

[Automatisk tekstet av Autotekst med NB Whisper. Kan inneholde feil.]

[LENE SOLESVIK]

Hei og velkommen til ny episode av Paragrafprat.

En podkast, kommentarprat med jurister eller rettsvitenskapsstudenter som kan fortelle om juridiske temaer, karriere eller andre tips og triks innen jussen.

Mitt navn er Lene Solesvik, og i dag skal vi snakke om karriere.

Nærmere bestemt om det å være partner i et advokatfirma.

Er du student eller jurist og vurderer å forfølge en sånn karriere?

Ja, da er dette episoden for deg.

Med meg i studio har jeg med meg advokat og partner Mira Tengesdal Torstenbø.

Takk for at du vil være med og dele din erfaring med oss i dag.

Vil du først fortelle litt om hva du gjør i dag?

[MIRA TENGESDAL TORSTENBØ]

Det skal jeg gjøre.

Og først og fremst takk for at jeg er blitt invitert til å være her og snakke.

Jeg jobber som advokat og partner i Arntzen de Beiges advokatfirma, med kontoret i Stavanger.

Som er et av de ... Det er vel innenfor et av de ti største advokatfirmaene i landet.

Jeg sitter òg som kontorleder i Stavanger, så jeg har personalansvar for de som jobber der.

Koordinerer markedsføring og den type ting blant de andre partnerne.

Og så sitter jeg i ledergruppen i Arntzen de Beige nasjonalt.

Ja.

[LENE SOLESVIK]

Bare som det er nok å finne på.

Kan du fortelle litt om det du har gjort tidligere, og hvorfor du valgte jussen?

Og de retningene du gjorde i karrieren?

Ja, det kan jeg gjøre.

[MIRA TENGESDAL TORSTENBØ]

Jeg tror ... Jeg synes, når jeg hører på andre, så har alle hatt en veldig klar tanke i mange år om hva de skulle gjøre for noe.

Og sånn var det ikke for meg.

Jeg fant litt sånn tilfeldig inn på jussen.

For det første så ...

Jeg tenkte jeg måtte finne meg et yrke hvor jeg snakket lite, fordi jeg stamma veldig mye.

Når jeg var barn og ungdom, og på ungdomsskolen, så tenkte jeg at jeg fikk finne meg et yrke hvor jeg kunne sitte litt mer backoffice og jobbe.

Det var først da en logoped jeg gikk til utfordra meg på det, at jeg tenkte at kanskje jeg òg kan, likevel til tross for stamming, finne meg et yrke hvor jeg skal bruke stemmen.

Men for du kan si ... Jeg hadde ment mye og ville si mye, men følte at jeg burde la være fordi jeg tenkte det irriterte andre mye at jeg stamma.

I voksen alder har jeg forstått at det er helst jeg som har latt meg irritere mye av det, og flere som ikke opplevde at stammingen var så stort problem.

Men når jeg først hadde bestemt meg for at jeg kunne gjøre det jeg ville ... Jeg gikk på St. Olav og tok fordypning i matte, men jeg tenkte helt oppriktig lenge at jeg ville bli massør. Jeg husker faren min sa ... du mener fysioterapeut?

Men det gjorde jeg ikke, altså.

Likte eteriske oljer og helt andre ting.

Men så begynte jeg på Redslær 2. klasse videregående og syntes det var veldig spennende.

Det var liksom noe jeg aldri hadde tenkt på før.

Og så tenkte jeg at kanskje det blir juss.

Så sånn kom jeg inn på det veldig tilfeldig.

Så kunne jeg like godt drevet et massasjesenter i dag, jeg som har vært partner.

[LENE SOLESVIK]

Så bra.

Er det sånn at du har gjort mye forskjellig òg i jussen?

Nå er du jo partner.

Men hva har du gjort på veien dertil?

[MIRA TENGESDAL TORSTENBØ]

Både og, vil jeg si.

Jeg hadde en liten periode hvor jeg jobbet litt utenlands.

Først studerte jeg i England.

Da fikk jeg litt smaken på det å gjøre ting utenfor Norges grenser.

Så jeg tok et semester og jobbet ved ambassaden i Seoul i Sør-Korea.

Jeg var sånn trainee.

Da rapporterte vi litt på ...

Situasjonen i Nord-Korea.

Vi var i sør, i Buzan bl.a.

Og snakket med oljeselskapene som var der nede.

Veldig, veldig spennende.

Og så tok jeg et semester i Brussel.

På den tiden satt det kjøttkontor der nede.

Og jeg hadde tatt EU-rettsspesialisering da jeg var i England, så da var jeg en stund der og jobbet.

Det hørtes veldig spennende ut, men det var egentlig trygt og kjedelig.

Fant i hvert fall veldig fort ut at jeg ikke ville jobbe med EU-rett.

Så kom jeg hjem igjen til Stavanger etter det.

Etter det har karrieren vært veldig tradisjonell.

Veksle mellom advokatfirma og domstolen.

Først var jeg dommerfornektig i domstolen, en stund senere var jeg konstituert dommer.

Det er de to grenene jeg har vært frem og tilbake mellom.

Advokatbransjen og domstolen.

Det er det som har vært det jeg har syntes har vært mest gøy.

[LENE SOLESVIK]

Kanskje et åpenbart spørsmål, men det er vel litt synergier òg mellom det å være i domstolen og det å være i advokatyrket, og andre veier òg, egentlig?

[MIRA TENGESDAL TORSTENBØ]

Absolutt.

Man treffes jo på en måte sammen, advokater og dommere, og litt sånn i manesjen, som jeg tenker at det er.

Når du er under en rettssak, er det da du er i hånda til en ordentlig advokat.

Da føler jeg meg mest levende nå.

Som jeg har snakket om nettopp, så har vi ikke noen eksamener eller noe lenger.

Men det er liksom under en hovedforhandling, føler jeg, at du virkelig får vist hva du er god for.

Og det er jo absolutt et treffpunkt mellom dommer og advokat.

Og det er jo veldig mye ... Altså, som dommerfullmektig òg, så bør du ha erfaring som advokat først.

Og som advokat når jeg gir råd, så bruker jeg veldig mye av erfaringen jeg hadde fra dommerrollen.

Så de har absolutt vekselvirkning.

[LENE SOLESVIK]

Ja, så bra.

Men jeg hadde et neste spørsmål, bare egentlig, om du hadde jobb målrettet med å bli partner.

Men jeg tenker jo at her ble veien litt mer til mens du gikk, eller var det noe du hadde i magen en stund?

[MIRA TENGESDAL TORSTENBØ]

Nei, den har absolutt òg blitt til.

Mens etter hvert ... Altså, jeg fikk mitt første barn akkurat da jeg fylte 25 år.

Jeg hadde absolutt ingen planer om at jeg skulle jobbe som partner i noe advokatfirma.

Jeg tenkte at jeg skulle jobbe med spennende saker, og så gå hjem og hente i barnehagen og på en måte ha en aktiv forelderrolle.

Og det var først etter at tredjemann var kommet og hun var blitt et par år, at jeg begynte å tenke at

Gjerne ... jeg òg skal ta del i den delen av advokatvirksomhet som ikke bare handler om å være advokat, men drifte et selskap.

Den kom ikke før midten av 30-årsalderen for min del.

[LENE SOLESVIK]

Hva gjorde at du ble motivert til å bli partner?

Hva var det med partnerrollen som frista deg?

[MIRA TENGESDAL TORSTENBØ]

Jeg tror ... For det første så måtte jeg se at det ... Altså, jeg tenkte at de var lagd om noe helt annet, de som var partner.

Det var litt sånn uoppnåelig, tenkte jeg.

Litt sånn de om det.

For jeg holder meg til det som jeg kan.

Og så tror jeg etter hvert som du blir eldre, så tenker jeg litt mer sånn ... Ja, men ...

Kanskje jeg òg kan klare å gjøre det som de gjør.

Det var liksom det ene.

Og jeg syns det har blitt mer og mer interessant å se hvordan fungerer egentlig et advokatfirma.

Hvilke beslutninger er det som tas, hvilke strategier er det som legges?

Jeg tenkte at det virka gøy.

Dette er noe jeg hadde lyst til å bli med på.

Så det var først da, når jeg først ble sulten på det sjøl, så var veien ganske kort for meg inn i partnerrollen.

Men det er viktig å si at det er veldig mye tilfeldigheter som er med og styrer disse tingene òg.

For meg var det en åpning innenfor arbeidsliv, ikke sånn som i mitt spesialfelt.

Så det var veldig tilfeldig.

Noen jobber veldig hardt og målretta for å komme inn i partnerroller, og kan være veldig uheldig med timing.

Mens andre, som jeg, har vært veldig heldig med at det har vært en mulighet når det har passa meg.

Ja, så bra.

[LENE SOLESVIK]

Skal vi se ...

[MIRA TENGESDAL TORSTENBØ]

Det er blitt snakket og skrevet mye om dette med at ekstroverte har det enklere på arbeidsmarkedet enn introverte.

Så kan man jo mene mye om det.

Vi har noen introverte advokater som er veldig flinke.

Men jevnt over så handler mye av advokatrollen også om å bygge relasjoner.

Så hvis du er en litt sånn tydelig person ... Det tror jeg ofte klientene ser etter hos advokaten.

Hvis du har med deg advokat inn i et møte, så ønsker du å føle at den advokaten har ryggen din.

At du kan stole på at den vil stå opp for deg og tåle å snakke litt høyt og være litt bestemt.

Hvis du er en veldig forsiktig person, så tror jeg at advokatrollen kan være ganske utfordrende.

Betyr ikke at den ikke er gjennomførbar, man må finne sin måte å gjøre det på.

Men jeg syns at de flinkeste advokatene som jeg kjenner, de er rolige.

Altså den tiden hvor man skulle drive med harsketeknikk og den som brølte høyst, hadde rett.

Den er heldigvis forbi.

Så de er på en måte rolige og stødige, men veldig trygge i seg sjøl og tydelige.

Det tror jeg er viktig.

Og så er sosiale egenskaper viktig.

Det er på en måte å kunne opp ...

Bygge og opprettholde en relasjon til klienten.

Og vær ikke minst tilpasningsdyktig.

For klientene kommer i veldig mange ulike fasonger.
Noen er veldig spesielle.
Noen er veldig enkle å snakke med.
Og så må du finne noe å connecte med alle.
Så det å være litt sånn kameleon, det tror jeg òg er viktig.
Uten at man av den grunn skal miste seg sjøl.

[LENE SOLESVIK]

Det var gode tips.
Iallfall lærna for de som vurderer en sånn karriere.
At en tenker litt over om det er noe jeg kan være, eller utvikle meg til å bli.
Det handler vel litt om erfaring òg.
Ikke bare at du er født med disse egenskapene, men med erfaring for den tryggheten.

[MIRA TENGESDAL TORSTENBØ]

Det er helt klart at jeg tror i starten så er alle litt sånn usikre.
Jeg husker i hvert fall den første rettssaken jeg hadde.
Altså, jeg var så redd, så bekymra for hvordan dette skulle gå.
At den der pulsen som liksom pulserte helt opp i halsen og nesten gjorde at jeg ikke fikk puste, den klarer jeg liksom huske veldig godt den dag i dag.
Så jeg tror ikke det er sånn at det er mange som har vært rolige og trygge helt fra start.
Det er noe man må gjennom, og jo mer erfaring du får, og ikke minst jo eldre du blir, jo tryggere tror jeg de fleste blir i seg sjøl.

[LENE SOLESVIK]

Hvis en student tenker at ... Jeg tenker litt av det, jeg har lyst til å bli partner en gang i framtida.
Er det noen valg eller noe en kan gjøre for å peke seg inn den retningen?

[MIRA TENGESDAL TORSTENBØ]

Jeg tror ... Nå er vi 53 partnere i Arntzen de Besche.
Jeg har gått ulike veier inn i det partnerskapet, så én riktig vei er vanskelig å påpeke.
Men jeg tror jo det å være litt sånn sulten ... Det må være å vise til arbeidsgiver at du er motivert, at dette er noe du ønsker.
At du strekker deg litt ekstra.
Og gjerne vise særlig interesse for de interne oppgavene i firmaet.
Det tenker jeg er viktig, og at man ved anledning ... Og nå vet jeg at dette ikke er en podkast som bare høres av kvinner, men jeg tror det er spesielt viktig å si til kvinner at det med tårer å rekke opp hånden og si ... 'Dette kan jeg bidra med'.
Dette kan jeg òg gjøre.
Tårer å si ja til noen oppgaver som gjerne ligger litt utenfor komfortsonen.
Om det er å være med og holde et foredrag, for eksempel, eller lignende ... Det er på en måte med å tenke ... Ja, dette skal jeg gjøre.
Selv om det er utenfor komfortsonen.
Det tror jeg absolutt det er med.
At dagens unge advokatfullmektige er mye mer bevisst enn hva min generasjon var på dette med hva som kreves for å bli partner.

Og mye av det går jo på å ha tilstrekkelig sakstilfang og klienter.
Så det å jobbe bevisst mot sitt eget nettverk, det å tenke at det er business vi driver, hvordan kan jeg få inn egne saker selv om det ikke er et krav?
Det tror jeg er et veldig smart triks for de som tenker at partnerrollen virker spennende.

[LENE SOLESVIK]

Men da er det jo gitt at man allerede er innenfor ... Altså at du er advokatfullmektig eller er advokat?

[MIRA TENGESDAL TORSTENBØ]

Hvis du tenker for studentenes side ...

Så tror jeg egentlig det handler om å prøve å finne en fagkombinasjon som man tenker er ettertrakta på arbeidsmarkedet etterpå.

At man tenker seg litt om hva man har interesse for og hvilke kombinasjoner som kan fungere.

Jeg skrev f.eks.

masteroppgave i et helt tilfeldig tema som jeg aldri har vært innom før eller etter.

Det vil jeg ikke anbefale.

Jeg tenker det å ta litt mer gjennomtenkte valg på hvilket valgfag jeg skal ha, og hvilket tema det skal være på masteroppgaven.

Og ikke minst prøve seg ute i advokatfirmaet som trainee, hvis man har anledning til det. De aller fleste, både hos oss og hos andre, er traineeordningen den viktigste rekrutteringskilden.

Så hvis man skal bli partner, så må man gjerne først starte i et advokatfirma.

Det hadde jeg gjort hvis jeg var student.

[LENE SOLESVIK]

Da er det jo lettere å se hva det faktisk innebærer.

Det blir nesten litt teoretisk og litt suits på TV med erfaringene vi har fra hva en partner er.

[MIRA TENGESDAL TORSTENBØ]

Riktig.

Man bør ikke basere seg på suits, iallfall.

Da tror jeg man blir veldig skuffa hvis man begynner i et norsk advokatfirma.

Det er ikke den samme schwungen over det.

Jeg vet ikke om vi skal si dessverre eller heldigvis ... På godt og vondt.

Ja, virkelig.

[LENE SOLESVIK]

Du sa det med valg av fag, og så tenker jeg ut hva man skriver masteroppgaver om.

For min del, som nå er på innspurten av studentlivet, så det å ta de valgene er ikke alltid like lett, fordi du vet ikke alt som fins der ute.

Du vet ikke helt hvor godt du liker det.

Er det noen tips om hvordan man kan finne råd til hvilke fag man skal velge, eller er det litt sånne ting?

[MIRA TENGESDAL TORSTENBØ]

Hvis man har vært trainee et sted i forkant ... Som regel så kan man være trainee etter tredje studieår.

Det er ofte det som vi ser.

Hvis du da får jobb med litt ulike rettsområder hos et advokatfirma, så vil du få litt mer smaken på om det er arbeidsrett jeg syns er spennende, eller mer på strafferett eller selskapsrett.

Så jeg tror på en måte å teste ut der.

Eventuelt å gå og høre på noen rettssaker.

Hvis man tenker at ... Hvis man finner en lokal tingrett og sjekker ut sakslisten der ... Det med å høre på en straffesak.

Hør på en arbeidsrettssak.

Hør på en husleietvist, ikke sant?

Så får du òg ofte litt mer smakebit av hvordan det fungerer i praksis.

[LENE SOLESVIK]

Ja, det var jo et godt tips.

Og du som er partner, hva innebærer egentlig det?

Hva er en hverdag for en som er partner?

[MIRA TENGESDAL TORSTENBØ]

Den inneholder mye forskjellig.

Min arbeidshverdag er annerledes fordi jeg i tillegg til å være partner og er personalleder og sitter i ledergruppen.

Hvis du skal ta en ren partnerstilling, så veldig mye av det vil være likt det du gjør som senioradvokat.

Men at du har større ansvar for å få inn saker.

For de som jobber som fastadvokater, som bare får saker i fanget, og som skal jobbe seg nedover i bunken, så er jo hverdagen litt annerledes som partner, for du må jobbe mer målretta mot markedsføring.

Du må pleie nettverket ditt og klientmassen.

Du må jobbe for å få inn saker.

Og så vil det variere veldig fra uke til uke.

Noen uker kan du ha veldig mye markedsføring, og jobber nesten hele uker med det.

Og så kommer det tre fullpakka uker der du bare jobber sak, du skal i retten f.eks.

Så det varierer veldig mye.

Jeg syns det er veldig gøy med den kombinasjonen.

Og så tror jeg at mange overvurderer veldig.

De er senioradvokater, kjempeflinke, og så er de redde for å flagge at de ønsker å ta steget inn til partnerstilling og tenke at det er noe veldig skummelt og annerledes.

Det er i hvert fall min opplevelse fra alle praktiske formål.

Er det ikke så fryktelig annerledes?

Du får andre krav til å sysselsette andre, f.eks.

Og følge opp ansatte.

Men det er mye det samme man jobber med, bare enda mer spennende.

For du får lov til å være med og stemme over hvilken retning selskapet skal gå i. Og få lov til å bli med og påvirke det.

Men en variert arbeidshverdag der du sjøl òg legger mye opp til hva type partner du ønsker å være ... Vi har noen partnere som jobber lite med markedsføring og veldig mye på sak.

Og andre partnere som har et stort internt ansvar på driftssiden og personaledelse.

[LENE SOLESVIK]

Når du er partner, har du et økonomisk ansvar som er annerledes enn f.eks. en senioradvokat?

[MIRA TENGESDAL TORSTENBØ]

Det vil nok òg variere litt mellom de ulike firmaene.

Men de aller fleste advokatfirmaene ... For det første så har man jo ofte et skille mellom det som kalles non-equity og equity partner.

Non-equity er såkalt assosiert partner eller ansatt partner.

Og de er som regel ansatt på vanlige vilkår, har gjerne en egen bonusordning og sånn.

Og så har du equity partner, som er eier, altså man eier en aksjeandel.

Da har man en overskuddsfordeling.

Det man ikke har som equitypartner, er en garanti for hva du får ut av året.

Du har ofte en stor oppside hvis det går bra.

Men det er en overskuddsfordeling.

Du vet ikke før året er omme og enda mer enn det, hvilken betaling du egentlig har fått for året som går.

Vi har sett advokatfirmaer, særlig mindre advokatfirmaer, hvor det ikke har gått bra, og hvor du gjerne nesten ikke har fått betalt et år.

Hvis du går inn som partner etter de større advokatfirmaene, så er det en annen sikkerhet.

Men en risiko vil det alltid være, fordi det er overskuddsfordeling.

Er det vanlig at firmaer har en kombinasjon av disse typene partnerskap?

Ja, det varierer òg litt fra firma til firma, men flere ... De aller fleste firmaene har både såkalt assosiert partner og equity partner.

Så de har en blanding.

Ja.

[LENE SOLESVIK]

OK.

I forhold til familieliv, det blir mye snakket om det som work-life battles.

Du har jo barn sjøl.

Hvordan er det å balansere partnerlivet med familieliv?

[MIRA TENGESDAL TORSTENBØ]

Nr.

1 er det viktig at vi ærlig må si at det er en del jobb å være advokat og partner.

Men det som er veldig fint, er at det er enormt fleksibelt.

Så mine barn forsvinner som regel ut klokken fem.

Da skal de på fritidsaktiviteter eller være med venner.

Så jeg deler ofte min arbeidshverdag i to og er hjemme til klokken tre på ettermiddagen med mindre jeg har viktige møter.

Så har jeg to timer hjemme hvor jeg lager middag og gjør lekser og får snakket med ungene.

Og så forsvinner de ut i flere timer.

Og da setter jeg meg ned for økt nummer to igjen.

Det fungerer veldig fint for meg.

Jeg syns det er veldig stor fleksibilitet i det.

Jeg har tre unger som jeg føler jeg får fulgt opp veldig tett.

Men du må på en måte være glad i å være til og fra jobb.

Det er ikke sånn at du jobber åtte til fire, og så er du ferdig.

Men det er en annen grad av tilgjengelighet gjennom hele dagen.

[LENE SOLESVIK]

Det er det.

Som er tilgjengelig, er det da typisk at klienter kan ringe deg klokka syv på kvelden?

[MIRA TENGESDAL TORSTENBØ]

Det kan de.

Så er det veldig sjelden at de ringer klokka syv og så trenger de et møte der.

Og da ofte er det bare en kort avklaring.

Sjekke om jeg er tilgjengelig for et møte dagen etterpå.

Om jeg kan se gjennom noe raskt.

Sånn at noen ganger vil det jo være møte på kvelden, men som regel ikke.

[LENE SOLESVIK]

Nei, så bra.

Har du noen sånne konkrete tips, bare sånn low-hanging fruit?

Det er kanskje litt det vi har snakket om, for studenter som vil denne retningen.

At det gjerne er å være trainee.

Er en av de tingene.

Men det er liksom noe annet som tips du kunne gitt til en student som ville opp og fram, vil vi kanskje kalle det.

[MIRA TENGESDAL TORSTENBØ]

Nei, altså ... Jobb må få best mulig karakterer.

Det er jo det som alle vet.

Men det åpner fryktelig mange dører.

Vi er jo i et yrke hvor de karakterene henger med oss gjennom hele arbeidskarrieren nesten uansett.

Så er det trainees vi har snakket om.

Og så er det mest å være litt uredd.

Våge å si ja og kaste seg uti det og bli med i studentorganisasjoner og ta de mulighetene som kommer.

[LENE SOLESVIK]

Nei, men veldig bra.

Jeg tenker at vi egentlig straks kan runde av.

Her var det mange gode tips og triks, og jeg selv har lært en del.

Og jeg tror nok ganske mange andre studenter òg vil ha lært en del.
Og kanskje andre jurister òg som vurderer en sånn retning.
Så da runder vi av denne episoden av Paragrafprat.
Tusen takk for at du ville dele dine erfaringer med oss i dag.
Tusen takk for at jeg fikk komme.
Og takk til deg som lytta.
Vi høres.

[UNKNOWN_SPEAKER]

Ha det bra!