

Konkurrencen i advokatbranchen

14. januar 2021



KONKURRENCE- OG FORBRUGERSTYRELSEN

advokatbranchen

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

Carl Jacobsens Vej 35

2500 Valby

Tlf.: +45 41 71 50 00

E-mail: kfst@kfst.dk

Online ISBN: 978-87-7029-740-0

Analysen er udarbejdet af
Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

Januar 2021

Indhold

Kapitel 1	6
Indledning og resumé.....	6
1.1 Den danske advokatbranche er vigtig for samfundsøkonomien.....	6
1.2 Centrale konkurrenceudfordringer i advokatbranchen.....	8
1.3 Advokatbranchens kunder understøtter ikke effektiv konkurrence.....	13
1.4 En stor del af de offentlige kunders køb af juridisk bistand bidrager ikke til at understøtte velfungerende konkurrence.....	16
1.5 Væsentlige dele af reguleringen begrænser konkurrencen unødigt.....	17
1.6 Regulering og praksis begrænser konkurrencen om konkurs- og bobestyrerboer.....	19
1.7 Mere konkurrencevenlig regulering og mere aktive kunder skal styrke konkurrencen i advokatbranchen.....	21
Kapitel 2	27
Introduktion til advokatbranchen	27
2.1 Sammenfatning.....	27
2.2 Advokatbranchens betydning for samfundet og samfundsøkonomien.....	28
2.3 Advokatbranchens juridiske rådgivning inden for forskellige specialer.....	30
2.4 Advokatbranchens kunder.....	33
2.5 Advokatbranchens firmaer.....	41
2.6 Advokatbranchens medarbejdere.....	44
2.7 Regler og rammer for advokater.....	46
2.8 Regler og rammer for advokatfirmaer	52
Kapitel 3	63
Konkurrencen i advokatbranchen	63
3.1 Sammenfatning.....	63
3.2 Koncentration og markedsdynamik i advokatbranchen.....	64
3.3 Overskudsgraden i advokatbranchen.....	81
3.4 Advokatbranchens kapitalforrentning.....	85
3.5 Partnernes samlede indkomst	87
3.6 Indkomsten i advokatbranchen og andre sammenlignelige brancher.....	91
3.7 Lønpræmie i advokatbranchen.....	95
3.8 Advokatfirmaernes priser.....	98
Kapitel 4	101
Reguleringsmæssige barrierer for effektiv konkurrence i advokatbranchen	101
4.1 Sammenfatning.....	101
4.2 Regulering af advokatbranchen i et historisk og internationalt perspektiv.....	102
4.3 Retsplejelovens regler om advokaters møderetsmonopol.....	111
4.4 Retsplejelovens regler om krav til advokaters uddannelse	115
4.5 Retsplejelovens regler om krav til at anvende og deponere advokattitlen.....	120
4.6 Retsplejelovens regler om advokatfirmaers formål og selskabsform	122

4.7	Retsplejelovens regler om ejerskab og ledelse af advokatfirmaer.....	127
4.8	De advokatetiske regler om interessekonflikt.....	134
4.9	De advokatetiske reglers forbud mod "klientfiskeri".....	143
4.10	De advokatetiske regler om prisaftaler.....	144

Kapitel 5 147

Privatkundernes adfærd147

5.1	Sammenfatning.....	147
5.2	Kundernes adfærd påvirkes af, at advokatbistand er et tillidsgode.....	148
5.3	Privatkunders køb af advokatbistand.....	149
5.4	Privatkunderne navigerer efter kvalitet, advokatfirmaernes specialer og pris..	157
5.5	Privatkunderne anvender advokatfirmaer, de tidligere har anvendt og andres anbefalinger	164
5.6	Hovedparten af privatkunderne sammenligner ikke firmaer og tilbud på advokatbistand, før de vælger	166
5.7	Flere privatkunder får ikke prisoverslag før valg af advokatfirma.....	167
5.8	Udenlandske erfaringer.....	169

Kapitel 6 173

Erhvervskundernes adfærd173

6.1	Sammenfatning.....	173
6.2	Erhvervskunders køb af advokatbistand	174
6.3	Der konkurreres primært på kvalitet og i mindre grad på pris.....	184
6.4	Mange erhvervskunder forbliver kunder ved samme advokatfirma.....	189
6.5	De fleste erhvervskunder sammenligner ikke og indhenter ikke tilbud fra flere forskellige advokatfirmaer.....	191
6.6	Erhvervskunder får typisk ikke et prisoverslag før valg af advokatfirma.....	193

Kapitel 7 196

Offentlige kunders køb af advokatbistand196

7.1	Sammenfatning.....	196
7.2	Offentlige kunders køb af juridisk bistand	197
7.3	Udbudsloven sætter rammerne for offentlige kunders indkøb af juridisk bistand	199
7.4	Statens indkøb af advokatbistand hos Kammeradvokaten	205
7.5	Statens mulighed for hjemtagelse samt indkøb hos andre advokater.....	215
7.6	Appendiks: Rammer for offentlige kunders køb af juridisk bistand i udlandet..	223

Kapitel 8 227

Konkurrencen om konkurs- og bobestyrerboer227

8.1	Sammenfatning.....	227
8.2	Konkurser og deres omfang	228
8.3	Dødsboer og deres omfang	254

Kapitel 9 265

Anbefalinger265

9.1	Indledning.....	265
9.2	Anbefalinger om mere konkurrencevenlig regulering	266
9.3	Anbefalinger til at styrke kundernes mulighed for at navigere i advokatbranchen.....	286

9.4	Anbefalinger til at styrke konkurrencen om offentligt indkøb af juridisk bistand	290
9.5	Anbefalinger til at styrke konkurrencen om konkurs- og bobestyrerboer	292

Kapitel 10		302
------------	--	-----

Bilag		302
--------------------	--	------------

Bilag 1: Estimation af markedet for juridisk rådgivning	302
Bilag 2: Korrektion af overskudsgrad for løn for partnernes arbejdsindsats	305
Bilag 3: Human kapital (model og litteratur)	309
Bilag 4: Estimation af afkastkrav ved CAPM	313
Bilag 5: Lønpræmier.....	315
Bilag 6: Yderligere konkurrenceindikatorer.....	323

Kapitel 1

Indledning og resumé

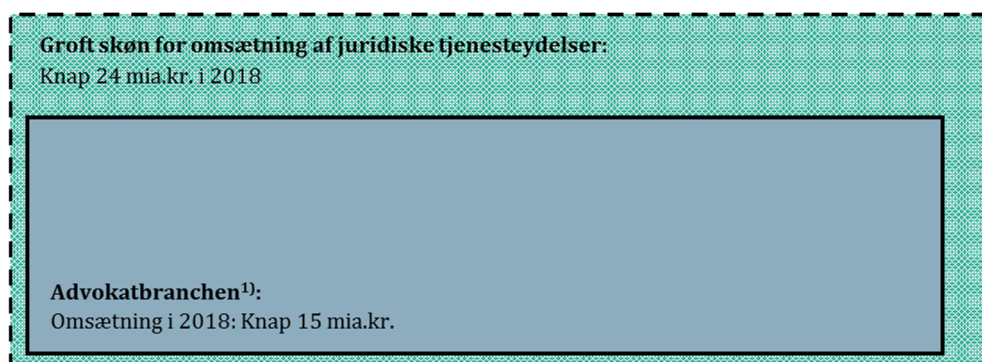
1.1 Den danske advokatbranche er vigtig for samfundsøkonomien

Advokatbranchen spiller en væsentlig rolle i forhold til at sikre, at det danske retssamfund er velfungerende, og at borgernes retssikkerhed opretholdes. Et velfungerende retssamfund bidrager også til den økonomiske velstand ved bl.a. at reducere transaktionsomkostningerne og bidrage til klare spilleregler for de økonomiske aktiviteter, der finder sted i markedsøkonomien.¹

Advokatbranchen omsatte i 2018 for 14,7 mia. kr. og beskæftigede ca. 12.200 personer. Siden 2000 er omsætningen i advokatbranchen steget mere end i resten af de private byerhverv.

Mange af de opgaver, som advokatfirmaerne løser, kan også udbydes af andre virksomheder uden for advokatbranchen, fx revisionsvirksomheder. Det er usikkert anslået, at omsætningen af juridiske tjenesteydelser androg omkring 24 mia. kr. i 2018, jf. figur 1.1 og bilag 1.

Figur 1.1 Advokatbranchen og andre udbydere af juridiske tjenesteydelser



Note 1: Der er tale om en stiliseret illustration. Der er således visse opgaver, som kun advokater må løse, herunder bistand i visse retssager.

Anm.: Den samlede omsætning af juridiske tjenester er forbundet med stor usikkerhed, jf. bilag 1.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

¹ Professor George Yarrow & Dr. Christopher Decker, *Assessing the economic significance of the professional legal services sector in the European Union*, Regulatory Policy Institute, August 2012, side 4, 5. Se evt. også IBA, *Task Force on the Independence of the Legal Profession*, 2016.

Advokatbranchen omfatter godt 1.800 aktive advokatselskaber og andre advokatvirksomheder.² Advokatfirmaer i Danmark er ret forskellige for så vidt angår antallet af medarbejdere, hvilke ydelser de sælger og geografisk dækning. Der er et mindre antal meget store advokatfirmaer, mange mindre advokatfirmaer samt knap 1.000 enkeltmandsvirksomheder. De fem største advokatfirmaer står samlet set for ca. 26 pct. af branchens omsætning.

Advokatbranchen er i kontakt med mange privatpersoner og virksomheder. Således har hver fjerde virksomhed og hver sjette borger over de seneste to år været kunde hos mindst et af de godt 1.800 advokatfirmaer.

Advokatfirmaernes omsætning stammer primært fra erhvervskunder. I 2018 drejede det sig om næsten 67 pct. af omsætningen. Prisdannelsen og kvaliteten af ydelserne har betydning bl.a. for virksomhedernes omkostninger og konkurrenceevne. Det er særligt hos de store advokatfirmaer, at hovedparten af omsætningen kommer fra erhvervskunder. Resten af omsætningen fordeler sig med 22 pct. fra salg til privatkunder og organisationer og 11 pct. til offentlige kunder. I advokatbranchen er der inden for en række specialer en høj koncentration, dvs. at omsætningen inden for disse specialer er koncentreret på få, relativt store advokatfirmaer. Det gælder særligt inden for specialer, der er rettet mod erhvervskunder og offentlige kunder. For de pågældende specialer er koncentrationen desuden forøget betydeligt de seneste 10 år. Der er generelt en ret lav tilgang af nye advokatfirmaer, og de nye advokatfirmaer, der træder ind på markedet, er små og forbliver små, selvom mange af de mindre, etablerede advokatfirmaer har et ønske om at vokse. Vækst bremses ofte af vanskeligheder med at rekruttere arbejdskraft og af, at kunderne er meget passive i forhold til at afsøge markedet og sjældent skifter advokat.

Advokatbranchen har en overskudsgrad, som skønnes at være noget højere end i vidensservice i øvrigt og omtrent dobbelt så høj som i de private byerhverv. Overskudsgraden er særlig høj i de store advokatfirmaer, som især sælger advokatbistand til erhvervskunder og offentlige kunder. Disse firmaer er kun i begrænset omfang udsat for konkurrence fra mindre advokatfirmaer, og samtidig er konkurrencepresset fra udenlandske aktører om opgaver på det danske marked relativt begrænset og vedrører kun en lille del af omsætningen.

Advokatbranchen er i dag underlagt omfattende regulering, som bl.a. begrundes i hensynet til at sikre borgernes retssikkerhed, herunder "access to justice" og hensynet til at opretholde tilliden til retsvæsenet. Reguleringen begrænser det konkurrencemæssige pres, som advokatfirmaer er udsat for – både fra andre advokatfirmaer internt i advokatbranchen og fra andre professioner. Det er vurderingen, at reguleringen på flere områder er unødigt konkurrencebegrænsende, og at reguleringen kan lempes til gavn for kunderne samtidig med, at de centrale samfundsmæssige hensyn fortsat tilgodeses.

Konkurrenceintensiteten i advokatbranchen påvirkes også af kundernes adfærd. Kunderne – det gælder både privatkunder, erhvervskunder samt offentlige kunder – afsøger typisk ikke markedet i særlig høj grad, og er meget loyale over for det valgte advokatfirma. Det er eksempelvis omkring 93 pct. af erhvervskunderne, som oplyser, at de ikke sammenligner flere advokatfirmaer, når de vælger advokat. Analysen viser også, at kunderne typisk ikke er særligt optaget af pris, når de vælger advokat, og at markedet ofte er svært at navigere i, fordi ydelserne er komplekse, og gennemsigtighed ift. pris og kvalitet er relativt lav.

² Som udgangspunkt vil både advokatselskaber og andre advokatvirksomheder i resten af rapporten samlet blive betegnet som advokatfirmaer. Dog vil betegnelsen "advokatselskaber" blive anvendt, hvor der refereres til forhold, som retsplejeloven regulerer.

På visse områder er konkurrencen i særlig grad sat ud af kraft. Det gælder fx for så vidt angår konkurrencen om konkursboer uden aktiver og dødsboer, der behandles som bobestyrerboer. De advokater, som yder bistand på disse kurator- og bobestyreropgaver, udpeges ofte fra en fast kreds af advokater uden konkurrence på pris eller kvalitet. Reglerne i konkurs- og dødsboskifteloven indebærer, at prisen på de gældende opgaver ikke er kendt på forhånd, når kurator eller bobestyrer udpeges, og kunderne har begrænset mulighed for at få indsigt i, om resursetrækket har været rimeligt, og om prisen er fastsat fornuftigt. Det er i sidste ende skifteretten, der godkender det endelige vederlag for hhv. konkursboer og bobestyrerboer. Betalingen for bistanden betales af boets kreditorer, staten eller arvinger, og udgør i nogle tilfælde en meget stor andel af selve boet.

På det offentlige område er staten den største kunde. En relativt stor del af statens køb af advokatbistand foregår via den såkaldte Kammeradvokataftale. Denne aftale har været indgået med samme advokatfirma siden 1936, og aftalen har aldrig været direkte konkurrenceudsat. Flere af de ydelser, som er omfattet af Kammeradvokataftalen, ville i dag være udbudspligtige efter Udbudslovens light-regime. Det er de imidlertid ikke nu, da aftalen er uden udløbsdato. Nogle af de større kommuner har konkurrenceudsat deres juridiske rådgivning, eksempelvis København og Aarhus. For langt de fleste kommuner foregår købet af juridisk bistand dog ad hoc efter behov.

Boks 1.1 Om analysen

Denne rapport analyserer konkurrencen i advokatbranchen. Den indeholder en markedsbeskrivelse, en analyse af konkurrencen i og reguleringen af branchen samt analyser af hhv. privatkunder og erhvervskunders efterspørgsel og adfærd, konkurrencen om offentlige kunders køb af advokatbistand samt konkurrencen om konkurs- og bobestyrerboer. Desuden indeholder rapporten en række anbefalinger rettet mod at styrke konkurrencen i advokatbranchen.

Analyserne af konkurrencen i advokatbranchen bygger på en række forskellige datakilder og metoder, herunder registerdata fra Danmarks Statistiks forskerdatabase, data modtaget fra Økonomistyrelsen, Danske Advokater, Advokatsamfundet, markedsaktører og dataindsamling via tre surveys til hhv. advokatfirmaer, erhvervskunder og privatkunder samt national og international forskning.

De tre surveys, som er gennemført til analysen, er pilottestet før igangsættelse. Surveyet til advokatfirmaer er fx pilottestet i advokatbranchen. Metoden, spørgsmålene og resultaterne fra de tre surveys er nærmere behandlet i tre selvstændige appendiks til analysen.

Derudover er der afholdt møder med en række af branchens aktører og andre interessenter. Videre er der i den eksterne høring af analysen modtaget tekniske og faglige bemærkninger, som er inddraget i analysen.

1.2 Centrale konkurrenceudfordringer i advokatbranchen

Når kunderne ikke aktivt undersøger mulighederne for at finde den mest effektive bistand til den bedste pris, kan det have den konsekvens, at advokatfirmaerne ikke udsættes for det konkurrencepres fra efterspørgselssiden, som ses på et velfungerende marked. Dette kan bidrage til høje priser, lav kvalitet og dermed et højt overskud i branchen.

Advokatbranchen udbyder mange forskellige ydelser, som ikke er indbyrdes substituerbare, og som sælges til forskellige typer af kunder under forskellige markedsforhold. Omsætningen inden for flere faglige specialer udviser tegn på ganske stor koncentration. Det gælder bl.a. for patenter og ophavsret, offentlig ret samt konkurrence- og udbudsret, jf. figur 1.2 (til venstre).

Fælles for specialerne med høj koncentration er, at der er tale om områder, der typisk retter sig mod erhvervskunder og offentlige kunder. Det peger isoleret set i retning af konkurrencemæssige udfordringer på den del af markedet, der retter sig mod erhvervskunder og offentlige kunder.

Der er en tendens til, at de specialer, som udviser tegn på høj koncentration, er blevet mere koncentrerede over de seneste fem år. Således er alle de specialer, der i 2018 havde et koncentrationsindeks over 1.500, blevet mere koncentrerede siden 2013, mens specialer med lavere koncentration typisk er blevet mindre koncentrerede.

I disse opgørelser tages dog ikke højde for, at der for flere specialer kan være konkurrence fra andre leverandører uden for advokatbranchen samt eventuelt fra udenlandske aktører. Eksempelvis kan der inden for skatterådgivning være konkurrence fra fx revisorer, og inden for patenter og ophavsret kan der være konkurrence fra specialiserede patent- og varemærkebyureauer. Der er således ikke tale om, at der er afgrænset et isoleret advokatmarked for hvert enkelt speciale. Analysen peger imidlertid på, at der set fra efterspørgselssiden kan afgrænses et selvstændigt marked, som ikke er bredere end *juridisk rådgivning fra advokatfirmaer*.³ Det understøtter, at advokatfirmaerne kun i begrænset omfang er udsat for konkurrence fra andre udbydere af juridisk rådgivning. Konkurrencen fra andre udbydere af juridisk rådgivning varierer dog fra speciale til speciale.

I advokatbranchen er der relativt få advokatfirmaer, der starter op hvert år – dvs. at 'entry' er begrænset i forhold til sammenlignelige erhverv, jf. figur 1.2 (midten). De nye advokatfirmaer, der træder ind på markedet, er desuden forholdsvist små, og forbliver typisk små, selv om knap 70 pct. af de etablerede advokatfirmaer med 2-9 ansatte har et ønske om at vokse.

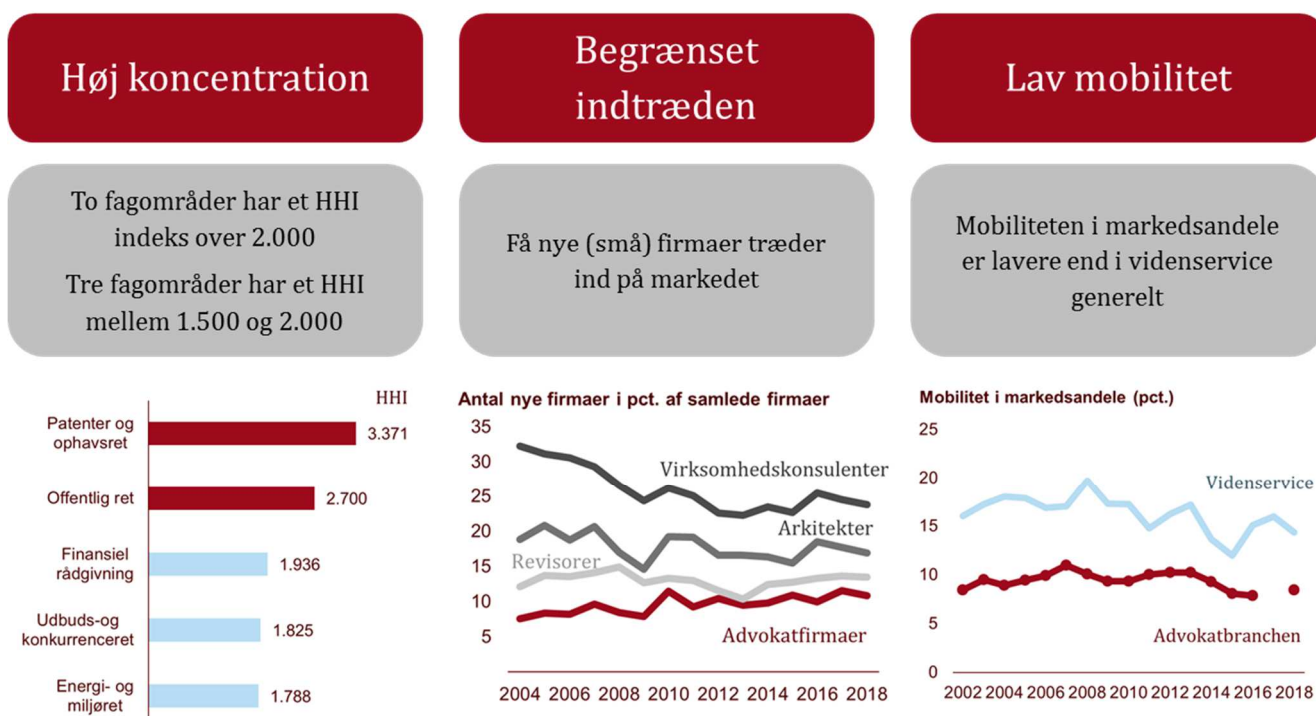
Undersøgelsen viser overordnet, at de mindre advokatfirmaer bl.a. oplever, at vanskeligheder med at skaffe arbejdskraft (advokater) kan begrænse mulighederne for ekspansion. Samtidig kan det være svært at tiltrække nye kunder, fordi kunderne som nævnt er relativt passive og meget loyale over for deres advokat. Således udøver nye advokatfirmaer kun i begrænset omfang et egentligt konkurrencepres på de store advokatfirmaer.

Der er en klar tendens til, at de store advokatfirmaer primært konkurrerer indbyrdes, og at de mellemstore og små advokatfirmaer dermed ikke formår at lægge et konkurrencepres på de store firmaer. Erhvervskunderne hos de største advokatfirmaer ser således i høj grad et andet stort advokatfirma som det relevante alternativ. Det kan blandt andet afspejle, at det primært er de store advokatfirmaer, der kan tilbyde bistand inden for mange specialer ("full-service"), og at mange store erhvervskunder ser en fordel i at samle opgaver ét sted. Når advokatfirmaerne selv skal angive deres nærmeste konkurrenter, ses det samme billede. De ti største advokatfirmaer peger således stort set kun på andre advokatfirmaer i top-ti som nærmeste konkurrent inden for erhvervskundesegmentet, som er deres største kundegruppe.

Mobiliteten i markedsandele – dvs. hvor store markedsandele, der flytter mellem firmaer fra ét år til et andet – kan også give et indtryk af dynamikken i sektoren. Mobiliteten er lav sammenlignet med vidensservice i øvrigt, men på niveau med fx revision og bogføring, jf. figur 1.2. (til højre). En del af den målte mobilitet afspejler rent faktisk, at de store firmaers andel af omsætningen i branchen er øget ret markant, og at koncentrationen som nævnt er steget. Mobiliteten i arbejdskraften mellem advokatfirmer er også relativt lav. Det er ca. 3 pct. af advokaterne, der skifter firma hvert år.

³ Baseret på en beregning fra critical loss analysis (CLA), jf. boks 5.1 og 6.1.

Figur 1.2 Koncentration og lav dynamik i advokatbranchen peger på konkurrenceudfordringer



Note: Udsnit af figurer fra analysen. Se figur 3.3, figur 3.7 og figur 3.6 for yderligere information.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

Advokatbranchen har en høj overskudsgrad

Et advokatfirma er ejet af én eller flere partnere⁴, der også arbejder fuld tid i firmaet. Den indkomst en partner har fra sit advokatfirma, består således principielt af en løn for arbejdsindsatsen samt en aflønning af ejerskabet i form af en andel af advokatfirmaets overskud. Advokatfirmaets overskud, som deles blandt advokatfirmaets partnere, er den del af omsætningen, der er tilbage, når firmaet har afholdt sine (ordinære) omkostninger, herunder løn til de ansatte og (imputeret) løn til partnerne, jf. også kapitel 3.

Overskudsgraden i advokatbranchen opgøres på den baggrund til omkring 20 pct. i årene 2012 til 2018. Overskudsgraden er steget fra omkring 15 pct. i 2008. Overskudsgraden i advokatbranchen er noget højere end i vidensservice i øvrigt og har været mere end dobbelt så høj som i de private byrhverv, jf. figur 1.3 (venstre).

Overskudsgraden er markant større i de største advokatfirmaer end i resten af branchen, jf. figur 1.3 (midt). Overskudsgraden i de fem største advokatfirmaer var stabil omkring 35 pct. i

⁴ I en række advokatfirmaer er det muligt at have titel som partner uden at have ejerandel i advokatfirmaet. Der skelnes altså mellem partnere med ejerandel (såkaldte "equity partnere") og partnere uden ejerandel. I analysen bruges betegnelsen partner, når der refereres til equity partnere, og det vil således eksplicit blive skrevet, hvis der er tale om partnere uden ejerandel i advokatfirmaet.

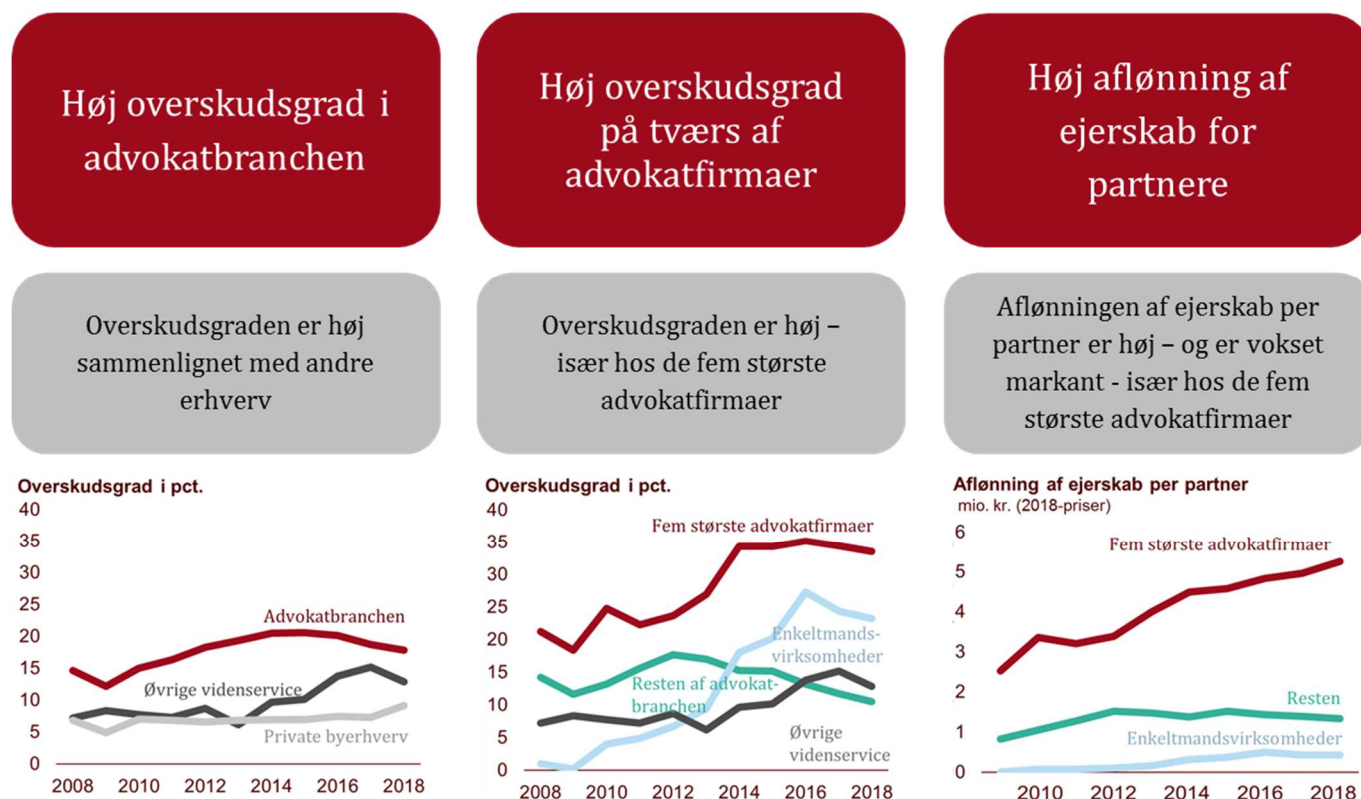
årene i 2014-2018. Overskudsgraden er dermed samlet steget væsentligt fra 21 pct. i 2008. Som nævnt stammer de store firmaers omsætning særligt fra rådgivning af erhvervskunder og til dels offentlige kunder. Stigningen i avancerne er sket sideløbende med den stigende koncentration i sektoren inden for en række erhvervsrettede specialer.

Den høje og stigende overskudsgrad er med til at understøtte, at der er begrænset konkurrence på de markeder, hvor de store advokatfirmaer er aktive. Det høje overskud kan dog også delvist være en konsekvens af andre forhold. Fx kan de høje overskudsgrader også dække over, at de store firmaer i gennemsnit er relativt mere effektive og kompetente, og at nogle advokatfirmaer kan være specialiseret inden for områder, som kræver en vis skala. Medfødte eller tillærte kompetencer udover, hvad der følger af det formelle uddannelsesniveau, ser ud til at være relativt høje for equity-partnerne i de største selskaber. Det kan understøtte høj aflønning i disse firmaer.

Mens der også for enkeltmandsvirksomheder er tale om en relativt høj og kraftigt stigende overskudsgrad, har de øvrige advokatfirmaers overskud ligget omkring 10-15 pct. af omsætningen. Der er ganske store forskelle på aflønningen af partnernes ejerskab i de forskellige advokatfirmaer, og for ganske mange partnere i advokatbranchen er den beregnede aflønning af ejerskab rent faktisk negativ.

En anden metode til at vurdere, hvorvidt indtjeningen kan betegnes som "overnormal", er at måle, om forrentning af den investerede kapital overstiger den kapitalforrentning, en ekstern investor med rimelighed kan forvente i et velfungerende marked. Den opgjorte egenkapitalforrentning i advokatbranchen er meget høj for branchen som helhed og langt større end et (højt sat) bud på det skønnede forventede afkastkrav, som en investor ville kunne forvente ved at stille kapital til rådighed med den risiko, som det vil indebære. Det understøtter, at konkurrencen ikke er velfungerende, og at det i øvrigt ikke er usandsynligt, at eksterne investorer ville se en fordel i at tilføre kapital til branchen, hvis der blev givet mulighed for det.

Figur 1.3 Høj indtjening, overskudsgrad og lønpræmie i de største advokatfirmaer



Note: Baseret på analysens figurer og estimationsresultater. Se figur 3.11, figur 3.12 og figur 3.16.

Anm: Aflønning af ejerskab er foretaget ved at korrigere ejernes samlede indtjening for en estimeret løn for deres arbejdsindsats i advokatfirmaet. Se Kapitel 3 for nærmere beskrivelse af metoden.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

Aflønningen af partnernes ejerskab skal ses i sammenhæng med den risiko, som partnerskabet er forbundet med. Det gælder risikoen for at miste den (eventuelle) kapital, som en partner indskyder i advokatfirmaet. Men det omfatter også den risiko, der knytter sig til, at en advokat kan risikere at skulle hæfte personligt i forbindelse med eksempelvis krav fra kunder, som ikke er dækket af forsikringen. I et almindeligt marked vil den form for usikkerhed også kræve en aflønning.

Som ejergruppe er partnernes samlede indkomst fra deres firma, dvs. både løn og aflønning af ejerskab, relativt høj sammenlignet med ejere i andre videnserhverv med kandidatuddannelser. Fx er den andel af ejerne (partnerne) i advokatbranchen, som tjener mere end 5 mio. kr., mere end dobbelt så høj sammenlignet med ejere med kandidatuddannelser inden for revision, hvor ejerne typisk også arbejder i egen virksomhed. Det er hovedsagligt partnere i de fem største advokatfirmaer, der har en samlet indkomst på over 5 mio. kr. Ejere i advokatbranchen har et højere karaktersnit fra gymnasiet end ejerne med sammenlignelige videregående uddannelser fra andre vidensbrancher. Det kan understøtte, at der for ejerne i branchen kan være en 'kompetencepræmie', som kan være vedholdende også i et velfungerende marked. Der er dog ikke tegn på, at dette mulige 'kompetenceforspring' er øget siden midten af 00'erne.

Begrænset konkurrence mellem firmaer i en branche kan også komme til udtryk ved et højere lønniveau for de ansatte i branchen. Det er tilfældet, hvis lønmodtagerne og virksomhedernes ejere 'deler' den overnormale indtjening, som begrænset konkurrence kan give anledning til, såkaldt *rent sharing*. Analysen finder, at der i advokatbranchen er en lønpræmie, som med usikkerhed anslås til 8 pct. sammenlignet med medianbranchen, det vil sige den branche, hvor der er præcis 50 pct. af brancherne, som har hhv. en lavere og en højere lønpræmie. Lønpræmien er den del af lønnen i en branche, som ikke umiddelbart kan forklares af fx uddannelse, karaktergennemsnit i gymnasiet og visse andre målbare forhold. I beregningen indgår løn for alle ansatte, mens partnerne ikke indgår, selv om en del af deres indkomst skal ses som løn. Det kan påvirke estimatet. Lønpræmie kan indikere, at konkurrencen i branchen kan styrkes.

1.3 Advokatbranchens kunder understøtter ikke effektiv konkurrence

Asymmetrisk information kan føre til udfordringer i advokatbranchen

Advokatbranchen sælger ydelser, som har stor betydning for branchens kunder. For mange kunder – særligt privatkunder – er advokatbistand en kompleks tjenesteydelse, og kunderne har ofte svært ved at vurdere kvaliteten af advokatens arbejde både før ydelsen købes, og efter bistanden er ydet. Forholdet mellem kunde og advokat er derfor ofte bygget på tillid. Advokaten har dermed ofte en relativt stærk forhandlingsposition over for sine kunder, særligt når der er tale om mere specialiserede juridiske ydelser.

I brancher med komplicerede tillidsgoder er kunderne ofte mindre aktive med at afsøge markedet og skifte leverandør. Det svækker konkurrencen og medfører almindeligvis, at priserne øges, og at fordelene ved (som udbyder) at være effektiv og udvikle gode produkter kan svækkes.

På markeder med komplicerede, tillidsbaserede produkter præget af asymmetrisk information er der således en risiko for, at udbyderne kan udnytte deres stærke position til at tage en høj pris eller sælge flere eller andre (dyrere) ydelser, end hvad kunden har behov for, i hvert fald i en periode.⁵ Advokaters etik m.v. og tilsynet hermed, herunder et velafbalanceret advokatetisk regelsæt, kan begrænse de markedsfejl, der opstår som følge af informationsasymmetri. Samtidig kan god og sammenlignelig information om advokaters pris og kvalitet, som nævnt, være en hjælp, når kunder skal navigere i markedet.

Privatkunder har svært ved at navigere, og afsøger i begrænset omfang markedet

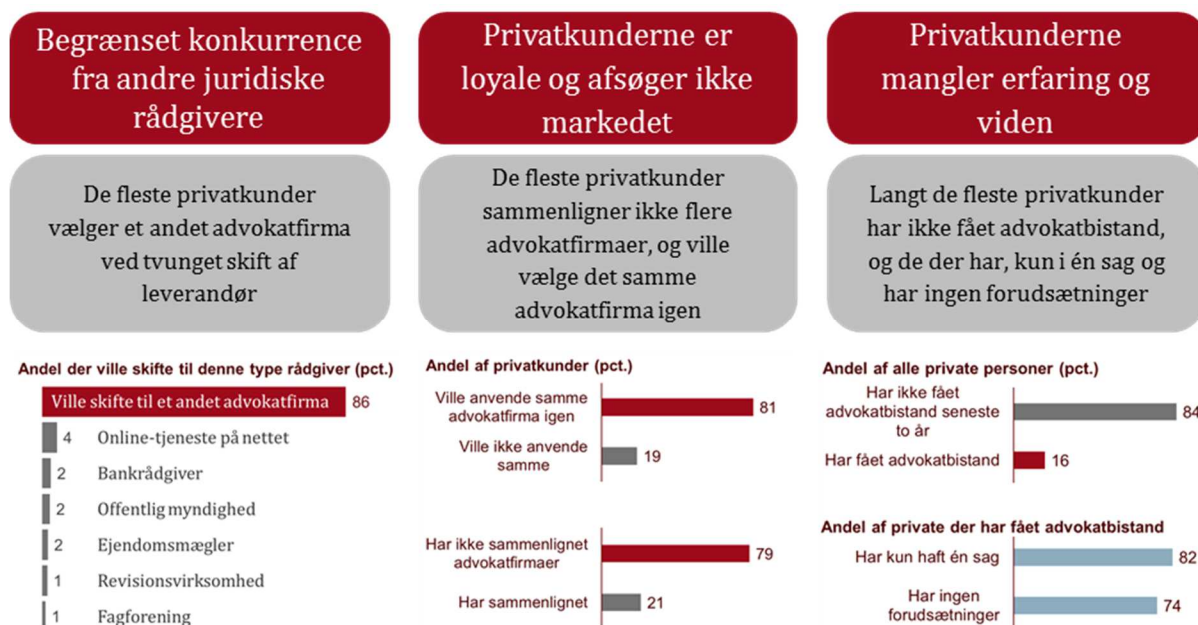
Privatkunder bruger især advokatfirmaer i forbindelse med rådgivning omkring boligforhold (købsaftaler) og dødsfald (testamenter), men også til mere komplicerede rådgivningsopgaver og erstatningssager. Behovet for en advokat er ofte forbundet med hændelser, der sker sjældent i et liv. Hovedparten af privatkunderne har desuden ingen særlige forudsætninger for at købe juridisk rådgivning fx via erfaring fra deres arbejde eller uddannelsesbaggrund.

Advokatfirmaer er de mest anvendte rådgivere, når privatkunderne søger juridisk rådgivning. Herefter følger bankrådgivere, ejendomsmæglere og fagforeninger. Langt de fleste privatkunder ser dog ikke udbydere uden for advokatbranchen som et reelt alternativ til deres hidtil anvendte advokat, jf. figur 1.4 (til venstre). Kunderne er således loyale over for deres advokat, og advokatytelserne har ofte en anden karakter end dem, som leveres af andre udbydere.

⁵ Se fx Dulleck, Uwe, Rudolf Kerschbamer & Matthias Sutter, *The Economics of credence goods: the role of liability, verifiability, reputation and competition*, American Economic Review, Vol. 101, no. 2, April 2011.

Mange privatkunder har svært ved at navigere i advokatbranchen, og de sammenligner typisk ikke de forskellige muligheder, før de vælger advokatfirma. Således har ca. otte ud af ti privatkunder ikke sammenlignet forskellige advokatfirmaer, før de skulle vælge, hvilket advokatfirma de vil købe bistand fra, jf. figur 1.4 (midten). Privatkunder søger ofte råd hos fx familie og venner, når de skal vælge advokat. Det er udtryk for en form for afsøgning af markedet, som kan være velegnet, hvis anbefalingerne giver kvalificeret vejledning.

Figur 1.4 **Konkurrencen om privatkunderne og privatkundernes adfærd**



Note: Udsnit af figurer fra analysen. Se figur 5.3, figur 5.5, figur 5.14 og figur 5.15 for yderligere information.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

Når privatkunder køber bistand fra en advokat, skal privatkunden, modtage oplysninger *skriftligt* i forbindelse med aftalens indgåelse, som indeholder de vigtigste elementer i den forventede bistand, hvordan prisen fastsættes, og hvilke omkostninger der er forbundet med bistanden. Hvis bistanden ydes til en fast pris, skal dette oplyses, og hvis det ikke er muligt på forhånd at beregne størrelsen på den forventede pris, skal advokaten enten angive måden, hvorpå prisen vil blive beregnet eller give et begrundet prisoverslag. Det er godt to tredjedele af privatkunderne, der har oplyst, at de har modtaget et prisoverslag – enten skriftligt eller mundtligt.

Konkurrencemyndigheden i Storbritannien (CMA) har gennemført et lignende studie af privatkunders og små erhvervskunders adfærd. Det blev blandt andet konkluderet, at markedet

ikke fungerede godt for disse kundegrupper, og at mangel på tilgængelig information om priser og kvalitet kan forstærke udfordringerne ved asymmetrisk information.⁶ På denne baggrund anbefalede CMA, at transparensen på det engelske marked skulle øges blandt andet ved at juridiske rådgivere skulle offentliggøre priser og serviceinformation, herunder klageinformation, på egen hjemmeside. Anbefalingen er implementeret ultimo 2018.

Erhvervskunderne har typisk bedre forudsætninger, men er heller ikke aktive, når de køber advokatbistand

Erhvervskundernes adfærd giver også et billede af, at konkurrencen mellem advokatfirmaerne på markedet er segmenteret og begrænset. De største advokatfirmer får hovedparten af deres omsætning fra store erhvervskunder, og den konkurrence, som de møder fra mindre advokatfirmaer ser ud til at være meget begrænset. De store advokatfirmaer står stærkt inden for specialer, hvor omsætningen er koncentreret på få selskaber, og de tager en væsentlig højere timepris end små advokatfirmaer. Det kan afspejle højere produktivitet, men også større avancer på den del af markedet, som de store firmaer opererer på.

Erhvervskunderne spænder bredt, hvad angår branche, forretningsmodeller og størrelse. Der er derfor også stor forskel på erhvervskundernes behov og forudsætninger for at købe advokatbistand. De store erhvervskunder har i højere grad forudsætninger for at købe advokatbistand end de mindre erhvervskunder.

Erhvervskunderne modtager primært deres juridiske rådgivning fra advokatfirmaer, men de bruger også andre juridiske rådgivere, dog typisk som et supplement. Mere end 80 procent af erhvervskunderne oplyser, at de ville vælge et andet advokatfirma, hvis de ikke længere kunne få bistand fra det advokatfirma, de sidst har brugt, jf. figur 1.5 (til venstre).

Analysen finder, at der set fra efterspørgselssiden kan afgrænses et selvstændigt marked, der ikke er bredere end juridisk rådgivning fra advokatfirmaer. Det understøtter, at advokatfirmaerne kun i mindre omfang er udsat for konkurrence fra andre udbydere af juridisk rådgivning. Inden for visse specialer er der imidlertid en vis konkurrence, fx inden for skatteret, ansættelsesret og visse andre områder. Det er kun godt hver tiende erhvervskunde, der mener, at advokatfirmaerne i høj eller meget høj grad konkurrerer aktivt om kunderne.

Erhvervskunderne (og advokatfirmaerne) er fokuserede på kvalitet og evnen til at levere hurtig bistand som konkurrenceparameter. Samtidig er advokatfirmaers omdømme (herunder fx ratings) en væsentlig konkurrenceparameter. Derimod spiller pris en mindre fremtrædende rolle.

Mange erhvervskunder er loyale over for deres advokat, og de har ofte brugt samme advokatfirma gennem mange år, jf. figur 1.5 (til højre). Der er således opbygget et tillidsforhold, som kan være vanskeligt at konkurrere med for nye aktører.

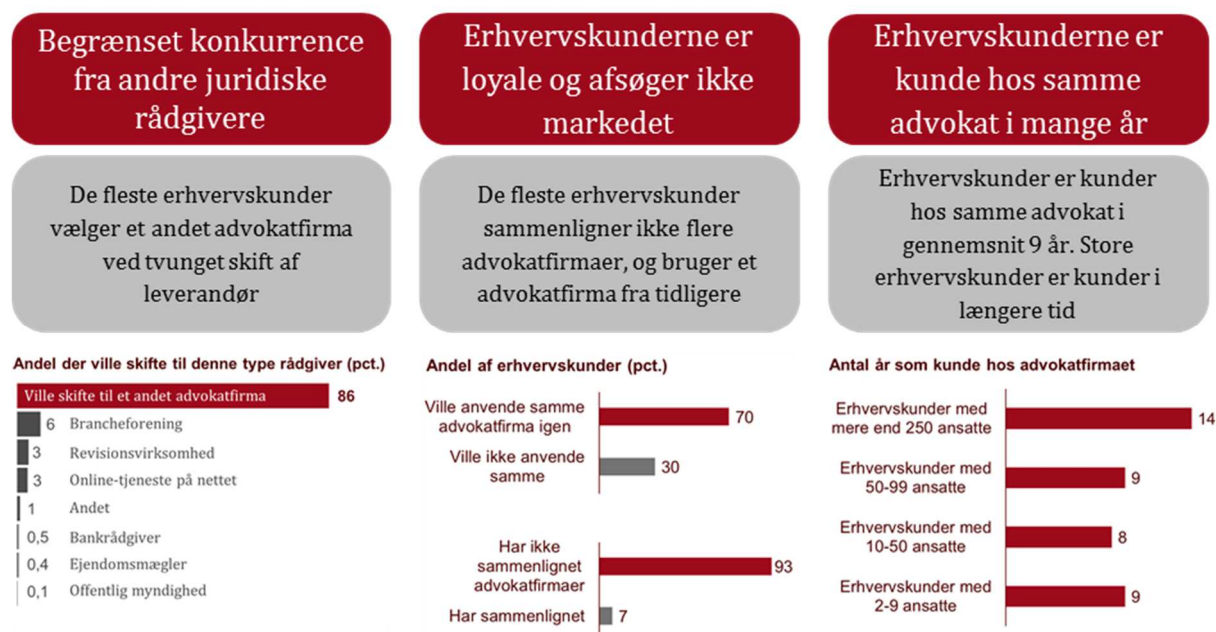
Erhvervskunderne undersøger typisk ikke mulighederne særligt grundigt, når de skal vælge advokat, og er ofte meget loyale over for det valgte advokatfirma, jf. figur 1.5 (midten). Erhvervskundernes efterspørgsel efter advokatydelse ser generelt ikke ud til at være særligt prisfølsom.

De store erhvervskunder har ofte brug for advokatbistand inden for en række forskellige specialer. Hvis de ønsker at få deres efterspørgsel dækket af ét advokatfirma, er de derfor nødt til at gå til et af de større advokatfirmaer, som har specialiserede kompetencer inden for alle de

⁶ Competition and Markets Authority (CMA), *Legal Services Market Study Final Report*, 2016.

specialer, som er relevante for erhvervskunderne. Det kan også gøre det vanskeligt for nye aktører at konkurrere. Der er dog også en væsentlig del af de store virksomheder, som bruger mere end et advokatfirma.

Figur 1.5 **Konkurrencen om erhvervskunderne og erhvervskundernes adfærd**



Note: Udsnit af figurer fra analysen. Se figur 6.3, figur 6.11, figur 6.8 og figur 6.14 for yderligere information.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

1.4 En stor del af de offentlige kunders køb af juridisk bistand bidrager ikke til at understøtte velfungerende konkurrence

Offentlige kunder købte advokatbistand hos advokatfirmaer for godt 1,5 mia. kr. i 2018 svarende til 11 pct. af branchens omsætning. Staten er den største offentlige kunde og stod for to tredjedele af det offentlige køb af advokatbistand.

Overordnet bidrager de offentlige kunder ikke til at understøtte velfungerende konkurrence i advokatbranchen.

For statens køb af advokatbistand er det Kammeradvokataftalen, som sætter rammerne. Aftalen er indgået med samme advokatfirma siden 1936 og kræver som udgangspunkt, at staten køber sin eksterne juridiske rådgivning hos det samme, private firma. Der er ikke kendskab til andre lande med en sådan model.

Aftalen skal understøtte, at Kammeradvokaten loyalt varetager rollen som statens advokat, ligesom den kan understøtte tværgående vidensopbygning, stordriftsfordele og ensartethed i sagsbehandlingen, idet størstedelen af statens indkøb samles hos én leverandør. Derudover er Advokatfirmaet Poul Schmith (Kammeradvokaten) underlagt udvidede krav i forhold til at undgå interessekonflikter pga. forsyningsforpligtelsen i Kammeradvokataftalen. Det er imidlertid vurderingen, at disse hensyn også kan iagttages, selv om en væsentlig større del af indkøbet blev konkurrenceudsat. Statens køb af advokatbistand hos Kammeradvokaten er vokset markant de seneste år og udgjorde over ½ mia. kr. i 2019.

Kammeradvokataftalen er uden udløb, og ikke omfattet af udbudspligten, så længe den løber. Statens indkøb af advokatbistand har dermed kun i meget begrænset omfang været konkurrenceudsat og bidrager således ikke til at styrke konkurrencen på markedet.

I flere af de store kommuner og regioner købes advokatbistand via typisk fireårige rammeaftaler, som har været konkurrenceudsat, og hvor der er modtaget flere bud på opgaverne. For langt de fleste kommuner foregår købet af advokatbistand dog ad hoc efter behov. I mange kommuner og regioner kan der skabes mere konkurrence om indkøbet, fx ved at indgå rammeaftaler, enten tværkommunale/regionale eller inden for den enkelte kommune/region. Rigsrevisionen har påpeget, at regionernes indkøb af konsulentytelser såsom eksempelvis juridisk bistand, i flere tilfælde ikke er tilfredsstillende, og at praksis i nogle tilfælde kan være i konflikt med lovgivningen og god forvaltningsskik.

1.5 Væsentlige dele af reguleringen begrænser konkurrencen unødigt

På grund af advokaternes centrale rolle i retsvæsenet – og retssamfundet – er advokater og advokatfirmaer underlagt omfattende sektorlovgivning og omfattende advokatetiske regler for advokaters adfærd. Hovedformålet bag reguleringen er at bidrage til at opretholde et vel fungerende retssystem og borgernes retssikkerhed. Der er tale om helt centrale samfundshensyn.

Det er samtidig vigtigt at indrette reguleringen, således at markedet for advokatydelser fungerer tilfredsstillende med effektiv konkurrence til gavn for kunderne.

Analysen viser, at den nuværende regulering begrænser konkurrencen i advokatbranchen og det konkurrencepres, som advokater møder fra andre brancher. Det gælder ikke mindst advokatbistand på erhvervsområdet og til offentlige kunder, som udgør langt hovedparten af branchens samlede omsætning. Reglerne gør det sværere for nye aktører – herunder fra andre brancher – at konkurrere med de etablerede advokatfirmaer og hæmmer konkurrencen internt mellem advokatfirmaerne. Det er vurderingen, at en justering af en række regler kan dæmpe disse konkurrencemæssige problemer samtidig med, at de centrale samfundshensyn iagttages. I det følgende nævnes nogle af udfordringerne.

Retsplejelovens regler om hhv. advokatselskabers ejerskab, ledelse, formål, advokaters brug af advokattitel samt deres uddannelse

Advokaters uafhængighed af uvedkommende interesser er et væsentligt hensyn. I retsplejeloven er dette hensyn varetaget ved bl.a. at regulere advokatselskabers ejerskab, ledelse og formål samt advokaters brug af advokattitlen.

Det er i retsplejeloven reguleret, hvem der må *eje og lede* et advokatselskab. Således skal 90 pct. af et advokatselskab være ejet af personer med dansk advokatbeskikkelse, som samtidig er ansat i advokatselskabet. 10 pct. af et advokatselskab må ejes af ansatte i firmaet, som ikke er advokater. Desuden må advokatselskaber som udgangspunkt alene ledes af ejerne af firmaet.

Reguleringen af ejerskab og ledelse begrænser konkurrencen ved at hæmme mulighederne for at få andre kompetenceprofiler ind i firmaets ledelse, som kan være til gavn for kunderne. Samtidig kan adgangen til kapital blive svækket. Det begrænser nye aktørers mulighed for at træde ind på markedet og eksisterende aktørers mulighed for at vokse. Analysen viser, at tre ud af ti af de største advokatfirmaer med en omsætning på over 200 mio. kr. oplever, at adgangen til kapital og retsplejelovens regler om ledelse begrænser deres mulighed for at vokse. I de mindre advokatfirmaer er der derimod ikke tegn på, at adgang til kapital opleves som en ekspansionsbarriere i særlig grad.

Retsplejeloven regulerer, hvilke ydelser et advokatselskab må sælge. Et advokatselskab må således alene have til *formål* at drive advokatvirksomhed, og må ikke sælge andre ydelser, end de ydelser, som i dag falder inden for at "drive advokatvirksomhed".

Begrænsningen på, hvilke ydelser et advokatselskab må sælge, forhindrer, at advokatselskaberne kan indgå i såkaldt multidisciplinære partnerskaber med andre erhverv, og at advokatfirmaerne kan sælge eksempelvis LegalTech-løsninger som en isoleret ydelse. Muligheder for at udvikle nye forretningsmodeller bliver dermed også svækket. Hvert sjette advokatfirma oplever, at formålsbestemmelsen begrænser deres mulighed for at vokse. For de største advokatfirmaer, som omsætter for over 600 mio. kr., gælder det to ud af fem. Videre har godt hver tiende af de advokatfirmaer, der er kommet til de seneste fem år, oplevet, at retsplejelovens regler om advokatselskabers formål, har haft en negativ påvirkning på deres mulighed for at etablere sig.

Det følger af retsplejeloven, at en advokat kun må sælge advokatbistand til eksterne kunder under brug af "*advokattitlen*", hvis personen samtidig arbejder i et advokatfirma. Til advokattitlen er knyttet forpligtigelser mv., herunder overholdelse af god skik samt at advokaten har en ansvarsforsikring, ligesom der føres tilsyn med advokaters virke. Det betyder, at advokattitlen kan anvendes i markedsføringsøjemed til at signalere kvalitet og beskyttelse af kunderne i en branche, som kunderne ellers har svært ved at gennemskue.

Bestemmelsen om brug af advokattitlen kan derfor gøre det vanskeligt for konkurrenter til advokatbranchen at tiltrække kunder, der har brug for juridisk rådgivning med den sikring af kunderne, som advokattitlen kan give. Det kan endvidere gøre det vanskeligt for konkurrenterne i andre brancher at rekruttere de bedst egnede advokater. En række markedsaktører uden for advokatbranchen har således tilkendegivet, at de oplever reglerne om brug af advokattitlen som en barriere for konkurrencen.

Retsplejeloven stiller også krav til advokaters faglighed, idet advokater for at opnå en advokatbeskikkelse skal være *uddannet* cand.jur. og have mindst tre års erfaring i praktisk juridisk virksomhed samt have gennemført "*advokatuddannelsen*". Det er afgørende, at advokater har tilstrækkelige kompetencer og faglige kvalifikationer til at kunne varetage deres hverv på forsvarelig vis. Erfaringer fra andre lande peger imidlertid på, at kvaliteten kan fastholdes også under mere rummelige systemer. Det formelle krav om en juridisk kandidateksamen udgør således en adgangsbarriere for, at andre kandidater kan opnå de nødvendige kompetencer og derved blive advokater og evt. selv få mulighed for oprette et advokatfirma. Det formelle krav om en juridisk kandidateksamen begrænser således tilgangen af nye advokater og kan derved medføre et opadgående pres på priser og lønninger i branchen.

Advokatetiske regler om hhv. interessekonflikt, honorardeling, resultatbaserede aftaler og klientfiskeri

Hensynet til advokaters uafhængighed er – foruden i retsplejeloven – også adresseret i de advokatetiske regler om interessekonflikt, honorardeling og resultatbaserede aftaler.

De advokatetiske *regler om interessekonflikt* har til formål at sikre advokaters uafhængighed og bidrage til at opretholde tilliden til retssystemet. Disse regler tilsiger, at en advokat ikke må bistå en klient i situationer, hvor en interessekonflikt er opstået, eller hvor der foreligger en nærliggende risiko for, at en sådan konflikt opstår.

Analysen peger på, at disse regler begrænser konkurrencen, navnlig blandt de større firmaer, hvor langt hovedparten af omsætningen kommer fra advokatbistand uden for retssystemet. Det kan medføre højere priser og en mindre aktiv efterspørgselsside. Reglerne betyder, at kunderne får færre advokatfirmaer at vælge imellem, herunder færre advokatfirmaer med erfaring. På den måde reduceres det reelle advokatudbud i branchen. Dette begrænser konkurrencen *unødigt*, hvis afvisningen af opgaver og de færre valgmuligheder som følge af interesse-

konfliktsreglerne rækker udover, hvad kundens beskyttelsesbehov tilsiger. Det er derfor vigtigt at finde den rette balance mellem reglernes rækkevidde og behovet for beskyttelse af kundens interesser.

Desuden peger analysen på, at interessekonfliktsreglerne kan have forhindret en række større advokatfirmaer i at ansætte bestemte medarbejdere, hvilket begrænser muligheden for at vokse. To ud af fem af de største advokatfirmaer har ofte eller flere gange undladt at optage en bestemt partner på grund af reglerne om interessekonflikt. Samtidig peger 80 pct. af de næststørste advokatfirmaer (som omsætter for mellem 200-600 mio. kr.) på "rekruttering af medarbejder" som én af de væsentligste barrierer for at vokse. Det kan hæmme dynamikken på et marked, når det er vanskeligt for de mest konkurrencedygtige firmaer at erobre kunder og på den måde vokse sig større.

De advokatetiske regler tilsiger videre, at en advokat i dag ikke må indgå en fast samarbejdsaf tale om at *dele sit honorar* med nogen, der ikke er advokat. Forbuddet mod honorardeling begrænser advokatfirmaers mulighed for at indgå samarbejdsaftaler og sælge ydelser til kunder sammen med en ikke-advokat og herefter fortage en fælles afregning. Der kunne fx være tale om en ydelse, hvor både en advokat og en revisor – eller en advokat og et inkassobureau – arbejdede sammen.

Yderligere indeholder de advokatetiske regler et forbud mod, at en advokat må indgå aftale om, at advokatens honorar skal være en andel af det beløb, som advokaten måtte opnå for kunden ved at gennemføre sagen (pactum de quota litis). Forbuddet mod resultatbaserede pris aftaler begrænser muligheden for at konkurrere om at tiltrække kunder via pris aftaler, hvor advokaten aflønnes med en andel af det økonomiske udbytte ved sagen. Dermed kan reglen også forhindre, at kunder, som ellers ikke ville have råd til at betale en advokat, får mulighed for at få bistand til en sag (da kunden med en sådan aftale ville kunne tilbyde advokaten en del af en fremtidig gevinst). Forbuddet begrænser desuden muligheden for, at nye forretningsmodeller, som er baseret på fx forbrugersøgsmål eller "gruppesøgsmål", får fodfæste på markedet.

Endelig indeholder de advokatetiske regler i dag et forbud mod, at en advokat fortrænger en konkurrent fra en sag. Dette omtales i branchen som forbud mod klientfiskeri. Et tilsvarende forbud findes ikke i den europæiske pendant til de advokatetiske regler eller inden for andre liberale erhverv i Danmark. Forbuddet gælder ikke kun retssager, men omfatter også rådgivningsopgaver, og det vedrører ikke kun sårbare klienter. Justitsministeren har afgjort, at forbuddet er en direkte og nødvendig følge af retsplejelovens § 126, stk. 1 om god advokatskik. Med afgørelsen er konkurrencemyndighederne forhindret i at gribe ind over for reglen i de sager, hvor reglen har været bragt i anvendelse, og hvor konkurrencen og klienterne lider skade. Forbuddet forhindrer eksempelvis, at en advokat tilbyder kunden at føre sagen for et lavere salær eller ved at levere specialiseret rådgivning. Reglen hindrer ikke advokaterne i at lave generel markedsføring. Samtidig er der usikkerhed om, hvor bredt forbuddet dækker, hvilket skader konkurrencen.

Analysen viser, at godt hver femte advokatfirma de seneste fem år har oplevet, at de advokatetiske reglers forbud mod klientfiskeri har påvirket deres mulighed for at tiltrække, vinde eller fastholde kunder.

1.6 Regulering og praksis begrænser konkurrencen om konkurs- og bobestyrerboer

Konkurs- og dødsboområdet er præget af en række mekanismer, som begrænser konkurrencen om især konkursboer uden aktiver og bobestyrerboer. De forhold, som begrænser konkurrencen, kan bl.a. tilskrives reguleringen, praksis hos de ansvarlige myndigheder samt opgavernes karakter.

Konkursboer

Skønsmæssigt stammede knap 7 pct. af omsætningen i advokatbranchen i 2018 fra bistand vedr. konkurs, rekonstruktioner og insolvensret (ca. 1 mia.kr.). Særligt for de største advokatfirmaer er konkursområdet ét af de (tre) områder, som genererer størst omsætning. I gennemsnit udgjorde omsætning på konkursområdet 9 pct. af den samlede omsætning hos de ti største advokatfirmaer.

Et konkursbo er et bo efter en virksomhed, som ikke længere kan betale sine regninger efterhånden, som de forfalder, og som herefter er begæret konkurs. I perioden 2016-2019 var der gennemsnitligt 7.250 konkurser om året. I knap 90 pct. af konkurserne var der ingen eller kun begrænsede aktiver boet. I konkursboer uden aktiver er det oftest skifteretten, der vælger kurator. Anderledes ser det ud for konkursboer med aktiver, hvor kurator oftest vælges efter indstilling fra kreditorerne. Typisk er omfanget af opgaver i konkursboer med aktiver betydelige, og mere omfattende end for boer uden aktiver. Konkursboer med aktiver udgør derfor en større andel af omsætningen end de 10 pct., som deres andel af boerne ville tilsige.

Analysen peger på, at flere elementer i de nuværende regler og rammer for kuratorer begrænser konkurrencen om konkursboer, især for boer uden aktiver. Konkurrencen begrænses bl.a. af de faste kuratorpaneler, som hhv. SØ- og Handelsretten, flere skifteretter samt Gældsstyrelsen anvender. For konkursboer uden aktiver er der som udgangspunkt tale om en automatisk fordeling inden for panelet. Analysen viser, at i de seks retskredse og i SØ- og Handelsretten, som har et panel, behandles otte ud af ti konkursboer uden aktiver af et advokatfirma, der er repræsenteret i den pågældende rets faste panel.

Udvælgelsen af kuratorer til boer uden aktiver sker derfor i praksis ved udnævnelsen til de faste kuratorpaneler. Konkurrencen om at blive udvalgt til panelerne er meget begrænset. Ved udnævnelsen stilles der krav til ansøgerne om, at de skal opfylde forskellige kvalitetskriterier. Der konkurreres derimod ikke på parametre som fx pris og performance for at blive del af panelerne. De faste paneler er i realiteten forbeholdt advokater, og andre kvalificerede aktører oplever derfor at være udelukket fra at løse opgaverne.

For så vidt angår boer med aktiver spiller kreditorerne en større rolle i tildelingen af boerne. Advokatfirmaers mulighed for at blive indstillet (af kreditor) til at behandle et konkursbo med aktiver, kan imidlertid også være påvirket af, om advokatfirmaet er repræsenteret i en retskreds faste panel. Analysen viser fx, at behandlingen af konkursboer med aktiver i SØ- og Handelsretten hovedsagligt sker enten hos et advokatfirma repræsenteret i panelet eller hos Advokatfirmaet Poul Schmith, som har et formaliseret samarbejde med offentlige myndigheder. I flere af de andre retskredse med faste paneler sker konkursbehandlingen af boer med aktiver ligeledes hovedsagligt hos et advokatfirma repræsenteret i panelet.

Kuratoropgavens karakter bidrager sammen med de nuværende regler og rammer for kurators salærer til at begrænse konkurrencen mellem kuratorer, og gør det sværere for kunderne at navigere i konkurssager. Kunden, som betaler for ydelsen, har yderst begrænsede muligheder for at påvirke processen med fastsættelse af salæret, før kurator vælges. Det gælder både konkursboer med og uden aktiver. Det kommer bl.a. til udtryk ved reglerne om kurators salær, som betyder, at den samlede pris – og typisk også timeprisen – ikke er kendt, før valg af kurator træffes. Det reducerer muligheden for priskonkurrence om opgaverne. Udfordringerne med at navigere som kunde i konkurssager forstærkes af, at der ofte er flere kreditorer i et konkursbo – og dermed flere kunder – som samtidig kan have modstridende interesser.

Dødsboer, der behandles som bobestyrerboer

Bobestyreres opgave er at forvalte dødsboer, dvs. boer som en person efterlader sig, når personen dør. I Danmark var der i 2019 knap 54.000 dødsfald.

Ca. 12 pct. af alle dødsboer i Danmark behandles som et "bobestyrerbo", hvor det er skifteretten, der udpeger en bobestyrer. Ca. 2 pct. af omsætningen i advokatbranchen skønnes at

stamme fra bistand til dødsboer, der behandles som såkaldte "bobestyrerboer" efter dødsboskifteloven. Et dødsbo behandles fx som et bobestyrerbo, hvis afdøde har ønsket det i sit testamente, hvis én af arvingerne ønsker det, hvis der ikke findes arvinger, eller hvis skifteretten anser boet for at være insolvent. Hvis et bo er insolvent, er bobestyrerens honorar maksimalt 30.000 kr.

Især for de mindre bobestyrerboer udgør betalingen til bobestyreren en stor andel af boet. For de mindste boer med bruttoaktiver på op til 200.000 kr. lå andelen af udgiften til bobestyreren således på ca. 40 pct. af boets aktiver. Prisen på at få behandlet et bobestyrerbo varierer betydeligt mellem landets retskredse. For de mindste boer (med under 200.000 kr. i bruttoaktiver) er der fx ca. 20.000 kr. i forskel på den retskreds, der har hhv. det laveste og det højeste gennemsnitssalær.

De nuværende regler og rammer for bobestyrerboer begrænser konkurrencen. Skifteretterne tildeler således som udgangspunkt kun boer til de *autoriserede* bobestyrere, der er udpeget i den pågældende retskreds for en periode på typisk 10 år. Autoriserede bobestyrere behandler ca. 80 pct. af de dødsboer, der behandles som bobestyrerboer (det svarer til 9,5 pct. af alle dødsboerne), mens ikke-autoriserede bobestyrere behandler resten. Tildelingen af de konkrete dødsboer til en bobestyrer sker samtidig med, at bobestyreren har begrænset incitament til at konkurrere på pris og kvalitet. En ikke-autoriseret bobestyrer kan vælges af arvingerne eller kan være indsat af afdøde i afdødes testamente og af denne vej blive udpeget til et bobestyrerbo.

Autorisation som bobestyrer kræver en advokatbestalling. Derved udelukkes andre professioner fra konkurrencen, selv om de måtte have tilstrækkelige kvalifikationer til at varetage hvervet. Arvingerne har i mange tilfælde selv mulighed for at pege på en autoriseret bobestyrer, men har begrænset adgang til information om bobestyrerne, deres priser eller andre priselementer, sagsbehandlingstid mv. Det er med til at begrænse priskonkurrencen om bobestyreropgaverne, at man ikke kender den endelige pris. Dette hænger til dels sammen med opgavens karakter, hvor det kan være vanskeligt at forudsige arten og omfanget af opgaver i boet.

Efter bobestyreren er udpeget, kan denne kun udskiftes, hvis arvingerne klager over vedkommende, og retten derefter tillader, at bobestyreren udskiftes.

1.7 Mere konkurrencevenlig regulering og mere aktive kunder skal styrke konkurrencen i advokatbranchen

De fleste privat- og erhvervskunder har svært ved at navigere, når de køber ydelser fra et advokatfirma. De har svært ved at vurdere kvaliteten af advokaternes arbejde, de modtager ikke altid et prisoverslag på bistanden, og de undersøger ikke mulighederne, når de køber advokatbistand. Denne kundefærd kan være medvirkende til at begrænse konkurrencen i advokatbranchen.

Hvis advokatbranchen gøres mere transparent, kan det blive nemmere og mindre tidskrævende for kunderne at undersøge mulighederne for den bedste pris på den bistand, der opfylder kundens behov. Hvis det bliver lettere for kunderne at træffe informerede beslutninger, vil det bidrage til at styrke konkurrencen i advokatbranchen. Denne analyse indeholder derfor en række anbefalinger, der har til formål at skabe mere transparens i branchen og derved forbedre kundernes mulighed for at være mere aktive, jf. boks 1.2.

En stor del af de offentlige kunders køb af advokatbistand understøtter ikke effektiv konkurrence. Den største offentlige kunde, staten, køber en stor del af advokatbistand via Kammeradvokataftalen. Aftalen er indgået med samme private advokatfirma siden 1936, er uden udløb, og ikke omfattet af udbudspligten, så længe den løber. For regioner og kommuner gælder, at de ofte køber advokatbistand ad hoc og ikke via eksempelvis konkurrenceudsatte rammeaftaler. Rigsrevisionen har påpeget, at regionernes indkøb af konsulentytelser såsom eksempelvis

juridisk bistand, i flere tilfælde ikke er tilfredsstillende, og at praksis i nogle tilfælde kan være i konflikt med lovgivningen og god forvaltningsskik. Analysen indeholder derfor anbefalinger, som har til formål at styrke konkurrence om offentlige kunders – især statens – køb af advokatbistand, jf. boks 1.2.

Samtidig kan reguleringen af advokatbranchen i retsplejeloven og de advokatetiske regler tilpasses, så konkurrencen styrkes samtidig med, at de væsentlige formål med reguleringen fortsat iagttages.

Reguleringen af advokatprofessionen er justeret nogle gange de seneste årtier, men har rødder, som reelt går flere hundrede år tilbage. Advokatbranchens kerneforretning har imidlertid ændret sig væsentligt og er anderledes end "sagførernes" forretning var for år tilbage, idet en stadig større del af omsætningen stammer fra advokatbistand rettet mod især erhvervsvirksomheder, og som ikke direkte vedrører retssystemet. Samtidig medfører digitalisering og globalisering, at kravene til sektoren gradvist ændres.

I lande, som Danmark normalt sammenlignes med, er der flere eksempler på, at man på forskellige områder har indrettet reguleringen af advokatbranchen mere konkurrencevenligt end i Danmark. En analyse fra 2017 af en række landes erfaringer med multidisciplinære partnerskaber (MDP'er) og med at tillade ejerskab for ikke-advokater, peger på, at lovgiverne i flere lande, der tillader MDP'er, i stigende grad arbejder mod at opnå den nødvendige beskyttelse af klienter og opretholdelse af professionelle principper og standarder gennem individuel regulering af den enkelte advokat frem for generel regulering af rammerne for at drive advokatvirksomhed eller af branchen.

Anbefalingerne nedenfor er primært rettet mod regulering af advokatselskaberne, mens reguleringen af den enkelte advokats adfærd i vidt omfang fastholdes. Således vil de centrale regler for advokater fortsat gælde, fx advokaters tavshedspligt og regler om den enkelte advokats individuelle uafhængighed. Advokaten er også fortsat omfattet af de gældende klagemuligheder samt regler om tilsyn og sanktioner i disciplinærsystemet, ligesom advokaten fortsat vil skulle opfylde de gældende pligter for en advokat, fx at tegne en garanti og en ansvarsforsikring. Det er samtidig muligt, at nogle af disse regler skal skærpes i forbindelse med en evt. implementering af anbefalingerne.

Anbefalingerne om ændret regulering skal ses i sammenhæng og kan særligt have stor betydning for markedet for professionelle kunder (fx erhvervsvirksomheder). Fx vil lempelser af ejerskabsrestriktioner (1.1), en revision af advokatselskabers formålsparagraf (1.2), samt visse justeringer i interessekonfliktreglerne (1.5) have væsentlig større effekt på konkurrencen i markedet og for kunderne, end summen af de enkelte forslag hver for sig.

Samtidig vil forslagene samlet åbne for, at der kan etableres nye forretningsmodeller, som kan styrke dansk eksport af komplicerede rådgivningsydelser og forbedre mulighederne for at udvikle store, internationalt orienterede rådgivningsvirksomheder. Disse potentialer skal balanceres over for hensynet til fortsat at sikre høj tillid til advokaters uafhængighed. I forslagene er angivet nogle mulige veje hertil, men det anerkendes også, at dette spørgsmål vil kræve yderligere overvejelser.

Reguleringen i konkursloven og dødsboskifteloven og praksis inden for området bidrager til at begrænse konkurrencen om konkursboer (uden aktiver) og bobestyrerboer. For det første er områderne – enten som følge af lovgivningen eller af praksis – forbeholdt advokater, således at andre kvalificerede aktører reelt udelukkes fra at løse opgaverne. For det andet er områderne præget af, at de advokater, som yder bistand, i høj grad udpeges fra en fast kreds af advokater, som er valgt uden konkurrence og uden, at prisen på opgaveløsningen spiller en rolle. Yderligere sker tildelingen af de konkrete opgaver inden for den faste kreds af advokater uden konkurrence, og uden at prisen på opgaven er kendt på forhånd. Samtidig betyder opgavernes karakter, at der typisk er stor usikkerhed om opgavens art og omfang. Der er gode muligheder

for at styrke konkurrenceelementet inden for behandling af hhv. konkursboer (uden aktiver) og bobestyrerboer til gavn for kunderne, jf. boks 1.2.

Anbefalingerne til at styrke konkurrencen i advokatbranchen fremgår af boks 1.2. og er nærmere beskrevet i kapitel 9 i denne rapport.

Boks 1.2

Anbefalinger til styrket konkurrence i advokatbranchen

1. anbefalinger målrettet mere konkurrencevenlig regulering

1.1 Lempe reglerne for advokatselskabers ejerskab og ledelse

Det anbefales, at retsplejelovens § 124 c ændres, så det fremover tillades, at advokatselskabet kan have eksterne ejere, som samtidig kan øve aktiv indflydelse på firmaets forretningsmodel og overordnede drift. Desuden anbefales, at retsplejelovens § 124e ændres, så et advokatfirma kan ledes af personer, som ikke har en ejerandel i selskabet. Nye ejere og eksterne ledere skal omfattes af passende tilsyn, restriktioner og krav om god-skik, således at der værnes om ansatte advokaters uafhængighed.

1.2 Udvide advokatselskabers mulige "formål," herunder tillade multidisciplinære partnerskaber i Danmark

Det anbefales, at retsplejelovens § 124 ændres, således at det tillades, at et advokatselskab – foruden at drive advokatvirksomhed – også må drive virksomhed i nær tilknytning til advokatvirksomhed, og at et advokatselskab må indgå i multidisciplinære partnerskaber med andre nærtbeslægtede liberale erhverv.

1.3 Åbne for, at ansatte advokater – under iagttagelse af de advokatetiske regler – må sælge eksternt juridisk rådgivning under brug af advokattitel fra andre virksomheder end advokatfirmaer

Det anbefales, at retsplejelovens § 124 ændres, så ansatte i andre rådgivningsvirksomheder end advokatfirmaer får mulighed for at anvende deres titel som advokat, når de sælger juridisk rådgivning til eksterne kunder. Med anbefalingen skal advokaten fortsat efterleve de krav og forpligtelser, som advokattitlen i øvrigt bærer med sig, herunder tavshedspligten samt de advokatetiske regler.

1.4 Nedsætte arbejdsgruppe om optag af andre kandidater end cand.jur. på advokatuddannelsen

Det anbefales, at en arbejdsgruppe undersøger mulighederne for at tillade, at andre kandidater end cand.jur. kan optages på advokatuddannelsen. En bredere mulighed for optag af andre kandidater (end cand.jur.) kræver selv sagt, at de pågældende kan opnå et grundlæggende og tilstrækkeligt juridisk kompetenceniveau og kendskab til dansk ret, således at de efter afslutning af advokatuddannelsen kan varetage hvervet som advokat på et tilfredsstillende niveau. Arbejdsgruppen skal derfor overveje, hvilke obligatoriske fagelementer det skal kræve at blive optaget på advokatuddannelsen. Videre kan arbejdsgruppen overveje, om der skal etableres en supplerende og adgangsgivende diplomuddannelse til advokatuddannelsen for andre end juridiske kandidater.

1.5 Lempe regler for interessekonflikt vedr. identifikation med kollegers interesser, for brug af informeret samtykke samt ved firmaskift og fusioner

Det anbefales, at de advokatetiske regler om interessekonflikt lempes, således at en interessekonflikt alene skal bero på en vurdering af de involverede medarbejdere på sagen. Det betyder konkret, at de advokatetiske regler i punkt 12.4 om, at man smittes af advokatkolleger, ikke længere skal gælde. En advokat vil dog – som i dag – fortsat skulle iagttage mulige interessekonflikter, som skyldes interesser hos den pågældende advokats foresatte (som følge af vabendragerhensynet om ikke at tjene flere herrer). Samtidig bør der, når det er relevant, etableres 'chinese walls' i advokatfirmaet.

Det anbefales videre, at de advokatetiske regler ændres, således at der i visse tilfælde skabes øget mulighed for at bruge informeret samtykke ved rådgivning af større erhvervskunder.

Det anbefales endeligt, at afsnit 12 i de advokatetiske regler præciseres med en bagatelgrænse og en cool-off-periode for, hvor længe en interessekonflikt knyttet til en kunde påvirker muligheden for medarbejderskift eller fusion mellem advokatfirmaer. Den konkrete udformning af en bagatelgrænse og cool-off skal afklares, kan evt. variere alt efter sagens karakter, den ansattes involvering og den ansattes stilling. Cool-off-periodens maksimale løbetid kunne evt. tage udgangspunkt i forældelsesfristen ved erstatningssager på fem år.

1.6 Afskaf forbud mod såkaldt "klientfiskeri", dog ikke i straffesager eller sager vedr. særligt udsatte eller sårbare personer

Det anbefales, at punkt 8.2 (første punktum) i de advokatetiske regler om, at "Advokaten må ikke fortrænge en advokat fra en sag", ophæves.

1.7 Afskaf forbud mod honorardeling med ikke-advokater

Det anbefales, at forbuddet mod aftaler om honorardeling med ikke-advokater i de advokatetiske regler punkt 16.7 ophæves.

1.8 Afskaf forbud mod resultatbaserede prisaftaler, dog ikke i straffesager

Det anbefales, at forbuddet mod resultatbaserede prisaftaler i de advokatetiske regler punkt 16.2 ophæves, dog med adgang til at forbuddet evt. kan anvendes specifikt for visse sagstyper eller i visse tilfælde, herunder i straffesager. Advokatfirmaerne skal fortsat overholde RPL § 126, stk. 2 om, at prisen skal være rimelig.

2. Anbefalinger målrettet mere aktive kunder i advokatbranchen

2.1 Alle kunder modtager tilbud i fast 'standardskabelon' før en aftale indgås

Det anbefales, at advokater forpligter sig til – når de afgiver tilbud til kunder – at udforme tilbuddet efter en ensartet 'standardskabelon' med få relevante oplysninger bl.a. prisoplysninger. Advokaterne skal afgive dette tilbud, inden en aftale om advokatbistand indgås. I erhvervsforhold skal kravet om standardskabelon også gælde, når advokater giver tilbud til små og mellemstore virksomheder, når oplysningerne ikke allerede *fremgår af sammenhængen*. Tilbuddet til kunden skal indeholde en *pris* på advokatbistand. Hvis advokatbistand ydes til en fast pris, så skal denne oplyses.

2.2 Advokatfirmaerne skal oplyse priser på hhv. ydelser til standardpris og timepriser på egen hjemmeside

Det anbefales, at advokatfirmaer skal angive oplysninger om standardpriser på egen hjemmeside inden for en række nærmere fastlagte områder for mere enkle ydelser, hvis disse områder både er en del af advokatfirmaets sædvanlige forretning, og advokatfirmaet på hjemmesiden gør opmærksom på, at firmaet tilbyder ydelser inden for de pågældende områder.

Det anbefales også, at advokatfirmaer opfordres til at oplyse priser på ydelser til standardpriser og timepriser inden for de områder, hvor der ikke er en anbefaling om et egentligt krav. Alt efter advokatfirmaets prisstruktur vises priserne som et spænd, en gennemsnitspris eller en konkret timepris/standardpris.

3. Anbefalinger til at styrke konkurrencen om offentlige kunders – især statens – køb af juridisk bistand

3.1 Øget konkurrence om statens køb af juridisk bistand

Det anbefales, at hele eller dele af statens samlede opgaveportefølje der i dag hører under Kammeradvokataftalen konkurrenceudsættes. I den forbindelse vil et første skridt være at undersøge, hvor stor en del af statens indkøb af advokatbistand under Kammeradvokataftalen, der omhandler opgaver, der ifølge udbudsloven ikke er udbudspligtige. De opgaver, der vurderes at være udbudspligtige, kan opdeles i meningsfulde delaftaler, fx efter fagligt område. Delaftalerne kan udbydes som rammekontrakter. De pågældende udbud kan tilrettelægges således, at forskellige hensyn iagttages. Det gælder ensartethed i behandlingen, udnyttelse af

faglige synergier og vidensopbygning på tværs af staten, stabil adgang til kvalificeret juridisk bistand og håndtering af interessekonflikter. De opgaver, der ifølge udbudsloven ikke er udbudspligtige kan evt. samles i én aftale, som udgør en ny, mindre "Kammeradvokataftale" med udløbsdato. Den nye, mindre og tidsbegrænsede Kammeradvokataftale kan enten genforhandles med Advokatfirmaet Poul Schmith, eller udbydes i konkurrence som en samlet kontrakt.

Det kan også overvejes, om der med sådan en ny model kan være flere advokatfirmaer, der kan anvende Kammeradvokattitlen, eller om en sådan titel er relevant, når der er flere leverandører.

3.2 Øget konkurrence om kommuners og regioners indkøb af juridisk bistand

Som led i de initiativer, der allerede foregår i regionerne og kommunerne, anbefales det, at kommuners og regioners konkurrenceudsættelse af juridiske opgaver kortlægges, og at kommuner og regioner opfordres til i højere grad at konkurrenceudsætte indkøbet af juridisk bistand, eksempelvis via rammeaftaler eller ved at etablere indkøbsfællesskaber, der udbyder fælles rammeaftaler.

4. Anbefalinger til at styrke konkurrencen om konkurs- og bobestyrerboer

4.1 Etablering af brancheneutral autorisationsordning for kuratorer

Det anbefales, at der etableres en brancheneutral autorisationsordning for kuratorer. Det indebærer konkret, at alle, der opfylder en række centralt fastsatte faglige kriterier, har ret til at blive autoriseret som kurator. Kriterierne skal afspejle de kompetencer, som vurderes at være nødvendige for at kunne varetage kuratoropgaven på betryggende vis og dermed varetage bobs interesse. Beslutningen om formelt at udpege en kurator til et konkret konkursbo ligger stadig hos skifteretten (evt. med indstilling fra kreditorerne).

4.2 Faste kuratorpaneler skal udpeges jævnligt på baggrund af konkurrence mellem ansøgerne, og tildeling af konkursboer uden aktiver skal ske efter transparente tildelingskriterier

Det anbefales, at de faste kuratorer og kuratorpaneler, som i dag findes ved flere skifteretter, SØ- og Handelsretten og Gældsstyrelsen, ikke automatisk genudpeges og at jobbet således slås op løbende. Det skaber løbende en form for konkurrence om stillingerne, og gør det lettere for andre end advokater at komme i betragtning. Desuden foreslås, at stillinger som kurator konkurrenceudsættes hyppigere fx efter 4 år, dvs. væsentligt oftere end det i dag er tilfældet i SØ- og Handelsretten. Det kan overvejes, om udvælgelsen af kuratorer skal ske centralt – fx i regi af Domstolsstyrelsen – og om der skal være tale om et landsdækkende panel snarere end lokale paneler.

Desuden anbefales det, at praksis for indstilling til kurator for de konkrete konkursboer uden aktiver ændres, så det fremadrettet sker efter transparente tildelingskriterier og –procedurer, som afspejler kvalitet, performance og priselementer. I de skifteretter, der har et fast panel samt i Gældsstyrelsen og SØ- og Handelsretten skal kurator fremadrettet udpeges på grundlag af de bestemmelser og objektive kriterier, der er fastsat i forbindelse med udnævnelsen som kurator til panelet (a la en udbudsmodel med "direkte tildelingsprocedure", hvor udbudsmaterialet for en rammeaftale (her: udnævnelse til panelet) fastlægger de objektive kriterier, der er for direkte tildeling af en leveranceaftale (her: det konkrete konkursbo)). For de skifteretter, som ikke anvender faste kuratorpaneler eller faste kuratorer, kan indstillingen til de konkrete konkursboer uden aktiver ligeledes ske efter konkurrence på transparente tildelingskriterier, som afspejler kvalitet, performance og priselementer. Den formelle udpegning af kurator til konkursboet vil – som i dag – efterfølgende ske ved møde i skifteretten.

4.3 Arbejdsgruppe om styrket konkurrence samt mere forudsigelighed, gennemsigtighed og effektivitet i behandlingen af større konkursboer med aktiver

Det anbefales, at en arbejdsgruppe undersøger mulighederne for at styrke konkurrencen samt for at skabe mere forudsigelighed og gennemsigtighed i behandlingen af større konkursboer med aktiver.

4.4 Konkurrencen om bobestyrerboer skal styrkes

Det anbefales, at konkurrencen om bobestyrerboer styrkes gennem følgende fire tiltag:

- a. Autorisation som bobestyrer gøres brancheneutral og gives til alle, der opfylder kravene.
- b. Kredsen af autoriserede bobestyrere udpeges hyppigere og på baggrund af konkurrence mellem ansøgerne, og bobestyrere til de konkrete bobestyrerboer vælges efter transparente tildelingskriterier – og som udgangspunkt af arvingerne.
- c. Bobestyrersalæret skal oplyses før valg af bobestyrer.
- d. Undersøgelse af behov for at ændre regler for, hvornår et bo skal udleveres til en bobestyrer som et bobestyrerbo.

Kapitel 2

Introduktion til advokatbranchen

2.1 Sammenfatning

Advokatbranchen spiller en væsentlig rolle i forhold til at sikre, at det danske retssamfund er velfungerende, og at borgernes retssikkerhed opretholdes. Et velfungerende retssamfund bidrager også væsentligt til den økonomiske velstand ved bl.a. at reducere transaktionsomkostningerne og bidrage til klare spilleregler for de økonomiske aktiviteter, der finder sted i en markedsøkonomi.

Advokatbranchens ydelser er en væsentlig inputfaktor for mange virksomheder, som bl.a. har betydning de virksomhedernes omkostninger og konkurrenceevne. Advokatbranchen omsatte i 2018 for 14,7 mia. kr. og beskæftigede ca. 12.200 personer. Advokatbranchen er vokset betydeligt over de seneste 15 år. Værditilvæksten er således forøget væsentligt fra 2003 til 2018.

Der er godt 1.800 advokatfirmaer i Danmark. Advokatfirmaer i Danmark er ret forskellige for så vidt angår antallet af medarbejdere, hvilke ydelser de sælger og geografisk dækning. Langt de fleste firmaer er små med under 10 årsværk (i alt 1.661 firmaer), men i 2018 var der også 12 advokatfirmaer med over 99 årsværk. De fem største af disse stod i 2018 for 26 pct. af omsætningen i branchen.

Af de 12.200 personer, som i 2018 arbejdede i advokatbranchen, var godt 4.800 uddannede advokater. Derudover var der i 2018 godt 1.600 advokater, som var ansat uden for advokatbranchen, fx i virksomheder eller organisationer. Advokater ansat uden for advokatbranchen må ikke bruge advokattitlen i forbindelse med salg af bistand til eksterne kunder. En advokat ansat uden for advokatbranchen har dog mulighed for at repræsentere medlemmer. Advokater kan når som helst vælge at deponere deres beskikkelse, men skal som udgangspunkt deponere beskikkelsen, hvis de ansættes i det offentlige. I maj 2019 havde ca. 5.200 advokater deponeret deres beskikkelse.

En række andre aktører tilbyder ligeledes juridisk rådgivning, fx. revisionsbranchen samt branche- og fagforeninger. Et groft skøn over omsætningen af juridiske tjenester andrager omkring 24 mia. kr. i 2018. Baseret på dette skøn er det dermed ca. en tredjedel af omsætningen på juridiske tjenester, som ydes eller sælges af udbydere, som ikke er en del af advokatbranchen. Samtidig peger analyserne i kapitel 5 og 6 dog på, at advokatfirmaer overordnet set – og med forskelle mellem specialer – kun i begrænset omfang er udsat for konkurrence fra andre uden for branchen, og at andre udbydere af juridisk rådgivning således hovedsageligt tilbyder en anden type ydelser, end advokatfirmaerne. Inden for enkelte juridiske specialer kan konkurrencepresset dog være mere mærkbart.

Knap hver tredje borger og hver tredje danske virksomhed har i løbet af de seneste to år købt eller modtaget juridisk rådgivning (fra en ekstern rådgiver). De fleste har modtaget den juridiske rådgivning fra et advokatfirma. Omkring hver sjette borger og hver fjerde danske virksomhed har således været kunde i advokatbranchen de seneste to år.

Hovedparten af omsætningen i advokatbranchen stammer fra salg til virksomheder (erhvervs-kunder). I 2018 var advokatfirmaers salg til erhvervskunder på godt 10 mia. kr. og udgjorde 67 pct. af branchens omsætning. De fem største advokatfirmaer får godt 80 pct. af deres omsætning fra erhvervskunder. 22 pct. af branchens omsætning stammede fra privatkunder og

organisationer (godt 3 mia. kr.), mens 11 pct. stammede fra salg til offentlige kunder (1,5 mia.kr.).

På grund af advokaternes centrale rolle i retsvæsenet – og retssamfundet – er både advokater og advokatfirmaer underlagt omfattende sektorlovgivning og regler for advokaters adfærd. I reguleringen stilles der bl.a. en række krav, som har til formål at sikre advokaters faglighed og uafhængighed af uvedkommende interesser. Dette kommer bl.a. til udtryk i reglerne om, hvem der må eje og lede et advokatselskab. Reglerne tilsiger, at 90 pct. af et advokatselskab skal være ejet af advokater, og kun må ledes af ejerne af firmaet. De restende 10 pct. kan udgøres af ikke-advokater, som er ansat i firmaet.

Advokatselskaberne må kun sælge ydelser, som falder under "advokatvirksomhed", og ikke brede deres forretning ud til andre områder. Under "advokatvirksomhed" sælger advokatfirmaerne i dag juridisk rådgivning inden for en lang række specialer, fx arveret, ansættelsesret og selskabsret. En mindre del af specialerne er særligt rettet mod bistand til retssager, hvor advokater har en særstatus i forhold til andre udbydere af juridisk rådgivning i kraft af deres eneret til at repræsentere en anden i retten uanset sagstype (møderetsmonopolet). På nogle sagsområder kan andre end advokater møde i retten, herunder sager under småsagsprocessen og den forenklede inkassoproces. Det er kun en mindre del af omsætningen i advokatbranchen, som stammer direkte fra bistand i retssager, mens hovedparten af omsætningen stammer fra juridisk rådgivning uden for retssystemet. Man skal dog være opmærksom på, at der ofte også er anden juridisk rådgivning forbundet med retssager, end den der ydes i retten, og som ikke er omfattet af møderetsmonopolet.

Tilsynet med advokater og deres virksomhed ligger hos Advokatrådet, som er Advokatsamfundets bestyrelse. Hvis Advokatrådet finder, at en advokat eller et advokatfirma ikke har handlet i overensstemmelse med de pligter, stillingen medfører, har rådet bl.a. mulighed for at indklage advokaten for Advokatnævnet, som er et lovbestemt og uafhængigt klagenævn, hvor flertallet af medlemmerne er ikke-advokater. Advokatnævnet har herefter en række sanktionsmuligheder, som spænder fra bøder til ubetinget frakendelse af retten til at udøve advokatvirksomhed.

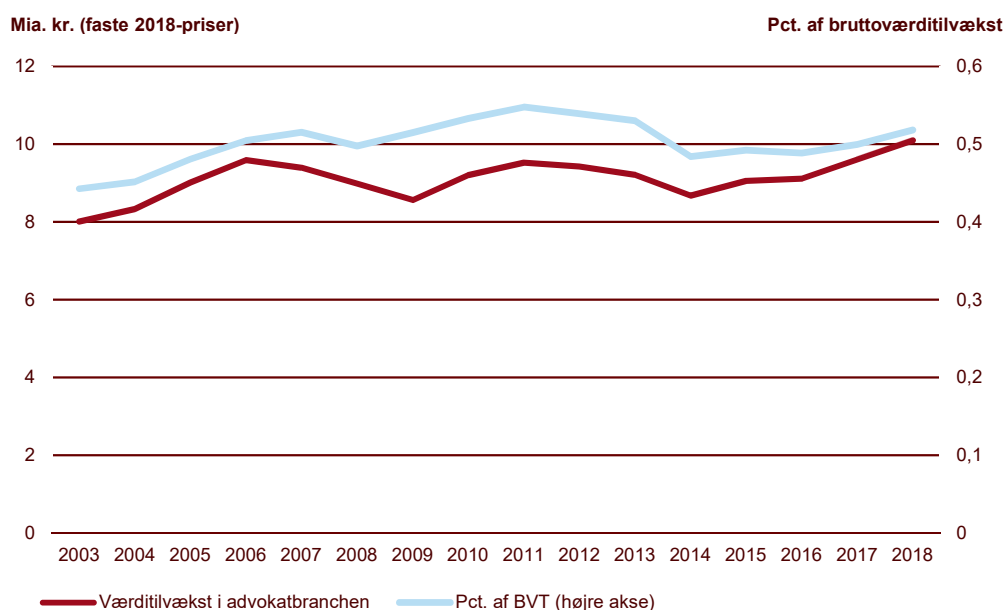
2.2 Advokatbranchens betydning for samfundet og samfundsøkonomien

Advokatbranchens værditilvækst var ca. 10 mia. kr. i 2018. Det svarer til ca. 0,5 pct. af bruttoværditilvæksten (BVT). Branchen beskæftigede i 2018 ca. 12.200 personer, hvilket svarer til ca. 0,4 pct. af den samlede beskæftigelse.⁷ Advokatbranchens ydelser er en væsentlig inputfaktor for mange virksomheder, og således har prisdannelsen og kvaliteten af ydelserne betydning bl.a. for virksomhedernes omkostninger og konkurrenceevne.

Værditilvæksten i advokatbranchen er vokset de seneste 16 år, jf. figur 2.1. Værditilvæksten er således forøget fra godt 0,44 pct. af Danmarks BVT i 2003 til knap 0,52 pct. i 2018.

⁷ Egne beregninger baseret på Danmarks Statistik.

Figur 2.1 Værditilvæksten for advokatbranchen i Danmark 2003 til 2018



Anm.: Deflatoren for advokatbranchen mangler i 2017 og 2018. Der er i stedet anvendt deflatoren for vidensservice.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Velfungerende institutioner, herunder et effektivt retsvæsen med retssikkerhed og lighed for loven har central betydning for et lands velstand og økonomiske udvikling. Dette understreges bl.a. af nobelprisvinder Douglass North.⁸ Videre belyses det af Yarrow & Decker i en analyse fra 2012, at et velfungerende retsvæsen bidrager til – og understøtter – den økonomiske udvikling i en markedsøkonomi, bl.a. ved gøre det lettere for markedsaktørernes at indgå aftaler og handle med hinanden.⁹

Yarrow & Decker belyser bl.a. den bredere økonomiske betydning af professionel juridisk bistand i EU, og peger på, at advokatbranchen udgør en central del af et effektivt retsvæsen og løser vigtige opgaver, som bl.a. understøtter, at markedsøkonomien kan fungere effektivt. Fx ved at reducere transaktionsomkostningerne.¹⁰

⁸ Se evt. Professor George Yarrow & Dr. Christopher Decker, *Assessing the economic significance of the professional legal services sector in the European Union*, Regulatory Policy Institute, August, punkt ix, side 6-8, 12; *Pantaia, Evaluation of the Legal Framework for the Free Movement of Lawyers*, 2012, side 5 samt Deloitte & Kraka, *Institutionskvalitet og økonomisk udvikling*, 2017.

⁹ Professor George Yarrow & Dr. Christopher Decker, *Assessing the economic significance of the professional legal services sector in the European Union*, Regulatory Policy Institute, August 2012, side 4, 5, 13, 23. Se evt. også IBA, *Task Force on the Independence of the Legal Profession*, 2016.

¹⁰ Professor George Yarrow & Dr. Christopher Decker, *Assessing the economic significance of the professional legal services sector in the European Union*, Regulatory Policy Institute, August 2012, side 13, 23. Se evt. også IBA's *Task Force on the Independence of the Legal Profession*, 2016.

Advokatbranchens aktiviteter i retsvæsenet – og retssamfundet – er således forbundet med positive, eksterne virkninger, idet branchens arbejde i fx retssager har positive konsekvenser for resten af samfundet ved at bidrage til gældende ret, der sætter retningslinjer for de økonomiske aktiviteter, som er med til at skabe velstanden.¹¹

Efterspørgslen efter de ydelser, som advokatbranchen sælger, påvirkes af mange forhold, herunder hvor vanskeligt det er at rejse civile søgsmål, omkostningerne ved et søgsmål, lovgivningens kompleksitet, regelændringers hyppighed m.v. Desuden påvirkes efterspørgslen efter advokatbistand også af aktiviteten i samfundet generelt, fx antal ejendoms- og virksomhedshandler, antal skilsmisser, antal lovovertrædelser m.v.¹² Ligeledes har tilbøjeligheden til at anlægge retssager samt i hvor høj grad domstolene anvendes som konfliktløsningsmetode¹³ en betydning for efterspørgslen efter advokatbistand.

2.3 Advokatbranchens juridiske rådgivning inden for forskellige specialer

Nogle specialer retter sig primært mod erhvervskunder fx selskabsret, nogle mod privatkunder fx arveret, mens andre henvender sig både til private og erhvervsdrivende fx erstatningsret. De fleste specialer retter sig mod erhvervskunder, både antal- og omsætningsmæssigt, jf. figur 2.2.

Opdelingen af advokatbranchens fagområder foretages af Danmarks Statistik med udgangspunkt i den europæiske statistiske aktivitetstilknyttede produktklassifikation "Classification of Products by Activity"¹⁴, dog med en tilpasning til danske forhold.¹⁵ En tidligere lignende opdeling foretaget af Danmarks Statistik er også anvendt i en analyse fra Danske Advokater og Advokatsamfundet, som er udarbejdet af Copenhagen Economics.¹⁶ I det følgende bruges betegnelsen specialer eller fagområder.

Rådgivning vedrørende fast ejendom, som henvender sig til både private kunder og erhvervskunder står isoleret for den største andel af omsætningen i advokatbranchen, nemlig 13 pct. "Fast ejendom" er – sammen med "civile retssager" – det fagområde, som flest advokatfirmaer tilbyder. Det gælder særligt de mindre advokatfirmaer.¹⁷

¹¹ Se evt. Copenhagen Economics (for Advokatsamfundet og Danske Advokater), *Konkurrence og regulering i advokatbranchen*, 2014, side 20 og 72.

¹² Se evt. Legal Services Board, *Evaluation: Changes in the legal services market 2006/07-2014/15 – Full report*, 2016, side 7-9.

¹³ Se evt. Dalberg-Larsen, Jørgen, *Lovene og livet*, 1999, side 165 ff.

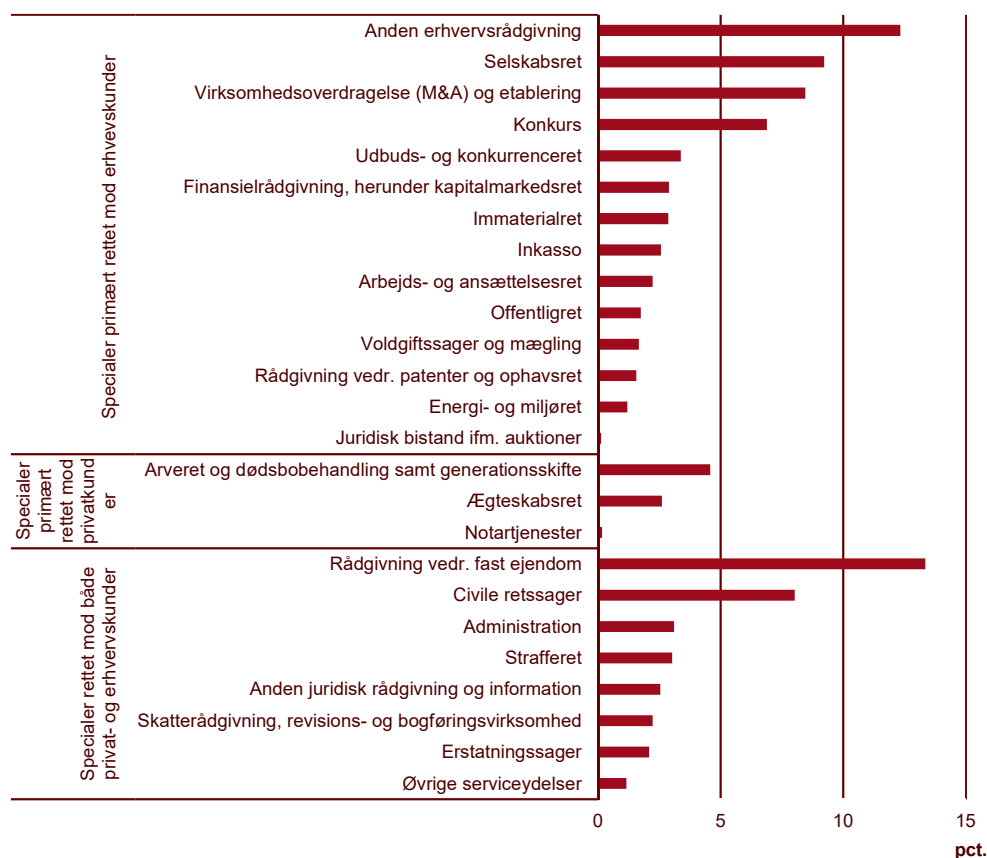
¹⁴ Eurostat, "CPA 2008 – Statistical Classification of Products by Activity".

¹⁵ Se Danmarks Statistik, *"Statistikdokumentation for Juridisk Bistand 2018"*, 2018.

¹⁶ Copenhagen Economics (for Advokatsamfundet og Danske Advokater), *Konkurrence og regulering i advokatbranchen*, 2014.

¹⁷ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *survey blandt advokatfirmaer*, 2019, spørgsmål 2: Inden for hvilke områder tilbyder I juridisk bistand? N= 226.

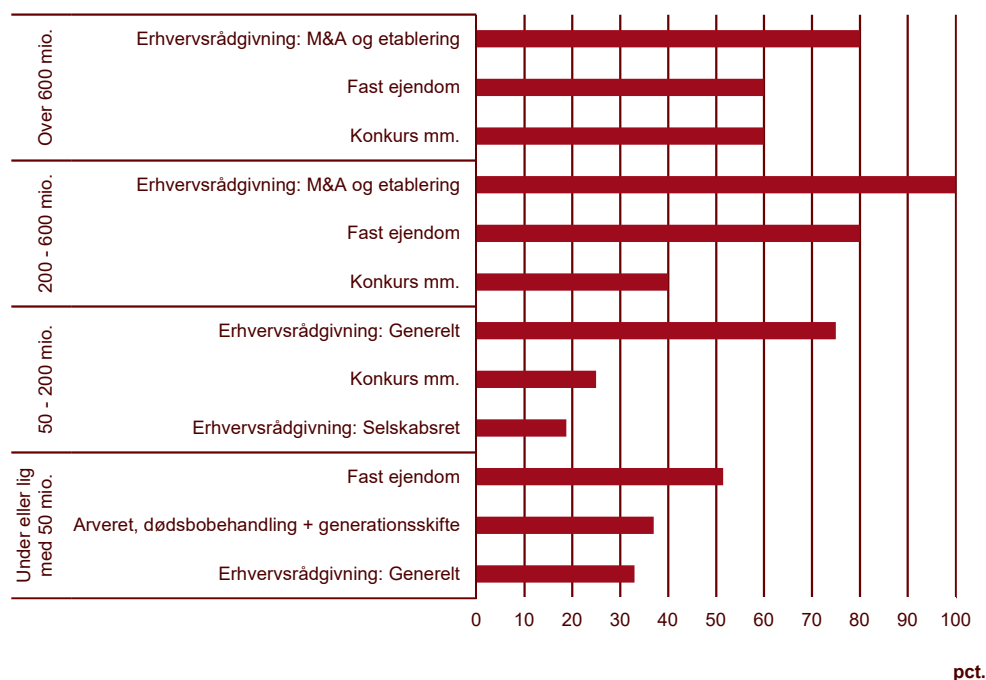
Figur 2.2 Advokatbranchens omsætning fordelt på fagområder/specialer (2018)



Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Det er ligeledes i høj grad fagområder, der er rettet mod erhvervskunder (erhvervsrådgivning, herunder M&A og selskabsret, og konkurs), der skaber omsætning hos de advokatfirmaer, som omsætter for mere end 50 mio. kr. årligt. De mindre firmaer (med under 50 mio. kr. i omsætning) har flere opgaver inden for fagområder, som i højere grad er rettet mod privatkunder, fx arveret, jf. figur 2.3.

Figur 2.3 De tre fagområder/specialer, som genererer størst omsætning fordelt på advokatfirmaers størrelse



Anm.: Spørgsmål 3: Hvilke tre af de områder, I tilbyder juridisk bistand indenfor, genererer størst omsætning hos jer? N=179. Heraf har 47 i kategorien under 50 mio. kr. alene angivet tre specialer.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt advokatfirmaer, 2019.

En mindre del af specialerne er særligt rettet mod bistand til retssager, hvor advokater har en særstatus i forhold til andre udbydere af juridisk rådgivning i kraft af deres eneret til at repræsentere en anden i retten i alle sagstyper. Det er hovedsageligt advokater, der varetager denne opgave, jf. også afsnit 4.3 om møderetsmonopolet og undtagelserne hertil.

Hovedparten af advokatfirmaernes omsætning stammer fra juridisk rådgivning, som ikke er knyttet til retssager. I den nævnte analyse fra Danske Advokater og Advokatsamfundet¹⁸ er der foretaget en opdeling af advokatbranchens omsætning mellem retssagsarbejde ("tvister") og det øvrige arbejde, som udbydes "i fri konkurrence med andre rådgivere". I denne opdeling antages, at fagområderne "strafferet" og "civilret" omfatter juridisk bistand i forbindelse med retssager, mens alle øvrige 23 fagområder omfatter juridisk rådgivning uden for retssystemet. Med en sådan opdeling udgør omsætningen fra retssager i 2018 11 pct. af branchens samlede omsætning, mens 89 pct. stammer fra øvrig juridisk rådgivning. For de fem største advokatfirmaer medfører den pågældende opdeling, at andelen af omsætning fra bistand i retssager udgør knap 4 pct., mens resten – 96 pct. – stammer fra øvrig juridisk rådgivning.

¹⁸ Copenhagen Economics (for Advokatsamfundet og Danske Advokater), *Konkurrence og regulering i advokatbranchen*, 2014.

Til sammenligning oplyser eksempelvis Advokatfirmaet Poul Schmith ("Kammeradvokaten") i sin årsopgørelse til Økonomistyrelsen¹⁹, at godt 30 pct. af statens køb hos Kammeradvokaten vedrører retssager. Dog kan statens sagsportefølje ikke umiddelbart forventes at være sammenlignelig med andre klienters sagsporteføljer. Det samlede billede er imidlertid, som nævnt, at langt hovedparten af omsætningen stammer fra juridisk rådgivning uden for retssystemet.

I Danmark er der ikke formelle krav til, hvornår en advokat kan kalde et retsområde "sit speciale". Det er således op til advokaten selv at angive, hvilke fagområder den pågældende mener at være kvalificeret inden for. Det fremgår dog samtidig af de advokatetiske regler, at "[én] advokat [ikke] må påtage sig en sag, til hvis udførelse advokaten savner fornøden kompetence, medmindre advokaten efter aftale med klienten sikrer sig samarbejde med en dertil kvalificeret kollega", jf. punkt 8.3 i de advokatetiske regler.

I andre lande, fx Holland og Tyskland,²⁰ er der lovkrav til, hvornår man kan kalde sig specialist (Fachanwälte) inden for et område, fx familieretsadvokat. Endvidere kan advokaterne i Tyskland maksimalt have tre specialer.

2.4 Advokatbranchens kunder

Advokatbranchens kunder er en forskelligartet kreds – fra privatpersoner med begrænset erfaring med og indsigt i juridiske spørgsmål til store erhvervsvirksomheder med juridiske kompetencer in-house. Hertil kommer også offentlige kunder. Kunderne har derfor vidt forskellige udgangspunkter for at købe advokatbistand og vurdere den bistand, de køber.

Uanset om kunden er en privatperson, en virksomhed eller en offentlige kunde, er relationen mellem advokaten og kunden præget af, at advokaten besidder en viden, som kunden ikke har adgang til. Relationen er derfor præget af en vis form for informationsasymmetri, hvor rådgiveren ofte både foreslår løsningen og udfører opgaven. Informationsasymmetrien stiger i takt med ydelsens kompleksitet, men kan omvendt også begrænses, hvis kunden fx har kompetencer inden for det relevante juridiske fagområde jf. kapitel 5 og 6.

Graden af asymmetrisk information varierer for de forskellige segmenter på markedet. Erfaring med at købe advokatytelser kan evt. mindske asymmetrien i informationen. Ligeledes kan regulering m.v. bidrage til at reducere konsekvenserne af den asymmetriske information og beskytte og hjælpe kunderne. Det kan fx være regulering, der sikrer et effektivt tilsyn, sikrer den faglige kvalitet, øger gennemsigtigheden og sikrer kundernes rettigheder.

Kunderne kan modtage visse former for juridisk rådgivning fra andre aktører end advokatfirmaer, fx fra revisorbranchen samt branche- og fagforeninger. Andre virksomheder end advokatfirmaer har gennem lov om juridisk rådgivning siden 1. juni 2006 haft adgang til at sælge forskellige juridiske tjenesteydelser til privatkunder, dog ikke juridisk bistand i retssager.²¹

¹⁹ Økonomistyrelsen, *Kammeradvokaten – opgørelse over statens forbrug 2019*.

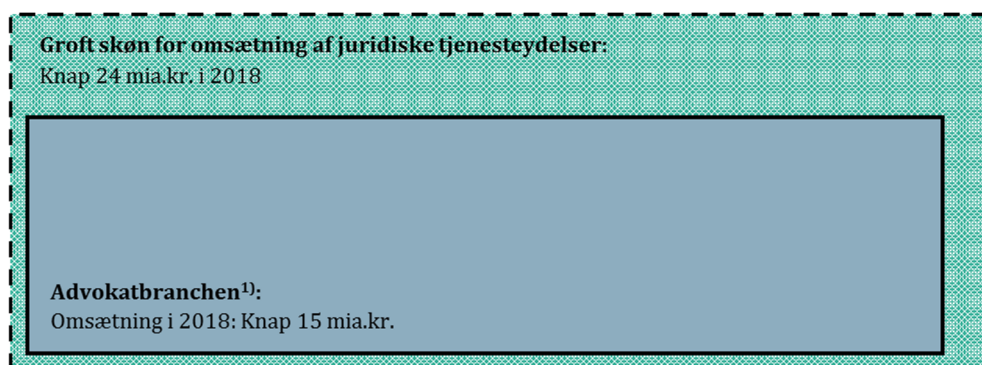
²⁰ Bundesministerium der Justiz unter für Verbraucherschutz, *The Federal Lawyers' Act; (Bundesrechtsanwaltsordnung- BRAO)*, Last amended by Art. 8 G v. 6.12.2011, Kapitel 3.

²¹ Jf. Lov nr. 419 af 9. maj 2006 om juridisk rådgivning. Lov om juridisk rådgivning påbyder dog personer og virksomheder, der tilbyder juridisk rådgivning, at overholde god skik for juridisk rådgivning. Dette indebærer bl.a., at rådgiveren skal udføre sit arbejde grundigt, samvittighedsfuldt og i det hele taget varetage sin kundes interesser på en ordentlig måde, jf. § 2.

Markedet for juridisk rådgivning omfatter således flere aktører end advokatbranchen isoleret set. Det skønnes, at omsætningen af juridiske tjenesteydelser andrager 23,8 mia. kr. (i 2018).²² Dette estimat medtager in-house advokatydelse i erhvervslivet og en andel af den juridiske rådgivning, der udføres af offentligt ansatte jurister, jf. bilag 1, som nærmere redegør for opgørelsen.²³

Baseret på dette skøn er det dermed ca. en tredjedel af omsætningen fra juridiske tjenester, der sælges af virksomheder m.v., som ikke er en del af advokatbranchen, jf., figur 2.4.

Figur 2.4 Advokatbranchen og andre udbydere af juridiske tjenesteydelser



Note 1: Der er tale om en stiliseret illustration. Der er således visse opgaver, som kun advokater må løse, herunder bistand i visse retssager.

Anm.: Den samlede omsætning af juridiske tjenester er forbundet med stor usikkerhed, jf. bilag 1.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Samtidig peger analyserne i kapitel 5 og 6 dog på, at det – set fra efterspørgselssiden – formentlig er muligt at afgrænse et selvstændigt marked for juridisk rådgivning fra advokatfirmaer alene (eller mere præcist, at markedet ikke skal afgrænses bredere). Kunderne vil således kun i begrænset omfang skifte deres advokatfirma ud med et firma uden for advokatbranchen, hvis den hidtidige leverandør skulle ophøre med at eksistere. Det peger på, at advokatfirmaer overordnet kun i begrænset omfang er udsat for konkurrence fra andre uden for branchen, og at andre udbydere af juridisk rådgivning således i mange tilfælde tilbyder en anden type ydelser, end advokatfirmaerne gør.

²² I dette omsætningstal er der inddraget et skøn over omsætningen fra personer med juridisk uddannelsesbaggrund ansat i hhv. virksomheder og den offentlige sektor. Det antages således, at en del af det arbejde disse personer udfører, udføres i konkurrence med advokatbranchen, da personernes arbejdsgiver alternativt kunne have købt juridisk rådgivning hos advokatbranchen. Se bilag 1 for yderligere.

²³ En analyse udført for Danske Advokater og Advokatsamfundet har tidligere vurderet, at omsætningen på markedet for juridisk rådgivning er 42 mia. kr. Denne beregning medtager den samlede aktivitet for alle jurister ansat både i det offentlige og i private virksomheder såvel som al omsætning i revisionsbranchen fratrukket lovpligtig revision og erklæringsopgaver. Det er således antaget, at 100 pct. af det arbejde, som alle jurister ansat uden for advokatbranchen udfører – hvad end de er offentligt eller privat ansatte – udføres i direkte konkurrence med advokatbranchen. Ligeledes er det antaget, at al aktivitet i revisionsbranchen, undtagen lovpligtig revision og erklæringsopgaver, foregår i direkte konkurrence med advokatbranchen. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at denne beregning overvurderer størrelsen på markedet. Se Boston Consulting Group for Danske Advokater og Advokatsamfundet, "Konkurrence på markedet for juridiske ydelser", 2020.

Inden for visse juridiske specialer er der imidlertid et vist konkurrencepres fra andre virksomheder uden for advokatbranchen. Det kan eksempelvis være fra revisorer, varemærke- og patentbureauer, ejendomsmæglere eller bankrådgivere, samt brancheforeninger for så vidt angår eksempelvis ansættelsesret. De andre aktører, der udbyder juridisk rådgivning, udbyder dog typisk ikke rådgivning inden for alle advokatbranchens specialer. Det ændrer dog ikke på, at der fra disse virksomheder udgår et vist konkurrencepres inden for nogle specialer.

Det er knap hver tredje borger og hver tredje danske virksomhed, som i løbet af de seneste to år har købt eller modtaget juridisk rådgivning (fra en ekstern rådgiver). Både privatkunder og erhvervskunder modtager typisk den juridiske rådgivning fra et advokatfirma. Ca. 80 pct. af de erhvervskunder, der har købt ekstern juridisk bistand de seneste to år, har brugt et advokatfirma. For privatkunder er andelen ca. 50 pct. Nogle af kunderne har både modtaget juridisk rådgivning fra advokater og andre rådgivere.²⁴ Det samme billede findes i en undersøgelse fra 2014, hvor det fremgår, at de fleste af de privatkunder, der har modtaget juridisk rådgivning, har fået bistanden fra en advokat.²⁵

Privatkunder modtager også juridisk rådgivning fra hhv. fagforeninger, bankrådgivere og ejendomsmæglere, mens erhvervskunder modtager juridisk rådgivning fra revisionsvirksomheder og brancheforeninger.

Juridisk rådgivning fra online-tjenester anvendes kun af en mindre del af kunderne (hhv. 8 pct. for privatkunder og 1,2 pct. for erhvervskunder). Et tilsvarende resultat findes i en undersøgelse fra de engelske konkurrencemyndigheder fra 2016. Undersøgelsen fandt bl.a., at 5 pct. af testamenterne var udfærdiget i gør-det-selv skabeloner på nettet, mens 3 pct. af privatkunderne fik online bistand til at udfærdige testamenter.²⁶

Onlinetjenester – og digitale løsninger – kan via bl.a. automatiserede it-løsninger tilbyde kunderne nye ydelse, og bidrager derfor til innovationen i branchen, til øget konkurrence med eksisterende advokatfirmaer og til, at juridiske opgaver, som ikke tidligere blev løst, fordi der fx ikke var økonomi i det, nu i højere grad kan løftes, jf. boks 2.1

Boks 2.1 Eksempler på onlinetjenester med juridisk rådgivning

I Danmark er der en række eksempler på online-virksomheder, som tilbyder bl.a. kontraktskabeloner og online juridisk rådgivning. Flere af disse er advokatfirmaer.

Der er en tendens til, at nogle af online-virksomhederne specialiserer sig i boligrådgivning (fx boligadvokat-online, boligadvokat24), testamenter og ægtepagter (fx Samliv&Arv, DinArv, testanemt) eller i at hjælpe forbrugere med at klage/få erstatning ved fx flyforsinkelser (fx flyforsinkelse.dk).

Andre online-virksomheder tilbyder et bredere udvalg af ydelser (fx Legal Hero, Contractbook, Familieadvokaten). Kendetegnende for mange af virksomhederne er, at de tilbyder gør-det-selv løsninger i større eller mindre grad. Eksempler herpå er skabeloner og templates til en række dokumenter, fx ansættelsesbreve, rykkerbreve, kontrakter m.v.

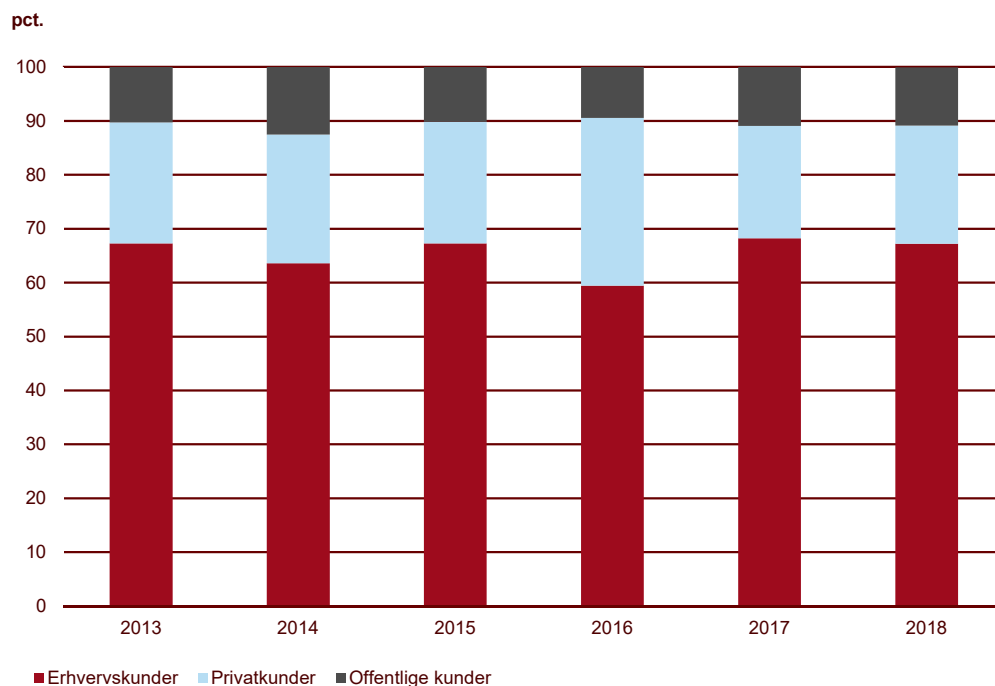
²⁴ Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt erhvervskunder*, 2019.

²⁵ Advice for Danske Advokater, *Forbrugernes overvejelser i valg af advokat*, 2014.

²⁶ CMA, *Legal services study. Final report*, december 2016.

Advokatbranchen får som nævnt langt størstedelen af sin omsætning fra erhvervskunder. I 2018 stammede 67 pct. af omsætningen således fra erhvervskunders køb af juridiske tjenesteydelser (inkl. offentligt ejede virksomheder), jf. figur 2.5. Erhvervskundernes andel af advokatbranchens omsætning har ligget nogenlunde stabilt siden 2013. 22 pct. af omsætningen stammede i 2018 fra privatkunder og organisationer, mens 11 pct. stammede fra offentlige kunder.

Figur 2.5 **Udvikling i omsætning efter kundetyper (2013-2018)**

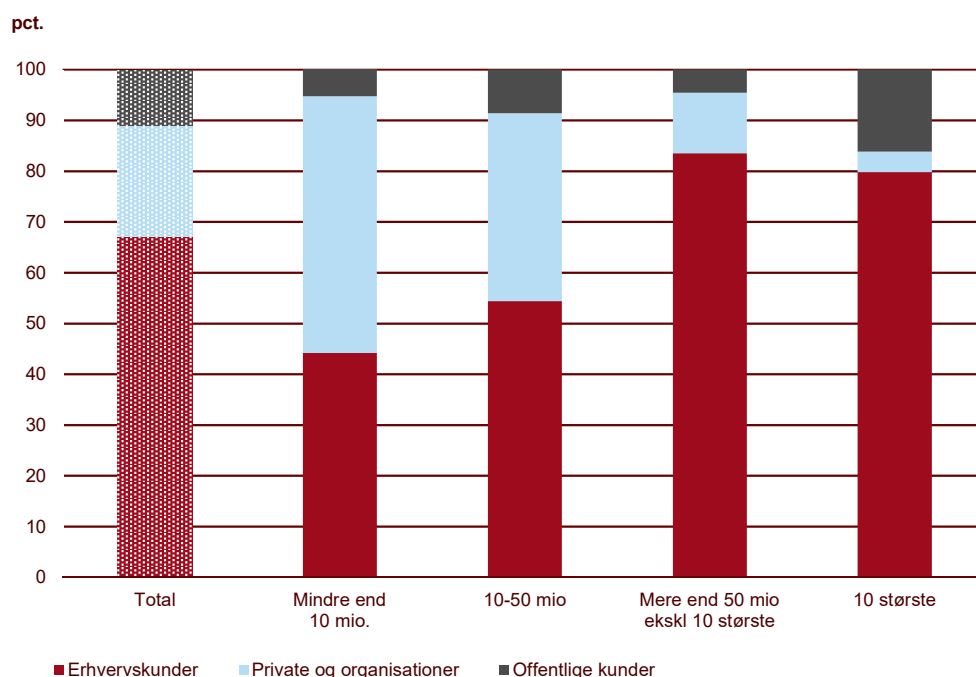


Note: I 2018 er data fra Danmarks Statistik suppleret med data fra Økonomistyrelsen om statens køb af advokatbistand hos Kammeradvokaten.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre og Økonomistyrelsens opgørelse over statens køb hos Kammeradvokaten.

advokatfirmaer er kendetegnet ved, at en relativt stor del af deres omsætning kommer fra erhvervskunder, mens salget til privatkunder er minimalt. De ti største advokatfirmaer har således 80 pct. af deres omsætning fra erhvervskunder. De største advokatfirmaer har samtidig i gennemsnit en relativ stor omsætning fra offentlige kunder sammenlignet med resten af branchen. Det er dog særligt drevet af, at Advokatfirmaet Poul Schmith ("Kammeradvokaten") har et stort salg til offentlige kunder, især staten. I de mindre advokatfirmaer er forretningen i langt højere grad rettet mod privatkunder og organisationer, jf. figur 2.6.

Figur 2.6 Omsætning fordelt på kundegrupper efter advokatfirmaets størrelse (2018)



Anm.: Samme billede findes i Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey blandt advokatfirmaer, hvor advokatfirmaerne har vurderet, hvordan deres omsætning fordelte sig på kundetyperne: privatkunder, erhvervskunder, offentlige kunder og andre.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre og Økonomistyrelsens opgørelse over statens køb hos Kammeradvokaten.

Privatkunder og organisationer købte i 2018 bistand hos advokatfirmaer for godt 3 mia. kr. De seneste to år har 50 pct. af de privatkunder, der har købt ydelser inden for fast ejendom og 35 pct. har købt bistand i forbindelse med dødsfald/testamente. Privatkunders køb af advokatbistand behandles i kapitel 5.

Erhvervskunder købte i 2018 bistand fra advokatfirmaer for knap 10 mia. kr. Analysen viser, at 35 pct. af de erhvervskunder, der har købt godt en tredjedel har købt rådgivning inden for arbejds- og ansættelsesret samt inden for inkasso. Erhvervskunders køb af advokatbistand behandles i kapitel 6.

De offentlige kunder (eksklusiv offentlige virksomheder) købte i 2018 kr og Kammeradvokataftalen behandles i kapitel 7.

Advokatbranchen sælger også bistand til kunder i andre lande. Branchens eksport lå i 2018 på 1,3 mia. kr.²⁷ og udgjorde dermed 9 pct. af branchens omsætning. Eksporten er steget siden 2013 efter en svag udvikling i årene før.

Private kunders adgang til juridisk bistand ved retshjælpsordningen

Det danske retshjælpsystem består af retshjælp, fri proces og retshjælpsforsikring. Retshjælp skal sikre juridisk rådgivning og bistand til lavindkomstgrupper, mens fri proces og retshjælpsforsikring skal sikre, at borgerne har lige muligheder for at føre en retssag. Samtidig bidrager retshjælpsordningen til, at borgerne hurtigere kan få løst deres tvister. Retshjælpsordningen fungerer således også som et filter, hvor behandlingen af mange grundløse krav og indsigelser afsluttes ved, at kravet/indsigelsen frafaldes.²⁸

Der ydes offentligt tilskud til godkendte retshjælpsinstitutioner. Det offentliges udgifter til retshjælpsordningen var i 2017 ca. 27 mio. kr. Retshjælpsordningen indeholder et element af brugerbetaling alt efter rådgivningens karakter/niveau. Retshjælp ydes af *advokatvagter* og *retshjælpskontorer*, som primært arbejder gratis, jf. boks 2.2. Ca. 18 pct. af alle advokater ydede (i 2011) retshjælp.

Rådgivningen i retshjælpsordningen er delt op i tre trin, der afspejler rådgivningens karakter/niveau. Trin et er vederlagsfrit. Det omfatter grundlæggende mundtlig rådgivning og er tilgængeligt for alle borgere uanset indkomst og inden for alle retsområder (også erhvervs-mæssige og strafferetlige forhold). For at opnå rådgivning, der ligger ud over den helt grundlæggende mundtlige rådgivning eller rådgivning i forbindelse med en forligsforhandling, skal borgeren opfylde nogle økonomiske betingelser.²⁹

²⁷ Danmarks Statistik, *SERV1408*.

²⁸ Advokatsamfundet & Danske Advokater, *Rapport om retshjælp*, 2016, side 9.

²⁹ Danmarks indkomstgrænse for retshjælp er meget høj sammenlignet med de andre EU-lande. Målt i forskel i pct. i forhold til Eurostats fattigdomsgrænse ligger den danske grænse på 150 pct. Det land, der kommer tættest på, er Nederlandene med 90 pct. På samme tid opkræves der i Danmark en relativt lav retsafgift for at indlede en retssag (retsafgiftens størrelse som en andel af tvistens værdi), EU's resultattavle for retsområdet, 2019.

Boks 2.2

Retshjælpsordningen**Hvem yder retshjælp?**

Retshjælp ydes af advokatvagter, retshjælpskontorer og hos advokater, der er ansat dertil af justitsministeren. Der ydes offentligt tilskud til godkendte retshjælpsinstitutioner. Hjælpen finansieres af retshjælpspuljen, som hvert år afsættes på finansloven. Bevillingen har de seneste år ligget på lidt over 21 mio. kr. Beløbet er steget jævnt siden 2003, hvor der var afsat 8,6 mio. kr. I 2018 var der 54 godkendte advokatvagter og 43 godkendte retshjælpskontorer.

I advokatvagterne arbejder advokater og advokatfuldmægtige gratis og rådgiver alle borgere på trin et. Advokatvagter skal opfylde en række betingelser for at modtage offentligt tilskud, herunder krav om rådgivningens karakter og åbningstider. Det er Civilstyrelsen, der træffer afgørelse om godkendelse. I 2016 havde Advokatsamfundet opgjort over 80 godkendte og ikke-godkendte advokatvagter i Danmark. Listen var ikke nødvendigvis udtømmende.

På retshjælpskontorer arbejder advokater, jurister og jurastuderende, som primært er ulønnede. På retshjælpskontorer kan de give rådgivning på alle tre trin, jf. nedenfor. Et tilskudsberettiget retshjælpskontor opfylder en række betingelser, fx krav til rådgivningens karakter og åbningstider.

Offentlig retshjælp ved advokat gives på trin to og tre af advokater, der er ansat af justitsministeren til at udføre sager for parter, der har fri proces. Andre advokater kan tilmelde sig ordningen ved byretterne, som har fortegninger over de advokater, der yder retshjælp.

Borgerens retshjælpsforsikring anses som den primære dækning af omkostningerne i forbindelse med retshjælp ved advokat. Tilskud fra statskassen omfatter derfor kun vederlag, der ikke dækkes af en retshjælpsforsikring eller en anden form for forsikring, jf. retsplejeloven § 323, stk. 6. Det betyder således også, at alle med en retshjælpsforsikring ikke kan få fri proces.

I 2015 var der knap 2.000 sager med fri proces. Fri proces betyder, at staten betaler alle omkostninger ved at føre en retssag, herunder også omkostningerne til advokaten, uanset om borgeren vinder eller taber sagen. Hjælpen finansieres af retshjælpspuljen, som hvert år er en del af finansloven (udgjorde knap. 500 mio. kr. i 2020) sagsudgifterne. Der kan som udgangspunkt gives fri proces i alle typer af borgerlige retssager, der behandles efter retsplejelovens regler. Man kan få fri proces til de fleste ægteskabs- og forældremyndighedssager, hvis man tidligere har fået medhold i sagen i godkendte klage- eller ankenævn, eller hvis sagen er omfattet af et påbud i markedsføringsloven. Herudover kan man få fri proces i sager, hvor man har en 'rimelig grund' til at føre sagen.

I sager med fri proces kan advokaten enten være beneficeret advokat eller en ikke-beneficeret advokat. En beneficeret advokat er en advokat, der er udpeget af Justitsministeriet til at blive beskikket som forsvarer og bistandsadvokat i *straffesager*³⁰ samt til at føre *civile retssager* for personer, der har fået tildelt fri proces. I praksis vil retterne alene beskikke advokater, der enten på forhånd har anmodet om at være offentlig beneficerede advokater eller som på forhånd anmoder om at blive beskikket i en konkret sag. Med et beneficium følger således både retigheder (et automatisk flow af sager) og pligter (til at tage alle sager og stå til rådighed).

³⁰ Danmarks Domstoles hjemmeside (<https://www.domstol.dk/frederiksberg/advokater-og-boligdommere/>)

Pr. januar 2020 var 314 advokater beneficerede.³¹ Inden for de seneste fem år har i alt 4 pct. af danskerne fået beskikket en advokat.³² Udgifterne til beneficerede advokater i strafferetssager var i 2018 ca. 0,5 mia. kr., som dels blev betalt af statskassen, dels af skyldigdomte personer i straffesager.³³

Et beneficium (som beneficeret advokat) meddeles for en periode på 10 år og forlænges efter ansøgning for en ny 10 års periode uden genopslag af hvervet, medmindre særlige grunde taler imod. Et beneficium bliver som udgangspunkt ledigt, når en (anden) advokats antagelse til at udføre de nævnte hverv er ophørt. For at blive beneficeret advokat skal advokaten indsende en ansøgning, hvorefter der sker en kvalitativ vurdering af ansøgerne i indstillinger fra hhv. landsretspræsidenten og byretspræsidenten, som videresendes til Justitsministeriet.³⁴ Beneficerede advokater virker på grundlag af regler, der på forhånd *forpligter* dem til at påtage sig disse sager uanset sagens indhold.

De seneste år har en række rapporter fra bl.a. Danske Advokater og Advokatsamfundet samt Justitia peget på forslag til, hvordan retshjælpsordningen og ordningen med fri proces kunne forbedres. Kritikken går på, at en større ændring i retsplejelovens regler om retshjælp og fri proces har ført til, at en stor gruppe mennesker reelt ikke har adgang til retshjælp. Bl.a. på den baggrund har justitsministeren i april 2020 nedsat et udvalg om revision af regler om fri proces og retshjælp, der sigter mod at have afsluttet sit arbejde inden sommerferien 2022. Af kommissoriet for arbejdsgruppen fremgår, at udvalget bl.a. skal overveje behovet for ændringer i relation til hhv. aktørerne på retshjælpsområdet, forholdet mellem på den ene side offentlig retshjælp og fri proces og på den anden side private retshjælpsforsikringer. Desuden skal arbejdsgruppen overveje muligheden for forenkling og effektivisering af processerne for ansøgning om og tildeling af henholdsvis offentlig retshjælp og fri proces, muligheden for forenkling af trinstrukturen i forbindelse med offentlig retshjælp samt overveje behovet for ændringer i relation til de økonomiske betingelser for offentlig retshjælp og fri proces.³⁵

³¹ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Optælling på DOMST.dk*, januar 2020.

³² Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt privatkunder hos advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmålet 2: Inden for hvilke områder har du som privatperson købt juridisk bistand inden for de sidste to år? N=796.

³³ Økonomistyrelsens opgørelse over brug af andre advokater end Kammeradvokaten, herunder Justitsministeriets forbrug via Politi og Anklagemyndighed.

³⁴ Når ansøgningsfristen er udløbet, sendes ansøgningerne med byretspræsidentens indstilling til landsretspræsidenten, der videresender ansøgningen til Justitsministeriet med sin indstilling. Når Justitsministeriet træffer afgørelse om, hvem der skal antages, følger ministeriet som altovervejende hovedregel indstillingerne fra landsretspræsidenten og byretspræsidenten, jf. CIS nr. 10097 af 18/12/2018.

³⁵ Justitsministeren, *Brev af 8. april 2020 til Retsudvalget med kommissorium for udvalg om revision af regler om retshjælp og fri proces*, 2020.

2.5 Advokatbranchens firmaer

Der er godt 1.800 aktive advokatfirmaer i Danmark.³⁶ Advokatbranchens firmaer spænder meget bredt – lige fra enkeltmandsvirksomheder til meget store advokatfirmaer med flere hundrede ansatte, jf. tabel 2.1. Langt de fleste advokatfirmaer er små og har færre end 10 årsværk (i alt 1.651 virksomheder). Der var 12 advokatfirmaer med mere end 99 årsværk i 2018.

Tabel 2.1 Udviklingen i antal advokatfirmaer efter antal årsværk (2003-2018)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Advokatvirksomheder i alt	1439	1450	1459	1460	1475	1483	1480	1544	1564	1604	1634	1666	1702	1726	1796	1813
Advokatvirksomheder med 100+ årsværk	6	6	6	7	7	9	10	10	11	11	11	12	11	11	12	12
Advokatvirksomheder med 50-99 årsværk	12	12	14	14	17	18	15	17	15	12	11	9	11	11	10	9
Advokatvirksomheder med 20-49 årsværk	58	59	55	65	62	55	59	61	61	56	59	51	53	47	46	50
Advokatvirksomheder med 10-19 årsværk	115	116	126	117	117	102	99	88	100	108	106	92	80	77	86	81
Advokatvirksomheder med 2-9 årsværk	554	540	516	512	511	610	491	485	463	455	441	534	541	540	560	556
Advokatvirksomheder med 1 eller færre årsværk	694	717	742	745	761	689	806	883	914	962	1006	968	1006	1040	1082	1105

Anm.: For interessentskaber og enkeltmandsvirksomheder er det angivne årsværk uden ejeren, mens det for hhv. aktie-, anparts- og partnerfirmaer er årsværk inklusiv ejeren, da ejerne for disse selskabsformer står anført som lønmodtagere i Danmarks Statistiks registre.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

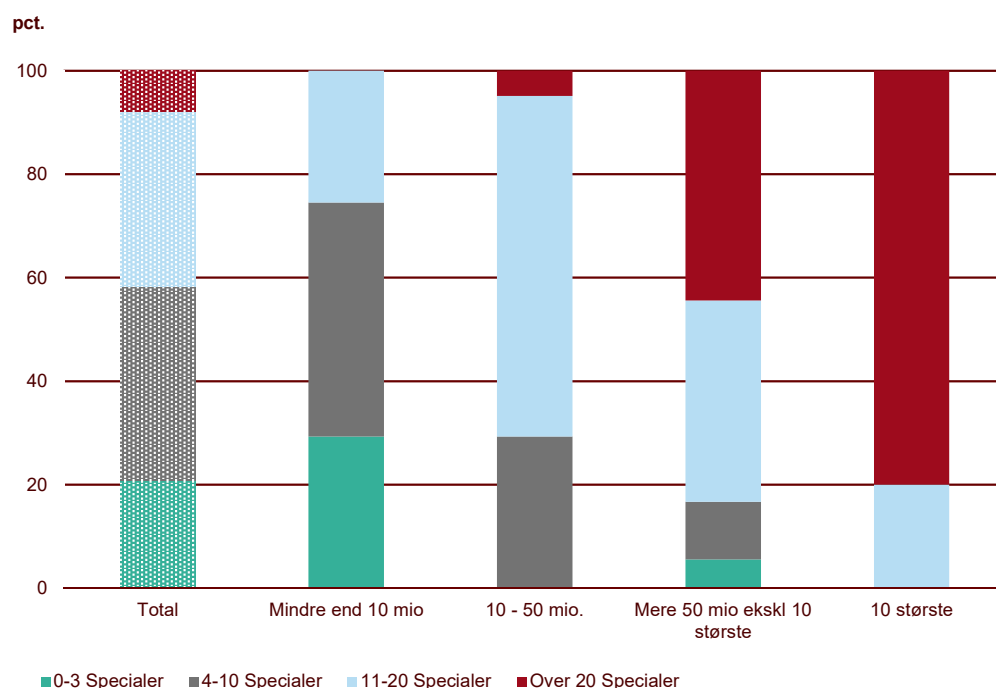
Antallet af advokatfirmaer er i perioden 2003-2018 vokset med ca. 26 pct. Det svarer til godt 370 aktive virksomheder. Antallet af advokatfirmaer med over 99 årsværk er fordoblet fra seks til 12 i perioden, jf. tabel 2.1. Der er samtidig kommet flere af de meget små advokatfirmaer med 1 årsværk (foruden ejeren) eller derunder. Flere af de allerstørste advokatfirmaer i branchen er et resultat af fusioner mellem eksisterende firmaer. Det gælder fx Plesner (senest i 1997 og 2000), Kromann Reumert (senest 1992 og 2000), Gorrissen Federspiel (1989), Bech-Bruun (senest 2001 og 2012) og DLA Piper (i 2018).³⁷

Advokatfirmaer i Danmark er således ret forskellige for så vidt angår antallet af medarbejdere, hvilke ydelser de sælger og geografisk dækning. Det skal også ses i sammenhæng med, at de yder advokatbistand til forskelligartede kunder med forskellige behov. De store advokatfirmaer tilbyder normalt bistand inden for væsentligt flere specialer end de små advokathuse, jf. figur 2.7. Otte ud af ti af de største advokatfirmaer, tilbyder juridisk bistand inden for mere end 20 specialer. Det gælder derimod kun for 1 pct. af de advokatfirmaer, som har en omsætning under 50 mio. kr. Knap hver fjerde af de mindre advokatfirmaer med en omsætning under 50 mio. kr., tilbyder bistand inden for 1-3 områder.

³⁶ Danmarks Statistik, *FIRM*. Hertil kommer knap 300 advokatfirmaer med en gennemsnitlig årlig omsætning de seneste tre år på under 250.000 kr. (såkaldte køkkenbordadvokater).

³⁷ Advokatfirmaernes hjemmesider (https://www.plesner.com/om-plesner?sc_lang=da-DK; <https://www.kromannreumert.com/Nyheder/2014/10/Kromann-Reumert-har-125-aars-jubilaeum>; <https://gorrissenfederspiel.com/om-os/historie-og-vaerdier>; <https://www.bechbruun.com/da/om-os/vores-historie>; <https://www.dlapiper.com/da/denmark/news/2018/06/delacour-bliver-en-del-af-dla-piper/>).

Figur 2.7 Antal specialer hos advokatfirmaerne opdelt på størrelse



Anm.: Spørgsmål 2: Inden for hvilke områder tilbyder I juridisk bistand? N=226. Hver gruppe af advokatfirmaer summer til 100 pct.

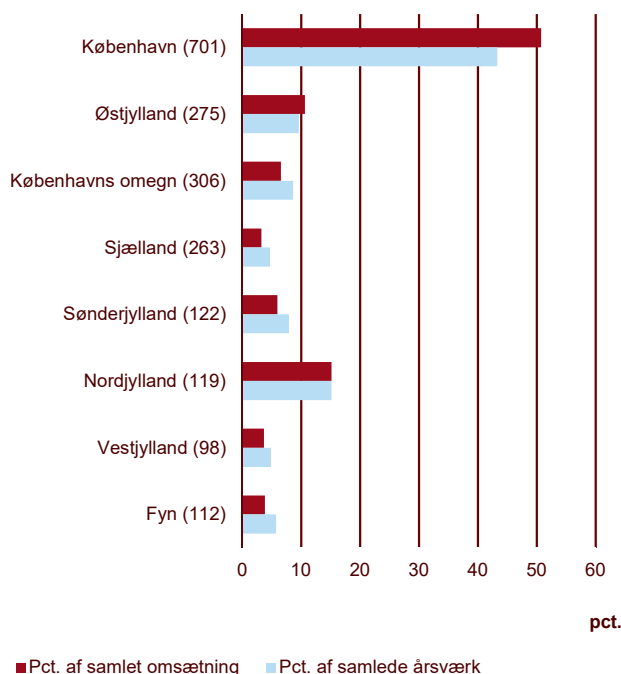
Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt advokatfirmaer, 2019.

De større advokatfirmaer har afdelinger – eller arbejdssteder – i flere dele af landet. De større advokatarbejdssteder er placeret i storbyerne, særligt i hovedstaden, mens de mindre advokatarbejdssteder er spredt ud over landet, jf. figur 2.8(a). I København var der i 2017 701 arbejdssteder for advokatfirmaer³⁸, hvoraf de syv havde mere end 99 årsværk. Disse syv advokatfirmaers arbejdssteder tegnede sig for 55 pct. af omsætningen og 51 pct. af advokatfirmaernes beskæftigelse i København i 2017. De fem største advokatfirmaer stod i 2018 for 26 pct. af omsætningen og 23 pct. af beskæftigelsen i branchen.

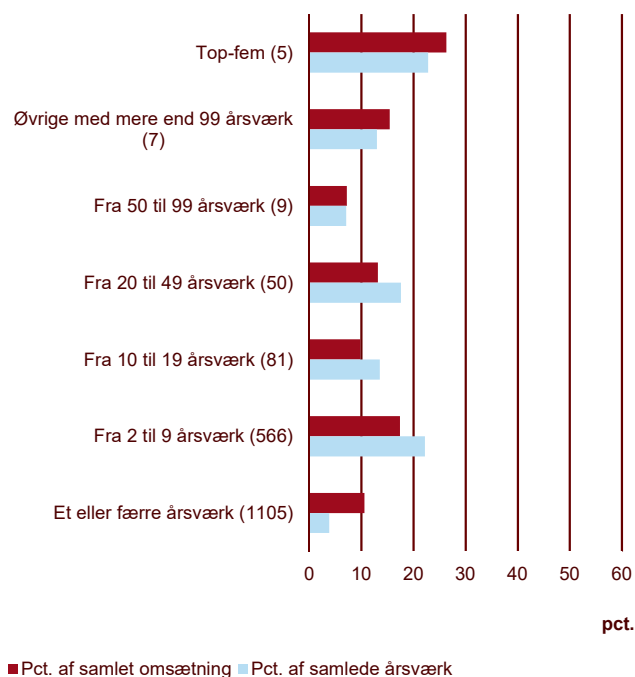
³⁸ Da der ses på arbejdssteder, kan et advokatfirma godt have to arbejdssteder i København. Det vil formentlig sjældent være tilfældet. Men advokatfirmaer kan godt have et kontor i fx København og i Aarhus.

Figur 2.8 Advokatfirmaer efter advokatreds (2017) og størrelse (2018)

(a) Advokatfirmaernes arbejdssteder efter advokatreds



(b) Advokatfirmaer efter størrelse



Anm.: Antallet af arbejdssteder er angivet i parentes.

Flere advokatfirmaer har flere kontorer, derfor summerer antallet af advokatfirmaer (eller arbejdssteder) i figuren til mere end det samlede antal advokatfirmaer.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Anm.: Antallet af advokatfirmaer er angivet i parentes.

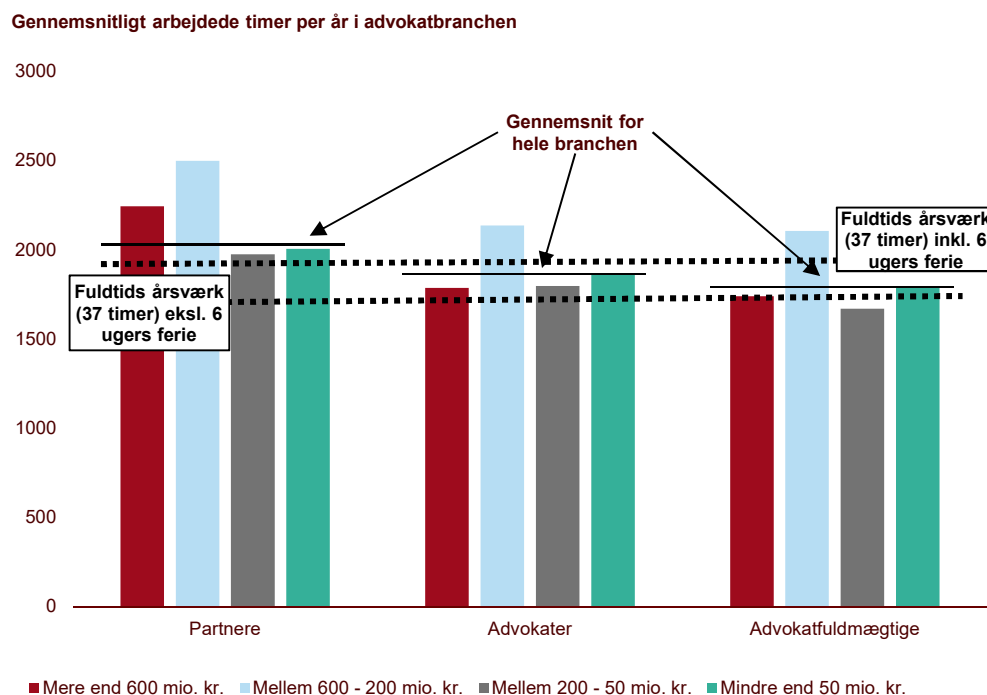
Et årsværk er opgjort som 1924 timer per år. Såfremt advokatfirmaet har haft ansatte, der tilsammen har arbejdet mindre end 1924 timer i 2018, vil advokatfirmaet have mindre end ét årsværk.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Medarbejderne og partnerne i de store advokatfirmaer arbejder generelt mere end medarbejderne og partnerne i de mindre advokatfirmaer, jf. figur 2.9. Det er særligt partnerne i de store advokatfirmaer (med en omsætning over 200 mio. kr.), der arbejder mange timer i løbet af et år. En undersøgelse foretaget af DJØF fra 2018 viser, at ansatte advokater i gennemsnit arbejder 46 timer om uge og advokatfuldmægtige 47 timer. Herudover viser undersøgelsen også at halvdelen af de ansatte i de store advokathuse arbejder 50 timer eller mere om ugen i gennemsnit.³⁹ Det svarer til 2.600 timer årligt.

³⁹ Djøfbladets hjemmeside: (<https://www.djoefbladet.dk/artikler/2018/11/m-aa-nedsl-oe-n-p-aa--87000-kroner--arbejdsuge-p-aa--47-timer.aspx>.)

Figur 2.9 Antal arbejdede timer per år i advokatbranchen



Anm.: Spørgsmål 37: Hvor mange timer arbejder hhv. partnere, advokater og advokatfuldmægtige hos jer i gennemsnit pr. år? N=226. Krydset med spørgsmål 39: Hvad var advokatvirksomhedens samlede omsætning i 2018? N=226. Den øvre stiplede linje angiver årligt arbejdede timer uden 6 ugers ferie for, hvad der svarer til en almindelig arbejdsuge (37 timer), den nedre stiplede linje angiver årligt arbejdede timer inklusive 6 ugers ferie. Den fuldt optrukne linje ved hver stillingskategori angiver gennemsnittet for den pågældende stillingskategori for hele advokatbranchen.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt advokatfirmaer, 2019.

2.6 Advokatbranchens medarbejdere

Det er udelukkende personer, der har en advokatbeskikkelse fra justitsministeren, som må kalde sig advokat, jf. afsnit 2.7 nedenfor. Dette fordrer bl.a. en juridisk embedseksamen. I 2018 var der 1.186 kandidater, der dimitterede fra en cand.jur.-uddannelse.⁴⁰ I 2018 var der i alt 22.275 beskæftigede cand.jur.er. Heraf var godt 5.100 cand.jur.er ansat i advokatbranchen⁴¹, svarende til 25 pct.

Der er pr. 3 kvartal 2019 6.651 advokater i Danmark (som ikke har deponeret bestillingen). Heraf var knap 5000 ansat i et advokatfirma, mens resten var ansat i anden virksomhed.⁴² Antallet af advokater, som er ansat i en anden virksomhed end et advokatfirma, er vokset fra

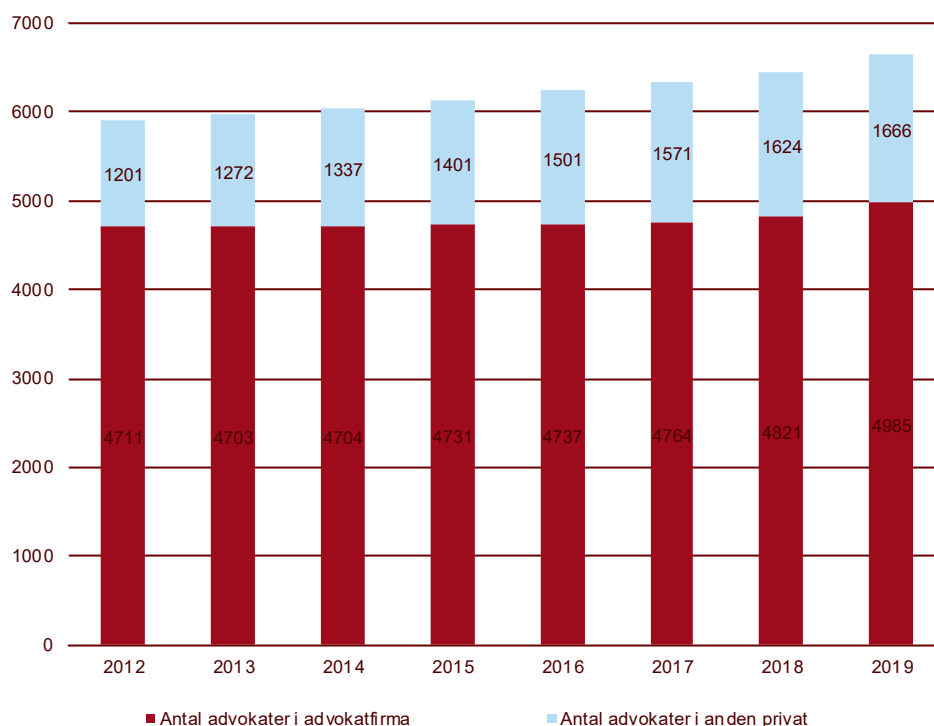
⁴⁰ Danmarks Statistik, UDDAKT70.

⁴¹ Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre. Det bemærkes, at det kun er advokater, hvis primære tilknytning til arbejdsmarkedet er advokatbranchen, der indgår i opgørelsen.

⁴² Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Opgørelse på baggrund af Advokatsamfundets medlemsdatabase, maj 2019.

1.200 i 2012 til knap 1.700 i 2019, og udgør dermed 25 pct. af den samlede advokatbestand, jf. figur 2.10.

Figur 2.10 Antal advokater i hhv. advokatfirmaer og andre private virksomheder 2012-2019



Kilde: Advokatsamfundet og Danske Advokaters beregninger til Produktstatistik 2019, Advokatbranchen i tal, 2020, tabel 7, side 20.

I 2015 blev der beskikket 314 nye advokater, mens 373 deponerede eller helt afhændede deres beskikkelse.⁴³ I 2018 var tallet for nye advokatbeskikkelser 284.⁴⁴ I maj 2019 havde ca. 5.200 deponeret deres beskikkelse som advokat.⁴⁵ Flere af de advokater, der har deponeret deres beskikkelse, er ansat i domstolssystemet eller den offentlige sektor. Skønsmæssigt var der i 2016 knap 600 offentligt ansatte, herunder dommere, som tidligere har været ansat i et advokatfirma (i perioden 2008-2015).⁴⁶

⁴³ Copenhagen Economics, *Konkurrencen på juridisk erhvervsrådgivning*, 2016, side 4.

⁴⁴ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Optælling på baggrund af Advokatsamfundets medlemsdatabase*, maj 2019.

⁴⁵ Advokatsamfundets medlemsdatabase, maj 2019. Tallet var 3640 i 2014 og 3400 i 2016, jf. Copenhagen Economics, hhv. *Konkurrence og regulering i advokatbranchen*, 2014 og *Konkurrencen på juridisk erhvervsrådgivning*, 2016.

⁴⁶ Danmarks Statistik, RAS. I 2016 var der ansat knap 8500 medarbejdere med cand.jur. baggrund i "offentligt administration, jf. Advokatbranchen i tal 2019, tabel 6, Specialkørsel af Danmarks Statistiks RAS - beregninger af e-Statistik.

I advokatbranchen skelnes typisk mellem kategorierne advokatfuldmægtig, advokat og partner. For partner-kategorien skelnes der internt i advokatfirmaerne derudover typisk mellem "equity partner", som er en partner, der ejer (dele af) advokatfirmaet og en partner, som alene har titlen. Partnerne i advokatbranchen er – med enkelte undtagelser – alle advokater.

I Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey blandt advokatfirmaer er 14 pct. af de personer, der arbejder i advokatbranchen ultimo 2018 equity partnere (ejere), 4 pct. er øvrige partnere, 20 pct. er advokater og 17 pct. er advokatfuldmægtige.⁴⁷ Det betyder, at 44 pct. af de personer, der arbejder i advokatbranchen, ikke er advokater, jf. tabel 2.2. Medarbejderne i branchen, som ikke er advokater, varetager i høj grad administrative opgaver og støttefunktioner.

Tabel 2.2 Fordeling på "stillingskategorier m.v." i advokatbranchen 2018

	Antal (i survey) ¹⁾	Andel (pct.)
Equity partnere	892	14
Øvrige partnere	276	4
Advokater	1.245	20
Advokatfuldmægtige	1.035	17
Cand.merc.jur.	72	1
Andre med længere videregående uddannelse	331	5
Andre	2.359	38
I alt (i advokatfirmaer i surveyen)	6.210	100

Note 1 Antal dækker over personer, der arbejder hos de advokatfirmaer, som har deltaget i surveyet. Tallet omfatter derfor ikke alle, der arbejder i advokatbranchen. Det bemærkes, at selvom en equity partner er ejer og ikke ansat, indgår disse i spørgsmålsbesvarelsen her som "ansat".

Anm.: Spørgsmål 36: Hvor mange ansatte havde I ultimo 2018? N=226.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt advokatfirmaer, 2019.

2.7 Regler og rammer for advokater

Et velfungerende retsvæsen er væsentligt for et lands vækst og velstand. Det er bredt anerkendt, at advokaterne er centrale aktører i retsvæsenet som bindeled mellem offentligheden og domstolene. Bl.a. som følge heraf er advokaters og advokatfirmaers virke underlagt omfattende sektorregulering og regler for advokaters adfærd. Reguleringen gælder som udgangspunkt i al advokatens virksomhed, dvs. uanset om advokaten repræsenterer en kunde i en retssag, eller om der er tale om anden juridisk rådgivning fx om en ejendomshandel. Reglerne

⁴⁷ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmål 36: Hvor mange ansatte havde I ultimo 2018? N=226.

stiller bl.a. krav, som har til formål at sikre advokaters faglighed samt advokaters og advokatfirmaers uafhængighed (se afsnit 2.8 for regulering af advokatfirmaer).

Reguleringen af advokater og deres virke "bygger på et kombineret system med vekslende indslag af lovregulering og selvregulering forankret i en offentlig myndighedskontrol gennem Advokatnævnet."⁴⁸ Den egentlige "lovregulering", som bl.a. er bindende for fx domstolene, er forankret især i retsplejeloven, mens "selvreguleringen" er forankret i de advokatetiske regler og branchens tilsyn. De advokatetiske regler er "vejledende retningslinjer for, hvad god advokatik er"⁴⁹ og udtryk for "advokatstandens opfattelse af de krav, som må stilles til advokaters professionelle standard og etik i forbindelse med udøvelse af advokatvirksomhed [...]".⁵⁰ Det følger af § 31 i vedtægterne for Advokatsamfundet, at de vejledende retningslinjer skal afspejle Advokatnævnets praksis.

Advokatnævnet er et lovbestemt og uafhængigt klagensævn, der består af en formand, to næstformænd og 18 andre medlemmer. Formanden og næstformændene udpeges af Højesterets præsident. De øvrige 18 medlemmer udgøres af ni advokater, der er valgt af Advokatsamfundet, og af ni medlemmer, der er udpeget af justitsministeren efter indstilling fra forskellige myndigheder og organisationer, der har kendskab til både private klienters, erhvervsklienters og offentlige interesser.⁵¹ Flertallet i nævnet er derfor ikke advokater. Advokatnævnet behandler klager over advokaters salærer og advokaters adfærd (i henhold til retsplejelovens § 126). Salærklager og adfærdsklager kan indbringes for nævnet af enhver med en retlig interesse i sagen mod et gebyr på 500 kr. Derudover kan Advokatrådet indbringe adfærdsklager for Advokatnævnet.⁵² Advokatnævnet har en række sanktionsmuligheder, som spænder fra irettesættelser og bøder (på op til 600.000 kr.) til hhv. betinget, midlertidig og ubetinget frakendelse af retten til at udøve advokatvirksomhed.⁵³ Afgørelser truffet af Advokatnævnet kan indbringes for domstolene.

Tilsynet med advokaters og advokatfirmaers virksomhed ligger hos Advokatrådet, som er Advokatsamfundets bestyrelse, jf. RPL 143, stk. 2. Tilsynet fører bl.a. kontrol med klientkontoerklæringer og gennemfører anmeldte tilsynsbesøg hos advokatfirmaer. Sigtet med tilsynet er bl.a. at undersøge, om kravene til håndtering af betroede midler overholdes.⁵⁴ Hvis Advokatrådet finder, at en advokat eller et advokatfirma ikke har handlet i overensstemmelse med de pligter, stillingen medfører, kan Advokatrådet bestemme, at en advokat m.v. indkaldes til samtale eller "iværksætte et kollegialt tilsyn med advokaten" (§ 143, stk. 3). Advokatrådet kan endvidere indklage den pågældende for Advokatnævnet.

Advokattitlen, tavshedspligten og møderetsmonopolet

For at kunne drive advokatvirksomhed i Danmark skal man være advokat. "Advokat" er en beskyttet titel,⁵⁵ som følger af retsplejelovens § 120. Med advokattitlen får kunderne en sikkerhed for, at vedkommende opfylder en række betingelser med hensyn til uddannelse,andel,

⁴⁸ Andersen, Mads Bryde, *Advokatretten*, 2015, side 122.

⁴⁹ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 24.

⁵⁰ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 38.

⁵¹ Advokatsamfundets hjemmeside (<https://www.advokatsamfundet.dk/Advokatnaevnet/OmAdvokatnaevnet/Organisation.aspx>).

⁵² Advokatnævnet, *Beretning 2019*, side 6 og 11.

⁵³ Se bl.a. lovforslag 18 af 3. oktober 2018 om ændring af retsplejeloven og lov om fuldbyrdelse af straf (initiativer vedrørende forsvarsadvokater og advokattilsyn, bemærkninger afsnit 4).

⁵⁴ Advokatsamfundets hjemmeside (<https://www.advokatsamfundet.dk/Advokatregulering/Tilsyn/Tilsynsbesog.aspx>).

⁵⁵ Også i både Sverige, Norge, Finland, England & Wales, Tyskland, Frankrig og Holland er advokattitlen beskyttet ved lov, jf. OECD (<http://www.oecd.org/economy/reform/indicators-of-product-market-regulation/>).

økonomiske forhold (herunder håndtering af betroede midler og afgivelse af klientkontoerklæringer)⁵⁶, tilsyn fra Advokatsamfundets side, forsikringspligt m.v., jf. RPL § 119.⁵⁷ Med titlen advokat følger således forpligtelser, kontrol og kundebeskyttelse, som betyder, at de ydelser som advokaten sælger set fra kundens side vil have andre overordnede karakteristika, end hvis samme ydelse sælges af en ikke-advokat.

Titelbeskyttelsen omfatter alle de situationer, hvor advokaten udøver advokatvirksomhed. Til titelbeskyttelsen er knyttet såvel rettigheder (som tavshedspligt og møderetsmonopolet) og pligter (til at efterleve retsplejelovens og de advokatetiske regler om fx forsikring, håndtering af klientkonto m.v.).

Advokater er eksempelvis i (al) deres virke underlagt *tavshedspligt*, som skal sikre, at betroelser mellem advokat og kunde ikke kan eller må videregives ("attorney client privilege"). Advokater er fx fritaget for vidnepligt (RPL § 170), ligesom advokatfirmaer ikke må udsættes for ransagning, jf. retsplejelovens § 802. Advokaters brud på tavshedspligten kan straffes med bøde eller fængsel.⁵⁸ Samtidig er der særlige situationer, hvor det er et væsentligt modgående hensyn, at oplysninger er undtaget advokaters tavshedspligt. Det gælder i sager om hvidvask, eller hvis advokaten får et pålæg af retten i medfør af retsplejelovens § 170, stk. 2.⁵⁹

Titelbeskyttelsen hænger ifølge betænkning 1479 bl.a. sammen med advokaters eneret til at repræsentere en anden i retten uanset sagstype⁶⁰, såfremt parten ikke kan eller vil møde selv (*møderetsmonopolet*).⁶¹ Advokater har således som hovedregel – gennem deres "*møderetsmonopol*" – eneret på at repræsentere parter i alle typer af sager ved domstolene. I dag har alle advokater mulighed for at møde ved byretten, mens 3.274 har møderet for landsret og 1.692 har for Højesteret.⁶²

Der er dog sagstyper, hvor andre end advokater kan repræsentere klienter. Det drejer sig om sager om betalingspåkrav på op til 100.000 kr. inden for den forenkede inkassoproces, og pengekrav på op til på 50.000 kr. inden for småsagsprocessen. I fogedsager og skiftesager er det også tilladt, at andre end advokater repræsenterer klienter, hvis der ikke i sagen skal træffes afgørelse om en "tvistighed". Andre end advokater kan fx repræsentere en part, hvis en skyldner ikke fremsætter indsigelser mod et pengekrav i en fogedsag⁶³, jf. RPL § 260, stk. 5.⁶⁴

⁵⁶ Bekendtgørelse nr. 149 af 24. februar 2020 om godkendelse af vedtægt om advokaters pligter med hensyn til behandlingen af betroede midler.

⁵⁷ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 115 og 116.

⁵⁸ Straffelovens § 152, stk. 1.

⁵⁹ Advokatsamfundets hjemmeside (<https://www.advokatsamfundet.dk/Service/Nyheder/2018/Undtagelser%20til%20tavshedspligten.aspx>). Vurderingen af, om advokaten kan fravige sin tavshedspligt, beror på, om opdraget angår udførelsen af retssager eller forsvareropdrag eller om der er tale om erhvervsmæssig rådgivning, Andersen, Mads Bryde, *Advokatretten*, side 176.

⁶⁰ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 115 og 116.

⁶¹ Det danske domstolssystem, som sammen med politi og anklagemyndighed udgør retsvæsenet., jf. Domstolsstyrelsens hjemmeside.

⁶² Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Optælling pba, data fra Advokatsamfundet pr. maj 2019*, 2019.

⁶³ Lovforslag nr. 163 om ændring af retsplejeloven (revision af regler om advokaters virksomhed) af 28. februar 2007, bemærkningernes afsnit 7.3.

⁶⁴ Retsplejelovens § 131: "Advokater er eneberettigede til at udføre retssager for andre, jf. dog §§ 136, 260 og 730". En part, der ikke kan eller ikke ønsker at møde selv, skal benytte en advokat, en nærtstående eller en ansat som procesfuldmægtig, jf. retsplejelovens §§ 131 og 260, stk. 2.

Derudover må foreninger, interesseorganisationer og lign., uanset at de ikke må drive advokatvirksomhed, udføre retssager for deres medlemmer inden for foreningens interesseområde, jf. RPL § 124, stk. (mandatarreglen). Offentligt ansatte kan endvidere gå i retten for deres arbejdsgiver, så længe de ikke er ansat med dette som hovedbeskæftigelse.

Ved at føre sager ved domstolene bidrager advokater til at afdække gældende ret for resten af samfundet.⁶⁵ Derudover kan advokater gennem deres juridiske rådgivning bidrage til at forebygge konflikter og løse konflikter, før de når domstolene, fx gennem udarbejdelse af kontrakter samt via mægling, forlig og voldgifter. Omsætning relateret til mægling og voldgiftssager udgjorde i 2018 knap 2 pct. af advokatbranchens omsætning, jf. figur 2.2. Andre udbydere end advokater kan imidlertid også tilbyde bistand til konfliktforebyggelse og konfliktløsning.

Advokaters uafhængighed af uvedkommende interesser

Tilliden til, at advokater er uafhængige af uvedkommende interesser, når de repræsenterer deres klienter i en retssag, anses som en forudsætning for at opretholde et velfungerende retssystem. Advokaters uafhængighed, herunder af staten, når de varetager en kundes interesser, er derfor centralt for tilliden til, at en sag behandles professionelt og fri af uvedkommende interesser.

Advokaten skal således være uafhængig af statsmagten, ligesom advokaten i sin bistand og rådgivning af kunden i en sag ikke må være under indflydelse af sin egen eller tredjemands interesse i den pågældende sag. Advokaten har pligt til at sikre, at bistand og rådgivning i den konkrete sag alene baseres på hensynet til kundens interesse og ikke er påvirket af uvedkommende hensyn.

Advokaters uafhængighed søges bl.a. sikret gennem retsplejelovens lovfastsatte ejerskabsbestemmelser, jf. afsnit 2.8 nedenfor og gennem de advokatetiske regler⁶⁶ om interessekonflikter.

Af de advokatetiske regler om interessekonflikt fremgår det, at: *"en advokat ikke [må] bistå en klient i situationer, hvor en interessekonflikt er opstået, eller hvor der foreligger nærliggende risiko for, at en sådan konflikt opstår"*.⁶⁷

En interessekonflikt vedrører en konkret indbyrdes forbindelse mellem hhv. klientens interesser på den ene side og en modstridende interesse på den anden i enten 1) samme sag, 2) som modpart i sager eller 3) i sager, der har forbindelse til hinanden (oplysninger fra den ene sag kan have betydning for den anden sag). Den modstridende interesse kan enten være 1) en anden klients (både tidligere og nuværende), 2) en tredjemand eller 3) advokatens advokatkolleger egeninteresse eller 4) advokatens egeninteresse.⁶⁸

Reglerne gælder både advokaten selv og advokatens eventuelle advokatkolleger. Kollegaer "smittes" således af hinandens interessekonflikter (AER nr. 12.4). Det betyder fx, at hvis en advokat har en interessekonflikt i en sag, vil alle advokatens advokatkolleger i advokatfirmaet automatisk også have en interessekonflikt i sagen. For advokaten eller advokatens kolleger

⁶⁵ Copenhagen Economics (for Advokatsamfundet og Danske Advokater), *Konkurrence og regulering i advokatbranchen*, 2014, afsnit 1.2.

⁶⁶ De advokatetiske regler gælder for alle advokater, uanset om de udøver advokatvirksomhed eller er ansat i virksomheder eller organisationer, der ikke udøver advokatvirksomhed, jf. Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 11.

⁶⁷ De advokatetiske regler, nr. 12.2.

⁶⁸ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 100.

kan der skelnes mellem interessekonflikter begrundet i hhv. klientforbindelser og personlige forbindelse (fx familiære relationer).

Der skelnes mellem ubetingede interessekonflikter, jf. de advokatetiske regler punkt 12.2, 1-7 og betingede interessekonflikter, jf. de advokatetiske regler punkt 12.2, 8-11. Betingede interessekonflikter kan "cleares" med samtykker, hvilket kan indebære, at advokaten alligevel kan påtage sig sagen trods interessekonflikt. Det er derimod som altovervejende hovedregel ikke muligt at reparere på ubetingede interessekonflikter⁶⁹ (se afsnit 4.8 for mere om interessekonflikter).

Krav for beskikkelse som advokat

Kravene for at kunne få en advokatbeskikkelse er, at man skal være myndig, ikke være under rekonstruktion eller konkurs, være uddannet cand.jur., have mindst tre års erfaring i praktisk juridisk virksomhed samt have gennemført "advokatuddannelsen", jf. retsplejelovens § 119. Derudover er der krav om, at man for at kunne opretholde sin beskikkelse som advokat og advokatfuldmægtig over en periode på tre år skal have 54 efteruddannelsestimer⁷⁰ og være medlem af Advokatsamfundet, jf. retsplejelovens § 143.⁷¹

Advokatsamfundet udgøres derfor af alle danske advokater. Det gælder dog, at § 143 ikke forbyder advokater at være medlemmer af andre (advokat)organisationer.⁷² Udtræden af Advokatsamfundet sker i forbindelse med, at advokater deponerer eller fratages deres beskikkelse.⁷³ Ifølge forarbejderne til retsplejeloven⁷⁴ blev reglen om pligtmedlemsskab af Advokatsamfundet indført i 1919 med det formål at oprette et kontrolorgan, der udgik fra "sagførerne" selv, og som lå uden for de statslige myndigheders kompetence. Det er "navnlig hensynet til at sikre advokaternes uafhængighed af statsmagten, der er afgørende for den gældende organisationsform". Ifølge OECD har også Finland, Sverige, UK, Tyskland, Frankrig og Holland pligtmedlemsskab for advokater, mens dette ikke er tilfældet i Norge.⁷⁵

Udlevering af advokatbeskikkelse indebærer desuden en pligt til at tegne en advokatansvarsforsikring og garanti, som er gældende fra og med beskikkelsesdatoen.⁷⁶ Det er Advokatrådet, som fører tilsyn med, at advokater og advokatfirmaer har tegnet de nødvendige garantiordninger og ansvarsforsikringer. Garantisummerne skal andrage mindst 5 mio. kr. til at dække

⁶⁹ En forudsætning for, at et samtykke kan få betydning, er, at det er et såkaldt "informeret" samtykke. "Informeret" henviser til, at klienten skal have alle de oplysninger, der er nødvendige for at tage stilling, herunder om andre klienter og baggrunden for konflikten. På grund af tavshedspligten kræver dette samtykke fra tidligere klienter. Herefter skal den aktuelt berørte kunde være i stand til reelt at tage stilling for at et samtykke kan siges at være "informeret". Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 164, 165.

⁷⁰ Danske Advokaters hjemmeside (<https://www.danskeadvokater.dk/Krav-om-efteruddannelse-til-advokater-og-advokatfuldmægtige.aspx?ID=19072>).

⁷¹ Medlemskab af Advokatsamfundet koster 6500 kr. årligt (2018), jf. <https://www.advokatsamfundet.dk/Advokatregulering/ReglerOgVedtaegter/Medlemsbidrag.aspx>; Advokatudvalget behandlede i betænkning 1479 fem modeller til at håndtere en eventuel afskaffelse af det pligtmæssige medlemskab af Advokatsamfundet. Ved lovændringen i 2007 valgte man at fastholde det pligtmæssige medlemskab. I stedet valgte man at kategorisere Advokatsamfundet som en "organisation", der er oprettet og reguleret ved lov og som er tillagt offentligretlige funktioner (frem for en være en forening).

⁷² Heide-Jørgensen, Caroline, *Liberale Erhverv*, 2000, side 114.

⁷³ Lovforslag nr. 163 om ændring af retsplejeloven (revision af regler om advokaters virksomhed) af 28. februar 2007, bemærkningerne, afsnit 2.1.

⁷⁴ Lovforslag nr. 163 om ændring af retsplejeloven (revision af regler om advokaters virksomhed) af 28. februar 2007, bemærkningerne, afsnit 2.

⁷⁵ OECD-spørgsmål: Is it compulsory to be a member of a professional organization for an individual in order to legally practice as a lawyer or to obtain the professional title when this is protected by the law?, jf. <http://www.oecd.org/economy/reform/indicators-of-product-market-regulation/>

⁷⁶ Civilstyrelsen (<http://www.civilstyrelsen.dk/da/Advokatsager/Advokatbeskikkelse.aspx>).

eventuelle tab som følge af uretmæssigt brug af de midler, som klienten har betroet advokaten. Forsikringssummen på ansvarsforsikringen skal være på minimum 2,5 mio.kr og skal gælde mindst fem år efter ophør af dansk advokatbeskikkelse. Forsikringen dækker tab som følge af enhver form for uagtsomme handlinger og undladelser, som skyldes advokaten eller advokatens personale.⁷⁷ Om en advokat eller et advokatfirma har et erstatningsansvar over for en kunde, kan indbringes for domstolene.⁷⁸ Reglerne om rådgiveransvar tilsiger, at hvis en rådgiver begår en faglig fejl, som medfører, at en kunde lider et tab, så skal rådgiveren betale erstatning. Hvis et tab, som er opstået på grund af en fejl fra advokaten, ikke dækkes af forsikringen eller af rådgiveren, kan kunden søge om erstatning til at dække tab fra Advokatsamfundets Erstatningsfond.⁷⁹

Rådgiveransvar hos advokater er dermed mere omfattende end ansvaret efter dansk rets almindelige erstatningsansvarsregler. Fx gælder for andre juridiske rådgivere, at de over for kunden skal oplyse, om de er forsikret. Hvis de juridiske rådgivere har en ansvarsforsikring, skal de oplyse kunden om størrelsen af den samlede forsikringssum, størrelsen af forsikringssum pr. skade, og om der er rejst krav imod rådgiveren, som kan medføre, at den samlede forsikringssum helt eller delvis vil blive udnyttet i det pågældende forsikringsår.⁸⁰

Som følge af lovkravet om, at advokater *skal* tegne forsikring og garanti, er man som kunde hos en advokat på forhånd sikker på, at der er en forsikring til at dække et eventuelt tab. Andre juridiske rådgivere kan tegne lignende forsikringer, men der er ikke lovkrav herom. Dermed pålægges advokater flere pligter end andre juridiske rådgivere, hvilket dog samtidig giver en højere grad af beskyttelse for kunder hos advokater end for kunder hos andre juridiske rådgivere. Hertil kommer som nævnt, at kunder hos en advokat også kan søge om erstatning i Advokatsamfundets Erstatningsfond.

En advokat kan når som helst vælge at deponere sin beskikkelse til Civilstyrelsen. Advokaten *skal* imidlertid som udgangspunkt deponere sin beskikkelse, hvis personen ansættes i det offentlige, jf. RPL § 122, stk. 2. Heraf fremgår, "at advokatvirksomhed kan i øvrigt ikke forenes med nogen stilling i det offentliges tjeneste". Det skyldes ifølge betænkning 1479, at en advokat skal være uafhængig af det offentlige, således at der ikke kan opstå interessekonflikter mellem en offentlig ansat og den pågældendes udøvelse af advokatvirksomhed.

Reglerne i RPL § 124 tilsiger desuden, at kun advokatfirmaer må drive advokatvirksomhed. Konkret betyder det, at man som advokat kun må anvende sin advokattitel, når man sælger juridisk rådgivning til eksterne kunder fra et advokatfirma. Derimod må en person ikke anvende sin advokattitel, hvis vedkommende selv sælger juridisk rådgivning som ansat i en anden type (rådgivnings)virksomhed til en ekstern kunde. En advokat må dog beholde sin advokattitel som ansat i andre (rådgivnings)virksomheder end advokatfirmaer, fx revisionsbranchen, så længe personen ikke sælger juridisk bistand fra virksomheden til eksterne kunder. Man kan også beholde advokattitlen, hvis man som advokat er ansat i en virksomhed eller en organisation, og ikke sælger ydelser under advokattitlen til eksterne kunder.⁸¹

⁷⁷ Vedtægter for Det Danske Advokatsamfund, §§ 61 og 62.

⁷⁸ Advokatsamfundets hjemmeside (<https://www.advokatsamfundet.dk/Advokatnaevnet/VilDuKlage/Foer%20du%20klager.aspx>).

⁷⁹ Advokatsamfundets hjemmeside (<https://www.advokatsamfundet.dk/BrugForAdvokat/PligterOgRaadgiveransvar/Erstatningsansvar.aspx>).

⁸⁰ Lov af 9. maj 2006 om juridisk rådgivning, § 2, stk. 3.

⁸¹ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 116.

Når man deponerer sin advokatbeskikkelse, må man ikke længere kalde sig advokat i forretningsammenhænge, fx i markedsføringsøjemed, eller når man skriver under. Man kan som advokat få genudleveret sin beskikkelse, hvis man igen opfylder retsplejelovens krav hertil (RPL § 141). Ved genudlevering indhenter Civilstyrelsen en udtalelse fra Advokatrådet og beslutter derefter, om beskikkelsen skal udleveres.

Reguleringen af advokater og hensynene bag er yderligere behandlet i kapitel 4.

2.8 Regler og rammer for advokatfirmaer

Ud over regulering rettet mod den enkelte advokat er der også i advokatbranchen en omfattende regulering, som er rettet mod advokatfirmaerne. Det drejer sig bl.a. om advokatfirmaernes ejerskab, ledelse og organisering samt prissætning og markedsføring.

Advokatfirmaers ledelse og organisering

Advokatfirmaerne i branchen er underlagt retsplejelovens regler om advokatselskabers formål, ejerskab, ledelse, hæftelse og selskabsform.

Et advokatselskab må således kun have til formål at drive advokatvirksomhed, jf. RPL § 124, stk. 2. Det betyder, at advokatselskaber fx ikke må varetage andre nærtbeslægtede formål eller må indgå i selskabskonstruktioner med andre professioner, fx med revisionsvirksomheder eller inkassovirksomheder.

Advokatselskabet skal som udgangspunkt være ejet af personer med en dansk advokatbeskikkelse. Op til 10 pct. af et advokatselskab kan dog ejes af ansatte i firmaet uden advokatbeskikkelse.

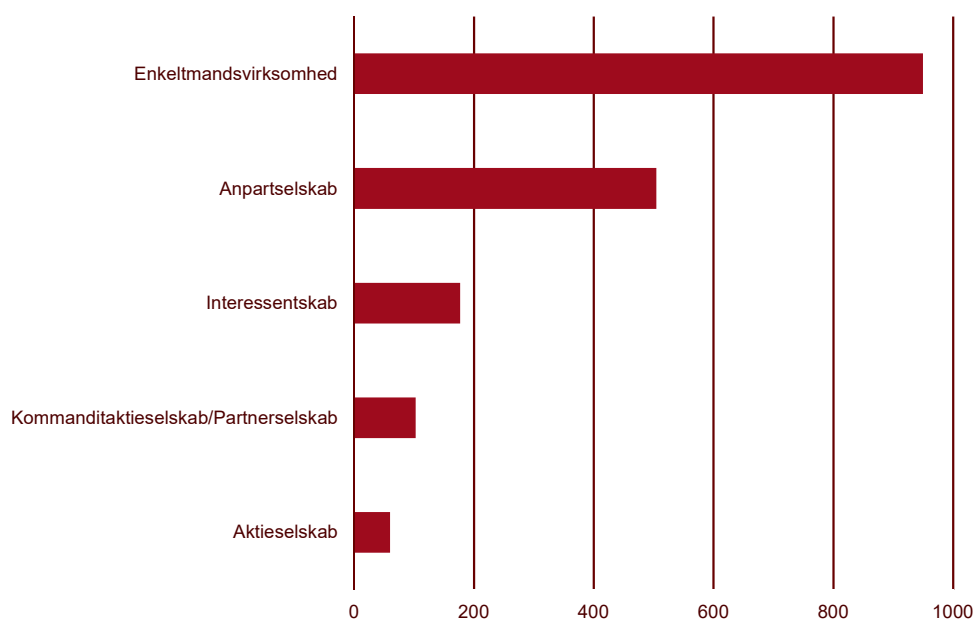
Et advokatselskab må alene ledes af de advokater og evt. andre ansatte i firmaet, der ejer firmaet (equity partners). Således foreskriver retsplejelovens § 124e, at medlemmer af advokatselskabers bestyrelse og direktion aktivt skal drive advokatvirksomhed i firmaet eller dets moder- eller datterselskab. Kravet gælder ikke medarbejdervalgte bestyrelsesmedlemmer samt medlemmer af bestyrelsen eller direktionen, som arbejder i firmaet og ejer aktier eller anpartes i firmaet, men som ikke er advokater. Flertallet i selskabets ledelse skal dog til enhver tid udgøres af advokater, der aktivt driver advokatvirksomhed i firmaet eller dets moder- eller datterselskab.

Et advokatfirma kan organisere sig som hhv. enkeltmandsvirksomhed, et fællesskab af advokater fx som et interessentskab eller i advokatselskab, der drives i et aktie-, anparts-, eller kommanditaktieselskab (partnerselskab), jf. RPL § 124, stk. 1.

Antalsmæssigt er de fleste advokatfirmaer i Danmark organiseret som enkeltmandsvirksomheder, jf. figur 2.11. Af de ti største advokatfirmaer i Danmark er otte organiseret som advokatpartnerselskaber, mens to er interessentskaber.

Valg af selskabsform afhænger bl.a. af forhold som skat, ansvarsbegrænsning m.v. Historisk har interessentskaber været den foretrukne selskabsform for (større) advokatfirmaer. De senere år har der været en bevægelse mod selskabsformen partnerselskab.

Figur 2.11 Virksomhedsformer i advokatbranchen 2018 (antal)



Anm.: Der indgår også selskaber i figuren, hvis eneste formål er at eje aktier eller anpartar i et andet advokatfirma (såkaldt holdingselskab).

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Grundlæggende skelnes der mellem *personligt ejede virksomheder* (herunder enkeltmandsvirksomheder og interessentskaber) og *kapitalselskaber* (herunder aktie-, anpartsselskaber). Kapitalselskaber er reguleret efter selskabslovens regler herom. Herudover har det siden 2007 været muligt at drive advokatvirksomhed i et selskab med selskabsformen *partnerselskab* (P/S). Et partnerselskab kan betragtes som en hybrid mellem en personligt ejet virksomhed og et aktieselskab, fordi selskabsformen er reguleret af selskabsloven, men skatteretligt ikke betragtes som et selvstændigt skatteobjekt.

Advokatfirmaets selskabsform har blandt andet betydning for graden af offentlighed om selskabets aktiviteter, startkapitalen i firmaet samt for advokatens og firmaets hæftelse ved fx krav fra kreditorer og krav opstået som følge af bistand til kunder, jf. tabel 2.3.

I enkeltmandsvirksomheder *hæfter* ejeren personligt og ubegrænset. Personligt og ubegrænset hæftelse betyder, at ejeren hæfter med hele sin personlige formue for alle krav mod virksomheden.

I interessentskaber *hæfter* ejerne personligt, ubegrænset og solidarisk. Solidarisk hæftelse betyder, at ejerne hæfter i fællesskab for alle krav mod virksomheden. Det vil sige, at ejerne hæfter ubegrænset med hele deres personlige formue for alle krav mod virksomheden og i fællesskab, fx hvis den ene ejer i et interessentskab ikke kan betale sin del af kravet, må den anden ejer betale det hele (med sin personlige formue).

I kapitalselskaber og partnerselskaber *hæfter* advokatfirmaet i overensstemmelse med reglerne i selskabsloven for krav fx fra kreditorer. Det betyder, at hæftelsen er begrænset til den

indskudte kapital i firmaet. Samtidig gælder, at den enkelte advokat (som er ejer i advokatfirmaet) i kapitalselskaber og partnerselskaber *hæfter* personligt og solidarisk med firmaet for enhver forpligtelse og ethvert ansvar, der udspringer af den pågældende advokats rådgivning og sagsførelse. Det betyder, at den enkelte ejer personligt vil være fuldt ansvarlig for den bistand, ejeren selv yder, mens de øvrige ejere end den, der har ydet bistand, ikke hæfter personligt, men alene med deres kapitalindskud i firmaet, som er 40.000 kroner for anpartsselskaber og 400.000 kroner for aktie- og partnerselskaber.⁸² Dette forhold og at det for øvrige krav gælder, at hæftelsen er begrænset til den indskudte kapital, adskiller personligt ejede virksomheder og kapitalselskaber. Kapitalselskaber og partnerselskaber skal til gengæld leve op til flere andre krav, fx til offentliggørelse af firmaets regnskab og til, at firmaet skal have en ledelse. Disse krav gælder ikke for personligt ejede virksomheder.⁸³

Selskabsformen har også betydning for *beskatningen* i firmaet. Personligt ejede virksomheder og partnerselskaber betragtes ikke som selvstændige skatteobjekter, men derimod som skattetransparente og det betyder, at de ikke er omfattet af selskabsskatteloven. I stedet sker beskatningen hos den enkelte ejer. Der er dog mulighed for at anvende den såkaldt virksomheds-skatteordning eller kapitalafkastordningen, hvor ejeren/ejerne bliver underlagt en beskatning, der minder meget om den, der gør sig gældende for kapitalselskaber.

Kapitalselskaber er selvstændige skatteobjekter, og skal betale selskabsskat af overskuddet efter selskabsskatteloven. Et eventuelt overskud kan forblive i firmaet, hvorved personlig beskatning undgås eller udskydes, mens et eventuelt underskud kan overføres til året efter, hvor det kan trækkes fra et evt. overskud. Ejeren/ejerne i kapitalselskaber kan enten aflønnes ved udbytte eller løn.⁸⁴ Beslutningen om fordeling af en indkomst på løn og udbytte påvirker skattebetalingen og kan således afspejle skattemæssige forhold.

⁸² Komplementaren hæfter personligt i partnerselskaber. En komplementar kan både være en juridisk eller fysisk person.

⁸³ Bemærkningerne til forslag om lov nr. 403 af 13. juni 1990, afsnit 4.3.

⁸⁴ Udbetaling af løn forudsætter, at personen er ansat i firmaet, hvilket gør sig gældende for advokatfirmaer.

Tabel 2.3 Advokatfirmaers mulige selskabsformer, hæftelse, kapital og skatteforhold

	Personligt ejede virksomheder			Kapitalselskaber	
	Enkeltmandsvirksomhed	Interessentskab (I/S)	Partnerselskab (P/S)	Anpartsselskab (ApS)	Aktieselskab (A/S)
Ejerforhold	En ejer	Minimum to ejere og kan enten være fysiske eller juridiske personer	To forskellige typer af selskabsdeltagere; kommanditister og komplementarer.	Minimum én ejer og kan enten være fysiske eller juridiske personer	Minimum én ejer og kan enten være fysiske eller juridiske personer
Ledelse	Ingen lovkrav	Ingen lovkrav	Direktion og bestyrelse eller tilsynsråd	Direktion	Direktion og bestyrelse eller tilsynsråd
Hæftelse	Personlig og ubegrænset	Personlig, solidarisk og ubegrænset	Komplementaren, der hæfter personligt og kommanditistens hæftelse er begrænset til den indskudte kapital	Begrænset til den indskudte selskabskapital	Begrænset til den indskudte selskabskapital
Startkapital	Ingen lovkrav	Ingen lovkrav	400.000 kroner	40.000 kroner	400.000 kroner
Årsrapport	Ingen pligt	Ingen pligt, såfremt minimum én ejer er fysisk person	Pligt til at indsende årsrapport, som offentliggøres	Pligt til at indsende årsrapport, som offentliggøres	Pligt til at indsende årsrapport, som offentliggøres
Skat	Ikke selvstændig skattesubjekt. Personskattereglerne, virksomhedsordningen eller kapitalafkastordningen	Ikke selvstændig skattesubjekt. Personskattereglerne, virksomhedsordningen eller kapitalafkastordningen	Ikke selvstændig skattesubjekt. Personskattereglerne, virksomhedsordningen eller kapitalafkastordningen	Selvstændig skattesubjekt, og beskattes efter selskabsskattereglerne	Selvstændig skattesubjekt, og beskattes efter selskabsskattereglerne
Andet	En enkeltmandsvirksomhed betragtes ikke som en juridisk person		Omfattet af selskabsloven. Fysiske og juridiske personer kan være komplementar i et partnerselskab	Omfattet af selskabsloven	Omfattet af selskabsloven

Note 1: For ledelse og ejerforhold suppleres ovenstående af retsplejelovens regler herom.

Kilde: Erhvervsstyrelsens hjemmeside, Skat.dk og virksomhedsguiden.dk

Advokatfirmaernes prissætning og prismodeller

Den reelle pris på en juridisk opgave afhænger både af timeprisen og den tid, der faktureres på opgaven. Timeprisen og timeantallet i advokatbranchen afspejler bl.a. ekspertise og erfaring for de medarbejdere, der løser opgaven samt den kvalitet, opgaveløsningen har. Timeprisen er således ikke nødvendigvis et godt mål for den samlede pris, som kunden ender med at betale, idet der kan være væsentlige forskelle på antallet af timer, og de medarbejderkompetencer der anvendes til den pågældende opgave.

I advokatbranchen er de priser, som et advokatfirma kan opkræve for sit arbejde, ikke direkte reguleret i lovgivningen. Det samme gælder aconto-honorarer.⁸⁵ En advokat må imidlertid ikke kræve højere pris for sit arbejde, end hvad der kan anses for *rimeligt*, jf. retsplejelovens § 126, stk. 2 samt de advokatetiske regler, punkt 16.1. Der er videre vejledende takster for visse sagstyper, fx bistand i civile retssager og straffesager, jf. nedenfor.

Reglen om prisens rimelighed har ifølge Jørgensen & Lavesen⁸⁶ bl.a. til hensigt at begrænse interessekonflikten mellem kunde og advokat. Advokaten har almindeligvis en vis markedsstyrke over for kunden pga. den informationsasymmetri, som præger relationen. Det medfører, at priserne kan risikere at blive relativt høje ift. indsats og kvalitet, jf. også afsnit 5.2.

⁸⁵ Dette gælder ifølge landenes egne svar til OECD også i Sverige, Norge, Finland, UK og Holland. I Tyskland og Frankrig er priserne derimod regulerede, jf. OECD, 2018 (<http://www.oecd.org/economy/reform/indicators-of-product-market-regulation/>) "Are the fees/tariffs that lawyers or law firms charge for their services regulated (by government, parliament and/or by the profession itself)?"

⁸⁶ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016

I følge de advokatetiske regler skal et advokatfirma fastsætte sin pris, herunder en aftalt pris, efter et skøn, som tager hensyn bl.a. til følgende – ikke udtømmende – punkter:

- » sagens værdi eller betydning for klienten
- » arbejdets omfang og vanskelighed
- » sagens udfald
- » den anvendte tid
- » arbejdets art, herunder om arbejdet har måttet ydes uden for normal arbejdstid, eller om der har været tale om en hastesag
- » det med sagen forbundne ansvar for advokaten, og sociale hensyn.

Kriterierne, der indgår ved fastsættelse af et berettiget og rimeligt advokatsalær, følger bl.a. af praksis fra Højesteret (U78.448H).⁸⁷

Bestemmelsen om en rimelig pris skal også være med til at understøtte *access to justice*, dvs. alle borgeres formelle, reelle og lige ret til at forsvare deres rettigheder gennem retsvæsenet, jf. også afsnit 2.4.⁸⁸

Advokaters prissætning er ikke direkte underlagt Advokatrådets tilsyn,⁸⁹ ligesom Advokatrådet ikke har mulighed for at indbringe salærklager for Advokatnævnet. Alene personer med en retlig interesse kan indbringe salærklager for Advokatnævnet. Det betyder, at kunder, som er utilfredse med advokatfirmaets pris, kan klage til Advokatnævnet over den pris, advokaten har taget for sit arbejde, jf. også RPL § 146.⁹⁰ Det koster 500 kr. at klage over prisen og kan ske fra Advokatsamfundets hjemmeside. Gebyret for at indbringe klage for Advokatnævnet er indført pr. 1. maj 2020.⁹¹

I 2018 blev der indgivet i alt 1.201 klager over advokater, hvoraf de 338 involverede direkte eller indirekte klager over prisen. Resten var klager over advokaters adfærd. Advokatnævnet traf afgørelse i 586 klager. Resten, dvs. godt halvdelen, blev primært afvist eller tilbagekaldt. I 64 af salærklagerne fik klageren helt eller delvist medhold i deres klage. I 84 salærklager fik advokaten omvendt medhold.⁹²

Af nyere eksempler på salærklager, hvor kunden har fået medhold, kan nævnes en sag fra 2018, hvor Advokatnævnet nedsatte et salær fra 50.000 til 12.750 kr. inkl. moms, idet advokaten i afregningen var gået over sit oprindelige overslag på tidsforbrug på 5-6 timer samtidig med, at advokaten sendte regningen knap 1½ år efter, at kunden havde anmodet herom. I en anden sag fra 2015 nedsatte Advokatnævnet et salær fra 26.000 kr. til 20.000 kr. ekskl. moms, idet et advokatkontor var bundet af et oprindeligt prisoverslag til den erhvervsdrivende lydende på 15-20.000 kr., samtidig med at klienten ikke havde fået oplysning om, at overslaget på grund af sagens udvikling ikke ville holde.⁹³

⁸⁷ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 205.

⁸⁸ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 202.

⁸⁹ På tilsynsbesøg indgår dog, om "Advokaten har afgivet egnede oplysninger om pris og opdrag i de tilfældigt udvalgte sager", jf. tilsynsskema fra Advokatsamfundet

⁹⁰ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 204 og 205.

⁹¹ Advokatsamfundets hjemmeside: <https://www.advokatsamfundet.dk/Service/Nyheder/2020/Ny%20bekendtgørelse%20indfører%20klagegebyr%20til%20Advokatnaevnet.aspx>

⁹² Advokatnævnets årsberetning, 2018.

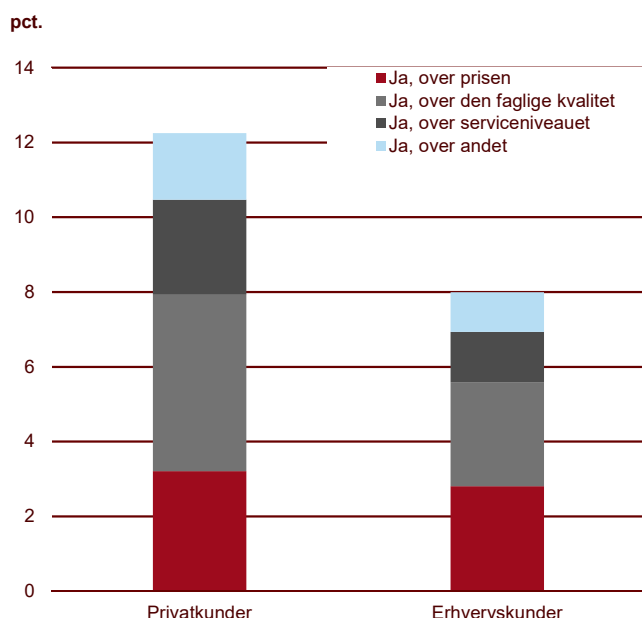
⁹³ Advokatsamfundets vidensdatabase: <http://viden.advokatsamfundet.dk/sager/736/> samt <http://viden.advokatsamfundet.dk/sager/642/>

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey blandt kunderne viser, at 91 pct. af privatkunderne og 94 pct. af erhvervskunderne ikke på noget tidspunkt inden for de seneste to år vurderer, at de har haft grund til at klage over eller til et advokatfirma, jf. figur 2.12(a). Blandt de, der vurderede, at de havde haft grund til at klage, var det omkring 40 pct., som klagede til den pågældende medarbejder på sagen (både for privat- og erhvervskunder). 40 pct. af de utilfredse privatkunder og godt 20 pct. af erhvervskunderne valgte ikke at gøre noget. Nogenlunde samme billede fandt de britiske konkurrencemyndigheder i en undersøgelse blandt de britiske privatkunder i 2016. Her var det 5 pct. af privatkunderne, som klagede over deres juridiske rådgiver, flest til rådgiveren selv.⁹⁴

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey viser desuden, at en ganske lille del af de utilfredse kunder tog klagen videre til Advokatnævnet, jf. figur 2.12(b).

Figur 2.12 **Klager over advokatbistand**

(a) Havde kunden grund til at klage?

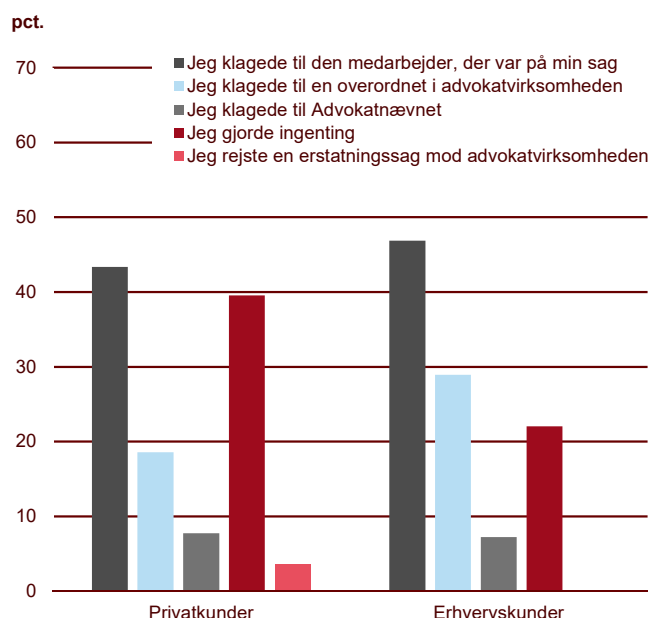


Anm.: Spørgsmål 23 for privatkunder og spørgsmål 35 for erhvervskunder: *Har du/I på noget tidspunkt de seneste to år haft grund til at klage over eller til en advokatvirksomhed?* (N=796 for privatkunder og N=907 for erhvervskunder).

Kunderne har haft mulighed for at angive flere svarmuligheder. Der er 91 pct. af privatkunderne og 94 pct. af erhvervskunderne, som ikke på noget tidspunkt inden for de seneste to år vurderer, at de har haft grund til at klage over eller til et advokatfirma.

Kilde: Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder hos advokatfirmaer, 2019, og Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder hos advokatfirmaer, 2019.

(b) Hvad gjorde kunden ved klagen?



Anm.: Spørgsmål 24 for privatkunder og spørgsmål 36 for erhvervskunder: *Hvad gjorde du/I, da du/I havde grund til at klage?* (N=72 for privatkunder og N=54 for erhvervskunder).

Kilde: Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder hos advokatfirmaer, 2019, og Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder hos advokatfirmaer, 2019.

⁹⁴ IFF Research, *Market Study into the supply of legal services in England and Wales, consumer research findings*, 2016, slide 49.

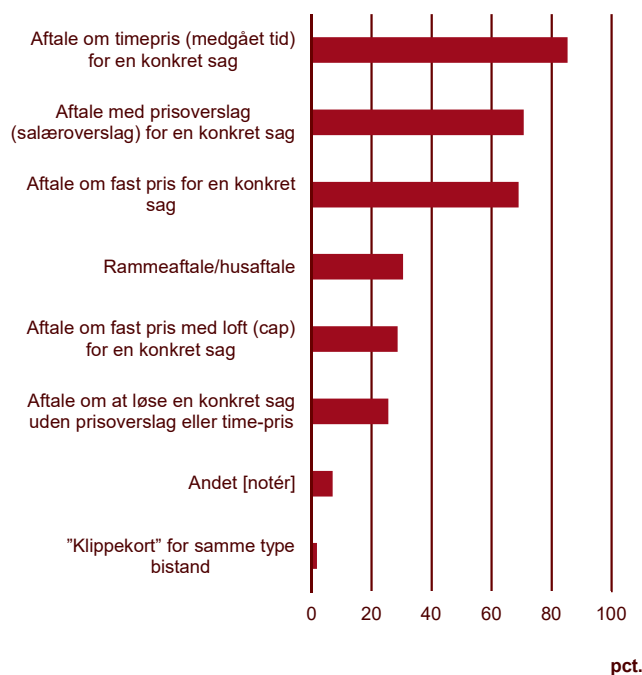
Generelt har advokatfirmaer mulighed for at anvende en række forskellige prismodeller i forhold til kunderne.

Dog må en advokat ikke indgå "resultatbaserede prisaftaler", hvor vederlaget er en andel af det udbytte, der måtte opnås ved gennemførsel af en sag (pactum de quota litis), jf. de advokatetiske regler, punkt 16.2. Advokater må endvidere ikke bruge prismodeller, hvor de deler honoraret med andre end advokater, jf. de advokatetiske regler 16.7. Begge dele behandles yderligere i afsnit 4.10.

Analysen viser, at advokatfirmaerne i dag anvender en række forskellige prismodeller, hvoraf aftale om timepris på en konkret sag er den mest benyttede (85 pct.). Det er ligeledes den type prisaf tale, der hyppigst købes ind på – det gælder således for knap 40 pct. af erhvervskundernes køb af juridisk bistand, jf. figur 2.13(b). Advokatfirmaernes timepriser og standardpriser på produkter behandles i kapitel 3.

Figur 2.13 **Prismodeller og prisaf taler**

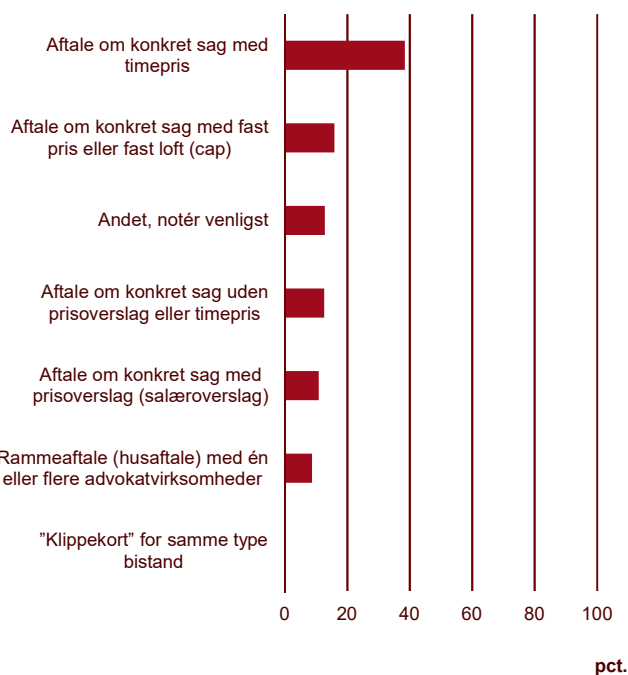
(a) Hvilke prismodeller tilbyder advokatfirmaerne?



Anm.: Spørgsmål 6: Hvilke typer prisaf taler tilbyder I jeres klienter? N=226. Svarkategorierne er inspireret af Danske Advokaters notat om "Honoreringsformer" fra 2014.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt advokatfirmaer, 2019.

(b) Hvilken "prisaf tale" har erhvervskunder købt på baggrund af?



Anm.: Spørgsmål 9: Hvilken type aftale er den seneste juridiske bistand købt på baggrund af? N=828. Svarkategorierne er inspireret af Danske Advokaters notat om "Honoreringsformer" fra 2014.

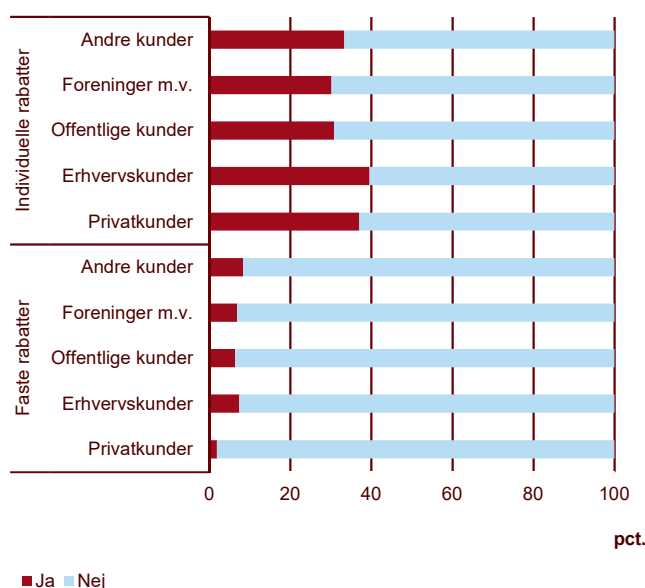
Kilde: Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder hos advokatfirmaer, 2019.

Analysen viser, at 10 pct. af advokatfirmaerne anvender faste rabatter over for deres kunder, mens knap 50 pct. af advokatfirmaerne tilbyder kunder individuelle rabatter, jf. figur 2.14(a). Alle advokatfirmaer med en omsætning på over 200 mio. kr. årligt tilbyder individuelle rabatter. Det er dog prisen på ydelsen og ikke fordelingen mellem en listepri s og en evt. rabat, som er afgørende for kunden.

Hvert fjerde advokatfirma sender "for det meste eller ofte" regning til deres erhvervskunder, hvor der er fratrasket rabat, jf. figur 2.14(b). Det gælder i højere grad for de største firmaer end for de mindre advokatfirmaer. Af de advokatfirmaer, som har offentlige kunder, sender hver anden ofte en regning med en rabat fratrasket.

Figur 2.14 Tilbyder advokatfirmaer kunder rabatter?

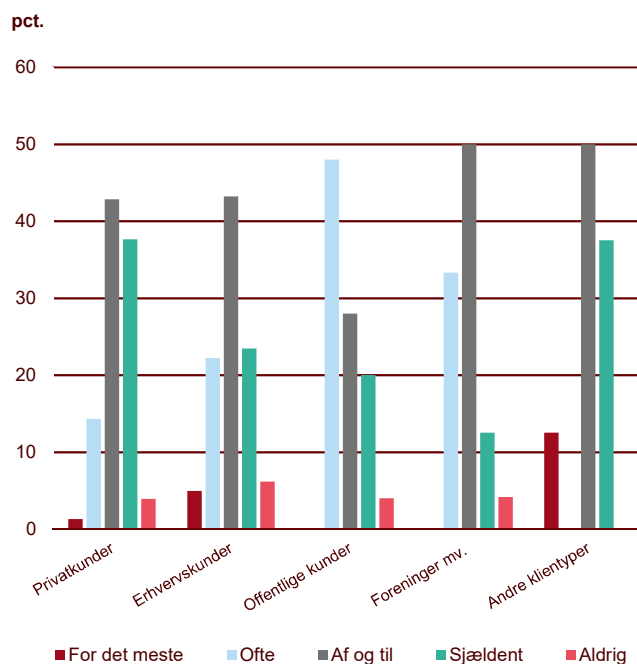
(a) Tilbyder advokatfirmaet kunder rabatter?



Anm.: Spørgsmål 12 og 13: Tilbyder I et fast rabatsystem/individuelle rabatter til jeres klienter? Privatkunder: N=208, Erhvervskunder: N=202, Offentlige kunder: N=78, Foreninger m.v.: N=73 og Andre kunder: N=24. Andelen er beregnet på baggrund af de advokater, der har svaret, at de har de respektive kundetyper

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt advokatfirmaer, 2019.

(b) Hvor ofte sendes regning med fratrasket rabat?



Anm.: Spørgsmål 14: Hvor ofte sender I regninger til jeres kunder, hvor det fremgår, at prisen er fratrasket en rabat? Privatkunder: N=77, Erhvervskunder: N=81, Offentlige kunder: N=25, Foreninger mv.: N=24 og Andre kunder: N=8. Andelen er beregnet på baggrund af de advokater, der har svaret, at de har de respektive kundetyper og tilbyder rabat.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt advokatfirmaer, 2019.

De advokatetiske regler tilsiger, at advokaten i alle kunderelationen er forpligtet til at give kunden oplysning om enhver betaling, advokaten beregner sig, jf. de advokatetiske regler, punkt 16.3. Kravet udspringer af forbrugeraftaleloven og har således til hensigt at beskytte kunden i købsituationen.

Hvis kunden er en "privatkunde", skal advokaten automatisk i forbindelse med indgåelsen af aftalen om bistand oplyse kunden skriftligt om de vigtigste elementer i den forventede bistand og størrelsen på den forventede pris.⁹⁵ Hvis bistanden ydes til en fast pris, skal dette oplyses,

⁹⁵ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 188-191.

og hvis det ikke er muligt på forhånd at beregne størrelsen på den forventede pris, skal advokaten enten angive måden hvorpå, at prisen vil blive beregnet eller give et begrundet prisoverslag.

Hvis kunden er en erhvervskunde, skal advokaten ifølge de advokatetiske regler kun 'i visse tilfælde' oplyse om de vigtigste elementer i den forventede bistand og størrelsen på den forventede pris i en ordrebekræftelse. Det gælder fx, hvis oplysninger ikke fremgår "af sammenhængen".⁹⁶ Danske Advokater har en skabelon til, hvorledes en ordrebekræftelse kan se ud, som advokatfirmaer kan anvende.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey viser, at det er mere end hver tredje privatkunde og mere end hver anden erhvervskunde, som ikke modtog et prisoverslag på advokatbistanden, jf. også kapitel 5 og 6.⁹⁷ For de godt 65 pct. af privatkunderne, der modtog et prisoverslag (skriftligt eller mundtligt), fik langt hovedparten en fast pris, og færrest et prisoverslag uden en makspris, jf. også afsnit 5.7.

Særlige regler for prisfastsættelse: Faste takster og tilkendelse af omkostninger

Foruden den generelle regel om prisens rimelighed gælder som nævnt også særlige regler for prisfastsættelsen for visse specifikke advokatopgaver.

Der er bl.a. en række opgaver, hvor betalingen til advokaten fastsættes med udgangspunkt i landsretspræsidenternes vejledende takster. Det gælder for "forsvarere i straffesager, bistandsadvokater samt til beskikkede advokater i ægteskabs-, forældreansvars- og børnefjernelsessager".

Endvidere gælder særlige regler om "retshjælp", hvor der ydes offentligt tilskud til godkendte retshjælpsinstitutioner. I forbindelse med retshjælpen kan advokaten på "trin to" opkræve et samlet vederlag på 1.110 kroner og på "trin tre" opkræve et samlet vederlag på 2.550 kroner, jf. også afsnit 2.4. De faste takster har til formål at tilgodese hensynet om, at alle skal have ret (og råd) til domstolsbehandling (access to justice).

Af de advokatetiske regler fremgår, at et advokatselskabs indstilling til sagsomkostninger til en myndighed skal udarbejdes under hensyntagen til de relevante gældende retningslinjer.⁹⁸ Ud af 130 tilsynsbesøg hos advokatfirmaer med straffesager viser en evalueringsrapport fra Advokatsamfundet, at knap en tredjedel af advokatfirmaerne i vidt omfang overlader det til retten at beregne prisen ud fra de givne takster.⁹⁹ De faste priser og særligt det forhold, at pris ikke betyder noget ift. opgavetildelingen, er udtryk for, at der ikke er priskonkurrence på visse specifikke advokatopgaver.

Der er desuden særlige regler og takster for fastsættelse af sagsomkostninger i retssager og det gælder, at omkostninger bæres af sagens parter.¹⁰⁰ Omkostningerne til en advokat betales således af kunden eller det offentlige. Dog følger det også af retsplejelovens § 312, at den tabende part som udgangspunkt skal erstatte de udgifter, retssagen har påført modparten. Det

⁹⁶ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 184-185.

⁹⁷ Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt privatkunder hos advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmål 13: Fik du et prisoverslag fra advokatvirksomheden, før du hyrede dem? N=796. Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt erhvervskunder hos advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmål 20: Fik I et prisoverslag fra advokatvirksomheden, før I hyrede den? N=907.

⁹⁸ De advokatetiske retningslinjer, punkt. 16.11.

⁹⁹ Advokatsamfundet, *Evalueringsrapport: Forsvarstilsynet, september 2017-februar 2018*, 2019, side 7.

¹⁰⁰ Med undtagelse af sager med fri proces.

betyder, at i forbindelse med en retssag får den vindende part (typisk) tilkendt sagsomkostninger. Det har ingen betydning for advokatens salær, hvor meget den vindende part får tilkendt i omkostninger.

Det er op til retten at fastsætte størrelsen af de sagsomkostninger, der skal dækkes af den tabende part. Landsretspræsidenterne udsender vejledende takster til byretter, landsretter og Højesteret til brug for at fastsætte de sagsomkostninger, som skal dækkes af den tabende part.¹⁰¹ Dog er der ingen "officiel" takstværdi for sager med en værdi på over 5 mio. kr. Det betyder, at den der vinder sagen, ikke altid får dækket alle sine udgifter til sin egen advokat.¹⁰² Flere undersøgelser understøtter denne konklusion. En undersøgelse gennemført af Rambøll for Domstolsstyrelsen fra 2015 fandt eksempelvis, at det af virksomhederne opleves sådan, at de tilkendte omkostninger som regel kun udgør en tredjedel af de faktiske omkostninger, som virksomhederne har haft i forbindelse med sagens førelse.¹⁰³ Tilsvarende konklusioner drager Tænketanken Justitia på baggrund af en undersøgelse af ni afgørelser udgivet i Ugeskrift for Retsvæsen i 2019, hvor den ene part var en offentlig myndighed repræsenteret af Kammeradvokaten, og hvor sagen havde en værdi på mellem 100.000 og 1 mio. kr., med det salær, som myndigheden betalte Kammeradvokaten. Justitia finder, at de tilkendte sagsomkostninger til den vindende part i de ni udvalgte sager fra 2019 gennemsnitligt udgør 28 pct. af det beløb, som myndigheden som part betalte Kammeradvokaten i salær, og vurderer på den baggrund, at den vindende part normalvis med domstolens omkostningsafgørelser alene får dækket ca. en tredjedel af de faktiske omkostninger til advokatbistand.¹⁰⁴

Antallet af civile sager er halveret siden 2010. Det kan blandt andet være en konsekvens af, at taksterne for udbetaling til den vindende part er relativt lave, og at det således kan være forbundet med ikke uvæsentlige omkostninger at starte en sag, selv om man er rimeligt sikker på at vinde den. Dommerforeningen, Danske Advokater, og den juridiske tænketank Justitia har påpeget, at der kan være tale om et problem. Justitsministeren har bedt Retsplejerådet undersøge sagen.¹⁰⁵

Advokatfirmaers mulighed for at markedsføre sig

God adgang til at markedsføre sig er en forudsætning for en effektiv markedsøkonomi. Begrænsninger i adgangen til at markedsføre sig kan enten ligge i lovgivningen (den offentligretlige regulering) eller den privatretlige regulering (branchenormer).¹⁰⁶

For advokatfirmaer ligger der i punkt 8.2 i de advokatetiske regler en væsentlig begrænsning på deres mulighed for at markedsføre sig over for andres klienter i konkrete sager, idet reglerne tilsiger, at:

"Advokaten må ikke fortrænge en advokat fra en sag. En advokat må ikke uopfordret foretage handlinger, der har til formål eller er egnede til at påvirke særligt udsatte eller sårbare – såsom sigtede eller tiltalte – personers valg af advokat i en konkret sag. Advokaten må ikke gennem markedsføringstiltag i Kriminalforsorgens institutioner, institutioner for ungdomskriminelle, asylcentre og lignende søge at påvirke de indsatte eller beboernes valg af advokat."

¹⁰¹ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 104, 110, 111.

¹⁰² Domstolene (<http://www.domstol.dk/saadangoerdu/sagsomkostninger/Pages/default.aspx>).

¹⁰³ Rambøll for Domstolsstyrelsen, *Markedsanalyse for domstolene*, 31. august 2015.

¹⁰⁴ Justitia, *Erhvervslivets adgang til domstolene*, 2020, side 21ff samt tabel 6.

¹⁰⁵ AdvokatWatch, *Dommerformand: Hvad skal retfærdighed koste?* 12. september 2019; AdvokatWatch, *Virksomheder dropper domstolene*. 9. september 2019; AdvokatWatch, *Fald i retssager får minister på banen*, 10. september 2019.

¹⁰⁶ Heide-Jørgensen, Caroline, *Liberale Erhverv*, 2000, side 204.

Forbuddet i de advokatetiske regler i punkt 8.2, 1. punktum medfører, at en advokat ikke må fortrænge en anden advokat fra en sag, for eksempel ved at tilbyde klienten at føre sagen for et lavere salær eller ved at levere specialiseret rådgivning. Reglen gælder også andre former for juridisk rådgivning end retssager, og har derfor betydelig rækkevidde.

Justitsministeren har udtalt, at forbuddet i punkt 8.2, 1. punktum er en direkte og nødvendig følge af retsplejelovens § 126, stk. 1 om god advokatskik.¹⁰⁷

Reglen hindrer ikke advokaterne i at lave generel markedsføring. Den generelle markedsføring er reguleret af hhv. markedsføringsloven og retsplejeloven. Hovedreglen for advokatfirmaers generelle markedsføring følger af markedsføringslovens kapitel 2, som tilsiger, at alle former for markedsføring er tilladt forudsat, at denne ikke er falsk eller vildledende.¹⁰⁸ Det samme gør sig i henhold til en undersøgelse fra OECD fra 2018 gældende i Sverige, Norge, Finland, UK og Tyskland. Derimod er der begrænsninger på advokatfirmaers generelle mulighed for markedsføring i Frankrig og Holland.¹⁰⁹ Desuden tilsiger markedsføringslovens § 10, stk. 1, at alle virksomheder, herunder advokatfirmaer skal have modtagerens samtykke, dvs. deres godkendelse til, at virksomheden henvender sig elektronisk, for at kunne henvende sig lovligt til en forbruger eller andre for at sælge sine varer eller markedsføre sig (spamforbuddet).¹¹⁰

Endvidere indeholder retsplejelovens § 126, stk. 6 et forbud mod, at forsvarsadvokater må uddele gaver til deres klienter eller disses nærtstående i en straffesag.

Reguleringen af advokatfirmaer og hensynene bag er yderligere behandlet i kapitel 4.

¹⁰⁷ Justitsministerens brev af 24. marts 2020 til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen (tilgængeligt på www.KFST.dk).

¹⁰⁸ Lov nr. 426 af 3. maj 2017 om markedsføring.

¹⁰⁹ Lande har besvaret følgende spørgsmål: "Provided that advertising is neither false, misleading or deceptive, are there restrictions on advertising and marketing by lawyers and/or law firms (whether imposed by law or self-regulation by professional bodies, or a combination of the two)?" OECD, 2018, (<http://www.oecd.org/economy/reform/indicators-of-product-market-regulation/>)

¹¹⁰ Lov nr. 426 af 03. maj 2017 om markedsføring.

Kapitel 3

Konkurrencen i advokatbranchen

3.1 Sammenfatning

I advokatbranchen er der et mindre antal meget store advokatfirmaer, som står for en stor del af den samlede omsætning i branchen, samt mange mindre advokatfirmaer og enkeltmandsvirksomheder. Advokatbranchen omsatte i 2018 for 14,7 mia. kr. Omsætningen er mere end fordoblet siden 2000 og er blevet mere koncentreret på de store advokatfirmaer.

Advokatbranchen udbyder mange forskellige ydelser, som ikke er indbyrdes substituerbare, og som sælges til forskellige typer af kunder under forskellige markedsforhold. I dette kapitel gennemgås en række indikatorer for konkurrencen om de ydelser, som advokatfirmer udbyder. Det drejer sig bl.a. om koncentration, tilgang af nye virksomheder, mobilitet i markedsandele samt indtjening og lønpræmier i branchen. Det samlede billede er, at konkurrencen på nogle områder ikke er velfungerende.

Inden for en række specialer har nogle få advokatfirmaer relativt store markedsandele, og omsætningen er dermed koncentreret. Det drejer sig især om visse juridiske specialer rettet mod erhvervslivet og offentlige kunder. De specialer, der udviser tegn på moderat eller høj koncentration, er desuden blevet mere koncentreret over de seneste fem år. De specialer, hvor koncentrationen er relativt lav er derimod i højere grad rettet mod privatkunder. Analysen af koncentration fokuserer udelukkende på advokatbranchen. I det omfang udbydere uden for branchen tilbyder rådgivning, der i kundernes øjne er substituerbar, vil koncentrationen være overvurderet. Analyser af efterspørgselssiden senere i denne rapport peger dog på forholdsvis begrænset konkurrencepres fra andre juridiske rådgivere uden for advokatbranchen, om end med forskelle mellem specialer.

De største advokatfirmaer konkurrerer indbyrdes, men er kun i begrænset omfang udsat for et konkurrencepres fra mindre advokatfirmaer. Der er relativt lav entry i branchen, og de nye advokatfirmaer, som starter op, fortsætter typisk med at være små, selv om mange af de små etablerede advokatfirmaer har et ønske om at vokse.¹¹¹ Det indebærer også, at mobiliteten i markedsandele er relativt lav.

Et advokatfirma er ejet af én eller flere partnere¹¹², der også arbejder i firmaet. Dette adskiller sig fra en række andre brancher. En partner i et advokatfirma modtager således reelt en løn for arbejdsindsatsen samt en aflønning af ejerskabet, i form af en andel af advokatfirmaets overskud. Advokatfirmaets overskud, som deles blandt advokatfirmaets partnere, er den del

¹¹¹ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey til advokatfirmaer*, 2019.

¹¹² I en række advokatfirmaer er det muligt at have titlen som partner uden at have ejerandel i advokatfirmaet. Der skelnes altså mellem partnere med ejerandel (såkaldte "equity partnere") og partnere uden ejerandel. I dette kapitel bruges betegnelsen partner, når der refereres til equity partnere, og det vil således eksplicit blive skrevet, hvis der er tale om partnere uden ejerandel i advokatfirmaet.

af omsætningen, der er tilbage, når firmaet har afholdt sine (ordinære) omkostninger, herunder løn til de ansatte og partnerne.

Overskudsgraden i advokatbranchen – dvs. overskuddet som andel af omsætningen – opgøres på den baggrund til omkring 20 pct. i årene 2012 til 2018. Det er omkring dobbelt så meget som i de private byerhverv og væsentligt højere end i andre vidensservice erhverv. Overskudsgraden er steget markant de seneste 10 år i de fem største advokatfirmaer fra 21 pct. i 2008 til cirka 34 pct. i 2018.

En anden metode til at vurdere, hvorvidt indtjeningen kan betegnes som "overnormal" er at måle om indtjeningen i en branche overstiger den kapitalforrentning, en ekstern investor med rimelighed kan forvente i et velfungerende marked. Den opgjorte egenkapitalforrentning i advokatbranchen er betydeligt højere end et rimeligt bud på et forventet afkast. Det gælder særligt for de fem største advokatfirmaer. De store advokatfirmaers høje og stigende indtjening skal ses i sammenhæng med, at de særligt er til stede på områder, hvor der har været en høj og stigende koncentration, og hvor det kan være svært for mindre advokatfirmaer at komme ind og konkurrere.

Den stigende indtjening har medført en større aflønning af partnerne i branchen. Aflønning af ejerskab er således mere end fordoblet, mens antallet af partnere samlet set har været svagt stigende. Det dækker over en mindre stigning i de fem største advokatfirmaer og i enkeltmandsvirksomheder samtidig med, at antallet af partnere er faldet lidt i resten af branchen. Samtidig har partnernes andel af de beskæftigede været ret uændret siden 2008.

Den indkomst, som partnerne i advokatbranchen opnår, er relativt høj, når den sammenlignes med indkomsten for virksomhedsejere i andre brancher med kandidatuddannelser, herunder fx tandlæger, cand.polit.er og lignende. I advokatbranchen har 60 pct. af partnerne en årlig indkomst på over 1 mio. kr. i form af løn for arbejdsindsats og aflønning af ejerskabet. For de øvrige ejergrupper ligger andelen på mellem 17 og 45 pct. Der er samtidig en betydelig større andel af partnerne i advokatfirmaerne, der har en årlig indkomst på 5 mio. kr. eller mere end for de øvrige ejergrupper.

En høj overskudsgrad blandt equity-partnere i advokatbranchen kan imidlertid også afspejle et evt. særskilt højt kompetenceniveau blandt partnerne, som i et velfungerende marked skal aflønnes. Partnerne i advokatbranchen, særligt i de store firmaer, har således i gennemsnit højere gymnasiekarakterer end ejere med sammenlignelige videregående uddannelser fra andre vidensbrancher (praktiserende tandlæger, virksomhedsrådgivning, revision og udlejning af erhvervsejendomme). Det kan være en indikation på særlige medfødte eller tillærte egenskaber i partnerkredsen fx flid, evnen til at håndtere komplekse problemstillinger eller andre egenskaber, som understøtter høj indtjening. Billedet var dog nogenlunde det samme tilbage i 00'erne. Stigningen i overskuddet (herunder for de største selskaber) synes dermed ikke at være et udtryk for, at partnerkredsen relativt set har forøget et evt. kompetenceforspring.

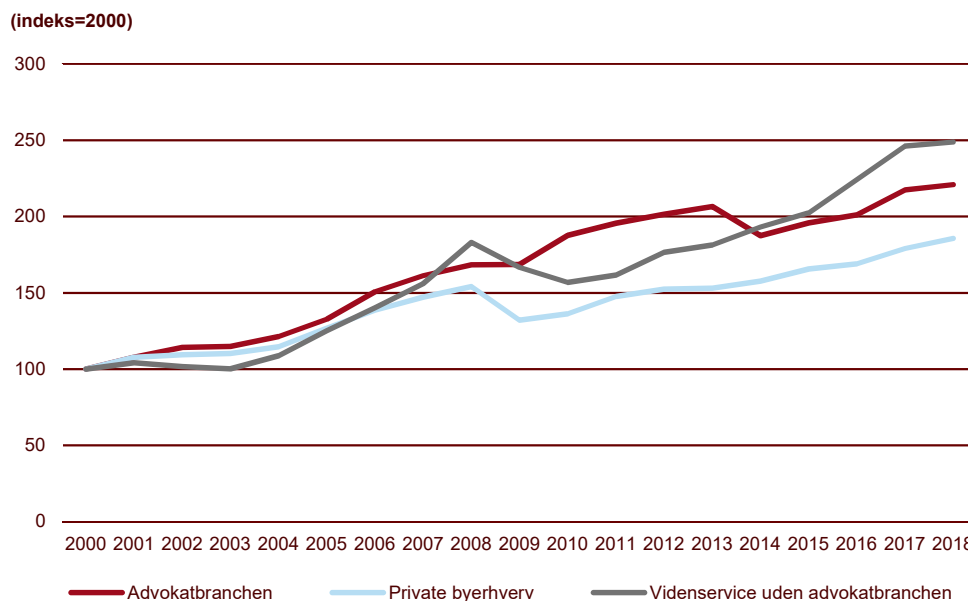
Svag konkurrence mellem virksomhederne i en branche kan også medføre mindre pres for effektiv drift og dermed højere omkostninger, fx til husleje, løn m.v. En relativt høj løn i en branche kan således afspejle en overnormal indtjening, som udmøntes i en højere løn. Analysen peger på, at de ansatte i advokatbranchen (dvs. de, der ikke er partnere) får en løn, som er større end den løn som andre, med sammenlignelig akademisk baggrund, opnår i mange andre brancher. Der er i beregningen kontrolleret for forskellige baggrundsforhold, herunder gymnasiekaraktergennemsnit, der kan ses som en grov proxy for visse medfødte eller tillærte evner. Dette kan også være udtryk for, at konkurrencen ikke er velfungerende.

3.2 Koncentration og markedsdynamik i advokatbranchen

Der var i 2018 godt 1.800 advokatfirmaer i Danmark. Det omfatter meget store advokatfirmaer med flere end hundrede ansatte, mellemstore og mindre advokatfirmaer samt mange

enkeltmandsvirksomheder, jf. også figur 2.11. Omsætningen i advokatbranchen var på 14,7 mia. kr. i 2018. Omsætningen er steget noget mere end omsætningen i de private byerhverv siden 2000.¹¹³ Det samme gælder imidlertid også andre vidensservice erhverv, jf. figur 3.1. Omsætningen i advokatbranchens blev ikke ramt så hårdt af finanskrisen i 2008 og 2009 som mange andre brancher. Det skal ses i lyset af, at efterspørgslen inden for nogle specialer blev forøget, herunder fx insolvens.

Figur 3.1 **Udvikling i omsætningen for advokatbranchen og de private byerhverv**



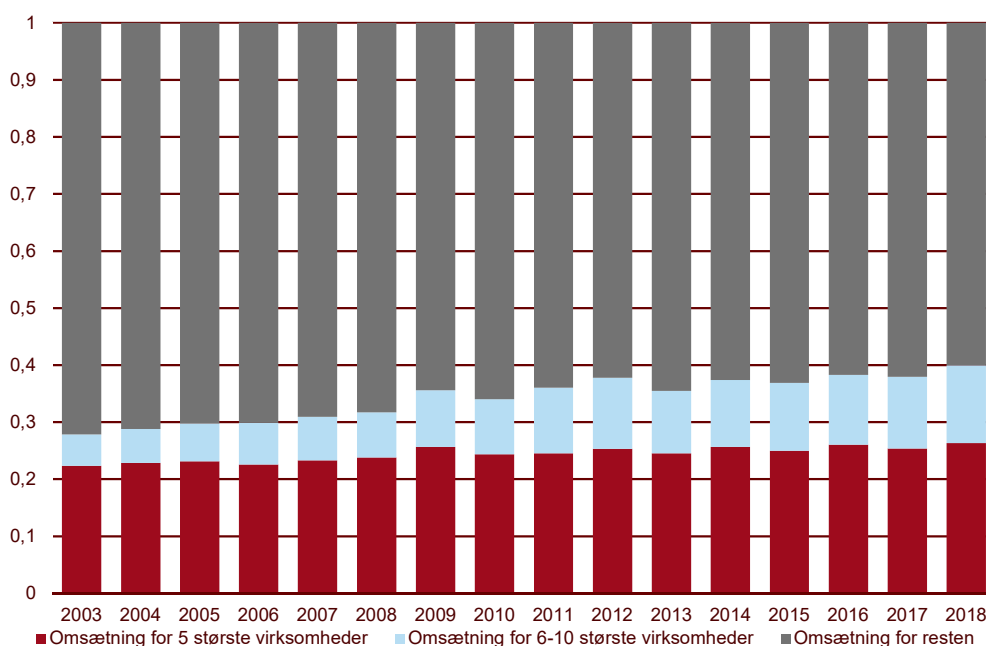
Note 1: Energiforsyning, vandforsyning og renovation samt genbrugs omsætning er ikke med tidsserien for private byerhverv, da disse indeholder databrud.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistik GF2, GF3, FREGN2 og regnskabsstatistik.

De ti største advokatfirmaer stod for ca. 40 pct. af den samlede omsætning i 2018, jf. figur 3.2. Disse firmaers andel af den samlede omsætning er vokset betydeligt siden 2003, hvor den udgjorde ca. 28 pct. Stigningen afspejler en fremgang på et par procentpoint for de fem advokatfirmaer, der hvert år er de største i branchen, samt en noget større stigning for de advokatfirmaer, der målt ved deres omsætning er blandt de 6-10 største i de enkelte år. De sidstnævnte firmaer har øget deres andel af den samlede omsætning i advokatbranchen fra 5 pct. til 14 pct., dvs. næsten en tredobling. Udviklingen afspejler både organisk vækst samt evt. fusioner med mindre selskaber.

¹¹³ Private byerhverv er et ofte anvendt mål til belyse det danske erhvervsliv og danner grundlag for driftsøkonomiske analyser, erhvervspolitiske beslutninger og for evaluering af den førte erhvervspolitik.

Figur 3.2 Udvikling i omsætningsfordeling 2003 til 2018



Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Koncentrationen i advokatbranchen er høj inden for visse fagområder

Koncentrationen af markedsandele kan have væsentlig betydning for konkurrencesituationen i en branche. Det afspejler bl.a., at virksomheder med store markedsandele med større sandsynlighed har egentlig markedsmagt og dermed kan påvirke priser m.v. i markedet.

Som nævnt er de store advokatfirmaers andele af advokatbranchens samlede omsætning vokset siden 2003, hvilket isoleret set trækker i retning af, at omsætningen i branchen er blevet mere koncentreret.

Det mest almindeligt anvendte koncentrationsindeks er Herfindahl-Hirschman indekset (HHI). HHI måler, hvorvidt omsætningen er samlet på få virksomheder og giver dermed et indtryk af strukturen på markedet, jf. boks 3.1.

HHI anvendes bl.a. ofte, når konkurrencemyndigheder skal vurdere, om en given fusion mellem to virksomheder kan føre til konkurrenceskadelige effekter. I sådanne analyser bliver et marked med HHI under 1.000 normalt fortolket som et marked med en lav grad af koncentration. Markeder med et HHI mellem 1.000 og 2.000 anses som moderat koncentrerede, mens markeder med et HHI over 2.000 betragtes som højt koncentrerede.¹¹⁴

¹¹⁴ EU-Kommissionen, *Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings*, 2010 og EU-Kommissionen, *Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings*, 2008.

HHI kan beregnes for brancher, men giver mest mening for velafgrænsede markeder. Derfor skal resultaterne i dette afsnit læses med det forbehold.

Med afsæt i advokatfirmaernes omsætning kan indekset opgøres til 216 i 2018 for hele branchen. Der er ikke i denne analyse foretaget en egentlig afgrænsning af markedet for juridisk rådgivning i konkurrenceretlig forstand. Analyserne senere i rapporten peger imidlertid på, at markedet set fra efterspørgselssiden ikke skal afgrænses bredere end *juridisk rådgivning fra advokatfirmaer*. Analysen tyder således på, at advokatfirmaerne kun i begrænset omfang er udsat for konkurrence fra andre udbydere af juridisk rådgivning, om end med forskelle mellem specialer.

Der omsættes således mange forskellige ydelser i advokatbranchen, som ikke er indbyrdes substituerbare, og som sælges under forskellige markedsforhold. Eksempelvis vil en erhvervs-kunde, der ønsker rådgivning omkring en fusion ikke opfatte ægteskabsrådgivning som en relevant substitut. Det peger i retning af, at der set fra efterspørgselssiden kan være tale om flere afgrænsede markeder for specifikke ydelser. Inden for hver af disse ydelser kan der være mere eller mindre udtalt konkurrence med andre udbydere uden for advokatbranchen eller fra advokatfirmaer i udlandet.

For at få en indikation af konkurrencen inden for en række forskellige specialer/ydelser i advokatbranchen beregnes HHI for 17 separate specialer samt for 'anden juridisk rådgivning' og 'øvrige serviceydelser'. Valget af specialer bygger på en opgørelse fra Danmarks Statistik. Danmarks Statistik har i opdelingen taget udgangspunkt i den europæiske statistiske aktivitetstil-knyttede produktklassifikation "Classification of Products by Activity"¹¹⁵, dog med en tilpas-ning til danske forhold.¹¹⁶ Det er advokatfirmaerne der, via et spørgeskema, opdeler deres om-sætning på de givne specialer, jf. boks 3.1.

Det er ikke vurderet, om de enkelte specialer i en konkurrenceretlig forstand udgør selvstæn-dige markeder. Beregningen af koncentrationsindeks skal således ses som en indikator for konkurrencen mellem advokatfirmaer inden for specialer, og hvor der ikke tages hensyn til evt. konkurrencepres fra fx revisorer.

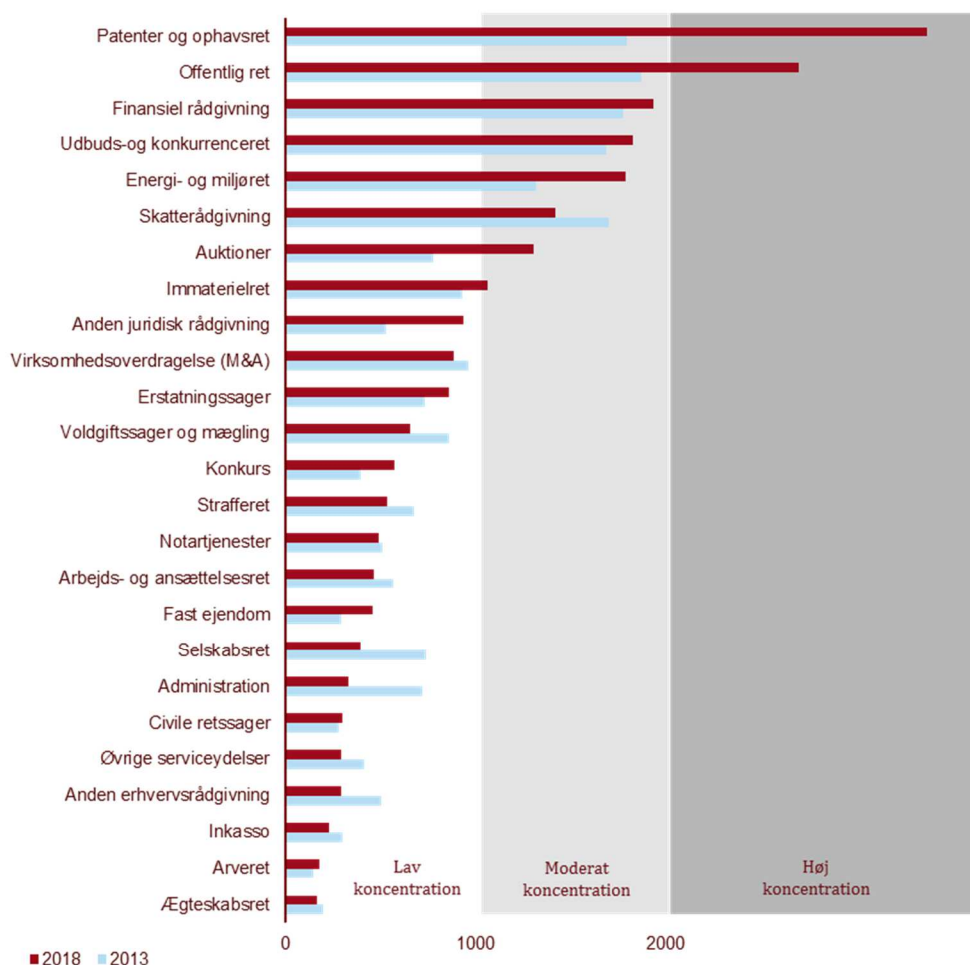
Der er store forskelle på HHI inden for de forskellige fagområder, jf. figur 3.3. En række specia-ler har HHI på omkring 2.000, og nogle har HHI over 2.500. Fælles for specialerne med høj koncentration er, at det er områder, der typisk retter sig mod erhvervskunder og offentlige kunder. Omvendt omfatter specialerne med lavest HHI i høj grad rådgivning til privatkunder. Det er typisk områder, hvor der er mange enkeltmandsvirksomheder. Det kan således over-ordnet set pege på konkurrencemæssige udfordringer på den del af markedet, der retter sig mod erhvervskunder og offentlige kunder.

Der er endvidere en tendens til, at de specialer, som udviser tegn på høj koncentration, er ble-vet mere koncentreret over de seneste fem år. Således er alle de specialer, der i 2018 har et HHI over 1.500, blevet mere koncentreret siden 2013. Omvendt er der en tendens til, at de specialer, der udviser tendens til lav koncentration, har oplevet et fald i graden af koncentra-tion siden 2013, jf. figur 3.3.

¹¹⁵ Eurostat, "CPA 2008 – Statistical Classification of Products by Activity"

¹¹⁶ Se Danmarks Statistik, "Statistikdokumentation for Juridisk Bistand 2018", 2018

Figur 3.3 HHI for specifikke serviceydelser i advokatbranchen



Note: Koncentrationsindekset er beregnet på baggrund af omsætningstal i registret "juridisk bistand", som er baseret på en stikprøve. I 2018 bestod stikprøven af 230 advokatfirmaer. Se beskrivelse af stikprøveudvælgelsen i Boks 3.1.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Koncentrationsindeksene tegner således et billede af en branche, hvor nogle former for rådgivning og ekspertise udbydes af mange advokatfirmaer, mens der for andre former af rådgivning i højere grad er få, store advokatfirmaer, der står for størstedelen af omsætningen. Desuden er de 'koncentrerede' specialer som nævnt blevet mere koncentrerede henover perioden.

Efterspørgselssiden kan også spille en rolle i forhold til koncentration. Hvis der inden for et givent speciale kun er få store kunder, som efterspørger ydelsen, kan det være sværere for andre end de store advokatfirmaer at investere i og opbygge kompetence inden for specialet. Det kan føre til, at kun få store advokatfirmaer er specialiserede inden for området, og således vil koncentrationen være høj. Uanset årsag fører høj koncentration imidlertid ofte til ringere konkurrence, end hvis der er mange virksomheder, der udbyder en ydelse.

Beregningerne inddrager som nævnt alene den danske advokatbranche og tager således fx ikke højde for, at der kan være konkurrence fra udenlandske advokatfirmer. Nogle danske

virksomheder anvender udenlandske advokatfirmaer til rådgivning inden for visse områder bl.a. ved indgåelse af kontrakter med udenlandske virksomheder og virksomhedsopkøb uden for det danske marked. De udenlandske advokatfirmaer bruges således typisk, hvis der er behov for juridisk rådgivning, der kræver detaljeret indsigt i regler m.v. i andre lande, mens kunderne typisk bruger danske advokatfirmaer til juridisk rådgivning om forhold, der har en mere national karakter. Det er kun få store virksomheder, der ser de udenlandske advokatfirmaer som et relevant alternativ til det danske advokatfirma, som kunden bruger i forvejen. Fx har 75 pct. af erhvervskunderne angivet, at de ville anvende et advokatfirma i lokalområdet, ved tvunget skift¹¹⁷. Det understøtter, at konkurrencepresset fra udenlandske advokatfirmaer fsva. det danske marked er relativt begrænset og vedrører en lille del af omsætningen.

Der kan også inden for nogle specialer være konkurrence fra danske virksomheder, som ikke er advokatfirmaer. Eksempelvis kan der inden for skatterådgivning være konkurrence fra fx revisorer, og inden for patenter og ophavsret kan der være konkurrence fra specialiserede patent- og varemærkebureauer. Derudover gælder det for nogle specialer, at de største erhvervskunder, som har store juridiske afdelinger "in-house", kan vælge at anvende egne jurister i stedet for at købe en ydelse hos advokatbranchen. Dette kan give en vis form for købermagt.

Det gælder generelt, at ydelserne fra andre juridiske rådgivere end advokater enten kan være substitutter eller komplementære til advokatbistand. For substitutter gælder, at en given kunde ser de to typer rådgivning som tilpas ens, således at de set fra kundens side er i konkurrence. Når ydelserne – eksempelvis rådgivning fra en bankrådgiver i forhold til rådgivning fra en advokat inden for et givent speciale – er tilpas substituerbare i kundernes øjne, lægger udbyderne af de to ydelser et konkurrencepres på hinanden.

Hvis kunderne omvendt ser ydelserne som komplementære, gælder det, at kunden ønsker at købe rådgivning fra begge udbydere og at en højere pris hos den ene vil medføre lavere efterspørgsel efter den anden. Det kan eksempelvis være en kunde, der ønsker rådgivning *både* fra en advokat og en revisor og ydelserne ikke ses som substitutter. I dette tilfælde er de to typer udbydere ikke i konkurrence med hinanden. Resultaterne fra analysen af kundernes adfærd i kapitel 5 og 6 indikerer imidlertid, at hovedparten af de identificerede privat- og erhvervskunder ville vælge et andet advokatfirma – og altså ikke en rådgiver uden for branchen – hvis deres hidtidige advokat ikke længere var en mulighed. Det gælder uanset hvilket speciale, som kunden senest købte rådgivning inden for jf. kapitel 5 og 6. Det indikerer, at konkurrencen fra udbydere uden for branchen er begrænset, om end den varierer mellem specialer.

Koncentrationsindeks giver ikke det fulde billede af konkurrencen. Specialerne med høj koncentration er generelt set målrettet erhvervs- og offentlige kunder. Hvis disse kunder er så tilpas store, at de har en vis grad af købermagt, vil det kunne bidrage til en mere velfungerende konkurrence til trods for høj koncentration. Ligeledes kan eksempelvis indkøb via udbud inden for offentlig ret bidrage til at stimulere konkurrencen. De beregnede HHI skal således tolkes forsigtigt, men kan ikke desto mindre give vigtig information om markedsstrukturen.

117

ler sig som de andre respondenter.

Boks 3.1

Beregning af Herfindahl-Hirschman indekset**Herfindahl-Hirschman indekset (HHI)**

HHI er et mål for markedsandelskoncentration på et marked. Indekset for advokatbranchen beregnes som summen af hver enkelt virksomheds kvadrerede markedsandele:

$$HHI = \sum_i^n s_i^2$$

I formelen angiver n det samlede antal virksomheder på markedet, og s er markedsandelen for den pågældende virksomhed målt ved omsætning og angivet i procent (dvs. mellem 0 og 100). Indekset kan dermed antage en værdi mellem 0 og 10.000. Værdien er meget lav i et marked med mange firmaer med lige store markedsandele, mens den udgør 10.000 for et monopoliseret marked, hvor en virksomhed har hele markedet ($s=100$).

Hvis der eksempelvis er 10 firmaer med lige store markedsandele, er HHI 1.000 ($10 \cdot 10 \cdot 10$). Hvis der derimod er 5 firmaer med lige store markedsandele, er HHI 2.000. ($5 \cdot 20 \cdot 20$).

Det gælder, at på et marked med såkaldt Cournot konkurrence vil virksomhederne på markedet finde det optimalt at sætte deres mark-up proportionalt med deres markedsandel. Jo større markedsandel, jo større er virksomhedens markedsmagt i denne model, og jo højere mark-up vil virksomheden kunne opkræve. Den samlede profit på markedet vil dermed være stigende med markedets HHI. Disse resultater er afhængige af de konkrete forudsætninger, men understreger, at et højt koncentrationsindeks hænger sammen med tegn på markedsmagt og relativt høje mark-upper.¹¹⁸

Datagrundlag¹

HHI indekset beregnes i denne analyse for advokatfirmaers omsætning på baggrund af registerdata fra Danmarks Statistik. Danmarks Statistiks register "Juridisk Bistand" (SERV1408) er en årlig stikprøve- og spørgeskemabaseret statistik, som indeholder omsætning og omsætningsfordeling for en række serviceydelser og kundegrupper fra en stikprøve af advokatfirmaer.

Stikprøven er stratificeret tilfældig udvælgelse og består af samtlige firmaer med 10 eller flere fuldtidsansatte og et udsnit af firmaer med 5-9 fuldtidsansatte og ingen firmaer med under fem fuldtidsansatte.

Hvert år trækkes en ny stikprøve blandt firmaerne med 5-9 fuldtidsansatte.

Data indsamles via et online spørgeskema fra de advokatfirmaer, der indgår i stikprøven. Indberetningen er obligatorisk. Hvis data ikke er modtaget rettidigt, rykkes der skriftligt tre gange. Herefter udsendes et anbefalet brev, hvori det oplyses, at fortsat manglende indberetning kan medføre politianmeldelse.

Det indsendte materiale underkastes en kontrol for fejl. Hvis omsætningen og dens fordeling er væsentlig anderledes end tidligere, og i forhold til lignende virksomheder, rettes en forespørgsel til indberetteren om korrektheden af de indsendte tal.

Danmarks Statistik beregner og leverer vægte, der kan anvendes til at opregne stikprøven til omsætningen for "juridisk bistand" for hele populationen af advokatfirmaer.

For 2018 er der 236 advokatfirmaer i stikprøven. Heraf besvarede 232 advokatfirmaer spørgeskemaet, og af disse vurderedes 230 at være brugbare.

¹¹⁸ Se eksempelvis Schultz, C., *Fusionskontrol og god gammel økonomisk teori*, Samfundsøkonomen nr. 3, juni 2010.

Da undersøgelsen er stikprøvebaseret, kan de opregnede tal være forbundet med en vis statistisk usikkerhed. Usikkerheden begrænses dog væsentligt af, at samtlige firmaer med 10 eller flere fuldtidsansatte indgår i stikprøven. De 230 advokatfirmaers samlede omsætning udgør således knap 70 pct. af den samlede omsætning i branchen.

Følsomhedsberegninger

Da undersøgelsen som nævnt er stikprøvebaseret, kan de beregnede koncentrationsmål for specialer være forbundet med en vis statistisk usikkerhed. Der er derfor udført en række følsomhedsberegninger på koncentrationsindeksene. Der er konkret udvalgt en stratificeret tilfældig stikprøve på hhv. 80 og 90 pct. af Danmarks Statistiks stikprøve, hvorefter der er beregnet nye koncentrationsindeks. Dette er gentaget 20 gange. Resultaterne ændrer sig ikke markant, når der opregnes fra den mindre stikprøve. Der er stadig samme mønster i forhold til, hvilke specialer, der er særligt koncentreret.

¹Kilde: Danmarks Statistik "Statistikdokumentation for Juridisk Bistand 2018"

De store advokatfirmaer konkurrerer hovedsageligt med hinanden og kun i mindre omfang med de øvrige advokatfirmaer

Koncentrationsindeksene for branchen peger på, at der er fagområder, hvor markedsandelene er koncentreret på relativt få advokatfirmaer. Det gælder særligt inden for specialer rettet mod erhvervslivet.

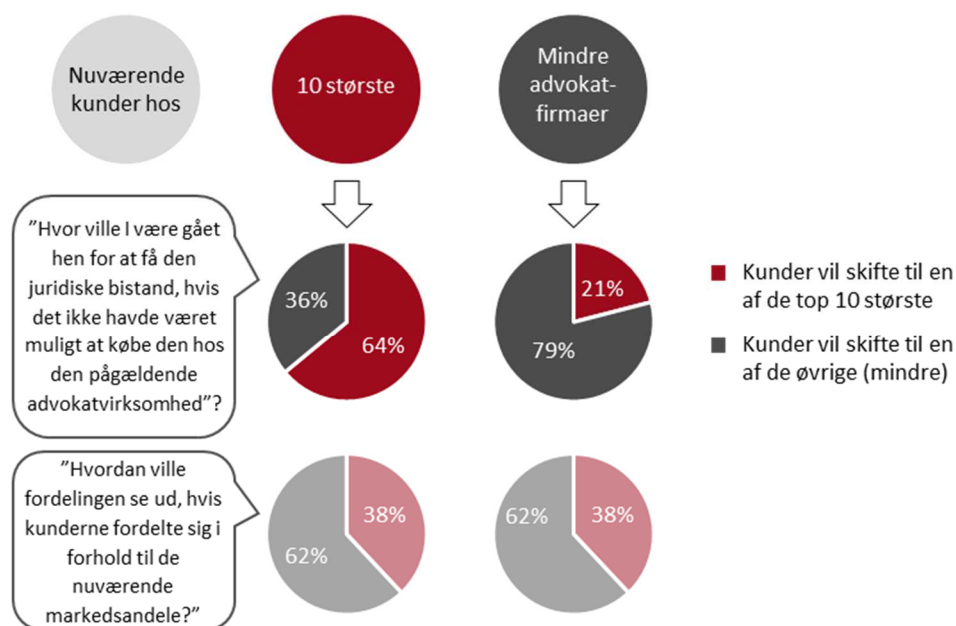
For yderligere at belyse markedsstrukturen fokuseres der i det følgende på såkaldte "diversion ratios". Diversion ratios er et mål for, hvor stor en del af efterspørgslen, de forskellige advokatfirmaer ville få, hvis kunderne hos et givet advokatfirma var tvunget til at skifte til et andet firma. Diversion ratios illustrerer således, i hvor høj grad kunderne opfatter advokatfirmaer som substitutter. De giver dermed også et billede af konkurrencen mellem forskellige advokatfirmaer. Diversion ratios er beregnet på baggrund af en survey, der er besvaret af erhvervskunder, som har købt advokattjenester.

Analysen viser, at erhvervskunder hos de største advokatfirmaer i høj grad ser et andet stort advokatfirma som det relevante alternativ, jf. figur 3.4. Specifikt ønsker 64 pct. af de adspurgte nuværende erhvervskunder hos et top-10 advokatfirma at skifte til et andet advokatfirma i top 10 (hvis det pågældende firma ikke længere var en mulighed), jf. figur 3.4. Det er væsentligt mere end, hvad disse advokatfirmaers markedsandel på 38 pct. af kunderne ellers ville tilsige.¹¹⁹

Tilsvarende ville erhvervskunderne hos de mindre advokatfirmaer i høj grad søge mod andre mindre advokatfirmaer, hvis de var tvunget til at finde en ny leverandør. Dette peger på, at de mindre advokatfirmaer i højere grad er i konkurrence med hinanden, end med de helt store advokatfirmaer.

¹¹⁹ Et antal virksomheder har ikke svaret på, hvilket specifikt advokatfirma de anvender, og hvilket de ville skifte til. I stedet har disse virksomheder svaret på, om de anvender og ville skifte til et lille advokatfirma (1-9 ansatte), et mellemstort advokatfirma (10-49 ansatte), et stort advokatfirma (50-99 ansatte) eller et meget stort advokatfirma (over 100 ansatte). Hvis disse respondenter inkluderes i beregningen af diversion ratios, er det 54 pct. af de respondenter, der anvender et meget stort advokatfirma (over 100 ansatte), der ville skifte til et andet meget stort advokatfirma. Ligeledes ville 90 pct. af de virksomheder, der anvender advokatfirmaer med under 100 ansatte, skifte til et andet advokatfirma med under 100 ansatte.

Figur 3.4 Diversion ratios



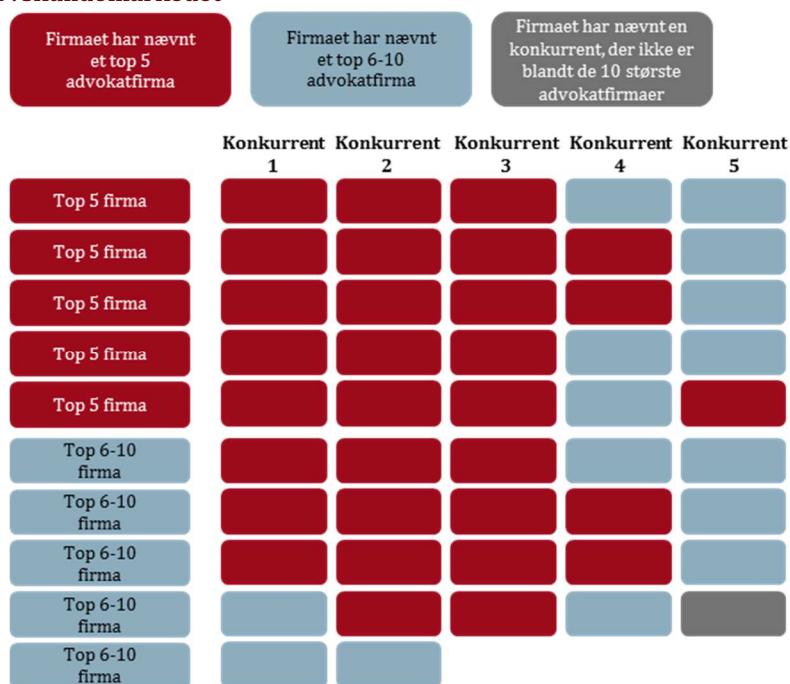
Anm.: Spørgsmål 29: Hvor ville I være gået hen for at få den juridiske bistand, hvis det ikke havde været muligt at købe den hos den pågældende advokatvirksomhed? Til en anden advokatvirksomhed. Notér venligst navn N=601

Kilde: Egen fremstilling baseret på data fra Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder hos advokatfirmaer, 2019.

Billedet er det samme, når advokatfirmaerne selv skal angive deres nærmeste konkurrenter. De ti største advokatfirmaer peger stort set kun på andre firmaer i top-ti som nærmeste konkurrent inden for erhvervskundesegmentet (deres største kundegruppe). Kun et enkelt af de ti største advokatfirmaer peger således også på et mindre firma som en mulig konkurrent, jf. figur 3.5. For top-fem firmaerne gælder, at de i meget høj grad ser andre top-fem firmaer som primære konkurrenter.

Dette understøtter billedet af, at de store advokatfirmaer konkurrerer med hinanden og i langt mindre grad med mindre advokatfirmaer. Det er dog som tidligere nævnt muligt, at de store advokatfirmaer inden for nogle ydelser også oplever konkurrence fra virksomheder uden for den danske advokatbranche, eksempelvis fra revisorer, "in-house" jurister ansat i virksomhederne eller udenlandske advokatfirmaer. Derudover kan mindre boutique advokatfirmaer eller rådgivningsvirksomheder også spille en rolle inden for nogle specialer. Modsat de store advokatfirmaer, som typisk tilbyder juridisk bistand inden for en lang række specialer, tilbyder boutique firmaerne kun rådgivning inden for et eller få specialer. Disse firmaer er således små samlet set, men kan alligevel være en relevant konkurrent inden for et givent speciale.

Figur 3.5 De ti største advokatfirmaers egen vurdering af deres nærmeste konkurrenter på erhvervskundemarkedet



Anm.: Spørgsmål 17: Angiv venligst jeres nærmeste konkurrenter i prioriteret rækkefølge for erhvervskunder. N=10.

Note: Det nederste top 6-10 advokatfirma havde kun angivet to nærmeste konkurrenter, og de tre sidste felter er derfor blanke.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen Survey blandt advokatfirmaer.

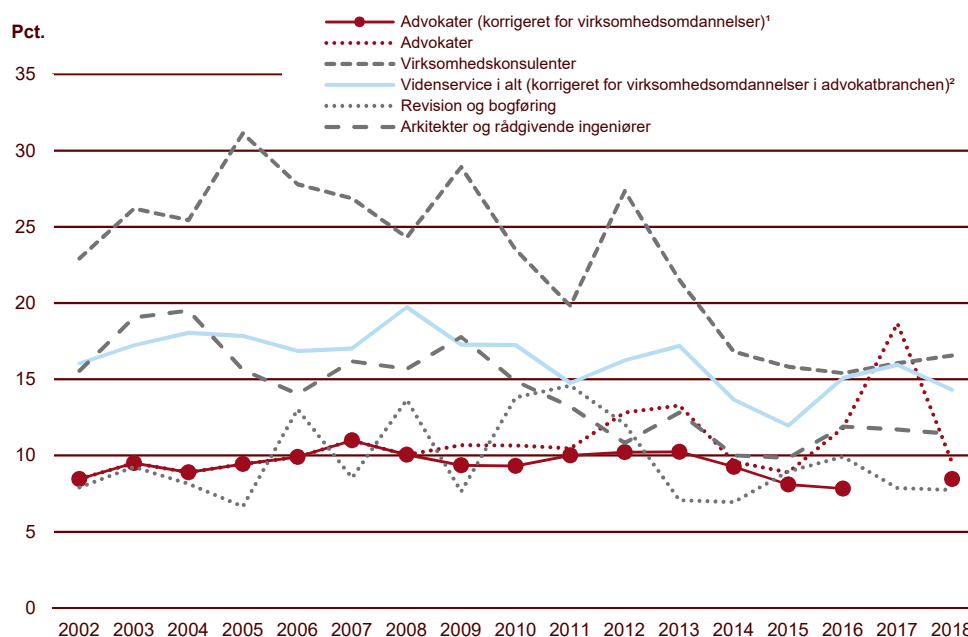
Mobiliteten i markedsandele

På et marked med effektiv konkurrence vil virksomhederne konkurrere intensivt om kunder og markedsandele. Samtidig vil nye aktører ofte komme ind og udfordre de etablerede virksomheder, som derfor i nogle tilfælde må forlade markedet. Disse mekanismer vil ikke virke i særlig høj grad, hvis konkurrencen er svag. Derfor må det forventes, at virksomhedernes markedsandele er mere stabile i et marked, som ikke er præget af effektiv konkurrence. Svag konkurrence kan således betyde, at de etablerede virksomheder har lettere ved at fastholde deres markedsandele år efter år.

Mobiliteten i markedsandele kan give et indtryk af dynamikken på det pågældende marked. Mobiliteten måles i det følgende med et mobilitetsindeks, som har værdien 0 på et helt statisk marked, hvor alle virksomheder fastholder deres markedsandel fra ét år til et andet, mens indekset omvendt vil svare til 100, hvis alle markedsandele 'skifter hænder'. I det sidstnævnte tilfælde vil ingen af de aktører, der havde en markedsandel i år 1, være på markedet i år 2. Indekset viser altså, hvor store markedsandele der flytter sig mellem virksomheder fra det ene år til det næste. Beregningsmetoden er beskrevet nærmere i boks 3.2.

Den beregnede mobilitet i markedsandele¹²⁰ i advokatbranchen har ligget mellem 8 og godt 11 pct. siden 2008 med en svagt vigende tendens de senere år frem til 2018, jf. figur 3.6.¹²¹ Det betyder, at 8-11 pct. af omsætningen kan siges at skifte hænder årligt. Dette niveau er relativt lavt i forhold til vidensservice generelt men på omtrent samme niveau, som inden for revision og bogføring.¹²² I 2017 er mobilitetsindekset påvirket af ekstraordinære virksomhedsomdannelser i advokatbranchen, som ikke afspejler mobilitet i markedsandele.¹²³

Figur 3.6 Mobilitet i markedsandele (advokatfirmaer og sammenlignelige brancher)



Note 1: Mobiliteten i markedsandele for 2017 er udeladt af hensyn til fortrolighed.

Note 2: I kategorien "Vidensservice i alt" indgår flere brancher end vist i figuren fx "Videnskabelig forskning og udvikling" og "Reklame og markedsanalyse". For branchen "Advokater" er der korrigeret for virksomhedsomdannelser.

Anm.: Effekten af virksomhedsomdannelser er udelukkende fjernet for advokatbranchen.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Mobiliteten i markedsandelene er beregnet på baggrund af bevægelser i omsætningen i advokatbranchen over en årrække. Advokatfirmaerne kan således potentielt godt miste kunder og få nye kunder, som kan betyde en høj kundemobilitet, uden at dette nødvendigvis vil komme til udtryk i en høj mobilitet i markedsandelene. En del af mobiliteten kan desuden afspejle, at advokater flytter firma og medtager deres kunder. Disse skift afspejler imidlertid ikke eller i mindre grad et aktivt valg fra kundernes side om at flytte firma.

¹²⁰ Advokatbranchen er i denne analyse ikke søgt defineret som et afgrænset marked i konkurrenceretlig forstand. Ordet "markedsandele" anvendes altså her i mere bred forstand og defineres som advokatfirmaernes omsætning som andel af den samlede omsætning i branchen.

¹²¹ (Afidencerede) cvr-numre anvendes som id for firmaerne i data fra Danmarks Statistik.

¹²² De sammenlignelige brancher kan også have oplevet virksomhedsomdannelser.

¹²³ I 2008 blev der mulighed for at anvende partnerskabsformen.

Det centrale budskab er, at de store advokatfirmaer formår at fastholde deres markedsandele år efter år – til trods for et eventuelt skift i kunder. Dette billede understøttes af analyserne af kundernes adfærd i kapitel 5 og 6, som peger på, at kunderne ikke er særligt aktive på markedet, samt at kundemobiliteten er begrænset. En del af den målte mobilitet afspejler endda som nævnt, at de store firmaers andel af omsætningen i branchen er øget, jf. ovenfor.

Boks 3.2 Mobilitet i markedsandele

Målet for mobilitet i markedsandele i advokatbranchen beregnes som (halvdelen af) summen af ændringerne i hver enkelt virksomheds markedsandel fra en periode til den næste:

$$indeks_t = \sum_{i=1}^n \frac{|s_{i,t} - s_{i,t-1}|}{2}$$

hvor n er antallet af virksomheder i advokatbranchen, t er år, og s er markedsandelen for det pågældende advokatfirma til tiden t og $t - 1$.

Indekset har en værdi mellem 0 og 100. Et indeks på 0 svarer til, at alle virksomheder har samme markedsandel som året før, dvs. markedet er fuldstændig statisk. Et indeks på 100 svarer til, at ingen af de aktører, der havde en markedsandel i år $t - 1$, er på markedet i år t .

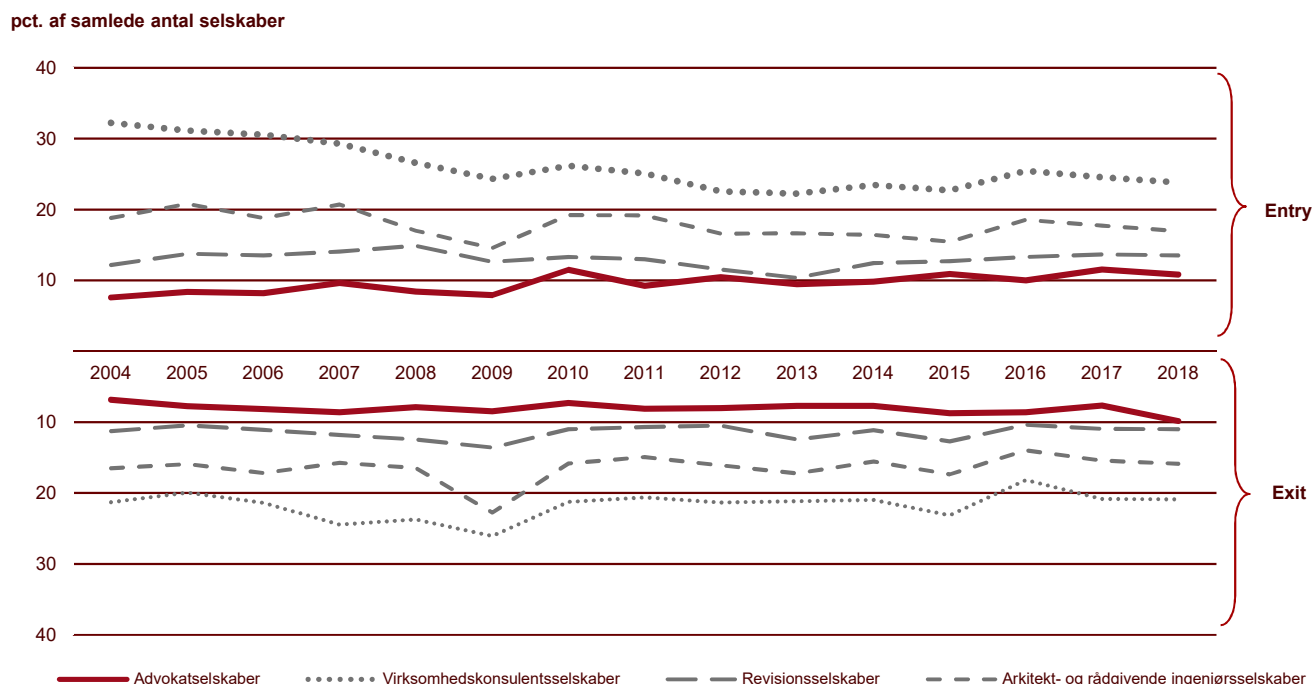
Indekset vil eksempelvis være 20, hvis det antages, at der er 10 virksomheder med lige store markedsandele, og der i perioden efter gælder, at to af disse virksomheder udkonkurreres af en ny aktør på markedet, som får en markedsandel på 20 pct. (mens de øvrige virksomheders markedsandele er uændrede).

Entry og exit i advokatbranchen og andre sammenlignelige brancher

En lav grad af 'entry' kan være et udtryk for, at der eksisterer adgangsbarrierer fx i form af regulering. Det kan isoleret set begrænse konkurrencen og give de etablerede virksomheder markedsmagt. Tilsvarende kan det være en indikation på svag konkurrence, hvis der er en lav grad af 'exit', dvs. at der er relativt få etablerede firmer, som forlader markedet. Der er forskellige årsager til, at virksomheder kan ophøre, herunder konkurs eller andre former for exit som overtagelse, opkøb m.v.

Set i forhold til sammenlignelige brancher, er både 'entry' og 'exit' på et relativt lavt niveau i advokatbranchen, jf. figur 3.7. I de senere år er det lidt mere end 10 pct. af de godt 1.800 advokatfirmaer, som hvert år er trådt ind på markedet. Samtidig var det knap 10 pct. af de firmaer, der var aktive i et år, som havde forladt advokatbranchen året efter. Den forholdsvis begrænsede entry og exit kan indikere, at advokatbranchen er mindre dynamisk og konkurrencepræget end de sammenlignelige brancher.

Figur 3.7 Entry og exit (advokatfirmaer og sammenlignelige brancher)



Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

De nye advokatfirmaer der træder ind på markedet er forholdsvis små. De advokatfirmaer, der er indtrådt på markedet i perioden 2005 til 2018 beskæftiger således gennemsnitligt ca. 2 årsværk og omsætter for knap 3 mio. kr. I et typisk år indtræder seks advokatfirmaer med mere end 10 årsværk, og disse firmaer har i gennemsnit knap 20 årsværk. Der er dog også eksempler på, at større advokatfirmaer er indtrådt over perioden. De største "startere" havde mellem 40 og 60 ansatte.¹²⁴ Over hele perioden fra 2005-2018 var der samlet otte firmaer af denne størrelse, som er startet op i branchen. Det kan være udtryk for, at nogle firmaer er gået sammen.

De nye advokatfirmaer fortsætter typisk med at være forholdsvis små, efter de er trådt ind på markedet. For nogle firmaer kan det skyldes, at de ikke ønsker at vokse. Det vil i givet fald begrænse virkningen på konkurrencen i markedet. Det er dog et flertal af de etablerede advokatfirmaer med 2-19 ansatte, som har et ønske om at vokse (knap 70 pct.).¹²⁵ Det gennemsnitlige omsætningsniveau for de nye advokatfirmaer er stort set uændret de første fire år, jf. figur 3.8.

¹²⁴ Her medregnes udelukkende aktivitet i Danmark. For internationale advokatfirmaer, der er indtrådt på det danske marked, medregnes altså kun omsætning og antal ansatte i Danmark. Eksempelvis havde det finske advokatfirma Hannes Snellmans danske kontor 18 ansatte et år efter indtræden på det danske marked ifølge firmaets årsrapport, men på verdensplan er firmaet markant større.

¹²⁵ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey til advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmål 27: Har I de seneste fem år udvidet jeres advokatvirksomhed? N=226. Kun advokatfirmaer med 2-19 ansatte indgår i udregningen (N=91).

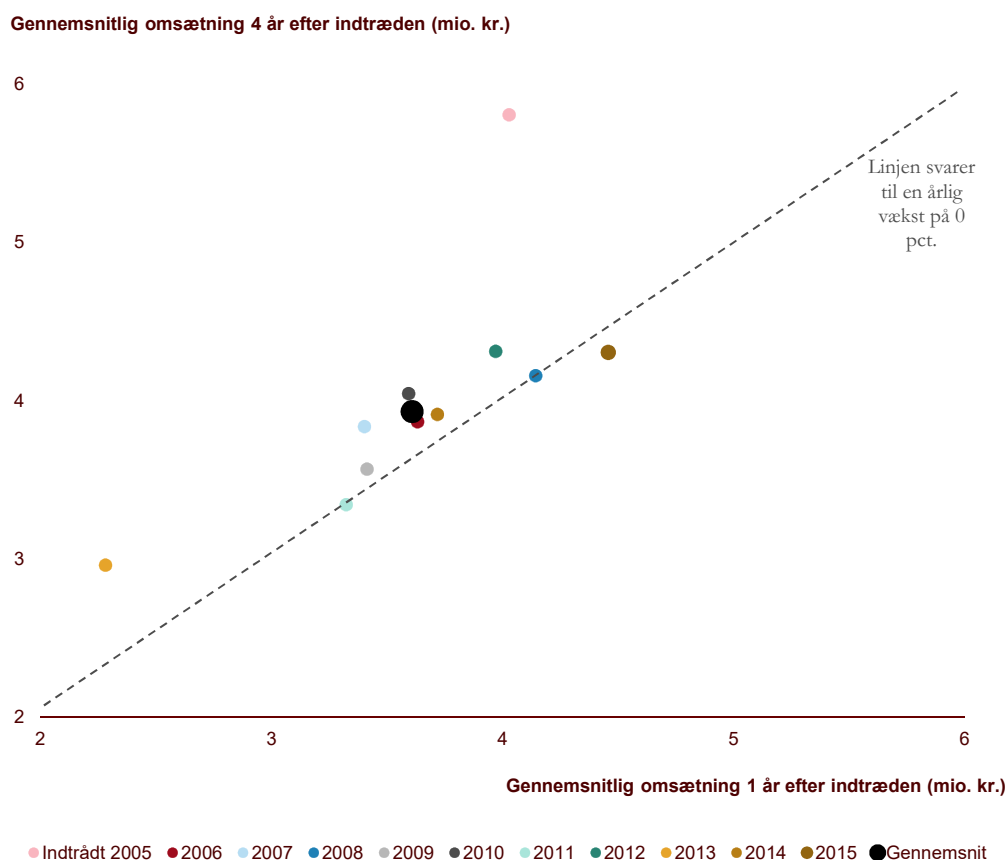
Den begrænsede vækst kan pege på, at der er begrænset mulighed for at vokse for nye advokatfirmaer. Det kan skyldes flere forhold, fx at det kan være vanskeligt at skaffe kapital til advokatfirmaet og udfordringer med at aktivere kundesiden, som er relativt passiv samt vanskeligheder med at rekruttere advokater. Det skal ses i sammenhæng med, at mange af de mindre advokatfirmaer giver udtryk for, at der er forskellige barrierer for at vokse i advokatbranchen.

Der er eksempler på, at udenlandske advokatfirmaer er gået ind på (eller ud af) det danske marked (dvs. uden at fusionere). Disse bevægelser er med i analysen. I forhold til "ren" entry (dvs. indtræden som ikke er via fusion), er der dog også her tale om relativt små firmaer målt ved deres aktivitet i Danmark. For de internationale advokatfirmaer, der er indtrådt på det danske marked, medregnes således kun omsætning og antal ansatte i Danmark. Eksempelvis havde det finske advokatfirma Hannes Snellmans danske kontor 18 ansatte et år efter indtræden på det danske marked ifølge firmaets årsrapport, men på verdensplan er firmaet markant større.

Et alternativ til organisk vækst er at vokse ved at fusionere med et andet advokatfirma. Der er eksempler på, at advokatfirmaer bliver opkøbt eller fusionerer med større advokatfirmaer, hvis de har succes og når en vis volumen. Indtræden via fusion kan også være en vej for udenlandske advokatfirmaer til at indtræde på det danske marked. I mobilitetsberegningen indgår dog alene nye firmaer, der indtræder på markedet. Fusioner registreres således ikke som en ny entry. I mobilitetsberegningerne indgår alle former for exit, herunder konkurs, overtagelse, opkøb m.v. Det betyder, at eksempelvis DLA Pipers indtræden på det danske marked ikke registreres som en ekstra aktør, da denne indtræden er sket via en fusion med det tidligere advokatfirma LETT. Det samme gælder for det internationale advokatfirma Bird & Bird, der også er indtrådt på det danske marked i den analyserede periode gennem en fusion med Advokatfirmaet BvHD. Det afgørende er, at fusioner hvor udenlandske virksomheder uden aktivitet i Danmark opkøber eller sammenlægges med et dansk selskab ikke øger antallet af aktører på markedet i Danmark og vil som udgangspunkt heller ikke påvirke koncentrationen i markedet. Effekten på konkurrencen er derfor afhængig af den nye aktørs strategiske adfærd og hensigt, og evt. styrkepositioner.

Det samlede billede er, at konkurrencepresset fra 'entry'-siden er forholdsvis begrænset, herunder især på erhvervsområdet, da de nye advokatfirmaer typisk er små og forbliver små.

Figur 3.8 Advokatfirmaers omsætning 1 og 4 år efter indtræden i branchen grupperet efter første år på markedet



Note: Figuren omfatter alle nye advokatfirmaer, der er indtrådt i perioden 2005 til 2015, og som var aktive alle fire år efter indtræden. Årstallene indikerer første hele kalenderår på markedet, mens den sorte cirkel indikerer gennemsnit over alle nye advokatfirmaer over hele perioden.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Mobiliteten i arbejdskraft for advokatbranchen

Virksomheders vækst, produktivitet og konkurrenceevne forudsætter adgang til kvalificeret arbejdskraft. Mobiliteten i arbejdskraft inden for en given branche kan give en indikation af, hvorvidt adgangen til den kvalificerede arbejdskraft er til stede.

Beregningerne af arbejdskraftens mobilitet i advokatbranchen er foretaget for alle personer med en lang videregående uddannelse og som ikke er ejer af et advokatfirma. Mobiliteten måler hvor mange, der skifter ind og ud af advokatbranchen, og der sondres mellem personer med en cand.jur. kandidatgrad og personer med en anden kandidatgrad end cand.jur.

Advokatbranchen beskæftigede cirka 12.200 personer i 2018. Heraf havde ca. 5100 personer en juridisk kandidatgrad og 500 personer med en anden kandidatgrad end cand.jur. Der har været en årlig vækst i beskæftigelsen af personer med en lang videregående uddannelse på cirka 2 pct. i advokatbranchen fra ca. 4700 til 5600. Der har desuden været en nettotilgang af

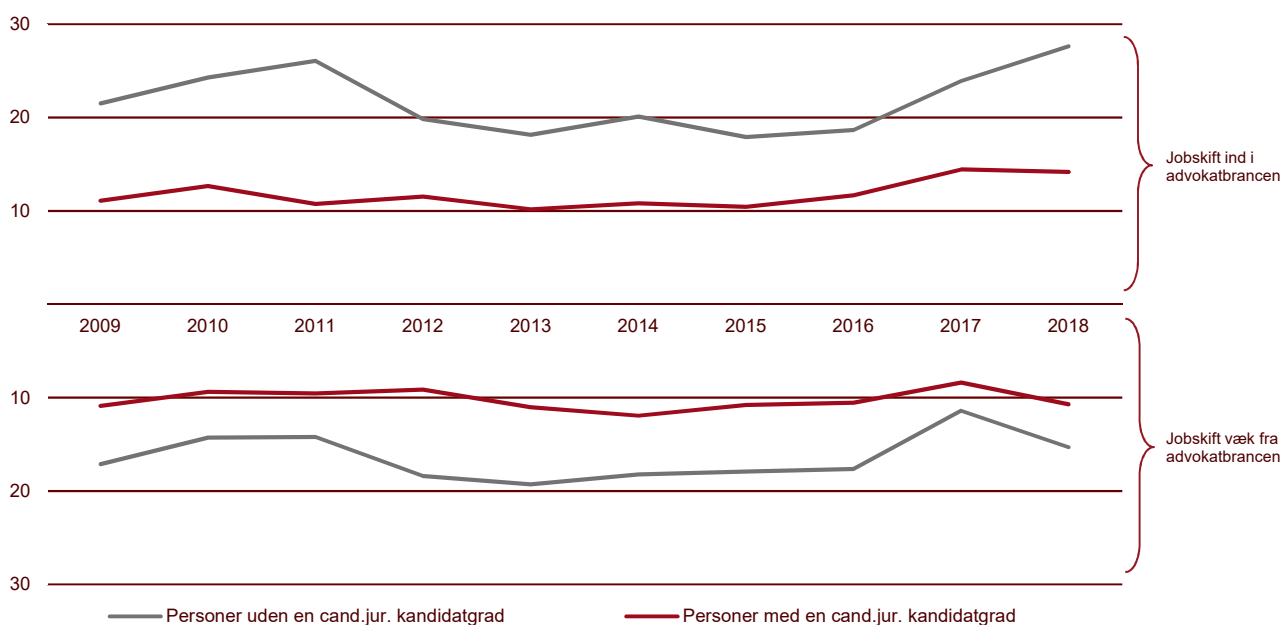
jurister på 1,5 pct. årligt i samme periode, jf. Figur 3.9. Den absolutte stigning i antallet af jurister i advokatbranchen var knap 650 fra 2009 til 2018.¹²⁶

Andelen af cand.jur.er, der forlader advokatbranchen, er mindre end andelen af andre kandidater, der forlader branchen. Det kan bl.a. afspejle at karrieremulighederne, herunder sandsynligheden for at blive partner, er bedre for jurister end for andre kandidater. Det kan imidlertid også have betydning, at advokaters jobmuligheder i andre virksomheder og brancher er begrænset af forskellige barrierer.

Advokater ansat i en privat virksomhed uden for advokatbranchen udgjorde godt 25 pct. i af den samlede advokatbestand i 2019 og er steget fra ca. 20 pct. i 2012, jf. også afsnit 2.6. Dette skal også ses i sammenhæng med, at der i 2019 var 13 pct. flere personer, der havde en advokatbestalling.

Figur 3.9 Mobilitet i arbejdskraft (personer med en lang videregående uddannelse) i advokatbranchen

pct. af hhv. cand.jur. og ikke-cand.jur. i advokatbranchen



Anm.: Angiver andelen af personer med en lang videregående uddannelse og som ikke er ejer af et advokatfirma, der siden året før er hhv. skiftet ind i advokatbranchen eller skiftet ud af den.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Mobiliteten for cand.jur.er *inden for* advokatbranchen (dvs. mellem forskellige advokatfirmaer) er noget lavere end mobiliteten blandt cand.jur.er mellem brancher. Der er således

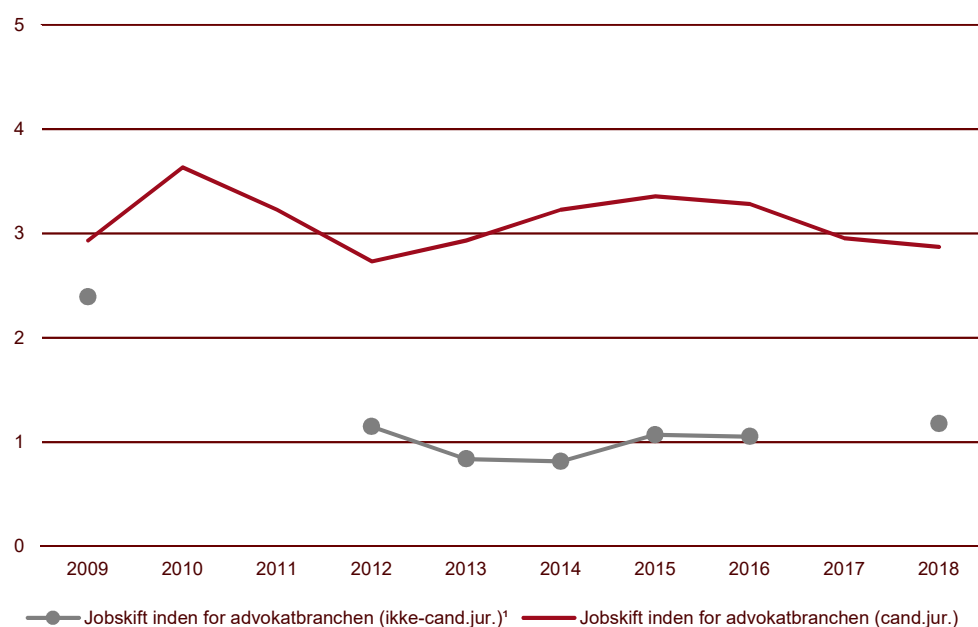
¹²⁶ Partnere i advokatfirmaer er talt med i opgørelsen.

cirka 3 pct. af personerne med en juridisk kandidatgrad i advokatbranchen, som har skiftet job inden for branchen i 2018, jf. figur 3.10.

Den begrænsede mobilitet inden for advokatbranchen kan også afspejle flere forskellige forhold. En af forklaringerne kan være, at reglerne for interessekonflikter, som kan gøre det vanskeligere fx at ansætte den ønskede arbejdskraft eller at fusionere med andre advokatfirmaer. En anden kan være, at karrieremålet for personer med cand.jur. kandidatgrad ofte kan være at blive partner, hvor anciennitet i advokatfirmaet kan have betydning. Den lave mobilitet kan være med til at begrænse advokatfirmaernes muligheder for at vokse. Den mobilitet, der er til stede, er bl.a. udtryk for, at en gruppe af advokater (og partnere) i nogle tilfælde vælger at skifte advokatfirma.¹²⁷

Figur 3.10 Mobilitet i arbejdskraft (personer med en lang videregående uddannelse) inden for advokatbranchen

pct. af hhv. cand.jur. og ikke-cand.jur. i advokatbranchen



Note 1: Tidsserien er afbrudt på grund af diskretionshensyn

Anm.: Angiver andelen af personer, der siden året før er skiftet job inden for advokatbranchen.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

¹²⁷ AdvokatWatch, Plesner knækket på fast ejendom, 17. oktober 2019.

3.3 Overskudsgraden i advokatbranchen

Konkurrenceforholdene i en branche har betydning for virksomhedernes mulighed for at opnå overskud og aflønning til ejerne. Hvis virksomhederne på et marked kan opretholde et overnormalt overskud til ejerne over tid, kan det således være en indikation af, at der er begrænset konkurrence. Samtidig kan svag konkurrence medføre ineffektiv drift i form af højere omkostninger og evt. mindre fokus på at udvikle produkter, som kunderne efterspørger.

Et firmas overskudsgrad angiver, hvor stor en andel af omsætningen, der er tilbage til ejerne, når firmaet har afholdt sine (ordinære) omkostninger. En væsentlig omkostning i et advokatfirma er lønudgifter til de ansatte. I 2018 udgjorde lønudgifter samlet set 54 pct. af den samlede omsætning i advokatbranchen¹²⁸. Dertil kommer et vareforbrug, som for advokatfirmaer typisk er en forholdsvis lille post (1 pct. af den samlede omsætning i 2018), og ”øvrige omkostninger”, som dækker husleje, forsikringer m.v. (27 pct. af den samlede omsætning i 2018).

Advokatbranchen adskiller sig fra en række andre brancher ved, at ejerne i et advokatfirma (partneren) også arbejder i advokatfirmaet. Det betyder, at partnerens samlede indkomst fra advokatfirmaet kan ses som en løn for arbejdsindsatsen samt en aflønning af ejerskabet af advokatfirmaet. Lignende virksomhedsstruktur ses for fx tandlæger, arkitekter, revisorer m.v.

Den del af omsætningen, der er tilbage, når firmaet har afholdt sine (ordinære) omkostninger, herunder løn til de ansatte og til partnerne for deres arbejdsindsats, er advokatfirmaets overskud.

Advokatfirmaer må som udgangspunkt udelukkende være ejet af personer med en dansk advokatbeskikkelse og som aktivt driver advokatvirksomhed i firmaet.¹²⁹ Det betyder således, at ingen eksterne ejere har andel i det samlede overskud og dermed, at overskuddet deles blandt advokatfirmaets partnere.

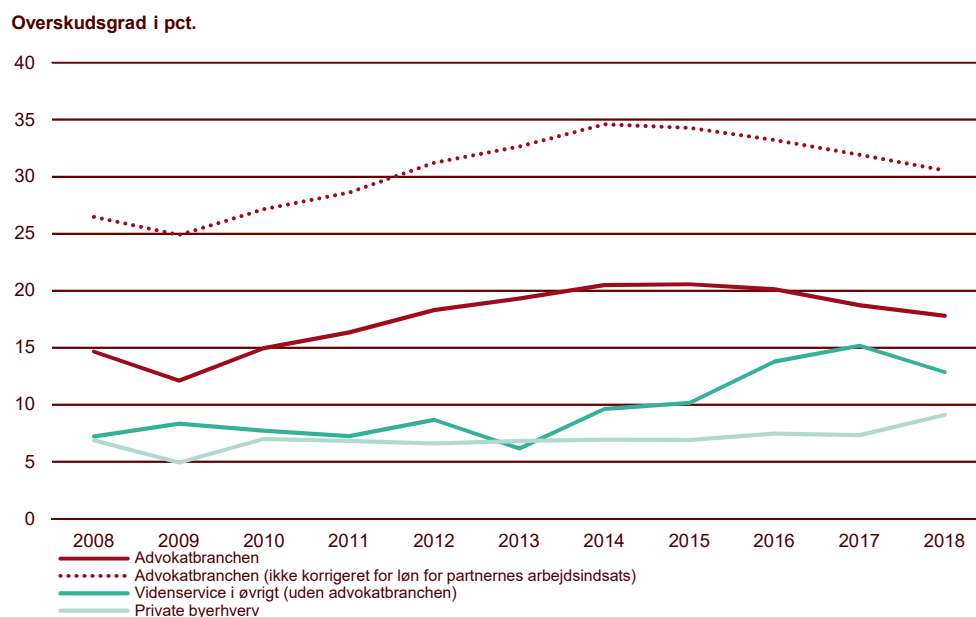
Overskudsgraden for advokatbranchen er vokset

Overskudsgraden i advokatfirmaerne kan give et indtryk af konkurrenceforholdene i branchen. Overskudsgraden er i dette afsnit opgjort som ejernes indkomst i forhold til omsætningen i selskaberne. Ejerne er her de personer, der er ”equity” partnere (eller indehaver) i de danske advokatfirmaer. Partnernes indkomst fra firmaet er opgjort på baggrund af deres *personlige indkomst*, og den omfatter både en løn for partnerens arbejdsindsats og en aflønning for ejerskab. Opgjort på denne måde var overskudsgraden i advokatbranchen mellem 30 og 35 pct. i årene 2012 til 2018.

¹²⁸ Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks regnskabsstatistik.

¹²⁹ Op til 10 pct. af et advokatfirma kan dog ejes af ansatte i firmaet uden advokatbeskikkelse.

Figur 3.11 Overskudsgrad korregeret for lønudbetaling



Anm.: Overskuddet i denne figur er baseret på den personlige indkomst, jf. bilag 2. For enkeltmandsvirksomheder, er det kun advokatfirmaer, hvor partneren er under 66 år, hvor den samlede indkomst og omsætning er anvendt i figuren.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Det er som nævnt vigtigt at være opmærksom på, at denne overskudsgrad også omfatter løn for partnernes arbejdsindsats, som i mange tilfælde er betydelig. Hvis der ikke korrigeres herfor, vil avancen i branchen blive overvurderet.

Det er derfor lagt til grund, at lønnen for equity-partnerens arbejdsindsats opgøres som den løn, disse equity-partnere tjente, året før de blev en del af equity-partnerkredsen (og hvor de i nogle tilfælde formelt havde en titel som partner, men ikke fik del i overskuddet). Denne (imputerede) løn trækkes herefter fra equity-partnerens samlede indkomst fra advokatfirmaet for at finde et mål for overskud.¹³⁰ Opgjort på denne måde kan den samlede overskudsgrad for advokatbranchen opgøres til omkring 20 pct. i årene 2012-2018, jf. figur 3.11. Overskudsgraden er steget fra omkring 15 pct. i 2008. Overskudsgraden i advokatbranchen er noget højere end i vidensservice i øvrigt og har været over dobbelt så høj som i de private byerhverv.

Der er usikkerhed om lønansættelsen og dermed overskuddets størrelse. Som en følsomhedsberegning kan det antages, at aflønning for arbejdsindsats i stedet er 10 eller 20 pct. større, end den indkomst partneren fik før partnerskab. I disse tilfælde vil den beregnede overskudsgrad reduceres med hhv. 1 og 3 pct. point. Der er også gennemført følsomhedsberegninger, hvor partnerne i stedet er tildelt en løn, som svarer til den løn, som gives til de ansatte med

¹³⁰ Den imputerede løn er fremskrevet med Danmarks Statistiks lønindeks (ILON12) med basisår 2012.

den højeste¹³¹ løn i branchen, fx lønnen til senioradvokater og økonomidirektører.¹³² Det påvirker ikke konklusionerne mærkbart. I dette tilfælde reduceres den beregnede overskudsgrad med ca. 1 pct.point. Endelig er det forsøgt at vurdere, om partnerne *som gruppe* besidder nogle karakteristika og kompetencer, som er så særegne, at deres marginale værdi for advokatfirmaet kan siges at være særskilt høj. Det kan give en indikation af, om den forudsatte løn måske er for lav. Analysen tager afsæt i Bennedsen et al (2011), som anvender (formodet eksogen) variation i direktørers sygehusindlæggelser (antal dage direktøren er indlagt på sygehuset) som en proxy for uforudset fravær. Forfatterne finder, at direktørens særlige kompetencer har en indflydelse på virksomhedens præstation. Virksomheder klarer sig således dårligere, hvis direktøren er indlagt på et sygehus.

Med afsæt i denne analysetilgang er der opstillet en model, hvor advokatfirmaers omsætning søges forklaret med en række kontrolvariable, samt et mål for, hvor mange dage hele partnerkredsen i advokatfirmaerne samlet set er indlagt på hospitalet. Tesen er, at jo mere (tilfældigt) fravær, som partnerkredsen rammes af, jo mindre vil omsætningen efterfølgende være. Analysen genfinder ikke de effekter, som fremgår af Bennedsens studie. Der er således ikke fundet en signifikant effekt på advokatfirmaernes omsætning som følge af formodet eksogen fravær af partnertimer som konsekvens af hospitalsindlæggelser, jf. bilag 3. Analysen tyder således på, at indtjening ikke udviser målbar partnerafhængighed, evt. fordi der kan kompenseres herfor, men analysen skal tolkes forsigtigt, bl.a. fordi sygefravær kan være korreleret med omsætning før fravær.

Det er samlet set vurderingen, at den beregnede overskudsgrad, dvs. med udgangspunkt i personlig indkomst og korrigeret for en løn for arbejdsindsats, er velegnet til at vurdere, om der er et overnormalt overskud i advokatbranchen. Blandt andet er overskudsgraden ikke påvirket af regnskabstekniske forhold, jf. boks 3.3.¹³³

¹³¹ Med den højeste aflønning af ejerskab menes den 95 procents decilgrænsen, som er det beløb, der adskiller de 5 pct. med højeste indkomst fra de andre i beregningen.

¹³² I denne beregning tildeles alle partnere, der ikke er partnere i et top-fem advokatfirma, den samme forudsatte løn.

¹³³ For at kunne sammenligne advokatfirmaerne og få et mere præcist billede af den reelle aflønning af ejerskab, er der foretaget en korrektion, der tager højde for, at fordelingen af betalingen til partnerne mellem udbetalt løn og egentligt overskud kan være regnskabsmæssig forskellig afhængig af, hvilken selskabsform advokatfirmaet har valgt.

Boks 3.3

Metode til beregning af overskud i advokatfirmaer

Overskudsgraden er beregnet på baggrund af partnernes *personlige indkomst*, som omfatter både løn og aflønning af ejerskab, og kun den del, der kan henføres direkte til advokatfirmaet.¹³⁴

Beregningen foretages ved at bestemme den samlede indkomst for hver partner (i et advokatfirma) og herefter fratrække en forudsat løn for partnerens arbejdsindsats i advokatfirmaet, jf. bilag 2. Lønnen for partnerens arbejdsindsats er fastlagt med afsæt i, hvad partnerne tjente i markedet, året før de blev en del af partnerkredsen og fremskrevet med Danmarks Statistiks lønindeks.¹³⁵ Den indkomst, der er tilbage, når løn for partnerens arbejdsindsats er fratrukket, er et skøn for *aflønning af partnerens ejerskab*. Summen af alle partnernes aflønning af ejerskab anses således som branchens samlede overskud, som herefter divideres med branchens omsætning (fra regnskabsstatistikken).

På denne måde fås et udtryk, som ikke påvirkes af regnskabstekniske forhold, herunder om indkomsten fx af skattemæssige årsager udbetales som løn eller overskud.¹³⁶ Dermed sondres konsistent mellem den del af en partners samlede indkomst, som er løn for arbejdsindsatsen, og den del som er aflønning af ejerskabet og dermed en reel avance.

Normalt kan overskudsgraden beregnes direkte med udgangspunkt i firmaers regnskaber i stedet for ejernes *personlige indkomst*. Det er dog ikke muligt ud fra advokatfirmaernes regnskaber at få et retvisende udtryk for det rene overskud i firmaerne. Det skyldes, at partnere som nævnt arbejder fuld tid i firmaet, og at indkomst regnskabsteknisk både kan udbetales som løn og som overskud. Overskudsgraden, som kan opgøres pba. advokatfirmaernes regnskaber, er samtidig påvirket af en række regnskabstekniske forhold, herunder selskabsform og dermed også skattemæssige forhold. Den opgjorte, gennemsnitlige overskudsgrad fra regnskabsstatistikken, afhænger således i høj grad af, hvordan det pågældende firma er organiseret, dvs. om der er tale om fx et partnerselskab eller et interessentskab. Dette skyldes først og fremmest, at der er forskel på, hvordan partnere i disse firmaer bliver aflønnet.

Det har således stor betydning for den rapporterede overskudsgrad, hvorvidt ejerne (delvist) aflønnes via løn, som indgår som en omkostning, eller (i højere grad) aflønnes via firmaets overskud.¹³⁷ Konkret kan to advokatfirmaer, med identisk omsætning og samme omkostninger, have vidt forskellige (regnskabsmæssige) overskudsgrader, hvis det ene advokatfirma vælger at aflønne partnere som løn, mens det andet udbetaler i form af udloddet overskud. Jo større andel af partnernes samlede indkomst, der udbetales som løn, jo mindre er den opgjorte overskudsgrad.

Ved opgørelsen af overskudsgraden i dette kapitel korrigeres den personlige indkomst som nævnt for en imputeret løn for arbejdsindsats. Overskudsgraden opgøres herved i gennemsnit til 18 pct. i 2018. Som nævnt i teksten viser følsomhedsberegninger, at der er tale om et skøn, der er robust overfor ændrede antagelser om den imputerede løn.

¹³⁴ En partners løn fx fra undervisning på et universitet vil ikke være talt med, medmindre dette beløb betales direkte til advokatfirmaet og derefter til partneren.

¹³⁵ Skønnet for aflønning af arbejdsindsats varierer fra år til år og for hhv. top-fem advokatfirmaer, enkeltmandsvirksomheder og resten af advokatfirmaerne. For top-fem advokatfirmaer er det gennemsnitlige skøn cirka 1,3 mio. kr., for enkeltmandsvirksomheder er det gennemsnitlige skøn cirka 0,6 mio. kr., mens det for resten af advokatfirmaerne er knap 0,8 mio. kr.

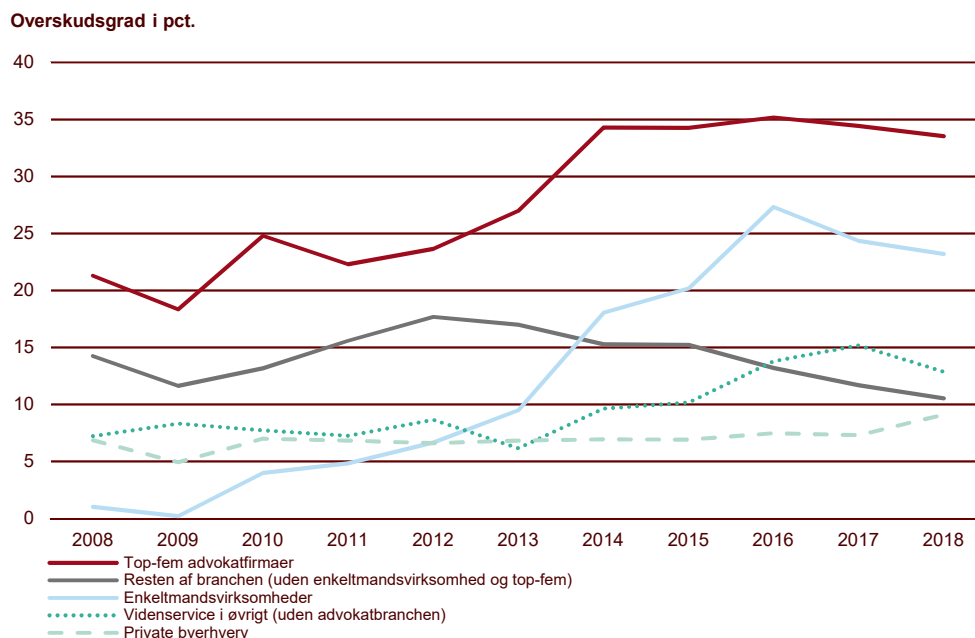
¹³⁶ For at kunne sammenligne advokatfirmaerne og få et mere præcist billede af den reelle aflønning af ejerskab, er der foretaget en korrektion, der tager højde for, at fordelingen af betalingen til partnerne mellem udbetalt løn og egentligt overskud kan være regnskabsmæssig forskellig afhængig af, hvilken selskabsform advokatfirmaet har valgt.

¹³⁷ Der kan også være store forskelle *inden for* en given virksomhedskategori, eksempelvis hvordan to anpartsselskaber udbetaler hhv. løn og udbytte.

Der er en tendens til, at de største firmaer har en betydeligt højere (lønkorrigeret) overskudsgrad end de mindre. Overskudsgraden i de fem største advokatfirmaer var stabil omkring 35 pct. i årene i 2014-2018. Overskudsgraden er dermed samlet steget væsentligt fra 21 pct. i 2008, jf. figur 3.12. En overskudsgrad på 35 pct. svarer til, at hver gang de største advokatfirmaer skaber en omsætning på 1.000 kr., kan partnerne i firmaet cirka trække 350 kr. ud i overskud – efter partnerne er tildelt den imputerede løn for deres arbejdsindsats.

For enkeltmandsvirksomheder er overskudsgraden også steget fra et lavt niveau i 2009 til 23 pct. i 2018. Gruppen af enkeltmandsvirksomheder i advokatbranchen er meget heterogen. Den omfatter fx partnere, der driver advokatvirksomhed som bibeskæftigelse og tidligere partnere i de store advokatfirmaer. For resten af branchen har overskudsgraden (lønkorrigeret) ligget omkring 10-15 pct. Den stigende overskudsgrad siden 2008 skal også ses i lyset af, at antallet af partnere kun er steget lidt og at forholdet mellem antallet af partnere og den samlede beskæftigelse i branchen har været ret stabil.

Figur 3.12 Overskudsgrad korrigeret for lønudbetaling (top-fem advokatfirmaer, enkeltmandsvirksomheder og resten af branchen)



Anm.: Beregningsmetode fremgår af bilag 2.

For enkeltmandsvirksomheder, er det kun advokatfirmaer, hvor partneren er under 66 år, hvor den samlede indkomst og omsætning er anvendt i figuren.

Overskudsgraden for private byerhverv er ikke korrigeret for lønudbetaling i de virksomheder, hvor ejerne arbejder i virksomheden.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

3.4 Advokatbranchens kapitalforrentning

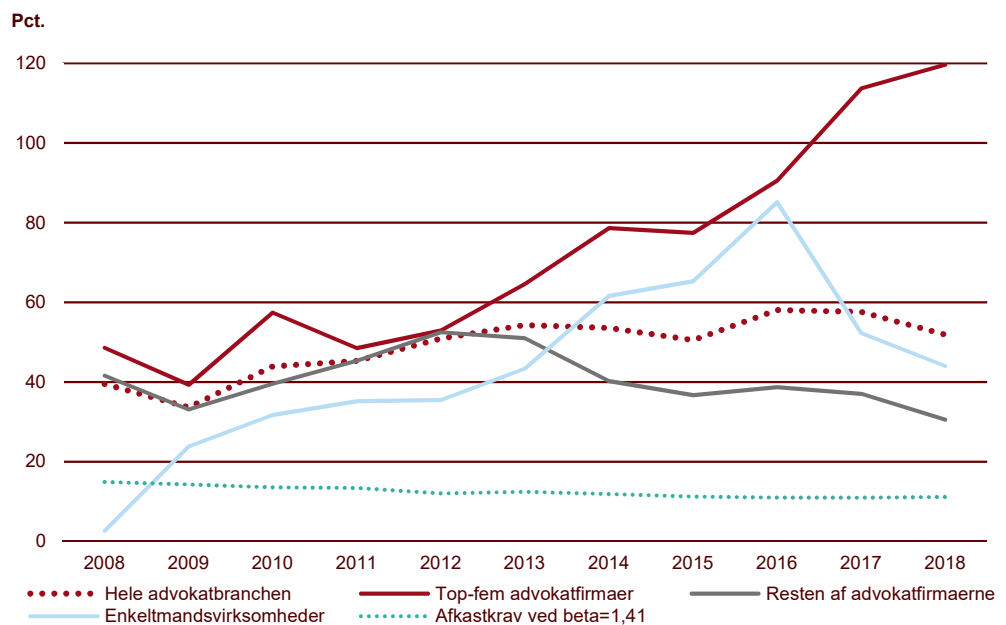
En anden metode til at vurdere, hvorvidt indtjeningen kan betegnes som "overnormal" er at måle, om indtjeningen i en branchen overstiger den kapitalforrentning, en ekstern investor med rimelighed kan forvente i et velfungerende marked for at stille kapital til rådighed i en virksomhed. I advokatbranchen kan eksterne investorer imidlertid ikke stille kapital til rådighed i advokatfirmaerne, på grund af retsplejelovens regler om ejerskab i advokatfirmaer, jf.

også afsnit 2.8. Således er kapital i et advokatfirma stillet til rådighed af advokatfirmaets partnere.

Aflønningen af kapitalen i advokatfirmaerne er i dette afsnit opgjort som partnernes overskud (løn for arbejdsindsats er fratrasket, jf. ovenfor) i forhold til egenkapitalen i firmaerne. Egenkapitalen dækker over advokatfirmaets samlede aktiver, der ikke er finansieret gennem fremmedkapital og består typisk både af kapitalindskud fra partnerne og optjent overskud fra driften, som endnu ikke er blevet udbetalt som udbytte til partnerne.

Den opgjorte egenkapitalforrentning i advokatbranchen er høj for branchen som helhed og for de fem største advokatfirmaer, jf. figur 3.13. Desuden er den opgjorte aflønning af kapital i advokatfirmaerne steget de seneste år frem til 2018.

Figur 3.13 Egenkapitalforrentning i advokatbranchen og et rimeligt bud på normalafkast



Anm.: Til at beregne afkastkravet er $\beta = 1,41$ anvendt med udgangspunkt i betaværdien for det engelske advokatfirma "Gateley Holdings plc", som har en årlig omsætning svarende til godt 8 mia. kr.

Kilde: Nationalbanken, Yahoo Finance og egne beregninger p.b.a. Danmark Statistiks registre

For at kunne undersøge, hvorvidt der er overnormal indtjening i advokatbranchen, er det således nødvendigt at finde ud af, hvad det forventede afkastkrav ville være ved at stille egenkapital eller anden basiskapital til rådighed for et advokatfirma. Den mest anvendte model til at fastlægge et forventet afkast for en virksomhed eller branche er Capital Asset Pricing Modellen (CAPM). Det relevante afkast i CAPM er det merafkast, som kan forventes ved at købe fx en aktie i forhold til den risikofri rente, jf. også bilag 4. Merafkastet kan være i form af kapitalgevinster (dvs. stigende aktiekurser) eller udloddet udbytte. I analysen er anvendt et groft skøn for den systematiske risiko ved at drive advokatforretning baseret på et markedsestimat fra Storbritannien.

Den opgjorte egenkapitalforrentning i advokatbranchen er således betydeligt større end et rimeligt (men højt sat) bud på det skønnede forventet afkastkrav, som en investor ville kunne forvente ved at stille kapital til rådighed med den risiko, som det vil indebære, jf. figur 3.13.

Det er derfor ikke usandsynligt, at eksterne investorer ville se en fordel i at tilføre kapital til branchen, hvis der blev givet mulighed for det. Det gælder især for de fem største advokatfirmaer, men også for både enkeltmandsvirksomheder og resten af branchen. Der er dog også en vis spredning i den aflønning af kapitalen, som de enkelte advokater opnår. Det kan bl.a. afspejle, at der er vis risiko, som også skal aflønnes i et almindeligt velfungerende marked. Det anvendte skøn for et normalafkast er beskrevet i bilag 4.

Forskellene i overskudsgraden og i egenkapitalforrentningen afspejler givetvis også, at der er et højt kompetenceniveau i dele af branchen, og evt. at nogle advokatfirmaer er mere produktive/leverer højere kvalitet..

Den økonomiske litteratur peger på, at der inden for nogle økonomiske aktiviteter kan være en koncentration af særligt talent blandt få individer.¹³⁸ Det kan medføre, at kunderne på sådanne markeder ikke ser den næstbedste rådgiver, som et attraktivt alternativ. Det medfører, at selv små forskelle i talent kan føre til store indtjeningsforskelle. Det kan være en af forklaringerne på den høje indtjening i nogle advokatfirmaer.

3.5 Partnernes samlede indkomst

Den samlede indkomst til partnerne i advokatbranchen var cirka 4,3 mia. kr. fordelt blandt cirka 2.000 partnere i 2018. Det svarer i gennemsnit til knap 2,2 mio. kr. i samlet indkomst per partner. Den samlede indkomst består både af en løn for arbejdsindsatsen og en aflønning af ejerskabet.

Der er store forskelle på den samlede indkomst¹³⁹ blandt partnerne i de forskellige advokatfirmaer, jf. Figur 3.14.¹⁴⁰ Hver niende partner i et advokatfirma har en samlet indkomst, der er større end 5 mio. kr. årligt, mens ca. 30 pct. af partnerne har en samlet indkomst over 2 mio. kr. Det er primært partnere i de store advokatfirmaer, som har en samlet indkomst over 5 mio. kr. årligt.

Der er også eksempler på partnere i de største (top-fem) firmaer, som har en ret lav indkomst relativt til de andre partnere i de samme firmaer. Det kan skyldes, at disse partnere er relativt nye partnere i firmaerne og derfor har en lavere indkomst pga. mindre anciennitet, ligesom de kan have indskudt kapital i firmaet (tilbageholdt overskud).¹⁴¹ Det samme kan selv sagt gøre sig gældende i advokatfirmaer uden for top-fem.

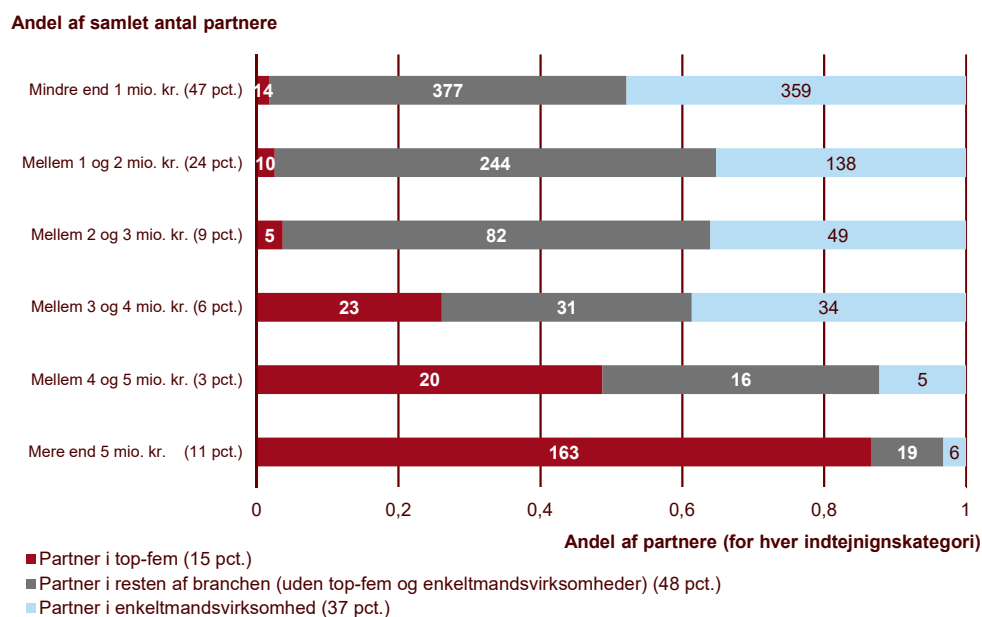
¹³⁸ Rosen, S., "The Economics of Superstars" *The American Economic Review*, Vol. 71, No. 5. (Dec., 1981), pp. 845-858.

¹³⁹ Den samlede indkomst til partneren består af den imputerede løn til partneren for arbejdsindsats samt aflønning for partnerens ejerskab af advokatvirksomheden.

¹⁴⁰ I det følgende betragtes alle partnere, der er under 66 år og som har været partner i minimum et år. Årsagen til denne afgrænsning er at udelade advokatfirmaer med meget lidt eller ingen aktivitet, fx fordi partneren er gået på pension.

¹⁴¹ 18 pct. er nye partnere i de største advokatfirmaer.

Figur 3.14 Indkomstfordeling blandt partnere (under 66 år) i advokatbranchen i 2018



Anm.: Metoden til beregningen er beskrevet i bilag 2.

Note: I beregningen indgår alle partnere under 66 år, som har været partner i minimum et år. Samlet set er der 1.611 partnere.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Det er knap hver anden partner, der har en samlet indkomst på under 1 mio. kr. Næsten halvdelen af disse partnere kommer fra enkeltmandsvirksomheder, hvor der typisk kun er få eller ingen ansatte ud over partneren. Omsætningen i firmaet genereres derfor hovedsageligt af partneren selv. Dette står i kontrast til de store advokatfirmaer, hvor partnerne har flere ansatte advokater og advokatfuldmægtige til at arbejde for sig. Det bidrager alt andet lige til at skabe en større omsætning og dermed et større overskud – et overskud som partnerne i firmaet har en andel i.

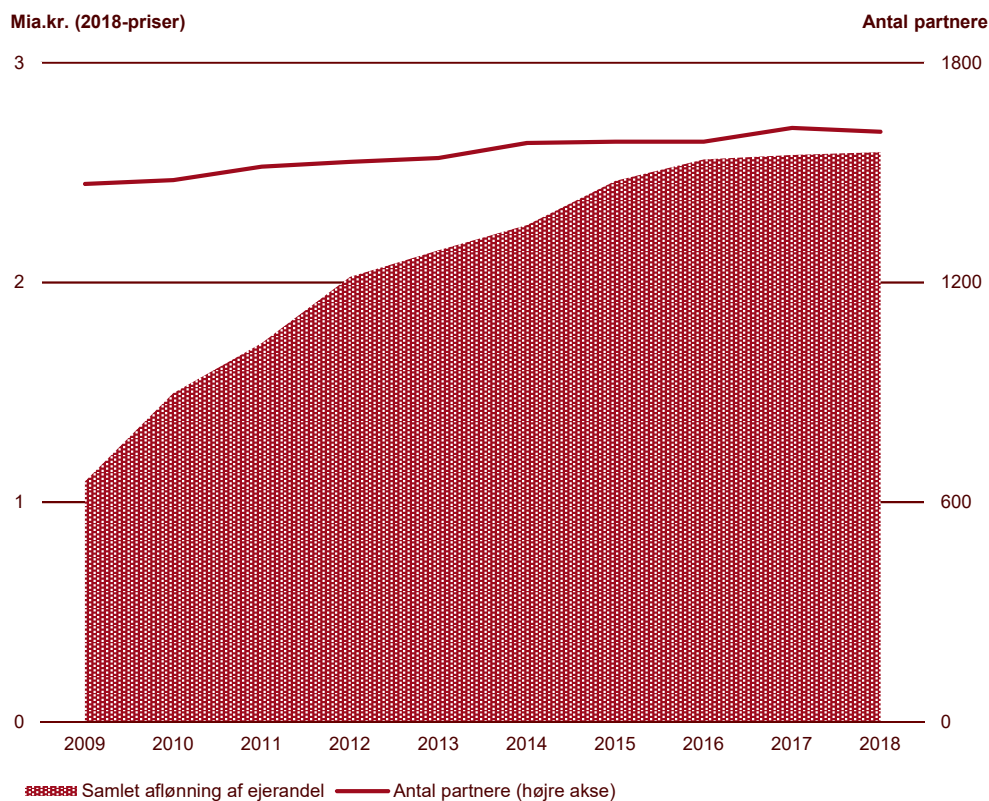
Der er nogle partnere (primært i mindre firmaer), som ikke har en indkomst, der ligger over den løn, der er forudsat for partnernes arbejdsindsats. Disse partnere opnår således med de anvendte forudsætninger ikke – eller i nogle tilfælde en negativ - aflønning af deres ejerskab.

Der er 1.011 partnere i advokatbranchen i gruppen af partnere under 66 år og som har været partnere året før, hvor der er et overskud tilbage, efter partnerne har fået tildelt en løn for deres arbejdsindsats. For de resterende ca. 600 partnere er der ikke noget overskud tilbage i firmaet, når partnerne er tildelt en (imputeret) løn for deres arbejdsindsats. Det afspejler bl.a., at der generelt er en risiko forbundet med et sådan ejerskab, samt at den forudsatte løn næppe er lavt sat.

Aflønning til partnere for ejerskab af advokatfirma

Den samlede aflønning af ejerskab i advokatbranchen (for partnere under 66 år) var 2,6 mia. kr. i 2018 inkl. negative afkast¹⁴². Dermed er aflønning af ejerskab mere end fordoblet siden 2009, jf. figur 3.15. Stigningen i aflønning af ejerskab skal ses i sammenhæng med, at antallet af partnere er steget (godt 150 i perioden) mens antallet af partnere per ansat har været ret stabil.

Figur 3.15 Samlede aflønning af ejerskab og antal partnere (under 66 år)



Anm.: Metoden til beregningen er beskrevet i bilag 2.

Note: I beregningen indgår alle partnere under 66 år, som har været partner i minimum et år.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Aflønning af ejerskab på tværs af advokatfirmaer

De fem største advokatfirmaer står for hovedparten - 51 pct. - af den samlede aflønning af ejerskab i advokatbranchen. De største advokatfirmaer, har næsten bidraget med to tredjedele af stigningen i den samlede aflønning af ejerskab siden 2009.

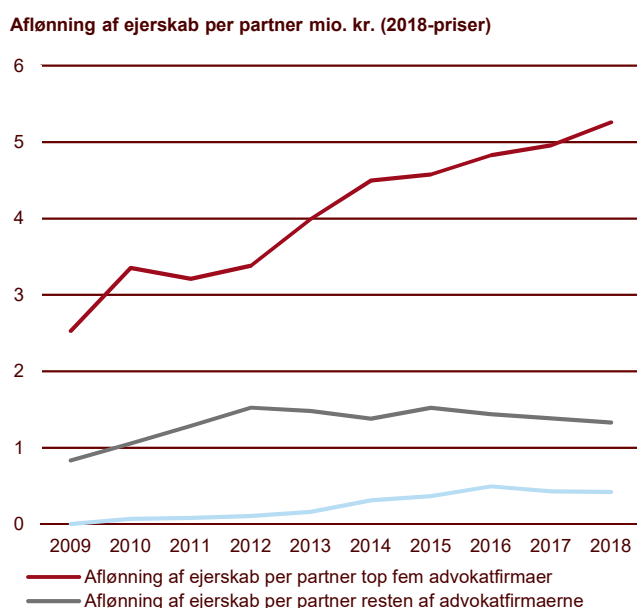
¹⁴² Hvis partnerens samlede indkomst ikke overstiger den forudsatte løn, vil partneren have et negativt afkast af sin ejerandel i advokatfirmaet.

Denne forøgelse dækker over en stigning i den gennemsnitlige aflønning af ejerskab per partner fra 2,5 mio. kr. i 2009 til 5,3 mio. kr. i 2018 hos de fem største firmaer, jf. figur 3.16(a), og at det samlede antal af partnere i de store advokatfirmaer i samme periode er steget med 49 pct., jf. Figur 3.16(b).

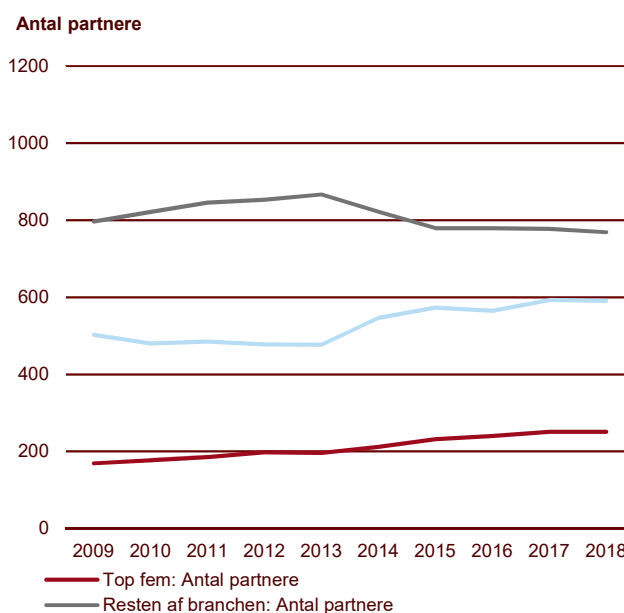
Der er et også kommet flere partnere, som ejer enkeltmandsvirksomheder. For denne gruppe er den gennemsnitlige aflønning af ejerskabet per partner steget fra et lavt niveau til knap 0,4 mio. kr. i 2018. For resten af branchen har der også været en vis stigning i den gennemsnitlige aflønning per partner, mens antallet af partnere stort set er uændret.

Figur 3.16 Aflønning af ejerskab (samlet og per partner) og antal partnere

(a) Aflønning af ejerskab per partner



(b) Antal partnere



Anm.: År 2018 er basisår. Metoden til beregningen er beskrevet i bilag 2.

Note: I beregningen indgår alle partnere under 66 år, som har været partner i minimum et år.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Der er også forskelle på aflønning af ejerskab inden for advokatfirmaerne. Partnerne, der får den laveste aflønning af ejerskab¹⁴³ i de fem største advokatfirmaer, får i gennemsnit -0,8 mio. kr. årligt (dvs. et negativt afkast), mens de partnere, der får den højeste aflønning af ejerskab¹⁴⁴ i gennemsnit får 9,5 mio. kr. årligt (begge fratrukket løn for partnerens arbejdsindsats). For partnere i enkeltmandsvirksomheder er disse beløb noget lavere end i top-fem. Samtidig

¹⁴³ Med den laveste aflønning af ejerskab menes første decilgrænse, som er det beløb, der adskiller de 10 pct. med den laveste indkomst fra de andre i beregningen.

¹⁴⁴ Med den højeste aflønning af ejerskab menes den øverste decilgrænse, som er det beløb, der adskiller de 10 pct. med højeste indkomst fra de andre i beregningen.

fremgår det, at en del partnere som nævnt får et negativt afkast af ejerskabet, hvilket dog bl.a. kan afspejle investeringer, kapitalindskud m.v., samt den forudsatte løn.

Forskellene i parternes aflønning af ejerskab inden for advokatfirmaer afspejler bl.a. partnerens ejerandel, som typisk afhænger af partnerens anciennitet i firmaet. Fx vil sidst ankomne partner typisk have en mindre andel af ejerskabet end partnere, der har været i firmaet i flere år. Endvidere kan partnerens aflønning af ejerskab også afspejle forskelle i evnen til at skabe overskud for advokatfirmaet, herunder ekspertise og erfaring, anciennitet m.v. Der kan eksempelvis være forskel på den gennemsnitlige aflønning af ejerandele for partnere med forskellige specialer.

Hos nogle advokatfirmaer vil aflønningen være baseret på performance, herunder evnen til at tjene penge til firmaet, mens andre advokatfirmaer anvender en ligedelingsordning. I flere advokatfirmaer aflønnes partnere via en model, hvor den opnåede ejerandel af overskuddet gradvist optrappes.

Det er som nævnt særligt store advokatfirmaer, som har et stort overskud. Aflønningen kan afspejle høj produktivitet og særlige kompetencer (human kapital) hos den pågældende kreds af partnere - et højt kompetenceniveau vil normalt betyde en relativ høj løn for arbejdsindsats, som alt andet lige vil betyde mindre overskudsgrad i advokatfirmaet. Den høje aflønning kan imidlertid også afspejle svag konkurrence på dele af markedet, herunder inden for visse specialer, hvor der er stor markedsandelskoncentration. Analysen i kapitel 6 peger desuden på, at efterspørgslen efter erhvervsrådgivning ikke er særlig prisfølsom, hvilket kan øge mulighederne for at tage en høj pris.

3.6 Indkomsten i advokatbranchen og andre sammenlignelige brancher

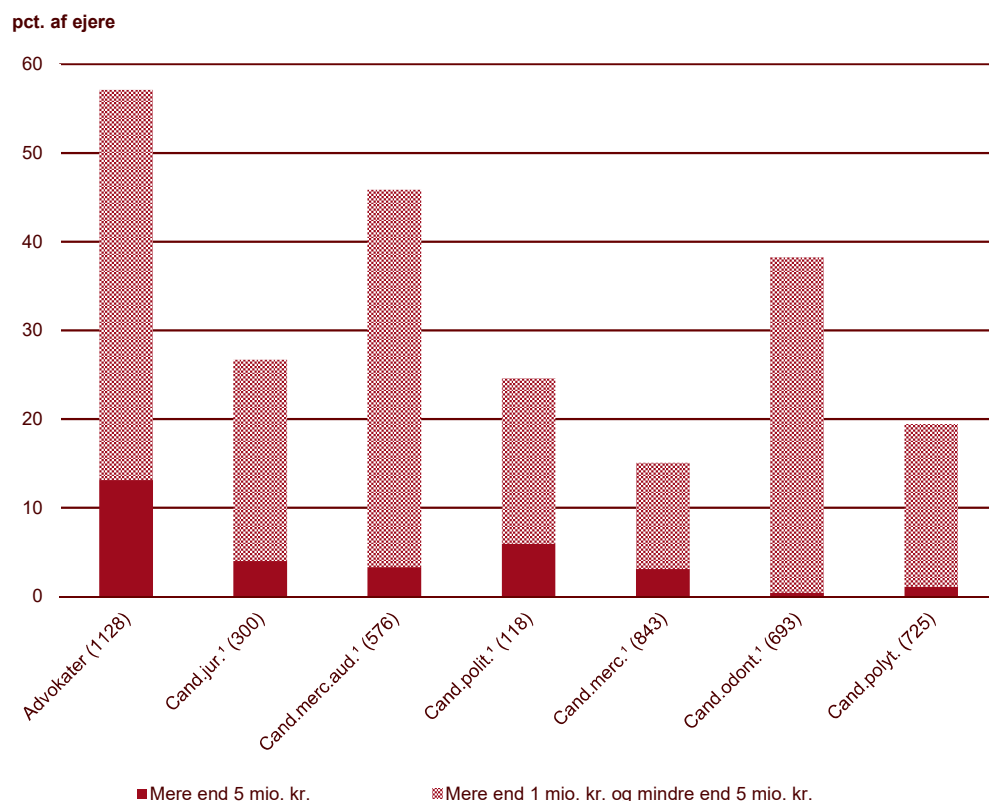
Den indkomst, som partnerne i advokatbranchen opnår, er også sammenlignet med indkomsten for ejere med sammenlignelige uddannelser i (primært inden for følgende brancher: praktiserende tandlæger, virksomhedsrådgivning, revision og udlejning af erhvervsejendomme). Ejernes indkomst er i dette afsnit opgjort på baggrund af deres *personlige indkomst*, og den omfatter både en løn for partnerens arbejdsindsats og en aflønning for ejerskab.

I advokatbranchen har ca. 60 pct. af partnerne¹⁴⁵ en årlig indkomst på over 1 mio. kr. i form af løn for arbejdsindsats og aflønning af deres ejerskab. Det er noget mere end for de øvrige ejergrupper, hvor andelen ligger mellem 15 og 46 pct. For ejere (i andre brancher) med en uddannelsesmæssig baggrund som revisorer (cand.merc.aud.) og tandlæge (cand.odont.), er andelen med indkomst over 1 mio. kr. således godt hhv. 45 og 40 pct., mens den for cand.jur.er og cand.polit.er er knap 25 pct., og 20 pct. for ingeniører jf. figur 3.17.

Der er samtidig en betydelig større andel af partnerne i advokatfirmaerne, der har en årlig indkomst på 5 mio. kr. eller mere end for de øvrige ejergrupper. Andelen er ca. 13 pct. blandt partnere i advokatbranchen, mens den er under 6 pct. for de øvrige ejergrupper.

¹⁴⁵ I analysen, hvor der sammenlignes med andre brancher, anvendes ejere af hhv. interessentskaber og enkeltmandsvirksomheder.

Figur 3.17 Indkomst for ejere (under 66) af virksomheder på tværs af akademiske grader, 2018



Note 1: Ejere primært inden for følgende brancher: praktiserende tandlæger, virksomhedsrådgivning, revision og udlejning af erhvervsejendomme.

Anm.: I figuren indgår ejere af hhv. interessentskaber og enkeltmandsvirksomheder, som er under 66 år. For at kunne sammenligne på tværs af de forskellige kategorier er det den samlede nettooverskud af selvstændig virksomhed, som benyttes. Det betyder at indkomsten ikke er korrigeret for arbejdsindsats.

Antal i hver kategori er angivet i parentes efter betegnelse.

Cand.jur. indeholder alle jurister, der ikke er ejer af et advokatfirma men af et selskab i en anden branche.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Forskellen i ejergruppernes indkomst kan afspejle, at der kan være forskel på den risiko, som ejerne påtager sig, og som i et velfungerende marked skal aflønnes. Endelig skal den beregnede indkomst, som nævnt, ses i lyset af, at partnere i advokatbranchen ofte arbejder meget i firmaerne, og at deres indkomst derfor både består af en aflønning af deres arbejdsindsats og en aflønning af deres ejerskab af firmaet. Dette er også tilfældet for flere af ejerne i de sammenlignelige brancher fx revisorer. Når indkomsterne sammenlignes som i figur 3.17, skal der derfor tages forbehold for, at partnere i et advokatfirma kan antages at arbejde mere i sit egen firma (dvs. at løn for arbejdsindsatsen er højere), end tilfældet er for ejerne i de sammenlignelige brancher.

Forskellen i indkomsten kan også i nogen grad skyldes human kapital

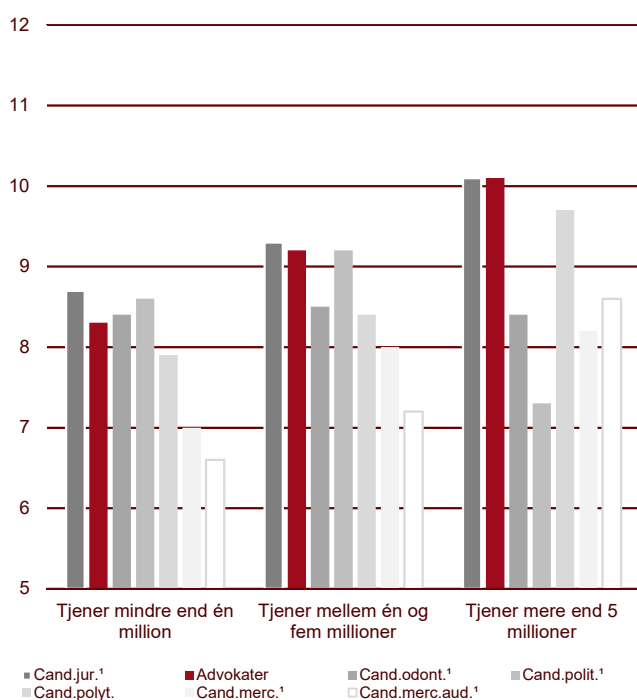
Forskellene i indkomstfordelingen kan også afspejle forskellige kompetencer blandt ejergrupperne. Inden for den økonomiske litteratur om arbejdskraft er en almindelig anvendt tilgang

til at måle forskelle i kompetencer at sammenligne karaktergennemsnit fra gymnasiet for personer med forskellige kandidatuddannelser. Sigtet er så vidt muligt at tage højde for eventuelle forskelle i medførte/tillærte evner ud over det, der følger af højest fuldførte uddannelse.

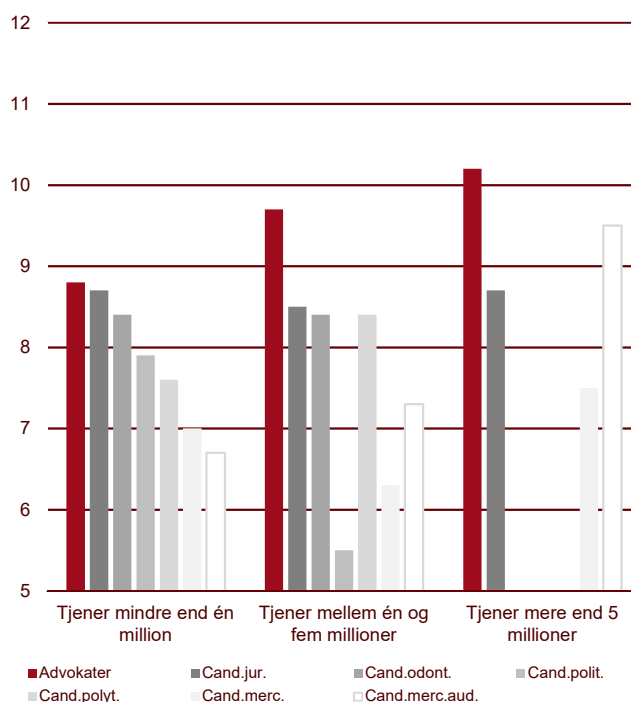
Der er en tendens til, at partnere i advokatfirmaer i de fleste tilfælde har højere gymnasiekarakterer end de øvrige ejergrupper, jf. figur 3.17. Samtidig ses også en tendens til at de partnere, der tjener mest også er de partnere, som har det højeste karaktergennemsnit. Det højere karaktersnit kan afspejle medfødte eller tillærte evner, fx flid og evner til at håndtere komplekse problemstillinger, som aflønnes i et velfungerende marked.

Figur 3.18 Gymnasiekarakter på tværs af ejere med forskellige akademiske grader

(a) Karaktergennemsnit 2018 (for ejere)



(b) Karaktergennemsnit 2008 (for ejere)



Note 1: Ejere primært inden for følgende brancher: praktiserende tandlæger, virksomhedsrådgivning, revision og udlejning af erhvervsejendomme.

Anm.: I figuren indgår ejere af hhv. interessentskaber og enkeltmandsvirksomheder, som er under 66 år. For at kunne sammenligne på tværs af de forskellige kategorier er det den samlede nettooverskud af selvstændig virksomhed, som benyttes. Det betyder, at indkomsten ikke er korrigeret for arbejdsindsats.

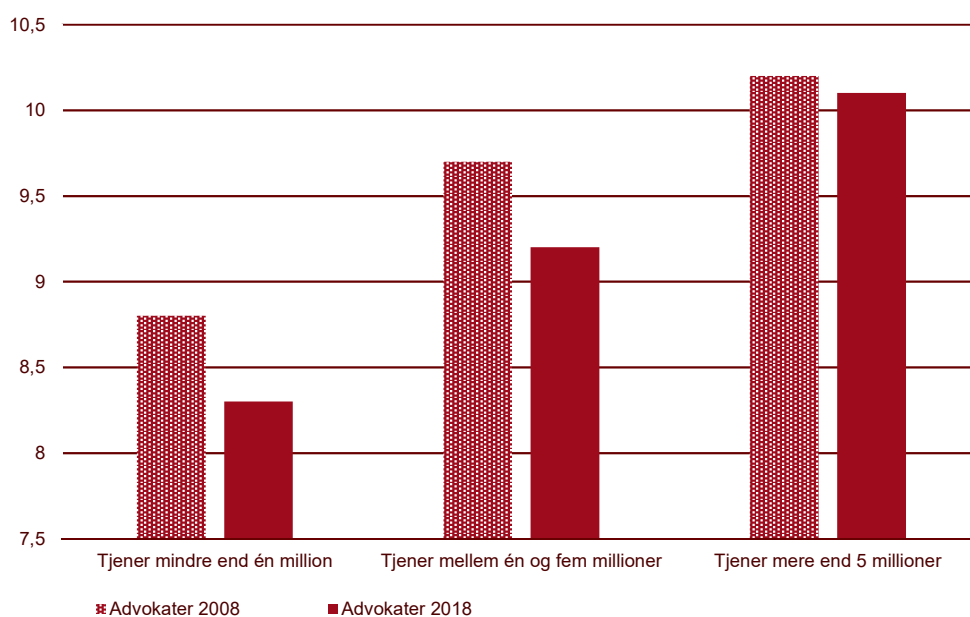
Antal i hver kategori er angivet i parentes efter betegnelse.

Cand.jur. indeholder alle jurister, der ikke er ejer af et advokatfirma men af et selskab i en anden branche.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Stigningen i aflønning per partner kan ikke henføres til ændrede kompetenceforskelle målt ved karaktergennemsnit. I 2008 havde partnere i advokatfirmaer uanset indkomstniveau generelt et højere karaktergennemsnit sammenlignet med partnere i advokatfirmaer i 2018.

Figur 3.19 Udvikling i gymnasiekarakterer for partnere i advokatbranchen

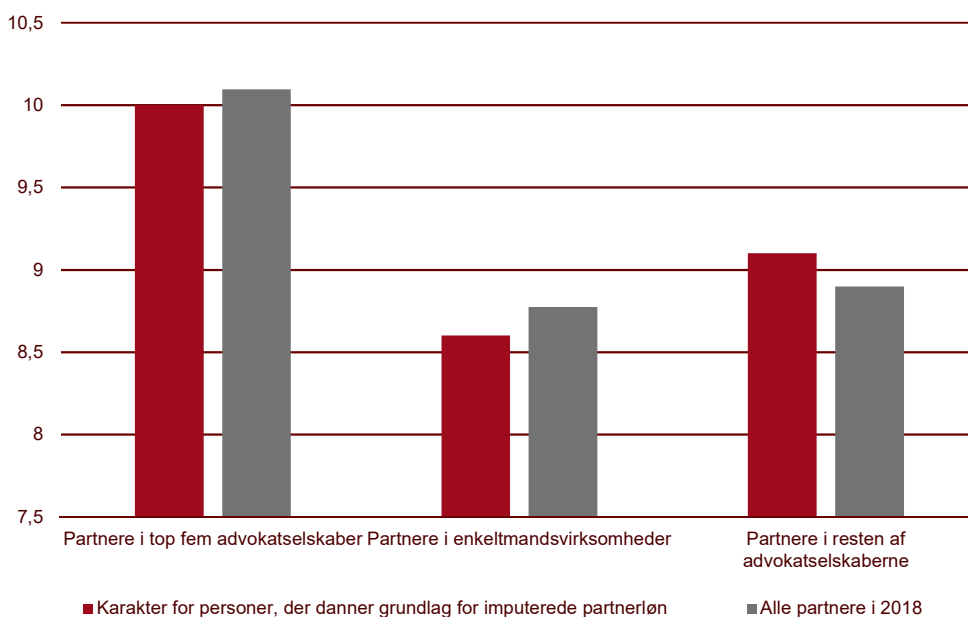


Anm.: I figuren indgår ejere af hhv. interessentskaber og enkeltmandsvirksomheder, som er under 66 år. Indkomsten er ikke korigeret for arbejdsindsats.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Partnere i de store advokatselskaber har i gennemsnit højere gymnasiekarakterer end partnerne i resten af branchen, jf. figur 3.20. Som nævnt er løn til partnere for deres arbejdsindsats beregnet med afsæt i, hvad partnerne tjente året før, de blev en del af partnerkredsen. Disse partnere har omtrent samme gennemsnitlige gymnasiekarakterer som de øvrige partnere i de respektive virksomhedskategorier. Det understøtter, at den tidligere estimerede løn ikke skulle være over- eller undervurderet.

Figur 3.20 Karakterfordeling mellem alle partnere og partnere, hvis løn er udgangspunktet for den imputerede løn til partnere for arbejdsindsats



Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Kompetencer og flid kan givetvis forklare noget af indkomstforskellene mellem partnere i advokatbranchen og andre ejergrupper. Der er dog ikke tegn på, at partnerkredsen i advokatbranchen gennem de senere år adskiller sig fra partnerkredsen i 2008, hvad angår gymnasie-karakterer. Det peger på, at stigningen i indtjeningen (særligt for de største selskaber) ikke kan henføres til, at partnerkredsen i samme periode har oplevet en stigning i de relative kompetencer.

3.7 Lønpræmie i advokatbranchen

Løn og gager til medarbejdere er den væsentligste omkostningspost i advokatfirmaerne. Løn-niveauet i en branche kan indikere, om der er effektiv konkurrence i branchen. Begrænset konkurrence kan således komme til udtryk ved et højere lønniveau for de ansatte i branchen. Det er tilfældet, hvis lønmodtagerne og virksomhedernes ejere 'deler' den overnormale indtjening, som begrænset konkurrence kan give anledning til, såkaldt *rent sharing*.

En del af lønforskellen mellem brancher kan imidlertid også henføres til, at visse brancher kræver eller tiltrækker personer med særlige karakteristika, som erfaringsmæssigt får en højere aflønning. Det kan fx være personer med et højt uddannelsesniveau. Det tager fem år at tage en juridisk kandidatgrad, herefter tager det tre år som advokatfuldmægtig at få sin advokatbeskikkelse i et advokatfirma, hvor man dog får løn undervejs. Uddannelsesniveauet i advokatbranchen er således højt sammenlignet med andre brancher. Det peger i sig selv i retning af, at der i advokatbranchen bør være et relativt højt lønniveau. Herudover kan en del af lønforskellen mellem brancher henføres til særlige arbejdsvilkår i nogle brancher fx en forventning om, at den ansatte står til rådighed alle døgnets timer, eller at der konsekvent arbejdes flere timer end den normerede arbejdstid.

Det er på den baggrund relevant at undersøge, om lønniveauet i advokatbranchen ligger over, hvad en person med de samme egenskaber og forudsætninger m.v. ville tjene i en anden branche. Såfremt en person tjener mere i advokatbranchen, end en person med de samme egenskaber og forudsætninger ville tjene i en anden branche, siges advokatbranchen at have en (høj) *lønpræmie*.

Der fokuseres alene på lønnen til de ansatte i advokatbranchen. Partnerne er ejere, og de indgår ikke i opgørelsen af lønpræmien. Det kan medføre et nedadgående bias i den estimerede lønpræmie. Det skyldes bl.a. selektion, i den forstand, at de advokater som almindeligvis ville trække lønniveauet op med større sandsynlighed, er blevet partner. Desuden indgår aflønning af partnernes arbejdsindsats, som er høj, ikke i analysen.

Udgangspunktet for beregning af lønpræmien er en antagelse om, at en lønmodtagers løn i praksis afhænger af en række forhold, herunder lønmodtagerens uddannelse, ansættelsesforhold, alder, køn, familieforhold, etnisk baggrund, samt eksempelvis karaktergennemsnit fra gymnasiet m.v. Til beregningen af lønpræmien opstilles to økonometriske modeller, der udover baggrundsvariable også medtager en branchedummy, som registrerer, om der er tale om et særligt, brancherelateret forhold, efter der er korrigeret for de ansattes kvalifikationer m.v. Modeltilgangene følger Det Økonomiske Råd (2005), som anvender OLS (mindste kvadraters metode) og Schaarup (2011), som anvender en fixed effects tilgang. Metoderne er beskrevet i bilag 4.

Analysen viser en lønpræmie i advokatbranchen på 8 pct. i forhold til medianbranchen, det vil sige den branche, hvor der er præcis 50 pct. af brancherne, som har hhv. en lavere og en højere lønpræmie, når den estimeres ved en OLS estimation (DØRS-metode), og der kontrolleres for bl.a. formel uddannelse, erhvervs erfaring og karaktergennemsnit, jf. model (3) i bilag 4.

Lønpræmien er samtidig forskellig inden for advokatbranchen. Lønpræmien i de fem største advokatfirmaer er 19 pct. højere end i medianbranchen, mens lønpræmien i den resterende del af advokatbranchen er 3 pct. højere end medianbranchen. Lønniveauet i top-fem advokatfirmaer er dermed cirka 16 pct. point højere, end hvad en person med lignende (observerbare) karakteristika ville kunne tjene i resten af advokatbranchen, jf. figur 3.21.

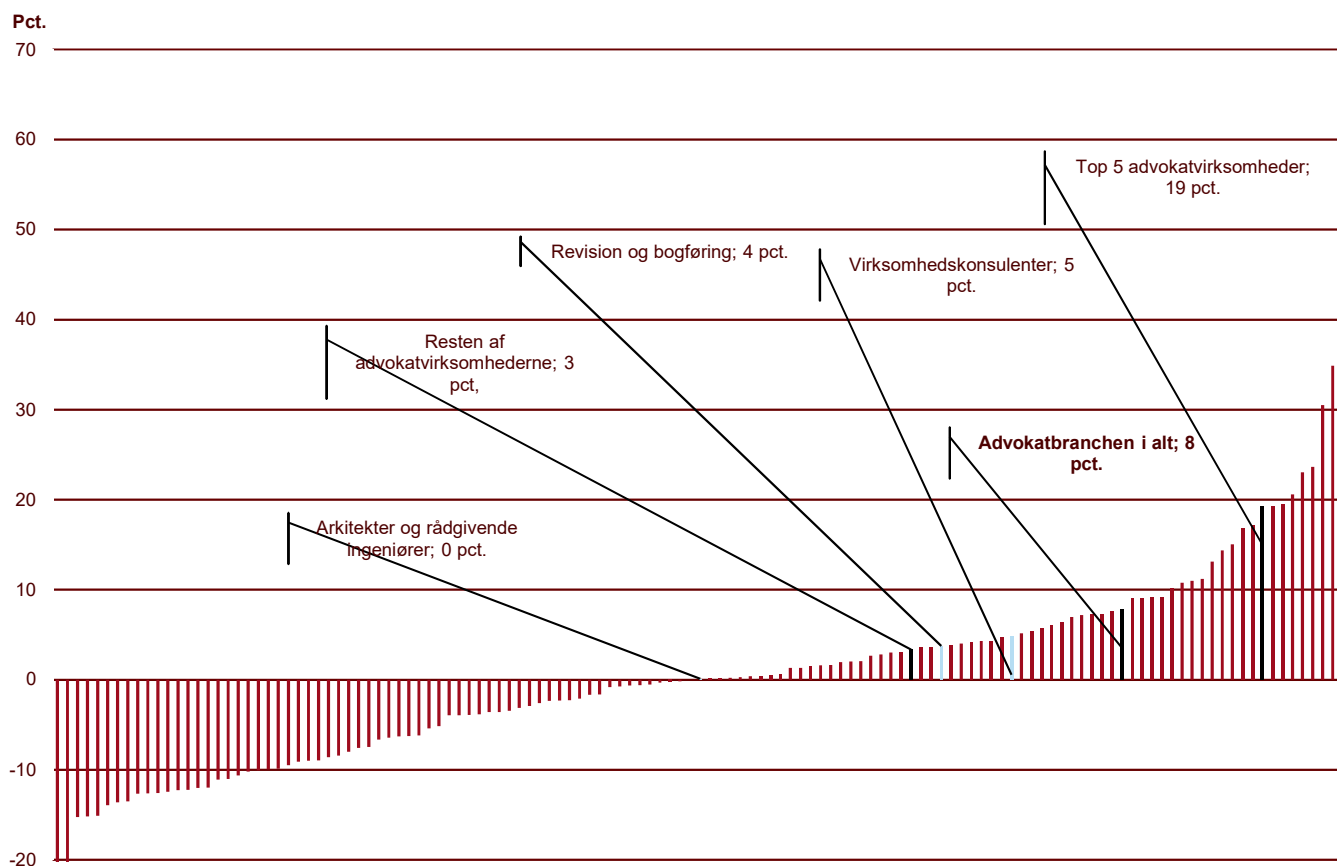
Lønpræmien for advokatbranchen er lidt højere end lønpræmien for sammenlignelige brancher som virksomhedskonsulenter, revision og bogføring samt arkitekter og rådgivende ingeniører. Omvendt er der dog også brancher, som har en højere lønpræmie end advokatbranchen. Det omfatter bl.a. en række kapitalintensive brancher.

Når analysen i stedet foretages med en såkaldt fixed effects, jf. model (5) i bilag 4, er der omvendt ikke tegn på en høj lønpræmie i advokatbranchen.

Ved brug af fixed effects kontrolleres for alle tidsafhængige ikke observerbare forskelle, fx medfødte evner som ikke opfanges eksempelvis af karaktergennemsnit fra gymnasiet. Metoden anses normalt som mere velegnet end den ovenfor nævnte metode. Metoden indebærer imidlertid, at lønpræmien kun identificeres for personer, der skifter branche i løbet af den betragtede periode. Det har således betydning for estimationen, hvilke brancher, der skiftes i mellem, og hvem der skifter. Hvis de estimerede lønpræmier i en fixed effect model skal fortolkes som lønpræmien for hele branchen, kræves således, at individerne, der skifter ud af og ind i branchen, er repræsentative for hele branchen (dvs. at lønpræmien estimeres pba. af en tilfældig valgt stikprøve fra den samlede population). Det er imidlertid ikke tilfældet. Der er således systematisk forskel på de personer, der hhv. skifter ind i og ud af advokatbranchen og forbliver i branchen i estimationsperioden. De personer, der bliver i branchen, har en højere løn og betydelig mere erfaring end de personer, der skifter. Den faktiske population (personerne, der bliver i branchen) har desuden et højere uddannelsesniveau, og der er flere med ledelsesarbejde sammenlignet med de personer, der skifter ud.

På den baggrund er det vurderingen, at den førstnævnte analyse (OLS metoden) af lønpræmien er mere retvisende, om end usikker.

Figur 3.21 Lønpræmier på tværs af brancher i 2018 i forhold til medianbranchen¹

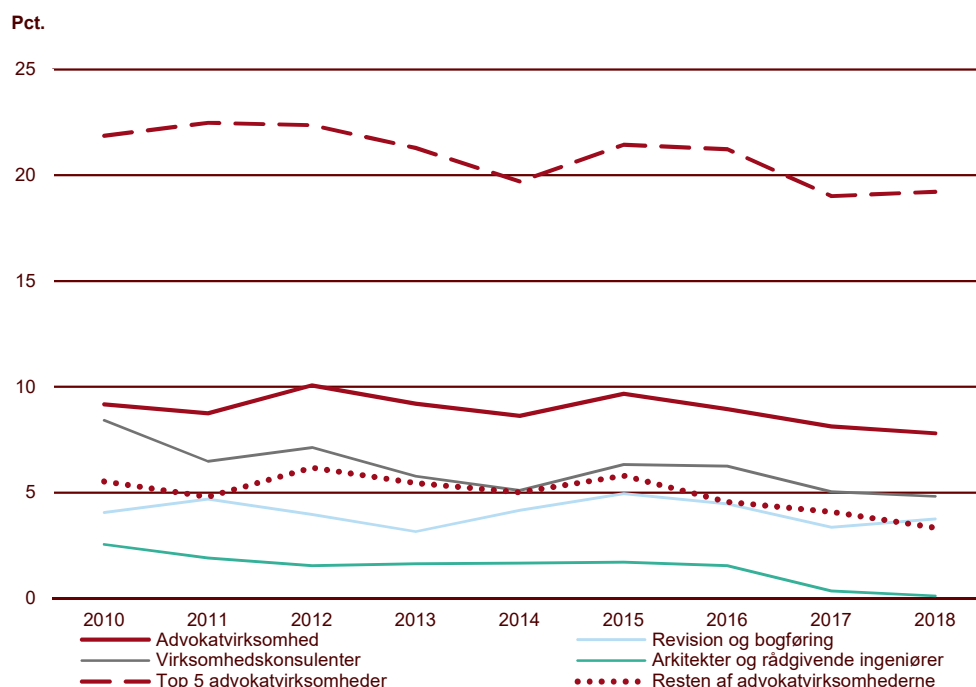


Anm.: Estimaterne for lønpræmierne er beregnet på baggrund af OLS model [3] med karakterer og potentiel erhvervs erfaring. Estimationen er både foretaget med en branchedummy for hele advokatbranchen og i en model med en dummy for top-fem selskaber. Referencegruppen er medianbranchen.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmark Statistiks registre.

Lønpræmien er højere end de ovennævnte sammenlignelige brancher i perioden 2010 til 2018, jf. figur 3.22. Lønpræmien i advokatbranchen er den 23. højeste ud af 128 brancher. Den estimerede lønpræmie i advokatbranchen har været ret stabil i forhold til referencebranchen og relativt til andre sammenlignelige brancher. Som nævnt ovenfor omfatter disse opgørelser dog ikke den løn, som partnerne får.

Figur 3.22 Udviklingen i lønpræmier for advokatbranchen



Anm.: Estimerne for lønpræmierne er beregnet på baggrund af OLS model [3] med karakterer og potentiel erhvervs erfaring. Estimationen er både foretaget med en branchedummy for hele advokatbranchen og i en model med en dummy for top-fem selskaber. Referencegruppen er medianbranchen.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmark Statistiks registre.

3.8 Advokatfirmaernes priser

Den væsentligste indtægt for advokatfirmaerne er honorar for opgaveløsning, selvom nogle advokatfirmaer også kan have andre indtægter, såsom indtægter fra de ansattes/ejernes foredrag og undervisning, bestyrelsehonorarer, ejendomsudlejning m.v.

En vigtig komponent i advokatfirmaernes omsætning er derfor den timepris, advokaterne anvender til at fakturere deres tid.

I retsplejeloven og de branchefastsatte advokatetiske regler er etableret nogle overordnede principper for, hvilke priser en advokat må tage. Det fremgår bl.a., at en advokat ikke må kræve en højere pris for sit arbejde, end hvad der kan anses for værende *rimeligt*, jf. også afsnit 2.8. Det er således lagt til grund, at advokater selv sætter prisen, og at advokater derfor som udgangspunkt hver især formodes at have en vis markedsmagt.

Retningslinjerne for advokaternes fastsættelse af pris følger af retspraksis fra Højesteret og er udmøntet i praksis fra Advokatnævnet og kan ske i henhold til forskellige parametre; medgået tid, karakteren af de involverede advokaters specialviden og erfaring, opgavens kompleksitet, de involverede værdier, det opnåede resultat, det med opgavens løsning forbundne ansvar med udgangspunkt i arbejdets omfang, arbejde uden for normal arbejdstid, den interesse som sagen repræsenterer for klienten, værdien af advokatfirmaets ydelser m.v.

Det er således karakteristisk, at prisen ikke direkte er knyttet til ydelsernes reelle kvalitet eller omkostningerne i markedet. Behovet for sådanne retningslinjer skal dog omvendt ses i sammenhæng med, at det netop for kunderne kan være vanskeligt at vurdere behovet for og kvaliteten af ydelsen, før man køber advokatydelse, ligesom det kan være vanskeligt efterfølgende at afgøre, om kvaliteten er passende, og om resurseforbruget har været rimeligt, jf. også kapitel 5 og 6. Den reelle pris på en juridiske opgave afhænger således ikke kun af timeprisen, men også af den tid, der faktureres på opgaven.

De største advokatfirmaer har de højeste timepriser

Fakturerede timepriser i advokatbranchen afspejler bl.a. ekspertise og erfaring for de medarbejdere, der løser opgaven. Konkret er de fakturerede timepriser højest for partnertimer¹⁴⁶ og lavere for medarbejdere. Det skyldes, at timepriserne bl.a. er afhængige af anciennitet og erfaring.

Derudover er timepriserne højere hos de store advokatfirmaer end hos de mindre. Dette gør sig især gældende for partnertimeprisen og timeprisen for mere erfarne advokater. I de store advokatfirmaer er timeprisen for en partner cirka 35 pct. højere end for resten af branchen.¹⁴⁷ For advokatfuldmægtige med kortere erfaring er timepriserne mere ensartede (forskul under 5. pct.) på tværs af virksomhedsstørrelse. Forskellene kan bl.a. afspejle, at de store advokatfirmaer er specialiseret i andre fagområder end de små, og evt. at de er mere produktive/leverer højere kvalitet.

Variationen i timepriserne mellem de ti største advokatfirmaer er også større end hos de øvrige advokatfirmaer. Variationen i timepriser inden for stillingsbetegnelse er størst for partnerne og mindst for advokatfuldmægtige. Det større spænd i timepriser hos de største advokatfirmaer kan bl.a. afspejle, at de har flere partnere og dermed en mere differentieret erfarings- og aflønningsstruktur.

Prisen på ydelser til standardpriser varierer

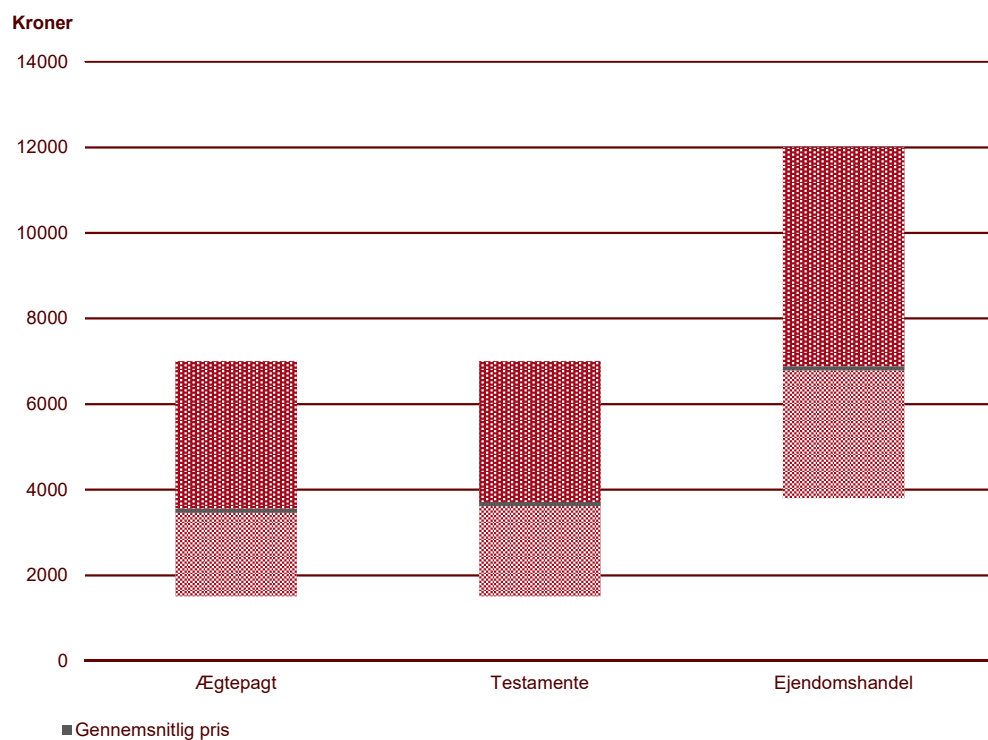
Flere advokatfirmaer tilbyder nogle af deres ydelser til standardpriser. Det gælder typisk, når ydelsen er relativt homogen og dermed ikke varierer væsentligt fra sag til sag. For de ydelser, som advokatfirmaer selv har opgivet, at de tilbyder kunderne til standardpriser, er der imidlertid væsentlige prisforskelle på markedet.

Standardprisen på udarbejdelsen af en ægtepagt varierer fx fra 1.500 kr. til 7.000 kr., og den gennemsnitlige pris for ydelsen er cirka 3.500 kr. Tilsvarende kan prisen for juridisk bistand ved køb af ejendom variere meget. Den højeste pris er ca. tre gange så høj som den laveste pris på advokat bistand i forbindelse med ejendomshandel, jf. figur 3.23. Også for udformning af testamenter er der store forskelle på standardpriserne (fra 1.500 kr. til 7.000 kr.). En del af prisforskellen kan afspejle, at der er forskel i ydelsernes kvalitet eller omfang, selvom der er tale om forholdsvis standardiserede ydelser.

¹⁴⁶ Der sondres ikke mellem såkaldte "equity" partnere og partnere uden ejerskab.

¹⁴⁷ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey til advokatfirmaer*, 2019.

Figur 3.23 Advokatfirmaers ydelser til privatkunder til standardpriser



Anm.: Spørgsmål 10: Hvilke ydelser tilbyder I til privatkunder til 'standardpriser'? Ægtepagt N=68, Testamente N=64 og Ejendomshandel N=102.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt advokatfirmaer, 2019.

Kapitel 4

Reguleringsmæssige barrierer for effektiv konkurrence i advokatbranchen

4.1 Sammenfatning

Advokatbranchen er i dag underlagt omfattende regulering i bl.a. retsplejeloven samt i de advokatetiske regler, som begrænser det konkurrencemæssige pres, som advokatfirmaer er udsat for – både fra andre advokatfirmaer internt i advokatbranchen og fra andre professioner.

Det drejer sig især om regulering, som begrænser, hvem der må eje og lede et advokatselskab, hvilke ydelser et advokatselskab må tilbyde, hvem et advokatselskab må indgå fast samarbejde med, hvilken type firma en advokat må sælge ydelser fra med brug af sin advokattitel, hvilke sager et advokatfirma må tage, hvilke medarbejderne et advokatfirma har mulighed for at ansætte, og hvilke muligheder advokater har for at markedsføre sig over for kunder, der har sager hos andre advokatfirmaer.

Reguleringen af advokatbranchen begrundes bl.a. i hensynet til at sikre borgernes retssikkerhed, herunder "access to justice" og hensynet til at opretholde tilliden til retsvæsenet. Blandt andet er det vigtigt, at advokater i deres virke er uafhængige af uvedkommende interesser. Reguleringen adresserer desuden en række forbrugerbeskyttelseshensyn.

I reguleringen af advokatbranchen er det imidlertid også vigtigt at sikre, at reglerne ikke begrænser kundernes valgmuligheder og konkurrencen unødigt. Det skyldes, at svag konkurrence medfører højere priser og et mindre varieret produktudbud til skade for de forbrugere og virksomheder, der har brug for advokatbistand. Regler, der er uproportionalt restriktive, er således til skade for kunderne.

Den tidligste regulering af advokatprofessionen går flere hundrede år tilbage, og principperne i den nuværende regulering har rødder i den tidlige regulering. I dag er advokatbranchens kerneforretning imidlertid væsentlig anderledes end "sagførernes" forretning var for mange år siden, idet en større del af omsætningen i dag stammer fra juridisk rådgivning, som ikke vedrører retssager.

Analysen peger på, at væsentlige dele af reguleringen af advokatbranchen kan være med til at begrænse konkurrencen i branchen og konkurrencepresset fra andre professioner. Det drejer sig især om konkurrencen om juridisk rådgivning uden for retssystemet, som udgør langt hovedparten af branchens samlede omsætning.

Et antal advokatfirmaer oplever, at den gældende regulering begrænser konkurrencen – og dermed muligheden for at etablere sig (adgangsbarrierer) og for at vokse (ekspansionsbarrierer). En række advokatfirmaer tilkendegiver, at de især har oplevet, at retsplejelovens regler, som begrænser advokatfirmaers mulige formål, og hvem der må eje og lede et advokatfirma, udgør en barriere for at kunne vokse. For de største advokatfirmaer, som omsætter for over 200 mio. kr., oplever tre ud af 10, at formålsbestemmelsen, adgangen til kapital og reglerne for ledelse begrænser deres mulighed for at vokse. Derudover viser analysen, at godt hvert femte advokatfirma har oplevet, at de advokatetiske reglers forbud mod klientfiskeri har påvirket deres mulighed for at tiltrække, vinde eller fastholde kunder.

Retsplejelovens uddannelseskrav til advokater understøtter et højt kompetenceniveau, men udgør også en adgangsbarriere, idet andre typer af kandidater reelt ikke har mulighed for at få

de kompetencer, der skal til for at blive advokat. Det formelle uddannelseskrav om en juridisk embedseksamen kan skabe en ekspansionsbarriere ved at reducere advokatfirmaernes rekrutteringsbase, idet det begrænser udbuddet af mulige kandidater til advokatuddannelsen. Det kan bidrage til at skabe rekrutteringsproblemer og medføre et opadgående pres på priser og lønninger i branchen.

De advokatetiske regler om interessekonflikt tjener vigtige hensyn. Samtidig peger analysen på, at disse regler begrænser konkurrencen, navnlig blandt de større firmaer, hvor langt hovedparten af omsætningen kommer fra erhvervskunder og fra juridisk rådgivning uden for retssystemet. De advokatetiske regler betyder, at kunderne kan få færre advokatfirmaer at vælge imellem, herunder færre firmaer med erfaring. Det er derfor vigtigt at finde den rette balance mellem reglernes rækkevidde og behovet for beskyttelse af kundens interesser.

Desuden kan interessekonfliktreglerne forhindre advokatfirmaer i at ansætte bestemte medarbejdere. Det kan begrænse advokatfirmaets mulighed for at vokse. Analysen peger på, at dette primært er en udfordring blandt de største firmaer. To ud af fem af de største advokatfirmaer har således ofte eller flere gange undladt at optage en bestemt partner på grund af reglerne om interessekonflikt. Samtidig peger 80 pct. af de næststørste advokatfirmaer (som omsætter for mellem 200-600 mio. kr.) på "rekruttering af medarbejdere" som én af de væsentligste barrierer for at vokse. Udfordringer med at rekruttere medarbejdere kan dog også skyldes andre forhold end interessekonfliktreglerne.

Forbuddet i de advokatetiske regler om, at en advokat ikke må fortrænge en konkurrent fra en sag, omtales i branchen som forbuddet mod 'klientfiskeri'. Dette forbud findes ikke i den europæiske pendant til de advokatetiske regler. Det gælder ikke kun retssager, men omfatter også rådgivningsopgaver, og det vedrører ikke kun sårbare klienter. Justitsministeren har afgjort, at forbuddet er en direkte og nødvendig følge af retsplejelovens § 126, stk. 1 om god advokatskik.¹⁴⁸ Med afgørelsen er konkurrencemyndighederne forhindret i at gribe ind over for reglen og i de sager, hvor reglen har været bragt i anvendelse, og hvor konkurrencen og klienterne kan lide skade. Samtidig er der usikkerhed om, hvor bredt forbuddet dækker, hvilket skader konkurrencen.

Hertil kommer, at også markedsaktører fra andre professioner oplever, at en række af både retsplejelovens og de advokatetiske regler skærmer advokatbranchen fra konkurrence fra andre professioner og nye forretningsmodeller. Det drejer sig især om retsplejelovens regler, som begrænser advokatfirmaers mulighed for at indgå i partnerskaber med andre professioner (formålsbestemmelsen), regler der begrænser, hvem der må eje et advokatfirma samt regler, der begrænser muligheden for at anvende advokattitlen i forretningsøjemed. Videre opleves forbuddet i de advokatetiske regler mod, at advokater må dele honorar med ikke-advokater, som en barriere.

4.2 Regulering af advokatbranchen i et historisk og internationalt perspektiv

Den tidligste regulering af advokatprofessionen går flere hundrede år tilbage, jf. figur 4.1, og omhandler advokaters rolle i forbindelse med at yde kvalificeret retshjælp og "gaa i rette for andre". Oprindeligt handlede både reguleringen og advokaternes bistand i høj grad om at føre sager ved domstolene, og indtil 1958 arbejdede advokater under titlen "sagførere". I følge

¹⁴⁸ Justitsministerens brev af 24. marts 2020 til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen (tilgængeligt på www.KFST.dk).

Bryde Andersen har de tidlige retskilder etableret nogle *principper*, som er blevet stående i den efterfølgende lovgivningsudvikling.¹⁴⁹

Figur 4.1 Tidslinje: advokatreguleringen



Kilde: Andersen, Mads Bryde, *Advokatretten*, side 127ff og, *betænkning 1479*, side 58 ff.

Selvom principperne fra de tidlige retskilder er blevet stående i den senere lovudvikling, er der samtidig inden for "advokatretten" flere eksempler på, at lovgiverne har lempet elementer i reguleringen for i højere grad at tilgodese hensynet til konkurrencen. Ændringerne vurderes dog i højere grad at have karakter af justeringer og tilpasninger end af en gennemgribende reform af reguleringen af hvervet.¹⁵⁰ I januar 1997 blev advokaternes monopol på skødeskrivning ophævet.¹⁵¹ Videre blev det i april 2000 muligt for advokater fra andre EU-lande at etablere sig som advokater i Danmark.¹⁵² Og i juli 2006 blev den såkaldte vinkelskriverlov, som forbød andre end advokater at markedsføre juridisk rådgivning, ophævet. Samtidig indførte man loven om juridisk rådgivning, som i dag finder anvendelse for enhver, der i erhvervsmæssigt øjemed driver virksomhed med rådgivning af overvejende juridisk karakter i forhold til forbrugere (advokater og finansielle virksomheder er dog ikke omfattet af loven), jf. afsnit 2.4.

Af lovforslaget, som lempede markedsføringsforbuddet, fremgik det eksplicit, at man med lovændringen ønskede at indrette reguleringen mere konkurrencevenligt: "*Markedsføringsforbuddet indebærer, at andre rådgivergrupper end de rådgivere, som er undtaget fra loven, begrænses i adgangen til at drive erhvervsmæssig virksomhed med juridisk rådgivning. Forbuddet skaber således en adgangsbarriere til markedet for juridiske rådgivningsydelser og fører til, at der kun i begrænset omfang er konkurrence mellem forskellige former for juridiske rådgivnings-*

¹⁴⁹ Andersen, Mads Bryde, *Advokatretten*, 2005, side 127.

¹⁵⁰ Tamm, Ditlev, *Advokatstandens nyere historie*, Advokatsamfundets festskrift i anledning af Retsplejelovens 75 års jubilæum, 1994, s. 231.

¹⁵¹ Konkurrencestyrelsen har i 2004 vurderet, at denne lempelse betød et markant fald i bl.a. prisen på skødeskrivning i perioden 1995-2004 (Prisen er faldet fra indeks 100 i 1995 til mellem indeks 40-92 i 2004 alt efter ejendomsprisen, Konkurrencestyrelsen, *Konkurrencedegørelse 2004*, 2004, kapitel 4, side 139).

¹⁵² Advokater, der har opnået beskikkelse i en anden EU-medlemsstat, kunne derefter varigt udøve advokatvirksomhed som selvstændig og som lønmodtager. Ifølge § 1, stk. 1, i bekendtgørelse nr. 276 om EU-advokaters etablering her i landet mv., kan advokater, der har opnået beskikkelse i en anden EU-medlemsstat, varigt udøve advokatvirksomhed som selvstændig og som lønmodtager her i landet under sit hjemlands advokattitel. Reglerne implementerer etableringsdirektivet (Europa-Parlamentets og Rådets direktiv af 16. februar 1998 om lettelse af adgangen til varig udøvelse af advokaterhvervet i en anden medlemsstat end den, hvor beskikkelsen er opnået).

ydelse, f.eks. mellem advokater og andre juridiske rådgivere. En konkurrencebegrænsende ordning af denne karakter bør efter Justitsministeriets opfattelse kun opretholdes, hvis den kan begrundes i tungtvejende hensyn, som ikke kan tilgodeses på en mindre konkurrencebegrænsende måde.¹⁵³

I januar 2008¹⁵⁴ blev bl.a. advokaters møderetsmonopol og uddannelseskra­v desuden lempet, jf. afsnit 4.3 og 4.4.

Regulering af advokatbranchen begrundes i litteraturen i et formål om at tilgode­se en række samfundshensyn, herunder borgernes retssikkerhed og hensynet til at opretholde tilliden til retsvæsenet. De grundlæggende professionskrav, der stilles til advokater i retssamfundet, omfatter dels et "faglighedskrav", dels et uafhængighedskrav. Faglighedskravet handler om, at advokaten må kunne præstere en "optimal" faglighed. Kravet kommer bl.a. til udtryk gennem retsplejelovens krav til uddannelse.¹⁵⁵

Uafhængighedskravet til advokatprofessionen handler om at sikre, at advokaten kan opfylde sin funktion i retssystemet, og være uafhængig af andre interesser, herunder af statsmagten, når advokaten procederer.¹⁵⁶ Med kravet om uafhængighed beskyttes kundens sikkerhed for, at advokaten ikke motiveres af andre interesser end kundens. Kravet om uafhængighed er et væsentligt element i forhold til at opretholde tilliden til retssystemet. Uafhængighedskravet kommer til udtryk i store dele af advokatreguleringen, fx reglerne om ejerskab, selskabskonstruktion, interessekonflikt m.v.

Men samtidig er det – som lovændringerne også vidner om – et vigtigt hensyn at sikre, at reguleringen af advokatbranchen ikke begrænser konkurrencen unødigt. Det skyldes, at svag konkurrence medfører højere priser og et mindre varieret produktudbud til skade for de forbrugere og virksomheder, der har brug for ydelserne.

Derudover kan der i reguleringen findes eksempler på, at man fra lovgivers side har besluttet, at hensynene i advokatreguleringen må vige for andre tungtvejende hensyn. Fx er der eksempler på, at advokaters tavshedspligt må vige. Det gælder på hvidvaskområdet og for indberetningspligt i skattesager.

Iagttagelsen af hensynene i reguleringen er dynamisk i den forstand, at der løbende skal tages højde for udviklingstendenser i det omkringliggende samfund, fx innovation og den teknologiske udvikling.¹⁵⁷

Ligeledes skal reguleringen tage højde for, at også advokatbranchen og dens ydelser og forretning ændrer sig over tid. Siden reguleringen blev indført, er der sket et grundlæggende skift i advokatbranchen fra det traditionelle sagførerkontor til store advokatfirmaer (the large law

¹⁵³ Bemærkninger til lovforslag L65 om juridisk rådgivning, 2005, afsnit 4.1.

¹⁵⁴ Ved lov nr. 520 af 6. juni 2007 om ændring af retsplejen (Revision af regler om advokaters virksomhed)

¹⁵⁵ Andersen, Mads Bryde, *Advokatretten*, 2005, side 49.

¹⁵⁶ Andersen, Mads Bryde, *Advokatretten*, 2005, side 49, 50.

¹⁵⁷ Fx påpeger en arbejdsgruppe under Advokatrådet om legaltech, at udviklingen må forventes at medføre tilpasninger i reguleringen af advokatbranchen. Det kan ske i form af en nyfortolkning af de nuværende regler, men muligvis også i en udformning af nye regler. Legaltech er betegnelsen for en ny form for juridiske værktøjer og virksomhedsformer, der er baseret på it-teknologi. Disse værktøjer forventes at indtage advokatbranchen fremover. jf. Arbejdsgruppe om legaltech, *Man bør tilpasse reglerne*, AdvokatWatch.dk 30. august 2019.

firm). Selvom langt hovedparten af advokatfirmaerne stadig er enkeltmandsvirksomheder eller mindre firmaer, har der siden slut '80'erne været en udvikling i retning af etableringen af en række store og mere forretningsorienterede advokatfirmaer.¹⁵⁸

Ændringerne i advokatbranchen har bl.a. betydet, at advokatbranchens kerneforretning i dag er anderledes end "sagførernes" forretning var for årtier siden. "Proceduren i retten" er blevet en stadig mindre del af advokatens virksomhed og "business-siden af advokatgerningen bliver især for de store kontores vedkommende det bærende".¹⁵⁹ I dag stammer en større del af omsætningen i advokatbranchen således fra juridisk rådgivning uden for retssystemet.

At der er sket en bevægelse i advokatbranchens omsætning fra bistand i retssager til den øvrige juridiske rådgivning finder bl.a. støtte i opgørelser foretaget af Copenhagen Economics i hhv. 2005 og 2014. Disse opgørelser viser således en stigning i juridisk rådgivning fra 85 pct. til 90 pct. af omsætningen.¹⁶⁰ Det er vurderingen, fordelingen er omtrent den samme i 2018 som i 2014, jf. også afsnit 2.3. Tilbage i 1994 medgik 20 pct. af advokaternes tid til retssager (civile retssager, straffesager, ægteskabssager og skattesager).¹⁶¹ At retssagsarbejder fylder mindre, har bl.a. medført en tilpasning af reguleringen af advokaters uddannelse.¹⁶²

Det er således vurderingen, at reguleringen af advokatbranchen i dag rækker videre end det oprindelige formål bag reguleringen tilsiger, bl.a. i lyset af advokaters forretningsmodel som nævnt har ændret sig. Det er således relevant at overveje, om man i reguleringen med fordel kunne sondre mellem juridisk bistand inden for retssystemet og øvrig rådgivning. Det bør fortsat overvejes, om reglerne forfølger berettigede formål, og om de varetages på en måde, som tager hensyn til effektiv konkurrence til gavn for kunderne.

En analyse fra 2017 af en række landes erfaringer med multidisciplinære partnerskaber (MDP'er) og tilladelse af ejerskab hos ikke-advokater, peger fx på, at lovgivere i andre lande, der tillader MDP'er, i stigende grad arbejder mod at opnå den nødvendige beskyttelse af klienter og opretholdelse af professionelle principper og standarder gennem *individuel* regulering af den enkelte advokat frem for generel regulering af advokatfirmaet, herunder advokatselskabet.¹⁶³

Dansk sektorregulering af advokatbranchen i et internationalt perspektiv

Internationalt er der fokus på at indrette den gældende regulering så konkurrencevenligt som muligt. OECD måler fx hvert femte år omfanget af konkurrencebegrænsende regulering på

¹⁵⁸ Madsen, Mikael Rask, *Fra sagførerkontorer til store advokatfirmaer: En retssociologisk analyse af ændringerne af den danske advokatbranche*, Juristen, Nr. 3, 2000, s. 133.

¹⁵⁹ Tamm, Ditlev, *Advokatstandens nyere historie*, Advokatsamfundets festskrift i anledning af Retsplejelovens 75 års jubilæum, 1994, s. 230 og 232. Se også Andersen, Mads Bryde, *Advokatprofessionens kommerialisering*, Förhandlingarna vid Det 39:e nordiska juristmötet i Stockholm 18-19 augusti 2011, s. 473 samt Andersen, Mads Bryde, *Advokatens kasketter - hvilke beholder han og hvem tager resten?* Nr. juni, 2003, s. 204.

¹⁶⁰ Copenhagen Economics (for Advokatsamfundet), *Liberalisering af advokatbranchen*, 2005, side 20; Copenhagen Economics (for Advokatsamfundet og Danske Advokater), *Konkurrence og regulering i advokatbranchen*, 2014.

¹⁶¹ Tamm, Ditlev, *Advokatstandens nyere historie*, Advokatsamfundets festskrift i anledning af Retsplejelovens 75 års jubilæum, 1994, s. 232.

¹⁶² "Advokatens uddannelse præges af retssagsarbejdets mindre fremtrædende rolle i advokatarbejdet. Tidligere var retssagsarbejdet en naturlig del af advokaternes uddannelse. Indtil den danske lovreform i 2007 var det fx et krav, at danske advokater skulle kunne fremvise en principalerklæring om at være "øvet i procedure" for at kunne opnå bestalling som advokat. I dag erkendes det, at et sådant krav umuligt kan stilles. RPL's § 119 stk.3 stiller derfor i dag i stedet krav om et kendskab til behandling af retssager. Derfor indførte 2007-reformen en "retssagsprøve", som i givet fald kan aflægges ved, at advokaten procederer en fiktiv retssag", jf. Andersen, Mads Bryde, *Advokatprofessionens kommerialisering*, Förhandlingarna vid Det 39:e nordiska juristmötet i Stockholm 18-19 augusti 2011, s. 474.

¹⁶³ Legal Services Regulatory Authority, *Multi-Disciplinary Practices*, 2017, side 42 og 58.

medlemslandenes produktmarkeder. Indikatoren for produktmarkedsregulering – PMR-indikatoren – måler, i hvor høj grad reguleringen skaber barrierer for effektiv konkurrence inden for en række sektorer.¹⁶⁴ Det skal ses i lyset af, at effektiv konkurrence er en væsentlig kilde til vækst i produktivitet og velstand.

PMR-indikatoren for advokatbranchen måler således også, i hvor høj grad reguleringen skaber begrænsninger for, at advokatfirmaer samt andre udbydere af juridiske ydelser kan etablere sig på markedet, og om reguleringen i øvrigt skaber begrænsninger for konkurrencen. Konkret inddrager indikatoren ca. 45 forskellige forhold, herunder bl.a. om advokattitlen er beskyttet, hvilke ejerskabsbestemmelser, der gælder for advokatfirmaer, samt hvilke regler der gælder for partsrepræsentation i retten i de forskellige lande.¹⁶⁵ Indikatoren har i sin måling faste svarkategorier. Det betyder, at nuancerne i besvarelserne mindskes, men at det til gengæld bliver muligt at sammenligne mere konsistent på tværs af lande.

I seneste måling for 2018 ligger Danmark lidt bedre end gennemsnittet blandt OECD-landene målt ved PMR-indikatoren for advokatbranchen. Dermed er Danmark bedre end gennemsnittet, når det handler om at sikre effektiv og konkurrenceunderstøttende regulering i advokatbranchen, jf. figur 4.2(a). Danmark ligger på linje med Norge, men har ifølge OECD's måling klart mere konkurrencebegrænsende regulering end lande som Storbritannien og Sverige.¹⁶⁶

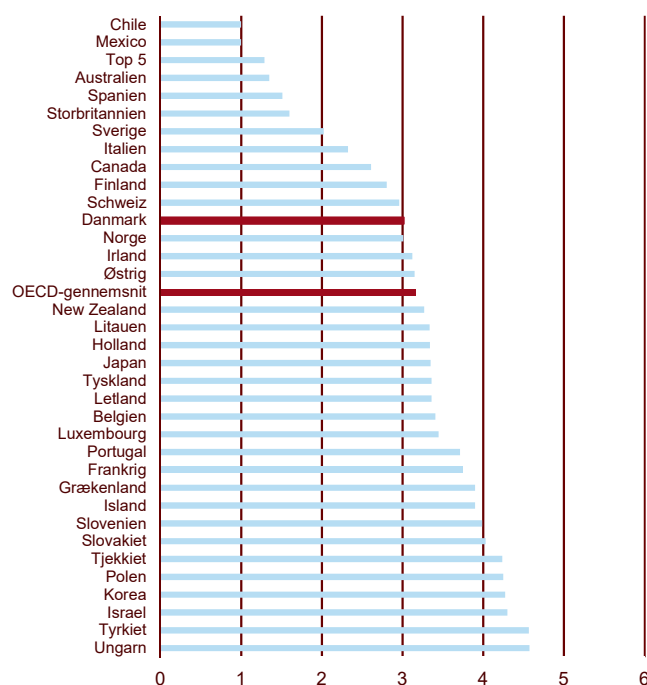
¹⁶⁴ OECD bruger termen: "A competition friendly product market regulation".

¹⁶⁵ OECD's hjemmeside om PMR-indikator (<http://www.oecd.org/economy/reform/indicators-of-product-market-regulation/>)

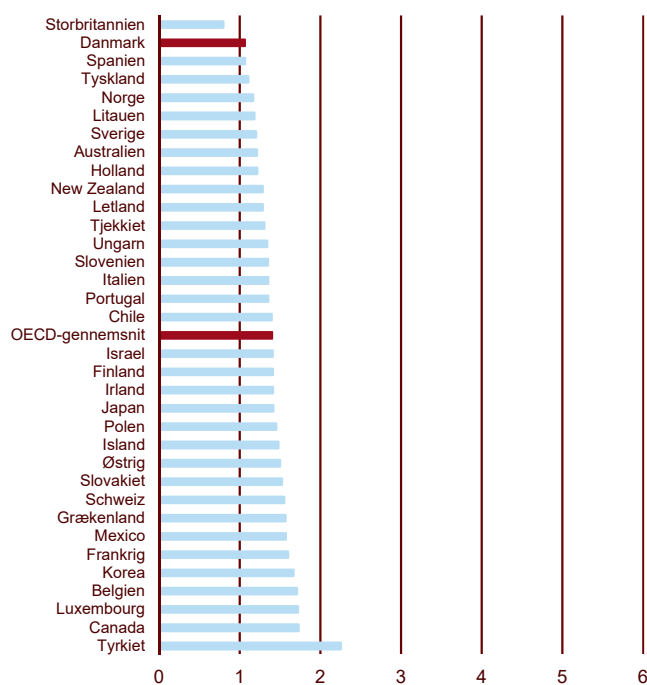
¹⁶⁶ Ifølge OECD er det ikke muligt at sammenligne 2018-tallet med tidligere PMR-målinger pga. ændringer i den bagvedliggende metode jf. OECD, *What are the 2018 OECD-Produkt Market Regulation Indicators?* 2019.

Figur 4.2 OECD's måling af produktmarkedsregulering, 2018

(a) PMR-indikator for advokatbranchen



(b) Den samlede PMR-indikator for alle produktmarkeder under ét



Anm.: OECD's indikator for produktmarkedsregulering er baseret på spørgeskemabesvarelser fra de individuelle landes myndigheder. Besvarelserne tildeles en indeks-værdi mellem nul og seks, som vægtes sammen. PMR-indikatoren er derfor selv et indeks, der kan antage værdier fra nul til seks. Seks angiver, at reguleringen er mest konkurrencebegrænsende. Indikatoren har i sin måling faste svarkategorier. Det betyder, at nuancerne i besvarelserne mindskes, men at det til gengæld bliver muligt at sammenligne mere konsistent på tværs af lande.

Kilde: OECD's hjemmeside om PMR-indikator (<http://www.oecd.org/economy/reform/indicators-of-product-market-regulation/>)

For alle produktmarkeder under ét er Danmark blandt de lande, som har den mest konkurrencevenlige regulering. I målingen fra 2018 var Danmark således på andenpladsen lige efter Storbritannien, jf. figur 4.2(b). Advokatbranchen i Danmark skiller sig således ud med en relativt mere konkurrencebegrænsende regulering sammenlignet med reguleringen på andre sektorer i Danmark.

De lande, som Danmark ofte sammenlignes med, har på forskellige områder indrettet reguleringen af advokatbranchen mere konkurrencevenligt end Danmark, jf. også tabel 4.1. Det gælder fx i England og Wales, hvor man i 2007 gennemførte en stor reform af området (Legal Services Act 2007).¹⁶⁷

¹⁶⁷ De engelske myndigheder har gennemført en række større evalueringer af reformen, bl.a. Legal Services Board, *Evaluation: Changes in the legal services market 2006/07-2014/15 – Full report*, 2016; Legal Services Board, *Evaluation: ABS and investment*

Med reformen i England og Wales har man oprettet "Legal Services Board" (LSB), som skal føre tilsyn med reguleringen af advokater i England og Wales uafhængigt af staten. Man har tilladt "alternative business structures" (ABS'er), hvor ikke-advokater kan indgå i advokatvirksomheder "på lige fod" med advokater og oprettet en uafhængig klageinstans, "Office for Legal Complaints".¹⁶⁸

De enkelte regler i Danmark og i andre lande ses i sammenhæng med, hvordan de indgår i samspil med de øvrige regler i advokatretten og med fx samspillet med Domstolene¹⁶⁹ – og dermed som del af et hele. Eksempler på områder med mere konkurrencevenlig regulering i et land er derfor ikke nødvendigvis udtryk for, at den samlede regulering af advokatbranchen i det pågældende land er mere konkurrencevenlig end i Danmark.

Tabel 4.1 Oversigt over reguleringsmæssige barrierer for effektiv konkurrence i advokatbranchen

Regel	Ophæng	Type af barriere ¹⁾	Lande med mere konkurrencevenlig regulering end DK ²⁾
Møderetsmonopol	RPL	Adgang	Sverige, Finland
Uddannelseskrav	RPL	Adgang, ekspansion	Sverige, UK og Frankrig ³⁾
Krav knyttet til brug af advokat RPL		Adgang	England/Wales NA
Mulighed for samarbejde med advokat RPL		Adgang, ekspansion	Sverige, Finland, UK, Tyskland, Frankrig, Holland
Ejerskabskrav	RPL	Adgang, ekspansion	UK, (Tyskland på ejerskab fra ikke-advokater)
Ledelse	RPL	Ekspansion	NA
Interessekonflikter	AER	Ekspansion	England
Forbud mod at fortrænge konkurrenter AER		Ekspansion	NA
Prisregler	AER	Adgang, ekspansion	NA

Note 1: Adgangsbarriere er en barriere for, at virksomheder kan etablere sig, mens ekspansionsbarriere er en barriere for, at virksomheder kan udvide forretningen.

Note 2: Om et land har mere konkurrencevenlig regulering tager udgangspunkt i landets besvarelse til OECD's produktmarkedsindikator. Det bemærkes, at eksemplerne ses sammen med resten af reguleringen i det pågældende land. Videre er eksemplerne på mere konkurrencevenlig regulering ikke nødvendigvis det samme som, at reguleringstrykket i det pågældende land er lavere end i Danmark.

Note 3: Lande med mere end en vej til at blive advokat

Anm.: RPL: Retsplejeloven; AER: De advokatetiske regler.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen samt OECD.

in legal services 2011/12 – 2016/17. Main report. An analysis of investment in legal services since the introduction of ABS licensing, juni 2017; Centre for Strategy and Evaluation Services, Impact Evaluation of SRA's Regulatory Reform Programme. A Final Report for the Solicitors Regulation Authority, 2018. Resultater og erfaringer herfra anvendes løbende i analysens kapitler og afsnit. Videre har den engelske professor Stephen Mayson i 2020 gennemført en større evaluering af reguleringen bag reformen, som i høj grad har fokus på det regulatoriske set-up og de regulatoriske rammer. En hovedkonklusion er bl.a., at "The current regulatory structure provides an incomplete and limited framework for legal services regulation that is not able in the near-term and beyond to meet the demands and expectations placed on it.", jf. Stephen Mayson, Reforming legal services regulation beyond the echo chambers, Final report of the Independent Review of Legal Services Regulation, 2020, side 78.

¹⁶⁸ Copenhagen Economics (for Advokatsamfundet og Danske Advokater), *Konkurrence og regulering i advokatbranchen*, 2014, boks 17, side 85.

¹⁶⁹ Mads Bryde Andersen betegner Advokatretten som "retlige problemverden, der omgiver den moderne advokatprofession", jf. Andersen, Mads Bryde, *Advokatretten*, 2005, side 28.

Advokatfirmaernes oplevelse af reguleringen af branchen

En af årsagerne til advokatbranchens placering som relativt mere konkurrencebegrænset sammenlignet med andre sektorområder i Danmark i OECD's PMR-måling, er, at reguleringen medfører forskellige former for adgangs- og ekspansionsbarrierer.

Hvis der ikke er fri adgang til et erhverv, er der i konkurrencemæssige terminologi tale om en adgangsbarriere.¹⁷⁰ Blandt de barrierer, som har betydning for adgangen til advokatbranchen, er fx uddannelseskrav, formålsbestemmelsen og ejerskabsrestriktioner.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har spurgt advokatfirmaerne (dvs. de firmaer, der kan siges at være beskyttet af reglerne) om deres syn på, om der er barrierer for konkurrence blandt advokatfirmaerne – dvs. inden for advokatbranchen. Her svarer 56 pct., at de ikke ser væsentlige *adgangsbarrierer*, mens 44 pct. svarer, at de oplever visse udfordringer. Blandt udfordringerne peges bl.a. på det offentliges tildeling af opgaver, rekruttering af medarbejdere og de advokatetiske regler. 40 pct. af de næststørste advokatfirmaer (med en omsætning mellem 200 og 600 mio. kr.) peger på rekruttering af medarbejdere som én af de væsentligste barrierer for at etablere sig på markedet, jf. tabel 4.2.

¹⁷⁰ Heide-Jørgensen, Caroline, *Liberale Erhverv*, 2000, side 75.

Tabel 4.2 Oplevede barrierer for effektiv konkurrence blandt advokatfirmaer fordelt på størrelse (pct./antal)

(a) Adgangsbarrierer (pct./antal)					(b) Ekspansionsbarrierer (pct./antal)				
	Under 50 mio.	50 - 200 mio.	200 - 600 mio.	Over 600 mio.		Under 50 mio.	50 - 200 mio.	200 - 600 mio.	Over 600 mio.
Ingen væsentlige barrierer	57 (144)	44 (7)	20 (1)	80 (4)	Ingen væsentlige barrierer	48 (96)	19 (3)	-	20 (1)
Administrative regler	10 (19)	13 (2)	60	-	Administrative regler	4 (8)	6 (1)	20 (1)	20 (1)
Advokatetiske regler	2 (4)	-	-	20 (1)	Advokatetiske regler	2 (3)	6 (1)	20 (1)	80 (4)
Det offentlige tildeling af opgaver	2 (3)	-	-	-	Det offentlige tildeling af opgaver	3 (5)	-	20 (1)	20 (1)
Centralisering	2 (4)	-	-	-	Centralisering	3 (5)	-	-	-
Hård konkurrence	5 (10)	6 (1)	-	-	Hård konkurrence	9 (17)	19 (3)	20 (1)	20 (1)
Branding/skaffe nye klienter	13 (26)	6 (1)	20 (1)	-	Branding/skaffe nye klienter	2 (4)	19 (3)	20 (1)	-
Rekruttering af medarbejdere	2 (3)	13 (2)	40 (2)	-	Rekruttering af medarbejdere	15 (29)	31 (5)	80 (4)	20 (1)
Finansiering	3 (5)	-	-	-	Finansiering	2 (3)	-	-	-
Etableringsomkostninger	5 (10)	-	-	-					

Anm.: Spørgsmål 22: Hvad er de tre væsentligste barrierer for at nye advokatfirmaer kan etablere sig på markedet? (Notér max. tre svar) eller afkryds "Ingen væsentlige barrierer for at nye advokatfirmaer kan etablere sig". Kategorisering i tabel er på baggrund af svar i afgivet i fritext. N=226. Krydset med spørgsmål 39: Hvad var advokatvirksomhedens samlede omsætning i 2018?

Kolonnerne inden for grupperne af advokatfirmaer summer ikke til 100 pct. da firmaerne har kunnet angive op til tre barrierer.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt advokatfirmaer, 2019.

Anm.: Spørgsmål 26: Hvad er de tre væsentligste barrierer for, at jeres advokatfirmaer kan udvide forretningen og vokse? (Notér max. tre svar) eller afkryds "Ingen væsentlige barrierer for at udvide forretningen og vokse". Kategorisering i tabel er på baggrund af svar afgivet i fritext. N=226. Krydset med spørgsmål 39: Hvad var advokatvirksomhedens samlede omsætning i 2018?

Kolonnerne inden for grupperne af advokatfirmaer summer ikke til 100 pct. da firmaerne har kunnet angive op til tre barrierer.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt advokatfirmaer, 2019.

Hvis reguleringen spænder ben for, at virksomheder kan konkurrere og vokse, betegnes det som en *ekspansionsbarriere*. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey viser, at 56 pct. af advokatfirmaerne oplever væsentlige barrierer for at udvide deres forretning og vokse. Disse firmaer peger i mange tilfælde på rekruttering af medarbejdere som én af de væsentligste barrierer for at vokse. Det gælder især de næststørste advokatfirmaer, hvor 80 pct. oplever rekruttering af medarbejdere som en af de tre væsentligste barrierer. Ligeledes er der firmaer i alle størrelsesgrupper, der peger på de advokatetiske regler som en af de væsentligste barrierer for at vokse, jf. tabel 4.2. Hovedparten af de advokatfirmaer, som har peget på de advokatetiske regler, som en barriere for at udvide forretningen, peger mere specifikt på reglerne om interessekonflikter som en barriere. Det skal ses i lyset af, at disse regler også begrænser advokatfirmaernes mulighed for at rekruttere bestemte advokater som nye medarbejdere.

Alle advokatfirmaer, der omsætter for mere end 50 mio. kr. årligt, har i de seneste fem år frem til og med 2018 udvidet deres forretning. I firmaerne med en omsætning på mellem 50 og 600 mio. kr. årligt er flere advokatfirmaer vokset ved at lægge sig sammen med andre, mens de allerstørste advokatfirmaer (med over 600 mio. kr. i omsætning) alene er vokset organisk, dvs. gennem flere medarbejdere, flere specialer og flere kontorer, jf. tabel 4.3. 70 pct. af de advokatfirmaer, som er vokset, har samtidig tilkendegivet, at de har oplevet væsentlige barrierer for at udvide forretningen. De, der er vokset, har især oplevet rekruttering af nye medarbejdere, hård konkurrence og de advokatetiske regler om interessekonflikt som en barriere.

For de mindre advokatfirmaer (med under 50 mio. kr. i omsætning) tilkendegiver godt halvdelen, at de ikke har ønsket at udvide deres virksomhed i den pågældende femårsperiode, jf.

tabel 4.3. Ganske mange små advokatfirmaer har således ikke ambitioner om at vinde markedsandele fx ved at være mere konkurrencedygtig over for kunderne. Der er dog også nogle af de mindre firmaer, som siger, at de har ønsket at vokse, men hvor det ikke er lykket. Se også afsnit 3.2 om entry og exit i advokatbranchen.

Tabel 4.3 Udvidelse af advokatfirmaet de seneste fem år frem til og med 2018 (pct./antal)

	Under 50 mio.	50 - 200 mio.	200 - 600 mio.	Over 600 mio.
Ja, vi har udvidet antallet af områder/specialer, vi kan rådgive om	14 (28)	81 (13)	60 (3)	80 (4)
Ja, vi har ansat flere medarbejdere	26 (52)	94 (15)	100 (5)	80 (4)
Ja, vi har etableret flere filialer/kontorer	5 (9)	31 (5)	20	60 (3)
Ja, vi er fusioneret med andre advokatvirksomheder	5 (9)	25 (4)	60 (3)	0
Nej, vi har forsøgt, men det er ikke lykket	7 (13)	0	0	0
Nej, og vi har ikke haft ønske om det/forsøgt at udvide forretningen	61 (121)	0	0	0

Anm.: Spørgsmål 27: Har I de seneste fem år udvidet jeres advokatvirksomhed? (Multipelt) N=226. Krydset med spørgsmål 39: Hvad var advokatvirksomhedens samlede omsætning i 2018?

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt advokatfirmaer, 2019.

4.3 Retsplejelovens regler om advokaters møderetsmonopol

Hvad siger reglerne om møderetsmonopolet?

Advokater har eneret på at repræsentere en anden i retten uanset sagstype. Advokaternes møderetsmonopol giver derfor – med en række undtagelser – advokater i Danmark eneret på at føre sager for parter ved domstolene, såfremt parterne ikke kan eller ønsker at møde selv.¹⁷¹

Undtagelserne til advokaternes møderetsmonopol, hvor andre professioner end advokater ansat i advokatfirmaer kan repræsentere andre i retten, drejer sig om sager med krav op til 100.000 kr. inden for den forenklede inkassoprocess, og pengekrav op til 50.000 kr. inden for småsagsprocessen. I fogedsager og skiftesager er det også tilladt for andre end advokater at repræsentere deres andre¹⁷², jf. RPL § 260, stk. 5. Skiftesager, der udgøres af sager om hhv. dødsboer og konkursboer, behandles i kapital 8.

¹⁷¹ RPL § 131 "Advokater er eneberegtigede til at udføre retssager for andre, jf. dog §§ 136, 260 og 730. "En part, der ikke kan eller ikke ønsker at møde selv, skal benytte en advokat, en nærtstående eller en ansat som procesfuldmægtig, jf. retsplejelovens §§ 131 og 260, stk. 2, jf. Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 96.

¹⁷² Copenhagen Economics (for Advokatsamfundet og Danske Advokater), *Konkurrence og regulering i advokatbranchen*, 2014, afsnit 4.2.

Undtagelserne til advokaternes møderetsmonopol betyder bl.a., at der i dag er mulighed for konkurrence fra andre professioner end advokater om knap 60 pct. af de knap 700.000 sager, som årligt afsluttes i byretterne (ekskl. notarsager), jf. tabel 4.4.¹⁷³ I betænkningen, som ledte op til lempelsen, havde man en forventning om, at der fx indenfor inkassoområdet ville opstå nye virksomheder, som ville specialisere sig i sådanne sager.¹⁷⁴ Der er ikke fundet nyere tal for, i hvor høj grad andre end advokater repræsenterer parter i disse sager, efter det blev muligt.

Tabel 4.4 Sager ved domstolene, hvor andre rådgivere end advokater kan repræsentere en part

	Antal sager (2018)	Andel af byretssager (ekskl. notar)
Fogedret: Forenklet inkassoprocess (betalingspåkrav)	115.497	17 pct.
Fogedret: udlæg (tvist og ikke-tvist) ¹⁾	201981	29 pct.
Civil sag (småsagsproces)	20.774	3 pct.
Skiftesager uden tvist ²⁾	70.079	10 pct.
Sager, hvor andre rådgivere end advokater kan repræsentere en part	408.331	59 pct.
Byretssager i alt (ekskl. notar)	688.778	100 pct.
Notarialforretning i byretter)	97.844	

Note 1: Tal for almindelige fogedsager.

Note 2: Under skiftebehandlinger er det tilladt at lade møde for sig ved andre end de personer, der er nævnt i stk. 2 og 3, jf. RPL § 260, stk. 10. Hvis der opstår en tvist i en skiftesag, skal sagerne anlægges som almindelige civile retssager.

Kilde: Domstolsstyrelsen, *Nøgletal for domstolene, 2018*.

Det er derudover tilladt for foreninger, interesseorganisationer og lign. at udføre retssager for deres medlemmer inden for foreningens interesseområde, uanset at de ikke må drive advokatvirksomhed, jf. RPL § 124, stk. (mandatarreglen). Endvidere kan offentligt ansatte gå i retten for deres arbejdsgiver, så længe de ikke er ansat med dette som hovedbeskæftigelse.

De fleste lande, som Danmark typisk sammenlignes med, har iflg. OECD en form for møderetsmonopol for advokater. Det gælder Norge, Holland, Tyskland, England, samt Frankrig. I Sverige og Finland har advokater derimod ikke møderetsmonopol, i det det er tilladt for alle (herunder andre end advokater) at repræsentere andre i alle typer af civile sager ved domstolene.¹⁷⁵ Det øger den potentielle konkurrence om opgaverne, hvilket kan reducere priserne i markedet – også selv om man må forvente, at det fortsat er advokater, der vil stå for de fleste

¹⁷³ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 386 og 384; Domstolsstyrelsen, *Nøgletal for Domstolene*, 2018. I 2018 afsluttede de danske domstole 805.643 sager, fordelt med 215 til Højesteret, 10.855 ved landsretterne, 7.751 ved Sø- og Handelsretten og 786.822 til byretterne (heraf knap 100.000 notariatsager), jf. Domstolsstyrelsens hjemmeside.

¹⁷⁴ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 386.

¹⁷⁵ Lande har besvaret følgende spørgsmål: "Do lawyers have exclusive or shared exclusive rights to provide any of the activities listed below? - Representation of clients before courts (sometimes referred to as rights of audience)?" Ja= Exclusive right to perform the activity; Nej= No exclusive right, jf. OECD's hjemmeside om PMR-indikator (<http://www.oecd.org/economy/reform/indicators-of-product-market-regulation>).

sager. I Sverige og Finland behandles hovedparten af retssagerne således i praksis af advokater.¹⁷⁶

Hvilke hensyn ligger bag reglerne om møderetsmonopolet?

Ifølge forarbejderne til retsplejeloven hviler det danske møderetsmonopol bl.a. på hensyn til at sikre parten en *kyndig og uafhængig* bistand med indsigt i retsplejemæssige forhold, hensyn til domstolenes *ressourceforbrug* og til en række samfundshensyn så som fastlæggelse af *gældende ret*.¹⁷⁷ Reglerne om møderetsmonopolet tilgodeser således efter forarbejderne et faglighedskrav og et uafhængighedskrav. Desuden fremhæves i lovforslagets forarbejder, at advokater – via rådgivning af deres klienter – af hensyn til bl.a. domstolenes ressourcer skal sørge for, at grundløse sager ikke indbringes for domstolene.

Begrænser møderetsmonopolet konkurrencen?

I Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey blandt advokatfirmaer tilkendegiver ca. 80 pct. af firmaerne, at de tilbyder bistand i civile retssager og/eller straffesager. Civile retssager er – sammen med ”fast ejendom” – det retsområde, flest advokatfirmaer tilbyder bistand indenfor.¹⁷⁸

”Civile retssager” er imidlertid også dét retsområde, hvor flest advokatfirmaer vurderer, at konkurrencen er svagest (det gælder knap 20 pct. af alle advokatfirmaer). Denne vurdering kan hænge sammen med, at kunderne ikke undersøger mulighederne, før de vælger en advokat til at repræsentere dem, specielt hvis de er i en sårbar situation. Det kan også hænge sammen med, at advokater er beskyttet mod konkurrence fra andre professioner på dette område.

Retsplejelovens regler om advokaternes ret til at repræsentere parter i retten i alle typer sager kan således udgøre en barriere for, at andre professioner kan etablere sig og konkurrere om opgaver, hvor parter skal repræsenteres i retten samt om opgaver, der potentielt kan ende med en tvist, som skal afgøres ved domstolene. Reglerne kan derved udgøre en adgangsbarriere for andre professioner.

Møderetsmonopolet har en direkte betydning for konkurrencen om at repræsentere parter i retten, men kan imidlertid også have en effekt på konkurrencen om den øvrige juridiske rådgivning, da møderetsmonopolet kan have betydning for kundernes valg af rådgiver. Fx vil kunder, som har opgaver, der med en vis sandsynlighed kan ende i en tvist ved domstolene, sandsynligvis foretrække advokater frem for andre rådgivere, netop fordi advokater har møderetsmonopol og derfor kan stå for hele processen frem til endelig dom, hvis der skulle blive brug for det.

Endvidere kan kunder med flere juridiske opgaver have en præference for at ”bundle” disse hos én rådgiver. Det kan i den forbindelse være en fordel at bruge et advokatfirma, som – i modsætning til fx revisorer – kan håndtere hele ”værdikæden” for juridiske opgaver pga. møderetsmonopolet. Havde det været en anden type opgaver, fx af regnskabsmæssig karakter, kunne ønsket om bundling betyde, at man lagde alle opgaver hos en revisionsvirksomhed.

¹⁷⁶ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 153 og 169.

¹⁷⁷ Lovforslag nr. 163 om ændring af retsplejeloven (revision af regler om advokaters virksomhed) af 28. februar 2007, bemærkningerne, afsnit 7.1.4.

¹⁷⁸ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmål 2. Inden for hvilke områder tilbyder I juridisk bistand? N=226.

Desuden kan møderetsmonopolet påvirke konkurrencen om juridisk rådgivning ved at tjene som en form for kvalitetsstempel til at tiltrække kunder ved at signalere høj troværdighed og høj kvalitet. Særligt i et marked, hvor det er svært for kunderne at navigere og vurdere kvaliteten af ydelserne, kan "møderet" for domstolenes højere instanser og de tilknyttede pligter stille advokaterne stærkt i konkurrencen.

En advokat kan opnå møderet for landsretten, når advokaten har bestået en prøve i procedure, hvor advokaten udfører to egnede retssager, der slutter med en mundtlig forhandling.¹⁷⁹ Møderet ved Højesteret fordrer videre en erklæring fra Advokatrådet om, at advokaten i mindst 5 år har været advokat med møderet for landsret, og en erklæring fra den pågældende landsret om, at advokaten er øvet i procedure (øvethedserklæring).¹⁸⁰

Det er ca. hver anden aktive advokat, som har møderet for landsret, mens godt hver fjerde advokat har møderet for Højesteret. For advokater, der arbejder i advokatfirmaer, er andelen med møderet for landsret på 59 pct., mens andelen med møderet for Højesteret er på 33 pct., jf. tabel 4.5.¹⁸¹

Tabel 4.5 Advokater med møderet for landsret og Højesteret (pct./antal)

	Under 50 mio.kr.	50-200 mio.kr.	200-600 mio.kr.	Over 600 mio.kr.	I alt
Landsretterne					
Andel af advokater med møderet i adv.firmaer (antal)	67 pct. (1938)	60 pct. (310)	48 pct. (254)	39 pct. (345)	59 pct. (2847)
Andel af advokatfirmaer med advokater med møderet for landsret (antal)	74 pct. (1090)	100 pct. (19)	100 pct. (6)	100 pct. (5)	74 pct. (1120)
Højesteret					
Andel af advokater med møderet (antal)	40 pct. (1156)	30 pct. (157)	24 pct. (120)	17 pct. (154)	33 pct. (1587)
Andel af advokatfirmaer med advokater med møderet (antal)	51 pct. (746)	100 pct. (19)	100 pct. (6)	100 pct. (5)	51 pct. (776)

Anm.: Spørgsmål 39: Hvad var advokatvirksomhedens samlede omsætning i 2018? N=226. For en del af advokatfirmaerne er omsætningen et skøn på baggrund af lignende advokatfirmaer med samme antal advokater.

Kilde: Data fra Advokatsamfundet, maj, 2019 kombineret med Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt advokatfirmaer, 2019.

Hvis en advokat har møderet for hhv. landsret eller Højesteret, vil det således være et yderligere signal om høj faglighed, som styrker advokatfirmaets markedsføring over for kunderne. Dermed kan møderetsmonopolet bidrage til at give advokater en konkurrencefordel i sager uden for retssystemet.

¹⁷⁹ Danmarks Domstoles hjemmeside (<https://www.domstol.dk/VESTRELANDSRET/RAEDGIVNING/ADVOKATER/Pages/default.aspx>).

¹⁸⁰ Danmarks Domstoles hjemmeside (<https://www.domstol.dk/VestreLandsret/raedgivning/Advokater/Moederet%20for%20Hoejesteret/Pages/default.aspx>).

¹⁸¹ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Opgørelser på baggrund af data fra Advokatsamfundet maj 2019*, 2019.

4.4 Retsplejelovens regler om krav til advokaters uddannelse

Hvad siger reglerne om advokaters uddannelse?

Retsplejelovens § 119 stiller en række krav til advokaters uddannelse for at kunne blive beskikket som advokat. Man skal således være uddannet cand.jur. og have mindst tre års erfaring i praktisk juridisk virksomhed samt have gennemført "advokatuddannelsen".

De tre års erfaring i praktisk juridisk virksomhed kan enten opnås gennem ansættelse i et advokatfirma, i en virksomhed eller organisation under en beskikket advokat eller ved domstolene, anklagemyndigheden eller politiet, hvori behandling af retssager indgår som en væsentlig del, jf. RPL, § 119, stk. 3 og 4.

Seneste ændring af uddannelseskravet skete i 2008¹⁸², hvor vilkårene for at opfylde kravet om *praktisk juridisk virksomhed* blev lempet. For det første blev ansættelse som *autoriseret advokatfuldmægtig* i en virksomhed eller organisation sidestillet med en ansættelse som autoriseret advokatfuldmægtig hos en advokat, der udøver advokatvirksomhed. Forudsætningen er, at man skal være ansat under en beskikket advokat. Ansættelse i en virksomhed uden advokater, fx revisionsvirksomheder, vil kunne tælle med i de 3 års praktisk erfaring, men ikke stå alene.¹⁸³

For det andet blev kravet til advokatfuldmægtiges indsigt i retssager lempet, således at advokatfuldmægtige fremadrettet skulle have opnået *kendskab* til behandling af retssager (hvor de tidligere skulle have deltaget i *behandlingen* af retssager). Baggrunden var, at "retssagsbehandling for mange ikke udgør en stor del af arbejdet". Endelig blev det præciseret, at man skulle have en *dansk* eksamen for at kunne blive optaget på advokatuddannelsen.¹⁸⁴ Det er muligt for personer fra andre EU-lande, som har bestået en juridiske embedseksamen, at blive optaget på advokatuddannelsen, jf. RPL § 135a samt nedenfor.

I de fleste af de lande, som Danmark normalt sammenlignes med, stilles ligeledes krav om gennemførelse af en kandidatgrad fra universitetet for at få adgang til at blive advokat, jf. tabel 4.6. Det gælder alle lande undtagen Tyskland. Der er forskel i længden af den *teoretiske* uddannelse, der kræves for at blive kvalificeret til at gå videre på den praktiske del af advokatuddannelsen. Fra op til fire år i England til op til 6 år i Norge, Finland og Frankrig.

I alle lande stilles desuden krav om en *praktisk del* (svarende til advokatuddannelsen), dog med varierende længde (fra op til et år i Frankrig til 4 år i Finland). I alle lande undtagen England afsluttes den praktiske del med en eksamen.

I en række andre lande er der flere veje til at blive advokat end i Danmark. Det gælder fx Frankrig og England, hvor der både er mulighed for at blive advokat med en juridisk embedseksamen og med en anden uddannelsesmæssig baggrund, jf. tabel 4.6. I England kan personer med en anden kandidatgrad end jura således få adgang til advokatuddannelsen ved at tage en toårig diplomuddannelse (Graduate Diploma in Law, GDL).¹⁸⁵ I England introduceres fra 2021

¹⁸² Lov nr. 520 af 6. juli 2007 om rettens pleje.

¹⁸³ Oplyst telefonisk af i Civilstyrelsen 8/8 2019.

¹⁸⁴ Lovforslag nr. 163 om ændring af retsplejeloven (revision af regler om advokaters virksomhed) af 28. februar 2007, bemærkninger afsnit 4.3.

¹⁸⁵ The Law Societys hjemmeside (<https://www.lawsociety.org.uk/law-careers/becoming-a-solicitor/qualifying-with-a-degree/qualifying-with-a-non-law-degree/>) og The Lawyer Portals hjemmeside (<https://www.thelawyerportal.com/free-guides/how-to-become-a-barrister/>)

en ny advokatuddannelse (Solicitor Qualifying Examination, SQE,), som bl.a. afløser den eksisterende diplomuddannelse, GDL.¹⁸⁶ I Frankrig giver en række tilsvarende diplomer ligeledes adgang til advokatuddannelsen.¹⁸⁷

¹⁸⁶ The Law Societys hjemmeside (<https://www.lawsociety.org.uk/law-careers/becoming-a-solicitor/solicitors-qualifying-exam/>)

¹⁸⁷ Tilsvarende diplomer, som i Frankrig giver adgang til advokatuddannelsen er Dr. jur.; Jura på masterniveau; Diplom i videregående retsstudier (DEA) eller diplom i en specialiseret juridisk højere uddannelse (DESS); Master i en juridisk teknisk og videnskabelig uddannelse; Diplom fra det frie autonome fakultet i Paris for økonomi og jura; Tidligere studerende fra Ecole nationale des impôts med en bestået; inspektøruddannelse; Tidligere studerende fra arbejdsinspektøruddannelsen eller fra Institut national du travail med en bestået eksamen i arbejdstilsyn; Tidligere justitssekretær med bestået eksamen fra Ecole nationale des greffes; Udenlandske universitets- eller tekniske diplomer, der svarer til de nationale krav; Påskriften "retssystem og domstol" samt "økonomisk ret" på et diplom fra Institut d'études politiques de Paris, jf. Legifrances hjemmeside (<http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000392301&fastPos=1&fastReqId=722278677&categorieLien=id&oldAction=rechTexte>).

Tabel 4.6 Uddannelseskrav til advokater i DK samt andre lande (OECD, 2018)

Land	Teoretisk uddannelse ¹⁾	Praktisk del ²⁾	Mulige veje til at blive advokat ³⁾
Danmark	Undergraduate: Ja, 2-3 år	Praktisk del: Ja, 2-3 år	En vej
	Additional: Ja, 1-2 år	Krav om professionel eksamen: Ja	
Sverige	Undergraduate: NA	Praktisk del: Ja, 2-3 år	Tre eller flere
	Additional: NA	Krav om professionel eksamen: Ja	
Norge	Undergraduate: Ja, 4-5 år	Praktisk del: Ja, 1-2 år	En vej
	Additional: Ja, op til 1 år	Krav om professionel eksamen: Ja prof/stat	
Finland	Undergraduate: Ja, 2-3 år	Praktisk del: Ja, 3-4 år	En vej
	Additional: Ja, 2-3 år	Krav om professionel eksamen: Ja,	
England	Undergraduate: Ja, 2-3 år	Praktisk del: Ja, 1-2 år	Tre eller flere
	Additional: Ja, op til 1 år	Krav om professionel eksamen: Nej	
Tyskland	Undergraduate: Ja, 4-5 år	Praktisk del: Ja, 1-2 år	En vej
	Additional: Nej	Krav om professionel eksamen: Ja, prof/stat	
Frankrig	Undergraduate: Ja, op til 4-5 år	Praktisk del: Ja, op til 1 år	To veje
	Additional: Ja, op til 1 år	Krav om professionel eksamen: Ja, prof/stat	
Holland	Undergraduate: Ja, 2-3 år	Praktisk del: Ja, 2-3 år	En vej
	Additional: Ja, 1-2 år	Krav om professionel eksamen: Ja	

Note 1: Spørgsmål: Is an undergraduate university degree or a vocational course required in order to legally practice as a lawyer or to obtain the professional title when this is protected by the law, whether this is required by law or by self-regulation by professional bodies, or a combination of the two? If an undergraduate university degree or a vocational course is required, what is its duration? Is any additional education (master, post graduate) required to legally practice as a lawyer or to obtain the professional title when this is protected by the law, whether this is required by law or by self-regulation by professional bodies, or a combination of the two? If any additional education is required, what is its duration?

Note 2: Spørgsmål: Is relevant compulsory practice required to legally practice as a lawyer or to obtain the professional title when this is protected by the law, whether this is required by law or by self-regulation by professional bodies, or a combination of the two? If relevant compulsory practice is required, how many years duration? Is there a requirement to pass one or more professional examinations in order to legally practice as a lawyer or to obtain the professional title when this is protected by the law? If you have answered Yes to the question above, who administers this professional examination?

Note 3: Spørgsmål: How many pathways are there to obtain the qualifications to legally practice the profession? For Danmark bemærkes, at der er flere veje til at opfylde kravet til den praktiske del af advokatuddannelsen: De 3 års erfaring i praktisk juridisk virksomhed kan enten opnås gennem ansættelse i et advokatfirma, i en virksomhed eller organisation under en beskikket advokat eller ved domstolene, anklagemyndigheden eller politiet, hvori behandling af retssager indgår som en væsentlig del, jf. RPL, § 119, stk. 3 og 4.

Anm.: Indikatoren har i sin måling faste svarkategorier. Det betyder, at nuancerne i besvarelserne mindskes, men at det til gengæld bliver muligt at sammenligne mere konsistent på tværs af lande.

Kilde: OECD's hjemmeside om PMR-indikator (<http://www.oecd.org/economy/reform/indicators-of-product-market-regulation/>).

Hvilke hensyn ligger bag uddannelseskravet?

Bag uddannelseskravene ligger ifølge betænkning 1479 et hensyn til at sikre, at advokaterne har de faglige kvalifikationer til at kunne varetage deres hverv på forsvarlig vis.¹⁸⁸ Uddannel-

¹⁸⁸ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 283.

seskravene kan således bidrage til ”beskyttelsen af kunderne”, og kan anskues som autorisationsregler. Generelt skal autorisationsregler sikre, at alene personer med de fornødne kvalifikationer gives adgang til at udøve de pågældende funktioner.¹⁸⁹

Bag uddannelseskravene ligger desuden ifølge forarbejderne til retsplejeloven et hensyn til, at advokater via deres uddannelse opnår et kendskab til retssagsbehandling. Dette kan bidrage til en hurtig og korrekt behandling af tvister ved domstolene (jf. også hensyn bag møderetsmonopolet). Yderligere nævnes det som et hensyn bag kravet om en *dansk* eksamen, at en person, der møder som partsrepræsentant i retten, har et grundlæggende og bredt kendskab til *dansk* ret.¹⁹⁰

Endvidere har bl.a. Advokatrådet samt betænkning 1479 fremhævet, at de uddannelsesmæssige krav til at opnå advokatbeskikkelse bør ses i sammenhæng med uddannelseskravene til de øvrige aktører inden for retsvæsenet (dommere og anklagere), således at der kan ske udveksling af medarbejdere mellem brancherne.¹⁹¹ Uddannelseskravene hænger ifølge Justitsministeriet bl.a. sammen med beskyttelsen af advokattitlen, der fremstår som det offentliges garanti for, at vedkommende opfylder en række betingelser med hensyn til uddannelse,andel, økonomiske forhold, tilsyn fra Advokatsamfundets side, forsikringspligt m.v.”¹⁹²

Begrænser kravet om en juridisk kandidatgrad konkurrencen?

Kravet om, at alene kandidater fra danske, juridiske fakulteter (cand.jur.er) kan blive optaget på advokatuddannelsen og dermed erhverve advokattitlen, udgør en adgangsbarriere for aktører uden for den danske advokatbranche, da dette krav udelukker andre typer af kandidater fra at blive advokater og fra selv at oprette et advokatfirma.

Selvom andre kandidater end cand.jur., fx cand.merc.(jur.)’ere i dag har bred adgang til at virke som juridiske rådgivere, har de således ikke mulighed for at opnå advokattitlen med de rettigheder og pligter, der følger med. Det begrænser deres mulighed for at tiltrække kunder, ligesom de i dag i mange tilfælde heller ikke kan følge sagerne til dørs og møde i retten. Det er ikke umiddelbart muligt at belyse, hvor mange potentielle konkurrenter, der er blevet afholdt fra at etablere et advokatfirma på grund af uddannelseskravet.

Da 90 pct. af et advokatselskab skal ejes af advokater, er det også kun personer med en cand.jur., der i dag har mulighed for selv at oprette et advokatfirma.

Det formelle krav om en juridisk kandidateksamen skaber desuden en ekspansionsbarriere ved at reducere advokatfirmaernes rekrutteringsbase. Desuden medfører kravet, at de kompetencer nye advokater har, bliver mindre varierede.

Det formelle krav om en juridisk kandidateksamen begrænser således udbuddet af mulige kandidater til advokatuddannelsen, som herefter kan blive advokater. Det kan bidrage til at skabe rekrutteringsproblemer og medføre et opadgående pres på priser og lønninger i branchen, jf. afsnit 4.2 ovenfor.

¹⁸⁹ Heide-Jørgensen, Caroline, *Liberale Erhverv*, 2000, side 204.

¹⁹⁰ Lovforslag nr. 163 om ændring af retsplejeloven (revision af regler om advokaters virksomhed) af 28. februar 2007, afsnit 4.3.

¹⁹¹ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 283.

¹⁹² Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 115.

I 2018 blev der uddannet knap 1.200 cand.jur.er, hvoraf en tredjedel blev rekrutteret til advokatbranchen. Mange advokatfirmaer peger som nævnt på, at rekrutteringsproblemer har begrænset deres mulighed for at ekspandere, jf. også figur 4.2. Det gælder eksempelvis 80 pct. af de næststørste advokatfirmaer (som omsætter for mellem 200-600 mio. kr. årligt). De eksisterende advokatfirmaer forbinder dog ikke selv rekrutteringsudfordringerne med de formelle uddannelseskrav, der stilles.

Uddannelseskravet indsnævrer den kompetenceprofil, kandidaterne har. Det betyder konkret, at kunderne som udgangspunkt ikke har mulighed for at vælge en advokat med en anden kompetenceprofil end en cand.jur.-baggrund. Det kan evt. udgøre et problem, hvis der er behov for, at advokater har andre kompetenceprofiler (fx med tekniske, økonomiske eller digitale kompetencer), som et advokatfirmaet ikke besidder eller indhenter på anden vis.

Flere virksomheder og advokatfirmaer synes at efterspørge¹⁹³ kompetenceprofiler med mere viden om digitalisering og teknologi.¹⁹⁴ Advokatrådet skriver i en ny rapport om teknologiske trends i advokatbranchen, at: *"... den teknologiske udvikling vil stille krav til advokaten, og dens forståelse af samme: "Advokater kan i fremtiden ikke agere kompetent, hvis advokaten ikke forstår, hvordan data kan bruges. Advokaten skal kunne forklare, hvad der foregår inde i de it-løsninger, advokaten selv benytter sig af, og advokaten skal kunne stille kritiske spørgsmål til de databaserede svar, som klienten eller modparten præsenterer. Både i forhold til advokaternes brug af egne data og den rådgivning, klienterne efterspørger, får advokaten brug for viden om dataetik."*¹⁹⁵

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey viser, at knap hvert tiende advokatfirma i 2018 har cand.merc.jur.er ansat.¹⁹⁶ Det gælder også flere af de store advokatfirmaer.¹⁹⁷ Det tyder på, at branchen efterspørger – og har ansat – personer med juridisk viden og en erhvervsøkonomisk baggrund. Det bemærkes, at advokatfirmaerne Poul Schmith (Kammeradvokaten), Bruun & Hjejle, Accura og Horten i august 2020 har lanceret en ny uddannelse for erhvervsjurister i advokatbranchen.¹⁹⁸ Derudover har knap hver fjerde advokatfirma (24 pct.) ansat andre kandidater med en længere videregående uddannelse end jura.¹⁹⁹ Endelig kan andre kompetenceprofiler selv sagt opnås af flere veje, fx som del af en grunduddannelsen eller gennem efteruddannelse.

¹⁹³ ITWatch, *Advokatfirmaer efterlyser jurastuderende med teknologisk viden*, 10. september 2019.

¹⁹⁴ AdvokatWatch, *Universiteter arbejder på at tilpasse sig advokatfirmaernes behov*, 10. september 2019; AdvokatWatch, *Advokatfirmaer efterlyser jurastuderende med forretningsforståelse og teknologisk viden*, 9. september 2019.

¹⁹⁵ K news, *Advokatrådets legaltech-gruppe udgiver ny rapport: 4 teknologiske trends kommer til at ændre advokatbranchen*, 30. august 2019, (https://www.k-news.dk/nyheder/advokatraadets-legaltech-gruppe-udgiver-ny-rapport?utm_source=hs_email&utm_medium=email&utm_content=76361827&hsenc=p2ANqtz-_lviSr335CWZgugb8ZZgpM6DVOi-SYvsNEgnmJKk3vQ7s_gGf3sjcdorB6-oQUBrW2k3poGIRzS6gEaWGtVfh882JQumw&_hsmt=76361827)

¹⁹⁶ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmål 36. Hvor mange ansatte havde I ultimo 2018? N=226.

¹⁹⁷ Copenhagen Economics (for Advokatsamfundet og Danske Advokater), *Konkurrence og regulering i advokatbranchen*, 2014.

¹⁹⁸ AdvokatWatch, *Advokatfirmaer lancerer ny uddannelse for erhvervsjurister i advokatbranchen*, juni 2020, jf. https://advokatwatch.dk/Advokatnyt/Strategi/article12216147.ece?utm_campaign=AdvokatWatch&utm_content=2020-06-12&utm_medium=email&utm_source=advokatw

¹⁹⁹ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmål 36. Hvor mange ansatte havde I ultimo 2018? N=226.

4.5 Retsplejelovens regler om krav til at anvende og deponere advokattitlen

Hvad siger reglerne om brug af advokattitlen?

"Advokat" er en beskyttet titel, der følger af retsplejelovens § 120, og som en person har ret til at bruge i arbejdet for kunder og i forretningsmæssig sammenhæng, hvis personen er ansat i et advokatfirma eller i en privat virksomhed eller en organisation. Derimod må en person i dag ikke anvende advokattitlen, hvis personen sælger ydelser til eksterne kunder fra andre virksomheder end et advokatfirma, fx i revisionsbranchen.²⁰⁰ En advokat kan imidlertid beholde sin advokattitel i andre (rådgivnings)virksomheder, fx revisionsbranchen, så længe personen ikke udøver advokatvirksomhed rettet mod eksterne kunder.²⁰¹

Personer, der udøver virksomhed under advokattitlen, har pligt til at overholde de advokatetiske regler. Det omfatter også regler om beskyttelse af klienten, som er strengere end de regler, der gælder for andre juridiske rådgivere. Der er fx krav om, at advokaten har en ansvarsforsikring. Advokatrådet fører tilsyn med, at advokater og advokatfirmaer har tegnet de nødvendige garantiordninger og ansvarsforsikringer, og at de overholder de advokatetiske regler. Videre vedrører det krav om 54 timers obligatorisk efteruddannelse over en tre-årig periode, jf. retsplejelovens § 126, stk. 5.

Hvis advokaten ansættes i det offentlige, *skal* personen deponere sin beskikkelse, jf. RPL § 122, stk. 2, hvoraf det fremgår, "at advokatvirksomhed kan i øvrigt ikke forenes med nogen stilling i det offentlige tjeneste". Justitsministeren har dog mulighed for at dispensere fra reglen, herunder således at en offentlig ansat advokat kan føre en retssag, jf. RPL § 122, stk. 2 og 3.²⁰²

I Sverige, Norge, Finland, UK, Tyskland, Frankrig og Holland er advokattitlen ligeledes beskyttet.²⁰³ I Sverige kan advokater kun beholde deres titel, hvis de er ansat i et advokatfirma. Andre skal deponere.²⁰⁴ I Norge kan man være advokat og ansat i kommune eller staten, men der skelnes samtidig mellem forskellige typer af advokater (bedriftsadvokat, organisationsadvokat), jf. Domstolsloven § 233.²⁰⁵ Også i Tyskland skelnes der mellem forskellige titler for advokater alt efter arbejdssted (voll advokat og syndikus-advokat).²⁰⁶ I UK er der – lige som i Danmark – også begrænsning på, i hvilken type virksomhed en advokat kan arbejde og samtidig stadig beholde/anvende sin titel i forretningsøjemed. I England og Wales gælder, at advokater (solicitors) må sælge juridisk rådgivning under advokattitlen fra firmaer, som er autoriserede til at sælge "reserverede juridiske ydelser".²⁰⁷

²⁰⁰ Reglerne i retsplejelovens § 124 tilsiger desuden, at kun advokatfirmaer (i enkeltmandsvirksomhed, i et fællesskab af advokater eller i et advokatselskab) må drive advokatvirksomhed. Det betyder, at andre juridiske personer end advokatfirmaer ikke må udøve advokatvirksomhed. Med "advokatvirksomhed" menes ifølge lovforslaget fra 1990, "juridisk rådgivning og i forbindelse hermed økonomisk rådgivning til klienten samt repræsentation af denne for domstolene og overfor andre offentlige myndigheder og organisationer samt i retslige spørgsmål og tvister i øvrigt", jf. Lovforslag nr. 163 om ændring af retsplejeloven (revision af regler om advokaters virksomhed) af 28. februar 2007, afsnit 6.1, hvor bemærkninger fra L150 fra 1990 er gengivet.

²⁰¹ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 116.

²⁰² Offentligt ansatte kan endvidere gå i retten for deres arbejdsgiver, så længe de ikke er ansat med dette som hovedbeskæftigelse.

²⁰³ Lande har svaret ja til følgende spørgsmål: Is the professional title of lawyers protected by the law? jf. OECD's hjemmeside om PMR-indikator (<http://www.oecd.org/economy/reform/indicators-of-product-market-regulation/>)

²⁰⁴ Skriftligt hørings svar fra høringspart, 2020.

²⁰⁵ Copenhagen Economics, *Analyse av endringer i norsk advokatregulering*, 2019, side 62.

²⁰⁶ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Møder med markedsaktører*, august 2019.

²⁰⁷ Competition & Markets Authority, *Legal service market study, final report*, 2016, side 178, 181.

Hvilke hensyn ligger bag muligheden for at anvende advokattitlen?

Ifølge betænkning 1479, som dannede grundlag for en række ændringer af retsplejeloven i 2007, er der til titelbeskyttelsen knyttet såvel rettigheder som pligter. Beskyttelsen af advokattitlen hænger på den ene side sammen med advokaters eneret til at repræsentere en anden i retten ved alle sagstyper. Omvendt ligger der også i titelbeskyttelsen en pligt for advokaten til at agere uafhængigt og loyalt varetage kundens interesser. Med advokattitlen følger desuden en sikkerhed for, at vedkommende opfylder en række betingelser med hensyn til uddannelse,andel, økonomiske forhold, tilsyn fra Advokatsamfundets side, forsikringspligt m.v. samt, at advokaten er underlagt reglerne om god skik og retsplejelovens regler om tavshedspligt.²⁰⁸ Advokattitlen kan derfor anskues som et kvalitetsstempel, som ledsages af tilsyn og forsikringer m.v., og som derfor kan bruges aktivt til at tiltrække kunder.

Bag kravet om, at advokater skal deponere sin beskikkelse ved ansættelse i det offentlige (medmindre der gives dispensation), ligger hensynet til, at en advokat skal være uafhængig af det offentlige, således at der ikke kan opstå interessekonflikter mellem en offentlig ansat og den pågældendes udøvelse af advokatvirksomhed. En klient skal ifølge betænkning 1479 kunne have fuld tillid til, at den advokat, der behandler klientens sag, er fuldstændig uafhængig af det offentlige.²⁰⁹

Bag kravet om, at advokater ikke må anvende *titlen* ved advokatvirksomhed og i forretningsøjemed hos andre juridiske personer end advokatfirmaer, ligger ifølge en betænkning fra 1990 om ændring af retsplejeloven²¹⁰ hensynet til at sikre uafhængigheden i forholdet mellem rådgiver og kunde. Der er strengere regler til at sikre advokatfirmaers uafhængighed (i ejerskabsreglerne) end de regler, der gælder for øvrige firmaer.

Krav til advokaters uddannelse og brug af advokattitlen sammenlignes indimellem med de krav, der fx stilles til andre professioner, fx kirurger. Der er som udgangspunkt ikke andre end kirurger, der *må* udføre kirurgiske indgreb. Det giver god mening, fordi der ved kirurgiske indgreb er et meget udtalt beskyttelsesbehov for borgeren. De kunder, der får juridisk rådgivning, har imidlertid forskelligt beskyttelsesbehov, bl.a. afhængig af, hvilken ydelse der er tale om, og hvem kunden er. Det kommer også til udtryk i lovgivningen, som indebærer, at andre rådgivere end advokater må levere en meget stor del (omkring 90 pct.) af de juridiske rådgivningsopgaver, som advokater yder. Parallellen med kirurgen er mere relevant for advokaters repræsentation af andre i retten (i de sagstyper, som er forbeholdt advokater), men det gælder ikke den øvrige rådgivning, som andre også må varetage.

Begrænser krav til brug af advokattitlen konkurrencen?

Retsplejelovens regler om, at en person ikke må anvende advokattitlen, når personen sælger ydelser fra andre virksomheder end advokatfirmaer, kan fungere som en adgangsbarriere for andre firmaer. Dette krav kan således begrænse andre virksomhedstyper fra at få fodfæste inden for juridisk og økonomisk rådgivning.

To kendelser fra Advokatnævnet viser, at reglerne også håndhæves. I en advokatnævnskendelse fra 2000 (Adv. 2000K/11) blev det lagt til grund, at de i sagen involverede advokater havde handlet i strid med retsplejelovens § 124 ved at drive advokatvirksomhed gennem et

²⁰⁸ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 115.

²⁰⁹ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 351.

²¹⁰ *Betænkning over forslag til lov nr. 150 om ændring af retsplejeloven*, FT 1989-1990 (1. samling), bilag 2, side 7.

patent- og varemærkebureau.²¹¹ I 2012 påpegede Advokatsamfundet, at advokaterne i Deloitte's legal service afdeling anvendte deres advokattitler i strid med reglerne, idet Deloitte ikke er et advokatfirma.²¹²

Markedsaktører har over for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen tilkendegivet, at de i høj grad oplever forbuddet mod brug af titel som en barriere for konkurrencen. Det afspejler, at det kan være svært at tiltrække dygtige advokater, når advokater ikke må anvende titlen, hvis de skal rådgive eksterne kunder. Samtidig kan det være vanskeligere at tiltrække kunder, når advokattitlen ikke kan bruges i forbindelse med markedsføringen.

Flere revisionshuse har forsøgt sig med at etablere juridiske afdelinger. Mange har lukket området ned igen, bl.a. fordi det har været svært at tiltrække og holde på advokater. Senest har KPMG dog etableret et egentligt advokatfirma.²¹³ Yderligere har PWC (gen)etableret en juridisk afdeling.

De engelske konkurrencemyndigheder (CMA) har i 2016 vurderet betydningen af professionelle titler på konkurrencen og på kundernes beslutninger. CMA finder, at titler kan "forstyrre" kundernes beslutningsproces samt, at kunderne i nogen grad sætter deres lid til titler uden helt at kende den fulde betydning af titlerne. Det kan betyde, at kunderne undgår udbydere, som ikke har ansat rådgivere, der kan kalde sig advokater, selvom de måske kunne drage fordel af at bruge dem.²¹⁴

Det er på den baggrund vurderingen, at reglerne om brug af advokattitlen kan begrænse konkurrencen om juridisk rådgivning uden for retssystemet. Samtidig kan det ikke udelukkes, at kravene til brug af advokattitlen påvirker konkurrencen om retssager, jf. også afsnit 4.3. Fx ville advokater, der arbejdede i andre virksomheder end advokatfirmaer, og som havde mulighed for at føre retssager (fx inkasso), kunne bruge advokattitlen aktivt i konkurrencen om at tiltrække kunder. Hvis det var tilladt, kunne det sandsynligvis styrke konkurrencen til gavn for de kunder, der har brug for hjælp i forbindelse med retssager.

4.6 Retsplejelovens regler om advokatfirmaers formål og selskabsform

Hvad siger reglerne om formål og selskabsdannelse?

Siden 1991 har det været muligt for advokater at organisere sig som hhv. enkeltmandsvirksomhed eller i advokatselskab, der drives i aktie-, anparts-, eller kommanditform (partnerselskabsform), jf. RPL § 124, stk. 1. Dette er også selskabsformer, man kan finde i Sverige, Norge, UK, Tyskland, og Frankrig, jf. tabel 4.7.

Et advokatfirma må kun have det formål at drive advokatvirksomhed, jf. RPL § 124, stk. 2. Formålsbestemmelsen betyder for det første, at advokatfirmaer ikke må sælge andre ydelser end de ydelser, som i dag falder inden for definitionen på at drive "advokatvirksomhed". Et advokatfirma må således fx ikke sælge "legal tech" som isoleret ydelse, men alene hvis LegalTech-løsninger er en del af den "juridiske rådgivning".

²¹¹ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 140.

²¹² Danske Advokater, *Deloitte tvunget til at lukke legal services-afdeling*, 14. marts 2012, (<https://www.danskeadvokater.dk/nyheder.aspx?ID=17069&Action=1&PID=28735&NewsId=15024>).

²¹³ AdvokatWatch, *KPMG Advokatfirma fortsætter offensiv med partnerkapring og nyt Aarhus-kontor*, 27. maj 2020 (https://advokatwatch.dk/Advokatnyt/Strategi/article12156101.ece?utm_campaign=AdvokatWatch&utm_content=2020-05-27&utm_medium=email&utm_source=advokatwatch).

²¹⁴ Competition & Markets Authority, *Legal service market study, final report*, 2016, side 184.

Formålsbestemmelsen betyder videre, at advokater i dag ikke kan etablere såkaldte multidisciplinære partnerskaber (MDP'er), hvor advokater arbejder sammen med andre nærtbeslægtede liberale erhverv, fx revisorer eller notarer.

Danmark har ifølge OECD sammen med Norge den mest restriktive regulering i forhold til at tillade multidisciplinære partnerskaber (MDP'ere), hvor advokater indgår i partnerskaber med udøvere af andre liberale erhverv. Den regulering med færrest begrænsninger på mulige selskabsformer findes i England, hvor alle former for selskaber er tilladt, jf. tabel 4.7. I de øvrige lande findes mellemformer. Fx gælder i Tyskland, at MDP'er kan indgås med et nærmere angivet antal professioner. I Tyskland har de store revisionshuse tilbage i 2005/2007 etableret MDP'er med advokater. Eksempelvis har KPMG i deres LAW-afdeling ansat 270 advokater (der kan bruge titlen).²¹⁵

Tabel 4.7 Regler om advokatfirmaers mulighed for multidisciplinære samarbejder og selskabskonstruktion i DK samt andre lande (OECD 2018)

	Multidisciplinært partnerskab tilladt ¹⁾	Tilladte selskabsformer ²⁾
Danmark	Nej, eksplicit forbud mod samarbejde med alle andre professioner	Aktieselskaber tilladt, dog ikke børsnoterede
Sverige	Eksplicit forbud mod samarbejde med visse andre professioner	Ingen begrænsninger
Norge	Nej, eksplicit forbud mod samarbejde med alle andre professioner	Aktieselskaber tilladt, dog ikke børsnoterede
Finland	Visse begrænsninger for at undgå interessekonflikter	NA
UK	Alle former for samarbejde tilladt	Ingen begrænsninger
Tyskland	Eksplicit forbud mod samarbejde med visse andre professioner	Aktieselskaber tilladt, dog ikke børsnoterede
Frankrig	Visse begrænsninger for at undgå interessekonflikter	Aktieselskaber tilladt, dog ikke børsnoterede
Holland	Visse begrænsninger for at undgå interessekonflikter	NA

Note 1: Spørgsmål: Are there restrictions on inter-professional business co-operation between lawyers and other professionals (e.g. partnerships, joint ventures) whether imposed by law or self-regulation by professional bodies, or a combination of the two?

Note 2: Spørgsmål: Are there restrictions on the legal form of business (whether imposed by law or self-regulation by professional bodies, or a combination of the two)?

Anm.: Indikatoren har i sin måling faste svarkategorier. Det betyder, at nuancerne i besvarelserne mindskes, men at det til gengæld bliver muligt at sammenligne mere konsistent på tværs af lande.

Kilde: OECD's hjemmeside om PMR-indikator (<http://www.oecd.org/economy/reform/indicators-of-product-market-regulation/>).

En analyse fra Irland har i 2017 belyst regler, udbredelse og erfaringer med MDP'er i andre lande. Analysen konkluderer, at et stigende antal lande har tilladt ikke-advokater en form for ejerskab af advokatfirmaer. Analysen konkluderer videre, at der ikke synes at have været problemer blandt MDP'er med at efterleve standarder, etiske regler eller sikre uafhængigheden.

²¹⁵ KPMG Law Germany's hjemmeside: <https://kpmg-law.de/en/about-us/>

Desuden har MDP'er skabt mulighed for et bredere udbud af tjenester til kunderne og mulighed for, at kunderne kan bundle indkøb af tjenester og opnå mulighed for gevinster ved at købe stort ind, jf. boks 4.1.²¹⁶

I forlængelse heraf påpeger Copenhagen Economics i deres analyse for Danske Advokater og Advokatsamfundet fra 2014, at der kan være fordele ved at tillade advokater at arbejde i tværdisciplinære virksomheder. På den måde kunne virksomheden ifølge Copenhagen Economics tilbyde klienterne et bredere produkt, så klienterne kun skal henvende sig ét sted (one-stop-shopping). Tværdisciplinær rådgivning kan også føre til øget innovation.²¹⁷

Boks 4.1

Konklusioner fra rapport om "Multi-Disciplinary Practices" (2017)

Internationale erfaringer med multidisciplinære partnerskaber

En ekstern analyse fra 2017 til den irske justits- og ligestillingsminister belyser en række landes erfaringer med multidisciplinære partnerskaber (MDP'er) og andre virksomhedskonstellationer mellem advokater og ikke-advokater.²¹⁸ Lande, hvis erfaringer indgår i analysen, er: Australien, Canada, Danmark, England & Wales, Holland, Hong Kong, Italien, Singapore, Skotland, Spanien, Tyskland og USA.

Rapportens hovedkonklusioner

Analysens hovedkonklusioner baseret på andre landes erfaringer er:

- » Et stigende antal lande verden over har tilladt ikke-advokater en form for ejerskab af advokatfirmaer.
- » Modellerne for ikke-advokaters ejerskab varierer og er i høj grad påvirket af, hvilket formål der har ligget bag indførslen af muligheden. Fx ønske om at være konkurrencedygtig internationalt (Singapore), som drivkraft bag konkurrence og innovation i advokatbranchen (England & Wales) eller "access to justice" (Canada og USA).
- » Uanset MDP-model har alle lande indført specifikke tiltag som – i større eller mindre grad – håndterer fundamentale spørgsmål om advokatens uafhængighed og interessekonflikt. Tiltagene er indført for at gøre det muligt, at advokaterne – som minimum – har kontrol over den del af foretagendet (partnerskabet), som leverer juridiske ydelser: De anvendte tiltag omfatter:
 - » Advokater har over halvdelen af ejerskabet og stemmerettighederne i virksomheden.
 - » Alle partnere og ansatte i virksomheden følger de advokatetiske regler.
 - » Kontraktuelle krav om, at partnere, som ikke er advokater, ikke må blande sig i advokaternes mulighed for at efterleve deres professionelle forpligtelser (god skik).
 - » Brug af "head of legal practice" eller "authorised principal model" som mekanisme til at sikre, at virksomheden efterlever de etiske regler.
- » Uanset MDP-model har alle lande også i større eller mindre grad:
 - » Fjernet begrænsninger på rækkevidden af de tjenester, som MDP'et må tilbyde.
 - » Fjernet begrænsninger på medejerskab fra ikke-advokater (fra helt frit til et begrænset antal andre professioner).
 - » Tilladt et begrænset ansvar i selskabsstrukturen.
- » De myndigheder, som regulerer MDP'er, har stort set alle "genbesøgt" reguleringen igen år efter indførslen (på baggrund af de første erfaringer).
- » Den overordnede udbredelse af MDP'er er fortsat relativt begrænset i alle de undersøgte lande. MDP'er bliver/er derfor ikke normen, men kan anskues som endnu en måde, som juridiske tjenester kan tilbydes på.
- » Fsva. erfaringerne med MDP'erne kan følgende tentative observationer nævnes:

²¹⁶ Legal Services Regulatory Authority, *Multi-Disciplinary Practices, Study into International Experience of Multi-Disciplinary Practices and the Likely Impact on Ireland of Adopting them*, 2017, side 7. Se side 21 for oversigt over udbredelsen af MDP'er i andre lande.

²¹⁷ Copenhagen Economics (for Advokatsamfundet og Danske Advokater), *Konkurrence og regulering i advokatbranchen*, 2014, side 81 og 82.

²¹⁸ Legal Services Regulatory Authority, *Multi-Disciplinary Practices*, 2017, side 5, 6 og 42.

- » Indtil videre synes der ikke at have været problemer med MDP'er i relation til standarder eller etisk adfærd eller nogen tydelig underminering af uafhængighed. Tværtimod er der tegn på, at modeller, som kræver at advokatfirmaerne bevidst overvejer, hvordan de som virksomhed adresserer etiske spørgsmål, kan have en positiv effekt på disciplin og standarder.
- » Den mest udbredte effekt efter introduktionen af MDP'er har været en øget mangfoldighed af tilgængelige tjenester fra the legal sector samt, at kunderne har mulighed for at få bundlede tjenester, som kan være forbundet med stordriftsfordele.

Derudover fremgår af rapporten, at landegennemgangen illustrerer, at lovgivere i andre lande i stigende grad erkender, at de kan opnå den nødvendige beskyttelse af klienter, opretholde professionelle principper og standarder gennem individuel regulering af advokaten (frem for generel regulering af virksomheden).

Hvilke hensyn ligger bag reglerne om formål og selskabsdannelse?

Ifølge betænkningen, som dannede grundlag for en række ændringer af retsplejeloven i 2007,²¹⁹ er hensynet bag den konkrete udformning af reglerne om muligheden for at organisere advokatvirksomhed i selskaber at sikre advokaternes *uafhængighed* af andre interesser og andre erhverv (i samme omfang som var selskabet personligt ejet).²²⁰ De konkrete regler, der søger at sikre denne uafhængighed, følger af retsplejelovens ejerskabsregler i § 124. Et argument fra Advokatrådet for at tillade selskabsdannelse i 1990 var, at der som følge af den stadig mere komplicerede lovgivning og samfundsregulering i øvrigt var et stigende krav om specialisering inden for advokatfaget.²²¹ Konkret blev partnernes personlige ansvar videreført i advokatfirmaer i selskabsform, dog således at partnerne i selskabet ikke hæftede personligt for fejl begået af andre partnere, men alene (maksimalt) hæftede med deres indskud i selskabet, jf. også afsnit 2.8.²²²

Formålet med at begrænse advokatfirmaers mulighed for at indgå i tværfaglige partnerskaber er hensynet til at sikre advokaternes uafhængighed, idet andre professioner er underlagt andre krav til uafhængighed, som ifølge betænkning 1479 i højere grad vil gøre det legalt for disse virksomheder at lade sig styre af investorernes interesser.²²³ Af bemærkningerne til lovforslaget, som indførte muligheden for selskabsdannelse i advokatbranchen, fremgår det, at "det tillægges således stor betydning, at advokatfirmaer ikke på grund af finansieringen af virksomhedernes kapitalgrundlag kan domineres af interesser, der ville kunne svække den generelle tillid til advokaters uafhængighed".²²⁴

Uafhængighed er endvidere hensynet bag bestemmelsen om, at advokatfirmaer ikke må have andre formål end de, der falder ind under definitionen på advokatvirksomhed. En kunde skal således kunne have fuldstændig tillid til, at advokaten kun har kundens interesser for øje i rådgivningen, og ikke egeninteresse i fx mersalg.

I forlængelse heraf kan nævnes, at det på baggrund af lovbemærkningerne bag en lovændring i 2018 vedrørende forsvarsadvokater og advokattilsyn er blevet tilføjet i de advokatetiske regler (afsnit 13.9), at advokater, der driver anden virksomhed end advokatvirksomhed, af egen

²¹⁹ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006.

²²⁰ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 118.

²²¹ Forslag til lov nr. 403 af 13. juni 1990 om ændring af retsplejeloven, afsnit 4.1.

²²² Forslag til lov nr. 403 af 13. juni 1990 om ændring af retsplejeloven, afsnit 4.3.

²²³ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 114.

²²⁴ Forslag til lov nr. 403 af 13. juni 1990 om ændring af retsplejeloven, afsnit 4.3.

drift skal oplyse dette til sine kunder: *”Advokater, som uden for deres advokatvirksomhed i erhvervsmæssigt øjemed driver anden virksomhed, der af kunderne kan forveksles med advokatvirksomhed, skal af egen drift oplyse kunderne om, at virksomheden ikke driver advokatvirksomhed og dermed ikke er omfattet af reglerne for advokatvirksomhed, og at virksomheden ikke er underlagt Advokatrådets tilsyn.”*

Begrænser formålsbestemmelsen konkurrencen?

Formålsbestemmelsen (dvs. at et advokatfirma kun må have til formål at drive advokatvirksomhed) påvirker konkurrencen internt i advokatbranchen mellem advokatfirmaer, da den begrænser advokatfirmaers mulighed for at kunne tilbyde andre ydelser.

Dette understøttes bl.a. af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey. Her tilkendegiver 12 pct. af de advokatfirmaer, der har etableret sig på markedet de seneste fem år, at de har oplevet, at formålsbestemmelsen har haft en negativ effekt på deres mulighed for at etablere sig på markedet,²²⁵ mens 16 pct. af advokatfirmaerne tilkendegav, at formålsbestemmelsen har begrænset deres mulighed for at vokse og udvide forretningen. Det bemærkes, at der ikke er noget til hinder for, at et advokatfirma opretter en virksomhed ved siden af, som ikke driver advokatvirksomhed.

Formålsbestemmelsen er således den regel i RPL, som flest advokatfirmaer oplever, påvirker konkurrencen negativt. Det er især blandt de allerstørste advokatfirmaer med en omsætning på over 600 mio. kr., der tilkendegiver, at de oplever, at formålsbestemmelsen påvirker muligheden for at vokse negativt. Det drejer sig om to ud af fem af disse firmaer.²²⁶

Dette billede understøttes af tilkendegivelser fra markedsaktører i branchen.²²⁷ Bl.a. har Advokatrådet tilkendegivet, at de overvejer, om de advokatetiske regler skal ændres, så reglerne bedre adresserer udviklingen inden for definitionen af advokatvirksomhed.²²⁸

Retsplejelovens regler påvirker endvidere konkurrencen mellem advokatbranchen og andre professioner, idet reglerne om advokatfirmaers formål udelukker nye forretningsmodeller, fx multidisciplinære partnerskaber (MDP'er), hvor advokater arbejder sammen med andre nærtbeslægtede liberale erhverv, fx revisorer.

Markedsaktører fra andre brancher (revisorer) har også lagt vægt på, at formålsbestemmelsen for advokatfirmaer begrænser konkurrencen. Reglen udgør derfor en adgangsbarriere. Det gælder fx for advokatfirmaer, der vil konkurrere på nye forretningsområder, og for fx revisionsvirksomheder, som ønsker at forøge deres markedsandel inden for juridisk rådgivning.

²²⁵ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmål 23 Hvordan oplevede I, at retsplejelovens regler i §§ 124-124g påvirkede jeres mulighed for at etablere jer på markedet (de der har etableret sig de seneste fem år): Formålsbestemmelse? N=49. 51 pct. vurderer, at formålsbestemmelsen påvirkede muligheden for at etablere sig ”meget positivt” eller ”positivt”, mens 37 vurderer ”hverken/eller”.

²²⁶ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokatfirmaer*, 2019: Q29 Hvordan har retsplejelovens regler i §§ 124-124g påvirket jeres mulighed for at vokse og udvide forretningen de seneste fem år: Formålsbestemmelse? N=105. Spørgsmålet er krydset med advokatfirmaernes omsætning.

²²⁷ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Møder med markedsaktører*, 2020.

²²⁸ AdvokatWatch, *Advokatrådet overvejer nye etiske hegnspele*, 15. januar 2020 (https://advokatwatch.dk/secure/Advokatnyt/Tendenser/article11877169.ece?utm_campaign=AdvokatWatch&utm_content=2020-01-15&utm_medium=email&utm_source=advokatwatch)

4.7 Retsplejelovens regler om ejerskab og ledelse af advokatfirmaer

Hvad siger reglerne om ejerskab og ledelse?

Retsplejeloven foreskriver, at advokatselskaber som udgangspunkt skal være ejet af personer med en dansk advokatbeskikkelse. Det betyder fx, at et dansk advokatfirma ikke kan have udenlandske ejere. Op til 10 pct. af et advokatselskab kan dog ejes af ansatte i firmaet uden advokatbeskikkelse.

Ejere, som ikke er advokater, skal bestå en prøve i de regler, der er af særlig betydning for advokathvervet ("partnerprøven"), ligesom klager over ejere, som ikke er advokater, kan indbringes for Advokatnævnet. Desuden er ejere, som ikke er advokater, også omfattet af tavshedspligten.

I Danmark må et advokatselskab alene ledes af ejerne af firmaet. Det betyder, at medlemmer af advokatselskabers bestyrelse og direktion aktivt skal drive advokatvirksomhed i firmaet eller dets moder- eller datterfirma. Det gælder dog ikke medarbejdervalgte bestyrelsesmedlemmer og medlemmer af bestyrelsen eller direktionen, som er ansatte i firmaet og ejer aktier eller anpartar i firmaet, men som ikke er advokater. Flertallet i selskabets ledelse skal dog til enhver tid udgøres af advokater, der aktivt driver advokatvirksomhed i firmaet eller dets moder- eller datterfirma, jf. RPL § 124e.

I Finland og Sverige er det kun advokater, der må eje advokatfirmaer. I Sverige er det imidlertid muligt for et advokatfirma at være ejet af et andet advokatfirma, herunder et udenlandsk. Et britisk advokatfirma har benyttet sig af denne mulighed for at komme ind på det svenske marked. Denne konstruktion ville ikke være lovlig i Danmark.²²⁹ I Norge, Holland og Tyskland er der mulighed for, at ansatte kan eje en (mindre) del af firmaet. I Norge er det fx muligt med andre ejere og ledere som ikke er advokater, så længe disse lægger en væsentlig del af deres arbejdstid i advokatfirmaet (mindst 50 pct. af tiden).²³⁰ Norge er pt. ved at ændre ejerskabsreglerne for de ejere og ledere, som ikke er advokater, således at der indføres et krav om, at disse "må ha hederlig vandel og ikke må anses uskikket", og at disse skal kunne fremvise en ren straffeattest – altså en form for "fit-to-own-test", som der også lægges op til i denne analyses anbefaling 1.1. Herved ensrettes kravene til norske ejere som hhv. er advokater, og ejere som ikke er.²³¹

I Tyskland kan andre udvalgte grupper også være medejere af advokatfirmaer (gennem såkaldt multidisciplinære partnerskaber, MDP'er). I England og Wales kan alle, som er godkendt efter "fit and proper"-proceduren, eje advokatfirmaer, jf. også boks 4.2 nedenfor. Ligeledes er det i England og Wales tilladt med passivt ejerskab, jf. tabel 4.8.

²²⁹ Produktivitetskommissionen, *Analyserapport 2, Konkurrence, internationalisering og regulering*, 2014.

²³⁰ Copenhagen Economics, *Analyse av endringer i norsk advokatregulering*, 2019, side 61.

²³¹ Justits- og Beredskabsdepartementet, *"Høring om endring af advokatregelverket"*, 12. august 2020.

Tabel 4.8 Regler om ejerskab af advokatfirmaer i DK samt andre lande (OECD, 2018)

	Ejerskab og medbestemmelse fra ikke-advokater ¹⁾	Ejerskab og medbestemmelse fra virksomheder ²⁾
Danmark	Ejerskab: Ja, op til 49 pct. af kapitalen (NÆRMERE BESTEMT OP TIL 10 pct., jf. anm)	Ejerskab: Kun advokatfirmaer må have en interesse i advokatfirmaer på mere end 49 pct. af kapitalen (andre virksomheder må ikke)
	Medbestemmelse: Ja, op til 49 pct. af stemmeandelene	Medbestemmelse: Kun advokatfirmaer må have en interesse i advokatfirmaer på mere end 49 pct. af stemmerettighederne (andre virksomheder må ikke).
Sverige	Ejerskab: Nej	Ejerskab: Kun advokatfirmaer må have en interesse i advokatfirmaer på mere end 49 pct. af kapitalen (andre virksomheder må ikke)
	Medbestemmelse: Nej	Medbestemmelse: Kun advokatfirmaer må have en interesse i advokatfirmaer på mere end 49 pct. af stemmerettighederne (andre virksomheder må ikke).
Norge ³⁾	Ejerskab: Nej	Ejerskab: Kun advokatfirmaer må have en interesse i advokatfirmaer på mere end 49 pct. af kapitalen (andre virksomheder må ikke)
	Medbestemmelse: Nej	Medbestemmelse: Kun advokatfirmaer må have en interesse i advokatfirmaer på mere end 49 pct. af stemmerettighederne (andre virksomheder må ikke).
Finland	Ejerskab: Nej	Ejerskab: Ingen (andre) virksomheder må have interesse i et advokatfirma
	Medbestemmelse: Nej	Medbestemmelse: Ingen (andre) virksomheder må have stemmerettigheder i et advokatfirma
UK	Ejerskab: Ja, op til 100 pct. af kapitalen	Ejerskab: Enhver virksomhed må have interesse i advokatfirmaer, som dækker mere end 49 pct. af kapitalen
	Medbestemmelse: Ja, op til 100 pct. af stemmeandelene	Medbestemmelse: Enhver virksomhed må have stemmerettigheder i advokatfirmaer, som dækker mere end 49 pct.
Tyskland	Ejerskab: Ja, op til 74 pct. af kapitalen	Ejerskab: Ingen (andre) virksomheder må have interesse i et advokatfirma
	Medbestemmelse: Ja, op til 74 pct. af stemmeandelene	Medbestemmelse: Ingen (andre) virksomheder må have stemmerettigheder i et advokatfirma
Frankrig	Ejerskab: Nej	Ejerskab: Kun advokatfirmaer må have en interesse i advokatfirmaer på mere end 49 pct. af kapitalen (andre virksomheder må ikke)
	Medbestemmelse: Nej	Medbestemmelse: Kun advokatfirmaer må have en interesse i advokatfirmaer på mere end 49 pct. af stemmerettighederne (andre virksomheder må ikke).
Holland	Ejerskab: Nej	Ejerskab: Kun advokatfirmaer må have en interesse i advokatfirmaer på mere end 49 pct. af kapitalen (andre virksomheder må ikke)
	Medbestemmelse: Nej	Medbestemmelse: Kun advokatfirmaer må have en interesse i advokatfirmaer på mere end 49 pct. af stemmerettighederne (andre virksomheder må ikke).

Note 1. Spørgsmål: Can non-lawyers have ownership-type interest in a law firm? Can non-lawyers have voting rights in a law firm? Svarmulighederne er: No, Yes, up to 49% of the capital, Yes, up to 74% of the capital, Yes, up to 100% of the capital

Note 2. Spørgsmål: Are there restrictions on which firms can have an ownership-type interest in a law firm? Are there restrictions on which firms can have voting rights in a law firm (whether imposed by law or self-regulation by professional bodies, or a combination of the two)?

Note 3. I Norge er det muligt for andre end advokater at eje og lede advokatfirmaer, så længe disse anvender en væsentlig del af deres arbejdstid i advokatfirmaet, jf. CE, Analyse af endringer i norsk advokatregulering, side 5, 2019.

Anm.: Indikatoren har i sin måling faste svarkategorier. Det betyder, at nuancerne i besvarelsene mindskes, men at det til gengæld bliver muligt at sammenligne mere konsistent på tværs af lande. Bl.a. derfor ligger Danmarks kategorien "op til 49 pct.", selv det præcise svar er maks. 10 pct.

Kilde: OECD's hjemmeside om PMR-indikator (<http://www.oecd.org/economy/reform/indicators-of-product-market-regulation/>).

I England og Wales har det siden 2011 været muligt for ikke-advokater at eje og etablere firmaer, som tilbyder en palette af mindre komplicerede juridiske ydelser til kunderne. Såkaldte ABS'er (Alternative Business Structure)²³², jf. boks 4.2.

Boks 4.2

Erfaringer med "Alternative Business Structure (ABS'er)-firmaer i England og Wales

Formål med og omfang af ABS'er

Et primært mål med muligheden for at oprette ABS'er var at øge investeringer og innovation med henblik på lavere priser, et mere varieret udbud af ydelser og større tilgængelighed.²³³

ABS'erne udgjorde i 2014/5 11 pct. af markedet. En evaluering af investeringer i juridiske services fra 2017 viser, at størstedelen af ABS'erne er konverterede fra andre virksomhedstyper.²³⁴ Hver femte ABS er et nyt firma.

Bevæggrunde for at etablere ABS

En undersøgelse gennemført af Legal Services Board (LSB) to år efter det blev muligt at etablere ABS'er gav bl.a. et billede af, hvilke bevæggrunde eksisterende ABS'er havde for at blive ABS'er. Denne viste, at de tre primære årsager til at etablere et ABS var 1) reguleringsmæssige krav til bestemte virksomhedstyper, så nogle advokatfirmaer efter reformen blev tvunget til at overgå til ABS (22 pct.), adgang til eksterne investeringer (19 pct.) samt muligheden for at have ikke-regulerede medarbejdere i ledelsen (23 pct.).²³⁵

Erfaringer med ABS'er

De umiddelbare erfaringer med ABS'er indikerer, at ABS'er indtil videre har haft en begrænset effekt på konkurrencen, men kan bidrage til nye ideer og inspiration fra personer og virksomheder, som kan trække på erfaringer fra andre brancher. CMA's vurderede i deres analyse fra 2016 bl.a., at muligheden for at etablere ABS'er ikke havde medført den ønskede effekt, fordi der ikke var tilstrækkelig med konkurrencepres fra kunderne på markedet.

I 2016 offentliggjorde Legal Services Board (LSB) en evaluering af forandringerne på markedet for juridiske ydelser mellem 2006/7 og 2014/15.²³⁶ Evalueringen omfatter hele reformen (Legal Service Act), og ikke blot muligheden for at etablere ABS'er.

Evalueringen resulterede i 12 nøglefund, herunder:

- » At tiltroen til det britiske juriske marked var vedligeholdt, og eksporten på markedet var steget med 33 pct.
- » At diversiteten af ansatte på markedet langsomt blev forbedret.
- » At priserne på markedet stadig var høje, mens kvaliteten af ydelserne var steget på de fleste områder.
- » At der var en sammenhæng mellem faste priser samt reklamering med priser og lavere priser.
- » At ABS'erne var mere innovative og bedre til klageløsning

Videre konkluderer Legal Service Board i deres evaluering fra 2016, at reformen ikke har påvirket tilliden til sektorens uafhængighed og omdømme, idet Legal Service Board dog samtidig nævner, at dokumentationen herfor er begrænset.²³⁷

²³² Cowi for FSR – danske revisorer, *Advokatydelse – inspiration til liberalisering af regulering på advokatmarkedet*, 2019, side 38.

²³³ Legal Services Board, *Evaluation: ABS and investment in legal services 2011/12 – 2016/17. Main report. An analysis of investment in legal services since the introduction of ABS licensing*, juni 2017.

²³⁴ Legal Services Board, *Evaluation: ABS and investment in legal services 2011/12 – 2016/17. Main report. An analysis of investment in legal services since the introduction of ABS licensing*, juni 2017.

²³⁵ Legal Services Board, *The impact of non lawyers in the legal services market*, 2014, (<https://www.legalservicesboard.org.uk/wp-content/media/SRA-International-Regulators-2014-ABS-differences.pdf>).

²³⁶ Legal Services Board, *Evaluation: Changes in the legal services market 2006/07 – 2014/15 - Main report. An analysis of market outcomes associated with the delivery of the regulatory objectives*, juli 2016.

²³⁷ Legal Services Board, *Evaluation: Changes in the legal services market 2006/07-2014/15 – Full report*, 2016, Side 141.

En evaluering gennemført af Centre for Strategy and Evaluation Services i 2018 drager følgende hovedkonklusioner:²³⁸

- » Overordnet viser fremvæksten af en række nye typer udbydere på markedet for juridiske ydelser (ABS'er og MDP'er), at reformerne har været efterspurgt. Der er blandt andet kommet udenlandske virksomheder til samt firmaer ejet af andre professioner, lokale autoriteter, detailvirksomheder og fagforeninger.
- » Der er blevet bedre adgang til juridiske ydelser, større udvalg og bedre kvalitet.
- » Der er ingen tegn på, at reformerne har haft negative effekter som fx større risiko for kunderne.
- » Skabelsen af ABS'er (fra 2012) har ifølge evalueringen bidraget til at forbedre nogle virksomheders finansielle stabilitet ved at tiltrække eller forfremme ansatte med lederevner og øge de eksterne investeringer.
- » På samme tid synes ABS'er mere innovative end andre typer af juridiske virksomheder. Mange ABS'er målretter deres ydelser mod et bredt marked, hvilket sandsynligvis vil forbedre forskellige forbrugergruppers adgang til juridisk ekspertise.
- » MDP'er har (fra 2015) gjort det muligt for bl.a. revisorer at tilbyde kunderne mere integrerede ydelser, så de ikke har behov for at bruge to virksomheder.
- » I mange tilfælde er reguleringen af MDP'erne mindst lige så stram i forhold til beskyttelsen af kunderne, fordi de reguleres af andre professioners regler (fx revisorerne).

Om ABS'er og priser

- » Brugen af faste priser er steget betydeligt fra 2012-2015 (fra 8 pct. til 46 pct.). Derimod er brugen af afregning med timepriser faldende.
- » 67 pct. af advokatfirmaerne (solicitors) har angivet, at deres priser har været på nogenlunde samme niveau de seneste 12 måneder. 29 pct. angiver selv, at priserne er steget, mens 3 pct. angiver, at priserne er faldet.
- » For juridiske B-B-ydelser er prisen steget med 15,5 pct. fra 2010-2016. Denne stigning ligger over den årlige inflation, men på linje med prisudviklingen for revisorer. Stigningstaksten fra 2010-2012 synes at ligge på linje med stigningstakten fra 2012-2016 (efter det blev muligt at etablere ABS'er er oktober 2011 (evalueringens figur 41).
- » Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at prisudviklingen på advokatydelser stort set svarer til den almindelige prisudvikling i samme periode i England. Det tyder på uændrede reale priser på advokatydelser i perioden, jf. Eurostat: Harmonized Indices of Consumer Prices.
- » Se også boks 5.2 for yderligere om priser i UK.

ABS'er og investeringer

En evaluering af investeringer i juridiske services fra 2017 viser desuden, at ABS'erne investerer i større omfang end ikke-ABS'er. En analyse fra CLC (The Specialist Property Law Regulator) viste, at 52 pct. af ABS'erne havde foretaget væsentlige investeringer i forretningen sammenlignet med 23 pct. af ikke-ABS'erne. Der er relativt få ABS'er, der tager mod *eksterne* investeringer, og investeringsfirmaer vurderer markedet som 'søvnigt', sådan at eksisterende normer forhindrer sådanne investeringer.

Hvilke hensyn ligger bag reglerne om ejerskab og ledelse?

Det fremgår af bemærkningerne til lov nr. 403 af 13. juni 1990, hvorved det blev tilladt advokater at udøve advokatvirksomhed i selskabsform, at det har været vigtigt at bevare advokaternes uafhængighed af andre interesser og andre erhverv. Reglerne om advokatselskabers

²³⁸ Centre for Strategy and Evaluation Services: *Impact Evaluation of SRA's Regulatory Reform Programme. A Final Report for the Solicitors Regulation Authority*, 2018.

ejerskab og ledelse har således navnligt til formål at sikre, at advokatselskabet – i samme omfang som en personligt drevet advokatvirksomhed – er uafhængig af interesser, der er advokatselskabet uvedkommende, og som kan stride mod klientens interesser.²³⁹ Det blev i lovforslaget tillagt stor betydning, at advokatselskaber ikke på grund af finansieringen af virksomhedens kapitalgrundlag ville kunne domineres af interesser, der ville kunne svække den generelle tillid til advokaters uafhængighed.²⁴⁰

Begrænser ejerskabsregler og regler for ledelse konkurrencen?

Retsplejelovens regler om advokatselskabers ejerskab og ledelse påvirker konkurrencen internt i advokatbranchen mellem advokatfirmaer og konkurrencen mellem advokatbranchen og andre professioner.

Ejerskabsrestriktionen begrænser for det første nye aktørers mulighed for at komme ind på markedet (adgangsbarriere). Det skyldes bl.a., at ejerskabsrestriktionerne kan begrænse muligheden for at hente ekstern startkapital. En markedsaktør med en digital forretningsmodel, som tilbyder juridisk rådgivning, men som ikke er et advokatfirma, har over for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen givet udtryk for, at de i høj grad havde brug for opstartskapital og kapital til at vokse, og at de har måttet hente kapitalen fra eksterne investorer.²⁴¹ Dette havde ikke været muligt med de gældende regler, hvis firmaet havde været et advokatselskab.

Ejerskabsrestriktionerne udelukker desuden, at andre end danske advokater (selv) kan etablere et advokatselskab. Dermed lukkes der for nogle af de potentielle fordele ved internationalisering, eksempelvis overførsel af viden fra udlandet og stordriftsfordele, jf. også Produktivitetskommissionen. Ejerskabsreglerne forhindrer således i dag, at udenlandske advokatfirmaer kan etablere sig i Danmark. Det er alene muligt, hvis det udenlandske advokatfirma etablerer et samarbejde med en dansk partner, eller hvis der oprettes et dansk kontor, som ejes af en partner, som er optaget i Advokatsamfundet. Sidstnævnte mulighed kræver dog blandt andet (som udgangspunkt) en dansk advokatuddannelse.²⁴²

I dag findes der flere advokatfirmaer i Danmark med udenlandsk engagement. Det drejer sig fx om Bird & Bird, Synch, MAQS Law og Magnusson. Ejerkonstruktionen og etableringen af disse advokatfirmaer er sket via advokater med dansk beskikkelse.²⁴³ Senest har en britisk rådgivningsvirksomhed ("Potter Clarkson") etableret nyt advokatkontor (Potter Clarkson Legal) i Danmark, der fokuserer på IP-tvister og ledes af dansk advokat.²⁴⁴

Tidligere har der også været en række forsøg fra udenlandske advokatfirmaer på at få fodfæste på det danske marked. I 2010 forsøgte det finske advokatfirma Hannes Snellmann at etablere sig på det danske marked med ydelser inden for M&A's. Firmaet trak sig dog i 2014 fra Danmark.²⁴⁵ Tilsvarende synes en række danske advokatfirmaer at vise interesse i at etablere

²³⁹ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 118.

²⁴⁰ Bemærkningerne til lov nr. 403 af 13. juni 1990 om rettens pleje, afsnit 4.3.

²⁴¹ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Møde med markedsaktører*, august 2019.

²⁴² Copenhagen Economics (for Advokatsamfundet og Danske Advokater), *Konkurrence og regulering i advokatbranchen*, 2014, side 86-87, 92. Jf. RPL § 135a har personer fra EU-lande med en juridisk embedseksamen også mulighed for at blive advokat.

²⁴³ Synch Laws hjemmeside (<https://synchlaw.se/da/om-os>) og Two Birds hjemmeside (<https://www.twobirds.com/da/regions/nordic-region/denmark>).

²⁴⁴ AdvokatWatch, "Britisk rådgivningsvirksomhed lancerer advokatkontor i Danmark", 28. oktober 2020 (https://advokatwatch.dk/Advokatnyt/Advokater/article12515046.ece?utm_campaign=AdvokatWatch&utm_content=2020-10-28&utm_medium=email&utm_source=advokatwatch)

²⁴⁵ Berlingske Tidende, *Finsk advokatfirma fik aldrig fodfæste*, 2. oktober 2014 (refereret i Copenhagen Economics (for Advokatsamfundet og Danske Advokater), *Konkurrence og regulering i advokatbranchen*, 2014).

sig og være tilstede i udlandet, fx Andersen Partners i Tyskland (Hamburg & Flensburg)²⁴⁶ samt Iuno i Stockholm og Oslo.²⁴⁷

I Sverige kan advokatfirmaer som nævnt være direkte ejet af et udenlandsk advokatfirma (forudsat at ejerne af denne for 90 pct.s vedkommende er advokater). I Sverige har en række udenlandske firmaer således etableret sig, fx de finske firmaer Roschier og Hannes Snellmann samt Baker & McKenzie (Schweiz), Linklaters (UK), White & Case (USA) samt Bird & Bird (UK).²⁴⁸

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey viser, at udenlandske advokatfirmaer stadig viser en vis interesse i at etablere sig i Danmark. Således er 11 pct. af de danske advokatfirmaer i Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey de seneste fem år blevet kontaktet af udenlandske advokatfirmaer med henblik på at samarbejde om at etablere advokatkontor i Danmark. Henvendelserne har især været til de store firmaer, men også mindre firmaer er kontaktet. Det var dog kun ca. 30 pct. af de kontaktede advokatfirmaer, som var interesserede i et samarbejde og undersøgte mulighederne (især i gruppen med omsætning mellem 200 og 600 mio. kr.).²⁴⁹

Ejerskabsrestriktionerne kan for det andet begrænse eksisterende advokatselskabers mulighed for at vokse (ekspansionsbarriere). Fx ved at begrænse muligheden for at hente kapital til advokatfirmaet.

Copenhagen Economics konkluderer i deres analyse fra 2014, at advokatfirmaer ikke er kapitaltunge, og at kapital derfor ikke er en begrænsning i advokatbranchen.²⁵⁰ Nærværende analyse viser imidlertid, at adgangen til kapital kan opleves som en begrænsning for at vokse - primært blandt de større advokatfirmaer.

Således har tre ud af de 10 største, tilkendegivet (i Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey), at reglerne om adgang til kapital begrænser deres mulighed for at vokse.²⁵¹ Blandt de mindre advokatfirmaer er billedet et andet. Her oplever omkring 5-10 pct., at reglerne om adgangen til kapital har begrænset muligheden for at vokse, mens en lidt større andel giver udtryk for at begrænsningerne rent faktisk skulle øge deres mulighed for vækst.²⁵² Dette billede kan givetvis ses i sammenhæng, at det i udgangspunktet ikke kræver særlig meget kapital at starte et lille advokatkontor. Hvis man derimod gerne vil udfordre de store advokatfirmaer, kan det kræve en relativ stor kapitalindsprøjtning til fx ansættelse af medarbejdere (før kundegrundlaget er på plads), markedsføring, administration mv. Hertil kommer, at

²⁴⁶ AdvokatWatch, *Andersen Partners om vækststrategi i Tyskland: "Det er et herligt stort marked"*, 3. august 2019, (<https://advokatwatch.dk/secure/Advokatnyt/Internationalt/article11585084.ece>).

²⁴⁷ AdvokatWatch, *Iuno skal være et fuldt integreret nordisk advokatfirma*, 18. juni 2019, (<https://advokatwatch.dk/secure/Advokatnyt/Strategi/article11448349.ece>).

²⁴⁸ Memo udarbejdet af svensk advokat til Danske Advokater vedrørende den svenske model for udenlandsk ejerskab, *Promemoria angående regler för delägarskap i svensk advokatverksamhet*, 29. september 2014.

²⁴⁹ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmål 25: Er I de seneste fem år blevet kontaktet af udenlandske advokatfirmaer med henblik på at samarbejde om at etablere advokatkontor i Danmark? N=226.

²⁵⁰ Copenhagen Economics (for Advokatsamfundet og Danske Advokater), *Konkurrence og regulering i advokatbranchen*, 2014, side 78.

²⁵¹ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmål Q29: Hvordan har retsplejelovens regler i §§ 124-124 påvirket jeres mulighed for at vokse og udvide forretningen de seneste fem år: Mulighed for at rejse kapital? N=105.

²⁵² Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmål Q29, Hvordan har retsplejelovens regler i §§ 124-124 påvirket jeres mulighed for at vokse og udvide forretningen de seneste fem år: Mulighed for at rejse kapital? N=105.

andre forretningsmodeller, som udelukkes af den nuværende regulering, kan være mere kapitalintensive.

Produktivitetskommissionen fremhævede i 2014, at ejerskabsrestriktioner kan svække mulighederne for produktivitetsfremmende investeringer, herunder udenlandske investeringer og det kan reducere effektive virksomheders muligheder for at vokse gennem opkøb af eksisterende virksomheder. Dermed kan ejerskabsrestriktioner fastholde en uhensigtsmæssig erhvervsstruktur med mange små aktører.²⁵³ Dog påpeger Produktivitetskommissionen samtidig, at det er vanskeligt at opgøre, hvor meget ejerskabsrestriktionerne betyder for advokatbranchens produktivitet.²⁵⁴

Copenhagen Economics har i en analyse fra 2019 af ændringer af den norske advokatregulering vurderet konkurrenceeffekterne af det norske advokatudvalgs forslag om at stramme de norske ejerskabsregler. Det norske advokatudvalgs forslag gik på, at det fremadrettet alene skulle være advokater, der måtte eje og lede advokatfirmaer (modsat i dag, hvor alle, der arbejder en væsentlig del af deres arbejdstid i firmaet, må eje og lede). Baseret på en række interviews med markedsaktører (uden for advokatbranchen), vurderer Copenhagen Economics, at det norske forslag om at stramme ejerskabsreglerne, så kun advokater må eje og lede advokatfirmaer, vil begrænse konkurrencen unødvendigt, især i forhold til adgangen til kapital og ledelse med en anden baggrund end advokat.

Copenhagen Economics vurderer videre, at en yderligere lempelse af de norske ejerskabsregler, som ville tillade et vist eksternt ejerskab, kan være hensigtsmæssig, eftersom det kan øge konkurrencen og tilføre ikke-juridiske kompetencer samt flere investeringer i nytænkning og teknologi. Dog kan en yderligere liberalisering true advokaters uafhængighed, medmindre man indfører regulering for at forhindre dette.²⁵⁵

Endvidere betyder ejerskabsrestriktioner ifølge Produktivitetskommissionen, at dygtige forretningsfolk, som er gode til at handle og nytænke forretningsmodeller, generelt udelukkes fra at gå ind i bestemte

brancher.²⁵⁶ Den nuværende regulering af advokatselskabers ejerskab og ledelse kan begrænse de eksisterende advokatselskabers mulighed for at få andre (eksterne) profiler og uddannelsesmæssige kompetencer i firmaets ledelse. Analysen viser således, at to ud af fem (40 pct.) af de allerstørste advokatfirmaer med en omsætning på over 600 mio. kr. tilkendegiver, at retsplejelovens regler om ledelse begrænser deres mulighed for at vokse. Dette gælder også 20 pct. af de næststørste advokatfirmaer med en omsætning på mellem 200-600 mio. kr. For advokatfirmaer med en omsætning på under 200 mio. kr. årligt opleves denne begrænsning i mindre grad.²⁵⁷

²⁵³ Produktivitetskommissionen, *Analyserapport 2, Konkurrence, Internationalisering og Regulering*, 2014. side 110.

²⁵⁴ Produktivitetskommissionen, *Analyserapport 2, Konkurrence, Internationalisering og Regulering*, 2014. side 109, 110.

²⁵⁵ Copenhagen Economics, *Analyse av endringer i norsk advokatregulering*, 2019, side 63-74.

²⁵⁶ Produktivitetskommissionen, *Analyserapport 2, Konkurrence, Internationalisering og Regulering*, 2014. side 110.

²⁵⁷ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokatfirmaer*, 2019, Spørgsmål Q29, Hvordan har retsplejelovens regler i §§ 124-124g påvirket jeres mulighed for at vokse og udvide forretningen de seneste fem år: *Ledelse?* N=105.

4.8 De advokatetiske regler om interessekonflikt

Hvad siger reglerne om interessekonflikter?

De advokatetiske regler²⁵⁸ om interessekonflikter foreskriver, at *"en advokat ikke [må] bistå en klient i situationer, hvor en interessekonflikt er opstået, eller hvor der foreligger nærliggende risiko for, at en sådan konflikt opstår"*.²⁵⁹

Vurderingen af, om der foreligger en interessekonflikt, skal ske ved modtagelsen af enhver ny sag, og alle advokatfirmaer, som ikke er enkeltmandsvirksomheder, skal udarbejde skriftlige retningslinjer for håndtering af interessekonflikter, jf. de advokatetiske regler punkt 12.1 og 12.8.

En interessekonflikt vedrører en *konkret indbyrdes* forbindelse mellem hhv. klientens interesser på den ene side og en modstridende interesse på den anden i enten 1) samme sag, 2) som modpart i sager eller 3) i sager, der har forbindelse til hinanden. Den modstridende interesse kan enten være 1) en anden klients (både tidligere og nuværende), 2) en tredjemand, 3) advokatens egeninteresse eller 4) advokatens advokatkollegers egeninteresse.²⁶⁰

Reglerne gælder både advokaten selv og advokatens eventuelle advokatkolleger. Kollegaer "smittes" således af hinandens interessekonflikter. Når advokater udøver advokatvirksomhed i et fællesskab, i et advokatfirma eller i kontorfællesskab gælder reglerne for interessekonflikter således for fællesskabet, advokatfirmaet og i det indbyrdes forhold mellem dets deltagere, herunder ansatte advokater.²⁶¹

For advokaten eller advokatens advokatkolleger kan der skelnes mellem interessekonflikter begrundet i hhv. klientforbindelser og personlige forbindelse (fx familiære relationer).

Vurderingen af, om der foreligger en interessekonflikt skal ske "objektivt" – dvs. om situationen i princippet er egnet til at skabe en interessekonflikt – og ikke subjektivt, dvs. om advokaten rent faktisk lader sig påvirke af interessekonflikten.

Der skelnes mellem situationer, hvor der efter de advokatetiske regler foreligger en interessekonflikt (ubetingede interessekonflikter) og situationer, hvor der *kan* foreligge en interessekonflikt (betingede interessekonflikter). De betingede interessekonflikter kan i dag cleares ved brug af *informeret samtykke*. Dette er som udgangspunkt ikke muligt for ubetingede interessekonflikter.²⁶²

En forudsætning for, at et samtykke kan få betydning, er, at det er et såkaldt "informeret" samtykke. "Informeret" henviser til, at klienten skal have alle de oplysninger, der er nødvendige

²⁵⁸ De advokatetiske regler gælder for alle advokater, uanset om de udøver advokatvirksomhed eller er ansat i virksomheder eller organisationer, der ikke udøver advokatvirksomhed, Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 11.

²⁵⁹ De advokatetiske regler, nr. 12.2.

²⁶⁰ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 100.

²⁶¹ De advokatetiske regler, nr. 12.4.

²⁶² En forudsætning for, at et samtykke kan få betydning, er, at det er et såkaldt "informeret" samtykke. "Informeret" henviser til, at klienten skal have alle de oplysninger, der er nødvendige for at tage stilling, herunder om andre klienter og baggrunden for konflikten. På grund af tavshedspligten kræver dette samtykke fra tidligere klienter. Herefter skal den aktuelt berørte kunde være i stand til reelt at tage stilling for at et samtykke kan siges at være "informeret". Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 164, 165.

for at tage stilling, herunder om andre klienter og baggrunden for konflikten. På grund af tavshedspligten kræver dette samtykke fra tidligere klienter. Herefter skal den aktuelt berørte kunde være i stand til reelt at tage stilling, for at et samtykke kan siges at være "informeret".²⁶³

Foruden en vurdering af, om der foreligger en interessekonflikt ved sager/klienter, skal mulige interessekonflikter endvidere udredes, før en advokat kan flytte fra et firma til et andet, og før advokatfirmaer kan fusionere, jf. boks 4.3.

Boks 4.3
De advokatetiske regler om interessekonflikt og firmaskift²⁶⁴

Når en advokat flytter fra et firma til et andet, eller når advokatfirmaer fusionerer, skal eventuelle interessekonflikter udredes.

Når en medarbejder flytter til et andet advokatfirma, tager advokaten dels egne personlige forbindelser med til det nye firma. Dels tager advokaten interessekonflikter fra klientforhold med, som medarbejderen har haft eller modtaget fortrolige oplysninger om. Disse skal cleares med det nye firmas eksisterende interesser.

Derimod er den advokat, der flytter ikke længere påvirket af eventuelle interessekonflikter fra tidligere kollegers personlige forbindelser eller tidligere kolleger klientforhold.

Det advokatfirma, som advokaten flytter fra, er efter flytningen ikke længere påvirket af advokatens personlige forbindelser. Derimod skal det tidligere advokatfirma fortsat tage hensyn til de klientforhold, som advokaten har haft, mens advokaten var ansat i det pågældende firma.

Figur 4.3 præsenterer et overblik over elementerne i interessekonfliktsreglerne.

Figur 4.3 **Overblik over elementerne i interessekonfliktsregler**

	Situationer og sager, som interessekonflikter kan vedrøre		Typer af og kilder til modstridende interesser	
	Relevante situationer	Relevante sager	Typer af modstridende interesser	Kilder til modstridende interesser
Betinget interessekonflikt kan cleares med informeret samtykke	Sager, hvor interessekonflikt er opstået	Samme sag	Interesser knyttet til klientforhold	En anden klient (nuværende eller tidligere)
	Sager med risiko for, at interessekonflikt opstår	Modparts sag	Interesser knyttet til personlige forhold	Tredjemand
	Medarbejderskift mellem advokatfirmaer	Sager med indbyrdes forbindelse		Advokaten
	Fusioner mellem advokatfirmaer			Advokatens advokatkolleger

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen på baggrund af Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016.

²⁶³ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 164, 165.

²⁶⁴ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 104-106.

Andre lande har ligeledes regler, som skal forhindre interessekonflikter samt regler, som muliggør brugen af informeret samtykke i visse tilfælde. Det gælder Sverige, Norge, Holland, Tyskland, UK, Frankrig og Finland, jf. tabel 4.9. I de fleste lande gælder de samme regler om interessekonflikt uanset, hvilken sagstype eller hvilken kundetype der er tale om.

Det er dog ikke tilfældet i Frankrig, hvor der er en forskel på definitionen af, hvad der udgør en interessekonflikt i hhv. rådgivning og repræsentation og ved udarbejdelse af juridiske dokumenter. Ligeledes gælder i England, at hvis der er en interessekonflikt mellem en privatkunde og en erhvervskunde, skal privatkunden tilgodeses.

Tabel 4.9 Regler om interessekonflikt og mulighed for informeret samtykke i DK og udvalgte lande

	Samme regler for alle sagstyper	Samme regler for alle kundetyper	Muligt med informeret samtykke	Forskel på mulighed for samtykke for kundetyper
Danmark	Til dels. Ikke muligt at være voldgiftsdommer, mægler eller mediator, hvis advokat tidligere har været partsrepræsentant (12.3)	Ja	Ja, ved betingede interessekonflikter	Nej
Sverige	Ja	Ja	Ja, i ganske særlige situationer	Nej
Norge	Ja	Ja	Ja,	Nej
Finland	Ja	Ja	Ja	Nej
UK (barrister) ¹⁾	Ja	Til dels, ved interessekonflikt mellem privat- og erhvervskunde, skal privatkunde dog tilgodeses (art. 3)	Ja	(Nej)
UK (solicitor) ¹⁾	(Ja)	(Ja)	Ja, dog ikke hvis konflikt er mellem adv. egeninteresse og klientens	
Tyskland	Ja	Ja	Ja (§3, stk. 2)	Nej
Frankrig	Nej, forskellig definition på interessekonflikt i hhv. rådgivning og repræsentation og ved udarbejdelse af juridiske dokumenter	Ja	Nej, i stedet anvendes "parternes aftale", hvor der er risiko for interessekonflikt. Kan ikke løse eksisterende konflikt.	(Nej)
Holland	Ja	Ja	Ja (§3, stk. 2)	(Nej)

Note 1: Oplysninger fra UK stammer fra det gældende "Code of Conduct" regelsæt.

Kilde: Advokatsamfundets indsamling af svar på spørgsmål om udvalgte landes regler om interessekonflikter, september 2019.

Reglerne om advokaters interessekonflikter er mere restriktive end de tilsvarende regler for andre professioner. For revisorer gælder således, at de siden 2003 kun har skullet vurdere den mulige interessekonflikt på *den konkrete sag*, medmindre der var tale om en erklæringsopgave med sikkerhed. Andre sager var dermed ikke længere omfattet af generelle uafhængig-

hedsregler. Hvis revisors uafhængighed er truet, og hvis der ikke kan iværksættes sikkerhedsforanstaltninger, skal revisor afstå fra at påtage sig opgaven. Der gælder desuden skærpede krav til uafhængighed, hvis revisor påtager sig en opgave af offentlig interesse.²⁶⁵

Hvilke hensyn ligger bag reglerne om interessekonflikt?

Ifølge Jørgensen & Lavesen²⁶⁶ skal reglerne om interessekonflikt bidrage til at opretholde tilliden til retssystemet: *"Advokater er en vigtig del af retssystemet, og bevarelse af tilliden til advokatstanden, herunder tilliden til, at advokater er uafhængige af uvedkommende interesser, er en forudsætning for at opretholde vores retssystem."*²⁶⁷ Reglerne om interessekonflikt skal forhindre:

1. At en advokat tjener to herrer (våbendragers hensynet)
2. At en advokat uberettiget bruger eller videregiver fortrolige oplysninger vedrørende en klient (fortrolighedshensynet/informationshensynet)
3. At en advokat udadtil fremstår som illoyal over for sin klient (appearancehensynet).²⁶⁸

Regler for interessekonflikter i advokat-klientforhold skal varetage klientens interesser, og har således gavnlige effekter, fordi de sikrer klienten en grad af beskyttelse mod ex post opportunisme (med andre ord mindsker sådanne regler "agentomkostninger" i forholdet). Desuden kan sådanne regler mindske de kontraktomkostninger, der ellers ville være, hvis en advokat og en klient selv skulle aftale regler for (mulige fremtidige) interessekonflikter, hver gang en kontrakt skulle indgås. Regler for interessekonflikter, der stiller rimelige krav til advokat-klientforholdet på en måde, som både advokat og klient ville kunne blive enige om, hvis de fuldt oplyst skulle forhandle omkring sådanne regler, er økonomisk set velbegrundede/efficiante.²⁶⁹

Ifølge økonomisk teori er det optimalt, at reglerne kun gælder over et vist minimumsniveau for omfanget af mulig skade for klienten.²⁷⁰ Der er i dag ikke fastsat et minimumsniveau, fx en forældelsesfrist eller en bagatelgrænse for, om en interessekonflikt påvirker muligheden for at tage en sag eller for firmaskift eller fusion. Dog fremgår det af Jørgensen & Lavesen, at "tiden" kan påvirke bedømmelsen af, om der foreligger en interessekonflikt (hvis fx oplysningers fortrolighed er udvandet).²⁷¹ Det er derfor muligt, at det gældende "minimumsniveau" i dag er sat for højt – og at de nuværende interessekonfliktsregler derfor rækker videre end nødvendigt for at sikre advokatens uafhængighed af uvedkommende interesser.

Professor Mads Bryde Andersen argumenterer bl.a. for, at man med fordel kan indrette regulering af interessekonflikter mere pragmatisk og gennemsigtigt. Ét forslag er, at man afgrænser de kritiske fra de mindre kritiske interessekonflikter, og fx ser på typen af opdrag og løs-

²⁶⁵ FSR – danske revisorer, *Opfølgende notat til KFST vedr. tiltag, der kan inspirere til at øge konkurrencen på markedet for erhvervsjuridiske ydelser*, 2019.

²⁶⁶ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016.

²⁶⁷ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 100.

²⁶⁸ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 100. Appearance-hensynet fører til, at en tilsyneladende risiko for usaglig hensyntagen tillægges betydning, selvom der konkret ingen risiko er for misbrug, Bryde-Andersen, Mads, *Interessekonflikter i advokatvirksomheder*, 2014, Forhandlingerne ved Det 40. nordiske Juristmøde i Oslo, 21.-22. august 2014, side 13.

²⁶⁹ Se Macey, Jonathan & Miller, Geoffrey, *An Economic Analysis of Conflict of Interest Regulation*, 1997, for en analyse af den økonomiske funktion ved regler for interessekonflikter.

²⁷⁰ Macey, Jonathan & Miller, Geoffrey, *An Economic Analysis of Conflict of Interest Regulation*, 1997, Faculty Scholarship Series, Paper 1452.

²⁷¹ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 116.

ningsmuligheder for det problem, sagen vedrører: Ved en simpel sag med én løsning er risikoen for interessekonflikt mindre, mens en kompliceret sag med mange mulige løsninger er mere konfliktfyldt. Videre argumenteres for, at især reglerne om "identifikation" (hvor en advokat befinder sig i en interessekonflikt på grund af relationen til en advokatkollega eller en klient) på nogle punkter er uhensigtsmæssige. Ligeledes argumenterer han for, at man i højere grad skal kunne afværge/cleare en interessekonflikt med informeret samtykke.²⁷² Overvejelser om forslag til ændring af reglerne om interessekonflikt behandles i afsnit 9.2.

Begrænser regler om interessekonflikt konkurrencen?

Reglerne om interessekonflikt understøtter advokatens uafhængighed af uvedkommende interesser, og at advokaten forfølger formål, som er i kundens interesse. Reglerne kan imidlertid også udgøre en central barriere for, at advokatfirmaer kan konkurrere effektivt og vokse. Når opgaver som konsekvens af disse regler sendes videre til andre advokatfirmaer, kan det imidlertid – under de rette omstændigheder – styrke muligheden for, at nye firmaer får en position i markedet. Det fremherskende i analysen er imidlertid, at reglerne virker konkurrencebegrænsende.

For det første kan reglerne betyde, at advokatfirmaer må sige nej til opgaver og klienter. Det kan føre til, at kunderne får færre virksomheder at vælge imellem, herunder færre med erfaring. Reglerne kan derfor også have direkte, negative konsekvenser for nogle kunder i form af færre valgmuligheder og desuden reelt begrænse konkurrencen om de pågældende opgaver til skade for kunderne. Hvis reglerne fx betyder, at advokatfirmaerne må afvise flere sager end det, der reelt er nødvendigt for tilgodese en kundes interesser, vil interessekonfliktreglerne unødigt begrænse konkurrencen.

I forlængelse heraf kan en erhvervsvirksomhed desuden bevidst forsøge at diskvalificere egnede advokatfirmaer fra at hjælpe en konkurrerende virksomhed. Det fremgår således af Jørgensen & Lavesen, at "*Klienter kan ved at involvere en række – og måske alle egnede – advokatfirmaer hindre at "klientens modpart" finder en egnet advokatrepræsentation. Dette forekommer iflg. Advokatrådet og betegnes "klienters shopping".*"²⁷³ Denne adfærd, som vil betyde, at advokatfirmaer må sige nej til opgaver, er ikke belyst empirisk i analysen. Dog har markedsaktører, som Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har talt med, tilkendegivet, at de er bekendt med eksempler på, at det foregår blandt større erhvervsvirksomheder.²⁷⁴

For det andet kan interessekonfliktreglerne medføre, at advokatfirmaer ikke kan ansætte den ønskede arbejdskraft, som fx er nødvendig for, at advokatfirmaet kan vokse eller fusionere med andre firmaer. Det kan begrænse de succesfulde virksomheders muligheder for at vokse og blive mere effektive.

Betydning/omfang: Sige nej til klienter og opgaver

Et advokatfirma kan blive nødt til at sige nej til en opgave eller klient, hvis advokatfirmaet er konfliktet. Et advokatfirma afskærer sig fra relativt flere kunder, når det repræsenterer erhvervskunder frem for privatkunder (alt andet lige).

For kunderne kan konsekvensen af reglerne om interessekonflikt reducere/eliminere muligheden for at finde egnede advokater til at løse opgaven. Til gengæld er kunden i højere grad sikret en uvildig sagsbehandling. Som markedsaktører, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har talt med formulerer det: "*de strenge krav til advokaters uafhængighed betyder – på et lille*

²⁷² Andersen, Mads Bryde, *Interessekonflikter i advokatvirksomhet*, 2014 (i "Det 40. nordiske Juristmøde", Bind I, side 9-31, 2014).

²⁷³ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 115.

²⁷⁴ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Møder med markedsaktør*, maj 2019.

marked som det danske – at advokatteams med viden og specialistkompetencer kan ende med at "diskvalificere sig selv", så de fx, ikke må tage/eller byde på opgaver. Derfor ender det med, at teams med advokater uden de relevante specialistkompetencer skal løse opgaven."

Det begrænser konkurrencen, når reglerne på den måde reducerer antallet af mulige advokatfirmaer, der kan byde på en opgave. Mindre konkurrence kan betyde, at opgaven løses til højere pris og/eller dårligere kvalitet.

Interessekonfliktsreglerne kan dog også i nogle tilfælde betyde, at nogle sager/klienter kommer videre til andre advokater, som dermed kan få lettere ved at skabe sig en position i markedet. Reglerne kan således betyde, at kunden bliver nødt til at finde et andet advokatfirma, hvis "førstevalget" er konfliktet. Hvis kundens førstevalg af advokatfirma er konfliktet, er der dog praksis for, at advokatfirmaet anbefaler en 'samarbejdspartner'. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey viser, at alle advokatfirmaer, der omsætter for mellem 50 og 600 mio. kr. årligt og 80 pct. af firmaerne med en omsætning på over 600 mio. kr., har "samarbejdspartnere", som typisk henviser klienter videre til dem i de sager, som de ikke selv kan løse.²⁷⁵ Det er dog sandsynligt, at advokatfirmaer ikke henviser til de firmaer, der opfattes som nære konkurrenter. Samtidig viser analysen, at hverken erhvervskunder eller privatkunder er særligt aktive med at undersøge mulighederne i markedet, før de vælger advokat, jf. kapitel 5 og 6. At de fleste advokatfirmaer har samarbejdsaftaler med andre advokatfirmaer, de henviser videre til, samtidig med at mange kunder i begrænset omfang afsøger markedet, kan tale for, at der som hovedregel ikke i dag skabes konkurrence om sager, hvor det første valg er konfliktet.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey viser, at 4 pct. af både erhvervskunderne og privatkunderne de seneste to år har oplevet, at en eller flere advokatfirmaer har takket nej til en opgave fra dem. For 50 pct. af erhvervskunderne var begrundelsen, at advokatfirmaet havde en interessekonflikt (dvs. i alt ca. 2 pct. af erhvervskunderne i surveyet). For privatkunderne var tallet 23 pct. (dvs. i alt ca. 1 pct. af privatkunderne i surveyet) (bemærk dog få respondenter, hhv. 37 og 33 på spørgsmålet).²⁷⁶

Surveyet tyder på, at større erhvervskunder oftere møder udfordringer med reglerne om interessekonflikt. Analysen viser, at 9 pct. af erhvervskunderne med over 250 ansatte har oplevet, at advokatfirmaer har måttet takke nej til opgaver. Af de 9 pct. afslag blev ca. 90 pct. begrundet i interessekonflikt.²⁷⁷

I forlængelse heraf viser Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey, at knap hvert tiende advokatfirma mindst ugentligt må sige nej til sager pga. risiko for interessekonflikter, jf. figur 4.4(a). For de allerstørste advokatfirmaer, som omsætter for mere 600 mio. kr., er det alle advokatfirmaer, der mindst ugentligt må takke nej til sager, mens det for de næstestørste er 80 pct. af advokatfirmaerne.

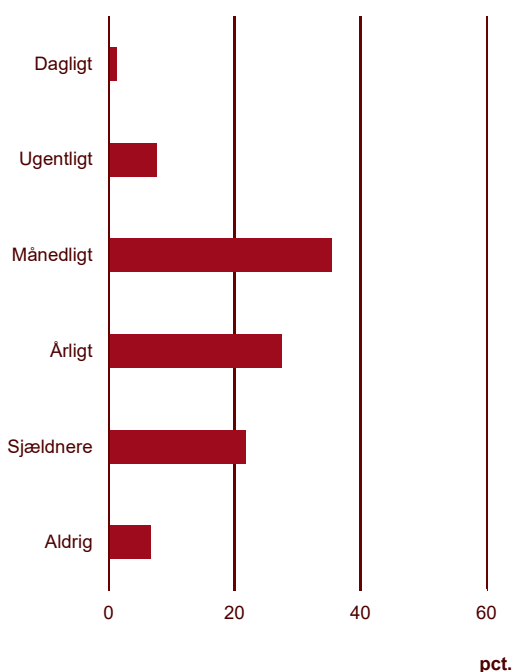
²⁷⁵ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmål 16: Har I "samarbejdspartnere" (herunder fra udlandet), som typisk henviser klienter videre til jer i de sager, som de ikke selv kan løse? N=226. Spørgsmålet er krydset med advokatfirmaets størrelse. Andelen, der svarer ja i den samlede survey er 38 pct.

²⁷⁶ Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt privatkunder hos advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmål 21: en eller flere advokatvirksomheder sagde nej til en opgave? N=796. Samt Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt erhvervskunder hos advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmål 31: Har din virksomhed de seneste to år oplevet, at en eller flere advokatfirmaer sagde nej til en opgave? N=907.

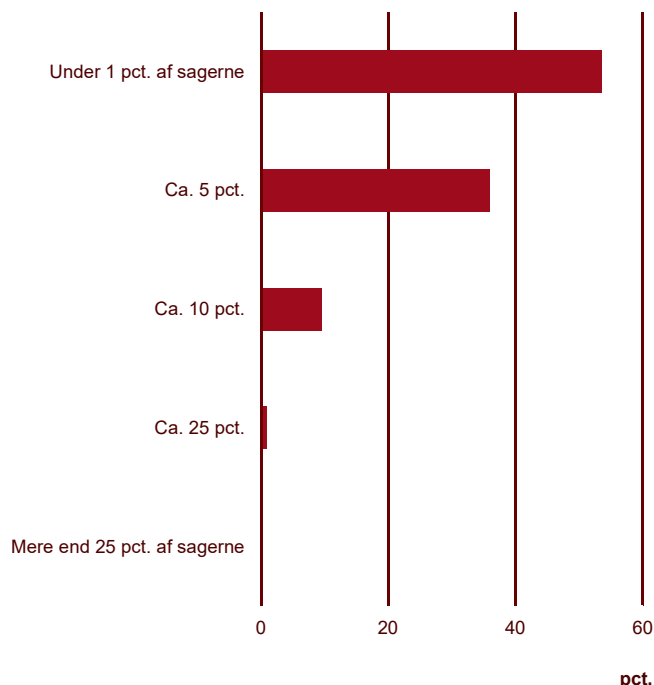
²⁷⁷ Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt erhvervskunder*, 2019. Spørgsmål 31: Har din virksomhed de seneste to år oplevet, at en eller flere advokatvirksomheder sagde nej til en opgave? N=907. Samt spørgsmål 32: Hvad var advokatvirksomhedens begrundelse for at takke nej til opgaven? Tænk venligst på seneste "afviste" opgave. N=37. Begge spørgsmål er krydset med antal ansatte. For erhvervskunder med mellem 50-250 ansatte har 9 pct. af erhvervskunderne oplevet, at advokatfirma sagde nej til opgaver – 60 pct. af disse afslag var begrundet i interessekonflikt).

Figur 4.4 Omfang af afviste sager hos advokatfirmaerne pga. regler om interessekonflikt

(a) Hvor ofte siges nej pga. risiko for interessekonflikt?



(b) Procent af potentielle sager, som afvises



Anm.: Spørgsmål 32: Hvor ofte siger I nej til en sag på grund af risiko for interessekonflikt? N=226.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt advokatfirmaer, 2019.

Anm.: Spørgsmål 33: Hvor stor en andel af jeres potentielle sager takker I nej til pga. risiko for interessekonflikt? N=211.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt advokatfirmaer, 2019.

Yderligere viser Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey, at godt 10 pct. af advokatfirmaerne må afvise 10 pct. eller mere af deres potentielle sager på grund af risiko for interessekonflikt, jf. figur 4.4(b). For de allerstørste (over 600 mio. kr. i årlig omsætning) må 60 pct. af advokatfirmaerne takke nej til hver tiende sag, og 40 pct. af advokatfirmaerne må takke nej til hver fjerde sag. For den næstestørste gruppe må 60 pct. takke nej til mindst hver tiende potentielle sag.

Der synes – ikke overraskende – at være en stærk sammenhæng mellem konsekvensen af reglerne om interessekonflikt og advokatfirmaets størrelse. Omsætningen hos de største advokatfirmaer kommer for langt hovedpartens vedkommende fra juridisk rådgivning uden for retssystemet. Interessekonfliktreglerne påvirker derfor i høj grad konkurrencen om denne juridiske rådgivning.

Det er ikke belyst empirisk, om advokatfirmaerne takker nej til flere sager, end reglerne tilsiger, fx begrundet i et kommercielt hensyn/krav fra klienterne eller som følge af kulturen i branchen. Det kan således have store (kommercielle) konsekvenser for en advokat at blive (offentligt) beskyldt for at have handlet i strid med reglerne om interessekonflikt – også selvom man som firma måske har overholdt reglerne.

De advokatetiske regler giver som nævnt i visse tilfælde mulighed for at "clear" en interessekonflikt på en sag med et såkaldt informeret samtykke, jf. ovenfor. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey viser, at 60 pct. af advokatfirmaerne aldrig har anvendt informeret samtykke, mens 11 pct. af advokatfirmaerne de seneste fem år "af og til" har anvendt dette til at imødegå en potentiel interessekonflikt. 29 pct. af advokatfirmaerne har "sjældent" anvendt informeret samtykke. De større advokatfirmaer har i højere grad erfaring med informeret samtykke. Alle de næststørste advokatfirmaer (omsætning mellem 200-600 mio.kr) har anvendt informeret samtykke de seneste fem år, mens det er tilfældet med 80 pct. af de allerstørste firmaer (over 600 mio.kr).²⁷⁸

De nuværende regler skelner i dag ikke mellem muligheden for at anvende informeret samtykke i forskellige typer af sager. Fx. om sagen omhandler privatkunder eller erhvervskunder, eller hvorvidt sagen vedr. bistand i hhv. retssager eller anden rådgivning. Jørgensen & Lavesen berører dog spørgsmålet om at udvide muligheden for samtykke, når kunderne er "stærke erhvervsdrivende", og det fremføres af Jørgensen & Lavesen, at Advokatrådet synes at have åbnet en dør på klem for denne mulighed.²⁷⁹ I forlængelse heraf argumenterer professor Mads Bryde Andersen for, at man i højere grad skal kunne afværge/clear en interessekonflikt med informeret samtykke og i højere grad bør vurdere, hvilken interessekonflikt det er, hvilken klient og hvordan samtykkes gives.²⁸⁰

Af de firmaer, der aldrig har anvendt informeret samtykke, angiver 69 pct., at de ikke har haft sager, hvor der har været behov for det. For knap 9 pct. gav de advokatetiske regler ikke mulighed for det i de konkrete sager, hvor det kunne have været aktuelt.²⁸¹

Betydning/omfang: Begrænser mobilitet i arbejdskraft og mulighed for ekspansion

Branchens regler om interessekonflikt kan begrænse et advokatfirmas mulighed for at tiltrække (kvalificeret) arbejdskraft og kan påvirke muligheden for at fusionere med andre advokatfirmaer. Reglerne kan derfor begrænse muligheden for ekspansion. Det begrænser muligheden for, at effektive og succesfulde advokatfirmaer kan vinde markedsandele på bekostning af firmaer, som ikke er konkurrencedygtige. Denne dynamik er ellers normalt en vigtig kilde til vækst. Hvis konsekvensen af reglerne rækker ud over, hvad kundernes beskyttelsesbehov tilsiger, begrænser det konkurrencen unødigt.

Reglerne om interessekonflikt kan således være en del af forklaringen på den lave arbejdskraftmobilitet i advokatbranchen, jf. kapitel 3. En markedsaktør fortæller bl.a. om en sag, hvor aktøren måtte undlade at ansætte en partner, der havde haft 1,5 time på en sag, hvor markedsaktøren var modpart.²⁸²

²⁷⁸ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmål 34: Hvor ofte har I de seneste fem år anvendt "informeret samtykke" til at imødegå en potentiel interessekonflikt? N=226.

²⁷⁹ Ved at Advokatrådet har indsat et "som udgangspunkt" i punkt 12.5, når det gælder muligheden for at clear en ubetinget interessekonflikt med et samtykke: "12.5: Et samtykke fra de involverede parter til advokatens bistand vil i tilfælde omfattet af 12.2, pkt. 1-7, 12.3 og 12.4 som udgangspunkt ikke påvirke bedømmelsen af, om der foreligger en interessekonflikt. I tilfælde omfattet af 12.2, pkt. 8-11 vil betydningen af et sådant samtykke bero på en konkret vurdering.", vurderes det i den kommenterede udgave af de advokatetiske regler, at døren er åbnet for udvidelse af muligheden for samtykke, Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 165.

²⁸⁰ Andersen, Mads Bryde, *Interessekonflikter i advokatvirksomhed*, 2014 (i "Det 40. nordiske Juristmøde", Bind I, side 19.)

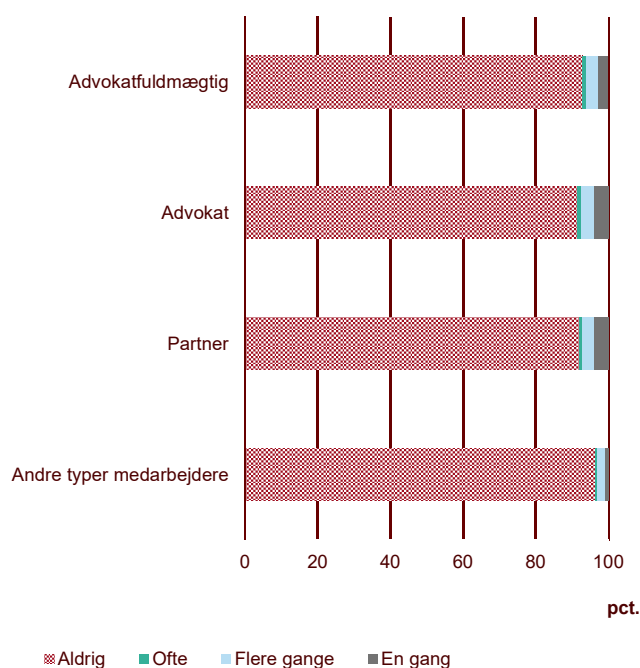
²⁸¹ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmål 35: Hvorfor har I ikke anvendt informeret samtykke de seneste fem år? N=135. Godt 7 pct. ikke ønsker at anvende informeret samtykke ("ønsker ikke" er en opgørelse af besvarelser i spørgsmålets "andet-kategori"). Andre grunde var, at det ikke var efterspurgt af kunden (2 pct.), at advokatfirmaet ikke havde overvejet det (6 pct.) eller at advokatfirmaet havde haft dårligere erfaringer med det (3 pct.).

²⁸² Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Møde med markedsaktører*, marts 2019.

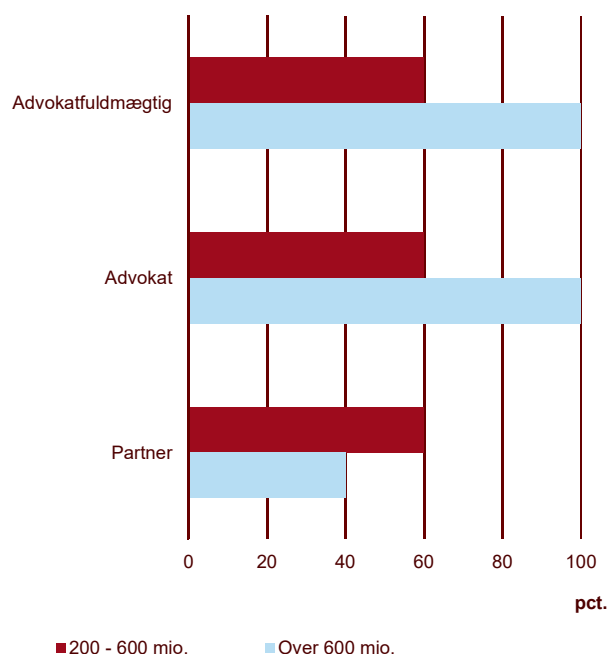
Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey viser, at det for alle advokatfirmaer under ét er sjældent, at reglerne om interessekonflikt forhindrer, at advokatfirmaer kan ansætte en bestemt medarbejder. Dog har 4 pct. af advokatfirmaerne ofte eller flere gange oplevet dette de seneste fem år, jf. figur 4.5(a).

Figur 4.5 Undladt at ansætte medarbejder pga. interessekonfliktsregler

(a) Alle advokatfirmaer: hvor ofte undladt at ansætte medarbejder



(b) Andel blandt de største advokatfirmaer, der ofte eller flere gange har undladt at ansætte bestemte medarbejdere pga. interessekonflikt



Anm.: Spørgsmål 31: Hvor ofte har I i de seneste fem år måttet undlade at ansætte en bestemt medarbejder på grund af risiko for at bryde reglerne om interessekonflikt? N=226

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt advokatfirmaer, 2019.

Anm.: Spørgsmål 31: Hvor ofte har I i de seneste fem år måttet undlade at ansætte en bestemt medarbejder på grund af risiko for at bryde reglerne om interessekonflikt? N=10. Krydset med spørgsmål 39: Hvad var advokatvirksomhedens samlede omsætning i 2018?

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt advokatfirmaer, 2019.

Anderledes ser det ud, hvis man ser på konsekvensen af reglerne for de allerstørste og næststørste advokatfirmaer. Her har samtlige af de største advokatfirmaer, som omsætter for mere end 600 mio. kr., ofte eller flere gange undladt at ansætte advokatfuldmægtige og advokater de seneste fem år. Tilsvarende har to ud af fem (40 pct.) af de største advokatfirmaer ofte eller flere gange undladt at optage en bestemt partner på grund af reglerne om interessekonflikt, jf. figur 4.5(b). For de næstestørste advokatfirmaer har 60 pct. ofte eller flere gange de seneste fem år undladt at ansætte hhv. bestemte advokatfuldmægtige, advokater og partnere. Endvidere har de næstestørste advokatfirmaer tilkendegivet, at rekruttering af medarbejdere opleves som en af de væsentligste barrierer for at etablere sig på markedet og vokse, jf. afsnit 4.2. Det kan begrænse konkurrencen indbyrdes mellem de store firmaer.

4.9 De advokatetiske reglers forbud mod "klientfiskeri"

Hvad siger reglerne om "klientfiskeri"?

En række af de advokatetiske regler regulerer advokatfirmaers mulighed for at konkurrere om kunderne.

De advokatetiske reglers punkt 8.2 foreskriver således:

"Advokaten må ikke fortrænge en advokat fra en sag. En advokat må ikke uopfordret foretage handlinger, der har til formål eller er egnede til at påvirke særligt udsatte eller sårbare – såsom sigtede eller tiltalte – personers valg af advokat i en konkret sag. Advokaten må ikke gennem markedsføringstiltag i Kriminalforsorgens institutioner, institutioner for ungdomskriminelle, asylcentre og lignende søge at påvirke de indsatte eller beboernes valg af advokat."

Forbuddet i punkt 8.2, 1. punktum om, at en advokat ikke må fortrænge en konkurrent fra en sag, omtales i branchen som forbuddet mod 'klientfiskeri'. Dette forbud gælder ikke kun retssager, men omfatter også rådgivningssager eller -opgaver, og det vedrører ikke kun sårbare klienter. Reglerne forhindrer for eksempel, at en advokat "fortrænger" en anden advokat fra en sag ved at tilbyde at løse den konkrete opgave for et lavere salær. Forbuddet gælder, uanset om klienten er en privatperson eller erhvervsdrivende. Advokater har dog mulighed for at markedsføre sig generelt ved brug af almindelige lovlige markedsføringstiltag.

Justitsministeren har afgjort, at forbuddet i punkt 8.2, 1. punktum i de advokatetiske regler er en direkte og nødvendig følge af retsplejelovens § 126, stk. 1 om god advokatskik.²⁸³

Hvilke hensyn ligger bag forbuddet mod "klientfiskeri"?

Jørgensen & Lavesen nævner, at forbuddet mod klientfiskeri i dag har til formål at beskytte den klient, som allerede har valgt en advokat, mod udenforstående advokaters forstyrrelser af sagens behandling.

Hensynet bag reglen er ifølge Jørgensen & Lavesen dermed ændret siden reglens indførelse fra at være begrundet i kollegiale hensyn til hensyn til klienten: *"Forbuddet mod at fortrænge en advokat fra en sag var oprindelig en kollegial regel. I lyset af at fokus er ændret fra hensynet til kolleger til hensynet til klienter, må bestemmelsen i dag opfattes som en beskyttelse for klienten mod, at udenforstående advokater uretmæssigt forstyrrer behandlingen af klientens sag".*²⁸⁴

Der kendes ikke tilsvarende forbud inden for andre liberale erhverv i Danmark, ligesom der ikke er et lignende forbud i den europæiske pendant til de etiske regler (Code of Conduct for European Lawyers).

Begrænser forbuddet mod "klientfiskeri" konkurrencen?

Justitsministeren har afgjort, at forbuddet i punkt 8.2, 1. punktum i de advokatetiske regler er en direkte og nødvendig følge af retsplejelovens § 126, stk. 1 om god advokatskik.²⁸⁵ Med afgørelsen er konkurrencemyndighederne forhindret i at gribe ind over for reglen i de sager, hvor reglen har været bragt i anvendelse, og hvor konkurrencen og klienterne kan lide skade. Det svækker konkurrencereglernes præventive effekt på dette område og vil dermed begrænse

²⁸³ Justitsministerens brev af 24. marts 2020 til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen (tilgængeligt på www.KFST.dk).

²⁸⁴ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 251.

²⁸⁵ Justitsministerens brev af 24. marts 2020 til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen (tilgængeligt på www.KFST.dk).

konkurrencen. Samtidig kan usikkerhed om forbuddets rækkevidde være med til at begrænse konkurrencen.

Reglen om klientfiskeri begrænser advokaternes mulighed for at konkurrere om en kunde, hvis kunden allerede har engageret en anden advokat til sagen eller opgaven. Forbuddet mod klientfiskeri kan således gøre det svært for en ny advokat/et nyt advokatfirma at få fodfæste på markedet, da reglen gør det vanskeligere at vinde kunder fra de etablerede firmaer. Ligeledes kan forbuddet mod klientfiskeri påvirke etablerede advokatfirmaers mulighed for at vokse.

Især i relation til erhvervskunder kan forbuddet mod klientfiskeri have konkurrencemæssige konsekvenser. Hvis der er tale om et fortløbende klientforhold mellem et advokatfirma og en erhvervskunde, er der typisk tale om flere sager – eller opgaver – som med forbuddet bliver vanskeligere at konkurrenceudsætte.

Analyserne i denne rapport understøtter, at forbuddet mod klientfiskeri påvirker advokatfirmaernes konkurrence om kunderne. Det er således godt hver femte advokatfirma, der de seneste fem år har oplevet, at forbuddet mod klientfiskeri ofte eller af og til har påvirket firmaets mulighed for at tiltrække, vinde eller fastholde kunder. Andelen er nogenlunde den samme uanset advokatfirmaets størrelse.²⁸⁶ Det er derimod kun få af de (typisk små) advokatfirmaer, der er etableret de seneste fem år, som oplever, at forbuddet mod klientfiskeri begrænser deres mulighed for at kunne tiltrække kunder. Knap hver fjerde oplevede faktisk, at det havde en positiv påvirkning af deres muligheder.²⁸⁷ Det kan måske skyldes en oplevelse af, at deres kunder fsva. igangværende sager er beskyttet mod henvendelser herom fra andre advokatfirmaer.

4.10 De advokatetiske regler om prisaftaler

Hvad siger reglerne om prisaftaler?

Ifølge de advokatetiske regler, må en advokat ikke indgå aftale om, at advokatens honorar skal være en andel af det beløb, som advokaten måtte opnå for kunden ved at gennemføre sagen (pactum de quota litis), jf. de advokatetiske regler, punkt 16.2.

Forbuddet mod *resultatbaserede honoraraftaler* vedrører sager, hvor der er en økonomisk gevinst eller indtægt for klienten ved sagen, fx en erstatning eller en handel.

Samtidig fremgår det af Jørgensen & Lavesen, at der derimod ikke er noget til hinder for, at advokaten indgår en aftale om honorering, der står i forhold til sagens resultat eller sagens værdi qua forskellige succeskriterier (forudsat at advokatfirmaet fortsat overholder RPL § 126, stk. 2 om, at prisen skal være rimelig). Kendelser om reglen synes i praksis at tillade visse former for prisaftaler, som indeholder en vis form for "resultatbaseret honorering", fx i inkassosager. Ligeledes udelukker reglen heller ikke "no cure, no pay-aftaler".²⁸⁸

²⁸⁶ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmål 30: Hvor ofte har I i de seneste fem år oplevet, at de advokatetiske regler om klientfiskeri har påvirket jeres mulighed for at tiltrække, vinde eller fastholde klienter? N=226. Andel, hvor reglen ofte eller af og til påvirker fordelt på størrelse: under 50 mio. kr.: 22 pct. 50-200 mio.kr: 19 pct.; 200-600 mio. kr.: 20 pct.; over 600 mio.kr: 20 pct.

²⁸⁷ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmål 24: Hvordan oplevede I, at de advokatetiske regler om klientfiskeri påvirkede jeres mulighed for at tiltrække kunder (med henblik på at kunne etablere jer på markedet)? N=49.

²⁸⁸ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommentareret*, 2016, side 213-214.

Endvidere må en advokat ifølge de advokatetiske regler ikke indgå aftale om *dele af sit honorar* med nogen, der ikke er advokat, jf. de advokatetiske regler, punkt 16.7.

Hvilke hensyn ligger bag reglerne?

Af Jørgensen & Lavesen fremgår, at hensynet bag forbuddet mod *resultatbaserede priser*, er "at advokaten risikerer at miste sin uafhængighed ved at føre en sag, der medfører en økonomisk sammenblanding mellem advokatens økonomi og det resultat, der opnås".²⁸⁹ Når der indgås en resultatbaseret pris aftale, får advokaten således som udgangspunkt "en egen økonomisk interesse" i, hvorledes sagen forløber, samt hvor og hvordan den afsluttes. Eksempelvis kan advokater, der aflønnes med en andel af en udbetalt erstatning til en klient, have en selvstændig interesse i at tage sagen så langt i systemet som muligt for at opnå den højest mulige erstatning og dermed aflønning, selv om klienten måske har en interesse i at få afsluttet sagen hurtigere uanset, om det betyder en lavere erstatning.

Videre ville brugen af resultatbaserede pris aftaler kunne åbne op for en risiko for, at advokater udnytter denne type aftaler til at opnå meget høje salærer for en meget begrænset arbejdsindsats. Dette kan illustreres med følgende tænkte eksempel: En advokat påtager sig en stor erstatningsretssag om 100 mio. kr. Advokaten aftaler et honorar med klienten på 30 pct. af det beløb, der vindes til klienten og forventer en langstrakt retssag i flere instanser og et tidsforbrug på minimum 500 timer. Advokaten regner med, at kunden i sidste ende vinder 70 mio. kr., og at advokaten selv opnår et honorar på 21 mio. kr. Efter kort tid aftaler advokaten med modparten i erstatningssagen, der har en lignende aftale med sin klient, at de skal frempresse et forlig på 50/50. Advokaterne overbeviser deres klienter om fremgangsmåden, og honoraret bliver herefter på 15 mio. for en meget begrænset arbejdsindsats.

Begrundelsen om, at der skal sikres uafhængighed af advokatens egen økonomi, skal dog ses i sammenhæng med, at advokater under gældende regler – blandt andet i lyset af kundens ofte begrænsede indsigt i ydelsens karakter og fakturering – allerede i dag har "en egen økonomisk interesse" i og adgang til at prioritere høj pris og lav resurseindsats frem for et godt resultat for kunden. Fx fremhæver Bryde Andersen, at man i dag lever med "interessekonflikter" i advokatopdraget, eksemplificeret med honorarreglerne "Tænk f.eks. på den modstridende interesse i advokatens honorar: Klienten ønsker at betale mindst muligt – advokatens interesse er modsat. Når advokaten honoreres efter medgået tid kan denne konflikt også spille ind på advokatens strategiske rådgivning: Advokaten vil være interesseret i en rådgivning, der medfører et større tidsforbrug – klientens interesse går i modsat retning. Den slags interessekonflikter lever man med".²⁹⁰

I nogle tilfælde kan en resultatafhængig løn bidrage til at reducere denne mulige markedsfejl, således at advokat og kunde i højere grad får det samme mål.

Hensynet bag forbuddet mod *honorardeling* synes ikke eksplicit at fremgå af Jørgensen & Lavesen. Dog fremhæves det, at hensynet til advokatens uafhængighed er afgørende samt at de øvrige argumenter, som taler i mod at tillade multidisciplinære partnerskaber, jf. afsnit 4.7. Forbuddet er således i høj grad begrundet i risikoen for, at advokatens uafhængighed og advokatpligter i øvrigt krænkes i samarbejdet med ikke-advokater.²⁹¹ I Jørgensen & Lavesen (2016) præsenteres eksempler på deling af indtægt med inkassofirma og ejendomsmægler, som er i strid med god advokatskik.

²⁸⁹ Jørgensen, Lars Ølkjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 221.

²⁹⁰ Andersen, Mads Bryde, *Interessekonflikter i advokatvirksomhed*, 2014 (i "Det 40. nordiske Juristmøde", Bind I, side 12 og 15).

²⁹¹ Jørgensen, Lars Ølkjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 213-214.

Begrænser reglerne om prisaftaler konkurrencen?

Forbuddet mod resultatbaserede prisaftaler kan begrænse konkurrencen internt i advokatbranchen mellem advokatfirmaer. Forbuddet kan således begrænse muligheden for at konkurrere om at tiltrække kunder via denne type prisaftaler, hvor advokaten aflønnes med en andel af det økonomiske udbytte ved sagen. Dermed kan reglen også forhindre, at kunder, som ellers ikke ville have råd til at betale en advokat, får mulighed for at få bistand til en sag (da kunden med en sådan aftale ville kunne tilbyde advokaten en del af en fremtidig gevinst).

Forbuddet kan også forhindre nye forretningsmodeller, som er baseret på fx de forbrugersøgsmål eller "gruppesøgsmål" fra virksomheder, fra at få fodfæste på markedet. Dette er fx muligt i Holland og UK. Reglen kan derved udgøre både en ekspansionsbarriere og en adgangsbarriere.

Forbuddet mod honorardeling kan også begrænse konkurrencen fra andre aktører uden for advokatbranchen.

Forbuddet mod honorardeling begrænser fx advokatfirmaers mulighed for at indgå en samarbejdsaftale og sælge ydelser til kunder sammen med en "ikke-advokat." Der kunne fx være tale om en ydelse, hvor både en advokat og en revisor – eller en advokat og et inkassobureau – arbejdede sammen. Det begrænser mulighederne for at udvikle gode produkter til kunderne og er også en ekspansionsbarriere i markedet, som begrænser konkurrencen.

Forbuddet udgør en adgangsbarriere for nye aktører, som gerne vil ind på markedet. Reglen begrænser således eksempelvis muligheden for, at digitale forretningsmodeller, som formidler kontakt mellem (free lance-) advokater og kunder, fx på en digital platform, kan komme ind på markedet.

Bl.a. har den digitale platform LegalHero tilkendegivet over for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, at den oplever, at forbuddet mod honorardeling udelukker en bestemt – og mere attraktiv – forretningsmodel. LegalHero er en digital platform, som har ansat omkring 100 free-lance-jurister. De 100 ansatte jurister får mulighed for at byde ind på de opgaver, LegalHeros kunder henvender sig med til en fast timepris. Timeforbruget kan variere. Kunderne får en fast pris, før opgaven påbegyndes. Mange af de ansatte er også ansat andre steder, fx i advokatfirmaer, og ca. halvdelen har stadig deres advokattitel. Advokaterne må imidlertid ikke anvende deres titel, da LegalHero ikke er et advokatfirma. LegalHero må heller ikke – som reglerne er i dag – dele honorarer for opgaven med en advokat (som bruger sin titel).²⁹²

²⁹² Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Møder med markedsaktører*, august 2019.

Kapitel 5

Privatkundernes adfærd

5.1 Sammenfatning

Knap hver tredje dansker over 18 år har de seneste to år købt eller modtaget juridisk rådgivning. Advokatfirmaer er de mest anvendte rådgivere, når privatkunderne køber juridisk rådgivning. Herefter følger bankrådgivere, ejendomsmæglere og fagforeninger.

Samlet købte privatkunder og organisationer i 2018 advokatbistand for 3 mia. kr. svarende til cirka 22 pct. af den samlede omsætning i advokatbranchen. Langt størstedelen af privatkunderne køber primært bistand i forbindelse med rådgivning omkring boligforhold (købsaftaler) og dødsfald (testamenter).

På et velfungerende marked træffer kunder oplyste valg og tager løbende stilling til, om de kan købe samme ydelse hos en anden leverandør til en bedre pris. Det bidrager til at sikre en sund konkurrence, hvor de effektive virksomheder vinder markedsandele, mens mindre effektive virksomheder taber terræn.

Analysen af privatkunderne i advokatbranchen peger på, at de fleste kunder er meget lidt aktive og mangler erfaring og viden til at navigere på markedet. Det begrænser konkurrencen mellem advokatfirmaerne. Omvendt er der ganske mange advokatfirmaer, der udbyder de ydelser, som privatkunder efterspørger, og koncentrationen i markedet inden for de relevante specialer er mindre end på erhvervsområdet.

Advokatfirmaernes salg til privatkunder er kun i begrænset omfang udsat for konkurrence fra juridiske rådgivere uden for advokatbranchen. Det kommer bl.a. til udtryk ved, at langt størstedelen af de privatkunder, der har været kunde ved et advokatfirma, vil foretrække et andet advokatfirma, hvis deres hidtidige leverandør ikke længere var en mulighed.

En meget stor del af privatkunderne afsøger ikke markedet, inden de vælger advokatfirma og samtidig er privatkunderne i høj grad loyale over for det advokatfirma, de allerede har valgt. Mere end otte ud af ti privatkunder vil bruge samme advokatfirma igen, næste gang behovet for juridisk rådgivning opstår. Samtidig har ca. 80 pct. ikke sammenlignet forskellige advokatfirmaer, før de skulle vælge, hvilket advokatfirma de vil købe bistand fra.

I stedet for at afsøge markedet ved selv at sammenligne forskellige udbydere anvender privatkunderne ofte anbefalinger fra andre. Knap hver tredje privatkunde har gjort brug af anbefalinger fra kolleger, venner eller familie, når de vælger advokatfirma. Det er udtryk for en form for afsøgning af markedet, som kan være velegnet, hvis anbefalingerne giver kvalificeret vejledning. Denne tilgang skal desuden ses i lyset af, at mange privatkunder ikke tidligere har været i kontakt med et advokatfirma. Herudover kan det være et udtryk for, at privatkunderne har vanskeligt ved selv at gennemskue kvalitet og pris hos de forskellige advokatfirmaer, og at det er forbundet med (søge)omkostninger at skulle sætte sig ind i disse forhold.

Kundernes adfærd skal ses i lyset af, at de juridiske ydelser i hvert fald i nogle tilfælde er komplicerede. Det kan være vanskeligt at gennemskue, om kvalitet og pris er tilfredsstillende og konkurrencedygtig, både før og efter købet. Samtidig sker privatkundernes køb af advokatbistand tit i nogle situationer, som ikke forekommer særligt ofte, fx i forbindelse med dødsfald i den nære familie. Det er en af årsagerne til, at en meget stor del af privatkunderne enten ingen erfaring har med at købe advokatbistand eller kun har erfaring fra sager, der ligger længere tilbage i tiden.

Når privatkunderne har begrænset erfaring og svært ved at gennemskue ydelsen, er det vigtigt, at der er tilgængelig og forståelig information, som kan understøtte kunderne i at navigere på markedet.

For mange af de ydelser privatkunderne køber, er det dog vanskeligt at sammenligne priser på ydelserne og deres kvalitet hos forskellige advokatfirmaer inden købet. Fx er det kun omkring 6 pct. af advokatfirmaerne, der oplyser hhv. timepriser og priser på standardprodukter på deres hjemmeside.²⁹³

Privatkunden skal ifølge de advokatetiske regler, modtage oplysninger *skriftligt*, som indeholder de vigtigste elementer i den forventede bistand, om fastsættelsen af prisen og om de omkostningerne, der er forbundet med bistanden når de køber bistand fra en advokat. Hvis bistanden ydes til en fast pris, skal dette oplyses, og hvis det ikke er muligt på forhånd at beregne størrelsen på den forventede pris, skal advokaten enten angive måden hvorpå, at prisen vil blive beregnet eller give et begrundet prisoverslag. Det er godt to tredjedele af privatkunderne, der har oplyst, at de har modtaget et prisoverslag – enten skriftligt eller mundtligt – mens knap en tredjedel således ikke har modtaget et overslag.

5.2 Kundernes adfærd påvirkes af, at advokatbistand er et tillidsgode

En kundes første køb af advokatbistand indledes typisk med, at kunden søger efter og vælger et advokatfirma, nogle gange efter at have fået anbefalinger fra andre eller sammenlignet flere muligheder. Når kunden har valgt advokatfirmaet, foregår købet typisk ved, at advokatfirmaet først vejleder om en løsning på kundens problem for derefter selv at levere den foreslåede løsning.²⁹⁴

Set med mange kunders øjne er advokatbistand en kompleks tjenesteydelse, og kunderne har oftest svært ved at vurdere pris og kvalitet både før og efter, ydelsen er leveret. Det giver advokaten en stærk markedsposition over for de fleste kunder, særligt når der er tale om specialiserede juridiske ydelser. Markedet for mere standardiserede produkter fx inden for simple ejendomshandler (fx købsaftaler) og enkle testamenter kan derimod være lettere at navigere i.

En vigtig mekanisme i brancher med tillidsgoder er, at kunderne ofte er mindre aktive med at afsøge markedet og skifte udbyder. Det svækker konkurrencen og medfører almindeligvis, at priserne øges, og at fordelene ved (som udbyder) at være effektiv og udvikle gode produkter svækkes. Adgang til forståelig, retvisende og sammenlignelig information kan hjælpe kunderne med at undersøge markedet.²⁹⁵

På markeder med komplicerede tillidsbaserede produkter præget af asymmetrisk information er der desuden en risiko for, at udbyderne kan udnytte deres stærke position til at sælge flere eller andre (dyrere) ydelser, end hvad kunden har behov for i hvert fald i en periode. Det kan også ske ved, at udbyderen sætter prisen højere i forhold til de reelle omkostninger end under

²⁹³ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Screening af 210 tilfældigt udvalgte advokatfirmaers hjemmesider*, 2019.

²⁹⁴ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 380-382.

²⁹⁵ Kerschbamer, Rudolf & Matthias Sutter, *The economics of credence goods – a survey of recent lab and field experiments*, CESifo Economic Studies, 2017, side 7. I betænkning 1479 fra 2006 har Konkurrencestyrelsen sammen med Advokatsamfundet – med udgangspunkt i en rapport fra Copenhagen Economics - adresseret, hvorledes forskellige elementer i reguleringen af advokatbranchen kan bidrage til at begrænse problemet med asymmetrisk information. Det er i betænkningen ikke analyseret, om reguleringen rent faktisk bidrager til at begrænse informationsasymmetrien; *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 380.

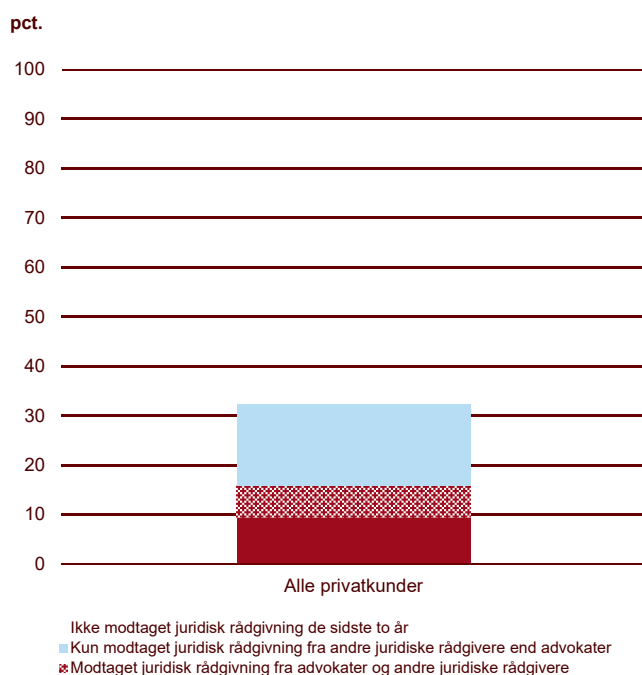
mere velfungerende markedsforhold.²⁹⁶ Advokaters etik m.v. og tilsynet hermed, herunder et velafbalanceret advokatetisk regelsæt, kan begrænse de markedsfejl, der opstår som følge af informations asymmetri. Samtidig kan god og sammenlignelig information om advokaters pris og kvalitet som nævnt være en hjælp, når privatkunder skal navigere i markedet.

5.3 Privatkunders køb af advokatbistand

Hver tredje dansker over 18 år (32 pct.) har de seneste to år købt eller modtaget juridisk rådgivning. Halvdelen af de privatkunder, der modtog juridisk rådgivning, modtog rådgivning fra et advokatfirma, jf. figur 5.1(a). Det svarer til, at 16 pct. af danskerne har modtaget juridisk rådgivning fra et advokatfirma i løbet af de sidste to år. Nogle af disse privatkunder har også modtaget rådgivning fra andre juridiske rådgivere end advokater. Advokatfirmaer er de mest anvendte rådgivere, når privatkunderne søger juridisk rådgivning. Herefter følger bankrådgivere, ejendomsmæglere og fagforeninger, jf. figur 5.1(b).

Figur 5.1 Privatkunders køb af advokatbistand

(a) Procent af befolkningen der har modtaget juridisk rådgivning de seneste to år



(b) Fra hvilken type rådgiver modtager privatkunderne juridisk rådgivning?



Note: Det har været muligt at angive flere svar. Procenterne summer derfor ikke til 100. Andelen er beregnet ud af dem, der har svaret ja til, at de har modtaget juridisk rådgivning inden for de seneste to år.

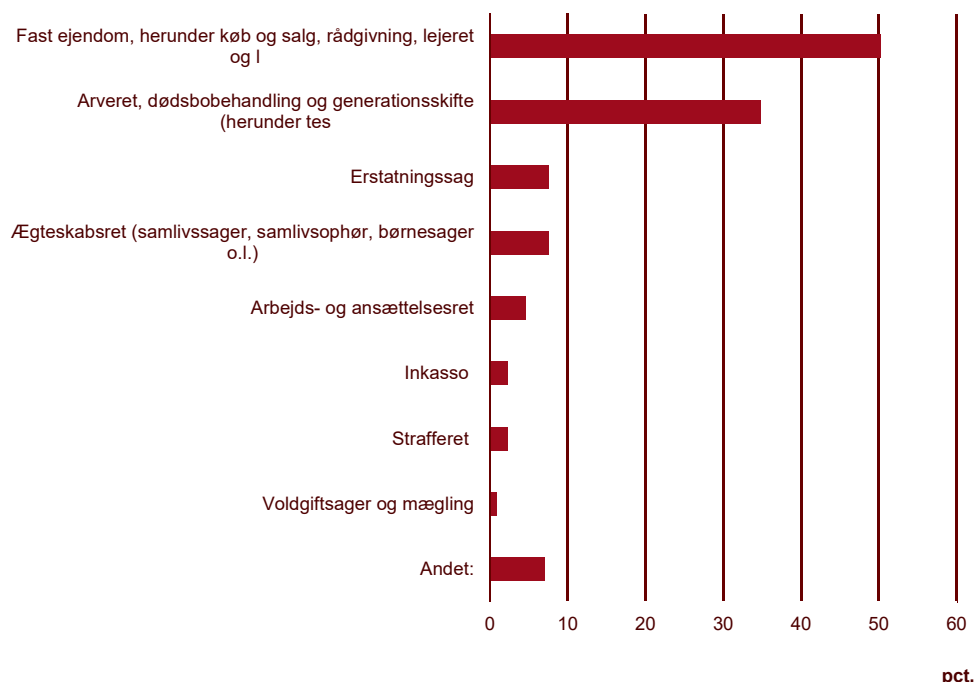
Anm.: Spørgsmål S1: Har du som privatperson de seneste to år købt eller modtaget juridisk rådgivning? N=5.679. 3.844 respondenter har svaret "Nej, jeg har ikke modtaget juridisk rådgivning de seneste to år".

Kilde: Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder, 2019.

²⁹⁶ Se fx. Dulleck, Uwe, Rudolf Kerschbamer & Matthias Sutter, *The Economics of credence goods: the role of liability, verifiability, reputation and competition*, 2011, American Economic Review, Vol. 101, no. 2.

De primære årsager til, at privatkunderne søger advokatbistand knytter sig til boligforhold og dødsfald. Halvdelen af de privatkunder, der har modtaget juridisk rådgivning fra et advokatfirma, har således købt rådgivning inden for fast ejendom, mens 35 pct. har købt bistand til bl.a. at få udfærdiget testamenter, jf. figur 5.2.²⁹⁷

Figur 5.2 Områder privatkunder har købt advokatbistand inden for



Anm.: Spørgsmål 2: Inden for hvilke områder har du som privatperson købt juridisk bistand inden for de sidste to år? N=796.

Kilde: Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder, 2019.

Privatkunders køb af advokatbistand sker således ofte i nogle situationer, som ikke forekommer særligt ofte fx ejendomskøb, dødsfald i familien, erstatningssager og skilsmisser. Privatkunderne har derfor typisk ikke hyppig kontakt med advokater. Hovedparten af privatkunderne har kun haft én sag de seneste to år (82 pct.). Resten har haft mere end én sag – typisk to sager. En meget stor del af privatkunderne har således enten ingen erfaring med at købe advokatbistand eller kun erfaring fra sager, der ligger længere tilbage i tiden.

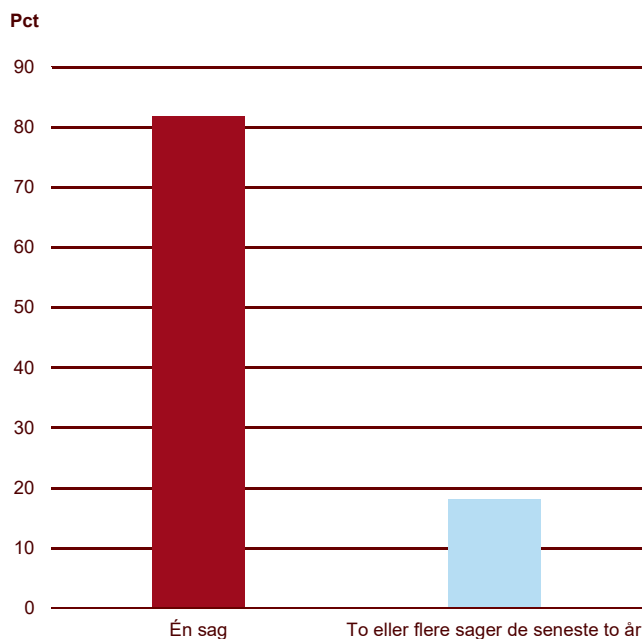
Hovedparten af privatkunderne har heller ikke særlige forudsætninger for at købe advokatbistand fx fra deres arbejde eller uddannelse. Således angiver tre fjerdedele af privatkunderne,

²⁹⁷ Fast ejendom og testamenter var ligeledes de to områder, som Danske Advokaters survey fra 2014 pegede på, at flest privatkunder modtog bistand indenfor, survey gennemført af Advice for Danske Advokater, *Forbrugernes overvejelser i valg af advokat*, 2014, N=399.

at de ikke har særlige forudsætninger for køb af advokatbistand jf. figur 5.3. For den fjerdedel af privatkunderne, der mener, at de har forudsætninger, angiver langt de fleste, at deres erfaring kommer fra deres arbejde, eksempelvis fordi de arbejder med indkøb af juridisk bistand.

Figur 5.3 Privatkunders erfaring med og forudsætninger for køb af advokatbistand

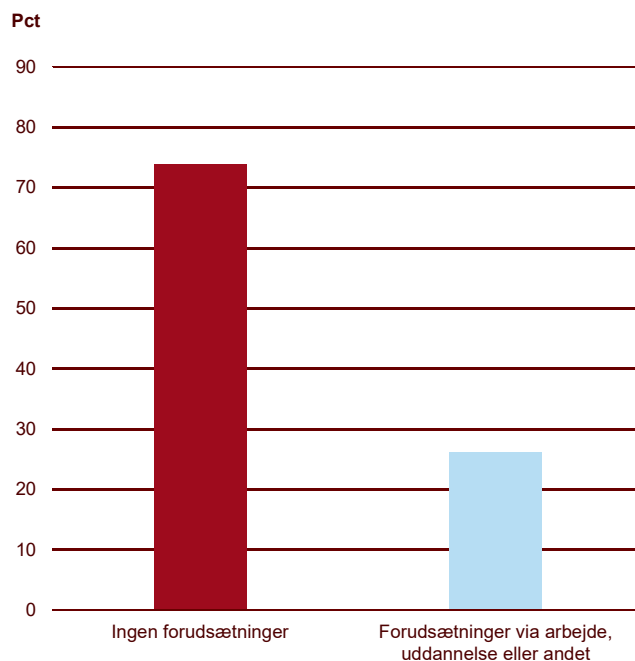
(a) Antal sager privatkunderne har haft de seneste to år



Anm.: Spørgsmål 1: Hvor mange gange har du som privatperson købt juridisk bistand fra en advokatvirksomhed inden for de seneste to år? N=796.

Kilde: Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder, 2019.

(b) Andel af privatkunderne der har forudsætninger for at købe advokatbistand via arbejde, uddannelse eller andet



Anm.: Baggrundsspørgsmål: Har du erfaring med advokatbistand eller juridisk bistand via dit arbejdsliv? N=796.

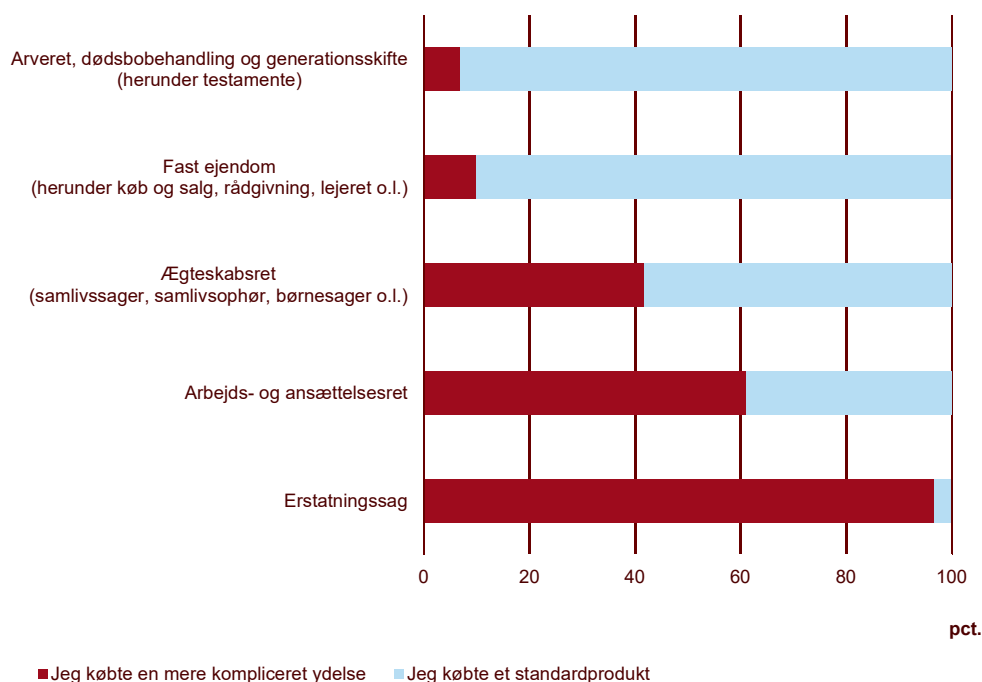
Kilde: Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder, 2019.

Hovedparten af privatkunderne betegner selv deres køb som et standardprodukt frem for en mere kompliceret ydelse. Det er særligt udtalt inden for fast ejendom og arveret, hvor mere end 90 pct. angiver, at der er tale om en standardydelse. Inden for ægteskabsret angiver knap 60 pct. af kunderne, at de ser det som et standardprodukt. Derimod vurderer næsten alle, at erstatningsret er en kompliceret ydelse, jf. figur 5.4.

Specialerne fast ejendom, arveret og ægteskabsret er netop områder, hvor flere advokatfirmaer tilkendegiver, at de tilbyder bistand til privatkunder til en standardpris, jf. afsnit 3.8. Således tilbyder 49 pct. af advokatfirmaerne bistand vedr. ejendomshandel til standardpris. Det

samme gælder for ca. en tredjedel af de advokatfirmaer, der yder bistand til testamenter og ægtepagter.²⁹⁸

Figur 5.4 Privatkundernes vurdering af deres køb som hhv. standardprodukt eller kompliceret ydelse



Anm.: Spørgsmål 5: Hvilken af følgende to typer bistand beskriver bedst den juridiske bistand du købte? N=796.

Kilde: Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder, 2019.

De privatkunder, der har været kunde ved et advokatfirma, foretrækker at blive ved med at købe rådgivning i advokatbranchen, selv om de måske også har fået rådgivning fra andre. Således angiver 86 pct. af privatkunderne, at de ville vælge et nyt advokatfirma, hvis de ikke længere kunne få bistand fra det advokatfirma, som de senest har anvendt, jf. figur 5.5. Det kan bl.a. afspejle, at de ydelser kunderne får hos advokatfirmaerne har en anden karakter, end hvad man kan købe eksempelvis hos en bankrådgiver eller en ejendomsmægler.

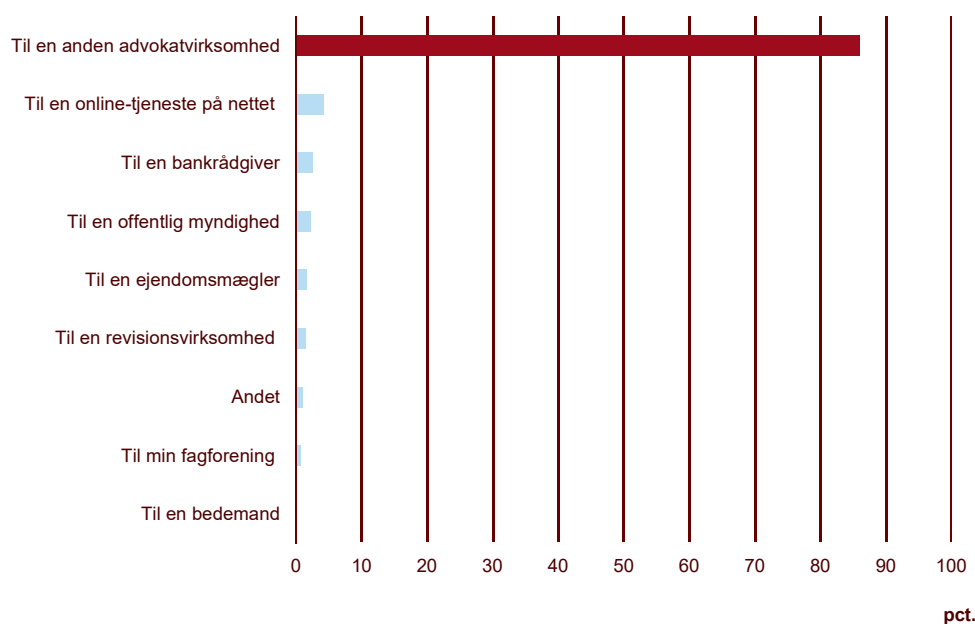
De privatkunder, som, ved tvunget skift væk fra deres hidtidige advokat, vælger et andet advokatfirma, vil typisk vælge et firma i lokalområdet frem for uden for lokalområdet eller et advokatfirma, der tilbyder online-tjenester. Det gælder for 84 pct. Det er betydelig flere, end de 52 pct., som i forvejen var kunde ved advokatfirma i lokalområdet.

Juridisk rådgivning fra andre juridiske udbydere end advokater kan enten være en substitut eller en komplementær ydelse til advokatbistand. Hvis kunden ser de to typer af rådgivning som tilpas ens er der tale om substitutter. Når ydelserne – fx rådgivning fra en fagforening i

²⁹⁸ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokater*, 2019. Spørgsmål 10: Hvilke ydelser tilbyder I til privatkunder til 'standardpriser'? N=208.

forhold til rådgivning fra en advokat – er tilpas substituerbare i kundernes øjne, lægger udbydere af de to ydelser et konkurrencepres på hinanden. Hvis kunderne omvendt ser ydelserne som komplementære, gælder det, at kunden ønsker at købe rådgivning fra begge udbydere: en prisstigning hos den ene udbydere vil isoleret set medføre et fald i efterspørglen efter den anden udbyders ydelser. Det kan eksempelvis være en kunde, der ønsker rådgivning *både* fra en advokat og sin fagforening i et konkret spørgsmål og hvor ydelserne har forskellig karakter. I dette tilfælde er de to typer udbydere således ikke i konkurrence med hinanden.

Figur 5.5 Hvor ville privatkunderne været gået hen, hvis de ikke kunne gå til det valgte advokatfirma?



Note: Procenterne er beregnet under antagelse af, at de privatkunder, der har svaret "Ved ikke" og "Så havde jeg ikke fået bistand i den pågældende sag", fordeler sig på samme måde som de privatkunder, der har angivet et specifikt valg. Der er i alt 59 respondenter, der har svaret dette.

Anm.: Spørgsmål 19: Hvor ville du været gået hen for at få bistanden, hvis det ikke havde været muligt at købe den hos den pågældende advokatvirksomhed? N=737.

Kilde: Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder, 2019

Det vurderes i det følgende, hvorvidt og i givet fald hvilke øvrige juridiske udbyderes rådgivning, der af kunderne anses for substituerbare med rådgivning fra et advokatfirma. Efterspørgselssubstitutionen og vurderingen heraf handler således om, i hvilken udstrækning kunderne, som har købt juridisk rådgivning, er villige til at substituere *fra* advokatfirmaer *til* andre udbydere af juridisk rådgivning. Således er (potentielle) kunder, der ikke har købt juridisk rådgivning fra et advokatfirma, i udgangspunktet ikke de relevante kunder, idet de ikke har købt advokatbistand.

Den metode der anvendes er en såkaldt "Critical Loss Analysis" (CLA), jf. Boks 5.1. Denne metode bruges fx ofte, hvis der i en fusionssag er behov for at afgrænse et marked i konkurrenceretlig forstand. Konkret går denne analyse ud på at beregne, om en mindre stigning i prisen på ydelserne i advokatbranchen vil medføre en øget indtjening i branchen, eller et tab. Hvis tilpas mange kunder vil blive i advokatbranchen (frem for at vælge en anden juridisk rådgiver) er det således en indikation af, at advokatbranchen ikke er udsat for et konkurrencepres. Kundernes skifteadfærd er her målt ved, hvilken juridisk rådgiver kunden ville vælge, hvis det næst anvendte advokatfirma ikke længere var en mulighed. Der er tale om en empirisk analyse,

der i dette tilfælde baserer sig på svar fra de 792 privatkunder, der har svaret på styrelsens spørgeskema til privatkunder.

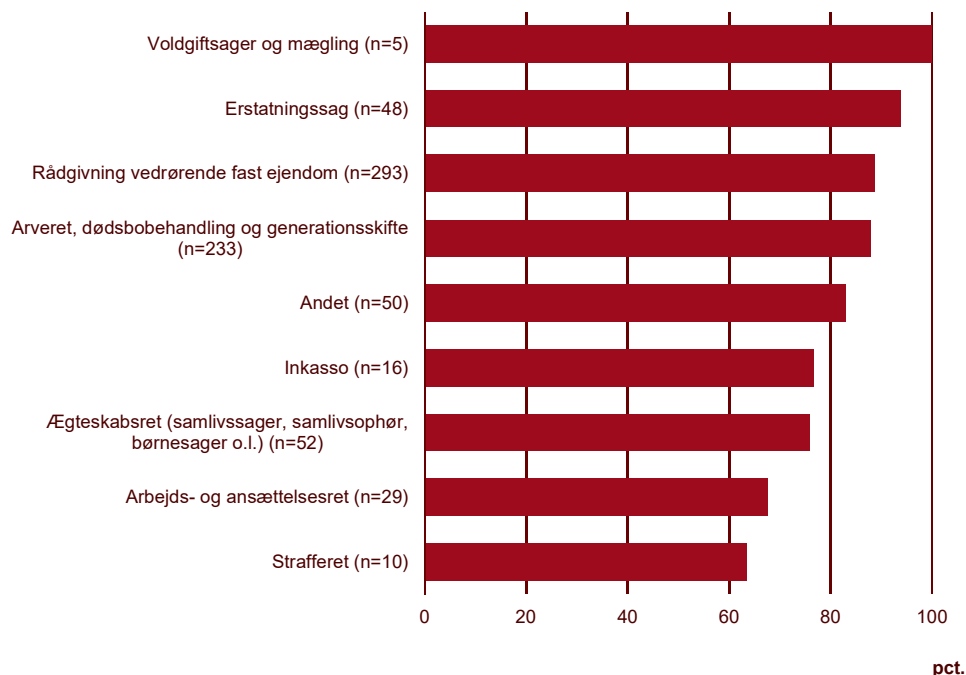
Det undersøges konkret, hvilke juridiske rådgivere, de kunder, som har købt juridisk bistand fra et advokatfirma, anser for substituerbare med advokatbistand. Hvis der ikke er andre juridiske rådgivere, der i særligt omfang ses som substitutter, vil det trække i retning af, at markedet ikke skal afgrænses bredere end juridisk rådgivning fra advokatfirmaer.

CLA-analysen peger isoleret set på, at et evt marked for juridisk rådgivning ikke skal afgrænses bredere end juridisk rådgivning fra advokatfirmaer til privatkunder.

Inden for visse typer af juridisk rådgivning er der dog et vist konkurrencepres fra andre udbydere af juridisk rådgivning. Fx fra fagorganisationerne, der tilbyder arbejds- og ansættelsesretlig rådgivning og online-tjenester, der tilbyder testamenter. Derimod er et område som strafferet i mindre grad udsat for konkurrence fra aktører uden advokatbaggrund, da denne form for rådgivning typisk foregår i forbindelse med en retssag.

Hovedparten af privatkunderne vil som nævnt vælge et andet advokatfirma, hvis deres hidtidige advokat ikke længere var en mulighed, jf. figur 5.6. Det gælder uanset hvilket speciale, som kunden senest købte rådgivning indenfor. Fx vil mere end 80 pct. af de kunder, der købte inkassorådgivning hos advokaten, igen vælge at kontakte en advokat, hvis samme behov skulle opstå. For arbejds- og ansættelsesret er andelen mindre, men dog også betydelig. Det indikerer, at advokatfirmaerne for en række specialer kun i begrænset omfang er udsat for konkurrence fra udbydere uden advokatbaggrund, evt. fordi advokater udbyder en anden type rådgivning.

Figur 5.6 Privatkunder, der ville gå til et andet advokatfirma (ved tvunget skift) fordelt på specialer



Note: Procenterne er beregnet under antagelse af, at de privatkunder, der har svaret "ved ikke" og "så havde jeg ikke fået bistand i den pågældende sag", fordeler sig på samme måde som de privatkunder, der har angivet et specifikt valg. Antallet af privatkunder der har svaret dette er 59 i spørgsmål 19.

Anm.: Spørgsmål 19: Hvor ville du været gået hen for at få bistanden, hvis det ikke havde været muligt at købe den hos den pågældende advokatvirksomhed? N=737.

Kilde: Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder, 2019.

Boks 5.1 Critical Loss Analysis (CLA)

Med udgangspunkt i Katz og Shapiro (2003), Moresi, Salop og Woodbury (2017) og Meyer og Wang (2012) foretages en såkaldt Critical Loss Analysis (CLA) for at undersøge, i hvilket omfang advokatfirmaer er i konkurrence med andre udbydere af juridisk rådgivning. I den beregnede CLA anvendes single-price og joint-price testene²⁹⁹.

En CLA er en standardmetode til at implementere den 'hypotetiske monopolist'-test med henblik på at afgrænse det relevante marked. I den hypotetiske monopolist-test vurderes det, om det kan betale sig for en hypotetisk monopolist på et givet kandidatmarked at hæve prisen med 5-10 pct. Hvis efterspørgselssubstitutionen mellem produkterne på kandidatmarkedet og produkter uden for kandidatmarkedet er tilstrækkelig stor, vil prisstigningen medføre et relativt stort tab af kunder, og det vil i så fald ikke være profitabelt for den hypotetiske monopolist at hæve prisen med 5-10 pct. I så fald indikerer testen, at det relevante marked skal afgrænses bredere end kandidatmarkedet. I modsat fald understøtter testen, at kandidatmarkedet er det relevante marked (eller at det ikke skal afgrænses bredere).²⁶¹

²⁹⁹ Meyer, Christine & Wang, Yijia, *A comprehensive look at the critical loss analysis in a differentiated products market*, 2012, *Journal of Competition Law & Economics*, 8(4), 863-879.

En joint-price test anerkender, at der kan være forskellige priser på tværs af kandidatmarkedet. I denne test gennemfører den hypotetiske monopolist en lille, men signifikant og ikke temporær stigning i prisen (en såkaldt SSNIP) på alle produkter. I en single-price test undersøges det, hvorvidt det er profitabelt for den hypotetiske monopolist at øge prisen med en SSNIP på individuelle produkter.

I litteraturen er der diskussion om, hvilken test der er den rigtige.

Moresi, Salop og Woodbury (2017) argumenterer for, at en single-price test er mest hensigtsmæssig, hvis produkterne på kandidatmarkedet er meget forskelligartede. Meyer og Wang (2012) viser, at en joint-price test medfører en mere snæver markedsafgrænsning end en single-price test. Single-price testen kan skrives som:

$$D \geq \frac{x}{m}$$

Hvor D er en såkaldt diversion ration, jf. nedenfor, mens x er den procentvise prisstigning, og m angiver bruttoavancen. Det vil således være profitabelt for en hypotetisk monopolist at hæve den gennemsnitlige pris med x pct., hvis denne betingelse er opfyldt.

Meyer og Wang (2012) viser, at joint-price testen kan skrives som:

$$D \geq \frac{x}{x + m}$$

Hvor priselasticiteten er kalibreret ved brug af Lerner betingelsen.

D angiver den aggregerede diversion ratio. Diversion ratios måler kundernes skifteadfærd, dvs. hvor kundernes forbrug "skifter" hen, hvis de ikke længere kan eller vil købe et specifikt produkt eller benytte en bestemt udbyder. En diversion ratio angiver, hvor stor en del af en virksomheds (virksomhed 1) tab ved en prisstigning der overtages af en anden virksomhed (virksomhed 2).

Diversion ratios er i analysen beregnet på baggrund af et såkaldt lukkespørgsmål, hvor privatkunden tager stilling til, hvilken juridisk rådgiver kunden ville vælge, hvis det senest anvendte advokatfirma ikke var en mulighed. Konkret er spørgsmålet *"Hvor ville I være gået hen for at få den juridiske bistand, hvis det ikke havde været muligt at købe den hos det pågældende advokatfirma?"*³⁰⁰

I advokatbranchen er den aggregeret diversion ratio for privatkunder, $D = 0,86$, som angiver andelen af privatkunder i advokatbranchen, der vil skifte til et andet advokatfirma ved et tvunget skift væk fra nuværende advokatfirma. Overskudsgraden i advokatbranchen udgør godt 12 pct. (uden top-fem advokatfirmaer), hvilket betyder, at joint-price testen med en 10 pct. prisstigning kan skrive som:

$$0,86 \geq \frac{10}{10 + 12} = 0,45$$

Dvs. betingelsen er opfyldt. Det skal konkret fortolkes sådan, at andelen af kunderne der vil blive i advokatbranchen og betale den højere pris (86 pct.) væsentligt overstiger det tab af omsætning fra kunder, der skifter væk fra advokatbranchen, fordi priserne øges. Således er det

³⁰⁰ Diversion ratios beregnet på baggrund af lukkespørgsmålet angiver den "gennemsnitlige privatkundes valg". Ideelt bør beregningen af diversion ratios ske på baggrund af den "marginale privatkundes valg". Den marginale privatkunde stilles ofte "prisstigningsspørgsmålet": "Hvis du vidste inden dit seneste køb i butik xx, at priserne var steget med 5-10 pct., hvad ville du så have gjort?". Erfaringerne viser dog, at det er vanskeligt for kunderne at forholde sig til, hvordan de vil reagere som følge af en hypotetisk prisstigning på fx 5-10 pct. Dertil kommer, at det kan være vanskeligt at få tilstrækkeligt med respondenter, hvis der kun tages udgangspunkt i den gruppe af forbrugere, som ville reagere på en prisstigning på 5-10 pct.

profitabel for den hypotetiske monopolist at hæve prisen i advokatbranchen, da de tilbageværende kunder (ved at betale højere priser) mere end dækker tabet af omsætning fra de kunder, der skifter væk fra advokatbranchen. Dette resultat peger således på, at der set fra efterspørgselssiden kan afgrænses et selvstændigt marked for juridisk rådgivning fra advokatfirmaer (eller mere præcist, at markedet ikke er bredere).

Single-price testen med 10 pct. prisstigning kan skrives som:

$$0,86 \geq \frac{10}{12} = 0,83$$

Også her er resultatet, at den andel der vil blive i advokatbranchen (frem for at vælge en anden juridisk rådgiver) overstiger den tabte omsætning, ved at hæve prisen på advokatbistand. Samlet set tyder det på, at markedet ikke skal afgrænses bredere end juridisk rådgivning fra advokatfirmaer til privatkunder.

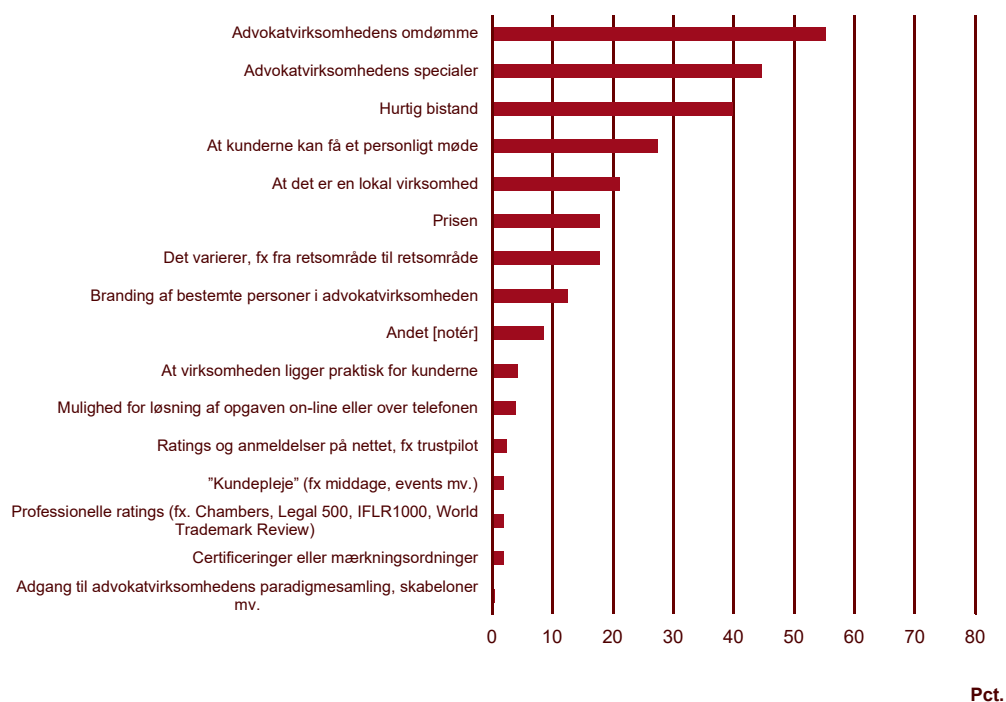
Beregningerne i denne analyse er anvendt til at undersøge, i hvilket omfang advokatfirmaer er i konkurrence med andre udbydere af juridisk rådgivning. CLA-analysen anvendes således ikke til at afgrænse eventuelle delmarkeder inden for advokatbranchen.

5.4 Privatkunderne navigerer efter kvalitet, advokatfirmaernes specialer og pris

Advokatfirmaerne fokuserer i mindre grad på pris som konkurrenceparameter, når de forsøger at tiltrække privatkunder. Knap en femtedel af advokatfirmaerne angiver således prisen som en vigtig konkurrenceparameter over for privatkunder. Advokatfirmaerne fremhæver derimod bl.a. omdømme og specialer, som vigtige parametre, når de forsøger at tiltrække privatkunder, jf. figur 5.7. Det gælder for både store og små firmaer.

De små og mellemstore advokatfirmaer nævner herudover muligheden for at tilbyde hurtig bistand som en vigtig konkurrenceparameter. De store advokatfirmaer peger desuden på, at gode professionelle ratings kan tiltrække kunder. Det er 20 pct. af de mindre advokatfirmaer, som peger på prisen som den vigtigste parameter, når de skal tiltrække privatkunder.

Figur 5.7 Advokatfirmaers konkurrenceparametre overfor privatkunder

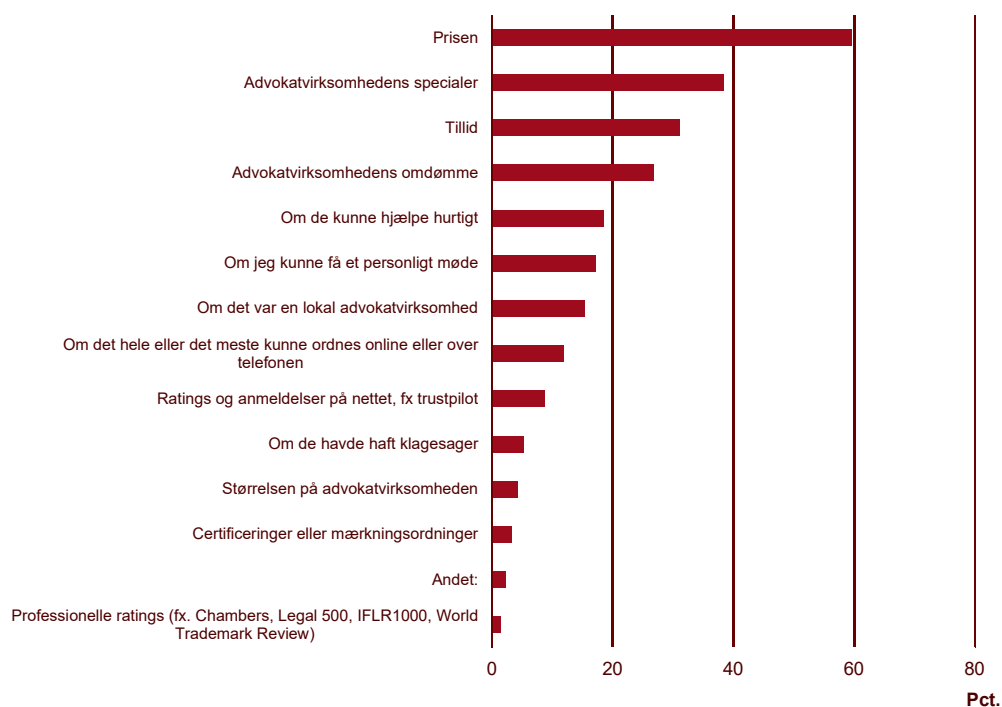


Anm.: Spørgsmål 15.1: Hvad er de tre vigtigste parametre, I bruger til at tiltrække privatkunder? N=208.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt advokatfirmaer, 2019.

For de (relativt få) privatkunder, der sammenlignede tilbud fra advokatfirmaer, før de valgte advokat, er pris i langt højere grad en central faktor. Således svarer knap 60 pct. af de kunder, der sammenlignede tilbud, at prisen var det vigtigste, da de sammenlignede tilbud, jf. figur 5.8. Derudover nævnes også advokatfirmaernes specialer, tillid samt advokatfirmaets omdømme som vigtige parametre.

Figur 5.8 Hvad er vigtigst for privatkunder, når de sammenligner advokatfirmaer?



Anm.: Spørgsmål 11: Hvad var vigtigst, da du sammenlignede advokatvirksomheder? (sæt op til tre krydser) N=165.

Note: Respondenter har haft mulighed for at sætte tre krydser. Procenterne summer derfor ikke til 100.

Kilde: Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder, 2019.

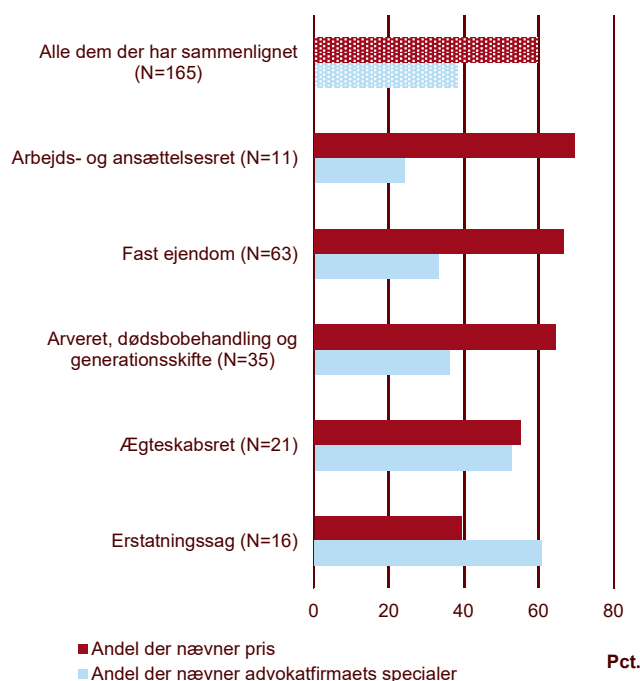
De privatkunder, der vurderede, at de købte et standardprodukt, nævner i højere grad at prisen var en vigtig parameter. Når der er tale om en kompliceret ydelse, er det i højere grad advokatfirmaers specialer, der er udslagsgivende, jf. figur 5.9(b).

Privatkunder, der har købt juridisk bistand inden for ansættelsesret, fast ejendom og arveret, (som netop i mange tilfælde kan have karakter af, at være mere standardiserede produkter) nævner i højere grad, at prisen var en vigtig parameter, da de sammenlignede advokatfirmaer. Omvendt nævner relativt få af disse kunder advokatfirmaernes specialer som en vigtig parameter. For privatkunder, der har købt juridisk bistand i forbindelse med erstatningssager er billedet det modsatte. Disse kunder nævner i højere grad advokatfirmaernes specialer, og i langt mindre grad prisen, som en vigtig parameter, jf. Figur 5.9(a).

³⁰¹ IFF Research, *Market Study into the supply of legal services in England and Wales, consumer research findings*, 2016, slide 14.

Figur 5.9 Vigtige parametre fordelt på typen af juridisk bistand

(a) Fordeling i forhold til speciale

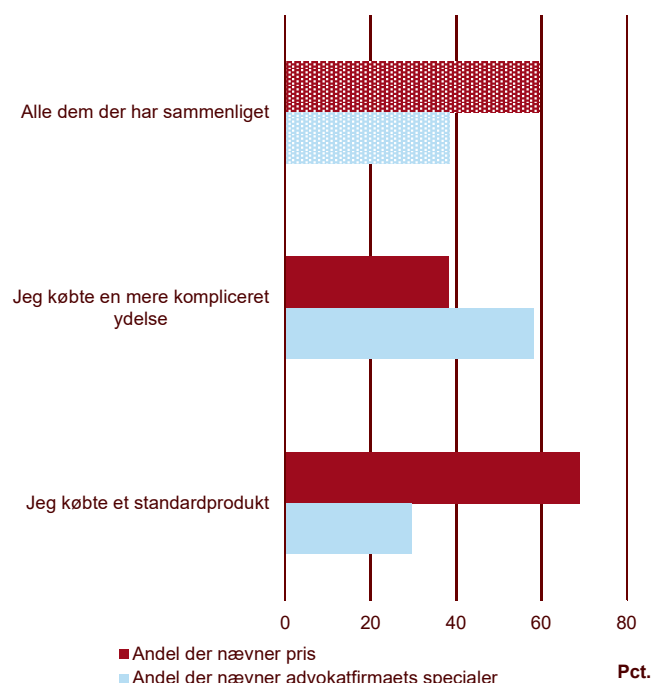


Note: Spørgsmål 11: Hvad var vigtigst, da du sammenlignede advokatvirksomheder? (sæt op til tre krydser) N=165.

Anm.: Respondenter har haft mulighed for at sætte tre krydser.

Kilde: Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder, 2019

(b) Fordeling i forhold til privatkundernes vurdering af om ydelsen var en standardydelse eller mere kompliceret



Note: Spørgsmål 11: Hvad var vigtigst, da du sammenlignede advokatvirksomheder? (sæt op til tre krydser) N=165.

Anm.: Respondenter har haft mulighed for at sætte tre krydser.

Kilde: Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder, 2019

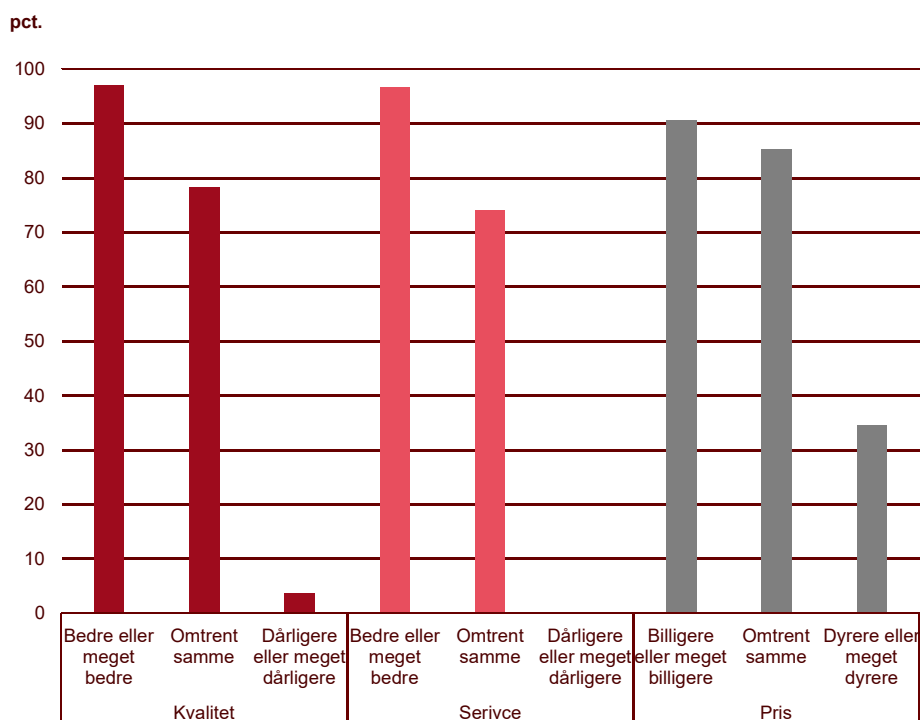
Langt de fleste privatkunder har ikke sammenlignet tilbud i købsprocessen. For denne gruppe spiller pris en mindre rolle. Kvalitet og service er i højere grad end pris afgørende i forhold til, om privatkunderne ville anvende samme advokatfirma i fremtiden.

Privatkunderne er loyale, når de køber advokatbistand. Således angiver cirka otte ud af ti, at de ville bruge samme advokatfirma næste gang, de får et lignende behov.³⁰² Privatkundernes loyalitet mod advokatfirmaet svækkes dog mærkbart, hvis kunden ikke er tilfreds med den kvalitet eller service, som de har fået, jf. figur 5.10. Det samme billede ses ikke for pris. Over en tredjedel af privatkunderne vil således anvende det samme advokatfirma igen, selv om de vurderer, at selskabet er dyrere eller meget dyrere end andre relevante advokatfirmaer. Dette

³⁰² Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder, 2019. Spørgsmål 18: Hvis du får brug for juridisk bistand igen inden for advokatvirksomhedens område, vil du så bruge samme advokatvirksomhed igen? N=796. Tallet er uden respondenter, der har svaret "ved ikke" under antagelse om, at de fordeler sig som de andre respondenter. Som andel af alle respondenter er det to tredjedele.

kan afspejle, at høj kvalitet ofte koster ekstra, og at kvalitet er vigtigt for kunden. Samtidig kan pris evt. ses som et signal om kvalitet i et marked med komplicerede produkter.

Figur 5.10 Andel af privatkunder, der ville bruge samme advokatfirma igen fordelt på kundernes oplevelse af kvalitet, service og pris



Note: Procenterne er beregnet under antagelse af, at de privatkunder, der har svaret "Ved ikke", "Jeg har endnu ikke fået regningen", "Sagen kører stadig, så det er for tidligt at vurdere", fordeler sig på samme måde som de privatkunder, der har angivet et specifikt valg. Antallet af privatkunder der har svaret dette er hh. 274 i spørgsmål 15, 220 i spørgsmål 16 og 230 i spørgsmål 17.

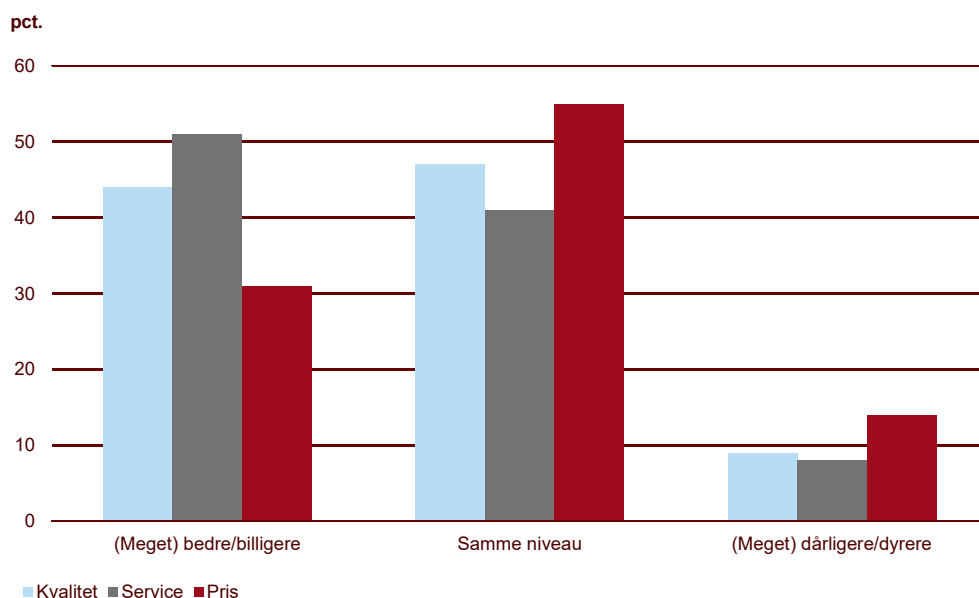
Anm.: Spørgsmål 18: Hvis du får brug for juridisk bistand igen inden for advokatvirksomhedens område, vil du så bruge samme advokatvirksomhed igen? Krydset med fig.; spørgsmål 15: Hvordan vurderer du den pris, du betalte, i forhold til priserne hos andre advokatvirksomheder, der kunne have været relevante for dig? N=522, spørgsmål 16: Hvordan vurderer du den faglige kvalitet af den bistand, du har købt, i forhold til kvaliteten hos andre advokatvirksomheder, der kunne have været relevante for dig? N=576, og spørgsmål 17: Hvordan vurderer du det serviceniveau du har fået i forhold til serviceniveauet hos andre relevante advokatvirksomheder? N=566.

Kilde: Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder, 2019

Privatkunder har også vurderet og sammenlignet kvaliteten og prisen på den advokatydelse de modtog, med kvalitet og pris m.v. hos andre relevante advokatfirmaer. Svaret på det spørgsmål kan også give en indikation af, hvilke forhold privatkunden lægger vægt på.

Omtrent halvdelen af privatkunderne vurderer, at de har modtaget en kvalitet og en service, der har været bedre eller meget bedre end den rådgivning, de kunne have fået hos andre relevante advokatfirmaer. Det er en noget mindre andel – ca. 30 pct. – som mener, at den pris de betalte var lavere end hos andre relevante advokatfirmaer, jf. figur 5.11. Det kan også pege i retning af, at kvalitet og service er mere centrale konkurrenceparametre end pris.

Figur 5.11 Privatkunders vurdering af hhv. kvalitet, service og pris sammenlignet med andre relevante advokatfirmaer



Note: Procenterne er beregnet under antagelse af, at de privatkunder, der har svaret "Ved ikke", "Jeg har endnu ikke fået regningen", "Sagen kører stadig, så det er for tidligt at vurdere", fordeler sig på samme måde som de privatkunder, der har angivet et specifikt valg. Antallet af privatkunder der har svaret dette er hh. 274 i spørgsmål 15, 220 i spørgsmål 16 og 230 i spørgsmål 17.

Anm.: Spørgsmål 15: Hvordan vurderer du den pris, du betalte, i forhold til priserne hos andre advokatvirksomheder, der kunne have været relevante for dig? N=522. Spørgsmål 16: Hvordan vurderer du den faglige kvalitet af den bistand, du har købt, i forhold til kvaliteten hos andre advokatvirksomheder, der kunne have været relevante for dig? N=576. Spørgsmål 17: Hvordan vurderer du det serviceniveau du har fået i forhold til serviceniveauet hos andre relevante advokatvirksomheder? N=566.

Kilde: Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder, 2019.

Privatkundernes vurdering af kvaliteten af den juridiske bistand, de har modtaget, afhænger af, om behovet er opstået pludseligt, og om sagens udfald har været af afgørende (eller meget afgørende) betydning for kunden. Således vurderer kunder, for hvem behovet opstod pludseligt, i *mindre* grad end andre kunder, at den kvalitet de modtog var bedre eller meget bedre end hos andre relevante advokatfirmaer. Omvendt vurderer kunder, for hvem sagens udfald var afgørende eller meget afgørende, at den modtagne kvalitet var bedre eller meget bedre, jf. figur 5.12(a).

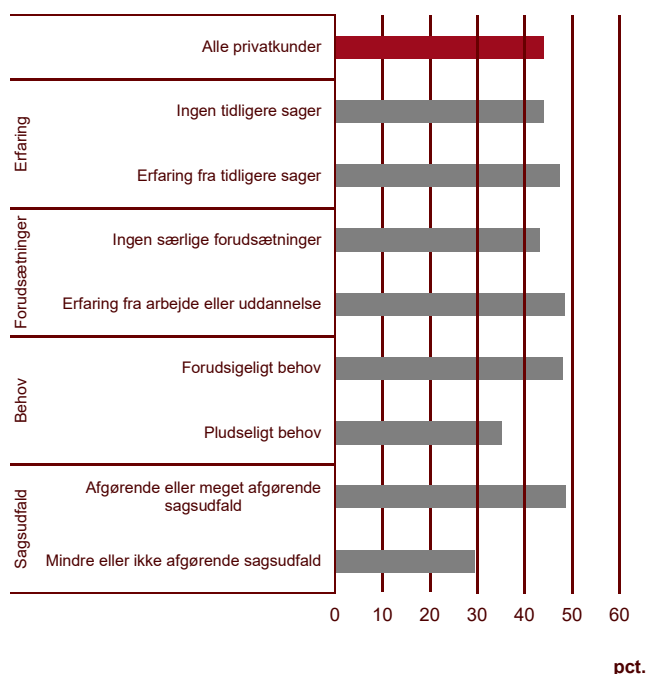
Privatkundernes vurdering af den modtagne kvalitet afhænger også - i mindre omfang - af kundernes erfaring med og forudsætninger for køb af advokatbistand. Kunder, der har nylig erfaring fra flere sager eller forudsætninger fra arbejde eller uddannelse, synes i lidt højere grad at vurdere, at kvaliteten hos det valgte advokatfirma er højere end hos andre relevante advokatfirmaer, jf. figur 5.12(a)

Kundernes vurdering af den pris, de har betalt, varierer overordnet set mindre på tværs af forskellige kundegrupper. Der observeres således stort set ingen forskelle i forhold til, om behovet er opstået forudsigeligt eller ej og i forhold til, hvor afgørende sagens udfald var, jf. figur 5.12(b)

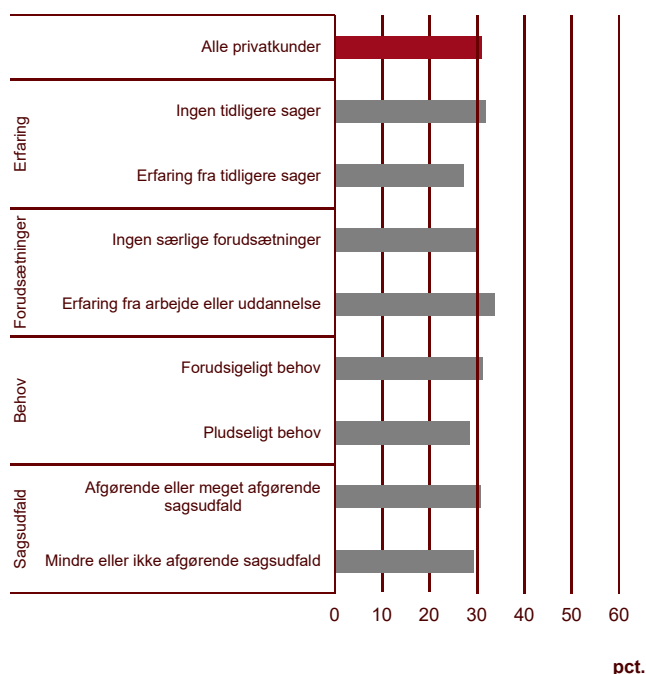
Disse observationer kan tyde på, at de privatkunder, der har haft flere sager, for hvem sagen har afgørende betydning og/eller som har tid til at afsøge markedet (fordi behovet ikke er opstået pludseligt) i højere grad fokuserer på at få sikret et højt kvalitetsniveau end en lav pris.

Figur 5.12 Privatkunder, som vurderer at have fået billigere og bedre advokatbistand

(a) Meget bedre eller bedre faglig kvalitet



(b) Meget billigere eller billigere advokatbistand



Note: Procenterne er beregnet under antagelse af, at de privatkunder, der har svaret "Ved ikke", "Jeg har endnu ikke fået regningen", "Sagen kører stadig, så det er for tidligt at vurdere", fordeler sig på samme måde som de privatkunder, der har angivet et specifikt valg. Antallet af privatkunder der har svaret dette er 220 i spørgsmål 16.

Anm.: Spørgsmål 16: Hvordan vurderer du den faglige kvalitet af den bistand, du har købt, i forhold til kvaliteten hos andre advokatvirksomheder, der kunne have været relevante for dig? N=576. Andel, der har svaret "Bedre" eller "Meget bedre". Krydset med flg.: Spørgsmål 1: Hvor mange gange har du som privatperson købt juridisk bistand fra en advokatvirksomhed inden for de sidste to år? N=576. spørgsmål 6: Hvor afgørende var sagens udfald for dig? N=576. Spørgsmål 7: Oplevede du, at du var under tidspres for at vælge en advokatvirksomhed, da dit behov for juridisk bistand opstod? N=576. Baggrundsspørgsmål: Har du erfaring med advokatbistand eller juridisk bistand via dit arbejdsliv? N=576.

Kilde: Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder, 2019.

Note: Procenterne er beregnet under antagelse af, at de privatkunder, der har svaret "Ved ikke", "Jeg har endnu ikke fået regningen", "Sagen kører stadig, så det er for tidligt at vurdere", fordeler sig på samme måde som de privatkunder, der har angivet et specifikt valg. Antallet af privatkunder der har svaret dette er 274 i spørgsmål 15.

Anm.: Spørgsmål 15: Hvordan vurderer du den pris, du betalte, i forhold til priserne hos andre advokatvirksomheder, der kunne have været relevante for dig? N=522. Andel, der har svaret "Billigere" eller "Meget billigere". Krydset med flg.: Spørgsmål 1: Hvor mange gange har du som privatperson købt juridisk bistand fra en advokatvirksomhed inden for de sidste to år? N=522. spørgsmål 6: Hvor afgørende var sagens udfald for dig? N=522. Spørgsmål 7: Oplevede du, at du var under tidspres for at vælge en advokatvirksomhed, da dit behov for juridisk bistand opstod? N=522. Baggrundsspørgsmål: Har du erfaring med advokatbistand eller juridisk bistand via dit arbejdsliv? N=522.

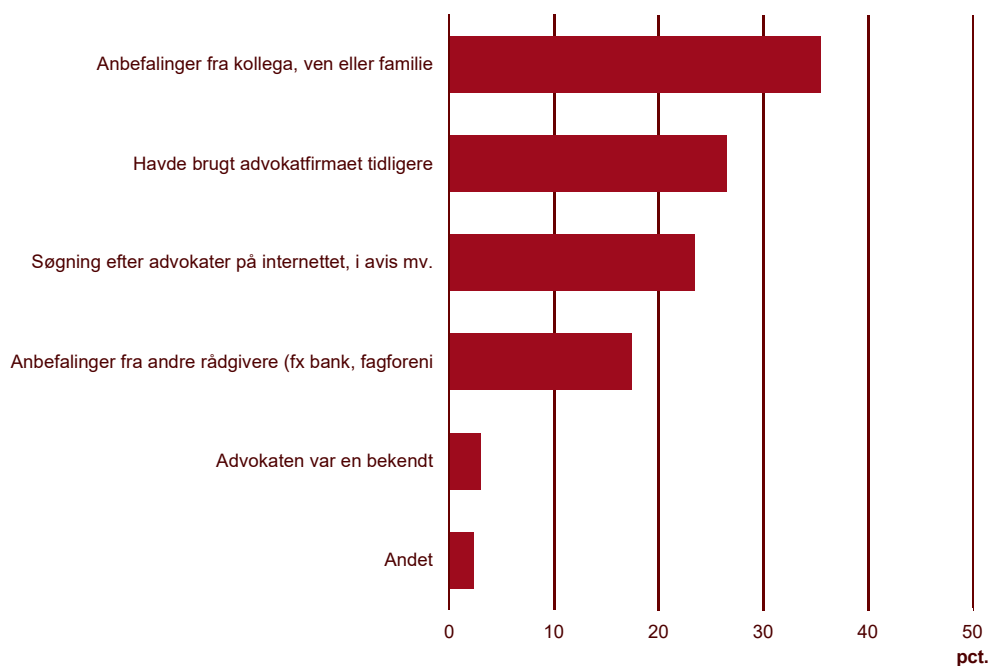
Kilde: Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder, 2019.

Mange privatkunder finder det imidlertid svært at vurdere, om kvaliteten af den bistand de modtager er høj eller lav. Således svarer 23 pct. af privatkunderne "ved ikke", når de bliver bedt om at vurdere den faglige kvalitet af bistanden i forhold til andre advokatfirmaer. Denne observation er i tråd med, at i hvert fald en del advokatydelse er komplicerede, og hvor det kan være vanskeligt at vurdere kvalitet både før og efter et køb. Det betyder, at kunderne må finde andre veje. Fx kan en høj timepris evt. blive tolket som et signal om kvalitet, hvilket kan presse prisniveauet i vejret.

5.5 Privatkunderne anvender advokatfirmaer, de tidligere har anvendt og andres anbefalinger

Mere end hver tredje privatkunde har fået anbefalinger fra kolleger, venner eller familie, som har påvirket deres valg af advokatfirma, jf. figur 5.13.³⁰³ Det er udtryk for en form for afsøgning af markedet, som kan være velegnet, hvis de bekendte kan give kvalificeret rådgivning. Denne tilgang skal desuden ses i lyset af, at mange privatkunder ikke tidligere har været i kontakt med et advokatfirma.

Figur 5.13 Hvad gjorde privatkunderne, da behovet for advokatbistand opstod?



Anm.: Spørgsmål 8: Hvad gjorde du for at finde en advokat, da du opdagede, at du havde behov for juridisk bistand? (Multipelt) N=796. Summer ikke til 100 pct., da mulighed for flere krydser.

Kilde: Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder, 2019.

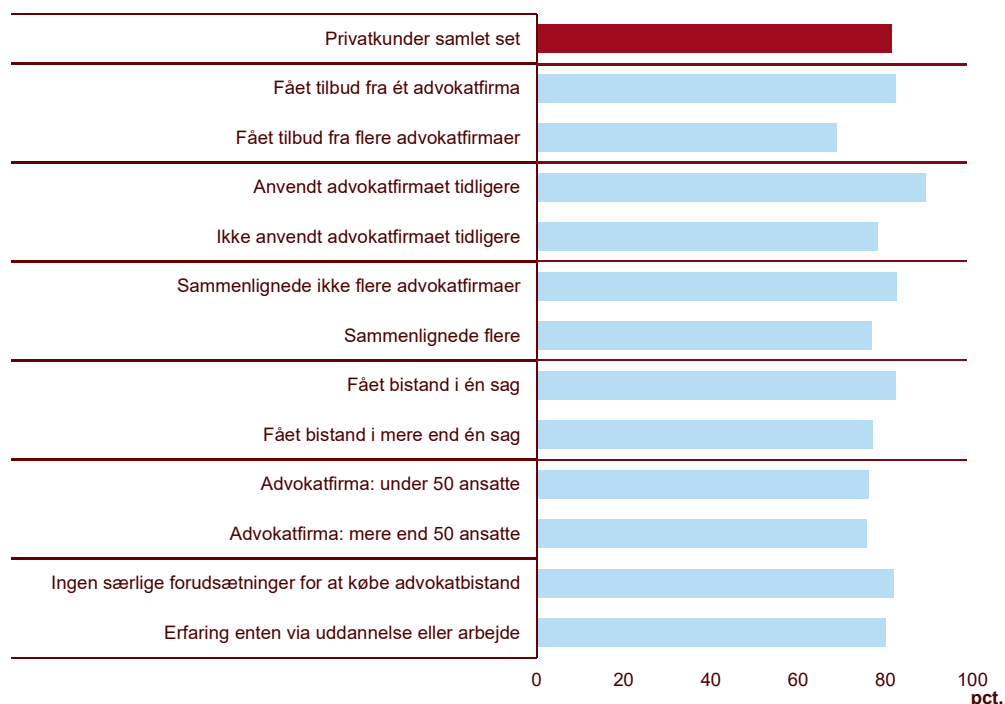
Mere end 80 pct. af de privatkunder, der har købt advokatydelser de seneste to år, vil bruge samme advokatfirma igen, næste gang behovet for juridisk rådgivning opstår, jf. figur 5.14.³⁰⁴

³⁰³ Knap halvdelen af de engelske og waliske privatkunder søgte andres anbefalinger for at finde en juridisk rådgiver (30 pct. fra familie og venner, 17 pct. fra andre rådgivere), mens 29 pct. kontaktede en rådgiver, de havde anvendt før, IFF Research, *Market Study into the supply of legal services in England and Wales, consumer research findings*, 2016, slide 11.

³⁰⁴ Lignende billede fandt Danske Advokater i en survey fra 2014, hvor syv ud af ti privatkunderne ville benytte samme advokat igen, hvis behovet opstod. Survey gennemført af Advice for Danske Advokater, *Forbrugernes overvejelser i valg af advokat*, 2014, N=399.

De kunder, som har været aktive i valget af advokatfirma og fået tilbud fra flere advokatfirmaer er lidt mere tilbøjelige til at finde andre leverandører. Gruppen af mindre aktive privatkunder udgør dog størstedelen (82 pct.)³⁰⁵

Figur 5.14 **Privatkunder, der vil anvende samme advokatfirma igen**



Note: Procenterne er beregnet under antagelse af, at de privatkunder, der har svaret "Ved ikke", fordeler sig på samme måde som de privatkunder, der har angivet et specifikt valg. Antallet af privatkunder der har svaret dette er 166 i spørgsmål 18.

Anm.: Spørgsmål 18: Hvis du får brug for juridisk bistand inden for advokatvirksomhedens område igen, vil du så? N=630 krydset med flg.; spørgsmål 12: Hvor mange advokatvirksomheder endte du med at kontakte for at få tilbud på at løse opgaven? N=630, spørgsmål 8: Hvad gjorde du for at finde en advokat, da du opdagede, at du havde behov for juridisk bistand? N=630, spørgsmål 9: Sammenlignede du forskellige advokatvirksomheder for at vælge, hvilken du ville købe juridisk bistand hos? N=630, spørgsmål 1: Hvor mange gange har du som privatperson købt juridisk bistand fra en advokatvirksomhed inden for de sidste to år? N=630, spørgsmål 3: Hos hvilken advokatvirksomhed købte du den juridiske bistand? N=630, Baggrundsspørgsmål: Har du erfaringer med advokatbistand eller juridisk bistand via dit arbejdsliv? N=630.

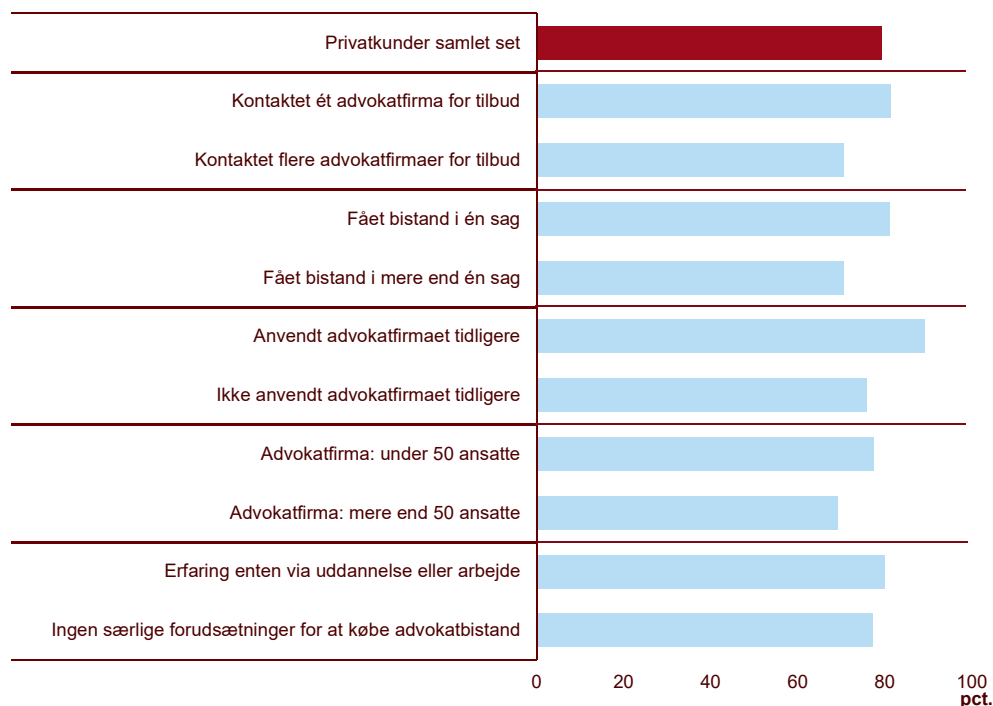
Kilde: Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt privatkunder*, 2019.

³⁰⁵ Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt privatkunder*, 2019. Spørgsmål 18: "Hvis du får brug for juridisk bistand inden for advokatvirksomhedens område igen, vil du så? N=630. Krydset med spørgsmål 12: Hvor mange advokatvirksomheder endte du med at kontakte for at få tilbud på at løse opgaven? N=630. Procenterne er beregnet under antagelse af, at de privatkunder, der har svaret "Ved ikke", fordeler sig på samme måde som de privatkunder, der har angivet et specifikt valg. Antallet af privatkunder der har svaret dette er 166 i spørgsmål 18.

5.6 Hovedparten af privatkunderne sammenligner ikke firmaer og tilbud på advokatbistand, før de vælger

Cirka otte ud af ti privatkunder sammenligner *ikke* forskellige advokatfirmaer, når de skal vælge, hvilket advokatfirma de vil købe bistand fra, jf. figur 5.15.³⁰⁶

Figur 5.15 **Privatkunder, der ikke har sammenlignet flere advokatfirmaer**



Anm.: Spørgsmål 9: Sammenlignede du forskellige advokatvirksomheder for at vælge, hvilken du ville købe juridisk bistand hos? N=796 krydset med flg.; spørgsmål 12: Hvor mange advokatvirksomheder endte du med at kontakte for at få tilbud på at løse opgaven? N=796, spørgsmål 1: Hvor mange gange har du som privatperson købt juridisk bistand fra en advokatvirksomhed inden for de sidste to år? N=796, spørgsmål 18: Hvis du får brug for juridisk bistand inden for advokatvirksomhedens område igen, vil du så? N=796, spørgsmål 3: Hos hvilken advokatvirksomhed købte du den juridiske bistand? N=796, Baggrundsspørgsmål: Har du erfaringer med advokatbistand eller juridisk bistand via dit arbejdsliv? N=796

Kilde: Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder, 2019.

Privatkunder, der har modtaget juridisk bistand inden for ægteskabsret, erstatningsret og arbejds- og ansættelsesret sammenligner i lidt højere grad flere advokatfirmaer end kunderne, der har modtaget juridisk bistand inden for de andre områder. Således sammenligner lidt mere end 30 pct. af privatkunderne flere advokatfirmaer inden for disse specialer.

³⁰⁶ Samme billede fandt de britiske konkurrencemyndigheder blandt de britiske privatkunder i 2016. IFF Research, *Market Study into the supply of legal services in England and Wales, consumer research findings*, 2016, slide 27.

Det var godt 90 pct. af alle privatkunderne, der har modtaget bistand de seneste to år, som kun kontaktede ét advokatfirma for at få et tilbud. Dog har kunder, der har modtaget rådgivning inden for ægteskabsret og arbejds- og ansættelsesret ligeledes i lidt højere grad kontaktet flere advokatfirmaer for at få et tilbud.

5.7 Flere privatkunder får ikke prisoverslag før valg af advokatfirma

Der kan være mange penge at spare for privatkunderne, hvis de undersøger mulighederne for det bedste tilbud med den rette kvalitet. Fx er den højeste pris på juridisk bistand i forbindelse med ejendomshandel ca. tre gange så høj som den laveste pris. En del af prisforskellen kan dog skyldes, at der er forskel i ydelsernes kvalitet eller omfang, selvom der er tale om forholdsvis standardiserede ydelser.

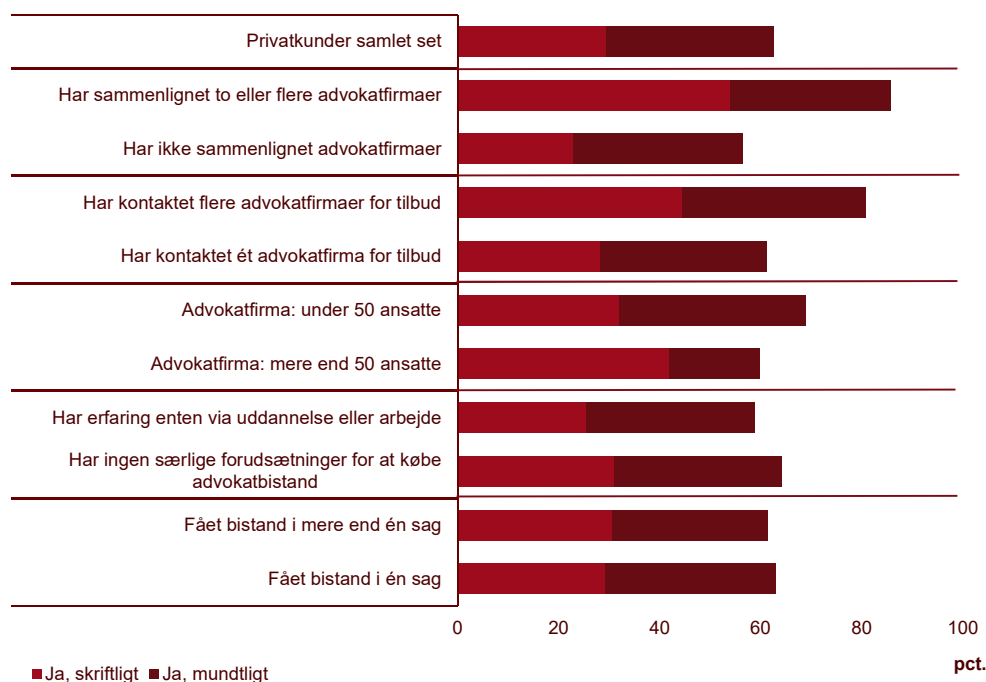
Det kan vanskeliggøre kundernes sammenligning af advokatfirmaer, hvis de relevante oplysninger om fx priser, ikke er tilgængelige fx på advokatfirmaernes hjemmeside. Således kan manglende information bremse kundernes mulighed for at styrke konkurrencen gennem oplyste købsbeslutninger.³⁰⁷ Det er kun omkring 6 pct. af advokatfirmaerne, der oplyser hhv. timepriser og/eller ydelser til standardpris på deres hjemmeside.³⁰⁸ Timeprisen er dog ofte ikke tilstrækkeligt retvisende at navigere efter, da den samlede pris også afhænger af den tid, der er faktureret for opgaven.

Når privatkunder køber bistand fra en advokat, skal privatkunden ifølge de advokatetiske regler og forbrugeraftaleloven §17 om prisoplysninger, modtage oplysninger *skriftligt*, som indeholder de vigtigste elementer i den forventede bistand, om fastsættelsen af prisen og om de omkostningerne, der er forbundet med bistanden i forbindelse med indgåelsen af aftalen. Hvis bistanden ydes til en fast pris, skal dette oplyses, og hvis det ikke er muligt på forhånd at beregne størrelsen på den forventede pris, skal advokaten enten angive måden hvorpå, at prisen vil blive beregnet eller give et begrundet prisoverslag.

Det er godt to tredjedele af privatkunderne, der har oplyst, at de har modtaget et prisoverslag – enten skriftligt eller mundtligt, jf. figur 5.16.

³⁰⁷ Competition & Markets Authority, *Legal service market study, final report*, 2016, punkt 17, side 8.

³⁰⁸ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Screening af 210 tilfældigt udvalgte advokatfirmaers hjemmesider*, 2019.

Figur 5.16 **Privatkunder, der har modtaget et prisoverslag – skriftligt eller mundtligt**

Note: Procenterne er beregnet under antagelse af, at de privatkunder, der har svaret "Ved ikke", fordeler sig på samme måde som de privatkunder, der har angivet et specifikt valg. Antallet af privatkunder der har svaret dette er 22 i spørgsmål 13.

Anm.: Spørgsmål: 13. Fik du et prisoverslag fra advokatvirksomheden, før du hyrede dem? N=774 krydset med fig.; spørgsmål 9: Sammenlignede du forskellige advokatvirksomheder for at vælge, hvilken du ville købe juridisk bistand hos? N=774, spørgsmål 12: Hvor mange advokatvirksomheder endte du med at kontakte for at få tilbud på at løse opgaven? N=774, spørgsmål 3: Hos hvilken advokatvirksomhed købte du den juridiske bistand? N=774, baggrundsspørgsmål: Har du erfaringer med advokatbistand eller juridisk bistand via dit arbejdsliv? N=774, spørgsmål 1: Hvor mange gange har du som privatperson købt juridisk bistand fra en advokatvirksomhed inden for de sidste to år? N=774.

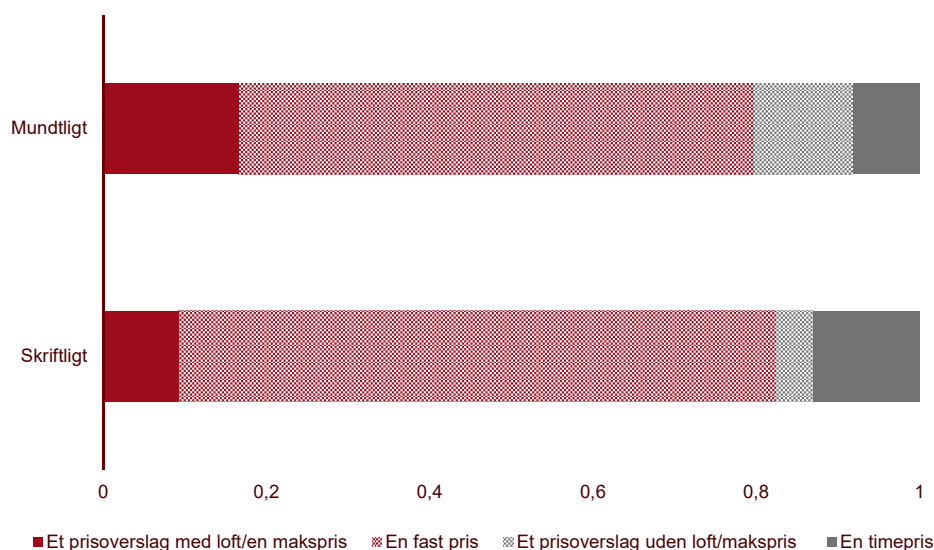
Kilde: Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder, 2019

Mere end otte ud af ti privatkunder, der har sammenlignet to eller flere advokatfirmaer, har modtaget et prisoverslag – enten skriftligt eller mundtligt. Det er markant flere end for de privatkunder, der ikke har sammenlignet flere advokatfirmaer.

For de godt 65 pct., der modtager et prisoverslag (skriftligt eller mundtligt), modtager langt hovedparten en fast pris, og færrest et prisoverslag uden en makspris, jf. figur 5.17. Det peger på, at mange advokatfirmaer godt kan angive en fast pris på trods af, at de ikke i særlig høj grad gør det på deres hjemmeside.³⁰⁹

³⁰⁹ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Screening af 210 tilfældigt udvalgte advokatfirmaers hjemmesider, 2019.

Figur 5.17 Hvad indebar prisoverslaget privatkunderne modtog?



Note: Procenterne er beregnet under antagelse af, at de privatkunder, der har svaret "Ved ikke" og "Husker ikke", fordeler sig på samme måde som de privatkunder, der har angivet et specifikt valg. Antallet af privatkunder der har svaret dette er 31 i spørgsmål 14.

Anm.: Spørgsmål 14: Var prisoverslaget et: N=454, krydset med spørgsmål 13: Fik du et prisoverslag fra advokatvirksomheden, før du hyrede dem? N=454

Kilde: Wilke for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt privatkunder, 2019.

5.8 Udenlandske erfaringer

Den observerede kundefærd i advokatbranchen er ikke unik for Danmark. Eksempelvis har konkurrence og forbrugermyndigheden i Storbritannien undersøgt kundefærden ved køb af juridisk rådgivning (herunder fra advokatfirmaer) og finder overordnet set det samme billede for kundefærden.

Competition and Markets Authority i Storbritannien (CMA) offentliggjorde i december 2016 en rapport om juridiske serviceydelser.³¹⁰ Markedsundersøgelsen fokuserede på privatkunders og små erhvervsdrivendes oplevelse af at købe juridiske ydelser i England og Wales. Disse kunder anvender juridiske ydelser på kritiske tidspunkter i livet og kvaliteten af de ydelser, de modtager, kan have store personlige og finansielle konsekvenser³¹¹.

Den overordnede konklusion i rapporten var, at markedet for juridiske serviceydelser ikke fungerede godt for privatkunder og små erhvervsdrivende. Disse kunder manglede erfaring og

³¹⁰ Competition & Markets Authority, *Legal services market study*, 2016.

³¹¹ Undersøgelsen var bl.a. baseret på en forbrugersurvey blandt 750 forbrugere kombineret med en række kvalitative interviews, 100 kvalitative interviews med små erhvervsdrivende, et web sweep af udbyderes hjemmesider, dybdegående studier af tre juridiske områder (testamenter, ansættelseslov, markedsføringslov), og kvantitative interviews med bestemte udbydere af juridiske services (testamenter). Juridiske ydelser blev i undersøgelsen forstået bredt som både regulerede og ikke-regulerede ydelser.

viden til at agere på markedet. Der var meget lidt gennemsigtighed om priser, service og kvalitet. Fx offentliggjorde kun 17 pct. af udbydere deres priser på internettet. Den manglende gennemsigtighed svækkede konkurrencen mellem udbydere og betød, at nogle potentielle kunder ikke opsøgte juridisk ekspertise, når de havde brug for det.

CMA's undersøgelse pegede også på, at privatkunderne og de små erhvervsdrivende på markedet orienterede sig meget efter udbydernes titler, sådan at andre udbydere end 'solicitors' og 'barristers' (i DK til dels svarende til advokat-titlen) blev valgt fra. I undersøgelsen blev det påpeget, at det var et problem, fordi mange juridiske ydelser kan udføres billigere af andre faggrupper.

I 2007 blev ejerskabsreglerne i Storbritannien lempet, og det blev fra 2011 muligt for ikke-advokater at oprette og eje ABS'er – Alternative Business Structures, som kunne tilbyde en palette af mindre komplicerede juridiske ydelser til kunderne (se også boks 4.2). Formålet med at tillade ABS'er var at øge investeringer og innovation. CMA vurderede i 2016-undersøgelsen, at muligheden for at etablere ABS'er ikke havde medført den ønskede effekt, fordi der ikke var tilstrækkelig med konkurrencepres fra kunderne på markedet.

CMA's anbefalinger er netop rettet mod at hjælpe kunder med at agere på markedet for juridiske serviceydelser ved at give dem redskaber til at identificere deres behov, sammenligne ydelser og sikre sig den bedste handel. Det styrker netop konkurrencepresset. En væsentlig anbefaling gik på at offentliggøre relevante oplysninger om priser, jf. boks 5.2.

CMA anerkender, at faste priser ikke i alle tilfælde er muligt mht. juridiske ydelser, men påpegede, at markedet allerede selv på det tidspunkt var ved at bevæge sig i retning af faste priser på en række standardiserbare ydelser. For andre ydelser, hvor der ikke kan angives en fast pris, ville det være muligt at angive, bl.a. hvordan prisen ville blive beregnet og hvilke elementer, der var indeholdt i ydelsen. På sigt anbefalede CMA, at der indførtes standarder for pris-sætningen på en række ydelser, som dermed blev direkte sammenlignelige for kunderne, inden de kontaktede advokatvirksomheden.

CMA konkluderer i en undersøgelse ultimo 2020³¹², at tiltagene har haft begrænset effekt for konkurrencen indtil videre bl.a. med henvisning til Legal Services Board prisundersøgelse, jf. også boks 5.2. CMA har dog en forventning om, at tiltagene vil have større effekt over tid.

Legal Services Board (LSB)³¹³, der er den overordnede tilsynsmyndighed for juridiske rådgivere har foretaget en undersøgelse, som viser, at tiltaget om offentliggørelse af priser indtil videre har haft begrænset betydning for konkurrencen. Ifølge LSB kan det bl.a. skyldes, at der er en vis forsinkelse i effekten på forbrugernes adfærd.

Solicitors Regulation Authority (SRA)³¹⁴ har også i 2020 gennemført en undersøgelse af effekten af tiltaget. Mere gennemsigtighed om priser synes at have ført til at forbrugerne oplever

³¹² Competition & Markets Authority, *Review of the legal services market study in England and Wales – An assessment of the implementation and impact of the CMA's market study recommendations*, 2020.

³¹³ Legal Services Board & Competition and Markets Authority, *Prices of Individual Consumer Legal Services in England and Wales*, 2020.

³¹⁴ Solicitors Regulation Authority *Transparency Rules: Year One Evaluation*, 2020.

mindre prisusikkerhed og at adgangen til juridisk rådgivning er blevet mere tilgængelig. Desuden viser undersøgelsen, at forbrugerne generelt er positive over for prisoplysningerne og giver udtryk for, at der er stor transparens i priserne.

Boks 5.2 Erfaringer fra Storbritannien

I Storbritannien har konkurrence- og forbrugermyndigheden (CMA) i 2016 anbefalet, at myndigheder fastsætter en ny standard for pris- og serviceoplysninger, der omfatter et krav om, at udbydere skal offentliggøre relevante oplysninger om advokatfirmaernes service og priser. Solicitors Regulation Authority (SRA)³¹⁵, som er den største af de otte regulerende myndigheder i Storbritannien³¹⁶, har implementeret anbefalingen og introduceret reglerne som krav ultimo 2018. Der er således i dag krav om, at advokater ('solicitors') under SRA skal offentliggøre pris- og serviceoplysninger, hvis advokatfirmaerne som en del af deres sædvanlige forretning, gør opmærksom på, at de sælger en eller flere af følgende ydelser:

Ydelser rettet mod privatkunder:

- » ejendoms køb og -salg, herunder forpagtning og pant,
- » bobehandling, herunder indsamling og fordeling af personers aktiver ved dødsfald,
- » bistand vedr. udlændingeret, herunder forberedelse og aflevering af immigrationsansøgninger, rådgivning og repræsentation, herunder ved domstole ved appel mod immigrationsbeslutninger,
- » bistand ved lovovertrædelse af færdselsloven og
- » bistand ved krav for arbejdsretten mod arbejdsgiver for urimelig eller uretmæssig afskedigelse.

Ydelser rettet mod erhvervskunder:

- » rådgivning og repræsentation af arbejdsgivere ved at forsvare krav indbragt af ansatte,
- » inkasso op til cirka en million kr. (£100.000) og
- » rådgivning og repræsentation i relation til licensansøgninger.

Prisoplysningerne, som skal offentliggøres, skal omfatte følgende:

- » Den samlede pris på ydelsen, og hvis dette ikke er muligt, skal den gennemsnitlige pris eller spændet for prisen oplyses, grundlaget for prisen, hvor timepriser eller faste gebyr inkluderes,
- » erfaring og kvalifikationer for de rådgivere, der udfører arbejdet og for deres vejledere,
- » en beskrivelse og prisen på eventuelle udlæg til tredjeparter,
- » en detaljeret beskrivelse af services, der er inkluderet i den annoncerede pris, herunder de vigtigste faser i sagen og den sandsynlige tidsramme for hvert trin,
- » detaljer om alle ydelser, der kan forventes at være inkluderet i prisen, men ikke er det og
- » priserne skal være klare og let tilgængelige på en fremtrædende placering på den juridiske rådgivers hjemmeside.

De øvrige tre største regulerende myndigheder, der regulerer firmaer, der tilbyder juridisk bistand (herunder advokatfirmaer), har også indført krav om at offentliggøre priser og de resterende myndigheder er kommet med vejledning til udbyderne, om hvordan de kan give pris- og serviceoplysninger.

Legal Services Board (LSB) har gennemført tre undersøgelser af priserne på juridiske ydelser, der almindeligvis købes af forbrugere fx købsaftaler og testamenter, i hhv. 2015, 2017 og senest i 2020 siden kravet om at offentliggøre prisoplysninger blev indført. Den seneste undersøgelse i 2020 tyder på, at tiltaget indtil videre har haft begrænset betydning for konkurrencen. Ifølge LSB skal det dog også ses i sammenhæng med, at tiltaget er indført for nyligt og således er der risiko for, at det endnu ikke har haft en effekt på forbrugernes adfærd.

³¹⁵ Solicitors Regulation Authority *Transparency Rules*, 2018.

³¹⁶ Regulerer mere end 125.000 advokater ('solicitors') og andre autoriserede rådgivere i mere end 11.000 virksomheder.

LSB's undersøgelse fra 2020 viser, at der er skabt mere transparens om priserne, og at der er 40 pct. flere udbydere, der viser priser på deres hjemmesider sammenlignet med 2017. Undersøgelsen viser også, at prisen hos de fleste udbydere de seneste tolv måneder er uændret, men samtidig at der er sket flere stigninger end fald i priserne. Billedet var det samme i 2017 – før kravet om offentliggørelsen blev indført. Udbyderne peger på, at de bl.a. har hævet prisen, fordi det er blevet dyrere at tiltrække arbejdskraft eller fordi, at deres konkurrent har hævet prisen. Der er mange faktorer, der spiller en rolle for prisudviklingen. Det gør det således svært at isolere effekten af tiltaget. LSB påpeger også, at det er muligt, at priserne ville være steget endnu mere uden tiltaget.

SRA har også i 2020 gennemført en undersøgelse af effekten af kravet om at offentliggøre pris- og serviceoplysninger. SRA's undersøgelse viser, at der er sket en betydelig stigning i antallet af forbrugere, der anvender prisinformation fra udbydernes hjemmeside. I flg. SRA er det ikke lave priser, der er den afgørende faktor, når forbrugerne skal vælge rådgiver, men i stedet en kombination af servicen, kvalitet, omdømme, geografisk beliggenhed og prisen. I undersøgelsen har forbrugerne også givet udtryk for, at de er positive over for prisinformationerne og oplever, at der er stor gennemsigtighed om priserne.

SRA's undersøgelse peger også på, at det at have bred adgang til priser synes at have ført til at adgangen til juridisk rådgivning opleves mere tilgængelig for forbrugerne. Før reglerne om prisoplysninger blev indført antog halvdelen af forbrugerne, at de ikke ville have råd til at hyre en advokat. Efter kravet om at offentliggøre prisoplysninger blev indført er denne andel faldet til ca. 10 pct. af forbrugerne, som tilkendegiver, at de ikke har råd til hyre en juridisk rådgiver [efter at have set priserne].

I rapporten fra 2016 fokuserede CMA også på kundernes muligheder for at klage over juridiske serviceydelser. De anbefalede, at klagedata skulle offentliggøres, og at det blev undersøgt, hvorvidt kunder hos ikke-regulerede udbydere havde tilstrækkelig klageadgang.

Det bemærkes, at der er forskelle i uddannelsessystemer mv. i England og Danmark, jf. også afsnit 4.4. I England er der flere veje til at blive advokat end i Danmark. I England er der således mulighed for at blive advokat med en juridisk embedseksamen og med en anden uddannelsesmæssig baggrund. I England kan personer med en anden kandidatgrad end jura således få adgang til advokatuddannelsen ved at tage en toårig diplomuddannelse (Graduate Diploma in Law, GDL).³¹⁷ I England introduceres fra 2021 en ny advokatuddannelse (Solicitor Qualifying Examination, SQE), som bl.a. afløser den eksisterende diplomuddannelse, GDL.³¹⁸ Derudover afsluttes den praktiske del (svarende til advokatuddannelsen) ikke med en eksamen i England.

³¹⁷ The Law Society's hjemmeside (<https://www.lawsociety.org.uk/law-careers/becoming-a-solicitor/qualifying-with-a-degree/qualifying-with-a-non-law-degree/>) og The Lawyer Portals hjemmeside (<https://www.thelawyerportal.com/free-guides/how-to-become-a-barrister/>)

³¹⁸ The Law Society's hjemmeside (<https://www.lawsociety.org.uk/law-careers/becoming-a-solicitor/solicitors-qualifying-exam/>)

Kapitel 6

Erhvervskundernes adfærd

6.1 Sammenfatning

Advokatbistand er et væsentlig input til produktionen for mange erhvervsdrivende og bidrager på denne måde bl.a. til virksomhedernes omkostninger og konkurrenceevne. Advokatbranchens salg af bistand til erhvervskunder beløb sig i 2018 til knap 10 mia. kr., og erhvervskunderne står dermed for omkring 67 pct. af den samlede omsætning i advokatbranchen. Erhvervskunderne spænder meget bredt fsva. branche, forretningsmodel og størrelse. Der er derfor også stor forskel på erhvervskundernes behov samt erfaring med advokatbranchen.

Erhvervskunderne modtager primært juridisk rådgivning fra advokatfirmaer, og når de bruger andre rådgivere, er det ofte som et supplement. Mere end 80 procent af erhvervskunderne oplyser, at de ville vælge et andet advokatfirma, hvis de ikke længere kunne få bistand fra det advokatfirma, de sidst brugte, mens 14 pct. oplyser, at de ville bruge en anden juridisk rådgiver. Fx angiver færre end 3 pct., at de i stedet ville vælge en revisionsvirksomhed.

Det peger på, at advokatfirmaerne kun i mindre omfang er udsat for konkurrence fra andre udbydere af juridisk rådgivning. Inden for visse områder kan der dog være en vis konkurrence, fx inden for Mergers og Aquisitions og skatterådgivning. Der er foretaget en såkaldt "critical loss analyse", som peger på, at der set fra efterspørgselssiden kan afgrænses et selvstændigt marked, som ikke er bredere end juridisk rådgivning af erhvervskunder fra advokatfirmaer. Det understøttes også af, at de ti største advokatfirmaer stort set kun peger på andre advokatfirmaer i top-ti som nærmeste konkurrent inden for erhvervskundesegmentet, jf. også kapitel 3.

Analyserne peger også på, at konkurrencen indbyrdes mellem advokatfirmaerne på markedet også er ret begrænset og segmenteret. De største advokatfirmer får hovedparten af deres omsætning fra store erhvervskunder, og den konkurrence, som de møder fra mindre firmaer eller fra udlandet, ser ud til at være meget begrænset. De store advokatfirmaer står stærkt inden for specialer/ytelser, hvor markedsandelene er koncentreret på få firmaer, og de tager en væsentlig højere timepris end mindre advokatfirmaer, hvilket dog også kan afspejle produktivitetsforskelle.

Der er mange erhvervskunder, som mener, at advokatfirmaerne ikke konkurrerer særlig aktivt om kunderne. Det er således kun godt hver tiende erhvervskunde, der mener, at advokatfirmaerne i høj eller meget høj grad konkurrerer aktivt om kunderne.

Erhvervskunderne (og advokatfirmaerne) er meget fokuseret på kvalitet og evnen til at levere hurtig bistand som centrale konkurrenceparametre. Samtidig er det tydeligt, at advokatfirmaers omdømme (herunder fx ratings) ses som en væsentlig konkurrenceparameter, ligesom det tillidsforhold, som opbygges gennem et længerevarende samarbejde, spiller en vigtig rolle. Pris spiller en mindre central rolle. Erhvervskundernes efterspørgsel efter advokatytelser ser således ud til at være meget lidt prisfølsom.

Erhvervskundernes sammenligner typisk heller ikke forskellige advokatfirmaer, når de skal have løst en opgave. Det er således mere end 90 pct. af de adspurgte erhvervskunder, der ikke fortager sådan en sammenligning i købsprocessen, mens op mod 95 pct. kun kontaktede ét firma for at få tilbud, da de senest skulle købe juridisk rådgivning. Det skal dog ses i sammenhæng med, at de største erhvervskunder (mere end 250 ansatte) ofte bruger flere advokatfir-

maer, og at der i nogle tilfælde bruges rammeaftaler (21 pct.). Erhvervskunderne er meget loyale over for det valgte advokatfirma. Mange erhvervskunder, særligt de store, har således brugt det samme advokatfirma gennem mange år.

Godt to tredjedele af erhvervskunderne oplyser, at de vil bruge det samme advokatfirma igen, selvom de vurderer, at firmaet er dyrere eller meget dyrere end andre relevante advokatfirmaer. Derimod vil over 80 pct. skifte advokatfirma, hvis de vurderer, at kvaliteten er mærkbart dårligere end hos andre relevante advokatfirmaer.

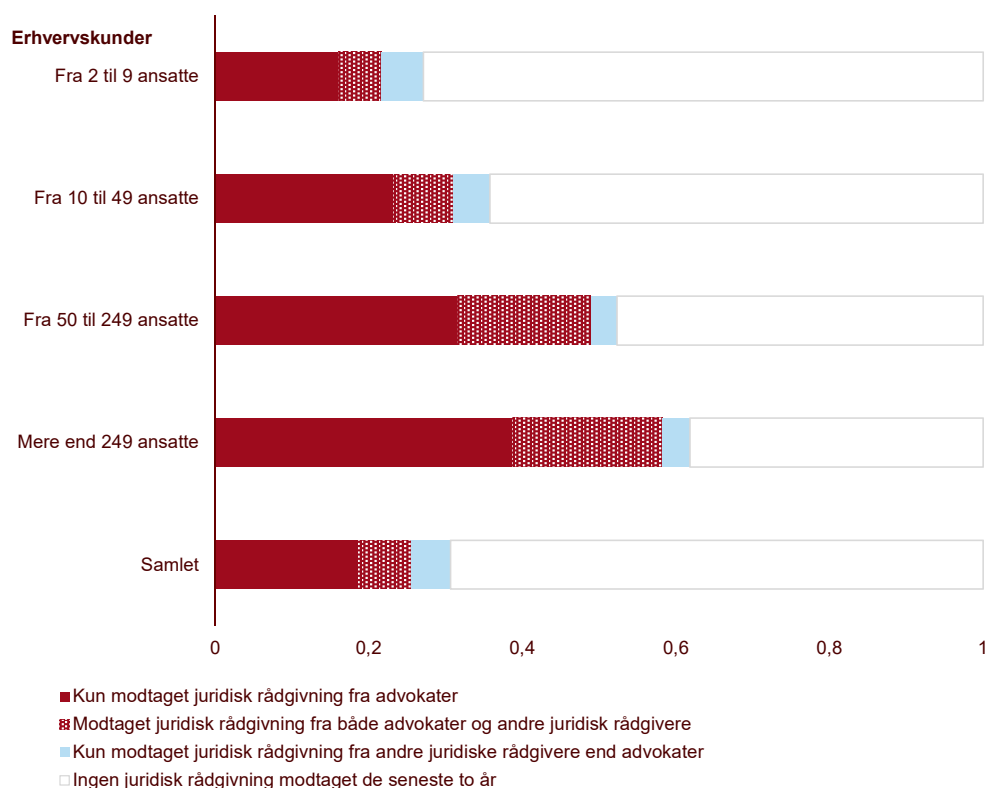
De største erhvervskunder har brug for juridisk rådgivning inden for en række forskellige specialer. Cirka 30 pct. af erhvervskunderne med mere end 250 ansatte har fået juridisk bistand inden for mere end fem specialer de seneste to år.

Det er primært de store advokatfirmaer, som har specialiserede kompetencer inden for samtlige specialer. Otte ud af ti af de advokatfirmaer, som omsætter for mere end 200 mio. kr. årligt, tilbyder således advokatbistand inden for mere end 20 specialer (ud af 26 i opgørelsen). Det gælder derimod kun for 1 pct. af de advokatfirmaer, som har en omsætning under 50 mio. kr. Hvis de største erhvervskunder ønsker at få deres efterspørgsel dækket af ét advokatfirma, er de derfor nødt til at gå til et af de større advokatfirmaer, som har specialiserede kompetencer inden for alle relevante specialer og tilbyder *full service*-rådgivning.

6.2 Erhvervskunders køb af advokatbistand

Næsten hver tredje af de adspurgte virksomheder har de seneste to år købt eller modtaget juridisk rådgivning jf. figur 6.1. Erhvervskunderne modtager primært deres rådgivning fra advokatfirmaer, men de bruger også andre juridiske rådgivere dog typisk som et supplement. Erhvervskunderne står for omkring 67 pct. af den samlede omsætning i advokatfirmaerne. Det svarer til knap 10 mia. kr. i 2018. En større andel af de større erhvervskunder modtager juridisk rådgivning, end tilfældet er for de mindre erhvervskunder, både fra advokatfirmaer alene og fra andre juridiske rådgivere.

Figur 6.1 Erhvervskunders køb af juridisk rådgivning



Anm.: Spørgsmål 1: Har din virksomhed de seneste to år købt eller modtaget juridisk rådgivning? N=3560. Krydset med baggrundsvariabel der angiver antal ansatte i virksomheden.

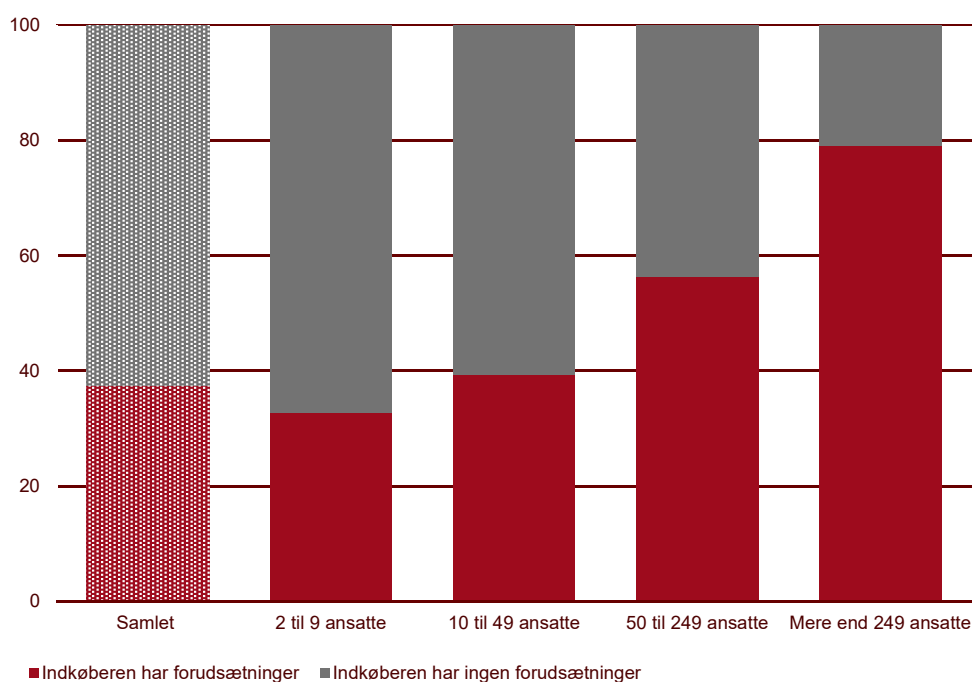
Kilde: Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019.

Erhvervskunderne spænder bredt for så vidt angår størrelse, forretningsmodel og branche. Nogle store erhvervskunder køber bistand hos advokatfirmaer, der yder *full service*-rådgivning. Andre erhvervskunder har intern juridisk afdeling og anvender advokatfirmaer inden for områder, som de fx af særlige grunde ikke ønsker at varetage selv. Endelig er der de typisk mindre erhvervskunder, som i mindre grad har et fagligt grundlag for at købe advokatbistand. Der er således stor forskel på erhvervskundernes behov og forudsætninger for at købe juridisk bistand.

Næsten to tredjedele af erhvervskunderne har angivet, at de ikke har særlige forudsætninger for at købe juridisk bistand, figur 6.2. Af de erhvervskunder, som angiver at indkøberen har forudsætninger, angiver langt de fleste, at indkøberen har erfaring med at købe juridisk bistand, mens en mindre andel angiver, at indkøberen er advokat og/eller jurist.

De store erhvervskunder har i langt højere grad forudsætninger for at købe juridisk bistand end de mindre erhvervskunder. Således har indkøberen hos næsten 80 pct. af de store erhvervskunder forudsætninger, jf. figur 6.2, og langt de fleste angiver, at det skyldes indkøberen er advokat og/eller jurist.³¹⁹

Figur 6.2 Erhvervskundernes forudsætninger for at købe juridisk bistand



Anm.: Spørgsmål 8: Har den, der typisk indkøber juridisk bistand, særlige forudsætninger for dette? N=907. Krydset med baggrundsvariabel der angiver antal ansatte i virksomheden.

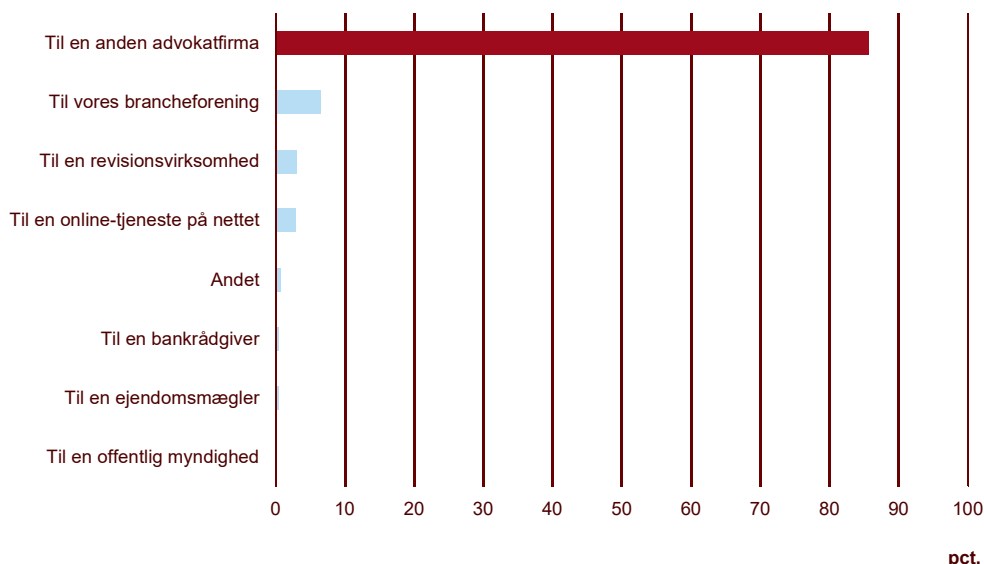
Kilde: Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019.

Der er en klar tendens til, at de erhvervskunder, der har været kunde ved et advokatfirma, foretrækker at købe deres juridiske rådgivning i advokatbranchen. Således angiver mere end 80 pct. af erhvervskunderne, at de ville vælge et nyt advokatfirma, hvis de ikke længere kunne få bistand fra det advokatfirma, som de bruger i forvejen. Det indikerer, at andre juridiske rådgivere primært ses som et muligt supplement, evt. inden for visse fagområder. Det er fx mindre end 3 pct. af erhvervskunderne, der angiver, at de ville vælge en revisionsvirksomhed i stedet for deres nuværende advokat, jf. figur 6.3.

³¹⁹ Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019. Spørgsmål 8: Har den, der typisk indkøber juridisk bistand særlige forudsætninger for dette? N=907. Krydset med baggrundsvariabel der angiver antal ansatte i virksomheden.

Figur 6.3 **Hvor ville erhvervskunder gå hen, hvis de ikke kunne få juridisk rådgivning fra det valgte advokatfirma?**

Alternativ, ved tvunget skift



Note: Procenterne er beregnet under antagelse af, at de erhvervskunder, der har svaret "Ved ikke" eller "Så havde vi ikke have fået juridisk bistand i den pågældende sag", fordeler sig på samme måde som de erhvervskunder, der har angivet et specifikt valg. Antallet af erhvervskunder der har svaret dette er 174 i spørgsmål 29.

Anm.: Spørgsmål 29: Hvor ville I være gået hen for at få den juridiske bistand, hvis det ikke havde været muligt at købe den hos det pågældende advokatfirma? N=733

Kilde: *Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019.*

Den metode der anvendes er en såkaldt "Critical Loss Analysis" (CLA), jf. Boks 5.1 og Boks 6.1. Hvis tilpas mange kunder vil blive i advokatbranchen (frem for at vælge en anden juridisk rådgiver) er det således en indikation af, at advokatbranchen ikke er udsat for et konkurrencepres. Kundernes skifteadfærd er her målt ved, hvilken juridisk rådgiver kunden ville vælge, hvis det senest anvendte advokatfirma ikke længere var en mulighed.²⁶¹

CLA-analysen understøtter, at advokatfirmaerne er udsat for begrænset ekstern konkurrence. Konkret peger analysen på, at der fra efterspørgselssiden kan afgrænses et selvstændigt marked for juridisk rådgivning af erhvervsvirksomheder fra advokatfirmaer (eller mere præcist, at markedet ikke er bredere). Det samme resultat findes, hvis analysen udformes for segmenter af erhvervskunder efter størrelse (målt ved antal ansatte).³²⁰

³²⁰ Andel, der vil gå til et andet advokatfirma ved tvunget leverandørskift ligger i spændet [78,0;84,2] på tværs af størrelsen for erhvervskunder. Det giver således ikke anledning til, at markedet skal defineres bredere på tværs af størrelse.

Boks 6.1
**Critical Loss Analysis
(CLA)**

Med udgangspunkt i Katz og Shapiro (2003), Moresi, Salop og Woodbury (2017) og Meyer og Wang (2012) kan en såkaldt critical loss analyse (CLA) bruges til at undersøge, i hvilket omfang advokatfirmaer er i konkurrence med andre udbydere af juridisk rådgivning. I den beregnede CLA anvendes single-price og joint-price testene³²¹. Metoden for en CLA analyse er nærmere beskrevet i Boks 5.1.

I advokatbranchen er den aggregerede diversion ratio for erhvervskunder 85,7 pct. Denne ratio angiver andelen af erhvervskunder i advokatbranchen, der vil skifte til et andet advokatfirma (frem for en anden juridisk rådgiver) ved et tvunget skift væk fra nuværende advokatfirma. Overskudsgraden i branchen er 18 pct. i 2018, hvilket betyder, at joint-price testen med en 10 pct. prisstigning³²² kan skrive som:

$$0,85,7 \geq \frac{10}{10 + 18} = 0,36$$

Det skal konkret fortolkes sådan, at andelen af kunderne der vil blive i advokatbranchen og betale en højere pris (85,7 pct.) væsentligt overstiger tabet af omsætning fra kunder, der skifter væk fra advokatbranchen, fordi priserne øges (36 pct.). Således er det profitabel for den hypotetiske monopolist at hæve prisen i advokatbranchen, da de tilbageværende kunder (ved at betale højere priser) vil mere end dække tabet af omsætning fra de kunder, der skifter væk fra advokatbranchen og til en anden juridisk rådgiver. Dette resultat peger således på, at der set fra efterspørgselssiden kan afgrænses et selvstændigt marked for juridisk rådgivning af erhvervskunder fra advokatfirmaer (eller mere præcist, at markedet ikke er bredere).

Den førnævnte single-price med 10 pct. prisstigning test kan skrives som:

$$0,85,7 \geq \frac{10}{18} = 0,55$$

Også her er resultatet, at den andel der vil blive i advokatbranchen (frem for at vælge en anden juridisk rådgiver) ved en stigning i prisen på advokatbistand på 10 pct. væsentligt overstiger den tabte omsætning. Samlet set tyder det på, at markedet ikke skal afgrænses bredere end juridisk rådgivning af erhvervskunder fra advokatfirmaer.

Advokatfirmaerne sælger en række forskellige ydelser, som set fra kundernes side ikke er direkte substitutter. Har man eksempelvis brug for rådgivning om ansættelsesret, kan man ikke bytte dette ud med rådgivning om konkurser. Inden for de enkelte specialer er der også forskel på, hvilke alternative muligheder den enkelte kunde har. Inden for skatterådgivning kan det måske være oplagt at kontakte et revisionsfirma.

Der er en tendens til, at de kunder, der har haft brug for rådgivning inden for skatteret og konkurs, i højere grad ser rådgivere uden for advokatbranchen som en mulighed, end tilfældet er for andre specialer, jf. figur 6.4.

Dog gælder for samtlige specialer, at erhvervskunderne har en stærk præference for at købe deres juridiske rådgivning ved et advokatfirma, jf. figur 6.4. For 9 ud af 12 specialer vil mere

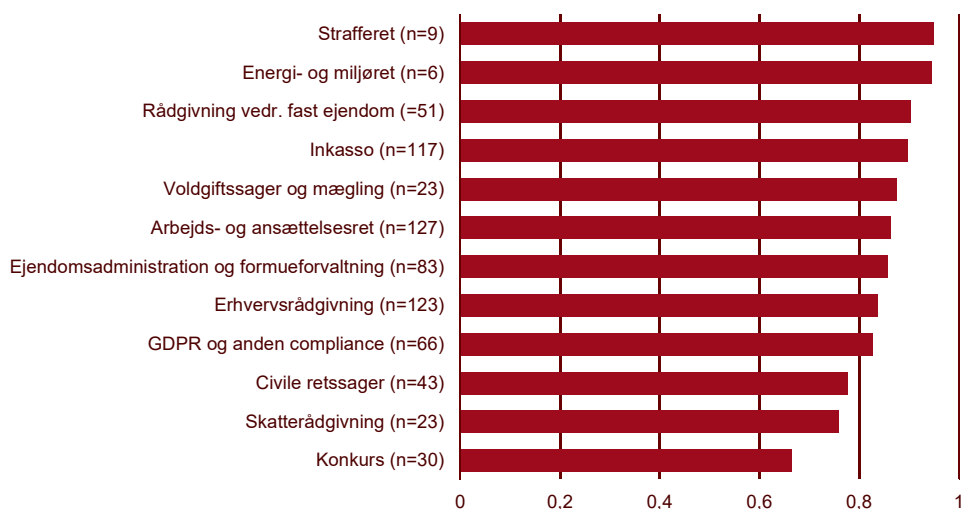
³²¹ Meyer, Christine & Wang, Yijia, *A comprehensive look at the critical loss analysis in a differentiated products market*, 2012, *Journal of Competition Law & Economics*, 8(4), 863-879.

³²² Testen med 10 pct. prisstigning giver en markedsafgrænsning med et bredere marked. Når denne test accepteres, vil det samme ligeledes være gældende med en 5 pct. prisstigning.

end 80 pct. af kunderne (som senest har købt ydelser inden for de pågældende specialer) fortsat købe ydelsen hos et advokatfirma frem for hos en anden juridisk rådgiver, hvis deres hidtidige advokatfirma ikke længere var en mulighed.

En mulig forklaring kan være, at den juridiske rådgivning, som en kunde køber hos et advokatfirma, har en karakter, som ikke på samme vis kan leveres af andre rådgivere. En anden mulig forklaring kan være, at det kan være en (omkostnings)fordel at samle sit indkøb et sted.

Figur 6.4 Andelen af erhvervskunder, der ville gå til et andet advokatfirma, inden for specialer



Note 1: I parentesen, efter hvert speciale, er antallet af respondenter inden for specialet angivet.

Note 2: Procenterne er beregnet under antagelse af, at de erhvervskunder, der har svaret "Ved ikke" eller "Så havde vi ikke have fået juridisk bistand i den pågældende sag", fordeler sig på samme måde som de erhvervskunder, der har angivet et specifikt valg. Antallet af erhvervskunder der har svaret dette er 174 i spørgsmål 29.

Anm.: Spørgsmål 29: Hvor ville I være gået hen for at få den juridiske bistand, hvis det ikke havde været muligt at købe den hos det pågældende advokatfirma? N=733 krydset med spørgsmål 6: Inden for hvilke områder har I købt juridisk bistand hos en advokatvirksomhed inden for de sidste to år? N=733

Kilde: *Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019.*

Knap 12 pct. af de erhvervskunder, der har købt advokatbistand de seneste to år, har modtaget bistand fra et udenlandsk advokatfirma fx til kontrakter og virksomhedsopkøb. For de største erhvervskunder (mere end 250 ansatte) er andelen noget højere, og således har 43 pct. fået bistand fra et udenlandsk advokatfirma. Denne bistand vedrører formentlig primært forhold i andre lande. Det er således meget få erhvervskunder, der ser de udenlandske advokatfirmaer som en nær konkurrent til det danske advokatfirma, som kunden bruger i forvejen. Fx har 75 pct. af erhvervskunderne angivet, at de ville anvende et advokatfirma i lokalområdet, ved tvunget skift. Det kan pege på, at de udenlandske advokatfirmaer særligt bruges, hvis der er behov for juridisk rådgivning, der kræver detaljeret indsigt i regler m.v. i andre lande, mens danske advokatfirmaer bruges til juridisk rådgivning om forhold, der har en mere national karakter.

Erhvervskunderne køber bistand inden for en række forskellige specialer. De specialer, der fylder mest er erhvervsrådgivning, arbejds- og ansættelsesret og inkasso, jf. figur 6.5. Inden

for erhvervsrådgivning har flest erhvervskunder købt rådgivning inden for selskabsret (52,2 pct.) samt bistand til virksomhedsoverdragelse (45,3 pct.).³²³

Figur 6.5 Områder, erhvervskunder har købt advokatbistand indenfor



Note: Hvis respondenterne har svaret erhvervsrådgivning, er de efterfølgende blevet stillet følgende spørgsmål: *Du har tilkendegivet, at I har købt juridisk bistand inden for området: Erhvervsrådgivning. Hvilke dele har det drejet sig om? Giv gerne mere end et svar.* Således er det erhvervskunder, der har svaret selskabsret, virksomhedsoverdragelse (M&A) og etablering, udbuds- og konkurrenceret, Finansiell rådgivning, herunder kapitalmarkedet, immaterialret, offentlig ret og IT og outsourcing indeholdt i "erhvervsrådgivning".

Anm.: Spørgsmål 6: Inden for hvilke områder har I købt juridisk bistand hos en advokatvirksomhed inden for de sidste to år? N=907.

Kilde: Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019.

Der er stor forskel på kompleksiteten i den advokatbistand, erhvervskunder køber. Informationsasymmetrien stiger i takt med ydelsens kompleksitet, men kan omvendt også begrænses, hvis erhvervskunden fx har kompetencer inden for det relevante fagområde.

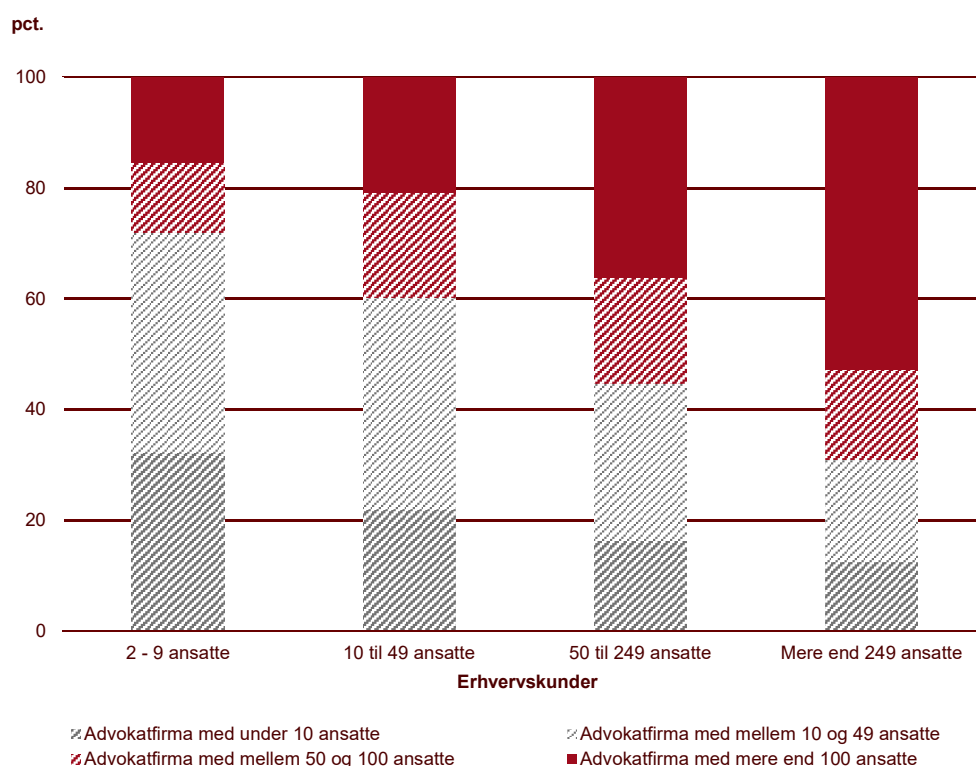
Tillid mellem kunde og advokat er en vigtig konkurrenceparameter, herunder tillid til at opgaverne løses professionelt. Tillid kan også understøttes ved at sikre hensigtsmæssige regulatoriske rammer om samarbejdet og kunderelationen. Der er som nævnt særligt hos de større erhvervskunder en tendens til, at det er personer med juridisk indsigt eller erfaring, som står for at købe juridiske ydelser. Der er som nævnt særligt hos de større erhvervskunder en tendens

³²³ Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019, Spørgsmål 6a: Du har tilkendegivet, at I har købt juridisk bistand inden for området: Erhvervsrådgivning. Hvilke dele har det drejet sig om? N=375. Det er muligt med flere svar. Tallet summer derfor samlet set til mere end 100 pct.

til, at det er personer med juridisk indsigt eller erfaring, som står for at købe juridiske ydelser. Det gælder særligt, hvis aftaleforholdet er præget af asymmetrisk information. De større virksomheder har også ofte egne jurister ansat. Tilliden mellem kunde og advokat opbygges ofte over tid, og når først den er opbygget, kan det være vanskeligere at få kunden til at skifte til en ny leverandør. Det kan bidrage til, at kunderne er relativt passive og ikke reagerer særligt meget på pris.

De største advokatfirmaer får langt hovedparten af deres omsætning fra erhvervskunder.³²⁴ Samtidig bliver de største danske erhvervskunder med mere end 250 ansatte hovedsagligt betjent af de store advokatfirmaer, jf. figur 6.6. Således køber mere end halvdelen af de største erhvervskunder advokatbistand hos de største advokatfirmaer, mens mere end 70 pct. af de mindre erhvervskunder køber advokatbistand hos et advokatfirma med mindre end 50 ansatte. Nogle erhvervskunder, særligt de store, bruger mere end et enkelt advokatfirma.

Figur 6.6 Hvilket advokatfirma køber erhvervskunderne advokatbistand hos?



Note: Ved spørgsmål 11 er de noterede advokatfirma blevet fordelt efter antal ansatte. Ikke alle noterede firmaer kunne identificeres, og disse er udeladt af fremstillingen. Kategorierne "Husker ikke" eller "Ønsker ikke at oplyse" i spørgsmål 11 er også udeladt af fremstillingen.

Anm.: Spørgsmål 11: Hos hvilken advokatvirksomhed købte I den juridiske bistand? N=642. Krydset med baggrundsvariabel der angiver antal ansatte i virksomheden.

Kilde: Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019.

³²⁴ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt advokatfirmaer, 2019.

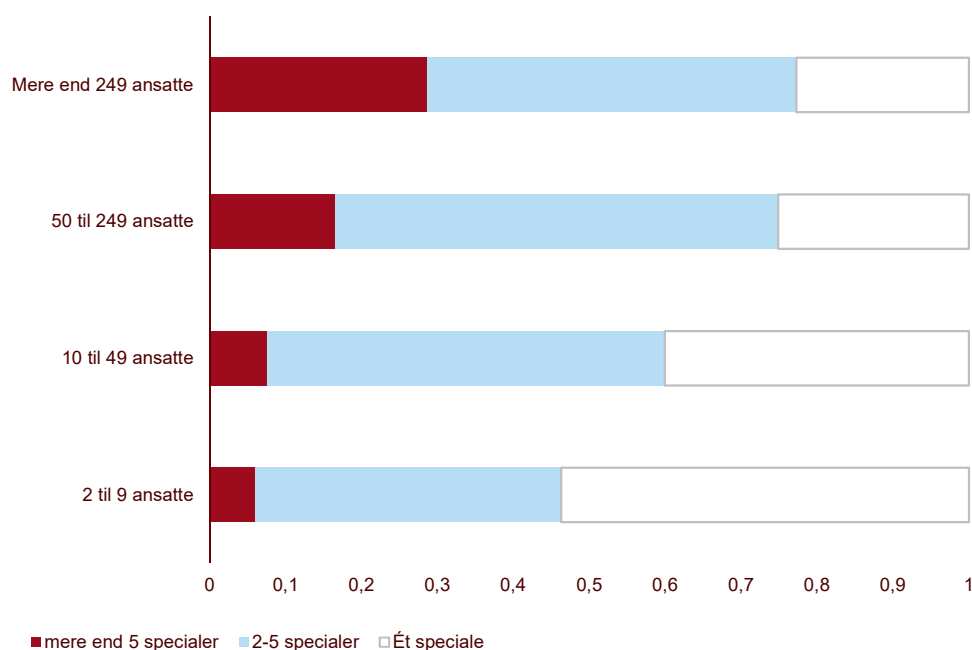
De fleste erhvervskunder hos de største advokatfirmaer ville vælge et andet stort advokatfirma og ikke skifte til et mindre advokatfirma, hvis de var tvunget til at skifte leverandør. Det er således ca. 64 pct. af disse erhvervskunder, som på den måde har præferencer for et af de store (top ti) advokatfirmaer. Det indebærer også, at de store advokatfirmaer er tættere konkurrenter, end deres markedsandel isoleret set tilsiger. Deres markedsandel er således på 38 pct. på erhvervskundemarkedet. Tilsvarende vil erhvervskunderne hos de mindre advokatfirmaer i højere grad søge mod andre mindre advokatfirmaer, hvis de var tvunget til at finde en ny leverandør.

Erhvervskundernes adfærd og præferencer peger således i retning af, at de store advokatfirmaer i begrænset omfang er udsat for konkurrence fra de mindre advokatfirmaer. Det kan være et udtryk for, at de helt eller delvist opererer på forskellige delmarkeder. Inden for nogle specialer er dette billede selvsagt mere udtalt end andre. Fx tilbyder såkaldte "boutique" advokatfirmaer og nicheadvokatfirmaer, der typisk er mindre advokatfirmaer, rådgivning inden for specialer i tilknytning til virksomhedsoverdragelse.

De større erhvervskunders præference for store advokatfirmaer kan bl.a. ses i sammenhæng med, at disse erhvervskunder ofte har behov for juridisk bistand inden for flere forskellige specialer. Således har cirka 30 pct. af erhvervskunderne med mere end 250 ansatte (og som har modtager juridisk bistand de seneste to år) fået juridisk bistand inden for mere end fem specialer, jf. figur 6.7. Dette gør sig i mindre grad gældende for de mindre erhvervskunder. Fx har over halvdelen af erhvervskunderne med 2 til 9 ansatte, som har modtaget juridisk bistand de seneste to år, kun modtaget bistand inden for ét speciale.

Det er primært de store advokatfirmaer, som har specialiserede kompetencer inden for samtlige specialer. Knap otte ud af ti af de advokatfirmaer, som omsætter for mere end 200 mio. kr. årligt, tilbyder således advokatbistand inden for mere end 20 specialer (ud af 26). Det gælder derimod kun for 1 pct. af de advokatfirmaer, som har en omsætning under 50 mio. kr. Knap hver fjerde af de mindre advokatfirmaer tilbyder alene bistand inden for 1-3 specialer. Hvis de store erhvervskunder ønsker at få deres samlede behov for juridisk rådgivning dækket af ét advokatfirma, er de derfor nødt til at gå til et af de større advokatfirmaer.

Figur 6.7 Antal specialer erhvervskunderne har modtaget juridisk bistand indenfor



Anm.: Spørgsmål 6: Inden for hvilke områder har I købt juridisk bistand hos en advokatvirksomhed inden for de sidste to år? N=907. Krydset med baggrundsvariabel der angiver antal ansatte i virksomheden.

Kilde: Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019.

Et alternativ til at anvende ét advokatfirma, som har specialiserede kompetencer inden for mange specialer, kan være at købe ind ved flere forskellige advokatfirmaer. Knap 40 pct. af de erhvervskunder, som har købt advokatbistand de seneste to år, har købt bistanden fra mere end ét advokatfirma.³²⁵ Det er især de større erhvervskunder, der har brugt mere end et firma. Således har knap 80 pct. af erhvervskunderne med mere end 250 ansatte anvendt flere advokatfirmaer de seneste to år. For erhvervskunder med under 50 ansatte er det cirka 36 pct. Det kan bl.a. skyldes, at større erhvervskunder typisk har karakter af at være professionelle indkøbere, som i højere grad formår at konkurrenceudsætte advokatydelse.

Der er også stor forskel på, hvor ofte erhvervskunderne har kontakt med et advokatfirma. Det er godt hver tredje af de største erhvervskunder (over 250 ansatte), som har ugentlig eller hyppigere kontakt med et advokatfirma. For mindre erhvervskunder med under 50 ansatte er det derimod kun ca. 11 pct., som er i kontakt med et advokatfirma hver uge eller endnu oftere.

³²⁵ Knap hver fjerde (23 pct.) har brugt to advokatfirmaer, mens resten (16 pct.) har anvendt flere.; Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019. Spørgsmål 2: Hvor mange forskellige advokatvirksomheder har I købt juridisk bistand fra de sidste to år? N=907.

6.3 Der konkurreres primært på kvalitet og i mindre grad på pris

Kvalitet og omdømme, og evnen til at levere hurtig bistand ser ud til at spille en betydelig rolle, når advokatfirmaerne skal tiltrække erhvervskunder, jf. figur 6.8. Således peger erhvervskundernes efterspørgselsmønster og advokatfirmaernes tilkendegivelser på, at advokatfirmaernes konkurrence om erhvervskunder kun i begrænset omfang foregår på prisen.

Der er samtidig relativt mange erhvervskunder, som mener, at advokatfirmaerne ikke konkurrerer særligt aktivt om kunderne. Det er således kun godt hver tiende erhvervskunde, der mener, at advokatfirmaerne i høj eller meget høj grad konkurrerer aktivt om kunderne på erhvervsmarkedet.

Erhvervskundernes opfattelse af, hvilke parametre advokatfirmaerne konkurrerer på, er overordnet fsva. prioriteret rækkefølge i tråd med advokatfirmaernes egne tilkendegivelser. Erhvervskunderne angiver, at advokatfirmaerne – efter kundernes opfattelse – først og fremmest anvender omdømme og specialer til at tiltrække erhvervskunder. Erhvervskunderne vurderer således også, at pris ligger lavere end disse mere kvalitative konkurrenceparametre.³²⁶

³²⁶ Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt erhvervskunder*, 2019. Spørgsmål 34: Hvad er efter jeres opfattelse de væsentligste parametre, som advokatfirmaer bruger til at tiltrække kunder? N=907. Det bemærkes, at 45 pct. af de adspurgte erhvervskunder har svaret "ved ikke" eller lignende til spørgsmålet.

Figur 6.8 Advokatfirmaernes konkurrenceparametre over for erhvervskunder



Note 1: Både advokatfirmaer og erhvervskunder har angivet de tre vigtigste parametre. Pct. summer derfor ikke til 100.

Note 2: Kategorien "Andet" er udeladt af figuren ovenfor. 10 pct. af advokatfirmaerne har angivet "andet" som en afgørende parameter. Herunder har de fleste svaret, at de ikke forsøger at tiltrække erhvervskunder, eller at de ikke betjener denne kundegruppe. 45 pct. af erhvervskunderne har svaret "andet". Herunder angiver langt de fleste – ca. 75 pct. – at de ikke ved, hvilke parametre advokatfirmaerne anvender for at tiltrække erhvervskunder.

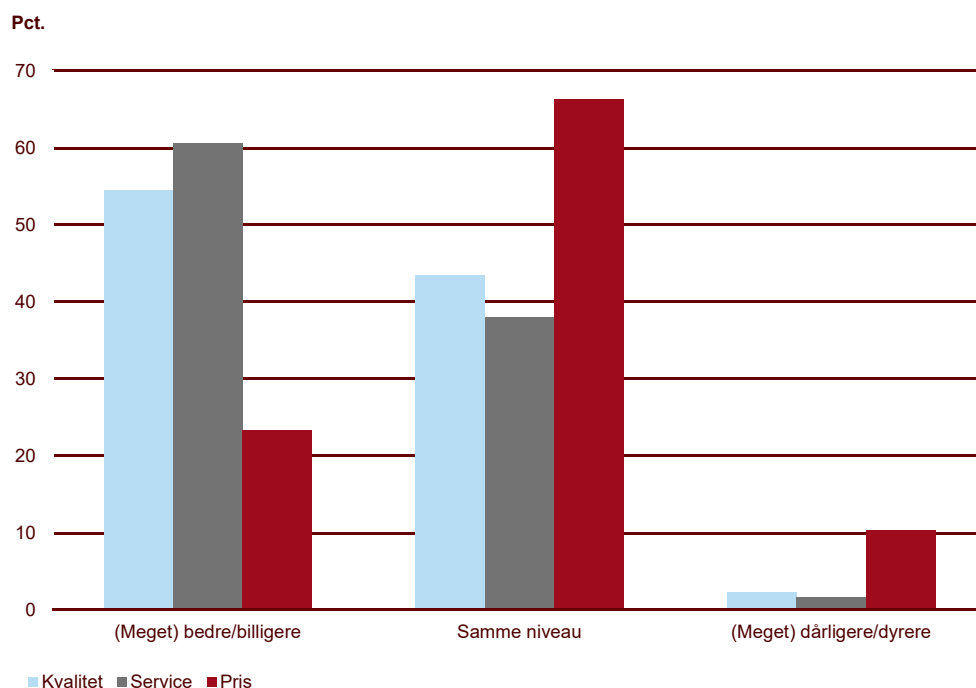
Anm.: Spørgsmål 15.2 til advokatfirmaer: Hvad er de tre vigtigste parametre, I bruger til at tiltrække erhvervskunder? N=202; Spørgsmål 34 til erhvervskunder: Hvad er efter jeres opfattelse de væsentligste parametre, som advokatfirmaer bruger til at tiltrække kunder? (Max. tre svar). N=907.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt advokatfirmaer, 2019 og Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019

Omdømme og advokatfirmaernes specialer nævnes, af advokatfirmaerne selv, som centrale (top-tre) konkurrenceparametre for både de små, mellemstore og store advokatfirmaer. De små og mellemstore advokatfirmaer (op til 200 mio. kr. omsætning) nævner desuden muligheden for at tilbyde hurtig bistand som én af de tre vigtigste konkurrenceparametre. De store advokatfirmaer med 200-600 mio. i omsætning nævner i stedet professionelle ratings som en yderligere top-tre konkurrenceparameter. Ratings er også udtryk for almindeligt omdømme. De største advokatfirmaer nævner desuden branding af bestemte personer som en vigtig konkurrenceparameter. Pris er ikke nævnt som en af de tre vigtigste konkurrenceparametre i nogen af kategorierne.

Erhvervskundernes besvarelser understøtter således, at konkurrencen ikke i særlig høj grad foregår på prisen. Det kommer bl.a. til udtryk ved, at mere end halvdelen af erhvervskunderne vurderer, at deres advokatfirma har en bedre eller meget bedre *kvalitet* end andre relevante advokatfirmaer, mens prisen omvendt ikke anses for at være specielt fordelagtig, jf. figur 6.9. Under en fjerdedel af kunderne vurderer således, at deres advokatfirma var *billigere* eller meget billigere end andre relevante advokatfirmaer.

Figur 6.9 Erhvervskunders vurdering af advokatbistandens kvalitet, pris og service



Note: Pct. er beregnet under antagelse af, at de erhvervskunder, der har svaret "Ved ikke" og "Sagen kører stadig, så det er for tidligt at vurdere", fordeler sig på samme måde som de erhvervskunder, der har angivet et specifikt valg. Antallet af erhvervskunder der har svaret dette er hh. 305 i spørgsmål 25, 250 i spørgsmål 26 og 230 i spørgsmål 27.

Anm.: Spørgsmål 25: Hvordan vurderer I den pris, I betalte, i forhold til priserne hos andre advokatvirksomheder, der kunne have været relevante for jer? N=602. Spørgsmål 26: Hvordan vurderer I den faglige kvalitet af den bistand, I har købt, i forhold til kvaliteten hos andre advokatvirksomheder, der kunne have været relevante for jer? N=657. Spørgsmål 27: Hvordan vurderer I det serviceniveau, I har fået, i forhold til serviceniveauet hos andre advokatvirksomheder, der kunne have været relevante for jer? N=677.

Kilde: *Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019.*

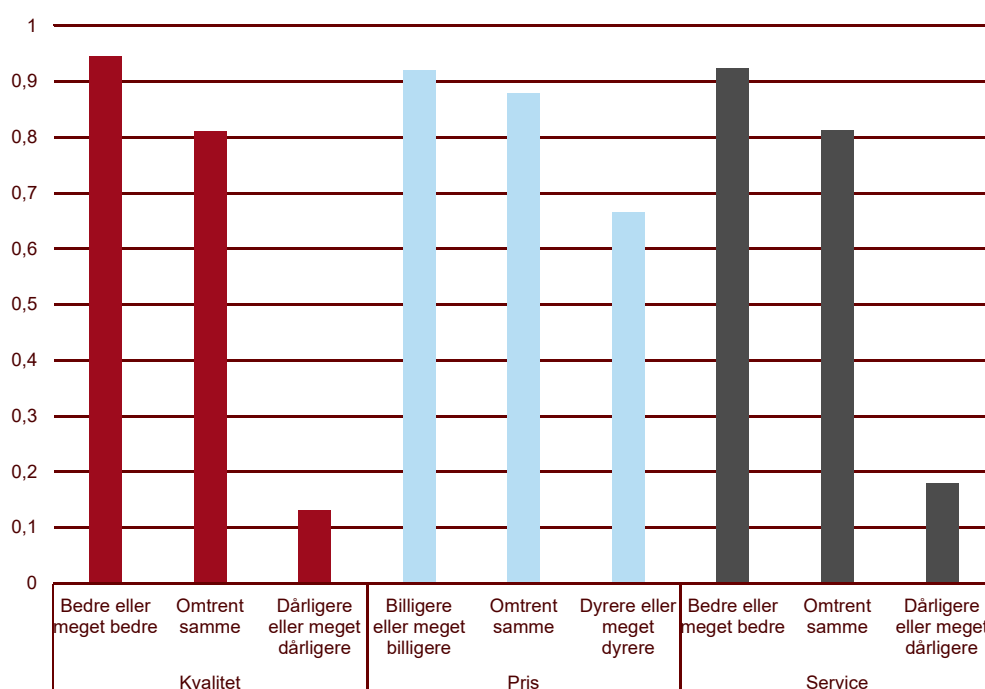
De erhvervskunder, der købte deres bistand hos et stort advokatfirma, vurderer i højere grad, at kvaliteten hos advokatfirmaet var højere end i andre relevante advokatfirmaer.³²⁷ Samtidig peger en relativt større del af disse kunder på, at prisen var højere eller meget højere end hos andre relevante advokatfirmaer.³²⁸

³²⁷ 66 pct. af de erhvervskunder, der anvendte et stort eller meget stort advokatfirma, har svaret, at de vurderer, at kvaliteten var bedre eller meget bedre i forhold til andre relevante advokatfirmaer. For de erhvervskunder, der har anvendt et lille advokatfirma, er det tilsvarende tal 36 pct. (N=162). *Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019.*

³²⁸ 16 pct. af de erhvervskunder, der anvendte et stort eller meget stort advokatfirma, har svaret, at de vurderer, at prisen var dyrere eller meget dyrere i forhold til andre relevante advokatfirmaer. For de erhvervskunder, der har anvendt et lille advokatfirma, er det tilsvarende tal 8 pct. Omvendt svarer 25 pct. af erhvervskunderne hos de små advokatfirmaer, at de vurderer, at prisen var billigere eller meget billigere end hos andre relevante advokatfirmaer. Det tilsvarende tal for erhvervskunderne hos

Erhvervskunderne er heller ikke særligt tilbøjelige til at skifte advokatfirma. Det kan afspejle ydelsernes tillidsbaserede karakter, herunder vanskeligheder ved at vurdere kvalitet m.v. hos konkurrerende firmaer. Knap 85 pct. af erhvervskunderne tilkendegiver, at de ville bruge samme advokatfirma næste gang, de får behov for juridisk rådgivning inden for advokatfirmaets område. Erhvervskundernes loyalitet ophører dog, hvis erhvervskunden ikke er tilfreds med den modtagne kvalitet eller service. Således anfører over 85 pct. af erhvervskunderne, at de ville skifte firma, hvis de vurderede, at den kvalitet de har modtaget er dårligere eller meget dårligere, end hvad andre relevante advokatfirmaer kan levere, jf. figur 6.10. Det samme gælder ikke for pris. Det er mere end 65 pct. af erhvervskunderne, der svarer, at de vil anvende det samme advokatfirma igen, selvom de vurderer, at firmaet er dyrere eller meget dyrere end andre relevante advokatfirmaer.

Figur 6.10 **Andel af erhvervskunder, der ville bruge samme advokatfirma igen i forhold til oplevet kvalitet, pris og service**



Note: Pct. er beregnet under antagelse af, at de erhvervskunder, der har svaret "Ved ikke" og "Sagen kører stadig, så det er for tidligt at vurdere", fordeler sig på samme måde som de erhvervskunder, der har angivet et specifikt valg. Antallet af erhvervskunder der har svaret dette er hh. 305 for spørgsmål 25, 250 for spørgsmål 26 og 230 for spørgsmål 27.

Anm.: Figuren viser fordelingen af de erhvervskunder, der har svaret, at de ville anvende samme advokatfirma næste gang, de får brug for advokatbistand inden for advokatfirmaets område. Disse erhvervskunder er fordelt i forhold til deres svar på spørgsmålene omkring vurdering af hhv. kvalitet, pris og service, jf. anmærkning i Figur 6.9. Spørgsmål 28: Næste gang, I får brug for juridisk bistand på advokatvirksomhedens område, vil I så: Krydset med flg.: Spørgsmål 25: Hvordan vurderer I den pris, I betalte, i forhold til priserne hos andre advokatvirksomheder, der kunne have været relevante for jer? N=602. Spørgsmål 26: Hvordan vurderer I den faglige kvalitet af den bistand, I har købt, i forhold til kvaliteten hos andre advokatvirksomheder, der kunne have været relevante for jer? N=657. og spørgsmål 27: Hvordan vurderer I det serviceniveau, I har fået, i forhold til serviceniveauet hos andre advokatvirksomheder, der kunne have været relevante for jer? N=677.

Kilde: *Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019.*

store eller meget store advokatfirmaer er blot 8 pct. (N=159) *Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019.*

Mange virksomheder har desuden opbygget et tillidsforhold til og erfaring med deres advokat, som i kraft af samarbejdet også har opbygget viden om virksomhedens forhold. De investeringer der ligger i opbygningen i et sådan forhold, vil normalt reducere lysten til at afsøge markedet og skifte leverandør, selv om prisen i det hidtidige firma måske vurderes at være relativt høj.

Endvidere kan ledelsen hos en erhvervskunde – og de personer i virksomheden, som står for indkøb af juridisk bistand – ud fra egeninteresse evt. have en tilskyndelse til at vælge et advokatfirma med et godt renommé. Det kan afværge evt. kritik af de pågældende fx fra bestyrelsen (og ledelse), hvis udfaldet ikke skulle falde ud til kundens fordel, eller rådgivningen skulle vise sig at blive dårligere end forventet. Dermed bliver det vanskeligere for mindre, og nyere, advokatfirmaer at komme ind på markedet, selv om firmaet forventes at kunne løse opgaven med høj kvalitet og evt. til en lav pris. Det samme gælder selvsagt for fx offentlige kunder.

I en analyse for Advokatsamfundet og Danske Advokater udarbejdet af Copenhagen Economics blev det også konkluderet, at kvalitet er vigtigere end pris for erhvervskunderne. Blandt 52 virksomhedsjurister hos (større) erhvervskunder³²⁹ var specialistviden og kvalitet de parametre, der blev lagt mest vægt på, når de vælger advokat. Pris lå på en sjetteplads.³³⁰

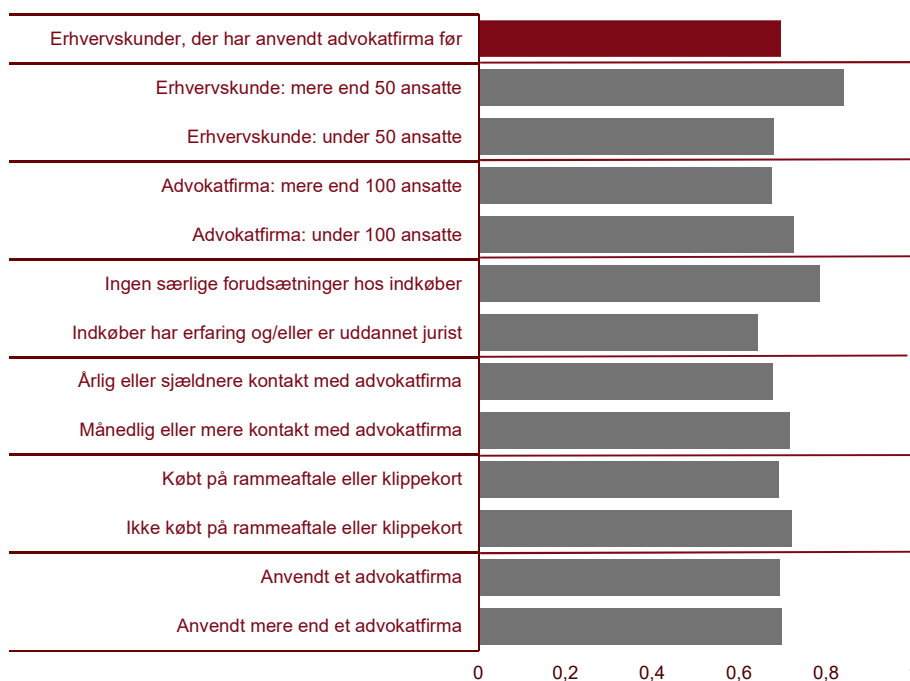
³²⁹ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey blandt erhvervskunder viser, at det primært er blandt større erhvervskunder med over 50 ansatte, at det er en jurist eller advokat, som køber ind. For erhvervskunder med under 50 ansatte er det under 3 pct. der har forankret indkøbet hos en jurist/advokat. Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt erhvervskunder*, 2019.

³³⁰ Copenhagen Economics (for Advokatsamfundet og Danske Advokater), *Konkurrence og regulering i advokatbranchen*, 2014.

6.4 Mange erhvervskunder forbliver kunder ved samme advokatfirma

Hovedparten af erhvervskunderne (70 pct.) anvender et advokatfirma, de tidligere har anvendt, jf. figur 6.11. Det er især de større erhvervsvirksomheder, der løbende bruger den samme advokat.

Figur 6.11 Erhvervskunder, der har anvendt det pågældende advokatfirma tidligere



Note: Ved spørgsmål 11 er de noterede advokatfirmaer blevet fordelt efter antal ansatte. Ikke alle noterede firmaer kunne identificeres og disse er udeladt fra fremstillingen. Kategorierne "Husker ikke" eller "Ønsker ikke at oplyse" i spørgsmål 11 er også udeladt af fremstillingen.

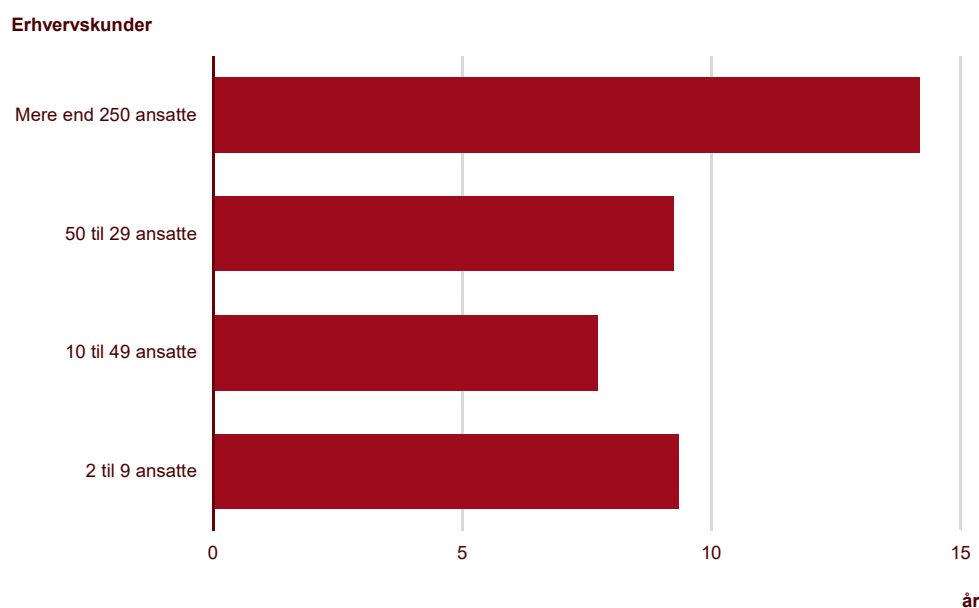
Anm.: Spørgsmål 14: Hvad gjorde I, da I opdagede, at I havde behov for juridisk bistand? N=907 krydset med flg.; baggrundsvARIABLEN der angiver antal ansatte i virksomheden, spørgsmål 2: Hvor mange forskellige advokatfirmaer har I købt juridisk bistand fra de seneste to år? N=907, spørgsmål 8: Har den, der typisk indkøber juridisk bistand, særlige forudsætninger for dette? N=907, spørgsmål 3: Hvor ofte har I kontakt med advokatfirmaer, som I køber juridisk bistand fra? N=907, spørgsmål 9: Hvilken type aftale er den seneste juridiske bistand inden for? N=828, spørgsmål 11: Hos hvilken advokatvirksomhed købte I den juridiske bistand? N=642.

Kilde: Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019.

Erhvervskunder, hvor indkøberen ikke har nogle særlige forudsætninger for at købe juridisk rådgivning, er mere tilbøjelige til at købe juridisk rådgivning hos et advokatfirma, som de tidligere har anvendt. Erhvervskunder, hvor indkøberen har særlige forudsætninger, skifter således hyppigere leverandør.

De erhvervskunder, der er faste kunder hos et advokatfirma, har i gennemsnit været kunder i cirka 9 år i det pågældende advokatfirma. De største erhvervskunder har været kunder i længere tid (ca. 14 år) end erhvervskunder med under 250 ansatte (7-10 år), jf. figur 6.12. Store virksomheder har således typisk et stærkt tilhørsforhold til deres advokat, som er opbygget gennem mange år.

Figur 6.12 Antal år, erhvervskunden har været kunde hos advokatfirmaet



Note 1: Antal år er beregnet som et gennemsnit, for alle de erhvervskunder, der har været kunde hos et advokatfirma i flere år n=154, heraf er der 10 respondenter i gruppe "mere end 250 ansatte".

Note 2: Årsagen til den lavere svarprocent i dette spørgsmål skyldes, at hvis erhvervskunden har angivet navnet på advokatfirmaet, de har anvendt, så bliver de ikke stillet spørgsmålet om, hvor længe har de været kunde hos advokatfirmaet.

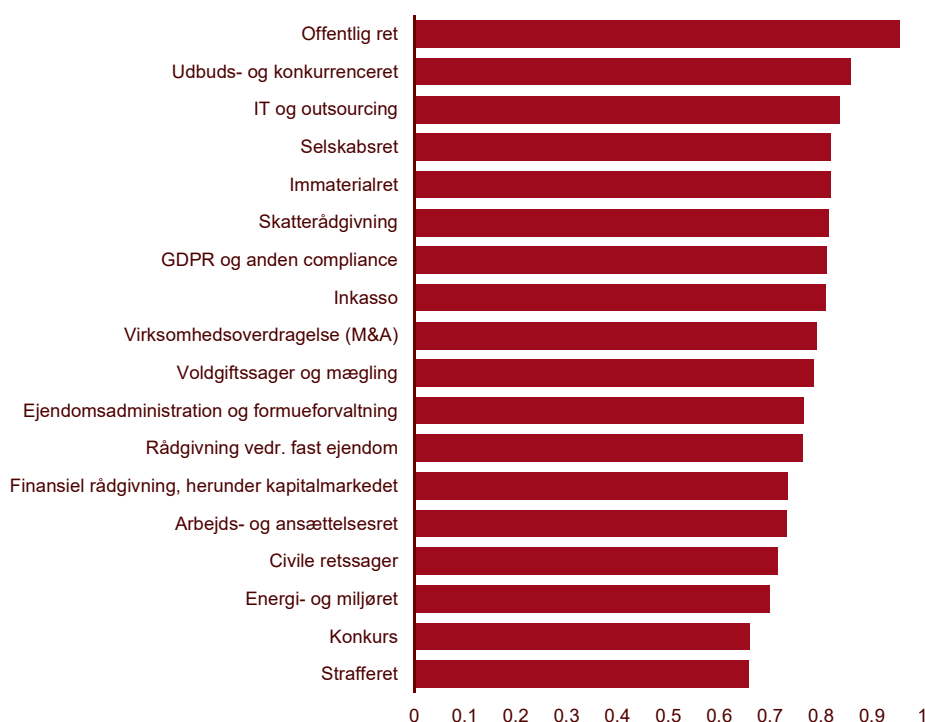
Anm.: Spørgsmål 12C: Hvor længe har I været kunde hos den pågældende advokatvirksomhed? Det er flere år siden, noter venligst antal år. N=156, krydset med baggrundsvariabel der angiver antal ansatte i virksomheden.

Kilde: Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019.

Det er især inden for visse specialer, at erhvervskunderne har en tendens til at vælge et advokatfirma, de har anvendt tidligere. Det gælder især inden for udbud- og konkurrenceret og offentligret. Inden for disse specialer gælder i hhv. 86 og 95 pct. af tilfældene, at erhvervsvirksomhederne bruger samme advokatfirma som tidligere.³³¹ Det skal ses i sammenhæng med, at det også er disse specialer, som færrest advokatfirmaer udbyder, og hvor markedsandelene er koncentreret på relativt få aktører, jf. også afsnit 3.2. Hertil kommer, at det reelle udbud af rådgivning reduceres på grund af interessekonfliktreglerne. Disse regler begrænser kundernes muligheder for at vælge rådgiver og begrænser dermed konkurrencen. Hvert tiende advokatfirma må mindst ugentligt sige nej til sager pga. risiko for interessekonflikter. Advokatfirmaer kan både takke nej til sager som følge af reguleringen om interessekonflikt, men det kan også afspejle et kommercielt hensyn, dvs. hvor advokatfirmaet vurderer, at man ud fra en kommerciel betragtning ikke ønsker at påtage sig den pågældende sag.

³³¹ Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019, kryds mellem spørgsmål 6A: Du har tilkendegivet, at I har købt juridisk bistand inden for området: Erhvervsrådgivning. Hvilke dele har det drejet sig om? og Spørgsmål 14: Hvad gjorde I, da I opdagede, at I havde behov for juridisk bistand? N=375.

Figur 6.13 Specialer, hvor erhvervskunder anvender et advokatfirma, de har brugt før



Anm.: Spørgsmål 14: Hvad gjorde I, da I opdagede, at I havde behov for juridisk bistand? N=907 krydset med spørgsmål 6: Inden for hvilke områder har I købt juridisk bistand hos et advokatfirma? N=907.

Kilde: Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019.

6.5 De fleste erhvervskunder sammenligner ikke og indhenter ikke tilbud fra flere forskellige advokatfirmaer

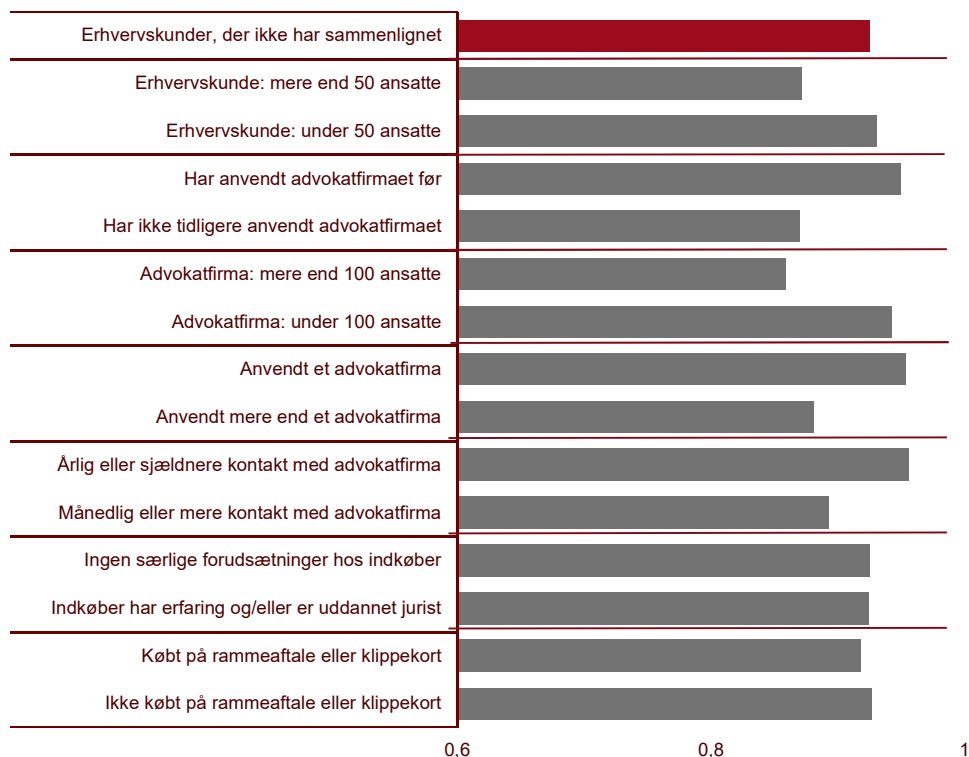
De fleste erhvervskunder sammenligner ikke forskellige advokatfirmaer, når de skal have løst en opgave. Det er således 93 pct. af de adspurgte erhvervskunder, der ikke foretager sådan en sammenligning i købsprocessen, jf. figur 6.14. Det skal dog samtidig nævnes, at ca. 9 pct. af erhvervskunderne købte ind på en rammeaftale, hvor opgaven kan have været konkurrenceudsat herigennem.³³² De mindre erhvervskunder (under 50 ansatte), ser ud til at være lidt mindre aktive med at afsøge markedet end de større virksomheder. Samtidig er særligt de store erhvervskunder ofte kunder ved mere end et advokatfirma.

For erhvervskunder, der køber en ydelse *for første gang*, vil man på et velfungerende marked forvente, at en stor del af kunderne har sammenlignet flere forskellige muligheder, inden de vælger firma. Men selv for denne gruppe er det 87 pct. af erhvervskunderne, som ikke har sammenlignet flere advokatfirmaer. For de kunder, der har anvendt det samme advokatfirma

³³² Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019. Spørgsmål 9: Hvilken type aftale er den seneste juridiske bistand? N=828.

tidligere, kan det derimod være fornuftigt nok, at markedet ikke afsøges hver gang, der skal købes en ydelse hos advokatfirmaet, særligt hvis kunden køber mange ydelser løbende. Det er dog vigtigt, at markedet afdækkes med jævne mellemrum også i disse tilfælde.

Figur 6.14 Erhvervskunder, der ikke har sammenlignet flere advokatfirmaer



Note: Ved spørgsmål 11 er de noterede advokatfirma blevet fordelt efter antal ansatte. Ikke alle noterede firmaer kunne identificeres og disse er udeladt fra fremstillingen. Kategorierne "Husker ikke" eller "Ønsker ikke at oplyse" i spørgsmål 11 er også udeladt af fremstillingen.

Anm.: Spørgsmål 15: Sammenlignede I forskellige advokatfirmaer for at vælge, hvilket I ville købe juridisk bistand fra? n=907 krydset med flg.; baggrundsvariabel der angiver antal ansatte i virksomheden, spørgsmål 2: hvor mange forskellige advokatfirmaer har I købt juridisk bistand fra de seneste to år? N=907, spørgsmål 3: Hvor ofte har I kontakt med advokatfirmaer, som I køber juridisk bistand fra? N=907, spørgsmål 8: Har den, der typisk indkøber juridisk bistand, særlige forudsætning for dette? N=907 spørgsmål 9: Hvilken type aftale er den seneste juridiske bistand inden for? N=828, spørgsmål 11: Hos hvilken advokatvirksomhed købte I den juridiske bistand? N=642, spørgsmål 12C: Hvor længe har I været kunde hos den pågældende advokatvirksomhed? N=250.

Kilde: Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019.

Erhvervskundernes passivitet i forhold til at afsøge markedet kommer også til udtryk ved, at stort set alle erhvervskunder –92,5 pct. – kun kontaktede ét advokatfirma for at få et tilbud, da de senest skulle købe juridisk rådgivning. Her er det ligeledes især de mindre erhvervskunder (med under 50 ansatte), som ikke indhenter flere tilbud. For erhvervskunder med over 250 ansatte er tendensen dog også ret udtalt. I denne gruppe var det kun 15 pct., som valgte at indhente flere tilbud på opgaven, mens andelen var på 7 pct. for erhvervskunder med mellem 50 og 250 ansatte. Det skal dog samtidig nævnes, at de erhvervskunder, som kun indhentede ét

tilbud, i 21 pct. af tilfældene købte ind på en rammeaftale eller med klippekort, hvor opgaven kan have været konkurrenceudsat på anden måde.³³³

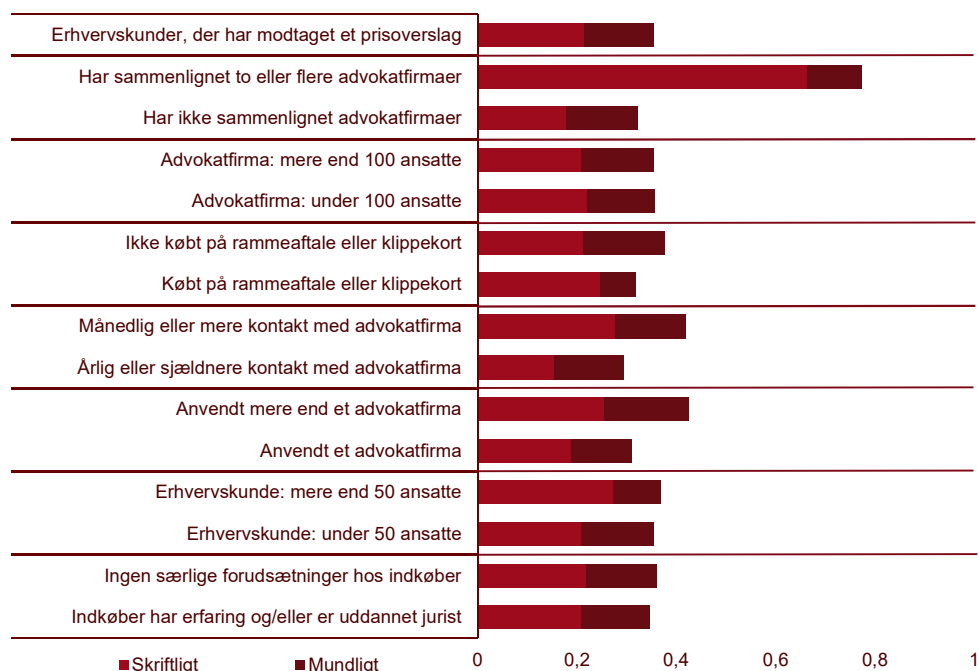
6.6 Erhvervskunder får typisk ikke et prisoverslag før valg af advokatfirma

Et prisoverslag på den samlede opgave kan gøre det lettere for erhvervskunden at vurdere advokatfirmaets tilbud og sammenligne flere advokatfirmaer inden købsbeslutningen træffes.

Det er ikke alle erhvervskunder, der modtager et prisoverslag. Således modtog ca. hver femte erhvervskunde et skriftligt prisoverslag, før aftalen om advokatbistand blev indgået, og ca. 14 pct. af erhvervskunderne modtog et mundtligt tilbud, mens omkring 65 pct. af erhvervskunderne hverken modtog et skriftligt eller mundtligt tilbud, jf. figur 6.15.

³³³ Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt erhvervskunder*, 2019. Kryds mellem spørgsmål 15: Sammenlignede I forskellige advokatvirksomheder for at vælge, hvilken I ville købe juridisk bistand hos? og spørgsmål 9: Hvilken type aftale er den seneste juridiske bistand? N=828, samt kryds mellem spørgsmål 19: Hvor mange advokatvirksomheder endte I med at kontakte for at få tilbud på at løse opgaven? og spørgsmål 9: Hvilken type aftale er den seneste juridiske bistand? N=828. Copenhagen Economics har i en spørgeskemaundersøgelse blandt 52 virksomhedsjurister i 2016 vist, at 39 pct. af virksomhederne har indkøbt advokatydelse ved brug af udbud eller miniudbud de seneste 5 år. Copenhagen Economics' spørgeskemaundersøgelse fra 2016 viser desuden, at der er sket en stigning i anvendelsen af udbud. 32 pct. af virksomhederne svarer, at der i dag er flere opgaver, hvor de indhenter mere end et tilbud end for fem år siden), Copenhagen Economics, *Konkurrencen på juridisk erhvervsrådgivning*, 2016, side 13.

Figur 6.15 Erhvervskunder, der har modtaget et prisoverslag



Note: Ved spørgsmål 11 er de noterede advokatfirma blevet fordelt efter antal ansatte. Ikke alle noterede firmaer kunne identificeres og disse er udeladt fra fremstillingen. Kategorierne "Husker ikke" eller "Ønsker ikke at oplyse" i spørgsmål 11 er også udeladt af fremstillingen.

Anm.: Spørgsmål 20: Fik I et prisoverslag fra advokatvirksomheden, før I hyrede den? N=907 krydset med flg.; baggrundsvariabel der angiver antal ansatte i virksomheden, spørgsmål 2: hvor mange forskellige advokatfirmaer har I købt juridisk bistand fra de seneste to år? N=907, spørgsmål 3: Hvor ofte har I kontakt med advokatfirmaer, som I køber juridisk bistand fra? N=907, spørgsmål 8: Har den, der typisk indkøber juridisk bistand, særlige forudsætninger for dette? N=907 spørgsmål 9: Hvilken type aftale er den seneste juridiske bistand inden for? N=828, spørgsmål 11: Hos hvilken advokatvirksomhed købte I den juridiske bistand? N=642. spørgsmål 15: Sammenlignede I forskellige advokatfirmaer for at vælge, hvilket I ville købe juridisk bistand fra? N=907.

Kilde: Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Survey blandt erhvervskunder, 2019.

For advokater er kravene til prisoplysning i "erhvervsforhold" mere lempelige end for privatkunder. Fx er advokatfirmaerne kun forpligtet til at oplyse om de vigtigste elementer i den påregnede bistand, hvis oplysningerne ikke allerede fremgår af sammenhængen. Det betyder, at advokaten i de fleste tilfælde vil være fritaget for at give oplysninger om pris og den aftalte bistand, fordi det fremgår af omstændighederne.³³⁴

Næsten otte ud af ti af de erhvervskunder, der har sammenlignet to eller flere advokatfirmaer, har modtaget et prisoverslag – enten skriftlig eller mundtlig. Det er mere end dobbelt så mange som for de erhvervskunder, der ikke har sammenlignet flere advokatfirmaer.

³³⁴ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 187.

Erhvervskunder med hyppig kontakt til advokatfirmaet modtager i højere grad prisoverslag end erhvervskunder med årlig eller sjældnere kontakt med advokatfirmaer. Samtidig får lidt flere af de erhvervskunder, der ikke køber juridisk bistand på enten en rammeaftale eller klippekort, et prisoverslag enten skriftligt eller mundtligt.

Kapitel 7

Offentlige kunders køb af advokatbistand

7.1 Sammenfatning

Knap 11 pct. af omsætningen i advokatbranchen stammede i 2018 fra salg til offentlige kunder. Offentlige kunder købte således juridisk bistand hos advokatfirmaer for godt 1,5 mia. kr. Staten er den største offentlige kunde og stod for to tredjedele af det offentlige køb af advokatbistand i 2018, svarende til godt en milliard kroner.

Omkring halvdelen af statens indkøb af juridisk bistand er indkøb af forsvars- og bistandsadvokater, som foretages af politi- og anklagemyndigheden under Justitsministeriet. Den resterende halvdel – ca. en halv milliard kroner – dækker juridisk rådgivning og bistand i retssager. Det er de største advokatfirmaer, herunder især advokatfirmaet Poul Schmith ("Kammeradvokaten"), der leverer hovedparten af de sidstnævnte ydelser.

Offentlige kunder køber i høj grad advokatbistand inden for fagområder, som er kendetegnet ved en relativ høj koncentration, eksempelvis offentlig ret og konkurrence- og udbudsret.

For statens indkøb af juridisk bistand er det Kammeradvokataftalen, som sætter rammerne. Aftalen er indgået med samme advokatfirma siden 1936 og kræver som udgangspunkt, at staten køber sin eksterne juridiske rådgivning hos dette firma.

Aftalen skal understøtte, at Kammeradvokaten loyalt varetager rollen som statens advokat, ligesom den kan understøtte vidensopbygning og faglige synergier ved at samle størstedelen af statens indkøb hos én leverandør. Derudover kan ordningen understøtte ensartethed i sagsbehandlingen.

Statens køb af juridisk bistand hos Kammeradvokaten er samlet set vokset markant de seneste år og udgjorde over ½ mia. kr. i 2019. Væksten i købet hos Kammeradvokaten er bl.a. påvirket af bistand i forbindelse med Skatteministeriets nye inddrivelsessystem (EFI) samt udbyttesa-gen og ejendomsskattesystemet. Fratrækkes disse poster, har udviklingen været mere på niveau med den generelle vækst i branchen.

Tilfredshedsundersøgelser fra 2016 peger på, at de statslige indkøbere er tilfredse med de ydelser, som Kammeradvokaten leverer. Det er især kvaliteten af arbejdet og arbejdsrelationen, der får fine karakterer, mens vurderingen af balancen mellem pris og kvalitet, samt gennemsigthed i forhold til at vurdere balancen mellem pris og kvalitet, vurderes lavere af brugerne.³³⁵

Kammeradvokataftalen er uden udløb, og ikke omfattet af udbudspligten, så længe den løber. Statens indkøb af juridisk rådgivning har dermed kun i meget begrænset omfang været konkurrenceudsat.

³³⁵ Rambøll (for Moderniseringsstyrelsen og Kammeradvokaten), *Tilfredshedsundersøgelse af Kammeradvokataftalen*, 2016.

Statens indkøb af juridisk bistand bidrager således ikke til at styrke konkurrencen på markedet. Tværtimod kan aftalen skærme en af markedets største aktører for konkurrence på ca. 1/3 af det samlede køb fra offentlige kunder. Ligeledes kan aftalen give Advokatfirmaet Poul Schmith en stærk position på andre markeder, der ikke er omfattet af aftalen, fx som kurator på konkursboer.

De lande, Danmark normalt sammenligner sig med, har alle forskellige løsninger på, hvordan statens indkøb af advokatydelse håndteres. Der findes således ikke en tilsvarende model i hverken Norge, Sverige, Holland, Tyskland eller England. Ingen af de lande har aftaler med et privat advokatfirma, som dækker så stor en del af den statslige administration, og som ikke konkurrenceudsættes. Danmark er endvidere det eneste af landene, hvor embedsmænd ikke kan ansættes med det formål at give møde som repræsentant for staten i egentlige retssager.

På det øvrige offentlige område er det udbudsloven, der sætter rammerne for indkøb af juridiske tjenester. I flere af de store kommuner og regioner købes juridisk bistand via typisk 4-årige rammeaftaler, som har været konkurrenceudsat, og hvor der er modtaget flere bud på opgaverne. Disse rammeaftaler er indgået med ét eller flere advokatfirmaer og er delt op i en række delaftaler typisk efter faglige områder. For de fleste kommuner foregår købet af juridisk bistand dog ad hoc efter behov.

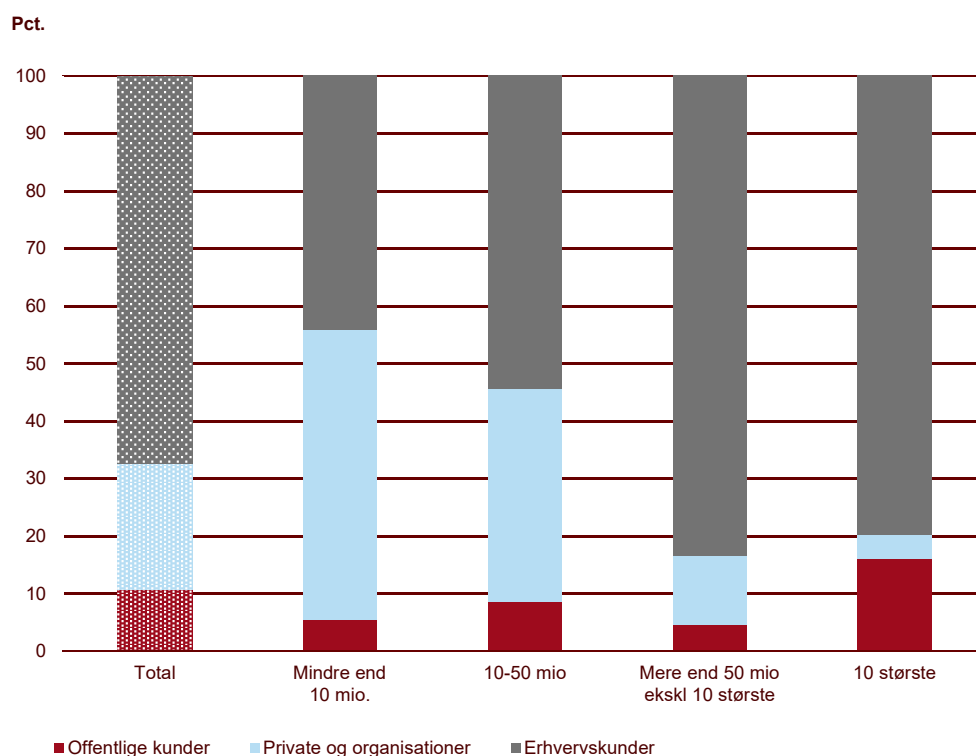
Først med udbudsloven i 2016 blev indkøb af juridisk bistand omfattet af udbudspligt inden for rammerne af det såkaldte "light-regime", hvor der er relativt få procedureregler. Det er imidlertid en meget lille del af det offentlige indkøb af juridiske tjenesteydelser, som reelt konkurrenceudsættes som såkaldte EU-udbud. Der var i 2018 kun 14 kontrakter i udbud, som skønsmæssigt vedrørte 2½ pct. af den årlige omsætning hos offentlige myndigheder. I mange kommuner og regioner kan der sandsynligvis skabes mere konkurrence om indkøbet, fx ved at indgå rammeaftaler, enten tværkommunale eller inden for den enkelte kommune. Rigsrevisionen har påpeget, at regionernes indkøb af konsulentydelse såsom eksempelvis juridisk bistand, i flere tilfælde ikke er tilfredsstillende og at praksis i nogle tilfælde kan være i konflikt med lovgivningen og god forvaltningsskik.

7.2 Offentlige kunders køb af juridisk bistand

Offentlige kunder købte samlet set juridisk bistand hos advokatfirmaer for godt 1,5 mia. kr. i 2018. Det svarer til 11 pct. af advokatfirmaernes samlede omsætning, jf. figur 7.1.

Salget til offentlige kunder udgør omkring 16 pct. af den samlede omsætning hos de ti største advokatfirmaer, jf. figur 7.1. Det er omkring tre gange mere end for de øvrige firmaer. Den højeste andel hos de største advokatfirmaer er dog i høj grad drevet af omsætningen hos Advokatfirmaet Poul Schmith ("Kammeradvokaten"), som har en meget stor del af omsætningen fra offentlige kunder, især staten. For de øvrige ni største advokatfirmaer er den andel af omsætningen, som kommer fra offentlige kunder, mere på niveau med andelen hos de middelstore advokatfirmaer.

Figur 7.1 Advokatfirmaernes omsætning fordelt på kundetyper 2018



Note: Omsætning fra statslige kunder er baseret på Økonomistyrelsens opgørelser. Omsætning fra øvrige kunder er baseret på data fra Danmarks Statistik.

Note: Danmarks Statistiks register "Juridisk Bistand" er baseret på et survey af 236 advokatfirmaer

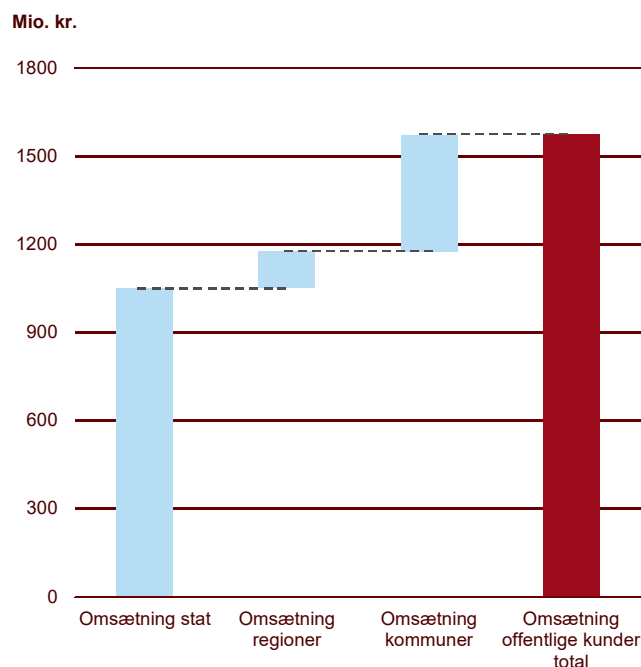
Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen på baggrund af Danmarks Statistik og Økonomistyrelsens opgørelse over statens køb hos Kammeradvokaten.

Staten er den største offentlige kunde og stod for godt to tredjedele af det samlede køb af advokatbistand fra offentlige kunder i 2018. Det svarede til godt 1 milliard kroner. Statens køb hos Kammeradvokaten udgjorde halvdelen af dette beløb. Hertil kommer bl.a. et køb på godt en halv milliard kr. hos forsvars- og bistandsadvokater. Langt størstedelen af dette køb foretages af politi- og anklagemyndigheden under Justitsministeriet.

Advokatbranchens omsætning fra offentlige kunder er faldet fra 14 pct. af den samlede omsætning i 2013 til 11 pct. i 2018. Advokatbranchens samlede omsætning er dermed vokset hurtigere end deres salg til offentlige kunder. Fordelingen af omsætningen mellem stat, regioner og kommuner har været forholdsvis konstant siden 2013, jf. figur 7.2.

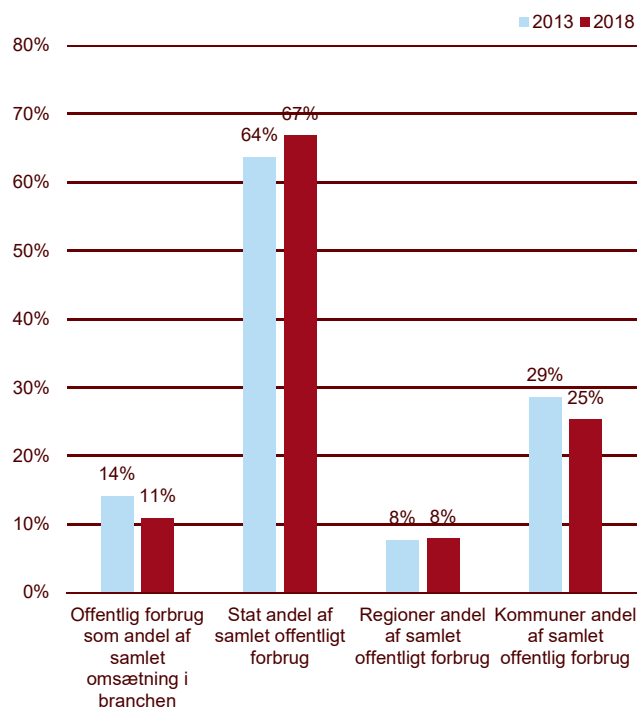
Figur 7.2 Fordeling af offentlige kunders køb på stat, regioner og kommuner 2018

(a) Offentlige kunders køb fordelt på stat, regioner og kommuner 2018

**Note 1:** Statens køb af juridisk bistand er inkl. forsvars- og bistandsadvokater.**Note 2:** Danmarks Statistiks register *Juridisk Bistand* er baseret på et survey af 236 advokatfirmaer.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen på baggrund af Danmarks Statistik og data fra Økonomistyrelsen

(b) Fordeling af omsætning fra offentlige kunder 2013 og 2018

**Note 1:** Statens køb af juridisk bistand er inkl. forsvars- og bistandsadvokater.**Note 2:** Danmarks Statistiks register *Juridisk Bistand* er baseret på et survey af 236 advokatfirmaer

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen på baggrund af Danmarks Statistik og data fra Økonomistyrelsen

7.3 Udbudsloven sætter rammerne for offentlige kunders indkøb af juridisk bistand

Overordnet er det udbudsloven, der sætter rammerne for, hvordan den offentlige sektor køber ind. Intentionen med udbudsloven er at sikre den bedst mulige udnyttelse af de offentlige midler gennem en effektiv konkurrence om opgaverne.

Ifølge udbudsloven er indkøb af juridisk bistand som udgangspunkt omfattet af det såkaldte "light-regime". Det indebærer bl.a., at der er ret få procedureregler, som skal følges, når en offentlig ordregiver køber disse tjenester. Disse regler gælder dog kun for indkøb over en tærskelværdi, som er relativt høj (knap 5,6 mio. kr. i 2019). Indkøb under denne tærskelværdi er omfattet af udbudsreglerne, hvis indkøbet har en klar grænseoverskridende interesse. Det er dog i praksis sjældent tilfældet for juridisk rådgivning.

Desuden er der en række juridiske tjenesteydelser, som helt er undtaget både fra den almindelige udbudspligt (udbudslovens afsnit II) og udbudspligt efter light-regimets regler (udbudslovens afsnit III), jf. boks 7.1.

Boks 7.1

Advokatbistand og udbudslovens regler***Hvornår er der pligt til at udbyde forskellige typer af juridiske tjenesteydelser i henhold til udbudsloven:***

Juridiske tjenesteydelser er som hovedregel omfattet af det såkaldte "light-regime", men der er også en række juridiske tjenesteydelser, der er helt undtaget fra udbudspligt efter reglerne i udbudslovens afsnit II og III. Det afhænger således af den konkrete ydelse, hvilke regler der er gældende.

De juridiske tjenesteydelser over tærskelværdien

De juridiske tjenesteydelser, der kan placeres under reglerne om light-regimet, skal ved en værdi på over 5,58 mio. kr. (2019) udbydes efter reglerne i udbudslovens afsnit III. Efter disse regler har man som ordregiver frihed til at tilrettelægge sit indkøb, så længe dette sker under overholdelse af de EU-retlige principper om ligebehandling, gennemsigtighed og proportionalitet. Indkøbet skal annonceres med bekendtgørelse i EU-tidende.

De juridiske tjenesteydelser under tærskelværdien

For kontrakter med en anslået værdi under tærskelværdien for light-regimet skal der foretages en vurdering af, om indkøbet har en klar grænseoverskridende interesse. En kontrakt har klar grænseoverskridende interesse, hvis en ordregiver vurderer, at en virksomhed i en anden medlemsstat kan være interesseret i at byde på kontrakten. Indkøb, der vurderes at have en klar grænseoverskridende interesse, skal følge reglerne i udbudslovens afsnit IV. Dette indebærer, at ordregiver skal overholde de EU-retlige principper, og indkøbet skal annonceres på www.udbud.dk. Hvis en kontrakt efter en konkret vurdering ikke har en sådan klar grænseoverskridende interesse, skal kontrakten indgå i overensstemmelse med udbudslovens afsnit V. Det indebærer, at ordregiver skal sikre, at købet foregår på markedsmæssige vilkår. Det betyder, at det er de grundlæggende forvaltningsretlige principper, der finder anvendelse.

De juridiske tjenesteydelser som er undtaget udbudspligt

En række juridiske tjenesteydelser er dog helt undtaget fra den almindelige udbudspligt, altså pligten til at udbyde under "light-regimet". Det drejer sig om tjenester, der sædvanligvis leveres af notarer eller er forbundet med udøvelse af offentlig myndighed. Sådanne juridiske tjenesteydelser leveres sædvanligvis af organer eller enkeltpersoner, der er udpeget eller udvalgt på en måde, der ikke kan underlægges udbudsregler, for eksempel udnævnelse af kammeradvokater i visse medlemsstater. Det drejer sig konkret om følgende juridiske tjenesteydelser:

- a) Juridisk repræsentation ved en advokat i forbindelse med voldgift eller mægling, der finder sted i en EU-medlemsstat eller ved en international voldgifts- eller mæglingsinstans, eller retssager ved domstole, retter eller offentlige myndigheder i en EU-medlemsstat eller et tredjeland eller ved internationale domstole, retter eller institutioner. Undtagelsen vedrører med andre ord juridisk repræsentation, der leveres af en advokat, fx i forbindelse med en verserende retssag. Bistanden skal således vedrøre en retssag, der konkret er anlagt eller vil blive anlagt.
- b) Juridisk rådgivning ydet af en advokat som forberedelse af sager, der er omfattet af a), eller hvor der er høj sandsynlighed for, at det spørgsmål, som rådgivningen vedrører, vil blive genstand for en sådan sag. I situationer, hvor der ikke er anlagt en sag, skal der som anført være en høj sandsynlighed for, at det, som rådgivningen vedrører, vil blive genstand for en retssag. At en sag er kontroversiel, eller at et retsområde ofte medfører retssager, er ikke i sig selv tilstrækkeligt til at opfylde betingelsen.
- c) Dokumentcertificerings- og autentificeringstjenester, der skal ydes af notarer.
- d) Juridiske tjenesteydelser, der ydes af formueforvaltere eller udpegede værger, eller andre juridiske tjenesteydelser, der ydes af personer udpeget af en domstol, eller som er udpeget ved lov til at udføre særlige opgaver i forbindelse med tilsynet med sådanne domstole.
- e) Andre juridiske tjenesteydelser, der er forbundet med udøvelsen af offentlig myndighed, selv om den kun er lejlighedsvis. Det er ikke i direktivet nærmere defineret, hvad der forstås ved offentlig myndighed. Bestemmelsen skal ses i sammenhæng med det, der er anført i direktivets betragtning 25. Endvidere kan bestemmelsen ses i sammenhæng med

TEUF artikel 51. Det fremgår af TEUF artikel 51, at »virksomhed, som varigt eller lejlighedsvis er forbundet med udøvelse af offentlig myndighed i en medlemsstat, i den pågældende stat ikke er omfattet af bestemmelserne i dette kapitel.« Bestemmelsen vedrører etableringsretten i det indre marked.

- f) Af retspraksis fra EU-Domstolen, der relaterer sig til artikel 51 i TEUF kan udledes, at juridiske tjenesteydelser i form af udøvelse af offentlig myndighed og juridiske tjenesteydelser forbundet med blandt andet udstedelsen af forvaltningsakter, eller anden offentlig myndighedsudøvelse, selvom den kun er lejlighedsvis, er undtaget fra bestemmelsen. Det er nærliggende at antage, at EU-Domstolen vil anlægge en tilsvarende fortolkning af direktivets artikel 10 og dermed af litra e. Under alle omstændigheder vil spørgsmålets afgørelse bero på en konkret vurdering, herunder hvorvidt løsning af opgaver, der ikke er knyttet til forvaltningsakter, er omfattet af bestemmelsen.

En kontrakt, der er undtaget udbudspligt efter udbudslovens afsnit II og III, skal dog gennemgå den samme vurdering vedrørende klar grænseoverskridende interesse, som nævnt ovenfor.

Samlet set udbydes relativt få kontrakter om juridisk bistand. I 2018 blev der eksempelvis gennemført 14 kontrakter om juridisk bistand som EU-udbud i Danmark, jf. tabel 7.1. De 14 kontrakter om juridisk bistand svarer til 0,3 pct. af antallet af alle gennemførte kontrakter, som blev udbudt som EU-udbud i 2018. Den samlede kontraktsum for de 14 kontrakter vedrører rammeaftaler med en varighed på typisk fire år. Den forventede årlige omsætning på disse rammeaftaler kan groft anslås til ca. 2½ pct. af det samlede offentlige indkøb af juridiske tjenester.³³⁶ Dette tal omfatter dog kun danske EU-udbud med en kontraktværdi over EU's tærskelværdier. Kontrakter med en værdi under EU's tærskelværdier, uanset om det er med eller uden grænseoverskridende interesse, fremgår ikke af tabellen nedenfor. Heraf kan en del også være konkurrenceudsat.

³³⁶ Den samlede kontraktsum for kontrakter omhandlede juridisk bistand er undervurderet, idet en af kontrakterne fra et offentligt organ ikke har angivet kontraktværdi. Det ændrer dog ikke ved, at kontraktsummen for kontrakter vedrørende juridisk bistand udgør en meget lille del af den samlede kontraktsum, som blev indgået i 2018.

Tabel 7.1 Offentlige kunders EU-udbud af opgaver omhandlende juridisk bistand 2018

Ordregiver	Antal	Sum af kontraktværdi
Stat	2	28 mio. kr.
Regioner ^[1]	5	100 mio. kr.
Kommuner	1	2 mio. kr.
Offentligretligt organ	7	30 mio. kr. ^[2]
Total	14	159 mio. kr.

Anm: Tabellen omfatter kontrakter, hvor kontraktens genstand omhandlede branchekoden 79100000 juridisk bistand. Beløbene summer ikke til totalen pga. afrunding.

Note [1]: De fem kontrakter under regionerne er alle under Region Hovedstaden og omfatter en rammeaftale for juridisk bistand opdelt i fem underområder, jf. beskrivelsen i Boks 7.2.

Note [2]: Fire af de syv kontrakter under offentligretlige organer er udbudt af samme organ og omfatter delkontrakter på samme opgave. Der er ikke angivet kontraktværdi for denne kontrakt, hvorfor det samlede beløb ovenfor er undervurderet.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

De fleste kommuner køber juridisk bistand ad hoc og ikke via eksempelvis rammeaftaler, der har været konkurrenceudsat.³³⁷ Der er dog også gode eksempler på, at kommuner og regioner køber juridisk bistand via rammeaftaler med en eller flere udbydere, som har været udbudt i konkurrence, jf. boks 7.2. Fx har landets største kommuner (København og Aarhus) begge valgt at udbyde deres køb af juridisk bistand på rammeaftaler. Det samme gælder landets største region, Region Hovedstaden, som køber juridisk bistand til regionens hospitaler og virksomheder via fem rammeaftaler, som har været udbudt i konkurrence.

Boks 7.2

Eksempler på kommuner og regioners køb af juridisk bistand

Københavns Kommune køber juridisk bistand via en rammeaftale, som har været udbudt i konkurrence i 2017. Udbuddet foregik som et begrænset udbud under udbudslovens light-regime, hvor fem tilbudsgivere blev opfordret til at afgive tilbud. Rammekontrakten omfatter juridiske tjenesteydelser og advokatbistand inden for fagområderne kommunalret, offentligret, forvaltningsret, socialret, udbudsret, kontraktret, ansættelsesret, lejeret, miljø- og planret, konkurrenceret, statsstøtteren, erstatningsret, forsikringsret, IT-ret, persondataret og immaterialret. Som resultat af udbuddet valgte Københavns Kommune to leverandører. Rammeaftalen er gældende i fire år med mulighed for forlængelse i to år.

Frederiksberg Kommune køber, ligesom Københavns Kommune, juridisk bistand via en rammeaftale. Frederiksberg Kommunes rammeaftale adskiller sig fra Københavns Kommunes ved udelukkende at omfatte én leverandør. Rammeaftalen har været genudbudt i konkurrence i 2019 som begrænset udbud og dækker alle relevante juridiske discipliner. Rammetaftalen blev genudbudt, efter Frederiksberg Kommune i november 2019 valgte at opsiges kontrakten med det daværende advokatfirma på rammeaftalen, efter at advokatfirmaet fik den amerikanske kapitalfond Blackstone som klient. Udbuddet bestod af to faser: en prækvalifikationsfase,

³³⁷ AdvokatWatch, *Advokater må kæmpe fra sag til sag: Få kommuner laver store rammeaftaler*, 22. maj 2020. "Ud af landets 25 største kommuner, svarer kun tre, at de har indgået rammeaftaler med advokater".

hvor interesserede aktører ansøgte om at blive udvalgt til at afgive tilbud, og selve tilbudsfasen, hvor de udvalgte ansøgere afgav tilbud. Rammeaftalen gælder for fire år.

Aarhus Kommune har siden 2016 haft rammeaftaler med ti advokatfirmaer. Disse rammeaftaler dækker en række delområder, eksempelvis offentlig ansættelsesret, socialret, immaterielret etc. Rammeaftalerne udløb ved udgangen af november 2020, og kommunen har derfor lavet et nyt udbud, hvor området samles i færre rammeaftaler. Rammeaftalerne vil blive indgået for en fireårig periode med mulighed for forlængelse i et år. Udbuddet består af to runder: en prækvalifikationsfase og selve tilbudsfasen. Den første delkontrakt er inden for kommunal offentlig ansættelsesret, og her vil der blive indgået aftale med to advokatfirmaer. Den anden delkontrakt betegnes "generel advokatbistand" og her ønsker Aarhus Kommune at indgå aftale med fire advokatfirmaer. Det er muligt at byde på begge aftaler, og der vil således maksimalt blive tildelt seks nye rammeaftaler.

Region Hovedstaden køber juridisk bistand til regionens hospitaler og virksomheder via fem rammeaftaler, som har været udbudt i konkurrence. Der er én leverandør per rammeaftale. Rammeaftalerne har alle mulighed for forlængelse i op til to gange et år. Der er fem delkontrakter, og advokatfirmaerne havde mulighed for at byde på en eller flere delkontrakter. Rammeaftalerne omfatter juridisk bistand inden for

- » Entrepriseret. Juridiske tjenesteydelser på bygge- og anlægsområdet
- » Arbejds- og ansættelsesret
- » It-ret og persondataret
- » Udbuds- og kontraktsret
- » Generel juridisk rådgivning og bistand. Denne rammeaftale omfatter levering af juridiske tjenesteydelser, der ikke indgår i de fire ovenstående rammeaftaler.

Rammeaftalerne var i 2017 udbudt som begrænset udbud, og tildelingen skete efter kriteriet "bedste forhold mellem kvalitet og pris", hvor pris vægtede med 40 pct. og kvalitet med 60 pct.

Kilde: Udbudsmateriale på kommunernes hjemmesider og udbud.dk, Kammeradvokaten.dk/region-hovedstaden og materiale fra møde med markedsaktører

I en rapport fra 2017³³⁸ gennemgik Rigsrevisionen tre regioners køb af konsulenttydelser, herunder køb af juridisk bistand. Rigsrevisionen konkluderede, at regionerne generelt ikke har retningslinjer for, hvornår og til hvilke formål konsulenter skal bruges, og hvordan regionerne sikrer det størst mulige udbytte af brugen af konsulenter jf. boks 7.3.

En gennemgang af køb af advokatydelse i Københavns Kommune³³⁹ viste ligeledes, at Udbudsloven ikke altid blev overholdt, og at gældende rammeaftaler for juridisk bistand kun blev anvendt ved omkring en tredjedel af indkøbene, jf. boks 7.4.

Konklusionerne i disse rapporter peger således på, at det ikke er alle indkøb af konsulenttydelser, herunder indkøb af juridisk bistand, i regionerne og kommunerne, der konkurrenceudsættes efter gældende regler. Som led i de initiativer, der allerede foregår i regionerne og kommunerne, kan styrket konkurrenceudsættelse af køb af juridisk bistand styrke kvalitet og/eller pris, afhængig af, hvordan konkurrencen udformes. Udbudsreglerne har, udover at skabe

³³⁸ Rigsrevisionen, *Rigsrevisionens beretning om regionernes brug af konsulenter afgivet til Folketinget med Statsrevisorernes bemærkninger*, juni 2017.

³³⁹ Intern Revision, *Indkøb af eksterne konsulent- og advokatydelse i Københavns Kommune*, 2020.

konkurrence om opgaven, også til formål at skabe gennemsigtighed og mindske risikoen for fx korruption og nepotisme.

Boks 7.3

Rigsrevisionens analyse af regionernes indkøb af konsulenttydelser

Rigsrevisionen analyserede i 2017 konkret en stikprøve på 104 køb i Region Hovedstaden, Region Sjælland og Region Syddanmark. Heraf var 11 af de analyserede ydelser juridisk bistand. Rigsrevisionen konkluderede, at regionernes indkøb af konsulenttydelser generelt ikke var tilfredsstillende, idet regionerne ikke havde sikret en sparsommelig, korrekt og strategisk brug af konsulenter. Konkret blev det for konsulenttydelser konkluderet, at de tre regioner ikke i tilstrækkelig grad havde købt bedst og billigst, i 45 pct. af tilfældene ikke havde overholdt lovgivningen og i ca. halvdelen af tilfældene ikke havde dokumenteret overvejelser om behov og omkostninger forud for købet.

Gennemgangen viste, at købene i stikprøven efter rigsrevisionens opfattelse var mangelfuldt dokumenteret, herunder også køb af en betydelig beløbsmæssig størrelse. Rigsrevisionen konkluderede, at den mangelfulde dokumentation kan medføre, at regionerne ikke opnår det fulde udbytte af brugen af konsulenter og ikke drager nytte af tidligere erfaringer til brug for fremtidige konsulentkøb.

Kilde: Rigsrevisionen, Rigsrevisionens beretning om regionernes brug af konsulenter afgivet til Folketinget med Statsrevisorernes bemærkninger, juni 2017.

Boks 7.4

Intern Revisions analyse af indkøb af konsulent- og advokatydelser i Københavns Kommune

Intern Revision¹ undersøgte i 2019 Københavns Kommunes køb af eksterne konsulent- og advokatydelser. Formålet var at vurdere, hvorvidt købene var foretaget i overensstemmelse med gældende regler og retningslinjer, dvs. dels Udbudsloven, dels retningslinjer i Københavns Kommunes Kasse- og regnskabsregulativ. Undersøgelsen fokuserede på køb af juridisk bistand, managementkonsulenter og it-konsulenter foretaget i 2018. Revisionen var udført på baggrund af 21 stikprøver.

Ifølge Københavns Kommunes indkøbspolitik skal alle indkøb så vidt muligt foretages på gældende rammeaftaler. Gennemgangen viste dog, at kommunens rammeaftale for juridisk bistand står for under 35 pct. af det samlede indkøb af advokatydelser. For stikprøverne gjaldt det, at rammeaftaler kun var benyttet i 10 ud af 21 indkøb. I de 11 sager, hvor rammeaftaler ikke var benyttet, var der to sager, hvor Udbudsloven ikke var overholdt, idet prisen på opgaven oversteg tærskelværdien for udbud, uden at der var foretaget udbud. I de resterende ni sager forelå mere eller mindre mangelfuld dokumentation for, at indkøb var sket bedst og billigst.

Der forelå endvidere ikke særlige retningslinjer fælles for Københavns Kommune, som skal sikre en effektiv brug af eksterne konsulenter og advokater. Staten og regionerne har på anbefaling af Rigsrevisionen indført sådanne retningslinjer.

¹Intern Revision er en enhed etableret af Borgerrepræsentationen i Københavns Kommune. Enheden er etableret med henblik på at understøtte tilsynet af forvaltningen af kommunens økonomiske midler og bistå kommunens eksterne revisor i dennes varetagelse af den lovpligtige revision.

Kilde: Intern Revision, Indkøb af eksterne konsulent- og advokatydelser i Københavns Kommune, januar 2020

7.4 Statens indkøb af advokatbistand hos Kammeradvokaten

Stor del af statens indkøb af juridisk bistand sker via Kammeradvokataftalen

Statens indkøb af juridisk bistand er omfattet af den særlige Kammeradvokatordning, og hviler på en aftale med det private advokatfirma Poul Schmith, der har adgang til at anvende titlen Kammeradvokat. Kammeradvokatordningen har eksisteret siden 1936, jf. boks 7.5. Kammeradvokaten (Advokatfirmaet Poul Schmith) beskæftiger i dag ca. 650 personer.³⁴⁰

Boks 7.5 Kammeradvokatordningens historie

Embedet som Kammeradvokat blev oprettet i 1684 af Kong Christian V. Kammeradvokaten skulle være advokat for kongens "kammer", det vil sige statskassen.

Fra 1850'erne var embedet besat af højesteretssagførere ved konstitution.

I 1936 blev det offentlige embede nedlagt. I stedet for Kammeradvokaten som embedsmand blev Kammeradvokaten en privat advokat.

Siden 1936 har det firma, der i dag er Advokatfirmaet Poul Schmith, fungeret som statens advokatkontor.

I 2012 behandlede Folketinget et forslag til folketingsbeslutning om udbud af statens advokatarbejde. Forslaget til folketingsbeslutning blev henvist til Retsudvalget. Moderniseringsstyrelsen gennemførte samme år på anmodning fra Finansministeriet en analyse af statens køb af juridiske tjenesteydelser. I rapporten blev fire modeller for den fremtidige opgaveløsning analyseret og sammenlignet. På baggrund af rapportens konklusioner, blev det besluttet at gå videre med en model med en centralt koordineret aftale med én leverandør. Retsudvalget konkluderede således i sin beretning, at Kammeradvokataftalen grundlæggende burde opretholdes, dog med visse moderniseringer.

Den gældende Kammeradvokataftale blev herefter indgået den 1. januar 2015. Den nye aftale indebar bl.a., at hvervet som Kammeradvokat ikke som hidtil skulle relatere sig til en person. Derudover blev Kammeradvokatens eneret til at levere juridiske ydelser til staten erstattet af en fortrinsret, idet staten fik mulighed for at gøre brug af andre advokater. Dette er dog kun muligt under visse betingelser. Bl.a. kræver brug af anden advokat, at der foretages en vurdering af de "tværgående faglige synergier", som ikke må være til stede med "særlig vægt". Brug af anden advokat inden for et samlet sagsområde kræver endvidere varsel af Kammeradvokaten på løbende år plus et år.

I 2017 blev Kammeradvokataftalen ændret med henblik på at gøre det lettere at bruge andre advokater. I stedet for Finansministeriet er det nu de enkelte ressortområder, der selv vurderer, om grundlaget for at anvende en anden advokat til enkeltsager er til stede.

Kilde: Moderniseringsstyrelsen, Statens køb af juridiske tjenesteydelser, 2012. Kammeradvokaten.dk, Lovforslag nr. L 74 fremsat den 24. oktober 2018, Folketinget Samling 2012-13 beslutningsforslag B 14 Forslag til folketingsbeslutning om udbud af advokatarbejde og Beretning B14 af 21. februar 2013

Kammeradvokataftalen er indgået mellem Finansministeriet og Kammeradvokaten, og den nugældende aftale trådte i kraft den 1. januar 2015.³⁴¹ Aftalen er uden udløbsdato, men begge

³⁴⁰ Kammeradvokatens hjemmeside (www.kammeradvokaten.dk)

³⁴¹ Kammeradvokataftalen gælder alle offentlige institutioner, der ikke har en formue, der er adskilt fra statskassen. Kontrakten kan endvidere anvendes af Folketinget og selvejende institutioner. Institutioner, der ønsker at gøre brug af Kammeradvokataftalen, skal give Finansministeriet meddelelse herom og forpligter sig til at anvende kontrakten på lige fod med statsinstitutionerne i en periode på mindst fire år.

parter kan opsige kontrakten med et varsel på løbende år plus et år. Derudover kan staten – under iagttagelse af visse frister – også løbende hjemtage eller konkurrenceudsætte sagsområder

Den nuværende kammeradvokataftale blev indgået på baggrund af Retsudvalgets anbefalinger, jf. boks 7.6 nedenfor. I overensstemmelse med disse anbefalinger, blev aftalen justeret på en række punkter. Blandt andet gav aftalen mulighed for, at staten med visse begrænsninger kan anvende andre advokater. Ønsker staten at anvende andre advokater kræver det en vurdering af, om de tværfaglige synergier ikke er til stede med ”særlig vægt”. Såfremt staten ønsker at anvende andre advokater på et helt sagsområde (fremfor inden for enkeltsager), skal Kammeradvokaten varsles med løbende år plus et år. Aftalen medførte også krav om afregning efter faste timepriser, udarbejdelse af salæroverslag og krav til løbende afrapportering og afregning.

Kammeradvokaten er statens primære leverandør af advokatydelse og er som følge heraf underlagt forsyningspligt samt en forpligtelse til ikke at føre sager, der er anlagt mod statslige institutioner. Desuden skal Kammeradvokaten stå til rådighed inden for alle retsområder (full service). Aftalen med staten indebærer således, at Kammeradvokaten er forpligtet til som udgangspunkt at påtage sig alle de opgaver, som staten gerne vil have løst. Kammeradvokaten kan for eksempel ikke afvise en opgave med den forklaring, at firmaet ikke har den fornødne ekspertise. Det følger af forsyningsforpligtelsen, at Kammeradvokaten skal have eksperter med de kompetencer, som staten har behov for eller kan få behov for at efterspørge.

Advokatfirmaet Poul Schmith er som konsekvens af Kammeradvokataftalen underlagt udvidede krav vedrørende interessekonflikter i forhold til de advokatetiske regler. Dette afskærmer i praksis Advokatfirmaet Poul Schmith fra en del af markedet for private kunder og øvrige offentlige kunder og kan isoleret set begrænse konkurrencen på det øvrige marked for juridisk rådgivning.

Som led i forhandlingerne om den nuværende kammeradvokataftale fik Finansministeriet udarbejdet en benchmarkanalyse af timepriser udført af et uafhængigt konsulenthus. Benchmarkanalysen afdækkede de timepriser, som udvalgte store private og statslige virksomheder under rammeaftaler betalte for advokatbistand, der havde en karakter, der var sammenlignelig med statens køb af advokatbistand under kammeradvokataftalen. Denne analyse bidrog til at fastsætte timepriserne i den nuværende kammeradvokataftale. Timepriserne reguleres én gang årligt på baggrund af udviklingen i Danmarks Statistiks sæsonkorrigerede lønindeks for den private sektor.

Kammeradvokataftalen indeholder endvidere et krav om, at der med maksimalt fem års mellemrum gennemføres et prisbenchmark baseret på udvalgte større, offentlige og private virksomheders rammeaftaler om advokatbistand. Denne benchmarking skal gennemføres af en uafhængig tredjepart og skal bidrage til at sikre, at priserne i Kammeradvokataftalen er konkurrencedygtige.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ikke foretaget en vurdering af timepriserne i den nuværende kammeradvokataftale, og hvorvidt disse er rimelige. Økonomistytelsen har imidlertid i 2020 fået udført en benchmarkanalyse af timepriserne i Kammeradvokataftalen. Analysen er udført af en ekstern konsulent og i dialog med Kammeradvokaten. Benchmarkanalysen har konkret vurderet priser og rabatsatser mv. i 21 aftaler, som dækker både private og offentlige kunder. Benchmarkanalysen finder, at den gennemsnitlige timepris på tværs af perso-

nalekategorier i de analyserede aftaler er 11 pct. højere end timepriserne i Kammeradvokataftalen.³⁴² Det samlede prisniveau (dvs. timepriser og timeforbrug) er ikke analyseret. Den gennemsnitlige aftalestørrelse på de analyserede aftaler er imidlertid kun på 11 mio. kr., og der er fire aftaler i datagrundlaget med volumener over 20 mio. kr. Det er således aftaler med en markant mindre volumen end Kammeradvokataftalen, som i 2019 udgjorde 531 mio. kr. Dette kan i sig selv bidrage til at forklare væsentlig prisforskel. For knap halvdelen af aftalerne er der udført en survey omkring aftalevilkår.³⁴³ Ingen af disse aftaler har karakter af at være eksklusive aftaler. Respondenterne angiver, at de ville forvente 10-20 pct. i rabat for at indgå en eksklusivaftale. Analysen giver dermed ikke et billede af eventuelle fordele ved konkurrenceudsættelse af hele eller dele af Kammeradvokataftalen.³⁴⁴

Tilfredshedsundersøgelser³⁴⁵ peger på, at Kammeradvokaten leverer ydelser, som der er tilfredshed med blandt de statslige institutioner. I tilfredshedsundersøgelsen fra 2016 vurderes særligt kvaliteten af Kammeradvokatens arbejde samt arbejdsrelationen højt, mens balancen mellem pris og kvalitet vurderes lavest. Det er endvidere især troværdighed og uangribelighed, som vurderes som vigtige kompetencer af indkøberne.

Boks 7.6

Analyse af statens køb af juridisk bistand og tidlige forslag til folketingsbeslutning om udbud af statens advokatarbejde

I 2012 gennemførte Moderniseringsstyrelsen på anmodning fra Finansministeriet en analyse af statens køb af juridiske tjenesteydelser. Formålet var at give en grundig gennemgang af Kammeradvokataftalen og komme med forslag til, hvordan man bedst kan tilrettelægge statens køb af advokatydelser fremadrettet. I rapporten blev fire modeller for den fremtidige opgaveløsning analyseret og sammenlignet:

1. En central statslig myndighed der løser alle statens juridiske opgaver
2. Centralt koordineret aftalegrundlag med én leverandør
3. Centralt koordineret aftalegrundlag med flere leverandører
4. Decentral ordning (de enkelte myndigheder bestemmer selv, hvordan deres køb af juridisk bistand skal foregå)

I vurderingen af modellernes fordele og ulemper indgik videnopsamling, videndeling og ekspertise, kontinuitet og ensartethed i sagsbehandlingen, administrative byrder, fortrolighed, fleksibilitet, økonomisk fordelagtighed, konfliktløsning og yderligere særlige forhold.

Rapportens analyse konkluderede, at løsningen af statens advokatopgaver også fremadrettet skulle ske ved anvendelse af en centralt koordineret aftale med én leverandør.

Argumenterne for en centralt koordineret aftale var først og fremmest muligheden for videnopbygning (hos advokaten) og faglige synergigevinster. Derudover blev det påpeget, at en centralt koordineret aftale i højere grad sikrer ensartet behandling af sager på tværs af sags- og ministerområder og dermed sikrer en højere retssikkerhed for borgere og virksomheder. Slut-

³⁴² Boston Consulting Group, "Prisbenchmark af Kammeradvokataftalen. Endelig afrapportering", Rapport udarbejdet for Økonormiststyrelsen, 2020.

³⁴³ 10 ud af 21 kilder har deltaget i survey omkring aftalevilkår. Alle 10 respondenter svarer nej til at have eksklusivaftaler. Tre nævner, at de ville forvente 10-20 pct. rabat for at indgå i en eksklusivaftale.

³⁴⁴ Tænketanken Justitia har i 2020 undersøgt salærer i ni afgørelser, hvor den ene part var en offentlig myndighed repræsenteret af Kammeradvokaten, og hvor sagen havde en værdi på mellem 100.000 og 1 mio. kr. Undersøgelsen havde til formål at afdekke, hvor stor en andel af de reelle sagsomkostninger, en part får dækket, når denne vinder en sag ("tilkendte sagsomkostninger"). Formålet var således ikke at vurdere priserne i Kammeradvokataftalen. Undersøgelsen fandt, at de tilkendte sagsomkostninger til den vindende part i de ni udvalgte sager fra 2019 gennemsnitligt udgør 28 pct. af det beløb, som myndigheden som part betalte Kammeradvokaten i salær. Analysen giver dog ikke et klart billede af evt. prisforskel, idet sagsomkostningerne også afhænger af rådgivningsomfanget. Se Justitia, "Erhvervslivets adgang til domstolene", 2020.

³⁴⁵ Rambøll (for Moderniseringsstyrelsen og Kammeradvokaten), *Tilfredshedsundersøgelse af Kammeradvokataftalen*, 2016.

teligt blev det også konkluderet, at det ville være muligt at opnå bedre priser ved at samle statens købekraft, og at de administrative byrder ved en centralt koordineret ordning vil være mindre end ved en decentral ordning.

Argumenterne for udelukkende at anvende én leverandør var også først og fremmest videnopbygning og dernæst færre administrative byrder. Det blev påpeget, at ved indgåelse af kontrakt med flere leverandører kan der være mulighed for større specialviden på de enkelte fagområder, og at der ved anvendelse af flere leverandører i højere grad kan blive tale om pris-konkurrence, hvis opgaverne løses eksternt.

Argumenterne for fortsat at anvende en ekstern leverandør var, at det ville kræve betragtelige omkostninger at etablere en central statslig myndighed, ligesom overgangen vil kræve en længere indfasningsperiode. Rapporten foretog ikke konklusioner i forhold til økonomisk fordelagtighed i det lange løb. En central statslig myndighed vil ikke skulle opnå en fortjeneste. Rapporten argumenterede på den anden side for, at der ved ekstern opgaveløsning vil være aftalt bestemmelser om pris, der vil kunne sætte grænser for, hvilken betaling leverandøren kan kræve i den enkelte sag. Derudover blev der argumenteret for, at de statslige institutioners mulighed for selv at løse de omhandlede opgaver vil kunne bidrage til at begrænse den pris, en ekstern leverandør kan tage.

Et sidste argument var, at der vil være risici forbundet med skift af ordning. Hvis man i fremtiden ønskede – på baggrund af erfaring med en ny ordning – at gå tilbage til den tidligere Kammeradvokataftale med advokatfirmaet Poul Schmith, ville der være en risiko for, at advokatfirmaet tilsvarende havde ændret sin forretningsstrategi, og det dermed ikke ville være muligt at indgå en ny kontrakt i stil med den gældende Kammeradvokataftale.

Forslag til folketingsbeslutning om udbud af statens advokatarbejde

Forud for den seneste forhandling af Kammeradvokataftalen fremsattes i 2012 et forslag til folketingsbeslutning om udbud af statens advokatarbejde. Forslaget blev efter 1. behandling henvist til behandling i Retsudvalget, som behandlede beslutningsforslaget i fire møder.

Retsudvalget påpegede i deres beretning, at Kammeradvokatordningen, hvor statens advokatopgaver som udgangspunkt løses af ét privat advokatfirma, indebærer visse fordele for staten. Det blev nævnt, at der med ordningen opbygges viden hos Kammeradvokaten, der kan komme alle ministerieområder til gode i form af høj kvalitet ved både rådgivning og retssager. Det var vurderingen, at denne tværgående videnopbygning har positive faglige synergieffekter og kan bidrage til ensartethed i sagsbehandlingen til gavn for retssikkerheden. Endvidere sikrer ordningen statens institutioner en nem og stabil adgang til fagligt stærk juridisk bistand.

Desuden bemærkede Retsudvalget, at det var ”tvivlsomt”, om et udbud af en *samlet* kontrakt vil føre til en reel konkurrence om opgaven, og dermed ”om et samlet udbud vil sikre staten en fordelagtig pris.”

På baggrund heraf konkluderede et flertal i udvalget (udvalget med undtagelse af Enhedslisten), at Kammeradvokatordningen grundlæggende burde opretholdes. Flertallet fandt det imidlertid afgørende, at en ny aftale var *økonomisk fordelagtig* for staten, og at der skulle ske visse *moderniseringer*:

- » Kammeradvokatens regninger skal være klarere og mere gennemskuelige. Konkret skal Kammeradvokaten forpligtes til at oplyse timeforbrug i alle sager.
- » Statens institutioner skal have større budgetsikkerhed ved øget anvendelse af salærover-slag m.v.
- » En ny aftale skal understøtte, at statens institutioner i højere grad selv kan varetage juridiske opgaver.
- » En ny aftale skal i højere grad give staten mulighed for at anvende andre advokater end Kammeradvokaten, hvor de tværgående faglige synergieffekter, som ligger til grund for en samlet Kammeradvokatordning ikke gør sig gældende med særlig vægt.

Retsudvalget opfordrede endvidere regeringen til årligt at overveje statens indkøbsstrategi, herunder om der er områder, hvor det vil være hensigtsmæssigt at anvende andre advokater eller selv løse sine advokatopgaver.

Kilde: Moderniseringsstyrelsen, Rapport om statens køb af juridiske tjenesteydelser, 2012 og Beretning B14 af 21. februar 2013

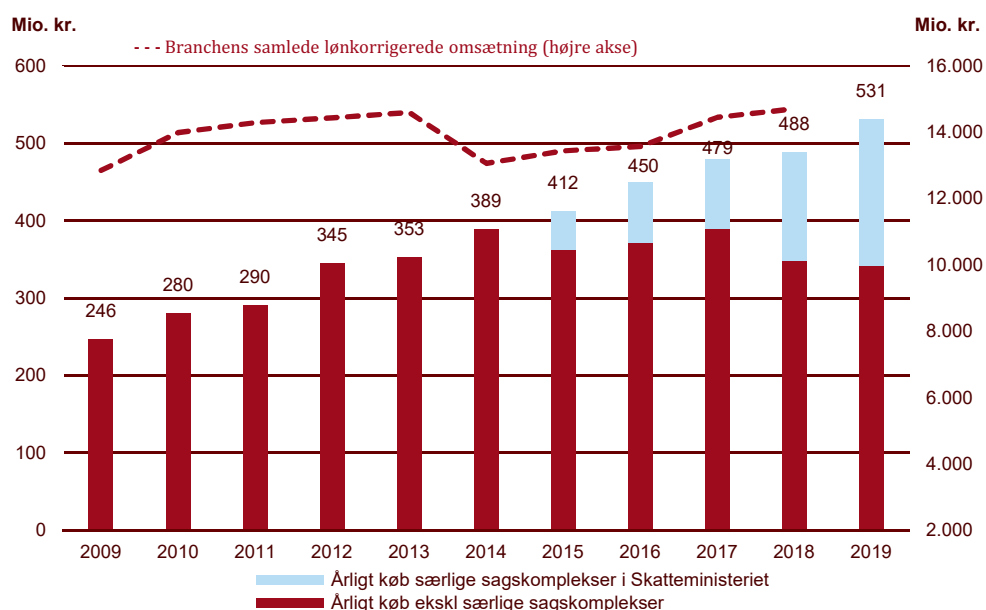
Statens køb af advokatbistand hos Kammeradvokaten er vokset markant

I 2019 udgjorde statens samlede køb hos Kammeradvokaten 531 mio. kr. Det er mere end en fordobling siden 2009, hvor det samlede køb udgjorde 246 mio. kr. målt i 2019 priser (PL reguleret med 2019 som basisår). Stigningen svarer til en gennemsnitlig årlig PL-reguleret vækst på 8 pct. Det er noget mere end den generelle vækst i branchen, som korrigeret for lønudviklingen har været ca. 2 pct. om året siden 2009.³⁴⁶

En stor del af væksten kan tilskrives ekstraordinært køb siden 2015 i forbindelse med Skatteministeriets opbygning, udvikling og forberedelse af implementering af det nye inddrivelsessystem (EFI) og siden 2018 i øvrigt også i forbindelse med udbyttesagen samt ejendomsskattesystemet, jf. figur 7.3. Fratrækkes dette køb, har der været en årlig gennemsnitlig vækst i købet på 3 pct. siden 2009 målt i 2019 priser.

³⁴⁶ Omsætningen i advokatbranchen er lønkorrigeret med Danmarks Statistiks lønindeks for branchen Videnservice.

Figur 7.3 Statens køb af advokatbistand hos Kammeradvokaten



Note 1: Statens køb hos Kammeradvokaten er PL-reguleret med 2019 som basisår.

Note 2: Branchens samlede omsætning er lønkorrigeret med 2018 som basisår.

Note 3: Skatteministeriets køb i 2019 af Kammeradvokatens rådgivning i forbindelse med særlige sagskomplekser vedrører opbygning, udvikling og forberedelse af implementering af det nye inddrivelsessystem, som skal erstatte EFl (samlet 101 mio. kr.), udbyttesagen (54 mio. kr.) og ejendomsskattesystemet (34 mio. kr.).

Kilde: Økonomistyrelsen, "Kammeradvokaten, Opgørelse over statens forbrug 2019", og Danmarks Statistik.

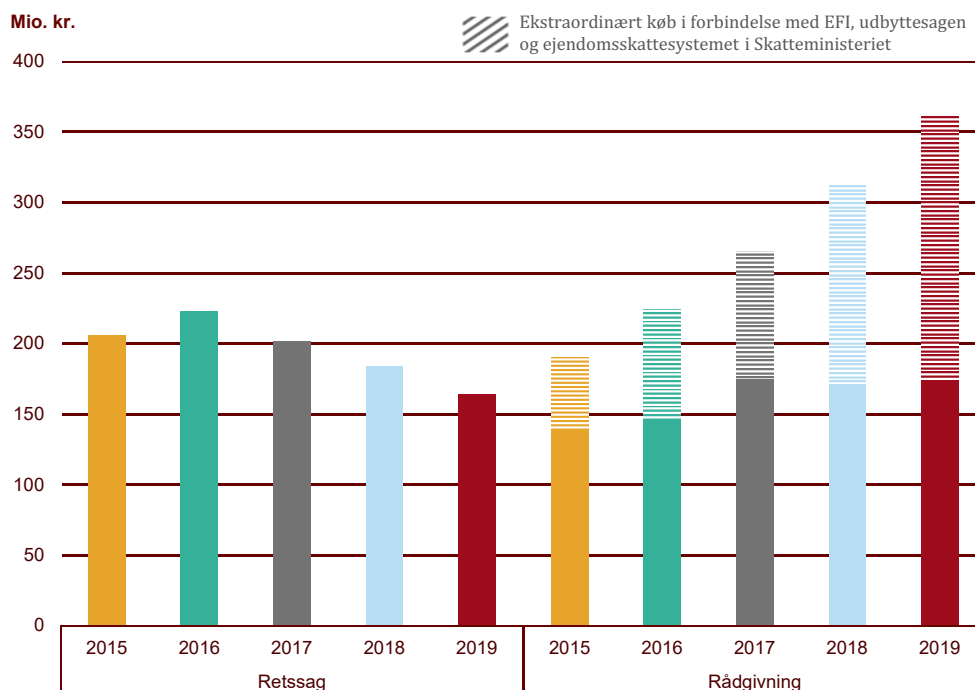
De 531 mio. kr. omfatter købet fra de statslige institutioner, som er forpligtet til at anvende Kammeradvokataftalen. Derudover findes der en række selvejende statslige institutioner, der har *mulighed* for at tilslutte sig Kammeradvokataftalen. Købet fra disse institutioner, eksempelvis Finansiell Stabilitet, indgår *ikke* i de 531 mio. kr. Købet fra de selskaber, ejet helt eller delvist af staten, og andre offentlige organer, der har *tilsluttet* sig Kammeradvokataftalen, var yderligere godt 30 mio. kr. i 2019.³⁴⁷ Dertil kommer et ukendt køb fra de offentlige selskaber og organer, som ikke har tilsluttet sig aftalen, men som alligevel køber rådgivning hos Advokatfirmaet Poul Schmith. Da de selvejende statslige institutioner ikke er omfattet af Kammeradvokataftalen, er der også en række af disse institutioner, der anvender andre advokater end Advokatfirmaet Poul Schmith.

De statslige institutioners køb hos Kammeradvokaten dækker over både juridisk rådgivning og advokatbistand i forbindelse med retssager. Juridisk bistand i forbindelse med rådgivning udgjorde i 2019 mere end to-tredjedele af statens samlede køb hos Kammeradvokaten, mens bistand til retssager stod for under en tredjedel.

³⁴⁷ Svar på Finansudvalgets spørgsmål nr. 6 (Alm. Del - § 7. Finansministeriet) af 7. oktober 2019 stillet efter ønske fra Preben Bang Henriksen.

Mens det samlede køb hos Kammeradvokaten i forbindelse med retssager er faldet med samlet set 20 pct. over perioden 2015-2019, er købet af juridisk rådgivning næsten fordoblet, svarende til en gennemsnitlig nominel vækstrate på 17 pct. om året i hele perioden. Denne markante vækst skyldes bl.a. de ekstraordinære udgifter til rådgivning i Skatteministeriet. Væksten har dog også været betydelig, når der ses bort fra de ekstraordinære udgifter. Væksten fra 2015 til 2019 har samlet været på 24 pct. svarende til en gennemsnitlig årlig vækst på 5 pct., jf. figur 7.4.

Figur 7.4 Fordeling af samlet køb på retssager og rådgivning



Note 1: Køb er PL regulerede med 2019 som basisår.

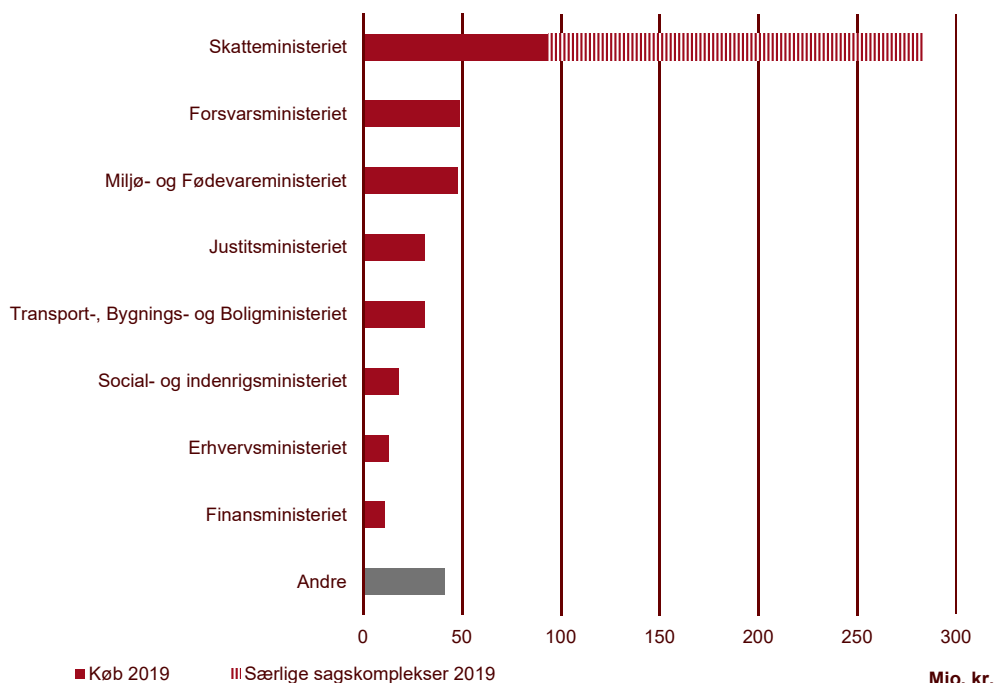
Note 2: I opgørelsen af køb fordelt på retssager og rådgivning korrigeres for honorar optjent i tidligere år og honorar optjent, men først afregnet, i efterfølgende år. Denne korrektion foretages ikke for det samlede køb. Summen af køb af retssager og rådgivning afviger derfor en smule fra det samlede køb vist i Figur 7.3.

Note 3: Det er antaget, at Skatteministeriets køb af Kammeradvokatens rådgivning i forbindelse med særlige sagskomplekser udelukkende vedrører rådgivning og ikke retssager. Dette har været angivet i tidligere opgørelser af statens forbrug af Kammeradvokaten.

Kilde: Økonomistyrelsen "Kammeradvokaten, Opgørelse over statens forbrug 2019"

Skatteministeriet er den største kunde hos Kammeradvokaten blandt de statslige institutioner. I 2019 var Skatteministeriets samlede køb hos Kammeradvokaten på 283 mio. kr., svarende til over halvdelen af statens samlede køb, jf. figur 7.5. Fraregnes Skatteministeriets køb i forbindelse med nyt inddrivelsessystem, udbyttesagen og ejendomsskattesystemet ("særlige sagskomplekser") er Skatteministeriet fortsat den største kunde blandt de statslige institutioner og står i en sådan opgørelse for knap 30 pct. af det samlede køb.

Figur 7.5 Statens køb hos Kammeradvokaten fordelt på ressortområde 2019



Note 1: Køb er PL reguleret med 2019 som basisår

Note 2: Køb vedr. særlige sagskomplekser i Skatteministeriets drejer sig om rådgivning i forbindelse med EFI, udbyttesagen og ejendomsskattesystemet.

Kilde: Økonomistyrelsen, Kammeradvokaten, Opgørelse over statens forbrug 2019

Statens køb af advokatbistand via Kammeradvokataftalen har ikke været konkurrence-udsat

Det er centralt, at også offentlige kunders indkøb af juridisk bistand foregår under hensyntagen til retssikkerhed, forsyningssikkerhed og habilitet. Derudover er det vigtigt, at offentlige kunder køber ind på en måde, der sikrer, at man får den bedste juridiske bistand til den bedst mulige pris. Det kan understøttes ved at styrke konkurrencen om disse opgaver.

Den gældende Kammeradvokataftale er indgået på et tidspunkt, hvor der hverken efter EU-retlige eller nationale regler, var nogen pligt til at konkurrenceudsætte aftalen. Hverken den nuværende Kammeradvokataftale eller tidligere aftaler mellem staten og Kammeradvokaten har således været udbudt i konkurrence, og aftalen er uden udløb. Det betyder, at statens køb af advokatbistand via Kammeradvokataftalen afskærmer en af branchens største aktører fra konkurrence på opgaver for en halv mia. kr. årligt, herunder som udgangspunkt også fremadrettet.

Flere af de ydelser, som er omfattet af Kammeradvokataftalen, ville formentlig være udbudspligtige i dag efter udbudslovens regler i afsnit III om light-regimet, hvis de ikke var omfattet af Kammeradvokataftalen. Sker der ændringer i den nuværende aftale, skal disse ændringer

imidlertid vurderes efter udbudsloven.³⁴⁸ Det følger af udbudslovens regler, at hvis der foretages grundlæggende ændringer i en aftale, skal ordregiveren gennemføre en ny udbudsprocedure. Dette kan bl.a. få betydning, når staten og Kammeradvokaten genforhandler aftalen i fremtiden.

Den nuværende Kammeradvokataftale blev som nævnt tidligere indgået på baggrund af Retsudvalgets beretning. Der blev her bl.a. henvist til, at Kammeradvokaten loyalt varetager rollen som statens advokat, ligesom aftalen understøtter tværgående vidensopbygning og stordriftsfordele, idet størstedelen af statens indkøb samles hos én leverandør. Derudover skal forsyningsforpligtelsen i Kammeradvokataftalen sikre staten en enkel, hurtig og stabil adgang til juridisk rådgivning.

Ordningen har også til formål at bidrage til at sikre ensartethed i sagsbehandlingen. Ordningen kan dermed bidrage til at tilgodese de forvaltningsretlige principper, herunder ligebehandlingsprincippet, som alle statslige myndigheder er underlagt.

Forpligtelsen i Kammeradvokataftalen til, at Kammeradvokaten skal dække alle områder og påtage sig de opgaver, som staten gerne vil have løst, betyder endvidere, at Advokatfirmaet Poul Schmith er underlagt udvidede krav i forhold til at undgå interessekonflikter. Advokatfirmaet kan således ikke rådgive private kunder på områder, hvor der nærliggende kan opstå en interessekonflikt med staten. Det betyder i praksis, at Advokatfirmaet Poul Schmith er afskåret fra at bistå en række kunder. Eksempelvis havde Københavns Kommune som mindstekrav i kommunens seneste udbud af advokatbistand, at man ikke måtte føre sager for staten mod kommunen. Disse begrænsninger i forhold til Advokatfirmaet Poul Schmiths forretning kan ses som modstykket til den hovedleverandørstatus, som Kammeradvokataftalen medfører.

Omvendt betyder den nuværende ordning med brug af hovedsageligt én aktør også, at der er færre advokatfirmaer, der har interessekonflikter pga. arbejde for staten. I et scenarie, hvor mange af de store advokatfirmaer vinder opgaver for staten, kan det blive sværere for andre parter, der ønsker at anlægge sag mod staten, at finde repræsentation hos de store advokatfirmaer pga. interessekonflikter. Når et advokatfirma arbejder for staten på ét område, vil firmaet dog ikke være afskåret fra alle andre typer klienter på alle andre områder.

Kammeradvokataftalen kan også medføre en række negative effekter. Kammeradvokataftalen kan eksempelvis bidrage til at pacificere efterspørgselssiden. En ordning med kun én aktør medfører, at statens indkøbere i dag som hovedregel ikke skal tage stilling til valg af advokatfirma ved indkøb af juridisk bistand. Når der kun anvendes én aktør, som ikke konkurrenceudsættes, er der risiko for, at ordningen bliver relativt dyr. Mange af de hensyn som kammeradvokataftalen varetager, kan desuden for mange opgavers vedkommende også iagttages med rammeaftalemodeller, hvor opgaverne løbende konkurrenceudsættes med henblik på at sikre, at både kvalitet og pris testes i markedet.

Kammeradvokataftalen kan medføre konkurrencefordele for Advokatfirmaet Poul Schmith på andre udvalgte markeder, som ikke er omfattet af aftalen, og hvor konkurrenceudsættelse i dag er meget beskedent. Eksempelvis har Skatteministeriet ofte peget på Advokatfirmaet Poul Schmith som kurator i tilfælde, hvor Skatteministeriet er konkursrekurrent, uden at der er sket en konkurrenceudsættelse af opgaven, jf. også kapitel 8.³⁴⁹ Kuratoropgaven indgår ikke i

³⁴⁸ Jf. udbudslovens § 196, stk. 3, gælder udbudslovens regler om kontraktændringer, uanset at kontrakten er indgået i henhold til tidligere udbudsregler.

³⁴⁹ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Input fra markedsaktør*, 2019.

opgørelserne over statens køb under Kammeradvokatordningen. Derimod vil rådgivning til Gældsstyrelsen i forbindelse med konkursboer indgå i opgørelserne. For ukomplicerede konkursager, som i perioden 1. maj 2019 – april 2020 skønsmæssigt er opgjort til ca. 95 pct.³⁵⁰ af tilfældene, er der nu etableret et advokatpanel under Gældsstyrelsen, som kurator indstilles fra. I de resterende sager peger Gældsstyrelsen fortsat som hovedregel på advokatfirmaet Poul Schmith. Det kan der være mange gode grunde til. Det centrale er imidlertid, at det sker uden en eller anden form konkurrenceudsættelse.

Der sker desuden i kraft af Kammeradvokataftalen en kompetenceopbygning, som betyder, at Advokatfirmaet Poul Schmith kan have en fordel ved udbud af kontrakter om advokatbistand til øvrige dele af den offentlige sektor (kommuner og regioner). Det er isoleret set fint, at andre kan gøre brug af disse kompetencer, men det rejser nogle konkurrencemæssige udfordringer, at firmaets stærke position bygger på en aftale med staten, som staten har valgt ikke at konkurrenceudsætte. Advokatfirmaet Poul Schmith har anvendt titlen "Kammeradvokat" på andre områder end ved salg til statslige institutioner, fx ved salg til kommuner og regioner. Titlen som Kammeradvokat er et kvalitetsstempel, som kan give en konkurrencemæssig fordel. Der er aftalt retningslinjer mellem Kammeradvokaten og Økonomistyrelsen, som indebærer, at kammeradvokattitlen alene benyttes i de tilfælde, hvor Kammeradvokaten optræder som advokat for staten. Økonomistyrelsen har i september 2019 indskærpet dette over for Advokatfirmaet Poul Schmith.³⁵¹

Regeringen har en målsætning om at mindske statens forbrug af ekstern konsulentbistand. I den forbindelse arbejder Økonomistyrelsen på en række tiltag, der skal bidrage til at effektivisere statens indkøb af juridisk bistand. Herunder skal bl.a. gennemsigtigheden ved indkøbet øges, så den enkelte indkøber i højere grad bliver i stand til at træffe effektive beslutninger. Økonomistyrelsen arbejder med en effektiviseringsdagsorden, hvor formålet bl.a. er at sikre, at der foreligger grundige overvejelser forud for køb af juridisk bistand, og at der er den rigtige balance mellem pris og kvalitet. Der arbejdes desuden med at kunne stille nogle værktøjer til rådighed for de statslige institutioner, som bl.a. kan understøtte, at der kun købes ekstern advokatbistand (Kammeradvokaten eller andre), når opgaverne ikke kan løses af statens egne ansatte.

I 2018 blev der fremsat et lovforslag om ændring af retsplejeloven med det formål at styrke statslige myndigheders muligheder for at lade sig repræsentere ved egne ansatte i civile retssager. Efter kritik fra Dommerforening blev en del af lovforslaget ikke behandlet yderligere. Retsplejeloven blev dog ændret således, at myndigheder, der repræsenteres af egne ansatte, fremover har mulighed for at få tilkendt sagsomkostninger, jf. i øvrigt afsnit 7.5.

Danmarks nabolande har forskellige løsninger for statens indkøb af advokatydelse

De lande, Danmark normalt sammenlignes med, har alle forskellige løsninger på, hvordan statens indkøb af advokatydelse organiseres, men ingen har en model som den danske Kammeradvokatordning. Hverken Sverige, Norge, Tyskland, Holland eller England har således ordninger i stil med den danske Kammeradvokatordning, som dækker hele den statslige administration. Det fremgår af en undersøgelse foretaget af Moderniseringsstyrelsen i samarbejde med Syddansk Universitet og Deloitte.³⁵² Endvidere viste undersøgelsen, at der er stor forskel på omfanget af konkurrenceudsættelse af de offentlige myndigheders efterspørgsel efter juridisk

³⁵⁰ Bemærk, at der er tale om 95 pct. af *antallet* af sager. Andelen af den samlede omsætning kan være markant anderledes, hvis det eksempelvis er de komplicerede sager, der typisk giver det højeste salær.

³⁵¹ Moderniseringsstyrelsen, *Pressemeddelelse: "Kammeradvokattitel er kun for statens kunder"*, 25. september 2019.

³⁵² Moderniseringsstyrelsen, *Statens køb af juridiske tjenesteydelser*, december 2012.

bistand. Der er ingen lande, der som Danmark har en aftale med et privat advokatfirma, som ikke konkurrenceudsættes, og som dækker så stor en del af den statslige administration.

Undersøgelsen konkluderede også, at Danmark er det eneste af landene, hvor embedsmænd ikke kan ansættes med det formål at give møde som repræsentant for staten i retssager. I Sverige giver embedsmænd som hovedregel møde på vegne af staten i alle typer af retssager, hvor staten er part. I Sverige har advokater endvidere ikke monopol på at kunne procedere ved domstolene. I Holland, Tyskland og England er det hovedreglen, at embedsmænd med de nødvendige kompetencer giver møde i mere rutineprægede retssager ved lavere retsinstanser. Ekstern advokatrepræsentation ved domstolene benyttes dog ofte i disse tre lande, men almindeligvis kun i principielle sager og sager af større økonomisk eller politisk betydning, jf. appendiks 7.6.

Forskelle i, hvorvidt staten ofte anvender egne embedsmænd som repræsentant for staten i retssager, kan til dels afspejle forskelligheder i lovgivning og en uensartet domstolstradition. Sverige, Holland og Tyskland har eksempelvis forvaltningsdomstole, der afgør tvister mellem forvaltning og borger.

7.5 Statens mulighed for hjemtagelse samt indkøb hos andre advokater

Aftalen med Kammeradvokaten giver mulighed for hjemtagelse og brug af andre advokater

Den seneste aftale med Kammeradvokaten fra 2015 åbnede op for muligheden for brug af andre advokater i de tilfælde, hvor de *tværgående faglige synergieffekter*, som ligger til grund for en samlet Kammeradvokatordning, ikke gør sig gældende *med særlig vægt*.

Kammeradvokataftalen skelner mellem adgangen til at bruge andre advokater i *enkeltsager* og brug af andre advokater inden for *samlede sagsområder*.

Beslattes det, at et *samlet sagsområde* skal udbydes i konkurrence, kræver det dels en vurdering af de tværgående faglige synergier (og om de har tilstrækkelig vægt) og forudsætter derudover varslings af Kammeradvokaten med et år plus indeværende år. Det er Finansministeriet, der skal varsle Kammeradvokaten. Kammeradvokaten er forpligtet til at yde assistance i en eventuel overgangsperiode.

Et eksempel på et samlet sagsområde, der har været udbudt i konkurrence er Ankenævnet for Patienterstatningen, som har konkurrenceudsat en portefølje af retssager.

Inden for *enkeltsager* skal der også foretages en vurdering af de tværfaglige synergier (som altså ikke må være til stede med "særlig vægt"). Kammeradvokataftalen er ændret i 2017 således, at det nu er den enkelte institution selv, der tager stilling til, om betingelserne for brug af en anden advokat er til stede. De statslige institutioner er alene forpligtet til at orientere Finansministeriet.

Det er således den enkelte statslige institution, der selv vurderer og beslutter, om de tværgående faglige synergier, som ligger til grund for Kammeradvokatordningen, gør sig gældende med særlig vægt. Ifølge Økonomistyrelsens vejledning til brug af andre advokater³⁵³, kan vurderingen inddrage overvejelser om, hvorvidt den konkrete opgave i særlig grad forudsætter:

- » Tværstatslig indsigt
- » Indsigt i staten som politisk organisation
- » Hensyn til ensartet sagsbehandling
- » Hensyn på tværs af sagsområder

Endvidere nævnes det, at det i den konkrete sag bør overvejes, om der er brug for en tværgående viden og indsigt, om den enkelte sag er afgørende i forhold til at sikre Kammeradvokatens fortsatte kendskab til staten som helhed, og endeligt om brug af anden advokat i den konkrete sag får betydning i forhold til tværgående viden i beslægtede sager. Er det ikke tilfældet, vil det indikere, at betingelserne for at anvende anden advokat er til stede.

Kammeradvokataftalen giver endvidere mulighed for, at staten selv under visse betingelser kan løse juridiske opgaver. Beslutes det, at et *samlet sagsområde*, som tidligere har været varetaget af Kammeradvokaten, fremover som hovedregel skal løses af egne ansatte, og at man som en konsekvens heraf ophører med at gøre brug af Kammeradvokaten, vil der være tale om en ændring af statens indkøbsstrategi. Ændringer i indkøbsstrategien skal varsles med løbende år plus et år. Kammeradvokaten har fortsat pligt til at yde assistance i en eventuel overgangsperiode. Det er Finansministeriet, der i henhold til aftalen kan varsle Kammeradvokaten om ændringer i indkøbsstrategien.³⁵⁴

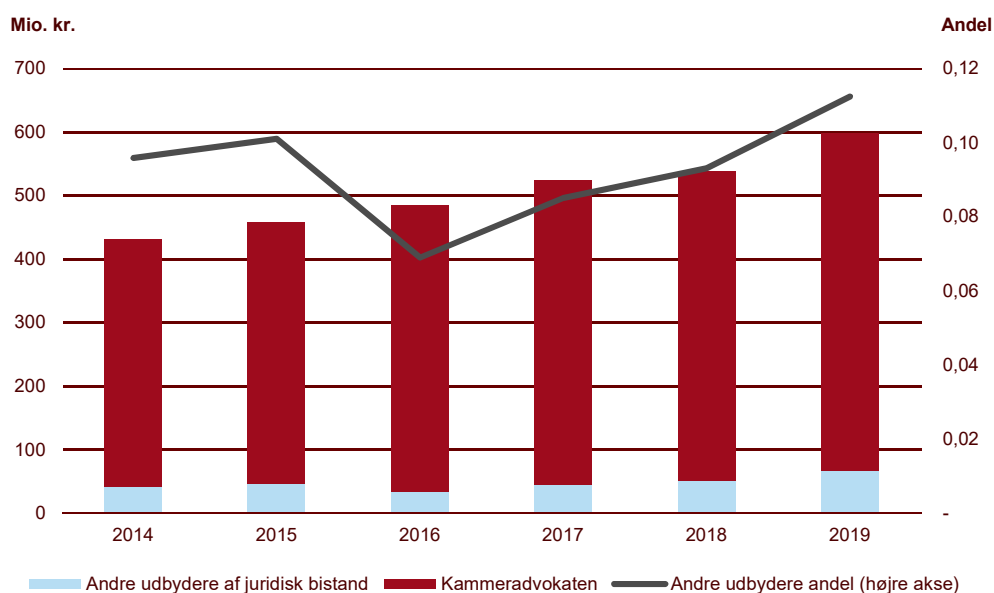
Staten anvender andre advokater end Kammeradvokaten i begrænset men stigende omfang

Statens køb hos andre advokater end Kammeradvokaten udgør fortsat en lille andel af det samlede indkøb, jf. figur 7.6. I 2019 var andelen på 11 pct., mens den lå på 9 pct. i 2017 og 10 pct. i 2014. Forbruget hos andre advokater som andel af det samlede forbrug er således kun steget lidt hurtigere end statens almindelige efterspørgsel i perioden. Den begrænsede andel kan ses i sammenhæng med, at der ved køb hos andre advokater er en form for "omvendt bevisbyrde". De statslige institutioner skal således som nævnt vurdere, om de tværgående faglige synergier, som ligger til grund for Kammeradvokatordningen, ikke gør sig gældende med særlig vægt for det relevante indkøb. Det er dermed enklere at bruge Kammeradvokaten, og det er også en indlejret tradition.

³⁵³ Moderniseringsstyrelsen, *Vejledning til brug af andre advokater ved køb af juridiske tjenesteydelser*, 2017.

³⁵⁴ Moderniseringsstyrelsen, *Brug af egne juridiske kompetencer*.

Figur 7.6 Statens køb hos Kammeradvokaten og andre hos andre udbydere af juridisk bistand



Note: Opgørelsen af forbruget af andre udbydere af juridisk bistand inkluderer ikke statens køb af forsvars- og bistandsadvokater.

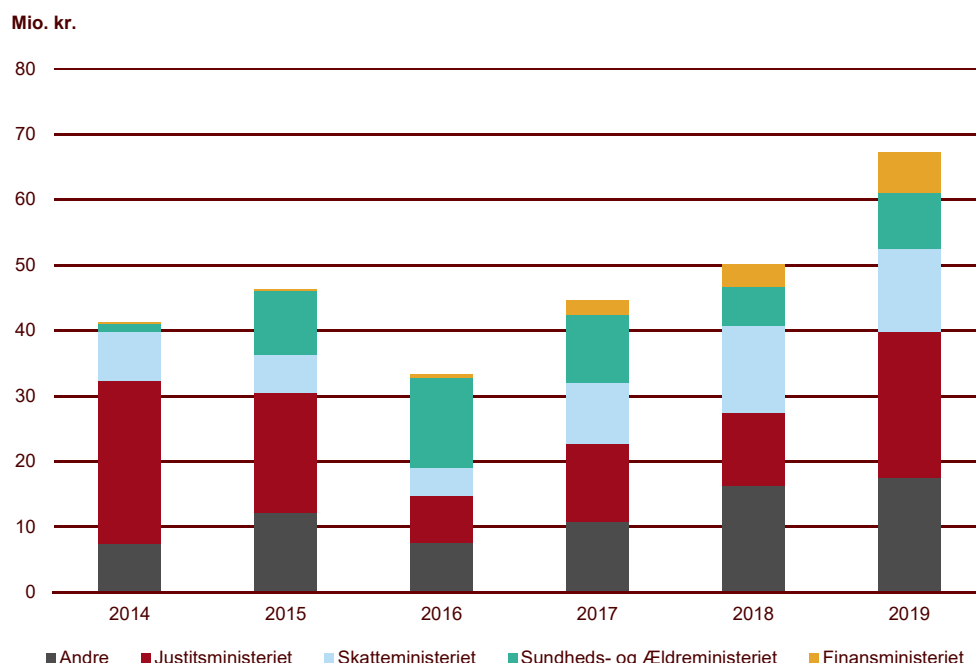
Anm.: Løbende priser. Opgørelsen af køb hos andre udbydere af juridisk bistand baserer sig på fakturadata. Ved fakturadata defineres indkøb som alle varer og tjenester, som ministerierne har godkendte fakturaer for. Udtrækket er baseret på indkøbskategorierne "4025 Andre advokater". Der indgår dog i enkelte tilfælde også køb hos andre virksomheder end advokatfirmaer, eksempelvis revisionshuse. Kategoriseringen kan kun i begrænset omfang valideres, og opgørelsen er dermed behæftet med usikkerhed. Opgørelsen kan af forskellige årsager have afvigelser fra tidligere opgørelser afhængigt af opgørelsestidspunktet. Opgørelsen omfatter alle de institutioner i staten, som er forpligtet af Cirkulære om indkøb i staten bortset fra Politi- og Anklagemyndigheden under Justitsministeriet og Udlændinge- og Integrationsministeriet. Disse institutioner har et relativt stort forbrug af forsvars- og bistandsadvokater, som pga. ændret registreringspraksis ikke har været inkluderet i opgørelsen før 2017. De to institutioner er derfor udeladt for at sikre, at data er sammenligneligt over hele perioden. Opgørelsen omfatter ikke Folkeetinget, selvejende institutioner, eller statslige institutioner placeret uden for Danmark. Kreditnotaer er fratrasket. Opgørelsen for 2017 er yderligere korrigeret for en fejlkontering i Energi-, Forsynings- og Klimaministeriet på 56,5 mio. kr. Udgifter til andre advokater, som er betalt gennem Kammeradvokaten, indgår ikke.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen på baggrund af Økonormistylens udtræk fra statens fakturadatabase vedrørende indkøbskategori 4025 – "anden advokat" samt opgørelse over statens forbrug af Kammeradvokaten 2019. Opgørelsen er baseret på data modtaget d. 19. oktober 2020

De fem største leverandører af advokattjenester til staten i 2019 – ud over Kammeradvokaten – stod for mere end halvdelen af den del af statens samlede indkøb, som sker hos andre advokatfirmaer end Kammeradvokaten. Købet hos andre advokatfirmaer sker særligt hos Justitsministeriet³⁵⁵, Skatteministeriet, Sundheds- og Ældreministeriet og Finansministeriet, jf. figur 7.7.

³⁵⁵ Opgørelsen af indkøbet i Justitsministeriet er eksklusiv indkøbet af forsvars- og bistandsadvokater under Politi- og Anklagemyndigheden.

Figur 7.7 Statens køb hos andre udbydere af juridisk bistand fordelt på ministerier



Note: Opgørelsen omfatter alle de institutioner i staten, som er forpligtet af Cirkulære om indkøb i staten, bortset fra Politi- og Anklagemyndigheden under Justitsministeriet og Udlændinge- og Integrationsministeriet. Disse institutioner har et relativt stort forbrug af forsvars- og bistandsadvokater, som pga. ændret registreringspraksis ikke har været inkluderet i opgørelsen før 2017. De tre institutioner er således udeladt for at sikre, at data er sammenligneligt over hele perioden. Opgørelsen omfatter ikke Folketinget, selvejende institutioner, eller statslige institutioner placeret uden for Danmark.

Anm.: Løbende priser. Opgørelsen af brug af andre advokater baserer sig på fakturadata. Ved fakturadata defineres indkøb som alle varer og tjenester, som ministerierne har godkendte fakturaer for. Udtrækket er baseret på indkøbskategorierne "4025 Andre advokater". Der indgår dog i enkelte tilfælde også køb hos andre virksomheder end advokatfirmaer, eksempelvis revisionshuse. Kategoriseringen kan kun i begrænset omfang valideres, og opgørelsen er dermed behæftet med usikkerhed. Opgørelsen kan af forskellige årsager have afvigelser fra tidligere opgørelser afhængigt af opgørelsestidspunktet. Kreditnotaer er fratrukket. Opgørelsen for 2017 er yderligere korrigeret for en fejlkontering i Energi-, Forsynings- og Klimaministeriet på 56,5 mio. kr. Udgifter til andre advokater, som er betalt gennem Kammeradvokaten, indgår ikke.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen på baggrund af Økonomistyrelsens udtræk fra statens fakturadatabase vedrørende indkøbskategori 4025 – "anden advokat". Opgørelsen er baseret på data modtaget d. 19. oktober 2020

Staten har, ud over indkøbet hos Kammeradvokaten og andre advokatfirmaer, også et betydeligt indkøb hos forsvars- og bistandsadvokater som især foretages af politi- og anklagemyndigheden. Fakturaer herfor er ikke tidligere håndteret elektronisk, hvorfor de ikke fremgår af fakturadatabasen før 2017, hvor praksissen blev ændret. Indkøbet til advokater i politi- og anklagemyndigheden var i 2017 på knap 345 mio. kr., i 2018 knap 480 mio. kr. og i 2019 knap 540 mio. kr.³⁵⁶

³⁵⁶ Økonomistyrelsens fakturadatabase. Udtrækket er baseret på indkøbskategorien 4020 Andre advokater. Ved fakturadata defineres indkøb af alle varer og tjenester, som ministerierne har godkendte fakturaer for.

Statens indkøbsstrategi for juridiske ydelser blev revurderet i 2016. Der blev i den forbindelse udarbejdet en analyse af mulighederne for at anvende flere advokatfirmaer inden for en række afgrænsede sagsområder. I forbindelse med denne analyse besluttede regeringen at konkurrenceudsætte flere juridiske opgaver, der tidligere blev varetaget af Kammeradvokaten. Samtidig blev det besluttet at hjemtage en række sager inden for Ankestyrelsen og Forsvaret. Samlet set drejede det sig om juridiske ydelser for godt 55 mio. kr. årligt.

Det blev besluttet at hjemtage:

- » Arbejdsskadesager og sygedagpengesager ved Ankestyrelsen. Der var forud for hjemtagelsen et køb på ca. 15 mio. kr. årligt inden for dette sagsområde.
- » Sager vedrørende gennemførelse af udbud ved Forsvarsministeriets Materiel- og Indkøbsstyrelse. Der var forud for hjemtagelsen et indkøb på ca. 25 mio. kr. årligt inden for dette sagsområde.

Derudover blev det besluttet at konkurrenceudsætte:

- » Erstatnings- og forsikringssager ved Ankenævnet for Patienterstatning. Der var forud for konkurrenceudsættelsen et indkøb på ca. 16 mio. kr. årligt inden for dette sagsområde, jf. boks 7.8.
- » Juridisk bistand i forbindelse med EU-udbud vedrørende udviklingsbistand i Udenrigsministeriet. Sagsområdet udgjorde forud for konkurrenceudsættelsen årligt ca. 3 mio. kr., jf. boks 7.7.

I 2018 blev det videre besluttet at hjemtage retssager inden for Nævnenes Hus og en række rådgivningsopgaver inden for udbud og kontrakter, der i stedet skulle løses i statens rådgivningsenhed. Samlet set blev der hjemtaget opgaver for godt 22 mio. kr. årligt.³⁵⁷

Derudover har Gældsstyrelsen i 2019 etableret et advokatpanel, som pr. juni 2020 består af 393 advokater, der som medlemmer af panelet kan blive kuratorer i konkurssager, hvor det offentlige er kreditor. På dette område anvendes altså flere forskellige advokatfirmaer, jf. kapitel 8.

³⁵⁷ Finansministeriet, *Pressemeddelelse: "Staten styrker sine juridiske muskler"*, 20. januar 2018.

Boks 7.7

Udenrigsministeriets udbud af rammeaftale om advokatbistand til gennemførelse af EU-udbud m.v. på udviklingsbistandens område (Danida)

Udenrigsministeriet gennemførte i 2017 et EU-udbud under light-regimet om indgåelse af en rammeaftale (én leverandør) om advokatbistand til udviklingsbistandens område (Danida). Denne rammeaftale omhandler advokatbistand til gennemførelse af EU-udbud på udviklingsbistandens område, samt andre hertil knyttede opgaver.

Udbuddene på udviklingsbistandens område er for en stor del kendetegnet ved en vis grad af forudsigelighed omkring kontrakttype og opgavebeskrivelse. Udenrigsministeriet refererer til disse udbud som "Standardudbud".

Ud over advokatbistand til Standardudbud omfatter rammeaftalen også opgaver med at udarbejde og vedligeholde paradigmer, vurdering af kontraktændringsanmodninger, bistand i forbindelse med klagesager, bistand til gennemførelse af øvrige EU-udbud, som ikke kan kategoriseres som Standardudbud, og øvrig ad hoc bistand relateret til rammeaftalen.

Ministeriet modtog tilbud fra seks advokatfirmaer, heriblandt Kammeradvokaten.

Udenrigsministeriet evaluerede på "økonomisk mest fordelagtige tilbud baseret på kvalitets sikring og pris". Processen foregik i tre faser:

I **første fase** vurderede Udenrigsministeriet, at fire af de seks tilbud var afgivet konditionsmæssigt, det vil bl.a. sige, at tilbudsgiver levede op til en række fastsatte mindstekrav til økonomisk og teknisk kapacitet. Disse fire tilbud indgik således i den videre evaluering, dvs. videre til anden fase.

I **anden fase** evaluerede Udenrigsministeriet tilbudsgivers kvalitetssikring. Tre tilbudsgivere opnåede høj nok score til at gå videre til tredje og sidste fase. Point blev tildelt i forhold til, i hvilket omfang tilbudsgiver, ved sin beskrivelse af organisation og interne procedurer, gav Udenrigsministeriet sikkerhed for kvalitet i opgaveløsningen. Tilbudsgiverne var blevet bedt om at redegøre for følgende punkter: Hvordan tilbudsgiver organisatorisk ville sikre at have tilstrækkelige ressourcer til at kunne løfte opgaverne, hvordan tilbudsgiver forventede at løfte opgaven med at gennemføre Standardudbud (herunder på engelsk og fransk), og hvordan tilbudsgiver ville sikre kvalitet, kontinuitet og ensartethed ved varetagelsen af opgaverne under Rammeaftalen.

Den **tredje fase** var ren priskonkurrence. Dvs. af de tre tilbud, der gik videre til denne fase, blev tilbuddet med lavest pris tildelt rammeaftalen. Tilbudsgiverne havde angivet dels enhedspriser for gennemførelse af Standardudbuddene og dels timepriser for ad hoc bistand samt en pakkepris for en opstartsfasen, der vedrørte paradigmeudvikling. I den tredje og sidste fase valgte Udenrigsministeriet den laveste "tilbudstekniske" pris. Ved beregning af den "tilbudstekniske pris" blev det lagt til grund, at der gennemføres 84 standardudbud og indkøbes ad hoc bistand til 1.500 timer på fire år. Tilbudsgiverne var informerede om denne beregningsmetode i udbudsmaterialet. På baggrund af den beregnede tilbudstekniske pris blev det vurderet, at Bech-Bruun Advokatpartnerfirma havde afgivet det "økonomisk mest fordelagtige tilbud baseret på kvalitetssikring og pris". Bech-Bruun Advokatpartnerfirma fik derfor tilbudt den 4-årige rammeaftale.

Kilde: Udbudsmateriale og afgivne tilbud modtaget fra Udenrigsministeriet

Boks 7.8

Styrelsen for Patientsikkerheds konkurrenceudsættelse af juridisk bistand til Ankenævnet for Patienterstatningen

Ankenævnet for Patienterstatning har i 2017 konkurrenceudsat opgaven som advokat for Patienterstatningens retssager om behandlings- og lægemiddelselskaber.

Ankenævnet for Patienterstatningen er klageinstans for afgørelser truffet af Patienterstatningen. Sager vedrører patienters krav på erstatning for skader påført ved behandling i sundhedsvæsenet og skader, som skyldes bivirkninger til lægemidler. Der verserer løbende 5-600 retssager mod ankenævnet, som Kammeradvokaten tidligere varetog.

Efter konkurrenceudsættelse vandt Horten Advokatpartnerfirma opgaven, som dels omfatter førelse af retssager for ankenævnet, dels omfatter generel juridisk rådgivning og udarbejdelse af notater til Styrelsen for Patientsikkerhed, der er sekretariat for nævnet. Aftalen gælder i fire år med mulighed for, at Styrelsen for Patientsikkerhed kan forlænge aftalen til i alt otte år.

I alt fem tilbudsgivere deltog i udbuddet. Horten vandt grundet lavere pris. Kammeradvokaten fik imidlertid den bedste kvalitetsrating blandt alle tilbudsgiverne.³⁵⁸

Kilde: Ankenævnet for Patienterstatningens årsrapporter 2017 og 2018 samt Horten og Kammeradvokatens pressemeddelelser.

Det er endnu for tidligt at evaluere den konkurrenceudsættelse, der har været, og erfaringen med de nye leverandører og den kvalitet, de kan levere. En eventuel fremtidig evaluering vil skulle tage hensyn til både pris, kvalitet og transaktionsomkostninger samt en række andre hensyn såsom eventuelle interessekonflikter. Det skal samtidig noteres, at det naturligt vil tage lidt tid at opbygge kompetencer på nogle områder, og at markedet dermed må antages at kunne modnes og gradvist blive mere velfungerende.

Resultatet af udbudsprocesserne viser imidlertid, at flere advokatfirmaer har budt ind på kontrakterne, dvs. der har været konkurrence. Derudover har det for både Udenrigsministeriet og Styrelsen for Patientklager været muligt at finde et advokatfirma, som kunne leve op til kvalitetskravene fremsat i udbuddet, og som samtidig tilbød en lavere pris end Kammeradvokaten.

De sagsområder, der har været udbudt, har karakter af i et vist omfang at være standardopgaver. Dette kan trække i retning af, at de er mere udbudsegnede i den nuværende fase. På mere specialiserede områder, hvor Kammeradvokaten har opbygget stor viden, kan det være sværere for andre advokatfirmaer at konkurrere på kort sigt. I takt med, at andre advokatfirmaer får flere opgaver for staten, er det muligt, at disse advokatfirmaer få bedre mulighed for at tiltrække kompetente specialiserede advokater fra andre advokatfirmaer.

De statslige institutioner er i 2017 og 2018 via et hyrdebrev³⁵⁹ blevet opfordret til at forholde sig aktivt til styringen af deres indkøb af juridisk bistand. Dog indeholdt hyrdebrevene ingen deciderede instruktioner. Derudover indførte Finansministeriet i 2018 et princip om, at man i Finansministeriet skal gøre rede for, hvorfor der er behov for at købe ekstern juridisk bistand, og forklare hvorfor man ikke kan bruge en anden advokat end Kammeradvokaten. Formålet

³⁵⁸ Kammeradvokaten, *Udbud af advokatbistand til Ankenævnet for Patienterstatningen afgjort*, 11. november 2017

³⁵⁹ Se Økonomistyrelsens hjemmeside: <https://oes.dk/media/37235/hyrdebrev-maj-2017.pdf>, <https://oes.dk/media/37236/hyrdebrev-maj-2018.pdf> og <https://oes.dk/media/37237/hyrdebrev-oktober-2018.pdf>

med princippet var at sikre, at der ligger grundige overvejelser til grund for køb af ekstern juridisk bistand.³⁶⁰

I forbindelse med revurdering af statens indkøbsstrategi for juridiske ydelser i 2017 blev det besluttet at oprette en tværstatslig rådgivningsenhed inden for udbud og kontrakter. Fuld implementeret er det forventningen, at der hjemtages rådgivning fra Kammeradvokaten inden for udbud og kontrakter for ca. 18 mio. kr.³⁶¹

Rådgivningsenheden har fokus på at skabe effektiv konkurrence om de offentlige indkøb, som der rådgives om. Enheden bistår statslige indkøbere og udbudskonsulenter med rådgivning, værktøjer og viden, der gør det nemmere at indgå indkøbsaftaler, sende opgaver i udbud og indgå kontrakter. Målet er dels at reducere statens udgifter til eksterne konsulenter, dels at styrke medarbejdernes kompetencer gennem nye netværk, kurser og mentorforløb. Se i øvrigt boks 7.9. Derudover blev det i 2020 besluttet at udvide Justitsministeriets rådgivningskapacitet inden for bl.a. forvaltningsret, EU-ret, databeskyttelsesret og formueret.³⁶² Mens muligheden for hjemtagning af opgaver kan indebære et vist umiddelbart konkurrencepres, gælder det omvendt, at hjemtagede opgaver efterfølgende, som udgangspunkt typisk ikke bliver konkurrenceudsat. Det rummer en risiko for mindre effektiv drift på sigt, herunder også for så vidt angår kvalitet.

Boks 7.9 Rådgivningsenheden – Statens indkøb

Den 1. april 2019 åbnede et nyt statsligt kompetence- og videncenter under navnet 'Rådgivningsenheden – Statens indkøb'. Enheden hjælper ministerier, styrelser og øvrige statslige institutioner med at lave gode indkøb, sende opgaver i udbud og indgå kontrakter af høj faglig kvalitet. Rådgivningsenheden er bemandet med statens egne udbudseksperter fra Økonomistyrelsen (tidligere Moderniseringsstyrelsen) og fra Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

Rådgivningsenheden er etableret på baggrund af den daværende regerings beslutning i december 2017 om at hjemtage en række juridiske opgaver, som tidligere blev løst af eksterne rådgivere.

Enheden bistår statslige institutioner med juridisk, praktisk og kommerciel rådgivning. Samtidig understøtter enheden en fælles videnopbygning, som tager afsæt i de to styrelses omfattende erfaring med indkøb og udbudsregler. Fokus er på at skabe effektiv konkurrence om de offentlige indkøb og endvidere at yde rådgivning med henblik på at eliminere unødvendige omkostninger for både ordre- og tilbudsgiver.

Kilde: Økonomistyrelsen

Lovforslag fra 2018 skulle styrke statslige myndigheders muligheder for at repræsentere sig selv

Statslige myndigheder har mulighed for at lade sig repræsentere ved egne ansatte i civile retssager. Statslige ansatte må således godt møde i retten. Dog må de statslige institutioner ifølge retsplejeloven kapitel 25 ikke ansætte embedsmænd med det *formål* at møde i retten. Dette begrænser mulighederne for specialisering og for at opbygge af proceserfaring hos de ansatte.

³⁶⁰ Svar på Finansudvalgets spørgsmål nr. 9 (Alm. Del - § 7. Finansministeriet) af 7. oktober 2019 stillet efter ønske fra Preben Bang Henriksen (V).

³⁶¹ Moderniseringsstyrelsen.

³⁶² Folketingstidende, Tillæg E, Aktstykket 17 d. 28. oktober 2020, "Aktstykket om igangsættelsen af fællesstatslige løsninger for konsulent- og advokatydelse", 2020.

I oktober 2018 fremsatte den tidligere regering (VLAK) et lovforslag (L74) til ændring af retsplejeloven med det formål at styrke statslige myndigheders muligheder for at lade sig repræsentere ved egne ansatte i civile retssager. En del af lovforslaget var, at statslige myndigheder skulle kunne ansætte jurister med det formål at møde i retten.

Årsagen til lovforslaget var et ønske om at nedbringe offentlige myndigheders ressourceforbrug ved at føre civile retssager, herunder hovedsageligt udgifter til honorering af ekstern advokat.

De seneste år har der været en vis stigning i antallet af sager/områder, hvor embedsmænd giver møde i retten. Ankestyrelsen er blandt dem med det største antal sager i retterne, og de seneste år har styrelsen i stigende omfang hjemtaget sager fra Kammeradvokaten. Det er en udvikling, Ankestyrelsen har planer om at fortsætte. Der sigtes mod i 2021 at have hjemtaget 95 pct. af alle sager om arbejdsskader og sygedagpenge i byretterne.³⁶³

En del af formålet med lovforslaget (L74) var at styrke kvaliteten og sikre, at de rettergangsfuldmægtige der var i staten, blev mere professionelle ved give mulighed for fx at arbejde fuld tid som rettergangsfuldmægtige på samme måde som advokater.

Den daværende regering endte dog med at ikke at gå videre med den del af lovforslaget, der skulle give statslige embedsmænd mulighed for at bruge mere af deres arbejdstid på at føre retssager. Dermed har offentlige institutioner fortsat ikke mulighed for at ansætte jurister med det formål at møde i retten. Den del af lovforslaget, der blev gennemført, gav statslige myndigheder adgang til at få tilkendt sagsomkostninger i en retssag, hvor myndigheden har været repræsenteret af en egen ansat, på samme måde, som hvis myndigheden var repræsenteret af en advokat.

7.6 Appendiks: Rammer for offentlige kunders køb af juridisk bistand i udlandet³⁶⁴

Lande, Danmark normalt sammenlignes med, har alle forskellige løsninger for statens indkøb af juridisk bistand. I dette appendiks beskrives rammerne for offentlige kunders køb af juridisk bistand i Sverige, Norge, Holland, Tyskland og England.

Sverige

De statslige institutioner i Sverige løser hovedparten af deres juridiske opgaver ved decentral egenproduktion. Derudover indkøbes også juridisk bistand hos private advokatfirmaer.

De forskellige ministerier og deres underliggende styrelser har ofte egne jurister ansat. Forvaltningsdomstolene håndterer tvister mellem det offentlige og borgere og virksomheder. Ved forvaltningsdomstolene repræsenteres staten normalt af embedsmænd fra de myndigheder, der har truffet afgørelse i sagen. I Sverige er der ikke møderetsmonopol for advokater. Det vil sige, at der ikke er krav om, at man skal have advokatbeskikkelse, når man giver møde for andre i retten. De generelle, svenske møderetsregler betyder, at embedsmænd kan give møde i alle retsinstanser uden særlig tilladelse. Det er dog kun medlemmer af det svenske advokatsamfund, der må tilbyde juridiske ydelser under den professionelle titel advokat.

³⁶³ Økonomi- og Indenrigsministeriet, *Resultatplan for Ankestyrelsen 2019*.

³⁶⁴ Appendiks bygger på informationer fra rapporten "Statens køb af juridiske tjenesteydelser" udarbejdet af Moderniseringsstyrelsen i 2012 samt yderligere information fra Økonomistyrelsen, www.kammeradvokaten.dk og www.pelsrijcken.nl. Det er ikke undersøgt, hvorvidt der er sket tilpasninger i landenes ordninger siden udgivelsen af Moderniseringsstyrelsens rapport, men det er ikke Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens indtryk, at der er sket markante ændringer.

De statslige institutioner supplerer deres egenproduktion af juridiske tjenesteydelser med ekstern advokatbistand på det civilretlige område. Dette foregår via rammeaftaler med en række svenske advokatfirmaer, som ministerierne kan benytte efter behov. De enkelte myndigheder udbyder selv rammeaftalerne, som kan løbe op til fire år og vindes af paneler på typisk 3-4 advokatfirmaer. Rammeaftalerne fastlægger et rangordningssystem, der indebærer, at den leverandør i rammeaftalens panel, der har den højeste placering i rangordningen, i første omgang tilbydes opgaven. Ved manglende eller afvisende svar går tilbuddet videre til den næste på listen.

De enkelte aftaler indeholder ikke bestemmelser om interessekonflikter. Imidlertid kan kontrakten ophæves, hvis der sker grove overtrædelser af de advokatetiske regler, og det pågældende advokatfirma kan ekskluderes fra Sveriges advokatsamfund.

Norge

I Norge havde man indtil 1962 en ordning svarende til den danske Kammeradvokatordning. I 1962 ændredes denne ordning imidlertid, således at det blev et offentligt embede.

Repræsentation af den norske statsadministration ved domstolene varetages som udgangspunkt af den norske Regjeringsadvokat, der er en statslig embedsmand og statsinstitution. I visse typer af sager kan embedsmænd møde som repræsentant for deres ministerium. Regjeringsadvokaten giver også i et vist omfang juridisk rådgivning efter anmodning fra regeringen eller et ministerium.

Regjeringsadvokaten er et mindre kontor, der beskæftiger 37 jurister og 20 administrativt ansatte. Til sammenligning har Kammeradvokaten 650 medarbejdere, hvoraf en stor del varetager opgaver for staten. Ansatte hos Regjeringsadvokaten er underlagt dels de almindelige embedsmandspligter efter den norske forvaltningslovgivning og dels de regelsæt, der gælder for advokater, herunder de advokatetiske regler. Regjeringsadvokatens klienter er statslige institutioner, dvs. regeringen, ministerierne og deres underliggende styrelse. Regjeringsadvokatens kontor varetager ikke alle den norske stats advokatopgaver, men fører som udgangspunkt alle statens retssager og rådgiver i visse sager.

Både Regjeringsadvokaten og den øvrige centraladministration køber ekstern advokatbistand. Dette sker ved udbud af rammeaftaler og ved indgåelse af enkeltstående aftaler med private advokatfirmaer. I sidste tilfælde kompenseres manglende kendskab til centraladministrationen med en nærmere kontrol fra Regjeringsadvokatens side.

Interessekonflikter søges modvirket ved klausuler i aftalegrundlaget om forbud mod at føre visse typer af retssager mod staten. Hvis et advokatfirma, der er indgået aftale med, yder rådgivning eller anden bistand til private klienter på retsområdet, skal det meddeles til Regjeringsadvokaten. Ligeledes skal det meddeles til Regjeringsadvokaten, hvis advokatfirmaet påtager sig større procesopdrag mod staten på andre retsområder.

Holland

Den hollandske stat løser i stort omfang sine egne advokatopgaver. Både ved forvaltningsdomstolene og ved de øvrige domstole er det almindeligt, at embedsmænd repræsenterer staten. Ved forvaltningsdomstolene er det som udgangspunkt kun embedsmænd, der giver møde. Ifølge den hollandske retsplejelov er der pligt til at lade sig repræsentere af en advokat i retssager, der ikke føres ved forvaltningsdomstolene. I enkelte ministerier er der ansat interne advokater med advokatbeskikkelse, der kan optræde i alle typer af retssager på statens vegne. Denne mulighed for at anvende interne advokater med beskikkelse blev først indført ved en ændring af den hollandske proceslovgivning i 1998. Disse stillinger er typisk oprettet i de udførende grene af centraladministrationen. Eksempelvis har skattemyndighederne advokater til håndtering af konkrete retssager.

Egenproduktionen suppleres med indkøb af advokatydelse. Der føres ikke statistik over, hvor mange retssager, der overlades til eksterne advokater. Det er imidlertid normalt at inddrage ekstern advokatbistand til de mere komplicerede rådgivningsopgaver, retssager af principiel, stor politisk eller økonomisk betydning, sager med mediebevågenhed eller sager, der kræver en helt særlig ekspertise. Der findes endvidere ikke en egentlig central ordning som Kammeradvokatordningen i Danmark, men den foretrukne leverandør af advokatydelse er Landsadvocaat Reimer Veldhuis, der er partner i advokatfirmaet Pels Rijcken & Droogleever Fortuijn. Hvervet som Landsadvocaat beror på en kongelig udnævnelse og kan historisk føres flere hundrede år tilbage. Siden 1960'erne har Landsadvocaaten været en stilling, der er videreført i det samme advokatfirma. Advokatfirmaet har 290 ansatte og er beliggende i Haag.

Aftalen med Landsadvocaaten er ikke offentligt tilgængelig, og det er oplysninger om salærtakster m.v. for de offentlige myndigheders brug af Landsadvocaaten heller ikke.

Interessekonflikter og inhabilitet er håndteret med udgangspunkt i de advokatetiske regler, der gælder for de hollandske advokater, og som i øvrigt fremgår af aftalen mellem Landsadvocaaten og den hollandske stat. Herefter gælder det blandt andet, at firmaet ikke må føre retssager mod den hollandske stat. Der findes ikke en konkret afgrænsning af, hvornår en sag overlades til Landsadvocaaten.

Staten afholder ikke offentlige udbud, når der købes eksterne advokatydelse, og de enkelte ministerier er ikke forpligtede til at benytte et bestemt advokatfirma. Ministerierne engagerer i enkeltstående tilfælde andre eksterne advokater, og dette sker fra sag til sag uden formaliserede procedurer.

Tyskland

I Tyskland løses advokatopgaver på forbundsniveau ved intern varetagelse af statens retssager kombineret med indkøb af eksterne advokatydelse.

Ved de lavere instanser af forvaltningsdomstolene og ved de øvrige lavere domstole er møderetten i Tyskland ikke afhængig af en advokatbeskikkelse. Her er det derfor almindeligt, at embedsmænd forestår sagsbehandling i retssager og giver møde ved domstolene på vegne af staten. Det er således de generelle møderetsregler, der giver offentligt ansatte denne mulighed.

Ifølge den tyske lov for embedsmænd (Bundesbeamtengesetz) må embedsmænd ikke repræsentere staten ved de højere domstole i Tyskland. I sådanne sager må de tyske ministerier derfor indhente ekstern juridisk bistand. Dette sker typisk ved, at der indgås aftale med et advokatfirma. Ved de højere forvaltningsdomstole og forfatningsdomstole er det dog ofte andre jurister – især universitetsjurister – der engageres til at føre sager for myndighederne.

Flere større tyske advokatfirmaer har specialiseret sig i at føre retssager for og rådgive de øverste tyske myndigheder. Der er ikke, som i Danmark, tale om eksklusive ordninger. I stedet vælges advokatfirmaerne fra sag til sag og uden udbud af kontrakten.

England

Britiske advokater er inddelt i barristers (advokater, der er specialiserede i at møde i retten) og solicitors (advokater, der i højere grad har klientkontrakt i form af rådgivning m.v.) Rets-sagsbehandling ved lavere instanser forestås både af paralegals (sagsbehandlere uden egentlig beskikkelse), solicitors og barristers.

De engelske myndigheder løser hovedparten af deres advokatopgaver internt, og embedsmænd fra de enkelte myndigheder kan møde i retten. Offentlige solicitor-sager varetages dels af interne embedsmænd i de enkelte ministerier, dels af ansatte i den selvstændige myndighed The Treasury Solicitor. The Treasury Solicitor kan betragtes som en central rådgivningsmyndighed, der varetager solicitor-opgaver for omkring 180 myndigheder. The Treasury Solicitor har 450 jurister ansat.

Visse solicitor-sager behandles dog af eksterne advokatfirmaer, der har indgået en rammeaftale med staten for en toårig periode.

Selve retssagsbehandlingen på vegne af det offentlige ved de højere domstole afvikles i alle tilfælde af private barristers. Tildelingen af en sag til en barrister sker igennem en ordning, der bestyres af The Treasury Solicitor. Denne ordning giver private barristers en femårig beskikkelse. Alle departementer og styrelser i den engelske centraladministration er forpligtet til at benytte denne ordning, og som udgangspunkt skal de øvrige statsmyndigheder ligeledes benytte ordningen. Selvom en beskikkelse som medlem af ordningen ikke er garanti for beskæftigelse, er det hensigten med ordningen, at alle barristers skal tildeles et minimum af retssager.

Kapitel 8

Konkurrencen om konkurs- og bobestyrerboer

8.1 Sammenfatning

Konkurs- og dødsboområdet er præget af en række mekanismer, som begrænser konkurrencen om især konkursboer uden aktiver og bobestyrerboer. De forhold, som begrænser konkurrencen, kan bl.a. tilskrives reguleringen, praksis hos de ansvarlige myndigheder samt opgavernes karakteristika.

Et konkursbo er et bo efter en virksomhed, som ikke længere kan betale sine regninger efterhånden, som de forfalder, og som herefter er begæret konkurs. I perioden 2016-2019 var der gennemsnitligt 7.250 konkurser om året. I knap 90 pct. af konkurserne var der ingen eller kun begrænsede aktiver i boet. I konkursboer uden aktiver er det oftest skifteretten, der vælger kurator. Anderledes ser det ud for konkursboer med aktiver, hvor kurator oftest vælges efter indstilling fra kreditorerne. Typisk er omfanget af opgaver i konkursboer med aktiver betydeligt, og mere omfattende end for boer uden aktiver. Konkursboer med aktiver udgør derfor en større andel af omsætningen end de 10 pct., som deres andel af boerne ville tilsige.

Analysen peger på, at flere elementer i de nuværende regler og rammer for kuratorer begrænser konkurrencen om konkursboer, især for boer uden aktiver. Konkurrencen begrænses bl.a. af de faste kuratorpaneler, som hhv. SØ- og Handelsretten, flere skifteretter samt Gældsstyrelsen anvender. For konkursboer uden aktiver er der som udgangspunkt tale om en automatisk fordeling inden for panelet. Analysen viser, at i de seks retskredse og i SØ- og Handelsretten, som har et panel, behandles otte ud af ti konkursboer uden aktiver af et advokatfirma, der er repræsenteret i den pågældende rets faste panel.

Udvælgelsen af kuratorer til boer uden aktiver sker derfor i praksis ved udnævnelsen til de faste kuratorpaneler. Konkurrencen om at blive udvalgt til panelerne er meget begrænset. Ved udnævnelsen stilles der krav til ansøgerne om, at de skal opfylde forskellige kvalitetskriterier. Der konkurreres derimod ikke på parametre som fx pris og performance for at blive del af panelerne. De faste paneler er i realiteten forbeholdt advokater, og andre kvalificerede aktører oplever derfor at være udelukket fra at løse opgaverne.

For så vidt angår boer med aktiver spiller kreditorerne en større rolle i tildelingen af boerne. Advokatfirmaers mulighed for at blive indstillet (af kreditor) til at behandle et konkursbo med aktiver, kan imidlertid også være påvirket af, om advokatfirmaet er repræsenteret i en retskreds faste panel. Analysen viser fx, at behandlingen af konkursboer med aktiver i SØ- og Handelsretten hovedsagligt sker enten hos et advokatfirma repræsenteret i panelet eller hos Advokatfirmaet Poul Schmith, som har et formaliseret samarbejde med offentlige myndigheder. I flere af de andre retskredse med faste paneler sker konkursbehandlingen af boer med aktiver ligeledes hovedsagligt hos et advokatfirma repræsenteret i panelet.

Kuratoropgavens karakter bidrager sammen med de nuværende regler og rammer for kurators salærer til at begrænse konkurrencen mellem kuratorer, og gøre det sværere for kunderne at navigere i konkurssager. Kunden, som betaler for ydelsen, har yderst begrænsede muligheder for at påvirke processen med fastsættelse af salæret, før kurator vælges. Det gælder både boer med og uden aktiver. Det kommer bl.a. til udtryk ved reglerne om kurators salær, som betyder, at den samlede pris – og typisk også timeprisen – ikke er kendt, før valg af kurator træffes. Det reducerer muligheden for priskonkurrence om opgaverne. Den reducerede mulighed for priskonkurrence hænger sammen med opgavens karakter, idet der på forhånd er stor usikkerhed om opgavens omfang. Udfordringerne med at navigere som kunde i

konkurssager forstærkes af, at der ofte er flere kreditorer i et konkursbo – og dermed flere kunder – som samtidig kan have modstridende interesser. Salæret for konkursboer uden aktiver begrænses af, at det vil blive betalt med sikkerhedsstillelsen for boet (på 30.000 kr.).

Bobestyreres opgave er at forvalte dødsboer, dvs. boer som en person efterlader sig, når personen dør. I Danmark var der i 2019 knap 54.000 dødsfald.

Ca. 12 pct. af alle dødsboer i Danmark behandles som et "bobestyrerbo", hvor det er skifteretten, der udpeger en bobestyrer. Ca. 2 pct. af omsætningen i advokatbranchen skønnes at stamme fra bistand til dødsboer, der behandles som såkaldte "bobestyrerboer" efter dødsboskifteloven. Et dødsbo behandles fx som et bobestyrerbo, hvis afdøde har ønsket det i sit testamente, hvis én af arvingerne ønsker det, hvis der ikke findes arvinger, eller hvis skifteretten anser boet for at være insolvent. Hvis et bo er insolvent, er bobestyrerens honorar maksimalt 30.000 kr.

Især for de mindre bobestyrerboer udgør betalingen til bobestyreren en stor andel af boet. For de mindste boer med bruttoaktiver på op til 200.000 kr. lå andelen af udgiften til bobestyreren således på ca. 40 pct. af boets aktiver. Prisen på at få behandlet et bobestyrerbo varierer betydeligt mellem landets retskredse. For de mindste boer (med under 200.000 kr. i bruttoaktiver) er der fx ca. 20.000 kr. i forskel på den retskreds, der har hhv. det laveste og det højeste gennemsnitssalær.

De nuværende regler og rammer for bobestyrerboer begrænser konkurrencen. Skifteretterne tildeler således som udgangspunkt kun boer til de *autoriserede* bobestyrere, der er udpeget i den pågældende retskreds for en periode på typisk 10 år. Autoriserede bobestyrere behandler ca. 80 pct. af de dødsboer, der behandles som bobestyrerboer (det svarer til 9,5 pct. af alle dødsboerne), mens ikke-autoriserede behandler resten. Tildelingen af de konkrete dødsboer til en bobestyrer sker samtidig med, at bobestyreren har begrænset incitament til at konkurrere på pris og kvalitet. En ikke-autoriseret bobestyrer kan vælges af arvingerne eller kan være indsat af afdøde i afdødes testamente og af denne vej blive udpeget til et bobestyrerbo.

Autorisation som bobestyrer kræver en advokatbestalling. Derved udelukkes andre professioner fra konkurrencen, selv om de måtte have tilstrækkelige kvalifikationer til at varetage hvervet. Arvingerne har i mange tilfælde selv mulighed for at pege på en autoriseret bobestyrer, men har begrænset adgang til information om bobestyrerne, deres priser eller andre priselementer, sagsbehandlingstid m.v. Det er med til at begrænse priskonkurrencen om bobestyreropgaverne, at man ikke kender den endelige pris. Dette hænger til dels sammen med opgavens karakter, hvor det kan være vanskeligt at forudsige arten og omfanget af opgaver i boet.

8.2 Konkurs og deres omfang

Hvis en virksomhed er insolvent, kan skyldneren eller en kreditor begære virksomheden konkurs eller ønske den taget under rekonstruktionsbehandling. Insolvens er, når en skyldner ikke kan opfylde sine forpligtelser, efterhånden som de forfalder, med mindre situationen er forbigående.³⁶⁵

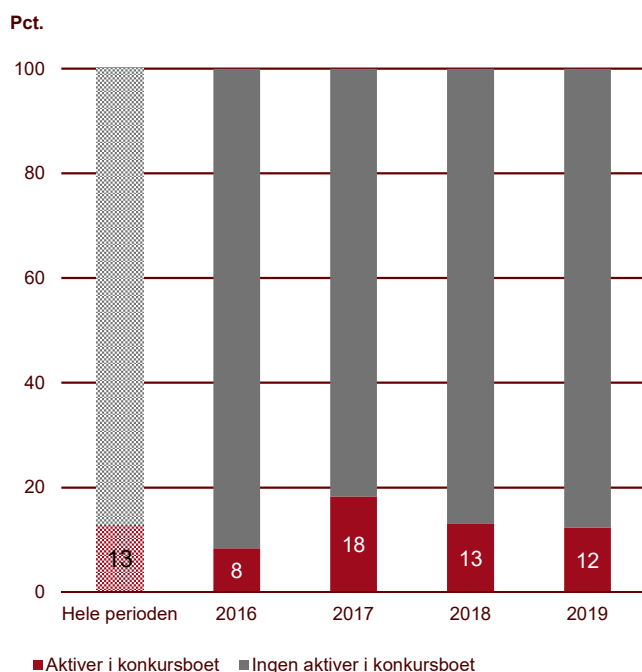
³⁶⁵ Bekendtgørelse af lov nr. 11 af 6. januar 2014 om konkursloven, §17.

I perioden 2016-2019 var der i alt ca. 29.000 konkurser. Gennemsnitligt svarer det til 7.250 konkurser om året.³⁶⁶ Langt de fleste konkurser rammer små virksomheder. I 2019 omhandlede knap 45 pct. af konkurserne virksomheder med ingen eller under 1 mio. kr. i omsætning. Konkurs i virksomheder med over 15 mio. kr. i omsætning udgjorde seks pct. af det samlede antal konkurser.³⁶⁷

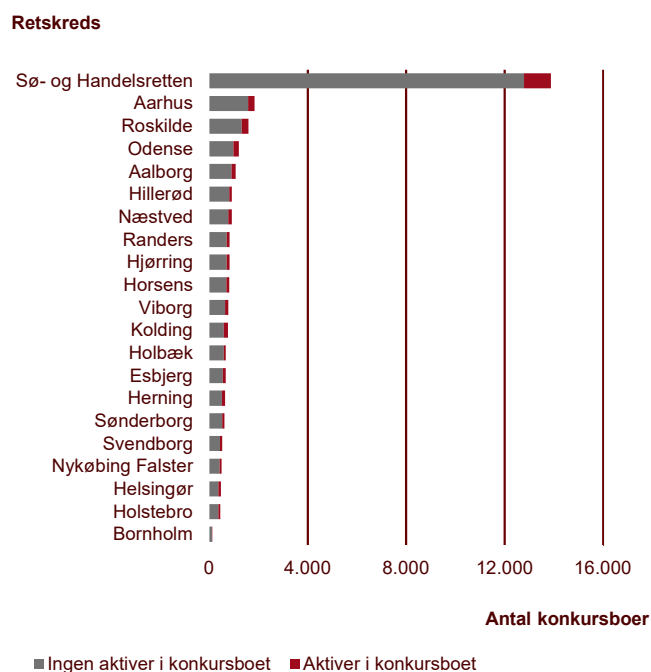
Skønsmæssigt havde 87 pct. af konkurserne i perioden 2016-2019 mindre end 50.000 kr. i aktiver året før konkurs, mens 13 pct. vedrørte boer med flere aktiver end 50.000 kr., jf. figur 8.1(a). Om boet er med eller uden aktiver har bl.a. betydning for, hvilke opgaver der er i boet, udpegningen af kurator samt for salæret for at afvikle konkursboer, jf. nedenfor.

Figur 8.1 Andel af konkursramte virksomheder hhv. med og uden aktiver (2016-2019)

(a) Fordeling på landsplan



(b) Fordeling på retskredse



Anm.: 13 pct. af konkursboerne har i perioden 2016-2019 aktiver for over 50.000 kr. året før konkursen. De 13 pct. har i gennemsnit værdier for 7 mio. kr.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af data fra Konkurs.dk og Erhvervsstyrelsen.

Konkursboerne behandles i den retskreds, hvor den konkursramte virksomhed har hjemme.³⁶⁸ Knap halvdelen (46 pct.) af alle konkursboer behandles i Sø- og Handelsretten. Det drejer sig

³⁶⁶ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Egne beregninger på baggrund af data fra Konkurs.dk og Erhvervsstyrelsen*, 2020.

³⁶⁷ Statistikbanken, KONK6.

³⁶⁸ Incentive for FSR – danske revisorer, *Konkurrence på kuratorområdet*, 2016, side 3.

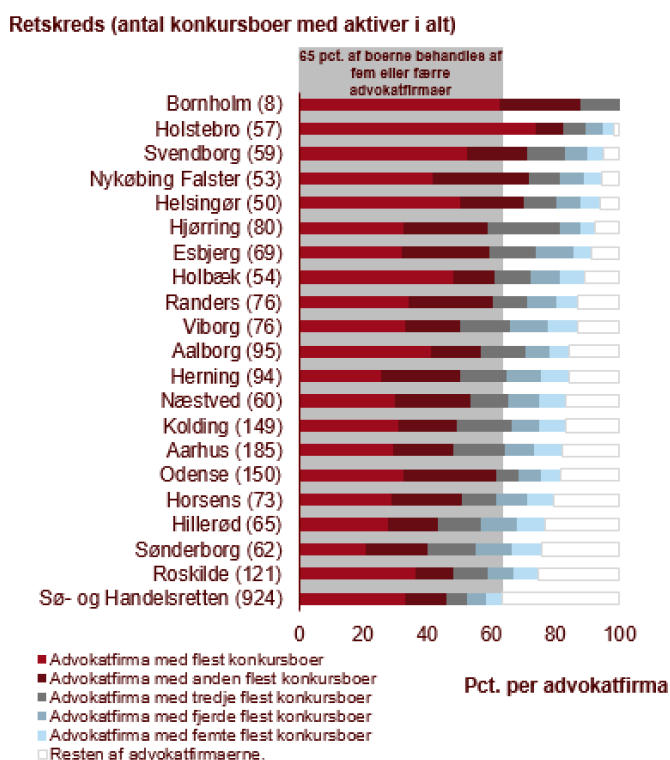
om 29 pct. af det samlede antal boer på landsplan med aktiver og 48 pct. af boerne uden aktiver, jf. figur 8.1(b). Retskredsen med næstflest boer er Aarhus, som i perioden har behandlet i alt 1.840 boer (eller knap 7 pct. af det samlede antal konkursboer i Danmark i perioden).

Der er stor forskel fra retskreds til retskreds på, hvor mange advokatfirmaer, der konkurrerer indbyrdes om boerne hhv. med og uden aktiver, jf. figur 8.2. Det skal bl.a. ses i sammenhæng med, at der er væsentlig forskel på antallet af konkursboer i retskredsene. Eksempelvis er der i Aarhus i alt 12 advokatfirmaer, der har stået for alle boer med aktiver i perioden 2016-2019, mens dét advokatfirma, der har behandlet flest boer i Aarhus har stået for hvert tredje bo. Fem advokatfirmaer har i alt behandlet mere end 80 pct. af boer med aktiver i Aarhus retskreds i perioden.

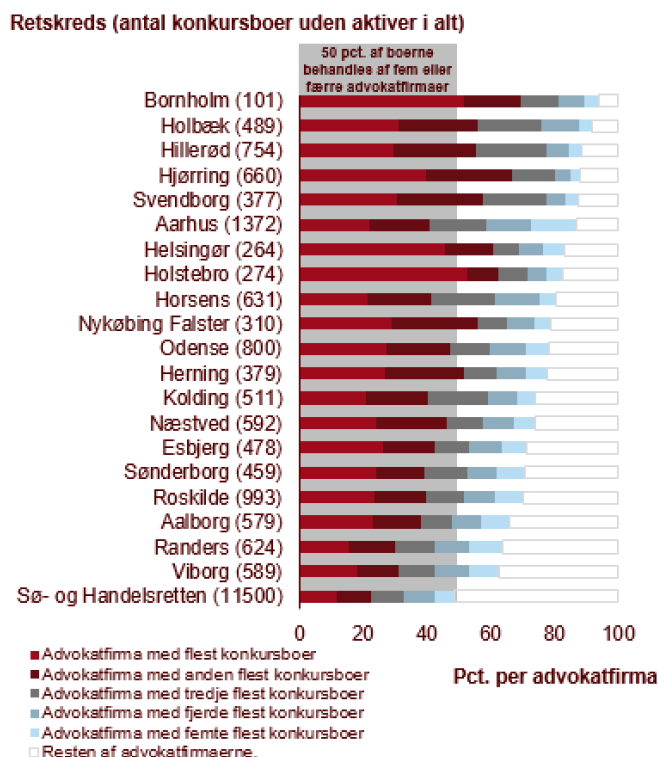
I Sø- og Handelsretten er der også ét advokatfirma, der har behandlet hvert tredje bo med aktiver. Her er der også langt flere boer med aktiver i perioden (knap 1.000 boer), jf. figur 8.2(a). De fem firmaer, der har behandlet flest konkursboer med aktiver i Sø- og Handelsretten, har i alt behandlet godt 60 pct. af boerne med aktiver i perioden.

Figur 8.2 Retskredse og antal advokatfirmaer med konkursboer i kredsen

(a) Boer med aktiver



(b) Boer uden aktiver



Kilde: Egne beregninger på baggrund af data fra Konkurs.dk og Erhvervsstyrelsen.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af data fra Konkurs.dk og Erhvervsstyrelsen.

En stor del af de konkursboer, som er uden aktiver, er et resultat af en anmodning om tvangsopløsning fra Erhvervsstyrelsen. Erhvervsstyrelsen kan således anmode om, at et selskab bliver tvangsopløst, hvis det ikke overholder en række regler. Eksempelvis vedrørte 45 pct. af de konkurser, som Sø- og Handelsretten havde i 2012, selskaber, som Erhvervsstyrelsen forinden

havde anmodet om at få tvangsopløst.³⁶⁹ De senere år har antallet af selskaber opløst efter tvangsopløsninger været stigende, bl.a. som følge af beslutningen om at afskaffe iværksætter-selskaber (IVS'er). Antallet af tvangsopløsninger er således steget fra 3.339 i 2017 til 4.126 selskaber i 2019.³⁷⁰ Ikke alle anmodninger om tvangsopløsninger ender i konkurs.

I 2018 havde advokatbranchen en samlet omsætning til bistand vedr. konkurs, rekonstruktion og insolvensret på knap 1 mia. kr., jf. også figur 2.2. Godt 40 pct. af de advokatfirmaer, som deltog i Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey, har tilkendegivet, at de tilbyder bistand inden for konkurs.³⁷¹

En opgørelse af, hvor stor en andel af de knap 29.000 konkursboer, som de forskellige advokatfirmaer behandlede i perioden 2016-2019, viser, at mange forskellige firmaer, har ydet bistand ved konkurser – både når det gælder boer med aktiver og boer uden aktiver, jf. figur 8.3(a) og (b).

De fem advokatfirmaer, som har behandlet flest konkursboer hhv. med og uden aktiver, har tilsammen behandlet knap 30 pct. af alle konkursboer (hhv. med og uden aktiver). Det er imidlertid ikke de samme advokatfirmaer, som behandler den største andel af konkursboer hhv. med og uden aktiver.

Det advokatfirma, der behandler flest konkursboer med aktiver, behandler næsten dobbelt så mange som nr. to, jf. figur 8.3 (a). For konkursboer uden aktiver har firma ét, to og tre en nogenlunde lige stor andel af konkursboerne, jf. figur 8.3 (a).

³⁶⁹ Konkret drejede det sig om 1000 ud af 2200 sager, jf. Sø- og Handelsretten, *Rapport fra udvalg om Sø- og Handelsrettens kurator-/medhjælperordning*, 2013, side 29.

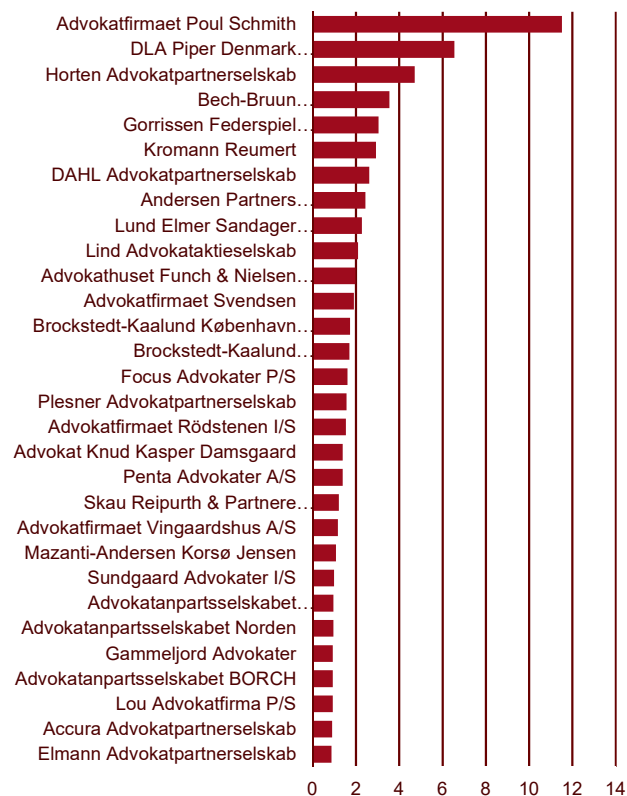
³⁷⁰ Folketingets Erhvervsudvalg, *Besvarelse af spørgsmål 408 (alm del) af 16. juli 2020*, 2020.

³⁷¹ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmål 2: Inden for hvilke områder tilbyder I juridisk bistand? N= 226.

Figur 8.3 Andel konkursboer hhv. med og uden aktiver fordel på advokatfirmaer (2016-2019)

(a) Andel af konkursboer med aktiver

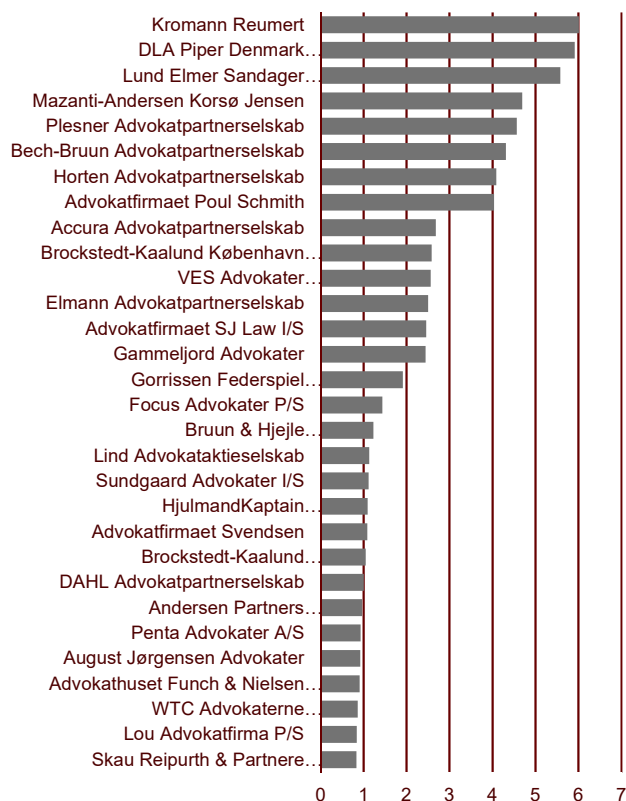
Advokatfirma



Andel af samlede konkursboer med aktiver

(b) Andel konkursboer uden aktiver

Advokatfirma



Andel af samlede konkurser uden aktiver

Anm.: Der er i alt 3.513 konkursboer med mere end 50.000 kr. i aktiver året før konkurs i perioden 2016-2019. Figuren viser de 30 advokatfirmaer, som har flest boer med aktiver. Det bemærkes, at Advokatfirmaet Poul Schmith i nogle tilfælde har forestået konkursbehandlingen af pengeinstitutter efter, at aktiverne før konkursen er overdraget til Finansiell Stabilitet A/S. Disse boer er talt med under kategorien "konkursboer med aktiver".

Anm.: Der er i alt 26.114 konkursboer med mindre end 50.000 kr. i aktiver året før konkurs i perioden 2016-2019. Figuren viser de 30 advokatfirmaer, som har flest boer uden aktiver.

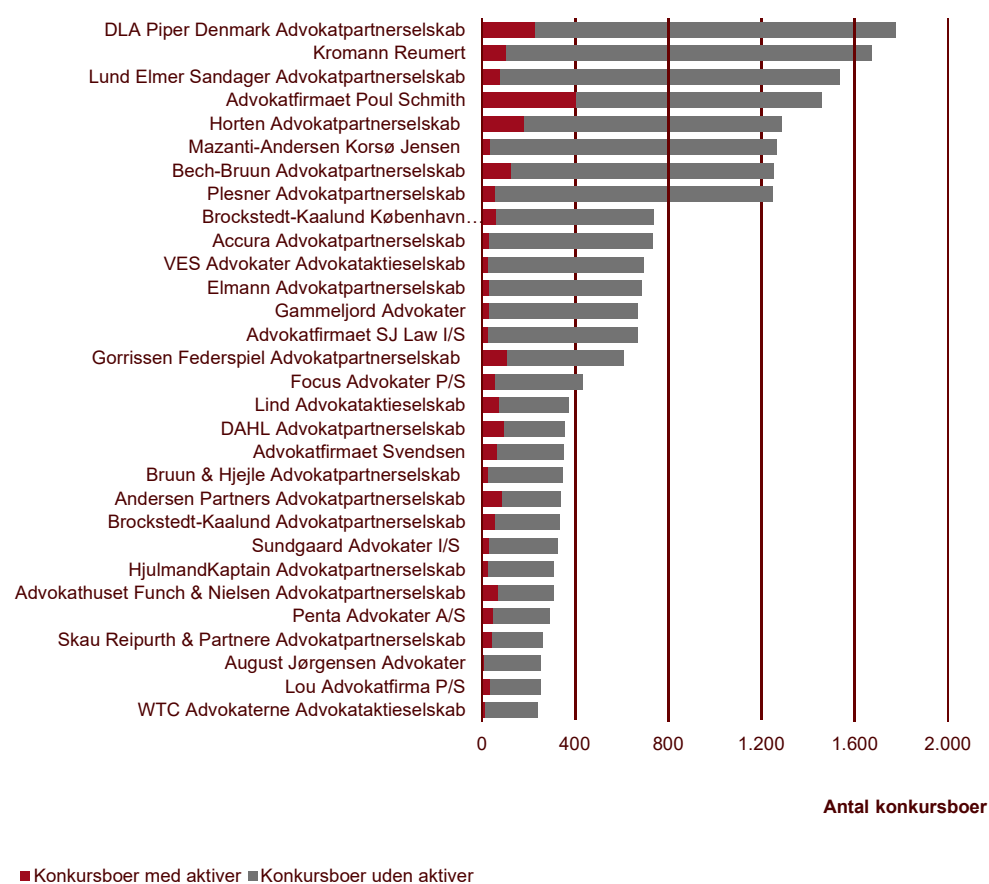
Kilde: Egne beregninger på baggrund af data fra Konkurs.dk og Erhvervsstyrelsen.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af data fra Konkurs.dk og Erhvervsstyrelsen.

De advokatfirmaer, der behandler flest konkursboer, behandler både konkursboer med aktiver og boer uden aktiver. Der er dog væsentlig forskel i det enkelte advokatfirmas fordeling mellem hhv. boer med og uden aktiver. jf. figur 8.4.

Figur 8.4 Samlede antal konkursboer fordelt på advokatfirma

Advokatfirma



Anm.: 13 pct. af konkursboerne har i perioden 2016-2019 aktiver for over 50.000 kr. året før konkursen. De 13 pct. har i gennemsnit værdier for 7 mio. kr. Det bemærkes, at Advokatfirmaet Poul Schmith i nogle tilfælde har forestået konkursbehandlingen af pengeinstitutter efter, at aktiverne før konkursen er overdraget til Finansiell Stabilitet A/S. Disse boer er talt med under kategorien "konkursboer med aktiver".

Kilde: Egne beregninger på baggrund af data fra Konkurs.dk og Erhvervsstyrelsen.

Omfanget og arten af aktiver i et konkursbo, og om aktiverne er pantsatte, har ofte stor betydning for omfanget og arten af de opgaver, der skal udføres, og dermed indirekte også for størrelsen af kurators salær.³⁷² For kuratorer kan konkursboer med aktiver således umiddelbart være mere attraktive end boer uden aktiver.

³⁷² Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

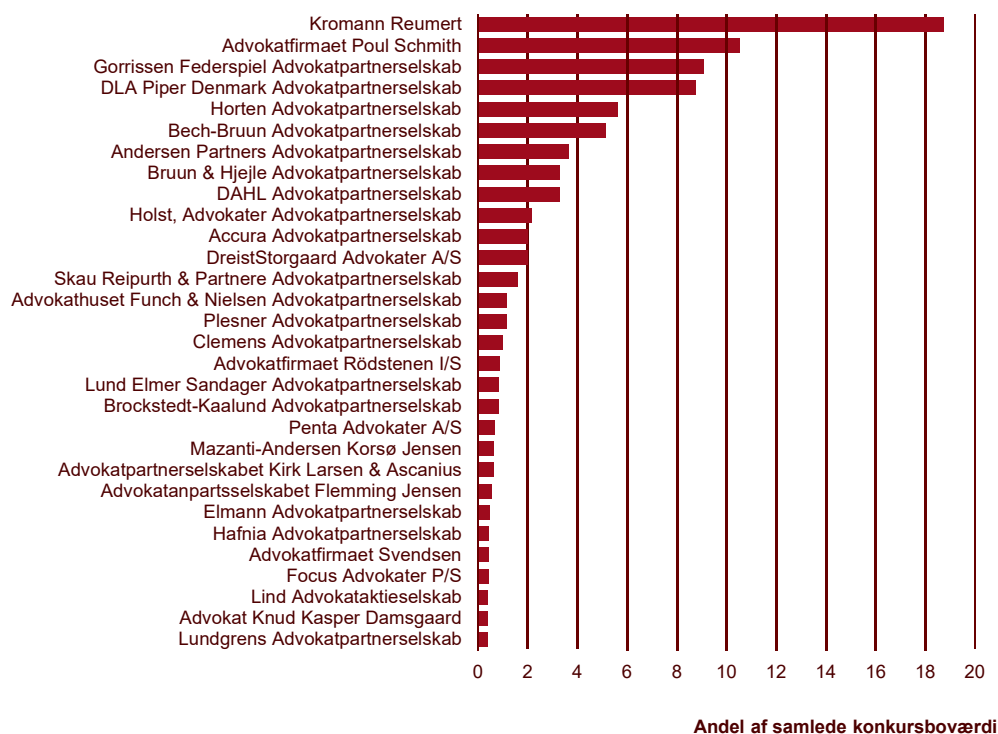
Hvis konkursboet er stort, kompliceret og/eller har modsatrettede kreditorinteresser, giver konkursloven mulighed for at udpege flere kuratorer³⁷³ (fra forskellige advokatfirmaer). Tilsammen udgør disse et såkaldt kuratel for konkursboet. Analysen har i perioden 2016-2019 identificeret i alt 77 kurateller.³⁷⁴ Et kuratel er registeret hos ét af advokatfirmaerne, selvom der indgår flere firmaer i dette. Gennemgangen viser, at det typisk er ét af de større advokatfirmaer, der står nævnt først i kuratellet. Tilstedeværelsen af kurateller betyder, at antallet og andelen af konkursboer, som advokatfirmaerne er noteret for at behandle, kan være hhv. undervurderet eller overvurderet i figur 8.3 (a), 8.4 og 8.5. Hvis et advokatfirma står som ansvarlig for mange konkursboer, som egentlig er kurateller, er advokatfirmaets antal og andel overvurderet. Det er fx tilfældet for Bech-Bruun, som står som førstnævnte kurator på 25 ud af 77 kurateller i perioden. Er advokatfirmaet med i et kuratel, men ikke nævnt først, er advokatfirmaets andel/antal af konkursboer i figurerne derimod undervurderet. Det er fx tilfældet for Kromann-Reumert og Advokatfirmaet Poul Schmith, der er medkurator på hhv. 15 og 14 boer.

Målt på værdien af aktiver i konkursboerne ligger det advokatfirma med den største samlede værdi markant foran nr. to, jf. figur 8.5. De fem advokatfirmaer, som målt på værdien i boerne året før konkursen, har flest boopgaver, står for behandlingen af mere end halvdelen af værdien i boerne i perioden 2016-2019, jf. figur 8.5. De fem er alle full service firmaer og er typisk blandt de største firmaer i landet.

³⁷³ Konkursloven § 107.

³⁷⁴ De 77 kurateller fordeler sig i perioden som følger: 2016: 25 kurateller, 2017: 16 kurateller, 2018: 9 kurateller og 2019: 27 kurateller, jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Søgning i Statstidende*, november 2020.

Figur 8.5 Andel konkursboer fordelt på advokatfirmaer (målt på værdi)



Anm: Det bemærkes, at Advokatfirmaet Poul Schmith i nogle tilfælde har forestået konkursbehandlingen af pengeinstitutter efter, at aktiverne før konkursen er overdraget til Finansiell Stabilitet A/S. Disse boer er talt med under kategorien "konkursboer med aktiver"

Kilde: Egne beregninger på baggrund af data fra Konkurs.dk og Erhvervsstyrelsen.

Specielt for de større advokatfirmaer er konkurs et område, der fylder meget. For tre ud af fem af de advokatfirmaer, der omsatte for over 600 mio. kr. årligt, er konkurs således ét af de tre specialer, som genererer størst omsætning. For advokatfirmaer med omsætning mellem 200-600 mio. kr. er det to ud af fem. For de mindre firmaer gjaldt det for 25 pct.³⁷⁵ I gennemsnit udgjorde omsætning på konkursområdet 9 pct. af den samlede omsætning hos de ti største advokatfirmaer.³⁷⁶

Udpegning af kurator til konkursboer

En virksomhed kan enten begæres konkurs af virksomhedens ejer (en egenbegæring) eller af virksomhedens kreditorer. Videre kan Erhvervsstyrelsen begære et aktieselskab eller ApS

³⁷⁵ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokatfirmaer*, 2019, Spørgsmål 3: Hvilke tre af de områder, I tilbyder juridisk bistand indenfor, genererer størst omsætning hos jer? N=179.

³⁷⁶ Egne beregninger baseret på data fra Danmarks Statistik.

tvangsopløst, hvis det ikke overholder en række regler.³⁷⁷ Valget – og processen for valget – af kurator afhænger i høj grad af, om der er aktiver i boet eller ej, jf. nedenfor.

Konkursboer, der er udsprunget af tvangsopløsninger, er typisk uden aktiver. Ved langt hovedparten af tvangsopløsningerne er det skiftetretterne, der udpeger en likvidator. Ved Sø- og Handelsretten udpeges denne ofte blandt de faste kuratorer. De resterende udpegninger af likvidatorer i Sø- og Handelsretten sker typisk til én advokat tilknyttet Advokatfirmaet Poul Schmith.³⁷⁸

En stor del af tvangsopløsningerne medfører efterfølgende en konkurs, hvor Sø- og Handelsretten typisk udpeger en kurator blandt de faste kuratorer (den, der oprindeligt blev udpeget som likvidator).³⁷⁹

Når et firma er begæret konkurs eller ønskes taget under rekonstruktionsbehandling, afsiger skifteretten *et konkursdekret* ved et retsmøde, og udpeger i forbindelse hermed straks en kurator (i tilfælde af en konkurs) eller en rekonstruktør (i tilfælde af en rekonstruktion), jf. figur 8.6.

I tilfælde af en rekonstruktion skal det fremgå af begæringen, hvem der peges på som rekonstruktør, da begæringen ellers er uden virkning.³⁸⁰ Videre skal der ved rekonstruktion udpeges en regnskabskyndig tillidsmand.³⁸¹

³⁷⁷ Domstolsstyrelsens hjemmeside: <https://www.domstol.dk/alle-emner/konkurs-og-erhverv/>

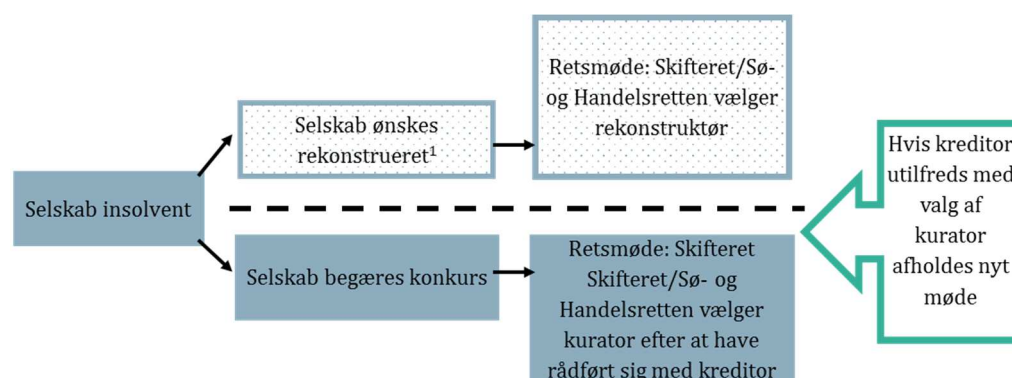
³⁷⁸ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

³⁷⁹ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

³⁸⁰ Konkurslovens § 11, stk. 2.

³⁸¹ Danmarks Domstoles hjemmeside (<https://www.domstol.dk/saadangoerdu/erhverv/Pages/Rekonstruktion.aspx>).

Figur 8.6 Udpegning af kurator eller rekonstruktør i tilfælde af insolvens



Note 1: Formålet med rekonstruktion kan være at udskille levedygtige virksomheder, at opnå en akkord, eller at afvikle en drift.

Anm.: Kurators opgave er beskrevet i boks. 8.1. Kreditor er den part, der har penge til gode i firmaet. I konkursboer, hvor staten er kreditor, er der i 2019 oprettet et advokatpanel under Gældsstyrelsen, hvorfra kuratorer indstilles i ukomplicerede konkurs-sager.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen på baggrund af Konkursloven samt Copenhagen Economics, Markedet for kuratorer. 2016.

Kurator udpeges formelt ved konkursens indtræden. På retsmødet i skifteretten kan virksomhedens kreditorer deltage og blive taget med på råd om udnævnelsen af kurator. Den største enkeltkreditor i en konkurs er som regel en bank, et realkreditinstitut eller staten. Skifteretten er ikke formelt forpligtet til at udpege den kurator, som kreditorerne ønsker, men er dog oftest lydhør overfor ønsker fra større kreditorer.³⁸² Det skyldes, at kurator efter loven skal varetage konkursboets kreditorens interesse. Hvor det ved de mindre boer uden aktiver typisk er skifteretten eller Sø- og Handelsretten, der vælger en kurator, er det derfor ved de store boer (med mange aktiver) indtrykket, at skiftetterne som udgangspunkt lader det være op til kreditorerne at vælge en kurator.³⁸³ Dette følger af princippet om det såkaldte "kreditordemokrati". Oftest vil den advokat, kreditor har med ved konkursbegæringen, blive udpeget, hvis ellers den pågældende opfylder habilitetskravene.³⁸⁴

Blandt markedsaktører³⁸⁵ er der givet udtryk for, at de regler om virksomhedspant, som blev indført i 2006, har haft væsentlig betydning for, hvordan insolvente virksomheder afvikles eller sælges, herunder hvem som i tilfælde af konkurs udpeges som kuratorer i forbindelse med konkursbehandling af virksomheder med substansaktiver. Reglerne om virksomhedspant giver således kreditorer, hvis fordringer er omfattet af virksomhedspant, endnu større indflydelse på, hvem som udpeges som kurator, samt hvilket arbejde der udføres og til hvilke priser.

³⁸² Sø- og Handelsretten, *Rapport fra udvalg om Sø- og Handelsrettens kurator-/medhjælperordning*, 2013, side 19.

³⁸³ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

³⁸⁴ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Input fra markedsaktør*, juli 2020.

³⁸⁵ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

Konkurrencen om at blive kurator på boer med aktiver (hvor kreditorer har indflydelse på valget) foregår på et mere generelt niveau ved at opnå en så nær tilknytning til fx et pengeinstitut, så der er mulighed for at blive taget i betragtning til sådanne opgaver. Samtidig kan det for konkrete opgaver (konkursboer m.v.), hvor der er kendskab til en forestående virksomhedskonkurs (eller kendskab til en skiftesamling med henblik på valg af kurator), foregå ved at rette henvendelse til de relevante kreditorer (pengeinstitutter m.fl.) med henblik på at opnå de pågældendes stemmer.³⁸⁶ Markedsaktører har givet udtryk for, at der i valget af kurator lægges vægt på hastighed og kompetencer (herunder inden for udvalgte brancher). Pris tillægges også betydning, men værdiskabelsen anses som vigtigere.³⁸⁷

Hvis konkursen begæres af virksomhedens ejer (egenbegæring), er kreditorerne ikke nødvendigvis vidende om konkursen, og (derfor) ikke nødvendigvis til stede i skifteretten på det møde, hvor kurator udpeges. Det kan medføre, at kreditorerne/panthaverne i mindre grad har indflydelse på valg af kurator.

Hvis en af kreditorerne er utilfreds med den kurator, som retten udpeger, kan vedkommende bede om et møde i skifteretten (en skiftesamling). De reelle muligheder for at få udskiftet en allerede valgt kurator kan imidlertid være begrænsede.³⁸⁸

Markedsaktører giver udtryk for, at der i de større og mere komplekse konkurssager ofte er flere grupper af kreditorer, hvis interesser ikke nødvendigvis på alle punkter er sammenfaldende. Derfor er det i disse større sager ikke ualmindeligt, at der udpeges mere end en kurator (et såkaldt kuratel, jf. ovenfor), bl.a. for at sikre balance i tilgangen til områder, hvor interessemodsatninger kan bestå.³⁸⁹

Hvis der er uenighed mellem kreditorerne, kan der ved en skiftesamling blive udpeget flere kuratorer. Det sker sjældent, at der bliver indkaldt til skiftesamlinger. Incentive har for FSR lavet en optælling i Statstidende, som viser, at der i løbet af et år (juni 2015-juni 2016) blev indkaldt til skiftesamling 88 gange, heraf 15 i Sø- og Handelsretten. I samme periode blev der udstedt ca. 5.000 konkursdekreter, heraf ca. 2.150 konkursdekreter i Sø- og Handelsretten.³⁹⁰

I forbindelse med konkursbehandling af virksomheder inden for den finansielle sektor er det beskrevet "kreditordemokrati" (og konkurrencen om at opnå "mandaterne") og skifterettens rolle ved udpegningen af kurator i vidt omfang sat ud af kraft. Det skyldes, at det i lovgivningen om pengeinstitutter, forsikringsselskaber m.v. er fastsat, at udpegningen af kurator skal ske "efter forhandling med Finanstilsynet", jf. fx lov om finansiell virksomhed § 234, stk. 3. Det betyder, at der typisk udpeges en kurator med tilknytning til Advokatfirmaet Poul Schmith.³⁹¹ Advokatfirmaet Poul Schmith har i disse tilfælde forestået konkursbehandlingen af de "tomme skaller", efter, at pengeinstitutternes aktiver – før konkursen – er overdraget til Finansiell Stabilitet A/S.³⁹²

³⁸⁶ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

³⁸⁷ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Input fra møde med markedsaktør*, 2020.

³⁸⁸ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

³⁸⁹ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

³⁹⁰ Incentive for FSR – danske revisorer, *Konkurrence på kuratorområdet*, 2016, side 3.

³⁹¹ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

³⁹² Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

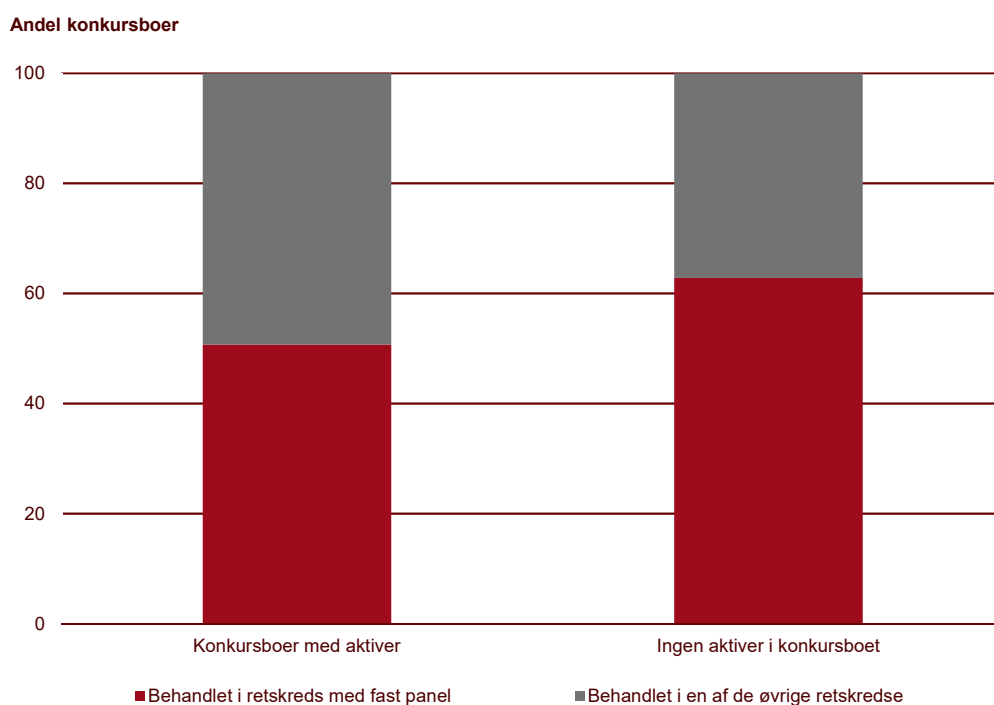
Faste kuratorpaneler

For de konkursboer, hvor boets kreditorer ikke selv ønsker en anden advokat som kurator, fx ved tvangsopløsninger, spiller de 20 skifteretter og Sø- og Handelsretten en afgørende rolle i at pege på en kurator til konkursboet.

Flere steder i landet sker udpegningen her fra et fast panel. Sø- og Handelsretten har således et fast kuratorpanel med 19 advokater, som udpeges til kuratorer i de konkursboer, hvor boets kreditorer ikke har ønsket en anden advokat som kurator. Af de øvrige 20 skifteretter har seks af retterne på deres hjemmeside angivet, at de har en fast liste med kuratorer, som de anvender.³⁹³

På landsplan er det 51 pct. af konkursboerne med aktiver og 63 pct. af konkursboerne uden aktiver, der behandles i en retskreds, som har et fast panel, jf. figur 8.7.

Figur 8.7 Andel af konkursboer hhv. med og uden aktiver behandlet i retskredse med fast panel (2016-2019)



Kilde: Egne beregninger på baggrund af data fra Konkurs.dk og Erhvervsstyrelsen. Egen gennemgang af retternes hjemmesider, oktober 2020

³⁹³ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Afdækning på skifteretternes hjemmesider*, oktober 2020.

Sø- og Handelsrettens faste panel

Sø- og Handelsretten har et fast kuratorpanel, som pt. har 19 advokater, der har insolvensskifteret som deres speciale. De faste kuratorer udpeges til kuratorer i de konkursboer, hvor boets kreditorer ikke har ønsket en anden advokat som kurator.³⁹⁴ Det gælder bl.a. i sager om tvangsopløsning, hvor likvidator begærer selskabet konkurs, eller i sager fra lønmodtagere, hvor statskassen stiller sikkerhed. Konkursen som resultatet af tvangsopløsninger udgør skønsmæssigt ca. halvdelen af alle konkursboer i Sø- og Handelsretten, mens sager fra lønmodtagere skønsmæssigt udgør 2-3 pct. af boerne.³⁹⁵

Det faste kuratorpanel har en vagtordning, således at én af panelets kuratorer er til stede i retten, når Sø- og Handelsretten behandler konkursbegæring eller tvangsopløsninger. Skønsmæssigt vurderes de faste kuratorer på årsbasis at anvende 16 sekretærtimer og 40 juristtimer på at deltage i vagtordningen.³⁹⁶

Antallet af faste kuratorer i panelet har de seneste år været faldende, og markedsaktører giver udtryk for, at det bl.a. skyldes, at panelet har mindre at lave som resultat af etableringen af Gældsstyrelsens panel, jf. nedenfor.³⁹⁷

Sø- og Handelsrettens faste kuratorer udnævnes for 10 år af gangen af Sø- og Handelsrettens præsident efter indstilling fra skifterettens dommer. Når Sø- og Handelsretten mangler faste kuratorer, indrykker de en annonce i Statstidende for at indhente ansøgninger til stillingerne. Retten har en aftale med Advokatsamfundet om, at de orienterer storkøbenhavnske advokatfirmaer om opslaget. Danske Insolvensadvokater og Kuratorforeningen underrettes også om stillingsopslag. Det fremgår af en rapport om Sø- og Handelsrettens kurator- og medhjælperordning, at der er stor søgning til hvervne som fast kurator/medhjælper.³⁹⁸

Det er ikke obligatorisk for Sø- og Handelsretten at afholde samtaler med ansøgere til stillingen som fast kurator, og der har ikke været praksis herfor. Det skyldes ifølge Sø- og Handelsretten, at en eller flere af rettens ledende medarbejdere ofte har tilstrækkeligt kendskab til de relevante kandidater.³⁹⁹

I ansættelsen af faste kuratorer og medhjælpere⁴⁰⁰ lægger Sø- og Handelsretten betydelig vægt på *praktisk erfaring*, herunder bl.a. om ansøgeren tidligere har været tilknyttet kurator- eller medhjælperkontorer eller skifteretter, og hvor mange boer ansøgeren har behandlet. Skifterettens konkrete kendskab til kvaliteten af ansøgerens tidligere relevante arbejde er afgørende. Der er ikke et decideret alderskrav, men kravet om erfaring medfører, at de valgte ansøgere har en alder omkring 40 til 55 år. En kurator skal fratræde sin stilling ved det fyldte 70. år.⁴⁰¹ Der er endvidere ikke et decideret krav om geografisk tilknytning, men det vurderes ofte praktisk, at kurator befinder sig i nærheden og besidder lokalkendskab. Kurators pris, herunder timepris for at løse kuratoropgaverne er ikke en parameter ved udnævnelsen i dag. Det

³⁹⁴ Sø- og Handelsrettens hjemmeside (<http://www.soeoghandelsretten.dk/soeoghandelsretten/skifteafdelingen/medhjælper/Pages/default.aspx>)

³⁹⁵ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

³⁹⁶ Sø- og Handelsretten, *Rapport fra udvalg om Sø- og Handelsrettens kurator-/medhjælperordning*, 2013, side 30.

³⁹⁷ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Input fra markedsaktør*, 2020.

³⁹⁸ Sø- og Handelsretten, *Rapport fra udvalg om Sø- og Handelsrettens kurator-/medhjælperordning*, 2013, side 50.

³⁹⁹ Sø- og Handelsretten, *Rapport fra udvalg om Sø- og Handelsrettens kurator-/medhjælperordning*, 2013, side 45.

⁴⁰⁰ Opdateret uddrag af, Sø- og Handelsretten, *Rapport fra udvalg om Sø- og Handelsrettens kurator-/medhjælperordning* afgivet den 3. april 2013 til Præsidenten for Sø- og Handelsretten.

⁴⁰¹ Helt konkret får en kurator, der er fyldt 70 år, ikke tildelt flere opgaver. Kuratoren forventes dog at færdiggøre sager, der allerede kører.

bemærkes dog, at for konkursboer uden aktiver er der en sikkerhedsstillelse på 30.000 kr., jf. også afsnit nedenfor om salær.

Alle de ansatte kuratorer ved SØ- og Handelsretten er i dag advokater, da en kurator ifølge SØ- og Handelsretten skal have kendskab til retsreglerne på en lang række områder og have erfaring med konfliktløsning via retssagsarbejde. Revisorer har mulighed for at søge om optagelse, men har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen bekendt ikke gjort det, og der er aktuelt ingen revisorer i panelet.⁴⁰²

Det tilstræbes, at der ikke er mere end to faste kuratorer fra hvert advokatfirma. Baggrunden herfor er at undgå inhabilitet og tilgodese et "fordelingshensyn, jf. 2013-rapporten, hvor følgende fremgår: *"Som offentlig myndighed har skifteretten en vis forpligtelse til at sikre, at goder bliver rimeligt og ligeligt fordelt, og navnlig at man i vidt omfang undgår habilitetsproblemer."*⁴⁰³ Fordelingen afspejler således bl.a. et hensyn om en ligelig fordeling af sagerne til advokaterne.

I behandlingen af ansøgninger til faste kuratorer indhentes som hovedregel oplysninger om ansøgernes anseelse hos Danske Insolvensadvokater og andre, der måtte have input herom. En certificering hos Danske Insolvensadvokater⁴⁰⁴ er ikke et krav for at komme i betragtning til en kuratorstilling hos SØ- og Handelsretten, men en ansøger, som ikke er certificeret, må svare på hvorfor, jf. boks 8.1. Det bemærkes, at certificeringsordningen er forbeholdt advokater. Pr. september 2019 var 152 advokater certificeret som insolvensadvokat.⁴⁰⁵

⁴⁰² AdvokatWatch, *Ingen revisorer blandt ansøgere til kuratorpladser*, 18. september, 2020, (https://advokatwatch.dk/Advokat-nyt/Advokater/article12422992.ece?utm_campaign=AdvokatWatch&utm_content=2020-09-18&utm_medium=email&utm_source=advokatwatch)

⁴⁰³ SØ- og Handelsretten, *Rapport fra udvalg om SØ- og Handelsrettens kurator-/medhjælperordning*, 2013, side 38.

⁴⁰⁴ Der findes i dag 23 specialforeninger i advokatbranchen (hvoraf Danske Advokater administrerer 19). To har en certificeringsordning: Det drejer sig om Danske Insolvensadvokater og Danske IT-advokater, jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Screening af specialforeningers hjemmesider*, 2019.

⁴⁰⁵ Certificerede Danske Insolvensadvokaters hjemmeside (<http://www.cdia.dk/certificerede-insolvensadvokater/>).

Boks 8.1

Danske Insolvensadvokater og certificeringsordningen***Foreningen af Danske Insolvensadvokater***

"Foreningen har til formål at virke for en høj faglig og etisk standard inden for rekonstruktion, afvikling af insolvente virksomheder og konkursbehandling, for højnelse og videreudvikling af medlemmernes faglige kompetencer inden for de nævnte områder samt for udbredelsen af kendskabet til danske advokaters rådgivningsydelser i forbindelse med rekonstruktioner mv."

"Insolvenscertificering garanterer professionel håndtering, gennem et ufravigeligt krav om dokumenteret erfaring, kontinuerlig specialisering og ordentlighed i måden, vi løser opgaven."

"Certificerede insolvensadvokater er underlagt et mindstekrav til dokumenteret erfaring og løbende efteruddannelse."

***Certificeringsordning for insolvensadvokater*⁴⁰⁶**

Danske Insolvensadvokater indførte i 2012 en frivillig certificeringsordning som insolvensadvokat. Grundlaget for at være optaget på listen over certificerede insolvensadvokater er, at advokaten skal:

1. Have været bestallingshavende advokat i mindst 2 år.
2. Være medlem af foreningen.
3. Besidde og opretholde ekspertise inden for insolvensret, herunder ved at opfylde mindst halvdelen af den for advokater pligtmæssige efteruddannelse med insolvensretlige, relevante fagmoduler.
4. Beskæftige sig med et eller flere af de insolvensretlige emneområder:
Konkurs, Rekonstruktion i konkurslovens forstand, Udenretlig rekonstruktion og omstrukturering, Gældssanering, Tvangsopløsning af firmaer, Insolvensretlig behandling af dødsboer, Anden form for insolvensretlig rådgivning.

I væsentligt omfang, hvorved normalt forstås minimum 500 debiterbare timer årligt over en 2-årig periode.

For ekspertise indenfor insolvensret kræves indgående og bredt funderet kendskab til konkurs- og/eller rekonstruktionsbehandling, og at pågældende selv har udført/eller været involveret i de hermed forbundne opgaver, herunder har dokumenterbar praktisk erfaring med hovedparten af de under det samlede speciale omfattede væsentlige opgaver.

5. Besidde og opretholde høj anseelse og tillid blandt kolleger, klienter og i offentligheden.
6. Håndtere sager effektivt og på et højt fagligt niveau, herunder under hensyntagen til repræsentation af kreditorer, den offentlige regulering, offentlige krav/ønsker og skyldner.
7. Optræde i overensstemmelse med god advokatskik. (Gentagne overtrædelser af god advokatskik eller grove overtrædelser af samme kan medføre, at certificering af den pågældende advokat tilbagekaldes. Afgørelsen sker efter en konkret vurdering af den/de foreliggende forhold, og det betragtes i denne sammenhæng som en skærpende faktor, hvis overtrædelse er sket inden for insolvensrettens område).

Krav ovenfor i pkt. 1-7 kan der i undtagelsestilfælde dispenseres fra ved anden fagrelevant videreuddannelse eller lignende efter udvalgets skøn.

⁴⁰⁶ Danske Insolvensadvokater, *Danske Insolvensadvokaters certificeringsordning*.

I perioden 2016-2019 var knap 8 pct. af alle SØ- og Handelsrettens boer med aktiver, mens de restende godt 92 pct. var uden aktiver, jf. figur 8.1.

Advokatfirmaerne, som er repræsenteret i panelet, blev udpeget som kurator i 53 pct. af konkursboerne med aktiver, jf. figur 8.9 (a).

Videre viser analysen, at ét advokatfirma (Advokatfirmaet Poul Schmith), som ikke var repræsenteret i panelet, blev udpeget til kurator i knap hver tredje af de konkursboer med aktiver, som blev behandlet i SØ- og Handelsretten, jf. figur 8.8 (a). Dette advokatfirma (uden for panelet) behandlede således markant flere end de øvrige. Firmaet har i perioden behandlet ca. 300 konkursboer med aktiver, mens nr. to, som er i panelet, i perioden har behandlet 113 konkursboer med aktiver. Dette billede kan hænge sammen med, at Gældsstyrelsen typisk indstiller en advokat fra dette advokatfirma som kurator ved komplicerede konkursboer, samt at Finanstilsynet ligeledes typisk indstiller en kurator herfra ved finansielle virksomheders konkurser.

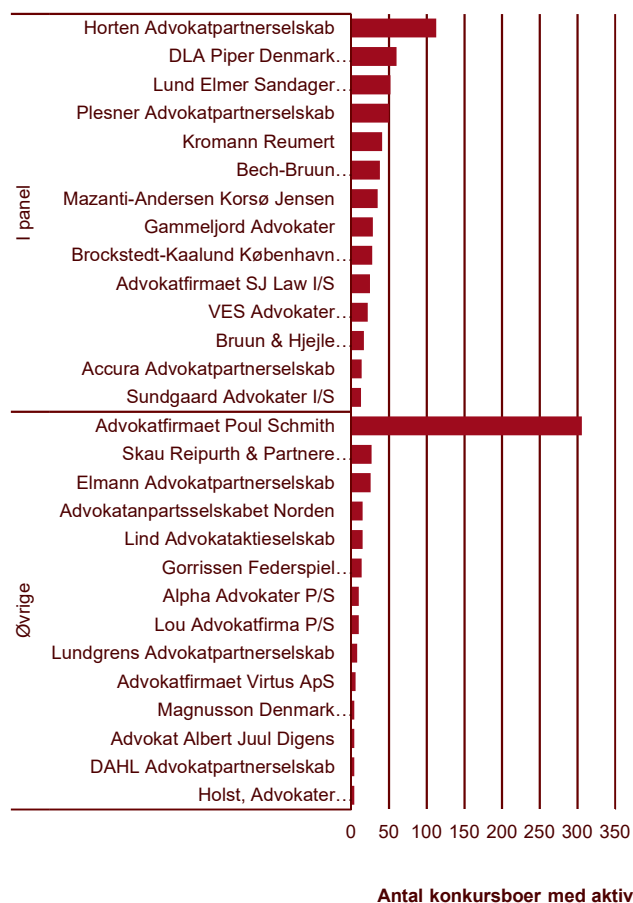
For konkursboer *uden* aktiver er det i næsten ni ud af ti konkursboer et advokatfirma med en advokat i panelet, som bliver udpeget som kurator, jf. figur 8.9 (b).

Figur 8.8 Kuratorer på Sø- og Handelsrettens konkurser (2016-2019)

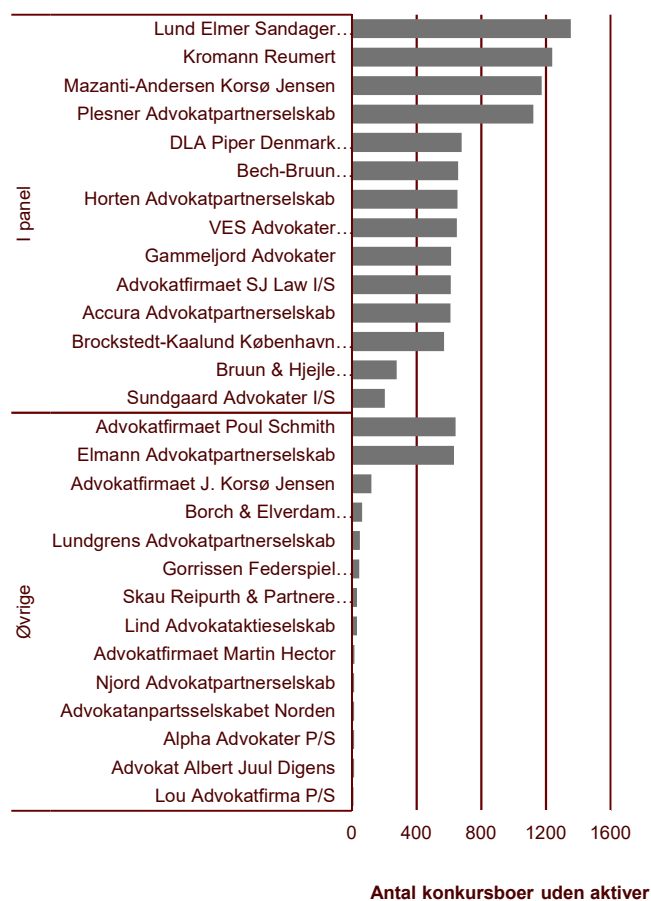
(a) Kurators advokatfirma med i panel (aktiver)

(b) Kurators advokatfirma med i panel (uden aktiver)

Advokatfirma



Advokatfirma



Anm.: Konkursboer i alt med aktiver: 1043. Det bemærkes, at Advokatfirmaet Poul Schmith i nogle tilfælde har forestået konkursbehandlingen af pengeinstitutter efter, at aktiverne før konkursen er overdraget til Finansiell Stabilitet A/S. Disse boer er talt med under kategorien "konkursboer med aktiver"

Anm.: Konkursboer i alt uden aktiver: 12.280

Kilde: Egne beregninger på baggrund af data fra Konkurs.dk og Erhvervsstyrelsen

Kilde: Egne beregninger på baggrund af data fra Konkurs.dk og Erhvervsstyrelsen

Behandling af konkursboer uden aktiver sker således hovedsagligt hos et advokatfirma repræsenteret i Sø- og Handelsrettens panel (knap ni ud af ti). Desuden sker behandlingen af konkursboer med aktiver hovedsagligt enten hos et advokatfirma repræsenteret i panelet eller hos Advokatfirmaet Poul Schmith, som har et formaliseret samarbejde med offentlige myndigheder.

Faste paneler i øvrige skifteretter

Af de øvrige 20 skifteretter har seks af retterne på deres hjemmeside angivet, at de har en fast kreds af kuratorer, som de anvender. Det drejer sig om Herning, Hjørring, Kolding, Svendborg, Viborg og Aalborg, som har mellem to og 12 advokater i deres paneler.⁴⁰⁷ Derudover har markedsaktører tilkendegivet, at der er et fast panel i Randers. Dette fremgår dog ikke af rettens hjemmeside. Videre er der opslået fem stillinger som fast kurator i Aarhus for en periode på fem år.⁴⁰⁸ Det bemærkes, at konkursloven ikke foreskriver en ordning med faste kuratorer.

Udnævnelsesperioden for de faste kuratorer ved landets øvrige skifteretter synes generelt at være kortere end perioden for medhjælpere ved Sø- og Handelsretten.⁴⁰⁹ Ved Retten i Aalborg og Retten i Kolding er de faste kuratorer således antaget for fire år af gangen.

I de seks retskredse samt Sø- og Handelsretten, hvor man har etableret faste kuratorpaneler, viser analysen, at 58 pct. af konkursboerne med aktiver og 82 pct. af konkursboerne uden aktiver behandles af et advokatfirma, som er repræsenteret i det faste kuratorpanel i retskredsen. Generelt er det en større andel af konkursboer uden aktiver end med aktiver, som behandles af advokatfirmaer repræsenteret i panelet (dog ikke i Kolding retskreds), jf. figur 8.9 (a) og (b).

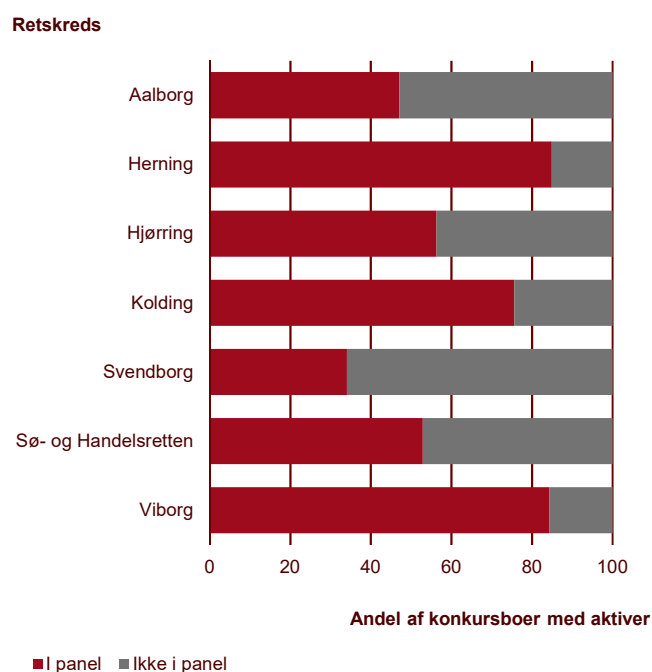
⁴⁰⁷ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Afdækning på skifterettens hjemmesider*, oktober 2020. Følgende retskredse angiver på deres hjemmeside at have faste kuratorer: Herning (syv advokater), Hjørring (seks advokater), Kolding (fem advokater); Svendborg (to advokater), Viborg (12 advokater), Aalborg (10 advokater).

⁴⁰⁸ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

⁴⁰⁹ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

Figur 8.9 Fordeling af konkursboer til kuratorer (advokatfirmaer) i faste paneler

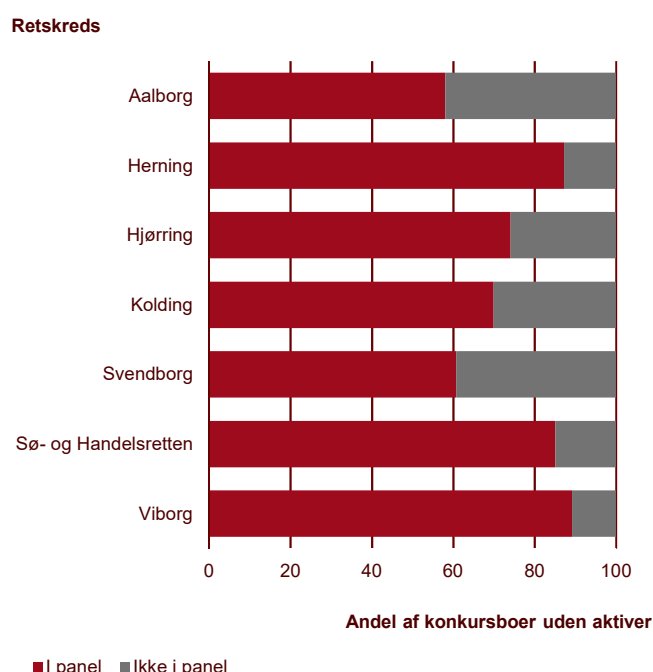
(a) Med aktiver



Anm.: De advokatfirmaer, som er repræsenteret i panelet, dækker over firmaer, der pr. oktober 2020 var med. Der er ikke korrejeret for udskiftninger i firmaer i den undersøgte periode.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af data fra Konkurs.dk og Erhvervsstyrelsen.

(b) Uden aktiver



Anm.: De advokatfirmaer, som er repræsenteret i panelet, dækker over firmaer, der pr. oktober 2020 var med. Der er ikke korrejeret for udskiftninger i firmaer i den undersøgte periode.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af data fra Konkurs.dk og Erhvervsstyrelsen.

Der er stor forskel fra retskreds til retskreds på, hvor stor en del, som advokatfirmaer repræsenteret i panelet behandler. I toppen ligger Herning og Viborg retskredse, hvor advokatfirmaer repræsenteret i advokatpanelet behandler mere end otte ud af ti konkurssager hhv. med og uden aktiver, jf. figur 8.9(a) og (b).

Gældsstyrelsens advokatpanel (indstilling af kurator, hvor staten er kreditor)

Gældsstyrelsen har i 2019 oprettet et særligt advokatpanel, som kurator fremadrettet indstilles fra i ukomplicerede konkursboer.

For at søge optagelse i Gældsstyrelsens panel skal ansøgerne være praktiserende advokat, have flere års erfaring som kurator i konkurssager, være under 70 år samt ikke have ubetalt,

forfalden gæld til det offentlige, der overstiger beløbet i retsplejelovens § 121, stk. 3.⁴¹⁰ I Gældsstyrelsens advokatpanel er man optaget i en periode på seks år. Der er som udgangspunkt mulighed for at søge om optagelse hvert 2. år.⁴¹¹

Gældsstyrelsen har forud for oprettelsen af panelet skønnet, at ca. 90 pct. af konkursboerne ville være ukomplicerede, mens 10 pct. af boerne forventes at ville være komplicerede.⁴¹² De "komplicerede sager" er sager, der typisk vurderes at have principiel og/eller stor samfundsmæssig betydning, eller som forventes at indebære mange juridiske tvister. De "ukomplicerede konkurssager" er sager, hvor Gældsstyrelsen ikke er i tvivl om, at konkursbetingelserne er opfyldt, dvs. at der er klarhed omkring gælden og skyldners insolvens.⁴¹³

Gældsstyrelsens 90/10-split går på *antallet* af konkursboer og berører ikke *værdien* af konkursboet eller omfanget af opgaver, som kurator har i boet.

Gældsstyrelsens advokatpanel består pr. juni 2020 af 393 advokater fordelt på landets retskredse.⁴¹⁴ Ud af Sø- og Handelsrettens pt. 19 faste kuratorer er 17 også med i Gældsstyrelsens advokatpanel.⁴¹⁵

Indstillingen af advokater som kurator i ukomplicerede konkursboer, hvor det offentlige er kreditor, vil som udgangspunkt ske *efter tur* blandt advokaterne i den relevante retskreds. Det er de lokale driftscentre, som står for udvælgelsen af advokaterne. Valget af kurator ligger hos skifteretten og afhænger bl.a. af de øvrige kreditorinteresser, jf. ovenfor. Der vil fra central side løbende blive ført tilsyn med udvælgelsen af advokaterne samt med bobehandlingen, herunder tidsforbrug og salær (kreditortilsyn).⁴¹⁶ Gældsstyrelsen foretager derudover en individuel og konkret vurdering af den enkelte sag, inden en paneldeltager indstilles som kurator. Hvis sagen har særlige forhold, der kræver specielle kompetencer at håndtere, kan turnusordningen fraviges, og en paneldeltager med disse kompetencer indstilles.⁴¹⁷

For komplicerede konkursboer, hvor Gældsstyrelsen har en særlig kreditorinteresse, har Gældsstyrelsen overfor Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen tilkendegivet, at de som udgangspunkt vil indstille en advokat fra Advokatfirmaet Poul Schmith. Baggrunden er, at Gældsstyrelsen ønsker disse kreditorinteresser varetaget af statens advokat, idet denne har et særligt kendskab til statens forhold. Disse opgaver er som udgangspunkt ikke konkurrenceudsat. Samtidig kan valget – ud over kendskab til statens forhold – understøtte en ligebehandling og ensartethed i bobehandlingen i de pågældende sager, at de rette kompetencer og erfaring er til rådighed samt være begrundet ud fra et hensyn til habilitet. Det gælder dog, at disse hensyn også kan iagttages på forskellig vis i modeller, som introducerer konkurrenceudsættelse.

⁴¹⁰ Danske Advokaters hjemmeside (<https://www.danskeadvokater.dk/Nyheder.aspx?ID=19049&PID=39642&Action=1&NewsId=19419>)

⁴¹¹ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

⁴¹² Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Input fra markedsaktør*, 2019

⁴¹³ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

⁴¹⁴ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Input fra markedsaktør*, 2020.

⁴¹⁵ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Optælling på Gældsstyrelsens og Sø- og Handelsrettens oversigter over kuratorer*, december 2020.

⁴¹⁶ Gældsstyrelsens hjemmeside (<https://www.gaeldst.dk/aktuelt/nyheder/gaeldsstyrelsen-etablerer-advokatpanel/>)

⁴¹⁷ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

I perioden 1. maj 2019-april 2020 har Gældstyrelsen været konkursrekvirent i 1.110 sager. I 190 af disse sager, er det indstillet, at en advokat fra Advokatfirmaet Poul Schmith, blev kurator.⁴¹⁸ Der foreligger ikke tal for, hvorledes de 1.100 sager fordeler sig mellem ukomplicerede og komplicerede konkursager. Gældstyrelsen har dog i perioden 1. maj 2019-marts 2020 haft i alt 50 komplicerede konkursboer. For alle de 50 komplicerede konkursboer i perioden er der indstillet en advokat fra Advokatfirmaet Poul Schmith til kurator.⁴¹⁹

Langt hovedparten af Gældstyrelsens konkurssager har i perioden været ukomplicerede, og der blev indstillet en kurator fra advokatpanelet. Skønsmæssigt har 95 pct. af Gældstyrelsens konkurssager været ukomplicerede i perioden.

Opgaven som kurator er et område, som *ikke* er underlagt Kammeradvokataftalen. Det betyder bl.a., at den timepris, Advokatfirmaet Poul Schmith kan fakturere ved kuratoropgaver, ikke er fast eller aftalt på forhånd, idet kurators vederlag fastsættes af skifteretten, jf. nedenfor. Derimod vil Gældstyrelsens køb af rådgivning inden for konkursområdet være omfattet af Kammeradvokataftalen.

Konkurrencemæssige konsekvenser af faste kuratorpaneler

De nuværende regler og rammer for udpegning af kuratorer i konkursboer uden aktiver er med til at begrænse konkurrencen om kuratoropgaverne. Således hæmmer de faste kuratorpaneler, som hhv. SØ- og Handelsretten, flere skifteretter samt Gældstyrelsen har konkurrencen om konkursboer uden aktiver.

Udfordringerne for konkurrencen knytter sig til en række forhold:

Ved optagelse i kuratorpanelerne stilles i realiteten krav om, at kurator har en advokatbestalling. Kravet stilles enten i praksis (fx SØ- og Handelsretten) eller formelt (Gældstyrelsen). Betydningen af advokatbestalling forstærkes i SØ- og Handelsrettens panel ved, at der lægges vægt på, at kurator er certificeret insolvensadvokat. Dette udgør en adgangsbarriere for andre professioner, fx revisorer. Flere revisionshuse har forsøgt sig på insolvensområdet, men uden succes.⁴²⁰ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen er ikke bekendt med, at der har været optaget personer, som ikke var advokater i panelerne. SØ- og Handelsretten har ved en enkelt lejlighed udpeget en kurator til konkret konkursbo med aktiver, som kreditor havde ønsket, som ikke (længere) var advokat, idet personen var ansat i et revisionsfirma. Denne person var ikke en del af SØ- og Handelsrettens panel.

Videre synes optagelse i kuratorpanelerne ikke at være genstand for konkurrence. I hverken SØ- og Handelsrettens eller Gældstyrelsens paneler tillægges pris, herunder timepris eller andre konkurrenceparametre vægt, når panelernes deltagere udvælges. Kuratorerne konkurrerer således ikke om at komme med i de faste paneler, men skal i stedet opfylde forskellige kvalitetskrav.⁴²¹

⁴¹⁸ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Input fra markedsaktør*, 2020.

⁴¹⁹ Der er ikke afsagt konkursdekret i alle de 50 komplicerede sager. *Input fra markedsaktør*, 2020.

⁴²⁰ AdvokatWatch, *EY efter mislykket indtog på advokaters konkursmarked: "Vi kommer tilbage"*, 19. marts 2019, (<https://advokatwatch.dk/secure/Advokatnyt/Strategi/article11259668.ece>).

⁴²¹ Gældstyrelsens fører kreditortilsyn med advokaterne i deres panel, herunder tidsforbrug, salær og opgaveløsning. Viden fra kreditortilsynet ville kunne bruges til et indirekte konkurrencepres i udvælgelsen.

Den automatiske tildeling af hovedparten af konkursboerne uden aktiver i fx SØ- og Handelsretten, flere skifteretter samt Gældsstyrelsen begrænser incitamentet til at konkurrere om sagerne. Er man først inde i panelet, har man – groft sagt – et jævnt opgaveflow i den periode, udnævnelsen varer. Fx 10 år i SØ- og Handelsretten. Tidligere var hvervet som fast kurator ved SØ- og Handelsretten uden tidsbegrænsning. I rapporten, der ledte op til en tidsgrænse på 10 år, hedder det bl.a., at man i højere grad ville kunne opnå høj kvalitet til den laveste pris, hvis kuratorer løbende er udsat for konkurrence i form af, at kurator med mellemrum skal søge stillingen. Det ville ifølge rapporten formentlig kunne føre til kortere sagsbehandlingstid.⁴²² I andre skifteretter er udpegningsperioden væsentlig kortere (4-5 år), mens den er seks år i Gældsstyrelsens advokatpanel.

Yderligere betyder det faste antal kuratorer i fx SØ- og Handelsretten samt hos en række skifteretter, at den potentielle konkurrence mellem kuratorer i bedste fald – for langt hovedparten af boerne uden aktiver – er begrænset til at være mellem disse udvalgte advokatfirmaer. I SØ- og Handelsretten, som behandler 46 pct. af konkursboerne i Danmark, er der pt. 19 kuratorer i det faste panel.

Dertil kommer, at den geografiske inddeling af kuratorer i retskredse betyder, at antallet af mulige kuratorer, der tildeles opgaverne, reelt begrænses. Dette kan mindske konkurrencen og afskære konkurrencedygtige kuratorer fra at byde ind.

På baggrund af analysen kan det videre ikke udelukkes, at det kan have betydning for et advokatfirmas mulighed for at blive indstillet til at behandle et konkursbo med aktiver, at advokatfirmaet er repræsenteret i en retskreds' faste panel. Analysen viser fx, at behandlingen af konkursboer med aktiver i SØ- og Handelsretten hovedsagligt sker enten hos et advokatfirma repræsenteret i panelet eller hos Advokatfirma Poul Schmith, som har et formaliseret samarbejde med offentlige myndigheder. I flere af de andre retskredse med faste paneler sker konkursbehandlingen ligeledes hovedsagligt hos et advokatfirma repræsenteret i panelet (fx for 85 pct. af sagerne i Viborg og Herning).

Kurators opgaver og krav til kurators kompetencer

Kuratorens opgaver fremgår af konkurslovens § 110: *"Kurator skal ved udførelsen af sit hverv varetage boets interesser og herunder sikre boets aktiver og foretage de fornødne skridt til værn mod uberettigede dispositioner over aktiverne samt repræsentere boet i enhver henseende."*

"Boets interesser" ved en konkurs dækker ofte over flere helt eller delvist modstridende interesser. Interessehaverne ved en konkurs er således dels kreditorerne, som har et ønske om at få dækket i hvert fald en andel af deres tilgodehavender, dels samfundet (staten) generelt, herunder skifteretten (da kurators salær og de øvrige omkostninger i forbindelse med konkursen i en del tilfælde betales helt eller delvist af statskassens sikkerhedsstilling). En særlig gruppe i mange konkursboer er medarbejderne i en nødlidende virksomhed.

Kunden i et konkursboer dækker således ofte over mere end en enkelt opdragsgiver og er ikke altid entydig. Det kan vanskeliggøre dels processen med at vælge en kurator, dels kurators arbejde med at navigere og tilgodese modstridende interesser. Kurators opgaver i behandlingen af boet er præsenteret i boks 8.1.

⁴²² SØ- og Handelsretten, *Rapport fra udvalg om SØ- og Handelsrettens kurator-/medhjælperordning*, 2013, side 46. I rapporten foreslog et mindretal af udvalget, som ikke selv var faste kuratorer, at tidsbegrænsningen blev sat til 4-6 år. Tidsbegrænsningen blev sat til 10 år for at tilgodese advokaternes kommercielle interesse. Derudover fremgår det af rapporten, at oplysninger indhentet fra landets skifteretter vidner om betydeligt kortere åremålsantagelser, side 50-51.

Boks 8.2

En kurators opgaver

Kuratorens opgaver fremgår af konkursloven. Kuratoren skal identificere boets aktiver og herunder, om der er en del af virksomheden, der er levedygtig. Aktiverne skal sælges på den mest fordelagtige måde for boet. Der er lovhjemmel til at omstøde visse dispositioner, virksomheden har foretaget inden konkursen. Det gælder fx, hvis virksomheden kort inden har givet en urimeligt stor gave eller har betalt et urimeligt stort beløb til en enkelt kreditor. Det kan ses som en omgåelse af bestemmelsen om, at kreditorerne skal behandles lige. Derfor skal kurator undersøge visse af virksomhedens tidligere dispositioner samt, hvorvidt det giver økonomisk mening at retsforfølge dem, der står bag.

Herudover skal kurator undersøge, om der er grundlag for at anlægge erstatningssager mod fx den tidligere ledelse, eller om der er forhold, der skal anmeldes til politiet. Kurator skal undersøge, hvorvidt de kontrakter konkursboet er involveret i, kan konkursreguleres. Det vil fx sige, at et opsigelsesvarsel i et ansættelsesforhold kan forkortes. Der kan anmeldes særlige krav mod konkursboet, som har fortrinsret, og som derfor ikke skal indgå i konkursboet. Dem skal kurator sørge for bliver udleveret direkte til kreditor. Endelig skal kurator undersøge, om den tidligere ledelse har drevet virksomheden på groft uforsvarlig vis. Hvis det er tilfældet, er der grundlag for en konkurskarantænesag. En konkurskarantæne kan vare op til tre år, hvor den dømte ikke må deltage i ledelsen af en erhvervsvirksomhed.

Konkursloven foreskriver ikke specifikke kvalifikationskrav til kurator, eller efter hvilke retningslinjer skifteretten skal indstille kurator.

Bemærkningerne til lovforslaget siger: *"Ved skifterettens udpegning af kurator skal der alene lægges vægt på vedkommendes egnethed til at varetage hvervet og den pågældendes habilitet i den konkrete sag."*⁴²³ Der indgår herudover overvejelser om, hvorvidt egnetheden primært bør forandre advokatmæssige færdigheder, eller der bør lægges mere vægt på forretningsmæssige kundskaber. Beslutningen lægges i sidste ende over til kreditorerne. I konkurslovens kapitel 30 fastslås det desuden, at ingen, der er skyldnerens nærtstående eller har nogen som helst interesse i konkursens udfald, kan være kurator.

I andre lande, som Danmark normalt sammenlignes med, er der tradition for, at andre professioner end advokater udpeges til kuratorer. I Sverige er det typisk også advokater, der fungerer som kuratorer. I Norge er det også typisk advokater, som udpeges som kuratorer, men samtidig udpeges normalt en revisor, som skal revidere boets regnskab, kontrollere bobestyreren og kreditorudvalgets dispositioner og forvaltning af boets ejendele. I Tyskland fungerer både advokater, revisorer og skatterådgivere samt personer fra erhvervslivet som kuratorer. I UK forudsætter udpegning til kurator en certificering, som kan opnås på baggrund af en "kurator-uddannelse" og en efterfølgende eksamen (insolvency practitioner). I UK har kuratorer hyppigt en revisorbaggrund.⁴²⁴

En anden indretning af konkursbehandlingen samt at kuratorer har en forskellig uddannelsesbaggrund kan bl.a. være historisk betinget eller hænge sammen med det pågældende lands fordeling af opgaver ved konkursen mellem hhv. skifteretten og kurator.

⁴²³ Bemærkninger til forslag til L79 om ændring af konkursloven og visse andre love (Rationalisering og modernisering af konkursbehandlingen m.v.), 1995-1996. Sø- og Handelsretten, *Rapport fra udvalg om Sø- og Handelsrettens kurator-/medhjælperordning*, 2013, side 15.

⁴²⁴ FSR – danske revisorer, *Forslag til at modernisere rammerne for udpegning af kuratorer*, 2016.

Kuratorernes salær

Regningen for advokatfirmaernes bistand ved konkurser betales enten af konkursboet, af statskassen eller via en aftale med eventuelle panthavere, jf. også nedenfor.

Omkostningerne ved konkursbehandlingen dækkes som udgangspunkt af konkursboets aktiver. I konkurssager vedr. boer med aktiver er det således kreditorerne og panthaverne, der er den primære kunde, og som betaler regningen fra kurator. I praksis sker det ved, at kurators salær fratrækkes boets aktiver.

Hvis der *ikke* er aktiver i konkursboet, skal omkostningerne dækkes af den, der har indgivet konkursbegæring. Konkursdekreter afsiges i disse tilfælde derfor *kun*, hvis kreditor eller skyldner stiller sikkerhed for omkostningerne ved behandlingen af konkursboet. Sikkerhedsstillelsen er pr. 1. juni 2017 40.000 kr., der skal kunne betales allerede i forbindelse med mødet i skifteretten. 10.000 kr. af sikkerhedsstillelsen kan udelukkende anvendes til dækning af eventuelle undersøgelser vedrørende konkursskarantæne. I nogle tilfælde vil den, der har indbetalt sikkerheden, derfor få en del af sikkerheden tilbage. Hvis kreditor er lønmodtager, kan skifteretten undlade at kræve sikkerhedsstillelse for omkostningerne. I disse situationer indstår statskassen for omkostningerne ved konkursbehandlingen med indtil 30.000 kr.⁴²⁵ I konkursboer uden aktiver vil salæret således blive betalt med sikkerhedsstillelsen, og beløbet vil derfor være begrænset af sikkerhedsstillelsens størrelse. Kunden kan (i forhold til betaling) her siges at være skifteretten.

Konkursloven sætter rammerne for, hvornår og hvordan kurator skal informere kreditorerne om, hvad prisen for kuratorydelserne er. Senest fire måneder efter, at konkursdekretet er afsagt, skal kurator oplyse, hvilke opgaver der er varetaget, hvor lang tid der er anvendt på de enkelte opgaver, og hvornår de er udført. Efterfølgende skal kurator give den samme status mindst hvert halve år.⁴²⁶

Kurators samlede salær – og typisk også timepriserne – for at afvikle konkursboet er således i dag ikke kendt på det tidspunkt, hvor kurator udnævnes. Det hænger til dels sammen med opgavens karakteristika, idet der især ved konkursboer, er stor usikkerhed om opgavens omfang. Kurators arbejde ved en konkurs er således undersøgelsespræget og kan være vanskelig at beskrive udtømmende. Arbejdet afhænger bl.a. af sagens kompleksitet og størrelse samt af, om der er behov for fx at føre en eller flere større retssager.

Finansrådet (nu Finans Danmark) gav i 2016 udtryk for, at bankerne oplever, at det kan være svært at vurdere kurators salær, særligt i mellemstore og store konkursboer, hvor det endelige boregnskab først foreligger adskillige år efter, konkursdekretet er afsagt.⁴²⁷ For at styrke effektiviteten i behandlingen af konkursboer og skabe større gennemsigtighed om salær og tidsforbrug præsenterede Danske Insolvensadvokater og Finansrådet (nu Finans Danmark) i 2016 derfor følgende fire tiltag:⁴²⁸

⁴²⁵ Sø- og Handelsrettens hjemmeside (<http://www.soeoghandelsretten.dk/soeoghandelsretten/skifteafdelingen/konkurs/hvordan/Pages/default.aspx>).

⁴²⁶ Bekendtgørelse af lov nr. 11 af 6. januar 2014 om konkursloven, kapitel 15.

⁴²⁷ Finansrådet, *Øget transparens og effektivitet ved behandling af konkursboer – Finansrådets anbefalinger til bankerne*, 1. september 2016.

⁴²⁸ Finansrådet, *Øget transparens og effektivitet ved behandling af konkursboer – Finansrådets anbefalinger til bankerne*, 2016.

- » Budgetmodel. En aftalebaseret model, som banker og kurator kan bruge for at øge kreditorinddragelse, forventningsafstemning og kontrol med kurator gennem løbende budgetter og acontoafregning.
- » Digital kommunikation. Kommunikationen mellem kurator og kreditorer bør være tidssvarende og dermed digital.
- » Kurateller. Kurateller skal begrænses til de mest komplekse konkursboer. I langt de fleste konkursboer bør kreditorerne acceptere én kurator.
- » Fast ejendom. En mere effektiv praksis for fastsættelse af salæret for tvangsauktion over og administration af konkursboets faste ejendomme.

Finansrådet lagde ved præsentationen af tiltagene op til, at anbefalingerne skulle evalueres efter to år.⁴²⁹ Dette synes imidlertid ikke at være sket, og tiltagene er ikke systematisk blevet implementeret eller fulgt.⁴³⁰

Et element i den foreslåede budgetmodel er en aktiv inddragelse af et "kreditorudvalg". Kreditorudvalgets rolle er ifølge konkursloven at føre kontrol med og rådgive kurator. Udvalget deltager derimod ikke i den egentlige boadministration. Kreditorudvalgets kontrolfunktion indebærer, at kurator skal underrette udvalget om alle vigtige dispositioner samt underrette udvalget om påtænkte, særligt væsentlige dispositioner, medmindre disse ikke kan udsættes uden skade for boet, jf. KL § 110, stk. 3. Kreditorudvalget kan endvidere afkræve kurator oplysninger om boets forhold, jf. KL § 125, stk. 6. Kreditorudvalgets eneste sanktionsmulighed over for kurator består i, at ethvert medlem af kreditorudvalget kan begære indkaldelse til skiftesamling, jf. KL § 118, stk. 1.⁴³¹

Kreditorudvalget minder om den komité, man i England og Wales har ret til, hvis kurator ikke er offentligt udpeget. En tre og fem mand stor komité overvåger konkursbehandlingen og godkender kurators salær. Komitéen skal fastsætte basis for kurators salær som enten en procentdel af værdierne i boet, en timeopgørelse, et fast beløb, eller en kombination heraf. Som baggrund skal kurator give en grundig beskrivelse af det arbejde, vedkommende forventer at udføre og de udgifter, vedkommende forventer at få undervejs. Hvis salæret fastsættes på baggrund af tidsforbrug, skal kurator opgive et detaljeret estimat. Hvis basis for beregning af kurators salær ikke er fastsat på denne måde inden 18 måneder efter, at kurator er udpeget, bliver den fastsat ud fra et skema med en fast fordeling af salæret til kuratorerne (*Schedule 11 to the Insolvency Rules 2016*).⁴³²

I UK har man videre mulighed for at anvende prismodeller, fx fastpriskontrakter, eller salær som procentsats af boets samlede værdi.⁴³³ For konkursbehandling i England og Wales er der således udarbejdet en guide til kreditorer, som omhyggeligt beskriver, hvordan kurators salær skal beregnes, hvordan kurator skal fremlægge sine beregninger, og hvilke kontrolmuligheder

⁴²⁹ Finansrådet, *Øget transparens og effektivitet ved behandlingen af konkursboer – Finansrådets anbefalinger til bankerne*, 2016.

⁴³⁰ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Møde med markedsaktør*, 2020. Markedsaktører har overfor Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen givet udtryk for, at der siden 2016 fra advokaternes brancheorganisation side er taget skridt til at sikre en aktiv dialog med den finansielle sektor om øget transparens i forhold til behandlingen af navnlig de større konkurssager. Videre tilkendegives, at flere af Danmarks største advokatfirmaer i perioden efter 2016 har implementeret digitale løsninger til behandling af konkursboer, hvis formål primært har været at skabe transparens og budgetsikkerhed for kreditorerne, herunder basis for konkret dialog med kreditorerne om bobehandlingsopgavernes omfang og pris, jf. Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

⁴³¹ Finansrådet, *Øget transparens og effektivitet ved behandlingen af konkursboer – Finansrådets anbefalinger til bankerne*, 2016, side 2.

⁴³² The National Archives (<http://www.legislation.gov.uk/uksi/2016/1024/schedule/11/made>).

⁴³³ The Institute of Chartered Accountants in England and Wales' hjemmeside (<https://www.icaew.com/technical/insolvency/understanding-business-restructuring-and-insolvency/creditors-guides>).

kreditorerne har.⁴³⁴ Guiden er udarbejdet af R3, som er kuratorernes interesseorganisation. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen er ikke bekendt med, at erfaringerne med at anvende de engelske prismodeller er undersøgt.

I Danmark findes der ikke (længere) en vejledende takst for salær og vederlag til kuratorer.⁴³⁵ I henhold til den danske konkurslovs § 239 er det skifteretten, der fastsætter det endelige salær efter indstilling af kurator:

”KKL § 239. Skifteretten fastsætter vederlag til kurator, skifterettens medhjælper og rekonstruktør efter en konkret bedømmelse på grundlag af en begrundet indstilling fra de pågældende. Indstillingen skal indeholde oplysninger om den tid, der er medgået til udførelsen af de enkelte opgaver, som de pågældende har varetaget, og om, hvornår opgaverne er udført.

Stk. 2. Fastsættelsen af vederlaget skal ske ud fra en samlet vurdering af det udførte arbejde. Ved vurderingen skal der navnlig tages hensyn til arbejdets omfang og boets beskaffenhed, det med arbejdet forbundne ansvar og det under de givne omstændigheder opnåede resultat.

Stk. 3. Skifteretten fastsætter endvidere vederlag til tillidsmænd og retsvidner under hensyn til arbejdets omfang og boets beskaffenhed.

Stk. 4. Skifteretten kan efter indstilling fra kurator tillægge kreditorudvalgets medlemmer vederlag.

Stk. 5. Vederlagene afholdes af boet.”

Hvis konkursboets kreditorer ikke anser det indstillede salær for at være rimeligt, kan de fremsætte indsigelse over for skifteretten. Herefter vil skifteretten typisk kontakte kurator og bede denne om at nedsætte det indstillede vederlag og indsende et nyt boregnskab. Domstolsstyrelsen fører ikke opgørelse over, hvor ofte kurators vederlag afvises eller justeres af retterne. Skifteretten fører kontrol med kurators salær i konkursboer. SØ- og Handelsretten vurderer, at den i ca. 2-3 pct. af konkurssager beder kurator om at nedsætte et indstillet vederlag.⁴³⁶

Skifterettens fastsættelse af kurators vederlag kan påklages af både kurator, den personlige skyldner og boets kreditorer. Antallet af klager over kuratorernes salær vurderes af markedsaktører at være sjældne.⁴³⁷

Konkurrencemæssige konsekvenser af forhold vedr. kuratorernes salærer

Kuratoropgavens karakteristika bidrager sammen med de nuværende regler og rammer for kurators salærer til at begrænse konkurrencen mellem kuratorer, og gøre det sværere for kunderne at navigere i konkurssager.

Udfordringerne med at navigere som kunde i konkurssager forstærkes videre af, at der ofte er flere kreditorer i et konkursbo – og dermed flere kunder – som samtidig kan have modstridende interesser.

⁴³⁴ Association of Business Recovery Professionals: *Bankruptcy. A creditor's guide to insolvency practitioner fees.* (<https://www.icaew.com/-/media/corporate/files/technical/insolvency/creditors-guides/2017/bankruptcy-creditor-fee-guide-6-april-2017.ashx?la=en>)

⁴³⁵ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Input fra markedsaktør*, 2019.

⁴³⁶ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

⁴³⁷ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

Processen omkring valg af kurator til boer uden aktiver indebærer, at der er begrænset konkurrence på pris og kvalitet. Kunden, som betaler for ydelsen, har ikke mulighed for påvirke processen med fastsættelse af salæret, før kurator vælges. Det kommer bl.a. til udtryk ved reglerne om kurators salær, som betyder, at den samlede pris – og typisk også timeprisen – kunden skal betale for kurators bistand, ikke er kendt, før valg af kurator træffes. Det reducerer muligheden for priskonkurrence om opgaverne markant.⁴³⁸ Det reducerer muligheden for priskonkurrence om opgaverne. Den reducerede mulighed for priskonkurrence hænger sammen med opgavens karakteristika, idet der ved konkursboer er stor usikkerhed om opgavens omfang.

Derudover kan det være meget vanskeligt for kreditorerne at gennemskue kurators salærindstilling. Samtidig må det konstateres, at tiltagene fra Finans Danmark og Danske Insolvensadvokater fra 2016 for at skabe mere gennemsigtighed og effektivitet i behandlingen af konkursboer endnu ikke synes at være blevet systematisk implementeret.

8.3 Dødsboer og deres omfang⁴³⁹

Godt hver tredje af de privatkunder, der har købt advokatbistand de seneste to år, har købt bistand inden for arveret, dødsbobehandling og generationsskifte (herunder testamenter). Dermed er ”arveret, dødsbobehandling og generationsskifte” det speciale, som næstflest privatkunder købte bistand indenfor, jf. figur 5.2. Det er primært de mindre advokatfirmaer, der tilbyder bistand inden for specialet. For 40 pct. af de mindre advokatfirmaer med en omsætning på under 50 mio. kr. årligt, er specialet ét af de tre områder, som genererer størst omsætning.⁴⁴⁰

I Danmark var der i 2019 knap 54.000 dødsfald.⁴⁴¹ Når en person dør, vil vedkommende altid efterlade sig et dødsbo, som skal gøres op og udleveres til eventuelle arvinger eller længstlevende ægtefælle.

Alle dødsfald bliver i et eller andet omfang behandlet af skifteretten som dødsboer. Behandlingen sker i den af de 24 retskredse, som afdøde tilhørte. Dødsboerne behandles efter dødsboskifteloven. Regelsættet i dødsboskifteloven afspejler tre hensyn: For det første at afdødes kreditorer sikres, og at afdødes gæld bliver betalt før en fordeling af overskuddet til arvingerne. For det andet, at arven fordeles på et korrekt grundlag, Og for det tredje, at eventuelle dødsboskatter samt boafgift opgøres korrekt og afregnes til myndighederne.⁴⁴²

Langt hovedparten af dødsboerne bliver hurtigt afsluttet af skifteretten og ofte med hjælp fra arvingerne.⁴⁴³ Hvis arvingerne i disse tilfælde ønsker bistand fra en bobestyrer eller en anden rådgiver, står det arvingerne frit for selv at vælge denne. Det gælder i knap 90 pct. af tilfældene dødsboerne.

⁴³⁸ Denne konklusion findes bl.a. også i Incentive, *Konkurrencen på kuratorområdet*, 2016, side 7-8.

⁴³⁹ Afsnittet bygger i høj grad på Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Analyse af autorisationsordningen for bobestyrer*, 2012.

⁴⁴⁰ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokatfirmaer*, 2019, kryds mellem virksomhedernes størrelse og spørgsmål 6: Hvilke tre af de områder, I tilbyder juridisk bistand indenfor, genererer størst omsætning hos jer? N=179

⁴⁴¹ Danmark Statistik, *DODDAG*

⁴⁴² Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

⁴⁴³ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Analyse af autorisationsordningen for bobestyrer*, 2012, side 10.

En mindre del af dødsboerne (12 pct.) bliver behandlet af en bobestyrer efter udlevering fra skifteretten – de såkaldte bobestyrerboer, jf. tabel 8.1, der viser dødsboskiftesager fordelt efter bobehandlingsmåde.

Tabel 8.1 Dødsboskiftesager fordelt på bobehandlingsmåde (2019)

Bobehandlingsmåde	Andel i pct.
Boudlæg (§ 18)	29
Uskiftet bo (§ 24)	23
Privat skifte (§ 25)	22
Forenklet privat skifte (§§ 33-34)	12
Bobestyrerbo (§ 36) ¹⁾	12
Øvrige ²⁾	2
I alt	100

Note 1: 54.979 dødsboer indgår i opgørelsen. Tallet for bobestyrerboer (6.506) dækker både over autoriserede og ikke-autoriserede bobestyrere". På baggrund af en undersøgelse, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen gennemførte i 2012, skønnes tallet for bobestyrerboer at dække over en fordeling med 80 pct. af sagerne til autoriserede bobestyrere og 20 pct. til ikke-autoriserede bobestyrere. Dvs. at i alt 9,6 pct. af det samlede antal dødsboer skønsmæssigt blev behandlet som bobestyrerboer af autoriserede bobestyrere, mens 2,4 pct. af det samlede antal dødsboer blev behandlet som bobestyrerboer af ikke-autoriserede bobestyrere.

Note 2: "Øvrige" dækker over: Sluttet i øvrigt, Udlagt til efterlevende ægtefælle (§ 22); Genoptagne sager med ændret bobehandlingsmåde, samt Andre almindelige sager.

Kilde: Domstolsstyrelsen, Statistik for skiftesager mv., 2019.

Dødsboer, der behandles som bobestyrerbo

En mindre del af alle dødsboerne, som skifteretten behandler, udleveres til en bobestyrer som et "bobestyrerbo". Det følger af dødsboskiftelovens (DSL) § 36, hvor det fremgår, at:

"§ 36. Skifteretten udleverer et bo til behandling ved bobestyrer, såfremt

- 1) en arving anmoder derom,*
- 2) boet må antages at være insolvent,*
- 3) alle arvinger enten er repræsenteret ved værge eller skifteværge eller er under konkurs eller er ude af stand til at opfylde deres forpligtelser, efterhånden som de forfalder,*
- 4) afdøde har bestemt dette i testamente, jf. § 38,*
- 5) der ikke findes arvinger i boet eller det er usikkert, hvem der er arvinger,*
- 6) der i medfør af §§ 23, 30, 76, stk. 3, eller arvelovens § 25, stk. 2, træffes bestemmelse derom eller*
- 7) der ikke inden rimelig tid har kunnet træffes bestemmelse om, at boet skal behandles på anden måde."*

Et dødsbo udleveres således bl.a. som bobestyrerbo til en bobestyrer, hvis afdøde har ønsket det i sit testamente, hvis én af arvingerne ønsker det, hvis der ikke findes arvinger, eller hvis skifteretten anser boet for at være insolvent. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen opgjorde i

2012, at ca. 25 pct. af alle boer, der blev udleveret til bobestyrere, var insolvente eller uden kendte arvinger.⁴⁴⁴

En testamenteindsat bobestyrer er sædvanligvis ikke til hinder for et privat skifte, hvis arvingerne måtte foretrække en anden skifteform end bobestyrerbo, jf. DSL § 38. Hertil kommer, at nogle boer udleveres til en midlertidig bobestyrer, hvis der er forhold i boet, som gør, at beslutninger ikke tåler udsættelse, jf. DSL § 12, stk. 2.

Bobestyreren har efter boets udlevering til behandling som bobestyrerbo ansvaret for boets aktiver. Bobestyrerens opgaver ved et bobestyrerbo er vanskelige at forudsige på forhånd. De vedrører i første omgang at sikre, at aktiver ikke forsvinder ud af boerne og at foretage inddrivelse af udestående fordringer samt undgå tab. Dette er bl.a. for at sikre afgiftsgrundlaget i boet. Herudover skal bobestyrer påse, at der ikke forud for dødsfald er begået strafbare forhold samt afgøre konflikter mellem boet og dets kreditorer samt mellem disse indbyrdes, herunder mellem arvinger. Disse funktioner kan indebære deltagelse i retsmøder og førelse af retssager.⁴⁴⁵ Videre kræver opgaven med bobestyrerboer bl.a. håndtering af panthaverne, værdisættelse af fast ejendom, fortolkning af testamenter. Bobestyreren er desuden ansvarlig for at lokalisere boets arvinger, og meddele dem om boets udlevering og om de pågældendes arveret.⁴⁴⁶ Med de opgaver, der følger som bobestyrer af et bobestyrerbo, er man således ikke alene arvingernes mand, men også statens.

Til brug for sine opgaver kan bobestyreren indhente sagkyndig bistand fra fx revisorer, og bobestyreren kan også uddelegere en del af opgaverne til sit kontorpersonale.⁴⁴⁷

Udpegning af bobestyrer til dødsboer (bobestyrerboer)

Bobestyreren i et bobestyrerbo kan enten blive udpeget som følge af, at vedkommende er indsat i afdødes testamente, at vedkommende vælges af arvingerne, eller at vedkommende vælges af skifteretten. I langt hovedparten af bobestyrerboerne er det imidlertid skifteretterne, som vælger, hvilken bobestyrer skifteretten skal udlevere bobestyrerboet til. Det gælder 80 pct. af de boer, der behandles som bobestyrerboer (svarende til 9,5 pct. af alle boer). Det er formelt skifteretten, der udpeger bobestyreren. Skifterettens afgørelser om udpegning af bobestyrere kan kæres til landsretten.

Skifteretterne udpeger som udgangspunkt bobestyrere, der er autoriserede af justitsministeren til at behandle bobestyrerboer, jf. nedenfor.

De autoriserede bobestyrere er som udgangspunkt forpligtet til at behandle de sager, der tildeles af skifteretten, herunder insolvente boer, men kan i konkrete tilfælde bede om fritagelse fra at behandle et bo.⁴⁴⁸

Af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens analyse fra 2012 fremgår, at Foreningen for Danske Dødsboadvokater i forbindelse med analysen har tilkendegivet, at "fordelingsnøglen mellem de autoriserede bobestyrere praktiseres forskelligt af de enkelte skifteretter". Foreningen har mundtligt over for styrelsen oplyst, at sagerne i praksis eksempelvis fordeles efter tur eller ud

⁴⁴⁴ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Analyse af autorisationsordningen for bobestyrere*, 2012, side 14.

⁴⁴⁵ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

⁴⁴⁶ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

⁴⁴⁷ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1519 om revision af dødsboskifteloven*, 2010, afsnit 2.1.2.

⁴⁴⁸ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Analyse af autorisationsordningen for bobestyrere*, 2012, side 14.

fra et princip om, at der udleveres et bo, når bobestyreren har afsluttet et tidligere bo".⁴⁴⁹ Samme praksis med fordeling efter tur har en markedsaktør i 2020 bekræftet over for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.⁴⁵⁰ Der er dog også eksempler på praksis, hvor man som bobestyrer får et nyt bo udleveret, når man afslutter et.

Hovedreglen er imidlertid, at bobestyrerboer udleveres af skifteretten til de autoriserede bobestyrere uden egentlig konkurrence om at få udleveret boerne.

Som hovedregel kan en ikke-autoriseret bobestyrer ikke behandle et bobestyrerbo. I praksis sker det højst i de 2,5 pct. af alle dødsboer, hvor det skønnes, at arvingerne vælger, eller hvor der i afdødes testamente er indsat en bobestyrer. En ikke-autoriseret bobestyrer kan således udpeges til et bobestyrerbo, hvis arvingerne og længstlevende ægtefælle i enighed anmoder skifteretten herom, og hvis der er særlige vilkår, der taler herfor, som fx at den pågældende har et særligt kendskab til boet.

Der er ikke særlige krav til den person, som afdøde i sit testamente eller arvingerne kan vælge som bobestyrer til et bobestyrerbo (dog skal kravene i DSL § 11, stk. 2, være opfyldt). Fx er der ikke krav om, at vedkommende skal være advokat. Markedsaktører giver imidlertid udtryk for, at det i praksis ikke er muligt for andre end advokater at blive testamenteindsatte bobestyrer, da det ikke har vist sig muligt for andre end advokater at tegne den fornødne ansvarsforsikring.⁴⁵¹

Arvingerne har endvidere mulighed for i fællesskab at pege på en bestemt autoriseret bobestyrer, herunder mulighed for at vælge en bobestyrer fra en anden retskreds.⁴⁵² Markedsaktører tilkendegiver, at dødsboets kontaktperson ofte får udleveret en liste over de bobestyrere, der er autoriseret ved retskredsen, hvorefter den pågældende kan kontakte bobestyrerne for at få et salæroverslag og herefter meddele skifteretten, hvem man ønsker som bobestyrer.⁴⁵³ Denne kan herefter blive formelt udpeget som bobestyrer af skifteretten.

I forbindelse med opfølgningen på en folketingsbeslutning (B56) fra 2017/2018 har Justitsministeriet anmodet Domstolsstyrelsen om at offentliggøre en liste over samtlige autoriserede bobestyrere i hele landet med tilhørende kontaktoplysninger for at tilskynde til mere konkurrence på tværs af landets 24 retskredse. Desuden anmodes om at henlede arvingernes opmærksomhed på, at de selv har mulighed for at vælge, hvem skifteretten skal udpege som bobestyrer, herunder evt. en bobestyrer fra en anden retskreds.⁴⁵⁴

Hvis arvingerne er utilfredse med den bobestyrer, som skifteretten har udleveret boet til, kan den udpegede bobestyrer alene udskiftes, hvis arvingerne klager til skifteretten, og retten tillader, at bobestyreren udskiftes.

Udlevering af dødsboerne til behandling som bobestyrerbo synes at indeholde flere elementer, som kan begrænse konkurrencen, herunder priskonkurrencen. Godt hvert tiende dødsbo i

⁴⁴⁹ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Analyse af autorisationsordningen for bobestyrer*, 2012, side 47.

⁴⁵⁰ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Input fra markedsaktør*, juli 2020.

⁴⁵¹ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

⁴⁵² Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

⁴⁵³ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

⁴⁵⁴ Justitsministeriet, *Opfølgning på beslutningsforslag B 56 om, at bobestyrere skal fremlægge timesagsregnskaber*, 23. marts 2020, (Bilag 316, alm del, REU).

Danmark behandles efter denne skifteform. For det første sker skifteretternes tildeling af bobestyrerboer til de autoriserede bobestyrere uden, at bobestyrerne har incitament til at konkurrere på pris og kvalitet. Prisen har således ikke betydning for rettens tildeling.

For det andet er arvingernes mulighed for reelt at vælge mellem de autoriserede bobestyrere, der udpeges til bobestyrerboer, begrænset. Ligeledes får arvingerne typisk ikke stillet information til rådighed om bobestyrernes priser, sagsbehandlingstid m.v. Arvingerne har selv mulighed for at indhente salæroverslag m.v. hos de enkelte bobestyrere. Der er for nyligt taget en række initiativer, som har til formål at forbedre oplysningsgrundlaget for arvingerne.

For det tredje kan en bobestyrer af et bobestyrerbo efterfølgende kun udskiftes, hvis der klages over denne, og retten tillader at bobestyreren udskiftes.

Samlet vurderes, at der er begrænset konkurrence om bobestyrerboer samtidig med, at der er begrænset gennemsigtighed for kunden.

For de restende knap 90 pct. af dødsboerne, som behandles efter en anden skifteform end bobestyrerbo, er det op til arvinger at vurdere, om man ønsker bistand til behandlingen af dødsboet, og det er herefter op til arvingerne at vælge den sagkyndige bistand, man ønsker.

Skifterettens udpegning af advokater som autoriserede bobestyrere

De 24 skifteretter i Danmark udpeger som udgangspunkt bobestyrere til de dødsboer, der behandles som bobestyrerboer, blandt de advokater, der er autoriserede i den pågældende rets retskreds.

Autorisationsordningen for bobestyrere har eksisteret siden 1996, og er reguleret i dødsboskiftelovens (DSL) § 11. Den blev bl.a. indført for at sikre en ensartet behandling af boerne og en høj kvalitet i arbejdet, og for at flytte bobehandlingen fra skifteretterne til advokater med særlig beskikkelse.⁴⁵⁵ De overordnede hensyn bag ordningen med faste bobestyrere er at sikre en hurtig og kvalificeret behandling af dødsboer. I tilfælde af uenighed mellem arvinger skal skifteretten fx straks kunne udpege en bobestyrer til at varetage de overfor beskrevne opgaver.⁴⁵⁶

Ordningen foreskriver, at kun advokater kan blive autoriseret, samt at det kun er et begrænset antal i hver retskreds, der kan autoriseres. Retskredsen beslutter, hvad et passende antal bobestyrer i kredsen er.

Begrænsningen i antallet af autoriserede bobestyrere i hver retskreds er ifølge bemærkninger til lovforslag til dødsboskifteloven (fra 1995) begrundet i hensynet til *”at sikre, at bobestyrerne fra starten har de fornødne kvalifikationer, og gennem en stabil tilgang af boer kan videreudvikle deres færdigheder, og derved opnå en højere grad af specialisering. Dermed skabes tillige grundlag for ansættelse og uddannelse af et kyndigt personale samt for investeringer i kontortechnik med henblik på effektivisering af bobehandlingen. Et advokatkontor, der kommer til at behandle mange bobestyrerboer, vil oparbejde en betydelig ekspertise, og ved at en række rutiner*

⁴⁵⁵ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Analyse af autorisationsordningen for bobestyrere*, 2012, side 16. Med indførelsen af ordningen blev der overført myndighedsudøvelse fra skifteretten til en privat aktør, hvorfor det var vigtigt at sikre de nødvendige kompetencer.

⁴⁵⁶ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

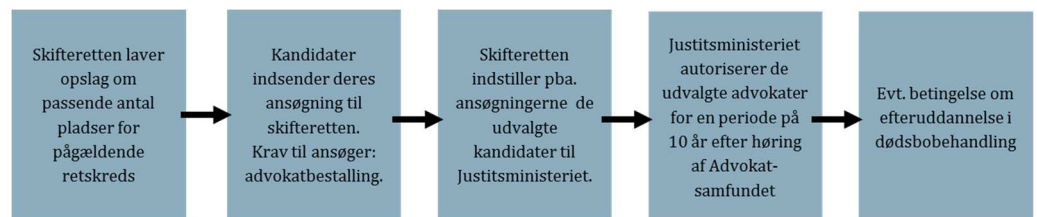
*delegeres til bobestyrerens kontorpersonale, er det forudsat, at sagsbehandlingen vil kunne udføres hurtigt og relativt billigt.*⁴⁵⁷

I forbindelse med revisionen af dødsboskifteloven i 2011 blev hensynene til kvalitet og effektivitet gentaget, og det var opfattelsen, at det (stadig) krævede en begrænset kreds af bobestyrere i hver retskreds at imødekomme disse hensyn.⁴⁵⁸

Umiddelbart stiller bekendtgørelsen om bobestyrere *ikke* krav om, at bobestyreren skal være hjemhørende eller have kontor i den retskreds, hvor der søges om autorisation. Det fremgår dog af betænkningen om skifte af dødsboer, at *"det vil være praktisk, at de fleste autoriserede bobestyrere har et kontor i eller i nærheden af den retskreds, hvori de er autoriserede."* En advokat har mulighed for at blive autoriseret i flere retskredse, og det er muligt for en autoriseret bobestyrer at behandle et bo i en anden retskreds, end den personen er autoriseret i.

Den kreds af autoriserede bobestyrere, en skifteret som udgangspunkt vælger imellem, udpeges af justitsministeren efter indstilling fra de enkelte skifteretter for en 10-årig periode af gangen, jf. figur 8.10. En markedsaktør har overfor Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen oplyst, at der i de seneste opslag i 2019 i de fleste tilfælde var 75-100 ansøgere til hvert hverv.⁴⁵⁹

Figur 8.10 Udnævnelse til autoriseret bobestyrer



Kilde: Dødsboskifteloven (DSL), bekendtgørelse for bobestyrere, gengivet fra Konkurrence- og Forbrugerstyrelse, *Analyse af autorisationsordningen for bobestyrer*, 2012, side 16.

Autoriserede bobestyrere kan efter ansøgning forlænges for en ny periode på op til 10 år uden genopslag. En autorisation kan ophøre inden udløbet af den meddelte tidsbegrænsning. Fx har justitsministeren mulighed for at tilbagekalde en autorisation som bobestyrer, hvis den pågældende har tilsidesat sine pligter væsentligt. Ifølge styrelsens oplysninger fra interessenterne i 2012 er dette dog endnu aldrig sket. Ligeledes vil autorisationen bortfalde, hvis personen ophører med at have ret til at udøve advokatvirksomhed. Indtil 2018 eksisterede endvidere en 70-års-grænse for bobestyrere, som nu er ophævet.⁴⁶⁰

Regler og praksis for udpegningen af autoriserede bobestyrere synes at indeholde flere elementer, som kan begrænse konkurrencen. For det første medfører begrænsningen af antallet af autoriserede bobestyrere i de enkelte retskredse en begrænsning af konkurrencen internt i

⁴⁵⁷ Lovforslag nr. 120 af 8. december 1995, om skifte af dødsboer, side 40f.

⁴⁵⁸ Justitsministeriet, Betænkning nr. 1519 om revision af dødsboskifteloven, 2010, side. 13.

⁴⁵⁹ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

⁴⁶⁰ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Analyse af autorisationsordningen for bobestyrer*, 2012, side 16 og 17.

advokatbranchen. For det andet begrænser kravet om advokatbestalling konkurrencen, idet personer uden advokatbestalling automatisk forhindres i at blive autoriseret som bobestyrere og dermed i vid udstrækning forhindres i at tilbyde bobestyrerydelser, selv om de måtte have kvalifikationer.

Der er eksempler på, at andre end advokater og de autoriserede bobestyrere har forsøgt at komme ind på det danske marked for bobestyrere. I perioden 2001-2009 forsøgte den svenske kæde "Fonus" sig således med at få fodfæste på det danske marked, dog uden held. Fonus har eksisteret i Sverige siden omkring 1950 og har endvidere begravelsesforretninger i Finland og Norge.⁴⁶¹ Et andet eksempel på en ikke-autoriseret bobestyrervirksomhed, er den danske virksomhed, "BSE bobehandling", som tilbyder assistance til arvingerne ved dødsboer. BSE bobehandling har eksisteret siden 2007 som en del af en bedemandsvirksomhed, og har i dag ni kontorer i hovedstadsområdet og på Sjælland. BSE har tilkendegivet, at de oplever store udfordringer med at konkurrere på lige vilkår på markedet.

Salær til bobestyrer i bobestyrerboer

Salæret til en bobestyrer afholdes af boets midler. Dermed er det reelt arvingerne, der betaler for bobestyrerens ydelser – medmindre boet er insolvent, hvorved det bliver kreditorerne eller staten, der afholder udgiften til salæret. For insolvente boer, er bobestyrers salær som udgangspunkt maksimalt 30.000 kr. inkl. moms, jf. de retningslinjer, der er aftalt mellem skifterdommerne ved landets retskredse.

Bobestyreren skal på det første møde, og når der i øvrigt er anledning dertil, skriftligt oplyse arvingerne om, *hvordan* salæret beregnes, og om muligt den forventede størrelse heraf. Bobestyrerens salær er således ikke kendt for arvingerne, når boet udleveres til en bobestyrer. Bobestyreren skal endvidere oplyse om, hvilke øvrige omkostninger der må forventes, jf. DSL § 47, stk. 2. Selve størrelsen eller udregningen på bobestyrerens salær er ikke reguleret i dødsboskifteloven eller tilhørende bekendtgørelse og fastsættes derfor af den enkelte bobestyrer. Dog gælder de generelle regler for advokaters prissætning, herunder at prisen skal være rimelig, jf. RPL § 126 også for bobestyrer.

Det endelige salær til bobestyreren fastsættes af skifteretten i forbindelse med bobestyrerboernes afslutning, jf. dødsboskiftelovens § 68, stk. 2. Efter landsretspraksis fastsættes bobestyreren salær ud fra parametre som arbejdets omfang, boets beskaffenhed, det med arbejdet forbundne ansvar og det efter de givne omstændigheder opnåede resultat. Salæret fastsættes således ikke alene ud fra medgået tid, men ud fra et samlet skøn på baggrund af flere andre parametre, med afsæt i at der skal være tale om et rimeligt vederlag i det enkelte bo.⁴⁶²

En undersøgelse foretaget af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen i 2012 af boerne i tre af de 24 skifteretter viste, at de autoriserede bobestyreres salær i gennemsnit udgjorde 25 pct. af den værdi, som blev udloddet til boets arvinger.

I en nyere undersøgelse foretaget af Domstolsstyrelsen i perioden 2017-2019 af 8.744 bobestyrerboer med positive bruttoaktiver udgjorde den gennemsnitlige udgift til bobestyrer 53.724 kr.⁴⁶³ Domstolsstyrelsens undersøgelse er gennemført på baggrund af en anmodning

⁴⁶¹ Berlingske, *Bedemandsfirma udvider i Danmark*, 16. august 2005, (<https://www.berlingske.dk/business/bedemandsfirma-udvider-i-danmark>)

⁴⁶² Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

⁴⁶³ Domstolsstyrelsen, *Domstolsstyrelsens redegørelse og undersøgelse om bobestyreres salærer*, 2020, side 8, tabel 3. Tallet er gennemsnitssalæret eksklusivt de 10 pct. højeste og 10 pct. laveste salærer.

fra Justitsministeriet om at foranledige, at skifteretterne fører statistik over bobestyrernes salærer i de enkelte sager, antallet af klager over bobestyrersalærer, herunder resultatet af disse klager, samt antallet af bobestyrersalærer, som retten ændrer af egen drift. Det skal understreges, at Domstolsstyrelsens undersøgelse både inkluderer boer behandlet af autoriserede og ikke-autoriserede bobestyrere. På baggrund af det foreliggende materiale er det ikke muligt at opdele salæroplysningerne mellem de to typer.

Der er stor variation mellem landets retskredse i den gennemsnitlige udgift, som arvingerne betaler til en bobestyrer i et bobestyrerbo. Det gennemsnitssalær, som arvingerne betalte varierede således mellem 36.499 i Aalborg retskreds og 103.200 kr. i retskredsen i Lyngby, jf. tabel 8.2. Salæret afhænger til dels af bruttoaktiverne i boet (og boerne i Lyngby retskreds er gennemsnitligt meget større end i resten af landet).⁴⁶⁴ Det angivne gennemsnitssalær her og i afsnittet i øvrigt er eksklusiv de 10 pct. højeste og 10 pct. laveste salærer. Gennemsnitssalæret for *alle* sager fremgår dog også af tabel 8.2.

Hvis man ser på gruppen af de mindste boer (med under 200.000 kr. i bruttoaktiver) lå gennemsnitssalæret i hele landet på 37.465 kr. for et dødsbo, mens det varierede mellem 28.700 kr. i Holstebro retskreds og 50.127 kr. i Herning retskreds.

På baggrund af Domstolsstyrelsens undersøgelse skønnes det samlede salær til bobestyrere i bobestyrerboer i 2018 at ligge på i alt godt 290 mio. kr. (herunder ca. 230 mio. kr. til autoriserede bobestyrere og ca. 60 mio. kr. til de uautoriserede bobestyrere).⁴⁶⁵

Et groft skøn for det gennemsnitlige årlige salær til de enkelte bobestyrere for at behandle bobestyrerboer i de 24 retskredse viser dog ligeledes stor spredning – mellem et skønnet *årligt* gennemsnitssalær på 616.603 kr.⁴⁶⁶ til en autoriseret bobestyrer i Holstebro retskreds til et skønnet årligt salær på 2.646.975 kr. til en autoriseret bobestyrer i Aarhus jf. tabel 8.2. Størrelsen afhænger dels af både antal bobestyrerbosager, antal bobestyrere samt gennemsnitlig salær for bobestyrerbosagerne.

⁴⁶⁴ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

⁴⁶⁵ Domstolsstyrelsen, *Domstolsstyrelsens redegørelse og undersøgelse om bobestyreres salærer*, 2020 (8.744 boer * et gennemsnitssalær for alle sager på 56.835. I skønnet over samlet salær til bobestyrer indgår det samlede antal boer i Domstolsstyrelsens undersøgelse (8.744), selvom Domstolsstyrelsen mangler oplysninger om 144 af disse. Skønsmæssigt blev 80 pct. af boerne behandlet af en autoriseret bobestyrer.

⁴⁶⁶ Skønnet for Frederiksberg retskreds ligger på 612.752 kr. årligt, men to af rettens seks bobestyrere er ligeledes autoriseret i andre retskredse.

Tabel 8.2 Antal autoriserede bobestyrere pr. retskreds samt antal sager og salærer

Byret	Antal bobestyrere	Antal sager fra 1. juli 2017 til 19. marts 2019	Skøn over sager pr. år til aut. bobestyrere 1)	Skøn over sager pr. aut. bobestyrer pr. år 2)	Gns. salær for alle sager fra 1. juli 2017 til 19. marts 2019	Gns. salær 80 pct.bånd 3)	Skøn, årligt salær til bobestyrer i kredsen (80 pct. bånd) 2)
Københavns Byret 4)	7	533	250	36	65.673	63.160	2.252.105
Retten i Esbjerg	7	257	120	17	56.173	56.571	972.627
Retten i Glostrup 4)	7	510	239	34	67.729	53.113	1812.134
Retten i Helsingør	8	336	167	20	65.293	63.288	1244.767
Retten i Herning	5	236	111	22	59.143	57.914	1280.097
Retten i Hillerød	5	197	92	18	64.781	66.737	1231346
Retten i Hjørring	10	453	212	21	50.215	51572	1094.031
Retten i Holbæk	5	406	180	38	53.557	54.575	2.075.234
Retten i Holstebro	7	213	100	14	47.345	43.272	616.603
Retten i Horsens	7	288	135	19	44.820	46.177	889.688
Retten i Kolding	7	378	177	25	48.119	46.558	1177.350
Retten i Lyngby 4)	5	234	110	22	123.899	103.200	2.261.741
Retten i Nykøbing F.	11	562	263	24	48.875	46.440	1111.100
Retten i Næstved	9	484	227	25	41875	40.253	1013.721
Retten i Odense	6	589	276	46	52.680	51378	2.361884
Retten i Randers	4	292	137	34	52.670	55.690	1903.783
Retten i Roskilde	5	294	138	28	82.514	74.215	2.043.555
Retten i Svendborg	4	429	201	50	54.633	50.095	2.515.991
Retten i Sønderborg	6	464	217	36	63.052	54.609	1977.645
Retten i Viborg	7	344	161	23	48.570	50.047	1151.744
Retten i Aalborg	8	412	193	24	37.799	36.499	880.249
Retten i Aarhus	4	391	183	46	61935	57.825	2.646.975
Retten på Bornholm	3	182	85	28	39.551	40.325	1145.623
Retten på Frederiksberg 4)	6	116	54	9	78.702	67.680	612.752
Uoplyst		144					
I alt	150 5)	8.744	4.027				-

Note 1) Det skønnes, at autoriserede bobestyrere behandler 80 pct. af boerne med bobestyrere.

Note 2) Skøn tager udgangspunkt i antagelse om, at boer fordeles ligeligt mellem retskredsens bobestyrere.

Note 3) 80 pct.s bånd: Gennemsnitssalær er eksklusiv de 10 pct. højeste og 10 pct. laveste salærer.

Note 3) I retskredsen er der autoriseret bobestyrere, som også er autoriseret bobestyrer i en anden retskreds.

Note 4) Tallene i kolonnen ovenfor kan ikke summeres, da flere bobestyrer er autoriserede i flere retskredse. Der er 144 unikke autoriserede bobestyrere.

Kilde: Domstolsstyrelsen, Domstolsstyrelsens redegørelse og undersøgelse om bobestyreres salærer, 2020; Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, optælling af autoriserede bobestyrere oplyst på retternes hjemmeside, januar 2020.

Ses på alle bobestyrerboer under ét, udgjorde salæret i de undersøgte boer i Domstolsstyrelsens undersøgelse i gennemsnit 3,2 pct. af de værdier, der var i boet (for solvente dødsboer er tallet 2,5 pct.).⁴⁶⁷

⁴⁶⁷ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Input fra markedsaktør, 2020,

For alle bobestyrerboer er der – uanset størrelse – en række faste udgiftsposter, som er uafhængige af størrelsen på aktiverne i boet. Den *andel* af et bostats aktiver, som går til at betale bobestyreren, afhænger imidlertid i høj grad af, hvor mange værdier (bruttoaktiver) der er i boet. Jo færre værdier, der er i boet, jo større andel udgør salæret til bobestyreren. For bobestyrerboer med værdier (bruttoaktiver) på op til 200.000 kr. udgjorde salæret til bobestyreren 40 pct. af boets aktiver. For boer med mellem 200.000-500.000 kr. i bruttoaktiver udgjorde salæret til bobestyreren 13 pct. af boets aktiver.⁴⁶⁸

Skifteretten kan – enten efter klage fra arvingerne eller af egen drift – nedsætte en bobestyrers salær, hvis arbejdet ikke står mål med salærets størrelse.⁴⁶⁹ Det er først muligt at klage over salærets størrelse, når det er endeligt indstillet overfor skifteretten.⁴⁷⁰

Domstolsstyrelsen har i perioden 1. juli 2017 til 19. marts 2019 bl.a. afdækket klager over salærer til bobestyrerboer, og nedsættelser af salærer til bobestyrer. Undersøgelsen viser, at skifteretterne har nedsat salærer til bobestyrere i 91 af de 8.744 undersøgte bobestyrerboer, svarende til 1 pct. (heraf blev 26 nedsat på baggrund af klage fra arvinger, 56 blev nedsat på baggrund af skifteretten og 9 uoplyst), jf. tabel 8.3. Derudover fremgår det af undersøgelsen, at der blev klaget over salæret i 54 af de 8.744 sager (0,7 pct.). 25 af klagerne medførte en nedsættelse af salær, jf. tabel 8.3.

Tabel 8.3 Salærklager og salærnedsættelse (1. juli 2017-19. marts 2019)

	Antal	Pct. af samlede bobestyrerboer i undersøgelsen
Antal bobestyrerboer i undersøgelsen	8.744	100
Antal sager med nedsættelse af salær	91	1,0
Heraf pga. modtaget klage	26	
Heraf havde skifteretten af egen drift nedsat salær	56	
Heraf er årsag til nedsættelse uoplyst	9	
Antal sager med klager over sager	58	0,7
Heraf sager, hvor klagen har medført salærnedsættelse	26	
Heraf sager, hvor klagen ikke har medført salærnedsættelse	32	

Kilde: Domstolsstyrelsen, Domstolsstyrelsens redegørelse og undersøgelse om bobestyreres salærer, 2020, side 2.

⁴⁶⁸ Domstolsstyrelsen, Domstolsstyrelsens redegørelse og undersøgelse om bobestyreres salærer, 2020.

⁴⁶⁹ Jf. DSL § 97, stk. 5, DSL § 79, stk. 5 samt vejledning nr. 1415 af 1. december 2015 om klage over bobestyrere.

⁴⁷⁰ Skriftligt høringsvar fra høringspart, 2020.

Domstolsstyrelsen har beregnet, at salæret i de bobestyrersager, hvor det er nedsat, er nedsat fra et gennemsnitligt salær på 113.325 kr. til et gennemsnitligt salær på 75.477 kr. Det svarer til en nedsættelse på 27 pct.⁴⁷¹

Domstolsstyrelsens undersøgelser af hhv. bobestyrers salærer i bobestyrerboer samt salærklager er gennemført som opfølgning på en folketingsbeslutning (B56) fremsat af DF i folketingsåret 2017-2018 om, at bobestyrere fremadrettet skriftligt skulle fremlægge et timesagsregnskab månedligt. I beretningen opfordrede et flertal justitsministeren til, oplyse, *hvilke tiltag der "kan gøres med henblik på dels i større omfang at sikre konkurrence blandt de potentielle bobestyrere, dels at sikre et så korrekt og holdbart indledende prisoverslag som muligt og endelig til at overveje pligt for bobestyrer til en løbende overslagsjustering, hvis det oprindelige budget skrider", klarlægge om det aktuelle klagesystem virker på en hensigtsmæssig og effektivt måde.*⁴⁷²

Justitsministeren har i brev af 23. marts 2020 oplyst Retsudvalget om, at der *ikke* vurderes at være behov for ændringer i reglerne, der regulerer klagersystemet eller behov for at iværksætte tiltag med det formål at indføre et krav om, at samtlige bobestyrere skal udarbejde og fremlægge timesagsregnskaber i alle sager.⁴⁷³ Derimod vurderer Justitsministeriet, at der kan være et behov for at forbedre arvingernes kendskab til skifteprocessen, bobestyrerens rolle, grundlaget for beregningen af bobestyrerens salær og arvingernes rettigheder, herunder muligheden for at klage over bobestyrerens salær. Det er endvidere Justitsministeriets vurdering, at arvingerne – efter modtagelsen af det oprindelige salæroverslag fra bobestyreren – skal have mulighed for at udbede sig kvartalsvise timesagsregnskaber fra bobestyreren, hvis de har et ønske om det.

Justitsministeriet har i samarbejde med Domstolsstyrelsen, Advokatsamfundet og Danske Advokater udarbejdet et udkast til "en tjekliste", som indeholder de nævnte punkter, som bobestyreren kan gennemgå med arvingerne på det indledende bomøde, og som samtidig gøres tilgængelig på skifterettens hjemmeside. Tjeklisten vil endvidere blive distribueret til bobestyrere af Danske Advokater og Advokatsamfundet, ligesom Danske Advokater vil sætte sig i spidsen for en frivillig mærkningsordning for de advokater, der forpligter sig til at anvende tjeklisten. Der pågår således aktuelt et arbejde med at udarbejde og fastlægge det nærmere format for den frivillige mærkningsordning, herunder i relation til revision m.v. Yderligere vil tjeklisten blive tilgængelig på domstolens hjemmeside og udleveret til retskredsens autoriserede bobestyrere.⁴⁷⁴

Det er samlet set analysens vurderingen, at de nuværende regler om salær – kombineret med praksis og regler for skifterettens udlevering af bo til en autoriseret bobestyrer – betyder, at bl.a. priskonkurrencen ved bobehandling udelukkes. Boerne fordeles af skifteretten "efter tur" uden konkurrence om pris eller kvalitet, og arvingerne, der typisk betaler for ydelsen, får først indblik i salæret, når bobestyreren er valgt. Uagtet, hvor mange værdier bobestyreren i øvrigt har sikret fra boet, er det er i mange sager en anelig del af boet, der betales i omkostninger.

⁴⁷¹ Domstolsstyrelsen, *Domstolsstyrelsens redegørelse og undersøgelse om bobestyreres salærer*, 2020, side 2.

⁴⁷² Retsudvalget, *Beretning over Forslag til folketingsbeslutning om, at bobestyrere skal fremlægge timesagsregnskab*, 31. maj 2018.

⁴⁷³ Følgende fremgår herom i brevet fra justitsministeren: "For så vidt angår klagesystemet er det på baggrund af Domstolsstyrelsens undersøgelse Justitsministeriets indtryk, at reglerne, der regulerer klagesystemet, generelt set er velfungerende. Det skyldes, at mere end 99 pct. af bobestyrerboerne bliver afsluttet uden en klage over bobestyrerens salær, og at retten i under halvdelen af de sager, hvor der klages over bobestyrerens salær, nedsætter salæret."

⁴⁷⁴ Justitsministeriet, *Opfølgning på beslutningsforslag B 56 om, at bobestyrere skal fremlægge timesagsregnskaber*, 23. marts 2020, (Bilag 316, alm del, REU).

Kapitel 9

Anbefalinger

9.1 Indledning

I dette kapitel præsenteres en række anbefalinger, som har til formål at skabe et mere velfungerende marked gennem mere effektiv konkurrence og mere aktive kunder i advokatbranchen.

Analysens anbefalinger søger bl.a. at mindske de barrierer for adgang og ekspansion, som advokatfirmaer og andre udbydere af juridiske tjenester kan opleve, samt de udfordringer som kunderne møder, når de forsøger at navigere og vælge udbyder.

Anbefalingerne omfatter tiltag rettet mod hhv. reguleringen af advokatbranchen, de kunder som efterspørger juridiske ydelser, konkurrencen om juridisk bistand til offentlige kunder samt tiltag rettet mod at styrke konkurrencen om konkurs- og bobestyrerboer, jf. boks 9.1.

Boks 9.1 Konkurrencerådets anbefalinger

1. Anbefalinger målrettet mere konkurrencevenlig regulering

1.1 Lempe reglerne for advokatselskabers ejerskab og ledelse

1.2 Udvide advokatselskabers mulige "formål," herunder tillade multidisciplinære partnerskaber i Danmark

1.3 Åbne for at ansatte advokater – under iagttagelse af de advokatetiske regler – må sælge eksternt juridisk rådgivning under brug af advokattitel fra andre virksomheder end advokatfirmaer

1.4 Nedsætte en arbejdsgruppe om optag af andre kandidater end cand.jur. på advokatuddannelsen

1.5 Lempe regler for interessekonflikt vedr. identifikation med advokatkollegers interesser, for brug af informeret samtykke samt ved firmaskift og fusioner

1.6 Afskaf forbud mod såkaldt "klientfiskeri", dog ikke i straffesager eller sager vedr. særligt udsatte eller sårbare personer

1.7 Afskaf forbud mod honorardeling med ikke-advokater

1.8 Afskaf forbud mod resultatbaserede prisaftaler, dog ikke i straffesager

2. Anbefalinger målrettet mere aktive kunder i advokatbranchen

2.1 Alle kunder modtager tilbud i fast 'standardskabelon', før en aftale indgås

2.2 Advokatfirmaerne skal oplyse priser på hhv. ydelser til standardpris og timepriser på egen hjemmeside

3. Anbefalinger til at styrke konkurrence om offentlige kunders – især statens – køb af juridisk bistand

3.1 Øget konkurrence om statens indkøb af juridisk bistand

3.2 Øget konkurrence om kommuners og regioners indkøb af juridisk bistand

4. Anbefalinger til at styrke konkurrence om konkurs- og bobestyrerboer

4.1 Etablering af brancheneutral autorisationsordning for kuratorer

4.2 Faste kuratorpaneler skal udpeges jævnlige på baggrund af konkurrence mellem ansøgere, og tildeling af konkursboer uden aktiver skal ske efter transparente tildelingskriterier

4.3 Arbejdsgruppe om styrket konkurrence samt mere forudsigelighed, gennemsigtighed og effektivitet i behandlingen af større konkursboer med aktiver

4.4 Konkurrencen om bobestyrerboer skal styrkes

9.2 Anbefalinger om mere konkurrencevenlig regulering

Analysen viser, at den nuværende regulering begrænser konkurrencen i advokatbranchen og det konkurrencepres, som advokater møder fra andre brancher. Det gælder især inden for juridisk rådgivning uden for retssystemet, ikke mindst på erhvervsområdet.

Regulering af advokatprofessionen er justeret nogle gange de seneste årtier, men har rødder, som reelt går flere hundrede år tilbage. Advokatbranchens kerneforretning har imidlertid ændret sig og er anderledes end "sagførernes" forretning var for år tilbage⁴⁷⁵, idet en større del af omsætningen i dag stammer fra juridisk rådgivning rettet mod især erhvervsvirksomheder, og som ikke direkte vedrører retssystemet. Det peger på, at reguleringen af advokatbranchen i dag rækker videre – og dækker flere områder – end det oprindelige formål bag reguleringen tilsiger.

I lande, som Danmark normalt sammenlignes med, er der flere eksempler på, at man på forskellige områder har indrettet reguleringen af advokatbranchen mere konkurrencevenligt end i Danmark, jf. kapitel 4.

En analyse fra 2017 af en række landes erfaringer med multidisciplinære partnerskaber (MDP'er) og ejerskab hos ikke-advokater, beskriver, at lovgivere i andre lande, der tillader MDP'er, i stigende grad arbejder mod at opnå den nødvendige beskyttelse af klienter og opretholdelse af professionelle principper og standarder gennem individuel regulering af den enkelte advokat frem for generel regulering af advokatfirmaet eller -branchen.

Anbefalingerne nedenfor er primært rettet mod den regulering, der er af advokatfirmaerne, mens reguleringen af den enkelte advokats adfærd på de fleste områder fastholdes. Således vil centrale regler for advokater fortsat gælde, fx om advokaters tavshedspligt og regler om den enkelte advokats individuelle uafhængighed, jf. boks 9.2. Hertil kommer, at fx en lempelse af

⁴⁷⁵ Tamm, Ditlev, *Advokatstandens nyere historie*, Advokatsamfundets festskrift i anledning af Retsplejelovens 75 års jubilæum, 1994, s. 231.; Madsen, Mikael Rask, *Fra sagførerkontorer til store advokatfirmaer: En retssociologisk analyse af ændringerne af den danske advokatbranche*, Juristen, Nr. 3, 2000, s. 133.

ejerskabsregler skal ledsages af restriktioner og tilsyn med nye ejere. Det kan endvidere være relevant at overveje, om nogle af de regler, der regulerer advokaters individuelle adfærd, herunder sanktionsreglerne, skal skærpes. De forslag, der vedrører reguleringen af advokater og advokatselskaber, kan læses i sammenhæng med kapitel 4, der gennemgår formålet med reglerne, og hvordan de vurderes at påvirke konkurrenceforholdene.

Boks 9.2

Regulering af den enkelte advokats uafhængighed i dag og ved udmøntningen af anbefalingerne

Forslagene i dette kapitel tager afsæt i en fortsat opretholdelse af restriktive regler for den enkelte advokats uafhængighed af uvedkommende interesser, herunder økonomisk interesser, idet de nuværende regler herom fortsat skal gælde. Dog foreslås en lempelse af interessekonfliktsreglerne om identifikation og muligheden for firmaskift, jf. anbefaling 1.5.

Følgende regler og hensyn skal fortsat gælde ved en udmøntningen af anbefalingerne:

- » Advokaten skal fortsat overholde sin tavshedspligt, og brud på tavshedspligten vil fortsat være forbundet med sanktioner (bøde eller fængsel indtil 6 måneder).
- » Advokaten skal fortsat efterleve de gældende advokatetiske regler, herunder de gældende regler om interessekonflikter. En advokat må således fortsat ikke bistå en klient i situationer, hvor en interessekonflikt er opstået, eller hvor der foreligger en nærliggende risiko for, at en sådan konflikt opstår.
- » Advokaten skal fortsat efterleve hensynene bag de advokatetiske regler om interessekonflikt, herunder våbendragerhensynet, som skal forhindre, at en advokat tjener to herrer (fx bliver påvirket af en anden, uvedkommende økonomisk interesse).
- » Advokaten er fortsat underlagt de gældende klagemuligheder samt regler om tilsyn og sanktioner i disciplinærsystemet.
- » Advokaten vil fortsat skulle opfylde de gældende pligter for en advokat, fx tegne en garanti og en ansvarsforsikring, jf. Advokatsamfundets vedtægt.

Anbefalingerne om ændret regulering skal ses i sammenhæng og kan særligt have stor betydning for markedet for professionelle kunder (fx erhvervsvirksomheder). Fx vil lempelser af ejerskabsrestriktioner (anbefaling 1.1), en revision af advokatselskabers formålsparagraf (anbefaling 1.2), samt visse justeringer i interessekonfliktreglerne (anbefaling 1.5) have væsentlig større effekt på konkurrencen i markedet og for kunderne, end de enkelte forslag hver for sig. Samtidig vil forslagene samlet set på sigt åbne for, at der kan etableres nye forretningsmodeller, som kan styrke dansk eksport af komplicerede rådgivningsydelser og forbedre mulighederne for at udvikle store, danske rådgivningsvirksomheder. Disse potentialer skal balance-res over for hensynet til fortsat at sikre høj tillid til advokaters uafhængighed. I forslagene er angivet nogle mulige veje hertil, men det anerkendes også, at dette spørgsmål vil kræve yderligere overvejelser.

Anbefaling 1.1: Lempe reglerne for advokatselskabers ejerskab og ledelse

I dag skal advokatselskaber som udgangspunkt ejes af personer med en dansk advokatbeskikkelse, som samtidig er ansat i advokatfirmaet. Op til 10 pct. af et advokatselskab kan dog ejes af ansatte i firmaet uden advokatbeskikkelse.

Ejere, som ikke er advokater, skal bestå en prøve i de regler, der er af særlig betydning for advokathvervet ("partnerprøven"), ligesom klager over ejere, som ikke er advokater, kan indbringes for Advokatnævnet. Desuden er ejere, som ikke er advokater, også omfattet af tavshedspligten.

Advokatfirmaer må desuden som udgangspunkt alene ledes af ejerne af firmaet. Det betyder, at medlemmer af bestyrelse og direktion aktivt skal drive advokatvirksomhed i firmaet eller dets moder- eller datterfirma.

Udenlandske firmaer har ikke selv mulighed for at etablere et advokatfirma i Danmark, men kan etablere sig i Danmark gennem et samarbejde med en dansk partner, eller hvis der oprettes et dansk kontor, som ejes af en partner, der er optaget i Advokatsamfundet. Videre har

udenlandske advokatfirmaer i dag mulighed for at yde bistand i Danmark uden at etablere et fysisk kontor via den såkaldte "fly-in-fly-out-model".

De nuværende regler for ejerskab og ledelse i Danmark sigter på at sikre advokatselskabers generelle uafhængighed af uvedkommende (faglige og økonomiske) interesser samt sikre, at ejerne er "egnede" til at have indflydelse på et advokatfirma.

Reguleringen af advokatselskabers ledelse og bestyrelse adskiller sig fra den måde, bestyrelser sammensættes i flere andre erhverv, hvor man søger en bredere vifte af kompetencer og profiler til at lede et firma. I flere erhverv er det fx direkte lovfæstet, at firmaet skal ledes af en bestyrelse med en række forskellige specifikke kompetencer. Det gælder fx pengeinstitutter og pensionsselskaber.

Den nuværende regulering af ejerskab forhindrer, at eksterne parter kan eje og udøve indflydelse på advokatfirmaers forretningsmodel m.v. Dermed forhindres nye aktører, herunder udenlandske aktører og aktører med viden om nye forretningsmodeller, i at komme ind og udvikle advokatfirmaerne. Dette skaber en adgangsbarriere og kan begrænse produktudviklingen og konkurrencepresset på de eksisterende advokatfirmaer.

Den nuværende regulering af ejerskab og ledelse begrænser også de eksisterende advokatselskabers mulighed for at hente *kapital* til advokatfirmaet (herunder udenlandsk kapital) og få andre profiler og uddannelsesmæssige kompetencer i selskabets ledelse. Dette kan svække eksisterende advokatselskabers mulighed for at vokse eller evt. udvikle nye forretningskoncepter til gavn for brugerne.

Analysen viser, at adgangen til kapital opleves som en begrænsning for at vokse – primært blandt de større advokatfirmaer, jf. også kapitel 4 der gennemgår disse forhold nærmere. Tre ud af de ti største advokatfirmaer nævner, at adgangen til kapital og retsplejelovens regler om ledelse begrænser deres mulighed for at vokse. I de mindre advokatfirmaer er der derimod ikke tegn på, at adgang til kapital opleves som en ekspansionsbarriere i særlig grad.

Det *anbefales*, at retsplejelovens § 124c ændres, således at det fremover tillades, at advokatselskaber kan have eksterne ejere, som samtidig kan øve aktiv indflydelse på firmaets forretningsmodel og overordnede drift. Desuden anbefales det, at retsplejelovens § 124e ændres, så et advokatselskab kan ledes af personer, som ikke har en ejerandel i firmaet. Nye ejere og eksterne ledere skal omfattes af passende tilsyn, restriktioner og krav om god-skik, således at der værnes om ansatte advokaters uafhængighed.

Det er således vigtigt, at de eksterne ejere og ledelsen kan stilles til ansvar for deres adfærd og beslutninger, uanset om de er advokater eller ej, og uanset, om de arbejder i firmaet eller et andet sted. Det foreslås derfor, at eksterne ejere skal godkendes som egnede til at eje et advokatselskab af myndighederne ved fx en "fit-to-own-test". En sådan test kender man fra England og Wales, hvor det siden 2011 har været muligt for ikke-advokater at eje og etablere firmaer, som tilbyder en begrænset palette af mindre komplicerede ydelser til kunderne, såkaldte ABS'er (Alternative Business Structure).

Ved godkendelsen af eksterne ejere er det et hensyn, at ejerkredsen ikke får en sådan sammensætning, at det bliver unødigt vanskeligt for øvrige virksomheder i en branche eller "modparter" i sager fx mod en branche at finde et advokatfirma til at repræsentere sig. I godkendelsen af udenlandske ejere er det samtidig et hensyn, at der foreligger aftaler om gensidighed med hjemlandet, så disse ejere reelt kan stilles til ansvar og kontrolleres. Det kan i den forbindelse overvejes at begrænse, hvilke lande udenlandske ejere kan stamme fra.

Eksterne ejere og medlemmer af firmaets ledelse uden ejerskab skal desuden bestå en "partnerprøve", og det skal være muligt at klage over vedkommende til Advokatnævnet (svarende

til de nuværende regler for ansatte ejere og ledere, som ikke er advokater). Det skal være gennemslagskraftigt og offentligt tilgængeligt, hvilke krav der stilles til at bestå partnerprøven, ligesom det skal sikres, at der ikke sker en forskelsbehandling på advokater og ikke-advokater i forbindelse med prøven.

Det bør desuden overvejes, om de eksterne ejere og bestyrelsesmedlemmer skal pålægges et ansvar, som rækker ud over, hvad der ellers gælder i private virksomheder. Det kan fx være i form af personlig straf, hvis centrale advokatetiske hensyn i alvorlig grad er tilsidesat med bestyrelsens vidende. Eksterne ejere og bestyrelsesmedlemmer vil hermed også skulle iagttage de advokatetiske regler. Det skal således sikres, at arbejdsgiverens interesse og ledelsesret ikke udfordrer advokatens efterlevelse af de advokatetiske regler. I den forbindelse skal det noteres, at advokatfirmaer naturligt også er optaget af at opnå indtjening i deres virksomhed, og at en ændret ejerkreds ikke nødvendigvis vil forstærke fokus på kortsigtede indtjeningshensyn.

Den enkelte advokat skal forsat efterleve de gældende advokatetiske regler om fx interessekonflikter. Vurderingen af, om der foreligger en interessekonflikt, kan således være påvirket af den eksterne ejers økonomiske interesser. Således vil et advokatfirma, som eksempelvis er ejet af en anden virksomhed, ikke kunne siges at være uafhængig af den pågældende eksterne ejers interesser.⁴⁷⁶ Et eksempel er, hvis et forsikringsselskab køber et advokatfirma, som tilbyder bistand inden for personskade.⁴⁷⁷ Her kan ejerens og klientens interesse i visse sager potentielt være modstridende, hvis ejeren konkret har en kommerciel interesse i udfaldet af klienternes sager. Ejerens interesser skal dermed indgå i vurderingen af advokatens uafhængighed for at sikre efterlevelsen af et af grundprincipperne bag reglerne om interessekonflikter, nemlig at advokaten ikke "tjener to herrer (våbendragerhensynet)".⁴⁷⁸ Hvis der er risiko for en interessekonflikt, kan advokaten ikke yde bistand i en sag.

Videre vil tilsyn og sanktioner i disciplinærsystemet – som i dag – fortsat gælde, også for ejere og medlemmer af direktion og bestyrelse, som ikke er advokater. I den forbindelse kan nævnes, at en analyse fra 2017 af en række landes erfaringer med MDP'er og ejerskab for ikke-advokater påpeger, at lovgivere i andre lande, der tillader MDP, i stigende grad erkender, at de kan opnå den nødvendige beskyttelse af klienter samt opretholde professionelle principper og standarder gennem *individue*l regulering af advokaten (frem for generel regulering af virksomheden).⁴⁷⁹ Dette understøtter muligheden for at lempe de krav, der vedrører fx ejerskabsrestriktioner og stadig opretholde den nødvendige beskyttelse af klienten.

Et mindre vidtgående tiltag kan være at sætte en grænse for det eksterne ejerskab, eksempelvis 40 pct., således at det fortsat er advokater, der har majoriteten i ejerandele i advokatselskabet. Potentialet i sådan et forslag vurderes dog at være noget mindre. Det vil under alle omstændigheder være hensigtsmæssigt, hvis i hvert fald udenlandske *advokat*firmaer gives mulighed for at eje advokatfirmaer på dansk grund. I Sverige er det således eksempelvis muligt, at et udenlandsk advokatfirma kan eje et svensk advokatfirma (forudsat en samlet advokat-ejerandel på 90 pct.).

⁴⁷⁶ Langsted, Lars Bo, *Notat vedrørende ejerskab af advokatvirksomheder*, 2017, side 17.

⁴⁷⁷ Robinson, Nick, "When Lawyers Don't Get All the Profits: Non-Lawyer Ownership, Access, and Professionalism", august 2014 præsenterer dette eksempel.

⁴⁷⁸ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 100.

⁴⁷⁹ Legal Services Regulatory Authority, *Multi-Disciplinary Practices*, 2017, side 42.

Et andet mindre vidtgående tiltag er at åbne for et betydeligt eksternt medejerskab, men samtidig sætte en grænse for stemmerettighederne/indflydelsen, således at indflydelsen fra eksterne ejere, som ikke er advokater, begrænses. Der kan også sættes en grænse for, hvor mange eksterne, som må være medlem af bestyrelsen. Endelig kan man se mod Norge, hvor det er muligt for andre end advokater at eje og lede advokatfirmaer, så længe de arbejder i firmaet mindst halvdelen af tiden.

Ved at give mulighed for, at eksterne kan eje og udøve indflydelse på advokatselskaber, åbnes for, at nye aktører med kapital og nye ideer m.v. får mulighed for at komme ind på markedet. Det kan potentielt medføre, at advokatfirmaer bedre kan udvikle sig, og det reducerer både adgangs- og ekspansionsbarrieren i branchen.

De umiddelbare erfaringer fra England & Wales med såkaldt "Alternative Business Structure" (ABS), hvor ikke-advokater etablerer og ejer firmaer, som tilbyder en begrænset palette af mindre komplicerede juridiske ydelser til kunderne, indikerer bl.a., at ABS'er kan bidrage til nye ideer og tilgange fra personer og virksomheder, som kan trække på erfaringer fra andre brancher. Samtidig peger de engelske erfaringer på, at de nye/lempede ejerskabsregler, som er indført (for ABS'er) ikke har haft negative effekter for kunderne. De nye forretningsmodeller vurderes således ikke at skabe en større risiko for interessekonflikter end den risiko, der er ved advokatfirmaer ejet af advokater. Desuden konkluderer Legal Service Board i deres evaluering fra 2016, at reformen (Legal Service Act) ikke har påvirket tilliden til sektorens uafhængighed og omdømme, idet Legal Service Board dog samtidig nævner, at dokumentationen herfor er begrænset.⁴⁸⁰ De lempede ejerskabsreglers effekt på priserne på advokatbistand er endnu ikke velbelyst.⁴⁸¹ Det skal samtidig bemærkes, at de institutionelle rammer m.v. er anderledes i UK end i Danmark, og erfaringerne kan derfor ikke nødvendigvis overføres til danske forhold.

Den konkrete udformning af tiltag til at sikre væsentlige hensyn som retssikkerhed, uafhængighed og tavshedspligt kan herudover evt. hente inspiration i lande som Norge, Sverige, Italien, Spanien og UK, som har videre rammer for ejerskab og indflydelse på advokatfirmaer end Danmark. Desuden kan visse erfaringer fra revisionsbranchen måske inddrages, selv om revisorer har en anden rolle end advokater. Indtil 2003 var der i revisionsbranchen skrappe regler for revisionsvirksomheders ejerskab for at sikre en *generel* uafhængighed. I dag kan alle eje revisionsvirksomheder, dog skal stemmemajoriteten ejes af godkendte revisorer eller revisionsvirksomheder.⁴⁸²

⁴⁸⁰ Legal Services Board, "Evaluation: Changes in the legal services market 2006/07-2014/15 – Full report", 2016, Side 141.

⁴⁸¹ I en evaluering fra Legal Services Board fra 2016 angiver 67 pct. af advokatfirmaerne (solicitors) selv, at deres priser har været på nogenlunde samme niveau de seneste 12 måneder. 29 pct. angiver selv, at priserne er steget, mens 3 pct. angiver, at priserne er faldet. For juridiske B-B-ydelser viser evalueringen desuden, at prisen er steget med 15,5 pct. fra 2010-2016. Legal Services Board påpeger, at denne stigning ligger over den årlige inflation, men på linje med prisudviklingen for revisorer. Data fra Eurostat viser, at denne prisudviklingen (på advokatydelse) stort set svarer til den almindelige prisudvikling i samme periode i England, jf. Eurostat, Harmonized Indices of Consumer Prices. Det tyder på uændrede reale priser på advokatydelse i perioden. Se også boks 4.2 for flere erfaringer med ABS'er samt boks 5.2.

⁴⁸² Langsted, Lars Bo, *Notat vedrørende ejerskab af advokatvirksomheder*, 2017, side 13 (revisorlovens § 13, stik. 2).

Anbefaling 1.2: Udvide advokatselskabers mulige "formål", herunder tillade multidisciplinære partnerskaber i Danmark

I dag må advokatselskaber alene have til formål at drive advokatvirksomhed. Det medfører, at advokatselskaber i dag ikke må drive anden virksomhed end advokatvirksomhed.

Formålsbestemmelsen betyder derfor, at advokatselskaber ikke må sælge andre ydelser end de ydelser, som i dag falder inden for definitionen på at drive "advokatvirksomhed".⁴⁸³ Et advokatselskab må således fx ikke sælge "LegalTech"⁴⁸⁴ som isoleret ydelse, men alene hvis LegalTech-løsninger er en del af den "juridiske rådgivning". Det kan bremse innovation og investeringer i ny teknologi til skade for kunderne.

Formålsbestemmelsen betyder også, at advokatselskaber ikke har mulighed for at etablere såkaldte "one-stop-shops", hvor kunderne også kan købe andre ydelser end advokatydelser, som de har behov for, fx revisorbistand. Bestemmelsen medfører, at advokatselskaber ikke kan arbejde sammen med andre nærtbeslægtede liberale erhverv, fx revisorer eller notarer i såkaldte multidisciplinære partnerskaber.

Mulighederne for at etablere multidisciplinære partnerskaber er mere begrænsende i Danmark end i flere andre lande. Fx har både Tyskland og UK i en længere årrække haft sådanne selskabstyper. En rapport fra Irland fra 2017, som har undersøgt erfaringerne i en række lande, peger på, at multidisciplinære partnerskaber har skabt mulighed for et bredere udbud af tjenester til kunderne og mulighed for, at kunderne kan *bundle* indkøb af tjenester og opnå mulighed for gevinster ved at købe stort ind. Samtidig viser rapporten, at man i både Tyskland og England løbende har tilpasset MDP-reguleringen til de faktiske erfaringer med MDP'er, og at MDP'er fortsat udgør en mindre del af markedet, de steder hvor MDP'er er tilladte.⁴⁸⁵

Analysen i denne rapport viser, at en række advokatfirmaer i dag oplever, at formålsbestemmelsen begrænser deres mulighed for at vokse og udvide forretningen. Ekspansionsbarrieren opleves især blandt de største advokatfirmaer. Endvidere peger advokatfirmaer i Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey på, at retsplejelovens formålsbestemmelse har begrænset mulighederne for at etablere sig på markedet. Dette billede understøttes af tilkendegivelser fra aktører i branchen.⁴⁸⁶ Bl.a. har Advokatrådet tilkendegivet, at de overvejer, om de advokatetiske regler skal ændres, så reglerne bedre adresserer udviklingen inden for advokatvirksomhed.⁴⁸⁷

⁴⁸³ Ifølge lovforslag fra 1990 rettens pleje, der indførte mulighed for advokatselskaber defineres advokatvirksomhed som "juridisk rådgivning og i forbindelse hermed økonomisk rådgivning til klienten samt repræsentation af denne for domstolene og over for andre offentlige myndigheder og organisationer samt i retslige spørgsmål og tvister i øvrigt".

⁴⁸⁴ Der findes en række definitioner på "Legal Tech". Legal Tech (eller "Law tech") kan siges at dække over teknologier, som har til formål at understøtte, supplere eller erstatte de traditionelle måder at levere juridiske tjenester på eller til at forbedre arbejdsgange inden for retsvæsenet. Legal tech/law tech dækker over en række værktøjer og processer, fx automatiske dokumenter, avancerede chat bots, kunstig intelligens m.v., jf. <https://www.lawsociety.org.uk/>. Siden 2011 har Legal Tech udviklet sig til i højere grad at blive forbundet med digitale startups, som disrupter traditionelle advokatfirmaer ved at give kunder adgang til online software, som mindsker og i nogle tilfælde helt erstatter juridiske rådgivning eller ved – gennem digitale platforme – at forbinde/matche kunder med advokater, jf. Rubin, Basha, *Legal Tech Startups Have A Short History And A Bright Future*, 2014, TechCrunch.

⁴⁸⁵ Legal Services Regulatory Authority, *Multi-Disciplinary Practices, Study into International Experience of Multi-Disciplinary Practices and the Likely Impact on Ireland of Adopting them*, 2017, side, side 5-7. Se side 21 for oversigt over udbredelsen af MDP'er i andre lande.

⁴⁸⁶ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Møder med markedsaktører*, 2020.

⁴⁸⁷ AdvokatWatch, *Advokatrådet overvejer nye etiske hegnspæle*, 15. januar 2020 (https://advokatwatch.dk/secure/Advokatnyt/Tendenser/article11877169.ece?utm_campaign=AdvokatWatch&utm_content=2020-01-15&utm_medium=email&utm_source=advokatwatch).

Markedsaktører fra andre brancher (revisorer) har også lagt vægt på, at formålsbestemmelsen for advokatfirmaer begrænser konkurrencen.

Formålsbestemmelsen i advokatreguleringen udgør således både en ekspansionsbarriere og en adgangsbarriere, som begrænser konkurrencen om juridisk rådgivning, og som i øvrigt kan reducere mulighederne for dansk eksport af specialiserede rådgivningsydelser.

Det *anbefales*, at retsplejelovens § 124 ændres, så det tillades, at et advokatselskab – foruden at drive advokatvirksomhed – også må drive virksomhed i nær tilknytning til advokatvirksomhed, og at et advokatselskab må indgå i multidisciplinære partnerskaber med andre nærtbeslægtede liberale erhverv.

Anbefalingen vil kunne gennemføres uden at lempe ejerskabsreglerne, men vurderes at få størst effekt, hvis man samtidig tillader ejere fra andre professioner (anbefaling 1.1).

Ved at tillade at advokatselskaber kan drive anden virksomhed i nær tilknytning til advokatvirksomhed, styrkes advokatfirmaers incitament til at udvikle nye løsninger og til at investere i ny teknologi.

Ved at tillade at advokatselskaber kan indgå i multidisciplinære partnerskaber, får advokatselskaber mulighed for at tilbyde deres kunder en bredere palette af ydelser, og kunderne får derved mulighed for i højere grad at samle sine opgaver ét sted (såkaldte one-stop-shop). Desuden vil der være flere muligheder for innovation i selskaber med flere discipliner.⁴⁸⁸ Både innovation og et bredere udbud kan styrke konkurrencen inden for advokatbranchen og styrke muligheden for, at de mest effektive firmaer kan vokse. Ligeledes kan muligheden for MDP'er styrke konkurrencen mellem advokatbranchen og andre professioner om at give juridisk rådgivning.

Den omtalte analyse fra 2017 af en række landes erfaringer med MDP'er m.v., refererer bl.a. den tyske forfatningsdomstol, som har påpeget, at i og med de partnere i MDP'er, som ikke er advokater, skal efterleve de advokatetiske regler, er det tilstrækkeligt til at beskytte uafhængigheden for de advokater, der arbejder i MDP'et.⁴⁸⁹

Den konkrete udmøntning af anbefalingen kan hente inspiration fra lande, hvor man i en år-række har tilladt, at advokatfirmaer og andre, især nærtbeslægtede, professioner indgår i selskaber. Fx i forhold til håndteringen af, hvordan forskellige professioners etiske regelsæt kan fungere og efterleves i samme firma. Ifølge den irske analyse fra 2017 har alle de undersøgte lande indført specifikke tiltag som – i større eller mindre grad – håndterer spørgsmål om advokatens uafhængighed og interessekonflikt. Det kan fx være krav om, at advokater skal eje

⁴⁸⁸ Copenhagen Economics (for Advokatsamfundet og Danske Advokater), *Konkurrence og regulering i advokatbranchen*, 2014, side 81 og 82. I forlængelse heraf påpeger Copenhagen Economics i deres analyse for Danske Advokater og Advokatsamfundet fra 2014, at der kan være fordele ved at tillade advokater at arbejde i tværdisciplinære virksomheder. På den måde kunne virksomheden ifølge Copenhagen Economics tilbyde klienterne et bredere produkt, så klienterne kun skal henvende sig ét sted (one-stop-shopping). Tværdisciplinær rådgivning kan også føre til øget innovation. Copenhagen Economics vurderer dog ikke, at en lempelse af ejerskabsreglerne ikke vil øge omfanget af tværdisciplinær rådgivning betydeligt.

⁴⁸⁹ Legal Services Regulatory Authority, *Multi-Disciplinary Practices*, 2017, Side 58 "Thirdly, the Court pointed out that any form of joint practice, even with other lawyers carried a risk to professional independence. The only way of guaranteeing unfettered in-dependence would be to ban any form of joint practice. The Court, suggested that it was entirely possible that the less the professions involved in an MDP had in common, the less risk they would be likely to pose to each other in terms of interference in the way in which they conducted their respective professions. Moreover, given that the BRAO applied the lawyers' code of conduct to non-lawyer partners in an MDP, this should be sufficient to protect the independence of lawyers practising in that MDP." (Analysen refererer "Matthias Kilian (2016) All hail the MDP: the German Federal Constitutional Court paves the way for multidisciplinary service firms, *Legal Ethics*, 19:1, 163-168").

over halvdelen af virksomheden og besidde stemmemajoriteten i virksomheden, krav om at alle partnere og ansatte i virksomheden skal følge de advokatetiske regler, krav om at partnere, som ikke er advokater, ikke må blande sig i advokaternes mulighed for at efterleve deres professionelle forpligtelser (god skik) samt krav om, at en "head of legal practice" har ansvar for at sikre, at virksomheden efterlever de etiske regler.

Den irske analyse fra 2017 konkluderer videre, at der ikke synes at have været problemer blandt de undersøgte MDP'er med at efterleve standarder, etiske regler og sikre uafhængigheden, herunder at håndtere forskellige uafhængighedsbegreber og etiske regelsæt. Desuden konkluderer Legal Service Board i deres evaluering fra 2016, at reformen (Legal Service Act) ikke har påvirket tilliden til sektorens uafhængighed og omdømme, idet Legal Service Board dog samtidig nævner, at dokumentationen herfor er begrænset.⁴⁹⁰ Som nævnt er de institutionelle rammer i UK ikke som i Danmark, og resultaterne kan derfor ikke nødvendigvis overføres direkte til danske forhold.

Anbefalingen om at tillade MDP'er skal desuden ses i sammenhæng med, at der i dag er virksomheder og organisationer (fx erhvervsorganisationer og fagforeninger), som har advokater ansat, og som derfor har erfaring med at efterleve de advokatetiske regler m.v. i en organisation med andre overordnede målsætninger og evt. også andre etiske regler og tilsyn.

Anbefaling 1.3: Åbne for, at ansatte advokater – under iagttagelse af de advokatetiske regler – må yde ekstern juridisk rådgivning under brug af advokattitel fra andre virksomheder end advokatfirmaer

"Advokat" er en beskyttet titel, som en person har *ret* til at bruge i arbejdet for kunder og i forretningsmæssig sammenhæng, hvis personen er ansat i et advokatfirma eller i en privat virksomhed eller en organisation. Derimod må en person i dag ikke anvende advokattitlen, hvis personen sælger ydelser til eksterne kunder fra andre virksomheder end et advokatfirma, fx i revisionsbranchen.

Personer, der udøver virksomhed under advokattitlen, har *pligt* til at overholde de gældende regler for god skik (de advokatetiske regler). Det omfatter også regler om beskyttelse af klienten, som er strengere end de regler, der gælder for andre juridiske rådgivere. Der er fx krav om, at advokaten har en ansvarsforsikring.

Advokatrådet fører tilsyn med, at advokater og advokatfirmaer har tegnet de nødvendige garantiordninger og ansvarsforsikringer, og at de overholder de advokatetiske regler. Hvis disse regler ikke overholdes, har Advokatnævnet forskellige sanktionsmuligheder, som spænder fra bøde (på op til 600.000 kr.) til hhv. betinget, midlertidig og ubetinget frakendelse af retten til at udøve advokatvirksomhed.

Den nuværende regel om, at advokater ikke må anvende deres titel, hvis de selv sælger juridisk bistand til eksterne kunder fra virksomheder, som ikke er advokatfirmaer, er begrundet i hensynet til at sikre *uafhængighed* af uvedkommende interesser, idet der i dag gælder strengere ejerskabsregler i advokatselskaber med henblik på at sikre advokatselskabets generelle uafhængighed end de ejerskabsregler, der gælder for øvrige professioner. En advokat har dog mulighed for at beholde sin titel ved ansættelse i en anden type rådgivningsvirksomhed end et advokatfirma, så længe personen ikke anvender sin titel til i forretningsøjemed selv at sælge juridisk rådgivning til eksterne kunder.

⁴⁹⁰ Legal Services Board, "Evaluation: Changes in the legal services market 2006/07-2014/15 – Full report", 2016, Side 141.

Selvom det siden 2006 har været muligt for andre virksomheder end advokatfirmaer at tilbyde – og markedsføre – juridiske rådgivningsydelser, oplever markedsaktører uden for advokatbranchen, at det er svært at konkurrere med advokatbranchen om juridiske opgaver. Der henvises bl.a. til, at advokater ikke kan anvende deres titel i forretningsøjemed, hvis de ansættes uden for advokatfirmaer. Det skal ses i sammenhæng med, at advokattitlen bl.a. kan signalere kompetence, forsikring og kontrol, samt at visse etiske standarder efterleves, i et marked, som kunderne i øvrigt har svært ved at gennemskue.

Derudover er det oplevelsen blandt markedsaktører uden for advokatbranchen, at det er vanskeligt at rekruttere de bedst egnede advokater, når disse i givet fald ikke længere må kalde sig advokat i forretningsøjemed. Restriktionerne for brugen af advokattitlen kan dermed i praksis begrænse konkurrencen om juridisk rådgivning.

Det *anbefales*, at retsplejelovens § 124 ændres, så ansatte i andre rådgivningsvirksomheder end advokatfirmaer får mulighed for at anvende deres titel som advokat, når de sælger juridisk rådgivning til eksterne kunder.

Med anbefalingen følger, at de *krav og forpligtelser*, som advokattitlen i øvrigt bærer med sig, herunder tavshedspligten fortsat skal gælde og efterleves. Dvs. at den pågældende advokat skal være forsikret m.v., ligesom der skal være mulighed for at sanktionere den pågældende, hvis ikke de advokatetiske regler efterleves. Desuden skal de advokatetiske regler selv sagt gælde, uanset deres ansættelsessted. Det betyder bl.a., at vurderingen af, om der er interessekonflikter forbundet med en sag, som en advokat rådgiver om, skal ske efter de gældende advokatetiske regler. Som reglerne er i dag, ville advokaten endvidere skulle efterleve de gældende regler for behandling af betroede midler (klientkonto), som er underlagt Advokatrådets tilsyn.

Samtidig foreslås det, at virksomhedens ejere, direktion og bestyrelsesmedlemmer skal kunne pålægges et ansvar, som rækker ud over, hvad der ellers gælder i private virksomheder, hvis centrale advokatetiske hensyn er tilsidesat med disses vidende. Videre kan det overvejes, om der hos andre virksomheder end advokatfirmaer, som ønsker at ansætte advokater, skal stilles krav om en advokat i virksomhedens ledelse, der har ansvaret for, at virksomhedens ansatte advokater overholder de advokatetiske regler. Se i øvrigt boks 9.2 for en beskrivelse af, hvorledes advokatens uafhængighed af uvedkommende interesser opretholdes.

Anbefalingen vil kunne gennemføres uden at lempe reglerne for interessekonflikter. De nuværende regler om "identifikation" med ens advokatkollegers interesser betyder imidlertid, at de opgaver, advokaten vil kunne påtage sig i den nye virksomhed, kan være begrænsede. Derfor er det vurderingen, at anbefalingen i praksis vil få væsentlig større effekt på konkurrencen, hvis reglerne for interessekonflikt i rådgivningssager lempes efter de principper, som fremgår af anbefaling 1.5. Det vil dog under alle omstændigheder være centralt, at advokaterne efterlever alle principper for god etik m.v. Det kan kræve nye arbejdsgange og procedurer i virksomheden for at sikre, at advokaten efterlever de advokatetiske regler.

Bistand til eksterne kunder i retssager, som er omfattet af advokaternes møderetsmonopol, skal fortsat kun ydes fra et advokatfirma (eller et multidisciplinært partnerskab).

Med anbefalingen indføres dermed en regel, som har en parallel i revisionsbranchen. Statsautoriserede revisorer må således kun udføre erklæringsopgaver fra en revisionsvirksomhed (hvor de er omfattet af etiske regler, som bl.a. betyder, at de skal være offentlighedens tillidsrepræsentant). Men de må gerne beholde deres titel ved ansættelse andre steder, fx i advokatfirmaer.

For advokater, der ansættes i det offentlige, skal det fortsat gælde, at advokattitlen skal deponeres under ansættelsen (medmindre der gives dispensation efter retsplejelovens regler herom).

Ved at tillade at ansatte i andre virksomheder end advokatfirmaer vil kunne yde juridisk rådgivning til eksterne kunder *under brug af deres advokattitel*, øges udbuddet af virksomheder, som kan konkurrere direkte med de eksisterende advokatfirmaer om juridisk rådgivning. Dermed styrkes konkurrencen om juridisk rådgivning uden for retssystemet, som udgør langt hovedparten af omsætningen i advokatbranchen, især blandt de største advokatfirmaer.

Advokater er uanset ansættelsessted underlagt såvel de advokatetiske regler som deres arbejdsgivers ledelsesret. I de tilfælde, hvor arbejdsgiveren ikke er advokat, kan der være en risiko for, at der opstår situationer, hvor arbejdsgiverens interesse og ledelsesret ikke er på linje med advokatens efterlevelse af de advokatetiske regler. Denne risiko er dog allerede til stede i dag fx for (in-house) advokater ansat i organisationer og private virksomheder. Det kan dog ikke udelukkes, at risikoen kan være større i de tilfælde, hvor advokaten er ansat i en virksomhed til at sælge juridisk rådgivning til eksterne kunder.

Det kan derfor være relevant at trække på erfaringer fra de danske virksomheder og organisationer (fx erhvervsorganisationer og fagforeninger), som allerede i dag har advokater ansat, og som derfor har erfaring med at efterleve de advokatetiske regler m.v. i en organisation med en arbejdsgiver med andre overordnede målsætninger og evt. også andre etiske regler og tilsyn. Ligeledes vil det være oplagt at trække på erfaringer fra de lande, som har erfaringer med MDP'er, og som dermed har erfaring med advokaters efterlevelse af etiske regler i andre typer virksomheder end advokatfirmaer.

Anbefaling 1.4: Nedsætte arbejdsgruppe om optag af andre kandidater end cand.jur. på advokatuddannelsen

For at blive advokat skal en person i dag være uddannet cand.jur. og have mindst tre års erfaring i praktisk juridisk virksomhed samt have gennemført "advokatuddannelsen".

Det er således et krav for at blive optaget på advokatuddannelsen, at personen har en juridisk kandidateksamen.

Bag uddannelseskravet ligger et hensyn til at sikre, at advokaterne har de faglige kvalifikationer til at kunne varetage deres hverv på forsvarlig vis.⁴⁹¹

Samtidig udgør det formelle krav om en juridisk kandidateksamen for at blive advokat en adgangsbatteri for, at andre kandidater kan opnå de nødvendige kompetencer (fx gennemførelse af supplerende uddannelse) og derved blive advokater og evt. selv få mulighed for at oprette et advokatfirma. Et formelt krav om juridisk kandidateksamen begrænser således tilgangen af nye advokater og kan derved medføre et opadgående pres på priser og lønninger i branchen.

I 2018 blev der uddannet knap 1.200 cand.jur.er, hvoraf en tredjedel blev rekrutteret til advokatbranchen. Mange advokatfirmaer i analysen peger på problemer med at rekruttere medarbejdere som en barriere for at vokse uden det dog nødvendigvis skyldes uddannelseskravet. Det gælder eksempelvis 80 pct. af de næststørste advokatfirmaer (som omsætter for mellem 200-600 mio. kr. årligt).

⁴⁹¹ Justitsministeriet, *Betænkning nr. 1479 om retsplejelovens regler om advokater*, 2006, side 283.

Det er centralt, at advokater har tilstrækkelige kompetencer, som sikrer høj juridisk faglighed. Erfaringer fra andre lande peger på, at kvaliteten kan fastholdes også i mere rummelige systemer. I en række andre lande er der således flere veje til at blive advokat end i Danmark. Det gælder fx Frankrig og England, hvor der er mulighed for at blive advokat, også med en anden uddannelsesmæssig baggrund end juridisk embedseksamen. I England kan personer med en anden kandidatgrad således få adgang til advokatuddannelsen ved at tage en toårig diplomuddannelse (Graduate Diploma in Law, GDL).⁴⁹² I Frankrig giver en række tilsvarende diplomer adgang til advokatuddannelsen.⁴⁹³

Det *anbefales*, at en arbejdsgruppe undersøger mulighederne for at tillade, at andre kandidater end cand.jur. kan optages på advokatuddannelsen. En bredere mulighed for optag af andre kandidater (end cand.jur.) kræver selv sagt, at de pågældende kan opnå et grundlæggende og tilstrækkeligt juridisk kompetenceniveau og kendskab til dansk ret, således at de efterfølgende kan varetage hvervet som advokat på tilfredsstillende niveau. Arbejdsgruppen skal derfor overveje, hvilke obligatoriske fagelementer det skal kræve at blive optaget på advokatuddannelsen. Videre kan arbejdsgruppen overveje, om der skal etableres en supplerende og adgangsgivende diplomuddannelse til advokatuddannelsen for andre end juridiske kandidater. Det vil være relevant, at de undervisningsinstitutioner, der udbyder juridiske uddannelser samt Uddannelses- og Forskningsministeriet delager i gruppen.

En ændring af uddannelseskravet kan forbedre konkurrencen. Ved at ændre det formelle krav om juridisk kandidateksamen til advokatuddannelsen kan andre kandidater således få adgang til at være advokater og kunne oprette advokatfirmaer. Det vil øge rekrutteringsgrundlaget til advokatuddannelsen, og skabe mulighed for en mere varieret kompetenceprofil blandt advokater.

Ved udmøntningen af anbefalingen skal det ligge i arbejdsgruppens opdrag at sikre en model, hvor advokater også fremadrettet opnår de faglige kvalifikationer, der skal til for at kunne varetage deres hverv på forsvarlig vis.

⁴⁹² The Law Societys hjemmeside (<https://www.lawsociety.org.uk/law-careers/becoming-a-solicitor/qualifying-with-a-degree/qualifying-with-a-non-law-degree/>) samt The Lawyer Portals hjemmeside (<https://www.thelawyerportal.com/free-guides/how-to-become-a-barrister/>). I England introduceres fra 2021 en ny advokatuddannelse (Solicitor Qualifying Examination, SQE), som bl.a. afløser den eksisterende diplomuddannelse, GDL.

⁴⁹³ Tilsvarende diplomer, som i Frankrig giver adgang til advokatuddannelsen er Dr. jur.; Jura på masterniveau; Diplom i videregående retsstudier (DEA) eller diplom i en specialiseret juridisk højere uddannelse (DESS); Master i en juridisk teknisk og videnskabelig uddannelse; Diplom fra det frie autonome fakultet i Paris for økonomi og jura; Tidligere studerende fra Ecole nationale des impôts med en bestået; inspektøruddannelse; Tidligere studerende fra arbejdsinspektøruddannelsen eller fra Institut national du travail med en bestået eksamen i arbejdstilsyn; Tidligere justitssekretær med bestået eksamen fra Ecole nationale des greffes; Udenlandske universitets- eller tekniske diplomer, der svarer til de nationale krav; Påskriften "retssystem og domstol" samt "økonomisk ret" på et diplom fra Institut d'études politiques de Paris, jf. Legifrances hjemmeside (<http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000392301&fastPos=1&fastReqId=722278677&categorieLien=id&oldAction=rechTexte>).

Anbefaling 1.5: Lempe regler for interessekonflikt vedr. identifikation med kollegers interesser, for brug af informeret samtykke samt ved firmaskift og fusioner

I Danmark tilsiger de advokatetiske regler, at "en advokat *ikke* må bistå en klient i situationer, hvor en interessekonflikt *er* opstået, eller hvor der foreligger en nærliggende *risiko* for, at en sådan konflikt opstår".

Reglerne om interessekonflikt bidrager bl.a. til at mindske de omkostninger, der ellers ville være, hvis en advokat og en kunde selv skulle aftale regler for (mulige fremtidige) interessekonflikter, hver gang en kontrakt skulle indgås.⁴⁹⁴

Ifølge Jørgensen & Lavesen (2016) er formålet med de advokatetiske regler om interessekonflikter at opretholde tilliden til, at advokater er uafhængige af uvedkommende interesser. Reglerne skal forhindre, at en advokat tjener to herrer (våbendragerhensynet), at en advokat uberettiget bruger eller videregiver fortrolige oplysninger vedrørende en klient (fortrolighedshensynet/informationshensynet), samt at en advokat udadtil fremstår som illoyal over for sin klient (appearancehensynet).⁴⁹⁵

Heroverfor står flere hensyn til klienten, som kan tale for at tillade, at en advokat påtager sig en sag. Det drejer sig om hensyn til "acces-to-justice" og til klientens frihed til at vælge advokat samt til de omkostninger, man pålægger både klient og advokat ved konflikttjek. Samtidig kan der argumenteres for, at man i dag lever med "interessekonflikter" i andre sammenhænge, idet væsentlige risici for usaglige interessekonflikter tolereres i advokatopdrag, fx de modstridende interesser i honorarregler.⁴⁹⁶

Ifølge de nuværende regler vedrører en interessekonflikt en *konkret indbyrdes* forbindelse mellem hhv. klientens interesser på den ene side og en modstridende interesse på den anden i enten 1) samme sag, 2) som modpart i sager eller 3) i sager, der har forbindelse til hinanden. Den modstridende interesse kan enten være 1) en anden klients (både tidligere og nuværende), 2) en tredjemand eller 3) advokatens advokatkollegers egeninteresse eller 4) advokatens egeninteresse.

Ved vurderingen af, om der foreligger en interessekonflikt, skal mulige interessekonflikter hos advokaten selv og hos advokatens eventuelle advokatkolleger inddrages, jf. de advokatetiske regler punkt 12.4. For advokaten eller advokatens kolleger, der også er advokater, kan der skelnes mellem interessekonflikter begrundet i hhv. klientforbindelser og personlige forbindelse (fx familiære relationer).

Når den modstridende interesse ikke er advokatens egen, men en andens, fx en advokatkollega eller en anden klients, som er smittet af på advokaten, er der tale om, at der opstår en interessekonflikt ved såkaldt "*identifikation*". Professor Mads Bryde Andersen fremhæver, at netop grænsedragningen ved partnerinteressekonflikter hører til de mest kritiske temaer i læren om interessekonflikter, ikke kun for advokater. Videre fremhæver han, at de danske regler går videre end de svenske, idet kædesamarbejder mellem uafhængige advokater er omfattet af

⁴⁹⁴ Se Macey, Jonathan & Miller, Geoffrey, *An Economic Analysis of Conflict of Interest Regulation*, 1997, for en analyse af den økonomiske funktion ved regler for interessekonflikter.

⁴⁹⁵ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 100. Appearance-hensynet fører til, at en *tilsyneladende risiko* for usaglig hensyntagen tillægges betydning, selvom der konkret ingen risiko er for misbrug, Andersen, Mads Bryde, *Interessekonflikter i advokatvirksomhed*, 2014 (i "Det 40. nordiske Juristmøde", Bind I, side 9-31, 2014), side 13.

⁴⁹⁶ Andersen, Mads Bryde, *Interessekonflikter i advokatvirksomhed*, 2014 (i "Det 40. nordiske Juristmøde", Bind I, side 9-31, 2014), side 12 og 15.

de danske regler, og at både reglerne om kædesamarbejde og sandsynligvis også kontorfællesskaber går for vidt. Derimod tilkendegiver han, at det giver god mening at forbyde, at et advokatfirma med ligedeling virker på flere sider af samme opdrag. Til støtte for en mindre kategorisk holdning til identifikation taler, at advokaten i mange tilfælde slet ikke er bekendt med den relation, der begrunder identifikationen.⁴⁹⁷ I Sverige gælder desuden, at kollegers *personlige* interesser ikke smitter af på en advokats mulighed for at tage en sag.⁴⁹⁸

I de nuværende regler om interessekonflikt skelnes der mellem situationer, hvor der efter de advokatetiske regler foreligger en interessekonflikt (ubetingede interessekonflikter) og situationer, hvor der *kan* foreligge en interessekonflikt (betingede interessekonflikter). De betingede interessekonflikter kan i dag cleares ved brug af *informeret samtykke*. Dette er som udgangspunkt ikke muligt for en ubetinget interessekonflikt.

Ved informeret samtykke skal *alle* berørte kunder (dvs. både tidligere, aktuelle og evt. nye) acceptere, at den valgte advokat fortsætter sit arbejde for den konkrete kunde, selvom der er en interessekonflikt eller risiko herfor. At samtykket er "informeret" henviser til, at kunderne, "der bliver spurgt om samtykke, forinden skal have alle oplysninger, som er nødvendige for at kunne tage stilling. Desuden skal de reelt være i stand til at tage stilling."⁴⁹⁹

Muligheden for informeret samtykke påvirkes bl.a., hvis de nødvendige oplysninger for at kunne tage stilling er underlagt advokatens tavshedspligt. Tavshedspligten kan således betyde, at informeret samtykke ikke er muligt, men at advokaten "blot" må takke nej til sagen.⁵⁰⁰

Der er andre lande i Europa, som har mindre konkurrencebegrænsende regler for informeret samtykke end Danmark. Det gælder fx UK, hvor det alene er advokatens personlige forhold, som begrænser muligheden for brug af informeret samtykke. Endvidere argumenter Bryde Andersen for, at man i højere grad kan bruge klientens velinformerede samtykke til at afværge en interessekonflikt, og at man derfor bør anlægge en kritisk og individualiseret metode, når man vurderer betydningen af et klientsamtykke, fx ved at kigge på, hvilken interessekonflikt det er, hvilken klient det er, og hvordan samtykke gives.⁵⁰¹

Foruden en vurdering af, om der foreligger en interessekonflikt ved sager/klienter, betyder de nuværende regler om interessekonflikt også, at mulige interessekonflikter skal udredes, *før* en advokat kan flytte fra et firma til et andet, og *før* advokatfirmaer kan fusionere.

De nuværende regler om interessekonflikt begrænser kundernes valg af rådgiver, og kan på den måde hæmme konkurrencen. Analysen viser, at hvert tiende advokatfirma mindst ugent-

⁴⁹⁷ Andersen, Mads Bryde, *Interessekonflikter i advokatvirksomhed*, 2014 (i "Det 40. nordiske Juristmøde", Bind I, side 9-31, 2014), side 15, 17-19.

⁴⁹⁸ Swedish Bar Association, *Code of Professional Conduct for Members of the Swedish Bar Association*, 2016, side 19.

⁴⁹⁹ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 164.

⁵⁰⁰ De nuværende regler skelner i dag ikke mellem muligheden for at anvende informeret samtykke i forskellige typer af sager. Fx. om sagen omhandler privatkunder eller erhvervskunder, eller hvorvidt sagen vedr. bistand i hhv. retssager eller rådgivning. Den kommenterede udgave af de advokatetiske regler berører spørgsmålet om at udvide muligheden for samtykke, når kunderne er "stærke erhvervsdrivende", og det fremføres i den kommenterede udgave af de advokatetiske regler, at Advokatrådet synes at have åbnet en dør på klem for denne mulighed ved, at Advokatrådet har indsat et "som udgangspunkt" i punkt 12.5, når det gælder muligheden for at klare en ubetinget interessekonflikt med et samtykke: "12.5: Et samtykke fra de involverede parter til advokatens bistand vil i tilfælde omfattet af 12.2, pkt. 1-7, 12.3 og 12.4 som udgangspunkt ikke påvirke bedømmelsen af, om der foreligger en interessekonflikt. I tilfælde omfattet af 12.2, pkt. 8-11 vil betydningen af et sådant samtykke bero på en konkret vurdering."). Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 165.

⁵⁰¹ Andersen, Mads Bryde, *Interessekonflikter i advokatvirksomhed*, 2014 (i "Det 40. nordiske Juristmøde", Bind I, side 9-31, 2014), side 19.

lig må sige nej til sager pga. risiko for interessekonflikter, og må afvise 10 pct. eller flere af deres potentielle sager pga. risiko for interessekonflikt. De allerstørste advokatfirmaer, som omsætter for mere end 600 mio. kr., må mindst ugentlig sige nej til sager. Det er skønsmæssigt hver tiende potentielle sag. Derudover kan reglerne betyde, at opgaver skal varetages af andre advokatfirmaer end 'førstevalget'. Det kan potentielt gøre det lettere for nye aktører at komme ind på markedet, i de tilfælde, hvor kunderne samtidig aktivt afsøger mulighederne og ikke automatisk følger en anbefaling fra det konkurrentfirma.

At et advokatfirma må takke nej til en opgave pga. interessekonfliktsreglerne kan være konsekvensen af en "bevidst strategi" fra en erhvervskunde. Erhvervskunder kan således forhindre sine konkurrenter/modparter i at finde et egnet advokatfirma ved selv at hyre de egnede advokatfirmaer. Med denne adfærd "diskvalificerer" erhvervskunden disse egnede advokatfirmaer for en modpart i rådgivningssager (såkaldt *klienters hopping*). Herved reduceres kundernes "acces-to-justice".⁵⁰² Analysen viser, at knap 10 pct. af erhvervskunderne med over 250 ansatte har oplevet, at advokatfirmaer har måttet takke nej til opgaver. Heraf blev ca. 70 pct. begrundet i interessekonflikt.⁵⁰³

Reglerne om interessekonflikt begrænser således antallet af advokatfirmaer, der har mulighed for at byde ind på opgaverne. Det svækker kundernes valgmuligheder og gør det mere besværligt at afsøge markedet. Konkurrencen svækkes *unødigt*, hvis afvisningen af opgaver som følge af interessekonfliktsreglerne rækker udover, hvad kundens beskyttelsesbehov tilsiger. Det er således vigtigt at finde den rette balance mellem reglernes rækkevidde og behovet for beskyttelse af kundens interesser.

Det bemærkes endvidere, at advokatfirmaerne kan vælge at takke nej til flere opgaver end reglerne tilsiger, fx begrundet i et kommercielt hensyn eller som følge af kulturen i branchen, idet (offentlige) beskyldninger om, at et firma har handlet i strid med interessekonfliktsreglerne kan have kommercielle konsekvenser.

Analysen peger på, at reglerne om interessekonflikt har forhindret en række større advokatfirmaer i at ansætte bestemte medarbejdere, hvilket kan begrænse advokatfirmaets mulighed for at vokse. Analysen viser således, at to ud af fem af de største advokatfirmaer ofte eller flere gange de seneste fem år har undladt at optage en bestemt partner på grund af reglerne om interessekonflikt. Samtidig peger 80 pct. af de næststørste advokatfirmaer (som omsætter for mellem 200-600 mio. kr.) på "rekruttering af medarbejder" som én af de væsentligste barrierer for at vokse, uden at det dog nødvendigvis skyldes interessekonfliktreglerne.

Det *anbefales*, at de advokatetiske regler om interessekonflikt lempes, således at en interessekonflikt alene skal bero på en vurdering af de involverede medarbejdere på sagen. Det betyder konkret, at de advokatetiske reglers punkt 12.4 om, at man smittes af advokatkolleger, ikke længere skal gælde. En advokat vil dog – som i dag – fortsat skulle iagttage mulige interessekonflikter, som skyldes interesser hos den pågældende advokats foresatte/chefer (som følge

⁵⁰² Andersen, Mads Bryde, *Interessekonflikter i advokatvirksomhed*, 2014 (i "Det 40. nordiske Juristmøde", Bind I, side 9-31, 2014), side 15.

⁵⁰³ Epinion for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt erhvervskunder*, 2019, kryds mellem spørgsmål 31: Har din virksomhed de seneste to år oplevet, at en eller flere advokatvirksomheder sagde nej til en opgave? og spørgsmål 37: Hvor mange ansatte har virksomheden i Danmark? N=907. Samt kryds mellem spørgsmål 32: Hvad var advokatvirksomhedens begrundelse for at takke nej til opgaven? Tænk venligst på seneste "afviste" opgave. og spørgsmål 37: Hvor mange ansatte har virksomheden i Danmark? N=37. For erhvervskunder med mellem 50-250 ansatte har 7 pct. af erhvervskunderne oplevet, at advokatfirma sagde nej til opgaver – 60 pct. af disse afslag var begrundet i interessekonflikt)

af våbendragerhensynet om ikke at tjene flere herrer). Samtidig bør der, når det er relevant, etableres chinese walls i advokatfirmaet.

Anbefalingen vil betyde, at advokater ansat i samme advokatfirma ville kunne yde bistand til flere forskellige – også modstridende – parter i en sag. De involverede advokaters uafhængighed vil blive iagttaget gennem reglerne om den enkelte advokats individuelle uafhængighed, jf. boks 9.2. Etableringen af chinese walls skal videre modvirke, at rådgivningen af en part i en sag vil kunne påvirke rådgivningen af den anden (mod)part. Herunder skal chinese walls modvirke et økonomisk incitament til, at advokatfirmaet favoriserer den mest rentable part i sagen.

Hvis en kunde – før valg af advokatfirma – er bekendt med, at et advokatfirma allerede rådgiver modparten i en sag, vil kunden sandsynligvis vælge et andet advokatfirma som rådgiver. Det vil videre være naturligt og kan evt. gøres til et krav, at et advokatfirma – som allerede rådgiver en modpart i en sag, men som stadig ville kunne tage den pågældende kundes sag – oplyser den pågældende kunde om dette (eller – hvis denne oplysninger er tavshedsbelagt – blot takker nej).

Det *anbefales videre*, at de advokatetiske regler ændres, således at der i visse tilfælde skabes øget mulighed for at bruge informeret samtykke ved rådgivning af større erhvervskunder.

For at styrke brugen af informeret samtykke kan det derudover overvejes, om fx brancheorganisationer kan udvikle en skabelon eller et paradigme for, hvordan man nemmest og mest effektivt anvender et informeret samtykke.

Det *anbefales endeligt*, at afsnit 12 i de advokatetiske regler præciseres med en bagatelgrænse og en cool-off-periode for, hvor længe en interessekonflikt knyttet til en kunde påvirker muligheden for medarbejderskift eller fusion mellem advokatfirmaer. Den konkrete udformning af en bagatelgrænse og cool-off skal afklares, og kan evt. variere alt efter sagens karakter, den ansattes involvering og den ansattes stilling. Cool-off-periodens maksimale løbetid kunne evt. tage udgangspunkt i forældelsesfristen ved erstatningssager på fem år.

Det er endvidere i forbindelse med analysen blevet nævnt, at man kunne overveje at åbne for, at medarbejdere frit kunne skifte arbejdsplads – og advokatfirmaer frit kunne fusionere – uden krav om, at interessekonflikter samtidig udredes, idet advokaten forsat vil være omfattet af sin tavshedspligt overfor tidligere klienter. Dette ville være et mere vidtgående tiltag end ovenstående anbefaling.

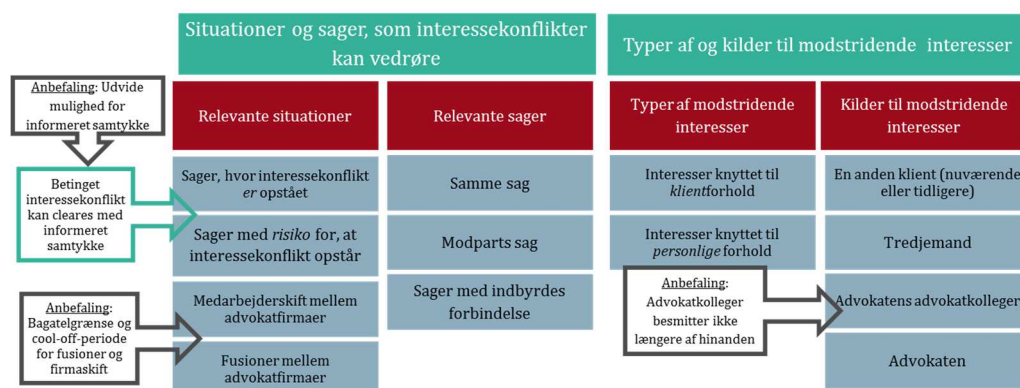
Interessekonflikter, som har baggrund i advokatens personlige forhold, skal *ikke* være omfattet af anbefalingen om en cool-off-periode eller bagatelgrænse.

Det foreslås også, at et advokatfirmas udredning af interessekonflikter ikke længere skal være påvirket af interessekonfliktregler i tidligere sager, hvor alle de medarbejdere, der har arbejdet med sagen, har skiftet arbejdsplads.

Samtidig med de lempede regler om interessekonflikt, skal sanktioner for overtrædelse af reglerne samt kontrolindsatsen og tilsynet øges.

Anbefalingerne og deres relation til elementerne i interessekonfliktreglerne er illustreret i figur 9.1.

Figur 9.1 Anbefalinger og elementerne i interessekonfliktsreglerne



Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

Ved at lempe reglerne for identifikation med advokatkollegers interesser i interessekonflikter og for informeret samtykke får flere advokatfirmaer mulighed for at byde ind på sagerne, og kunderne får derved flere egnede firmaer at vælge imellem. Dette bidrager til øget konkurrence blandt advokatfirmaerne, og det styrker de mest konkurrencedygtige advokatfirmaers mulighed for at vokse. Samtidig bliver det sværere for konkurrenter at "diskvalificere" egnede advokatfirmaer for en modpart i sager (klienters shopping) og øger derved kunders "access-to-justice".

Ved at lempe reglerne for interessekonflikt ved medarbejderskift og fusioner får konkurrencedygtige advokatfirmaer bedre mulighed for at rekruttere kvalificerede medarbejdere, og de mest effektive og efterspurgte advokatfirmaer får bedre mulighed for at vinde markedsandele og vokse. Interessekonflikter blandt advokatens kolleger vil ikke længere indgå i udredningen af advokatens mulige interessekonflikter. Dette vurderes ikke at udgøre en trussel mod advokatens uafhængighed. Dels er advokaten i mange tilfælde ikke bekendt med den relation, der begrunder identifikationen, dels – og i forlængelse heraf – kan etableringen af chinese walls forstærke, at kolleger ikke har kendskab til og påvirkes af hinandens klienter og sager m.v.⁵⁰⁴

"Chinese walls" kan således være en nærliggende metode til at undgå informationsudveksling og modvirke, at personer, der er underlagt tavshedspligt, har faktisk og retlig mulighed for at bryde den. Chinese walls kan enten etableres permanent (fx bygningsmæssige adskillelse m.v.) eller ad hoc (gennem interne forskrifter for, hvem man må tale med om hvad).⁵⁰⁵ For at reducere opfattelsen af, at "information flyder" og dermed skabe indtryk af interessekonflikter, som ikke nødvendigvis er reelle – kan det være væsentligt for advokatfirmaerne at kommunikere klart om, hvorledes firmaet har indrettet sig, herunder etableret chinese walls (for at reducere appearance-problemet).

⁵⁰⁴ Andersen, Mads Bryde, *Interessekonflikter i advokatvirksomhed*, 2014 (i "Det 40. nordiske Juristmøde", Bind I, side 9-31, 2014), side 15, 17-20.

⁵⁰⁵ Andersen, Mads Bryde, *Interessekonflikter i advokatvirksomhed*, 2014 (i "Det 40. nordiske Juristmøde", Bind I, side 9-31, 2014), side 20.

Sammen med anbefalingen kan der være et ønske om øget kontrol og tilsyn med samt sanktioner for at bryde reglerne om interessekonflikter. Desuden vil reglerne om tavshedspligt og sanktionerne forbundet hermed fortsat gælde. Samtidig kan etablering af chinese walls samt en fortsat omfattende udredning af interessekonflikter efter de forslåede anbefalinger bidrage til at sikre, at den enkelte advokat agerer uafhængigt af uvedkommende interesser i rådgivningen af kunder, jf. i øvrigt også boks 9.2.

Anbefaling 1.6: Afskaf forbud mod såkaldt "klientfiskeri", dog ikke i straffesager eller sager vedrørende særligt udsatte eller sårbare personer

I dag gælder en række advokatetiske regler, som begrænser advokatfirmaers mulighed for at henvende sig til klienter, som allerede er repræsenteret af (en anden) advokat i en konkret sag, med henblik på at få dem som egne kunder (forbud mod såkaldt klientfiskeri). Bestemmelsen fremgår af de advokatetiske regler pkt. 8.2, 1. punktum: "Advokaten må ikke fortrænge en advokat fra en sag".

Dette forbud gælder ikke kun retssager, men omfatter også rådgivningssager eller -opgaver, og det vedrører ikke kun sårbare klienter. Reglen forhindrer for eksempel, at en advokat "fortrænger" en anden advokat fra en sag ved at tilbyde klienten at løse den konkrete opgave for et lavere salær. Forbuddet gælder uanset, om klienten er en privatperson eller erhvervsdrivende, men forhindrer ikke advokaterne i at lave generel markedsføring.

Hensynet bag reglen er ifølge Jørgensen & Lavesen (2016) ændret siden reglens indførelse fra at være begrundet i kollegiale hensyn til hensyn til klienten: *"Forbuddet mod at fortrænge en advokat fra en sag var oprindelig en kollegial regel. I lyset af at fokus er ændret fra hensynet til kolleger til hensynet til klienter, må bestemmelsen i dag opfattes som en beskyttelse for klienten mod, at udenforstående advokater uretmæssigt forstyrrer behandlingen af klientens sag"*.⁵⁰⁶

Justitsministeren har udtalt, at reglerne i punkt 8.2, 1. punktum er en direkte og nødvendig følge af retsplejelovens § 126, stk. 1 om god advokatskik.⁵⁰⁷ Konkurrencemyndighederne kan dermed ikke umiddelbart gribe ind over for bestemmelsen, eller i de konkrete sager, hvor bestemmelsen har været bragt i anvendelse.

Det er særligt i relation til juridisk rådgivning af erhvervskunder, at forbuddet vurderes at kunne have uheldige konsekvenser for konkurrencen og kunderne.

Det er helt normalt i et velfungerende marked, at virksomheder arbejder for at tiltrække kunder til deres forretning. Muligheden for at tiltrække kunder er således i mange tilfælde til gavn for kunderne på markedet. Dette sker under hensyntagen til anden lovgivning, herunder markedsføringsloven.

Analysen viser klare tegn på, at forbuddet mod klientfiskeri påvirker advokatfirmaernes konkurrence om kunderne i advokatbranchen. Godt hver femte advokatfirma har således de seneste fem år oplevet, at reglen om klientfiskeri ofte eller af og til har påvirket konkurrencen om kunderne.⁵⁰⁸ Analysen synes derimod ikke umiddelbart at indikere, at reglen om klientfiskeri har udgjort en adgangsbatteri for de advokatfirmaer, der i dag er i advokatbranchen.

⁵⁰⁶ Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommentareret*, 2016, side 251.

⁵⁰⁷ Justitsministerens brev af 24. marts 2020 til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen (tilgængeligt på www.KFST.dk).

⁵⁰⁸ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokatfirmaer*, 2019, Spørgsmål 30 Hvor ofte har I i de seneste fem år oplevet, at de advokatetiske regler om klientfiskeri har påvirket jeres mulighed for at tiltrække, vinde eller fastholde klienter? N=226. Andel, hvor reglen ofte eller af og til påvirker fordelt på størrelse: under 50 mio. kr.: 22 pct. 50-200 mio.kr: 19 pct.; 200-600 mio. kr.: 20 pct.; over 600 mio.kr: 20 pct.

Det *anbefales*, at punkt 8.2, 1. første punktum i de advokatetiske regler om, at "Advokaten må ikke fortrænge en advokat fra en sag", ophæves. Reglen om klientfiskeri i straffesager eller sager vedr. særligt udsatte eller sårbare personer i punkt 8.2, 2. og 3. punktum berøres ikke af anbefalingen.

Anbefalingen kan ses i sammenhæng med, at der ikke kendes til et tilsvarende forbud inden for andre liberale erhverv i Danmark, ligesom der ikke er et lignende forbud i den europæiske pendant til de etiske regler (Code of Conduct for European Lawyers).

Hvis forbuddet mod klientfiskeri ophæves, vil det styrke dynamikken på markedet, da det vil blive lettere for de mest konkurrencedygtige advokatfirmaer at vinde nye kunder.

Ved udmøntningen af anbefalingen vil advokatfirmaers mulighed for at markedsføre sig og rette henvendelse til kunder fortsat være reguleret af markedsføringsloven. Markedsføringsloven tilsiger, at alle former for markedsføring er tilladt forudsat, at denne ikke er falsk eller vildledende. Videre tilsiger markedsføringslovens § 10, stk. 1, at alle virksomheder skal have modtagerens samtykke, for at kunne henvende sig lovligt til en forbruger eller andre elektronisk med henblik på at sælge sine varer eller markedsføre sig (spamforbuddet).⁵⁰⁹

Derved beskyttes kunder allerede i markedsføringsloven mod uanmodede elektroniske henvendelser.

Dertil kommer, at advokater i medfør af hhv. aftaleloven og obligationsretten fortsat vil sikres vederlag for deres ydelser, hvis klienten skulle skifte til en anden advokat.

Anbefaling 1.7: Afskaf forbud mod honorardeling med ikke-advokater

I dag gælder, at en advokat ikke må indgå aftale om at dele sit honorar med nogen, der ikke er advokat, jf. de advokatetiske regler punkt 16.7. Forbuddet er i høj grad begrundet i en bekymring for, at advokatens uafhængighed og advokatpligter i øvrigt krænkes i samarbejdet med ikke-advokater.

Forbuddet mod honorardeling begrænser advokatfirmaers mulighed for at indgå en samarbejdsaftale og sælge ydelser til kunder sammen med en "ikke-advokat" og herefter fortage en fælles afregning. Der kunne fx være tale om en ydelse, hvor både en advokat og en revisor – eller en advokat og et inkassobureau – arbejdede sammen. Det begrænser mulighederne for at udvikle gode produkter til kunderne og er også en ekspansionsbarriere i markedet, som svækker konkurrencen.

Forbuddet mod honorardeling udgør en adgangsbarriere for nye aktører, som gerne vil ind på markedet. Reglen svækker således eksempelvis muligheden for, at digitale forretningsmodeller, som formidler kontakt mellem (free lance-) advokater og kunder, fx på en digital platform, kan komme ind på markedet.

Hvis samarbejdsaftaler om honorardeling blev muligt, kunne advokater således eksempelvis arbejde freelance og fx finde kunder via en formidlingsplatform, som ikke er et advokatfirma og stadig beholde muligheden for at anvende advokattitlen og de forsikringer m.v., der følger med.

Det *anbefales*, at forbuddet mod aftaler om honorardeling med ikke-advokater i de branchefastsatte advokatetiske regler punkt 16.7 ophæves.

⁵⁰⁹ Lov nr. 426 af 03. maj 2017 om markedsføring.

Honorardeling med ikke-advokater tillades fremadrettet i det omfang, det finder sted på et tilstrækkeligt oplyst grundlag om den konkrete sag, og alene i situationer, hvor kunden kan gennemskue konsekvenserne af honorardelingen i den konkrete sag.

Anbefaling 1.8: Afskaf forbud mod resultatbaserede pris aftaler, dog ikke i straffesager

I dag gælder, at en advokat ikke må indgå aftale om, at advokatens honorar skal være en andel af det beløb, som advokaten måtte opnå for kunden ved at gennemføre sagen (pactum de quota litis).

Hensynet bag dette forbud er, "at advokaten risikerer at miste sin uafhængighed ved at føre en sag, der medfører en økonomisk sammenblanding mellem advokatens økonomi og det resultat, der opnås". Når der indgås en resultatbaseret pris aftale, får advokaten således som udgangspunkt "en egen økonomisk interesse" i, hvorledes sagen forløber, samt hvor og hvordan den afsluttes. Eksempelvis kan advokater, der aflønnes med en andel af en udbetalt erstatning til en klient, have en selvstændig interesse i at tage sagen så langt i systemet som muligt for at opnå den højeste mulige erstatning og dermed aflønning, selvom klienten måske har en interesse i at få afsluttet sagen hurtigere uanset, om det betyder en lavere erstatning. Brugen af resultatbaserede pris aftaler kunne også åbne op for en risiko for, at advokater udnytter denne type aftaler til at opnå meget høje salærer for en meget begrænset arbejdsindsats.

Heroverfor kan bemærkes, at advokatens honorar i dag typisk er fastsat uden nogen direkte sammenhæng med, om en tvist evt. vindes eller tabes.⁵¹⁰ Aflønning baseret på timeforbruget indebærer til gengæld et økonomisk incitament til at trække en sag ud og evt. bruge flere ressourcer på sagen, end hvad der objektivt set er nødvendigt. Advokaten har derfor allerede i dag en egen økonomisk interesse i en sag. Fx fremhæver Bryde Andersen, at man i dag lever med "interessekonflikter" i advokatopdraget, eksemplificeret med honorarreglerne "*Tænk f.eks. på den modstridende interesse i advokatens honorar: Klienten ønsker at betale mindst muligt – advokatens interesse er modsat. Når advokaten honoreres efter medgået tid kan denne konflikt også spille ind på advokatens strategiske rådgivning: Advokaten vil være interesseret i en rådgivning, der medfører et større tidsforbrug – klientens interesse går i modsat retning. Den slags interessekonflikter lever man med*".⁵¹¹

I nogle sammenhænge kan en mere resultatbaseret aflønning også indebære, at advokatens incitamenter vil være bedre afstemt med klientens interesser. Det kan have særlig betydning for advokatydelse, hvor kunderne har svært ved at vurdere og kontrollere advokaters arbejde, jf. kapitel 5.

Forbuddet mod resultatbaserede honoraraftaler vedrører sager, hvor der er en økonomisk gevinst eller indtægt for klienten ved sagen, fx en erstatning eller en handel. Kendelser om reglen synes i praksis at tillade visse former for resultatbaserede pris aftaler (fx ved inkassosager for erhvervsdrivende).

Derimod er der i dag ikke umiddelbart noget til hindrer for, at en advokat indgår en aftale om honorering, der i højere grad står i forhold til sagens resultat eller sagens værdi qua forskellige succeskriterier. Ligeledes udelukker reglen heller ikke "no cure, no pay-aftaler".

⁵¹⁰ Dog er "sagens udfald" et hensyn, som advokaten skal tage med i salærfastsættelsen, jf. Jørgensen, Lars Økjær & Martin Lavesen, *De Advokatetiske regler, Kommenteret*, 2016, side 204.

⁵¹¹ Andersen, Mads Bryde, *Interessekonflikter i advokatvirksomhed*, 2014 (i "Det 40. nordiske Juristmøde", Bind I, side 9-31, 2014), side 12 og 15.

Forbuddet mod resultatbaserede prisaftaler begrænser muligheden for at konkurrere om at tiltrække kunder via prisaftaler, hvor advokaten aflønnes med en andel af det økonomiske udbytte ved sagen. Dermed kan reglen også forhindre, at kunder, som ellers ikke ville have råd til at betale en advokat, får mulighed for at få bistand til en sag (da kunden med en sådan aftale ville kunne tilbyde advokaten en del af en fremtidig gevinst).

Forbuddet begrænser muligheden for, at nye forretningsmodeller, som er baseret på fx forbrugersøgsmål eller "kollektive søgsmål", får fodfæste. Sådan en mulighed findes i dag i fx Holland og UK.

Det *anbefales*, at forbuddet mod resultatbaserede prisaftaler i de advokatetiske regler i punkt 16.2 generelt ophæves, dog med adgang til at forbuddet fortsat skal kunne gælde specifikt for visse sagstyper eller i visse tilfælde, herunder i straffesager samt sager, hvor der er særlig risiko for, eller det er åbenlyst, at den resultatbaserede aftale kan være i strid med klientens interesser.

Det betyder konkret, at advokater fremadrettet som udgangspunkt må tage et honorar, som er en andel af det beløb, som advokaten opnår for kunden ved at gennemføre sagen. Advokatfirmaerne skal fortsat overholde RPL § 126, stk. 2 om, at prisen skal være rimelig. Hvad der vil blive betragtes som "rimeligt" ved resultatbaserede aftaler vil i sidste ende afhænge af den praksis, der udvikles på området.

Sammen med muligheden for resultatbaserede aftaler *anbefales* det at skærpe kravene til de oplysninger, som advokaten skal give kunden ved indgåelse af sådanne aftaler, fx oplysninger, som tydeliggør, hvilke betingelser og risici der er knyttet til aftalen (fx hvis en retssag tabes), og hvilken økonomisk interesse advokaten har i sagen. Derudover *anbefales* det at skærpe både tilsyn med og sanktion ved brud på de advokatetiske regler ved brug af resultatbaserede honorarbaserede aftaler.

Det skal i dialog med videnspersoner og interessenter afklares, om muligheden for resultatbaserede aftaler skal gælde alle typer sager og alle typer kunder. Fx kan der være visse sager, fx straffesager eller visse kunder, fx kunder i sårbare situationer, som ikke skal omfattes af muligheden. Fokus i afklaringen skal være på, om der er sags- eller kundetyper, hvor der som hovedregel vil være et særligt behov for at beskytte kunden mod, at uvedkommende interesser, herunder advokatens egeninteresse, påvirker sagen. Det skal være et opmærksomhedspunkt, at anbefalingen udmøntes, så den ikke medfører, at grundløse sager og unødige sagsanlæg indbringes for domstolene.

Ved at ophæve forbuddet mod resultatbaserede prisaftaler styrkes muligheden for at konkurrere om at tiltrække kunder via denne type prisaftaler, og det giver kunder, som ellers ikke ville have haft råd, mulighed for advokatbistand (da kunden med sådan aftale ville kunne tilbyde advokaten del af en fremtidig gevinst som betaling). Der vil derfor kunne tilbydes aftaler, hvor prisen på opgaven afspejler, hvor meget kunden økonomisk får ud af advokatens arbejde. Ligeledes styrkes muligheden for, at nye forretningsmodeller, som er baseret på fx forbrugersøgsmål eller "gruppesøgsmål" fra virksomheder, kan få fodfæste på markedet. Det vil forbedre de økonomiske muligheder for, at forbrugerorganisationer (fx Forbrugerrådet TÆNK) kunne anlægge søgsmål på vegne af en gruppe forbrugere (opt-in).

Det bemærkes, at de gældende regler om gruppesøgsmål ikke berøres af anbefalingen.

Se i øvrigt boks 9.2 for en beskrivelse af, hvorledes advokatens uafhængighed af uvedkommende interesser opretholdes samtidig med udmøntningen af anbefalingen.

9.3 Anbefalinger til at styrke kundernes mulighed for at navigere i advokatbranchen

En stor del af både privat- og erhvervskunderne undersøger ikke mulighederne, inden de vælger advokatfirma, og samtidig er kunderne i høj grad loyale over for det valgte advokatfirma. Det betyder, at advokatfirmaerne ikke udsættes for det konkurrencepres fra efterspørgselssiden, som ses på et velfungerende marked.

Der kan være flere forklaringer på, hvorfor mange kunder er forholdsvis loyale og i begrænset omfang undersøger mulighederne, før de vælger advokat. Kunden kan allerede have den aftale, der bedst og billigst opfylder vedkommendes behov. Der kan dog også være praktiske udfordringer med at sammenligne forskellige advokater, eksempelvis pga. væsentlige søgeomkostninger og manglende adgang til relevant information. Videre kan det være vanskeligt for kunden at overskue og forstå ydelsen.

Loyaliteten kan videre bunde i, at ydelserne ofte er komplekse og vedrører følsomme spørgsmål, så det opfattes som mere sikkert at forblive ved det kendte. Kvalitet betyder meget for kunderne. For advokatydelser (som ofte er tillidsgoder), kan det være meget svært at gennemskue, om man risikerer, at kvaliteten bliver forringet ved at vælge et andet advokatfirma.

Det kan være problematisk, at konkurrencen i høj grad synes at foregå netop på kvaliteten, hvis kunderne har svært ved at vurdere kvaliteten af advokatbistanden. Det betyder bl.a., at det bliver vanskeligere for kunderne at sikre, at den pris, de betaler, er rimelig i forhold til den kvalitet, de modtager.

For de kunder, som har begrænset erfaring med at købe advokatbistand – og som samtidig har svært ved at gennemskue ydelsen – er det ekstra vigtigt, at der er adgang til forståelig, retvisende og sammenlignelig information, som kan understøtte kunderne i at navigere på markedet. Dette er bl.a. også påpeget af de britiske konkurrence- og forbrugermyndigheder (CMA). De konkluderede⁵¹², på baggrund af en rapport i 2016, at transparensen på det engelske marked skulle øges ved at give kunderne redskaber til at identificere deres behov, sammenligne ydelser og sikre sig den bedste handel.

Anbefaling 2.1: Alle kunder modtager tilbud i fast 'standardskabelon', før en aftale indgås

Når en kunde sammenligner tilbud, øger det sandsynligheden for, at kunden får dækket sit behov til den bedste pris. Få kunder i advokatbranchen sammenligner imidlertid tilbud fra advokatfirmaer, før de vælger. Det kan skyldes flere forhold. Det kan være svært for kunderne i advokatbranchen at sammenligne advokatfirmaer, hvis firmaerne ikke stiller relevante oplysninger til rådighed, eller de gør det på forskellige måder. Adgang til forståelig, retvisende og sammenlignelig information kan hjælpe kunderne med at undersøge og forstå mulighederne på markedet, før de træffer et valg.⁵¹³

Når en privatkunde køber bistand fra en advokat, skal kunden ifølge de advokatetiske regler og forbrugeraftaleloven §17 om prisoplysninger og i forbindelse med aftalens indgåelse, modtage oplysninger *skriftligt*, som indeholder de vigtigste elementer i den forventede bistand, hvordan prisen fastsættes og hvilke omkostninger, der er forbundet med bistanden. Hvis bi-

⁵¹² Competition and Markets Authority (CMA), *Legal Services Market Study Final Report*, 2016.

⁵¹³ Fletcher A, *The Role of Demand-Side Remedies in Driving Effective Competition*, A Review for Which? (2016)

standen ydes til en fast pris, skal dette oplyses, og hvis det ikke er muligt på forhånd at beregne størrelsen på den forventede pris, skal advokaten enten angive måden, hvorpå prisen vil blive beregnet eller give et begrundet prisoverslag.

Ca. 70 pct. af de adspurgte privatkunder har oplyst, at de modtog et prisoverslag – enten skriftligt eller mundtligt – i forbindelse med køb af juridisk bistand.

For erhvervskunder er det 35 pct., som oplyser, at de har fået et prisoverslag. Det skal bl.a. ses i sammenhæng med, at kravene til prisoplysninger i ”erhvervsforhold” er mere lempelige end for privatkunder. Fx gælder reglerne kun i det omfang, hvor oplysningerne ikke allerede fremgår af sammenhængen. Det betyder, at advokaten i mange tilfælde vil være fritaget for at give oplysninger om prisen på den aftalte bistand til erhvervskunder, fordi det fremgår af omstændighederne.

I dag er der ingen formelle krav til selve udformningen af ’opdragsbekræftelsen’. Af de advokatetiske regler fremgår det, at *ordrebekræftelsen skal indeholde de vigtigste elementer i den forventede bistand, og at størrelsen på den forventede pris og indholdet skal præsenteres på en klar og entydig måde.*

Når firmaerne præsenterer oplysninger på forskellig måder, begrænser det kundens mulighed for at sammenligne tilbud. En simpel og ensartet præsentation af få relevante oplysninger kan hjælpe kunden til at forstå og sammenligne mulighederne, inden valget træffes. En analyse på realkreditmarkedet har eksempelvis vist, at kundernes evne til at navigere på markedet styrkes, når de bliver præsenteret for simple og ensartede oplysninger om produkterne.⁵¹⁴

Det *anbefales*, at advokater – når de afgiver tilbud til privatkunder – skal udforme tilbuddet efter en ensartet ’standardskabelon’ med få relevante oplysninger bl.a. prisoplysninger. Advokaterne skal afgive dette tilbud, *inden en aftale* om advokatbistand indgås.

Det *anbefales*, at dette krav om en ”standardskabelon” også skal gælde i erhvervsforhold, når advokater afgiver tilbud til små- og mellemstore virksomheder, og oplysningerne i øvrigt ikke allerede *fremgår af sammenhængen*.

Tilbuddet til kunden skal indeholde en *pris* på advokatbistand. Hvis advokatbistand ydes til en fast pris, så skal denne oplyses. Ifølge Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens survey har langt hovedparten af de privatkunder, der har modtaget et prisoverslag, modtaget en fast pris, og samtidig har færrest kunder modtaget et prisoverslag uden en makspris. Det peger således på, at advokatfirmaerne i mange tilfælde kan angive en fast pris. Tilbuddet skal også indeholde oplysninger om advokatens forsikringssum.

Endvidere skal tilbuddet beskrive, hvilke elementer der *ikke* er inkluderet i den faste pris. Hvis advokatbistanden ikke ydes til en fast pris, eller det ikke er muligt på forhånd at beregne prisen, skal tilbuddet indeholde et prisoverslag over, hvad bistanden samlet forventes at koste, dvs. estimeret timeforbrug og timepris, og beregningen for dette overslag.

Oplysningerne i standardskabelonen kan evt. tage udgangspunkt i Danske Advokaters skabelon for en ’opdragsbekræftelse’, som er en vejledning til advokater om, hvordan en bekræftelse på en aftale kan se ud, og hvilke elementer den skal indeholde. Denne bekræftelse indeholder blandt andet information om estimeret samlet pris, timepriser for involverede advokater, en beskrivelse af ydelser, der *ikke* er inkluderet i prisen samt den forventede tidsramme

⁵¹⁴ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Biometrisk analyse af realkreditlånetilbud*, 2017.

m.v. Videre kan arbejdet med standardskabelonen hente inspiration i lignende tiltag i andre brancher, fx realkreditmarkedet, jf. ovenfor.

Tilbuddet skal udfærdiges i et ensartet format, der gør det let at sammenligne tilbud fra flere advokatfirmaer, før købsbeslutningen træffes.

Formålet med anbefalingen er at gøre det nemmere for kunden at indhente, vurdere og sammenligne tilbud fra forskellige advokatfirmaer, før købsbeslutningen træffes. Tilbuddet vil bidrage til at øge transparensen og dermed gøre det lettere for kunderne at undersøge mulighederne, før de vælger advokat. Det vil understøtte mere effektiv konkurrence.

Anbefaling 2.2: Advokatfirmaerne skal oplyse timepriser og priser på ydelser, de tilbyder til standardpris på egen hjemmeside

Mange privatkunder er som nævnt loyale og undersøger i begrænset omfang mulighederne, før de vælger advokat. Det kan betyde, at advokatfirmaerne ikke udsættes for det konkurrencepres fra efterspørgselssiden, som ses på et velfungerende marked.

Dette kan skyldes, at kundernes mulighed for at sammenligne priser fra forskellige advokatfirmaer i dag er forholdsvis begrænset. Det er meget få advokatfirmaer, som oplyser om deres priser på deres hjemmesider. Omtrent halvdelen af advokatfirmaerne tilbyder ydelser til kunderne til standardpriser. Kun omkring 6 pct. af advokatfirmaerne oplyser imidlertid priserne på deres hjemmeside. Således vil kunden i de fleste tilfælde være nødt til at tage direkte kontakt til advokatfirmaerne og indhente konkrete tilbud for at få indblik i firmaets standardpris på en konkret ydelse.

I Storbritannien har konkurrence- og forbrugermyndigheden anbefalet, at myndighederne fastsætter en ny standard for pris- og serviceoplysninger, der omfatter et krav om, at udbydere skal offentliggøre relevante oplysninger om advokatfirmaernes service og priser. CMA anerkendte i analysen fra 2016, at faste priser ikke i alle tilfælde er muligt for juridiske ydelser, men påpegede, at markedet allerede selv på det tidspunkt var ved at bevæge sig i en retning, hvor advokatselskaberne sætter individuelle og faste priser på en række standardiserbare ydelser. CMA anbefalede, at der på sigt indførtes standarder for prissætningen på en række af denne type ydelser, som dermed blev direkte sammenlignelige for kunderne.

Solicitors Regulation Authority (SRA), som er den største af de ni myndigheder, der regulerer advokatfirmaer i Storbritannien, har implementeret anbefalingen og introduceret reglerne ultimo 2018. Der er således krav om, at advokatfirmaet skal offentliggøre pris- og serviceoplysninger, hvis advokatfirmaet som en del af deres sædvanlige forretning, gør opmærksom på, at de sælger en eller flere af en række ydelser, jf. boks 5.2. De øvrige tre største myndigheder, der regulerer firmaer, der tilbyder juridisk bistand (herunder advokatfirmaer), har også indført krav om offentliggørelse af priser, mens de resterende myndigheder er kommet med vejledning til offentliggørelse af prisoplysninger.

Det anbefales, at advokatfirmaer skal angive oplysninger om standardpriser på egen hjemmeside inden for en række nærmere fastlagte områder for mere enkle ydelser, hvis disse områder både er en del af advokatfirmaets sædvanlige forretning, og advokatfirmaet på hjemmesiden gør opmærksom på, at de tilbyder ydelser inden for de pågældende områder.

Det skal afgrænses nærmere, inden for hvilke områder der skal gælde et egentlig krav om prisoplysninger. Der kan hentes inspiration i de engelske erfaringer med lignende tiltag. Det kunne fx være ydelser såsom udarbejdelse af købsaftaler, enkle testamenter m.v.

Prisoplysningerne skal omfatte følgende:

- » en oversigt over de ydelser, der er inkluderet i den annoncerede pris
- » erfaring og kvalifikationer for de rådgivere, der udfører arbejdet og
- » forhold der vil betyde, at prisen bliver højere end annonceret

» priser på typiske tillægsydelser, der ofte er nødvendige i opgaveløsningen, men som ikke er inkluderet i den annoncerede standardpris

Det anbefales også, at advokatfirmaer opfordres til at oplyse priser på ydelser til standardpriser og timepriser, inden for de områder, hvor der ikke er en anbefaling om et egentligt krav. Alt efter advokatfirmaets prisstruktur vises priserne som et spænd, en gennemsnitspris eller en konkret timepris/standardpris.⁵¹⁵

Timeprisen alene fortæller selvsagt ikke noget om den endelige pris. Denne vil også afhænge af timeforbruget, som endvidere vil afhænge af advokatens erfaring og specialisering og opgaveløsningens grundighed. På hjemmesiden kan advokatfirmaerne evt. oplyse et spænd eller timepriser for fx partnere, advokater med mere end 3 års erfaring, advokatfuldmægtige osv.

Herudover kan prisen også påvirkes af andre parametre, herunder nogle af de parametre, som i følge Højesteret kan ligge til grund for salærfastsættelsen.⁵¹⁶

Endelig yder nogle advokatfirmaer rabatter i forhold til de angivne timepriser. Det kan dermed gøre det svært for kunderne alene på baggrund af de evt. på hjemmesiden oplyste timepriser at foretage en sammenligning mellem forskellige advokater. På et velfungerende marked vil aktørerne almindeligvis have incitament til at oplyse den lavest mulige pris, dvs. hvor eventuelle rabatter allerede er fratrullet.

Øget gennemsigtighed vil skabe bedre forudsætninger for, at kunderne har adgang til korrekt information, og på den baggrund kan sammenligne priser – også inden der tages kontakt til advokaterne. Anbefalingen vil således være med til at gøre det lettere for kunder at undersøge mulighederne for advokatbistand, inden købsbeslutningen træffes. Anbefalingen kan føre til eksempelvis lavere priser, højere kvalitet og en større grad af innovation.⁵¹⁷

Det skal samtidig nævnes, at mere transparente priser kan have utilsigtede virkninger, fx ved at understøtte koordinerende adfærd blandt aktørerne fx via prissignalering. Ved prissignalering forstås en situation, hvor virksomheder giver signal i offentligheden om de priser, de har tænkt sig at opkræve i fremtiden. Prissignalering kan således efter omstændighederne udgøre en offentlig informationsudveksling mellem konkurrenter, der kan anvendes som et redskab til at koordinere den fremtidige adfærd på markedet til skade for konkurrencen og forbrugernes. Prissignaleringen kan lette en samordning (altså tilpasning) af virksomhedernes konkurrencemæssige adfærd og kan medføre, at priserne stiger og konkurrencen på markedet svækkes.

Hvorvidt en øget grad af prisgennemsigtighed er gavnligt for kunderne, vil afhænge af det konkrete marked og typen af vare eller tjeneste. For en tjeneste som advokatydelser, som er et til-lids gode, hvor kunderne har svært ved at vurdere pris og kvalitet både før og efter købet – og hvor især privatkunderne har meget begrænset erfaring med køb – forventes de gavnlige effekter at overstige de potentielt negative effekter. På sådanne markeder er det generelt gavnligt, at kunderne har adgang til prisinformation.

⁵¹⁵ Rapporten har ikke undersøgt, hvad advokatfirmaerne anvender timeprisen til at signalere.

⁵¹⁶ "Honoraret bør fastsættes efter et skøn under hensyn til retsforholdets beskaffenhed, sagens betydning for vedkommende part, herunder den økonomiske værdi af de erhvervsmæssige interesser og størrelsen af det omtvistede beløb, sagens udfald, samt arten og omfanget af det af advokaten udførte arbejde, herunder den tid, som det har været rimeligt at anvende til sagens forberedelse og øvrige behandling".

⁵¹⁷ Competition and Markets Authority (CMA), *Legal Services Market Study Final Report*, 2016.

Erfaringer fra Storbritannien viser bl.a. at adgangen til juridisk rådgivning opleves mere tilgængelig for forbrugerne efter, at der er indført krav om offentliggørelse af prisoplysninger, jf. også boks 5.2.

En afledt effekt af mere synlighed om advokaternes priser er, at incitamentet til (og muligheden for), at en tredjepartsudbyder opretter en platform, der sammenligner advokaters priser, øges. En sådan platform vil gøre det endnu lettere for kunderne at sammenligne advokaternes priser, inden der tages kontakt til et konkret firma. Det kan styrke priskonkurrencen i branchen.

9.4 anbefalinger til at styrke konkurrencen om offentligt indkøb af juridisk bistand

Som for andre kunder, bør de offentlige kunders indkøb af juridisk bistand også foregå under hensyntagen til retssikkerhed, forsyningssikkerhed og habilitet. Derudover er det vigtigt, at offentlige kunder køber ind på en måde, der sikrer, at man får den bedste juridiske bistand til den bedst mulige pris. Det kan understøttes ved en højere grad af konkurrence om opgaverne i advokatbranchen.

Der er en række forhold omkring offentlige kunders køb af juridisk bistand, der indikerer, at der er potentiale for at styrke konkurrencen på dette område.

Først med udbudsloven i 2016 blev indkøb af juridisk bistand omfattet af udbudspligt inden for rammerne af det såkaldte "light-regime", hvor der er relativt få procedureregler. Selvom juridisk bistand nu formelt er omfattet af udbudsloven, er det dog i praksis sjældent, at disse tjenester er udbudspligtige, fordi tærskelværdien er forholdsvis høj, og disse tjenester sjældent har en klar grænseoverskridende interesse. Derudover er der en række juridiske tjenesteydelser, som helt er undtaget både fra den almindelige udbudspligt (udbudslovens afsnit II) og udbudspligt efter light-regimets regler (udbudslovens afsnit III). Det er således også kun en meget lille del af det offentlige indkøb af juridiske tjenesteydelser, som reelt konkurrenceudsættes som såkaldte EU-udbud.

Blandt kommuner og regioner er der flere gode eksempler på, at juridisk bistand købes via rammeaftaler med en eller flere udbydere, som har været udbudt i konkurrence. I mange kommuner og regioner kan der dog skabes mere konkurrence om indkøbet, fx ved at indgå rammeaftaler, enten tværkommunale eller inden for den enkelte kommune.

For hovedparten af statens køb af juridisk bistand er det Kammeradvokataftalen, som sætter rammerne. Aftalen er indgået med samme advokatfirma siden 1936 og kræver som udgangspunkt, at staten køber sin eksterne juridiske rådgivning hos dette firma. Kammeradvokataftalen er uden udløb, og ikke omfattet af udbudspligten, så længe den løber. Statens køb af juridisk rådgivning er dermed og har kun i meget begrænset omfang været konkurrenceudsat.

Kammeradvokataftalen er særegen og findes ikke i de lande, som Danmark normalt sammenlignes med. Hverken Norge, Sverige, Holland, Tyskland eller England har aftaler med et privat advokatfirma, som dækker hele den statslige administration, og som ikke konkurrenceudsættes.

Anbefaling 3.1: Mulighed for øget konkurrence om statens køb af juridisk bistand

Den gældende Kammeradvokataftale er indgået mellem Finansministeriet og Kammeradvokaten den 1. januar 2015 og er - i modsætning til rammeaftaler under udbudsloven - uden udløbsdato. Flere af de ydelser, som er omfattet af Kammeradvokataftalen, ville i dag være udbudspligtige efter Udbudslovens light-regime. Det er de imidlertid ikke nu, da aftalen er uden udløbsdato.

Den gældende Kammeradvokataftale giver visse muligheder for at anvende andre advokatfirmaer, når "de tværfaglige synergier ikke er til stede med særlig vægt". Det sker dog kun i begrænset omfang.

Det *anbefales*, at hele eller dele af statens samlede opgaveportefølje, der i dag hører under Kammeradvokataftalen, konkurrenceudsættes. I den forbindelse vil et første skridt være at undersøge, hvor stor en del af statens indkøb af advokatbistand under Kammeradvokataftalen, der omhandler opgaver, der ifølge udbudsloven ikke er udbudspligtige.

De opgaver, der vurderes at være udbudspligtige under light-regimet, kan opdeles i meningsfulde delaftaler, fx efter fagligt område. Delaftalerne kan udbydes som rammekontrakter. Rammekontrakterne kan udformes som eksklusive rammekontrakter eller rammekontrakter med flere leverandører (med direkte tildeling eller miniudbud), afhængig af hvad der vurderes at være mest hensigtsmæssigt for hver kontrakt. Det vil på mange områder være centralt, at evalueringsmodellerne, som bruges til at udvælge, hvem der skal vinde rammeaftalerne, både inddrager pris- og kvalitetsaspekter. Der kan bl.a. søges inspiration hos de store kommuner og regioner, som i dag køber juridisk bistand via rammeaftaler, ofte opdelt og udbudt på fagområde.

De pågældende udbud kan tilrettelægges således, at forskellige hensyn iagttages. Det gælder ensartethed i sagsbehandlingen, udnyttelse af faglige synergier og vidensopbygning på tværs af staten, stabil adgang til kvalificeret juridisk bistand og håndtering af interessekonflikter.

Det er således bl.a. et hensyn, at de advokatfirmaer, der vinder opgaver for staten, ikke har interessekonflikter som er skadelige for staten som kunde på det pågældende sagsområde. Desuden skal det selv sagt sikres, at andre parter, der ønsker at anlægge sag mod staten på et specifikt område, også kan finde kvalificeret repræsentation hos et advokatfirma.

De opgaver, der i følge udbudsloven ikke er udbudspligtige – kan samles i én aftale, som udgør en ny, mindre "Kammeradvokataftale" med udløbsdato. Den nye, mindre og tidsbegrænsede Kammeradvokataftale kan enten genforhandles med Advokatfirmaet Poul Schmith, eller udbydes i konkurrence som en samlet kontrakt.

Det kan også overvejes, om der med sådan en ny model kan være flere advokatfirmaer, der kan anvende Kammeradvokat-titlen, eller om en sådan titel helt kan afskaffes, når der er flere leverandører.

Anbefalingen vil kunne bidrage til at sikre større konkurrence omkring statens opgaver inden for juridisk bistand. Dette understøttes bl.a. af, at de nye rammeaftaler i højere grad vil sikre mere aktive indkøbere i staten, fordi indkøberne vil være tvunget til at tage stilling til, hvilken leverandør der er bedst egnet til at udføre opgaven/blive leverandør på en rammeaftale.

Aftaler som den danske Kammeradvokataftale findes ikke i de lande, som Danmark normalt sammenlignes med. Hverken Norge, Sverige, Holland, Tyskland eller England har aftaler med et privat advokatfirma, som dækker så stor en del af den statslige administration, og som ikke konkurrenceudsættes.

I Sverige løser de statslige institutioner hovedparten af deres juridiske opgaver ved decentral egenproduktion. Derudover indkøbes også juridisk bistand hos private advokatfirmaer på det civilretlige område via rammeaftaler.

I Norge havde man indtil 1962 en ordning svarende til den danske Kammeradvokatordning, men ordningen blev i 1962 ændret til et offentligt embede ("Regjeringsadvokaten"). Både Regjeringsadvokaten og den øvrige centraladministration køber ekstern advokatbistand ved udbud af rammeaftaler og ved indgåelse af enkeltstående aftaler med private advokatfirmaer.

I Holland løser de statslige institutioner i stort omfang sine egne advokatopgaver. Dette suppleres med indkøb af advokatydelse. Der findes ikke en egentlig central ordning som Kammeradvokatordningen, men den foretrukne leverandør af advokatydelse er advokatfirmaet Pels Rijcken & Droogleever Fortuijn.

I Tyskland er det almindeligt, at embedsmænd forestår sagsbehandling i retssager og giver møde ved de lavere domstole. Ved de højere domstole indhenter de tyske ministerier ekstern juridisk bistand. Der er ikke tale om eksklusive ordninger. I stedet vælges advokatfirmaerne fra sag til sag uden udbud af kontrakten.

I Englang løser myndighederne hovedparten af deres advokatopgaver internt og derudover af ansatte i den selvstændige centrale rådgivningsmyndighed The Treasury Solicitor. Visse sager behandles dog af eksterne advokatfirmaer, der har indgået en rammeaftale med staten for en toårig periode.

Anbefaling 3.2: Øget konkurrence om kommuners og regioners køb af juridisk bistand

Kommuner og regioners køb af juridisk bistand er omfattet af udbudsloven. I praksis er det dog sjældent, at køb af juridisk bistand skal konkurrenceudsættes, fordi købene ofte er under den gældende tærskelværdi.

Flere regioner og større kommuner køber juridisk bistand gennem rammekontrakter med et eller flere advokatfirmaer, men ikke alle. Rigsrevisionen og Intern Revision har gennemgået indkøb i regionerne og Københavns Kommune og fandt, at ikke alle indkøb blev gennemført i overensstemmelse med udbudsloven.

I forlængelse af Rigsrevisionens gennemgang af regionernes indkøb af advokatydelse er der i regionerne udarbejdet særskilte guidelines for anvendelse af konsulenter. Derudover har nogle regioner udarbejdet særskilte procedurer/dokumentationsværktøjer for indkøbet. KL arbejder ligeledes med effektivisering af kommunernes indkøb, blandt andet i regi af de tværoffentlige indkøbsaftaler.

Som led i de initiativer, der allerede foregår i regionerne og kommunerne *anbefales* det, at kommuners og regioners konkurrenceudsættelse af juridiske opgaver kortlægges, og at kommuner og regioner opfordres til i højere grad at konkurrenceudsætte indkøbet af juridisk bistand, eksempelvis via rammeaftaler. Endvidere kan det overvejes, om der kan skabes mere konkurrence om kommuners og regioners køb af juridisk bistand ved, at der også på det juridiske område etableres indkøbsfællesskaber, der udbyder fælles rammeaftaler.

9.5 anbefalinger til at styrke konkurrencen om konkurs- og bobestyrerboer

For sager om henholdsvis konkurs og dødsboer er konkurrencen om opgaverne som hovedregel meget begrænset. Advokatbranchens omsætning inden for konkurssager udgør knap 1 mia. kr. om året, mens omsætningen vedr. bobestyrerboer svarer til skønsmæssigt 290 mio. kr. Den svage konkurrence kan bl.a. tilskrives regulering på området, praksis hos de ansvarlige myndigheder samt opgavernes karakter.

Konkurrencen om konkursboer uden aktiver (som udgør 90 pct. af antallet af konkursboer) svækkes markant af de faste kuratorpaneler, som Sø- og Handelsretten, flere skifteretter samt Gældsstyrelsen anvender. De faste paneler er i realiteten forbeholdt advokater, og andre kvalificerede aktører oplever derfor at være udelukket fra at løse opgaverne. Konkurrencen om at blive valgt til panelerne er begrænset. For konkursboer uden aktiver er der som udgangspunkt tale om en automatisk tildeling af opgaverne til medlemmerne uden konkurrence på fx pris. Tildelingen sker uden, at den samlede pris – og typisk også timeprisen – på opgaven er kendt på forhånd. Den reducerede mulighed for priskonkurrence skal dog også ses i sammenhæng med opgavens karakter, idet der på forhånd kan være stor usikkerhed om opgavens omfang.

For konkursboer med aktiver spiller kreditorerne omvendt en aktiv rolle i valg af kurator, men de har samtidig begrænsede muligheder for at påvirke processen med fastsættelse af sætningen, før kurator vælges.

Ved at gennemføre ændringer af rammerne for tildeling af konkursboer, er det muligt at styrke konkurrencen til gavn for kreditorer i boerne. Samtidig er det et væsentligt hensyn at opretholde det faglige niveau i opgaveløsningen, således at boets midler sikres, og boets interesser tilgodeses.

Anbefaling 4.1. Etablering af brancheneutral autorisationsordning for kuratorer

Med meget få undtagelser er det alene advokater, der udpeges som kuratorer. Dette til trods for, at konkursloven ikke stiller krav om advokatbestalling for at blive udpeget som kuratorer.

Ved optagelse i kuratorpanelerne stilles der imidlertid i vidt omfang krav om, at kurator har eller har haft en advokatbestalling. Kravet stilles eksplicit fx i Gældsstyrelsen, mens det i fx SØ- og Handelsrettens panel er mere implicit. I SØ- og Handelsretten undersøges fx, om kurator er "certificeret insolvensadvokat", og hvis en ansøger ikke er certificeret, må vedkommende svare på hvorfor.

De krav, som i praksis stilles om advokatbestalling, udgør en adgangsbarriere for andre professioner, fx revisorer, som oplever at være udelukket fra at løse opgaverne. Det kan have været baggrunden for, at der ikke har været revisorer blandt ansøgerne til SØ- og Handelsrettens panel i hverken 2015 eller 2018.⁵¹⁸ Flere revisionshuse har forsøgt sig på insolvensområdet, men har lukket området ned igen.

Der er andre lande, som har tradition for kuratorer med forskellig uddannelsesmæssig baggrund. Det kan udover effektivitetshensyn evt. være historisk betinget eller hænge sammen med det pågældende lands fordeling af opgaver ved konkursen mellem hhv. skifteretten og kurator. UK har siden 1986 haft en certificeringsordning for kuratorer (insolvency practitioners), der kræver en "kurator-uddannelse" og en efterfølgende eksamen. I UK er der ca. 1.600 insolvency practitioners. I Tyskland kan både advokater, revisorer og skatterådgivere samt personer fra erhvervslivet fungere som kuratorer (Insolvenzverwalter), hvis de er kvalificerede til at påtage sig den individuelle sag, har særlige forretningskompetencer/faglig viden, og er uafhængig af kreditorerne og debitoren.⁵¹⁹

Det anbefales, at der etableres en brancheneutral autorisationsordning for kuratorer.

Det indebærer konkret, at alle, der opfylder en række centralt fastsatte faglige kriterier, har ret til at blive autoriseret som kurator. Beslutningen om formelt at udpege en kurator til et konkret konkursbo ligger stadig hos skifteretten (evt. med indstilling fra kreditorerne).

Det vil i forlængelse heraf også være relevant at overveje, om sanktions- og klagemulighederne er velfungerende, og om de evt. skal tilpasses, samt spørgsmålet om krav til forsikring for de personer, som udpeges som kuratorer. Det er i den forbindelse også vigtigt at vurdere,

⁵¹⁸ AdvokatWatch, *Ingen revisorer blandt ansøgere til kuratorpladser*, 18. september, 2020, (https://advokatwatch.dk/Advokat-nyt/Advokater/article1242292.ece?utm_campaign=AdvokatWatch&utm_content=2020-09-18&utm_medium=email&utm_source=advokatwatch)

⁵¹⁹ Fremgår af Insolvenzordnung (InsO, § 56), jf. Cowi for FSR – danske revisorer, *Advokatydelse – inspiration til liberalisering af regulering på advokatmarkedet*, 2019, side 49.

om der er tilstrækkelig adgang til relevant information, som – sammen med autorisationsordningen og de øvrige anbefalinger – kan styrke 'kundernes' muligheder for at tage oplyste beslutninger.

Kriterierne for at blive autoriseret skal afspejle de kompetencer, som vurderes at være nødvendige for at kunne varetage kuratoropgaven på betryggende vis og dermed varetage boets interesse (både kreditorers, lønmodtageres og statens).

Anbefaling 4.2: Faste kuratorpaneler skal udpeges jævnligt på baggrund af konkurrence mellem ansøgerne, og tildeling af konkursboer uden aktiver skal ske efter transparente tildelingskriterier

Skifteretten udpeger en kurator til et konkursbo, når skifteretten har udstedt et konkursdekret og straks ved konkursens indtræden. For konkursboer med aktiver er det dog i praksis ofte kreditorerne/panthaverne, der indstiller en kurator, som herefter udpeges af skifteretten. For konkursboer uden aktiver gælder derimod, at skifteretterne typisk vælger kurator.

I de retter, hvor der er et fast kuratorpanel, indstilles kurator til konkursboerne uden aktiver i udbredt grad "efter tur". Analysen viser fx, at det gælder for Sø- og Handelsretten og for de seks skifteretter, som har faste kuratorpaneler, samt for sager, hvor Gældsstyrelsen er konkursrekurrent. I Sø- og Handelsretten, som behandler knap halvdelen af alle landets boer uden aktiver, behandles knap 90 pct. af disse af et advokatfirma, der er repræsenteret i det faste kuratorpanel.

Der er således ikke konkurrence mellem kuratorerne om disse konkursopgaver. Den manglende konkurrence om kuratoropgaverne for de konkrete konkursboer (uden aktiver) kan betyde højere priser og længere sagsbehandlingstid. Det bemærkes, at der for konkursboer uden aktiver de facto er et loft på salæret på 30.000 kr. (i form af kravet til sikkerhedsstillelsen for boer uden aktiver).

De faste kuratorer, som findes i Sø- og Handelsretten, en række øvrige retskredse samt Gældsstyrelsen udvælges for en årrække på baggrund af forskellige kvalitetskriterier. I Sø- og Handelsretten er det for 10 år af gangen. I landets øvrige retskredse, som har faste paneler, er perioden kortere, typisk 4-5 år. Gældsstyrelsen udpeger som udgangspunkt advokater til sit panel for en periode på 6 år og har optag til panelet hvert andet år.

I udnævnelsesperioden har de faste kuratorer et fast opgave-flow af konkursboer uden aktiver. Samtidig har de en pligt til hurtigt at kunne træde til og stille arbejdskraft til rådighed.

Samlet er der meget begrænset konkurrence om opgaverne med konkursboer uden aktiver.

De faste kuratorpaneler udgør sammen med principperne for, hvordan sagerne fordeles mellem panelernes medlemmer en adgangsbarriere for nye kuratorer, der ønsker at komme ind på markedet. Den pågældende praksis begrænser også konkurrencen om kuratoropgaverne, og kan bl.a. medføre højere priser. Konkursloven indeholder ikke regler for, hvordan skifteretten skal indstille kuratorer, herunder om skifteretterne skal anvende en fast kreds af kuratorer.

Tidligere var hvervet som fast kurator ved Sø- og Handelsretten helt uden tidsbegrænsning. I rapporten, der ledte op til en tidsgrænse på 10 år, hedder det bl.a., at man i højere grad ville kunne opnå høj kvalitet til den laveste pris, hvis kuratorer løbende blev udsat for konkurrence

i form af, at kurator med mellemrum skulle søge stillingen. Det ville ifølge rapporten formentlig kunne føre til kortere sagsbehandlingstid.⁵²⁰

Det *anbefales*, at de faste kuratorer og kuratorpaneler, som i dag findes ved fx skifteretter, Sø- og Handelsretten og Gældsstyrelsen, ikke automatisk genudpeges, og at jobbet således slås op løbende. Det skaber løbende en form for konkurrence om stillingerne, og gør det lettere for andre end advokater at komme i betragtning. Desuden foreslås, at stillinger som kurator konkurrenceudsættes hyppigere fx efter 4 år, dvs. væsentligt oftere end det i dag er tilfældet i Sø- og Handelsretten. Det kan også overvejes, om udvælgelsen af kuratorer skal ske centralt – fx i regi af Domstolsstyrelsen – og om der skal være tale om et landsdækkende panel snarere end lokale paneler.

Evalueringskriterierne for udvælgelsen til panelerne skal afspejle kvalitet og performance (fx erfaring og sagsbehandlingstid). Videre bør pris eller priselementer på opgaverne også indgå. Desuden *anbefales*, at praksis for indstilling som kurator for de konkrete konkursboer uden aktiver ændres, så det fremadrettet sker efter transparente tildelingskriterier og procedurer, som afspejler kvalitet, performance og priselementer.

I de skifteretter, der har et fast panel samt i Gældsstyrelsen og Sø- og Handelsretten skal kurator til de konkrete konkursboer fremadrettet indstilles på grundlag af de bestemmelser og objektive kriterier, der er fastsat i forbindelse med udnævnelsen som kurator til panelet (a la en udbudsmodel med "direkte tildelingsprocedure", hvor udbudsmaterialet for en rammeaftale (her: udnævnelse til panelet) fastlægger de objektive kriterier der er for direkte tildeling af en leveranceaftale (her: det konkrete konkursbo). Der kan – ligesom ved direkte tildeling på en rammeaftale – anvendes forskellige modeller for at valg af den kurator, som skal indstilles til det konkrete konkursbo. Fx kan der være inspiration i principperne i en såkaldt kaskademodel, som indebærer, at den bedst placerede kurator først tilbydes den konkrete opgave, og kun hvis denne ikke kan levere, går man videre til den næste kurator i rækken.⁵²¹

For de skifteretter, som ikke anvender faste kuratorpaneler eller faste kuratorer, kan valget til de konkrete konkursboer uden aktiver ligeledes ske efter konkurrence på transparente tildelingskriterier, som afspejler kvalitet, performance og priselementer. Konkurrencen i disse retskredse vedrører således de konkrete konkursboer frem for konkurrence om at komme i panelet. Den formelle udpegning af kurator til konkursboet vil – som i dag – efterfølgende ske af skifteretten.

Det skal afklares, om virksomheder (frem for personer) kan udpeges til panelerne, således at det er virksomhederne, der afgør, hvem der i virksomheden står for sagerne. Det kan også bidrage til styrket effektivitet. Det skal sikres, at virksomheden har kompetencerne i hele udnævnelsesperioden.

Med anbefalingerne kan der skabes bedre rammer for konkurrence på en række relevante parametre mellem kuratorerne. Det kan bidrage til lavere omkostninger og priser, incitament til hurtigere afvikling af konkursboer og innovation inden for konkurssagsbehandling.

⁵²⁰ Sø- og Handelsretten, *Rapport fra udvalg om Sø- og Handelsrettens kurator-/medhjælperordning*, 2013, side 46. I rapporten foreslog et mindretal af udvalget, som ikke selv var faste kuratorer, at tidsbegrænsningen blev sat til 4-6 år. Tidsbegrænsningen blev sat til 10 år for at tilgodese advokaternes kommercielle interesse. Derudover fremgår det af rapporten, at oplysninger indhentet fra landets skifteretter vidner om med betydeligt kortere åremålsantagelser, side 50-51.

⁵²¹ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens hjemmeside www.kfst.dk: <https://www.kfst.dk/faq/udbud/nyt-udbud/fase-1/hvad-er-direkte-tildeling-og-hvornaar-bruges-det/>.

Det skal sikres, at ordningerne ikke bliver unødigt ressourcekrævende, at den nødvendige hastighed i udpegningen af kurator samt fremdriften i bobehandlingen er til stede, at habilitetshensynet iagttages, samt at boets interesser fortsat varetages.

Anbefaling 4.3: Arbejdsgruppe om styrket konkurrence samt mere forudsigelighed, gennemsigtighed og effektivitet i behandlingen af større konkursboer med aktiver

Specielt for de større advokatfirmaer er konkurs et område, der fylder meget. I gennemsnit udgjorde omsætning på konkursområdet 9 pct. af den samlede omsætning hos de ti største advokatfirmaer.

Det er vigtigt, at konkurrencen om opgaverne som kurator er velfungerende, og at bobehandlingen af de større boer samtidig foregår så effektivt som muligt. I 2016 foreslog Danske Insolvensadvokater og Finansrådet (nu FinansDanmark) fire tiltag, som bl.a. skulle sikre effektiviteten i behandlingen af konkursboer. Det er imidlertid indtrykket, at selvom der er sket noget, er tiltagene ikke systematisk blevet implementeret.

Det anbefales, at en arbejdsgruppe undersøger mulighederne for at styrke konkurrencen samt for at skabe mere forudsigelighed og gennemsigtighed i behandlingen af større konkursboer med aktiver.

Konkret foreslås det, at arbejdsgruppen afdækker, hvordan konkurrencen om de større konkursboer (med aktiver) foregår i dag, herunder på hvilken baggrund kurator vælges, og hvilke oplysninger der er tilgængelige, når kreditor peger på en kurator. I undersøgelsen belyses også konkursboer med aktiver, hvor en offentlig myndighed indstiller kurator (fx Gældsstyrelsen og Finanstilsynet). Videre skal arbejdsgruppen afdække kreditors og panthavers indflydelse på valg af kurator i større konkursboer, også når konkursen er indgivet som egenbegæring.

Det foreslås yderligere, at arbejdsgruppen gør status og følger op på de fire tiltag, som Danske Insolvensadvokater og Finansrådet (nu FinansDanmark) tog initiativ til i 2016 for at styrke effektiviteten i behandlingen af konkursboer og skabe større gennemsigtighed om salær og tidsforbrug. Initiativerne omfatter bl.a. en budgetmodel og brug af tidsvarende digital kommunikation. Arbejdsgruppen vurderer, om der er behov for yderligere initiativer og digital understøttelse.

Arbejdsgruppen kan hente inspiration og gøre brug af erfaringer fra udlandet.

Arbejdsgruppen skal på baggrund af sit arbejde komme med anbefalinger til at styrke konkurrencen om kuratoropgaven i større konkursboer med aktiver samt kreditors/panthavers mulighed for at få indflydelse på valg af kurator. Desuden skal arbejdsgruppen komme med anbefalinger til at styrke forudsigeligheden, gennemsigtigheden og effektiviteten i behandlingen af større konkursboer med aktiver.

Anbefaling 4.4: Konkurrencen om bobestyrerboer skal styrkes

Konkurrencen om dødsboer, der behandles som bobestyrerboer (12 pct. af alle dødsboer), begrænses markant af den faste kreds af autoriserede bobestyrere, som er udpeget i hver retskreds. Autorisation som bobestyrer kræver advokatbestalling. Skifteretten udpeger som udgangspunkt bobestyrere til bobestyrerboer fra den faste kreds i retskredsen.

Tildelingen af de konkrete dødsboer til en bobestyrer sker typisk "efter tur" uden, at prisen eller andre priselementer er oplyst på forhånd, og uden at bobestyrerne har incitament til at konkurrere på pris og kvalitet. Denne struktur skal dog også ses i sammenhæng med, at det kan være vanskeligt at forudsige arten og omfanget af opgaver i boet på forhånd.

Ved at gennemføre ændringer af rammerne for tildeling af dødsboer, er det muligt at styrke konkurrencen til gavn for arvingerne til dødsboerne. Arvingerne står typisk i en svær situation og har ikke altid overskud til at forholde sig til priser m.v. på et i forvejen kompliceret marked. Samtidig er det et væsentligt hensyn at opretholde det faglige niveau i opgaveløsningen, således at boets midler sikres, og boets interesser tilgodeses.

Det *anbefales*, at konkurrencen om bobestyrerboer styrkes gennem følgende fire tiltag, som uddybes nedenfor:

- a. Autorisation som bobestyrer gøres brancheneutral og gives til alle, der opfylder kravene
- b. Kredsen af autoriserede bobestyrere udpeges hyppigere og på baggrund af konkurrence mellem ansøgerne, og bobestyrere til de konkrete bobestyrerboer vælges efter transparente tildelingskriterier – og som udgangspunkt af arvingerne.
- c. Bobestyrersalæret skal oplyses før valg af bobestyrer
- d. Undersøgelse af behov for at ændre regler for, hvornår et bo skal udleveres til en bobestyrer som et bobestyrerbo

a. Autorisation som bobestyrer gøres brancheneutral og gives til alle, der opfylder kravene

De overordnede hensyn bag den nuværende ordning med faste autoriserede bobestyrere er at sikre en hurtig og kvalificeret behandling af dødsboer, der behandles som bobestyrerboer. I tilfælde af uenighed mellem arvinger skal skifteretten fx straks kunne udpege en bobestyrer til at sikre boets aktiver.

For at blive autoriseret som bobestyrer skal en person i dag have en advokatbestalling. Dette professionskrav betyder, at landets 24 skifteretter alene udpeger bobestyrere til dødsboer, der er advokater. Dermed er der skabt en adgangsbarriere for andre professioner og virksomheder. Fx vil jurister uden advokatbestalling ikke kunne blive autoriseret som bobestyrer. Der er eksempler på andre aktører end advokater, som – uden held – har forsøgt sig på markedet. Eksempelvis den svenske kæde "Fonus", som i 2001-2009 prøvede at etablere sig i Danmark. Professionskravet bidrager derfor til at svække konkurrencen.

Det *anbefales*, at autorisationsordningen for bobestyrere ændres og gøres brancheneutral. Det indebærer konkret, at der gives autorisation til alle, der opfylder de faglige kriterier, som opstilles. Anbefalingen kræver ændring af dødsboskifteloven. Kriterierne skal afspejle de kompetencer, som vurderes at være nødvendige for at kunne varetage bobestyreropgaven på betryggende vis. Det skal afklares, hvorledes sanktions- og klagemulighederne skal være ved ordningen, samt hvilke krav der skal stilles til autoriserede bobestyreres forsikringer.

Konkret skal adgangen til at opnå autorisation som bobestyrer udvides ved at ændre adgangskravene, så de vedrører de *kvalifikationer*, den autoriserede bobestyrer skal besidde, så ansøgere fra andre faggrupper end advokater også kan blive autoriserede. Et kvalifikationskrav kunne eksempelvis være en særlig uddannelse inden for dødsbobehandling. Det fremgår allerede i dag af lovgivningen, at der *kan* stilles krav om en efteruddannelse i dødsbobehandling (§ 2 i bekendtgørelse om bobestyrere).

Forslaget om at tillade, at andre faggrupper end advokater kan blive autoriseret som bobestyrer, skal ses i lyset af, at en autoriseret bobestyrer i dag har mulighed for at indhente sagkyndig bistand ved særlige problemstillinger samt uddelegere opgaver til kontorpersonale.

Et mindre vidtgående alternativ kunne være, at andre faggrupper, herunder fx juridiske kandidater uden advokatbestalling kunne få dispensation til at blive autoriseret bobestyrer.

Udmøntningen af anbefalingen øger muligheden for, at andre end advokater udpeges som bobestyrere for bobestyrerboer, og kan dermed bidrage til at reducere en adgangsbarriere.

Kravene i bobestyrerordningen skal sikre, at bobestyrerarbejdet udføres med fornøden sagskundskab og forbrugerrettigheder. Desuden skal det sikres, at skifteretternes administrative arbejdsbyrde med ordningen begrænses.

b. Kredsen af autoriserede bobestyrere udpeges hyppigere på baggrund af konkurrence mellem ansøgerne, og bobestyrere til de konkrete bobestyrerboer vælges efter transparente tildelingskriterier – og som udgangspunkt af arvingerne

Den kreds af autoriserede bobestyrere, som en skifteret i dag som udgangspunkt vælger imellem til de konkrete dødsboer, der behandles som bobestyrerboer, udpeges af justitsministeren. Et fremført hensyn bag udpegningen af et begrænset antal autoriserede bobestyrere i hver retskreds er bl.a., at denne begrænsede kreds – gennem en stabil tilgang af boer – kan oparbejde en ekspertise og specialisering inden for bobestyrerhvervet og dermed øge effektiviteten.

Udpegningen af de autoriserede bobestyrere sker efter indstilling fra de enkelte skifteretter for en 10-årig periode af gangen. De autoriserede bobestyrere kan efter ansøgning forlænges for en ny periode på højst 10 år *uden* genopslag.

Udpegningen som autorisereret bobestyrer i en retskreds gælder således i dag for en meget lang tidsperiode. Samtidig sker udpegningen ikke på baggrund af egentlig konkurrence (på relevante parametre) mellem ansøgerne. Dette udgør en adgangsbarriere for nye bobestyrere, som ønsker at komme ind på markedet, og svækker dermed konkurrencen om bobestyreropgaverne. Adgangsbarrieren kan bl.a. bidrage til højere priser på opgaveløsningen, og dermed at der er færre midler tilbage til boets arvinger.

Skifteretterne tildeler i mange tilfælde bobestyrerboer til de autoriserede bobestyrere i retskredsen "efter tur" eller lignende uden konkurrence om opgaven. Yderligere er det et indtryk, at arvingerne ikke nødvendigvis har indflydelse på valget. Disse principper følger formentlig af mange års praksis, idet dødsboskifteloven ikke foreskriver, på hvilken baggrund skifteretten skal tildele bobestyrerboer til bobestyrere. Ligeledes er der heller ikke retningslinjer for arvingernes indflydelse på valget af bobestyrer. Dog gælder, at arvingerne kan indgive en klage, såfremt de ønsker en anden bobestyrer end den, skifteretten har valgt.

Tildelingen af dødsboer til bobestyrere begrænser konkurrencen. Fx sker skifteretternes tildeling af bobestyrerboer til de autoriserede bobestyrere i retskredsen uden, at bobestyrerne har incitament til at konkurrere på pris og kvalitet. Desuden kan en bobestyrer efterfølgende kun udskiftes, hvis der klages over denne, og skifteretten herefter tillader udskiftning. Tilsammen kan dette bidrage til længere sagsbehandlingstid og højere salærer for behandling af bobestyrerboer. Omkostningerne for arvingerne udgør i dag en betydelig del af boet i mange sager.

Det *anbefales*, at den faste liste med bobestyrere i en retskreds, vælges på baggrund af konkurrence mellem ansøgerne og med en hyppigere frekvens end i dag. Det skal afklares, om udvælgelsen af bobestyrer skal ske centralt – fx i regi af Domstolsstyrelsen – eller i de enkelte retskredse. Evalueringskriterierne for udvælgelsen til at være bobestyrer i den enkelte retskreds skal dels afspejle kvalitet og performance (fx erfaring, udbytte fra boer og sagsbehandlingstid), dels pris/priselementer på opgaverne, jf. også punkt c) nedenfor. De oplysninger, som skifteretterne siden 2017 har registeret om hhv. bobestyrernes sagsbehandlingstider, salærers størrelse og andel af boets aktiver samt klager, kan fx inddrages. Det skal afklares, om virksomheder (frem for personer) kan udpeges til panelerne, således at det er virksomhederne, der afgør, hvem der i virksomheden står for sagerne.

Det kan overvejes at udpege de autoriserede bobestyrere, således at deres virke er *på landsplan* eller regionalt i stedet for i paneler i de enkelte retskredse. Dermed vil konkurrencen mellem bobestyrerne være landsdækkende eller regional, og ikke begrænset til mindre geografiske områder. Mulighederne herfor uden at svække kvaliteten er blevet bedre med digitaliseringen.

Hvis et dødsbo fordrer behandling af en bobestyrer som et bobestyrerbo – og hvis der er kendte arvinger – *anbefales* det, at arvingerne får en relativ kort, men alligevel rimelig frist til at anmode om en bestemt autoriseret bobestyrer på baggrund af sammenlignelig information af de mulige bobestyrere. Den formelle udpegning af bobestyrer til bobestyrerboet vil – som i dag – efterfølgende ske ved møde i skifteretten.

Mulige bobestyrere kan fx være det felt, som efter konkurrence om at komme på ”listen”, er udvalgt til at være autoriseret som bobestyrer i retskredsen. Der skal fortsat være mulighed for at vælge andre end de bobestyrere, der er autoriseret i retskredsen, såfremt arvingerne ønsker det. Hvis der vælges andre end de autoriserede bobestyrere i retskredsen, skal det sikres, at disse mødes af de samme administrative proceskrav, som der stilles til de autoriserede i retskredsen. Dette understøtter lige konkurrencevilkår.

Det *anbefales*, at arvingerne inden valg af bobestyrer til det enkelte bobestyrerbo får stillet let tilgængelig information om pris- og kvalitetsparametre, brugertilfredshed samt valg- og klagemuligheder til rådighed.

Løsningen skal tænkes sammen med de eksisterende it-løsninger i det offentlige, fx borger.dk samt i domstolssystemet og eksisterende hjemmesider m.v. og opdateres med gældende regler og information, herunder om de nye muligheder for arvingerne. Generelt foreslås det, at digitale løsninger skal anvendes i kommunikationen og bobehandlingen, såfremt sådanne er tilgængelige og er godkendt/anbefalet af Domstolsstyrelsen. Arvingerne skal aktivt tilkende-give, hvis de ikke ønsker at vælge selv (fx ved aktivt at klikke af i felt i elektronisk formular).

Det er næppe realistisk at forvente, at alle arvinger vil være i stand til effektivt at træffe aktive valg. Det skal ses i lyset af, at området er komplekst, og arvingerne ofte står i en sårbar situation.

Såfremt arvingerne *ikke* vælger bobestyrer inden for tidsfristen, *anbefales* det, at det er skifteretten, der tildeler bobestyrerboet til en bobestyrer efter en række transparente tildelingskriterier, som er fastsat i forbindelse med udvælgelsen af de autoriserede bobestyrere i retskredsen, fx priselementer samt hvis der i behandlingen af boet er særlige kompetencer. Mekanismerne for tildelingen af bobestyrerboer skal afklares og sikre, at skifteretten udpeger ”den økonomisk mest fordelagtige” løsning for arvingerne.

Anbefalingen kan bidrage til konkurrence mellem bobestyrerne om at blive udpeget som autoriseret bobestyrer og om de konkrete bobestyrerboer. Ligeledes bidrager anbefalingen til, at kunderne/arvingerne kan finde den bobestyrer, som passer bedst til arvingernes behov. Yderligere kan forslaget om at anvende digitale løsninger, lette og smidiggøre processen for både bobestyrere og arvingerne. Det kan understøtte lavere priser og kortere sagsbehandling for kunderne, samt et bedre grundlag for at vurdere om der grundlag for at klage.

c. *Bobestyrersalæret skal oplyses før valg af bobestyrer*

Reglerne i dødsboskifteloven foreskriver, at bobestyreren på det første møde, og når der i øvrigt er anledning dertil, skriftligt skal oplyse arvingerne om, *hvordan* salæret beregnes, og om muligt den forventede størrelse heraf. Bobestyreren skal endvidere oplyse om, hvilke øvrige

omkostninger der må forventes, jf. DSL § 47, stk. 2. Bobestyrerens salær er dog normalt ikke kendt for arvingerne, når boet udleveres til en bobestyrer.⁵²²

Selve størrelsen på eller udregningen af bobestyrerens salær er ikke reguleret i lovgivningen og fastsættes derfor af den enkelte bobestyrer. Dog gælder de generelle regler for advokaters prissætning, herunder at prisen skal være rimelig også for bobestyrer, jf. RPL § 126.

En nyere undersøgelse foretaget af Domstolsstyrelsen i 2017-2019 af 8.744 bobestyrerboer med positive bruttoaktiver viser, at den gennemsnitlige udgift til bobestyrerens behandling af bobestyrerboer lå på 53.724 kr.⁵²³ Domstolsstyrelsens undersøgelse inkluderer både bobestyrerboer behandlet af autoriserede og uautoriserede bobestyrere.

Omfanget og arten af opgaver ved et bobestyrerbo afhænger af flere forhold, fx typen af aktiver og kompleksiteten i boets arveforhold. Den *andel* af et bos aktiver, som går til salæret, afhænger dog i høj grad af bruttoaktiverne i boet. I gennemsnit udgjorde salæret 3,2 pct. af alle boer (og 2,5 pct. for solvente boer).⁵²⁴ For boer med bruttoaktiver på op til 200.000 kr. udgjorde udgiften til bobestyreren imidlertid 40 pct. af boets aktiver, og for boer med mellem 200.000-500.000 i bruttoaktiver udgjorde andelen 13 pct. af boets aktiver. Der er store forskelle mellem landets retskredse i den gennemsnitlige udgift, som arvingerne betaler for behandling af et bobestyrerbo. For de mindste boer (med under 200.000 kr. i bruttoaktiver) lå gennemsnitssalæret i hele landet på ca. 37.500 kr. for et dødsbo, mens det varierede mellem 28.700 kr. i Holstebro retskreds og godt 50.100 kr. i Herning retskreds.⁵²⁵

Salæret kan blive nedsat efter en klage fra skifteretten eller arvingerne. Bobestyrerens tidsforbrug på at forholde sig til klagen betales af boet. Der er betydelig informationsasymmetri mellem den udførende bobestyrer samt især arvingerne, og det er vanskeligt for arvingerne at gennemskue det angivne salær. Der indebærer risiko for, at salæret sættes højt. Domstolsstyrelsen har opgjort, at salæret blev nedsat i 1 pct. af sagerne i perioden 1. juli 2017 til 19. marts 2019 (8.744 boer).

De nuværende regler om salær – kombineret med praksis og regler for skifterettens udlevering af bobestyrerboer til en autoriseret bobestyrer – betyder, at bl.a. priskonkurrencen ved dødsbobehandling begrænses. Bobestyrerboerne fordeles af skifteretten "efter tur" uden egentlig konkurrence om pris eller kvalitet, og arvingerne får som nævnt typisk først indblik i salæret, når bobestyreren er valgt. Dette udgør en ekspansionsbarriere for de mest effektive bobestyrere og kan bidrage til, at arvingernes betaler en højere pris for at få behandlet et bo, end nødvendigt.

Det *anbefales*, at dødsboskiftelovens salærregler ændres, således at arvingerne eller skifteretten har information fra de relevante bobestyrere om, hvor stor *en andel*, salæret – under forskellige stiliserede antagelser om aktiverne – kan ventes at udgøre af et bos aktivmasse, hvis de skal behandle boet, *inden* bobestyreren vælges. Andelen vil være er fastsat under en forudsætning om relativt enkle aktiver og relativt enkle arveforhold. Den andel, som bobestyrerens

⁵²² I England har Solicitors Regulation Authority (SRA), som er den største af de ni myndigheder, der regulerer advokatfirmaer i Storbritannien, ultimo 2018 indført krav om, at advokatfirmaer skal offentliggøre pris- og serviceoplysninger, hvis advokatfirmaet som en del af deres sædvanlige forretning, gør opmærksom på, at de sælger en eller flere af en række ydelser, herunder priser på bobehandling (inkl. indsamling og fordeling af personers aktiver ved dødsfald), jf. anbefaling 2.2 samt boks 5.2.

⁵²³ Domstolsstyrelsen, *Domstolsstyrelsens redegørelse og undersøgelse om bobestyreres salærer*, 2020, side 8, tabel 3. Tallet er gennemsnitssalæret eksklusivt de 10 pct. højeste og 10 pct. laveste salærer.

⁵²⁴ Domstolsstyrelsen, *Domstolsstyrelsens redegørelse og undersøgelse om bobestyreres salærer*, 2020, tabel 4.

⁵²⁵ Domstolsstyrelsen, *Domstolsstyrelsens redegørelse og undersøgelse om bobestyreres salærer*, 2020, side 8, tabel 3. Tallet er gennemsnitssalæret eksklusivt de 10 pct. højeste og 10 pct. laveste salærer.

salær vil udgøre af boets aktivmasse, fastsættes af den enkelte bobestyrer, og ikke centralt, og er derfor forskellig fra de tidligere faste takster på området. Den formelle fastsættelse af vederlaget vil – som i dag – efterfølgende ske ved møde i skifteretten.

Salærets andel af boets aktiver skal konkret angives inden for faste kategorier af bostørrelser, fx med inspiration i Domstolsstyrelsens kategorisering. En bobestyrer vil på den baggrund på forhånd skulle oplyse arvinger om, at vedkommendes salær vil ligge på xx pct. af boets størrelse, hvis boet ved behandlingen viser sig at have aktiver mellem 0-200.000 kr., mens andelen vil ligge på yy pct. af boets aktiver, hvis boet viser sig at have mellem 200-500.000 kr. i aktiver. Forslaget forudsætter således ikke, at aktivmassen er kendt på forhånd. Forslaget vurderes heller ikke at forudsætte, at bobestyreren kan forudsige de konkrete opgaver på forhånd (idet andelen dog er fastsat under en forudsætning om enkle aktiver og relativt enkle arveforhold). Det vil efterfølgende – på baggrund af den faktiske opgørelse af boets aktiver – være muligt for arvingerne eller skifteretten at efterprøve de tidligere afgivne oplysninger om bobestyrersalærets andel af aktivmassen.

d. *Undersøgelse af behov for at ændre regler for, hvornår et bo skal udleveres til en bobestyrer som et bobestyrerbo*

I dag fastsætter dødsboskiftelovens § 36 regler for, hvornår skifteretten skal udlevere et bo til behandling hos en bobestyrer.

Hvis der udleveres for mange dødsboer, kommer arvingerne til at betale for en hjælp, de ikke har behov for. Hvis der derimod udleveres færre dødsboer end nødvendigt, risikerer arvingerne ikke at få den hjælp, de har behov for.

Det *anbefales*, at der gennemføres en undersøgelse af reglerne for, hvornår et bo skal udleveres til en bobestyrer med henblik på at vurdere, om der er behov for ændringer eller præciseringer eller behov for nye eller færre "skifteformer".

Fx foreskriver DSL § 36, punkt 1, at et bo bl.a. skal udleveres, når arvingerne anmoder om det. Udfordringen er, at en arving ofte ikke kender konsekvenserne ved at anmode om, at boet udleveres til behandling ved bobestyrer. Man kunne overveje at ændre betingelsen, så arvingen kan anmode om bobestyrerbehandling *efter*, der har været samråd mellem alle arvinger med deltagelse af boets kontaktperson.

Videre foreskriver DSL § 36 punkt 4, at et bo skal udleveres, når det fremgår af afdødes testamente. Når en advokat eller en anden juridisk rådgiver har lavet et testamente, kan der være tilskyndelse til, at denne har indføjet i testamentet, at der skal antages en bobestyrer, og at dette skal være den rådgiver, der har udfærdiget testamentet. Ved denne konstruktion er der dels risiko for, at arvingerne kommer til at betale for en dyrere og langsommere løsning end ved "privat skifte", dels at den person, der har udarbejdet testamentet forhindrer konkurrencen ved at udpege sig selv som bobestyrer.

I undersøgelsen er det væsentligt at have for øje, at der er en række obligatoriske sagsbehandlingsopgaver, som skal foretages i alle boer uanset boets størrelse, og uanset om arvingerne finder dette hensigtsmæssigt eller ej.

Med anbefalingen kan der gennemføres initiativer, så "puljen" af boer, der skabes konkurrence om, er så stor som muligt uden, at arvinger kommer til at betale for hjælp fra en bobestyrer uden behov for det.

Kapitel 10

Bilag

Bilag 1: Estimation af markedet for juridisk rådgivning

Advokatbranchen tilbyder juridisk rådgivning samt advokatbistand i forbindelse med retssager. Advokater har særstatus i forhold til bistand til retssager i kraft af deres eneret til at føre alle typer sager ved domstolene (møderetsmonopolet). På mange andre områder har andre leverandører mulighed for at tilbyde konkurrerende rådgivning. Det kan være andre faggrupper, eksempelvis revisorer eller bankrådgivere. Det kan også være fra jurister ansat i virksomheder ("in-house" jurister), fagforeninger eller interesseorganisationer eller jurister ansat i den offentlige sektor. Disse jurister yder juridisk rådgivning til deres arbejdsgiver, som arbejdsgiveren alternativt, i nogle tilfælde, kunne have købt hos advokatbranchen.

Advokatbranchen omsatte i 2018 for 14,7 mia. kr. Den samlede omsætning stammende fra juridisk rådgivning er dog således højere end de 14,7 mia. kr., idet denne omsætning udelukkende omfatter juridisk bistand udført af advokatfirmaer.

For at foretage et skøn for størrelsen af et evt. marked for juridisk rådgivning, skal omsætningen fra salg af juridisk rådgivning, der finder sted uden for advokatbranchen, estimeres.

Samlet set vurderes det med væsentlig usikkerhed, at et evt. marked for juridiske tjenester udgør i omegnen af 24 mia. kr. i 2018. Begrebet 'marked' er her en sproglig forenkling, idet der ikke er tale om et afgrænset marked i økonomisk eller konkurrenceretlig forstand. Konkret er der således givetvis delmarkeder for forskellige specialer, ligesom de juridiske ydelser, som produceres uden for advokatbranchen generelt ikke fremstår som stærke substitutter for advokatydelser, jf. kapitel 5 og 6.

I beregningen anlægges den stiliserede antagelse, at jurister, advokater og cand.merc.jur-uddannede ansat uden for advokatbranchen, enten i private virksomheder eller i den offentlige sektor, også antages at levere juridisk rådgivning. Dvs. at udbuddet afgrænses til ydelser, som kan leveres af personer med disse uddannelser.⁵²⁶ I 2018 var der godt 8.100 jurister, advokater og cand.merc.jur-uddannede ansat i andre brancher end advokatbranchen, og knap 9.900 ansat i den offentlige sektor.

For at kunne oversætte den tid, der anvendes på juridisk rådgivning i andre brancher, til et omsætningstal, der kan sammenlignes med omsætningen i advokatbranchen, skal der gøres en række antagelser.

Overordnet er der tre typer omkostninger forbundet med at udbyde juridiske ydelser: løn, øvrige omkostninger (andre medarbejderressurser, kontorer, computere, forsikring etc.) og afkast til ejerne.

⁵²⁶ Metoden er inspireret af Incentives beregninger i rapporten "Total markedet for juridiske ydelser", en rapport udarbejdet for Danske Advokater i 2017.

I forhold til lønsummen gøres følgende antagelser:

- » Alle jurister, advokater og cand.merc.jur.-uddannede medtages i beregningen.
- » Bruttolønnen for hver af disse medarbejdere findes via Danmarks Statistiks register for arbejdsstyren (RAS). Her anvendes "bredt lønbeløb i erhvervsbeskæftigelsen", som omfatter A-indkomst, hvoraf der skal betales arbejdsmarkedsbidrag, dvs. løn, honorarer, feriepenge, løn under sygdom etc.
- » Det antages, at alle disse personer anvender 65 pct. af deres tid på at yde juridisk rådgivning, og dermed 35 pct. på andre opgaver, der ikke omfatter juridisk rådgivning, eksempelvis administration. Andelen sættes til 65 pct., da det er den gennemsnitlige andel af den samlede arbejdstid, som advokater fakturerer deres kunder for juridisk bistand⁵²⁷. Denne antagelse er selv sagt usikker og beror på, at der ikke er fundet grundlag for at skønne over, hvor meget tid de pågældende rent faktisk bruger på juridisk rådgivning af en karakter som kunne tænkes at være en del af en bred definition af et sådan marked.

På baggrund af disse antagelser, beregnes den samlede lønsum for personer med juridisk baggrund ansat i andre brancher end advokatbranchen, som vedrører den del af arbejdstiden, der antages anvendt til juridisk rådgivning.

For øvrige omkostninger og afkast til ejerne gøres følgende antagelser:

- » For øvrige omkostninger anvendes en såkaldt overheadfaktor, som kan tillægges lønomkostningerne. Denne faktor inkluderer omkostninger til eksempelvis IT, husleje og løn til andre ansatte eksempelvis sekretærer. Danske Advokater vurderer, at overhead i rådgivningsbranchen er ca. 30 pct.⁵²⁸ Det antages på denne baggrund, at øvrige omkostninger i advokatbranchen udgør en faktor på 30 pct.
- » I forhold til afkast til ejerne konkluderede kapitel 3, at den gennemsnitlige overskudsgrad i advokatbranchen er 18 pct. Derfor sættes afkast til ejerne til 18 pct.

Samlet set medfører disse to antagelser, at lønsummen beregnet ovenfor ganges med en faktor 1,48 for at få et omsætningstal.

For offentligt ansatte gælder desuden, at en andel af arbejdet i den offentlige sektor er myndighedsopgaver, som ikke må udføres af private. Det lægges til grund, at 40 pct. af personernes arbejde, er myndighedsopgaver⁵²⁹.

På baggrund af disse antagelser estimeres en hypotetisk omsætning fra personer med juridisk baggrund ansat i andre private brancher end advokatbranchen til godt 6 mia. kr. mens den offentlige 'omsætning' opgøres til 3 mia. kr.

Estimatet er behæftet med en markant usikkerhed. For det første er det muligt, at flere af faggrupperne ansat i private virksomheder og den offentlige sektor, beskæftiger sig med helt andre opgaver end juridisk rådgivning. Denne effekt vil trække i retning af, at estimatet er overvurderet. For det andet er der en række andre faggrupper, der potentielt tilbyder en form for juridisk rådgivning, men som ikke er inkluderet i estimatet. Det gælder eksempelvis ejendomsrådgivere, bankrådgivere og revisorer, som ikke har de nævnte juridiske uddannelser,

⁵²⁷ Denne andel er beregnet på baggrund af data fra Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey blandt advokatfirmaer*, 2019.

⁵²⁸ Incentive (for Danske Advokater), *Totalmarkedet for juridiske ydelser*, 2017.

⁵²⁹ Baseret på estimer fra "Status for offentlig konkurrence" fra 2019, samt at vægtning af hhv stat og resten af den offentlige sektor baseres på fordelingen af personer med juridisk baggrund ansat i hhv. staten og den øvrige offentlige sektor.

men alligevel giver juridisk rådgivning. For at anskueliggøre følsomheden kan der eksempelvis i stedet tages udgangspunkt i en antagelse om, at alle jurister ansat uden for advokatbranchen anvender 100 pct. af deres tid på at udføre juridisk rådgivning. I dette tilfælde estimeres en samlet hypotetisk omsætning på 29 mia. kr.

Bilag 2: Korrektion af overskudsgrad for løn for partnernes arbejdsindsats

Det opgjorte overskud i advokatbranchen afhænger i høj grad af, hvordan firmaer er organiseret, dvs. om der er tale om fx et partnerselskab eller et interessentskab. Dette gælder ikke kun advokatbranchen og skyldes først og fremmest, at der er forskel på, hvordan ejerne i disse firmaer vælger at blive aflønnet, hvilket bl.a. kan afhænge af skattereglerne for den pågældende virksomhedsform. Ejerne kan modtage indtægt fra primært to kanaler: regnskabsmæssig løn og udbytte, herunder en andel af firmaets overskud.

Det har således stor betydning for den rapporterede overskudsgrad, hvorvidt ejerne (delvist) aflønnes via en løn, som indgår som en omkostning, eller (i højere grad) aflønnes via firmaets overskud.⁵³⁰

Denne sammenhæng mellem overskudsgrad og regnskabsmæssigt udbetalt løn er illustreret med nogle eksempler i tabel 10.1 nedenfor, som viser, at to advokatfirmaer, med identisk og faktisk omsætning og omkostninger, og hvor ejeren/partneren har samme samlet indkomst fra advokatfirmaet, vil have vidt forskellig (regnskabsmæssig) overskudsgrad, hvis det ene advokatfirma vælger at aflønne partnere som løn i stedet for udbetalt overskud.

Tabel 10.1 **Eksempler på (forskellige) regnskabsmæssige overskudsgrader**

Regnskabstal	Firma A	Firma B	Firma C
Omsætning	500	500	500
Omkostninger			
Løn til ansatte	300	300	300
Løn til partnere	0	100	200
Regnskabsmæssigt overskud	200	100	0
Udbetalt overskud af ejerandel	200	100	0
Samlede indkomst til partnere	200	200	200
Overskudsgrad	40 pct.	20 pct.	0 pct.

Kilde: Egen fremstilling

For at kunne få et retvisende billede af den faktiske overskudsgrad i advokatbranchen, er det derfor nødvendigt, at der i beregningen af overskudsgraden bliver korrigeret for disse forhold. Det sker konkret ved at opgøre partneres samlede indkomst fra advokatfirmaet (fra personindkomstregistret) og herefter udarbejde et skøn for partnernes løn (for arbejdsindsats) og derefter trække denne imputeret løn fra partnernes samlede indkomst fra advokatfirmaet.

Dermed sondres konsistent mellem den del af en partners samlede indkomst, som er løn for arbejdsindsatsen, og den del som er aflønning af ejerskabet og dermed en reel avance, ligesom avancen ikke bliver påvirket af forskelle i regnskabspraksis.

⁵³⁰ Der kan også være store forskelle *inden for* en given virksomhedskategori, eksempelvis hvordan to anpartsselskaber udbetaler hhv. løn og udbytte.

Metode for beregning af korregeret overskudsgrad

Beregningen af den korregerede overskudsgrad tager således udgangspunkt i partnernes personlige indkomst fra advokatfirmaet og det ordinære resultat fra nogle firmaers regnskaber.

Fra partnernes samlede personlige indkomst fra advokatfirmaet fratrækkes en estimeret løn for parternes arbejdsindsats i advokatfirmaet. Denne løn er fastlagt som en gennemsnitsbetragtning af partnernes løn, året før de blev en del af partnerkredsen, jf. nedenfor. Den resterende indkomst betragtes som aflønning af ejerskab og anvendes til at beregne en korregeret overskudsgrad. Metoden omfatter følgende trin:

1. Alle partnere i advokatfirmaer identificeres i indkomststatistikken
2. Partnernes samlede indkomst fra advokatfirmaet opgøres
3. Partnernes samlede indkomst fratrækkes en imputeret løn for arbejdsindsats, for at få partnernes aflønning af ejerskab og herefter beregnes overskudsgraden

De tre trin er skitseret neden for.

1. Identifikation af partnere

Advokater har siden 1991 haft mulighed for at drive advokatvirksomhed i aktieselskaber (A/S) eller anpartsselskaber (ApS). I 2007 blev der mulighed for at anvende partnerselskabsformen (P/S), som samtidig åbnede mulighed for at etablere en holding-konstruktion. En sådan konstruktion omfatter, at selve advokatfirmaet foregår i et driftsselskab, der ejes af et eller flere holdingselskaber, der igen ejes af advokater.

Alt afhængig af selskabsform for advokatfirmaet er der forskel på, hvorvidt partnerne⁵³¹ betragtes som selvstændige eller lønmodtagere i Danmarks Statistiks registre:

- » I enkeltmandsvirksomheder og interessentskaber (I/S) registreres partnerne som selvstændige og er forholdsvis lette at identificere,
- » i P/S, A/S og ApS registreres partnerne som lønmodtagere og de ejer typisk deres andel af (advokat)driftsselskabet via et holdingselskab. Disse partnere er således vanskeligere at identificere og helt konkret er der en udfordring med at skelne mellem partnere og ansatte inden for disse selskabsformer.

Denne udfordring er søgt løst ved hjælp af følgende trin:

1. Det antages, at partnere, der var partner ved omdannelse fra (I/S) til (P/S) og som er tilknyttet en virksomhed, der har branchekoden "juridisk bistand" fortsat er partner

Tilbage er således nytilkomne partnere efter omdannelsen fra (I/S) til (P/S) og partner i selskaber, som var drevet som et ApS eller A/S før 2008. På den baggrund gælder følgende også:

2. Det antages, at cand.jur. uddannede og som enten udfører ledelsesarbejde eller juridisk arbejde og er ansat et i et selskab, som enten er drevet som et A/S eller som et ApS med ét eller færre årsværk er partnere.

Tilbage er de partnere, der ejer deres ejerandel i (advokat)driftsselskabet gennem et holdingselskab, som ikke har branchekoden "juridisk bistand" og de partnere, som ikke har været

⁵³¹ Den socioøkonomiske statuskode Danmarks Statistik anvender er baseret på personers registrering hos SKAT.

partner i et I/S eller en enkeltmandsvirksomhed efter 2008 og hvor mere end én ejer sin andel direkte i (advokat)driftselskabet og flere end ét årsværk ansat. Det medfører bl.a. risiko for, at det samlede antal partnere, og dermed overskud, undervurderes.

Det samlede overskud for de fem største advokatfirmaer i 2018

I 2018 er der konstateret en større ændring (et fald) i antallet af partnere i top fem advokatfirmaer fra 2017 til 2018. Denne ændring i 2018 skyldes, at nogle advokatfirmaer har skiftet selskabsform.

Konkret betyder det, at der er nogle equity-partnere, der ikke (længere) bliver identificeret, fordi de (nu) står registreret i deres holdingselskab, som har til formål at eje andele i et advokatfirma og som ikke indgår i branchen "juridisk bistand".

Det er muligt at medregne disse partneres overskud fra advokatfirmaets regnskab. Til gengæld vil det tekniske fald i antallet af partnere medføre at den imputerede løn, som overskudet korrigeres for undervurderes. Det betyder isoleret set at overskudsgraden overvurderes. På denne baggrund antages det, at antallet af partnere i top fem advokatfirmaer er uændret fra 2017 til 2018. Det betyder, at de partnere, som det ikke har været muligt at identificere også tildeles en imputeret løn, som fratrækkes det samlede overskud.

2. Identificere partnernes samlede løn for arbejdsindsats og aflønning af ejerskab

Til at beregne partnernes samlede indkomst anvendes Danmarks Statistiks indkomstregister, hvor hovedkilden til data er SKAT's slutligningsregister og e-indkomst og for nogle virksomhedsformer det ordinære resultat fra Danmarks Statistiks regnskabsstatistik.

Partnernes *personlige indkomst* omfatter både regnskabsmæssig løn og udbytte, som kan henføres direkte til advokatfirmaet. Således vil en partners løn fx fra undervisning på et universitet ikke være talt med, medmindre lønnen betales direkte til advokatfirmaet og derefter til partneren.

Der er forskel på, hvordan overskuddet fra en virksomhed vil fremgå af en partners personlige indkomst. Helt konkret kan virksomhedsejeres løn og ejerandel af overskud fremgå af tre forskellige poster: aktieindkomst (indeholder udbytte), regnskabsmæssig lønindkomst og nettooverskud af selvstændig virksomhed. Hvilke(n) post den samlede indkomst fremgår af, afhænger af selskabsformen.

Er partneren registreret som selvstændig erhvervsdrivende hos SKAT, har vedkommende ikke løn i denne virksomhed, men udelukkende nettooverskud af selvstændig virksomhed. Som nævnt, betragtes partnere, der har dannet et P/S, ApS eller et A/S ikke som selvstændig i skattemæssig forstand. For disse partnere (ejere af ApS, A/S eller P/S) fremgår løn under lønindkomst, mens ejerandel af overskud optræder under posten aktieindkomst.

I beregningen af den samlede indkomst indgår således:

- » nettooverskud af selvstændig virksomhed for selvstændige erhvervsdrivende (enkeltmandsejede virksomheder og I/S)
- » regnskabsmæssig lønindkomst og advokatfirmaets samlede overskud (det ordinære resultat) fra *regnskabsstatistikken* for partnere i selskaber drevet som ApS, A/S eller P/S.

3. Imputeret løn fra partnernes arbejdsindsats i advokatfirmaet

Lønnen for partnerens arbejdsindsats er fastlagt med afsæt i, hvad partnerne tjente i markedet, året før de blev en del af partnerkredsen og fremskrevet med Danmarks Statistiks lønindeks (2012 basisår).⁵³²

Denne (imputerede) løn trækkes herefter fra equity-partnernes samlede indkomst fra advokatfirmaet for at finde et mål for overskud. Den del af den samlede indkomst, der er tilbage, når løn for partnerens arbejdsindsats er fratrukket, er et skøn for *aflønning af partnerens ejerskab*. Summen af alle partnernes aflønning af ejerskab anses således som advokatbranchens samlede overskud.

På denne måde fås et udtryk, som bedre kan illustrere overskudsgraden i advokatbranchen, som ikke påvirkes af regnskabstekniske forhold, herunder om indkomsten fx af skattemæssige årsager udbetales som lønindkomst eller overskud.⁵³³

⁵³² Skønnet for aflønning af arbejdsindsats varierer fra år til år og for hhv. top-fem advokatfirmaer, enkeltmandsvirksomheder og resten af advokatfirmaerne. For top-fem advokatfirmaer er det gennemsnitlige skøn cirka 1,3 mio. kr., for enkeltmandsvirksomheder er det gennemsnitlige skøn cirka 0,6 mio. kr., mens det for resten af advokatfirmaerne er knap 0,8 mio. kr.

⁵³³ For at kunne sammenligne advokatfirmaerne og få et mere præcist billede af den reelle aflønning af ejerskab, er der foretaget en korrektion, der tager højde for, at fordelingen af betalingen til partnerne mellem udbetalt løn og egentligt overskud kan være regnskabsmæssig forskellig afhængig af, hvilken selskabsform advokatfirmaet har valgt.

Bilag 3: Human kapital (model og litteratur)

Human kapital er de evner, samt den viden og erfaring, som enkeltpersoner er i besiddelse af, og som bl.a. erhverves gennem investering i uddannelse og træning, herunder i kraft af de arbejdsopgaver man har. Et højt kompetenceniveau m.v. vil normalt tilsige, at aflønningen af arbejdsindsats også er relativt høj, jf. fx Becker (1965).

Flere studier ser på betydningen af human kapital hos ejerne for de pågældende virksomheders performance – dvs. om indtjeningen i virksomheden afspejler ejerens evner m.v. eller andre forhold i virksomheden. Det ideelle eksperiment ville være at måle betydningen for firmaets indtjening ved at foretage en tilfældig udvælgelse af ejere i forskellige virksomheder, som herefter skulle ophøre med at bruge deres human kapital i virksomheden i en periode. Herefter ville et evt. konstateret fald i indtjening kunne henføres til ejerens human kapital m.v. En metode til at nærme sig dette ideal vil være at måle sammenhængen mellem ejeres fravær, fx som følge af pludselig sygdom og firmaets indtjening.

Smith et al (2019) bruger en sådan metode til – for de ejere, der tjener mest i USA – at undersøge, hvorvidt indtjeningen afspejler afkast på ejernes human kapital frem for afkastet på andre former for kapital (eller andre forhold). I studiet måles betydningen for firmaets indtjening ved ejeres dødsfald og pensionering. Forfatterne finder, at det meste af ejeres indtjening stammer fra human kapital. Analysen er dog begrænset til ejere, der ejer minimum 20 pct. af firmaet. Det sker for at udelukke firmaer med mange ejere, og hvor fratrædende ejere typisk erstattes med nye ejere, fx store advokatfirmaer. Forfatterne peger på, at sådan en erstatning vil påvirke resultaterne, idet den fratrædende ejers human kapital erstattes af den nye ejers human kapital. Mao. beregnes ikke den rene effekt af den fratrædende ejers human kapital.

I den danske advokatbranche er der en tendens til – særligt i de større advokatfirmaer – at en eksisterende partner, som fratræder permanent, efterhånden vil blive udfaset og erstattet af en ny partner, som det også påpeges i Smith et al (2019). Derfor er det problematisk at måle bidraget til firmaets performance fra ejeres/partneres humankapital ved at se på ejeres fravær som følge af dødsfald.

Bennedsen et al (2011) undersøger værdien af en direktør i en virksomhed. I studiet anvendes variation i direktørers sygehusindlæggelser (antal dage direktøren er indlagt på sygehuset) som en proxy for fravær. Forfatterne finder, at direktørens human kapital har en indflydelse på virksomhedens præstation. Virksomheder klarer sig således dårligere, hvis direktøren er indlagt på et sygehus.

Denne metode vurderes mere velegnet for den danske advokatbranche. Metoden anvender således hospitalsindlæggelser som mål for *pludseligt, midlertidigt partnerfravær* frem for et permanent fravær, med henblik på at vurdere, om partnere har en særlig human kapital, som påvirker advokatfirmaets performance, og som kan begrunde en særlig høj løn for arbejdsindsats. Hvis hospitalsindlæggelser ikke eller kun i begrænset omfang medfører erstatning med nye partnere, og der er tale om reelt fravær (som i Bennedsen, 2011), som rammer firmaerne tilfældigt og uventet, vil modellen således kunne måle, hvorvidt en marginal nedgang i partnergruppens samlede human kapital påvirker firmaets omsætning.

For at teste hypotesen er der opstillet en model, som følger analysen hos Bennedsen (2011). Konkret forklares advokatfirmaers omsætning med en række kontrolvariable, samt et mål for, hvor mange dage som partnerkredsen i advokatfirmaerne samlet set er indlagt på hospitalet. Tesen er, at jo flere sygehusdage, som partnerkredsen rammes af, jo mindre vil omsætningen efterfølgende være.

Modellen

Modellen anvender partnernes fravær, som følge af dage med hospitalsindlæggelser, til at estimere effekten af partneres human kapital på advokatfirmaers omsætning. Følgende lineære *two-way fixed effects* regressionsmodel betragtes:

$$\text{asinh}(\text{omsæt}_{i,t}) = \alpha_i + \gamma_t + \beta_{i,t} \text{asinh}(\text{ag_hosp_tals}_{i,t} \cdot \text{lægges_r}) + \eta_{i,t} + \epsilon_t$$

for $i = 1, 2, \dots, N$ og $t = 1, 2, \dots, T$

hvor α_i og γ_t er enheds og tids fixed effects. Ved at inkludere både firmaspecifikke og tidsspecifikke fixed effects tages der dels højde for firmaspecifikke (men tidsinvariante) og tidsspecifikke (men firmainvariante) ikke-observerbare forhold.

Den afhængige variabel, $\text{asinh}(\text{omsæt}_{i,t})$, angiver den transformerede samlede omsætning for advokatfirma i til tiden t . Variablen $\text{asinh}(\text{ag_hosp_tals}_{i,t} \cdot \text{lægges_r})$ angiver det samlede antal dage, hvor én eller flere partnere har været indlagt på hospitalet for advokatfirma i til tiden t . Modellen indeholder også en række kontrolvariabel, herunder årsværk og antallet af partnere, idet antallet af personer i firmaet alt andet lige påvirker evnen til at generere omsætning.

Fordelingen af den afhængige variabel (omsætningen) er højreskæv. Derfor transformeres omsætningen. Konkret anvendes i modellen en *hyperbolic arcsines* transformation, som er en approksimation af den naturlige logaritme, dog er arcsines som approksimation ikke skalauafhængig.

I en fixed effect model er der fare for, at der er ikke-observerbare tidsvariante individualspecifikke karakteristika, der påvirker både den afhængige variabel (omsætningen) og en/eller flere af de forklarende variable (fx sygehusindlæggelser). Det såkaldte *endogenitetsproblem*. Dette er oftest et problem ved *self-selektion*, hvor individet selv vælger x_{it} , som så afhænger af nogle faktorer, der ikke er observerbare. Estimererne i modellen vil i givet fald være biased enten nedad eller opad, alt afhængig af korrelationen med de ikke-observerbare karakteristika. Sygehusindlæggelser er som udgangspunkt ikke en variabel, der er præget af *self-selektion*. En *Generalized Method of Moments (GMM)* estimator er velegnet til at håndtere potentielle endogenitetsproblemer.

Som supplement til modellen beskrevet ovenfor er der foretaget en række robusthedstjek. Til den specificerede model er der tilføjet en variabel, der angiver hvor mange partnere i advokatfirmaer, der er ramt af sygehusindlæggelser for det givne år. Der er kan potentielt være forskel på, om én partner har været indlagt i 30 dage, eller om tre partnere har været indlagt i 30 dage tilsammen. Dernæst tilføjes (som forklarende variabel) en variabel, der angiver andelen af forskellige diagnoser for det samlede antal indlæggelsesdage. Der kan potentielt være forskel i partnerfraværet alt afhængigt af, om der er tale om et brækket ben eller en akut hjerteinfektion. Tilføjjelsen af disse variable ændrer ikke på analysens resultater.

Data anvendt i modellen

Analysen baseres på danske registerdata fra 2008 til 2017 og omfatter registeret for arbejdsstyrken, den generelle firmastatistik og registeret for danske sygehusindlæggelser. Sygehusbenyttelsesregistret (SBR) indeholder data om befolkningens indlæggelser og ambulante behandlinger på offentlige somatiske sygehusafdelinger, og data kommer fra Sundhedsdatastyrelsens Landspatientsregister. Der er samlet set 9.842 observationer for antal hospitalsindlæggelser (målt i hospitalsdage) i firmaernes partnerkreds. For 1.432 af disse observationer er der hospitalsindlæggelser på mindst 1 dag. Tabellen nedenfor viser herefter antallet af hospitalsdage, som de forskellige firmaer er ramt af. Advokatfirmaerne oplever i 79 tilfælde, at en eller flere partnere samlet set har været indlagt mere end 20 dage på hospitalet på et år. Efter

reglerne i 'Bekendtgørelse om lægers anmeldelse til Sundhedsdatastyrelsens Landspatientregister' er private sygehuse og klinikker forpligtede til at indberette oplysninger om lægelig behandling til Sundhedsdatastyrelsen.⁵³⁴ Det vil sige, at datasættet indeholder samtlige sygehusindlæggelser i Danmark.

Tabel 10.2 Antallet af firmaer, der har oplevet hospitalsindlæggelser og hospitalsdage for alle partnere i firmaerne

	Antal hospitalsindlæggelser					
	Alle	1	2-4	5-9	10-19	mere end 20
Alle selskaber-år	9842					
Ingen hospitalsindlæggelser	8410					
Hospitalsindlæggelser	1432	755	390	155	53	79

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre

Der estimeres samlet set seks versioner af modellen, herunder om effekten er lineær, og om partneren/partnernes hospitalsindlæggelse har en forsinket påvirkning på firmaets omsætning fx året efter.

⁵³⁴ Bekendtgørelse nr. 1073 af 6. september 2007.

Resultater for modellen

Samlet set ses der ingen signifikant sammenhæng mellem advokatfirmaernes omsætning og partneres fravær som følge af hospitalsindlæggelser, jf. tabellen nedenfor. Imidlertid ses der en effekt, der er på kanten af at være signifikant (på et 90 pct. signifikansniveau), når den kvadrede effekt inkluderes i modellen. Den kvadrede effekt er dog ikke signifikant.

Tabel 10.3 Estimationsresultater

	Dependent variable:					
	asinh(omsætning)					
	1	2	3	4	5	6
asinh(antal dage med hospitalsindlæggelser)		-0.008	-0.105*	-0.010		-0.014
asinh(antal dage med hospitalsindlæggelser ²)			0.057			
lag(asinh(antal dage med hospitalsindlæggelser), 1)				-0.014	-0.014	-0.018
lag(asinh(antal dage med hospitalsindlæggelser), 2)						-0.011
asinh(årsværk)	0.768***	0.768***	0.768***	0.667***	0.668***	0.640***
asinh(antal partnere)	0.407***	0.409***	0.412***	0.478***	0.474***	0.463***
Observationer	10,878	10,878	10,878	8,497	8,497	6,682
R ²	0.194	0.194	0.194	0.177	0.177	0.170
AdjustedR ²	-0.004	-0.004	-0.004	-0.037	-0.037	-0.060

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Resultatet afspejler, at omsætningen i advokatfirmaerne er forholdsvis robust overfor egentlig partnerfravær som følge af hospitalsindlæggelserne.

Resultatet kan dog også skyldes andre forhold. Hvis advokatfirmaet *faktisk* får en ny ejer eller ansætter en person med tilsvarende human kapital, bør der ikke være en effekt af hospitalsindlæggelser i partnerkredsen. Hvis partnerens fravær resulterer i, at andre i firmaet med tilsvarende human kapital, arbejder ekstra, vil det samme være tilfældet.

Som robusthedstjek er effekten ved et minimum antal hospitalsindlæggelsesdage estimeret (hvh. minimum 5 dage, minimum 10 dage, minimum 20 dage). Ved dette robusthedstjek ses der heller ikke en signifikant effekt på advokatfirmaernes omsætning for nogen af dummyvariablene. Der ses heller ikke tegn på, at en partners/partneres fravær som følge af hospitalsindlæggelser påvirker omsætningen i advokatfirmaet i de følgende to år.

Bilag 4: Estimation af afkastkrav ved CAPM

CAPM (Capital Asset Pricing Modellen) er en teoretisk model til at bestemme det forventede afkast af en aktie. Modellen kan anvendes til at vurdere, om en målsætning om afkast er i overensstemmelse med den risiko, som forretningen er forbundet med.

Det forventede afkast beregnes i modellen som:

$$E(r_i) - r_f = \beta_i(E(r_m) - r_f)$$

Hvor $E(r_i)$ er det forventede afkast på aktien, og r_f er den risikofrie rente. Dermed angiver $E(r_i) - r_f$ et forventet merafst ift. den risikofrie rente. Dette udtryk adskiller sig således fra det, man kan læse i figur 3.14 ovenfor, hvor der er tale om et realiseret merafst.

Det omtalte merafst (ift. den risikofrie rente) forklares i modellen af 2 forhold:

- 1) Markedsrisikopræmien $E(m) - r_f$ udtrykker det ekstraafkast, man kan forvente at opnå ift. den risikofrie rente, ved at investere bredt i aktier, obligationer m.v., der repræsenterer hele markedet
- 2) Risikoen β_i repræsenterer den systematiske risiko ved det pågældende aktiv. Den systematiske risiko angiver, hvor meget afkastet på den pågældende aktie systematisk samvarierer med markedsporteføljen. Jo større β_i er, jo mere volatilt vil den del af det forventede afkast på aktiv i, der kovarierer med markedet, således være ift. markedsporteføljen.

Efter denne model kan en stigning i det forventede merafst således afspejle enten stigende markedsrisikopræmie eller stigende β

Mere generelt kan risikoen ved at investere i en aktie deles op i usystematisk og systematisk risiko. Usystematisk risiko er den risiko, en investor kan diversificere bort ved at investere i tilpas mange aktiver (markedsporteføljen). Denne usystematiske risiko kan fx være knyttet til, om der kommer en ny stærk konkurrent i en specifik sektor, eller at der i den konkrete sektor indføres ny regulering med stor betydning for virksomhedens indtjeningsevne. Den systematiske risiko er derimod den risiko, der er relateret til den generelle usikkerhed i økonomien, og som ikke kan undgås ved at diversificere sin portefølje. CAPM-modellen tilsiger, at man som investor normalt alene kan forvente en aflønning af den systematiske risiko, som ikke kan fjernes ved at diversificere porteføljen.

Mål for den systematiske risiko (β)

Som regel bruges historiske aktiekurser til at estimere den systematiske risiko via CAPM. For de danske advokatfirmaer gælder dog, at de ikke er børsnoterede og det er således svært at estimere et afkastkrav for danske advokatfirmaer via CAPM. Da det ikke er muligt direkte at estimere afkastkravet for danske advokatfirmaer, er det nødvendigt at finde benchmarks fra andre lignende virksomheder, herunder advokatfirmaer i andre lande.

På baggrund af månedlig data fra de seneste fem år er den systematiske risiko estimeret for engelske børsnoterede advokatfirmaer. Herunder er Keystone Law Group plc estimeret til 1,41, Gateley Holdings plc til 1,41 og Knights Group Holdings plc til 1,16. Herudover er det australske advokatfirma Slater & Gordon Limited estimeret til 0,95.

Det er i det følgende lagt til grund, at β -værdien for et dansk advokatfirma ligger på 1,41, som er det højest estimerede bud for udenlandske advokatfirmaer.

Markedsrisikopræmien

Markedsrisikopræmien er forskellen på det afkast, man som investor kan forvente at opnå ved at investere i den generelle markedsportefølje og den risikofrie rente.

WACC-ekspertgruppen, der blev nedsat til at udarbejde en indstilling til fastansættelse af forrentningen af elnetvirksomheders fremadrettede investeringer og bestod af eksperter fra den finansielle sektor, Københavns Universitet og CBS, når frem til en markedsrisikopræmie på 5,5 pct.⁵³⁵

Erhvervsstyrelsen, som regulerer engrosprisen på det danske telemarked, fastsætter markedsrisikopræmien til 5,7 pct. i en offentliggjort rapport i 2017.⁵³⁶

Nationalbanken estimerede i 2015 denne markedsrisikopræmie til at være 7,2 pct.

Pablo Fernandez, som er økonomiprofessor på University of Navarra, udsender årligt et spørgeskema til en række analytikere, professorer og investorer, som bl.a. indeholder spørgsmål om, hvilken markedsrisikopræmie de bruger for forskellige geografiske markeder. I 2020 var gennemsnittet for Danmark 6,1 pct.⁵³⁷

Af forsigtighedshensyn anvendes en markedsrisikopræmie på 7,2 pct., jf. Nationalbankens estimat.

Forhold mellem markedsværdi og bogført værdi af egenkapital

Ofte vil markedsværdien af et selskabs egenkapital, udtrykt som markedsværdien af alle aktier i selskabet, ikke være den samme som den bogførte værdi af egenkapitalen. Det skyldes, at markedsværdien af selskabets egenkapital vil afhænge af, hvilken forventning investorerne (for advokatbranchen vil det være partnerne) har til fremtidig indtjening. Hvis investorerne forventer, at selskabet vil være i stand til at for rente egenkapitalen med mere, end hvad investorernes afkastkrav er, vil dette føre til en højere markedsværdi af egenkapitalen end den bogførte værdi. Hvis den fremtidige forventede indtjening er under afkastkravet, vil markedsværdien af egenkapitalen være under den bogførte værdi.

Hvis forventningen til fremtidig indtjening er over afkastkravet, og markedsværdien af egenkapitalen således er over den bogførte værdi, kan det være tegn på ineffektiv konkurrence, som gør selskabet i stand til at generere en overnormal indtjening. Omvendt kan det også være udtryk for, at branchen fx er præget af en høj grad af innovation. I en branchen med en høj grad af innovation vil det typisk være sådan, at de virksomheder, som er i branchen, netop er de virksomheder, som har haft succes med at innovere. Til gengæld vil der være flere virksomheder, som er fejlet og derfor ikke er i branchen længere. Dermed kan de tilbageværende virksomheder have en forholdsvis høj markedsværdi/forventet indtjening, uden at dette nødvendigvis er udtryk for ineffektiv konkurrence. Beregningerne er i denne analyse foretaget med et forhold på 1, dvs. at den reelle markedsværdi svarer til den bogførte værdi af egenkapitalen.

⁵³⁵ WACC-ekspertgruppen, *Forrentning af netvirksomheders fremadrettede investeringer (WACC)*, Hovedrapport, 2016.

⁵³⁶ Erhvervsstyrelsen, *Endelig rapport om revidering af WACC-beregningen for telemarkedet i Danmark*, 2017.

⁵³⁷ Fernandez et al., *Risk Premium and Risk-Free Rate used for 81 Countries in 2020: A Survey*, 2020.

Bilag 5: Lønpræmier

Den økonometriske analyse af lønpræmien i advokatbranchen er dels baseret på en tilgang anvendt af Det Økonomiske Råd (2005) og dels en tilgang anvendt i Schaarup (2011). Lønpræmien i advokatbranchen estimeres ved hhv. en Ordinary Least Squares model (OLS) og en fixed effects model (FE).

Ordinary Least Squares model

Med udgangspunkt i metoden anvendt i DØR (2005)⁵³⁸ opstilles en OLS model for lønpræmie estimationen. Den logaritmetransformerede timeløn er den afhængige variabel i modellen. Logaritmetransformeringen af den afhængige variabel (timeløn) betyder, at estimaterne skal fortolkes som semi-elasticiteter. Lønpræmien beregnes på baggrund af estimatet til en branchedummy, og angiver således, hvor mange procent lønpræmien er højere/lavere end referencebranchen. Der anvendes data fra 2017 (og i en pooled OLS fra 2014-2017), og der kontrolleres for en række individspecifikke karakteristika fx uddannelse. Lønpræmien estimeres ved:

$$\begin{aligned} \log \text{timeløn}_i = & \beta_0 + \beta_1(\text{branche}_i) + \beta_2(\text{køn}_i) + \beta_3(\text{barn}_i) + \beta_4(\text{civilstatus}_i) + \beta_5(\text{etnicitet}_i) \\ & + \beta_6(\text{alder}_i) + \beta_7(\text{uddannelsesniveau}_i) + \beta_8(\text{stilling}_i) + \beta_9(\text{landsdel}_i) \\ & + \beta_{10}(\text{potentiell erhvervserfaring}) + \beta_{11}(\text{karakter}) + \beta_{12}(\text{alder}_i^2) \\ & + \beta_{13}(\text{alder}_i^2 * \text{køn}_i) + \beta_{14}(\text{køn}_i * \text{alder}_i) + \beta_{15}(\text{køn}_i * \text{barn}_i) \\ & + \beta_{16}(\text{køn}_i * \text{civilstatus}_i) + \epsilon_i \end{aligned}$$

I beregningen af lønpræmien er der således kontrolleret for personens køn, om personen har børn, personens alder og civilstatus (angiver om personen er gift eller ej), personens etnicitet (efterkommer, indvander eller personer med dansk oprindelse), personens uddannelsesniveau (ufaglært, faglært, gymnasial, kort videregående, mellemlang/bachelor, lang videregående eller forskeruddannelse), personens stillingsbetegnelse (fx med eller uden ledelsesarbejde), personens karaktergennemsnit fra gymnasiet, personens bopæl (Københavnsområdet, Aarhus eller resten af Danmark (residualen)) og slutteligt personens [potentielle] erhvervserfaring. Den potentielle erhvervserfaring er defineret som dage siden dato for højest opnået fuldførte uddannelse.

Det bemærkes, at personens karaktergennemsnit fra gymnasiet ikke indgår i model 1, mens [potentiell] erhvervserfaring ikke indgår i model 1 og 2.

Der tilføjes også et interaktionsled i modellen, som er krydsproduktet af en række af de individspecifikke karakteristika fx køn og børn. Det kan fange, at lønpræmien kan variere afhængigt af, om mænd eller kvinder får børn. Ligeledes tilføjes kvadrerede variable, der kontrollerer for eventuelle ikke-lineære sammenhænge mellem variable fx lønniveau og alder.

I en OLS model er der fare for, at der er ikke-observerbare individspecifikke karakteristika – både tidsvariante og tidsinvariante – der påvirker både den afhængige variabel (timelønnen) og en/eller flere af de forklarende variable (fx branchetilknytning). Det såkaldte *endogenitetsproblem*. Dette er oftest et problem ved *self-sektion*, hvor individet selv vælger x_{it} , fx branchen, som så afhænger af nogle faktorer, der ikke er observerbare fx motivation og fleksibilitet. Estimaterne i lønpræmieestimationerne vil i givet fald være biased enten nedad eller opad, alt afhængig af korrelationen med de ikke-observerbare karakteristika. Det er muligt at teste, hvorvidt der er nogle tidsinvariante karakteristika, som der burde tages højde for i modellen, ved at anvende en Chow test.

⁵³⁸ DØRs, *Estimation af lønpræmier*, 2005.

Fixed effects model

Med udgangspunkt i metoden anvendt i Schaarup (2011) opstilles også en fixed effects model for lønpræmie estimationen. Som i modellen ovenfor – er den logaritmetransformerede timeløn den afhængige variabel i modellen. Lønpræmien beregnes også i denne model på baggrund af estimatet til en branchedummy, og angiver således, hvor mange procent lønpræmien er højere/lavere end referencebranchen. Der anvendes data fra 2014-2017, og der kontrolleres for en række individspecifikke karakteristika. For estimationen tages udgangspunkt i en udvidet Mincer relation:

$$y_{it} = x_{it}\beta + d_{it}\gamma + z_i\delta + \alpha_i + \epsilon_{it}$$

hvor $i = 1, \dots, N$ og $t = 1, \dots, T$

Variablen y_{it} angiver logaritmen til timelønnen, x_{it} er en vektor af observerbare tidsvariante variable fx antal børn, z_i er en vektor af observerbare tidsinvariante variable fx karakterer eller etnicitet, d_{it} er en vektor af branchedummies, der angiver, om person i er ansat i branche j til tiden t , og koefficienten α_i er ikke-observerbare tidsinvariante karakteristika fx medfødte evner.

I en fixed effects tages højde for disse individspecifikke ikke-observerbare forskelle, der ikke ændres over tid fx medfødte evner. Det sker ved, at der i en fixed effects model for hver individ i beregnes et gennemsnit af hver variabel i hele perioden. Dette gennemsnit trækkes fra de enkelte variable for hver tidsperiode, t , som følger:

$$y_{it} - \bar{y}_i = (x_{it} - \bar{x}_i)\beta + (d_{it} - \bar{d}_i)\gamma + (z_i - \bar{z}_i)\delta + \epsilon_{it} - \bar{\epsilon}_i$$

$$k = \{y, x, d, z, \epsilon\}$$

hvor

$$\bar{k}_i \equiv \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T k_{it}$$

Dermed fjernes alle tidsinvariante individspecifikke karakteristika, herunder også den ikke observerbare heterogenitet, α_i . Ved at omskrive dette fås følgende transformation:

$$\dot{y}_{it} = \dot{x}_{it}\beta + \dot{d}_{it}\gamma + \dot{\epsilon}_{it}$$

hvor

$$\ddot{k}_{it} \equiv k_{it} - \bar{k}_i$$

Som angiver værdien af variablerne i periode t fratrullet gennemsnittet. Transformationen medfører således, at alle individspecifikke tidsinvariante karakteristika fjernes fra modellen. Det gælder både de observerbare tidsinvariante karakteristika fx etnicitet og de ikke-observerbare tidsinvariante karakteristika fx medfødte evner.

Det medfører også, at lønpræmien kun estimeres på baggrund af personer, der skifter branche i løbet af den betragtede periode. Det vil sige, at lønpræmien kun dækker over lønændringen for personer, der skifter fra eller til den pågældende branche j . En væsentlig forskel mellem at estimere lønpræmien med OLS og fixed effects er altså, at OLS estimerer lønpræmien på baggrund af alle lønmodtagere i branchen, mens fixed effects udelukkende estimerer lønpræmien for de lønmodtagere, der skifter branche i perioden, der estimeres.

Hvis de estimerede lønpræmier i en fixed effects model skal fortolkes som lønpræmien for hele branchen, kræves det, at individerne, der skifter ind og ud af branchen, er repræsentative for hele branchen. Sagt med andre ord, kræver det, at lønpræmien estimeres på baggrund af

en tilfældig valgt stikprøve fra den samlede population. Selektion i branchetilknytning kan dog betyde, at der er forskel i de personer, der skifter ind, og de personer, der skifter ud af en branche. Endvidere er branchetilknytning nok ikke tilfældig. Desuden antages det implicit i modellen, at løngevinsten ved at skifte ind i branchen er den samme som løntabet ved at skifte ud.

Lige såvel som selektion i branchetilknytning kan have en betydning, kan antallet af skift for de respektive brancher – altså variationen – i datasættet have en betydning for estimaterne for lønpræmien. Det betyder helt konkret for estimationen, at standardfejlene bliver for store.

Som i en OLS model, er der fare for, at der er ikke-observerbare individualspecifikke karakteristika, der påvirker både den afhængige variabel (timelønnen) og en/eller flere af de forklarende variable (fx branchetilknytning). Imidlertid er alle ikke-observerbare tidsinvariante individualspecifikke karakteristika fjernet fra estimationen – så problemet omhandler kun *tidsafhængige* ikke-observerbare karakteristika. Det er således [potentielt] et mindre problem i en fixed effects model end i en OLS model.

I en fixed effects model har det desuden betydning hvilke brancher, der skiftes imellem. Hvis personer fx primært skifter mellem brancher, der alle har et højt lønniveau, vil det medføre, at de faktiske lønpræmier undervurderes. Ved at anvende en bredere branchegruppering kan udfordringen med at lignende brancher kan have lignende lønniveau reduceres. En bredere branchegruppering vil dog medføre, at der vil være færre brancheskift og dermed mindre variation, der kan bruges til estimationen af lønpræmierne.

Data anvendt i analysen

Lønpræmien er estimeret på baggrund af registerdata fra Danmarks Statistik. Data for den *registerbaserede arbejdsstyrkestatistik (RAS)* er brugt til at opgøre personernes timeløn inkl. pension (variablen BREDT_LOENBELOEB_EBS er anvendt). Den registerbaserede arbejdsstyrke er ligeledes anvendt til stillingsbetegnelse, og hvilken branche personerne er beskæftiget indenfor. Øvrige personkarakteristika som uddannelse, alder og køn er tilføjet fra registrene for uddannelse (UDDA) og befolkning (BEF). Data er fordelt på 128 brancher, jf. nationalregnskabet.

Hver af de 128 brancher har en dummy i modellen bortset fra branchen møbelindustri, som er valgt som referencegruppe, idet denne branche normalt anses for at være relativt konkurrenceudsat. Valget af møbelindustri kan ses som et forsøg på at vælge en branche, som man vil forvente er udsat for international konkurrence. Møbelindustri er tidligere brugt som referencegruppe ved estimation af lønpræmien i DØRs (2005) og Konkurrencestyrelsen (2009)⁵³⁹. Valget af referencebranche har ingen betydning for den relative rangering af lønpræmien i brancherne, og der kunne sagtens have været anvendt en anden referencebranche i estimationerne.

Valget af referencegruppe betyder, at lønpræmierne skal fortolkes som relative forskelle i lønniveauet mellem den pågældende branche og møbelindustrien, efter der er kontrolleret for de nævnte kontrolvariable. Det er altså et udtryk for merlønnen, hvis estimatet er positivt (og løntabet, hvis estimatet er negativt), som en person med givne karakteristika, ville have i udsigt, hvis vedkommende skifter fra branchen møbelindustri til den pågældende branche. Beregningen af den relative forskel i lønniveau mellem advokatbranchen og møbelindustrien ser således ud:

⁵³⁹ Konkurrencestyrelsen, *Konkurrenceregulering 2009*, 2009.

$$Løn\text{ præmie}_{advokatbranchen} = \frac{\beta(\text{advokatbranchen})}{\beta(\text{møbelindustri})} - 1 = \beta(\text{advokatbranchen}) - 1$$

Resultater

Lønpræmien er 12 pct. højere end i referencebranchen og rangeret som den 23. højeste (af 128 brancher), når den estimeres ved en OLS estimation, og der kontrolleres for medfødte evner og erhvervserfaring, jf. model (3) i nedenstående tabel. Dette svarer også til en lønpræmie, som er 6 pct. højere end medianbranchen. Det vil sige den branche, hvor der er præcis 50 pct. af brancherne, som har hhv. en lavere og en højere lønpræmie. En pooled OLS estimation (2014-2017) ændrer ikke på analysens resultater, jf. model (4). Lønpræmien er 2 pct. lavere end referencebranchen, (svarende til 2 pct. i forhold til medianbranchen) og rangeret som den 12. højeste (af 128 brancher), når den estimeres ved en såkaldt fixed effects estimation, jf. model (5) i nedenstående tabel. Det er dog vurderingen, at denne modelspecifikation ikke egner sig til estimation af lønpræmien i advokatbranchen, idet modellen udelukkende baseres på personer, der skifter ind og ud samt en antagelse om, at individerne, der skifter ind og ud af advokatbranchen, er repræsentative for hele advokatbranchen.

Tabel 10.4 Estimationsresultater for lønpræmier

Model	Logaritmen til timeløn					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Population	Alle lønmodtagere	Lønmodtagere med karakterer	Lønmodtagere med karakterer og [potentielt] erhvervserfaring	Lønmodtagere med karakterer og [potentielt] erhvervserfaring	Alle lønmodtagere	Lønmodtagere på fuldtid
Estimations-metode	OLS	OLS	OLS	Pooled OLS	Fixed effects	Fixed effects
Periode	2018	2018	2018	2015-2018	2015-2018	2015-2018
Advokatvirksomhed	0,1150 ***	0,1370 ***	0,1360 ***	0,1520 ***	0,0018 ***	-0,0058 ***
Køn	0,2920 ***	0,3350 ***	0,3480 ***	0,2700 ***		
Køn*børn	-0,0244 ***	-0,0317 ***	-0,0331 ***	-0,0436 ***	0,0034 ***	0,0039 ***
Alder	0,0526 ***	0,0472 ***	0,0352 ***	0,0384 ***		
Alder*køn	-0,0182 ***	-0,0183 ***	-0,0192 ***	-0,0150 ***		
Alder ²	-0,0005 ***	-0,0004 ***	-0,0004 ***	-0,0004 ***		
Alder ² *køn	0,0002 ***	0,0002 ***	0,0002 ***	0,0002 ***		
Potentielt erhvervserfaring			0,0000 ***	0,0000 ***		
Potentielt erhvervserfaring ²			0,0000 ***	0,0000 ***		
Civilstatus	0,0592 ***	0,0757 ***	0,0725 ***	0,0668 ***	0,0098 ***	0,0192 ***
Civilstatus*køn	-0,0493 ***	-0,0587 ***	-0,0589 ***	-0,0577 ***	-0,0134 ***	-0,0091 ***
Karakter		0,0139 ***	0,0125 ***	0,0118 ***		
Gymnasiel	0,0989 ***	-0,0338 ***	-0,0004	0,0493 ***	0,0479 ***	0,0963 ***
Kortvideregående uddannelse	0,1120 ***	-0,0215 ***	0,0391 ***	0,0801 ***	0,0421 ***	0,1050 ***
Mellemlangvideregående uddannelse	0,1420 ***	-0,0069 ***	0,0606 ***	0,1040 ***	0,0526 ***	0,1020 ***
Langvideregående uddannelse	0,2890 ***	0,1330 ***	0,2180 ***	0,2620 ***	0,0946 ***	0,1260 ***
Phd	0,3650 ***	0,1950 ***	0,3090 ***	0,3480 ***	0,0660 ***	0,0894 ***
Børn	0,0196 ***	0,0501 ***	0,0469 ***	0,0440 ***	0,0009	-0,0026 ***
Lønmodtager med ledelsesarbejde	0,4160 ***	0,4360 ***	0,4270 ***	0,4170 ***	0,0690 ***	0,0668 ***
Lønmodtager på højeste niveau	0,1480 ***	0,1320 ***	0,1270 ***	0,1160 ***	0,0457 ***	0,0344 ***
Lønmodtager på mellemniveau	0,0813 ***	0,0735 ***	0,0721 ***	0,0639 ***	0,0148 ***	0,0185 ***
Andre lønmodtagere	-0,0451 ***	0,0131 ***	0,0122 ***	0,0015 ***	0,0147 ***	0,0139 ***
Lønmodtager u.n.a.	-0,0680 ***	0,0261 ***	0,0223 ***	0,0062 ***	-0,0105 ***	0,0139 ***

Indvandrere	-0,0649 ***	-0,0001 ***	0,0038 *	0,0020				
Efterkommer	-0,0007 ***	0,0189 ***	0,0153 ***	0,0094 ***				
København og omegn	0,0433 ***	0,0410 ***	0,0416 ***	0,0397 ***	0,0058 ***	0,0099 ***		
Aarhus	0,0090 ***	0,0004	0,0017	0,0027 ***	-0,0134 ***	-0,0135 ***		
Landbrug og gartneri	-0,0240 ***	-0,0547 ***	-0,0517 ***	-0,0363 ***	-0,0232 ***	-0,0291 ***		
Skovbrug	0,0350 ***	0,0166	0,0207	0,0229 **	0,0083	-0,0105		
Fiskeri	0,6550 ***	0,2650 ***	0,2680 ***	0,2830 ***	0,4860 ***	0,5170 ***		
Indvinding af olie og gas	0,1090 ***	0,1200 ***	0,1170 ***	0,0611 **	0,0486 ***	0,0258		
Indvinding af grus og sten	0,5880 ***	0,5510 ***	0,5390 ***	0,4660 ***	0,0861 ***	0,0801 ***		
Service til råstofindvinding	0,4010 ***	0,3360 ***	0,3270 ***	0,3090 ***	0,0025	-0,0226 *		
Slagterier	0,1560 ***	0,1630 ***	0,1630 ***	0,1500 ***	0,1540 ***	0,1260 ***		
Fiskeindustri	0,0847 ***	0,1310 ***	0,1300 ***	0,1260 ***	0,1040 ***	0,0688 ***		
Mejerier	0,0477 ***	0,0549 ***	0,0533 ***	0,0674 ***	0,0204 ***	0,0236 ***		
Bagerier, brødfabrikker mv.	0,2130 ***	0,2420 ***	0,2390 ***	0,2460 ***	0,1610 ***	0,0970 ***		
Anden fødevarerindustri	-0,0396 ***	0,0249 **	0,0240 **	-0,0229 ***	-0,0339 ***	0,0368 ***		
Drikkevarerindustri	0,0308 ***	-0,0010	-0,0030	0,0464 ***	0,0095	-0,0036		
Tobaksindustri	0,0783 ***	0,1450 ***	0,1490 ***	0,1160 ***	0,0879 ***	0,0640 ***		
Tekstilindustri	0,0356 ***	0,0299 *	0,0290 *	0,0299 ***	0,0141	-0,0025		
Beklædningsindustri	-0,0202 *	-0,0416 **	-0,0432 **	-0,0358 ***	-0,0295 **	-0,0364 **		
Læder- og fodtøjsindustri	-0,0291	-0,1850	-0,1870	-0,1390 **	-0,0238	-0,0245		
Træindustri	0,0003	0,0450 ***	0,0437 ***	0,0436 ***	0,0299 ***	0,0208 ***		
Papirindustri	0,0721 ***	0,0799 ***	0,0801 ***	0,0916 ***	0,0480 ***	0,0297 ***		
Trykkerier mv.	-0,0345 ***	-0,0323 **	-0,0293 **	-0,0092	0,0124	0,0154 *		
Olieraffinaderier mv.	0,3790 ***	0,3650 ***	0,3600 ***	0,3720 ***	0,0926 ***	0,0946 ***		
Fremst. af basiskemikalier	0,1810 ***	0,1730 ***	0,1650 ***	0,1810 ***	0,0336 ***	0,0253 **		
Fremst. af maling og sæbe mv.	0,0928 ***	0,1070 ***	0,1030 ***	0,1220 ***	0,0134 *	0,0051		
Medicinalindustri	0,2230 ***	0,2230 ***	0,2160 ***	0,2310 ***	0,0218 ***	0,0124 *		
Plast- og gummiindustri	0,0597 ***	0,1050 ***	0,1020 ***	0,1100 ***	0,0291 ***	0,0132 *		
Glasindustri og keramisk industri	0,0613 ***	0,0763 ***	0,0738 ***	0,0717 ***	0,0302 ***	0,0161		
Betonindustri og teglværker	0,1210 ***	0,1260 ***	0,1230 ***	0,1130 ***	0,0848 ***	0,0684 ***		
Fremst. af metal	0,0634 ***	0,0766 ***	0,0756 ***	0,0888 ***	0,0454 ***	0,0187 *		
Metalvarerindustri	0,0651 ***	0,0542 ***	0,0546 ***	0,0564 ***	0,0201 ***	0,0121 *		
Fremst. af computere og kommunikationsudstyr mv.	0,0256 ***	0,0486 ***	0,0441 ***	0,0600 ***	0,0035	0,0007		
Fremst. af andet elektronisk udstyr	0,0872 ***	0,0983 ***	0,0915 ***	0,1070 ***	-0,0036	-0,0102		
Fremst. af elektriske motorer mv.	0,0621 ***	0,0995 ***	0,0957 ***	0,1030 ***	0,0021	-0,0054		
Fremst. af ledninger og kabler	0,1190 ***	0,1040 ***	0,0990 ***	0,1230 ***	0,0241 **	0,0199 *		
Fremst. af husholdningsapparater, lamper mv.	0,0136 *	0,0231	0,0216	0,0528 ***	-0,0007	-0,0098		
Fremst. af motorer, vindmøller og pumper	0,1440 ***	0,1600 ***	0,1580 ***	0,1510 ***	0,0696 ***	0,0591 ***		
Fremst. af andre maskiner	0,0823 ***	0,0824 ***	0,0809 ***	0,0901 ***	0,0130 **	0,0045		
Fremst. af motorkøretøjer og dele hertil	0,0634 ***	0,0837 ***	0,0869 ***	0,0798 ***	0,0060	-0,0077		
Fremst. af skibe og andre transportmidler	0,0327 ***	0,0089	0,0076	0,0336 ***	-0,0316 ***	-0,0383 ***		
Fremstilling af medicinske instrumenter mv.	0,1370 ***	0,1520 ***	0,1480 ***	0,1730 ***	0,0254 ***	0,0390 ***		
Legetøj og anden fremstillingsvirksomhed	0,0459 ***	0,0566 ***	0,0555 ***	0,0745 ***	-0,0137 *	-0,0158 *		
Reparation og installation af maskiner og udstyr	0,0918 ***	0,0538 ***	0,0584 ***	0,0586 ***	0,0064	-0,0089		
Elforsyning	0,1860 ***	0,1710 ***	0,1670 ***	0,1800 ***	0,0076	0,0085		
Gasforsyning	0,1520 ***	0,1530 ***	0,1480 ***	0,1850 ***	0,0116	0,0115		

Varmeforsyning	0,1210	***	0,0728	***	0,0737	***	0,0760	***	-0,0248	*	-0,0462	***
Vandforsyning	0,0941	***	0,0409	*	0,0373	*	0,0645	***	0,0042		-0,0244	
Kloak- og rensningsanlæg	0,1270	***	0,0693	**	0,0658	**	0,0790	***	0,0507	***	0,0334	***
Renovation og genbrug	0,0579	***	0,0581	***	0,0589	***	0,0744	***	0,0486	***	0,0156	*
Rensning af jord og grundvand	-0,0175		-0,0742	**	-0,0703	**	-0,0371	*	0,0177		-0,0218	
Byggeentrepenører	0,1560	***	0,1330	***	0,1340	***	0,1270	***	0,0438	***	0,0432	***
Anlægsentrepenører	0,1600	***	0,1320	***	0,1310	***	0,1380	***	0,0649	***	0,0517	***
Bygningsinstallation	0,1390	***	0,1170	***	0,1200	***	0,1130	***	0,0583	***	0,0439	***
Bygningsfærdiggørelse	0,0877	***	-0,0094		-0,0043		-0,0151	**	-0,0166	***	0,0015	
Murere og anden specialiseret bygge- og anlægsvirksomhed samt forberedende byggepladsarbejde	0,0307	***	-0,0249	*	-0,0180		-0,0355	***	-0,0182	***	-0,0115	*
Bilhandel	0,0189	***	0,0642	***	0,0629	***	0,0681	***	-0,0610	***	-0,0484	***
Bilværksteder mv.	-0,0335	***	-0,0278	**	-0,0272	**	-0,0218	***	-0,0624	***	-0,0630	***
Agenturhandel	0,1860	***	0,1980	***	0,1950	***	0,1950	***	0,0167	*	0,0151	
Engrosk. med korn og foderstof	0,0127	*	0,0324	*	0,0312	*	0,0383	***	0,0043		0,0080	
Engrosk. med føde-, drikke- og tobaksvarer	0,0663	***	0,0907	***	0,0886	***	0,1020	***	0,0367	***	0,0219	***
Engrosk. med tekstiler og husholdningsudstyr	0,0842	***	0,0998	***	0,0962	***	0,1070	***	-0,0126	**	-0,0049	
Engrosk. med it-udstyr	0,1780	***	0,1890	***	0,1840	***	0,1950	***	0,0041		0,0047	
Engrosk. med andre maskiner	0,0982	***	0,1020	***	0,1000	***	0,1060	***	0,0065		0,0053	
Anden engroskhandel	0,0355	***	0,0776	***	0,0771	***	0,0847	***	-0,0066		-0,0164	***
Supermarkeder og varehuse mv.	-0,0997	***	-0,0051		-0,0060		-0,0340	***	-0,0383	***	-0,0188	***
Specialbutikker med fødevarer	-0,1330	***	-0,0851	***	-0,0844	***	-0,0897	***	-0,0810	***	-0,0243	**
Tankstationer	0,0366	***	0,0663	***	0,0651	***	0,0399	***	0,0590	***	0,0501	***
Detailh. med forbrugerelektronik	-0,0247	***	0,0270	**	0,0240	*	0,0225	***	-0,0059		-0,0102	
Detailh. med tekstiler og husholdningsudstyr mv.	-0,0998	***	-0,0574	***	-0,0568	***	-0,0450	***	-0,0555	***	-0,0519	***
Detailh. med kultur- og fritidsprodukter	-0,1330	***	-0,1040	***	-0,1040	***	-0,0941	***	-0,0682	***	-0,0508	***
Detailh. med beklædning og fodtøj	-0,0968	***	-0,0553	***	-0,0562	***	-0,0476	***	-0,0483	***	-0,0448	***
Internethandel, postordre mv.	-0,0783	***	-0,0741	***	-0,0743	***	-0,0601	***	-0,0534	***	-0,0624	***
Regional- og fjerntog	0,1300	***	0,1090	***	0,1110	***	0,1050	***	0,0074		-0,0163	
Lokaltog, bus og taxi mv.	-0,0180	***	0,0016		0,0051		0,0069		0,0362	***	0,0023	
Fragnetvognmænd og rørtransport	0,0335	***	0,0345	***	0,0369	***	0,0487	***	0,0220	***	0,0045	
Skibsfart	0,1410	***	0,1500	***	0,1490	***	0,1500	***	-0,0228	***	-0,0303	***
Luftfart	0,2510	***	0,2760	***	0,2730	***	0,2570	***	0,0485	***	0,0185	
Hjælpevirksomhed til transport	0,1080	***	0,1020	***	0,1030	***	0,1140	***	0,0161	***	-0,0031	
Post og kurertjeneste	-0,1650	***	-0,0020		-0,0038		0,0061		-0,1040	***	0,0421	***
Hoteller mv.	0,0107	**	0,0619	***	0,0622	***	0,0817	***	0,0735	***	0,0129	
Restauranter	-0,0678	***	-0,0462	***	-0,0468	***	-0,0255	***	-0,0170	***	-0,0007	
Forlag	-0,0223	***	-0,0391	***	-0,0389	***	0,0011		-0,0608	***	-0,0280	***
Udgivelse af computerspil og anden software	0,1240	***	0,1120	***	0,1070	***	0,1330	***	-0,0192	**	-0,0257	***
Produktion af film, tv og musik mv.	0,0427	***	0,0679	***	0,0666	***	0,0593	***	-0,0312	***	0,0002	
Radio- og tv-stationer	0,1020	***	0,0887	***	0,0904	***	0,1160	***	0,0221	**	-0,0059	
Telekommunikation	0,1190	***	0,1330	***	0,1280	***	0,1310	***	0,0290	***	0,0206	***
It-konsulenter mv.	0,1340	***	0,1170	***	0,1130	***	0,1330	***	-0,0137	**	-0,0229	***
Informationstjenester	0,0852	***	0,0596	***	0,0577	***	0,0718	***	-0,0235	***	-0,0149	*
Pengeinstitutter	0,2190	***	0,2150	***	0,2190	***	0,2360	***	0,0946	***	0,0561	***
Kreditforeninger mv.	0,2390	***	0,2390	***	0,2370	***	0,2580	***	0,0415	***	0,0140	*

Forsikring og pension	0,2610 ***	0,2510 ***	0,2480 ***	0,2630 ***	0,0742 ***	0,0580 ***
Finansiell service	0,2060 ***	0,2040 ***	0,2010 ***	0,2040 ***	0,0154 **	-0,0169 *
Ejendomsmæglere mv.	0,0807 ***	0,0769 ***	0,0766 ***	0,0881 ***	-0,0025	-0,0530 ***
Boligudlejning	-0,0086 *	0,0580 ***	0,0635 ***	0,0671 ***	-0,0068	-0,0459 ***
Udlejning af erhvervsjendomme	0,0441 ***	0,0617 ***	0,0609 ***	0,0635 ***	0,0007	-0,0177 *
Advokatvirksomhed	0,1150 ***	0,1370 ***	0,1360 ***	0,1520 ***	0,0018	-0,0058
Revision og bogføring	0,0965 ***	0,0965 ***	0,0978 ***	0,1100 ***	-0,0292 ***	-0,0289 ***
Virksomhedskonsulenter	0,1150 ***	0,1100 ***	0,1080 ***	0,1240 ***	-0,0265 ***	-0,0394 ***
Arkitekter og rådgivende ingeniører	0,0803 ***	0,0669 ***	0,0620 ***	0,0784 ***	-0,0101 *	-0,0161 **
Forskning og udvikling	0,0899 ***	0,0677 ***	0,0627 ***	0,0652 ***	-0,0155 **	-0,0321 ***
Reklame- og analysebureauer	-0,0016	-0,0069	-0,0082	0,0039	-0,0781 ***	-0,0572 ***
Anden vidensservice	-0,0077	-0,0333 ***	-0,0346 ***	-0,0163 ***	-0,0220 ***	-0,0528 ***
Dyrlæger	-0,0946 ***	-0,1060 ***	-0,1050 ***	-0,0757 ***	-0,1530 ***	-0,2100 ***
Udlejning og leasing af materiel	0,0739 ***	0,0409 ***	0,0397 ***	0,0448 ***	0,0123 *	0,0069
Arbejdsformidling og vikarbureauer	0,0918 ***	0,0755 ***	0,0810 ***	0,0994 ***	0,1150 ***	0,0478 ***
Rejsebureauer	-0,0374 ***	-0,0675 ***	-0,0669 ***	-0,0672 ***	-0,1290 ***	-0,1050 ***
Vagt og sikkerhedstjeneste	0,1080 ***	0,1300 ***	0,1310 ***	0,1350 ***	0,0983 ***	0,0498 ***
Ejendomsservice, rengøring og anlægsgartnere	-0,0034	0,0152	0,0204 *	0,0453 ***	0,0545 ***	-0,0051
Anden operationel service	0,0698 ***	0,0542 ***	0,0524 ***	0,0719 ***	0,0150 ***	0,0070
Offentlig administration	-0,0127 ***	-0,0216 **	-0,0167 *	-0,0014	-0,0238 ***	-0,0588 ***
Forsvar, politi og retsvæsen mv.	-0,0579 ***	-0,0921 ***	-0,0894 ***	-0,0395 ***	-0,2640 ***	-0,2270 ***
Grundskoler	-0,0193 ***	0,0319 ***	0,0376 ***	0,0622 ***	0,1570 ***	0,0018
Gymnasier og erhvervsfaglige skoler	-0,0527 ***	-0,0496 ***	-0,0442 ***	-0,0238 ***	0,0560 ***	-0,0494 ***
Videregående uddannelsesinstitutioner	-0,0606 ***	-0,0798 ***	-0,0738 ***	-0,0332 ***	-0,0408 ***	-0,1600 ***
Voksenundervisning mv.	-0,0570 ***	-0,0407 ***	-0,0332 ***	-0,0066	0,0317 ***	-0,0709 ***
Hospitaler	0,0246 ***	0,0493 ***	0,0544 ***	0,0669 ***	-0,0208 ***	-0,0883 ***
Læger, tandlæger mv.	-0,0043	0,0163 *	0,0203 *	0,0425 ***	0,0038	-0,0651 ***
Plejehjem mv.	-0,0138 ***	0,0182 *	0,0255 **	0,0457 ***	0,0986 ***	0,0050
Daginstitutioner og dagcentre mv.	-0,1280 ***	-0,0784 ***	-0,0748 ***	-0,0537 ***	0,0082 *	-0,0580 ***
Teater, musik og kunst	-0,0254 ***	-0,0470 ***	-0,0455 ***	-0,0100 *	0,0410 ***	-0,0297 **
Biblioteker, museer mv.	-0,0889 ***	-0,0908 ***	-0,0855 ***	-0,0649 ***	-0,0131 *	-0,0527 ***
Lotteri og andet spil	0,0334 ***	0,0682 ***	0,0648 ***	0,0775 ***	0,0134	0,0129
Sport	-0,0601 ***	-0,0234 **	-0,0228 **	-0,0140 **	-0,0238 ***	-0,0688 ***
Forlystelsesparker og andre fritidsaktiviteter	0,0216 ***	0,0355 ***	0,0344 ***	0,0449 ***	0,0389 ***	0,0114
Organisationer og foreninger	-0,0260 ***	-0,0364 ***	-0,0335 ***	-0,0008	0,0146 **	-0,0289 ***
Reparation af husholdningsudstyr	-0,0455 ***	-0,0738 ***	-0,0722 ***	-0,0578 ***	-0,0335 ***	-0,0313 ***
Frisører, vaskerier og andre serviceydelser	-0,0456 ***	-0,0707 ***	-0,0672 ***	-0,0591 ***	-0,0856 ***	-0,0766 ***
Private husholdninger med ansat medhjælp	-0,0383 ***	-0,0743 ***	-0,0699 ***	-0,0494 ***	-0,0032	-0,0126
Internationale organisationer og ambassader	-0,0489	-0,1030 **	-0,1030 **	-0,0682 ***	-0,0695 ***	-0,0888 **
Uoplyst aktivitet	0,0602	-0,4340 **	-0,4130 *	-0,0499	0,0156	0,0167
2015				0,0216 ***	0,0349 ***	0,0323 ***
2016				0,0410 ***	0,0729 ***	0,0679 ***
2017				0,0848 ***	0,1110 ***	0,1020 ***
Konstantled	3,9210 ***	4,1060 ***	4,3050 ***	4,0480	6,9090 ***	7,2900 ***
Observationer	2.276.221	918.962	918.596	3.602.548	8.522.486	6.165.936
R ²	0,5380	0,5280	0,5350	0,5730	0,1410	0,1540

Anm.: En stjerne indikerer p-værdi under 5 pct., mens to og tre stjerner indikerer p-værdier under hhv. 1 pct. og 0,1 pct.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre

Følgende individspecifikke observerbare karakteristika er dummyvariable; køn, børn, civilstatus, gymnasial-, kort videregående -, mellemlang videregående-, lang videregående- og forskeruddannelse, lønmodtager med ledelsesarbejde, lønmodtager på højeste niveau, lønmodtager på mellemniveau, andre lønmodtagere, lønmodtagere u.n.a., indvandrere, efterkommere, København og omegn og slutteligt Aarhus.

For køn er referencegruppen mænd, for børn er referencegruppen ingen børn, for civilstatus er referencegruppen ugift, for uddannelsesdummies er referencegruppen grundskole, for stillingsbetegnelsesdummies er lønmodtager på grundniveau referencegruppen, for etnicitetsdummies er personer med dansk oprindelse referencegruppen, og for geografidummies er individer bosat i resten af landet (residualen) referencegruppen.

Bilag 6: Yderligere konkurrenceindikatorer

Omsætning per time i advokatbranchen er steget og er højest i de store advokatfirmaer

En advokat debiterer typisk ikke sin fulde arbejdstid til kunder. Advokatfirmaerne debiterede i gennemsnit 62 pct. af deres arbejdede timer til deres kunder i 2018.⁵⁴⁰ Nogle advokatfirmaer debiterede efter det oplyste op mod 100 pct., mens andre kun debiterede 20 pct. Dertil kommer, at advokatfirmaerne kan have andre indtægter end den direkte betaling for advokaternes opgaveløsning.

Omsætningen opfanger alle aktiviteterne i et advokatfirma og afspejler både en pris og en mængdekomponent. Omsætningen per arbejdstime⁵⁴¹ i advokatfirmaer er næsten fordoblet fra 2000 til 2016, hvilket svarer til en gennemsnitlig årlig vækst på 4,4 pct., jf. figur 10.1. Væksten i den samlede omsætning per arbejdstime har været mindre i andre vidensintensive brancher som revision og bogføring, virksomhedskonsulenter samt arkitekter og rådgivende ingeniører. De generelle forbrugerpriser er i samme periode steget med 1,7 pct. årligt.

Udviklingen i omsætningen per arbejdstime afspejler højere priser på ydelserne og større timeproduktivitet – dvs. at der produceres flere og/eller bedre advokatydelser per arbejdstime.⁵⁴² Som nævnt tidligere er overskudsgraderne steget en del i sektoren de senere år, og koncentrationen er steget inden for visse specialer. Det peger isoleret set i retning af, at priserne er steget ift. omkostningerne, og vil medføre en forøgelse af omsætningen målt per arbejdstime.

⁵⁴⁰ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, *Survey til advokatfirmaer*, 2019. Spørgsmål 38: Hvor stor en andel af jeres timer uddebiterer I skønsmæssigt til kunderne? N=226.

⁵⁴¹ Omsætningen stammer fra firmaernes regnskaber, mens arbejdstiden er taget fra Danmarks Statistik arbejdstidsregnskab. Her er præsterede timer målt som de arbejdsgiverbetalte præsterede arbejdstimer, inklusive betalte overarbejdstimer. Ubetalt overarbejde er dermed ikke medtaget i statistikken, ligesom en del af partnernes arbejdstid ikke er med.

⁵⁴² Partnere i interessentskaber og enkeltmandsvirksomheder indgår ikke i præsterede arbejdstimer. Således en del af stigningen i omsætning per arbejdstime også skyldes, at flere partnere (hvis præsterende timer ikke indgår i opgørelsen) yder en arbejdsindsats.

Figur 10.1 Samlet omsætning per arbejdstime



Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

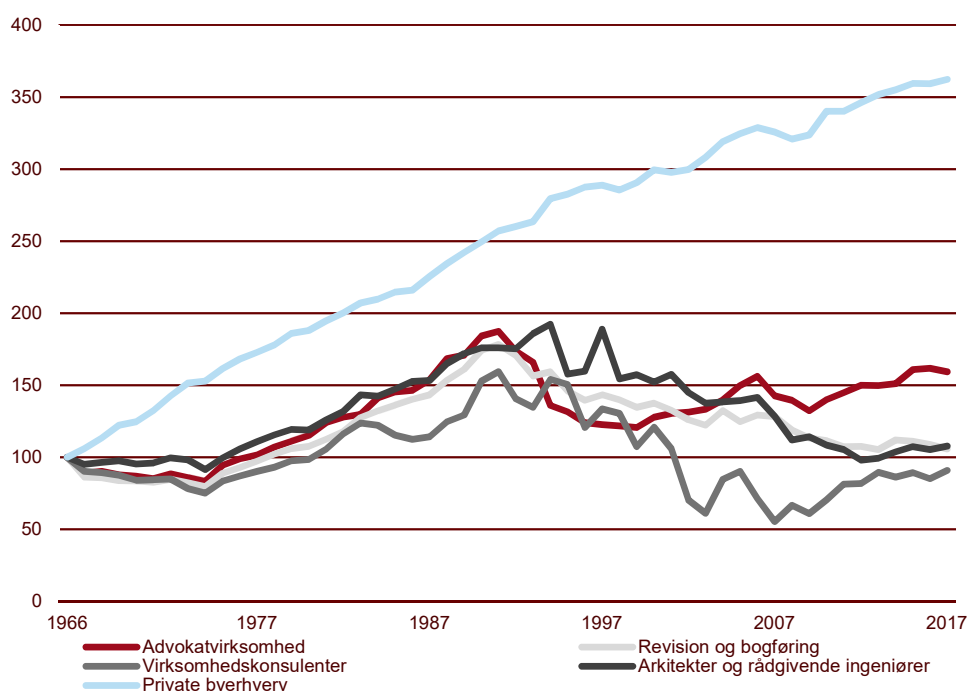
Produktivitet i advokatbranchen

Produktiviteten i advokatbranchen opgøres som den reale bruttoværditilvækst i forhold til et mål for antallet af arbejdstimer i branchen. Den reale bruttoværditilvækst beregnes som bruttoværditilvæksten deflateret med et producentprisindeks, som er baseret på timeprisinformationer grupperet på ansættelseskategorier. Deflatoren kan således ses som en pris på input (timepriser), og korrigeres ikke for kvaliteten af de ydelser, der leveres, jf. boks 10.1.

Opgjort på denne måde har produktivitetsvæksten i advokatbranchen været på ca. 1 pct. om året i gennemsnit fra 1966 til 2017. Det er mere end for virksomhedskonsulenter, revision og arkitekter, men markant lavere end væksten i private byerhverv samlet set, hvor den gennemsnitlige årlige vækst har været 2,6 pct. siden 1966. Sammenligningen med private byerhverv skal dog bl.a. ses i sammenhæng med, at store dele af de private byerhverv er mere kapitalintensive og dermed har andre muligheder for produktivitetsvækst end de videnstunge erhverv. Den største vækst i produktiviteten i advokatbranchen er sket fra 1970'erne og frem mod 1990'erne. Siden starten af 1990'erne har den målte produktivitetsvækst samlet set været tæt på 0, jf. figur 10.2. Ses udelukkende på produktivitetsvæksten siden 2008 – som er den periode bl.a. branchens indtjening er analyseret for – er den gennemsnitlige årlige vækst 1 pct., altså nogenlunde det samme som den gennemsnitlige vækst over hele perioden.

Det anvendte prisindeks afspejler som nævnt i høj grad udviklingen i branchens timepriser. I udformningen af prisindekset har det således ikke været muligt at korrigere for kvalitetsændringer. I det omfang prisudviklingen i branchen har haft sit modstykke i stigninger i kvaliteten, vil produktivitetsvæksten således være undervurderet. Det samme gælder i varierende omfang i de øvrige brancher.

Figur 10.2 Timeproduktiviteten i private byerhverv og udvalgte brancher siden 1966



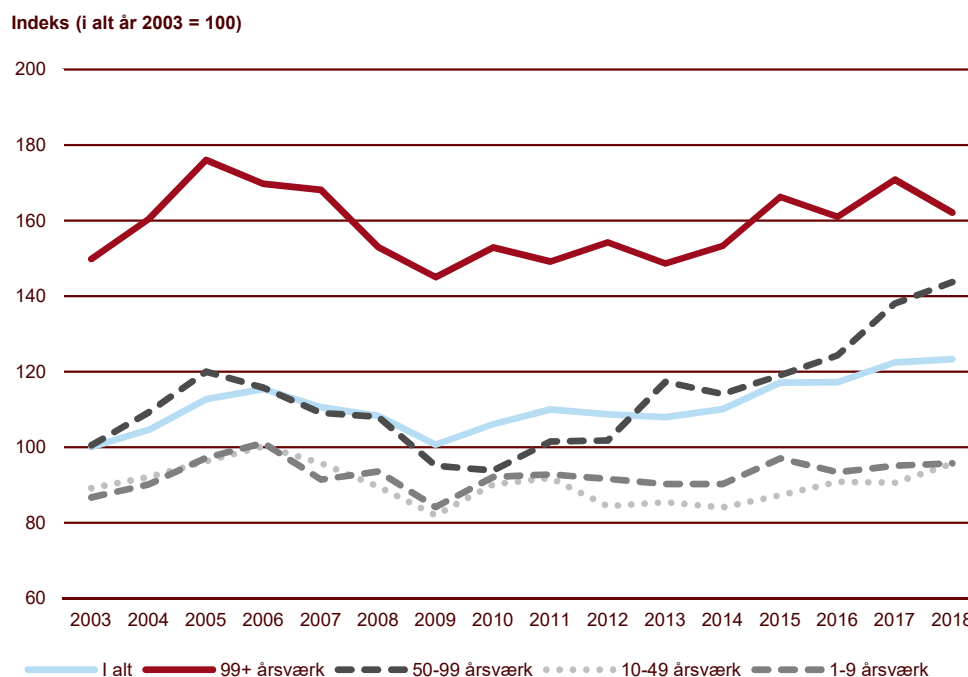
Note: Indeks 1966=100.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks nationalregnskab.

Den målte bruttoværditilvækst per arbejdstime er væsentligt højere i de store advokatfirmaer end i de mindre, og er steget relativt kraftigt de senere år. Det fremgår af figur 10.3, som viser udviklingen siden 2003 for advokatfirmaer med forskellig størrelse.

Bruttoværditilvæksten omfatter både lønninger og restindkomst, herunder evt. overnormale avancer. Den relativt høje målte produktivitet i de store virksomheder kan således afspejle høj effektivitet, men også en høj overskudsgrad i lyset af mindre velfungerende konkurrence. En høj overskudsgrad vil således også vise sig som et højt niveau for BVT per arbejdstime. Hvis der er markante niveauforskelle på mængden af ulønnet overarbejde på tværs af virksomhedskategorier, kan dette komme til udtryk som en niveauforskel i den beregnede timeproduktivitet. Hvis eksempelvis de største advokatfirmaer også er dem med mest ulønnet overarbejde, så vil timeproduktiviteten for disse firmaer være overvurderet relativt til de andre virksomhedskategorier. Såfremt mængden af uregistreret overarbejde er relativt konstant på tværs af virksomhedsstørrelse og over tid, vil dette ikke påvirke konklusionen, idet der fokuseres på udviklingen i det relative niveau.

Figur 10.3 Produktivitet i advokatbranchen efter antal årsværk



Anm.: I 2017 og 2018 er det deflatoren for vidensservice, som anvendes for advokatbranchen.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks nationalregnskab.

Den digitale udvikling medfører bedre mulighed for nye forretningsmodeller og effektiviseringer inden for advokatbranchen. Digitaliseringen har fx medført en fornyelse i advokatbranchens arbejdsgange og værktøjer, som – gennem automatisering og it-teknologi – udfordrer branchens traditionelle 'set up'.⁵⁴³ Et eksempel er afsøgning af tidligere domme, som fremover i højere grad kan varetages af robotter, som er mere effektivt frem for, hvis dette arbejde skulle udføres manuelt som tidligere.⁵⁴⁴

⁵⁴³ Advokatrådets legaltech-arbejdsgruppe udgav i august 2019 en rapport, der peger på fire teknologiske trends, der kommer til at påvirke advokatbranchen i de kommende år, (https://www.k-news.dk/nyheder/advokatraadets-legaltech-gruppe-udgiver-ny-rapport?utm_source=hs_email&utm_medium=email&utm_content=76361827&hsenc=p2ANqtz-JvlSr335CWZgugb8ZZgpM6DVOiSYvsNEgnmJKk3vQ7s_gGf3sjcdorB6-oQUBrW2k3poGIRzS6gEaWGtvfh882JQumw&hsmi=76361827); Advokatsamfundet har en arbejdsgruppe om betydningen af den nye teknologi for reguleringen af advokatbranchen.

⁵⁴⁴ Danske Advokaters hjemmeside (<https://www.danskeadvokater.dk/Legaltech.aspx?ID=22247>), AdvokatWatch, *Globale tendenser i fremtidens advokatverden: Flere uden jurauddannelse hives ind i advokatfirmaer*, 5. september 2019 (https://advokatwatch.dk/secure/Advokatnyt/Tendenser/article11595839.ece?utm_campaign=AdvokatWatch&utm_content=2019-09-06&utm_medium=email&utm_source=advokatwatch)

Boks 10.1

Beregning af produktivitet

I både figur 10.2 og figur 10.3 anvendes timeproduktiviteten som produktivitetsmål. Timeproduktiviteten er defineret som bruttoværditilvækst (BVT) pr. arbejdstime, hvor bruttoværditilvæksten er et mål for værdien af produktionen fratrasket forbruget i produktionen. Produktivitetskommissionen vurderer, at timeproduktiviteten er det bedste produktivitetsmål med balance mellem teoretisk relevans og empirisk robusthed.⁵⁴⁵

Timeproduktiviteten beregnes som:

$$\text{Timeproduktivitet} = \frac{\text{BVT i faste priser}}{\text{Arbejdstimer}}$$

Som mål for arbejdstimer anvendes Danmarks Statistiks arbejdstidsregnskabs opgørelse over "præsterede arbejdstimer", hvilket inkluderer betalte overarbejdstimer og fratrækkes betalte fraværstimer. Det er vanskeligt at opgøre et præcist mål for arbejdstiden, og det anvendte estimat vil kun i begrænset omfang fange, hvis medarbejdere har meget ulønnet overarbejde. Hvis antallet af arbejdede timer er undervurderet, vil det medføre, at niveauet for timeproduktiviteten er overvurderet.

Derfor fokuseres primært på *udviklingen* i produktiviteten. En eventuel under- eller overvurdering af arbejdstimer vil ikke have stor betydning, så længe den er stabil over tid. BVT i faste priser bestemmes ved at deflatere BVT i løbende priser med et passende prisindeks. Dermed fjernes den del af udviklingen i bruttoværditilvæksten i advokatbranchen, der skyldes prisudviklingen.

Det er afgørende, at der deflateres med et passende prisindeks, der bedst muligt afspejler den faktiske prisudvikling for juridiske tjenester.

Danmarks Statistik anvender producentprisindekset for juridisk bistand til fastprisberegningerne i nationalregnskabet. Producentprisindekset er baseret på timeprisinformationer grupperet på ansættelseskategorier, som indsamles direkte fra advokatfirmaerne hvert kvartal.

Hovedformålet med producentprisindekset er at fungere som deflator for fastprisberegninger i nationalregnskabet. Danmarks Statistik vurderer, at fastprisberegningen for juridisk bistand er en såkaldt B-metode (lovlig, men ikke optimal). En A-metode ville være en deflator baseret på observerede kvalitetskorrigerede kontraktpriser. En sådan deflator findes dog ikke.⁵⁴⁶

Konsekvensen er, at deflatoren ikke tager højde for eventuelle ændringer i kvalitet. En stigning i pris som afspejler en underliggende stigning i kvaliteten, vil således udelukkende blive tolket som en prisstigning. Det kan trække i retning af, at produktivitetsstigningen undervurderes.

Når produktiviteten beregnes opsplittet på forskellige virksomhedsstørrelser i figur 10.3, anvendes fortsat det samme prisindeks til at deflatere produktivitetsudviklingen for alle størrelsesgrupper. Hvis eksempelvis den underliggende prisudvikling i de mindste firmaer har været markant forskellig fra udviklingen i de største firmaer, men dette ikke afspejles i det sammenvejede prisindeks, kan det føre til skæve resultater for den størrelsesopdelte produktivitet.

⁵⁴⁵ Produktivitetskommissionen, *Danmarks produktivitet – hvor er problemerne?* 2013, s. 21-23.

⁵⁴⁶ Danmarks Statistik.