

“The Boom Years Are Not Coming Back, Get Used to It”

Københavns Advokatforening

Den 26. nov. 2014

Retsplejelovens § 126, stk. 2 og de advokatetiske regler

16.1 Rimeligt honorar

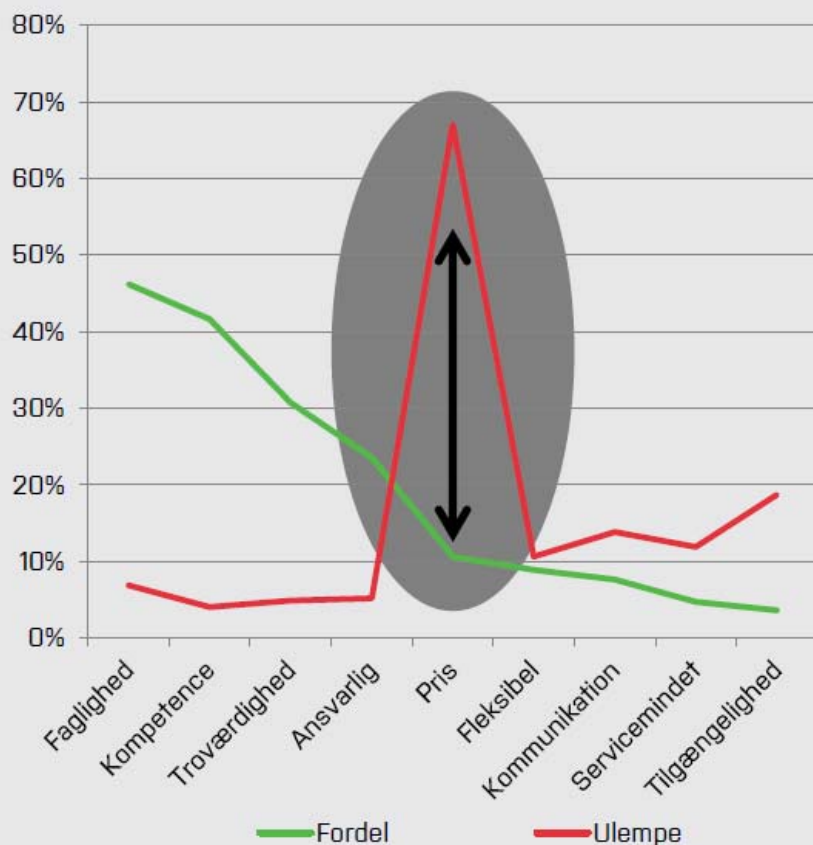
En advokat må ikke kræve højere honorar for sit arbejde end, hvad der kan anses for rimeligt, jf. rpl. § 126, stk. 2. Det samme gælder for acontohonorar.

Honoraret, herunder et aftalt honorar, fastsættes efter et skøn under hensyn bl.a. til sagens betydning og værdi for klienten, sagens udfald, arten og omfanget af det arbejde, advokaten har udført og det med sagen forbundne ansvar.

DANSKE ADVOKATER

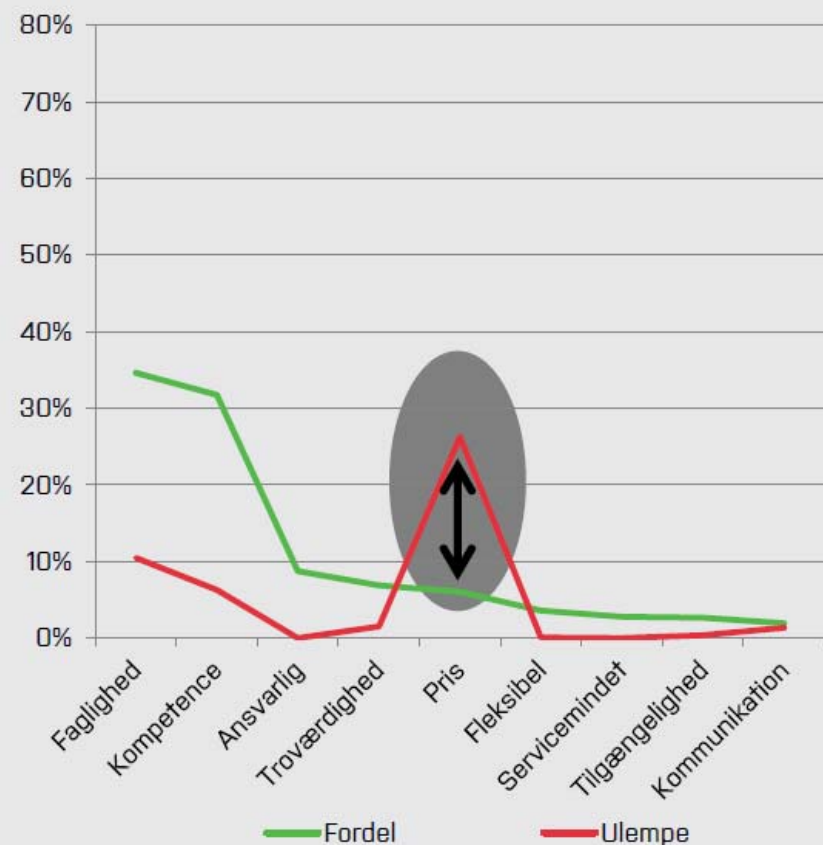
Høje "salærer" er den primære barriere for at benytte advokater frem for andre rådgivere
Påvirk synet på advokater fra "omkostningstunge" til "fornuftig investering"

Fordele og ulemper ved advokaten – private



Hvilke fordele/ulemper ville du se ved at vælge advokaten frem for en anden rådgiver?

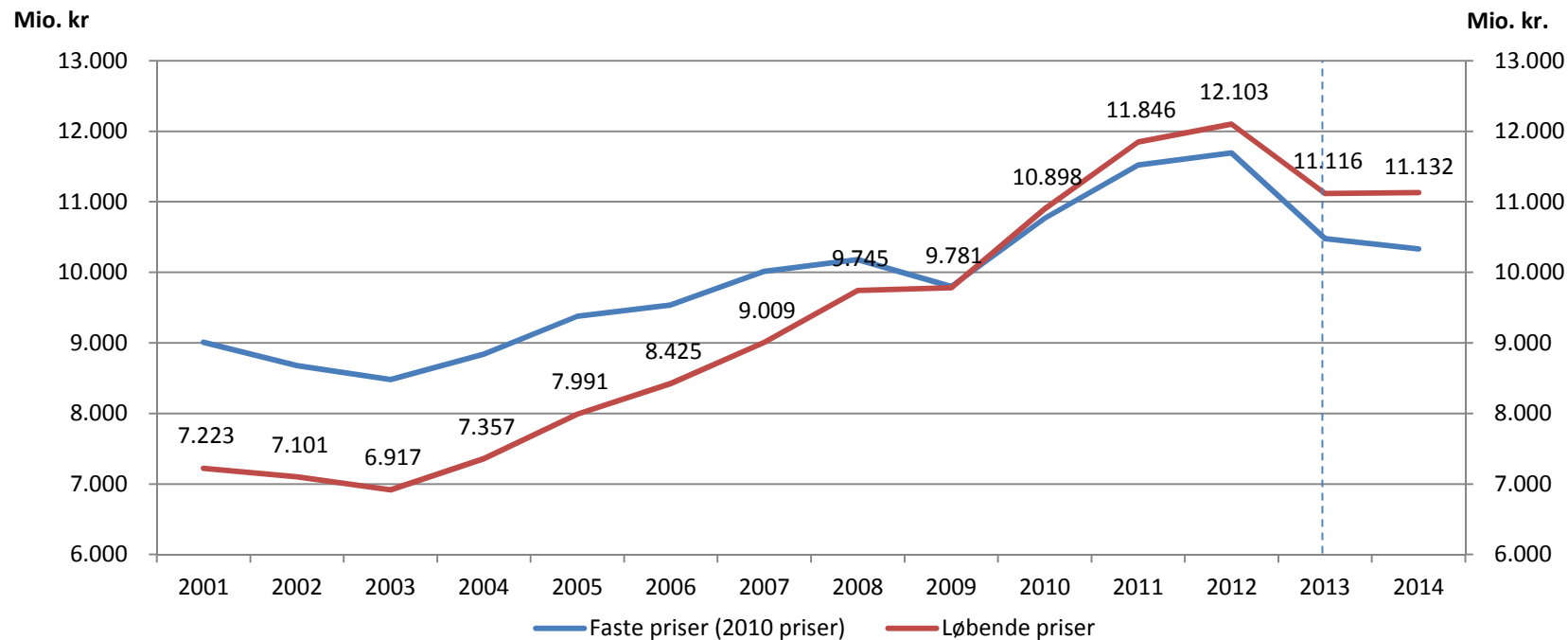
Fordele og ulemper ved advokaten – virksomheder



Hvilke fordele/ulemper ville du se ved at vælge advokaten frem for en anden rådgiver?

Udviklingstendenser

Advokatvirksomhedernes omsætning – årstotaler



Udviklingstendenser

- Globaliseringen medfører stigende udenlandsk konkurrence – ”Fly in–fly out”
- Øget brug af outsourcing (LPO)
- Nye teknologier, nye metoder, systemer og processer, der skal reducere udgifterne af det mere rutineprægede arbejde
- Kunderne deler og genbruger viden og dokumenter, mv.
 - f.eks. Legal OnRamp



Udviklingstendenser

Prispresset fra kunderne er stigende

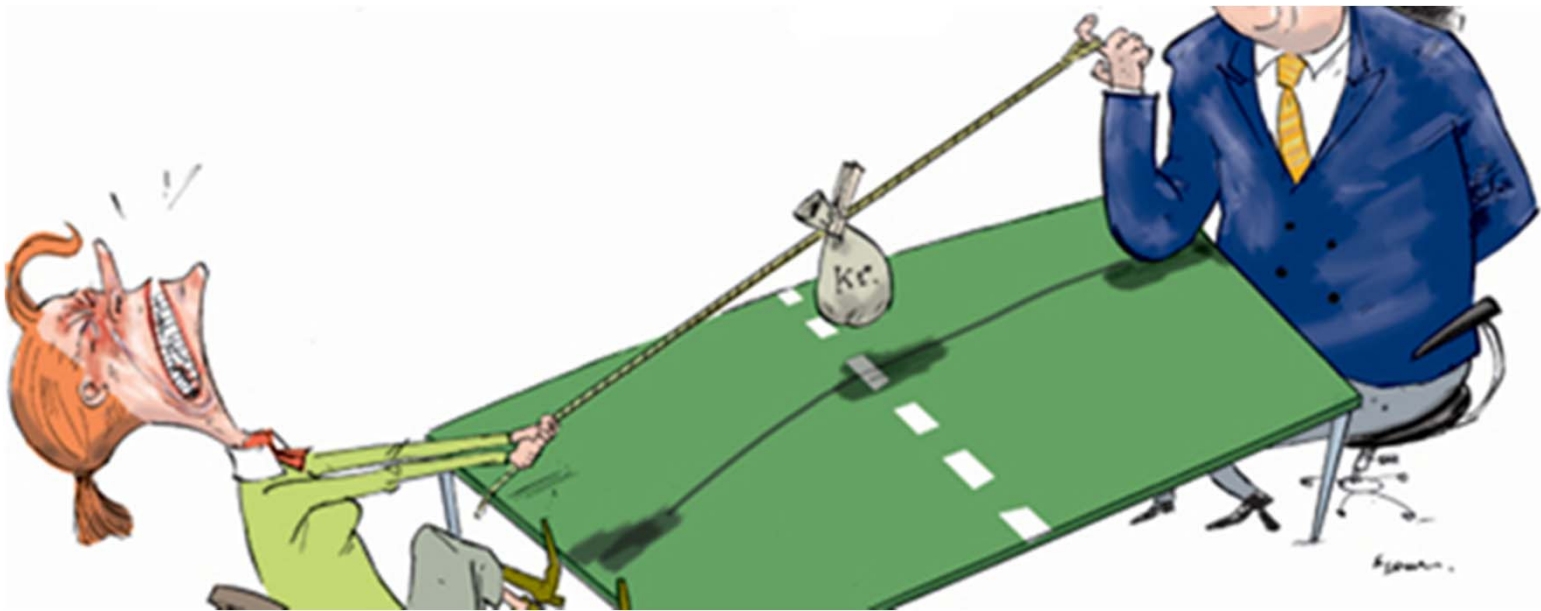


Illustration: Claus Bigum

Udviklingstendenser

- Kunderne er mere sofistikerede og stiller flere krav
- Der gives langt flere rabatter eller andre former for prisafslag
- Øgede krav til værdiskabelse og -forøgelse
- Forventer højere produktivitet og mere effektivitet
- Ønsker partnerskaber
- Vil have konkurrencedygtige priser



Honoreringsformer

- Timepris
- Fast pris
- Prisspænd med fast loft
- Værdibaseret honorering (success fee)
- Volumen rabatter/ differentiering efter sagsvolumen / differentiering efter sagstype



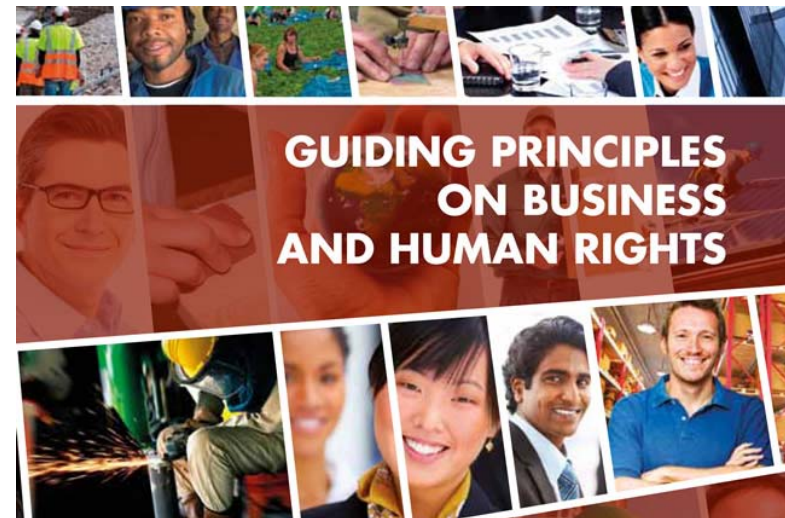
Honoreringsformer

- Klippekort
- Blended rates
- Gratis ydelser
- Udbudsfee
- Added value services



Øvrige krav

- CSR – John Ruggie ”Guiding principles”
- Diversitet
- Gennemsigtighed
- Andet?



Forventningsafstemning og gennemsigtighed – hvordan?

- Begge parter er berøringsangste ift. pris, så indled selv samtalen
- Fokus på scoping og budgettering af opgaver
- Klar omkostningsstyring
- Kend virksomhedens prissætning
- Effektiviser sagsbehandlingen
- Tilrettelæg tilbudsgivningsprocessen
- Løbende dialog – særligt når forudsætningerne ændrer sig

