

# Konkurrencen i advokatbranchen

Appendiks: Spørgeskema og svarfordeling for  
survey blandt advokatfirmaer

14. januar 2021



---

# Om spørgeskemaundersøgelsen

## 1.1 Om undersøgelsen

Spørgeskemaundersøgelsen er gennemført af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen i sommeren 2019. Formålet med undersøgelsen er at undersøge danske advokatfirmaer, deres kunder og konkurrencen blandt advokatfirmaer.

Spørgeskemaet er udsendt til udvalgte advokatfirmaer. Advokatfirmaer med flere end 10 ansatte registreret hos Advokatsamfundet er automatisk udvalgt til spørgeskemaundersøgelsen (58 firmaer). Endvidere er der fortaget en tilfældig udvælgelse vægtet på retskredse for advokatfirmaer med 10 ansatte eller færre ansatte (168 firmaer). I alt har 226 firmaer udfyldt spørgeskemaet.

## 1.2 Spørgeskemaets introduktion

Med spørgeskemaet til advokatfirmaerne fulgte nedenstående introduktion:

*Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen er i øjeblikket i gang med en analyse af konkurrencen i advokatbranchen.*

*Denne spørgeskemaundersøgelse indgår i analysen.*

*Spørgeskemaet handler om advokatvirksomheder, herunder deres kunder og konkurrence med andre samt om priser, rabatter mv. Et udkast til spørgeskemaet har været forelagt Danske Advokater til kommentering, men Danske Advokater er ikke ansvarlig for eller har godkendt spørgsmålene.*

*Alle oplysninger behandles anonymt.*

*Besvarelsen af spørgeskemaet har stor betydning for styrelsens forståelse af advokatbranchen og vil hjælpe os i vores videre arbejde med at sikre de bedst mulige rammer for en effektiv konkurrence og en høj forbrugervelfærd.*

*Oplysningerne i spørgeskemaundersøgelsen indhentes i medfør af konkurrencelovens § 17, hvorefter styrelsen på vegne af Konkurrencerådet kan indhente alle oplysninger, der er nødvendige for rådets virksomhed.*

*Skemaet bedes udfyldt senest d. 25 juni 2019.*

*Hvis du har spørgsmål, er du velkommen til at kontakte chefkonsulent Susanne Thaarup, 4171 5292/ st@kfst.dk.*

*På forhånd tak for din tid og dine input.*

---

# Spørgsmål og svarfordeling

## 1.3 Indledende bemærkninger om spørgsmål og svarfordeling

Nedenfor fremgår spørgsmål og svarfordeling for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen spørgeskema blandt danske advokatfirmaer.

Oplysninger om spring og filtre i spørgeskemaet fremgår, hvor de forefindes.

Respondenterne må vælge én svarmulighed til hvert spørgsmål, medmindre andet er angivet i parentes efter spørgsmålet.

Antal respondenter, der har besvaret spørgsmålet, er angivet som "N" i parentes efter spørgsmålet.

Fordelingen af respondenter er ved de enkelte svarkategorier angivet både som andel og faktisk antal. Respondenternes besvarelser er ikke vægtet.

Af hensyn til respondenternes anonymitet er nogle svarfordelinger ikke oplyst men angivet som "-".

For spørgsmål med "andet" som svarkategori, er firmaernes svar, hvor det har været muligt, kategoriseret, fx i temaer. En evt. kategorisering er angivet med under "andet-kategorien" **rød skrift**.

## 1.4 Spørgsmål og svarfordeling

### 1. Hvilket år er advokatvirksomheden grundlagt? (N=226)

Svarfordeling er ikke vist af hensyn til fortrolighed.

**2. Inden for hvilke områder tilbyder I juridisk bistand? (Multipelt) (N=226)**

Arbejds- og ansættelsesret	48,7 pct. (110)
Arveret, dødsbobehandling og generationsskifte (herunder testamenter)	65,5 pct. (148)
Civile retssager	73,9 pct. (167)
Ejendomsadministration og formueforvaltning	26,5 pct. (60)
Energi- og miljøret	15,5 pct. (35)
Entrepriseret	49,1 pct. (111)
Erhvervsrådgivning: Generelt	62,4 pct. (141)
Erhvervsrådgivning: Selskabsret	55,3 pct. (125)
Erhvervsrådgivning: Virksomhedsoverdragelse (M&A) og etablering	47,3 pct. (107)
Erhvervsrådgivning: Udbuds- og konkurrenceret	18,1 pct. (41)
Erhvervsrådgivning: Finansiell rådgivning, herunder kapitalmarkedsret	16,8 pct. (38)
Erhvervsrådgivning: Immaterialret	28,8 pct. (65)
Erhvervsrådgivning: Offentlig ret	20,8 pct. (47)
EU-ret	13,3 pct. (30)
Forsikrings- og erstatningsret	46,0 pct. (104)
GDPR og anden compliance	28,8 pct. (65)
Inkasso	47,8 pct. (108)
IT og outsourcing	14,2 pct. (32)
Konkurs, rekonstruktion og insolvensret	40,7 pct. (92)
Life science	9,7 pct. (22)
Fast ejendom, herunder handler, rådgivning, lejeret og lånesager	75,7 pct. (171)
Skatterådgivning	21,7 pct. (49)
Strafferet	47,8 pct. (108)
Voldgiftssager, mediation og mægling	39,4 pct. (89)
Familieret (samlivssager, samlivsophør, børnesager o.l.)	54,0 pct. (122)
Andet [notér]	11,9 pct. (27)

**Andet: (N=27)**

Andet 100 pct. (27)

*Hvis valgt tre områder eller mindre, fortsæt til spørgsmål 4.*

### 3. Hvilke tre af de områder, I tilbyder juridisk bistand indenfor, genererer størst omsætning hos jer? (Max. tre svar) (N=179)

Arbejds- og ansættelsesret	5,0 pct. (9)
Arveret, dødsbobehandling og generationsskifte (herunder testamenter)	38,0 pct. (68)
Civile retssager	27,9 pct. (50)
Ejendomsadministration og formueforvaltning	6,7 pct. (12)
Energi- og miljøret	0,6 pct. (1)
Entrepriseret	7,3 pct. (13)
Erhvervsrådgivning: Generelt	41,9 pct. (75)
Erhvervsrådgivning: Selskabsret	11,2 pct. (20)
Erhvervsrådgivning: Virksomhedsoverdragelse (M&A) og etablering	14,0 pct. (25)
Erhvervsrådgivning: Udbuds- og konkurrenceret	2,8 pct. (5)
Erhvervsrådgivning: Finansiell rådgivning, herunder kapitalmarkedsret	1,1 pct. (2)
Erhvervsrådgivning: Immaterialret	3,4 pct. (6)
Erhvervsrådgivning: Offentlig ret	2,8 pct. (5)
EU-ret	0,0 pct. (0)
Forsikrings- og erstatningsret	10,6 pct. (19)
GDPR og anden compliance	1,1 pct. (2)
Inkasso	5,0 pct. (9)
IT og outsourcing	1,1 pct. (2)
Konkurs, rekonstruktion og insolvensret	18,4 pct. (33)
Life science	0,0 pct. (0)
Fast ejendom, herunder handler, rådgivning, lejeret og lånesager	55,3 pct. (99)
Skatterådgivning	2,2 pct. (4)
Strafferet	19,0 pct. (34)
Voldgiftssager, mediation og mægling	2,8 pct. (5)
Familieret (samlivssager, samlivsoophør, børnesager o.l.)	15,1 pct. (27)
Andet [notér]	6,7 pct. (12)

#### Andet: (N=12)

Udlændingeret	25,0 pct. (3)
Andet	75,0 pct. (9)

### 4. Hvordan er jeres omsætning fordelt på følgende klienttyper? (indsæt bedste skøn for hver klienttype) (N=226)

De angivet andel og antal er de respondenter, der har noteret en omsætning over 0 på det pågældende område.

Private kunder (inkl. straffesager med beskikket forsvarer)	92,0 pct. (208)
Erhvervskunder (herunder offentligt ejede virksomheder)	89,4 pct. (202)
Offentlige kunder (ekskl. offentligt ejede virksomheder)	34,5 pct. (78)
Foreninger og organisationer (fx fagforeninger og arbejdsgiverorganisationer)	32,3 pct. (73)
Andre	10,6 pct. (24)

Hvis ingen omsætning fra erhvervskunder, fortsæt spørgsmål 5.

### 5. Hvor store er hovedparten af jeres erhvervskunder? (N=202)

Virksomheder med under 10 ansatte	47,0 pct. (95)
Virksomheder med mellem 10-100 ansatte	38,1 pct. (77)
Virksomheder med over 100 ansatte	8,4 pct. (17)
Ved ikke	6,4 pct. (13)

**6. Hvilke typer prisaftaler tilbyder I jeres klienter? (N=226)**

Rammeaftale/husaftale	30,5 pct. (69)
Aftale om fast pris for en konkret sag	69,0 pct. (156)
Aftale om fast pris med loft (cap) for en konkret sag	28,8 pct. (65)
Aftale med prisoverslag (salæroverslag) for en konkret sag	70,8 pct. (160)
Aftale om timepris (medgået tid) for en konkret sag	85,4 pct. (193)
"Klippekort" for samme type bistand	1,8 pct. (4)
Aftale om at løse en konkret sag uden prisoverslag eller time-pris	25,7 pct. (58)
Andet [notér]	7,1 pct. (16)

**Andet: (N=16)**

Salær fastsat af retten	43,8 pct. (7)
Andet	56,3 pct. (9)

**7. Er jeres fakturerede timepriser for henholdsvis partnere, advokater og advokatfuldmægtige de samme for alle sager? (Multipelt) (N=226)**

Ja	32,7 pct. (74)
Nej, det varierer fra retsområde til retsområde	31,9 pct. (72)
Nej, det varierer fra person til person (fx afhængig af ekspertise eller erfaring)	40,3 pct. (91)
Nej, det varierer ud fra en konkret vurdering af sagen og kunden	39,4 pct. (89)
Nej, det varierer på anden måde (notér)	11,1 pct. (25)

**Nej, det varierer på anden måde: (N=26)**

Enmandsvirksomhed	48,0 pct. (12)
Andet	52,0 pct. (13)

Hvis svaret andet end "Ja", fortsæt til spørgsmål 10.

**8. Hvad var jeres gennemsnitlige fakturerede timepriser i 2018 for nedenstående? (N=74)**

Svarfordeling er ikke vist af hensyn til fortrolighed.

**9. Hvad var spændet for fakturerede timepriser i 2018 for nedenstående? (N=74)**

Svarfordeling er ikke vist af hensyn til fortrolighed.

Hvis ikke svaret "Private kunder (inkl. straffesager med beskikket forsvarer)" i spørgsmål 4, fortsæt til spørgsmål 11.

**10. Hvilke ydelser tilbyder I til privatkunder til 'standardpriser'? (N=208)**

Dele af svarfordelingen er ikke vist af hensyn til fortrolighed.

	Testamente	Ægtepagt	Ejendomshandel	Skilsmisse	Andre ydelser
Tilbyder	32,7 pct. (68)	30,8 pct. (64)	49,0 pct. (102)	-	6,7 pct. (14)
Tilbyder ikke til standardpris	41,8 pct. (87)	43,3 pct. (90)	28,4 pct. (59)	-	
Tilbyder ikke	14,9 pct. (31)	14,9 pct. (31)	11,5 pct. (24)	-	
Ikke oplyst	10,6 pct. (22)	11,1 pct. (23)	11,1 pct. (23)	-	

Hvis ikke svaret "Erhvervskunder (herunder offentligt ejede virksomheder)" i spørgsmål 4, fortsæt til spørgsmål 12.

**11. Hvilke ydelser tilbyder I til erhvervskunder til 'standardpriser'? (N=202)**

Svarfordeling er ikke vist af hensyn til fortrolighed.

**12. Tilbyder I et fast rabatsystem til jeres klienter?**

Ja, til privatkunder (N=208)	1,9 pct. (4)
Ja, til erhvervskunder (N=202)	7,4 pct. (15)
Ja, til offentlige kunder (N=78)	6,4 pct. (5)
Ja, til foreninger og organisationer (N=73)	6,8 pct. (5)
Ja, til andre kunder (N=24)	8,3 pct. (2)
Nej, vi tilbyder ikke et fast rabatsystem (N=226)	90,3 pct. (204)

**13. Tilbyder I individuelle rabatter til jeres klienter?**

Ja, til privatkunder (N=208)	37,0 pct. (77)
Ja, til erhvervskunder (N=202)	39,6 pct. (81)
Ja, til offentlige kunder (N=78)	30,8 pct. (25)
Ja, til foreninger og organisationer (N=73)	30,1 pct. (24)
Ja, til andre kunder (N=24)	33,3 pct. (8)
Nej, vi tilbyder ikke et fast rabatsystem (N=226)	52,7 pct. (119)

Hvis "Nej, vi tilbyder ikke et fast rabatsystem", fortsæt til spørgsmål 15.1.

**14. Hvor ofte sender I regninger til jeres kunder, hvor det fremgår, at prisen er fratrukket en rabat?**

	For det meste	Ofte	Af og til	Sjældent	Aldrig
<b>Privatkunder (N=77)</b>	1,3 pct. (1)	14,3 pct. (11)	42,9 pct. (33)	37,7 pct. (29)	3,9 pct. (3)
<b>Erhvervskunder (N=81)</b>	4,9 pct. (4)	22,2 pct. (18)	43,2 pct. (35)	23,5 pct. (19)	6,2 pct. (5)
<b>Offentlige kunder (N=25)</b>	0,0 pct. (0)	48,0 pct. (12)	28,0 pct. (7)	20,0 pct. (5)	4,0 pct. (1)
<b>Foreninger og organisationer (N=24)</b>	0,0 pct. (0)	33,3 pct. (8)	50,0 pct. (12)	12,5 pct. (3)	4,2 pct. (1)
<b>Andre klienttyper (N=8)</b>	12,5 pct. (1)	0,0 pct. (0)	50,0 pct. (4)	37,5 pct. (3)	0,0 pct. (0)

Hvis ikke svaret "Private kunder (inkl. straffesager med beskikket forsvarer)" i spørgsmål 4, fortsæt til spørgsmål 15.2.

**15.1. Hvad er de tre vigtigste parametre, I bruger til at tiltrække privatkunder? (N=208)**

Prisen	17,8 pct. (37)
Branding af bestemte personer i advokatvirksomheden	12,5 pct. (26)
Advokatvirksomhedens specialer	44,7 pct. (93)
Advokatvirksomhedens omdømme	55,3 pct. (115)
"Kundepleje" (fx middage, events mv.)	1,9 pct. (4)
Ratings og anmeldelser på nettet, fx trustpilot	2,4 pct. (5)
Professionelle ratings (fx. Chambers, Legal 500, IFLR1000, World Trademark Review)	1,9 pct. (4)
Certificeringer eller mærkningsordninger	1,9 pct. (4)
Adgang til advokatvirksomhedens paradigmesamling, skabeloner mv.	0,5 pct. (1)
At det er en lokal virksomhed	21,2 pct. (44)
At virksomheden ligger praktisk for kunderne	4,3 pct. (9)
At kunderne kan få et personligt møde	27,4 pct. (57)
Mulighed for løsning af opgaven online eller over telefonen	3,8 pct. (8)
Hurtig bistand	39,9 pct. (83)
Andet [notér]	8,7 pct. (18)
Det varierer, fx fra retsområde til retsområde	17,8 pct. (37)

**Andet: (N=18)**

Ønsker ikke at tiltrække privatkunder	50,0 pct. (9)
Andet	50,0 pct. (9)

*Hvis ikke svaret "Erhvervskunder (herunder offentligt ejede virksomheder)" i spørgsmål 4, fortsæt til spørgsmål 15.3.*

**15.2. Hvad er de tre vigtigste parametre, I bruger til at tiltrække erhvervskunder? (N=202)**

Prisen	18,3 pct. (37)
Branding af bestemte personer i advokatvirksomheden	16,8 pct. (34)
Advokatvirksomhedens specialer	47,0 pct. (95)
Advokatvirksomhedens omdømme	55,9 pct. (113)
"Kundepleje" (fx middage, events mv.)	5,0 pct. (10)
Ratings og anmeldelser på nettet, fx trustpilot	0,5 pct. (1)
Professionelle ratings (fx. Chambers, Legal 500, IFLR1000, World Trademark Review)	4,0 pct. (8)
Certificeringer eller mærkningsordninger	0,5 pct. (1)
Adgang til advokatvirksomhedens paradigmesamling, skabeloner mv.	1,0 pct. (2)
At det er en lokal virksomhed	15,8 pct. (32)
At virksomheden ligger praktisk for kunderne	1,5 pct. (3)
At kunderne kan få et personligt møde	17,3 pct. (35)
Mulighed for løsning af opgaven on-line eller over telefonen	3,0 pct. (6)
Hurtig bistand	43,6 pct. (88)
Andet [notér]	10,4 pct. (21)
Det varierer, fx fra retsområde til retsområde	18,3 pct. (37)

**Andet: (N=21)**

Forsøger ikke at tiltrække erhvervskunder	38,1 pct. (8)
Personlige kontakter	19,0 pct. (4)
Andet	42,9 pct. (9)

*Hvis ikke svaret "Offentlige kunder (ekskl. offentligt ejede virksomheder)" i spørgsmål 4, fortsæt til spørgsmål 15.4.*



**15.3. Hvad er de tre vigtigste parametre, I bruger til at tiltrække offentlige kunder?****(N=78)**

Prisen	16,7 pct. (13)
Branding af bestemte personer i advokatvirksomheden	16,7 pct. (13)
Advokatvirksomhedens specialer	64,1 pct. (50)
Advokatvirksomhedens omdømme	51,3 pct. (40)
"Kundepleje" (fx middage, events mv.)	-
Ratings og anmeldelser på nettet, fx trustpilot	-
Professionelle ratings (fx. Chambers, Legal 500, IFLR1000, World Trademark Review)	-
Certificeringer eller mærkningsordninger	-
Adgang til advokatvirksomhedens paradigmesamling, skabeloner mv.	-
At det er en lokal virksomhed	15,4 pct. (12)
At virksomheden ligger praktisk for kunderne	-
At kunderne kan få et personligt møde	-
Mulighed for løsning af opgaven on-line eller over telefonen	-
Hurtig bistand	33,3 pct. (26)
Andet [notér]	11,5 pct. (9)
Det varierer, fx fra retsområde til retsområde	19,2 pct. (15)

**Andet: (N=9)**

Andet 100 pct. (9)

*Hvis ikke svaret "Foreninger og organisationer (fx fagforeninger og arbejdsgiverorganisationer)" i spørgsmål 4, fortsæt til spørgsmål 15.5.*

**15.4. Hvad er de tre vigtigste parametre, I bruger til at tiltrække foreninger og organisationer? (N=73)**

Prisen	17,8 pct. (13)
Branding af bestemte personer i advokatvirksomheden	23,3 pct. (17)
Advokatvirksomhedens specialer	52,1 pct. (38)
Advokatvirksomhedens omdømme	60,3 pct. (44)
"Kundepleje" (fx middage, events mv.)	-
Ratings og anmeldelser på nettet, fx trustpilot	-
Professionelle ratings (fx. Chambers, Legal 500, IFLR1000, World Trademark Review)	-
Certificeringer eller mærkningsordninger	-
Adgang til advokatvirksomhedens paradigmesamling, skabeloner mv.	-
At det er en lokal virksomhed	16,4 pct. (12)
At virksomheden ligger praktisk for kunderne	-
At kunderne kan få et personligt møde	6,8 pct. (5)
Mulighed for løsning af opgaven on-line eller over telefonen	-
Hurtig bistand	27,4 pct. (20)
Andet [notér]	8,2 pct. (6)
Det varierer, fx fra retsområde til retsområde	16,4 pct. (12)

**Andet: (N=6)**

Andet 100 pct. (6)

*Hvis ikke svaret "Andre" i spørgsmål 4, fortsæt til spørgsmål 16.*

**15.5. Hvad er de tre vigtigste parametre, I bruger til at tiltrække andre klienttyper?****(N=24)**

Prisen	-
Branding af bestemte personer i advokatvirksomheden	-
Advokatvirksomhedens specialer	62,5 pct. (15)
Advokatvirksomhedens omdømme	54,2 pct. (13)
"Kundepleje" (fx middage, events mv.)	-
Ratings og anmeldelser på nettet, fx trustpilot	-
Professionelle ratings (fx. Chambers, Legal 500, IFLR1000, World Trademark Review)	-
Certificeringer eller mærkningsordninger	-
Adgang til advokatvirksomhedens paradigmesamling, skabeloner mv.	-
At det er en lokal virksomhed	-
At virksomheden ligger praktisk for kunderne	-
At kunderne kan få et personligt møde	-
Mulighed for løsning af opgaven on-line eller over telefonen	-
Hurtig bistand	25,0 pct. (6)
Andet [notér]	41,7 pct. (10)
Det varierer, fx fra retsområde til retsområde	45,8 pct. (11)

**Andet: (N=10)**

Andet	100 pct. (10)
-------	---------------

**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)**

Ja	38,1 pct. (86)
Nej	61,9 pct. (140)

**17. Angiv venligst jeres fem nærmeste konkurrenter i prioriteret rækkefølge for hhv. privatkunder erhvervskunder, offentlige kunder, foreninger og organisationer og andre klienttyper. (N=226)**

Svarfordeling er ikke vist af hensyn til fortrolighed

**18. Oplever I konkurrence fra virksomheder, der ligger i udlandet, på de opgaver, som I løser i Danmark? (N=226)**

Ja, udfyld venligst:	8,8 pct. (20)
Nej	91,2 pct. (206)

**Ja, hvilke områder? (N=20)**

M&A	45,0 pct. (9)
Andet	80,0 pct. (16)

---

**19. Inden for hvilket af de områder, I leverer juridisk bistand på, vurderer I, at konkurrencen er stærkest? (N=226)**

Arbejds- og ansættelsesret	-
Arveret, dødsbobehandling og generationsskifte (herunder testamenter)	6,2 pct. (14)
Civile retssager	-
Ejendomsadministration og formueforvaltning	2,2 pct. (5)
Energi- og miljøret	-
Entrepriseret	2,2 pct. (5)
Erhvervsrådgivning: Generelt	9,7 pct. (22)
Erhvervsrådgivning: Selskabsret	2,7 pct. (6)
Erhvervsrådgivning: Virksomhedsoverdragelse (M&A) og etablering	8,4 pct. (19)
Erhvervsrådgivning: Udbuds- og konkurrenceret	-
Erhvervsrådgivning: Finansiell rådgivning, herunder kapitalmarkedsret	-
Erhvervsrådgivning: Immaterialret	2,7 pct. (6)
Erhvervsrådgivning: Offentlig ret	-
EU-ret	-
Forsikrings- og erstatningsret	4,0 pct. (9)
GDPR og anden compliance	-
Inkasso	2,7 pct. (6)
IT og outsourcing	-
Konkurs, rekonstruktion og insolvensret	-
Life science	-
Fast ejendom, herunder handler, rådgivning, lejeret og lånesager	35,8 pct. (81)
Skatterådgivning	-
Strafferet	9,7 pct. (22)
Voldgiftssager, mediation og mægling	-
Familieret (samlivssager, samlivsophør, børnesager o.l.)	4,9 pct. (11)
Andre	-

---

---

**20. Inden for hvilket af de områder, I leverer juridisk bistand på, vurderer I, at konkurrencen er svagest? (N=226)**

Arbejds- og ansættelsesret	4,3 pct. (9)
Arveret, dødsbobehandling og generationsskifte (herunder testamenter)	8,6 pct. (18)
Civile retssager	19,5 pct. (41)
Ejendomsadministration og formueforvaltning	-
Energi- og miljøret	-
Entrepriseret	-
Erhvervsrådgivning: Generelt	6,2 pct. (13)
Erhvervsrådgivning: Selskabsret	3,8 pct. (8)
Erhvervsrådgivning: Virksomhedsoverdragelse (M&A) og etablering	-
Erhvervsrådgivning: Udbuds- og konkurrenceret	-
Erhvervsrådgivning: Finansiell rådgivning, herunder kapitalmarkedsret	-
Erhvervsrådgivning: Immaterialret	-
Erhvervsrådgivning: Offentlig ret	-
EU-ret	-
Forsikrings- og erstatningsret	2,4 pct. (5)
GDPR og anden compliance	-
Inkasso	4,3 pct. (9)
IT og outsourcing	-
Konkurs, rekonstruktion og insolvensret	4,3 pct. (9)
Life science	2,9 pct. (6)
Fast ejendom, herunder handler, rådgivning, lejeret og lånesager	3,3 pct. (7)
Skatterådgivning	2,4 pct. (5)
Strafferet	11,0 pct. (23)
Voldgiftssager, mediation og mægling	3,8 pct. (8)
Familieret (samlivssager, samlivsophør, børnesager o.l.)	11,9 pct. (25)
Andre	4,3 pct. (9)

**21. Hvad oplever I som de væsentligste konkurrencemæssige udfordringer for jeres advokatvirksomhed? (Notér max. tre svar) (N=226)**

Konkurrence fra ikke-advokatvirksomheder	19,5 pct. (26)
Konkurrence fra andre advokatvirksomheder	9,8 pct. (13)
Pris	15,0 pct. (20)
Prisdumping	6,8 pct. (9)
Tiltrække og fastholde kvalificeret arbejdskraft	14,3 pct. (19)
Størrelse på virksomheden	14,3 pct. (19)
Synlighed og markedsføring	9,0 pct. (12)
Dårlige rammevilkår for advokatbranchen	8,3 pct. (11)
Andet	86,5 pct. (115)
Ingen væsentlige konkurrencemæssige udfordringer for advokatvirksomheden	41,2 pct. (93)

---

**22. Hvad er de væsentligste barrierer for, at nye advokatvirksomheder kan etablere sig på markedet? (Notér max. tre svar) (N=226)**

Compliance- og reguleringskrav	23,0 pct. (23)
Manglende kompetencer	8,0 pct. (8)
Mange konkurrenter	14,0 pct. (14)
Manglende netværk og kunderelationer	37,0 pct. (37)
Stordriftsfordele	7,0 pct. (7)
Store omkostninger for nystartede advokatvirksomheder	24,0 pct. (24)
Tiltrække arbejdskraft	9,0 pct. (9)
Andet	59,0 pct. (59)
Ingen væsentlige barrierer for, at nye advokatvirksomheder kan etablere sig	55,8 pct. (126)

*Hvis advokatvirksomheden ikke er grundlagt inden for de seneste fem år, fortsæt til spørgsmål 25.*

**23. Hvordan oplevede I, at retsplejelovens regler i §§ 124-124g påvirkede jeres mulighed for at etablere jer på markedet? (N=49)**

	Uddannelseskrav	Mulighed for at rejse kapital	Formålsbestemmelse	Ledelse
<b>Meget positivt</b>	55,1 pct. (27)	38,8 pct. (19)	38,8 pct. (19)	24,5 pct. (12)
<b>Positivt</b>	14,3 pct. (7)	16,3 pct. (8)	12,2 pct. (6)	12,2 pct. (6)
<b>Hverken eller</b>	30,6 pct. (15)	44,9 pct. (22)	36,7 pct. (18)	55,1 pct. (27)
<b>Negativt</b>	0,0 pct. (0)	0,0 pct. (0)	10,2 pct. (5)	6,1 pct. (3)
<b>Meget negativt</b>	0,0 pct. (0)	0,0 pct. (0)	2,0 pct. (1)	2,0 pct. (1)

**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)**

Meget positivt	10,2 pct. (5)
Positivt	16,3 pct. (8)
Hverken eller	69,4 pct. (34)
Negativt	2,0 pct. (1)
Meget negativt	2,0 pct. (1)

**25. Er I de seneste fem år blevet kontaktet af udenlandske advokatvirksomheder med henblik på at samarbejde om at etablere advokatkontor i Danmark? (N=226)**

Ja, men vi var ikke interesserede	7,5 pct. (17)
Ja, og vi undersøgte mulighederne	3,5 pct. (8)
Nej	88,9 pct. (201)

## 26. Hvad er de væsentligste barrierer for, at jeres advokatvirksomheder kan udvide forretningen og vokse? (Max. tre svar) (N=226)

For få sager til udvidelse	7,9 pct. (10)
For høje omkostninger for udvidelse	4,8 pct. (6)
Interessekonflikter	4,0 pct. (5)
Konkurrence fra andre advokatvirksomheder	15,9 pct. (20)
Konkurrence fra ikke-advokatvirksomheder	4,8 pct. (6)
Manglende arbejdskraft	34,9 pct. (44)
Regulering	7,9 pct. (10)
Økonomien i virksomheden er ikke til at udvide	4,0 pct. (5)
Ønsker ikke at vokse	7,9 pct. (10)
Andet	73,0 pct. (92)
Ingen væsentlige barrierer for at udvide forretningen og vokse	44,2 pct. (100)

## 27. Har I de seneste fem år udvidet jeres advokatvirksomhed? (N=226)

Ja, vi har udvidet antallet af områder/specialer, vi kan rådgive om	21,2 pct. (48)
Ja, vi har ansat flere medarbejdere	33,6 pct. (76)
Ja, vi har etableret flere filialer/kontorer	7,5 pct. (17)
Ja, vi er fusioneret med andre advokatvirksomheder	6,6 pct. (15)
Nej, vi har forsøgt, men det er ikke lykket	5,8 pct. (13)
Nej, og vi har ikke haft ønske om det/forsøgt at udvide forretningen	53,5 pct. (121)

Hvis svaret andet end "Nej, vi har forsøgt, men det er ikke lykket", fortsæt til spørgsmål 29. Hvis svaret "Nej, og vi har ikke haft ønske om det/forsøgt at udvide forretningen", gå da direkte til spørgsmål 30.

## 28. Hvorfor er det ikke lykket jer at udvide forretningen? (N=13)

Vi kunne ikke rekruttere medarbejdere	46,2 pct. (6)
Vi kunne ikke rejse den nødvendige kapital	-
Vi kunne ikke tiltrække kunderne på grund af konkurrence fra andre advokatvirksomheder	-
Vi kunne ikke tiltrække kunderne på grund af konkurrence fra andre rådgivervirksomheder	-
Vi kunne ikke tiltrække kunderne, fordi kunderne i stigende omfang løser opgaverne med brug af egne ressourcer (in house)	-
Andet [notér]	38,5 pct. (5)

### Andet: (N=5)

Andet	100 pct. (5)
-------	--------------

## 29. Hvordan har retsplejelovens regler i §§ 124-124g påvirket jeres mulighed for at vokse og udvide forretningen de seneste fem år? (N=105)

	Uddannelses- krav	Mulighed for at rejse kapital	Formålsbe- stemmelse	Ledelse
<b>Meget positivt</b>	24,8 pct. (26)	20,0 pct. (21)	20,0 pct. (21)	12,4 pct. (13)
<b>Positivt</b>	10,5 pct. (11)	7,6 pct. (8)	6,7 pct. (7)	10,5 pct. (11)
<b>Hverken eller</b>	62,9 pct. (66)	66,7 pct. (70)	57,1 pct. (60)	66,7 pct. (70)
<b>Negativt</b>	1,9 pct. (2)	4,8 pct. (5)	15,2 pct. (16)	9,5 pct. (10)
<b>Meget negativt</b>	0,0 pct. (0)	1,0 pct. (1)	1,0 pct. (1)	1,0 pct. (1)

**30. Hvor ofte har I i de seneste fem år oplevet, at de advokatetiske regler om klientfi- skeri har påvirket jeres mulighed for at tiltrække, vinde eller fastholde klienter?**

**(N=226)**

Ofte	4,4 pct. (10)
Af og til	17,3 pct. (39)
Sjældent	23,0 pct. (52)
Aldrig	55,3 pct. (125)

**31. Hvor ofte har I i de seneste fem år måttet undlade at ansætte en bestemt medarbej- der på grund af risiko for at bryde reglerne om interessekonflikt? (N=226)**

	Advokat- fuldmægtig	Advokat	Partner	Andre typer medarbejdere
<b>Ofte</b>	0,9 pct. (2)	0,9 pct. (2)	0,9 pct. (2)	0,4 pct. (1)
<b>Flere gange</b>	3,5 pct. (8)	3,5 pct. (8)	3,1 pct. (7)	2,2 pct. (5)
<b>En gang</b>	2,7 pct. (6)	4,0 pct. (9)	4,0 pct. (9)	0,9 pct. (2)
<b>Aldrig</b>	92,9 pct. (210)	91,6 pct. (207)	92,0 pct. (208)	96,5 pct. (218)

**32. Hvor ofte siger I nej til en sag på grund af risiko for interessekonflikt? (N=226)**

Dagligt	1,3 pct. (3)
Ugentligt	7,5 pct. (17)
Månedligt	35,4 pct. (80)
Årligt	27,4 pct. (62)
Sjældnere	21,7 pct. (49)
Aldrig	6,6 pct. (15)

*Hvis "Aldrig", fortsæt til spørgsmål 34.*

**33. Hvor stor en andel af jeres potentielle sager takker I nej til pga. risiko for interesse- konflikt? (N=211)**

Under 1 pct. af sagerne (1 sag ud af 100 potentielle sager)	53,6 pct. (113)
Ca. 5 pct. (5 sager ud af 100 potentielle sager)	36,0 pct. (76)
Ca. 10 pct. (10 sager ud af 100 potentielle sager)	9,5 pct. (20)
Ca. 25 pct. (25 sager ud af 100 potentielle sager)	0,9 pct. (2)
Mere end 25 pct. af sagerne (mere end 25 sager ud af 100 potentielle sager)	0,0 pct. (0)

**34. Hvor ofte har I de seneste fem år anvendt "informeret samtykke" til at imødegå en potentiel interessekonflikt? (N=226)**

Ofte	0,0 pct. (0)
Af og til	11,1 pct. (25)
Sjældent	29,2 pct. (66)
Aldrig	59,7 pct. (135)

*Hvis svaret andet end "Aldrig", fortsæt til spørgsmål 35.*

**35. Hvorfor har I ikke anvendt informeret samtykke de seneste fem år? (N=135)**

Vi har ikke haft sager, hvor der har været behov for det	68,9 pct. (93)
De advokatetiske regler gav ikke mulighed for det i de konkrete sager, hvor det kunne have været aktuelt	8,9 pct. (12)
Det har ikke været efterspurgt af klienterne	2,2 pct. (3)
Vi har ikke overvejet det	5,9 pct. (8)
Vi har tidligere haft dårlige erfaringer med det	3,0 pct. (4)
Andet [notér]	11,1 pct. (15)

**Andet: (N=15)**

Vi tager ikke sager, hvor der er risiko for interessekonflikter	80,0 pct. (12)
Andet	20,0 pct. (3)

**36. Hvor mange ansatte havde I ultimo 2018? (N=226)<sup>1</sup>**

Equity partnere	14,4 pct. (892)
Øvrige partnere	4,4 pct. (276)
Advokater	20,0 pct. (1245)
Advokatfuldmægtige	16,7 pct. (1035)
cand.merc.jur.	1,2 pct. (72)
Andre med længere videregående uddannelse	5,3 pct. (331)
Andre:	38,0 pct. (2359)

**37. Hvor mange timer arbejder hhv. partnere, advokater og advokatfuldmægtige hos jer i gennemsnit pr. år? (N=226)**

Svarfordeling er ikke vist af hensyn til fortrolighed.

**38. Hvor stor en andel af jeres timer uddebiterer I skønsmæssigt til kunderne? (N=226)**

Gennemsnit for alle besvarelser	62,3 pct. (226)
---------------------------------	-----------------

**39. Hvad var advokatvirksomhedens samlede omsætning i 2018? (N=226)**

Under 50 mio.	88,5 pct. (200)
Over 50 mio. til 200 mio.	7,1 pct. (16)
Over 200 mio. til 600 mio.	2,2 pct. (5)
Over 600 mio.	2,2 pct. (5)

**40. Har I de seneste fem år haft sager, som har resulteret i et erstatningskrav mod jer? (N=226)**

Nej	62,4 pct. (141)
Ja, én gang	14,6 pct. (33)
Ja, et par gange	19,9 pct. (45)
Ja, flere gange	3,1 pct. (7)

Hvis "Nej", afslut spørgeskemaet.

<sup>1</sup> I parentes til svarmulighederne er angivet det aggregerede antal ansatte i den givne stillingsbetegnelse for alle 226 virksomheder.



---

**41. Blev erstatningskravet dækket af jeres forsikring? (N=85)**

Ja	87,1 pct. (74)
Nej, erstatningskravet var højere end vores forsikringsdækning	1,2 pct. (1)
Nej, vi havde allerede anvendt vores forsikringsdækning i andre sager	0,0 pct. (0)
Nej, vi valgte selv at betale erstatningskravet	3,5 pct. (3)
Nej, erstatningskravet lå inden for vores selvrisiko	8,2 pct. (7)

---