



Årsrapport 2019

Gorrissen Federspiel | Årsrapport 2019

Redaktion

Lonni Park Lyng, Signe Gry Braad, Katrine Prien, Gorrissen Federspiel

Layout og opsætning

Bold Scandinavia, Denise Hennig, Gorrissen Federspiel

Fotos

Kristian Holm, Nicky Bonne, Jan Søndergaard, Bax Lindhardt, Claudia Dons

Pressefotos: Human Practice Foundation, SunClass Airlines

Tryk

Cool Gray

Gorrissen Federspiel

Axel Towers

Axeltorv 2

1609 København V

+45 33 41 41 41

Prismet

Silkeborgvej 2

8000 Aarhus C

+45 86 20 75 00

contact@gorrissenfederspiel.com

gorrissenfederspiel.com

Marts, 2020

Indhold

Et år i udviklingens tegn ⁰⁰⁴

2019 i Gorrissen Federspiel ⁰¹⁰

Finansielle højdepunkter ⁰¹²

Årets markante sager ⁰¹⁴

Fire nye partnere ⁰¹⁶

Oversigt over vores organisation ⁰²²

Topper internationale ratings ⁰²⁴

I en liga for sig ⁰²⁶

Ændrede markedsvilkår stiller nye krav til juridisk rådgivning ⁰²⁸

Strategi 2022: In a league of our own ⁰³⁰

Branchens bedste image – igen ⁰³²

Vores arbejde med samfundsansvar ⁰³⁴

Fokus på fleksibilitet og nye karriereveje ⁰³⁶

Professionalisering af branchen og i Gorrissen Federspiel ⁰³⁸

Digital rejse ⁰⁴⁰

Advokater er en samfundssøjle ⁰⁴²

Styrket relation til klienter ⁰⁴⁴

Tendenser i branchen ⁰⁴⁶

Compliance er blevet en integreret del af sagsbehandlingen ⁰⁴⁸

Vores medarbejdere er vores vigtigste aktiv ⁰⁵⁰

Et moderne videnshus ⁰⁵²

En arbejdsplads med højt til loftet ⁰⁵⁴

"Man lærer af at befinde sig i orkanens øje" ⁰⁵⁵

Support på højt niveau ⁰⁵⁶

"Jeg vil helst begge dele" ⁰⁵⁷

Internationalt udsyn styrker vores rådgivning ⁰⁵⁸

Mangfoldighed i arbejdsstyrken er vigtig ⁰⁶⁰

Regnskabsberetning ⁰⁶²



Et år i udviklingens tegn

Det forgangne år har været spændende for os som virksomhed og som samfundsaktør – et år i udviklingens tegn.

Vores langsigtede fokus på høj kvalitet, værdiskabelse og ordentlighed har også i 2019 båret frugt. Vi har fået en række meget væsentlige mandater og er blevet valgt af vore klienter til de opgaver, hvor vi for alvor kan gøre en forskel.

I 2019 har vi vedtaget en ny strategi. Den bygger på en fælles vision og har til formål at samle os som virksomhed i et marked, der forandrer sig stadigt hurtigere. Visionen kalder vi "in a league of our own". Vi vil være Danmarks førende advokatfirma. For os betyder det, at vi har de mest tilfredse klienter, som vælger os for vores dybe faglighed og vores ordentlighed, og at vi har de dygtigste og mest engagerede medarbejdere.

Med det afsæt har vi i løbet af 2019 målrettet hele vores virksomhed. Vi har skabt en god model for, hvordan vi ønsker at arbejde med strategien i det daglige og følge op på de mål, vi sætter os for. Efter et halvt års arbejde med strategien, glæder jeg mig over, at vi er kommet rigtig godt fra start.

Professionalisering af vores virksomhed

Vi har i 2019 investeret mange ressourcer i en større modernisering af vores IT-infrastruktur. Moderniseringen skal på sigt give os mulighed for at servicere vores klienter endnu bedre. Ved hjælp af nye værktøjer og intelligente løsninger kan vi udføre vores arbejde mere effektivt og fokusere endnu mere på at tilføre vores klienter værdi.

Det er også med til at fremtidssikre vores digitaliseringsrejse, da vi kan tage nye teknologier i brug i takt med, at teknologierne bliver anvendelige. Senere års erfaringer viser, at digitaliseringen sker i et stadigt øget tempo. Hvis vi ønsker at optimere vores forretning og øge vores konkurrencedygtighed ved hjælp af digitaliseringen, kræver det hurtig omstilling og adoption.

Vores professionalisering har også bestået i interne omstruktureringer, strømligning af processer og nye kompetencer i stabene. Vi har styrket det bagvedliggende fundament, der danner rammen for driften af vores forretning, og som er med til at understøtte vores udvikling som vidensvirksomhed.

Bedre for vores klienter

2019 har været et år, hvor dele af verden rykkede væk fra hinanden. Ændrede dynamikker i internationale handelsmarkeder, herunder Brexit, har skabt helt nye præmisser for mange virksomheders handlerum og en øget kompleksitet i markedet.

Det stiller nye krav til vores rådgivning. Vi skal have en endnu dybere forståelse for vores klienters forretning, deres marked og deres interesser. For at øge bredden i vores rådgivning organiserer vi os i stigende grad i teams på tværs af vores specialeområder. Herfra orienterer vi os imod specifikke brancher – en orientering, der målretter vores juridiske kompetencer og øger vores kommercielle fokus. Med denne udvikling arbejder vi med en større orientering mod markedet og en perspektivering, der i højere grad kommer udefra-og-ind. Vi tror på, at dette vil tilføre vores klienter en endnu større værdi.

Vores klienter vælger os for vores høje faglighed, vores grundige arbejde, vores høje etiske standarder, og vores evne til at skabe værdi. Dette er vi stolte af, og det er noget, vi værner om. Det gør vi blandt andet ved at fokusere på kontinuerlig udvikling og uddannelse af vores jurister, så vi hele tiden kan blive dygtigere, og så vi kan tiltrække og fastholde branchens dygtigste medarbejdere. Jeg glæder mig over, at vi i årets imageanalyse foretaget af IFO (tidligere Guld Image) for andet år i træk er brancheførende – og at vores placering i analysen især var båret af en positiv vurdering af vores medarbejdere og vores kvalitet.

2019 var ikke året, hvor vi så legaltech slå igennem for alvor herhjemme. Men vi tror på, at potentialet er interessant, og med vores erklærede klientmål for øje har vi i 2019 også taget vigtige skridt imod en digitalisering af visse af vores juridiske ydelser.

Transformation på toppen af en sund kerneforretning

Trods de mange tiltag vi har gjort i 2019, har vi formået at levere et godt resultat. Det er vi stolte af. Det skyldes, at forandringerne sker på basis af en særdeles sund kerneforretning. I 2019 leverede vi en omsætning på 762,8 mio. kroner – det er en organisk vækst på 11,6 pct. Resultatet er i tråd med vores forventninger for året med en positiv udvikling på tværs af vores specialeområder.

Der er ikke konstateret særlig usikkerhed ved indregning og måling, ligesom der ved udarbejdelse af årsrapporten ikke er konstateret usædvanlige forhold. Der er fra balance-dagen og frem til regnskabsafslæggelsen ikke indtrådt forhold, som forrykker vurderingen af årsrapporten.

Forventet udvikling

Vi står godt rustet til 2020, hvor vi forventer en fortsat positiv udvikling på tværs af vores specialeområder og i vores engagement med eksisterende og nye klienter. Vi har lagt et godt strategisk fundament for vores forretning frem mod 2022. Vi har fortsat fokus på modernisering og professionalisering. De mange initiativer, som vi har implementeret i 2019, forventes at slå igennem i 2020, ligesom vi forventer en øget kommercialisering af vores forretning.

Vi forventer fortsat vækst i nettoomsætningen for 2020, hvor vi forventer at lande på en omsætning i intervallet 795-825 mio. kroner. Vi forventer desuden en stabil forøgelse af antallet af medarbejdere.

Martin André Dittmer
Managing Partner

Medarbejdere i alt

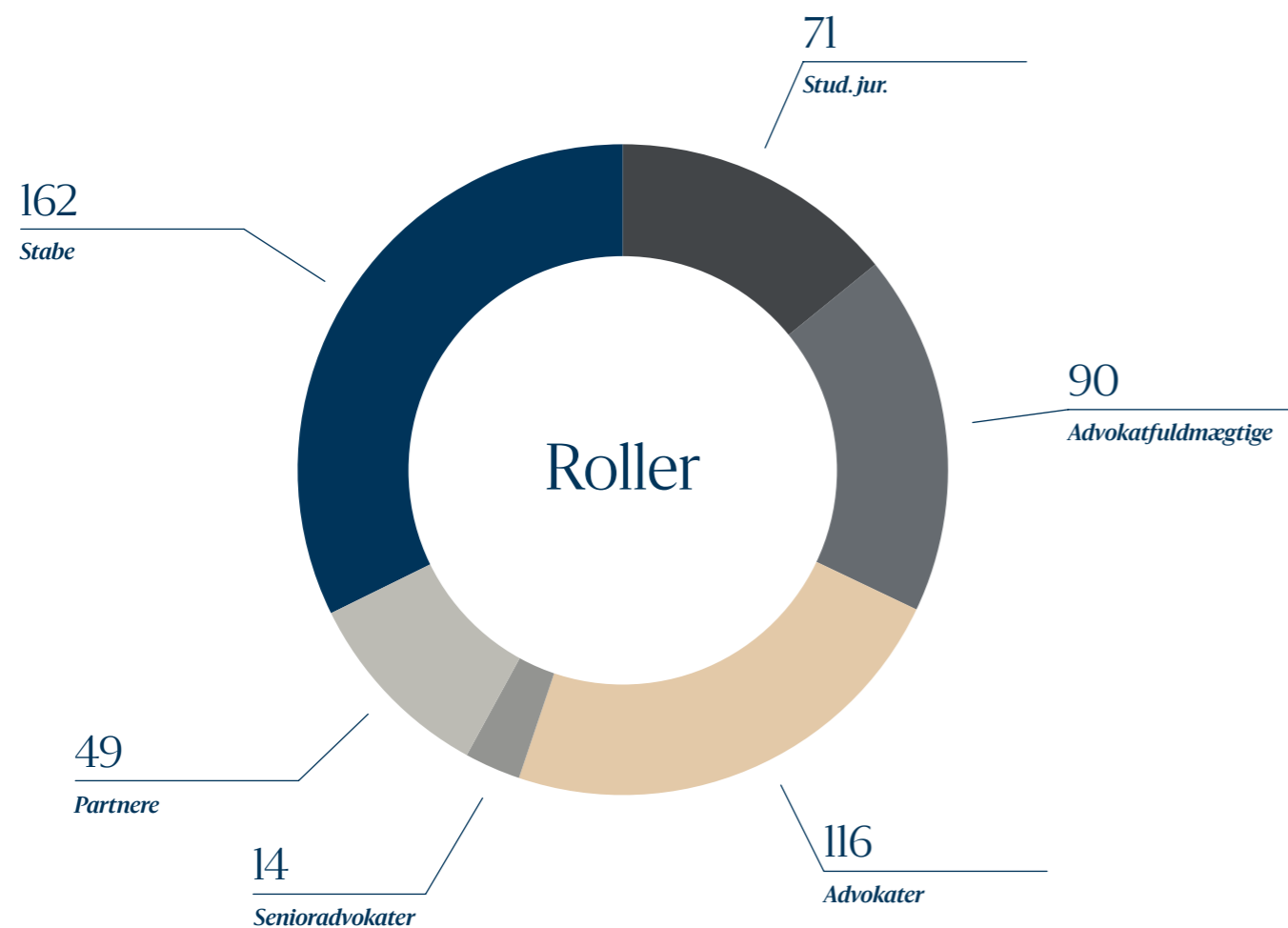
502*

Medarbejdere i København

372

Medarbejdere i Aarhus

130



* Antal medarbejdere ved udgangen af 2019

Kønsfordeling blandt partnere

42 mænd
7 kvinder



230 mænd / 272 kvinder



106 mænd / 114 kvinder



23 mænd / 20 kvinder

Overordnede fakta

- 269 Antal jurister
- 35 Samlet gennemsnitsalder
- 26 Antal bestillinger
- 9 Antal der har været udstationeret hos klienter
- 7 Antal der har været udstationeret på internationale advokatkontorer
- 5 Antal stud.jur. der har været på uddannelsesorlov i udlandet

2019 i Gorrissen Federspiel

Finansielle højdepunkter

Økonomisk blev 2019 et godt år for Gorrissen Federspiel med en omsætning på 762,8 mio. kroner svarende til en vækst på 11,6 pct. Det er den højeste omsætning i Gorrissen Federspiels historie.

Martin André Dittmer, Managing Partner og Charlotte Dreyer, CFO fremhæver to årsager til rekordåret. Dels har vores strategi og position i markedet gjort, at vi har rådgivet på mange af de største og mest interessante sager i det danske marked i 2019. Og dels er der også internt brugt kræfter på at professionalisere forretningen og driften. "Vores langsigtede strategi om at levere topkvalitet med høj grad af specialisering har gjort, at vi har fået de rette mandater og været med på mange af de allerstørste og mest spændende sager," siger Martin André Dittmer.

Charlotte Dreyer uddyber; "Samtidig har vi øget professionaliseringen af forretningen og driften og er ligeledes begyndt at eksekvere på vores strategi. Det har samlet set gjort, at vi har opnået en meget tilfredsstillende vækst i både omsætning og resultat."

Signifikant spring trods øget konkurrence

Et "signifikant" spring i omsætningen på knapt 80 mio. kr., er både noget at være glad og stolt over, mener Charlotte Dreyer. Men sådan en udvikling kommer ikke af sig selv, pointerer Martin André Dittmer, og peger på, at presset i branchen fortsat øges. "Vi oplever stadig en mere intens konkurrence, og vi har mange dygtige kollegaer i branchen. Men vi kan konstatere, at vi har været engageret på de rigtige sager, og vi har en stribe af meget trofaste og spændende klienter, som kommer til os, når de har brug for strategisk sparring eller kompliceret juridisk rådgivning, og det kan vi kun glæde os over," siger han. Han tilføjer, at klienterne især vælger Gorrissen Federspiel for det høje faglige niveau, og at det flotte resultat kan tilskrives medarbejdernes store indsats.

Ambitionerne for Gorrissen Federspiel var store, da man stod ved indgangen til 2019, så Martin André Dittmer er glad for, at året er gået så godt. "Vi var fortrøstningsfulde og troede på, at vores position i markedet ville gøre det muligt for os at nå en endnu højere omsætning og et bedre resultat end de tidligere år. 2019 var året, der viste, at det kunne lade sig gøre, og vi står stærkt ved indgangen til 2020," slutter han.

Effektivisering ved hjælp af IT

Det flotte resultat for 2019 skyldes også, at vi har formået at effektivisere vores forretningsgange ved hjælp af nye IT-systemer, som understøtter en højere produktivitet og agilitet blandt vores medarbejdere. Blandt andet har vi i 2019 implementeret et nyt system til understøttelse af klientrelationer (CRM), ligesom vi har påbegyndt implementeringen af et nyt system til økonomi- og sagsstyring (ERP). Systemet til økonomi- og sagsstyring forventes færdigimplementeret i 2020.

Stabil vækst i antallet af jurister

Ved udgangen af 2019 beskæftigede vi 269 jurister, det er otte jurister mere end opgjort ved udgangen af 2018, hvor tallet var 261 jurister. Vi fortsætter således en stabil vækst i antallet af beskæftigede jurister.

Det totale medarbejderantal på tværs af funktioner og roller var ved udgangen af 2019 på 502. Ved udgangen af 2018 var antallet af medarbejdere 439. Stigningen skyldes primært, at vi i 2019 har hjemtaget en række servicefunktioner, som tidligere var outsourcet til en ekstern samarbejdspartner.



Årets markante sager

Igen i 2019 var vi involveret i en række af de mest interessante sager i dansk erhvervsliv, og cementerede dermed vores position som én af erhvervslivets foretrukne juridiske rådgivere.

Flere års arbejde kulminerede med børsnoteringen af Maersk Drilling i april. Vi var også med, da SEAS-NVE opkøbte Radius fra Ørsted, Axcels salg af IT-virksomheden Conscia til Nordic Capital, GN Store Nord's erhvervelse af Altia Systems, Fujifilm Corporations køb af den danske del af Biogen, Danish Crowns frasalg af deres engelske datterselskab Tulip Ltd. samt frasalget af konkursramte TopToys' aktiviteter og rettigheder til Salling Group.

Vi rådgav også i forbindelse med flere af årets væsentligste ejendomstransaktioner som eksempelvis Carlsberg Byens salg af en kontorejendom på 19.700 m² til Norges største pensionselskab KLP, og vi bistod MT Højgaard i forbindelse med et projekt om opførelse af 107 ungdomsboliger i Sydhavnen i København.

Altopædende oplevelse

Redningsaktionen af Thomas Cook's skandinaviske flyoperation lå også i hænderne på os. En "stort set umulig opgave", som vores fly- og insolvenspartner, Morten Hans Jakobsen, kalder den.

I halvanden måned boede han nærmest i lufthavnen, mens et hold på 10-12 personer fra Gorrissen Federspiel arbejdede i døgndrift i en øvelse, som ikke før er set. "Sammen med Thomas Cook Airlines Scandinavias dedikerede team og med støtte fra de danske luftfartsmyndigheder, skabte vi et luftfartsselskab, som opererede fra første dag. Den fulde flyoperation overgik til den nye operatør, SunClass Airlines, i én håndbevægelse," siger Morten Hans Jakobsen og tilføjer, at der kun gik seks timer fra konkursens indtræden til det nye selskab havde fået operationstilladelser, slots, nyforhandlede fly-leases og alt, hvad der skal bruges for at drive luftfart.

Det var norske Petter Stordalen sammen med kapitalfondene Altor og TDR, der endte som nye ejere af Thomas Cooks forretning i Skandinavien, som består af Ving, Spies, Tjæreborg og luftfartsselskabet SunClass Airlines. Morten Hans Jakobsen kalder sagen for den "mest komplekse opgave", han har haft. "Sagen fyldte det hele i den tid, den stod på, og jeg vågnede stort set hver nat og tænkte på, hvad vi skulle huske at få med. Det var sådan en sag, der er enormt vanskelig at lande fra, men hverdagen indfandt sig heldigvis hurtigt med nye og spændende sager," siger Morten Hans Jakobsen.

Rejsekoncernen, der drives under navnet Nordic Leisure Travel Group, har efterfølgende valgt Gorrissen Federspiel som sin fremtidige, danske advokat.

Fuld plade

Også i den finansielle sektor har vi spillet en central rolle i 2019. Året markerede blandt andet en foreløbig afslutning af et komplekst og langvarigt rådgivningsforløb, hvor vi bistod seks ledende nordiske banker i forbindelse med etableringen af verdens første regionalt dækkende betalingsinfrastruktursystem for multivaluta.

Den lange historik som juridisk rådgiver når små og store pengeinstitutter fusionerer, fik også tilføjet et nyt kapitel. Partner Bo Holve fra specialegruppen Bank & Finans melder om "fuld plade", når det kommer til konsolideringer i den finansielle sektor.

Pladen tæller Dronninglund Sparekasses fusion med Sparekassen Vendsyssel, Nykredits milliardopkøb af LR Realkredit, Andelskassen Oikos' sammenlægning med FASTER Andelskasse samt Nykredits overtagelse af Sparinvest, hvor Gorrissen Federspiel repræsenterede en meget bred kreds af 49 pengeinstitutter og forsikringsselskaber.

"Også i 2019 har vi fastholdt vores markedsandel på næsten 100 pct. på pengeinstitutsammenlægninger. Vi har hjulpet i en transaktion, der omfatter ét af Danmarks mindste pengeinstitutter og i en transaktion til 2,6 mia. kroner," siger Bo Holve.

Selvom Gorrissen Federspiel er med på stort set alt, der smager af konsolidering i den finansielle sektor, så kan man ikke bare tage for givet at blive valgt, påpeger han. "Det kræver hårdt arbejde, men vi arbejder målrettet på at være der for sektoren, når den har brug for det. Og så har vi prioriteret ikke kun at servicere de største danske pengeinstitutter, men hele sektoren," påpeger han.

Principielle domme

2019 var også året, hvor en 16 år lang og farverig straffesag endte i et stykke dansk retshistorie, da Østre Landsret afgjorde, at reklameforbuddet i den gamle spillelov fra 2003 var i strid med EU-reglerne. Dermed undgik vores klient JP/Politikens Hus et konfiskationskrav på 415 mio. kr.

Det blev også året, hvor Højesteret afsagde sin længe ventede dom i den principielle "vejmarkeringssag", hvor vi siden 2014 har repræsenteret den ene konsortiedtager. Dommen rejser afgørende spørgsmål om små- og mellemstore virksomheders mulighed for at gå sammen og byde på større opgaver, og afgørelsen vil også få betydning for vores rådgivning fremadrettet.

Fire nye partnere

I årets sidste måned tog partnerne i Gorrissen Federspiel beslutning om partneroptagelse for 2020 og vi inviterer fire nye profiler med ind partnerkredsen per 1. januar 2020.

Udnævnelserne skal ses i lyset af et stærkt år, hvor der har været særdeles travlt. Samtidig skal de nye partnere styrke vores partnerkompetence, så vi står endnu stærkere i den kommende tid.

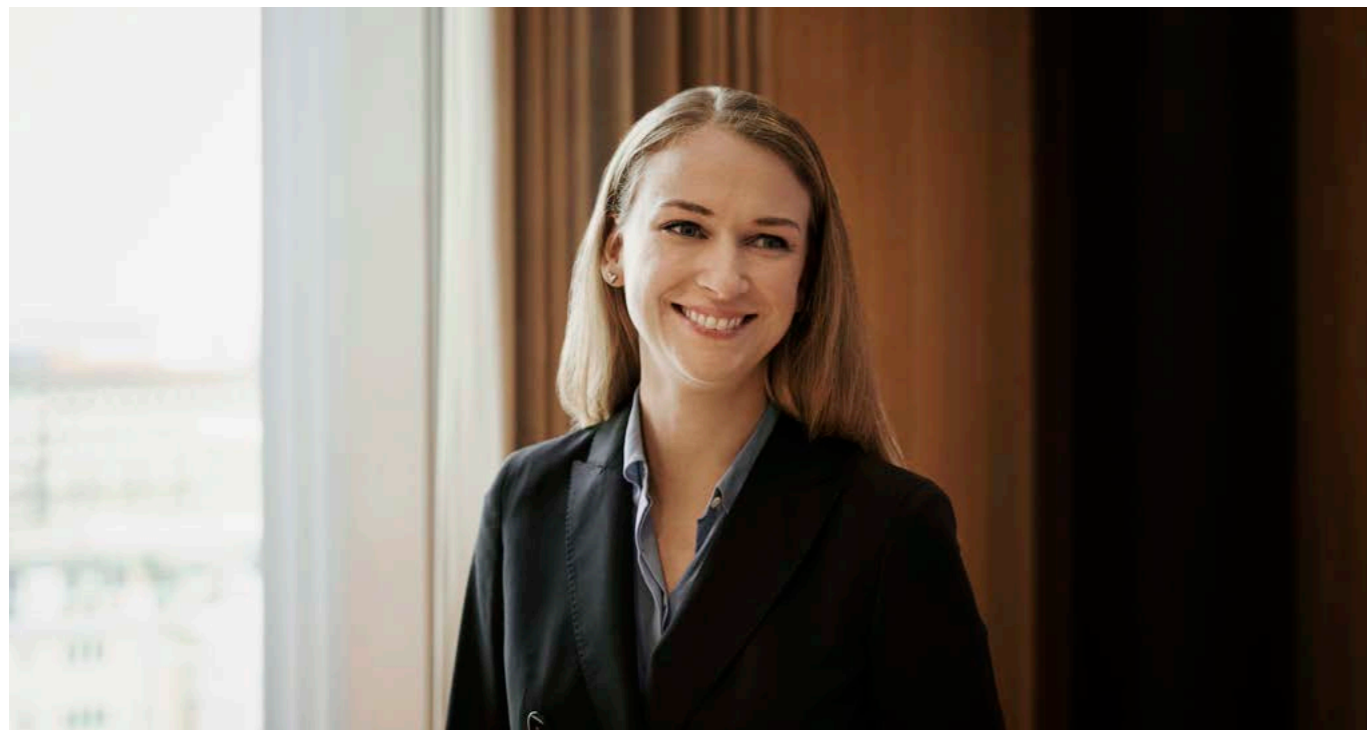
Jacob Gunst (37), Corporate / M&A

Det var den største dag rent karrieremæssigt. Sådan beskriver Jacob Gunst den aften, hvor han blev inviteret med ind i Gorrissen Federspiels partnerkreds. "Det er skelsættende både karrieremæssigt og på det personlige plan. Jeg er stolt, men også ydmyg over for opgaven og det, jeg kommer til at stå på skuldrene af," siger han.

Jacob Gunst er uddannet cand.jur. ved Aarhus Universitet i 2007, og har været en del af Gorrissen Federspiel siden. Han har mere end ti års erfaring med at bistå danske og udenlandske klienter med selskabsretlige forhold, aktionærrelationer, omstruktureringer og investeringer i andre virksomheder særligt inden for life science-sektoren.

Han ser advokatbranchen stå over for en tid, der byder på nogle udfordringer men også potentialer og nævner eksempelvis legaltech. "Man er lidt i en brydningstid, hvor advokatbranchen på nogle punkter skal gentænke sig selv, og det synes jeg, er en spændende proces at være en del af," siger Jacob Gunst og tilføjer, at Gorrissen Federspiels stærke markedsposition og specialisering er et ideelt afsæt for at omfavne udviklingen og udnytte de mange muligheder, som teknologien bringer.





Louise Celia Korpela (34), Corporate / M&A

I ti år har hun arbejdet målrettet efter partnertitlen. I december måned fik Louise Celia Korpela så det opkald, hun håbede på. ”Det var den bedste fornemmelse nogensinde. Kæmpestort – og meget større, end jeg selv havde troet,” siger hun.

Louise Celia Korpela er uddannet cand.jur. ved Københavns Universitet i 2010, hvor hun også kom til Gorrissen Federspiel. I dag rådgiver hun om børsret, selskabsret og kapitalmarkedsforhold, herunder særligt om større kapitalmarkedstransaktioner, securities litigation og M&A-

transaktioner med en børsretlig vinkel. Hun var desuden den første advokat fra Gorrissen Federspiel, der blev tilbudt en plads hos Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom i New York. I 2017 blev hun udpeget som ét af Danmarks 100 største erhvervstalenter af Berlingske Business. ”Jeg har ofte savnet indblik i forretningen. Den del er virkelig spændende – jeg vil gerne bidrage til udviklingen og hjælpe med at drive firmaet videre. Det er nok den primære årsag til, at jeg gerne vil være partner,” siger Louise Celia Korpela.

Erik Molin (38), EU- og Konkurrenceret

Muligheden for at blive partner var ikke noget, der lå i Erik Molins bevidsthed, da han kom til Gorrissen Federspiel i 2012 som den eneste økonom. Men lysten til ”at være med ved bordet” udviklede sig løbende i takt med, at afdelingen for Økonomisk Analyse voksede. Nu har han skrevet historie som den første ikke-advokat i Gorrissen Federspiels partnerkreds. ”Det er ikke bare min indsats men en erkendelse af, at hele holdet har leveret rigtig godt,” siger han.

Erik Molin er cand.polit. fra Københavns Universitet og begyndte sin karriere i Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, inden han kom til Gorrissen Federspiel. I dag er han som cheføkonom og kommende partner ansvarlig for firmaets specialistenhed inden for Økonomisk Analyse.

”Som økonom kan jeg måske stille nogle spørgsmål, som giver anledning til refleksion i partnerkredsen. Måske er der ét af de spørgsmål, som kan føre til, at man gør tingene på en ny måde eller måske bare gøre det på et mere oplyst grundlag,” siger Erik Molin.



Gitte Dehn Lansner (46), Projektudvikling / Fast Ejendom

Karriereønsket stod lysende klart for Gitte Dehn Lansner, da hun kom til Gorrissen Federspiel i 1997. For hun ville være en del af partnerkredsen. Nu har hun nået sit oprindelige mål som ny partner hos Gorrissen Federspiel. "Jeg er ekstremt glad for det, jeg laver, og hvor jeg er, så det har været naturligt at arbejde mod optagelse i partnerkredsen, som jeg glæder mig rigtig meget til at være med i. Det har betydet virkelig meget at blive en del af partnerkredsen – også af fællesskabet," siger hun.

Gitte Dehn Lansner er uddannet cand.jur. ved Københavns Universitet i 1996. Hun var hos Gorrissen Federspiel i fem år, men var derefter forbi anklagemyndigheden og enkelte andre advokatkontorer. I 2015 vendte hun atter tilbage til Gorrissen Federspiel. Her har hun bistået med mange store transaktioner for en række noterede og unoterede virksomheder, samt private equity-fonde og øvrige investorer. Denne erfaring skal Gitte nu anvende i specialegruppen Projektudvikling / Fast Ejendom. "Den position, vi har i markedet, som hviler på høj faglighed og høj integritet, vil jeg gerne være med til at fastholde. Og så går jeg i øvrigt meget ind for, at det også skal være sjovt at gå på arbejde," siger Gitte Dehn Lansner.



Oversigt over vores organisation

Bestyrelse

Peter Appel, formand
 Martin André Dittmer, Managing Partner
 Niels Bang
 Anders Peter G. Christoffersen
 Henriette Gernaa
 Bo Holse
 Tobias Linde

Kapitalejere / partnere

Christian Alsøe
 Jakob Skaadstrup Andersen
 Peter Appel
 Niels Bang
 Morten Nybom Bethe
 Lasse Skaarup Christensen
 Anders Peter G. Christoffersen
 Camilla C. Collet
 Martin André Dittmer
 Olaf Carl Ehrenskjöld
 Lotte Eskesen
 Mikkel Fritsch
 Christoffer Fode
 Søren Fogh
 Henriette Gernaa
 Tue Goldschmieding
 Lars Grøngaard
 Niels Heering
 Bo Holse
 Ole Horsfeldt
 Morten Hans Jakobsen
 Anders Ørjan Jensen
 Jan Hellmund Jensen
 Michael Steen Jensen
 Hans-Peter Jørgensen
 Erik Kjær-Hansen
 Kenneth Kvistgaard-Aaholm
 Alexander Troeltzsch Larsen
 Merete Larsen
 Jesper Avnborg Lentz
 Tobias Linde
 Jens V. Mathiasen
 Michael Meyer
 Finn Møller
 Kenneth Hvelplund Pedersen
 Chantal Pernille Patel
 Rikke Schiøtt Petersen
 Jacob Skude Rasmussen

Jacob Sand
 Mikael Philip Schmidt
 John Sommer Schmidt
 Peter Sjøgreen
 Morten Skjønnemand
 Søren Stæhr
 Klaus Søgaard
 Søren Høgh Thomsen
 Charlotte Thorsen
 Michael Wejp-Olsen
 Jacob Ørndrup

Specialegrupper

Arbejds- & Ansættelsesret
 Bank & Finans
 Capital Markets
 Corporate / Mergers & Acquisitions
 EU- & Konkurrenceret
 Fast Ejendom
 IP & Digital Business
 Private Clients / Family Offices – Legal
 Proces
 Rekonstruktion & Insolvens
 Shipping / Offshore / Transportation
 Skat
 Økonomisk Analyse

Branchegrupper

Compliance & CSR
 Energi & Forsyning
 FinTech
 Fly & Tog
 Forsikring & Genforsikring
 International Construction & Engineering Projects
 Life Sciences
 Maritime Disputes
 Media & Entertainment
 Miljø
 Private Equity
 Revisions- & rådgivningsvirksomheder
 Telekommunikation



Topper internationale ratings

Vores klients tilfredshed og deres vurdering af vores rådgivning er afgørende for vores succes, og det er således en høj prioritet for os at bede om og lytte til vores klients feedback. Det gør vi via forskellige initiativer og eksterne analyser af vores rådgivning og klientfeedback – en gren af disse analyser er de internationale ratingbureauers granskning af vores rådgivning og indhentning af referencer blandt vores klienter.

Gorrissen Federspiel har også i 2019 fastholdt sin position som et tier 1 advokatfirma. Hos de toneangivende internationale ratingbureauer Legal 500, Chambers Europe og Chambers Global samt IFLR1000 er vi rangeret som det førende danske advokatfirma inden for en række specialeområder som Corporate / M&A, Capital Markets og Bank & Finans.

Vi er stolte over, at vores klienter og samarbejdspartnere fremhæver os som deres foretrukne juridiske rådgiver.

The Legal 500

“Gorrissen Federspiel provides a first-class service”

“Gorrissen Federspiel has strong business acumen”

IFLR1000

“They were always quick to reply, giving excellent advice”

“We have a very high regard of Gorrissen Federspiel in general. They are super-accessible, knowledgeable and pleasant to work with”

Chambers Europe

“At Gorrissen Federspiel, they have the knowledge, experience and understanding that we need. They give straight and clear answers, and find solutions. They work efficiently and always respond quickly”

“Exceptional firm with great commercial sense”

Chambers Global

“Market-leading practice noted for its long-standing expertise and full-service offering to clients”

“Gorrissen Federspiel has a long tradition and extensive experience in providing specialist advice”



I en liga for sig



Ændrede markedsvilkår stiller nye krav til juridisk rådgivning

I Gorrissen Federspiel rådgiver vi nogle af de største danske og internationale virksomheder, og vi oplever, at de agerer i en stadigt stigende markedsmæssig og juridisk kompleksitet. Det stiller nye krav til vores rådgivning.

2019 har været et år præget af opbrud. Således har dynamikkerne i det internationale marked været præget af sanktioner og stor usikkerhed, ligesom Brexit har skabt ændrede vilkår for mange virksomheders forretningsgrundlag og ageren. Øget EU-regulering har ændret spillereglerne for mange af de store virksomheder. Det øgede fokus på den grønne omstilling har ligeledes ændret mange virksomheders fokus fundamentalt, og i dansk kontekst har vi set, hvordan klimapartnerskaber trækker virksomhederne tættere på politiske beslutningsprocesser.

Kompleksiteten ses især ved, at store virksomheder i stigende grad forventes at tage samfundsansvar, ligesom geopolitiske og internationale strømninger har stor indvirkning på virksomhedernes råderum og strategiske beslutningsprocesser.

De ændrede vilkår for danske og udenlandske virksomheder betyder, at vores klienter også stiller nye krav til vores rådgivning. Vi skal i endnu højere grad end tidligere være specialister og forstå juraens samspil med samfundspolitiske, geopolitiske, økonomiske og kommercielle forhold.

”I Gorrissen Federspiel er vi trusted advisors for vores klienter. Vi beskæftiger mange af Danmarks dygtigste jurister, og er anset som ét af landets absolut førende advokatfirmaer – en position, som vi er ydmygt stolte over, og som vi værner om hver dag. Det betyder, at vi skal være udviklingsorienterede og progressive – og turde gå andre veje, når udviklingen i samfundet efterspørger nye kompetencer,” siger Martin André Dittmer, Managing Partner i Gorrissen Federspiel.

Større kommerciel forståelse i tværfaglige klientteams

Tendensen illustreres blandt andet i vores arbejde med M&A, hvor der generelt er sket en øget internationalisering, professionalisering og specialisering af transaktionsmarkedet, fordi klienterne over årene er blevet meget mere sofistikerede og specialiserede i at lave transaktioner. Endvidere har øget regulering som fx GDPR, MAR og AML gjort kompleksiteten af virksomhedsdrift – og dermed også M&A – større.

For at imødekomme denne udvikling organiserer vi os i stigende grad på tværs af vores specialeområder. Ud over den dybe, juridiske specialisering skal vi også have indsigt i vores klienters forretning, deres markeder og deres interesser. Når vi organiserer os i tværfaglige teams, trækker vi på specialiserede kompetencer tilpasset vores klienters kontekst – en orientering, der bygger et lag af kommerciel forståelse på vores juridiske kompetence, som vi tror på tilfører vores klienter en større værdi.

Advokatgerningen er også andet end blot juraen

Markedsmæssige trends og ændrede markedsvilkår for vores klienter har også betydet en udvidelse af kompetencer i vores juridiske rådgivning inden for visse af vores specialeområder. Blandt andet har vi ansat en specialkonsulent inden for landbrug i Rekonstruktion og Insolvens, ligesom vi har ansat en professor i IT- og medieret i IP & Digital Business.

Ved partneroptaget forud for årsskiftet besluttede vi at optage en økonom i partnerkredsen – den første ikke-advokat i partnerkredsen i virksomhedens historie.

”Udnævnelsen er netop et udtryk for den stigende grad af kommerciel og økonomisk forståelse, der er nødvendig i rådgivningen af vores klienter i dag, og som sætter os i stand til at tilføre klienterne endnu større værdi,” forklarer Martin André Dittmer. ”Som advokatfirma er vi i en liga for sig – vi vil gerne gå forrest i udviklingen af vores branche og være en rollemodel for, hvordan rådgivning og kompetence kan skabe værdi for klienterne.”

Strategi 2022: In a league of our own



Gorrissen Federspiels ambitiøse 2022-strategi skal samle virksomheden om fælles fokuspunkter, nye ambitioner og målsætninger.

I 2019 har Gorrissen Federspiel samlet partnerkredsen om en ny strategi for virksomheden, som tager afsæt i en fælles vision for virksomheden om at være "in a league of our own". Med strategien har vi samlet virksomheden omkring vores vision om at være Danmarks førende advokatfirma med de mest tilfredse klienter, som vælger os for vores dybe faglighed og vores ordentlighed, og med de dygtigste og mest engagerede medarbejdere.

"Det har været en meget spændende proces for os i partnerkredsen, og strategidrøftelserne har bekræftet os i, at vi overordnet set har det rette fokus – og at vi ved at organisere os efter og strukturere os omkring vores fælles vision og målsætninger kan udvikle Gorrissen Federspiel som advokatfirma i en liga for sig," siger Martin André Dittmer, Managing Partner.

I sommeren 2019 blev alle medarbejdere engageret i strategien med en fælles strategidag og kick-off. Strategiarbejdet har herefter været forankret i specialegrupperne, som arbejder med individuelle visioner og mål, som bliver samlet op på tværs af hele virksomheden ved kvartalsvise målopfyldningsmøder. "Vi er nu nået dertil, hvor strategien er en integreret del af vores hverdag, og det har været meget inspirerende at opleve, hvordan vores medarbejdere tænker udvikling med vores vision for øje; vi vil være i en liga for sig," siger Martin André Dittmer.

Godt på vej mod 2022

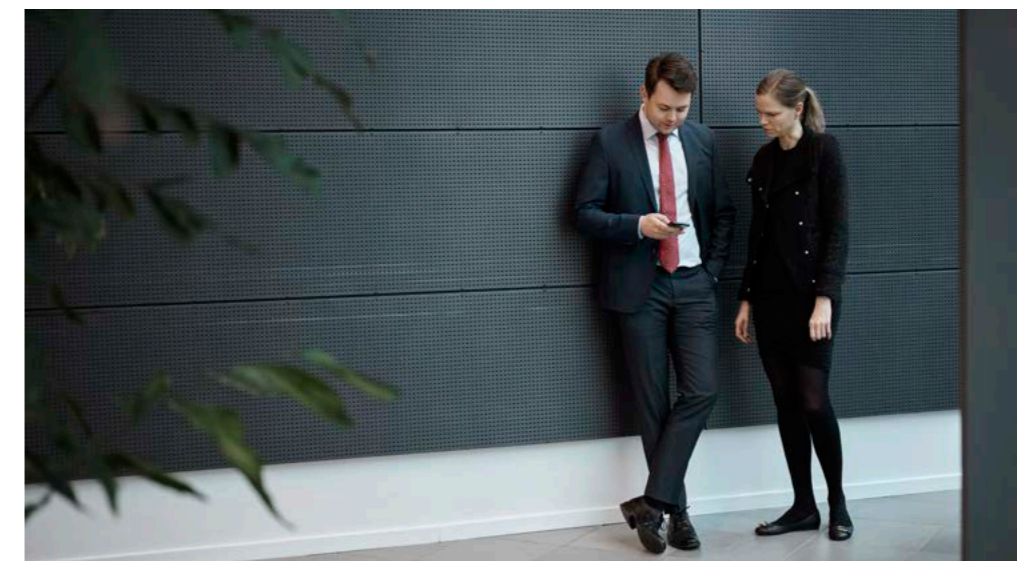
En del af 2022-strategien fokuserer på, at vi vil have de dygtigste og mest engagerede medarbejdere. I 2019 har vi således haft yderligere fokus på at skabe de rette arbejdsrammer for et godt arbejdsmiljø, på udvikling og uddannelse af vores medarbejdere, styrkede ledelseskompetencer og en professionalisering af vores HR-processer.

I vores stræben mod at have de dygtigste og mest engagerede medarbejdere har vi blandt andet opstillet mål for medarbejdernes trivsel og i deres feedback til ledelsen. I Gorrissen Federspiel foretager vi vores trivselsmåling med Ennova-metoden, hvor medarbejdernes feedback giver os et segmenteringsbillede af deres engagement og loyalitet. Ud fra dette segmenteringsbillede har vi opstillet mål for, at 90 pct. af vores medarbejdere kan kategoriseres som enten "ildsjæle" eller som "kernemedarbejdere" i 2022. I målingen for 2019 var 87 pct. af vores medarbejdere i disse to segmenter. Vi er således allerede godt på vej imod vores 2022-mål om at have de dygtigste og mest engagerede medarbejdere.

Hvad angår vores fokus på klienttilfredshed har 2019 blandt andet båret præg af flere store IT-infrastrukturelle implementeringer, så vi kan arbejde mere effektivt til gavn for vores klienter. Vi har ligeledes fået moderne værktøjer, der i højere grad lader os arbejde på tværs af huset med større indsigt i vores klienter, så vi kan handle mere agilt og yde en bedre service for vores klienter.

Vi måler vores klienters tilfredshed ved hjælp af flere forskellige metoder og analyser for feedback. I 2019 var vi således positive over at konstatere, at vi bliver vurderet som et tier 1 advokatfirma af ratingbureauerne Legal 500, Chambers Europe og Chambers International samt IFLR 1000 – blandt andet på basis af referencer fra vores klienter. Vi er også meget positive over at konstatere, at vi i årets imageanalyse foretaget af IFO (tidligere Guld Image) var brancheførende, og at denne vurdering skyldes en særdeles positiv vurdering af vores medarbejdere og kvaliteten af vores arbejde. Analysen baserer sig på 2.642 erhvervslederes bedømmelse af 100 danske virksomheder, herunder bedømmelser fra vores klienter.

Det kommende år skal strategien fortsat være rettesnor for virksomhedens udvikling, og vi ser frem til at nå nye milepæle i 2020.





Branchens bedste image – igen

For andet år i træk
løb vi med titlen
som indehaver af
branchens bedste
image.

Det var IFO Institutet for Opinionsanalyse, der stod bag imageanalysen (tidligere kendt som Guld Image). Analysen baserer sig på 2.642 erhvervslederes bedømmelse af 100 danske virksomheder.

Samlet indtog vi en 49. plads, og var dermed det højest placerede advokatfirma af de i alt seks danske advokatfirmaer i analysen.

”Vi er stolte over endnu engang at have det bedste image i branchen, for det kommer bestemt ikke af sig selv. Hver dag arbejder alle vores medarbejdere benhårdt på at yde juridisk rådgivning i en liga for sig og levere den bedst mulige rådgivning til vores klienter,” siger Martin André Dittmer, Managing Partner i Gorrissen Federspiel.

Det var især på parametrene ”medarbejdere” og ”kvalitet”, at vi udmærkede os i analysen.

”Vores viden er vores kerneprodukt, derfor er det også altafgørende for vores forretning, at vores klienter vurderer vores faglighed og kvaliteten af vores arbejde højt. Dette opnår vi kun ved at have de dygtigste medarbejdere i branchen,” slutter han.

Vores arbejde med samfundsansvar



Siden vi i 2018 tilsluttede os FN's Global Compact, har vi arbejdet på at integrere de ti principper i vores strategi og vores daglige drift. Dette fokus drives i det daglige af vores CSR-udvalg, som sikrer forankring i forretningen, synlighed i virksomheden og engagement fra vores medarbejdere.

Vidensvirksomhed med omtanke

Som vidensvirksomhed kan vi i stor udstrækning udvikle og sælge vores ydelser med en relativt lav negativ indvirkning på miljøet. Det betyder ikke, at der påhviler os et mindre ansvar, for enhver samfundsaktør må granske sig selv og sætte ind, hvor det er muligt for at sikre en bæredygtig virksomhed – og vi tænker vores indvirkning på miljøet ind, hvor vi kan. Det gælder i driften og vedligeholdelsen af vores to bygninger og daglige arbejdsgange, håndteringen af vores affald, vores indkøb og forbrug af madvarer i vores kantiner og vores krav til leverandører.

Som advokatfirma besidder vi stærke juridiske kompetencer inden for 26 specialeområder. Juraen er en bærende søjle i vores samfund og er ofte afgørende for, at virksomheder og interesseorganisationer kan etablere sig, opbygge og opretholde sin drift og sit virke. Ikke alle, som har behovet, har adgang til højt specialiseret juridisk bistand. Derfor er vores juridiske kompetence også en central del af arbejdet med vores samfundsansvar, idet vi pro bono kan hjælpe og understøtte relevante virksomheder, interesseorganisationer og privatpersoner, som har behov for juridisk rådgivning. Vi har defineret to fokusområder for vo-

res pro bono-arbejde, som vi mener er essentielle for opretholdelsen af et bæredygtigt samfund. Det gælder *retssikkerhed*, hvor vi blandt andet kan bidrage til at beskytte menneskerettigheder og sikre fundamentale retsprincipper. Og det gælder *uddannelse og udvikling af unge i Danmark og i udlandet*, hvor vi blandt andet kan bidrage til at skabe muligheder for, at børn og unge kan dygtiggøre og udvikle sig.

Ansvar for vores medarbejdere

Som førende advokatfirma er vi arbejdsplads for 500 medarbejdere, som alle yder deres bedste for at skabe værdi for vores klienter. Vi har et stort ansvar for at skabe gode rammer for deres daglige indsats, for at opretholde en stærk og bæredygtig virksomhed, et sikkert og sundt arbejdsmiljø og en god balance mellem arbejde og privatliv. Vi er optagede af at udvikle og skabe nye politikker for, hvorledes vi kan være en god arbejdsplads for vores medarbejdere, og hvordan vi kan sikre et fagligt miljø, hvori vores medarbejdere kan udvikle sig og realisere deres potentiale. Vi arbejder også med at skabe rammerne for en mangfoldig arbejdsstyrke, som udviser imødekommenhed, tolerance og ordentlighed over for alle.

Vores samfundsansvar

Siden 2018 har vi kommunikeret særskilt omkring vores samfundsansvar med udgivelsen af vores CSR-rapport. Denne kan læses på gorrissenfederspiel.com/csr

Fokus på fleksibilitet og nye karriereveje

I 2019 har vi fortsat vores fokus på fastholdelse og udvikling af medarbejdere i et arbejdsmarked, hvor konkurrencen om talenter stadig er hård, og hvor faktorer som fleksibilitet og alternative karriereveje er parametre, der vægtes højt.

I Gorrissen Federspiel har vi en ambition om at være Danmarks førende advokatfirma med de mest tilfredse klienter, som vælger os for vores dybe faglighed og ordentlighed.

For at vi kan lykkes med det, er det helt afgørende, at vi har de dygtigste og mest engagerede medarbejdere. Derfor har vi løbende fokus på rekruttering og fastholdelse af medarbejdere i alle funktioner.

Fleksibilitet i fokus

Selvom vi ikke oplever problemer med at rekruttere de største talenter, er vi meget bevidste om, at de nye generationer er drevet af noget andet end tidligere generationer, når det kommer til valg af arbejdsgiver.

Hvor prestige, løn og flotte titler tidligere stod øverst på ønskelisten, så er begreber som udvikling, ledelse og fleksibilitet nu i højsædet.

Det bekræftes af en undersøgelse foretaget af DJØF, hvor to ud af tre respondenter angav, at de overvejede at forlade advokatbranchen. Lange arbejdsdage og manglende balance mellem arbejdsliv og familieliv blev angivet som de væsentligste årsager.

”Heldigvis kan vi af vores trivselsmåling konstatere, at vi har nogle meget loyale medarbejdere, der også ser sig selv på sigt hos Gorrissen Federspiel. Vi mærker naturligvis også, at fleksibilitet står højt på ønskelisten hos både nuværende og kommende medarbejdere. Derfor har vi de sidste tre-fire år arbejdet med at implementere en mere fleksibel hverdag blandt ved at tilbyde ansatte mulighed for hjemmearbejde og deltidsoordninger, så hverdagen kan hænge sammen på fornuftig vis,” siger Sara Jursic, HR-direktør i Gorrissen Federspiel.

Af samme årsag har vi heller ikke opstillet debiteringskrav eller individuelle performancemål for juristerne hos Gorrissen Federspiel.

Nye karriereveje

2019 var også året, hvor vi indførte to nye karriereveje; Practice Area Counsel og Managing Counsel.

Før indførelsen af de nye karriereveje kunne man, hvis man ønskede en varig tilknytning til firmaet, men ikke nødvendigvis ønskede at gå partnervejen,

blive senioradvokat. Med de nye titler, som på sigt skal erstatte senioradvokattitlen, har vi skabt yderligere alternativer til partnervejen, som forhåbentlig medvirker til, at flere vil fortsætte deres karriere hos Gorrissen Federspiel.

Mens Practice Area Counsel er en stilling, der fokuserer på den faglige specialisering og betegnelsen følger det speciale, som advokaten fokuserer på, er Managing Counsel en bredere orienteret stilling, der – ud over den faglige specialisering – fokuserer på udvikling af ledelseskompeter og akkvisitive evner.

”Der er flere veje til et godt og spændende arbejdsliv, og det skal være muligt

at tilrettelægge en karrierevej, som hænger godt sammen med ens ambitioner og livssituation,” forklarer Sara Jursic.

De nye stillinger kan enten være et sluttrin eller et trin på vej mod at blive partner. Hos Gorrissen Federspiel er der ikke et egentlig partnerprogram for partnerkandidater, fordi det er individuelt, hvad der skal til for at nå derhen.

”Vi mener, at det er vigtigt at se på den enkeltes behov for udvikling for at få forløst vores medarbejders potentiale bedst muligt,” siger Sara Jursic.

Fokus på ledelse

En af de ting, som partnerkredsen har haft særlig fokus på i 2019, er ledelse. Martin André Dittmer, Managing Partner, oplever, at yngre talenter i forhold til deres egen udvikling og motivation kræver mere af deres nærmeste leder end tidligere. ”Vi er meget optagede af, at vi som partnere skal være endnu bedre ledere. Det er ikke længere nok ”bare” at være rigtig dygtig fagligt. Vores medarbejdere ønsker også en stærk leder, de kan spejle sig i og søge sparring hos og ikke bare en chef,” siger han.

Han tilføjer, at der i huset generelt er fokus på en mere professionaliseret tilgang til ledelse, som i sidste ende skal skabe mere synlige og nærværende ledere. For Martin André Dittmer handler lederskabet især om at skabe en fællesskabsfølelse i hele huset, hvor medarbejderne går den ekstra mil, samtidig med at medarbejdertrivslen er i top.

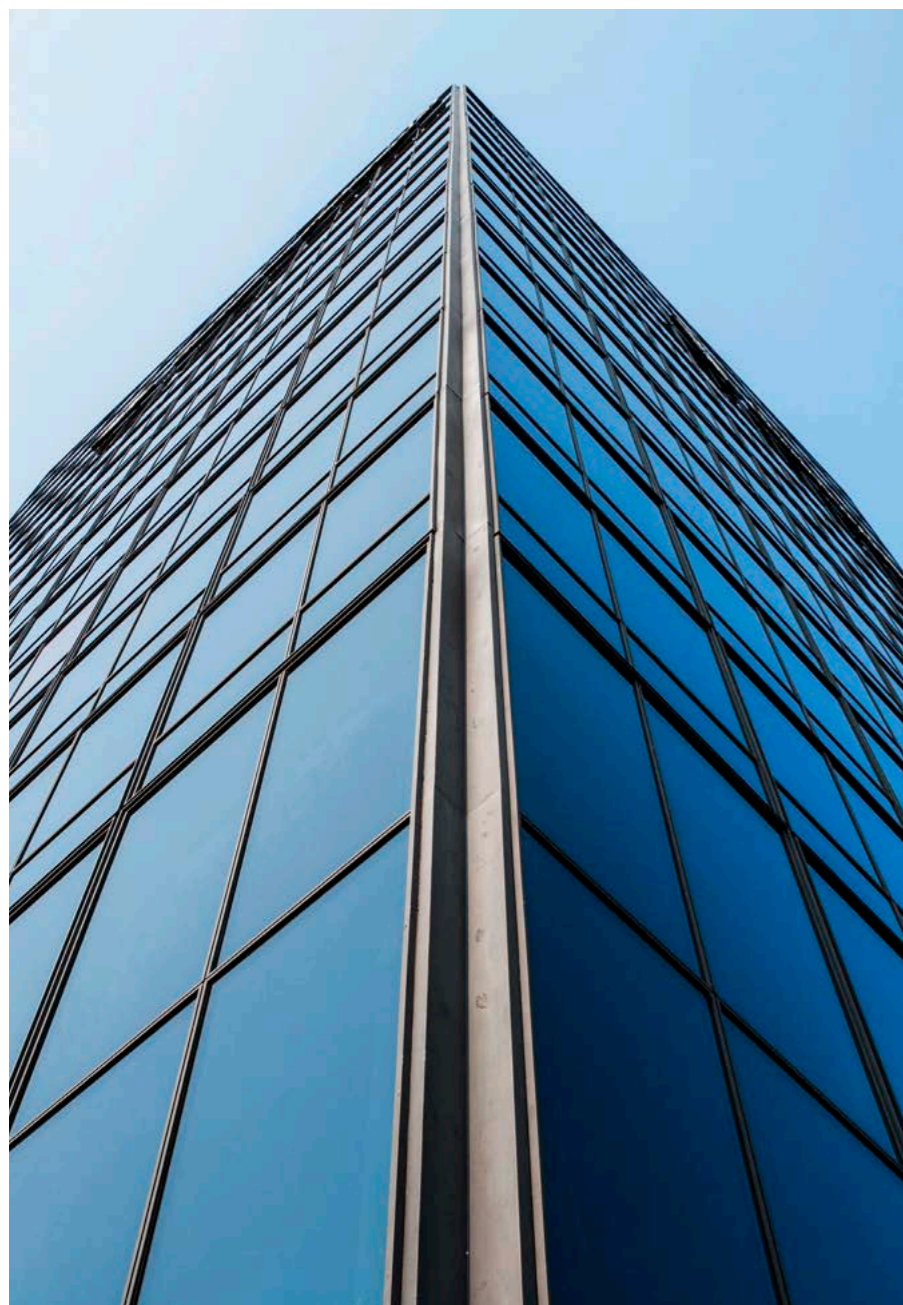
I 2020 vil vi fortsætte vores fokus på, hvordan vi kan skabe de bedste rammer for vores medarbejdere til gavn for forretningen og vores ansatte.





Professionalisering
af branchen og i
Gorrissen Federspiel

Digital rejse



Med klienten i fokus har 2019 stået i digitaliseringens tegn. Året er gået med at forberede Gorrissen Federspiels hidtil mest omfattende opgradering af firmaets digitale fundament.

At være et advokatfirma i en liga for sig, kræver også den rigtige infrastruktur med IT-systemer i en liga for sig. Derfor blev året på den digitale front brugt til at forberede Gorrissen Federspiels største modernisering af firmaets IT-systemer inden for økonomi- og sagsstyring. ”Det er et af de helt fundamentale systemer, man skal have, for at have license to operate,” siger Charlotte Dreyer, CFO i Gorrissen Federspiel med ansvar for økonomi og IT.

Hun fortæller, at det meste af 2019 er blevet brugt på dels at tilpasse det nye IT-system til Gorrissen Federspiel og det danske marked og dels at få styr på alle børnesygdommene. ”Der har været masser af forberedelse, hvor fokus har været at få tilpasset systemet til vores behov, så det understøtter vores forretning bedst muligt med det formål, at vi kan blive mere effektive og agile,” siger Charlotte Dreyer. ”Det er helt klart et system, der vil understøtte os mange år frem. Det er et state of the art-system, som er udviklet med juristgerningen i fokus, og som bringer os foran på det danske marked,” tilføjer hun.

Smidigere processer internt

Hele omdrejningspunktet for udviklingen af det nye system har været at bringe mere værdi til klienterne. Systemet, der allerede bliver anvendt hos nogle af de store internationale advokatfirmaer, som Gorrissen Federspiel sammenligner sig med, vil blandt andet give bedre estimater og statusrapporter til klienterne. Samtidig vil systemet indeholde flere høj kvalitetsdata, som kan bruges til at målrette og tilpasse den juridiske rådgivning i endnu højere grad.

Det nye system får dog ikke kun stor betydning for klienterne. Også på de indre linjer vil opgraderingen af den digitale infrastruktur kunne mærkes. ”De interne arbejdsprocesser bliver smidigere, og juristerne vil kunne gøre deres arbejde bedre og mere effektivt,” siger Charlotte Dreyer og uddyber, at det nye system blandt andet kan tilgås fra medarbejdernes mobiltelefoner, så de ikke behøver at sidde foran computeren for at tidsregistrere eller se en sag, som det har været nødvendigt hidtil.

Kan opgradere løbende

Den store digitale opgradering kalder økonomidirektøren for en ”rekalibrering” af hele firmaet. En recalibrering, der ændrer hele det digitale fundament samt gør det nemmere fremover at være up-to-date.

”I den verden, vi lever i i dag, kan man ikke tillade sig at komme for langt bagefter. Det duer simpelthen ikke. Vores strategi er, at vi med det nye system løbende kan opgradere vores systemer, så vi hele tiden er helt fremme,” siger hun og peger samtidig på, at det også er en nødvendighed for at kunne leve op til de stadigt højere compliance-krav.

Professionalisering er kodeord

Udover at forberede implementeringen af et nyt økonomisystem blev der i året også indført et nyt klientrelationssystem (CRM), der fungerer som et detaljeret og fyldestgørende stamkort over klienterne og relationsarbejdet til klienterne.

Samtidig er man også begyndt at teste og udvikle AI – kunstig intelligens – især i forhold til due diligence, så det bliver en del af hverdagen i advokatfirmaet. ”Professionalisering og digitalisering har været kodeordet i 2019. Både for at sikre, at vi lever op til fremtidens krav, men simpelthen også fordi at vi vil levere den bedst mulige værdi til vores klienter,” lyder det fra økonomidirektøren.

Selvom Gorrissen Federspiel har påbegyndt en ny digital rejse, så betyder det ikke, at man skal til at være frontrunner i alle mulige digitale eksperimenter eller udvikle alverdens små løsninger, understreger Charlotte Dreyer. ”Vi leverer juridisk rådgivning i topklasse, og vi vil ikke være et IT-udviklingshus, fordi det ikke er det, vi er gode til. Vi vil bare levere vores advokatydelse bedst muligt. Det er det vigtigste for os,” fastslår Charlotte Dreyer.



Advokater er en samfundssøjle

Åbenhed og transparens har stået som to store pejlemærker i 2019 for Peter Appel, formand i Gorrissen Federspiel. For advokater spiller en vigtig rolle som samfundsaktører, og derfor bør de også åbne sig mod omverdenen, mener han. Behovet er især stort efter de seneste år, hvor advokatbranchen har fået ridser i omdømmelakken.

Når formand i Gorrissen Federspiel, Peter Appel, kigger tilbage på året, der gik, er der særligt én ting, der står ud. For advokatbranchen måtte endnu engang finde sig i at komme under lup for et skrantende image og en svækket troværdighed, der har præget branchen de seneste år. Ifølge den årlige troværdighedsanalyse fra Radius befandt advokater sig på en 18. plads ud af 26. I 2009 lå advokaters troværdighed på en fjerdeplads. En udvikling, der selvsagt er svær at kapere som formand for ét af Danmarks største advokatfirmaer. "Som advokater lever vi af vores troværdighed og gode omdømme. Der har været nogle dumme sager, som har skabt tvivl om hæderligheden og etikken i branchen. Det er vigtigt, at vi nu med åbenhed kæmper for at få genoprettet branchens image," siger Peter Appel.

Tavshed kan skabe forkert opfattelse

Selv er han opvokset under devisen om, at den, der lever stille, lever godt. Men det duer ikke bare at klappe i som en østers, hvis det gode omdømme skal genoprettes, mener han. Derimod tror formanden på åbenhed og transparens.

"Man kan som advokatfirma ikke lukke helt af og leve i tavshed, fordi det kan skabe en forkert opfattelse af, at vi har noget at skjule og ikke er til at stole på," siger han. "Vi skal stå frem og fortælle, hvem vi er, hvad vi lægger vægt på, hvad vi gerne vil og hvilke værdier, vi understøtter," tilføjer han.

Underlagt fortrolighed

Peter Appel er bevidst om, at advokatbranchen af offentligheden kan opfattes som "ufattelig lukket", men han forklarer, at fortrolighed – som er hele fundamentet for at være en betroet rådgiver – ikke skal tolkes som, at man også har noget at skjule.

"Stort set alt, vi foretager os, er fortroligt. Så det er sjældent, vi kan omtale klienter og fortælle om det arbejde, vi laver sagsmæssigt. Og det må vi leve med," siger Peter Appel. Men, tilføjer han: "Der er dog stadig andre ting, vi sagtens kan være åbne omkring. Og vi vil gerne give omverdenen indsigt i de ting, som vi kan," siger han.

Påtage sig ansvar som samfundsaktør

For Peter Appel handler kommunikation og transparens netop om at åbne op over for det samfund, som man er en del af. Som en stor dansk virksomhed med 500 medarbejdere, er det vigtigt at tage ansvaret som samfundsaktør på sig og understøtte de demokratiske værdier, som samfundet er bygget om. Samtidig udfører Gorrissen Federspiel en branche- og samfundsopgave ved at uddanne unge nyuddannede jurister til advokater, fremhæver han.

"Som advokater har vi en vigtig rolle. Vi er med til at understøtte demokratiet, individets rettigheder og alle de værdier, vi har i vores verden. Vi er med til at sikre, at retssamfundet opretholdes. Vores rolle er at være en søjle, der understøtter samfundet," siger Peter Appel.

Give indsigt som moderne virksomhed

Over den seneste tid har formanden også oplevet, at der i erhvervslivet og i det offentlige generelt er blevet mere fokus på transparens og ansvarlighed. Det har også smittet af på deres valg af juridiske rådgivere, hvor advokatbranchen oplever stadig større krav.

Derfor kan advokatbranchen rent forretningsmæssigt heller ikke leve i sin egen lille verden, påpeger Peter Appel, der kalder det naturligt, at man hos Gorrissen Federspiel ser sig som andre moderne virksomheder ved at give offentligheden indsigt i, hvem man er som firma. Det sker blandt andet ved at udgive årsrapport og CSR-rapport.

Tør tale om udfordringer

For Peter Appel handler åbenhed også om at tale om de udfordringer, der kan være ved at drive et moderne advokatfirma. Han nævner diversitet og branchens akilleshæl nemlig at forene advokatarbejdet med at stifte familie og have små børn. "Det fylder rigtig meget hos os, og vi arbejder med det på en masse forskellige planer. Vi er åbne om det, og det er ikke en hemmelighed, at det er en udfordring. Vi erkender, det er svært," siger han. "Vi uddanner de unge jurister lige i den alder, hvor de typisk stifter familie, så om nogen har vi udfordringerne helt tæt på livet," tilføjer han.

Formanden påpeger, at åbenhed ikke kun skal bruges til at male et rosenrødt billede af sig selv og af branchen. "Man skal kunne tale om tingene, som de nu engang er, og tale om de udfordringer, vi har og prøve at løse dem sammen og i god dialog med hinanden. Og for alt i verden ikke gøre det på en måde, hvor vi er lukkede i forhold til omverdenen," siger han.

Styrket relation til klienter

For at understøtte tankegangen om ét firma med klienten i centrum fik vi i 2019 implementeret et helt nyt klientrelationssystem (CRM).

CRM-systemet skal sikre, at vi på tværs af alle specialer deler vores viden mest hensigtsmæssigt.

Som et full service-advokatfirma med omkring 270 jurister er der behov for koordinering for at kunne yde den bedste service og rådgivning til vores klienter.

I vores nye moderne kundekartotek, der fungerer som en slags stamkort, er det muligt for juristerne at følge med i kollegernes interaktion med en given klient samt selv at tilføje informationer.

Med det nye klientsystem kommer advokater og partnere tættere på forretningen, og samarbejdet kommer i centrum. Klienten vil i højere grad blive tænkt ind i et 360-graders perspektiv, hvilket også vil give mere værdifuld rådgivning.

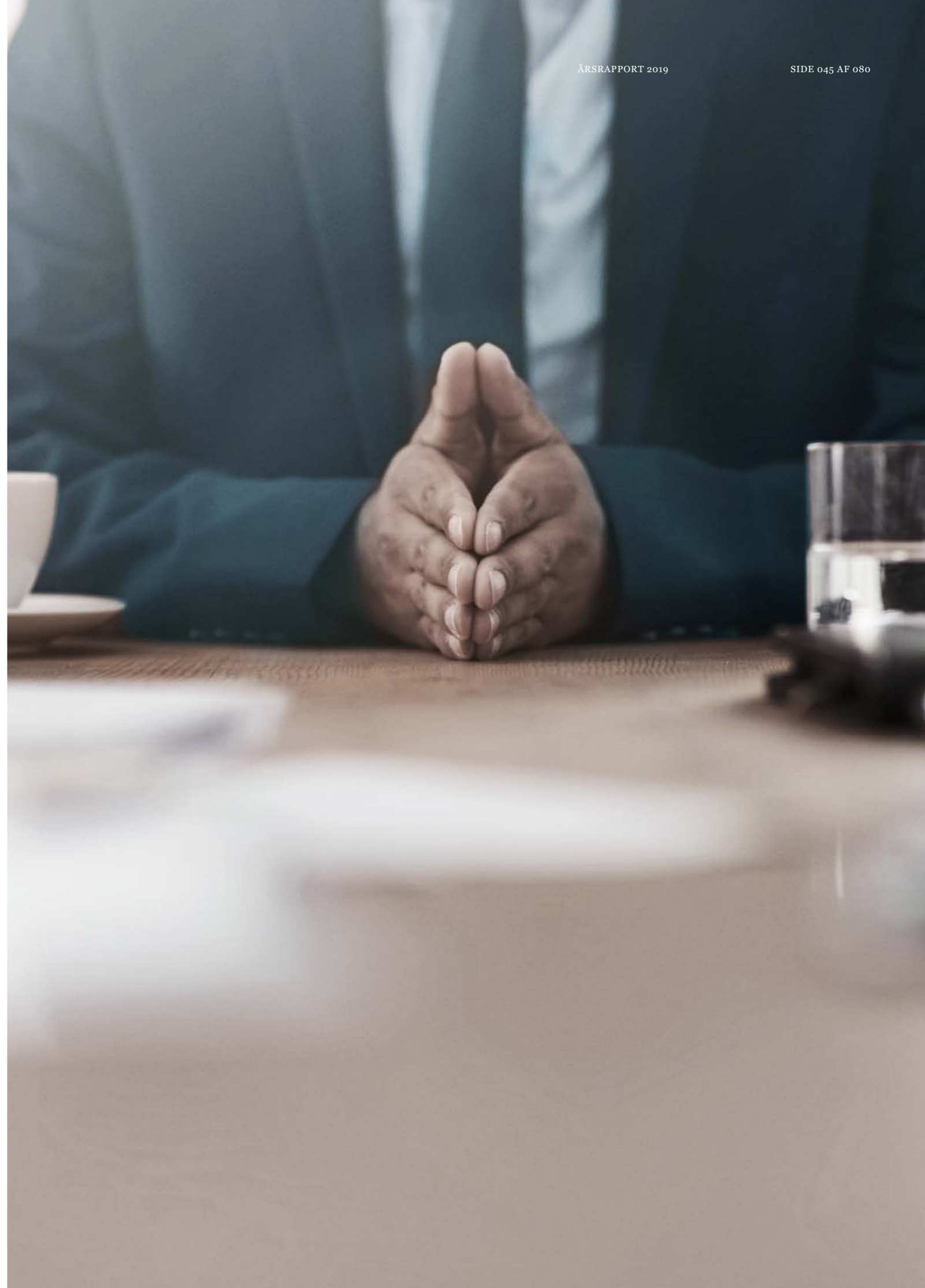
”Vi er ét hus”

Det er altafgørende for at fremstå så professionelt som muligt, at vi klæder hinanden godt på og deler den viden, vi har, med hinanden. Vores klienter skal opleve at blive mødt af ét hus, selvom de møder forskellige jurister og har kontakt med os på tværs af huset. Og det bliver i endnu højere grad muligt nu med det nye system, hvor ansvarlige jurister til hver en tid er up-to-date med de relationer og sager, som klienten har og har haft i firmaet.

Grundlæggende handler det om at møde klienten professionelt og helt opdateret. ”Vi er ikke 49 enkeltmandsvirksomheder. Vi er ét hus, og vi er full service. For at understøtte det har vi nu fået vores nye CRM-system,” siger Tue Goldschmieding, partner og formand for digitaliseringsudvalget i Gorrissen Federspiel.

Hensigten med CRM-systemet er, at det skal være integreret med vores nye økonomi- og sagssystem, så man kan følge med i aktiviteten hos en klient eller i en specifik sag begge steder fra.

”Alt handler om professionalisering og optimering lige nu, så vi kan møde klienterne på den bedst mulige måde og skabe mest værdi,” siger Tue Goldschmieding.



Tendenser i branchen

Hvert år præger en række tendenser advokatbranchen: Her er de 4 tendenser, som især har kendetegnet 2019.

Generation Z

Vi oplever, at konkurrencen om de skarpeste talenter er skærpet. Blandt andet er Generation Z, der også bliver kaldt digitale indfødte, klar til at indtage arbejdsmarkedet. Denne generation, der er født mellem 1995 og op til start/midt nullerne, kommer ifølge prognoser om få år til at udgøre 25 pct. af arbejdsstyrken. Vi kan derfor ikke ignorere denne nye generation på arbejdsmarkedet, da de udgør en væsentlig del af talentmassen. Men de kommer også med en række nye krav til os som arbejdsgivere, som vi bliver nødt til at være lydhøre over for.

Legaltech

Legaltech og digitalisering i det hele taget, herunder AI, har også præget branchen det seneste år. Flere advokatkontorer har selv kastet sig over legaltech, mens også mindre iværksættervirksomheder er begyndt at udvikle egne løsninger. Vi følger udviklingen og kigger hele tiden på, hvordan ny teknologi som eksempelvis AI kan være med til at optimere vores forretning og til at understøtte den ydelse, vi leverer, som er juridisk rådgivning i topklasse.

Øget kompleksitet

Helt generelt oplever vi en øget kompleksitet ved at drive virksomhed i Danmark. En udvikling som eksempelvis Persondataforordningen (GDPR), Markedsmisbrugsforordningen (MAR), og anti-hvidvask (AML), har været med til at skubbe til, og vi mærker det konkret i vores rådgivning, hvor vi skal navigere i komplekse regelsæt og lovkrav. Det stiller store krav til os som trusted advisors, hvor dyb specialistviden i højere grad efterspørges. Vi har også haft stort fokus på, at vi som foretrukken rådgiver kan tilbyde specialiserede teams på tværs af alle juridiske områder, så vores klienter får specialiserede kompetencer, der kommer hele vejen rundt. Blandt andet mærker vi en stigende efterspørgsel på kompetencer inden for compliance som en naturlig følge af ny lovgivning, men også fordi, vores klienter har et større fokus på etik og compliance.

Advokatbranchens omdømme

Én af de ting, som branchen stod samlet om i 2019 var, at det er en fælles opgave at få løftet advokaters omdømme, der desværre har lidt et knæk de sidste år. Ifølge den årlige troværdighedsanalyse foretaget af Radius, som vurderer troværdigheden blandt faggrupper, ligger advokater på en 18. plads ud af 26. I 2009 lå advokater på en fjerdeplads. Vi lever af vores troværdighed og gode omdømme. Derfor ser vi det også som en yderst vigtig opgave at få genoprettet branchens image. Vi tror på, at transparens og åbenhed er vejen dertil.

Compliance er blevet en integreret del af sagsbehandlingen

Hvor compliance i advokatfirmaer traditionelt set har haft afsæt i de advokatetiske regler og god advokatskik, har der været et væsentligt skifte over de seneste år.

Derfor har compliance også i 2019 spillet en væsentlig rolle hos Gorrissen Federspiel, fortæller medlem af Compliance-udvalget, Morten Nybom Bethe. Han er til daglig partner i firmaets Bank & Finansgruppe og oplever et stigende fokus fra klienterne på etik og compliance – og ikke kun i forhold til rådgivningen.

”Det er et samlet hele. Hvordan vi har indrettet os som virksomhed; hvad vores tilgang er rent etisk; hvad vores tilgang til klienterne er; hvad det er for nogle sager, vi gerne vil have; og hvordan vi er som virksomhed,” siger Morten Nybom Bethe. ”Der er ikke et godt dansk udtryk, men grundlæggende handler det om vores license to operate,” tilføjer han.

”Compliance er ikke en separat del, men skal ses som en integreret del af sagsbehandlingen. Vi må acceptere, at compliance ikke bare er et nødvendigt onde, men en naturlig del af advokatarbejdet”

Integreret del af sagsbehandling

I 2019 har fokus især været på AML og GDPR, og der har været brugt ”relativt mange ressourcer” på at uddanne medarbejderne, fortæller Morten Nybom Bethe. Året er også blevet brugt til at gå compliance-processerne igennem rent systemmæssigt.

”Vi har kigget meget på digitaliseringen af vores compliance-processer, hvilket betyder, at vi nu får et nyt system, så hvidvaskkontrollerne bliver professionaliseret og sat op på en helt anden måde. Samtidig køber vi også et system, som skal sikre, at vi overholder internationale handelssanktioner,” siger han.

Morten Nybom Bethe påpeger, at compliance skal ses som et element i juristernes sagsbehandling. Det er altså ikke noget, der kan til- eller fravælges efter for godt/befindende.

”Compliance er ikke en separat del, men skal ses som en integreret del af sagsbehandlingen. Vi må acceptere, at compliance ikke bare er et nødvendigt onde, men en naturlig del af advokatarbejdet,” siger Morten Nybom Bethe.

Vores
medarbejdere
er vores
vigtigste
aktiv



Et moderne videnshus

I Gorrissen Federspiel lever vi af vores viden og vi sætter en ære i at dele den med det omgivende samfund, og der går sjældent en dag, hvor enten Axel Towers eller Prismet ikke danner rammerne for et fagligt arrangement.

I 2019 var vi således værter for mere end 300 arrangementer på vores kontorer i København og Aarhus. Fra konferencer der strækker sig over flere dage til korte morgenmøder, der er afsluttet før kl. 9.

Vi forventer at målrette vores indsats på området yderligere i 2020, så vi fortsat udvikler vores virke som et moderne videnshus, der informerer og debatterer med offentligheden.

Her præsenterer vi et udvalg af arrangementer afholdt i 2019.

Karnovs Nytænkerpris

I september lagde vi hus til Karnovs Nytænkerpris. En pris, som gives til en person, virksomhed eller organisation, der har gjort os klogere og bedre samt bidraget til at udvikle retssamfundet. I år løb virksomheden ComplyCloud løb med hovedpræmien.

Morgenmøder om arbejds- og ansættelsesret

Vores tilbagevendende morgenmøder om arbejds- og ansættelsesret, som vi afholder i både Aarhus og København, er populære og bliver typisk overtegnede. I år har vi blandt andet sat fokus den nye ferielov, manglende performance hos medarbejdere samt en ændring af ansættelsesbevisloven som følge af et EU-direktiv om gennemsigtige og forudsigelige arbejdsvilkår.

Generalforsamlingen 2020

Behandling af vederlagspolitikken og vederlagsrapporten på generalforsamlingen samt overboarding var på agendaen da vi i oktober inviterede til seminar om Generalforsamlingen 2020. Det er 12. år i træk, vi afholdte generalforsamlingsseminaret, og igen i år var salen fyldt.



Corporate Counsel Academy

Igen i 2019 har vi afviklet vores Corporate Counsel Academy, der er et alternativt tilbud om efteruddannelse og nyhedsopdatering inden for bl.a. den almene og specielle kontraktsret, M&A, selskabsret, finansiering, tvisthåndtering, konkurrenceret, immaterielret og ansættelsesret.

Formålet med seminarerne er at behandle emner, som berører virksomhedsjuristernes daglige arbejdsområder ud fra praktikerens tilgangsvinkel. Undervisningen er baseret på den knowhow og erfaring, som underviserne har mødt i deres daglige arbejde som advokater.

Compliance at Work

I december afholdte vi seminaret Compliance at Work, hvor vi satte fokus på anti-korruption og internationale handelsrestriktioner i form af sanktioner og eksportkontrol.

Her gav vi en grundlæggende indføring i den relevante lovgivning i EU og USA, og kastede et blik på de seneste tendenser og praksis fra de relevante europæiske og amerikanske myndigheder, herunder de praktiske aspekter relateret til opbygning og vedligeholdelse af et compliance-program.

IP Crash Update

IP Crash Update er vores tilbagevendende IP-seminar, der afholdes halvårligt og har til formål at give deltagerne en opdatering på relevante lovændringer, samt ny administrativ- og domstolspraksis på udvalgte IP-områder fra både ind- og udland. I 2019 havde vi blandt andet markedsføringsretten og emnet ”god markedsføringskik under hensyntagen til almene samfundsinteresser” på agendaen og det ophavsretlige originalitetskrav i lyset af Sø- og Handelsrettens afgørelse om Anne Blacks keramik.

Konference: Energy Law Group

I oktober var Gorrissen Federspiel vært for Energy Law Groups ”Energy Event”, en konference, der afholdes hvert andet år, og som samler en bred kreds af europæiske, mellemøstlige og nordafrikanske aktører i energibranchen. Blandt medlemmerne er velrenommerede internationale advokatfirmaer som De Brauw, Hengeler Müller og Slaughter and May.

En arbejdsplads med højt til loftet

Det er en af vores fornemmeste opgaver at tiltrække branchens bedste talenter og sikre optimale rammer for, at vores medarbejdere kan trives, udvikle sig og have et spændende og udfordrende arbejdsliv. Derfor er fleksibilitet, udvikling og balance centrale elementer i tilgangen til vores medarbejdere.

Som mennesker drives vi fundamentalt af forskellige ting, og har dermed forskellige forventninger til vores arbejdsliv og ambitioner for fremtiden – og forskellige ønsker om udvikling. Det skal vi som arbejdsplads kunne understøtte, så vi kan bidrage til vores medarbejderes udvikling. Det gør vi eksempelvis ved at give fleksibiliteten til og skabe rammerne for, at man kombinerer et ambitiøst arbejdsliv med et spændende familieliv, en passion for et andet interesseområde eller noget helt tredje. Vi tror også på livslang læring, og understøtter derfor individuelle ønsker om udvikling, så vi kan hjælpe vores medarbejdere med at forløse deres fulde potentiale.

På de næste sider kan man møde tre af vores medarbejdere, som kombinerer deres karriere hos os med en passion ved siden af, og hvis potentiale vi understøtter med vores tilgang til udvikling.

”Man lærer af at befinde sig i orkanens øje”

Nicklas Pedersen er advokatfuldmægtig i Gorrissen Federspiel og sideløbende hermed dømmer han 5-6 kampe i de øverste nationale håndboldligaer hver måned.



Nicklas Pedersen har været håndbolddommer, siden han var 16 år. I dag er han 28 år og dømmer i både de nationale håndboldligaer for herrer og damer, samt i internationale turneringer ved siden af jobbet som advokatfuldmægtig i vores specialegruppe for Arbejds- og Ansættelsesret.

En kombination, der fungerer, fordi fleksibiliteten går begge veje. ”Jeg dømmer typisk en kamp om ugen, og disse bliver ofte spillet på hverdagsaftener. Det betyder, at jeg som regel møder på kontoret omkring kl. 7, fordi jeg skal gå tidligere, så jeg kan nå at forberede mig på den forestående kamp.”

Nicklas Pedersen var fra starten åben omkring sit dommerhverv, da han søgte ansættelse som stud.jur. og sidenhen fuldmægtig. ”Det var vigtigt for mig at spille med åbne kort og forklare, hvad det indebærer at være håndbolddommer i ligaen. Heldigvis reagerede de meget positivt og gav udtryk for, at det var fedt, jeg kom med nogle anderledes kompetencer,” husker han.

Orkanens øje

Personligt er han heller ikke i tvivl om, at hans erfaringer som håndbolddommer også kan bruges hos Gorrissen Federspiel, hvor man ofte håndterer mange komplicerede sager på samme tid og tempoet er højt.

”Som håndbolddommer lærer man at befinde sig midt i orkanens øje uden at miste fatningen – selv når 5-6.000 tilskuere råber i munden på hinanden. Det betyder, at jeg på ingen måde er bange for konflikter eller tidspressede opgaver og samtidig er vant til direkte kommunikation, der går hurtigt til sagens kerne.”

Rammerne er vide

Sidste år kårede Dansk Håndbold Forbunds Elitedommerudvalg Nicklas Pedersen og hans makker på håndboldbanen, Nichlas Nygaard, som årets dommerpar. ”Det var en fed anerkendelse at få og et klart højdepunkt i min hidtidige karriere som håndbolddommer,” siger han.

I fremtiden håber han at føje endnu flere højdepunkter til sin karriere. ”Det er min ambition at være både advokat og håndbolddommer, og min klare fornemmelse er, at så længe man er fleksibel og laver sine ting ordentligt og til tiden, så er rammerne vide.”



Support på højt niveau

Maj-Britt Leander har været ansat i Gorrissen Federspiel siden 2005. Først som kok og sidenhen køkkenchef. I 2019 smed hun kokkeuniformen og blev chef for møder og forplejning i huset. Et job hun ikke kunne sige nej til.

Mere tid til udvikling

Mange af opgaverne løste Maj-Britt Leander allerede i rollen som køkkenchef, men den nye stilling giver hende endnu mere tid til at udvikle oplevelsen som gæst i huset og for medarbejderne hos Gorrissen Federspiel i tæt dialog med ledelsen.

Alligevel var det ikke nogen nem beslutning at forlade køkkenet. "Det var en overvindelse at slippe kødgryderne og uniformen, som har været en stor del af min identitet i hele mit arbejdsliv, men opgaven var så spændende, at jeg ikke kunne lade være," fortæller hun.

I Maj-Britt Leanders øjne spiller forplejning og service en central rolle i en virksomheds succes, fordi det er det, der skaber rammerne for med-

arbejdernes dagligdag og sætter scenen for møder med klienter og samarbejdspartnere. Derfor mener hun også, det er vigtigt at tænke i udvikling.

"Vi skal hele tiden tænke nyt og følge med udviklingen, når det kommer til fx bæredygtighed, økologi og trends inden for madverdenen. Og så skal vi holde hinanden op på, at vi vil være de bedste."

Men 2019 blev året, hvor Maj-Britt Leander efter 14 år i køkkenet, lagde kokkeuniformen på hylden, da hun blev tilbudt en stilling som chef for møder og forplejning i Axel Towers.

En nyoprettet funktion, der har til formål at sikre den fremadrettede udvikling på området, og hvor hun fungerer som bindeled mellem ledelsen, køkkenet og mødeetagen, og hvor hun varetager dialogen med eksterne leverandører og samarbejdspartnere.

Langt de fleste ansatte i Axel Towers ved, hvem Maj-Britt Leander er. I sin rolle som først kok og senere køkkenchef er hun kendt for sin passion for gode råvarer, høje krav til leverandører og positive energi, hvilket alle medarbejdere på Gorrissen Federspiels kontor i København nyder godt af.

"Jeg vil helst begge dele"

Søren Sandfeld Jakobsen er professor på CBS på fuld tid og deltidsansat som advokat i Gorrissen Federspiel.

Som professor i medie- og IT-ret på CBS beskæftiger Søren Sandfeld Jakobsen sig med krydsfeltet mellem jura, teknologi og medier, og han optræder ofte i medierne som ekspert på området.

Ved siden af sit arbejde som professor har Søren Sandfeld Jakobsen siden august 2019 været deltidsansat i Gorrissen Federspiel som advokat tilknyttet IP & Digital Business samt branchegruppen Media & Entertainment. Her bistår han blandt andet i forbindelse med digitale medier og tjenester og digitale omstillingsprojekter i alle former for virksomheder. En hverdag, der passer ham rigtig godt.

"Jeg var nået til et punkt i min karriere, hvor jeg savnede det praktiske arbejde som advokat. Derfor skulle jeg ikke bruge meget betænkningstid, da jeg fik mulighed for at blive en del af Gorrissen Federspiel."

Højt til loftet

Søren Sandfeld Jakobsen lægger ikke skjul på, at han har travlt. "Det nemmeste ville være, hvis jeg udelukkende var professor, men jeg holder utroligt meget af begge verdener, og sandheden er, at jeg helst vil begge dele. Det giver Gorrissen Federspiel mig mulighed for at udleve, hvilket jeg sætter stor pris på. Det har i det hele taget overrasket mig, hvor højt der er til loftet i Gorrissen Federspiel i forhold til, hvad man kan få lov til at beskæftige sig med, og hvordan forslag til nye idéer og udviklingsområder bliver modtaget."

Han ser en generel tendens til, at advokatbranchen i stigende grad ansætter eksperter med lidt mere utraditionelle baggrunde i takt med, at lovgivningen på mange områder bliver mere og mere kompleks, og klienter i stigende grad efterspørger advokater med indsigt i netop deres kerneområder og branchespecifikke forhold. Her spiller især den stigende digitalisering ind. En tendens der i hans øjne er meget positiv. "Jeg tror på, at vi kan berige hinanden gensidigt til gavn for både os selv og klienterne."



Internationalt udsyn styrker vores rådgivning

Udsyn er en af Gorrissen Federspiels fem kerneværdier, og det internationale perspektiv er en del af vores DNA.

Vores internationale erfaring og relationer er med til at styrke os i rådgivningen af både danske og internationale klienter, hvorfor vi også prioriterer udbygningen af vores internationale engagement højt på tværs af organisationen.

Vores internationale udsyn er også integreret i vores talentudvikling. Én af vores grundlæggere, Per Federspiel, skabte traditionen med at sende yngre jurister på kontoret til udlandet for at arbejde i en periode. En tradition vi i dag holder i hævd ved fortsat at sende advokater, advokatfuldmægtige og studenter til udlandet på arbejds- eller uddannelsesophold.

Gennem årene har vi opbygget et globalt netværk af dygtige og velrenommerede advokatfirmaer, som vi samarbejder med – og hvor vores advokater kan blive udstationeret. Det har bragt dem til blandt andet England, USA og Canada og til advokatfirmaer som Slaughter and May, Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP og Holland & Knight.

”Alt er bare større i London”

Én af de advokater, som blev udstationeret i 2019, er Mikkel Øskov Jensen, der blev udstationeret hos Slaughter and May i London.

Udstationeringen skete egentlig lidt pludseligt. Den ene dag sad Mikkel Øskov Jensen som advokat i Gorrissen Federspiels specialegruppe IP & Digital Business i Axel Towers i København. Månedens efter sad han hos magic circle-firmaet Slaughter and May i London. ”Opgaverne mindede meget om dem, vi løser til hverdag i København og spænder bredt fra rådgivning og forhandling af aftalerne om indkøb og udvikling af diverse teknologiløsninger, til assistance til M&A i forbindelse med virksomhedstransaktioner. En ting adskilte sig dog markant – skalaen. Alt er bare større i London,” siger Mikkel Øskov Jensen, der blev udstationeret i maj 2019 til februar 2020.

Hos Slaughter and May blev han tilknyttet afdelingen for IP/IT, hvor han blev inddraget i afdelingens arbejde på lige fod med firmaets egne advokater. Mikkel Øskov Jensen oplevede også, hvordan Slaughter and May havde stort fokus på, at advokater og fuldmægtige deltog aktivt i at opbygge og vedligeholde firmaets relation til klienter. ”Det var derfor meget normalt, at advokater og fuldmægtige deltog med firmaets partnere i diverse arrangementer, der kunne være alt fra sportsbegivenheder som tennis, cricket, rugby og polo til middage og konferencer med klienterne,” siger han. Selv deltog han i et arrangement på The Hurlingham Club, hvor der blev spillet en række opvarmingskampe i tennis forud for Wimbledon.

For Mikkel Øskov Jensen har der været flere gevinster ved at tage en periode i udlandet. Blandt andet er hans netværk i London blevet betydeligt stærkere, ligesom det har været positivt at opleve, hvordan erfaringen fra Gorrissen Federspiel kunne bruges i en anden sammenhæng. ”Og så er jeg blevet udfordret fagligt og har lært meget, fordi dygtige partnere løbende har taget sig tid til at drøfte deres strategi og tilgang med mig,” tilføjer han.

Udlandsopholdet har dog også været med til at give et nyt perspektiv på hverdagen hjemme i Danmark. ”Man sætter mere pris på de små ting, der mangler – som for eksempel at kunne cykle rundt i hele byen på ingen tid,” siger han.

Øget forståelse for branchens kommercielle virkelighed

Johan Casper Hennings, advokat i specialegruppen Shipping / Offshore / Transportation, var i 2019 udstationeret hos rederiet Hafnia i Singapore.

Rederiet Hafnia gennemførte i slutningen af 2018 en kompleks fusion med BW-gruppen bistået af Gorrissen Federspiel. Efter fusionen var næste skridt at forberede en private placement og en børsnotering af selskabets aktier i Norge, og der var derfor brug for en shipping-advokat med seniorerfaring og forståelse af et moderne rederi samt forudsætninger for at forstå og beskrive virksomhedens processer og opbygning.

Valget faldt på Johan Casper Hennings, advokat i specialegruppen for Shipping / Offshore / Transportation. ”Jeg kendte Hafnia fra en række tidligere sager, så jeg blev hevet til side en mandag formiddag, og onsdag aften sad jeg i flyveren på vej mod Singapore. Det var bare et spørgsmål om at ”hit the ground running” og så knokle på i højt tempo fra dag ét, hvilket vi jo er vant til ”hjemmefra” Axelto,“ siger han.

Johans kæreste var højgravid med parrets andet barn, da han blev tilbudt at rejse til Singapore, hvilket man fandt en god løsning på. ”Vi aftalte, at jeg efter to måneder i Singapore rejste retur til Danmark, var med til fødslen og i mellemtiden arbejdede fra Hafnias kontor i Hellerup.” Efter en vel overstået fødsel rejste hele familien sammen tilbage til Singapore.

En branche i konstant udvikling

Arbejdet som inhouse-advokat i en af verdens førende shippingvirksomheder har givet ham en højere grad af specialisering i en branche, der er i konstant udvikling på grund af den hastigt voksende regulering.

”Som inhouse-advokat følger du processerne fra start til slut og er både med til de indledende møder og selve eksekveringen, hvilket har øget min forståelse for branchens kommercielle virkelighed. Og så har det været spændende at instruere udenlandske advokater og se, hvordan de griber problemstillingerne an,” siger han.

Internationale netværk

I 2019 har vi styrket vores internationale netværk gennem en række tillidshverv og udnævnelser blandt partnerkredsen:

Partner Klaus Sogaard er udpeget som ny bestyrelsesformand for British Chamber of Commerce in Denmark.

Partner Jacob Sand er indtrådt som nyt bestyrelsesmedlem i The Academy of European Law, ERA, Tyskland – i øvrigt som den første danske advokat i organisationens bestyrelse.

Partner Lotte Eskesen er udnævnt til honorær konsul for Finland i Østjylland.



Mangfoldighed i arbejdsstyrken er vigtig

Hos Gorrissen Federspiel har og ønsker vi en mangfoldig medarbejdersammensætning. Vi tror på, at diversitet og inklusion er nøglen til vores fortsatte succes.

Derfor tager vi aktiv del i forskellige initiativer for at fremme mangfoldigheden, som for os handler om, at vores arbejdsstyrke repræsenterer forskellige perspektiver og supplerer hinandens faglighed. Her er det vigtigt, at vores arbejdsstyrke er mangfoldig på tværs af bl.a. køn, etnicitet, alder, faglig og social baggrund.

En del af vores fokus handler også om at se advokatgerningen fra et lidt bredere perspektiv end blot juraen, så vi bedre forstår vores klienters forretning, marked og interesser. Her vil eksempelvis branchekendskab inden for en given klients branche kunne tilføre et ekstra lag af faglighed. ”Vi er i en udvikling, hvor en medarbejder i et advokatfirma ikke bare skal passe ind i en bestemt skabelon og se ud på en bestemt måde,” siger Sara Jursic, HR-direktør i Gorrissen Federspiel.

Vi har i 2019 blandt andet ansat en landmand som specialkonsulent, ligesom det blev besluttet at tilbyde en cheføkonom partnerskab. Det blev dermed første gang, at en ikke-advokat blev inviteret med ind i ejerkredsen.

Samtidig har vi også ansat udenlandske jurister fra blandt andet England, Australien og Belgien. De bidrager med anden indsigt, som er efterspurgt hos klienterne. Sara Jursic fortæller, at det handler om at følge med udviklingen.

”Vi udvider hele tiden billedet af, hvilken type profiler vi ansætter. Vi ser på, hvordan vores klienters kontekst forandrer sig, og hvordan vi kan matche udviklingen i vores kompetencesammensætning. På den måde styrker vi vores juridiske rådgivning,” siger hun.

Engagement i Diversity Council

Siden 2016, hvor Diversity Council blev stiftet, har vi i Gorrissen Federspiel været aktive medlemmer af organisationen. Diversity Council arbejder for at fremme kvindeligt talent og sikre en inkluderende kultur og ledelse. I løbet af året deltager vi i organisationens konferencer og faglige arrangementer, hvor vi lader os inspirere af andre virksomheders udvikling – og hvor vi også selv bidrager med egne erfaringer.

Som founding partner er vi med i Diversity Councils CEO-netværk. Her mødes vi med ledelsen fra nogle af de største danske virksomheder for at adressere og drøfte de barrierer, der kan lede til manglende fastholdelse af kvindelige talenter og hindre kvinder i at indtræde i den øverste ledelse. På samme vis deltager vi i Diversity Councils netværk for HR-direktører på tværs af brancher for at hente inspiration og dele erfaringer.

Vi tilbyder desuden vores kvindelige talenter lederuddannelse via Diversity Council Academys Advanced Leadership Program. I 2019 havde vi fire kvindelige talenter, som gennemførte lederuddannelsen. Det betyder, at vi nu har endnu flere rollemodeller, der i det daglige kan være med til at løfte os som en mangfoldig arbejdsplads.

For HR-direktør Sara Jursic er en pipeline af kvindeligt talent afgørende for at sikre en mangfoldig sammensætning blandt virksomhedens senioradvokater og partnere. ”Det, der er udfordringen, er at få sikret pipelinen. Hvis vi ikke har en pipeline, er det svært at stå med et lige antal kandidater, som repræsenterer begge køn, når man kigger på, hvem der skal avancere. Derfor er det blandt vores yngre jurister, vi skal gøre os umage for at sikre fastholdelse af vores talent af begge køn,” siger hun.

Hun understreger, at vilkår og arbejdsforhold ikke er kønsspecifikke, men gælder for alle medarbejdere i Gorrissen Federspiel, og at det er en vigtig prioritet at skabe et arbejdsmiljø, som er attraktivt for alle.

Sara Jursic nævner blandt andet faglig og personlig udvikling, gode arbejdsvilkår, fleksibilitet og forskellige karriereveje, som noget af det, vi tilbyder hos Gorrissen Federspiel for at tiltrække og fastholde talenterne.



Kønsdiversitet i Gorrissen Federspiel

Fra 2018 til 2019 er der sket en positiv udvikling i antallet af kvindelige jurister hos Gorrissen Federspiel. I kønsfordelingen per 31. december 2019 blandt vores jurister ekskl. partnere udgjorde kvinder 52 pct. – til forskel fra 2018, hvor andelen af kvindelige jurister var 42 pct. Til sammenligning var andelen af kvindelige jurister i branchen 38 pct. i 2018 (kilde; Advokatbranchen i tal 2020, Danske Advokater).

I vores øverste ledelsesorgan, bestyrelsen, har vi i dag ét kvindeligt medlem svarende til 14 pct. Vores mål er, at bestyrelsen skal bestå af minimum to kvinder i 2022, svarende til 28 pct. med det nuværende antal bestyrelsesmedlemmer.

Gorrissen Federspiel har desuden et generelt ønske om større diversitet i organisationen og ønsker at øge andelen af kvinder i partnerkredsen. Ved udgangen af 2019 udgjorde denne andel 14 pct. svarende til gennemsnittet af kvindelige partnere på tværs af branchens ni største advokatfirmaer (kilde; Opgørelse i AdvokatWatch den 22. januar 2020). Udviklingen er godt på vej og fortsætter med partnerudnævnelser foretaget i december 2019 med virkning fra den 1. januar 2020.

Kønsfordelingen for alle beskæftigede hos Gorrissen Federspiel er 54 pct. kvinder og 46 pct. mænd.

Kvindelige jurister (inkl. partnere)



Kvinder i bestyrelsen



Samlet kønsfordeling



Kvinder i partnerkredsen

14
pct.

Regnskabsberetning



Indhold

Virksomhedsoplysninger ⁰⁶⁶

Ledelsespåtegning ⁰⁶⁶

Den uafhængige revisors revisionspåtegning ⁰⁶⁷

Hoved- og nøgletal ⁰⁶⁹

Resultatopgørelse for 2019 ⁰⁷⁰

Balance pr. 31.12.2019 ⁰⁷¹

Egenkapitalopgørelse for 2019 ⁰⁷²

Pengestrømsopgørelse for 2019 ⁰⁷³

Noter ⁰⁷⁴

Anvendt regnskabspraksis ⁰⁷⁷

Virksomhedsoplysninger

Virksomhed

Gorrissen Federspiel Advokatpartnerselskab
Axeltorv 2
1609 København V

CVR-nr.: 38052497
Hjemsted: København
Regnskabsår: 01.01.2019 - 31.12.2019

Redegørelser på virksomhedens hjemmeside

Redegørelse for samfundsansvar:
http://gorrissenfederspiel.com/csr

Bestyrelse

Peter Hald Appel, formand
Anders Peter Geismar Christoffersen
Bo Holse
Henriette Kirstine Gernaa
Martin André Dittmer
Niels Vahman Bang
Tobias Linde

Direktion

Martin André Dittmer, direktør

Revisor

Deloitte Statsautoriseret Revisionspartnerselskab
Weidekampsgade 6
Postboks 1600
0900 København C

Ledelsespåtegning

Bestyrelsen og direktionen har dags dato behandlet og godkendt årsrapporten for regnskabsåret 01.01.2019 - 31.12.2019 for Gorrissen Federspiel Advokatpartnerselskab.

Årsrapporten aflægges i overensstemmelse med årsregnskabsloven.

Det er vores opfattelse, at årsregnskabet giver et retvisende billede af virksomhedens aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 31.12.2019 samt af resultatet af virksomhedens aktiviteter og pengestrømme for regnskabsåret 01.01.2019 - 31.12.2019

Ledelsesberetningen indeholder efter vores opfattelse en retvisende redegørelse for de forhold, beretningen omhandler.

Årsrapporten indstilles til generalforsamlingens godkendelse.

København, den 17.02.2020

Direktion

Martin André Dittmer, direktør

Bestyrelse

Peter Hald Appel, formand
Anders Peter Geismar Christoffersen
Bo Holse
Henriette Kirstine Gernaa
Martin André Dittmer
Niels Vahman Bang
Tobias Linde

Den uafhængige revisors revisionspåtegning

Til kapitalejerne i Gorrissen Federspiel Advokatpartnerselskab

Konklusion

Vi har revideret årsregnskabet for Gorrissen Federspiel Advokatpartnerselskab for regnskabsåret 01.01.2019 - 31.12.2019, der omfatter resultatopgørelse, balance, egenkapitalopgørelse, pengestrømsopgørelse og noter, herunder anvendt regnskabspraksis. Årsregnskabet udarbejdes efter årsregnskabsloven.

Det er vores opfattelse, at årsregnskabet giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 31.12.2019 samt af resultatet af selskabets aktiviteter og pengestrømme for regnskabsåret 01.01.2019- 31.12.2019 i overensstemmelse med årsregnskabsloven.

Grundlag for konklusion

Vi har udført vores revision i overensstemmelse med internationale standarder om revision og de yderligere krav, der er gældende i Danmark. Vores ansvar ifølge disse standarder og krav er nærmere beskrevet i revisionspåtegningens afsnit ”Revisors ansvar for revisionen af årsregnskabet”. Vi er uafhængige af selskabet i overensstemmelse med internationale etiske regler for revisorer (IESBA’s Etiske regler) og de yderligere krav, der er gældende i Danmark, ligesom vi har opfyldt vores øvrige etiske forpligtelser i henhold til disse regler og krav. Det er vores opfattelse, at det opnåede revisionsbevis er tilstrækkeligt og egnet som grundlag for vores konklusion.

Ledelsens ansvar for årsregnskabet

Ledelsen har ansvaret for udarbejdelsen af et årsregnskab, der giver et retvisende billede i overensstemmelse med årsregnskabsloven. Ledelsen har endvidere ansvaret for den interne kontrol, som ledelsen anser for nødvendig for at udarbejde et årsregnskab uden væsentlig fejlinformation, uanset om denne skyldes besvigelser eller fejl.

Ved udarbejdelsen af årsregnskabet er ledelsen ansvarlig for at vurdere selskabets evne til at fortsætte driften, at oplyse om forhold vedrørende fortsat drift, hvor dette er relevant, samt at udarbejde årsregnskabet på grundlag af regnskabsprincippet om fortsat drift, medmindre ledelsen enten har til hensigt at likvidere selskabet, indstille driften eller ikke har andet realistisk alternativ end at gøre dette.

Revisors ansvar for revisionen af årsregnskabet

Vores mål er at opnå høj grad af sikkerhed for, om årsregnskabet som helhed er uden væsentlig fejlinformation, uanset om denne skyldes besvigelser eller fejl, og at afgive en revisionspåtegning med en konklusion. Høj grad af sikkerhed er et højt niveau af sikkerhed, men er ikke en garanti for, at en revision, der udføres i overensstemmelse med internationale standarder om revision og de yderligere krav, der er gældende i Danmark, altid vil afdække væsentlig fejlinformation, når sådan findes. Fejlinformationer kan opstå som følge af besvigelser eller fejl og kan betragtes som væsentlige, hvis det med rimelighed kan forventes, at de enkeltvis eller samlet har indflydelse på de økonomiske beslutninger, som brugerne træffer på grundlag af årsregnskabet.

Som led i en revision, der udføres i overensstemmelse med internationale standarder om revision og de yderligere krav, der er gældende i Danmark, foretager vi faglige vurderinger og opretholder professionel skepsis under revisionen. Herudover:

- Identificerer og vurderer vi risikoen for væsentlig fejlinformation i årsregnskabet, uanset om denne skyldes besvigelser eller fejl, udformer og udfører revisionshandlinger som reaktion på disse risici samt opnår revisionsbevis, der er tilstrækkeligt og egnet til at danne grundlag for vores konklusion. Risikoen for ikke at opdage væsentlig fejlinformation forårsaget af besvigelser er højere end ved væsentlig fejlinformation forårsaget af fejl, idet besvigelser kan omfatte sammensværgelser, dokumentfalsk, bevidste udeladelser, vildledning eller tilsidesættelse af intern kontrol.

- Opnår vi forståelse af den interne kontrol med relevans for revisionen for at kunne udforme revisionshandlinger, der er passende efter omstændighederne, men ikke for at kunne udtrykke en konklusion om effektiviteten af selskabets interne kontrol.

- Tager vi stilling til, om den anvendte regnskabspraksis, som er anvendt af ledelsen, er passende, samt om de regnskabsmæssige skøn og tilknyttede oplysninger, som ledelsen har udarbejdet, er rimelige.

- Konkluderer vi, om ledelsens udarbejdelse af årsregnskabet på grundlag af regnskabsprincippet om fortsat drift er passende, samt om der på grundlag af det opnåede revisionsbevis er væsentlig usikkerhed forbundet med begivenheder eller forhold, der kan skabe betydelig tvivl om selskabets evne til at fortsætte driften. Hvis vi konkluderer, at der er en væsentlig usikkerhed, skal vi i vores revisionspåtegning gøre opmærksom på oplysninger herom i årsregnskabet eller, hvis sådanne oplysninger ikke er tilstrækkelige, modificere vores konklusion. Vores konklusioner er baseret på det revisionsbevis, der er opnået frem til datoen for vores revisionspåtegning. Fremtidige begivenheder eller forhold kan dog medføre, at selskabet ikke længere kan fortsætte driften.

- Tager vi stilling til den samlede præsentation, struktur og indhold af årsregnskabet, herunder noteoplysningerne, samt om årsregnskabet afspejler de underliggende transaktioner og begivenheder på en sådan måde, at der gives et retvisende billede heraf.

Vi kommunikerer med den øverste ledelse om blandt andet det planlagte omfang og den tidsmæssige placering af revisionen samt betydelige revisionsmæssige observationer, herunder eventuelle betydelige mangler i intern kontrol, som vi identificerer under revisionen.

Udtalelse om ledelsesberetningen

Ledelsen er ansvarlig for ledelsesberetningen.

Vores konklusion om årsregnskabet omfatter ikke ledelsesberetningen, og vi udtrykker ingen form for konklusion med sikkerhed om ledelsesberetningen.

I tilknytning til vores revision af årsregnskabet er det vores ansvar at læse ledelsesberetningen og i den forbindelse overveje, om ledelsesberetningen er væsentligt inkonsistent med årsregnskabet eller vores viden opnået ved revisionen eller på anden måde synes at indeholde væsentlig fejlinformation.

Vores ansvar er herudover at overveje, om ledelsesberetningen indeholder krævede oplysninger i henhold til årsregnskabsloven.

Baseret på det udførte arbejde er det vores opfattelse, at ledelsesberetningen er i overensstemmelse med årsregnskabet og er udarbejdet i overensstemmelse med årsregnskabslovens krav. Vi har ikke fundet væsentlig fejlinformation i ledelsesberetningen.

København, den 17.02.2020

Deloitte

Statsautoriseret Revisionspartnerselskab
CVR-nr.: 33963556

Jens Jørgensen Baes

statsautoriseret revisor
MNE nummer 14956

Christina Nilsson

statsautoriseret revisor
MNE nummer 44182

Hoved- og nøgletal

Hovedtal	2019 t.kr.	2018 t.kr.	2017 t.kr.	2016 t.kr.
Nettoomsætning	762.806	683.292	659.883	615.263
Bruttoresultat	630.367	557.808	535.977	522.957
Driftsresultat	19.387	18.911	17.927	16.938
Resultat af finansielle poster	(2.237)	(3.231)	(3.052)	(3.142)
Årets resultat	17.150	15.680	14.875	13.796
Samlede aktiver	426.325	427.195	449.749	367.651
Egenkapital	116.500	114.680	112.880	109.800
Pengestrømme fra driftsaktivitet	43.544	27.341	(48.978)	22.478
Pengestrømme fra investeringsaktivitet	(130)	(223)	(9.453)	(204)
Pengestrømme fra finansieringsaktivitet	(20.013)	(28.238)	(17.381)	(86.917)

Nøgletal	2019	2018	2017	2016
Nettomargin (%)	2,25	2,29	2,25	2,24
Egenkapitalforrentning (%)	14,83	13,78	13,36	12,60
Soliditetsgrad (%)	27,33	26,84	25,10	29,87

Hoved- og nøgletal er defineret og beregnet i overensstemmelse med Finansforeningens gældende version af “Anbefalinger & Nøgletal”. Partnerselskabet er stiftet via en omdannelse af Gorrissen Federspiel (interessentskab) med virkning fra 01.01.2016. Selskabet er stiftet ved indskud af aktiver til dagsværdi, hvorfor der ikke findes sammenligningstal for tidligere regnskabsår end 2016.

Ved bedømmelse af årets resultat skal det tages i betragtning, at kapitalejerne i selskabet tillige er partnere i virksomheden, og at vederlaget til disse er resultatafhængigt. Vederlaget er udgiftsført under personaleomkostninger.

Nettomargin (%):

$\frac{\text{Årets resultat} * 100}{\text{Nettoomsætning}}$

Egenkapitalforrentning (%):

$\frac{\text{Årets resultat} * 100}{\text{Gns. egenkapital}}$

Soliditetsgrad (%):

$\frac{\text{Egenkapital} * 100}{\text{Samlede aktiver}}$

Resultatopgørelse for 2019

	Note	2019 t.kr.	2018 t.kr.
Nettoomsætning	1	762.806	683.292
Andre eksterne omkostninger	2, 3	(132.439)	(125.484)
Bruttoresultat		630.367	557.808
Personaleomkostninger	4	(610.980)	(538.897)
Driftsresultat		19.387	18.911
Andre finansielle indtægter		1.577	514
Andre finansielle omkostninger	5	(3.814)	(3.745)
Årets resultat	6	17.150	15.680

Balance pr. 31.12.2019

Aktiver	Note	2019 t.kr.	2018 t.kr.
Deposita		18.909	18.779
Finansielle anlægsaktiver	7	18.909	18.779
Anlægsaktiver		18.909	18.779
Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser	8	246.401	273.189
Igangværende arbejder for fremmed regning		117.835	110.832
Andre tilgodehavender		7.637	6.041
Periodeafgrænsningsposter	9	7.351	13.563
Tilgodehavender		379.224	403.625
Likvide beholdninger		28.192	4.791
Omsætningsaktiver		407.416	408.416
Aktiver		426.325	427.195
Passiver	Note	2019 t.kr.	2018 t.kr.
Virksomhedskapital	10, 11	49.000	49.000
Øvrige reserver		50.000	50.000
Overført overskud eller underskud		350	2.450
Forslag til udbytte for regnskabsåret		17.150	13.230
Egenkapital		116.500	114.680
Andre hensatte forpligtelser	12	5.000	3.000
Hensatte forpligtelser		5.000	3.000
Bankgæld		264	48.758
Leverandører af varer og tjenesteydelser		6.800	10.270
Gæld til virksomhedsdeltagere og ledelse	13	208.115	164.304
Anden gæld	14	89.646	86.183
Kortfristede gældsforpligtelser		304.825	309.515
Gældsforpligtelser		304.825	309.515
Passiver		426.325	427.195
Ikke-indregnede leje- og leasingforpligtelser	16		
Eventualforpligtelser	17		
Nærtstående parter med bestemmende indflydelse	18		
Transaktioner med nærtstående parter	19		

Egenkapitalopgørelse for 2019

	Virksomheds- kapital t.kr.	Øvrige reserver t.kr.	Overført overskud eller underskud t.kr.	Forslag til udbytte for regnskabsåret t.kr.	I alt t.kr.
Egenkapital primo	49.000	50.000	2.450	13.230	114.680
Køb af egne kapitalandele	0	0	(2.100)	0	(2.100)
Udbetalt ordinært udbytte	0	0	0	(13.230)	(13.230)
Årets resultat	0	0	0	17.150	17.150
Egenkapital ultimo	49.000	50.000	350	17.150	116.500

Virksomhedsdeltagerne har pr. 31.12.2019 et samlet tilgodehavende hos selskabet på 208.115 t.kr., jf. note 13. Tilgodehavendet dækker dels over løbende mellemværender, og dels at virksomhedsdeltagerne har stillet likviditet til rådighed for selskabet mod en mindre forrentning.

Pengestrømsopgørelse for 2019

	Note	2019 t.kr.	2018 t.kr.
Driftsresultat		19.387	18.911
Andre hensatte forpligtelser		2.000	(4.000)
Ændringer i arbejdskapital	15	24.394	15.661
Pengestrømme vedrørende primær drift		45.781	30.572
Modtagne finansielle indtægter		1.577	514
Betalte finansielle omkostninger		(3.814)	(3.745)
Pengestrømme vedrørende drift		43.544	27.341
Køb af finansielle anlægsaktiver		(130)	(223)
Pengestrømme vedrørende investeringer		(130)	(223)
Afdrag på lån mv.		(48.494)	(10.463)
Udbetalt udbytte		(13.230)	(14.880)
Køb af egne aktier		(2.100)	0
Kontant kapitalforhøjelse		0	1.000
Hævede tilgodehavender og reduktion af mellemregninger		43.811	(3.895)
Pengestrømme vedrørende finansiering		(20.013)	(28.238)
Ændring i likvider		23.401	(1.120)
Likvider primo		4.791	5.911
Likvider ultimo		28.192	4.791
Likvider ultimo sammensætter sig af:			
Likvide beholdninger		28.192	4.791
Likvider ultimo		28.192	4.791

Noter

1 Nettoomsætning	2019 t.kr.	2018 t.kr.
Årets afsluttede arbejder	755.803	678.757
Igangværende arbejder for fremmed regning 31.12.	117.835	110.832
Igangværende arbejder for fremmed regning 01.01.	(110.832)	(106.297)
Aktiviteter i alt	762.806	683.292

Geografiske markeder og aktiviteter afviger ikke betydeligt indbyrdes, hvorfor der ikke foretages rapportering, jf. årsregnskabslovens § 96.

2 Andre eksterne omkostninger

Andre eksterne omkostninger omfatter regnskabsårets omkostninger til administration, lokaler, uddannelse, markedsføring, tab på debitorer mv.

3 Honorar til generalforsamlingsvalgt revisor	2019 t.kr.	2018 t.kr.
Lovpligtig revision	340	330
Andre erklæringsopgaver med sikkerhed	52	50
Skatterådgivning	75	75
Andre ydelser	21	21
	488	476

4 Personaleomkostninger	2019 t.kr.	2018 t.kr.
Gager og lønninger	570.095	501.163
Pensioner	13.244	12.277
Andre omkostninger til social sikring	2.337	2.319
Andre personaleomkostninger	25.304	23.138
	610.980	538.897

Gennemsnitligt antal fuldtidsansatte medarbejdere	385	367
--	------------	------------

Med henvisning til årsregnskabslovens § 98 B, stk. 3, er vederlaget til direktionen ikke oplyst. Partnerselskabets bestyrelse har ikke modtaget ledelsesvederlag i regnskabsåret.

5 Andre finansielle omkostninger	2019 t.kr.	2018 t.kr.
Renteomkostninger i øvrigt	3.745	3.554
Valutakursreguleringer	69	191
	3.814	3.745

I posten ”Renteomkostninger i øvrigt” indgår forrentning på mellemregninger med kapitalejerne i partnerselskabet på 2.603 t.kr.

6 Forslag til resultatdisponering	2019 t.kr.	2018 t.kr.
Ordinært udbytte for regnskabsåret	17.150	13.230
Overført resultat	0	2.450
	17.150	15.680

Noter

7 Finansielle aktiver	Deposita t.kr.
Kostpris primo	18.779
Tilgange	130
Kostpris ultimo	18.909

Regnskabsmæssig værdi ultimo	18.909
-------------------------------------	---------------

8 Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser	2019 t.kr.	2018 t.kr.
Tilgodehavender hos klienter	251.935	277.892
Nedskrivningskonto	(5.534)	(4.703)
	246.401	273.189

9 Periodeafgrænsningsposter

Periodeafgrænsningsposter omfatter periodisering af forudbetalte omkostninger.

10 Virksomhedskapital	Antal	Pålydende værdi t.kr.	Nominel værdi t.kr.
Selskabskapitalen	49	1.000	49.000
	49		49.000

Ingen kapitalandele er tillagt særlige rettigheder.

11 Egne kapitalandele	Antal	Nominel værdi t.kr.	Andel af virksomhedskapital %	Købs- og salgspris t.kr.
Erhvervede kapitalandele	2	2.000	4,08	2.100
Erhvervede kapitalandele	2	2.000	4,08	
Beholdning af egne kapitalandele	2	2.000	4,08	
Beholdning af egne kapitalandele	2	2.000	4,08	

Partnerselskabet har i regnskabsåret erhvervet egne kapitalandele, idet selskabet, inden for den af generalforsamlingen fastlagte ramme, har imødekommet de aktionærer, som har ønsket at sælge deres kapitalandele.

12 Andre hensatte forpligtelser

I sagens natur er udfaldet af og tidspunktet for, hvornår ansvarssager afsluttes, usikkert, men forpligtelserne vurderes alle afviklet inden for de kommende tre til fire år. Forpligtelserne omfatter sagsomkostninger, herunder advokatomkostninger og eventuelle erstatninger.

13 Gæld til virksomhedsdeltagere og ledelse

Gæld til virksomhedsdeltagere og ledelse er udtryk for dels stiftertilgodehavende opstået ved omdannelsen fra interessentskab til partnerselskab pr. 01.01.2016, dels løbende mellemværender med partnerne, og endelig at partnerselskabet har tilbudt partnerne en mindre forrentning af mellemværender mod, at partnerselskabet kan råde over likviditeten i aftalte perioder.

Noter

Tabel 14 Anden gæld

	2019 t.kr.	2018 t.kr.
14 Anden gæld		
Moms og afgifter	40.587	39.050
Skyldig løn, A-skat, sociale bidrag m.m.	12.211	10.611
Feriepengeforpligtelser	29.244	29.047
Anden gæld i øvrigt	7.604	7.475
	89.646	86.183

I regnskabsposten ”Anden gæld” indgår i 2019 en nettogæld på 994 t.kr. opgjort som forskellen mellem indestående på klientkonti på 1.373.152 t.kr. og klienttilsvar på 1.374.146 t.kr. I 2018 indgik en nettogæld på 491 t.kr.

Tabel 15 Ændring i arbejdskapital

	2019 t.kr.	2018 t.kr.
15 Ændring i arbejdskapital		
Ændring i tilgodehavender	24.401	21.662
Ændring i leverandørgæld mv.	(7)	(6.001)
	24.394	15.661

Tabel 16 Ikke-indregnede leje- og leasingforpligtelser

	2019 t.kr.	2018 t.kr.
16 Ikke-indregnede leje- og leasingforpligtelser		
Forpligtelser i henhold til leje- eller leasingkontrakter frem til udløb i alt	383.811	421.384

Selskabet har indgået huslejeaftaler vedrørende lejemål i henholdsvis København og Århus. Den samlede huslejeforpligtelse udgør 346.297 t.kr. pr. 31. december 2019.

Selskabet leaser inventar, indretning af lejede lokaler samt it fra GFJURA 883 A/S, der er et helejet datterselskab af Gorrissen Federspiel Komplementar Advokatanpartsselskab. Den samlede leasingforpligtelse hertil udgør 37.514 t.kr. pr. 31. december 2019.

Tabel 17 Eventualforpligtelser

Partnerselskabet har i forbindelse med indgåelse af huslejekontrakter forpligtet sig til at tilbagelevere lokalerne i samme stand som ved modtagelsen.

Selskabet har afgivet selvskyldnerkaution på 30.000 t.kr. for bankgæld i GFJURA 883 A/S.

Tabel 18 Nærtstående parter

18 Nærtstående parter med bestemmende indflydelse
Ingen parter har bestemmende indflydelse på selskabet.

Bestyrelsen og direktionen (ledelse) anses for nærtstående parter.

Tabel 19 Transaktioner med nærtstående parter

19 Transaktioner med nærtstående parter
Ledelsesmedlemmer vil modtage udbytte, jf. note 6.

Der har herudover været løbende mellemværender med ledelsen såvel som med de øvrige partnere.

Selskabets komplementar, Gorrissen Federspiel Komplementar Advokatanpartsselskab, har for regnskabsåret 2019 modtaget et vederlag for komplementarhæftelse på 69 t.kr.

Selskabet har, som beskrevet i note 16, indgået leasingaftaler med GFJURA 883 A/S, der er et helejet datterselskab af Gorrissen Federspiel Komplementar Advokatanpartsselskab.

Anvendt regnskabspraksis

Tabel 20 Regnskabsklasse

Regnskabsklasse
Årsrapporten er aflagt i overensstemmelse med årsregnskabslovens bestemmelser for regnskabsklasse C (stor).

Tabel 21 Årsregnskabet er aflagt efter samme regnskabspraksis som sidste år.

Tabel 22 Generelt om indregning og måling

Generelt om indregning og måling
Aktiver indregnes i balancen, når det som følge af en tidligere begivenhed er sandsynligt, at fremtidige økonomiske fordele vil tilflyde virksomheden, og aktivets værdi kan måles pålideligt.

Tabel 23 Forpligtelser indregnes i balancen

Forpligtelser indregnes i balancen, når virksomheden som følge af en tidligere begivenhed har en retlig eller faktisk forpligtelse, og det er sandsynligt, at fremtidige økonomiske fordele vil fragå virksomheden, og forpligtelsens værdi kan måles pålideligt.

Tabel 24 Ved første indregning måles aktiver og forpligtelser til kostpris

Ved første indregning måles aktiver og forpligtelser til kostpris. Måling efter første indregning sker som beskrevet for hver enkelt regnskabspost nedenfor.

Tabel 25 Ved indregning og måling tages hensyn til forudsigelige risici og tab

Ved indregning og måling tages hensyn til forudsigelige risici og tab, der fremkommer, inden årsrapporten aflægges, og som be- eller afkræfter forhold, der eksisterede på balancedagen.

Tabel 26 I resultatopgørelsen indregnes indtægter, i takt med at de indtjenes

I resultatopgørelsen indregnes indtægter, i takt med at de indtjenes, mens omkostninger indregnes med de beløb, der vedrører regnskabsåret.

Tabel 27 Omregning af fremmed valuta

Omregning af fremmed valuta
Transaktioner i fremmed valuta omregnes ved første indregning til transaktionsdagens kurs. Tilgodehavender, gældsforpligtelser og andre monetære poster i fremmed valuta, som ikke er afregnet på balancedagen, omregnes til balancedagens valutakurs. Valutakursdifferencer, der opstår mellem transaktionsdagens kurs og kursen på henholdsvis betalingsdagen og balancedagen, indregnes i resultatopgørelsen som finansielle poster.

Tabel 28 Resultatopgørelsen

Resultatopgørelsen
Nettoomsætning
Nettoomsætningen fra salg af tjenesteydelser indregnes i resultatet, i takt med at den aftalte tjenesteydelse leveres, hvorved nettoomsætningen svarer til salgsværdien af det i året udførte arbejde (produktionsmetoden).Indregning til salgsværdi forudsætter, at de samlede indtægter og omkostninger samt færdiggørelsesgraden på balancedagen kan opgøres pålideligt, og at det er sandsynligt, at betaling vil blive modtaget.

Tabel 29 Skat af årets resultat

Gorrissen Federspiel Advokatpartnerselskab er ikke et selvstændigt skattesubjekt, hvorfor der ikke afsættes hverken aktuel eller udskudt skat af årets resultat i årsregnskabet. Gorrissen Federspiel Advokatpartnerselskabs resultat beskattes hos partnerselskabets kapital ejere efter de i skattelovgivningen gældende regler.

Tabel 30 Side 077 AF 080

Tabel 31 Side 077 AF 080

Tabel 32 Side 077 AF 080

Tabel 33 Side 077 AF 080

Tabel 34 Side 077 AF 080

Tabel 35 Side 077 AF 080

Tabel 36 Side 077 AF 080

Tabel 37 Side 077 AF 080

Tabel 38 Side 077 AF 080

Tabel 39 Side 077 AF 080

Andre eksterne omkostninger
Andre eksterne omkostninger omfatter eksterne omkostninger, der vedrører virksomhedens primære aktiviteter, herunder loka-leomkostninger, kontorholdsomkostninger, salgsfremmende omkostninger mv. I posten indgår endvidere nedskrivninger af tilgodehavender indregnet under omsætningsaktiver.

Tabel 40 Personaleomkostninger

Personaleomkostninger
Personaleomkostninger omfatter løn og gager såvel som omkostninger til social sikring, pensioner o.l. for virksomhedens medarbejdere.

Tabel 41 Andre finansielle indtægter

Andre finansielle indtægter
Andre finansielle indtægter består af renteindtægter, herunder renteindtægter fra bankindestående samt transaktioner i fremmed valuta.

Tabel 42 Andre finansielle omkostninger

Andre finansielle omkostninger
Andre finansielle omkostninger består af renteomkostninger, herunder renteomkostninger fra gæld og transaktioner i fremmed valuta.

Tabel 43 Balancen

Tabel 44 Tilgodehavender

Tilgodehavender måles til amortiseret kostpris, der sædvanligvis svarer til nominel værdi, med fradrag af nedskrivninger til imødegåelse af forventede tab.

Tabel 45 Klientmellemværende, netto

Klientmellemværende, netto
Klientmellemværender indeholder nettobeløbet af klientkonti i pengeinstitutter og klienttilsvar. Modregning er sket ved indregning i balancen, mens bruttobeløbet er specificeret i noten.

Tabel 46 Klientkonti i pengeinstitutter

Klientkonti i pengeinstitutter indeholder samtlige de betroede midler, som er indestående på særlige klientkonti i pengeinstitutter. Klientkontiene er omfattet af reglerne om advokaters pligter med hensyn til behandling af betroede midler.

Tabel 47 Klienttilsvar

Klienttilsvar omfatter samtlige de beløb, som oppebæres for tredjemands regning.

Tabel 48 Igangværende arbejder for fremmed regning

Igangværende arbejder for fremmed regning
Igangværende arbejder for fremmed regning måles til salgsværdien af de på balancedagen udførte arbejder på sagerne samt de på sagerne medgåede omkostninger.

Tabel 49 Hvis salgsværdien af et igangværende arbejde ikke kan opgøres pålideligt

Hvis salgsværdien af et igangværende arbejde ikke kan opgøres pålideligt, måles salgsværdien til de medgåede omkostninger eller til nettorealiseringsværdien, hvis denne er lavere.

Tabel 50 Det enkelte igangværende arbejde indregnes i balancen

Det enkelte igangværende arbejde indregnes i balancen under tilgodehavender eller gældsforpligtelser, afhængigt af om nettoværdien, der er opgjort som salgsværdien med fradrag af modtagne forudbetalinger, er positiv eller negativ.

Periodeafgrænsningsposter

Periodeafgrænsningsposter indregnet under aktiver omfatter afholdte omkostninger, der vedrører efterfølgende regnskabsår. Periodeafgrænsningsposter måles til kostpris.

Likvide beholdninger

Likvide beholdninger omfatter kontante beholdninger og bankindeståender.

Udbytte

Udbytte indregnes som en gældsforpligtelse på det tidspunkt, hvor det er vedtaget på generalforsamlingen. Det foreslåede udbytte for regnskabsåret vises som en særskilt post i egenkapitalen. Ekstraordinære udbytter vedtaget i regnskabsåret indregnes direkte på egenkapitalen ved udlodning og vises som en særskilt post i ledelsens forslag til resultatdisponering.

Egne kapitalandele

Anskaffelses- og afståelsessummer samt udbytte for egne kapitalandele indregnes direkte på overført resultat under egenkapitalen. Gevinster og tab ved salg indregnes således ikke i resultatopgørelsen.

Andre hensatte forpligtelser

Andre hensatte forpligtelser omfatter forventede omkostninger til garantiforpligtelser, tab på igangværende arbejder for fremmed regning, besluttede og offentliggjorte omstruktureringer mv.

Andre hensatte forpligtelser indregnes og måles som det bedste skøn over de omkostninger, der er nødvendige for på balancedagen at afvikle forpligtelserne. Hensatte forpligtelser med forventet forfaldstid ud over et år fra balancedagen måles til tilbagediskonteret værdi.

Når det er sandsynligt, at de samlede omkostninger vil overstige de samlede indtægter på et igangværende arbejde for fremmed regning, hensættes til dækning af det samlede tab, der påregnes ved det pågældende arbejde.

Operationelle leasingaftaler

Leasingydelse vedrørende operationelle leasingaftaler indregnes lineært i resultatopgørelsen over leasingperioden.

Andre finansielle forpligtelser

Andre finansielle forpligtelser måles til amortiseret kostpris, der sædvanligvis svarer til nominel værdi.

Pengestrømsopgørelsen

Pengestrømsopgørelsen viser pengestrømme vedrørende drift, investeringer og finansiering samt likviderne ved årets begyndelse og slutning.

Pengestrømme vedrørende driftsaktiviteter præsenteres efter den indirekte metode og opgøres som driftsresultatet reguleret for ikke-kontante driftsposter og ændring i driftskapital.

Pengestrømme vedrørende investeringsaktiviteter omfatter betalinger i forbindelse med finansielle anlægsaktiver.

Pengestrømme vedrørende finansieringsaktiviteter omfatter ændringer i størrelse eller sammensætning af virksomhedskapitalen og de omkostninger, der er forbundet hermed, samt optagelse af lån, indgåelse af finansielle leasingaftaler, afdrag på rentebærende gæld, køb af egne aktier og betaling af udbytte.

Likvider omfatter likvide beholdninger med fradrag af kortfristet bankgæld.



Årsrapport 2019