



50
YEARS
1967-2017

ABNR's 50th Anniversary:
Reflecting the role of a law firm
in supporting Indonesia's
economic development

*Peringatan 50 tahun ABNR:
Refleksi peran sebuah kantor
hukum dalam mendukung
pertumbuhan ekonomi Indonesia*



COUNSELLORS AT LAW



Ali Budiardjo

ABNR's position today has always been closely tied to landmark moments in Indonesia's recent history and its economic development over the last 50 years. This is the prime *raison d'être* of this publication.

In 1967, Mardjono Reksodiputro, then a 30 years old lecturer in law at Universitas Indonesia received an offer from Miriam Budiardjo to work as an assistant to her husband, Bapak Ali Budiardjo.

Ali Budiardjo was a former cabinet member and later President Director of Freeport Indonesia. He had a strong economic background and close connections to influential decision makers who were tasked to rebuild Indonesia's economy through foreign investment. He developed the idea to set up a business consultancy firm.

Mardjono was hesitant at first. His primary focus was academic, and there was, then, little in his background, he thought, that prepared him to work at a business consultancy firm. Ali Budiardjo waved his worry away.



Nugroho

Posisi ABNR saat ini selalu berkaitan erat dengan peristiwa-peristiwa penting dalam sejarah modern Indonesia serta pembangunan ekonominya dalam 50 tahun terakhir. Inilah yang menjadi alasan utama terbitnya publikasi ini.

Pada 1967, Mardjono Reksodiputro, seorang pengajar hukum di Universitas Indonesia yang saat itu berusia 30 tahun, menerima tawaran dari Miriam Budiardjo untuk bekerja menjadi asisten buat suaminya, Bapak Ali Budiardjo.

Ali Budiardjo adalah seorang mantan menteri kabinet yang kemudian menjadi Presiden Direktur Freeport Indonesia. Dia memiliki latar belakang kuat di bidang ekonomi dan punya hubungan erat dengan pengambil keputusan penting yang ditugaskan untuk membangun ekonomi Indonesia lewat investasi asing. Dia memiliki ide untuk mendirikan sebuah perusahaan konsultan bisnis.

Mardjono awalnya sempat ragu. Fokusnya adalah dunia akademik, dan saat itu, menurut Mardjono, latar belakangnya tak banyak soal ekonomi sehingga dia tak yakin

“Pak Ali said, ‘What I need is a law graduate who can speak Dutch and English’, and I fulfilled those criteria”.

Soon afterwards, Mardjono saw and understood Ali Budiardjo’s vision. The ‘business consultancy firm’ that Ali Budiardjo had in mind was to become a law and economic consultancy firm with a working approach that would change the standard practice of law firms in Indonesia. A change that proved to be essential.

At the time most of the core law firms, according to Mardjono, dealt with court litigation, but ‘Ali Budiardjo, SH. MSc’ – then the name of the firm – provided economic as well as legal advice for foreign investors in Indonesia.

“We need to remember two things: First, the New Order government under Soeharto had put an emphasis on rebuilding Indonesia through a focus on economic development. Secondly, we were in reality almost devastated. The political issue with Bung Karno and G30S is one thing, but our economy then was at its lowest point, the value of money was cut in half,” Mardjono says.

And in this situation, Ali Budiardjo’s closeness to politicians such as Mohammad Sadli and Widjojo Nitisastro, now acknowledged as architects of modern Indonesia’s economy, provided him with the insight not only on the important role of foreign investment to Indonesia’s recovery but also on legal issues that foreign investors might face before operations in the country could start.

One of the firm’s first clients, Freeport, was allowed to operate in Indonesia as an American corporation, but was required to change its legal status to an Indonesian limited company. In doing so, Freeport requested Mardjono and Ali Budiardjo to explain

bisa bekerja untuk sebuah kantor konsultan bisnis. Tetapi Ali Budiardjo menenangkannya.

“Yang saya butuhkan adalah seorang lulusan hukum yang bisa bahasa Belanda dan bahasa Inggris”, kata Pak Ali. Saya memenuhi apa yang diharapkan.”

Tak butuh waktu lama bagi Mardjono untuk memahami visi yang tengah dibangun oleh Ali Budiardjo. ‘Perusahaan konsultan bisnis’ yang didirikan Ali Budiardjo itu kemudian menjadi sebuah kantor konsultan hukum dan bisnis dengan cara kerja yang akan mengubah praktik standar firma hukum di Indonesia saat itu. Dan perubahan ini menjadi hal yang esensial.

Saat itu, menurut Mardjono, sebagian besar aktivitas inti kantor advokat hukum yang ada di Indonesia berfokus pada litigasi atau penuntutan. Namun ‘Ali Budiardjo, SH. MSc’ – nama kantor yang didirikan Ali Budiardjo tersebut – akan memberikan konsultasi bisnis sekaligus hukum bagi pemodal asing yang datang ke Indonesia.

“Ada dua hal yang harus kita ingat. Satu, pemerintahan baru di bawah Pak Harto itu memang menekankan pada pembangunan ekonomi. Kedua, waktu itu, kenyataannya, kita sedang pada keterpurukan. Secara politis, masalah Bung Karno dan G30S itu satu hal, tetapi ekonominya sudah parah sekali, uang itu nilainya rendah karena dipotong setengahnya,” kata Mardjono.

Dan dalam situasi ini, kedekatan Ali Budiardjo dengan politisi seperti Mohammad Sadli dan Widjojo Nitisastro, yang kini diakui sebagai arsitek ekonomi Indonesia modern, memberinya pemahaman lebih, bukan hanya pada peran penting yang akan dimainkan pemodal asing dalam

the difference in organisational structure between an Indonesian and an American company and advise how to obtain the status of a limited company.

The next step for foreign investors was to agree on a contract on the rights and obligations of each party in accordance with Indonesia’s legal requirements.

This is where in the 1960’s, Mardjono encountered his first problem. But the solution to the problem would prove to be the way to go forward for ABNR to where it is now.

“In line with cultural values at the time, the normal business contract that was used in Indonesia then would be five pages at most. For example, if we wanted to lease a house, the owner would be happy with a contract that dealt with the main points only; what was leased, who leased it, how long would it be leased out, the price, and what would be each party’s responsibilities. But American lawyers wouldn’t be satisfied with a short contract like that. Their standard contract to lease a house would be at least 20 pages. They would want to specify on insurance, who would pay it, if a fire occurred, who would get the insurance money. If there is a major damage, who would be responsible for it, and what would constitute major damage, or what constitutes minor damage. This is how detailed they would generally require their contract to be, and this is only for leasing a house! Now imagine if it would be a contract for land use on mining or forestry,” Mardjono says.

Mardjono’s work in structuring business contracts for foreign investors was crucial for raising the standards for business contracts in Indonesia. Many of them were later used as a working model for other law firms. And in the process ensuring

pemulihan ekonomi Indonesia, tapi juga pada persoalan hukum yang akan dihadapi oleh para pemodal asing tersebut sebelum mereka bisa mulai beroperasi.

Salah satu klien pertama kantor hukum tersebut, Freeport, secara khusus diizinkan masuk ke Indonesia dalam bentuk korporasi Amerika, namun mereka harus mengubah statusnya menjadi perseroan terbatas (PT). Dan untuk melakukannya, mereka meminta Mardjono dan Ali Budiardjo untuk menjelaskan perbedaan struktur organisasi antara perusahaan Amerika dan Indonesia, dan memberi masukan cara memperoleh status PT.

Langkah berikutnya bagi pemodal asing adalah menyepakati kontrak yang memuat tentang hak dan kewajiban masing-masing pihak sesuai dengan aturan hukum di Indonesia.

Di sinilah, pada 1960an, Mardjono menemukan masalah pertamanya. Namun solusi akan masalah tersebut terbukti membuka jalan bagi ABNR agar bisa berada di posisinya sekarang.

“Sejalan dengan budaya praktik bisnis saat itu, kontrak bisnis yang biasa dipakai di Indonesia maksimal hanya 5 halaman. Contohnya, kalau kita mau menyewa rumah, pemilik rumah akan puas dengan kontrak yang hanya membahas pokok-pokoknya saja; apa yang disewakan, siapa yang menyewa, menyewa untuk berapa lama, harganya, dan apa tanggung jawab masing-masing pihak. Tapi buat lawyer dari Amerika, itu tidak cukup. Kontrak standar mereka untuk menyewa rumah bisa sampai 20 halaman. Mereka mau ada klausul soal asuransi, siapa yang membayar, kalau ada kebakaran siapa yang dapat uang asuransinya. Kalau ada kerusakan besar, siapa yang

“Providing assurance through thorough legal advice for foreign investors became the cornerstone and foundation of ABNR practice and services for the years to come.”

“Memberikan kepastian lewat konsultasi hukum yang menyeluruh bagi pemodal asing menjadi inti dan dasar praktik serta layanan ABNR selama bertahun-tahun ke depan.”

legal certainty for foreign investors in doing business in Indonesia was exemplified.

Providing assurance through thorough legal advice for foreign investors became the cornerstone and foundation of ABNR's practice and services for the years to come.

Within the next couple of years, when Ali Budiardjo became the first president director for PT Freeport Indonesia, Mardjono, aided by an associate and two secretaries, remained in charge of handling and providing legal advice for new foreign clients seeking to establish a business in Indonesia.

Companies such as pharmaceutical giants Pfizer and Squibb, as well as tire manufacturer Goodyear, became the firm's clients. All of them were according to Mardjono, attracted and impressed with Ali Budiardjo's in-depth economic insight.

bertanggungjawab, apa itu kerusakan besar, apa itu kerusakan kecil. Mereka mau kontrak sewa rumah saja harus detail seperti itu! Bayangkan kalau ini kontrak pertambangan atau kehutanan,” kata Mardjono.

Upaya Mardjono dalam mengembangkan struktur kontrak bisnis bagi pemodal asing menjadi penting dalam meningkatkan standar model-model kontrak kerja yang berlaku saat itu, yang kemudian dipakai sebagai contoh oleh kantor hukum lain. Hal ini pun mendorong kepastian dan kejelasan hukum bagi investor asing yang berbisnis di Indonesia.

Memberikan kepastian lewat konsultasi hukum yang menyeluruh bagi pemodal asing menjadi inti dan dasar praktik serta layanan ABNR selama bertahun-tahun ke depan.

Selama beberapa tahun berikutnya, Ali Budiardjo menjadi presiden direktur pertama untuk PT Freeport Indonesia, dan Mardjono, dibantu satu associate dan dua sekretaris, harus mengurus dan memberikan konsultasi hukum bagi klien-klien asing baru yang datang ke Indonesia untuk berbisnis.

Perusahaan-perusahaan seperti raksasa farmasi, Pfizer dan Squibb, dan manufaktur ban, Goodyear, menjadi klien kantor hukum tersebut. Semuanya, kata Mardjono, tertarik dan terkesan dengan wawasan ekonomi mendalam yang dimiliki Ali Budiardjo.

The Next Phase

Fase Selanjutnya



In 1970, Nugroho, a career diplomat in the Ministry of Foreign Affairs, joined as partner, and the firm changed its name into Ali Budiardjo, Nugroho, Reksodiputro, henceforth known by its acronym ABNR. Aside from the founding partners, other lawyers in the firm included Abimanyu, Sitorus, Netty Amaludin and Achmad Kartohadiprojdo.

From a small room at Ali Budiardjo's private house in Jalan Proklamasi, the firm and its growing number of lawyers moved to Nugroho's house in Jalan Musi, Central Jakarta.

Mardjono highlights the importance of Ali Budiardjo's approach in management and in relying on the views of the office as a whole. "From the start, it was always democratic. It was never about what Pak Ali wanted. He always consulted with us," he says.

This democratic approach would provide the basis for an open partnership. "Whoever brought clients and who performed well, would as a result automatically be considered as a partner," says Mardjono.

ABNR became one of the first law firms to work with foreign lawyers, and in doing so it maintained its identity as an Indonesian law firm with a firm grasp of Indonesia's business culture and regulations.

Gregory Churchill and Victor P.G De Seriere joined the firm in 1981 as foreign legal consultants. The role of these two foreign lawyers in the development was very significant. Victor was an expert in capital markets law and developed the office's standard contracts. Gregory's contribution to the firm's information technology and financial management and its general progress cannot be underestimated. His initial work with Mardjono for Universitas Indonesia's

Pada 1970, Nugroho, seorang mantan diplomat dari Kementerian Luar Negeri, bergabung menjadi partner, dan pada 1 Juni 1970, kantor hukum tersebut resmi mengubah namanya menjadi Ali Budiardjo, Nugroho, Reksodiputro dan kemudian dikenal dengan akronimnya, ABNR. Selain para pendiri, pengacara lain yang bergabung di firma hukum tersebut adalah Abimanyu, Sitorus, Netty Amaludin, dan Achmad Kartohadiprojdo.

Dari sebuah ruangan kecil di rumah pribadi Ali Budiardjo di Jalan Proklamasi, firma hukum yang mulai berkembang jumlah pengacaranya itu pun pindah ke rumah Nugroho di Jalan Musi, Jakarta Pusat.

Mardjono menekankan pentingnya pendekatan yang diambil oleh Ali Budiardjo dalam mengelola kantor, yaitu dengan mengandalkan pendapat dari semua partner tanpa terkecuali. "Sejak awal, Pak Ali selalu mengedepankan demokrasi. Tidak ada misalnya, Pak Ali maunya begitu, maka kami harus begitu, selalu ada diskusi," katanya.

Pendekatan demokratis ini pun kemudian menjadi dasar atas sistem partnership terbuka yang mereka terapkan. "Siapapun yang membawa klien dan kerjanya bagus, langsung otomatis bisa dipertimbangkan sebagai rekanan," kata Mardjono.

ABNR menjadi salah satu kantor hukum pertama di Indonesia yang bekerja dengan pengacara asing, namun dalam kerja sama itu, mereka bisa tetap mempertahankan identitasnya sebagai kantor hukum Indonesia yang menguasai budaya dan aturan hukum setempat.

Gregory Churchill dan Victor P.G De Seriere bergabung pada 1981 sebagai konsultan hukum asing. Peran kedua pengacara asing

Legal Documentation Center helped Indonesia in developing checklists and catalogs for the country's legal instruments and documents. Another foreign lawyer, Theodoor Bakker, joined ABNR in 1985, later as a successor to Victor.

Remembering his early days at ABNR, Theodoor said he was keen on living up to Victor's colossal status (in Theo's eyes) and making a good impression on the lawyers that he would be working with.

"I heard these amazing things about the professionals who worked there. They were all very senior lawyers,



most of them with an extensive experience in government services. They included diplomats and high ranking ex civil servants ...Pak Ali Budiardjo was famous in his own right already, Pak Mardjono was very well-known in the legal circles, so it was in all respects a very prestigious firm," he says.

ini dalam perkembangan ABNR sangatlah signifikan. Victor adalah pakar hukum pasar modal dan mengembangkan kontrak-kontrak standar firma itu. Kontribusi Gregory pada pengelolaan sistem teknologi informasi dan keuangan serta kemajuan kantor hukum secara umum juga tak bisa diremehkan. Kerja Gregory dan Mardjono di Pusat Dokumentasi Hukum Universitas Indonesia membantu Indonesia mengembangkan daftar dan katalog instrumen serta dokumen hukum yang harus dimiliki oleh negara. Kemudian pengacara asing lain, Theodoor Bakker, bergabung dengan ABNR pada 1984 mengikuti Victor.

Saat mengenang masa awal dia bergabung dengan ABNR, Theodoor mengatakan dia terdorong untuk menjaga reputasi dan nama besar Victor (dalam pandangannya) serta memberi kesan yang baik pada pengacara-pengacara yang akan menjadi rekan kerjanya tersebut.

"Saya mendengar hal-hal yang luar biasa tentang para profesional yang bekerja di kantor hukum itu. Mereka semua pengacara yang sangat senior, sebagian besar memiliki pengalaman ekstensif dalam birokrasi pemerintahan. Mereka pernah jadi diplomat dan mantan pejabat birokrat...Pak Ali Budiardjo sudah lebih dulu terkenal rekam jejaknya, Pak Mardjono pun dikenal reputasinya di dunia hukum, sehingga menjadikannya firma yang prestisius," katanya.

Pada masa itu, ada tujuh partner dan lima associate yang bekerja di sebuah vila gaya kolonial di Jalan Musi.

Sejak bergabung sampai sekarang, Theodoor melihat bahwa kantor hukum tersebut selalu menjaga komitmen kuat pada klien untuk terus memberikan konsultasi hukum dengan kualitas terbaik yang berdasar pada keahlian dan kemampuan.

At the time, there were seven partners and three associates working from a colonial villa in Jalan Musi.

Throughout the years Theodoor finds that the firm has maintained a very strong commitment to expertise and providing the highest quality of legal advice for its clients.

“That is the one thing that is absolutely paramount in our purpose and our goals. We want to deliver to our clients the most accurate advice in the given situation; sometimes the advice is not something that they want to hear, but it is the advice that we stand behind. Sometimes we don’t make ourselves popular, and sometimes we lose a client, however, for us, giving the best advice is the most important commitment to the client,” Theodoor says.

ABNR is committed to give foreign clients that legal advice with a level of thoroughness that they are used to in their own market. For Theodoor, that means any answer has to be top quality and well-considered.

“The clients need to know the reasons we’re saying something, not simply the dry content of the advice. And of course, the client is always in a hurry, so we focus on having sufficient manpower to give clients advice in a timely manner. Sometimes clients come up with suggestions that cut corners, and we point out that in the short term that solution may look rewarding, but in the long term you’re going to lose out,” Theodoor adds.

“Komitmen ini adalah suatu hal yang mutlak dalam tujuan dan cita-cita kami. Kami ingin menghasilkan pendapat hukum yang paling akurat bagi klien, meski kadang-kadang nasihat terbaik ini bukanlah sesuatu yang ingin mereka dengar, tapi pendapat inilah yang kami yakini. Cara ini kadang-kadang membuat kami tidak populer, kadang kami kehilangan klien, tapi bagi kami, memberikan saran hukum yang terkuat dan terbaik adalah komitmen terpenting kami untuk klien,” kata Theodoor.

ABNR berkomitmen untuk memberikan konsultasi hukum pada klien asing dengan tingkat kehati-hatian dan kedalaman analisis seperti yang biasa mereka temukan di negara asal mereka. Dan bagi Theodoor, ini berarti argumen yang mereka susun harus berkualitas tinggi dan punya dasar yang kuat.

“Klien pun tahu apa alasan kami mengatakan sesuatu, bukan hanya pada apa yang kami sampaikan. Dan tentu saja, klien selalu membutuhkan masukan yang cepat, maka kami berupaya untuk memiliki jumlah orang yang cukup untuk memberikan konsultasi hukum bagi klien sesuai kerangka waktu yang mereka berikan. Kadang-kadang klien mengusulkan untuk mengambil jalan pintas, dan kami menunjukkan bahwa solusi itu mungkin nampak menguntungkan, tapi ke depannya, Anda akan merugi,” kata Theodoor.

“The clients need to know the reasons we’re saying something, not simply the dry content of the advice. And of course, the client is always in a hurry, so we focus on having sufficient manpower to give clients advice in a timely manner.”

“Klien pun tahu apa alasan kami mengatakan sesuatu, bukan hanya pada apa yang kami sampaikan. Dan tentu saja, klien selalu membutuhkan masukan yang cepat, maka kami berupaya untuk memiliki jumlah orang yang cukup untuk memberikan konsultasi hukum bagi klien sesuai kerangka waktu yang mereka berikan .”

In February 1998, Theodoor received a phone call from a representative of the International Monetary Fund (IMF) who asked five minutes of his time. The phone call ended about three hours later.

IMF's main question was why bankruptcy, a normal instrument in other countries, did not work in Indonesia?

"The IMF was interested in my view because I am a Dutch lawyer and the Bankruptcy Ordinance, as it was then called, dated back to the Dutch period. I pointed out that in the view of many there was nothing wrong with the Bankruptcy Ordinance, it was the same statute as in the Netherlands, and it worked there. But what was different was the way it was interpreted in Indonesia," Theodoor answers.

The IMF and the Indonesian government then decided to come up with a new regulation on bankruptcy which was to be implemented through a Government Regulation in Lieu of Law (*Perpu*).

"What then happened was really extraordinary. Within weeks, a group of experts from the Netherlands, France, Germany, Australia and United States sat together in Jakarta with lawyers from the Indonesian Ministry of Justice, and within six months produced a new Bankruptcy Law. A comprehensive piece of legislation was produced," says Theodoor.

Theodoor plays down his role in the making of the legislation. He says he was not an experienced bankruptcy and insolvency lawyer back then, but was lucky to have a colleague in Singapore, Jerry Hoff, who was a true bankruptcy expert.

Pada Februari 1998, Theodoor menerima telepon dari perwakilan International Monetary Fund (IMF). Awalnya, mereka hanya ingin berbicara selama lima menit dengan Theodoor, namun percakapan itu baru selesai tiga jam kemudian.

Pertanyaan utama mereka: kenapa kepailitan, sebuah instrumen yang sering ditemukan di negara-negara lain, tak berjalan di Indonesia?

"IMF tertarik untuk mendengar pendapat saya karena saya adalah pengacara Belanda, dan Bankruptcy Ordinance saat itu, adalah produk hukum Belanda. Saya bilang, tak ada yang salah dengan Bankruptcy Ordinance, karena ini adalah aturan yang sama seperti yang berlaku di Belanda, dan di sana aturan ini berjalan dengan baik. Hanya saja aturan ini diinterpretasikan secara berbeda di Indonesia," kata Theodoor.

Pemerintah Indonesia dan IMF kemudian memutuskan untuk membuat hukum baru terkait kepailitan dan aturan tersebut akan diterapkan lewat Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-undang atau Perpu.

"Peristiwa selanjutnya menjadi sangat penting. Dalam beberapa minggu, sekelompok pakar dari Belanda, Prancis, Jerman, Australia, dan Amerika Serikat duduk bersama di Jakarta dengan pengacara dari Kementerian Hukum dan HAM, dan hanya dalam enam bulan muncullah sebuah aturan hukum yang komprehensif." menurut Theodoor.

Theodoor mengecilkan perannya dalam pembuatan Perpu Kepailitan. Menurut Theodoor, saat itu, dia bukan seorang pengacara kepailitan yang berpengalaman, namun dia beruntung memiliki kolega di Singapura, Jerry Hoff, yang benar-benar merupakan seorang pakar kepailitan.

"I immediately told him, 'Pack your bags and come to Jakarta'. Jerry was very keen to join and played a significant role, along with other lawyers, such as Kartini Muljadi, Fred Tumbuan and others in the team. This legislation process was a significant example of cooperation between international and Indonesian's lawyers," Theodoor says. Emir Nurmansyah agrees.

Other than being consultant to the IMF for the Netherlands-Indonesia Legal and Judicial Reform Program, ABNR also provided further assistance to the IMF in the establishment of the Commercial Court and the Anti-Corruption Court, actively working together with the National Development Planning Agency (*Bappenas*) and the Supreme Court in perfecting the Commercial Court.

Emir rates the creation of the Commercial Court as a very significant development. The strengthening of the Commercial Court as well as the creation of the new Bankruptcy Law were important legal mechanisms and catalysts for many other new laws that increasingly started to replace the old colonial laws.

Theodoor sees the period 1998-2003 as a period of awakening to a new reality. It was also a time of very rapid changes in the legal industry.

"Increasingly, Indonesia saw how a good functioning legal system was paramount to economic development. This was a time when the legal system had not been trusted because there were all sorts of irregularities, and that paradigm finally started to change. I think the Bankruptcy Law, and the transparency that it brought with it played a very significant role there," he says.

"Saya langsung bilang ke dia, 'Kemas barang-barangmu dan segera ke Jakarta'. Jerry sangat tertarik untuk bergabung dan mengambil peran signifikan, bersama dengan pengacara lain, seperti Kartini Muljadi, Fred Tumbuan, dan lainnya. Proses pembuatan Perpu ini adalah contoh kerja sama yang sangat baik antara pengacara internasional dan Indonesia," kata Theodoor. Emir Nurmansyah pun setuju.

Selain menjadi konsultan bagi IMF untuk Program Reformasi Hukum dan Yudisial Belanda-Indonesia, ABNR juga memberikan konsultasi hukum pada IMF dalam pendirian Pengadilan Niaga dan Pengadilan Tindak Pidana Korupsi, dan bahkan turut terlibat secara aktif bekerja bersama Bappenas dan Mahkamah Agung untuk menyempurnakan Pengadilan Niaga.

Emir menilai pembentukan Pengadilan Niaga sebagai perkembangan yang sangat signifikan. Penguatan Pengadilan Niaga dan pembuatan Perpu Kepailitan menjadi mekanisme hukum yang penting dan menjadi katalis bagi banyak produk hukum baru sesudahnya yang kemudian mulai menggantikan aturan hukum era kolonial.

Theodoor melihat periode 1998-2003 sebagai masa penyadaran pada realita baru. Masa itu juga menandai perubahan yang begitu cepat terjadi di industri hukum Indonesia.

"Indonesia semakin sering melihat fakta bahwa sistem hukum yang baik dan berjalan adalah hal yang mutlak bagi pembangunan ekonomi. Saat itu, sistem hukum tak dipercaya oleh banyak orang, karena ada banyak keanehan, dan sekarang paradigmanya sudah mulai berubah. Saya rasa Perpu Kepailitan, dan

"Indonesia is now part of the G20. From being a country that was not very high up in development ladder, having had to be bailed out by the IMF, it grew into a strong modern democratic country," Theodoor says. It was a game changing situation.

An ABNR partner puts it as follows, "Before 1998, our advice was quite rudimentary, flat, and not very anticipative. But we woke up to see that, when a client asked one question, we shouldn't just analyze that question, but also predict what their next question would be, and be prepared with the answer. This is how a client can tell whether a law firm has the requisite experience and expertise or not," Emir says.

For Emir, the ability to anticipate the next question not only requires knowledge of the law and regulations, but also the requisite experience in dealing with clients in different situations facing countless issues. "This ability is not something that can be quickly learned. It comes with many years of experience," Emir says. "We have been in this business for fifty years".

Theodoor adds, "If we look at publications from independent parties that try to put down on paper what people think of us, quite often we're in the higher categories. It indicates there is something that we're doing right."

ABNR has won the "Indonesia Law Firm of the Year" IFLR1000 Asia Award a number of times (including in 2016), and in 2011, the firm received awards for outstanding pro bono work from the Lex Mundi Pro Bono Foundation. "Naturally, we are very pleased with these industry acknowledgements," says Emir.

transparansi yang menyertainya memainkan peranan yang signifikan di sana," ujarnya.

"Indonesia kini menjadi bagian dari negara-negara G20. Dari sebuah negara yang tak terlalu tinggi indeks pembangunannya dan harus ditalangi oleh IMF, sampai kini menjadi negara demokrasi yang kuat dan modern," kata Theodoor. Situasi ini mengubah segalanya.

Seorang partner ABNR mengatakan, "Sebelum 1998, advice yang kami berikan biasa saja, lebih datar, tidak antisipatif. Tapi kami kemudian menyadari bahwa, sebelum klien menanyakan satu hal, kami tidak bisa hanya menganalisa pertanyaan itu saja, tapi juga harus mampu memprediksi pertanyaan selanjutnya dari mereka, dan kami sudah harus siap dengan jawaban. Di sinilah klien bisa menilai apakah sebuah kantor hukum memiliki keahlian dan pengalaman yang diperlukan, atau tidak," kata Emir.

Bagi Emir, kemampuan mengantisipasi pertanyaan berikutnya dari klien dan menjawabnya dengan tepat, bukan hanya soal menguasai aturan hukum itu sendiri, tapi juga muncul dari pengalaman yang cukup lama bekerja untuk klien-klien dari berbagai sektor berbeda, dengan menghadapi masalah yang beragam, dalam situasi yang bermacam-macam pula. "Ini tidak bisa dipelajari dengan cepat, harus ada pengalaman bertahun-tahun," kata Emir. "Kami sudah menjalaninya selama lima puluh tahun."

Theodoor menambahkan, "Jika kita melihat publikasi dari pihak-pihak independen yang berusaha menuliskan penilaian orang lain terhadap kami, kami sering berada

“The type of clients we have has not really changed a lot from the start, because we have always catered to the top side of the market. For us it was the quality of clients that was important. We pride ourselves in having long term relationship with our clients. It’s not like they go to us this year, and they’ll go to somewhere else next year,” Theodoor says.

di kategori yang baik, dan ini menunjukkan bahwa ada sesuatu yang tepat yang kami lakukan.”

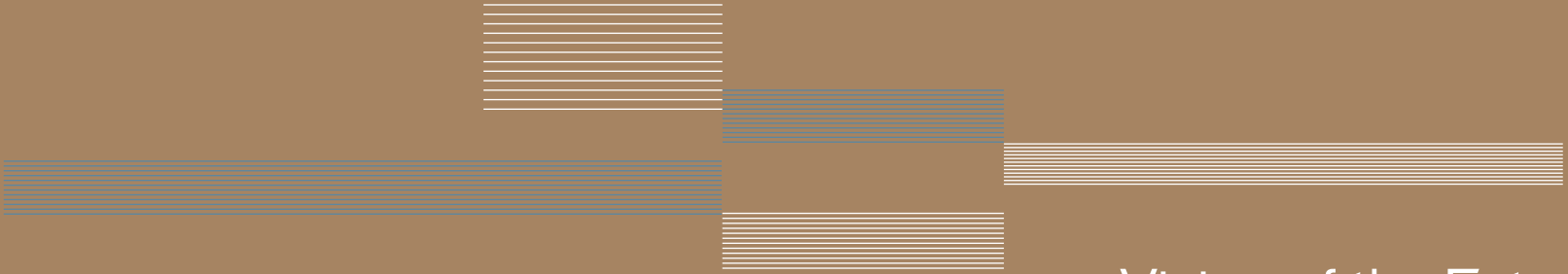
ABNR beberapa kali memenangkan penghargaan “Indonesia Law Firm of the Year” dari IFLR1000 Asia Award (termasuk pada 2016) dan pada 2011, kantor hukum ini menerima penghargaan atas kerja pro bono yang luar biasa dari Lex Mundi Pro Bono Foundation. “Kami sangat senang dengan pengakuan dari dunia industri hukum tersebut.” kata Emir.

“Klien-klien kami tak banyak berubah sejak awal, karena kami selalu melayani pasar atas. Bagi kami, kualitas klien itu penting. Kami bangga bisa memiliki hubungan jangka panjang dengan klien kami. Hubungan kami dengan klien bukan seperti, tahun ini mereka bekerja dengan kami, lalu tahun depan mereka pindah ke yang lain,” kata Theodoor.



“ABNR has won the Indonesia Law Firm of the Year IFLR1000 Asia Award a number of times, and the firm received awards for outstanding pro bono work from Lex Mundi Pro Bono Foundation.”

“ ABNR beberapa kali memenangkan penghargaan “Indonesia Law Firm of the Year” dari IFLR1000 Asia Award, dan kantor hukum ini menerima penghargaan atas kerja pro bono yang luar biasa dari Lex Mundi Pro Bono Foundation. ”



Vision of the Future

Visi Masa Depan

The government's decision to privatise large parts of the Indonesian economy, mainly in the energy and power sectors post-1998 was quickly responded to by ABNR. Important industry players like Paiton, the largest coal-fired power plant in Indonesia, became a client. The progress of the Indonesian private power sector is large enough to make it a significant part of the Indonesian legal market.

"We are seen as a little conservative. And our clients are those who take legal matters, especially proper compliance with the law, very seriously. Currently, we are representing foreign investment projects worth billions of dollars. And our clients' insistence on compliance with the law, to not take short cuts, helped Indonesian businesses too. By interacting with foreign investors, the Indonesian investors and businesses are also obligated to do business as required and regulated by the law and not act outside of it. This is something we are proud of," Emir says.

Another senior partner, Ricky Nazir, points to the emphasis and concern, especially from American companies, to comply with the law. These clients categorically reject involvement in any corrupt practices as regulated by their Foreign Corrupt Practices Act. This has contributed to weeding out unethical business practices in Indonesia.

"It is a small contribution, but it has its effect. By not participating in such practices, our clients were actually playing a part in fighting corruption in the country," Ricky says.

Over the years, as Indonesian society and legislation has become more complex, so did the demand and challenges of the legal profession. According to Theodoor, this new reality forced lawyers to become

Keputusan pemerintah untuk melakukan privatisasi terhadap sebagian besar ekonomi Indonesia, terutama di sektor energi dan listrik pasca-1998, direspons dengan cepat oleh ABNR, dan Paiton, pembangkit listrik tenaga batu bara terbesar di Indonesia, menjadi salah satu klien. Kemajuan sektor tenaga listrik swasta di Indonesia yang cukup besar pun menjadikannya bagian signifikan dalam pasar hukum di dalam negeri.

"Orang melihat kami agak konservatif. Klien-klien kami semuanya adalah klien yang memikirkan masalah kepatuhan hukum dengan serius. Sekarang, kami menangani proyek-proyek yang nilainya miliaran dolar, tapi banyak investor Indonesia yang ikut serta dalam proyek-proyek tersebut. Lewat interaksi mereka dengan investor asing, pengusaha dan investor Indonesia wajib menjalankan bisnis seperti yang diatur oleh hukum, dan tidak melanggarnya. Ini kebanggaan buat kami," kata Emir.

Partner senior lain, Ricky Nazir menambahkan pentingnya penekanan pada kepatuhan hukum, terutama bagi perusahaan Amerika. Klien-klien ini menolak terlibat dalam praktik korupsi seperti diatur dalam Foreign Corrupt Practices Act. Hal ini turut berperan dalam mengurangi praktik bisnis yang tak etis di Indonesia.

"Kontribusi ini kecil, tapi ada dampaknya. Dengan tidak berpartisipasi dalam praktik seperti itu, klien kami ikut berperan dalam melawan korupsi di Indonesia," kata Ricky.

Dengan semakin berkembangnya masyarakat Indonesia dan aturan hukum yang menyertainya, maka semakin besar pula tuntutan dan tantangan bagi profesi hukum. Menurut Theodoor, kenyataan ini mendorong pengacara untuk menjadi

specialists, instead of generalists.

“We must constantly tell ourselves that if you stand still, the rest of the world would move on, and you’ll get left behind. For the young lawyers, it is important to look around, see what those changes are, and adapt to the new world. Information technology changes our own industry significantly. We have to constantly be walking on the tips of our toes to make sure we can retain the unique position that we have now,” he says.

The changes Theodoor mentioned did not go unnoticed by Kevin Sidharta. He joined ABNR in 2002, and became a partner in 2016. He started out as a researcher for the implementation of the Indonesian Bankruptcy Law Monitoring Project, but over the years he became involved in a wide range of practice areas. He now has considerable experience in advising and representing multinational companies in various sectors of industries from manufacturing, oil and gas services, to information technology and telecommunication.

“Some technology based companies or start-ups, application based transportation services or over-the-top telecommunication providers, have become our new clients. The regulations for these businesses are fairly new and there are always new developments from the government in responding to these businesses and services. This means we always have to keep ourselves up to date and adapt to it,” he says.

Kevin’s interest was not only keeping up with current trends. Working at ABNR was also about soaking up the tradition, wealth of knowledge and experience that the firm has gathered in its 50th year.

seorang spesialis, dan tidak bisa lagi menjadi generalis.

“Kita harus terus mengingatkan diri sendiri, jika kita diam saja, maka dunia akan bergerak, dan Anda akan ketinggalan. Bagi pengacara muda, sangat penting untuk melihat sekeliling, mengamati perubahan-perubahan itu, dan beradaptasi dengan dunia yang baru. Teknologi informasi mengubah industri ini secara besar-besaran. Dan kita harus berjalan dengan hati-hati untuk memastikan bahwa kita bisa mempertahankan posisi unik ini,” katanya.

Perubahan yang disebut oleh Theodoor ini dirasakan oleh Kevin Sidharta. Dia bergabung dengan ABNR pada 2002, dan menjadi partner pada 2016. Awalnya dia adalah paralegal bagi Proyek Pengawasan Penerapan Perpu Kepailitan, namun kini dia terlibat dalam praktik hukum di berbagai bidang, dan memiliki pengalaman luas dalam mewakili atau memberi konsultasi bagi perusahaan-perusahaan di bidang yang berbeda, dari mulai manufaktur, minyak dan gas bumi, sampai teknologi informasi dan telekomunikasi.

“Beberapa technology-based companies, start-ups, layanan transportasi berbasis aplikasi atau over-the-top telecommunication provider, menjadi klien baru kami. Aturan untuk bisnis ini relatif baru dan selalu ada perkembangan baru dari pemerintah untuk menyikapi bisnis dan layanan ini. Artinya, kami harus terus mempersiapkan diri dan beradaptasi,” katanya.

Namun bagi Kevin, bekerja di ABNR bukan hanya soal mengikuti tren, tapi juga menyerap tradisi, ilmu, dan pengalaman yang dikumpulkan kantor hukum ini selama 50 tahun.



“One of the things that made me decide to stay here, other than the firm’s respectable integrity, was the academic nature of the founders and senior partners. ABNR has a reputation of a law firm with a strong academic tradition. There are many professors and lecturers here. Their approach in providing advice is not only inspired by commercial considerations, but also has a strong basis on the law. When we advise clients, we don’t rush to the conclusions or results, but we also compose a comprehensive analysis that created the result,” he says.

If responding to the challenges of the legal profession in a constantly changing world became a vision for ABNR’s future for Theodoor and Kevin; Emir has other achievements in mind.

For him, the size of a law firm reflects how the law in the country was abided to.

“Salah satu hal utama yang membuat saya memutuskan untuk terus di sini, selain karena integritasnya, tapi juga latar belakang akademik para pendiri dan partner senior ABNR. Di luar, ABNR punya reputasi sebagai law firm yang kuat tradisi akademiknya. Ada banyak profesor dan pengajar di sini. Pendekatan mereka dalam memberikan legal advice bukan hanya dari pertimbangan komersil, tapi juga didukung dengan teori hukum. Saat kami memberi konsultasi hukum pada klien, kami tak langsung memberikan kesimpulan atau hasilnya, tapi kami juga mampu menyusun analisis komprehensif yang menghasilkan kesimpulan tersebut,” kata Kevin.

Jika tantangan akan dunia yang berubah dan pengaruhnya pada profesi hukum menjadi prioritas bagi Theodoor dan Kevin dalam melihat masa depan ABNR, maka Emir membayangkan pencapaian lain.

“In Indonesia, with a population of 250 million people, in a single law firm, there would be a maximum of around 100-110 lawyers. In Singapore, with a population of only five million people, a law firm can have around 500-600 lawyers. And in the United States, one law firm can easily have up to several thousand lawyers. So when they say, they’re law abiding nations, they actually practice it, it’s not just a saying for them,” Emir says.

“My dream is for ABNR to be a law firm that maintains its reputation as the best in giving legal advice, but I also want the firm to have 300 or so lawyers, not just for the sake of us being the biggest in Indonesia, but because it means there will be a higher level of legal compliance and that the country has an even more robust economic growth.”

If the story of ABNR so far has always been tied to landmark moments in modern Indonesia’s economic development, then in imagining ABNR’s future, there is also a vision for Indonesia to be a wealthy and developed nation.

Buatnya, besar kecilnya sebuah kantor hukum sangat tergantung pada tingkat kepatuhan hukum di suatu negara.

“Di Indonesia, dengan jumlah penduduk 250 juta, dalam satu kantor hukum, maksimal ada sekitar 100-110 pengacara. Di Singapura, dengan penduduk lima juta orang, satu law firm bisa punya 500-600 pengacara. Dan di Amerika Serikat, satu biro hukum bisa dengan mudah punya sampai beberapa ribu pengacara. Jadi buat mereka, negara hukum, negara patuh hukum, itu benar-benar dipraktikkan, bukan cuma di mulut saja,” katanya.

“Saya ingin ABNR bisa menjadi law firm yang mempertahankan reputasinya dalam memberikan legal advice terbaik, tapi saya juga mau kantor hukum ini bisa punya 300 pengacara, bukan agar kami jadi yang terbesar, tapi karena itu artinya kami mengimbangi permintaan dari kebutuhan Indonesia dengan tingkat kepatuhan hukum yang lebih tinggi dan ekonomi yang juga berkembang.”

Jika selama ini kisah ABNR selalu berkaitan erat dengan peristiwa-peristiwa penting dalam pembangunan ekonomi Indonesia modern, maka, dalam membayangkan masa depan ABNR, ada mimpi akan Indonesia menjadi sebuah negara makmur dengan tingkat kepatuhan hukum yang tinggi.



COUNSELLORS AT LAW

Ali Budiardjo, Nugroho, Reksodiputro

Graha CIMB Niaga 24th Floor
Jl. Jenderal Sudirman Kav. 58
Jakarta 12190 Indonesia

Ph. +62 21 250 5125/5136
Fx. +62 21 250 5001/5121/5122/5392

info@abnrlaw.com www.abnrlaw.com

Clifford Centre #12-05
24 Raffles Place
Singapore 048621
Ph. 65 6236-0282
Fx. 65 6532-2972

