

FLEERE

ERHVERVSJURISTER I ADVOKATBRANCHEN



På Copenhagen Business School melder de om en markant stigning i antallet af kandidater med cand.merc.(jur)-bagrund, der får job i et advokatfirma. Vi har talt med tre af dem, som fandt hver deres vej ind i branchen med fokus på forskellige juridiske discipliner.

Det lå ikke lige for, at Peter Dann Jørgensen en dag skulle blive partner i et advokatfirma. Med cand.merc.(jur)-titlen nyligt i hus fra Aalborg Universitet førte hans veje ham først i en helt anden retning, nemlig til det daværende Københavns Amts indkøbsafdeling, hvor han fordybede sig i udbudsområdet.

Men efter 1½ år i amtet blev han kontaktet af advokatfirmaet Philip & Partnere. De ville gerne ansætte en som ham i deres entreprise- og udbudsafdeling. Det var i 1999, og der var stort set ikke andre cand.merc.(jur.)'er – eller erhvervsjurister, som de kaldes i daglig tale - i advokatbranchen.

Hos Philip & Partnere oparbejdede Peter Dann Jørgensen en særlig interesse for at lave forretning vedrørende udbudsret. Han ville især gerne rådgive amter og kommuner om, hvordan de laver gode udbud. Og den interesse fik han for alvor lejlighed til at folde helt ud, da han efter et par år skiftede til kontoret Von Haller, det nuværende advokatfirma BvHD.

Et godt match

Her har han gennem årene fået etableret en sund forretning på udbudsrådgivning. Han er i dag partner i firmaet og ansvarlig for en afdeling med syv mand, der udelukkende arbejder med udbudsret. Senest har han ansat en cand.merc.(jur.).

At kombinere sin baggrund med et job i advokatverdenen har vist sig at være et godt match, mener Peter Dann Jørgensen.

”Et område som udbud handler meget om at optimere processer og opnå besparelser. Den kommercielle forretningsforståelse og indsigt i økonomi kombineret med en juridiske forståelse, man får med cand.merc.(jur.)-uddannelsen, betyder, at vi kommer hurtigt frem til de ønskede resultater,” forklarer Peter Dann Jørgensen, der i en periode også sad i direktørstolen hos BvHD.

Markant stigning

Siden han fandt sin vej ind i advokatbranchen, er mange andre erhvervsjurister fulgt efter. Især inden for de senere år er der, ifølge studieleder på CBS, Christina Tvarnø, sket en stor tilgang af erhvervsjurister på advokatkontorer.

”For fem år siden var der tale om, at vi hvert år sendte en håndfuld kandidater fra CBS ud i advokatsektoren. Men nu sender vi markant flere ud. Vi begynder faktisk at kunne se, at vi sender lige mange kandidater ud i advokat- som i revisionsbranchen. Og allerede på studentniveau kan vi se, at mange af vores studerende får job på advokatkontorer. Det er et stort skift,” fortæller Christina Tvarnø.

En af grundene til udviklingen er ifølge Christina Tvarnø, at der er blevet større behov for kompetencer, der ligger i krydsfeltet mellem økonomi og jura.

”Cand.merc.(jur.)'er kan bidrage med en integration mellem jura og økonomi. Når de lærer om forhandling, indgår både de



Martin Skytte



juridiske og de retsøkonomiske forhold. Når de ser på strategier eller forhandler kontrakter, ser de derfor på tingene både fra en juridisk og en økonomisk side. De er skolet i at forbedre alle dele af forretningsforståelsen helt frem til koncipiering,” fortæller hun.

Den vurdering er seniorpartner og grundlægger af Accura, Kåre Stolt, enig i. Med 12 cand.merc.(jur.)’er i advokatvirksomheden er firmaet en af branchens helt store aftagere. Når de søger efter nye juridiske medarbejdere, kigger de altid både efter cand.merc.(jur.)’er og cand.jur.’er.

”Vi er en meget transaktionspræget virksomhed, og den uddannelse, en cand.merc.(jur.) har, giver en type rådgiver, som vi gerne vil have, fordi de ud over jura har en god forståelse for økonomi, forretning og for de andre elementer i en M&A-proces,” forklarer Kåre Stolt.

Taler samme sprog

Allerede da Accura blev etableret i 1999 var der – foruden de stiftende partnere - udelukkende cand.merc.(jur.)’er på lønningslisten. Nogle af dem mødte erhvervsjurist fra CBS Thomas Beckett til en julefrokost i slutningen af 2004. Han var på det tidspunkt i gang med at skrive en ph.d. om private equity. Men i løbet af aftenen falder snakken på mulighederne i advokatbranchen. Et par dage senere fik Thomas Beckett en mail fra Kåre Stolt.

”Han opfordrede mig til at komme og tage en snak med dem. Så det gjorde jeg. Og snakken førte så til, at jeg blev ansat i firmaet. Det har jeg ikke fortrudt”, fortæller han.

Hos Accura har Thomas Beckett stadig stærkt fokus på equity fonde, og i dag er han associeret partner.

”Jeg havde slet ikke set mig selv som en klassisk advokat, og det er jeg jo sådan set heller ikke. Det er selvfølgelig advokatarbejde, vi laver herinde. Men jeg laver meget transaktions- og corporate finance-orienteret arbejde. Det handler meget om at være drevet af et ønske om at komme fra a til b og have nogle forretningsmæssige vinkler ind over. Vi har ikke patent på at tænke forretningsmæssigt, men vi er gået ind i det fra starten af vores uddannelse. Og det giver merc.(jur.)’er et klart forspring,” mener han.

Også i den daglige kontakt med klienter oplever Thomas Beckett sin baggrund som en fordel.

”Jeg har meget kontakt med finansielle rådgivere som revisorer og finansieringsbanker, og her hjælper det meget, at vi kommer fra samme sted og taler samme sprog,” forklarer han.

Passer ikke ind alle steder

Mens cand.merc.(jur.)’er på studiet bliver udstyret med en forretningsorienteret forståelse og økonomisk indsigt, er der også en del juridiske discipliner, de ikke får smagt på.

”Når det gælder de grundlæggende formueretlige fag, så starter vi samme sted som cand.jur.’erne. Men vi ved ikke noget om for eksempel strafferet, familieret og procesret. Det betyder, at vi ikke vil passe ind på alle advokatkontorer. Det vil primært være relevant på erhvervsrettede kontorer af en vis størrelse,” mener Thomas Beckett.

FAKTA om cand.merc.(jur.)-uddannelserne

Man kan opnå cand.merc.(jur.)-graden fire steder i Danmark, nemlig på CBS, Aalborg Universitet, Aarhus Universitet og Syddansk Universitet.

Uddannelserne er meget forskelligt tilrettelagt, men fælles for dem er, at de studerende bygger merc.(jur.)-graden oven på en HA (jur.)-uddannelse.

Uddannelsen giver en indgående kombineret juridisk-økonomisk ekspertise. Studiet integrerer økonomi og jura på lige fod både i fag og projektarbejde.

Foruden juridisk og økonomisk forståelse er uddannelsen præget af stor valgfrihed. De studerende kan vælge at specialisere sig inden for meget forskellige retninger, hvor der er mere eller mindre vægt på juridiske fag. De færdige kandidaters profiler er derfor meget forskellige.

Hos Accura sidder cand.merc.(jur.)'erne især med M&A, bank- og finansieringsret og i teknologiafdelingen. Det betyder, ifølge Kåre Stolt, ikke rigtig noget, at de ikke har haft procesretlige fag, eller at de ikke kan møde i retten. Retssager udgør et forholdsvist lille arbejdsområde hos Accura.

Thomas Beckett

Den brede erhvervserfaring

Der skulle gå en del år, fra Martin Skytte blev færdig som cand.merc.(jur.) fra Aalborg Universitet, til han fandt vej til advokatbranchen. På det tidspunkt havde han, som han siger, siddet med på alle sider af bordet og havde oparbejdet stor ekspertise på skatteområdet. Efter syv år i Odense Kommunes skatteafdeling blev det til andre seks år hos revisionsfirmaet Deloitte. Men for et års tid rykkede han videre til Kielberg Advokater i Odense, hvor de søgte en ny medarbejder med særlige kompetencer inden for skat og selskabsret.

"Tanken om advokatbranchen lå ikke fjernt for mig. Jeg havde valgt at have mange juridiske fag på universitetet. Nu ved jeg så også en del om økonomi, og det er noget af det, der adskiller mig fra nogle af de andre her på kontoret. Der er visse ting, jeg ikke kan gøre, fordi jeg ikke er advokat. Men vi er jo flere, og andre træder bare til. Det er ikke noget problem."

Hos Kielberg Advokater satser de nu med Martin Skytte i spidsen på at opruste deres skatterådgivning.

"Jeg er blevet faglig leder af skatteafdelingen i løbet af det år, jeg har været her, fordi det er mig, der har den største praktiske erfaring på området. Jeg har haft fingrene nede i de helt lavpraktiske ting, som advokater typisk ikke ser, før sagerne er kommet et godt stykke videre," fortæller han.

CBS justerer uddannelsen

Som konsekvens af, at advokatbranchen er blevet en større aftager af kandidater fra CBS, er uddannelsesinstitutionen nu begyndt at tænke advokatmarkedet ind i uddannelsen.

"Før koncentrerede vi os primært om at uddanne interne husjurister, men nu kommer vores kandidater også ud og skal varetage en mæglerrolle på advokatkontorer, hvor de skal forhandle for virksomheder. Og derfor sætter vi ind ved at øge mæglerdelen i fagene på uddannelsen," forklarer Christina Tvarnø.

