



# Långa relationer betalar sig

■ Johan Lindberg om vikten och vinningen av att vårda sina relationer.

**A**ret var 1994 och jag skulle börja som praktikant på Lagerlöf & Leman, landets största (och bästa) advokatbyrå. Jag var inte ensam praktikant, vi var några få som fick chansen att dela små rum och en tjockdator, bland de övriga fanns en kille som hette Johan Larsson. Tiden som praktikant övergick i anställning som biträdande jurist i Lagerlöfs fastighetsgrupp och de åren kom att forma mitt fortsatta yrkesliv.

Som advokat och affärsjurist är klientens affär helt central. För att kunna driva en bra förhandling och skriva fungerande avtal måste man sätta sig in i affärens drivkrafter och vilka särskilda frågor som bör hanteras. Det räcker egentligen inte att förstå klientens drivkrafter. Man bör sträva efter (nästan lika) goda insikter i motpartens/medpartens drivkrafter för att kunna skapa en bra avtalsprocess.

**I ALLT JURIDISKT ARBETE** blir klienten främsta uppgiftslämnare. Någon brottsmålsjurist sa: "klienten ljuger alltid" och hade det som arbetshypotes. Så illa är det knappast i fastighets-

branschen, men det är minst lika viktigt för att kunna göra ett bra jobb att man får korrekt information. Ibland, särskilt som ombud för köpare, ger Information Memorandum och due diligence (DD) möjlighet att självständigt skaffa information om objektet/affären. Även i sådana fall behöver klienten ge sitt synsätt på omständigheter som kommer fram och avgöra vad som är viktigt (och mindre viktigt). I vissa sammanhang får man höra över bordet att en viss reglering är "marknadsmässig". Så kan det vara, men det skulle nog förvåna hur många olika synsätt som samtidigt betraktas som "marknadsmässiga". I andra fall, särskilt i säljsituationer, får man sätta försöka sätta sig in i bolaget/fastigheten genom offentligt tillgänglig information och främst - genom att fråga ut klienten. Även en köpare DD kan ge ledtrådar.

**JURIDISK RÅDGIVNING BETRAKTAS** som en relativt dyr tjänst, något som klienter generellt inte vill ha som en onyttig kostnad: "Advokaterna ringer vi när vi är överens!" De brukar betyda att parterna har en hyfsad idé om priset, men att det kvarstår ett antal detaljer (av varierande betydelse). En advokat på Lagerlöf brukade säga: "Vi är längst ner i näringskedjan." Mer adekvat kanske är att säga att vi ofta är "sist på bollen" - för att vi bara får vara med och spela sista kvarten. Men behöver det vara så?

Jag har även varit bolagsjurist i några år. Genom rollen som bolagsjurist och förhandlingsansvarig var jag inne i affärsprocesserna på ett mycket tidigt stadium. Effekten var direkt märkbar: strukturfrågor och övriga huvudfrågor löstes direkt i dialog mellan parterna, på ett förstadium till överlåtelseavtal. Kritiska affärsfrågor och juridiska lösningar hanterades hand i hand. Den efterkommande förhandlingen av överlåtelseavtalet blev en enkel resa i samförstånd mellan parterna.

**I KONSULTBRANSCHEN BRUKAR** vi prata om "värdeskapande rådgivning" eller liknande uttryck. Med erfarenhet från olika företags synsätt på affärer och många skarpa förhandlingar har erfarna affärsjurister mycket att komma med tidigt i processen. Då blir rådgivningen mer värdefull än att stängas på slutet i lästa positioner.

### SVAMP-PLOCKARE

**Namn:** Johan Lindberg.

**Ålder:** 51 år.

**Familj:** Mia och bonusbarn.

**Bor:** Söderort, Stockholm.

**Titel:** Partner, advokat.

**På AG sedan:** 1 januari 2015.

**Tidigare arbetsgivare:** Lindahl, RBS, Kilpatrick, Linklaters/Lagerlöf & Leman, Svea hovrätt.

**Fritidsintressen:** Skidåkning, innebandy, vara i naturen och plocka svamp.

### AG ADVOKAT

AG är fastighetsbranschens advokatbyrå. AG är en marknadsledande fullservicebyrå för fastighets- och byggbranschen. Från tidiga skeden - genom byggnation - till transaktioner med över 60 fastighetsjurister på ett kontor. Ett unikt erbjudande.

**VI TAR NORMALT SETT** betalt på löpande räkning. Men blir inte timmarna bättre använda i de delar av processen där vi verkligen kan göra skillnad? Typiskt sett uppstår denna affärsnytta främst i relationer som växt över tid, med ömsesidigt förtroende och fördjupad kunskap om klientens affär. Här blir tidig dialog naturlig - kundnytta och personligt engagemang går hand i hand. Affärsjurister har ofta en god blick för att identifiera kritiska frågor, för hur processer bör ledas och hur förhandlingsstrategier ska byggas upp.

*»Några kilon och några gråa hår senare, men med (nästan) samma energi för jobb och lek som när vi var praktikanter.«*

Det säger sig självt, oavsett yrkesskicklighet och arbetskapacitet, att man gör ett bättre jobb när man får komma med tidigt i en process jämfört med att bli inkastad i en färdig affär en-två veckor före signering. Det är också roligare för oss. Med detta vill jag uppmana till ett annat arbetssätt med affärsjurister, riktat till både affärsansvariga och bolagsjurister: Ta in advokater tidigt i processen och var öppna med information samt kontakter med olika nyckelpersoner (interna/externa) i processen. Bra kan bli så mycket bättre!

**I DAG ÄR DET 2018** - 24 år sedan Johan Larsson (som numera heter Johan Gadd) och jag först träffades. Sedan 1 januari 2017 är vi partnerkollegor och driver tillsammans transaktions-verksamheten på AG Advokat. Några kilon och några gråa hår senare, men med (nästan) samma energi för jobb och lek som när vi var praktikanter. Vi har ytterligare några trevliga kollegor från Lagerlöfs tidigare fastighetsgrupp på kontoret.

Långa relationer betalar sig. 📌