



KONKURRENCE- OG FORBRUGERSTYRELSEN

MED LOV SKAL MAN LAND BYGGE

VELFUNDERENDE
MARKEDER

#69 | November 2023

KONKURRENCEN I ADVOKATBRANCHEN

Nye beregninger af indtjeningen i advokatbranchen bekræfter, at konkurrencen i branchen ikke er velfunderende. Overskudsgraden i branchen er steget væsentligt siden 00'erne og er høj relativt til andre sammenlignelige brancher.

De største advokatfirmaer sælger helt overvejende deres ydelser til virksomhedskunder. De store i branchen har vundet markedsandele gennem årene, og markeds-koncentrationen er derfor øget. Mobiliteten i markeds-

andele er også fortsat lav i advokatbranchen relativt til andre sammenlignelige brancher.

Læs artiklen [↓](#)

Sammenfatning

Konkurrencerådet offentliggjorde i starten af 2021 en større analyse af konkurrencen i advokatbranchen. Analysen viste, at konkurrencen på en række områder var udfordret, hvilket bl.a. kom til udtryk ved en høj og stigende indtjening, særligt for de største advokatfirmaer. På baggrund af analysen blev der fremsat 16 anbefalinger til, hvordan konkurrencen i branchen kan styrkes.

Det er kun tre af anbefalingerne, der på nuværende tidspunkt er helt eller delvist gennemført. Det skete i forbindelse med Advokatrådets seneste ændring af de advokatetiske regler.¹

I denne artikel opdateres udvalgte konkurrenceindikatorer for at skabe et opdateret billede af, hvordan konkurrencen i advokatbranchen har udviklet sig siden 2018, som er det seneste år, som den omtalte analyse dækkede.

Der er ikke tegn på, at konkurrencen i branchen er styrket fra 2018 til 2021 – snarere tværtimod. Indtjeningen i branchen er således steget i perioden fra et allerede højt niveau, og der er heller ikke tegn på, at dynamikken i markedet er styrket.

Den samlede overskudsgrad i advokatbranchen var i 2021 på 24 pct. og er dermed steget med godt fem procentpoint siden 2018. Overskudsgraden i advokatbranchen er noget højere end i vidensservice i øvrigt og i andre private byerhverv.

De store overskud kommer også til udtryk i en høj forrentning af egenkapitalen, som i 2021 var på omkring 75 pct. for hele branchen. For de fem største advokatfirmaer er egenkapitalforrentningen i 2021 opgjort til 156 pct. Egenkapitalforrentningen er vokset betydeligt siden 2018 og ligger fortsat over et bud på et skønnet normalt/forventet afkastkrav.

Det er partnerne i advokatfirmaerne, som ejer advokatfirmaerne, og som dermed opnår en evt. overnormal indtjening. Den samlede aflønning af ejerskab i branchen (dvs. indtjening eksklusiv en anslået løn for arbejdsindsatsen i virksomheden) var på ca. 2 mio. kr. årligt per partner i 2021. I de fem største advokatfirmaer var den gennemsnitlige aflønning per partner for ejerskab på godt 8 mio. kr. i 2021 mod godt 5 mio. kr. i 2018.

Den vedvarende høje indtjening i branchen afspejler som nævnt bl.a. konkurrenceforholdene i markedet, som påvirkes af regulering men også af særlige markedskarakteristika. Fx er advokatydelser ofte komplekse produkter, som for kunderne kan være vanskelige at kvalitetsvurdere, også efter de er købt. Samtidig har partnerne kompetencer, der kan være svære at reproducere på kort sigt, og som kan skabe en stor værdi for kunderne.

De største firmaer i advokatbranchen har siden 2018 vundet markedsandele, og koncentrationen er derfor øget. De 10 største firmaer stod således for 45 pct. af den samlede omsætning i 2021 mod knap 40 pct. i 2018. Der er væsentlige forskelle på markedskoncentrationen inden for forskellige specialer. Fælles for specialer med høj koncentration er imidlertid, at de typisk retter sig mod erhvervskunder og offentlige kunder, og at de udgør en relativt stor del af de store advokatselskabers omsætning.

Mobiliteten i markedsandele i advokatbranchen ligger på 6 pct. i 2021. Dette niveau er forholdsvis lavt sammenlignet med andre lignende brancher og skal ses i sammenhæng med, at kunderne er meget loyale overfor deres advokat og sjældent afsøger markedet.

Introduktion til advokatbranchen

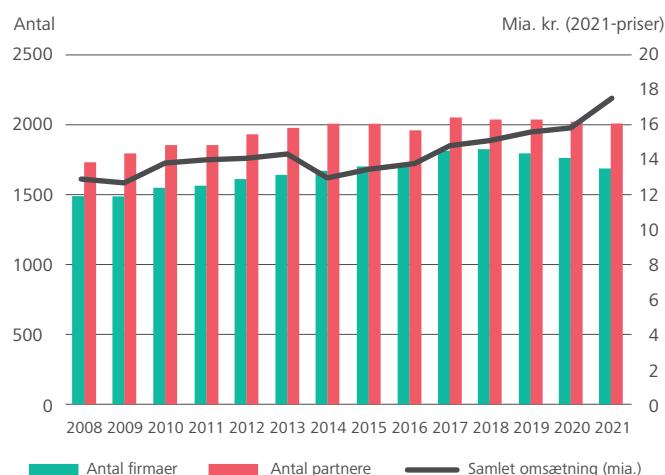
Advokatbranchen spiller en central rolle i at sikre, at det danske retssamfund er velfungerende, og at borgernes retssikkerhed opretholdes. Et ordentligt retssamfund bidrager til den økonomiske velstand ved at reducere transaktionsomkostningerne og ved at skabe klare rammer for de økonomiske aktiviteter.

Der var knap 1.700 advokatfirmaer i Danmark i 2021, jf. figur 1. Det omfatter nogle få meget store advokatfirmaer med flere hundrede ansatte, en del mellemstore firmaer og et stort antal mindre advokatfirmaer, herunder enkeltmandsvirksomheder.

I 2021 omsatte advokatbranchen for 17,3 mia. kr., hvilket er knap 15 pct. mere end i 2018 i reale termer, jf. figur 1.

Et advokatfirma er ejet af én eller flere partnere. De knap 1.700 advokatfirmaer i Danmark var således ejet af i alt knap 2.000 partnere i 2021, jf. figur 1.

Figur 1: **Udviklingen i omsætning og antal advokatfirmaer**



Anm.: Omsætningen er deflateret til 2021-priser vha. forbrugerprisindekset.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen baseret på Danmarks Statistiks registre.

¹ Ændringerne af de advokatetiske regler er først vedtaget med virkning fra 1. september 2022 og en eventuel ændring har således ikke haft effekt på den beskrevne indtjening i denne artikel, der går frem til 2021.

Indtjening i advokatbranchen

Konkurrencen i en branche har betydning for virksomhedernes mulighed for at opnå overskud og levere aflønning til ejerne.

Indtjening og overskud er en naturlig del blandt succesfulde virksomheder i en markedsøkonomi. En midlertidigt høj indtjening kan fx afspejle, at virksomheder har udviklet populære produkter eller fundet nye veje til at effektivisere driften. Et velfungerende marked med en effektiv konkurrence er imidlertid også karakteriseret ved, at overnormale avancer efterhånden konkurreres ned, og at virksomheder ikke har en markedsmagt, der muliggør, at de varigt kan sætte deres priser væsentligt højere end marginalomkostningerne.

På et marked med velfungerende konkurrence vil en høj indtjening derfor medføre, at nye aktører træder ind på markedet for at få del i indtjeningen og dermed presse priserne og indtjeningen ned. Hvis virksomhederne på et marked kan opretholde et overnormalt overskud til ejerne over længere tid, kan dette være en indikation på, at der er begrænset konkurrence.

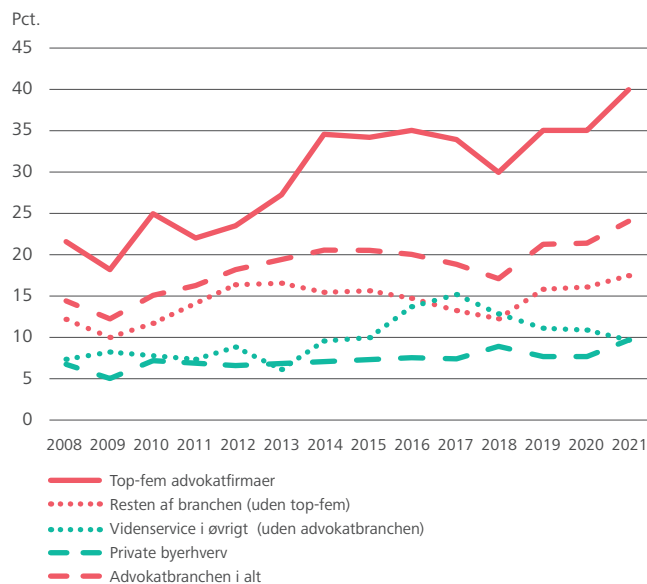
Overskudsgraden i en virksomhed angiver, hvor stor en andel af omsætningen, der er tilbage til ejerne, når firmaet har afholdt sine ordinære omkostninger.

En væsentlig omkostning i et advokatfirma er lønudgifter til de ansatte. Advokatbranchen adskiller sig fra en række andre brancher ved, at ejerne (partnerne) i et advokatfirma også arbejder i advokatfirmaet. Det betyder, at partnernes samlede indkomst fra advokatfirmaet kan ses som summen af en løn for arbejdsindsatsen samt en aflønning af ejerskabet.

Overskudsgraden i advokatbranchen er opgjort til 24 pct. i 2021, når der korrigeres for løn for partnernes arbejdsindsats, jf. figur 2.² Siden 2008 er overskudsgraden dermed steget med næsten 10 procentpoint. Stigningen har været særligt kraftig siden 2018. Overskudsgraden i advokatbranchen er noget højere – og er siden 2018 steget mere – end i vidensservice i øvrigt og de private byerhverv.³

Overskudsgraden i de fem største advokatfirmaer var næsten 40 pct. i 2021. Overskudsgraden er dermed ca. 10 procentpoint højere end i 2018 og næsten dobbelt så høj som i 2008, jf. figur 2. For den resterende del af advokatbranchen har overskudsgraden ligget mellem 10 og 18 pct. i hele perioden, men med en stigende tendens siden 2018.

Figur 2: Overskudsgrad



Anm.: Overskudsgraden viser overordnet set forskellen mellem omsætning og omkostninger som andel af omsætning. Beregningen af overskudsgraden for advokatbranchen fremgår af bilag.

For enkeltmandsvirksomheder, er overskudsgraden kun opgjort i advokatvirksomheder, hvor partneren er under 66 år.

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

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen baseret på Danmarks Statistiks registre.

Stigningen i indtjeningen i de fem største advokatfirmaer svarer til, at partnernes estimerede løn i 2021 skulle være på 4,5 mio. kr., hvis overskudsgraden holdes konstant på 2008-niveau. Dette vil svare til mere end en tredobling af den estimerede løn for deres arbejdskraft siden 2008.

En anden metode til at vurdere indtjeningen er at opgøre, hvorvidt indtjeningen i en branche overstiger den kapitalforrentning, som en ekstern investor på et velfungerende marked med rimelighed kan forvente for at stille kapital til rådighed for en virksomhed, når der tages højde for risikoen.

Aflønningen af kapital i advokatfirmaerne er i det følgende opgjort som partnernes overskud (efter den forudsatte løn for arbejdsindsats er fratrukket) som andel af egenkapitalen i firmaerne.

Den opgjorte egenkapitalforrentning i advokatbranchen er 74 pct. i 2021, jf. figur 3. Egenkapitalforrentningen er vokset fra 38 pct. i 2008 og er gennem hele perioden væsentligt højere end et højt sat bud på det skønnede forventede afkastkrav. Det understøtter billedet af, at konkurrencen ikke er

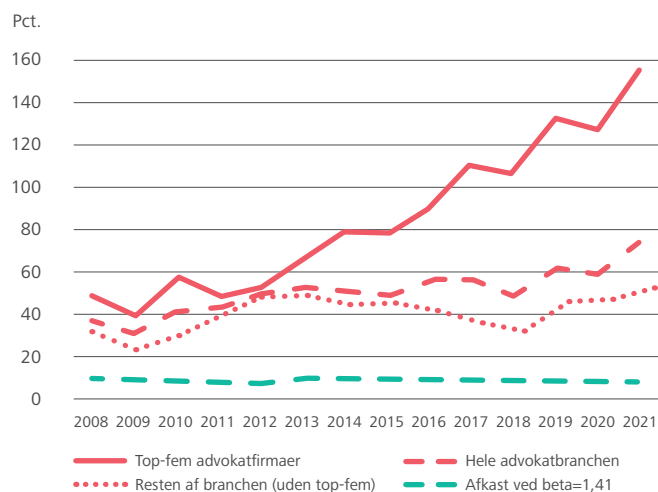
² Den estimerede løn for arbejdsindsatsen beregnes separat for hvert år og for top 5-virksomheder, enkeltmandsvirksomheder og resten. Den estimerede løn for arbejdsindsatsen er fastlagt med afsæt i, hvad partnerne tjente, året før de blev en del af partnerkredsen og fremskrevet med Danmarks Statistiks lønindeks (LON12) med basisår 2012, og den er i 2021 ca. 1,5 mio. kr. for top 5-partnere, 0,7 mio. kr. for enkeltmandsvirksomheder og 0,9 mio. kr. for resten af branchen.

³ Se bilag for beregning af overskudsgrad

velfungerende, og det forekommer på den baggrund sandsynligt, at eksterne investorer ville se en fordel i at tilføre kapital til branchen, hvis der blev givet mulighed for det.⁴

Egenkapitalforrentningen i de fem største advokatfirmaer er endnu højere og er vokset med 107 procentpoint fra 2008 til 2021. I 2021 er egenkapitalforrentningen for de fem største advokatfirmaer opgjort til 156 pct.

Figur 3: Egenkapitalforrentning i advokatbranchen og normalafkast



Anm.: Egenkapitalforrentningen er beregnet som det regnskabsmæssige overskud fratrukket den beregnede løn til partnerne i forhold den regnskabsmæssige egenkapital. Afkastkravet er nærmere beskrevet i boks 1.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen på baggrund af "Konkurrencen på bankmarkedet for privatkunder", Yahoo Finance og Danmarks Statistiks registre.

Det er partnerne i advokatfirmaerne, som ejer advokatfirmaerne, og som dermed får en eventuel overnormal indtjening i kraft af aflønningen af deres ejerskab. Aflønningen af ejerskab per partner i de fem største advokatfirmaer er i gennemsnit opgjort til ca. 8 mio. kr. i 2021, jf. figur 4. Det er en stigning på knap 150 pct. fra 2009 til 2021 svarende til 5 mio. kr. i reale termer. Resten af advokatbranchen har en gennemsnitlig aflønning af ejerskab per partner på 1,6 mio. kr. i 2021, hvilket er en stigning på godt 80 pct. i perioden. Den samlede aflønning af ejerskab i branchen (eksklusiv den anslåede løn) er således i gennemsnit ca. 2,6 mio. kr. per partner i 2021.

Aflønning af ejerskab per partner beregnes som partnernes samlede indkomst fratrukket den estimerede løn for deres arbejdsindsats.⁵

Aflønningen af ejerskab i advokatbranchen medfører, at partnere i advokatbranchen samlet set har en relativt høj indkomst. Det gælder særligt partnere i de største advokatfirmaer. Der er dog en betydelig spredning i indkomsten blandt partnerne. 64 pct. af partnerne havde i 2021 en årlig indkomst på mere end 1 mio. kr. i form af løn for såvel arbejdsindsats som ejerskab. Desuden havde 16 pct. af alle partnere en årlig indkomst på over 5 mio. kr.

Boks 1: Afkastkrav efter Capital Asset Pricing Modellen

For at undersøge, om der kan siges at være en usædvanlig, såkaldt overnormal, indtjening i advokatbranchen, er det nødvendigt at basere sig på det forventede afkastkrav ved at stille egenkapital til rådighed for et advokatfirma. Her er Capital Asset Pricing Modellen (CAPM) ofte anvendt til at fastlægge et estimat for et sådant afkast. Det relevante forventede afkast er det merafkast, som kan forventes ved at påtage sig risikoen ved ejerskab i forhold til den risikofrie rente. Det forventede afkast er beregnet vha. af formlen: Forventet afkast= $i+\beta(r-i)$, hvor i er den risikofrie rente, r er afkastet på en bred markedsportefølje, og β er den systematiske risiko ved at drive advokatforretning.

I analysen er der anvendt et skøn for den systematiske risiko ved at drive advokatforretning – den såkaldte

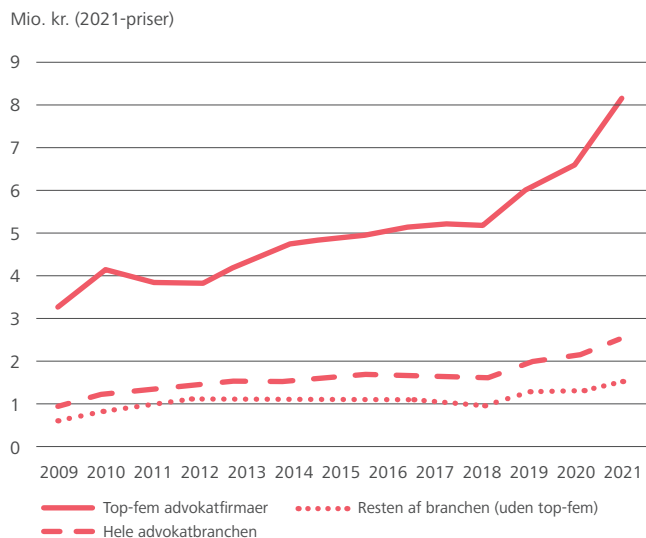
betaværdi – på 1,41. Det er baseret på et markedsestimater fra Storbritannien og er nærmere beskrevet i bilag 4 i Konkurrencen på bankmarkedet for privatkunder. Den systematiske risiko er den risiko, der ikke kan diversificeres væk, og som er knyttet til markedsforholdene. En investering med en betaværdi over 1 anses for at være mere risikofyldt end markedet som helhed. Analysen anvender ligeledes et skøn for markedsrisikopræmien, der er det merafkast, som investorer forventer at få ved at investere i markedsporteføljen frem for det risikofrie aktiv.

Det er desuden lagt til grund, at den gennemsnitlige markedsrisikopræmie i de to perioder 2008-2012 og 2013-2021 er på hhv. 4 pct. og 6 pct., jf. Konkurrencen på bankmarkedet for privatkunder.

4 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.

5 I denne beregning betragtes udelukkende partnere, der er yngre end 66 år, og som har været partner i mindst et år. Denne gruppe er på 1.558 partnere. Afgrænsningen er valgt for at udelade advokatfirmaer med meget lidt eller ingen aktivitet, fx fordi partneren er gået på pension.

Figur 4: Aflønning af ejerskab per partner



Anm.: I beregningen indgår alle partnere under 66 år, som har været partner i minimum et år. Aflønningen af ejerskab er deflateret med forbrugerprisindekset og omregnet til 2021-priser.

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistiks registre.

Den store indtjening i advokatbranchen skal bl.a. ses i lyset af, at sektorens produkter er meget efterspurgt, og at advokaterne ofte arbejder i mange timer og besidder en stor humankapital. Dvs. at advokaterne har en række kompetencer, der medfører, at de kan skabe en stor værdi. Partnerne i advokatfirmaerne har eksempelvis et højere karaktergennemsnit fra gymnasiet end virksomhedsejere med andre kandidatuddannelser. Opgjort ved karaktergennemsnit er der dog ikke tegn på, at partnernes "kompetenceforspring" er forøget gennem det seneste par årtier. Det peger på at udviklingen i kompetencer mv. næppe kan forklare den stigende indtjening i advokatbranchen.

I den økonomiske litteratur benævnes chefer eller ansatte med kompetencer, der giver en særskilt høj værdi for deres virksomhed, som superstjerner. Bennedsen et al. (2020)⁶ belyser "superstjerneeffekten" ved at vurdere konsekvenser af, at direktøren i en virksomhed uforudset er fraværende. De finder, at fravær (konkret i form af hospitalsindlæggelser) påvirker indtjeningen negativt.

I Konkurrencerådets analyse fra 2021 er analysen fra Bennedsen et al. (2020) forsøgt gentaget for advokatmarkedet for at belyse partnernes selvstændige betydning for selskabets omsætning. I analysen fra 2021 blev der ikke fundet tegn på, at uforudset fravær har betydning for skabelsen af omsætning i advokatfirmaet. Det er således ikke lykkedes at identificere en superstjerneeffekt.

Koncentration og markedsdynamik

Koncentrationen af markedsandele kan have væsentlig betydning for konkurrencen 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.

I 2021 stod de 10 største advokatfirmaer for ca. 45 pct. af den samlede omsætning, jf. figur 5. De ti størstes andel af den samlede omsætning er dermed vokset betydeligt siden 2003, hvor den udgjorde omkring 28 pct. Den stigende koncentration afspejler en fremgang på 8 procentpoint i markedsandel for de fem største firmaer samt en fremgang på ca. 11 procentpoint for de 6-10 største. De største firmaer ser dermed ud til at vinde markedsandele, og koncentrationen er således stigende.

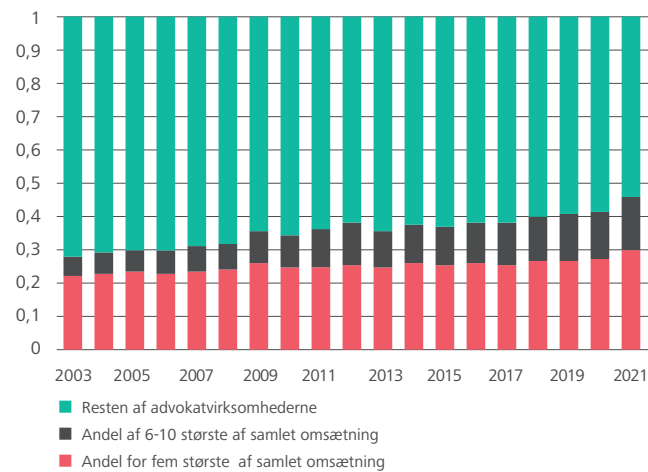
Advokatmarkedet er kendetegnet ved en forholdsvis høj grad af kundeloyalitet og lav kundemobilitet, og samtidig ses en klar tendens til, at de mellemstore og små advokatfirmaer ikke formår at lægge et konkurrencepres på store firmaer. Erhvervskunderne hos de største advokatfirmaer ser i høj grad de andre store advokatfirmaer som det bedste alternativ, hvis de ikke længere kan være kunde hos deres nuværende advokatfirma, jf. analysen fra 2021. Tilsvarende foretrækker erhvervskunderne hos de mindre advokatfirmaer i høj grad et andet mindre advokatfirma, hvis de blev tvunget til at skifte. Billedet er det samme, når advokatfirmaerne selv skal angive deres nærmeste konkurrenter. De 10 største advokatfirmaer peger stort set kun på andre firmaer i top-10 som nærmeste konkurrent.

I analysen fra 2021 blev det desuden vist, at der er store forskelle på koncentrationen inden for forskellige specialer.⁷ Fx er de gennemsnitlige markedsandele ret store inden for patent- og ophavsret, offentlig ret, finansiel rådgivning samt udbuds- og konkurrenceret. Det er specialer, som typisk efterspørges af erhvervskunder og offentlige kunder. Omvendt omfatter specialerne med laveste gennemsnitlige markedsandele i høj grad rådgivning til privatkunder.

⁶ Bennedsen, M., Pérez-González, F., & Wolfenzon, D. (2020). Do CEOs matter? Evidence from hospitalization events. *The Journal of Finance*, 75(4), 1877-1911.

⁷ Der er ikke i denne analyse foretaget en egentlig afgrænsning af markedet for juridisk rådgivning i konkurrenceretlig forstand. Det er ligeledes ikke vurderet, om de enkelte specialer i en konkurrenceretlig forstand udgør selvstændige 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 andre brancher.

Figur 5: **Udviklingen i omsætningsfordeling fra 2003 til 2021**



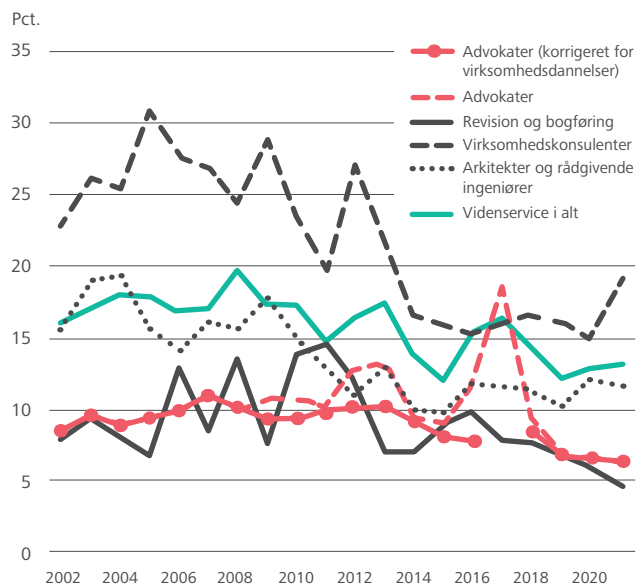
Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen baseret på Danmarks Statistiks registre.

På et marked med effektiv konkurrence konkurrerer virksomhederne indbyrdes om kunder og markedsandele. Nye aktører kan ligeledes træde ind på markedet og udfordre allerede eksisterende virksomheder, ligesom nogle virksomheder typisk bliver udkonkurreret. Ved svag konkurrence vil disse mekanismer ikke virke i lige så høj grad.

Mobiliteten i markedsandele kan derfor give et overordnet indtryk af dynamikken på det pågældende marked. Mobiliteten opgøres her med et mobilitetsindeks, som antager værdien 0 på et helt stillestående marked, hvor alle virksomheder fastholder deres markedsandel fra ét år til et andet, mens et indeks på 100 betyder, at samtlige markedsandele "skifter hænder". I sidstnævnte tilfælde vil ingen af de aktører, der havde en markedsandel i det ene år, være på markedet i det efterfølgende år. Indekset angiver dermed, hvor stor andel af omsætningen i advokatbranchen, der flytter sig mellem virksomheder. Beregningsmetoden er beskrevet nærmere i bilag.

Mobiliteten i markedsandele i advokatbranchen har ligget mellem 6 og 11 pct. i hele perioden med en aftagende tendens de seneste fire år, jf. figur 6. Beregningerne viser således, at 6-11 pct. af omsætningen "skifter hænder" årligt. Dette niveau er forholdsvis lavt relativt til vidensservice i alt, men på omtrent samme niveau som i branchen for revision og bogføring.

Figur 6: **Mobilitet i markedsandele (advokatfirmaer og sammenlignelige brancher)**



Note 1: Mobiliteten i markedsandele i 2017 korrigeret for virksomhedsdannelser er udeladt af fortrolighedshensyn.

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

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen baseret på Danmarks Statistiks registre.

Denne opdaterede analyse understøtter samlet set, at der er konkurrenceudfordringer i advokatbranchen. I Konkurrencerådets analyse fra 2021 er der præsenteret 16 anbefalinger, som kan bidrage til at styrke konkurrencen i advokatbranchen og styrke virksomhedskundernes incitament til at være aktive og afsøge markedet. Anbefalingerne er udfoldet i kapitel 9 i Konkurrencerådets analyse fra 2021.

Anbefalingerne 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 på markedet.

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 2.

Anbefalingerne skal bl.a. sikre, at både de mellemstore advokatfirmaer og firmaer fra andre brancher kan lægge et større konkurrencepres på de store advokatfirmaer. Dette skal fx sikres ved at gøre det lettere for advokatfirmaer at rejse kapital, som flere mellemstore advokatfirmaer så som en barriere for vækst, og ved at tillade multidisciplinære partnerselskaber, som vil bidrage til et øget konkurrencepres fra andre brancher såsom revisionsbranchen.

Boks 2: Anbefalinger fra analysen i 2021 til at styrke konkurrencen i advokatbranchen

1. Anbefalinger målrettet mere konkurrencevenlig regulering

1.1 Reglerne for advokatselskabers ejerskab og ledelse lempes

1.2 Advokatselskabers mulige "formål," lempes herunder tillades multidisciplinære partnerskaber i Danmark

1.3 Der åbnes 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 Der nedsættes en arbejdsgruppe om optag af andre kandidater end cand.jur. på advokatuddannelsen

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

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

1.7 Forbuddet mod honorardeling med ikke-advokater afskaffes

1.8 Forbuddet mod resultatbaserede prisaftaler afskaffes, dog ikke i straffesager

2. Anbefalinger målrettet mere aktive kunder i advokatbranchen

2.1 Alle kunder skal modtage tilbud i en fast "standard-skabelon", 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 konkurrencen om offentlige kunders – især statens – køb af juridisk bistand

3.1 Konkurrence om statens køb af juridisk bistand skal øges

3.2 Konkurrencen om kommuners og regioners indkøb af juridisk bistand skal øges

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

4.1 Der etableres en brancheneutral autorisationsordning for kuratorer

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

4.3 Der nedsættes en arbejdsgruppe om styrket konkurrence samt mere forudsigelighed, gennemsigtighed og effektivitet i behandlingen af større konkursboer med aktiver

4.4 Konkurrencen om bobestyrerboer skal styrkes

Advokatrådet har moderniseret de nuværende advokatetiske regler med virkning fra september 2022.

Moderniseringen betyder bl.a., at forbuddet mod resultatbaserede prisaftaler afskaffes, og det generelle forbud mod klientfiskeri – at advokater ikke må fortrænge andre advokater fra en sag – erstattes af et forbud mod uopfordrede handlinger, der har til formål eller er egnede til at påvirke forbrugers valg af advokat, så advokater har bedre mulighed for at markedsføre sig over for klienter, som ikke er forbrugere, fx erhvervsdrivende. Der er også indsat en ny bestemmelse om interessekonflikter i forbindelse med advokaters jobskifte, som betyder, at advokater ikke i samme grad som tidligere smitter kolleger med interessekonflikter.

De øvrige anbefalinger er der efter det oplyste endnu ikke fulgt op på. Det drejer sig eksempelvis om reglerne omkring, hvem der må eje et advokatselskab, reglerne omkring advokatselskabers formål, samt muligheden for at ansatte advokater må sælge eksternt juridisk rådgivning under brug af advokattitel fra andre virksomheder end advokatfirmaer.

Bilag

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 for 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. Når ejerne også yder en arbejdsindsats kan de 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.

For at kunne give 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 imputerede løn fra partnernes samlede indkomst fra advokatfirmaet.

Dermed sondres der 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.

Metode for beregning af korrigeret overskudsgrad

Beregningen af den korrigerede 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 partneres arbejdsindsats i advokatfirmaet. Denne løn er fastlagt som et gennemsnit 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 korrigeret overskudsgrad.

Metoden for beregning af korrigeret overskudsgrad omfatter følgende trin:

- Alle partnere i advokatfirmaer identificeres i indkomststatistikken
- Partnernes samlede indkomst fra advokatfirmaet opgøres
- Partnernes samlede indkomst fratrækkes en imputeret løn for arbejdsindsats, for at få partnernes aflønning af ejerskab og herefter beregnes overskudsgraden.

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 partnerne 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 partnere.

Tilbage er således nyttilkomne partnere efter omdannelsen fra (I/S) til (P/S) og partnere 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 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 partner i et I/S eller en enkeltmandsvirksomhed efter 2008, og hvor mere end én ejer sin andel direkte i (advokat)driftsselskabet 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 2018-2021

I 2018 er der umiddelbart identificeret 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 partners overskud fra advokatfirmaets regnskab. Til gengæld vil det tekniske fald i antallet af partnere medføre, at den imputerede løn, som overskuddet korrigeres for, undervurderes. Det betyder isoleret set, at overskudsgraden overvurderes.

For at opnå et retvisende bud på det rigtige antal partnere er det ud fra forskellige kriterier identificeret de partnere, der forsvinder ud som følge af ændringer i virksomhedsstrukturen, hvor de ikke kan identificeres ud fra den metode der benyttes fra 2008-2017. Vi kigger derfor nærmere på top fem i årene 2018 til 2021.

Ved at antage at det rigtige antal partnere er identificeret i 2021, kan de partnere der forsvinder fra 2017 til 2018, fra 2018 til 2019 og så fremdeles identificeres. Ud fra følgende kriterier vurderes det, at en partner fortsat er partner såfremt:

1. Partneren er fortsat i branchen juridisk bistand, at partneren befinder sig i en virksomhed med ét eller færre årsværk, samt at denne virksomhed er partnerens primære tilknytning til arbejdsmarkedet.
2. Partneren befinder sig i en virksomhed med ét eller færre årsværk, denne virksomhed er partnerens primære tilknytning til arbejdsmarkedet samt at nettooverskud af selvstændig virksomhed overstiger halvanden gange den imputerede løn i 2017.⁸

Yderligere identificeres en række personer, der tidligere er partnere, men som i registrene ser ud til at forlade arbejdsmarkedet på trods af at de opretholder deres indtjening. For denne gruppe antages det at de stadig er partnere såfremt:

1. Deres social økonomiske kode kategoriseres som øvrige udenfor arbejdsstyrken, at dette er deres primære tilknytning på arbejdsmarkedet, samt at deres nettooverskud af selvstændig virksomhed overstiger halvanden gange den imputerede løn i 2017.

Identifikation af 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 fremgår løn under lønindkomst, mens ejerandel af overskud optræder under posten aktieindkomst.

I beregningen af den samlede indkomst indgår således:

- 1 nettooverskud af selvstændig virksomhed for selvstændige erhvervsdrivende (enkeltmandsejede virksomheder og I/S)
- 2 regnskabsmæssig lønindkomst og advokatfirmaets samlede overskud (det ordinære resultat) fra regnskabsstatistikken for partnere i selskaber drevet som ApS, A/S eller P/S.

Imputeret løn fra partnernes arbejdsindsats i advokatfirmaet

Den imputerede løn 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 (ILON12 med 2012 som basisår). Denne (imputerede) løn trækkes herefter fra 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 regnskabs-tekniske forhold, herunder om indkomsten fx af skattemæssige årsager udbetales som lønindkomst eller overskud.

⁸ Dette er et bud på en gennemsnitlig aflønning af ejerskab. Dette er beregnet som halvanden gange den imputerede løn.

Beregning af 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 aktører, der havde en markedsandel i år $t-1$, er på markedet i år t .