

创业 Startups

VLP虚拟整合顶尖律师

VLP的律师自由度很高，可以根据自己的情况设定服务价格，决定服务的客户类型。

本刊记者 刘明君

2008年12月，来到中国参加一场投资论坛的美国律师罗珊（RoseAnn Rotandaro），在闲暇时突然喜欢上了宾馆房间里播放的中国电视节目，在电视工业更为发达的美国家乡，她基本不看电视。其实，罗珊感兴趣的不仅仅是中国电视节目，她还带着成立才5个月的新公司到中国来寻找商业机会和合作机遇，“中美隔着太平洋，但网络可以将我们和客户连接起来。”

罗珊是2008年7月在硅谷成立的虚拟律师事务所Virtual Law Partners（下称“VLP”）的创始合伙人之一。VLP成立后，很快成为美国各大律师事务所、律师、高科技企业讨论最多的话题之一。获得如此关注的原因是，VLP打破了传统律师事务所的“水泥砖墙”模式，没有统一固定的办公空间，律师就在家或者其他任何地方通过互联网来为客户服务。更让业内人士的惊讶是，VLP倡导生活和工作的平衡，律师们可以自己决定工作时间、服务项目、服务价格。而对客户来说，VLP的著名律师们以远低于传统大律师事务所的价格来提供服务，极具诱惑。VLP引起关注的一个原因是，其另外一位创始合伙人曾经改变了美国律师服务模式的克雷格（Craig Johnson）。

技术成就“虚拟”

在互联网开始起飞的1997

年，就有硅谷的律师公开撰文提出建立依托网络的“虚拟法律公司”，当时任何在家里处理业务的律师都可以被称做“虚拟”的律师。后来开发出来的一些虚拟技术，如VLOTech（Virtual Law Office Technology）、DirectLaw等，也促成一些人数在10人以下的小作坊式虚拟法律公司的出现，但规模无法做大，而且不能协同处理复杂的大案子。

VLP成为一家名副其实、广受关注的虚拟法律公司的重要技术基础是，公司安装了以云计算为基础的RingCentral电话服务系统，也就是一种互联网虚拟电话中心。罗珊说，“我们很依赖网络会议和其它先进的技术来提高效率，保证跟顾客接近。”依靠这个系统，VLP能通过网络高效的与全美甚至全球的客户或潜在客户连接。VLP负责网络技术的副总裁迈克尔（Michael Ferrel）认为，这个系统能帮助VLP的律师比传统律师公司有更快的反应速度和处理速度，比如不用花几个小时飞去另外一个城市处理业务。“电话中心还能让我们像传统的法律公司一样工作，同时减少了企业的管理费用和终端费用，保持了公司的竞争性。”

抛开模式创新，VLP无疑也是经济低谷时期通过技术降低成本的另一种创新，代表了一种趋势。最近美国的一项调查



VLP用虚拟的方式聚集起一批律师精英（左一为罗珊）。

显示，现在的经济环境下，超过72%的中小企业都在降低间接成本，提高工作效率，还有超过1/4的公司正在缩减办公室空间。

“虚拟法律公司现在还没有高度的组织性，”资深律师约瑟夫（Joseph Kashi）两年前创立了在家办公的虚拟法律公司Law Offices，至今仍只有几名律师，但约瑟夫很看好公司的前景，“不景气的经济将推动虚拟法律公司的起飞，我们看到了很多机遇。”

对VLP来说，强大的技术支撑无疑大大有助于快速扩张。在过去的5个月里，VLP的律师增长到了30名，已经成为美国最大、也是发展最迅速的虚拟法律公司。罗珊告诉记者，“估计到2009年底将达到200人。”

帮客户省钱

可以看到，1990年代推动美国经济高速发展的新经济都有虚拟的“影子”。比较来看，如今的VLP无疑是一种拥有更创新含义的虚拟服务经济的体现，这种服务模式的一大优点是能为客户和律师带来双赢。

“VLP的费用比传统律师事务所要低很多，”罗珊表示，传统的大律师事务所每小时服务价格一般都在800美元左右，而VLP的平均价格为400美元/小时。价格差别巨大的原因就是，在这种被同行称为“有老师，没有图书馆管理员”的虚拟模式下，VLP的日常管理费用大大降低，也免去了豪华办公室的租赁费用。

无疑，在目前的经济低谷中，这种服务模式十分应景。在以前，虽然很多企业与大法律公司的服务关系建立在高费用的基础上，但大部分企业仍然没有必须去改变的压力，“当时一切都在繁荣发展，客户没有去仔细考虑成本，现在一切都变了，应该有更多的替代性选择。”VLP的另外一位创始合伙人安德里亚（Andrea Chavez）说。

VLP还保证让客户对费用支出一目了然。“客户可以监督费用。”罗珊表示，律师每周都会将自己为客户工作的时间在网络上公布，客户凭借密码登录以后，就能看到每个项目的费用明细，包括详细的服务描述。

处处为客户着想也体现在更多细节上。在管理制度上，VLP没有像大律师事务所一样，在公司建立“不晋则退”（好则晋升，差则辞退）的激励机制，因为在这种机制下，律师的淘汰率很高，不能保证律师对所服务客户信息的持续了解。“VLP为律师提供良好的工具、资源、福利和工作环境，律师能长期留存，与客户建立长期合作关系。”罗珊表示。

VLP的模式也正在赢得很多客户的认同。目前，公司客户已经超过了200个，主要都是大中型企业，罗珊说：“每名律师都起码能带来8个以上的客户。”在业务方面，除了不做牵涉人力和精力太多的诉讼业务以外，VLP几乎都有所涉及。

“慷慨”的工作

在VLP，律师的自由度更高，每个律师可以根据自己的情况设定服务价格，决定服务的客户类型。更让业界惊讶的是，VLP的律师们拿到手的钱占其服务费的85%，只需要向公司返回15%的管理费用。而目前美国的大律师事务所的行规是，律师要上交公司30%~40%的服务费用。

同时，对于传统的律师事务所来说，律师的薪酬都是按照为客户的工作时间（Billable hours）来算，即每个律师每年必须完成一定量的计酬工作时间。VLP则没有这种要求，律师完全决定自己的工作时间，非常强调生活和工作的平衡。

VLP已经引起了很多大律师公司的关注，毕竟目前的经济形势为传统的法律公司带来了压力，美国IPO市场甚至回到了1973年石油危机时的萧条状态，大量传统律师事务所正在削减团队，越来越多的律师出现在人才市场。VLP倡导工作和生活平衡的文化吸引了越来越多为之“兴奋”的律师，仅仅在2008年7月份，公司就在一周内就收到了超过200份律师简历。有美国的律师同行如此评价VLP的模式，“这是一份慷慨的工作。”

这种“宽松”的企业文化与VLP三位创始人的背景有很大关联。罗珊在自己的经历中就有太多的“惊人之举”：曾参加美国的志愿组织和平会，去北极地区给爱斯基摩人讲课，还在阿拉斯加自己动手造过房子，并于1980年代来中国当过老师。罗珊曾在Wilson Sonsini Goodrich & Rosati律师事务所工作了6年，2003年创立了Armor Legal Counsel律师事务所。同样不安分的安德里亚也自己创立了一家小的虚拟法律公司Lion Tech Law。

这两个既享受生活又热爱工作的律师都遇到了同样问题，很难扩大律师事务所的规模，无法做大项目。而Venture Law Group（“VLG”）律师事务所创始人，曾为Wilson Sonsini Goodrich & Rosati律师事务所二号人物的克雷格在退休后，也一直期望做一些更有挑战性的事情。当罗珊和安德里亚找到心目中的“英雄”克雷格咨询难题时，三人最终决定一起创立了VLP。

倡导工作和生活平衡的VLP成立以后，果然招募了很多拥有闪耀的另类经历的著名律师。比如有获得了2008“欧康纳国际短篇小说奖”和2008“新加坡文学奖”提名的美国作家温纳（Wena Poon），还有美国著名的葡萄酒专家、曾攀登过阿尔卑斯山的拜尔德（W.H. Baird Garrett）。在VLP网站的首页推荐中，所有的律师都衣着休闲，并重点介绍每个人的生活爱好。“控制自己工作时间的时代到来了。”已经61岁的克雷格十分看好VLP的发展。



VLP目前有30名律师，到2009年底将达到200名。