

# Den norske advokatbransjens kommersielle hamskifte 1975-2010<sup>1</sup>

Av Harald Espeli (Handelshøyskolen BI 0442 Oslo e-post: Harald.Espeli@bi.no)

Det nordiske historikermøtet, Tromsø 11–14 august 2011, halvdagssesjonen *Nyliberalisme i arbeid og dagligliv* -12.9.2011

Andre halvdel av 1970-tallet innledet en ny fase i yrkesgruppens og bransjens historie. 1960-tallets stagnasjon og tilbakegang ble avløst av rask vekst. Antall advokater ble omtrent tredoblet på 30 år til 5370 i 2006. Veksten fortsatte i samme raske tempo til 6372 i 2010. Frem til 1980-tallet var kvinnelige advokater et særsyn. I 2005 utgjorde de over 20 prosent av advokatene og knapt halvparten av fullmektigene. Veksten i antall advokater er ikke noe særnorsk fenomen, men den er blant de sterkeste i Vest-Europa. Det medførte at Norge for første gang fikk den største advokattettheten i Norden, omkring 900 innbyggere per advokat mot Danmarks 1165 i 2005. Hvordan kan den raske veksten forklare?

Denne eksepsjonelle veksten i advokattjenester ble innledet i USA på slutten av 1960-tallet med basis i forretningsjuss. Det reflekterte grunnleggende samfunnsmessige endringer, der tjenestesektoren kom til å prege økonomien i langt større grad enn tidligere. Selv om advokattettheten allerede lå i verdenstoppen, økte antall advokater i USA med mer enn 50 prosent i løpet av 1970-tallet.<sup>2</sup> USA har omkring 200 innbyggere per advokat.<sup>3</sup>

Omsetningen innenfor juridisk tjenesteyting økte fra knapt 230 millioner kroner i 1974 til 7662 millioner kroner i 2005, en knapp syvdobling i 2005-kroner. Det var en mer enn en dobbelt så rask vekst som i norsk økonomi generelt.<sup>4</sup> Den eksepsjonelle veksten bidro til at advokatenes gjennomsnittlige inntektsnivå steg raskere enn i de fleste andre yrkesgrupper. Den interne inntektsutjevningen gjennom etterkrigstiden ble derimot reversert, ikke minst på grunn av de høye partnerinntektene i de større firmaene. Bransjens raske inntektsvekst fortsatte frem til 2008 da omsetningen utgjorde knapt 10,5 milliarder kroner.<sup>5</sup> Finanskrisen høsten 2008 resulterte i en – foreløpig - utflating av bransjens inntekter.<sup>6</sup>

---

<sup>1</sup> Fremstillingen bygger i hovedsak på Espeli, Næss, og Rinde 2008.

<sup>2</sup> Abel og Lewis 1988: 199-200, 240 ff.

<sup>3</sup> Abel og Lewis 1988: 239 ff. og Justisdepartementet 2002b: 137.

<sup>4</sup> BNP ble knapt tredoblet i samme periode i 2005 kr, jf. <http://www.ssb.no/histstat/aarbok/ht-0901-355.html>

<sup>5</sup> Jf. [www.ssb.no](http://www.ssb.no).

<sup>6</sup> [http://www.advokatforeningen.no/PageFiles/16740/Bransjeunders%c3%b8kelsen\\_2009.pdf](http://www.advokatforeningen.no/PageFiles/16740/Bransjeunders%c3%b8kelsen_2009.pdf) : 11-13, heretter DNA 2009.

Veksten skjedde samtidig med strukturelle og kvalitative bransjeendringer, for en stor del knyttet til fremveksten av langt større advokatfirma. Også kontortekniske innovasjoner, først telefaksen og fra 1990-tallet etter hvert e-post og andre IKT aspekter, bidro til å endre advokathverdagen. Kundernes krav og forventning om raske svar skapte en mer hektisk hverdag, som vi ikke skal nærmere inn på her. Advokatbransjen ble gradvis gjennomsyret av et langt sterkere inntjeningsfokus, inspirert av utviklingen i USA, med basis i de større og vekstorienterte firmaene.<sup>7</sup> Deres fremvekst ble for alvor merkbar fra omkring 1990. De kommersielle og strukturelle endringene innebar på mange måter et hamskifte som i enkelte firma kunne få karakter av ”ideologisk uenighet. *Advokatbransjen har gått fra å være håndverkere til å bli en moderne industri*”, som Per Arne Damm i Simonsen Føyen uttrykte det i 2004.<sup>8</sup> I 1970 praktiserte de fleste advokater alene eller i kontorfellesskap. I 2006 arbeidet 29 prosent av Advokatforeningens medlemmer, som ikke var bedrifts- og organisasjonsadvokater, i firmaer med mer enn 50 advokater og fullmektiger. Nesten 40 prosent arbeidet likevel fortsatt i småfirmaer med mindre enn fem advokater og fullmektiger. I 2004 var denne andelen økt til 42 prosent.<sup>9</sup>

De større firmaene representerte den interne hoveddrivkraften i endringen av bransjens selvforståelse. Firmaene som sådan ikke var medlemmer av og direkte representert i Advokatforeningen som forble en yrkesforening. Advokatforeningen kom på mange måter til å fungere som et drivanker mot for raske endringer av advokatvirksomheten og dens kjerneverdier. Det var en naturlig rolle for en standspreget yrkesforening. Nyliberalismen internasjonalt, blant annet manifestert gjennom OECDs anbefalinger, påvirket også norske konkurransemyndigheter. Deres forsøk på å skape virksom konkurranse nådde på slutten av 1980-tallet også rettshjelpsmonopolet og Advokatforeningens konkurransebegrensninger reguleringer. Norge var tidligere ute og gikk lenger i å skape konkurranse i advokatmarkedet enn de fleste OECD-land med unntak av Sverige og Finland.<sup>10</sup> Hovedbilde er likevel at den myndighetenes liberalisering og deregulering av advokatvirksomhet var varsom og begrenset ikke minst på de områder som Justisdepartementet var ansvarlig for. Advokatenes prosessmonopol synes eksempelvis aldri truet. Advokatforeningen fikk betydelig gjennomslag på disse områder, mens innflytelsen på konkurranse-, regnskaps- og skattemyndigheter var

---

<sup>7</sup> For eksempel Samuelsen 1990.

<sup>8</sup> *Dagens Næringsliv* 3.11.2004.

<sup>9</sup> DNA 2010: 41.

<sup>10</sup> Jf. bla. Justisdepartementet 2002b: 138, Konkurransetilsynet 2005a: 24 ff.

langt mindre. Advokatforeningen hevdet ikke sjelden at økt konkurranse innebar en trussel mot rettssikkerheten, men argumentet ble brukt så ofte at det mistet sin troverdighet.

## Fra den sosialdemokratiske orden til nyliberalismen

I Norge innebar begynnelsen av 1980-tallet en gradvis overgang fra sosialdemokratiske til mer markedskonforme styrings- og reguleringsformer. Advokatenes rolle i den sosialdemokratiske orden<sup>11</sup> var begrenset. På 1970-tallet fantes det en økende, men udekket etterspørsel etter rettshjelpstjenester fra personer og næringsliv. Advokatene var mest opptatt av å møte etterspørselen fra det betalingsdyktige næringslivet. Et særnorsk grunnlag for advokatbransjens vekst dette tiåret med virkning frem til i dag var petroleumsvirksomheten. Myndighetene la, som i andre europeiske land, fra 1960-tallet til rette for en sterk økning i antall advokater gjennom å utdanne langt flere jurister.

Nyliberalismen var preget av en ny og sterk tro på markedskonforme regulerings- og styringsformer inspirert av jurister og økonomer i den såkalte Chicago-skolen.<sup>12</sup> Den påvirket alt fra organiseringen av statsforvaltningen<sup>13</sup> til avviklingen av tradisjonelle monopoler innenfor blant annet kringkasting, telesektor og strøm der det måtte skapes nye rettsregulerte markeder. Det skapte betydelig etterspørsel etter advokater. Oppgavene gjaldt alt fra utvikling av nye kontraktsformer, ny lovgivning, selskapsorganisering og selskapsatferd til klager på myndighetenes reguleringspraksis. Konkurranse på likeverdige vilkår i nasjonale og transnasjonale markeder krevde langt mer omfattende og kompliserte rettsregler enn i sosialdemokratiske reguleringsystemer frem til omkring 1980. Fra 1980- og i enda høyere grad fra 1990-tallet ble konkurranseforholdene friere nasjonalt og internasjonalt. I Norge bidro dette til langt flere og juridisk mer kompliserte fusjoner og bedriftsoppkjøp, som ikke rent sjelden var gjenstand for stor juridisk strid.<sup>14</sup> Samtidig ble norsk næringsliv i økende grad internasjonalisert.

---

<sup>11</sup> Furre 1993.

<sup>12</sup> Jf. bla. Baumol, Panzar, og Willig 1982, Bailey og W.J.Baumol 1984, Posner 1976, Stigler 1971.

<sup>13</sup> Jf. Sand 1996 som har en annen teoretisk forankring.

<sup>14</sup> For eksempel Lindholt 2005: 123-154, 320-329, *Retstidende* 2003: 713-732. Se Biller et al. 2005: 163-192 om de rettslige sidene av det moderne kraftmarkedet.

EUs beslutning i 1986 om å etablere et indre marked basert på EU-rettens regler ble viktig for advokatbransjens utvikling. Den dynamiske EØS-avtalen som trådte i kraft i 1994 var et markant veiskille ved at EU-retten ble norsk rett på stadig flere områder med tilhørende krav til advokatenes kompetanse.<sup>15</sup> EØS-avtalen og etableringen av WTO fra 1995 innebar at forretningsjuss i økende grad ble preget av internasjonal og overnasjonal rett. Uruguay-runden i GATT, som resulterte i etableringen av WTO innebar at frihandelsprinsippene ble utvidet til tjenestesektoren. For advokatbransjen innebar dette behov for forretningsjuridisk spesialkompetanse på stadig flere områder for å kunne beholde eller vinne større bedrifter som kunder. Det var en sterk drivkraft i å utvikle større norske advokatfirma som innad ble mer fag- og markedsspesialiserte. Utad fremstod de med kompetanse på de fleste relevante fagfelt, men med særskilte spesialiteter.

I USA og Storbritannia ble de store advokatfirmaene betydelig større gjennom fusjoner og organisk vekst. Det var likevel først fra slutten av 1990-tallet at det vokste frem transnasjonale advokatfirma av betydning. Også enkelte norske advokatfirmaer ble en norsk avdeling i slike firma som slik som i DLA Piper som i 2006 var verdens nest største advokatfirma med 3200 advokater i 61 kontorer i 23 land.<sup>16</sup> Denne organisasjonsformen har så langt fått begrenset gjennomslag sammenlignet med eksempelvis revisorbransjen som domineres av et fåtall transnasjonale selskap.

## **Kvinnenes langsomme inntreden og avansement i advokatbransjen**

I 1980 fantes det bare 77 kvinner (4,5 %) som drev juridisk tjenesteyting.<sup>17</sup>

Omkring 1970 begynte kvinnene å strømme til jusstudiet. Fra midt på 1970-tallet økte kvinneandelen blant nyutdannede jurister raskt, fra 15 prosent i 1976 til omkring det dobbelte på første halvdel av 1980-tallet. Siden 1998 har kvinnene vært i flertall blant de nye juristene. Kvinnelige jurister har i overveiende grad valgt offentlig sektor der de representerer et klart flertall av juristene.<sup>18</sup> Kvinneandelen blant advokatene økte derimot sakte og utgjorde 22 prosent i 2006 prosent og 25 prosent i 2010. I de større advokatfirmaene har kvinneandelen blant partnerne ligget omkring 8 prosent etter årtusenskiftet.

Økningen i kvinneandelen startet senere og var langsommere i Norge enn i de fleste vesteuropeiske land. Advokatene har derfor forblitt et mer mannsdominert yrke enn i land vi ofte anser som mindre

---

<sup>15</sup> Thue 2006: sitat 220, Sejersted 1995, Sejersted 1996.

<sup>16</sup> Papendorf 2002: 130-135, *Juristkontakt* 2006/8: 7-11. Utfra DLA Pipers Kundemagasin 2007/1 var DLA Piper Norway DA blant Norges 10 største firma i 2006 med knapt 100 advokater og fullmektiger.

<sup>17</sup> NOS B 299 hefte II tabell 16,.

<sup>18</sup> Juristforbundets detaljerte medlemsstatistikk.

likestilt enn Norge. I 2005 var det bare Østerrike og Finland som hadde en klart lavere kvinneandel enn Norge. I 2006 lå andelen i Sverige på 20 prosent og i Danmark på 25 prosent.<sup>19</sup> I Frankrike utgjorde kvinnene 20 prosent av advocats i 1950 noe som reflekterte at det ikke var høystatusyrke. Andelen steg til 45 prosent i 1998. 40 prosent av Italias advokater var kvinner i 2005. I England økte kvinneandelen blant solicitors fra 20 prosent i 1988 til 34 prosent i 1998.<sup>20</sup> I USA har antall mannlige advokater stått stille siden 1970, hele veksten - 27.000 per år - har bestått av kvinner.<sup>21</sup> Advokatbransjens arbeidsbelastning og inntjeningskrav i Norge er ikke større enn i andre vestlige land, men der er de generelle inntektsforskjellene større slik at det blir relativt billigere for (kvinnelige) advokater å kjøpe seg husholdstjenester enn i Norge. Den lave kvinneandelen reflekterer at det norske arbeidsmarkedet er et av de mest kjønnssegregerte i Europa.

Sosiologen Per Joachim Norenbergs studie av fullmektiger og yngre advokater i større firmaer har sannsynliggjort at dype kjønns- og verdistrukturer bidrar til å forklare at kvinner i større grad enn menn slutter eller avanserer saktere mot partnerstatus. Kvinner er mindre opptatt enn menn av den status som en forretningsadvokatkarriere kan gi i forhold til ulempene det ville innebære i form av stor og lite forutsigbar arbeidsinnsats for å imøtekomme klientenes forventninger. I forhold til de budsjetterte inntjeningskrav fremstår kvinnene som mer samvittighetsfulle eller selvkritiske enn mannlige kolleger. Menn har en tendens til å se på all tid brukt på en klient som fakturerbar tidsbruk på klienten, mens kvinner vurderer nøyere om det faktisk var nødvendig å bruke så lang tid på et arbeid som hun faktisk brukte. Kvinner har derfor en tendens til å redusere fakturerbar tid før klientens ansvarlige advokat, ofte en mannlig partner, eventuelt nedjusterer fakturerbar tid til det som anses rimelig. Den ulike faktureringspraksisen er dokumentert i en rekke studier.<sup>22</sup> Menn har en mer forretningsmessig og saksrelatert relasjon til sine klienter. Kvinner bruker ofte mer tid på kommunikasjon med klientene og har til tider en empatisk holdning til dem. Mennene fremtrer totalt sett som mer risikoorienterte og mindre grundige enn kvinnene. Et slående uttrykk for kjønnsforskjellene er at to av de intervjuede kvinnene hadde takket nei til et tilbud om å bli partner fordi de mente at ikke alle forutsetninger, som tilstrekkelig klientgrunnlag, var på plass. For de fleste menn, som kvinnene ofte oppfattet som svært pågående i slike spørsmål, ville et slikt svar vært uaktuelt.<sup>23</sup>

## Fra 1970- til 1980-tallet: En bransjemessig brytningstid

---

<sup>19</sup> Kvinneandel per 2005 er basert på CCBES nettside, antall medlemmer fordelt på kjønn per 2005, når intet annet er opplyst. Se ellers Schultz og Shaw 2003: XXXVI og 390 ff. Bertilsson 1989: 157, Holm 1998: 24, Advokatsamfundets beretninger 2001-2007, Sveriges advokatsamfunds verksamhetsberättelser 2004-2006.

<sup>20</sup> Schultz og Shaw 2003: 150, 274, 342, 401-409 ff., Burrage 2006: 187 ff., Abel og Lewis 1988a: 269-270.

<sup>21</sup> *Advokatbladet* 2003/1: 48

<sup>22</sup> Galaasen og Nilssen 1995: 26-27, Langseth 2000: 6.

<sup>23</sup> Norenberg 2006

1970-tallet innledet bransjens ”gullalder”.<sup>24</sup> Hvordan påvirket de gode tidene advokatfirmaenes utviklingsvalg? Advokatforeningens bransjeundersøkelser frem til 1976 viste at flere partnere var den mest lønnsomme organisasjonsformen. Større firma åpnet for faglig og markedsmessig spesialisering og dermed grunnlag for høyere salærer, men også mer effektiv drift.<sup>25</sup> I flere firma var eldre eiere skeptiske til vekst. Firmaet der Georg Lous var en av fem partnere midt på 1970-tallet, diskuterte ved flere anledninger å ”bli et stort kontor som kunne dekke alle behov for juridisk assistanse. En slik tanke er jo i pakt med tidens ånd ... ” men vil ”ubønhørlig føre til ... behovet for en omfattende og effektiv kontoradministrasjon. *En oppgave som vi alle har sterk avsmak for. Vi er svært fornøyd som vi har det.*”<sup>26</sup>

Ingen forsøkte å realisere Lous’ tanke om at advokatfirmaene skulle vokse fra små juridiske landhandler til juridiske supermarkeder som skulle tilby alle former for rettshjelp. De største advokatfirmaenes synes derimot å ha utviklet seg i retning av forretningsjuridiske supermarkeder. Disse firmaene forsøkte å kombinere skala- eller stordriftsfordeler med konkurransefortrinn knyttet til faglig bredde og dybde.<sup>27</sup> De kunne dermed håndtere de fleste juridiske spørsmål for større og mer krevende kunder slik én advokat tidligere hadde utført (nesten) alle juridisk relaterte oppdrag for en fast næringslivsklient. Veien dit gikk gjennom markedsmessig og juridisk spesialisering, kvantitativ vekst på firmanivå kombinert med en administrativ og kommersiell mentalitetsendring hos partnerne.

Wikborg & Rein, landets eneste internasjonaliserte advokatfirma med tre utenlandskontorer fra 1970, endret profil da firmaet gjennomgikk et generasjonsskifte midt på 1970-tallet. De nye partnerne ønsket å utvide firmaets markedsfundament og faglige profil fra en maritim spesialisering mot generell forretningsjuss. Firmaets vekst frem til slutten av 1980-tallet var primært styrt av at oppdrag og klienter nærmest stod i kø. Enkelte viktige prinsipper stod fast i vekstprosessen frem til i dag. Klientene var firmaets og ikke den enkelte advokats. Det innebar at man gikk fra utgifts- til inntektsdeling mellom partnere uten bonuselementer. Derneft skulle veksten være organisk, det vil si hovedsakelig basert på internt opprykk av fullmektiger. Dermed unngikk man fusjoner som ofte innebar kompliserte partneravtaler og

---

<sup>24</sup> Rødland 2006: 42.

<sup>25</sup> Haneborg og et.al. 1977: 10 ff.

<sup>26</sup> Lous 1976: 56-57.

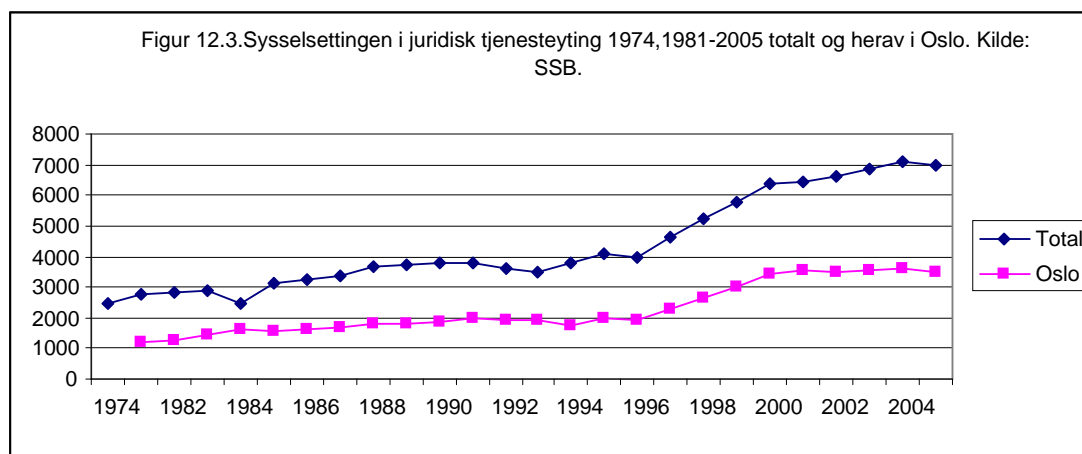
<sup>27</sup> Jf. begrepsparet scale and scope i Chandler 1990. Begrepet juridisk supermarked inspirert av ”finansielt supermarked” i Knutsen 1996

partnere som ikke alltid hadde de kvaliteter man ønsket seg. Noe senere brøt firmaet også med den historiske tradisjonen om at barn og andre nære slektninger av eierne kunne eller skulle bli partnere. Wikborg & Rein etablerte et reelt forbud mot at nærstående skulle være partnere i firmaet.<sup>28</sup> Det forble ellers vanlig i bransjen.

Fra 1848 og frem til 1970-tallet var advokatfullmektigene oftest i en opplæringsstilling og i liten grad i en intern opprykkstilling, hvis man ikke var nær slektning av eier(ne). Fullmektigene ble relativt få år før man begynte med noe helt annet, etablerte eget firma, eller ble værende lenger hvis man hadde mulighet til å ta advokaturen og så etablere egen praksis.<sup>29</sup> Fra 1970-tallet ble fullmektigstillingen i langt høyere grad en opprykksstilling i advokatfirmaer som slet med å skaffe seg kvalifisert arbeidskraft.

### En skisse av bransjens utvikling

Advokatbransjens sysselsetting økte jevnt fra knapt 2500 i 1974 til knapt 3800 omkring 1990.<sup>30</sup> Etter en utflating kom en eksplosiv vekst fra midt på 1990-tallet til knapt 6400 sysselsatte i 2001/02. De neste årene synes bransjens sysselsetting å ha stabilisert seg på knapt 7000. Det finnes ingen pålitelig statistikk som kan fange opp bransjens omfattende overtidbruk.



Administrative kontoransatte utgjorde mellom 20 og 30 prosent de sysselsatte etter årtusenskiftet. Blant disse er en mindre andel med akademisk utdanning, primært økonomer.<sup>31</sup> Sammenlignet med de første etterkrigsårene, da omkring 40 prosent av de sysselsatte bestod av ansatte utenom advokater og fullmektiger, er advokatbransjen blitt klart

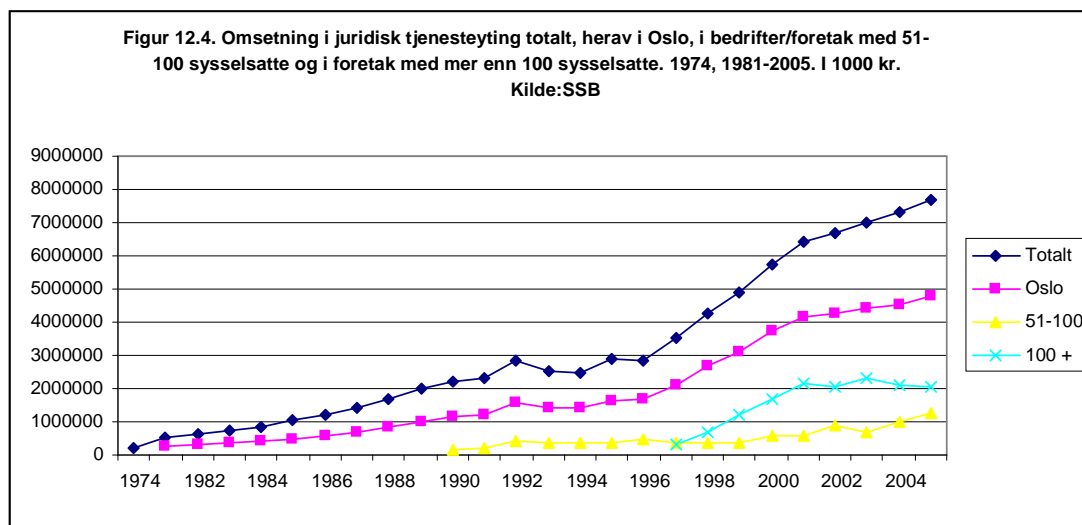
<sup>28</sup> Samtale med Lars A. Christensen, Halvorsen 1984: 33, *Norsk Advokatblad* 1981 nr.1

<sup>29</sup> Bygger på hovedinntrykket fra advokatbiografier, ikke statistisk belegg.

<sup>30</sup> Indikasjonene på en nedgang i figur 12.3 i 1984 skyldtes nye statistiske kriterier og ikke reell nedgang.

<sup>31</sup> Selmer hadde for eksempel 10 økonomer, firmaets årsberetning 2006: 3.

mer kunnskapsintensiv. Den relative reduksjonen i andelen kontorfunksjoner, særlig sekretærer, skjedde hovedsakelig fra slutten av 1990-tallet.



Bransjens omsetning økte som nevnt knapt syv ganger i 2005-kr fra 1974 til 2005. Oslo-firmaenes omsetningsvekst var mye raskere enn bransjen sett under ett. Konsentrasjonen i Oslo gikk hånd i hånd med omstruktureringen av bransjen til et begrenset antall mye større firmaer enn tidligere. Landets omkring 15 største advokatfirma fikk fra omkring 1990 enten sin eneste lokalisering i eller hovedkontor i Oslo. Unntaket var Kluge i Stavanger.

Før 1989 synes ikke noe firma å ha hatt mer enn 50 sysselsatte. I 1993 var det maksimalt fem slike, noe som kan knyttes til den første fusjonsbølgen. Antall bedrifter med mellom 20 og 50 sysselsatte økte fra 5 i 1981 til 16 i 1988. Omkring 1995 innledes en ny fase i strukturendringene, firma med mer enn 100 sysselsatte vokste frem. De store firmaenes raske vekst de siste drøyt 15 år manifesterer seg klart i deres andel av omsetningen. I 2005 representerte firmaene med mer enn 50 ansatte knapt 43 prosent av omsetningen og firmaene med mer enn 100 sysselsatte alene omkring 26,5 prosent. De største firmaenes avhengig av egenkapitalmarkedene gjør dem mer konjunkturavhengige enn bransjen totalt sett. De fem største firmaene, som ved årtusenskiftet hadde 21 prosent av omsetningen, synes senere ikke å ha økt sin samlede markedsandel nevneverdig. Omsetningen i et av de største firmaene, Wikborg Rein, utgjorde i 2008 nærmere 550 millioner kroner, 4,6 prosent av bransjens omsetning. Andelen advokater og fullmektiger som arbeider som arbeider i firma med mer enn 50 advokater har vist en mindre tilbakegang etter finanskrisen.<sup>32</sup>

<sup>32</sup> DNA 2009: 41.



Advokatfirmaenes vekst frem til 1989 var i hovedsak organisk, der advokatfullmektiger i større grad og raskere enn tidligere fikk partnerstatus. Et eksempel er Erik Samuelsen som begynte som fullmektig i Thommessen, Karlsrud, Heyerdahl & Brunsvig i 1972 og ble partner i 1976.<sup>33</sup> I 1988 forklarte Erik Samuelsen utviklingen mot ”store advokatfirmaer” med ”godt over” 20 advokater og fullmektiger med eiernes ønske om økt lønnsomhet slik som i USA. Stordriftsfordeler knyttet til kontordrift, herunder økonomifunksjoner og datautstyr ble på langt nær utnyttet. Større firmaer ville drive frem behovet for en reell daglig leder som kunne forbedre driften. Økt størrelse ga også muligheter til et bredere og høyere faglig nivå noe som ville fremme spesialisering og rekrutteringen av dyktige jurister. Forretningsjussen og dens spesialiteter var blant de ”mest økonomisk profitable virksomheter advokater kan drive”. Han hadde imidlertid ingen tro på amerikanske modeller med et høyt antall fullmektiger per partner ville øke lønnsomheten og den langsiktige veksten.<sup>34</sup> Også storbedriftskundene drev frem utviklingen av større advokatfirma. På andre halvdel av 1980-tallet var det ikke nødvendigvis lenger slik at direktørene i de største norske selskapene ”sto med hatten i hånden og håpet at akkurat den advokaten kunne ta oppdraget”.<sup>35</sup>

De raskvoksende og lønnsomme skattespesialistene i Krefting, Løchen & Co innledet bransjens første fusjonsbølge. Firmaet ønsket å tilby et best mulig totalkundekonsept. Det var det for tidskrevende å oppnå gjennom organisk vekst. Tradisjonsrike Thommessen, Karlsrud og Heyerdahl & Brunsvig manglet spisskompetanse på disse to områdene. Selv om de to firmaenes lønnsomhet og kultur var til dels svært ulike ble man ikke bare raskt enige om en fusjon, men også om en ny fusjon med Greve, Greve, Greve & Lorentzen i Bergen fra 1991. De tre firmaene var omtrent jevnstore i det som da ble landets største firma Thommessen, Krefting og Greve med 61 advokater og fullmektiger, derav 30 partnere. Fusjonene var vellykkede.<sup>36</sup> Denne fusjonen ble etterfulgt av et enkelte andre. Andre større firma, som Wikborg & Rein, intensiverte sin organiske vekststrategi.

Også andre forhold påvirket advokatfirmaenes orientering mot en mer kommersiell hverdag. IT åpnet for en drifts- og arbeidsmessig revolusjon på et advokatkontor. Et tidlig eksempel på er firmaet Krefting, Løchen, Ødegård & Sandven som tok i bruk EDB på andre halvdel av 1970-tallet, fra omkring 1980 også til timeregistrering. I 1985 begynte firmaet kvartalsvis fakturering noe som da

---

<sup>33</sup> Advokatforening 1993: 454.

<sup>34</sup> Samuelsen 1990: sitat 33. Om USA, se Galanter og Palay 1991.

<sup>35</sup> Fra anonymt intervju i Papendorf 2002: 50.

<sup>36</sup> Rødland 2006: 44, 50-54, 66-71, *Advokatbladet* 1991/2: 21, 1991/6: 8

var helt uvanlig.<sup>37</sup> Ulike former for tidsregistrering hadde advokater brukt lenge. Det revolusjonerende på 1980- og 1990-tallet var at databasert timeregistrering ble koblet til løpende fakturering av klientene. Dette var et av de mest markante uttrykk for bransjens kommersialisering. Det skatte- og regnskapsmessige forbudet mot å videreføre kontantprinsippet fra 1992 innebar at utførte tjenester måtte inntektsføres løpende og ofte lenge før oppdragets kompleksitet og omfang, langt mindre dets utfall, var klart. Effektive faktureringsrutiner måtte bygge på registrert tidsbruk, som kunne differensieres etter den enkelte advokats kompetanse, oppdragets karakter og klienttype.<sup>38</sup> Det er vanskelig å tenke seg fremveksten av store norske advokatfirma uten informasjonsteknologi.<sup>39</sup> Mens en økende andel små og mindre advokatfirma kuttet ut administrativt personale i sin helhet, var denne rasjonaliseringseffekten langt mindre i de store firmaene. Her ble IKT avgjørende for å etablere standardiserte og effektive rutiner som i enhver større virksomhet.

+ noe om markedsføring her?

Fusjonsbølgen 1990-1994 skapte en ny bransjedynamikk der konkurransen om være blant de 5 største forretningsjussfirmaene ble vesentlig hardere, med virkning frem til i dag. Konkurransen var i perioder konsentrert om å bygge opp større og mer kompetent kapasitet. Det skjedde gjennom rekruttering av unge jurister med gode karakterer, laud og senere A eller B, kapre dyktige advokater eller partnere som var misfornøyde med sin arbeidsplass, eller gjennom fusjoner med andre firma, sammen med deres klienter. Størrelse ble ”et slags suksesskriterium i seg selv”.<sup>40</sup> Det å være blant de aller største firmaene genererte i seg selv oppdrag fra utenlandske og fremvoksende norske bedrifter.<sup>41</sup> Det økende omfang av rankinglister av advokatfirma, der gode plasseringer ble brukt aktivt i markedsføringen, forutsatte ofte firmaer av en viss størrelse for å være med.<sup>42</sup> Størrelse var også en nødvendig forutsetning for å bli innbudt til selektive tilbuds- og anbudsprosser som etter hvert de ble vanlige.

Veksten i advokatmarkedet fra 1997 bidro til en ekstrem veksttakt i mange firma. Wikborg & Rein økte eksempelvis fra 81 advokater og fullmektiger i 1999 til 141 i 2001 gjennom organisk vekst. Andre firma satset også på fusjon. ”Nå går togene” var en utbredt, men ikke alltid like begrunnet stemning, i flere mellomstore firma, forteller Helge Jakob Kolrud. Han var sentral i fusjonen som ble

---

<sup>37</sup> Rødland 2006: 52-53, 66, samtale med Sverre E. Koch.

<sup>38</sup> Kolrud 1990: 74.

<sup>39</sup> Gottschalk 2003.

<sup>40</sup> Papendorf 2002: 38, 51(sitat).

<sup>41</sup> Samtale med Sverre E. Koch.

<sup>42</sup> *Kapital* 1994/14: 80-81, Papendorf 2002: 73 ff, *Advokatbladet* 1997/3: 14-15, Gottschalk 2003: 212 ff.

til Haavind Vislie fra 2000.<sup>43</sup> Enda større vekstambisjoner hadde Simonsen Musæus som fusjonerte med internasjonalt orienterte Føyen & Co til Simonsen & Føyen våren 2001 med 90 advokater og fullmektiger. Målet var å bli 150 i løpet av tre år. Et drøyt år senere overtok Simonsen & Føyen Price Waterhouse Coopers' advokatvirksomhet og var i ferd med å nå målet.<sup>44</sup> Fusjonene skapte imidlertid så store og langvarige konflikter at vekstambisjonene falt i grus. Flesteparten av partnerne fra Føyen forlot firmaet fra 2005 på grunn av "ideologisk uenighet" og "dårlig kjemi" mellom fusjonspartnerne.<sup>45</sup> Slike utfordringer og kulturkonflikter har bidratt til at større advokatfirmafusjoner senere har uteblitt.

## Storfirmaenes organisering

Midt på 1990-tallet hadde de fleste partnerskapene færre fullmektiger enn partnere og mange ingen.<sup>46</sup> I de vekstorienterte firmaene økte andelen fullmektiger i forhold til partnere på 1990-tallet. De større firmaene utviklet noe varierende opprykksmodeller rundt en ny mellomstilling, fast advokat, på første halvdel av 1990-tallet. Stillingen, som ikke hadde noen parallell i England eller USA,<sup>47</sup> vokste frem av flere grunner. Forskjellen mellom å være fullmektig og partner ble større i løpet av 1980-tallet da antallet fullmektiger økte raskt. Kravene til partnerstatus i de større firmaene økte samtidig som fullmektigene i større grad bidro til partnernes lønnsomhet. Partnerstatus krevde inntjening eller "egne" kunder over et visst nivå, og evne og vilje til å ha faglig og kommersielt personalansvar. I Vislie, Ødegaard & Kolrud var fullmektigens inntjening kjent gjennom interne lysarkpresentasjoner slik at alle visste hvor den enkelte stod på dette punkt.<sup>48</sup> De faste advokatene fikk høyere lønn enn fullmektigene og ble ofte stilt i utsikt *mulighet* til partnerskap. Fast advokat ble også en særskilt karrierevei for advokater med særskilt spisskompetanse, men som ikke egnet seg som partner.

Raskvoksende Selmer hadde i en periode en syvtrinns stillings- og belønningsstige: Fullmektig 1 og 2, advokat 1 og 2, ansvarlig advokat og partner 1 og 2.<sup>49</sup> Få firma valgte en så findelt karrierestige. Fire til fem stillingskategorier er imidlertid vanlig. I tillegg har mange firma opp- og nedtrappingsperioder i

---

<sup>43</sup> Papendorf 2002: 53 og 55. *Advokatbladet* 1999/10: 26, 2000/8: 27, 2001/2: 20, samtale med Helge Jakob Kolrud (sitat).

<sup>44</sup> Papendorf 2002: 53, Advokatforening 2000a: 394-395, *Aftenposten* 26.6.2003.

<sup>45</sup> *Dagens Næringsliv* 3.11.2004, Per Arne Damm, styreleder i Simonsen Museus, *Dagens Næringsliv* 29.4.2006: Jørgen Stang Heffermehl, styreleder i Simonsen.

<sup>46</sup> Advokatforening 1995: Bilag 1a.

<sup>47</sup> Ut fra Abel 1991, Abel 2005: 203 ff., Heinz et al. 2005: 98 ff.

<sup>48</sup> Samtale med Helge Jakob Kolrud.

<sup>49</sup> Papendorf 2002: 42.

forhold til å ha full andel i overskuddet blant partnerne. Det kan dreie seg om et skille mellom ”senioradvokater” eller ”ansatt ansvarlig advokater ” og andre ”faste advokater” og mellom ”advokater” og advokatfullmektiger.<sup>50</sup>

Fremveksten av de nye større advokatfirma innebar at den tidligere utbredte praksis med kjøp og salg av advokatpraksis, som også kunne inkluderte partnerstatus i firma med to til tre partnere, fikk et vesentlig mindre omfang enn tidligere. Slike transaksjoner ble i økende grad forbeholdt enkeltmannsfirmas, der var klient- eller kundemassen som hadde markedsverdi, og i mindre grad den selgende advokatens rennome.

En viktig indikasjon på yrkesmessig lagdeling og inntektsfordeling i de større advokatfirmaene, og i andre liberale erverv som bygger på partnerskapsmodellen, er det relative forholdet mellom partnerne og ansatte advokater og fullmektiger. Jo flere advokater og fullmektiger per partner jo mindre mulighet til å bli partner og få andel i overskuddet. Da de største amerikanske advokatfirmaene vokste fra drøyt 100 advokater i 1960 til knapt 1000 advokater i det største i 1986, endret forholdstallet mellom partnere og øvrige advokater i firmaene seg fra 1,15 til 3,5 i de største firmaene.<sup>51</sup> En studie av de norske avdelingene av de internasjonale revisjonsselskapene med flere hundre ansatte på begynnelsen av 1990-tallet indikerer at det var 3 til 4 ansatte revisorer per partner.<sup>52</sup> Hva var situasjonen blant de største norske advokatfirmaene?

I begynnelsen av 2002 var det gjennomsnittlige forholdet mellom partnere og fullmektiger/faste advokater 1 til 2 i 15 av de største firmaene. Det reflekterte en ekstrem vekst i antall fullmektiger totalt sett på mer enn 50 prosent fra 1999 til 2001. Omkring halvparten av alle fullmektigene arbeidet i disse firmaene.<sup>53</sup> Advokatrevisjonsfirmaene hadde langt flere advokater og fullmektiger per partner, slik som mellom partnere og andre revisorer i deres revisjonsselskap, enn de ”tradisjonelle” firmaene med. I Ernst & Young og KPMG var forholdet omkring 1 til 7 i 2003, mens ingen av de tradisjonelle firmaene lå over 2,5. Selmer,

---

<sup>50</sup> Steenstrup & Stordranges nettsider juli 2007, Selmers nettsider juli 2007..

<sup>51</sup> Galanter og Palay 1991: særlig 46, 59, Abel 1991: bl.a. 314.

<sup>52</sup> Gulbrandsen 1999: 262 ff. Her beregnes primært forholdet mellom partnere og alle sysselsatte i selskapene der partnerandelen varierte mellom 8 og 14 %.

<sup>53</sup> Justisdepartementet 2002b: 86, Papendorf 2002: 55.

som var i sterk vekst, var det eneste av de ”tradisjonelle” firmaene som hadde flere faste advokater enn partnere.<sup>54</sup> 11/2 år senere var det gjennomsnittlige forholdstallet 1,8 blant de 25 største firmaene. Med unntak av revisjonsadvokatfirmaene som lå i en klasse for seg med opp mot 7, skilte BA-HR, Selmer, Thommessen og Schjødt seg ut med forholdstall over to, mens firmaene som ikke var blant de 15 største sjelden hadde så mye som en advokat/fullmektig per partner.<sup>55</sup>

Sommeren 2007 lå forholdstallet blant 25 av de største firmaene på 1,6. Av de ”tradisjonelle” firmaene hadde bare Selmer et forholdstall nevneverdig over 2 når vi inkluderer firmaets revisorer og økonomer som ikke var partnere. Advokatrevisjonsfirmaene lå fortsatt i en klasse for seg med 4,6 advokater/fullmektiger og andre faglige medarbeidere per partner.<sup>56</sup> De største ”tradisjonelle” norske firmaenes forholdstall ligger noe under sammenlignbare firma i Sverige og særlig Finland. De nordiske land stod i 2006 i en europeisk særstilling ved sine relativt små inntektsforskjeller mellom partnerne og andre advokater og lave forholdstall mellom partnere og andre advokater i de største firmaene. I andre europeiske land ligger forholdstallet vesentlig høyere, fra gjennomsnittlig drøyt 4 i Belgia til over 8 i Italia.<sup>57</sup> Norden skiller seg klart ut gjennom mindre inntektsforskjeller, og Norge de minste, i forhold til den øvrige europeiske advokatbransjen. Det bidrar til å forklare at angloamerikanske advokatfirma står svakt i Norden og særlig i Norge, der advokatinntektene er blant de lavest i Vest-Europa.

Fullmektigenes ekstremt raske vekst på slutten av 1990-tallet innebar at sjansen til å oppnå partnerstatus gjennom intern opprykk i de større firmaene ble vesentlig dårligere. Etter tusenårsskifte ble den viktigste veien til partnerstatus skifte av firma for bransjen som helhet. Omkring 2/3 eller mer av alle partnerne har da enten blitt opptatt direkte eller etter maksimalt to år.<sup>58</sup>

Firmaer med nærmere 100 advokater eller mer fra midten av 1990-tallet innebar at partnerne ble så mange og firmaene så store at de måtte organiseres og styres på en ny måte. De ble klarere

---

<sup>54</sup> *Økonomisk Rapport* 3.7.2003 fra A-tekst, Papendorf 2002: 55.

<sup>55</sup> *Økonomisk Rapport* 3.7.2003 fra A-tekst.

<sup>56</sup> Undersøkelse i hovedsak basert på firmaenes nettsider av Bjarne A. Martinsen.

<sup>57</sup> *The European Lawyer* February 2007: 17 ff.

<sup>58</sup> Advokatforening 2004: modul 3: 20-21, Advokatforening 2006: 51-52. Undersøkelsene skiller ikke mellom de som først fikk partnerstatus i sitt siste firma og de som også var det i sitt forrige. I og med at det ikke har gått mer 8 år siden den store veksten i antall fullmektiger er det for tidlig å kunne måle opprykksandelen til partner sikkert i 2007.

funksjonsdelte organisasjoner med ledelse og eierstyring mer like andre bedrifter. Det varierte hvorvidt firmaene valgte en daglig leder blant partnerne, ofte kalt managing partner, en jobb som gikk på omgang, eller en leder uten advokatbakgrunn. Det var en tendens til at unge og vekstambisiøse firma valgte den sistnevnte løsningen. Selmer ansatte eksempelvis i 1995 Åse Nilsen, uten juridikum, som administrerende direktør. I Selmer fikk administrerende direktør også omfattende fullmakter, som vetorett i forhold til nye partnere.<sup>59</sup> I andre firma, som BA-HR,<sup>60</sup> var det ikke aktuelt å la administrativ leder få fullmakter på linje med en mer ”vanlig” bedrift.

Partnerne delegerte sin myndighet til et mindre eierorgan eller til sine representanter i firmaets styre som kunne være et operativt styringsorgan. Det store antall partnere gjorde partnernøtene uegnet som løpende beslutningsorgan. Disse møtene ble i langt større grad enn før preget av informasjon fra firmaledelsen som partnerne måtte ta til etterretning.<sup>61</sup> Partnerne måtte derfor, på linje med ansatte advokater og fullmektiger, gradvis underkaste seg styring på en helt annen måte enn tidligere blant annet gjennom felles rutiner for å få en mer effektiv drift. Partnerne ble nærmest "ansatte deleiere". I Wikborg Rein førte dette eksempelvis til at partnere som ikke førte timelister ble pålagt dette i 1997.<sup>62</sup> I en bransje med mange individualister innebar dette mer enn en organisatorisk utfordring.

Et av hovedmotivene bak større firmaer var å skape kapasitet til å kunne påta seg store enkeltoppdrag uten at det skjedde på bekostning av øvrig virksomhet. De fleste større firmaene organiserte seg etter hvert i en slags matrisemodell knyttet til ulike bransjer eller markeder, som corporate, shipping, offshore og finansnæringen og rettslige spesialiteter som prosedyre og skatt. Jo større firmaene var, jo flere rettsområder og markeder satset og profilerte man seg normalt på. Firmaenes organisering gjorde det relativt enkelt å skape prosjektorganisasjoner for større kompliserte oppdrag. Slike organisasjonsmodeller skulle også muliggjøre spesialisering i ulike bransjer og rettsområder. Nødvendig bransje- og markeds kunnskap om klientenes virkelighet samt de relevante juridiske spesialiteter var påkrevd for å kunne gi best mulige råd. Juridisk og markedsmessig teamkompetanse måtte kombineres med lovgivningens krav om én ansvarlig advokat for oppdraget. Å videreføre den personlige relasjonen med klienten for å bygge eller vedlikeholde klientlojalitet ble mer krevende med større og mer ”industrialiserte” advokatfirma.<sup>63</sup>

---

<sup>59</sup> *Dagens Næringsliv* 11.11.2002: 20-21, samtale med Christian Selmer.

<sup>60</sup> Hippe 2003: 130-32.

<sup>61</sup> Hoel 2000: 15-16, samtale med Sverre E. Koch.

<sup>62</sup> Samtale med Lars A. Christensen.

<sup>63</sup> Papendorf 2002: 59 ff. og de større firmaenes nettsider i 2006 og 2207.

Markedsorienteringen hos de større firmaenes fikk også konsekvenser for arbeidstiden.

### En lengre og mer hektisk advokathverdag?

Da Helge Jakob Kolrud begynte som fullmektig i Vislie, Vislie & Ødegaard på slutten av 1960-tallet, uttrykte Arne Vislie (f.1898) sin tilfredshet slik, ”det er godt å se alle jobber”, da han gikk rundt på kontorene på søndag, som var en vanlig arbeidsdag også for ham. For Kolrud forble 60 til 70 timers arbeidsuke det normale, men han tok nesten like lange ferier som i skolen.<sup>64</sup> Lars A. Christensen forteller også om svært lange dager som fullmektig på slutten av 1960-tallet i Wikborg og Rein der partnerne gikk hjem klokken 1545.<sup>65</sup> Hvor representative er disse eksemplene fra advokateliten i en bransje der arbeidsinnsatsen vil variere?

Advokatforeningens bransjeundersøkelser viser at den gjennomsnittlige arbeidstiden var syv timer midt på 1960-tallet da lørdagen fortsatt var arbeidsdag for de fleste. Dette var da på linje med normalarbeidstiden for funksjonærer i privat og offentlig sektor. De som førte de mest systematiske timeregnskap arbeidet mer, 7,8 timer per dag. Bransjeundersøkelsen fra 1976 viste at 20 prosent av medlemmene med egen praksis arbeidet mer enn 2000 timer per år og kanskje like mange mer enn et normalårsverk (1750 timer) for funksjonærer. De som arbeidet mest hadde også jevnt over de høyeste inntektene. Flertallet av advokatene med eget firma hadde likevel kortere arbeidstid enn heltidsansatte funksjonærer.<sup>66</sup>

Den neste undersøkelsen om advokatene arbeidstid fra 1997 omfattet også fullmektigene. Partnerne og fullmektigene arbeidet gjennomsnittlig omkring 50 timer per uke, mot de faste advokatenes 47 timer. Normalarbeidsuken var da 37,5 time. Fullmektigene og partnerne hadde også de mest ekstreme belastningene med arbeidsuker opp mot 65 timer. Menn hadde lengre gjennomsnittlig arbeidstid enn kvinner, men den kjønnsmessige forskjellen i samlet arbeidstid var likevel liten.<sup>67</sup>

---

<sup>64</sup> Samtale med Helge Jakob Kolrud.

<sup>65</sup> Samtale med Lars A. Christensen.

<sup>66</sup> Neste 1966: 17-18, Christophersen og Haraldsen 1974: 197, Festervoll 1977: 31-33.

<sup>67</sup> Bahus 2001a: 193-220.

Advokatforeningens bransjeundersøkelser fra 2003 og senere viser en to- eller tredeling av bransjen som ikke er ny. Eierne av enkeltpersonforetak har en normalarbeidsuke (37,5 t) eller mindre. Mye tyder på at disse advokatene er lite opptatt av å øke sitt inntektsnivå fra advokatvirksomheten som lå mellom 0,8 og en million kroner per år. Bransjen for øvrig har en gjennomsnittlig overtid på 5-6 timer per uke. Fullmektiger og partnere hadde fortsatt lengre gjennomsnittlig arbeidsuke enn de faste advokatene. ¼ av mennene arbeidet mer enn 50 timer per uke og 10 prosent mer enn 53 timer per uke i 2005. Mennene har en noe lenger gjennomsnittlig arbeidsuke (1-4 timer) ut fra de fleste kriterier enn kvinnene, men kjønnsforskjellene er totalt sett små.<sup>68</sup> En stor del av advokatbransjen arbeider mer enn norske toppledere som oppga en gjennomsnittlig arbeidsuke på mellom 43,5 og 46,5 time i 2005-6.<sup>69</sup> I 2010 hadde fullmektigene for først gang lengre gjennomsnittlig arbeidstid enn partnerne.<sup>70</sup>

Mye tyder på at variasjonene i arbeidsinnsats innenfor bransjen har økt betydelig de siste 30 til 40 år. Enkeltmannsfirmaene har fulgt reduksjonen i arbeidstiden i samfunnet for øvrig. Arbeidstiden i de større advokatfirmaene har økt om ikke absolutt så i all fall relativt i forhold til arbeidslivet generelt. Den økte arbeidsinnsatsen har ikke minst blitt drevet frem gjennom høye krav til medarbeidernes fakturerbare tid og knappe tidsfrister fra kundenes synsvinkel. Så lenge salærene ble utformet uten noen direkte kobling til tiden som ble brukt på oppdraget, var fakturerbar tid av begrenset interesse selv om mange advokater førte timeregnskap. Fra 1992 da utførte advokattjenester måtte faktureres løpende, ble fakturerbare timer det dominerende økonomiske målekriteriet.

Å fakturere 3/4 av arbeidstiden er svært krevende selv om partnerne i de større firmaene ofte oppgir dette. Advokatfullmektiger ligger omkring 60 prosent og faste advokater et sted mellom de to.<sup>71</sup> I de senere årene synes et krav om gjennomsnittlig syv fakturerbare timer per dag å være et vanlig budsjettkrav for fullmektiger, faste advokater og partnere i de største firmaene.<sup>72</sup> Det er et par hundre timer mer enn det som ble karakterisert som ”det effektive

---

<sup>68</sup> Advokatforening 2006: særlig 17, 53, Advokatforening 2004: modul 3:17. *Dagens Næringsliv* 19.11.2007.

<sup>69</sup> Ut fra Birthe Kåfjord Moens doktorgradsarbeid omtalt i *Dagens Næringsliv* 4.1.2007.

<sup>70</sup> DNA 2010: 45.

<sup>71</sup> Advokatforening 2006: 54-55.

<sup>72</sup> Norenberg 2006: 42.



advokatår”, 1250 fakturerte timer, i 1990.<sup>73</sup> For de fleste vil også det innebære en arbeidsinnsats langt utover normalarbeidstiden, ikke minst for kvinner som har en lavere faktureringsgrad enn menn. Cecilie Wetlesen Borge arbeidet som advokatfullmektig i et av de større firmaene til hun sluttet i 2002 og begynte som rådgiver i Konkurransetilsynet. Hun gikk da ned fra 400000 til 330000 i lønn, men følte hun gikk ”fra hardt arbeid til ferie” arbeidsmessig sett. I tillegg var faktureringspresset borte.<sup>74</sup>

Den faglige og økonomiske advokateliten har etter alt å dømme arbeidet langt utover normalarbeidstiden gjennom tiår, ikke minst i tilknytning til større rettssaker. Det som er nytt de siste 20-30 årene er at dette omfatter en stor andel av bransjen og at det er blitt en institusjonalisert del av de større advokatfirmaenes bedriftskultur.

### Økende inntektsnivå og inntektsforskjeller

Advokatforeningens manglende inntektsundersøkelser mellom 1976 og 1994 gjør det vanskelig å dokumentere utviklingen av advokatenes inntektsnivå i denne perioden. Offentlig inntektsstatistikk finnes det lite av. Enkelte hovedtrekk er likevel åpenbare. Avisenes omtaler av de årlige ligningslister de siste 20 år viser at partnerne i de største advokatfirmaene er en desidert høyinntektsgruppe. Partnerinntektene i de største advokatfirmaene har ofte ligget på samme eller høyere nivå enn topplederlønningene i norske storbedrifter uten omfattende opsjons- eller bonusordninger. Overskuddet til fordeling blant Wiersholms 37 partnere for 2005 innebar eksempelvis en gjennomsnittsinntekt på 4,5 millioner kroner.<sup>75</sup> Vi kan her ikke gå nærmere inn på de mange varianter av overskuddsdeling og intern dragkamp om deres utforming. De prinsipielle alternativene er kostnadsdelingsprinsippet, der partneren beholder hele overskuddet han og ”hans” advokater/fullmektiger generer utover sin forholdsmessige andel av firmaets kostnader. Kostnadsdelingsprinsippet ligger normalt til grunn for et kontorfellesskap. Alternativet er en ”kommunistisk”<sup>76</sup> fordeling der overskuddet deles likt uavhengig av genererte inntekter og fakturert arbeidsinnsats. De fleste firmaer praktiserer ulike mellomløsninger av disse.

Inntektsforskjellene mellom ulike typer advokater har økt betydelig siden 1976. Hvorvidt inntektsforskjellene mellom kvinner og menn med samme eller sammenlignbar status, stillingsnivå

---

<sup>73</sup> Kolrud 1990: 66.

<sup>74</sup> *Dagens Næringsliv* 25.11.2002

<sup>75</sup> *Dagens Næringsliv* 11.4.2006.

<sup>76</sup> Helge Jakob Kolrud i samtale.

eller arbeidsoppgaver har økt de siste 20 til 30 år er usikkert. Det likevel indikasjoner på at kvinner var og er ”proletarer i advokatfullmektigham” som Marianne Bahus har formulert det.<sup>77</sup> Kvinnelige advokater og fullmektiger har hatt dårligere muligheter enn menn til å oppnå partnerstatus i de mest lønnsomme delene av bransjen og har dermed et lavere inntektsnivå enn menn. En annen forklaring er at kvinnene i større grad enn menn arbeider med ”mykjuss”, særlig familierett, med lavere inntektspotensiale.

Inntektene til alle typer advokater har økt klart mer enn juristlønningene i offentlig sektor gjennom 30-årsperioden. Det ser man kan kanskje klarest i forhold til dommerlønningene i Høyesterett. De lå i 1976 klart over gjennomsnittinntekten blant privatpraktiserende advokater. På 1990-tallet var gjennomsnittinntekten blant slike advokater høyere. Etter årtusenskiftet har gjennomsnittlig partnerinntekt ligget klart over lønnen til høyesterettsdommerne.

Siden midt på 1990-tallet har partnerinntektene, særlig blant partnere i firma med mer enn 50 advokater og fullmektiger, økt vesentlig raskere enn lønns-/ inntektsveksten blant andre advokater. Advokatforeningens bransjeundersøkelse for 2005 slo fast at økningen i verdiskapningen ”i det alt vesentlig har kommet partnerne ... til gode”. Den høyeste rapporterte partnerinntekten dette året var på 8,7 millioner kroner.<sup>78</sup> Inntektsnivået blant partnere i de største advokatfirmaene har økt klart mer enn andre advokater de siste årene.<sup>79</sup>

## En kommersialisert næring som andre?

Historikere er ofte mer opptatt av endringer og deres forklaringer enn (relativ) stabilitet. Det gjelder også dette bidraget. En stor andel av landets raskt voksende antall advokater siden 1970-tallet, kanskje nærmere halvparten, har blitt relativt lite påvirket av advokatbransjens endringer under nyliberalismen. Det gjelder også advokatene i en rekke andre vestlige, som USA. Vi har imidlertid konsentrert oss om den mest dynamiske delen av bransjen og den delen som har preget offentlighetens bilde av advokatene som sosial gruppe de siste tiårene.

Advokatbransjens hamskifte siden 1970-tallet har i stor grad blitt drevet frem av bransjen selv som en aktiv tilpasning til en nyliberal tid. Fremveksten av større advokatfirmaer kom litt

---

<sup>77</sup> Bahus 2001.

<sup>78</sup> Advokatforening 2006: 18-19.

<sup>79</sup> DNA 2009: 25-27.

senere enn Danmarks store fusjonsbølge i 1988. Strukturendringene har resultert i en langt sterkere relativ konsentrasjon blant de store advokatfirmaene i Norge enn i USA.<sup>80</sup>

Til tross for bransjens nærmest eksplosive inntektsvekst, smitteeffekten fra kostnadsnivået fra oljeindustrien og konsentrasjon de siste 30 år, synes salærene, særlig til næringslivet, fortsatt å ligge lavere enn i land det er naturlig å sammenligne med.<sup>81</sup> I de andre nordiske land er advokatenes inntektsnivå høyere. Tredoblingen av antall advokater og en skjerpet konkurranse i Norge har bidratt til dette. Konkurransen dreier seg likevel i liten grad om pris, men om servicenivå, kvalitet og renommé. Det mer internasjonaliserte advokatmarkedet siden 1990-tallet har skapt få problemer for den norske bransjen.

De større forretningsjuridiske firmaene har ledet an i bransjens markedsmessige og rettsdisiplinære spesialisering. De større firmaene er på flere måter blitt likere andre næringer. Det inkluderer en mer aktiv, pågående og systematisk markedsføring med hovedvekt på merkevarebygging. Aktiv markedsføring ble helt frem til omkring 1990 ansett for å være i strid med god advokatskikk slik den ble fortolket av Advokatforeningen. Da Advokatforeningen anbefalte medlemmene ”å drive mer aktiv markedsføring” i 1997 representerte et kulturskifte.<sup>82</sup> Selv om det finnes eksempler på amerikansk inspirert advokatmarkedsføring,<sup>83</sup> er veien dit lang.

Da de store advokatfirmaenes marked skrumpet inn med it-boblens oppløsning i 2001, ble antall sysselsatte redusert med minst 300, derav halvparten fullmektiger og ansatte advokater, for en del gjennom oppsigelser slik som i andre bransjer.<sup>84</sup> Tradisjonen om ikke å permittere eller si opp ansatte advokater og fullmektiger i nedgangstider ble brutt.

De høye og økende partnerinntektene reflekterer advokatbransjens kommersielle og strukturelle hamskifte. Partnernes mer rene eierinntekter fra stadig større og mer profesjonelt drevne advokatfirmaene er den viktigste enkeltforklaringen på de økende inntektsforskjellene

---

<sup>80</sup> Madsen 2000: 133, Justisdepartementet 2002b: 138, .

<sup>81</sup> Justisdepartementet 2002b: 98.

<sup>82</sup> *Dagens Næringsliv* 11.11.2002: 20-21, *Advokatbladet* 2004/4: 16-17, 1997/7: 29-30 Justisdepartementet 2002b: 64 (sitat).

<sup>83</sup> Jf. *Advokatbladet* 1.1.2004: 99, 6.6.2004: 99

<sup>84</sup> *Dagens Næringsliv* 11.11.2002: 20-21, *Advokatbladet* 2003/5: 14-15.

blant advokatene og de høye inntektene innenfor forretningsadvokateliten. Det er historisk sett nytt. Partnerskapsmodellen med røtter tilbake til 1860-tallet har ellers vist seg svært tilpassningsdyktig, selv om forbudet mot eksterne eiere og investorer i et advokatfirma innebærer at den ikke har tunge institusjonelle konkurrenter. Det absolutte kravet om aktive eiere har ikke blitt rokket av nyliberalismen. Det innebærer at advokatvirksomhet skiller seg grunnleggende fra de fleste andre næringer der kjøp og salg av eierrettigheter ikke er underlagt slike begrensinger.

#### Litteratur:

Abel, Richard L. 1991: *American Lawyers*, New York: Oxford University Press.

Abel, Richard L. 2005: *The Making of the English Legal Profession 1800-1988*, Washington: Beard Books.

Abel, Richard L. og Philip S. C. Lewis 1988: *Lawyers in society Volume one The Common Law world*, Berkeley: University of California Press.

Abel, Richard L. og Philip S. C. Lewis 1988a: *Lawyers in society Volume two The Civil Law World*, Berkeley: University of California Press

Advokatforening, Den Norske 1993: *Aktive medlemmer av Den Norske Advokatforening*, Oslo: Den Norske Advokatforening,.

Advokatforening, Den Norske 1995: *Inntekts- og kostnadsundersøkelse 1994*, Oslo: Den norske advokatforening.

Advokatforening, Den Norske 2000a: *Den Norske Advokatforening Medlemsliste 17. utgave*, Oslo: Den Norske Advokatforening.

Advokatforening, Den Norske 2004: *Advokatforeningens bransjeundersøkelse 2004 (for 2003)*, Oslo: Den norske advokatforening.

Advokatforening, Den Norske 2006: *Rapport fra bransjeundersøkelsen for 2005 av 30.9.2006*, Oslo: Den norske advokatforening.

Bahus, Marianne K. 2001: "Kvinner i advokatyret - proleterer i advokatfullmektigham", *Lov og rett*, 40 (7): 413-427.

Bahus, Marianne Klungland 2001a: *Advokatstanden i Norge En rettsosjologisk studie av advokatene i Norge, med vekt på faglig og sosial bakgrunn, yrkesvalg, arbeidserfaring, inntekt og likestillingsproblematikk, Skriftserie fra Institutt for kriminologi og rettsosjologi Avdeling for rettsosjologi nr.71*, Oslo.

Bailey, E.E. og W.J.Baumol 1984: "Deregulation and the Theory of Contestable Markets.", *Yale Journal on Regulation*, (2): 111-37.

Baumol, William J., John C. Panzar og Robert D. Willig 1982: *Contestable markets and the theory of industry structure*, New York, : Harcourt Brace Jovanovich.

Bertilsson, Margareta 1989: "Juristerna i välfärdsstaten", *Kampen om yrkesutövning, status och kunskap. Professionaliseringens sociala grund*, red. S. Selander, Lund: Studentlitteratur.

Biller, Odd Ivar, Erik Brannstein, Are Brautaset og Olav Hasaas red. 2005: *Industribygging og rettsutvikling Juridisk festskrift i anledning Hydros 100-årsjubileum*, Oslo: Fagbokforlaget.

Burrage, Michael 2006: *Revolution and the Making of the Contemporary Legal Profession*

*England, France, and the United States*, Oxford: Oxford University Press.

Chandler, Alfred D. 1990: *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*: Harvard University Press.

- Christophersen, Rolf og Harald Haraldsen 1974: *Advokaters salærberegning*. 4. utgave utg, *Den norske Advokatforenings. Håndbok Del IV*, Oslo.
- Espeli, Harald, Hans Eyvind Næss og Harald Rinde 2008: *Våpendrager og veiviser. Advokatenes historie i Norge* Oslo: Universitetsforlaget.
- Festervoll, Arne 1977: *Advokatstatistikk på grunnlag av inntektsåret 1976*, Oslo: Den Norske Advokatforening.
- Furre, Berge 1993: *Vårt hundreår. Norsk historie 1905-1990*, Oslo: Det Norske Samlaget.
- Galanter, Marc og Thomas Palay 1991: *Tournament of Lawyers. The Transformation of the Big Law Firm* Chicago: University of Chicago Press
- Galaasen, Tone Christin og Hildur Nilssen 1995: *Advokater eller kvinnelige advokater? En studie av kvinnelige advokatfullmektigers og advokaters arbeidssituasjon i Norge*, *Stensilskrift / Institutt for rettsosiologi, Universitetet i Oslo ; 53*, Oslo: Universitetet i Oslo Institutt for rettsosiologi.
- Gottschalk, Petter 2003: *Advokatfirmaet som kunnskapsbedrift : strategisk bruk av informasjonsteknologi*, Bergen: Fagbokforlaget.
- Gulbrandsen, Trygve 1999: *Eiere og kolleger : medeierskap i norsk arbeidsliv, Rapport Institutt for samfunnsforskning 1999:5*, Oslo: Institutt for samfunnsforskning.
- Halvorsen, Harald 1984: *Advokatvirksomhet - betingelser og krav*, Oslo: Den norske advokatforening.
- Haneborg, Christian og et.al. 1977: *Organisering av advokaters virksomhet, Den Norske Advokatforenings småskrift nr.39*, Oslo.
- Heinz, John P. , Robert L. Nelson, Rebecca L. Sandefur og Edward O. Laumann 2005: *Urban Lawyers*
- The New Social Structure of the Bar*, Chicago: Chicago University Press.
- Hippe, Ivar 2003: *Mektig og avmektig : Tore Tønne, media og maktpillet bak kulissene*, Oslo: Genesis.
- Hoel, Marit 2000: *Kvinnelige advokaters posisjon i yrket: En analyse av kvinners vilkår og posisjoner i private advokatfirma*, Oslo: Den Norske Advokatforening.
- Holm, Mogens 1998: *Milepæle & kilometersten. Et kvart århundrede af Advokatsamfundets historie:*, Albertslund: Advokaternes Serviceselskab.
- Justisdepartementet 2002b: *NOU 2002: 18 Rett til rett En vurdering av konkurranseforholdene i markedet for juridiske tjenester. Utredning fra Advokatkonkurranseutvalget oppnevnt ved kongelig resolusjon 6. juli 2001*, Oslo: Statens Forvaltningstjeneste.
- Knutsen, Sverre 1996: *Fra koplingshandel til finansielt supermarked : forsikringselskapene som finansinstitusjoner 1965-1990, Rapport / Det nye pengesamfunnet ; 85*, Oslo: Norges forskningsr\*d.
- Kolrud, Helge Jakob red. 1990: *Advokatvirksomhet og advokatuavhengighet*, Oslo: Niels og Dina Espelands legat.
- Konkurransetilsynet 2005a: *Frie yrker - friere konkurranse?*, *Konkurransetilsynets skriftserie 3/2005*, Oslo: Konkurransetilsynet.
- Langseth, Espen 2000: *Kostnads- og inntektsundersøkelsen 1999* Oslo: Den norske advokatforening.
- Lindholt, Tore 2005: *I pengenes rike Beretninger fra den norske kapitalismen*, Oslo: Gyldendal.
- Lous, Georg 1976: *Mot nye milepæler? Litt fra et advokatfirmas historie*, Oslo.
- Madsen, Mikael Rask 2000: "Fra sagførerkontorer til store advokatfirmaer. En rettsociologisk analyse af ændringerne af den danske advokatbranche ", *Juristen*: 127-141.
- Neste, Arnulf 1966: *Advokatstatistikk på grunnlag av inntektsåret 1964*, Oslo: Den Norske Advokatforening.
- Norenberg, Per Joachim 2006: *Hvorfor slutter kvinnene? En kvalitativ studie av hvordan kvinnelige og mannlige forretningsadvokater opplever egen yrkesvirkelighet* Masteroppgave i sosiologi Universitetet i Oslo.
- Papendorf, Knut 2002: *Advokatens århundre? Globaliseringen og dens følger for advokatmarkedet, Makt- og demokratiutredningen 1998-2003 Rapportserien nr. 47*, Oslo: Makt- og demokratiutredningen.
- Posner, Richard A. 1976: *Antitrust law : an economic perspective*, Chicago: University of Chicago Press.

- Rødland, Kjartan 2006: *150 med blikket fremover. Thommessen Krefting Greve Lund A/S 1856-2006*, Oslo: Thommessen.
- Samuelsen, Erik 1990: "Utviklingen mot store advokatfirmaer i Norge", *Advokatvirksomhet og advokatuavhengighet*, red. H. J. Kolrud, Oslo.
- Sand, Inger Johanne 1996: *Styring av kompleksitet Rettslige former for statlig rammestyring og desentralisert statsforvaltning*, Bergen: Fagbokforlaget.
- Schultz, Ulrike og Gisela Shaw red. 2003: *Women in the World Legal Professions*, Oxford: Hart Publishing.
- Sejersted, Fredrik 1995: "En stadig nærmere mellomstasjon? Om EØS-avtalen og norsk retts tilpasning til EF-retten", *Tidsskrift for Samfunnsforskning*, 36 (4): 519-556.
- Sejersted, Fredrik red. 1996: *Nordisk forvaltningsrett i møte med EF-retten, IUSEF nr.21 Senter for Europa-rett Universitetet i Oslo*, Oslo: Universitetsforlaget.
- Stigler, G.J. 1971: "The Theory of Economic Regulation", *Bell Journal of Economics and Management Science*, 2 (1): 3-21.
- Thue, Lars 2006: *Nye forbindelser (1970-2005). Norsk telekommunikasjonshistorie bind 3*, Oslo: Gyldendal.