

KROMANN REUMERT

PV

Procedure og voldgift

LAD EKSPERTERNE TALE DIN SAG
KROMANN REUMERTS EKSPERTISE INDEN
FOR RETSSAGER OG VOLDGIFT

KROMANN
REUMERT

JURA - MED ØJE FOR FORRETNINGEN

Kromann Reumert er Danmarks førende advokatvirksomhed. Det er vi blevet, fordi vi leverer juridiske løsninger, der skaber værdi for den enkelte klients forretning.

Hos Kromann Reumert finder du også de dygtigste advokater inden for behandling af rets- og voldgiftssager. Vi har et mangeårigt og indgående kendskab til de juridiske og praktiske rammer for, hvordan sagerne skal præsenteres for domstolene

eller en voldgiftsret, og vores ekspertise som procedureadvokater er anerkendt hos disse instanser.

Kromann Reumerts advokater arbejder med procedureopgaver for danske domstole på alle niveauer og har særlig erfaring med sager i Højesteret, hvor arbejdsformen stiller særlige krav til advokaten. 32 partnere og advokater har møderet for Højesteret. Kromann Reumerts advokater har en bred erfaring i behandling af

kommercielle sager for de meget forskelligartede voldgiftsretter, herunder deres arbejdsform og den pragmatisme, der typisk præger disse sager. Vi har den sproglige kompetence, der kræves i internationale sager. Derudover fungerer en del af vores advokater også som voldgiftsdommere.

Fokusområder inden for området Rets- og Voldgiftssager:

- Civile retssager for danske domstole (generelt og inden for specialområderne)
- Voldgiftssager for danske og udenlandske voldgiftsretter
- Voldgiftsdommerhverv i danske og internationale voldgiftsretter
- Sager ved EF-Domstolen



FØR DU SKRIVER UNDER ...

Det kan ofte betale sig at involvere en juridisk ekspert så tidligt i et forhandlingsforløb som muligt. Når en kontrakt skal udformes, skal der nemlig tages stilling til, hvordan eventuelle tvister skal løses. Ønsker du løsning ved voldgift, skal en klausul herom formuleres i kontrakten. Der er både økonomiske og strategiske fordele ved det rigtige valg. Skal en tvist afgøres ved domstolene, kræver dette især overvejelse ved internationale kontrakter, hvor kulturforskelle og juridisk tradition spiller ind.

TILLID OG TRYGHED

Som klient skal du føle dig tryk ved og have indsigt i, hvad der sker, når en retssag gennemføres. Vi gennemgår sagen nøje og aftaler, hvilken strategi der skal vælges. Vi svarer på spørgsmål som: Hvad er de centrale juridiske spørgsmål i sagen, hvad kan bevises, hvor er de bløde punkter, hvordan skal processen køre. Formålet er at tage højde

for alle væsentlige risici og vurdere, om sagen er bæredygtig. Vi taler sædvanligvis om, at du skal have en beskrivelse af procesrisikoen.

Derudover søger vi at skabe tillid og tryghed ved at:

- Sætte os grundigt ind i din virksomheds forretning og det miljø, hvor sagen udspilles.
- Inddrage overvejelser i forhold til modparten.
- Vurdere de juridiske og økonomiske aspekter, der er knyttet til sagen.
- Fremdrage de kommercielle og personlige konsekvenser, en sag kan indebære.

Vi giver dig et overblik og en anbefaling, som gør dig i stand til at træffe en beslutning om, hvorvidt en sag skal føres eller ej. Vores kendskab til domstolenes praksis gør os i det hele taget i stand til at vurdere skønsmæssige sager ganske præcist.

KLIENTEN I TRYGGE HÆNDER

Kromann Reumert har gennem mange år specialiseret sig i procedure. Nogle af de mest erfarne og markante profiler er Erling Borchert og Jens Rostock-Jensen.

”Det er vigtigt for Kromann Reumert, at vores klienter oplever os som en engageret og opmærksom samarbejdspartner, når en retssag skal føres”, siger Erling Borchert. ”Vi har hele tiden fokus på, at en retssag er et væsentligt skridt for klienten, og at han/hun ofte bevæger sig ind i en ukendt verden.”

Vi vurderer sagen grundigt med klienten, inden der tages stilling til, om det er hensigtsmæssigt at gå i retten. ”Det er altafgørende for os, at vi har afdækket sagen, og at klienten føler sig tryk og har fuld tillid til os”, siger Jens Rostock-Jensen.

Kromann Reumert fokuserer på en direkte og åben dialog med sine klienter - en dialog, som bliver opbygget gennem samarbejde og tillid. ”Vi kender til de mange komplicerede problemstillinger og mulige scenarier, og derfor kan vi give kvalificerede anbefalinger til, hvilken løsningsmodel der ud fra juridisk og kommerciel indsigt vil give det bedste resultat”, understreger Jens Rostock-Jensen.

En proces skal tilrettelægges ned i mindste detalje. Der skal være styr på både juraen og sagskomplekset, og sagen skal fremstilles på en både logisk argumenterende og overbevisende måde.

”Når vi først har sat kursen for en sag, skal vi være helt sikre på, at der ikke kommer uforudsete overraskelser. Derfor gør vi meget ud af forberedelsen bl.a. ved i samarbejde med klienten at gennemgå sagens detaljer nøje”, siger Erling Borchert. <

EN VIFTE AF KOMPETENCER

Kromann Reumerts procesgruppe har en bred vifte af kompetencer. Vi fører alle typer af forretningsmæssige sager for danske domstole og for nationale og internationale voldgiftsretter. Det gælder både generelle, kommercielle sager og sager på en række specialområder.

Bagerst i brochuren kan du se advokaterne inden for de forskellige juridiske specialområder.

> FAST EJENDOM

> FORSIKRINGS- OG ERSTATNINGSRET

> ANSÆTTELSES- OG ARBEJDSRET

> IMMATERIALRET

> KONKURRENCERET

> MILJØRET

> BANK- OG FINANSIERINGSRET

> SKATTERET

> SØ- OG TRANSPORTRET

Erling Borch er partner hos Kromann Reumert og har haft moderet for Højesteret siden 1980.



PORTRÆT: PROCEDURESPECIALIST ERLING BORCHER

"Kendetegnet ved en god procedureadvokat er evnen til at gå lige til sagens kerne i komplicerede sager og have sin strategi klar."

Erling Borch er en erfaren procedør, som med sin grundighed, sit overblik og udholdenhed er svær at overvinde i retssalen. Han har mange års erfaring og indsigt og procederer både generelt og inden for sine specialer immaterial- og markedsføringsret, herunder især inden for varemærkebeskyttelse og piratkopiering. Han har også ført et stort antal sager inden for bl.a. transport, telekommunikation, medicinalindustri og herunder generelle kontraktmæssige konflikter typisk i forbindelse med transaktioner.

Før en sag er 'hver en sten vendt', alting er sagt, og en god procedureadvokat som Erling Borch formår at afdække alt det, som er til klientens fordel – også alt det, som klienten ikke selv har tænkt på. Det er også vigtigt at kunne se sagen fra modpartens side i forberedelsen, så den rigtige strategi kan lægges.

"Når sagen skal præsenteres, er det vigtigt at gøre synspunkter gældende, der kan trænge igennem, og gøre det på en overbevisende

"En god advokat må tage hensyn til klientens interesser ud over selve retssagen og må derfor se sagen i den kommercielle sammenhæng, som den er opstået i. Vi taler derfor sagen godt igennem både før, under og efter"

Mette Valentin, Skandinavisk Tobakskompagni A/S

Erling Borch lægger vægt på, at klienten føler sig tryk igennem hele processen. Han kender alle spilleregler og ved, hvordan han skal spille kortene til klientens fordel. Han har mange komplicerede sager, og det er vigtigt for ham, at argumenterne, den logiske fremstilling og strategien går hånd i hånd og hænger sammen. Han er skarp og kontant i retten. Han er drevet af professionalisme og viljen til at gå benhårdt efter at vinde sagen for sin klient. Han er ekspert i at strukturere processen fra ende til anden.

måde. Det er meget afgørende i retten, at vores sag bliver fremstillet dedikeret," fastslår vicedirektør og advokat Mette Valentin, Skandinavisk Tobakskompagni A/S.

"En god advokat må tage hensyn til klientens interesser ud over selve retssagen og må derfor se sagen i den kommercielle sammenhæng, som den er opstået i. Vi taler derfor sagen godt igennem både før, under og efter", fortæller Mette Valentin.

"I det hele taget må man være så forberedt, at der ikke kan komme nogen overraskelser undervejs, som jeg ikke trygt ved kan håndteres. Jeg kan leve med rettens vurdering, hvis jeg ved, at vi var velforberedte, og at vores advokat leverede den bedst tænkelige indsats," understreger hun.<

KLIENTEN: Hver en sten er vendt

Mette Valentin er vicedirektør og advokat i Skandinavisk Tobakskompagni A/S. Hun køber erfaring, når hun bruger Kromann Reumert i retssager.

Jens Rostock-Jensen er partner hos Kromann Reumert og har haft møderet for Højesteret siden 1991. Han har procederet for EF-Domstolen flere gange og er medlem af Retsplejerådet.

PORTRÆT: PROCEDURESPECIALIST JENS ROSTOCK-JENSEN

“En god procedureadvokat skal finde alt det frem, som taler til klientens fordel. I den forbindelse er det også vigtigt at kunne se sagen fra modpartens side i forberedelserne til retssagen.”

Jens Rostock-Jensen lægger derfor stor vægt på at forstå sine klienters forretning til bunds, for kun på den måde kan man lægge den rigtige strategi for sagens udfald.

Jens Rostock-Jensen besidder stor erfaring og kompetence som procedør inden for områderne forsikrings- og erstatningsret, Life

KLIENTEN: Et spørgsmål om tillid
Senior Legal Counsel hos SAS Gruppen, Sanne Weidner, går efter spidskompetencer, når hun bruger Kromann Reumert.

“For mig handler det om indsigt i vores forretning og om personlige relationer og kemi, når jeg køber juridisk bistand. Hos SAS fører vi ikke måske-sager eller unødvendige sager; vi har en høj etik på det område, og det har Jens Rostock-Jensen også,” fortæller Sanne Weidner.

“For mig handler det om indsigt i vores forretning og om personlige relationer og kemi, når jeg køber juridisk bistand”

Sanne Weidner, SAS Gruppen

Science, transportret samt generelle erhvervsretlige tvister. Desuden er han førende inden for håndtering af gruppesøgsmål, som er et nyt begreb i Danmark.

Han forstår at kombinere sin juridiske indsigt med en evne til at overskue og planlægge processen ned i mindste detalje. Men han er også klar, når sagen udvikler sig overraskende.

Af en god procedør kræves stor menneskeforståelse f.eks. ved vidneafhøring. Det kræver også pædagogisk formidlingsevne og retorisk begavelse, hvilket Jens Rostock-Jensen formår, samtidig med at han mestrer at formidle på en forståelig og overbevisende måde.

Jens Rostock-Jensen synes, at det er spændende at udfordre sig selv ved at sætte sig ind i nye områder, og han har ført en lang række sager af principiel karakter.

“Procedure og retorik er en kunst for sig selv, som ikke mange mestrer. Man kan godt være en superdygtig advokat uden at være en god procedør. Når Jens og dermed Kromann Reumert også har spidskompetencen inden for transportbranchen og erstatningsret, så er mit valg klart,” siger SAS’ danske Senior Legal Counsel og chef for den juridiske afdeling i Danmark.

“Jeg forventer mig et kort og koncist overblik over alle de relevante juridiske problemstillinger, og så forventer jeg mig et stærkt engagement, en indlevelse samt en stor viden inden for sagsområdet, virksomheden og det samfundspolitiske – alt det skal en god procedør besidde,” konkludereK Sanne Weidner.

”En god procedureadvokat skal finde alt det frem, som taler til klientens fordel. I den forbindelse er det også vigtigt at kunne se sagen fra modpartens side i forberedelserne til retssagen.”

Jens Rostock Jensen - Kromann Reumert

VALGET MELLEM ALMINDELIGE DOMSTOLE ELLER VOLDGIFT

En tvist mellem erhvervslivets parter afgøres som udgangspunkt ved de almindelige domstole. Erhvervsmæssige sager kan dog også løses ved voldgift. Det er vigtigt at kende forskellene på at føre sagen ved henholdsvis domstolene og voldgift.

Vores anbefalinger tager altid udgangspunkt i det konkrete sagskompleks, når det skal vurderes, om voldgift skal vælges frem for almindelig domstolsbehandling.

Der er visse enkle regler, som kan være en fordel at kende.

VOLDGIFT

For at en sag kan afgøres ved voldgift, skal der foreligge en aftale mellem de involverede parter herom.

En aftale om voldgift indsættes ofte som led i en kontrakt og vil derfor være aftalt, før tvisten opstår. Parterne har imidlertid også mulighed for at aftale voldgift efter tvistens opståen. Det er helt centralt, om partnerne aftaler en ad hoc nedsat voldgift og fastsætter procedurereglerne herfor eller voldgift ved et nationalt eller internationalt voldgiftsinstitut, idet de derved underkaster sig det procesreglement, der gælder for instituttet. Økonomiske overvejelser spiller naturligvis også ind.

Typisk består en voldgiftsret af en eller tre voldgiftsdommere, som parterne selv vælger, eller som udpeges i overensstemmelse med voldgiftsinstitutts regler. Man skal være opmærksom på, at omkostningerne ved at føre en voldgiftssag kan være ganske betydelige.

Fordele ved en voldgiftssag:

- Parterne har mulighed for at udpege voldgiftsdommere med særlig kundskab på netop det sagsområde, tvisten angår
- Voldgiften foregår for lukkede døre
- Voldgiftskendelsen er endelig og kan ikke ankes
- En hurtigere sagsbehandling, også fordi en tidskrævende appel ikke er mulig
- Større imødekommenhed på erstatningsområdet

Da der så at sige kun er ”et skud i bøssen” i en voldgiftssag, er det altafgørende, at voldgiftsretten sammensættes korrekt, og at den rigtige advokat fører sagen i voldgiftsretten.

ALMINDELIGE DOMSTOLE

Ved de almindelige domstole er sagsbehandlingstiden oftest længere end ved en voldgiftsret, og dommerne har som udgangspunkt ikke specialviden. Der er en lang række formelle regler, som skal kendes og overholdes som led i det juridiske spil.

Fordele ved en retssag:

- Dommen kan ankes til en højere instans
- Faste regler for procesførelsen
- Typisk billigere end voldgift

Det kan være vanskeligt selv at overskue fordele og ulemper ved de to procesformer. Kromann Reumerts procedureadvokater rådgiver herom. <

KROMANN REUMERTS ORGANISATION



KROMANN REUMERT SÆTTER STANDARDEN I DANMARK

Kromann Reumert er Danmarks førende full service advokatvirksomhed med kontorer i København, Århus, London og Bruxelles. Vi er mere end 600 medarbejdere, hvoraf 296 er jurister.

Vi dækker i øjeblikket 33 forretningsområder, men arbejder konstant på at udvikle nye områder, som dækker vores klients behov.

ALLE SPECIALISTER ÉT STED

I Kromann Reumert har hvert forretningsområde en ansvarlig partner. Du finder en oversigt over disse partnere i denne brochure, så du let og hurtigt kan kontakte lige netop den specialist, som du har brug for.

Den forretningsansvarlige partner arbejder tæt sammen med gruppernes øvrige partnere og jurister med at udvikle vores kompetencer og indsigt inden for det pågældende område. Vores mål er hele tiden at være på forkant med udviklingen og være Danmarks førende juridiske rådgiver inden for hvert enkelt område, og samlet. Så mange specialkompetencer samlet ét sted er årsagen til, at vi konstant kan forny os selv og er opdaterede på det sidste nye – blandt andet derfor sætter vi standarden.

EKSPERTEAM PÅ TVÆRS

Som full service advokatvirksomhed er vi i stand til at varetage samtlige af vores klients juridiske behov. Uanset hvilken problemstilling

vores klient har, kan vi stille op med et team med forskellige specialister, der matcher lige præcis det aktuelle behov. Klienten behøver kort sagt ikke vælge og fravælge, men får automatisk det helt rette ekspertteam. Samtidigt lægger vi vægt på at uddanne vores medarbejdere, så de kan se på tværs af specialer og forstå de kommercielle aspekter af hvert enkelt opdrag, til glæde for klienten.

LIGEDELINGSPRINCIPPET – GARANTI FOR OPTIMAL LØSNING

Kromann Reumert lever efter en regel om ligedeling af gevinster og risici i partnerkredsen. Det er vores klients garanti for, at alle opgaver placeres der, hvor de løses bedst og mest konkurrencedygtigt.

Ligedelingsprincippet betyder helt præcist, at alle partnere har en naturlig interesse i at arbejde sammen om at løse opgaverne optimalt, både juridisk og forretningsmæssigt. Vores virksomhedskultur betyder generelt, at der er et stort incitament til at sætte fællesskabets – og dermed klientens – interesser over egeninteressen.

JURA MED KOMMERCIEL FORSTÅELSE

I Kromann Reumert er forretningsforståelse en kerneværdi. Vores klienter oplever os som en engageret og opmærksom samarbejdspartner, der i tæt og konstruktiv dialog leverer forretningsmæssige løsninger, der er brugbare, handlingsorienterede og værdiskabende. Juristerne i de enkelte forretningsområder har et indgående kendskab til de forskellige brancher, så den juridiske rådgivning understøtter de kommercielle hensyn. <

KROMANN REUMERT

KØBENHAVN - DANMARK

SUNDKROGSGADE 5

2100 KØBENHAVN Ø

TEL: 70 12 12 11

CPH@KROMANNREUMERT.COM

LONDON - ENGLAND

42 NEW BROAD STREET

LONDON EC2M 1JD

TEL: +44 207 920 3030

LON@KROMANNREUMERT.COM

AARHUS - DANMARK

RÅDHUSPLADSEN 3

8000 AARHUS C

TEL: 70 12 12 11

ARH@KROMANNREUMERT.COM

BRUXELLES - BELGIEN

RUE DU LUXEMBOURG 3

B-1000 BRUXELLES

TEL: +32 2 501 07 00

BRU@KROMANNREUMERT.COM

Kromann Reumerts vision er "Vi sætter standarden", fordi vi ikke vil nøjes med at være gode – vi vil være de bedste. Vi leverer værdiskabende løsninger og rådgivning med engagement og nærvær. Det opnår vi med fokus på værdierne kvalitet, forretningsforståelse, samarbejdsglæde og troværdighed. Vi er Danmarks førende advokatvirksomhed med omkring 600 medarbejdere, hvoraf ca. 320 er jurister. Vores kontorer er i København, Aarhus, London og Bruxelles.

WWW.KROMANNREUMERT.COM