

Presentation av jurister som vi hittills inte arbetat med

Legally **aktuellt**

Antingen mer för pengarna eller lägre kostnad

Fler seminarier

# ADVOKA



# Vi vet hur klienterna väljer i TERNAS KAMP



- \* **Konkurrensen om klienterna hårdnar.** Försöken att plocka affärer från andra byråer har ökat kraftigt under året.
- \* **En stor majoritet av klienterna anlitar regelbundet flera olika byråer.**
- \* **Kompetens, lyhördhet och branschkunskande är nyckelord** när de mäter advokaterna mot varandra. Storlek, stjärnstatus och jämställdhet är lägst prioriterat.

Legally yours har kartlagt klienternas krav.

# Mannheimer Swartling Klienternas favoritbyrå

**37 procent vill helst arbeta med Norrmalmstorgs största byrå. Grannarna Vinge skuggar med 31 procent bakom sig.**

■ Därefter följer ett glapp ner till den tredje mest eftertraktade byrån: Lindahl. 18 procent av de svarande vill förlägga uppdrag hit.

Linklaters hamnar först på femte plats, 12 procent.

Mannheimer Swartling är även den mest kända advokatbyrån. Endast fem procent av de svarande har undvikit att lägga dess existens på minnet. Vinge och Linklaters är nästan lika välkända.

Mannheimer Swartlings exekutive delägare Stefan Brocker gläds över klienternas betyg.

– Jättetrevligt. Vårt fokus är våra klienter. Naturligtvis är det särskilt glädjande att de ger oss ett sånt här förtroende.

## Hur ser du på konkurrensen?

– Spelplanen är internationell i större utsträckning än tidigare. Våra konkurrenter är framför allt de utländska storbyråerna. Som jag bedömer det reenodlar sig Vinge och Linklaters åt transaktionshållet. Vi är en fullservicebyrå med omfattande internationell verksamhet.

## Hur mäter ni er i den internationella konkurrensen?

– I grund och botten så handlar det om kompetens och kvalitet. Det är en tydlig trend att allt fler av våra svenska klienter väljer oss i konkurrensen med Clifford Chance och andra internationella storbyråer när det gäller internationella uppdrag som skiljeförfaranden och vissa typer av större transaktioner. Vi finns här på plats, vi kan klienterna, vi talar svenska och vi är dessutom billigare. Allt sammantaget är vi mycket konkurrenskraftiga. Det krävs att man har en stor organisation. Så stor att man har ett antal jurister som går på tomgång ibland för att kunna möta peaken när den kommer.

## På vilka sätt har ni utvecklat era arbetsmetoder det senaste året?

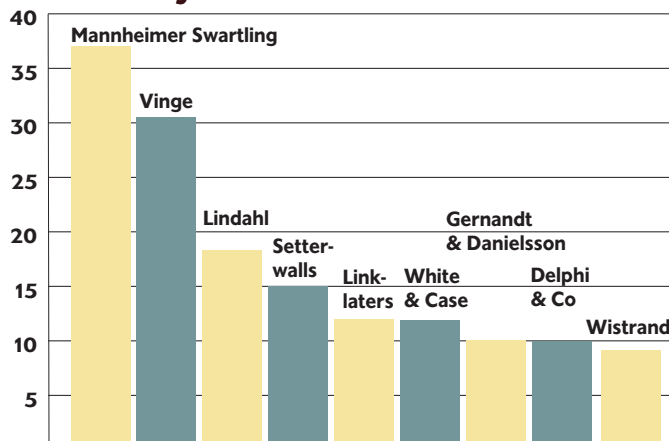
– Vi fokuserar mer på branschkunskap. Vi tillför kunskap om själva affären. Vi kan vara mer affärsmässiga än tidigare. Om en klient frågar vad vi anser vara en rimlig royaltynivå i ett sammanhang så ska vi kunna ge dem den typen av råd. Det här är en uppväxling. Vi har den juridiska spetskompetensen som tidigare, men har tillfört dimensionen branschkunskap och kunskap om själva affären. Vi säljer mindre bulkvara idag och mer av skräddarsydda lösningar.

## Försöker ni ta fram alternativa karriärvägar?

– Vi i styrelsen gjorde en ovetenskapligt rundfrågning bland de biträdande juristerna om de tyckte att alternativa karriärvägar var intressanta. En överväldigande majoritet tyckte



## Vilken byrå vill Du helst arbeta med?



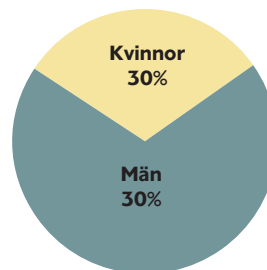
Ha uppföljningsmöte en gång om året  
Tydligare prissättningspolicy

Ge gratis råd för mindre frågor  
Bättre spec av fakturo

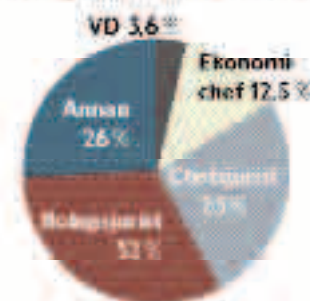


FOTO: PETER JOHANSSON

### Könsfördelning



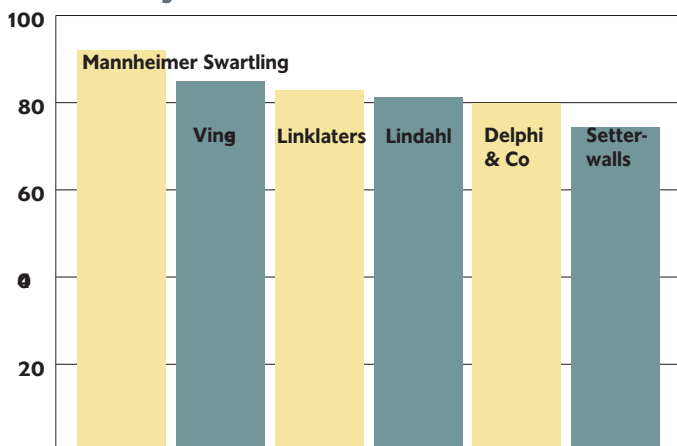
### Vad jobbar du med?



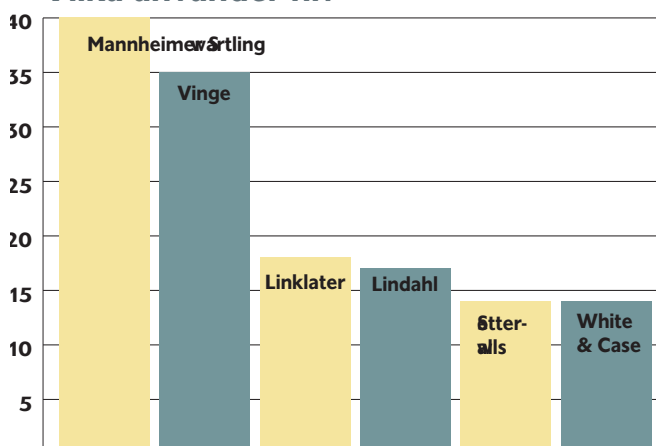
# Gör NY

det. Vi ska ta oss an frågan. Under sex – sju år lägger vi mycket pengar på att utbilda jurister men om de sedan inte blir delägare så väljer många av dem att lämna oss. På sikt ska vi hitta en lösning, kanske någon modell av salaried partnersystem. Jag vet inte om det blir om ett eller om fem år. Nyligen inrättade vi funktionen professional support lawyer, PSL. Dessa jurister arbetar med kompetensuppbyggnad. Man ska kunna arbeta som det under en period, bistå i rättsutredningar till exempel, och sen gå tillbaka till den vanliga hanteringen.

### Vilka byråer känner du till?



### Vilka använder ni?



# KLIENT 2005

**LEGALLY YOURS** har tillsammans med intervjubolaget Imri återigen genomfört en av Sveriges största klientundersökningar inom jurist branschen.

129 av landets största inköpare av juridiska tjänster har svarat på kvalificerade och ingående frågeställningar angående vilka kriterier som ligger till grund för val av byrå och specifik advokat.

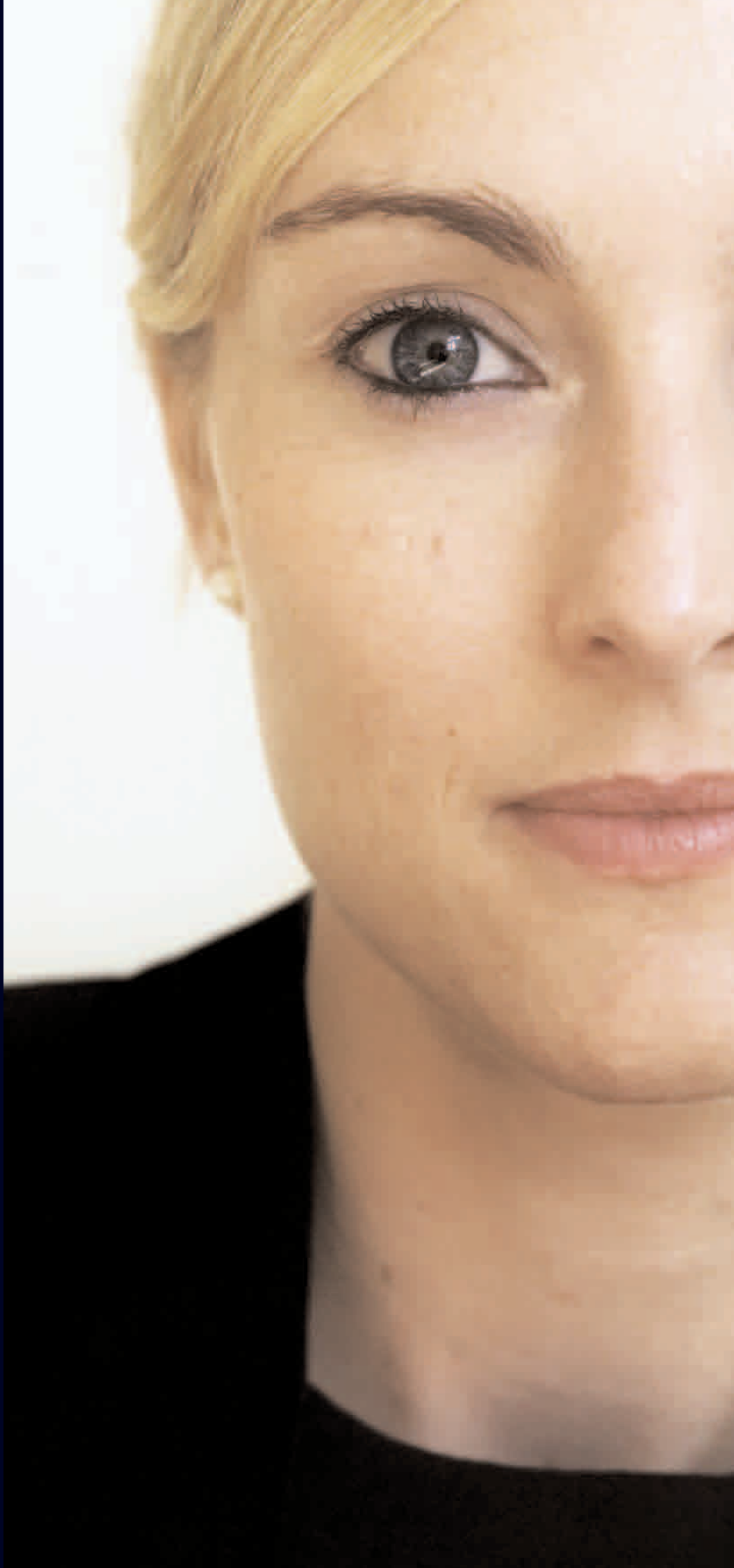
**CHEFSJURISTER**, bolagsjurister, ekonomichefer och VD på företag med mer än 500 anställda i Sverige har i rapporten Klient 2005 fått ge sin syn på vad som är oviktigt, viktigt och avgörande vid inköp av juridiska tjänster.

De berättar om hur de går till väga vid val av representation, om de arbetar med fler än en byrå och hur deras relation till advokater och jurister kan förbättras.

Av de 129 svarande är 59 procent bolagsjurister och 37 procent chefsjurister, och 43 procent av dessa köper juridiska tjänster för mer än 2 000 000 kr varje år.

**LEGALLY YOURS PRESENTERAR HÄR** utvalda delar av resultatet från rapporten. För att få en mer heltäckande bild av hur landets största klienter resonerar vid byråval, så finns Klient 2005 att köpa från Legally yours.

För mer information kontakta  
Linda Frivik på telefon:  
08-579 366 03, alternativt  
e-post: [linda.frivik@blendow.se](mailto:linda.frivik@blendow.se)



Byråns ägarstruktur kan försvåra arbetsklimatet.  
Exempel: en delägare "håller på" sin klient eftersom faktureringen går in i dennes bolag - till skillnad från en "true partnership" byrå där jag teoretiskt sett får jobba med den mest lämpade juristen.

## "Tänk mer som bolagsjurister och bli mer kommersiella"

**Branscherfarenhet är ett av klienternas högst prioriterade krav.**

**– Byråerna måste börja tänka mer som bolagsjurister. Den trenden har redan startat, säger Tina Englyst på MTV Networks.**

**EFTER FYRA ÅR** på Mannheimer Swartling bytte Tina Englyst till andra sidan förhandlingsbordet. Som bolagsjurist på TV-bolaget MTV köper hon juridiska tjänster över hela Norden.

Att en juridisk konsult ska vara ständigt tillgänglig är en självklarhet för henne:

– Det tar man för givet, det är en självklarhet att tjänsterna ska levereras snabbt.

Gedigen branschkunskap blir ett allt viktigare konkurrensmedel.

– Att rikta in sig mer på en bransch snarare än på ett verksamhetsområde är en tendens jag ser mer och mer.

Byråerna måste lära sig mer om klientens bransch. Börja tänka mer som bolagsjurister och bli mer kommersiella.

Den

här trenden har redan startat.

Tina Englyst betonar vikten av pragmatisk rådgivning.

– Ställer man en viss fråga så vill man ha svar på just den frågan. Jag vill inte betala för svar på tio andra frågor som jag aldrig har ställt. Bara i vissa fall behövs fullödiga juridiska svar, i en process eller i samband med en inlaga.

Hon tror att marknaden kommer att präglas av större rörlighet framöver.

– Jag tror att klienterna shoppar runt mer – men priset är inte det avgörande. Man vill hitta den bästa kompetensen. Till och med på individnivå.

Tina Englyst rapporterar till MTV i London. Att välja en stor byrå tas där som ett kvitto på kvalitet.

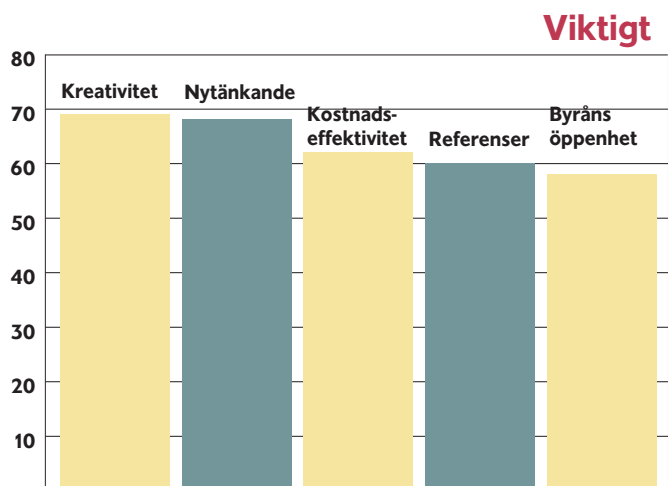
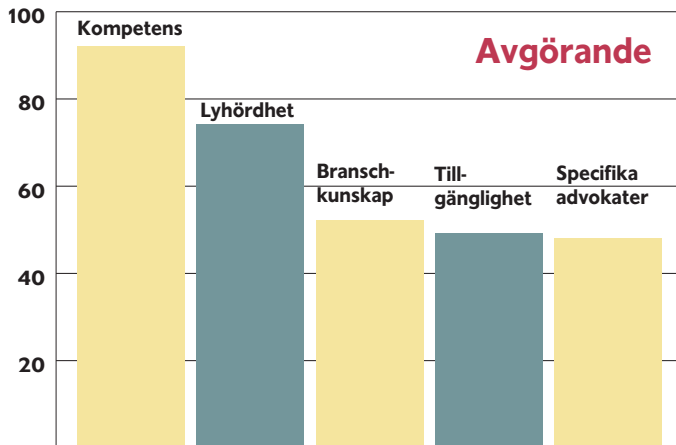
– Det är enklare att motivera ett sådant beslut än om vi skulle välja en mindre byrå som kanske inte rankas lika högt som Mannheimer Swartling, Vinge eller Linklaters.

Tydligare specifikation av fakturor är ett allt vanligare krav från bolagsjurister.

– Man vill veta vad man köper. De stora byråerna har traditionellt varit bortskämda och inte behövt specificera vad deras arbete bestått av, hur mycket tid som lagts ned och vad den individuella juristen kostat. Det är viktigt att veta mer för att kunna avgöra om det är en vettig kostnad.

I framtiden kommer pris att bli allt viktigare. Inköpet av juridiska tjänster är idag stenåldersmässigt. De höga arvodesnivåerna är måhända försvarligt för enstaka stjärnor men inte generellt. Nytankande krävs från byråerna.

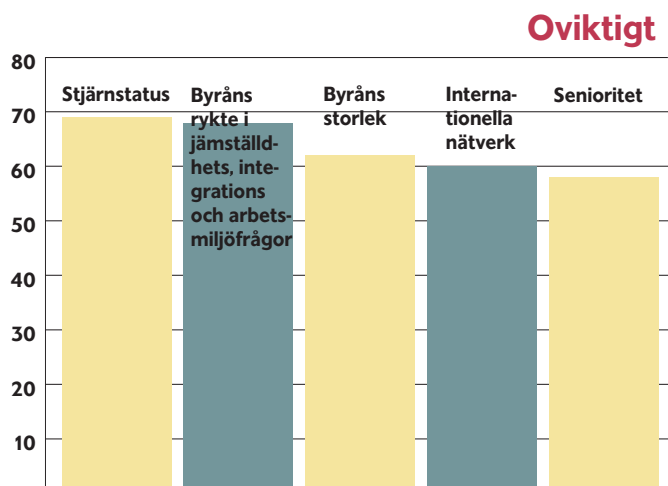
## Vilka är de viktigaste kriterierna vid inköp av juridiska tjänster?



Kompetens och lyhördhet är enligt klienterna de kvaliteter en byrå måste uppvisa för att kunna få dem som klient.

Kreativitet, nytänkande och kostnadseffektivitet anges som viktiga egenskaper.

En stor andel av de svarande säger att stjärnstatus och en byrås rykte i jämställdhets-, integrations- och arbetsmiljöfrågor är oviktigt.



Advokatsamfundets medlemmar kan sälja bostäder på [bovision.se](http://bovision.se).

Kontakta oss idag!

**bovision.se**  
0480-44 74 50 • [info@bovision.se](mailto:info@bovision.se)

Letar du nya lokaler?

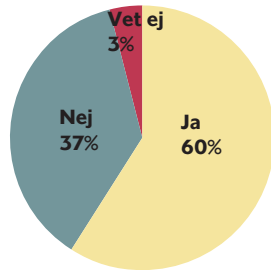
**objektvision.se**  
STÖRST I SVERIGE PÅ LEDIGA LOKALER.

Genom en klarare och tydligare kommunikation mellan beställare och leverantör. Genom raka och ärliga analyser/svar från byrån vid förfrågningar avseende exempelvis möjligheten för beställaren att vinna en process.

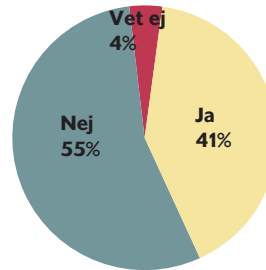
### Anser ni byråns prisnivå försvarlig



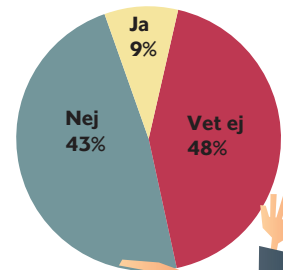
### Blir ni uppvaktade av byråer idag som ni inte samarbetar med



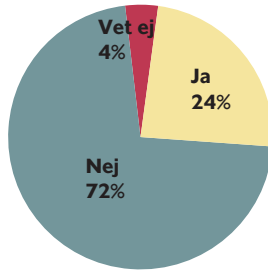
### Har ni bytt byrå under det senaste året?



### Kommer ni att byta byrå under året?



### Använder ni alltid samma byrå?

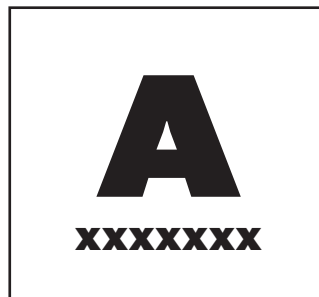
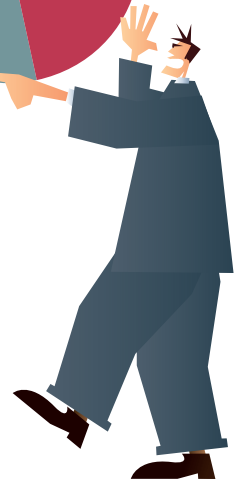


Nära hälften av de tillfrågade storklienterna tycker att priserna är för höga.

Byråernas försök att skaffa nya klienter har enligt de svarande trappats upp under året, 60 procent anger att de blivit uppvaktade mot 46 procent 2004.

Blott nio procent är säkra på att de ska byta byrå under det kommande året. Nästan varannan är osäker.

Majoriteten av de som deltagit i undersökningen, 72 procent, svarar att de använder flera olika advokatbyråer i sin verksamhet.





# ”Det är nödvändigt för byråerna att bygga nätverk”

**Bengt Gustafson är chefsjurist på Metso Minerals och ordförande för ECLA, den europeiska organisationen för bolagsjurister. Han anser inte att en byrås storlek har betydelse i alla sammanhang:**

– **VID UPPGÖRELSE** i Sverige har en sådan sak ingen betydelse, så länge rätt kompetens finns. På regionnivå, om det till exempel rör sig om en internordisk affär, är det viktigt att tillhöra ett internationellt nätverk med kompetens inom andra länders lagstiftning. På den

globala nivån, däremot, är storleken viktig.

Bengt Gustafson tror dock inte att internationella storbyråer kommer att bli mer betydelsefulla aktörer på den svenska marknaden.

– Titta på de amerikanska advokatfirmorna som flyttade till Bryssel för tio år sedan. De är på väg därifrån nu. Om ytterligare tio år tror jag de kommer att vara färre på plats i Europa. Kompetensen har ökat hos de inhemska byråerna, de har tagit till sig samma kunskaper. Jag tycker att det enda område där de anglosaxiska byråerna har bidragit är inom transaktionsjuridiken.

– Det är nödvändigt för byråerna att bygga nätverk



**Bengt Gustafson är chefsjurist på Metso Minerals och ordförande för ECLA**

så att de ska kunna hantera internationella transaktioner.

Ibland kan dock det anglosaxiska inflytandet innebära att byråer krånglar till det i onödan:

– Det gäller framför allt

vid avtalsskrivning. Jag har själv varit med om att internationella mallar använts utan korrigeringar till svenska förhållanden och därmed gjort avtal obegripliga. Det blir omständligt och dyrt för klienten.

**En överväldigande del av de tillfrågade anser att byråernas inställning i jämställdhets-integrations och arbetsmiljöfrågorna är ointressanta. Kommentar?**

– Jag tycker att det här är ämnen som är viktiga att driva även inom advokatbranschen. Däremot är det inte avgörande i samband med byråvalet.

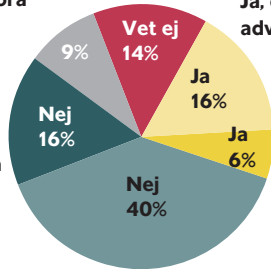


Jag anser att advokatfirmorna inte vårdar sina befintliga klienter. Man är sugen på nya men upplever inte att man tar hand om de man redan har.

## Vill ni samarbeta med svenskaadvokater även i internationellaaffärer?

Vi arbetar bara med stora internationella byråer där detta problem inte uppstår

Nej, men vi vill att de skall rekommendera lokala byråer

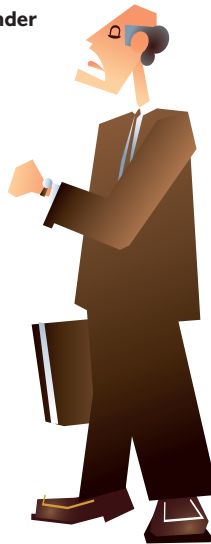


Ja, det är bra om den svenska advokaten finns på plats för att styra upp projektet

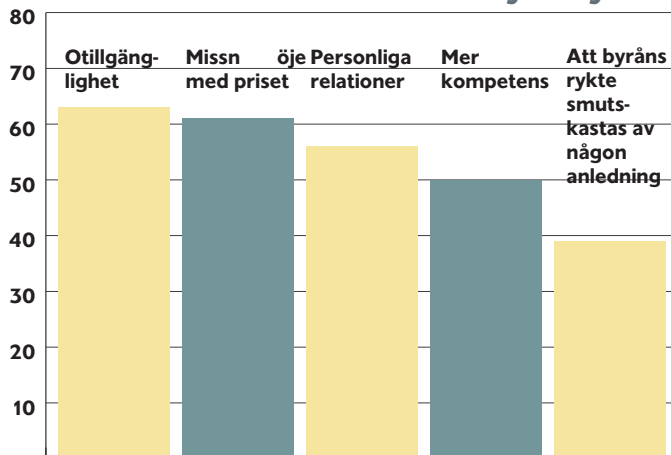
Ja, men bara för att välja ut och köpa in lokala juridiska tjänster

Nej, vi bestämmer själva vilka byråer vi arbetar med i olika länder

Drygt hälften, 56 procent, vill inte arbeta med svenska byråer i samband med internationella affärer. 16 vill dock ha rekommendationer från sina svenska samarbetspartners.



## Vad skulle kunna få er att byta byrå?



Otillgänglighet är det säkraste sättet att skrämja bort en klient. 63 procent anger det som den främsta anledningen till att byta byrå. Missnöje med priset, personliga relationer och mer kompetens på en konkurrerande byrå, är andra vanliga skäl.

# KLIENTERNAS BÄSTA RÅD

**Klienterna fick även möjlighet att ge sina bästa råd kring hur advokatbyråerna kan förbättra sin service och konkurrenskraft. Ett urval av förslagen:**

Han uppföljningsmöte en gång om året

Tydligare prissättningspolicy.

Bättre spec av fakturor

ge gratis råd för mindre frågor

Presentation av jurister som vi hittills inte arbetat med

Antingen mer för pengarna eller lägre kostnad

Byråns ägarstruktur kan försvåra arbetsklimatet. Exempel: en delägare "håller på" sin klient eftersom faktureringen går in i dennes bolag - till skillnad från en "true partnership" byrå där jag teoretiskt sett får jobba med den mest lämpade juristen.

Fler seminarier

I framtiden kommer pris att bli allt viktigare. Inköpet av juridiska tjänster är idag stenåldersmässigt. De höga arvodesnivåerna är måhända försvarligt för enstaka stjärnor men inte generellt. Nytänkande krävs från byråerna.

Genom en klarare och tydligare kommunikation mellan beställare och leverantör. Genom raka och ärliga analyser/svar från byrå vid förfrågningar avseende exempelvis möjligheten för beställaren att vinna en process.

Jag anser att advokatfirmorna inte vårdar sina befintliga klienter. Man är sugen på nya men upplever inte att man tar hand om de man redan har.