ÅRSRAPPORT 2015

MANNHEIMER SWARTLING

Mannheimer Swartling är Nordens ledande affärsjuridiska byrå. Bland våra klienter finns framstående svenska och internationella företag och organisationer. Byrån arbetar brett, både när det gäller typ av uppdrag och geografi. Verksamheten bedrivs genom egna kontor i Sverige, Tyskland, Ryssland, Kina, USA och Belgien samt i nära samarbete med andra framstående internationella byråer.

INLEDNING

Historik som sporrar nytänkande

Under det gångna året var det 25 år sedan Mannheimer Swartling bildades i sin nuvarande form. Jubileet har uppmärksammats på ett för byrån typiskt sätt. Vi har blickat framåt tillsammans med klienter, branschkollegor och medarbetare.

Att hålla dörrarna öppna gentemot varandra och omvärlden har blivit ett av byråns kännetecken. Denna tradition av kunskapsutbyte och kontinuerlig dialog med medarbetare och klienter har resulterat i ett klimat som främjar hög kvalitet, innovation och utveckling. Dessa är några av våra främsta framgångsfaktorer och grunden till att byrån har utvecklats till Nordens ledande affärsjuridiska byrå.

På ytan kan Mannheimer Swartling se ut som en helt annan byrå idag än den som bildades för 25 år sedan genom fusionen mellan Mannheimer & Zetterlöf och Carl Swartling Advokatbyrå. Men kärnan är fortfarande densamma; vår affärsmodell bygger på laganda, vi ser långsiktigt på relationen med våra klienter och vi gör vårt yttersta för att alltid leverera högsta kvalitet.

Kombinationen innebär att vi kan stötta våra klienter och hjälpa dem att behålla långsiktigt fokus även när vi löser kortsiktiga kriser. Våra klienters förväntningar på att vi alltid ska finnas där, förstå utmaningarna och alltid leverera högkvalitativ rådgivning är några av våra starkaste drivkrafter.

I grunden handlar det om att alltid överträffa våra klienters förväntningar. Det kommer att förbli vårt mål även under de kommande åren – varje dag och i varje ärende.

INNEHÅLL

04: VD HAR ORDET
06: VERKSAMHETEN
09: UPPDRAG
12: INTERNATIONELL NÄRVARO
14: NEDSLAG I VERKSAMHETEN
25: HÅLLBARHET
30: ORGANISATION
34: STYRELSE

VD HAR ORDET

Förändring i centrum inför nästa kvartssekel

Det gångna året markerade en milstolpe för oss. Förutom firandet av vårt 25-årsjubileum ledde årets dramatiska händelser inom olika områden – såsom flyktingkrisen, inbromsningen av Kinas tillväxt, sanktionerna mot Ryssland, de negativa räntorna och klimatkonferensen i Paris – till nya frågeställningar för våra klienter som satte fokus på vår förmåga att vara proaktiva.

År 2015 kommer kanske att bli ihågkommet som året i Sverige då ordet "hållbarhet" blev allt viktigare inom alla nyhetsområden – näringsliv, politik, kultur, väder – ja, till och med sport. För oss innebar detta en bekräftelse på att vår strategiska satsning på hållbarhetsfrågor under de senaste fem åren är ytterligare ett exempel på att vi förutsett våra klienters kommande behov.

Det gångna året innehöll många tillfällen att visa styrkan i byråns affärsmodell där Mannheimer Swartlings position som Nordens ledande affärsjuridiska byrå bekräftades. Vi anlitades i några av 2015 års mest uppmärksammade affärer och tvister inom ett brett spann av branscher, samtidigt som antalet ärenden där våra enskilda specialistgrupper medverkade fortsatte att öka. En av årets största affärer var då ett svenskt-kanadensiskt konsortium förvärvade Fortums svenska eldistributionsverksamhet för cirka 6,6 miljarder euro. En annan var när japanska Canon köpte det svenska bolaget Axis för cirka 23,6 miljarder kronor. Våra specialister anlitades också som rådgivare av Stockholms kommun för att ta fram tillståndsansökan och företräda staden i prövningen om Slussens ombyggnad och regleringen av Mälaren. Dessutom utsåg Handelsministeriet i Kina (MOFCOM) återigen Mannheimer Swartling, som den enda icke-anglosaxiska byrån, till sin panel av internationella juridiska rådgivare.

JUBILEUMSÅR

Grunden för vår verksamhet är att erbjuda våra klienter bästa möjliga rådgivning och service i med- och motgång i en omvärld där förutsättningar och krav ständigt förändras. För att lyckas måste vi vara lyhörda mot våra klienter och anpassa våra tjänster efter deras aktuella behov. Vi måste behålla förmågan att kombinera byråns samlade kunskap och innovationskraft för att utveckla morgondagens tjänster. Och vi måste fortsätta att attrahera de bästa juristtalangerna genom en attraktiv affärsmodell och en dynamisk företagskultur baserad på laganda och True Partnership.

Dessa grundprinciper har präglat byrån ända sedan de båda byråerna Mannheimer & Zetterlöf och Carl Swartling Advokatbyrå gick samman för 25 år sedan för att bilda Mannheimer Swartling. Vi har en stark tilltro till att detta har skapat en miljö med högt i tak och utrymme för nytänkande där både klienter och medarbetare trivs.

Under året uppmärksammade vi jubileet genom att bjuda in ett stort antal klienter, representanter från andra ledande och oberoende byråer från hela världen och samtliga medarbetare till seminarier för att diskutera framtiden. Vi samlade experter från näringsliv och politik för utbyte av idéer kring hållbar utveckling, potentialen för företagande i Öresundsregionen, Göteborg och Stockholm och för diskussion om juristens roll, juridik och juridiskt arbete i Sverige.

HÅLLBARHET – ETT LÅNGSIKTIGT VÄRDESKAPANDE

Fortsatt framgång förutsätter att vi vidareutvecklar dialogen med både klienter och omvärlden för att vi ska kunna förutse och leva upp till klienternas kommande behov. Årets dramatiska händelser inom olika områden världen över har lett till nya frågeställningar. Vår ambition är att alltid finnas till för våra klienter och kunna erbjuda rådgivning av högsta kvalitet, oavsett omständighet, tidpunkt eller plats. Då måste vi också ha förmågan att vara proaktiva och kunna erbjuda innovativa råd och lösningar.

Mot bakgrund av det geopolitiska läget i världen och att hållbarhetsfrågor får en allt mer central plats i företagens strategiarbete har byråns fokus på hållbarhet blivit än mer relevant. Under 2015 koncentrerade vi vår erfarenhet och kunskap inom affärsjuridik kopplat till mänskliga rättigheter, arbetsvillkor, miljö och anti-korruption, till en verksamhetsgrupp med övergripande ansvar för vår rådgivning inom frågor som rör området; Corporate Sustainability and Risk Management.

KUNSKAPSUTVECKLING OCH KUNSKAPSÖVERFÖRING

Inom ramen för Bolagsjuristernas Förenings utbildningsprogram arrangerade vi en seminarieserie kring temat hållbarhet. Under de åtta seminarierna, som

hölls i Stockholm, Göteborg och Malmö, diskuterade vi bland annat hur hållbarhet påverkar den affärsjuridiska verksamheten och hur hållbarhet som koncept implementeras i det affärsjuridiska arbetet.

Tillsammans med Raoul Wallenberg-institutet arrangerade vi för nionde året i rad en seminarievecka inom ramen för ämnet mänskliga rättigheter, där årets fokus bland annat var hållbarhet. Kursen syftar till att stötta advokater runt om i världen som arbetar för att stärka skyddet för mänskliga rättigheter genom att tillsammans utforma en ”verktygslåda” som möjliggör och utvecklar deltagarnas arbete med mänskliga rättigheter. Sedan starten 2007 har över 70 advokater från 25 länder deltagit i kursen. Till årets program hade vi bjudit in deltagare från bl.a. Kambodja, Vietnam, Honduras, Malawi, Mongoliet, Turkiet och Thailand.

HÅLLBARHETSREDOVISNING ENLIGT GRI

För några år sedan började vi som första affärsjuridiska byrå i Sverige att hållbarhetsrapportera enligt GRI, Global Reporting Initiative. Under det gångna året tog vi fram vår andra hållbarhetsredovisning. Hållbarhetsrapporten är främst ett verktyg för oss i det löpande arbetet med att vidareutveckla vårt strategiska hållbarhetsarbete men även ett sätt att agera transparent mot våra olika intressenter. Det var glädjande att konstatera att aktiviteter och mål som vi hade identifierat som relevanta för perioden var fullt genomförda. De har dessutom lett till resultat och insikter som hjälper oss att identifiera nya aktiviteter för att leda oss närmare våra långsiktiga strategiska mål.

Till de främsta utmaningarna hör fortfarande att öka antalet kvinnliga delägare och att kontinuerligt hitta de bästa talangerna. Samtidigt som vi gläds åt styrkan i att kunna välkomna sju nya delägare under 2015 är vi besvikna över att vi inte har lyckats öka andelen kvinnor bland dessa. Vi är övertygade om att vi långsiktigt trots allt rör oss i rätt riktning och arbetar kontinuerligt med olika åtgärder för att öka andelen kvinnliga delägare.

LEDANDE BYRÅ – SOM VILL BLI BÄTTRE

Under året var vi stolta mottagare av en rad internationella och svenska utmärkelser. Vi utsågs till bästa byrå i Sverige av både klienter och branschen i undersökningar av TNS Sifo Prospera, Chambers Europe och IFLR. Dessutom röstades byrån för trettonde året i följd fram till Sveriges mest attraktiva advokatbyrå bland landets juridikstudenter.

”Förutom att identifiera nya verksamhetsområden ser vi ständigt över verksamheten för att vässa kvaliteten i vår service och våra tjänster ytterligare.”

Förutom att identifiera nya verksamhetsområden ser vi ständigt över verksamheten för att vässa kvaliteten i vår service och våra tjänster ytterligare. Jag ser fram emot att tillsammans med våra medarbetare och mina kompanjoner få leda detta arbete in i ett nytt kvartssekel.

Jag vill också passa på att tacka våra klienter för det förtroende ni fortsätter att visa oss och hoppas att vi ska kunna leva upp till det även i framtiden.

Stockholm i mars 2016

Jan Dernestam, Managing Partner och
Verkställande Direktör

Målet är att alltid leverera bästa möjliga rådgivning

Mannheimer Swartlings verksamhet utvecklas ständigt. Drivkraften är att kunna förutse och möta klienternas skiftande behov i en omvärld stadd i snabb omvandling. Det innebär bland annat att nya kompetenser kontinuerligt utvecklas och adderas i nära dialog med klienterna. Som ett exempel på det lanserade byrån under 2015 ett nytt verksamhetsområde med fokus på juridisk rådgivning inom frågor som rör hållbarhet; Corporate Sustainability and Risk Management.

Mannheimer Swartling är en fullservicebyrå med omkring 550 medarbetare och över 20 verksamhets- och branschgrupper. Byrån har elva kontor i sex länder; Sverige, Tyskland, Ryssland, Kina, USA och Belgien. Dessutom verkar byråns jurister internationellt på många andra marknader på uppdrag av svenska och utländska klienter.

De cirka 400 juristerna är specialiserade inom olika affärsjuridiska verksamhetsområden och branscher. Det innebär att de förstår klienternas affärsmässiga utmaningar, samtidigt som de kan erbjuda den juridiska spetskompetens som krävs för att hitta de bästa lösningarna på dessa. Som en av få svenska advokatbyråer kan Mannheimer Swartling erbjuda klienter rådgivning inom alla affärsjuridiska områden.

AFFÄRSMODELL SOM BYGGER PÅ LAGANDA

Grundprincipen för verksamhetsmodellen, som finns djupt förankrad i företagskulturen, är att framgång ska gynna hela byrån, snarare än den enskilda individen. Den här lagandan främjar kunskapsdelning mellan kollegor, verksamhetsgrupper och kontor. Det säkerställer också att varje klient garanteras tillgång till byråns samlade kunskap och bästa möjliga rådgivning.

”Det är dessutom nödvändigt att ligga i framkanten av utvecklingen av nya tjänster inom juridik, eftersom klienternas behov förändras i takt med att omvärlden förändras.”

Målet är att alltid leverera högsta kvalitet i rådgivningen, oavsett omständighet, bransch och tidpunkt. Byrån ägnar därför stor omsorg åt att rekrytera, behålla och utveckla de mest passionerade juristtalangerna – som förväntas samarbeta för att erbjuda klienterna bästa möjliga rådgivning.

Långsiktighet i synen på både klienter, verksamhet och medarbetare är en annan viktig del av företagskulturen. Samarbetet med klienter löper i vissa fall över flera decennier och handlar mer om att leverera en ständigt pågående tjänst än om enskilda uppdrag. Samarbetet går ut på att vara en partner som kan stötta och vara proaktiv genom att erbjuda innovativa strategiska råd och lösningar. Det är på så sätt byrån identifierar nya behov och utvecklar sina tjänster.

Detta förutsätter en nära relation till klienterna. Det kräver också att byrån ständigt överträffar klienternas förväntningar och lever upp till deras förtroende. Det är dessutom nödvändigt att ligga i framkanten av utvecklingen av nya tjänster inom juridik, eftersom klienternas behov förändras i takt med att omvärlden förändras.

ETMER

A220 S3-V

Stark konjunktur

Antalet M&A-affärer i världen ökade kraftigt under 2015; aktiviteten på den globala transaktionsmarknaden överträffade till och med rekordåret 2007. Detta bidrog till att efterfrågan på byråns tjänster slog rekord. Mannheimer Swartling befäste under året ytterligare sin position som Nordens ledande affärsjuridiska byrå.

M&A INOM PRIVATE EQUITY

Mannheimer Swartling representerade Altor och övriga aktieägare i avyttrandet av vakuumlösningsföretaget PIAB Group till EQT. Altor biträddes även av byrån i samband med förvärv av aktier i kundtjänstföretaget Transcom WorldWide från Investment AB Kinnevik.

Ratos och Bonnier ingick under året avtal om försäljning av Nordic Cinema Group till investeringsfonden Bridgepoint Europe V för cirka 4,7 miljarder kronor. Nordic Cinema är idag den ledande biografaktören i Norden och Baltikum. Ratos och Bonnier företrädde av Mannheimer Swartling. Bonnier kvarstår som delägare av 30 procent efter transaktionen.

ProSiebenSat.1 utökade sin e-handelsverksamhet genom förvärv av Etraveli, en onlineresebyrå för flygresor, från Segulah. Förvärvet, som skedde genom dotterbolaget 7Travel, är ProSiebenSat.1s hittills största internationella investering inom e-handel och ett komplement till 7Travels portfölj. ProSiebenSat.1 rådgavs av Mannheimer Swartling i transaktionen.

Mannheimer Swartling rådgav Nordic Capital i förvärvet av majoriteten av Greenfood-gruppen, en ledande nordisk leverantör av hälsosam mat, från Fidelio Capital. Nordic Capital rådgavs även av Mannheimer Swartling i försäljningen av Brink Group till H2 Equity Partners.

Proventus och BRIO biträddes av byrån när det svenska investmentbolaget avyttrade det anrika svenska leksaksföretaget till Ravensburger Group, en av Europas ledande tillverkare av pussel, brädspel och aktivitetsprodukter.

JAB Holding rådgavs av byrån i förvärven av Espresso House från Herkules Private Equity samt av Danmarks största kaffekedja Baresso Coffee. Espresso House är en av de ledande kaffekedjorna i Norden. JAB är ett privatägt globalt investmentbolag fokuserat på investeringar inom konsumentvaror i premiumsegmentet.

Investcorp företrädde av byrån i förvärvet av POC, en global tillverkare av sportutrustning, från Black Diamond.

Polaris Private Equity, en dansk-svensk kapitalfond, företrädde av byrån när Polaris och andra aktieägare avyttrade Skånska Byggvaror till Byggmax.

Investeringsfonden Accent Equity förvärvade under året 65 procent av aktierna i Akademibokhandeln från Kooperativa Förbundet. Accent rådgavs av Mannheimer Swartling i transaktionen.

ÖVRIG M&A

En av årets största affärer var då ett svenskt-kanadensiskt konsortium förvärvade Fortums svenska eldistributionsverksamhet för cirka 6,6 miljarder euro. Konsortiet, som rådgavs av Mannheimer Swartling, består av de svenska allmänna pensionsfonderna Första AP-fonden och Tredje AP-fonden, den ömsesidiga försäkrings- och pensionskoncernen Folksam samt Borealis Infrastructure, en internationell infrastrukturinvesterare som förvaltar kapital åt OMERS, en av Kanadas största pensionsfonder.

Mannheimer Swartling var rådgivare till Volvo Cars i samband med förvärvet av samarbetspartnern Polestar Holding och Polestar Performance, liksom i Volvos försäljning av fabriken i Floby till Amtek Group, en global tillverkare av komponenter till fordonsindustrin.

Byrån agerade rådgivare åt Munters i förvärvet av det tyska bolaget Reventa, specialiserade på system för klimatkontroll i byggnader avsedda för djurhantering. Munters rådgavs också i försäljningen av Munters Keruilai Air Treatment Equipments (Guangdong) Co, Ltd i Kina till Symphony Limited i Indien, liksom i förvärvet av HB Group, ett internationellt företag specialiserat på klimatkontrollsystem för livsmedelsindustrin. Munters är en världsledande leverantör av energieffektiva luftmiljölösningar.

Livförsäkringsbolaget Skandia avyttrade under året sin verksamhet inom individuell barnförsäkring, olycksfallsförsäkring för vuxen och senior samt gravidförsäkring till Moderna Försäkringar. Samtidigt ingick Skandia, som rådgavs av Mannheimer Swartling, ett distributionssamarbete med Moderna Försäkringar för dessa produkter.

HeidelbergCement och KB Gruppen Kongsvinger slog under året samman sina nordiska verksamheter inom prefabricerade betongkonstruktioner, Abetong och Contiga. HeidelbergCement rådgavs av Mannheimer Swartling i transaktionen.

BÖRSNOTERINGAR

I ett starkt år för börsintroduktioner på Nasdaq Stockholm, upptogs Scandic Hotels Group, den största nordiska hotelloperatören, i december 2015 till handel med ett marknadsvärde motsvarande cirka 6,9 miljarder kronor. Mannheimer Swartling rådgav Scandic och dess ägare EQT i erbjudandet och börsnoteringen.

Vårdgivaren Capio upptogs i juni till handel på Nasdaq Stockholm till ett marknadsvärde om cirka 6,8 miljarder kronor. Capio och dess huvudägare Ygeia Equity, som ägs av fonder som kontrolleras av Apax och Nordic Capital, rådgavs av Mannheimer Swartling i erbjudandet och börsnoteringen samt i en refinansiering av Capio.

I juni inleddes också handel i Coor Service Management – en ledande nordisk facility management-leverantör – med ett marknadsvärde på cirka 3,6 miljarder kronor. I samband med noteringen refinansierades bolaget, samtidigt som industriserviceverksamhet avyttrades. Rådgivare till Coor och Cinven (Coors huvudägare) var Mannheimer Swartling.

Byrån agerade rådgivare till Nordic Capital och dess portföljbolag Europris, Norges största lågpriskedja inom detaljhandeln, i samband med finansieringen då Europris noterades på Oslo Børs.

OFFENTLIGA BUD

I en internationell storaffär lade japanska Canon ett offentligt bud på det svenska bolaget Axis, som är världsledande inom nätverksvideo-lösningar för industrin. Canon rådgavs av Mannheimer Swartling i samband med erbjudandet, som totalt var värt 23,6 miljarder kronor.

Under året offentliggjorde amerikanska Infinera Corporation ett bud på det svenska nätverksföretaget Transmode. Infinera rådgavs av byrån i budet, som bestod av kontanter och aktier till ett värde motsvarande drygt 3 miljarder kronor.

När Brittiska Circassia Pharmaceuticals lade ett bud värt 1,78 miljarder kronor på det svenska medicinteknikföretaget Aerocrine, rådgavs Aerocrine av Mannheimer Swartling.

Byrån biträdde även styrelsen för Hemtex, Nordens ledande hemtextilkedja, i ICA Gruppens offentliga uppköpserbjudande.

TRANSAKTIONER INOM FASTIGHETSBRANSCHEN

Kungsleden förvärvade fastigheter i Stockholms innerstad för 3 miljarder kronor och skapade därmed ett nytt innerstadskluster med en total uthyrningsbar yta på 96 000 kvm. Fastigheterna ligger på Gärdet och i Hammarby Sjöstad. Kungsleden förvärvade även kontorsfastigheten Electra Building i Kista Science City för 750 miljoner kronor av Nordika. Transaktionen innebär att Kungsleden expanderar sitt kontorskluster i Kista till åtta fastigheter med en total uthyrningsbar area om 130 000 kvm. Bolaget köpte dessutom fyra fastigheter i Högsbo i Göteborg. Kungsleden biträddes av Mannheimer Swartling i transaktionerna.

IBM Sverige företrädde av byrån i försäljningen av bolagets svenska huvudkontor i Kista till fastighets- och bostadsutvecklingsföretagen Areim och Skanska. Fastigheten kommer att utvecklas till en ny stadsdel med cirka 2 000 nya bostäder.

Rikshem förvärvade bostadsfastigheter i Haparanda, Umeå och Östersund av Akelius. Rikshem biträddes av Mannheimer Swartling i transaktionen.

Rikshem och Ikano Bostad biträddes av Mannheimer Swartling då man genom ett joint venture förvärvade Telias huvudkontor i Farsta från RBS Nordisk Renting. Rikshem och Ikano Bostad planerar att utveckla upp till 3 000 bostäder i fastigheten.

Mannheimer Swartling biträdde Castellum i förvärvet av 27 fastigheter i Norrköping, Linköping, Örebro och Solna, med ett underliggande fastighetsvärde på cirka 2,4 miljarder kronor, från Heimstaden.

CORPORATE COMMERCIAL

SL tilldelade efter genomförd offentlig upphandling MTR avtal om outsourcing av driften av pendeltågsverksamheten i Stockholmsregionen. Avtalet sträcker sig över tio år med möjlighet till fyra års förlängning. Kontraktsvärdet beräknas till närmare 30 miljarder kronor över den totala avtalsperioden. Upphandlingen har pågått i cirka två år och har bedrivits i nära samarbete med marknadens aktörer. SL biträddes av Mannheimer Swartling i samband med upphandlingen.

Efter en upphandling beslöt Transitio att Stadler Bussnang ska få uppdraget att leverera 33 dubbeldäckartåg samt utrustning och reservdelar för tågen. Kontraktet innehöll även en option om ytterligare upp till 110 tåg. Ordervärdet för grundbeställningen uppgår till cirka 3,5 miljarder kronor. Tågen ska användas i det nya trafiksystemet för Mälardalen. Transitio biträddes av byrån.

Västra Götalandsregionen genomförde under året en offentlig upphandling för en digitaliserad hantering av prover från remiss till färdigt provsvar. Avtalet sträcker sig över tio år med möjlighet till förlängning med ytterligare tio år. Uppdraget tilldelades Tieto Sweden Healthcare and Welfare. Västra Götalandsregionen biträddes av byrån.

TVISTER

Tvisten som pågått sedan 2006 mellan Systembolaget och The Absolut Company avgjordes slutligen i Högsta domstolen i juni 2015 med framgång för The Absolut Company, som företrädde av Mannheimer Swartling. Systembolaget hade överklagat en skiljedom från år 2012, då The Absolut Company tilldömdes skadestånd eftersom Systembolaget ansågs ha missbrukat sin monopolställning. Domen är av principiellt viktig betydelse eftersom den utgör ett av få europeiska avgöranden som behandlar förhållandet mellan principerna för skiljeförfarande och EU:s konkurrensregler.

Stockholms kommun vann i augusti 2015 målet om tillstånd enligt miljöbalken för att bygga om Slussen och reglera om Mälaren. Därmed kan byggstarten komma igång sommaren 2016. Stockholms kommun har biträtts av byrån i ärendet sedan 2010.

”Tvisten som pågått sedan 2006 mellan Systembolaget och The Absolut Company avgjordes slutligen i Högsta domstolen i juni 2015 med framgång för The Absolut Company, som företrädde av Mannheimer Swartling.”

Bredbandsbolaget, ägt av norska Telenor, vann ett principiellt viktigt mål i Stockholms tingsrätt, som avser frågan om en internetoperatör ska kunna tvingas att blockera sina egna abonnenters tillgång till bland annat streamingtjänsten Swefilmer. Telenor och Bredbandsbolaget företrädde i målet av Mannheimer Swartling.

Vi finns där klienterna behöver oss

Mannheimer Swartling erbjuder rådgivning på marknader som är strategiskt viktiga för byråns klienter. Utanför Norden sker det dels genom egna kontor, dels genom samarbete med andra ledande advokatbyråer. Parallellt erbjuder byrån utländska klienter rådgivning och vägledning på de nordiska marknaderna.

En del i Mannheimer Swartlings fullserviceerbjudande är att bevaka skeenden i utlandet som är viktiga för klienterna och som påverkar deras verksamhet. Byrån har därför etablerat kontor på marknader där utvecklingen är av strategisk betydelse för klienterna. Ett exempel är EU-rätt, som Mannheimer Swartling bevakar på plats från byråns Brysselkontor.

Ofta hjälper Mannheimer Swartling klienterna i deras etableringar i andra länder. Det faktum att byrån har egna kontor i Kina, Ryssland, Tyskland, Belgien och USA innebär dessutom att byrån kan erbjuda den nödvändiga lokala kunskapen och kontakterna för att bistå klienterna i deras etableringar på dessa marknader. Som oberoende advokatbyrå är Mannheimer Swartling inte bunden till någon sammanslutning av byråer. Oberoendet gör att byrån alltid kan anlita eller rekommendera den bästa advokatbyrån för det aktuella uppdraget även i länder där byrån inte har någon egen verksamhet.

Byrån har ett brett internationellt kontaktnät och ett nära samarbete med andra ledande advokatbyråer runt om i världen. Ofta arbetar medarbetarna i team tillsammans med jurister från dessa byråer i olika projekt och ärenden. Byråerna träffas dessutom regelbundet för gemensam utbildning och för att utbyta erfarenheter och effektivisera samarbetet. Ett uppdrag kan också skräddarsys utifrån klientens önskemål och utföras som ett gemensamt uppdrag av inblandade byråer under ledning av Mannheimer Swartling.

KINA

Under 2007 öppnade Mannheimer Swartling kontor i både Shanghai och Hongkong. Byråns jurister i Kina rådger främst klienter från Norden. Byråns kontor i Kina fokuserar primärt på den kinesiska legala och affärsmässiga miljön; inklusive utländska direktinvesteringar, etableringar och förvärv, omstruktureringar av befintliga investeringar, regelefterlevnad, tvistlösning samt bank och finans. Byråns kontor i Hongkong har ett team som arbetar med internationella skiljeförfaranden. Teamet är helt integrerat med byråns globala tvistlösningsgrupp, vilket gör det möjligt för klienterna att dra nytta av byråns fulla kapacitet och expertis.

RYSSLAND

Som första europeiska advokatbyrå etablerade Mannheimer Swartling redan 1990 ett kontor i dåvarande Sovjetunionen. Verksamheten var inledningsvis inriktad på tvistlösning, men den breddades snabbt och täcker sedan många år de flesta av affärsjuridikens områden. Kontoret i Moskva, som består av ryska och svenska jurister, är helt integrerat med byrån i övrigt. Det innebär att medarbetarna i Moskva har tillgång till den samlade erfarenhet och kompetens som finns inom hela byrån. Mannheimer Swartling har en omfattande kunskap om den ryska marknaden och dess företagsklimat. Klienterna består huvudsakligen av större företag, banker och investerare med bas i Norden eller norra Europa samt sådana företags ryska dotterbolag. Inom verksamhetsområdet tvistlösning arbetar kontoret också med några av Rysslands största bolagsgrupper.

TYSKLAND

I mer än 20 år har byråns kontor i Tyskland arbetat med nordiska klienter verksamma i Tyskland och tyska klienter verksamma i Sverige.

Byråns tyska verksamhet är fokuserad på kärnområdena corporate commercial, M&A, fastighet, tvistlösning och arbetsrätt. I samband med transaktioner erbjuds dessutom kompletterande tjänster inom områdena bank och finans, konkurrensrätt och miljö.

BRYSSEL

Mannheimer Swartlings Brysselkontor erbjuder rådgivning inom alla EU-rättsliga områden såsom konkurrensrätt, förvärvskontroll, antidumping, fri rörlighet, offentlig upphandling och statliga stödåtgärder. Verksamheten bedrivs i nära samarbete med byråns specialister inom EU- och konkurrensrätt på övriga kontor. Juristerna i Bryssel företräder bland annat klienter inför Europeiska kommissionen och EU:s domstolar samt har nära kontakter med EU:s institutioner. Det gör att handläggningen av klienternas ärenden blir effektiv och direkt kan anpassas till förändringar i lagstiftning och praxis. Brysselkontoret kan också hjälpa till med kontakter med politiker och tjänstemän, både på EU- och medlemsstatsnivå.

USA

Mannheimer Swartlings jurister i New York har lång erfarenhet av de komplexa förhållanden som råder inom USA:s legala system och affärsklimat. Kontoret assisterar nordiska klienter när de gör affärer i USA eller i andra sammanhang är i behov av rådgivning inom amerikansk rätt. Genom sina goda relationer med amerikanska investmentbanker, revisionsfirmor och advokatbyråer kan kontoret erbjuda nordiska klienter hjälp inom en rad olika områden. Parallellt erbjuds byråns amerikanska klienter genom kontoret direktkontakt med erfarna svenska affärsjurister utan att behöva ta hänsyn till geografiskt avstånd och tidsskillnader. Mannheimer Swartlings jurister i New York anlitas i ärenden som sträcker sig från initiala etableringsfrågor till komplicerade förvärv och andra transaktioner.

NEDSLAG I VERKSAMHETEN

Nya EU-regler stärker skyddet av personuppgifter

Höga bötesbelopp – upp till fyra procent av den globala omsättningen – hotar företag som bryter mot EU:s nya regler om behandling av personuppgifter. ”Det här är en omvälvande förändring av reglerna som omfattar alla företag inom EU, liksom företag i resten av världen som säljer varor och tjänster till personer bosatta inom EU”, kommenterar Erica Wiking Häger, ordförande för Mannheimer Swartlings verksamhetsgrupp Corporate Sustainability and Risk Management.

Den svenska personuppgiftslagen, PuL, bygger på det så kallade dataskyddsdirektivet från 1995. PuL har till syfte att skydda människor mot att deras personliga integritet kränks när personuppgifter behandlas. I takt med den ökade globaliseringen och digitaliseringen – inte minst utvecklingen av sociala medier och andra internetrelaterade tjänster – har företags användning av personuppgifter ökat i en explosionsartad takt.

Mot denna bakgrund har EU arbetat fram ett uppdaterat regelverk för dataskydd. I december 2015 enades EU:s båda beslutande organ, ministerrådet och parlamentet, om de nya reglerna. De nya reglerna kommer att gälla direkt som lag i hela unionen. De nya reglerna innebär ett ökat skydd för den enskilda individen samtidigt som det ställs väsentligt hårdare krav på alla företag som hanterar personuppgifter.

Under våren 2016 ska förordningen slutligt röstas igenom för att två år senare träda i kraft.

– Utvecklingen när det gäller personuppgifter har gått så långt att det var läge att skärpa lagen. Vissa kanske tycker att 2018 låter långt borta, men de nya reglerna är så omvälvande att företagen redan nu måste

börja förbereda sig, säger Erica Wiking Häger, som har arbetat med olika aspekter av reglerna kring behandling av personuppgifter i över 15 år.

– Tidigare var det värsta som kunde hända att ett företag blev uthängt i media – men nu kommer det även att kunna bli mycket kännbara böter, fortsätter hon.

GLOBALA ÖVERFÖRINGAR AV PERSONUPPGIFTER – EN SÄRSKILD UTMANING

Enligt Erica Wiking Häger måste företag säkerställa att personuppgifter som skickas till länder utanför EU får samma skydd som om de hade behandlats inom EU. Detta innebär en särskild utmaning för multinationella företag där exempelvis HR-information lagras i globala system. I USA har de så kallade Safe Harbor-principerna gällt. Det är en samling frivilliga regler om personlig integritet och dataskydd som har tagits fram och beslutats av USA:s handelsdepartement. EU-kommissionen har tidigare bedömt att reglerna ger en adekvat skyddsnivå och med stöd av den bedömningen har det tidigare varit tillåtet att föra över personuppgifter från EU/EES till organisationer i USA som har anslutit sig till Safe Harbor. Men den 6 oktober 2015 ogiltigförklarade EU-domstolen kommissionens beslut. Det innebär att överföringar av personuppgifter till USA som nu sker med stöd av EU-kommissionens beslut om Safe Harbor är olagliga. EU och USA har nu förhandlat fram ett nytt regelverk – EU-U.S. Privacy Shield, som ska ge ett starkare skydd för européer när deras personuppgifter hanteras av amerikanska företag. Bland annat har USA lovat att införa tydligare regler för när amerikanska myndigheter ska ha rätt att få tillgång till européers personuppgifter när de lagras hos amerikanska IT-leverantörer.

”Tidigare var det värsta som kunde hända att ett företag blev uthängt i media – men nu kommer det även att kunna bli mycket kännbara böter.”

– Vi lever i en alltmer digitaliserad värld där information om till exempel var vi befinner oss och vad vi gör lagras av allt från bilen vi kör, till köpcentrumet där vi shoppar. Sådan information lagras ofta i molnet – vilket kan innebära att informationen lagras på många olika platser på jordklotet. För att företagen inte ska bryta mot reglerna om tredjelandsöverföringar måste de sätta sig in i reglerna och se över alla sina interna rutiner för personuppgiftsbehandling, säger Erica Wiking Häger.

– Allt fler multinationella bolag börjar också förbereda införandet av så kallade binding corporate rules (BCR) som är företagsinterna regler för globala överföringar av personuppgifter inom en koncern, fortsätter Erica.

NÅGRA AV PUNKTERNA I DE NYA BESTÄMMELSERNA:

- När ett företag blir hackat ska händelsen anmälas till Datainspektionen inom 72 timmar. Myndigheten ska upprätta en offentlig lista över alla anmälningar som gjorts och av vem.
- Alla företag måste göra en risk- och sårbarhetsanalys innan de behandlar personuppgifter. Nya IT-system ska utformas med inbyggt skydd för den personliga integriteten (privacy by design).
- Rätten att ”bli bortglömd” stärks. Under vissa omständigheter måste företag på begäran av en person radera dennes uppgifter.
- De företag som har personuppgiftsbehandling som huvudsaklig verksamhet måste utse ett personuppgiftsombud.
- Så kallad dataportabilitet innebär att det på ett enkelt sätt ska gå att kopiera personuppgifterna och flytta dem. Man ska till exempel ha rätt att överföra dem från ett socialt medium till ett annat.
- Alla företag behöver kartlägga sina risker och inrätta särskilda complianceprogram för sin hantering av personuppgifter.

NEDSLAG I VERKSAMHETEN

EU-domstolens momsbefriande av bitcoin viktigt led i acceptans av banbrytande ny teknologi

Det kan betraktas som Davids kamp mot Goliat. Men också som en principiellt viktig fråga inom en ny teknologi, så kallad blockchain, med potential att revolutionera hur företag och människor kommer att samverka i framtiden.

I oktober 2015 beslöt EU-domstolen att tjänster avseende den digitala valutan bitcoin, som bygger på blockchain, ska vara momsbefriade precis som gäller för tjänster avseende andra valutor. Ärendet har rönt stor internationell uppmärksamhet och började med en fråga från den svenske mjukvaruutvecklaren David Hedqvist till Skatteverket.

OMDISKUTERAD OCH FÖR MÅNGA OBEGRIPLIG

År 2009 lanserade en, eller flera, anonyma programmerare den digitala, gränslösa valutan bitcoin, som bygger på avancerad krypteringsteknologi. Enkelt uttryckt ger den människor möjlighet att utbyta betalningar på ett säkert sätt utan att gå igenom en reglerad, central myndighet. David Hedqvist började tidigt intressera sig för teknologin och ville sprida kunskap om bitcoin genom den blogg han lanserade 2012 som ett hobbyprojekt vid sidan om sitt jobb som mjukvaruutvecklare på en revisionsbyrå.

– Jag tänkte att det skulle kunna bli något stort. Men drömde då inte om att jag personligen skulle medverka till att EU-domstolen fattade ett vägledande beslut om behandlingen av bitcoin i Europa, säger han.

Men det var just det som hände.

VILLE PRÖVA HANDEL MED DIGITAL VALUTA

David Hedqvist fick idén att underlätta handeln med bitcoin genom att starta en service för att erbjuda växling mot traditionella valutor. Han vände sig till Skatteverket för att ta reda på om bitcoin betraktades som andra valutor och om hans tjänst därmed skulle vara momsbefriad. Han blev uppmanad att söka ett förhandsbesked. I oktober 2013 meddelade Skatterättsnämnden sitt förhandsbesked som innebar att tjänsterna skulle vara undantagna från mervärdesskatt. Det överklagades av Skatteverket till Högsta förvaltningsdomstolen. Denna skickade i sin tur frågan vidare till EU-domstolen.

– Fram till dess hade jag klarat mig utan extern juridisk hjälp. Men jag insåg att det här skulle bli avgörande för alla EU-länder och att flera av dem säkert skulle lägga ned stora resurser på att försöka påverka utgången. Eftersom jag inte hade några pengar att finansiera ett juridiskt ombud skickade jag ut en fråga till bitcoin-communityn och några företag svarade och gick in med pengar, berättar han.

I juni 2015 hölls muntliga förhandlingar i målet vid EU-domstolen i Strasbourg, där David Hedqvist företräddes av Fredrik Berndt från Mannheimer Swartlings verksamhetsgrupp för företagsbeskattning. Verksamhetsgruppen för EU- och konkurrensrätt bistod i förberedelserna. Enligt Fredrik Berndt åtog sig byrån uppdraget bland annat eftersom det var ett principiellt viktigt ärende.

– Vi ville få momsfrågan prövad eftersom den aldrig prövats tidigare och eftersom den berör en ny och spännande teknik, säger han.

GALJONSFIGUR FÖR BITCOIN

Flera EU-länder medverkade i processen. Tyskland och Estland ville – liksom Sverige – att tjänsterna avseende bitcoins skulle momsbeläggas, medan EU-kommissionen anslöt sig till David Hedqvists linje. I slutet av oktober 2015 kom EU-domstolens dom.

”Klart är att blockchain har potential att förvandla hur människor, företag och även saker inom framtidens ”internet of things” har potential att samverka.”

Den innebär att tjänster avseende bitcoins ska undantas från moms inom EU:s 28 medlemsländer och att transaktioner med den digitala valutan inte ska behandlas annorlunda än andra transaktioner som involverar valuta, banksedlar och mynt. För många har David blivit något av en galjonsfigur.

– Jag är väldigt glad att domstolen gick på vår linje till slut, och förhoppningsvis kommer domen att uppmuntra andra bitcoin-entreprenörer i Europa att förverkliga sina idéer. Jag har fått ge intervjuer till en lång rad media, både i Sverige och internationellt. Sedan jag började intressera mig för tekniken 2011

har den allmänna opinionen svängt fram och tillbaka. Men ekosystemet har mognat och blivit mer och mer professionellt, och nu när banker och finansiella institutioner visar allt mer entusiasm för tekniken känns det extra roligt, säger David Hedqvist.

”MASKIN FÖR ATT SKAPA FÖRTROENDE”

Allt fler bedömare anser att bitcoin inte kommer att gå till historien främst som digital valuta utan som startpunkten för en revolution inom validering och utförande av aktie- och valutarelaterade transaktioner. The Economist ägnade sin huvudartikel i första numret i november 2015 åt den bakomliggande teknologin, blockchain, som magasinet kallar för ”en maskin för att skapa förtroende”. Ordet blockchain kommer från att information om tidigare transaktioner läggs i olika block. Det är en process som verifierar användaren och affären, skickar informationen och lagrar den i en virtuell loggbok som alla användare kan komma åt. Kontrollen är decentraliserad och utgår ifrån deltagarna i systemet snarare än en garant, som banken. Det minskar den totala mängden administration och är enligt bedömare minst lika säkert.

Blockchain-teknologin prövas för närvarande på olika håll. Många startups hoppas kunna kapitalisera på teknologin, antingen genom att använda sig av bitcoins blockchain eller genom att skapa egna blockchains. En sådan tanke är att skapa billiga, allmänna databaser som inte kan manipuleras för att registrera ägandet av exempelvis fast egendom. Men det testas även inom andra områden. Nasdaq Stockholm är på väg att lansera en testpilot för ett nytt clearingsystem som bygger på blockchain, IBM håller på att utveckla en egen version av blockchain och Microsoft samarbetar med den schweiziska investmentbanken UBS inom området.

Den spanska banken Santander bedömer att teknologin skulle kunna ge banker besparingar på många miljarder dollar varje år. Nordea och SEB ligger längst fram i Sverige, medan storbanker som Morgan Stanley, Bank of America och HSBC leder utvecklingen internationellt.

Klart är att blockchain har potential att förvandla hur människor, företag och även saker inom framtidens ”internet of things” – det vill säga nätverk av hittills stumma vardagsobjekt som kylskåp och trädgårdssprinklers – har potential att samverka. Den här typen av programmeringsmöjligheter möjliggör inte bara registrering och spårbarhet av egendom utan också hur de används. En bilnyckel kan till exempel kodas med en mängd information som innebär att bilen kan delas eller hyras ut – och dessutom laddas med digitala pengar för tankning, parkering och reparationer, allt enligt förprogrammerade principer.

NEDSLAG I VERKSAMHETEN

”Få är medvetna om hur nära konkurs SAS var – vi satt i ett krisrum och följde bokningarna i realtid”

I november 2012 var SAS timmar från konkurs – alla interkontinentala flyg ställdes in för att flottan inte skulle befinna sig utanför Skandinavien. ”Jag tror att få är medvetna om hur skarpt läge det var. Vi hade fått en vecka på oss att rädda bolaget och tidsfristen krympte till timmar innan det var löst”, säger SAS VD Rickard Gustafson. Under den värsta krisen i SAS historia fanns Mannheimer Swartling med som rådgivare. Men samarbetet var långt ifrån nytt – en av delägarna i Sune Wetters Advokatbyrå (vilken senare blev Carl Swartling Advokatbyrå) anlitades redan då Scandinavian Airlines System bildades som ett svenskt-danskt-norskt konsortium år 1946.

I medgång och motgång. I samband med finansieringar, flygplansleasing, den omtalade sale lease-back-affären av högkvarteret i Frösundavik, tvister och bolagsstämmor. Decennium efter decennium. Det unika samarbetet mellan 70-årsjubilerande SAS och Mannheimer Swartling har under årens lopp fördjupats, förstärkts och ändrat form i takt med flygbolagets skiftande behov.

– Vi har alltid en lång lista jurister som vill jobba med SAS, konstaterar Sven Unger, som numera är pensionerad delägare men arbetar kvar på byrån som Senior Adviser och som själv arbetade med flygbolaget i många år.

Sven Unger arbetade med SAS som klient redan då han började på Mannheimer Swartling 1976 och agerade därefter rådgivare till bolaget ända fram till sin pension 2009.

– Det är något speciellt med flyg. Det väcker starka känslor. Dessutom är SAS det bästa exemplet på ett lyckat skandinaviskt samarbete hittills. Det är en fantastisk konstruktion som har hållit ända fram till idag, säger han.

VÄNDE UPP OCH NED PÅ PYRAMIDERNA

I samtalet om SAS dyker en rad lustiga anekdoter upp ur bolagets historia. Som när bolaget i slutet av 1950-talet var först med att lägga interkontinentala rutter över Nordpolen – och passagerarna utrustades med överlevnadsutrustning och piloterna med gevär för att kunna skjuta isbjörnar. Som tvisten där en passagerare stämde SAS efter att ha köpt en biljett i andra hand och åkt till USA utan visum för en musikturné men stoppades vid ankomsten.

Men samtalet handlar främst om de omvälvande händelser som har präglat bolagets historia. Som när Jan Carlzon på 1980-talet vände upp och ned på pyramiderna, det vill säga SAS, och gjorde det till en skandinavisk kronjuvel.

– SAS har alltid varit innovativt. Jan Carlzon revolutionerade branschen genom initiativet att bolaget skulle följa passageraren, det vill säga skjutsa, lämna och erbjuda hotell enligt devisen ”den service vi har gett piloterna i 30 år borde vi också kunna ge våra passagerare”. Ett annat exempel är att bolaget var först med att införa ett lojalitetsprogram, Eurobonus, år 1992, säger Sven Unger.

I slutet av 1980-talet bytte SAS ut sin flygplansflotta, passagerarna flockades och bolaget glänste i kapp med sina nya maskiner. Men så kom 1990-talet med stigande bränslepriser, en avreglering av marknaden och hårdnande konkurrens. På det följde 11 september 2001 – och flygbranschen förändrades för alltid.

RÄDDADES I SISTA SEKUND

År 2011 tillträdde Rickard Gustafson som VD för SAS. Inom kort fick han den djupaste krisen i bolagets historia i sitt knä.

– SAS befann sig vid vägs ände. Likviditeten krympte och bankkonsortiet ställde som krav för att erbjuda nya kreditfaciliteter att de största fackförbunden ställde sig bakom ett tufft besparingsprogram med bland annat lönesänkningar, förändrade pensioner och ökad arbetstid.

– Spanair hade precis gått omkull och blev ett skrämmande exempel på hur snabbt det kan gå. Under den vecka vi fick på oss för att få facken att skriva på satt vi i ett krisrum och följde bokningarna i realtid – om vi inte fick in pengar den vägen hade vi ju inga medel för att driva verksamheten. De första dagarna

märktes ingen större skillnad, men vartefter tidsfristen krympte blev bokningarna färre.

– Dygnen av hårda förhandlingar tickade iväg utan någon lösning i sikte. Förmodligen trodde många inblandade att SAS inte skulle tillåtas gå omkull – vilket inte var fallet. Till slut var det bara timmar kvar och både konkursförvaltare och en domstol låg i startgroparna, eftersom vi var tvungna att förbereda oss på en konkurs. Då, i elfte timmen, kom undertecknandet och SAS kunde flyga vidare.

Enligt Rickard Gustafson bidrog en rad faktorer till att krismedvetenheten till slut väcktes bland medarbetarna. En var att de interkontinentala flighterna ställdes in, en annan att det blev uppenbart att ingen ”vit riddare” skulle komma till undsättning.

HÅLLBARHET HÖGT PÅ AGENDAN FÖR FRAMTIDENS SAS

Under krisen fanns Mannheimer Swartling med som rådgivare, som så många gånger förr vid avgörande händelser i bolagets historia. I dagarna undertecknades ett nytt långsiktigt samarbetsavtal mellan parterna.

– Vi uppskattar en partner med kunskap om vår affär, som kan vår historia, förstår våra utmaningar, där startsträckan är kort och som snabbt kan komma till pudelns kärna. En partner som är med oss i medgång och som även är villiga att stötta oss i motgång. Det ger trygghet, säger Marie Wohlfahrt, chefsjurist på SAS.

SAS besparingar börjar ge resultat och flygbolaget har vänt förlust till vinst. Till framgångsfaktorerna hör bolagets satsningar på direktflyg till både Asien och USA. Till de framtida satsningarna ser Rickard Gustafson även ett ökat fokus på hållbarhet.

”Till slut var det bara timmar kvar och både konkursförvaltare och en domstol låg i startgroparna, eftersom vi var tvungna att förbereda oss på en konkurs.”

– Vi vill leda utvecklingen mot ett mer hållbart flyg. Till våra åtgärder inom området hör den pågående förnyelsen av vår flotta. Vi ser också över alla rutiner för att kunna spara bränsle – bland annat gör våra piloter så kallade gröna inflygningar och glidflyger in mot landningsbanorna. Men politikerna måste också vakna och sätta press på att öka tillgängligheten på biobränsle, som är en bristvara idag, säger han.

JARU

INE HOUSE

Effektiv tvistlösning genom evolution

Snabbare avslut och internationellt accepterade domar. De här är några av anledningarna till att skiljeförfarande är det vanligaste sättet för att lösa affärstvister. Men eftersom internationella skiljeförfaranden baseras på best practice, snarare än nedskrivna lagar och regler, krävs att juristerna som arbetar inom området är både erfarna och ständigt uppdaterar sina kunskaper. ”Det är parterna, snarare än reglerna, som avgör hur tvisten ska hanteras”, säger Kristoffer Löf, verksam inom Mannheimer Swartlings verksamhetsgrupp för tvistlösning.

Ett allt komplexare och mer internationellt näringsliv i kombination med ökad global handel gör att antalet tvister blir fler och mer omfattande. En viktig anledning att ta tvisten till ett skiljedomsinstitut istället för en domstol är att ärendegången ofta är betydligt snabbare, samtidigt som en skiljedom är verkställbar i många länder.

– Ett ärende som kan ta tio år att lösa i domstol, kanske kan lösas på ett eller ett par år genom ett skiljedomsförfarande. Och medan ett svenskt domstolsbeslut i sig inte är värt någonting i till exempel USA, är en svensk skiljedom accepterad och verkställbar i över 150 länder, förklarar Kristoffer Löf.

PRAXIS UTVECKLAS ÖVER TID

Ofta väljs en plats som betraktas som neutral av parterna för skiljeförfarandet. När ett tredje land, det vill säga där ingen av parterna är hemmahörande, väljs för att lösa tvisten i är det sällan på grund av någon djupare förståelse – eller förkärlek – för det landets regelverk, utan snarare för att det förutom neutralt också uppfattas som smidigt och har rykte om sig att vara ”skiljedomsvänligt”.

– Internationella skiljeförfaranden har blivit mer och mer gränslösa. Det finns väldigt få skrivna regler för hur processerna ska gå till. Över tiden har det istället utvecklats oskrivna procedurer och praxis som erfarna tvistlösningsjurister tillämpar oavsett var förhandlingarna äger rum. Processordningen utvecklas på ett närmast Darwinistiskt sätt, där bra lösningar återanvänds och dåliga försvinner. Tvistlösningen blir effektiv genom evolution. En best practice utvecklas. Det här ger ett effektivare och mer anpassat förfarande än vad den hårt reglerade domstolsprocessen medger. Där är ineffektiva lösningar lagstadgade och det tar tid att ändra eller frigöra sig från dem, säger Kristoffer Löf.

BLANDNING MELLAN COMMON LAW OCH CIVIL LAW

Best practice kan definieras som lösningar som förordas av erfarna skiljerättsjurister, det vill säga vad de allmänt förväntas vägledas av om inte tvingande regelverk i landet där tvisten avgörs föreskriver något annat eller om parterna enas om en annan lösning. Dessa principer överensstämmer ofta med en blandning mellan civil law och common law. Traditionen med common law utvecklades i England under medeltiden och applicerades även i de brittiska kolonierna, medan civil law växte fram på Europas kontinent under samma tid. Även civil law spreds till kolonier.

”Det bedrivs ett oerhört intensivt arbete för att kodifiera och dokumentera best practice. Det är helt nödvändigt att läsa och hänga med i alla dessa resonemang och trender.”

Länder som Ryssland och Japan anpassade också sina rättssystem till civil law under 1800- och 1900-talen. När parter med bakgrund i de olika rättssystemen möts i tvister, är det viktigt att de har förtroende för tvistlösningsmodellen och känner att den ger en rättvis prövning. Eftersom best practice i internationella skiljeförfaranden har hämtat inslag från en mängd rättssystem, kan parter från hela världen få förtroende för processen.

KODIFIERING PÅGÅR

En utmaning för juristerna är att hålla sig à jour med utvecklingen av vad som utgör best practice inom internationella skiljeförfaranden. Det pågår därför ett stort internationellt erfarenhetsutbyte i olika

forum som behandlar skiljemannarätten. Ett antal av Mannheimer Swartlings delägare och medlemmar i tvistlösningsgruppen, däribland Kristoffer Löf, publicerade nyligen en bok som är en handledning till tvistlösning i Sverige.

– Det bedrivs ett oerhört intensivt arbete för att kodifiera och dokumentera best practice. Det är helt nödvändigt att läsa och hänga med i alla dessa resonemang och trender. Eftersom det är en ständig utveckling räcker det dock inte att bara läsa regler, utan man måste vara en del av den internationella miljön. Genom vår storlek exponeras vår verksamhetsgrupp mot en mängd internationella skiljeförfaranden varje år och genom ständigt internt kunskapsutbyte ser vi till att vara en del av utvecklingen, säger Kristoffer Löf.

Han menar också att svenska tvistlösningsjurister står sig väl i den internationella konkurrensen. Det är en anledning till att Sverige och Stockholm ofta väljs – och traditionellt har valts – som plats för internationella skiljeförfaranden. Under det kalla krigets dagar var det vanligt att tvister mellan företag i öst och väst löstes i det alliansfria Sverige. Ett väletablerat skiljedomsinstitut vid Stockholms handelskammare och inte minst många respekterade skiljemän bidrog också till att göra Sverige till en stormakt inom skiljeförfaranden.

– Den väldigt låga graden av korruption i Sverige gör också att många väljer att komma hit, säger Kristoffer Löf.

– Samtidigt har konkurrensen hårdnat från till exempel London, som har fått många ryska tvister under senare år. Engelsmännen har varit enormt duktiga på att marknadsföra sig. Därför blir det allt viktigare att synas och peka på fördelarna med Sverige som skiljedomsland, fortsätter han.

Mannheimer Swartling har omfattande erfarenhet av både kommersiella tvister inom många olika bransch- och rättsområden, liksom av statliga och regulatoriska tvister. Energi är ett viktigt område, men också bland annat telekom, IT, fordonsindustri, fastigheter, media och underhållning samt shipping och transporter. Medarbetarna i byråns verksamhetsgrupp för tvistlösning agerar som ombud inom skiljenämnder över hela världen och biträder klienter i medlingsförfaranden och andra former av tvistlösning.

Hållbarhet – i rådgivningen, internt och i samhället

Mannheimer Swartling strävar efter att påverka och driva frågor som är viktiga inte bara för byråns klienter och medarbetare, utan också för samhället i stort. Byrån arbetar aktivt med att vidareutveckla och integrera hållbarhetsfrågor i den affärsjuridiska rådgivningen, i de interna processerna och i sina samhällsengagemang.

Frågan om hållbarhet handlar om att göra affärer i en värld där företag och andra aktörer påverkar och påverkas av varandra. Inget företag eller organisation kan överleva isolerat, utan är ständigt beroende av utbyten med sin närmiljö och omvärld. Det innebär att alla påverkas av frågor som ingår i hållbarhetsbegreppet, i vilket byrån lägger in mänskliga rättigheter, arbetsvillkor, miljö och anti-korruption.

Frågornas betydelse växer inom flera områden och får en alltmer central plats i byråns klienters strategiarbete. Inom arbetsrätt handlar det ofta om hälsa och säkerhet på arbetsplatsen. Frågor om personuppgiftslagen (PuL) berör mänskliga rättigheter såsom yttrandefrihet, datasäkerhet och integritetsfrågor. Företagens ansträngningar att motarbeta alla former av korruption, inklusive utpressning och bestickning, leder till olika utredningar i syfte att upptäcka mutor, penningtvätt eller brott mot handelssanktioner. Även i due diligence-arbetet, som är kopplat till företagsförvärv, blir hållbarhetsaspekter allt mer centrala.

”Frågornas betydelse växer inom flera områden och får en alltmer central plats i byråns klienters strategiarbete.”

Hållbarhetsfrågor har stor påverkan på utvecklingen även inom fastighetsbranschen och handlar om allt från miljömässig hållbarhet till social hållbarhet och affärsetik. Utvecklingen har drivits på av de förutsättningar som gäller för offentliga aktörer och investerare.

Mannheimer Swartlings hållbarhetsarbete består av tre områden: rådgivning till klienter, internt hållbarhetsarbete samt engagemang inom ramen för Mannheimer Swartling i samhället.

FULLSERVICERÅDGIVNING INOM HÅLLBARHETSRELATERADE AFFÄRSJURIDISKA FRÅGOR

Mannheimer Swartlings verksamhetsgrupp Corporate Sustainability and Risk Management tillhandahåller fullservicerådgivning inom hållbarhetsrelaterade affärsjuridiska frågor. Genom att integrera frågor kring mänskliga rättigheter, arbetsvillkor, miljö och anti-korruption hjälper byrån sina klienter att ännu bättre hantera verksamhetsrelaterade risker och affärsmöjligheter för att klienterna därigenom ska generera ett långsiktigt värdeskapande och bedriva verksamheten i enlighet med sina värderingar.

”Måste våga tala om de svåra frågorna”

I vilka situationer bör företag säga nej till affärsmöjligheter eller dra sig ur vissa länder? Ibland kanske affären i sig är förenlig med lagen – men däremot kan den vara problematisk ur ett etiskt perspektiv. Frågor som dessa diskuterades vid ett seminarium om multinationella företag och mänskliga rättigheter som arrangerades i samarbete mellan Ericsson och Mannheimer Swartling i december 2015. En av de viktigaste slutsatserna var att även om det är omöjligt att eliminera alla risker i olika typer av affärsmässiga relationer, bör företag alltid sträva efter att främja mänskliga rättigheter i varje enskild situation.

Idag finns det många företag som äger, kontrollerar eller på något annat sätt är beroende av produktion av varor och tjänster i utvecklingsländer eller i de nya ekonomierna. Dessa länder kan visserligen erbjuda intressanta affärsmöjligheter men samtidigt innebära exponering mot överträdelser av de mänskliga rättigheterna. Enligt FN:s vägledande principer för företag och mänskliga rättigheter är stater skyldiga att skydda de mänskliga rättigheterna och företagen har ett ansvar att respektera dessa. Detta innebär att deras verksamhet inte ska bidra till kränkningar av mänskliga rättigheter och att företagen ska agera för att förhindra sådana. Dessutom ska enskilda ha rätt att få sin sak prövad i domstol om rättigheterna inte respekteras.

– Vi måste våga ta en diskussion om de länder där vi är verksamma, och tala om de svåra frågorna, säger Nina Macpherson, chefsjurist på Ericsson.

– Vi kan inte lösa alla problem som vissa av dessa länder brottas med när det gäller till exempel korruption, men vi kan medverka till en positiv utveckling, fortsätter hon.

DISKUSSION OM ERFARENHETER OCH FÖRHÅLLNINGSSÄTT

Det är inte bara för Ericsson som mänskliga rättigheter är på väg att bli allt viktigare ur ett affärsperspektiv. Seminariet samlade även representanter från ett antal andra svenska storföretag för en diskussion om hur rätt hantering av dessa frågor kan leda till affärsmöjligheter, det vill säga inte bara bidra till att identifiera verksamhetsrisker, utan också attrahera engagerade medarbetare, bygga förtroende bland investerare, ge tillgång till nya marknader samt ge företaget ett socialt berättigande att verka på platsen.

Syftet med seminariet var att skapa en öppen dialog mellan företrädare för företag med global verksamhet om deras erfarenheter och arbete när det gäller respekt för mänskliga rättigheter. Vidare diskuterades skuldfrågan vid överträdelser mot de mänskliga rättigheterna med exempel från Sverige, Storbritannien och USA, varav de två sistnämnda länderna representerades av den brittiska advokatbyrån Slaughter and May och den amerikanska advokatbyrån Paul Weiss.

– Många av våra klienter är medvetna om risken att de genom sin affärsverksamhet bidrar till kränkningar av mänskliga rättigheter och arbetar därför aktivt med att hantera den risken, säger Erica Wiking

”Vi kan inte lösa alla problem som vissa av dessa länder brottas med när det gäller till exempel korruption, men vi kan medverka till en positiv utveckling.”

Häger, ordförande för Mannheimer Swartlings verksamhetsgrupp Corporate Sustainability and Risk Management.

INTEGRATION OCH TRANSPARENS NYCKELBEGREPP

En fråga som diskuterades var hur företagen kan säkerställa att mänskliga rättigheter respekteras i verksamheter i utvecklingsländer och i hela leverantörskedjan. Ericssons metod, enligt Nina Macpherson, är att integrera ansvarfullt företagande i hela verksamheten och i hela organisationen. I alla länder och miljöer där Ericsson verkar tillämpas globala policyer vad gäller arbetsvillkor, socialt ansvarstagande och miljöhänsyn. Ett annat nyckelbegrepp är transparens.

– Allt fler företag strävar efter att föra in analys av mänskliga rättigheter i sina due diligence-processer i syfte att minska riskerna och öka möjligheterna. Vi på den legala sidan kan bidra med metoder för att göra detta, säger Nina Macpherson.

– Vår juristavdelning har arbetat tydligt mot målet att vara ett juridiskt stöd för affärsbeslut och för att underlätta för hela bolagets verksamhet, tillägger hon.

Det finns ett växande antal företag som arbetar proaktivt för att garantera att mänskliga rättigheter respekteras i deras verksamhet. Ericsson arbetar med frågor om mänskliga rättigheter inom ramen för Shift Business Learning Program och var det första informations- och kommunikationsteknikbolaget att rapportera i enlighet med det nya rapporteringsramverket för FN:s vägledande principer för företag och mänskliga rättigheter.

– Vår utveckling inom hållbarhetsområdet baseras på ett årligt engagemang som utgår ifrån ledningen. Vi har valt ut aspekter som vi tycker är relevanta för vår verksamhet och fokuserar på dessa, säger Nina Macpherson.

En allmän slutsats från seminariet är att hållbara affärer inte längre enbart betraktas som en kostnad eller som det rätta sättet att agera, utan som en viktig konkurrensfördel och en affärsmöjlighet – och därför gäller det att arbeta målinriktat och strategiskt med dessa frågor.

Mänskliga rättigheter tema för advokater från Mongoliet till Malawi

Är hållbarhet relevant att diskutera för en advokat från till exempel Malawi, där det finns totalt 400 jurister på en befolkning på drygt 16 miljoner människor? ”Ja, kunskap och nätverk är avgörande för att vi ska kunna påverka utvecklingen när det gäller skydd av mänskliga rättigheter”. Det säger advokat Shadreck Mhango, en av deltagarna i 2015 års upplaga av Mannheimer Swartlings och Raoul Wallenberg-institutets seminarievecka i mänskliga rättigheter.

För nionde året i rad arrangerade Mannheimer Swartling tillsammans med Raoul Wallenberg-institutet i oktober 2015 seminarieveckan ”Developing a Human Rights Tool Box” för internationellt praktiserande advokater. Kursen, som hölls i Mannheimer Swartlings lokaler i Stockholm, hade rättvis rättegång och hållbarhet som två delteman inom huvudtemat mänskliga rättigheter.

INSATS FÖR MÄNNISKORÄTTS-ADVOKATER

Advokaterna som deltog i årets upplaga kom från bland annat Kambodja, Vietnam, Honduras, Malawi, Mongoliet, Turkiet och Thailand. Syftet med kursen är att stötta advokater runt om i världen som arbetar för att stärka skyddet för mänskliga rättigheter genom att tillsammans utforma en ”verktygslåda” som möjliggör och utvecklar deltagarnas arbete med mänskliga rättigheter. Det är också att skapa nätverk, så att advokater runt om i världen kan stötta varandra i detta arbete.

– Det är enormt stimulerande att träffa människor från olika länder som är så engagerade i dessa frågor – och som dessutom arbetar utifrån så olika förutsättningar. I mitt land, till exempel, råder brist på respekt för mänskliga rättigheter och det är lätt att känna sig ensam i sitt arbete, säger Kimberley O’Connor, som förutom sitt arbete som advokat är medlem i Honduras anti-korruptionsparti och parlamentsledamot.

Representanter för Raoul Wallenberg-institutet, Mannheimer Swartling, Centrum för rättvisa, MacArthur Justice Center vid University of Mississippi School of Law och International Bridges to Justice India samt ett antal svenska storföretag föreläste under veckan.

REDOVISNING OCH SOCIALA MEDIER DRIVER UTVECKLINGEN FRAMÅT

Många företag har ställt sig bakom FN:s principer för företag och mänskliga rättigheter som kom 2011. I februari 2015 lanserades dessutom ett internationellt ramverk som företag kan använda för att redovisa vad de gör för att leva upp till principerna.

”Det finns bra lagstiftning idag i många länder – problemet är att lagstiftningen inte efterlevs. Men utvecklingen går framåt.”

Det nya redovisningsverktyget ska passa små och stora företag i alla delar av världen. Det ska också gå att använda för att leva upp till delen för mänskliga rättigheter i EU:s nya redovisningsdirektiv. De nya EU-reglerna gör att alla stora företag i EU från och med nästa år måste redovisa vad de gör inom frågor som mänskliga rättigheter, miljö och korruption.

Men enligt Emma Ihre, hållbarhetschef på Mannheimer Swartling, är bristen på lagar ofta inte problemet.

– Det finns bra lagstiftning idag i många länder – problemet är att lagstiftningen inte efterlevs. Men utvecklingen går framåt. Risken för både näringsliv och samhälle att bli ertappad med något som kränker mänskliga rättigheter ökar, bland annat som effekt av den snabba utvecklingen av sociala medier, säger hon.

Populäraste byrån år efter år

Mannheimer Swartling röstas år efter år fram som landets populäraste advokatbyrå av svenska juridikstudenter i Universums undersökning Företagsbarometern. Det här är en utmärkelse som byrån är stolt över. Storlek, styrka och spännande uppdrag är några förklaringar till populariteten. Men det allra viktigaste skälet till att de unga juristerna trivs så bra är det nära samarbetet, kamratskapen och lagandan.

Mannheimer Swartling utsågs i november 2015 även till ”Årets populäraste arbetsplats” vid Legally Yours prisutdelning. En viktig anledning till byråns goda rykte är byråns affärsmodell, True Partnership. Ytterst handlar den om övertygelsen om att medarbetarna måste samarbeta för att byrån ska nå framgång. En effekt av modellen är att det ger en väl fungerande organisation. Anledningen är helt enkelt att människor mår bra av att göra saker tillsammans – och att vara generösa mot varandra.

I en organisation som främjar samarbete finns det plats för olika typer av personligheter som tillsammans bildar en framgångsrik helhet.

Samarbetet och den ständigt pågående kunskapsöverföringen mellan kollegor är en av beståndsdelarna i den starka kultur av lärande som präglar byrån. Utbildning är ett annat viktigt redskap för att öka medarbetarnas kompetens, liksom för att bevara och stärka företagskulturen. Det är också ett viktigt medel för att fortsätta att attrahera de mest lovande juristtalangerna och leva upp till deras höga förväntningar samt för att möta den allt hårdare konkurrensen på den affärsjuridiska marknaden.

UTBILDNINGSPROGRAM

Mannheimer Swartlings utbildningsprogram för byråns anställda jurister, Professional Development Programme, löper över sex år. Utbildningen syftar dels till att säkerställa medarbetarnas juridiska kompetens, dels till att skapa insikt och förståelse för klienternas affärer. Den praktiskt inriktade delen av grundutbildningen i affärsjuridik ger en bred bas och god förståelse för hur byrån arbetar med den materiella juridiken inom olika verksamhetsområden samt en rad andra ämnen som byråns jurister kommer i kontakt med i det dagliga arbetet. Ytterligare en del i utbildningsprogrammet är ”yrkesteknik” som bland annat omfattar affärsmannaskap, advokatetik, förhandlingsteknik, presentationsteknik, projektledning och kunskap om de branscher inom vilka byråns klienter verkar. Förutom detta pågår en ständig fördjupning och uppdatering inom juristens specifika verksamhetsområde.

TRADITION ATT SPRIDA KUNSKAP

Mannheimer Swartling har en lång tradition av att sprida kunskap utanför organisationen genom att aktivt delta i och driva den juridiska utvecklingen i samhället. Detta sker på många sätt, bland annat genom akademiska engagemang. Mannheimer Swartling är till exempel med och finansierar den av Stockholm Centre for Commercial Law utlysta forskartjänsten vid University of Oxford, liksom ett stipendium för kinesiska juridikstudenter för att delta i en masterutbildning i skiljemannarätt vid Stockholms universitet. Mannheimer Swartling finansierar också andra professurer samt bistår med återkommande undervisning vid ett antal ledande universitet.

Byråns jurister är också med som organisatörer och domare vid juridiska tävlingar – exempelvis de Svenska Juridiska Mästerskapen och den internationella European Law Moot Court Competition – i syfte att stimulera fortsatt utveckling av juridiken. För sjunde året i rad var Mannheimer Swartling, i samarbete med Stockholms universitet, i mars 2015 värd för en premoot (”förtävling”) till Willem C Vis International Commercial Arbitration Moot. Studenter från universitet i tio länder samlades på Mannheimer Swartlings kontor i Stockholm för att tävla mot varandra i ett fiktivt skiljedomsförfarande.

PUBLICERAR GUIDE TILL KINESISK AFFÄRSKULTUR

Under året lanserade byrån andra upplagan av en bok om kinesisk affärskultur, ”Quotations from a China Practice”. Boken är skriven av advokaterna Thomas Lagerqvist och Ulf Ohrling, båda med lång erfarenhet av att arbeta med ledande nordiska företag på den kinesiska marknaden. I boken delar de med sig av sina kunskaper om kinesisk affärskultur och konsten att göra affärer i Kina. I boken avhandlas allt från för kineserna grundläggande begrepp som tillit, hierarki, ömsesidighet och harmoni till Kinas syn på sin roll i världen, korruption och bolagsstyrning.

Idén till ”Quotations from a China Practice” kommer från insikten om hur arbetet som rådgivare i Kina många gånger handlar om att kunna hantera de stora skillnaderna mellan västerländsk och kinesisk kultur. Författarna har genom åren sett otaliga exempel på hur begränsad förståelse för den kinesiska

kulturen och affärskulturen lett till förlorade affärer och ansträngda affärsrelationer. Med boken vill Thomas Lagerqvist och Ulf Ohrling från grunden beskriva vari dessa skillnader består och hur man på bästa sätt kan hantera dem.

Andra upplagen släpptes på ett seminarium som hölls i Hongkong den 12 september i samband med att SAS införde direktflyg mellan Stockholm och Hongkong och att Business Sweden öppnade ett nytt utökat kontor i Hongkong.

WHISTLEBLOWINGSYSTEM INFÖRS PÅ BYRÅN

I slutet av 2015 införde Mannheimer Swartling ett internt whistleblowingsystem.

– Om vi med trovärdighet ska kunna tala med våra klienter om att de bör ha en kanal där medarbetarna anonymt kan rapportera sådant som strider mot deras policyer, bör vi själva ha det, säger Karin Faxén Ågrup, bolagsjurist och chef för byråns kvalitets- och riskhanteringsgrupp.

Byråns nya whistleblowingsystem innebär att personer med nyckelpositioner eller ledande ställning inom byrån kan rapporteras anonymt av en medarbetare som anser att personen i fråga brutit mot vissa specifika regler. Till dessa hör överträdelser mot insiderregler, advokatetiska regler, byråns policyer för informationssäkerhet, antikorruption och penningtvätt samt ekonomiska och andra allvarliga överträdelser som rör enskildas liv och hälsa.

– Det här är ett led i vår strävan att vara ledande på området i den svenska advokatbranschen. Vår trovärdighet och långsiktiga framgång bygger på att vårt handlande återspeglar våra värderingar och etiska riktlinjer, säger Karin Faxén Ågrup.

Om någon blåser i visslan via systemet kommer rapporten att behandlas omgående av byråns whistleblowingteam, som i en anonym dialog kan arbeta tillsammans med visselblåsaren för att utreda ärendet.

– Systemet är uppkopplat till en extern server som garanterar extra hög säkerhet. Det krävs till exempel flera krypteringsnycklar, varav ingen har tillgång till alla, för att komma in i det. Syftet är att visselblåsarna ska kunna känna sig helt trygga med att de kommer att förbli anonyma, säger Karin Faxén Ågrup.

ORGANISATION

”Störst har aldrig varit ett mål – däremot att vara bäst”

En affärsmodell som medger långsiktiga satsningar. En företagskultur som bygger på laganda. En konsekvent satsning på kvalitet. Det har tagit Mannheimer Swartling högst upp på listan bland affärsjuridiska byråer i Norden. Men för att byrån ska behålla ställningen även i framtiden krävs en ännu större satsning på specialiserad och högkvalitativ rådgivning. Konkurrensen ökar som effekt av både digitaliseringen och globaliseringen menar byråns nytillträdde styrelseordförande Klas Wennström och Managing Partner Jan Dernestam i ett samtal om framtiden.

År 2015 var det 25 år sedan byrån grundades genom en sammanslagning av Mannheimer & Zetterlöf och Carl Swartling Advokatbyrå. Hur skulle ni beskriva utvecklingen sedan dess?

Klas Wennström (anställd 1995): ”På ytan ser vi annorlunda ut idag än vad vi gjorde för 25 år sedan – vi har betydligt fler anställda och vi finns på fler marknader, både genom egna kontor som i Kina, Ryssland, USA, Tyskland och Belgien, och genom samarbeten med andra advokatbyråer. Men våra grundläggande värderingar och drivkrafter är fortfarande desamma”.

Jan Dernestam (anställd 1997): ”Båda byråerna hade affärsmodeller som byggde på ”True Partnership”, det vill säga att framgång för verksamheten ska gynna hela byrån. Det här blev vår gemensamma grund – en princip som har varit enormt viktig för vår utveckling och som utgör kärnan i vår företagskultur. En gemensam ambition som också har fortsatt att prägla verksamheten är ambitionen att leverera högsta kvalitet i precis allt vi gör”.

Vad har det inneburit rent konkret?

JD: ”Vår affärsmodell baseras på långsiktighet och att vi alltid utvecklar vår verksamhet i takt med klienternas förändrade behov och krav. Vi har kunnat investera i att över tid utveckla både vårt tjänsteerbjudande och vår interna organisation. Dessa

åtgärder kanske inte genererar omedelbart resultat, men de är av avgörande betydelse för att vi ska kunna behålla vår spjutspetsställning, både när det gäller att attrahera klienter och medarbetare samt att stärka vårt varumärke".

KW: "Vi var banbrytande i branschen med specialiserade verksamhetsområden. Vi var också först med att anställa en HR-chef, en Kunskapschef och nu senast en Hållbarhetschef. Vi var även den första konsultbyrån i Norden som publicerade en hållbarhetsrapport enligt Global Reporting Initiative, liksom att vi upprättade ett verksamhetsområde inriktat på rådgivning inom hållbarhet; Corporate Sustainability and Risk Management. Nu satsar vi vidare på områden som exempelvis cybersäkerhet och komplexa marknader".

Hur har marknaden förändrats – och vilka viktiga trender inom affärsjuridik ser ni idag?

KW: "Konkurrensen var inte lika hård när vi startade som den är idag. Byrån kom med ett nytt koncept och erbjöd specialistrådgivning med inspiration från USA och England. Byrån hade en stark och oerhört visionär ledning med bland andra byråns förste Managing Partner, Johan Coyet, i spetsen som snabbt lyckades skapa ett starkt förtroende för Mannheimer Swartling".

JD: "Idag råder ett betydligt tuffare marknadsklimat. Vi ser ökad konkurrens både från stora, globala byråer och genom digitaliseringen. För att svara upp mot dessa förändringar måste vi ständigt arbeta med att utveckla våra specialistområden och vår förmåga att hantera de mest komplexa transaktionerna och tvisterna samt attrahera de bästa och mest lovande juristtalangerna och vidareutbilda dessa så att vi kan erbjuda ett verkligt mervärde genom att vara både juridiska och strategiska rådgivare".

Vilka andra utmaningar ser ni?

JD: "Ett exempel är tvistlösning, där Sverige måste bli bättre på att framhäva sin styrka. Stockholms Handelskammares Skiljedomsinstitut är av tradition ett av de främsta instituten i världen för öst-väst relaterade tvister och har också vuxit till ett internationellt center för tvistlösning för många andra länder. Men vi måste bli ännu bättre på att marknadsföra den här kompetensen internationellt då våra konkurrenter som London, Paris och Hongkong är oerhört skickliga i sin marknadsföring".

Nu har det gått 25 år. Vilka mål har ni satt upp för framtiden?

KW: "Vi har aldrig haft några kvantitativa mål när det gäller till exempel lönsamhet eller storlek. Det är också en viktig förklaring till varför vi har kunnat vara långsiktiga. Störst har aldrig varit ett mål i sig – men däremot att vara bäst".

"Allt vi gör måste präglas av absolut högsta kvalitet kombinerat med en pragmatisk affärsmässighet. Vi måste också fortsätta att värna om och vidareutveckla vår företagskultur."

JD: "Mannheimer Swartling ska vara den bästa byrån att jobba med – och att jobba för. Vi ska vara bättre än alla nordiska byråer och minst lika bra som de globala. Det innebär att allt vi gör måste präglas av absolut högsta kvalitet kombinerat med en pragmatisk affärsmässighet. Vi måste också fortsätta att värna om och vidareutveckla vår företagskultur, som baseras på kunskapsöverföring, nära samarbete, kamratskap och laganda och som får både medarbetare och klienter att trivas och utvecklas. Ett viktigt mål för oss är också att öka andelen kvinnliga delägare".

Fotnot:
Mannheimer Swartling bildades genom en fusion av Mannheimer & Zetterlöf och Carl Swartling Advokatbyrå den 1 juli 1990. De första kontakterna mellan Mannheimer & Zetterlöf och Carl Swartling Advokatbyrå togs redan 1977. Byråerna fortsatte att ha täta kontakter, utbyta ekonomisk information och ha gemensamma utbildningsdagar fram till 1990, då de två byråerna formellt slogs samman. Genom fusionen skapades en byrå med drygt 90 jurister.

Styrelse

Mannheimer Swartlings verksamhet regleras ytterst av det avtal som träffats mellan alla delägare i byrån, delägaravtalet. Byråns högsta organ är delägarmötet där alla byråns delägare har en röst. Styrelsen bestod under året av totalt sex delägare, alla valda av delägarmötet.

BIÖRN RIESE
f. 1953, styrelseledamot 1997–2015, styrelseordförande 2002–2015 (pensionerad som delägare 31 december 2015)

PETER LINDEROTH
f. 1962, delägare, styrelseledamot sedan 2015

KLAS WENNSTRÖM
f. 1965, delägare, styrelseledamot 2005–2009 och sedan 2015, styrelseordförande sedan 2016

JAN DERNESTAM
f. 1969, delägare, styrelseledamot sedan 2009, vd sedan 2011

ERICA WIKING HÄGER
f. 1970, delägare, styrelseledamot sedan 2011

CLAS NYBERG
f. 1958, delägare, styrelseledamot sedan 2011

STOCKHOLM
NORRLANDSGATAN 21
BOX 1711
111 87 STOCKHOLM, SVERIGE

GÖTEBORG
ÖSTRA HAMNGATAN 16
BOX 2235
403 14 GÖTEBORG, SVERIGE

MALMÖ
SÖDERGATAN 22
BOX 4291
203 14 MALMÖ, SVERIGE

HELSINGBORG
SÖDRA STORGATAN 7
BOX 1384
251 13 HELSINGBORG, SVERIGE

FRANKFURT
BOCKENHEIMER
LANDSTRASSE 51-53
60325 FRANKFURT AM MAIN,
TYSKLAND

BERLIN
MAUERSTRASSE 83-84
10117 BERLIN, TYSKLAND

MOSKVA
ROMANOV DVOR
BUSINESS CENTRE
ROMANOV PER. 4
125009 MOSKVA, RYSSLAND

SHANGHAI
25/F, PLATINUM
NO. 233 TAICANG ROAD,
LUWAN DISTRICT
SHANGHAI 200020, KINA

HONGKONG
33/F, JARDINE HOUSE
1 CONNAUGHT PLACE
CENTRAL, HONGKONG, KINA

BRYSSEL
IT TOWER
AVENUE LOUISE 480
1050 BRYSSEL, BELGIEN

NEW YORK
101 PARK AVENUE
NEW YORK, NY 10178, USA

WWW.MANNHEIMERSWARTLING.SE