

# Pionjärer sköter juridiken online

**Nu kan små och mellan-stora företag sköta sina advokatärenden online. En modell som spar både tid och pengar. Det menar advokaten och pionjären Anders Lönnquist som nyligen startat tjänsten advokat-online.**

SUSANNE HAMMARBERG cs@idg.se

Anders Lönnquist har som första svenska jurist flyttat ut sin verksamhet på nätet. Kunderna har enligt honom tagit emot det nya arbetssättet med öppna armar, men reaktionerna från den traditionella advokatbranschen har än så länge låtit vänta på sig.

Branschen är konservativ och det var länge inte ens självklart att en advokatbyrå hade en egen hemsida. Att Anders Lönnquist är ensam om att ha flyttat ut på nätet tror han själv beror på att de flesta advokater är relativt teknikovana.

– De är ganska avvaktande och vill gärna se att det fungerar först. Det var nog inte förrän kunderna började efterfråga det som branschen började använda sig av mejl, säger Lönnquist.

**MEN DET KRÄVS INGA** omfattande teknikkunskaper eller större investeringar för att sköta affärerna online. Det som behövs är en mjukvara som hanterar video, en webbkamera, en skaplig uppkoppling och en normal-snabb dator. Anders Lönnquist hyr mjukvaran av tillverkaren och kunden laddar ned den gratis.

För ett fast pris från 5 000 kronor i månaden erbjuder han en paketslösning där företagen får en egen bolagsjurist som utträttar traditionellt advokatarbete med det undantaget att huvuddelen av möten och genomgångar sker med hjälp av video över webben. I dagsläget är cirka 50 procent av Anders Lönnquist kunder onlinekunder. Men intresset för tjänsten är stort och han räknar med att så småningom ha upp till 90 procent av kunderna online.

Han menar att fördelarna med den nya modellen är många.

– Man kan till exempel ses oftare vilket gör att man som bolagsjurist blir mer delaktig, säger han.

**UTÖVER LÄTTILLGÄNGLIGHETEN** blir det dessutom billigare för kunden. Med onlinetjänsten kostar det ungefär

hälften av vad det skulle kosta att anlita en advokat på traditionellt vis. Det lägre priset är möjligt då online-modellen kräver mindre tid. Fast i mer komplicerade fall kan det ibland bli nödvändigt att även ses i mötesrummet, påpekar Anders Lönnquist.

Han ser ljus på framtiden och spår att om tio år kommer mellan 20 till 25 procent av advokatärendena för företag, i storleken 20 till 300 anställda, att ske online. I dagsläget finns det runt 15 000 företag i den storleken och Lönnquist uppskattar att de lägger minst en miljard kronor om året på advokatombudspriser.

**KANSKE KOMMER** advokatbranschen att få uppleva samma omvälvning som resebranschen redan gjort, och fastighetsmäklarbranschen står inför. Med pigga uppstickare

som med webbens hjälp drastiskt förändrar spelplanen för de etablerade aktörerna. Troligtvis dröjer det inte länge förrän Anders Lönnquist får konkurrens av fler advokater på webben.

Men hur många och hur stor del av marknaden de kommer att slåss om är svårt att sia om. Kanske är den konservativa advokatbranschen och dess kunder inte mogen ännu? Kanske kan dagens teknik inte ersätta den kontakt och närvaro som uppstår kring mötesbordet? Och vad händer när tekniken strular?

## CS SÅ GÅR DET TILL

Möten hålls i form av videomöten. Avtal och dokument laddas upp på det gemensamma skrivbordet. Där kan alla se dokumentet och göra ändringar.



**FÖRST PÅ NÄTET.** Anders Lönnquist var tidigt ute på nätet. Han var en av de första advokaterna som skaffade en hemsida och är idag den enda advokaten som erbjuder sina tjänster till fast pris online. FOTO: SUSANNE HAMMARBERG

## De stora stannar i mötesrummen

**Affärerna är för svåra för att skötas via webben. Det tycker de stora advokatbyråer som CS pratat med.**

SUSANNE HAMMARBERG cs@idg.se

Hos de största svenska advokatbyråerna finns för närvarande inga planer på att erbjuda rabatterade online-paket med affärsjuridik och uppkopplade advokater.

Där anser man att affärerna är

allt för komplexa och omfattande för att det skulle fungera att enbart sköta kontakten via webben.

Ofta krävs arbete i projektform eller diskussioner, och då föredrar man det traditionella sättet.

**MEN BERTIL HULT**, vd på advokatbyråen Vinge menar att det absolut finns en marknad för advokat-tjänster online, men att den typen av arbetsmetod inte lämpar sig för Vinges verksamhet då den oftast

inkluderar allt för stora och komplicerade fall.

**ÄVEN MANNHEIMER SWARTLINGS** har allt för komplicerade fall för att det skulle fungera att sköta kontakten med hjälp av videomöten.

– Det finns i nuläget heller ingen större efterfrågan av onlinetjänster, säger Björn Riese, delägare i byrån. Men han påpekar att utvecklingen är intressant och att den absolut tål att fundera på.