna söker är i stället en ökad förutsägbarhet, hanterbarhet, och transparens.

Det konstaterade Richard Burcher, före detta advokat från Nya Zeeland, på en juridikkonferens i Stockholm som arrangerats av Virtual Intelligence VQ. Burcher som har bedrivit forskning om prissättning av juridiska tjänster menade att hur klienten värderar advokatens utförda arbete har mycket lite att göra med hur mycket tid som advokaten har lagt ner, i stället handlar det om vilken nytta klienten fått ut. Många klienter vill även att advokaterna i ökad utsträckning ska dela de risker som de tar.

Enligt Burcher borde advokatbyråerna utveckla sina debiteringsmodeller för att på ett bättre sätt möta sina klienters behov och förväntningar. Han gjorde en liknelse med en restaurang. Det är svårt att tänka sig en restaurang som bara har en rätt, broccoli, på menyn. Tvärtom finns det alltid en rad olika rätter med olika priser så att gästen kan göra sitt eget unika val utifrån just sina behov.

JONATHAN WHITTAKER, senior partner på advokatbyrån SAS Daniels LLP, beskrev hur hans byrå i Stockton utanför Manchester i nordvästra England arbetar. Han betonade att advokatbyråerna inte kan förvänta sig att klienterna på automatik kommer det strömma in till dem. Han menade att advokatbyrå-



Jonathan Whittaker.



Cirka 170 deltagare hade samlats på VQ-konferensen, som hölls för femte gången, för att lyssna på bland andra Richard Burcher.

erna måste bli mer lyhörda för sina klienters behov och söka upp dem i stället för tvärtom.

- Vad jag vill att folk ska säga om vår byrå är att vi ser ut, arbetar och låter som vilket

annat företag som helst. Och det beror på att vi måste det i dag och i framtiden, sa Jonathan Whittaker och tillade:

- Allt vi egentligen gör är att sälja juridiska tjänster. Så lär av hur andra företag gör. Ta till er deras

kunskaper och ha självförtroende nog att omsätta dem i era egna byråer.

HUR FÖRETAGET VÄLJER juridiska tjänster för att få ut så mycket som möjligt var ämnet vid den avslutande paneldebatten. Under ledning av Stockholms handelskammarens generalsekreterare Annette Magnusson diskuterade Jonas Bengtsson, chefsjurist på Telia Sonera, Eva Blonde, chefsjurist för Sverige och Norden på Hewlett-Packard Sverige, Magnus Billing, vd för Stockholmsbörsen, Carl-Viggo Östlund, tidigare vd för bland annat SBAB, Nordnet Bank och Salus Ansvar, Maria-Pia Hope, managing partner på Advokatfirman Vinge, och Biörn Riese, ordförande i Mannheimer Swartling Advokatbyrå, med

utgångspunkt från chefsjuristrapporten The Swedish General Counsel Report 2014. Rapporten bygger på intervjuer med chefsjurister och vd-ar och beskriver hur de ser på chefsjuristers och bolagsjuristers roll i svenska företag. Den visar bland annat att 78 procent av chefsjuristerna i företagen hade en bakgrund på advokatbyrå och att brytpunkten för när företag väljer att skapa en intern juridisk funktion ligger vid en omsättning på 1 miljard kronor. För närvarande utförs omkring 70 procent av de juridiska tjänsterna i företagen av egna bolagsjurister och 30 procent av externa juridiska rådgivare.

TK, MA