

HØJ PÅ AT VÆRE BETROET RÅDGIVER

'En hædersmand', 'imødekommende' og 'uhyre professionel' er blot nogle af de ord, der sættes på advokat Niels Walther-Rasmussen, Kromann Reumert. Og så er han videbegærlig og engageret – senest bl.a. i arbejdet med at udbrede kendskabet til Danske Bestyrelsesadvokater.

CV: Niels Walther-Rasmussen

1952: Født
1978: Cand. jur. Københavns Universitet
1982: Advokat, Advokatfirmaet Erik Münter
1985: M.C.J. på New York University
1985: Member of New York State Bar
1985: Ansat hos Paul, Weiss, Rifkind, Wharton & Garrison, New York
1986: Partner
1987: Møderet for Højesteret

Med gennemtænkt input til interviewet kommer advokat og partner i Kromann Reumert, Niels Walther-Rasmussen, til vores møde. Han har systematiseret det, han gerne vil bidrage med i vores samtale – lidt om ham selv, hans egenskaber, om hvad han bestræber sig på, om branchen, om medarbejdere, om sport og om privatliv.

Velforberedt er vist et ord, man også godt kan bruge om ham. Og det bekræfter et par af hans nærmeste samarbejdspartnere. "På nogle kan det måske godt virke som om, han helt nørdet sætter sig ind i alt for mange detaljer, men undervejs i en sag viser det sig gang på gang, at det er givtigt, at Niels f.eks. kender til alle led i en produktion eller i et logistisk forløb," som én siger, samtidig med at han har et køligt overblik.

Vores møde foregår i det eneste traditionelt indrettede mødelokale på Kromann Reumerts mødegang på fjerde sal. Udsigten er formidabel, men indretningen er præget af en svunden tid – skibsmodeller og et engelsk standur, og det der lige vel gammeldags for Niels Walther-Rasmussens smag.

Stortrives i det kommercielle felt

For han kan godt lide at se frem. Han kan lide udvikling og kaster sig gerne ud i nye projekter. Senest en nylanceret hjemmeside med søgemuligheder for Danske Bestyrelsesadvokater, for bestyrelsesarbejde er noget af det, der altid har interesseret ham meget.

"Jeg kan godt lide det spændingsfelt, der ligger mellem juraen og det kommercielle. Jeg havde studenterjob hos Kammeradvokaten, var enormt glad for det og lærte rigtig meget af det, men jeg fandt også ud af, at jeg hellere ville arbejde med erhvervslivets forhold. Jeg er mere en forretningsmand og overvejede da også en kommerciel uddannelse i sin tid," fortæller han og uddyber: "På det kommercielle felt skal der træffes nogle beslutninger på et meget bredt grundlag under hensyntagen til klientens forretning, til udviklingen i en transaktion, til juraen – og at arbejde som betroet rådgiver for en levende virksomhed i grænseområdet mellem forretning og jura kan stadig gøre mig helt høj," siger han.

Vil ændre på bestyrelsesadvokaters ry

At han også involverer sig i arbejdet med advokaters bestyrelsesarbejde set fra et erhvervspolitisk synspunkt er typisk for Niels Walther-Rasmussen.

"Det stod ikke så godt til med advokaters ry og omdømme som bestyrelsesmedlemmer, når der blev skrevet om det i pressen. Langt de fleste gør et ordenligt sobert arbejde, men der var desværre også nogle få forstemmende eksempler, hvor grådigheden tog overhånd. Og det er desværre dem, der fremhæves i pressen. Det ville jeg gerne være med til at gøre noget ved."

Derfor blev foreningen Danske Bestyrelsesadvokater dannet og har siden arbejdet på især to fronter. For det første har man fokuseret på at opkvalificere advokater, så de får de basale kvalifikationer, der skal til for at kunne udføre bestyrelsesarbejde. For det andet har man lagt vægt på at forbedre advokaters omdømme som bestyrelsesmedlemmer. Hertil kommer en hjemmeside, hvor man kan søge på kompetencer, en årlig uddannelsesdag og forskellige andre arrangementer.

"Det er meget vigtigt for mig at slå fast, at man ikke skal benytte sig af en advokat i en virksomheds bestyrelse, alene fordi han eller hun er advokat. Man skal som advokat også kunne bidrage med andre kompetencer, der er hensigtsmæssige i det konkrete bestyrelsesarbejde såsom indblik i erhvervsforhold, finansiel indsigt, bred erfaring fra mange brancher og indsigt i, hvordan man driver en forretning. Advokategenskaberne såsom evnen til at skelne væsentligt fra uvæsentligt, forhandlingsteknik og evnen til at strukturere får man så oveni som en slags bonus," siger han.

Privat udvikling

Evnen til at udvikle sig er meget central for Niels Walther-Rasmussen, der også hele tiden stiller uddannelsesmæssige krav til sig selv. Han har bl.a. fornylig uddannet sig som voldgiftsdommer, fordi han ser en niche med potentiale med noget af det, han kan. Også privat har der været udvikling. Han blev skilt for nogle år siden og levede indtil da et privilegeret advokat-partner liv med en hjemmegående kone, der havde styr på børnene og alt det derhjemme og på et meget højt niveau.

Nu danner han par med en erhvervsaktiv kvinde - Hanne Harmen, der er vicedirektør på Københavns Universitet - og skal selv sørge for, at skjorterne er rene, og at der er toiletpapir på lager. De to bor i en penthouselejlighed på Halmtorvet og nyder byens kulturelle udbud i form af ballet, musik, teater, film og masser af sport.

"Jeg arbejder også med at udvikle forholdet til mine nu voksne børn. Da de var små, så jeg dem sjældent i hverdagen, da jeg var gået, før de vågnede og ofte først kom hjem, når de var lagt i seng. Vi har fået en anden relation og et godt og tæt forhold, og det er berigende," siger Niels Walther-Rasmussen.

Fantastiske år i New York

I mange år havde han drømmen om at være forretningsmand, og juraen var egentlig ment som en steppingstone til en mere kommerciel karriere, men efter studenterjobbet hos Kammeradvokaten og endt eksamen mente han, at det nok var meget klogt at få sin bestalling, så han søgte han job på et af byens mest progressive kontorer, Advokatfirmaet Erik Münter, der i dag er en del af Kromann Reumert.

"Og jeg havde aldrig troet, jeg kunne blive så glad for en professionel karriere," siger han i dag.

Münter var det kontor, der først så mulighederne i fusionerne i advokatbranchen, og det er derfor, at jeg sidder her i Kromann Reumert," siger han.

Eneste afbræk har været et par meget afgørende år i New York. "Jeg havde altid haft lyst til at tage af sted, og nogle private forhold gjorde, at det skulle være lige, da jeg blev advokat. Så vi solgte vores fiskerhus i Taarbæk og indlogerede os på et kollegieværelse på NYU (New York University). Jeg læste en master, og min kone havde forskellige jobs. Efter jeg havde taget den amerikanske advokatuddannelse, var jeg enormt fikseret på de karrieremuligheder, der var i New York, så jeg overtalte min kone og mit kontor i København til at give mig lidt længere tid, og så fik jeg to fantastiske år derovre," fortæller han.

"Det var enormt interessant at arbejde internationalt og at bo i et land, der har så stor diversitet og respekt for andre kulturer. Det lærte mig rigtig meget," siger han.

Også kollegerne var spændende mennesker, og nogle af dem har Niels Walther-Rasmussen stadig kontakt til.

"Det var svært at komme hjem igen, men jeg oplevede også, at jeg kunne bidrage med en masse i firmaet herhjemme, bl.a. var vi det første firma, der indførte en summer associate-ordning efter amerikansk inspiration."

Vil blive ved med at lære

En ting, der, ud over rådgiverrollen, altid har optaget Niels Walther-Rasmussen, er forholdet til hans medarbejdere og deres udvikling.

"Uddannerrollen er noget af det mest berigende, man kan opleve som advokat. Jeg går meget op i mine medarbejdere, og jeg glæder mig over at se, når de lærer noget, udvikler sig, og jeg synes, at de unge i dag er fantastisk dygtige, videbegærlige og har gå på-mod. Det er simpelthen sjovt at arbejde sammen med unge mennesker under udvikling og vise dem, hvordan vi alle kan udvikle os både som advokat og som menneske gennem de sager, vi har sammen," siger han.

Og han er også fuld af fortrøstning for fremtiden - både på sine egne og standens vegne.

"Jeg synes i høj grad, at branchen har en fremtid. Som advokater har vi en unik rådgiverrolle, hvor vi er klientens mand, vi har nogle specielle privilegier, som vi skal dyrke, og som vi skal sætte i højsædet sammen med etik, integritet og fortrolighed. Hvis vi

kan holde fast i og udvikle det, er vi i stand til at være en kompetent konkurrence i forhold til andre faggrupper."

Selv er han glad og synes, at han udvikler sig hver eneste dag. "Jeg har den drøm, at jeg bliver ved med at lære, ved med at udvikle mig. Jeg vil gerne blive ved med at være erhvervsaktiv og blandt andet gøre meget mere ved voldgift inden for mine fagområder i takt med, at jeg trapper ned. Jeg har det rigtig godt og føler mig meget privilegeret over, at jeg kan leve det liv, jeg lever. Det prøver jeg at tænke på hver eneste dag," slutter han.



FOTO: TORBEN NIELSEN