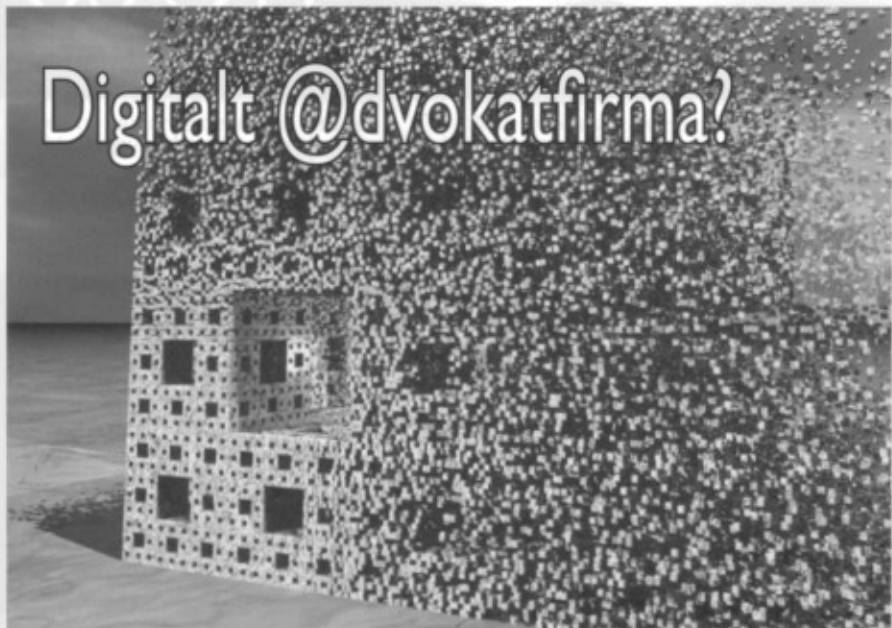




Digitalt @advokatfirma?



I dag tilhører det unntaket dersom et norsk advokatfirma ikke har egen hjemmeside, eller heller ikke på annen måte markedsfører sine tjenester på Internett. Bruk av e-post har for lengst blitt en veletablert kommunikasjonsform, og en datamaskin er i dag en uunnværlig del av et kontor. Noen firmaer har dog gått lengre, og gjort nettet til det absolutte midtpunktet i sin virksomhet.

*Tekst: Eugenia Blücher
Foto: Flickr*

For bare ti år tilbake var Internett ennå noe nytt og usikkert for mange, og det var enda færre som så den store fordelene av å bruke det i sin virksomhet. Engelskmannen Andrew Woolley var en som tilhørte dette mindretallet. Som 30-åring ble han partner i et stort engelsk advokatfirma, men til tross for suksessen ville han skape noe eget, noe annerledes. Det fikk han til i 1996, da han skapte et advokatfirma som ikke lignet på noen andre: Det var totalt webbasert.

Forretningsideen var å bli kvitt ulempene

som er typisk for et advokatfirma, særlig de store utgiftspostene som leie av kontorlokaler og lønn til administrasjonsansatte. Han ønsket å tilby klientene lavere priser for juridiske tjenester ved å minimere slike «utenomjuridiske» kostnader. Det viktigste verktøyet skulle være Internett. Han klarte å få et par andre til å bli interessert i ideen, og verdens første «virtuelle» advokatfirma, Woolley & Co, ble skapt.

En annerledes hverdag

Woolley & Co har primærfokus på familiereffektivitet. De har ingen kontorlokaler, og alle



ansatte jobber stort sett hjemmefra. Ikke bare bidrar det til å kutte ned kostnadene, men gir også en fleksibilitet de færreste «tradisjonelle» juridiske firma kan tilby.

Juristene kan arbeide uten å forlate huset, de er mye mer tilgjengelige og kan stort sett disponere tiden sin selv. Det gir større mulighet til for eksempel å arbeide i helgene eller på kveldene, mot å ha fri på dagtid.

Medarbeidere i Woolley & Co er spredt over store deler av Storbritannia, og dialogen med klientene skjer primært gjennom Internett. Dette med-

fører en større frihet enn dersom firmaet var samlet på ett sted. De har mulighet til å være godt representert over hele landet, samt være tilgjengelig for klienter også utenfor landegrensene. Woolley & Co har klienter i for eksempel Australia, Canada, Spania og Thailand. Så lenge det er tilgang til Internett, får man rask kontakt med advokaten sin.

Foruten en lavere pris og mer fleksibilitet for sine ansatte, ønsket Woolley å gå vekk fra den tungroddede jussen som mange tradisjonelle advokatfirma har. Målet var å ha en mer «gjennomsiktig» juridisk dialog med klienter ved å bruke et enkelt språk; den vanskelige terminologien var forbeholdt retten.

Blomstrer i takt med teknologien

I 2000 begynte firmaet å bruke bredbånd, og dette forbedret situasjonen betraktelig. De laget en ny versjon av siden, med flere tjenester, og kunne ellers arbeide mer effektivt. Nye verktøy, som for eksempel video-chat, gjorde det mulig å ha et enda tettere samarbeid med klientene. Andre eksempler er blogging, nyhetsbrev, artikler og linker til nyttige nettsteder. Firmaet overlater alt teknologisk arbeid til

profesjonelle aktører, slik at de selv kan fokusere kun på jussen.

Innovasjonen inntar Norge

Slike webbaserte virksomheter begynte etter hvert å se dagens lys også i andre land. I mai 2007 ble Webjuristene AS lansert i Norge. Det er en kjede av rettsjelpere som yter juridisk rådgivning. Deres

medarbeidere er selvstendig næringsdrivende, som betaler konseptierne hovedsakelig i forhold til antall saker/tjenester som rettsjelperen får via firmaet. Kjeden tar hånd om markedsføringen og de

administrative systemene, slik at juristen kan konsentrere seg om jobben sin.

Konseptierne Carl F. Kjeldsberg og Nina Dybedahl forteller om fordeler i forhold til tradisjonelle advokater:

– Man kan jobbe når som helst og hvor som helst, så lenge man har tilgang til Internett. Flere webjurister jobber for eksempel i perioder fra hytta eller utlandet. Nina påpeker at man ellers kan starte arbeidsdagen i morgenkåpe, fem minutter etter at man har stått opp.

Utfordringene

Det knytter seg flere utfordringer ved å arbeide og drive et webbasert firma. Da mye sensitiv informasjon blir sendt elek-



World Wide Web – fremtidens arbeidsplass?



tronisk, kreves en skjerpet sikkerhet. Systemene må tilfredsstille personopplysningslovens krav. Mange er dessuten skeptiske til å overlate sin sak til noen man aldri har møtt, mens andre ikke aner at slike muligheter for juridisk rådgivning finnes. Markedsføring og presentasjon er ofte en utfordring for små firmaer generelt.

Kjelsberg påpeker også ulempene: –Vi har lave timepriser, slik at webjuristene må jobbe mye og effektivt for å få en god nok inntekt. Det kan lett forekomme press og usikkerhet ved at man må fakturere for å få inntekt. Noen kan finne det ensomt å jobbe fra hjemmekontor. Disse punktene gjelder i stor grad også for advokater. Ikke alle passer til denne type virksomhet.

Fremtiden for «generasjon Y»?

Virtuelle firmaer gir andre muligheter enn de tradisjonelle. Man får ikke like

Kilder

- family-lawfirm.co.uk
- legal-business.ru
- lawgazette.co.uk
- guardian.co.uk
- insight.bt.com
- webjuristene.no

stor mulighet til å klatre opp i karrierestigen, men til gjengjeld er arbeidsdagene mye mer fleksible. Også for klientene kan dette være en fordel, da særlig den såkalte «generasjon Y» ofte vil ha mest mulig, for minst mulig kostnad. Internett er ikke lenger noe nytt og kun forbeholdt ekspertene. Mulighetene er mange, og de øker stadig.



**Bli kjent med et internasjonalt
anerkjent advokatfirma**

vogtwiig

For spørsmål om traineeopphold kontakt:
kristin.schjodt.bitnes@vogtwiig.no
anne-lise.sorli@vogtwiig.no

Bergen
Oslo
Trondheim
Singapore

Et ledende advokatfirma siden 1894

vogtwiig.no