

Advokaten rykker ud

Da Jørgen Iversen besluttede sig for at blive selvstændig advokat med base i Hvide Sande, var der én ting, han ikke ville være: Prototypen på en provinsadvokat, der mest lever af at skrive skøder. I dag - tre år efter - har han stort set kun straffesager og erhvervssager, og kunderne finder han i hele landet.

Man får næsten åndenød, allerede inden man har mødt advokat Jørgen Iversen. For på hans hjemmeside står der:

"Jeg er formand for en række virksomhedsbestyrelser og for bestyrelserne for Ringkøbing Fjord Handels- og Turistråd, Erhvervssamvirke Vest, Holmsland Klit Turistforening, Vestjysk Lederforum, Ringkøbing Gymnasium og Tolk Research samt bestyrelsesmedlem i TuristGruppen Vestjylland, Den Erhvervsdrivende Fond Hvide Sande Erhvervsudvikling, og medlem af det lokale Udviklingsråd." Pyha... Desuden står der øverst på hans hjemmeside en række småprovokerende citater, såsom:

"Jeg får tit spørgsmålet, om det er til at leve med at forsvare en tiltalt, som er skyldig.

Svaret er et klart: "Ja - det er en stor tilfredsstillelse."

Så jeg glæder mig ærligt talt til at møde manden, der sprang ud som selvstændig for tre år siden for at høre, hvad han har gjort for at få stablet en fornuftig forretning op her så langt mod vest, som man næsten kan komme i Danmark.

Intet kontor

Jeg vil gerne møde ham på hans kontor for at se, hvordan han mon har indrettet sig. Om læderstolene og Karnov er på plads, om sekretæren sidder i forkontoret og tager imod.

Men det kan ikke lade sig gøre, for Jørgen Iversen har ganske enkelt ikke noget kontor.

"Jeg kommer altid ud til folk eller møder dem i mødelokaler, som jeg lejer mig ind i. Dels er det praktisk for mig selv, men jeg synes også, at det er en god service for klienterne. Ofte kan det jo være forbundet med en vis portion usikkerhed at besøge en advokat, men når jeg kommer til dem, er de i deres vante rammer," fortæller Jørgen Iversen, der i stedet byder på frokost på Fjordgården i Ringkøbing.

Næste overraskelse:

Han har ingen sekretær - og heller ingen bogholder.

"Jeg synes ikke, jeg har behovet. Hvis man er lidt ferm på fingrene og ikke er bange for at tage fat, så går det fint. Jeg har hyret et firma til at passe min telefon, og så er jeg den meget glade og flittige bruger af softwaresystemet Advosys, der er lavet, så det praktisk taget er en hjælp i alle ender af det at drive en advokatforretning," fortæller Jørgen Iversen. Han stammer oprindeligt fra Hvide Sande, har læst jura i Århus og arbejdet på forskellige kontorer i Kolding, Midtsønderjylland, Tønder og Esbjerg, inden han omkring årtusindskiftet igen vendte hjem til familien og de gamle venner i Hvide Sande.

Og han har altid haft drømmen om at være selvstændig. "Det er friheden, der lokker. Godt nok skal der arbejdes rigtig mange timer, men som

selvstændig har du friheden til at placere dem, når det passer dig," fortæller han. Han begyndte i foråret 2008, og tre måneder senere kom finanskrisen.

"Da rystede jeg godt nok lidt i bukserne. Men det er gået fint, og jeg glæder mig til snart at se, hvad der sker, når vi så ikke har en finanskrisen," fortæller han.

Markedsføring og engagement

En stor del af hemmeligheden ved at drive en forretning her er netop Jørgen Iversens store engagement i mange forskellige sammenhænge - og så hans omfattende netværk.

"Jeg har flakket en del rundt, og det har givet mig et kæmpe netværk i hele landet. Og så sørger jeg jo for at involvere mig i forskellige ting og markedsføre mig på det, både lokalt - f.eks. i fodboldklubben og i forskellige erhvervsnetværk," siger han.

En anden lidt særlig ting ved Jørgen Iversen er, at han har brugt pressen systematisk og aktivt til at udbrede kendskabet til ham og hans forretning.

"Jeg gør meget ud af at kontakte de relevante journalister, f.eks. lokalt, når jeg synes, at jeg har en god historie at fortælle. Jeg har været meget bevidst om at opbygge et netværk hos journalister - også på radio og tv. Det har givet en del omtale og i hvert fald øget kendskabet til mig," siger Jørgen Iversen, der konstant er opmærksom på, at han ikke tager udgangspunkt i sin geografiske placering:



"Hvide Sande er ikke udgangspunkt for min forretning. Jeg kender fordommene om provinsadvokaterne, og jeg er opmærksom på at være med til at aflive disse."

I stedet har Jørgen Iversen et mobilt kontor. I den store sorte lædertaske har han en laptop med 8 timers batteritid, en iPad med Thomson Online på og en smartphone. I kombination med Advosys kan Jørgen Iversen derfor læse og behandle de fleste sager, uanset hvor han er.

Forfriskende straffesager

Ud over sine mange erhvervskunder er Jørgen Iversen også benificeret advokat ved retten i Esbjerg og Vestre Landsret. Det har han været siden 2003.

"Jeg kan rigtig godt lide straffesagerne. De er hurtigere end civilsagerne og har en anden dynamik, fordi det er anklagemyndigheden, der forbereder dem. Jeg er fløjtende ligeglad med, om folk er skyldige eller ej. Min opgave er at få dem til at slippe så billigt som muligt," siger han.

Hvad fremtiden bringer, ved Jørgen Iversen ikke. Indtil videre er han godt tilfreds med stødt og roligt at øge sin forretning, men han er ikke afvisende over for at ekspandere.

"Jeg tager det lidt, som det kommer. Jeg omsætter ikke så meget, som da jeg var ansat, men jeg tjener mere. Hertil kommer, at jeg ikke har nogen forpligtelser over for medarbejdere, udlejere eller andre. Selvfølgelig løser jeg nogle sekretæropgaver, som jeg ikke får advokattimeløn for, men jeg er faktisk rigtig glad for, at jeg kan lave det hele selv," siger han.

En af de ting, som Jørgen Iversen også gerne vil lære mere om, er de sociale medier.

"Jeg skal have sat mig lidt mere ind i Facebook, LinkedIn, Twitter og sådanne medier, for de kan helt klart nogle ting, som jeg kan udnytte bedre," slutter Jørgen Iversen, inden han kører videre til et nyt møde i endnu et netværk.