



Ref. MBH

**18.07.2016**

# Selvstændige 2016

Djøf undersøgelser

## Indhold

Indledning .....	3
Baggrund.....	3
Hovedresultater .....	3
Metode .....	6
Den typiske selvstændige.....	7
Karakteristika .....	7
Erfaring som lønmodtager og selvstændig.....	8
Typer af virksomheder .....	9
Opstart af egen virksomhed .....	10
Årsag til opstart .....	10
Udfordringer ved opstart .....	11
Livet som selvstændig .....	12
En typisk arbejdsuge .....	12
Fastansatte medarbejdere .....	13
Partnerskaber.....	14
Udfordringer som selvstændig .....	20
Kunder .....	21
Hjælp og ressourcer.....	22
Hvor findes hjælpen?.....	22
Djøfs tilbud til selvstændige.....	23
Fremtiden.....	25
Virksomhedens vækst.....	25
Lønmodtager eller selvstændig fremover? .....	28

## Indledning

### Baggrund

Djøf gennemførte i maj 2016 en deskriptiv undersøgelse af selvstændige advokater og selvstændige djøfere, som ikke er selvstændige advokater<sup>1</sup>. Undersøgelsen beskriver en række temaer, bl.a. den typiske selvstændige, årsager til at blive selvstændig, udfordringer ved opstart af egen virksomhed, livet som selvstændig, samt hvor selvstændige søger efter hjælp ved udfordringer. Undersøgelsen efterfølger en lignende undersøgelse gennemført i maj 2014.

### Hovedresultater

Rapporten opdeler resultaterne på selvstændige advokater og selvstændige djøfere, som ikke arbejder som selvstændige advokater (herefter kaldet selvstændige). Læs bl.a. i rapporten at:

#### Den typiske selvstændige

- Der er fortsat en klar overvægt af mænd blandt både de selvstændige og selvstændige advokater.
- Størstedelen af både selvstændige og selvstændige advokater bor i region Hovedstaden, efterfulgt af region Midtjylland og Sjælland.
- De selvstændige har generelt mere erfaring som lønmodtagere end de selvstændige advokater. To tredjedele af de selvstændige havde over 10 års erfaring som lønmodtagere, inden de blev selvstændige, mens det kun gør sig gældende for 43 procent af de selvstændige advokater.
- Over halvdelen af de selvstændige har været selvstændige i 0-5 år og 90 procent har været selvstændige i under 15 år. Det er overordnet mindre erfaring som selvstændige end de selvstændige advokater. Her har over en tredjedel været selvstændige advokater i over 15 år.
- Størstedelen af både selvstændiges og selvstændige advokaters virksomheder er personligt ejede enkeltmandsvirksomheder. Blandt de selvstændige er der desuden lidt under en tredjedel af virksomhederne, der er anpartsselskaber, mens selskabstypen blandt de selvstændige advokater i højere grad varierer.

---

<sup>1</sup> Opdelingen er baseret på respondenternes svar på spørgsmålet "Inden for hvilken branche er din virksomhed?". De, der her oplyser 'Selvstændig advokat' kategoriseres som 'selvstændige advokater', mens selvstændige der angiver andre brancher, fx konsulent- og rådgivningsvirksomhed kategoriseres som 'selvstændige'. Der er i flere tilfælde ikke overensstemmelse mellem respondenternes egen angivelse og registreringen i medlemssystemet af hvorvidt vedkommende er selvstændig eller selvstændig advokat. Dette skyldes blandt andet at nogle, der er registreret som selvstændige advokater i medlemssystemet, selv angiver at være beskæftiget inden for konsulent- og rådgivningsbranchen.

- 80 procent af de selvstændige ejer over 50 procent af deres virksomhed, mens det samme gør sig gældende for 74 procent af de selvstændige advokater.

#### Opstart af egen virksomhed

- Cirka to tredjedele af både de selvstændige og de selvstændige advokater angiver, at de er blevet selvstændige, fordi de ønskede større frihed og fleksibilitet, og omkring halvdelen angiver at ønsket om at være egen chef var blandt hovedårsagerne.
- Signifikant flere blandt de selvstændige angiver, at ønsket om at udnytte deres viden bedst muligt var blandt årsagerne, end tilfældet er blandt de selvstændige advokater.
- Signifikant flere blandt de selvstændige advokater angiver, at de blev selvstændige for indtægtens skyld, end tilfældet er blandt andre selvstændige.
- Blandt både selvstændige og selvstændige advokater var det at finde kunder den mest udbredte udfordring i forbindelse med at etablere sig som selvstændig. Herudover angiver næsten en fjerdedel af de selvstændige, at det at formulere en ydelse/et produkt og manglende iværksætterrydelse/indtægt er blandt de største udfordringer.

#### Livet som selvstændig

- De selvstændige advokater arbejder generelt flere timer ugentligt end de selvstændige. Næsten hver tredje selvstændige advokat arbejder over 50 timer om ugen, mens hver tiende selvstændige har en sådan arbejdsuge. Omkring en tredjedel af de selvstændige arbejder op til 37 timer ugentligt.
- Lige over halvdelen af de selvstændige advokater har faste medarbejdere, mens det kun gør sig gældende for lige under halvdelen af de selvstændige. Antallet af fastansatte er samtidig højere hos de selvstændige advokater.
- Næsten halvdelen af de selvstændige advokater løser 100 procent af deres opgaver uden andre partnere, hvilket kun gør sig gældende for en tredjedel af de selvstændige.
- Den mest udbredte samarbejdsform blandt selvstændige er faste alliancer med samme partner, mens selvstændige advokater oftest indgår i uformelle adhoc samarbejder.
- Cirka seks ud af ti af både selvstændige og selvstændige advokater oplever, at en af de største udfordringer som selvstændig er at tiltrække nye kunder og/eller opgaver. Mange i begge grupper oplever desuden udfordringer i forbindelse med administration ift. bogføring, skat mv.
- Særligt de selvstændige oplever udfordringer i forhold til at være skarpe på og kommunikere deres komparative fordel, mens særligt de selvstændige advokater angiver at opleve udfordringer i relation til likviditet og finansiering samt personaleledelse.

- Selvstændige advokater har flere forskellige kunder i løbet af et år end de selvstændige. Omkring 80 procent af de selvstændige advokater har over 30 forskellige kunder i løbet af et år, mens 80 procent af de selvstændige har under 30 forskellige kunder årligt.
- En stor del af de selvstændige advokater har fået kontakt til deres kunder gennem tidligere kunder, ligesom netværk er en meget anvendt kilde blandt både selvstændige og selvstændige advokater. Selvstændige advokater finder oftere end selvstændige deres kunder gennem tidligere kunder, henvisninger fra andre selvstændige og ved at kunderne selv henvender sig. Blandt de selvstændige er der flere, der finder deres kunder gennem opsøgende salgsarbejde.

### Hjælp og ressourcer

- Både selvstændige og selvstændige advokater angiver, at de oftest søger hjælp i deres private netværk i forbindelse med deres virksomhed. Herudover anvender omkring 40 procent fra begge grupper desuden privat virksomhedsrådgivning og søgemaskiner på nettet.
- Djøfs tilbud om sparring mv. rangerer næstlavest på listen over kilder til hjælp, og næsten en tredjedel af de selvstændige advokater har ikke kendskab til Djøfs mest centrale tilbud og aktiviteter. Generelt har de selvstændige et klart bedre kendskab til Djøfs ydelser end de selvstændige advokater. Samtidig er der en tendens til at flere af de selvstændige, der kender ydelserne, anvender dem.
- Blandt de selvstændige og selvstændige advokater, som har kendskab til Djøfs ydelser, er der størst tilfredshed med de generelle arrangementer i Djøf, hvor 44 procent angiver at de er meget tilfredse eller tilfredse. Flest utilfredse finder vi i relation til den politiske interessevaretagelse, hvor næsten hver tiende er utilfreds eller meget utilfreds. Besvarelsene er dog delt på dette punkt, da 34 procent også er tilfredse eller meget tilfredse.

### Fremtiden

- 90 procent af både selvstændige og selvstændige advokater ser sig selv som selvstændige om 3 år.
- Størstedelen af både de selvstændige og selvstændige advokater forventer, at deres virksomhed har en større omsætning om tre år, end i dag. Flere selvstændige end selvstændige advokater forventer, at deres virksomhed har en mindre omsætning om tre år end i dag.
- Mere end hver tredje selvstændige og selvstændige advokater har ingen planer eller ønsker om at virksomheden skal vokse. Lidt under halvdelen har ønsker om det, men har ikke en nedskrevet forretningsplan for det, mens cirka hver femte har en nedskrevet plan.

- 39 procent af de selvstændige advokater angiver at de aldrig kunne forestille sig at tage et lønmodtagejob igen. Det samme gør sig gældende for 26 procent af de selvstændige. Omkring fem procent fra begge grupper søger aktivt et lønmodtagerjob.

## Metode

Undersøgelsen er gennemført i maj måned 2016 og er sendt som spørgeskema til de Djøf medlemmer, der er registreret som selvstændige eller selvstændige advokater. I undersøgelsen indgår ikke selvstændige eller selvstændige advokater, der er dimitteret inden for de seneste to år. Dette skal holdes in mente ved når undersøgelsens resultater analyseres.

Spørgeskemaet blev besvaret af 411 respondenter, hvilket giver en svarprocent på 29 procent. Heraf er tre frasorteret, da de angiver ikke at være selvstændige. Analyseudvalget består derfor af 408 personer, fordelt på 316 selvstændige og 92 selvstændige advokater.

Gruppen af selvstændige og selvstændige advokater har en overvægt af mandlige respondenter, som ikke i helt samme grad genfindes i analyseudvalget. I analyseudvalget er der signifikant flere kvinder end i gruppen som helhed. Resultaterne skal fortolkes i lyset af dette, da det betyder, at de kvindelige respondentes svar vægter forholdsvis tungere.

**Tabel 1: Repræsentativitet på køn**

	Stikprøve n = 1426	Analyseudvalg n = 408
Mand	68 %	61 %
Kvinde	32 %	39 %

Der er ingen signifikante forskelle mellem den udtrukne stikprøve (n=1426) og analyseudvalget (n=408) i forhold til alder og geografisk fordeling.

I rapporten er signifikante forskelle markeret med en \*. Signifikans betyder, at den forskel, der findes i analyseudvalget kan generaliseres til hele gruppen.

## Den typiske selvstændige

### Karakteristika

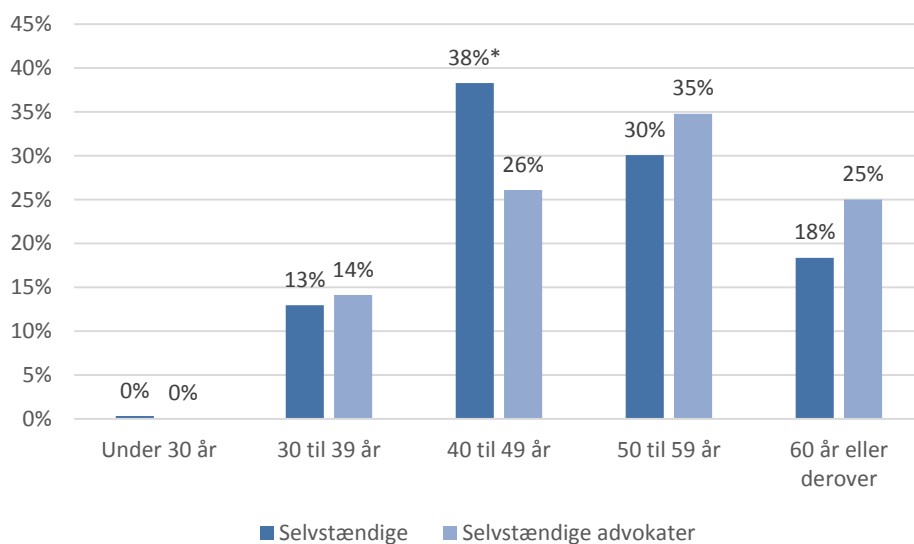
Der er overordnet flere mænd end kvinder, som er selvstændige. Ca. fire ud af ti af de selvstændige og selvstændige advokater er kvinder, mens resten er mænd.

**Tabel 2: Hvad er dit køn?**

	Selvstændige	Selvstændige advokater
Mand	61 %	60 %
Kvinde	39 %	40 %

Gennemsnitsalderen for selvstændige er 50 år, mens den for selvstændige advokater er 52 år. Andelen af selvstændige, som er 40-49 år gamle er signifikant større end andelen af selvstændige advokater inden for denne aldersgruppe.

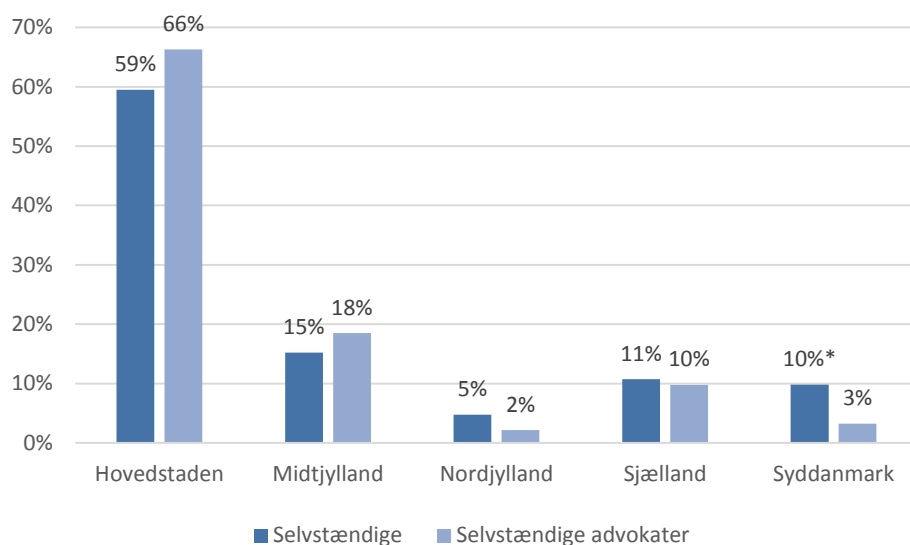
**Figur 1: Hvad er din alder?**



Note: Personer, der er dimitteret de seneste to år indgår ikke i undersøgelsen, og det er derfor forventeligt at der reelt er flere selvstændige medlemmer i de yngste aldersgrupper, end figuren giver indtryk af. Signifikante forskelle markeres med \*.

Langt størstedelen af både selvstændige og selvstændige advokater bor i Region Hovedstaden, efterfulgt af Midtjylland og Sjælland.

**Figur 2: Hvor er du bosat?**



Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

### **Erfaring som lønmodtager og selvstændig**

To tredjedele af de selvstændige havde over 10 års erfaring som lønmodtagere, inden de blev selvstændige. De selvstændige advokater har ikke i lige så høj grad samme lange erfaring som lønmodtagere, inden de bliver selvstændige. Blandt de selvstændige advokater har 57 procent under 10 års erfaring som lønmodtagere.

**Tabel 3: Hvor mange år har du været lønmodtager?**

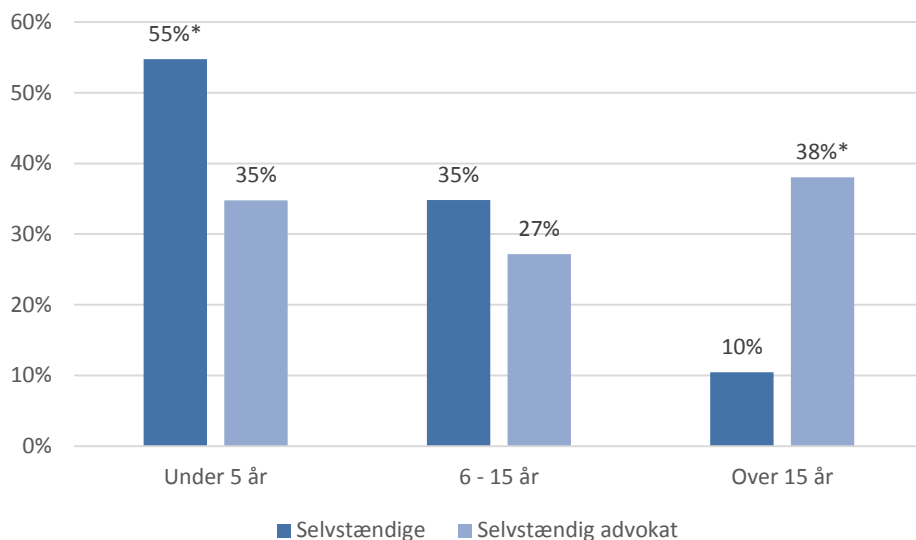
	Selvstændige	Selvstændige advokater
Under 10 års erfaring som lønmodtager	33 %	57 %*
Over 10 års erfaring som lønmodtager	67 %*	43 %

Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

De selvstændige advokater har også overordnet været selvstændige længere end de selvstændige. 38 procent af de selvstændige advokater har været selvstændige i over 15 år, hvilket er signifikant flere end de 10 procent blandt de øvrige selvstændige, som har mere end 15 års selvstændig virksomhed bag sig. Blandt de selvstændige har 90 procent været selvstændige i under 15 år. Faktisk har over halvdelen af de selvstændige blot været selvstændige i 0-5 år.



**Figur 3: Hvor længe har du været selvstændig?**

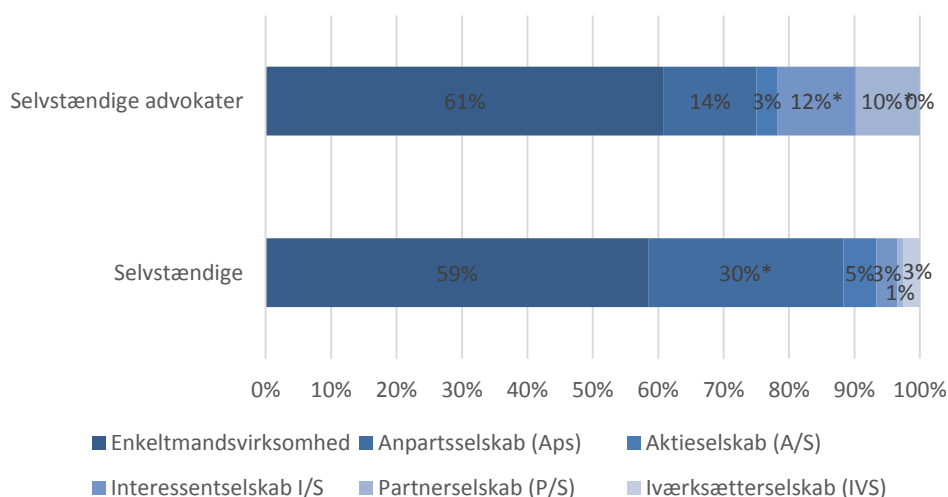


Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

### Typer af virksomheder

Størstedelen af både selvstændiges og selvstændige advokaters virksomheder er personligt ejede enkeltmandsvirksomheder. Blandt de selvstændige er der desuden lidt under en tredjedel af virksomhederne, der er anpartsselskaber. Selskabstypen blandt de selvstændige advokater varierer i højere grad: 14 procent er anpartsselskaber, 12 procent interessentselskaber og 10 procent partnerselskaber.

**Figur 4: Hvilken type er din virksomhed?**



Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

Der er ingen signifikant forskel på, hvor stor en andel af virksomheden selvstændige og selvstændige advokater ejer. Blandt de selvstændige ejer 80 procent over halvdelen af deres virksomhed, mens det samme gør sig gældende for 74 procent af de selvstændige advokater.

**Tabel 4: Hvor stor en procentdel af virksomheden ejer du?**

	Selvstændige	Selvstændige advokater
Ejer op til og med 50 %	20 %	26 %
Ejer over 50 %	80 %	74 %

Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

Langt størstedelen af de selvstændige arbejder inden for konsulent – og rådgivningsbranchen (74 procent), mens de resterende er fordelt over en række forskellige brancher – bl.a. IT og undervisning.

## Opstart af egen virksomhed

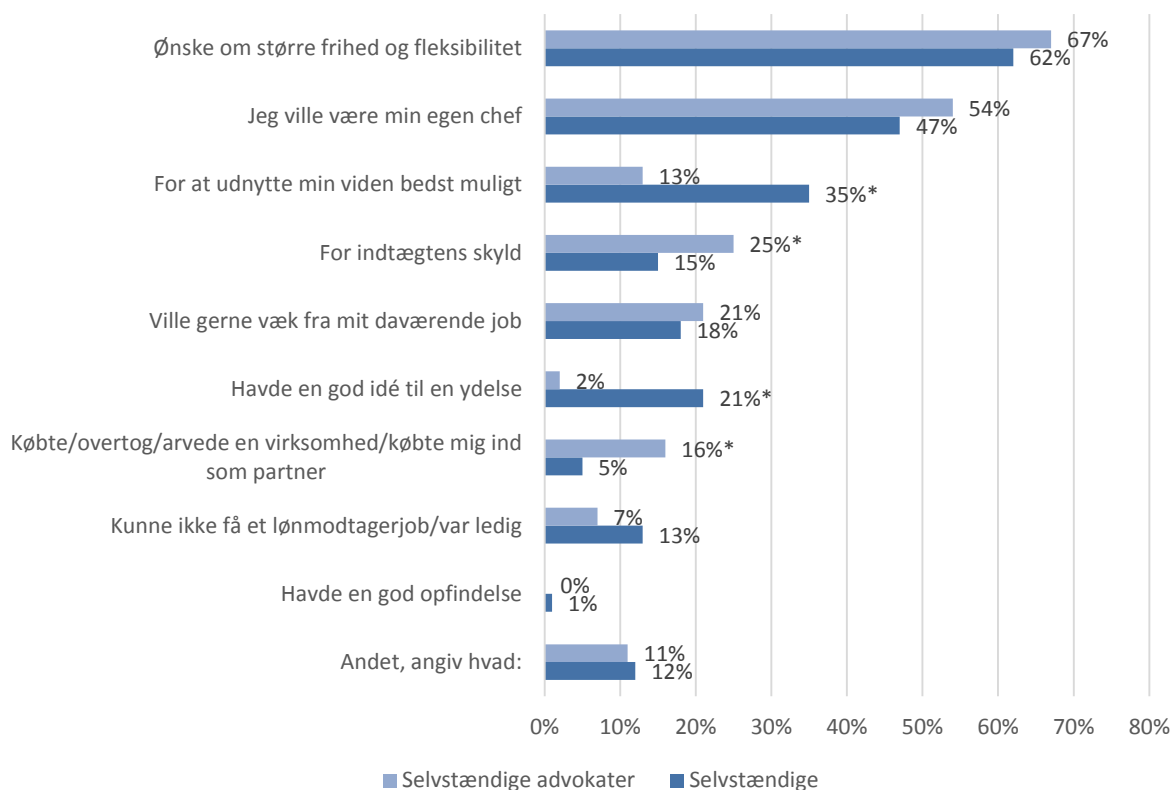
### Årsag til opstart

Cirka to tredjedele af både de selvstændige og selvstændige advokater angiver, at de er blevet selvstændige, fordi de ønskede større frihed og fleksibilitet, og omkring halvdelen angiver at ønsket om være egen chef var blandt hovedårsagerne.

Derudover angiver de selvstændige at det også særligt var ønsket om at udnytte deres viden bedst muligt som fik dem til at blive selvstændige. Dette har været hovedårsagen for en signifikant større del af de selvstændige end tilfældet er blandt de selvstændige advokater. Ligeså er der en signifikant større andel af de selvstændige, hvor årsagen til opstart var en god idé til en ydelse.

Blandt de selvstændige advokater er der til gengæld en signifikant større andel, der angiver, at de blev selvstændige advokater for indtægtens skyld, og at de startede op fordi de købte eller arvede en virksomhed eller købte sig ind som partner.

Figur 5: Hvad var hovedårsagerne til at du blev selvstændig? (Vælg op til tre)

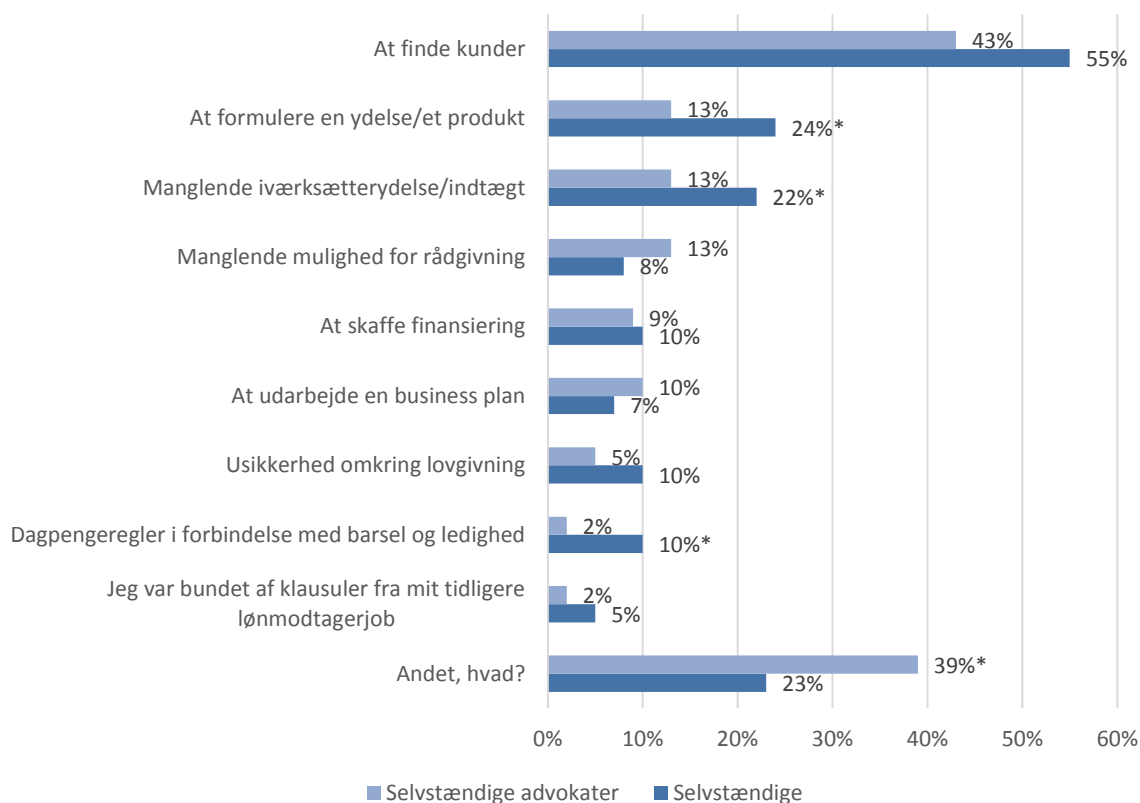


Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

### Udfordringer ved opstart

Blandt både selvstændige og selvstændige advokater var det at finde kunder den mest udbredte udfordring i forbindelse med at etablere sig som selvstændig: 43 procent af de selvstændige advokater oplevede dette som en af de største udfordringer, mens det samme gør sig gældende for 55 procent af de selvstændige. Herudover angiver næsten en fjerdedel af de selvstændige, at det at formulere en ydelse/et produkt og manglende iværksætterydelse/indtægt er blandt de største udfordringer. Blandt de selvstændige advokater angiver en stor andel 'andet', hvilket blandt andet dækker over at en del af disse slet ikke oplevede udfordringer i forbindelse med at etablere sig.

**Figur 6: Hvad var dine største udfordringer i forbindelse med at etablere dig som selvstændig? (Vælg op til tre)**



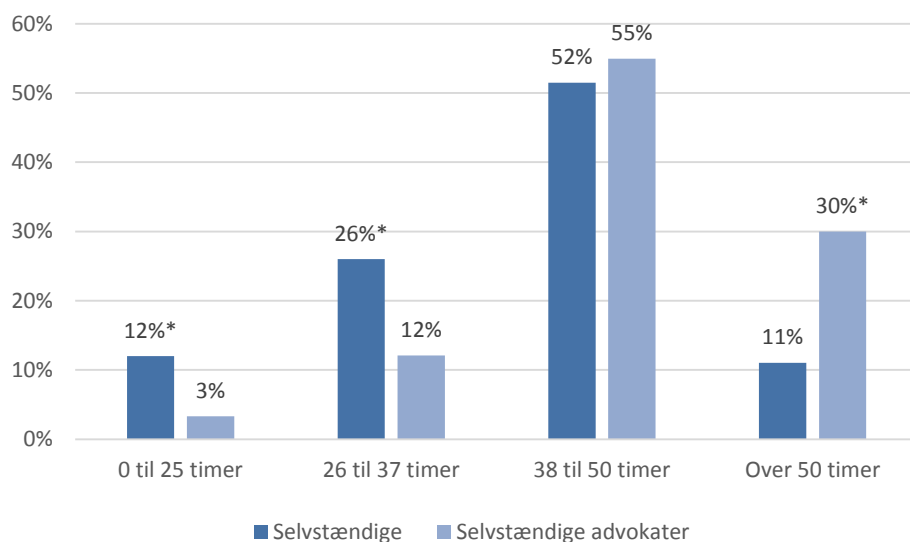
Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

## Livet som selvstændig

### En typisk arbejdsuge

Overordnet arbejder de selvstændige signifikant færre timer end de selvstændige advokater. 38 procent af de selvstændige arbejder op til 37 timer om ugen som selvstændige, mens kun 15 procent af de selvstændige advokater har en sådan arbejdsuge. Næsten hver tredje selvstændige advokat arbejder mere end 50 timer ugentligt, hvilket kun gør sig gældende for omkring hver tiende selvstændige. Lidt over halvdelen af både de selvstændige og selvstændige advokater arbejder dog mellem 38 og 50 timer ugentligt.

Figur 7: Hvor mange timer om ugen arbejder du som selvstændig?



Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

Mens mange selvstændige advokater således arbejder flere timer er der gennemsnitlige timepris også højere. Blandt de selvstændige advokater er der en gennemsnitlig timepris på cirka 2500 kr., mens den er cirka 1200 for de selvstændige.

### Fastansatte medarbejdere

Signifikant flere selvstændige advokater har ansat faste medarbejdere i deres virksomhed. Lige over halvdelen af de selvstændige advokater har faste medarbejdere, mens under en tredjedel af de selvstændige har ansat faste medarbejdere.

De selvstændige advokater, som har faste medarbejdere, har generelt også flere fastansatte end de selvstændige, der har faste medarbejdere. Blandt selvstændige advokater, der har ansatte, har 42 procent mere end 10 faste medarbejdere, mens det kun er 15 procent blandt de selvstændige, som har så mange faste medarbejdere. Blandt de selvstændige med medarbejdere har størstedelen 1-5 faste medarbejdere.

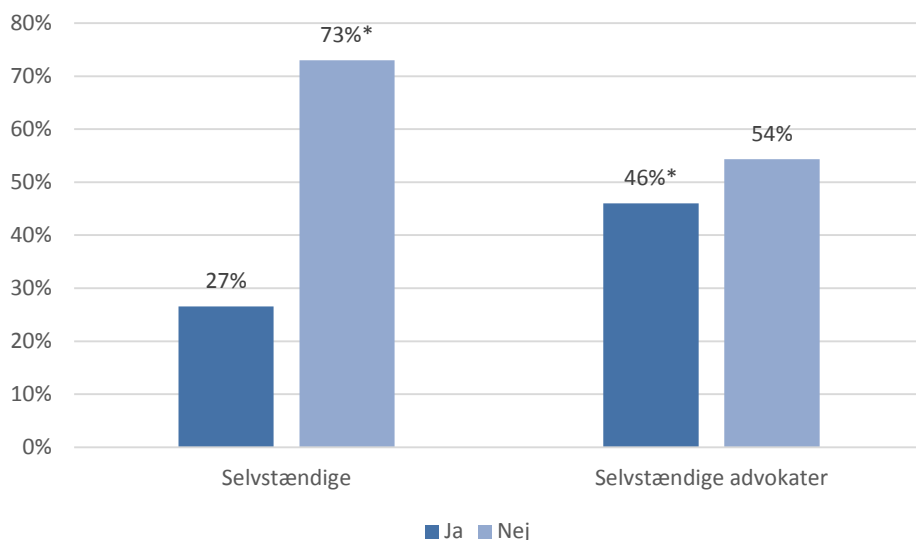
Tabel 5: Har virksomheden andre faste medarbejdere end dig selv?

	Selvstændige	Selvstændige advokater
1-5 medarbejdere	70 %*	47 %
6-10 medarbejdere	15 %	11 %
11-30 medarbejdere	11 %	30 %*
31-85 medarbejdere	2 %	6 %
Over 85 medarbejdere	2 %	6 %

Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

At sidde i kontorfællesskab med andre selvstændige er også mere brugt blandt de selvstændige advokater end blandt almindelige selvstændige. Mens næsten halvdelen af de selvstændige advokater sidder i kontorfællesskab gør det samme sig kun gældende for lige over hver fjerde selvstændige.

**Figur 8: Sidder du i kontorfællesskab med andre selvstændige?**

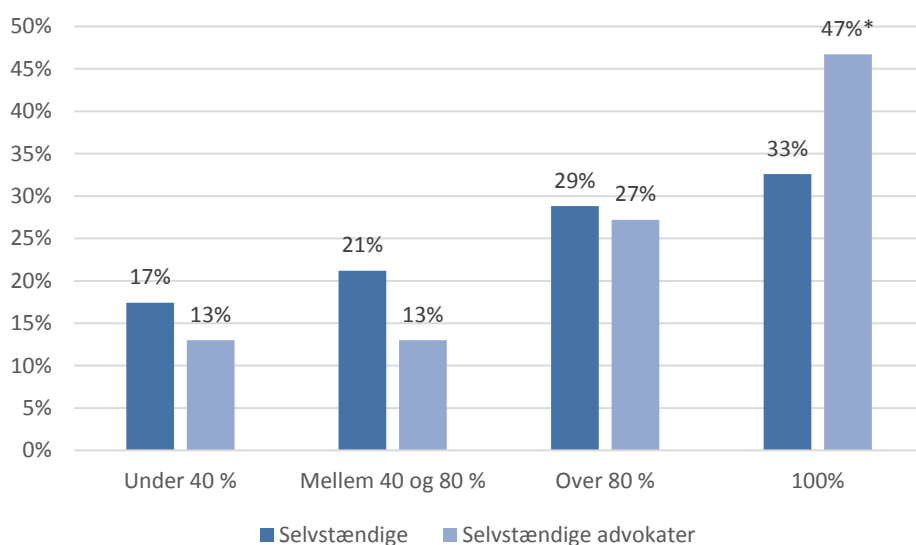


Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

### Partnerskaber

Mens selvstændige advokater i højere grad har faste ansatte bruger de selvstændige i højere grad partnere og underleverandører. Mens næsten halvdelen af de selvstændige advokater løser 100 procent af deres opgaver uden andre partnere, gør det samme sig kun gældende for en tredjedel af de selvstændige.

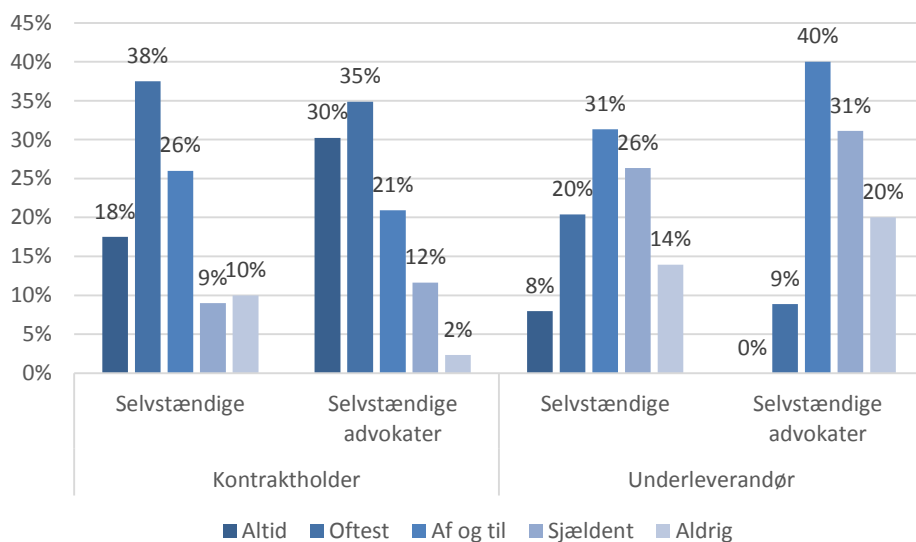
**Figur 9: Hvor stor en del af virksomhedens opgaver laves uden andre partnere?**



Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

Tendentielt er der samtidig en større andel af de selvstændige advokater, der er kontraktholder, når de indgår i partnerskaber, mens ingen af de selvstændige advokater altid agerer som underleverandør.

**Figur 10: Når du har partnere, hvor ofte er du så:**

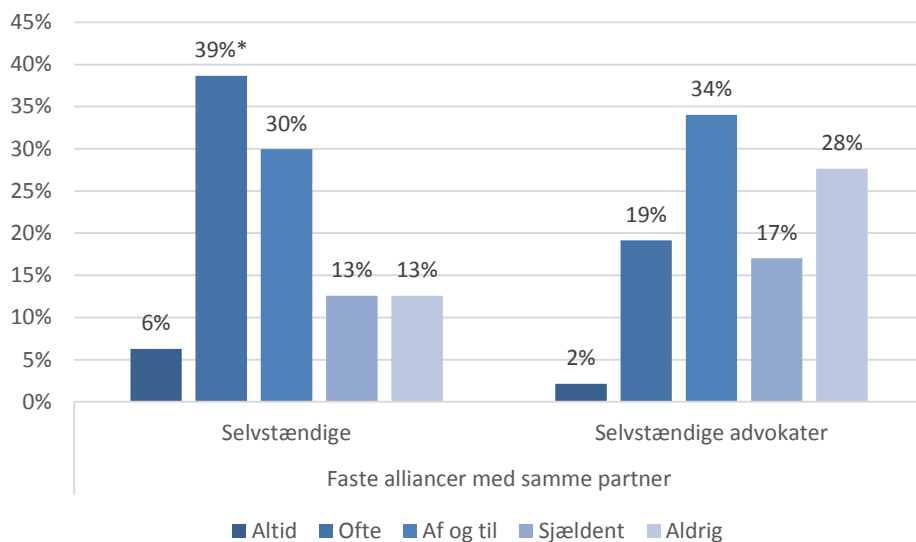


Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

Ser vi nærmere på typen af partnerskaber, fremgår det, at den mest udbredte form for partnerskab blandt selvstændige er faste alliancer med samme partner. Blandt de selvstændige, der benytter sig af partnerskaber generelt, indgår 45 procent altid eller

ofte i faste alliancer med samme partner. Det samme gør sig kun gældende for 21 procent af de selvstændige advokater.

**Figur 11: Hvor ofte indgår du i følgende partnerskaber? Faste alliancer**



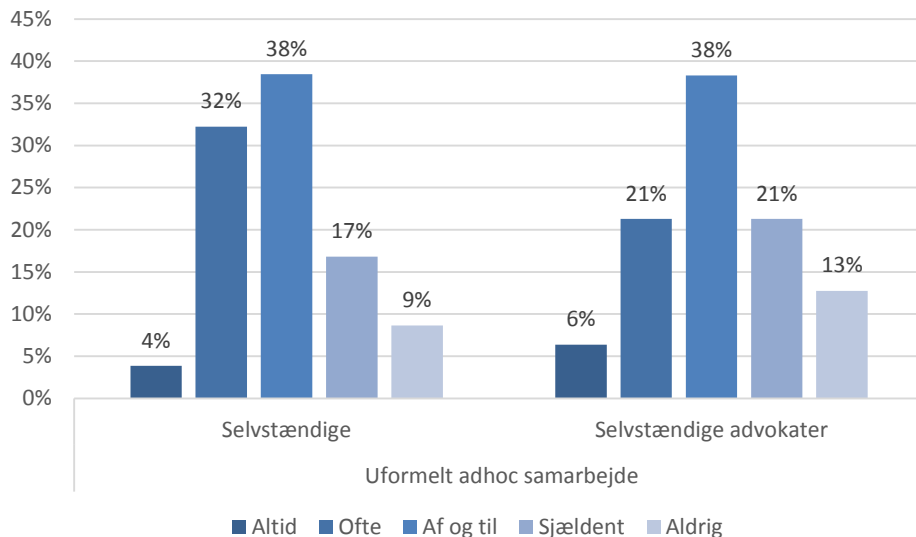
Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

Uformelle adhoc samarbejder er den partnerskabstype som oftest anvendes af selvstændige advokater. Lidt mere end en fjerdedel, af de der bruger partnerskaber, indgår altid eller ofte i denne type partnerskaber.

I relation til alle typer partnerskaber er der en tendens til, at en større andel af de selvstændige oftere indgår i partnerskaberne end tilfældet er blandt de selvstændige advokater.



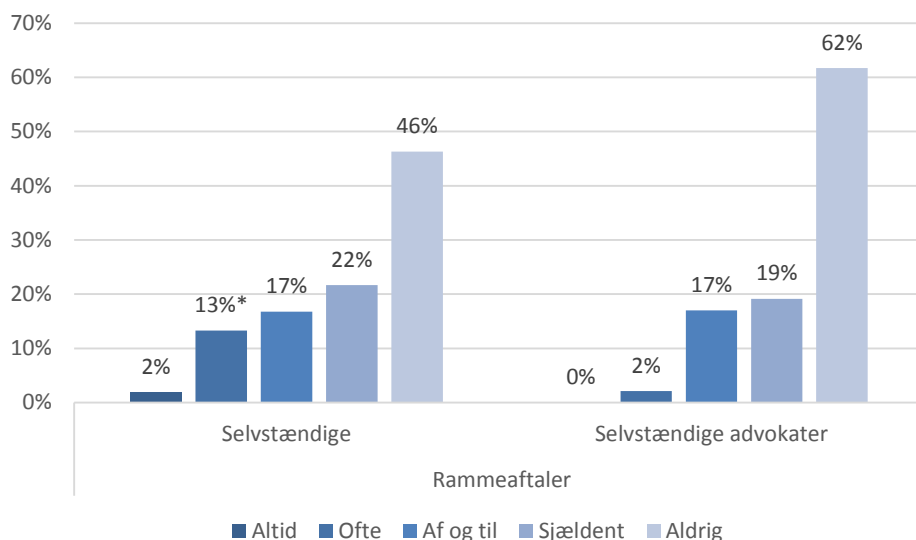
**Figur 12: Hvor ofte indgår du i følgende partnerskaber? Uformelt adhoc samarbejde**



Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

15 procent af de selvstændige indgår altid eller ofte i partnerskaber, der er en del af en rammeaftale. Det gør sig kun gældende for 2 procent af de selvstændige advokater. En rammeaftale er en løbende aftale med en eller flere ordregivere på den ene side og en eller flere tilbudsgivere på den anden side.

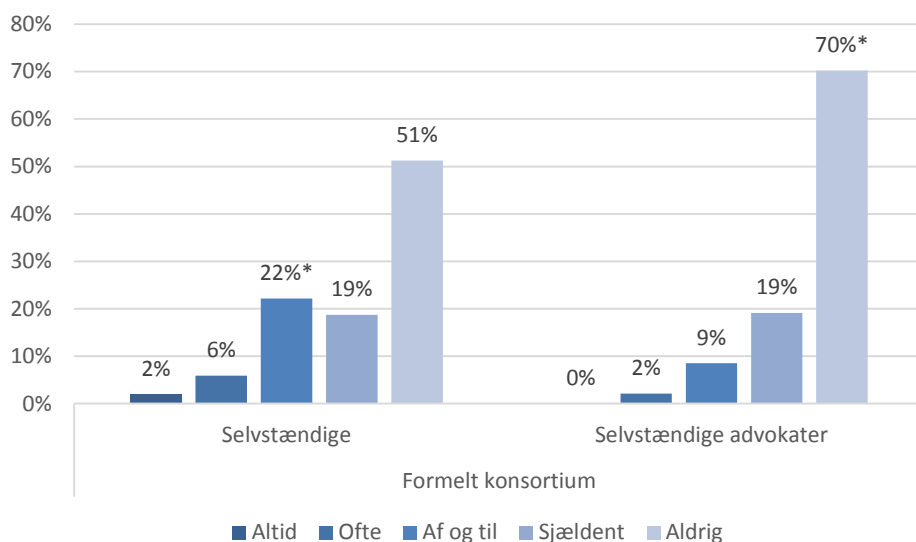
**Figur 13: Hvor ofte indgår du i følgende partnerskaber? Rammeaftaler**



Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

Formelle konsortier er den mindst anvendte partnerskabstype - særligt blandt de selvstændige advokater, hvor 70 procent aldrig indgår i denne type partnerskaber. Samtidig er der signifikant flere blandt de selvstændige, der af og til indgår i et sådant partnerskab.

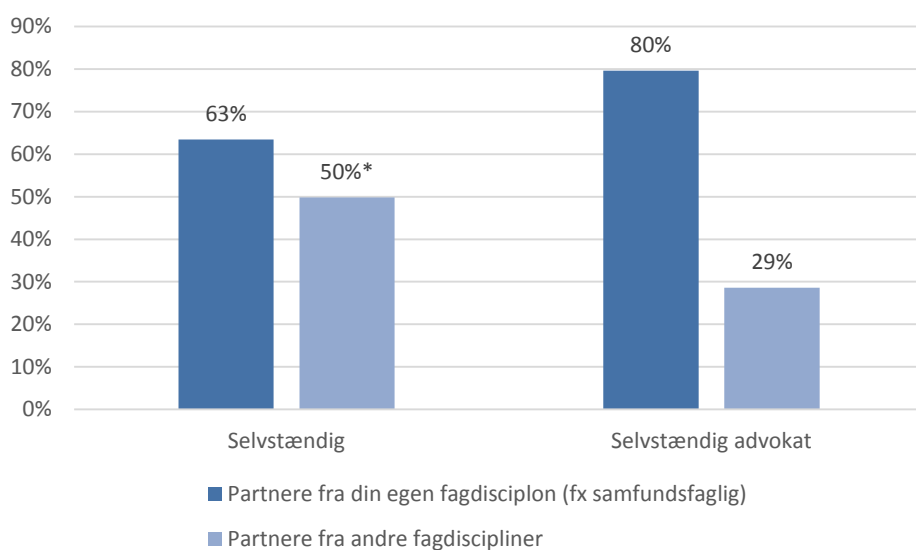
Figur 14: Hvor ofte indgår partnerskaber? Formelt konsortium



Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

Størstedelen af både de selvstændige og de selvstændige advokater har typisk partnere fra deres egen fagdisciplin. Når det kommer til at have partnere fra andre fagdiscipliner er det signifikant mere udbredt blandt de selvstændige end blandt de selvstændige advokater.

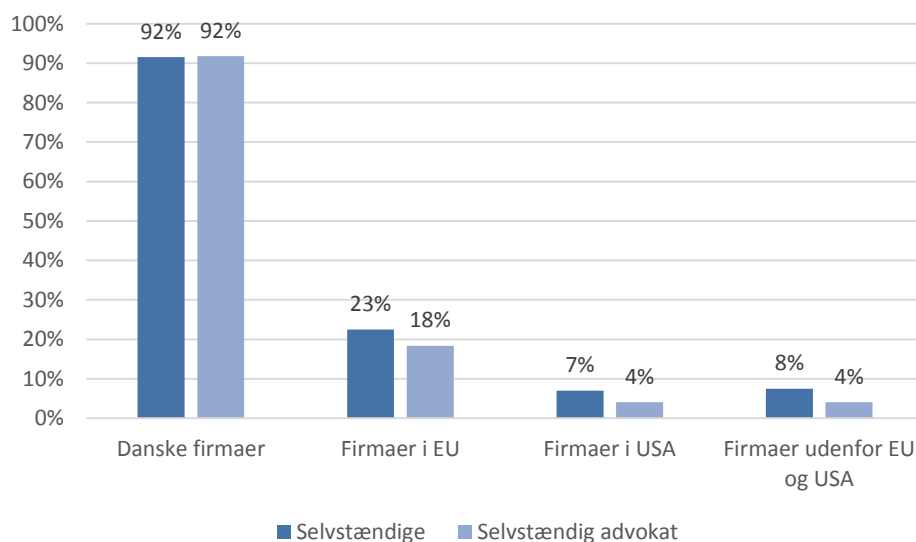
**Figur 15: Hvilke partnere har du typisk?**



Note: Signifikante forskelle er markeret med \*. Figuren summerer til mere end 100 procent, da det har været muligt at angive flere svar.

92 procent af de selvstændige og selvstændige advokater, der løser opgaver i samarbejde med partnere, arbejder typisk i partnerskaber med danske firmaer. Men også partnerskaber uden for landets grænser er brugt – særligt blandt de selvstændige, hvor 23 procent typisk arbejder i partnerskaber med firmaer i EU.

**Figur 16: Hvilke firmaer arbejder du typisk i partnerskab med?**

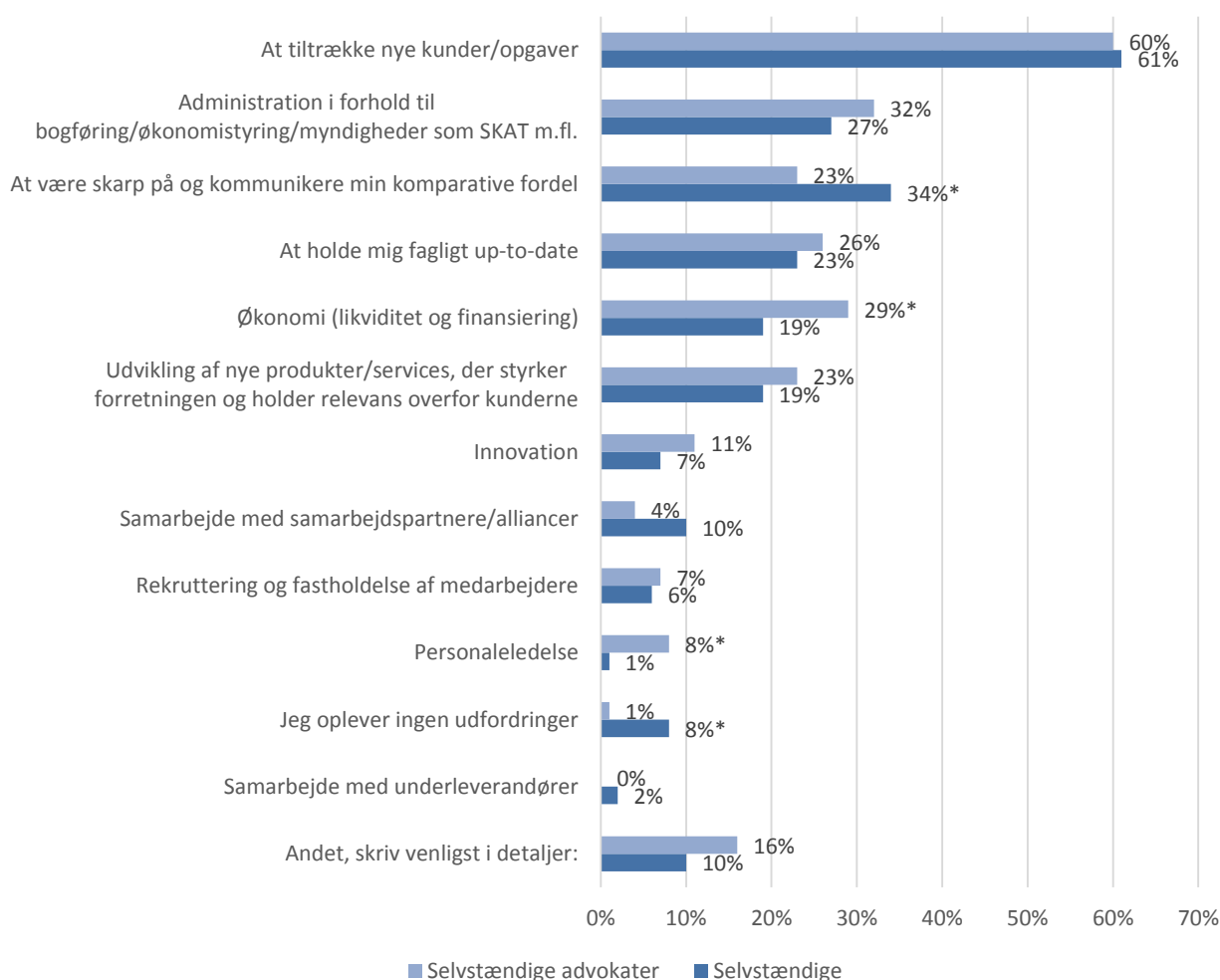


Note: Signifikante forskelle er markeret med \*. Figuren summerer til mere end 100 procent, da det har været muligt at angive flere svar.

## Udfordringer som selvstændig

Cirka seks ud af ti af både selvstændige og selvstændige advokater oplever, at en af de største udfordringer som selvstændig er at tiltrække nye kunder og/eller opgaver. Mange i begge grupper oplever herudover udfordringer i forbindelse med administration ift. bogføring, SKAT mv. Blandt de selvstændige oplever mange desuden udfordringer med at være skarpe på og kommunikere deres komparative fordel, mens særligt de selvstændige advokater angiver at opleve udfordringer i relation til likviditet og finansiering. Der er desuden signifikant flere selvstændige advokater end selvstændige, som oplever store udfordringer med personaleledelse, hvilket formentlig skyldes at de selvstændige advokater i højere grad har fastansat personale.

Figur 17: Hvad er de største udfordringer for dig som selvstændig?



Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

## Kunder

De selvstændige advokater har langt flere forskellige kunder i løbet af et år end de selvstændige har. 80 procent af de selvstændige advokater har over 30 forskellige kunder i løbet af et år, mens 80 procent af de selvstændige har under 30 forskellige kunder i løbet af et år.

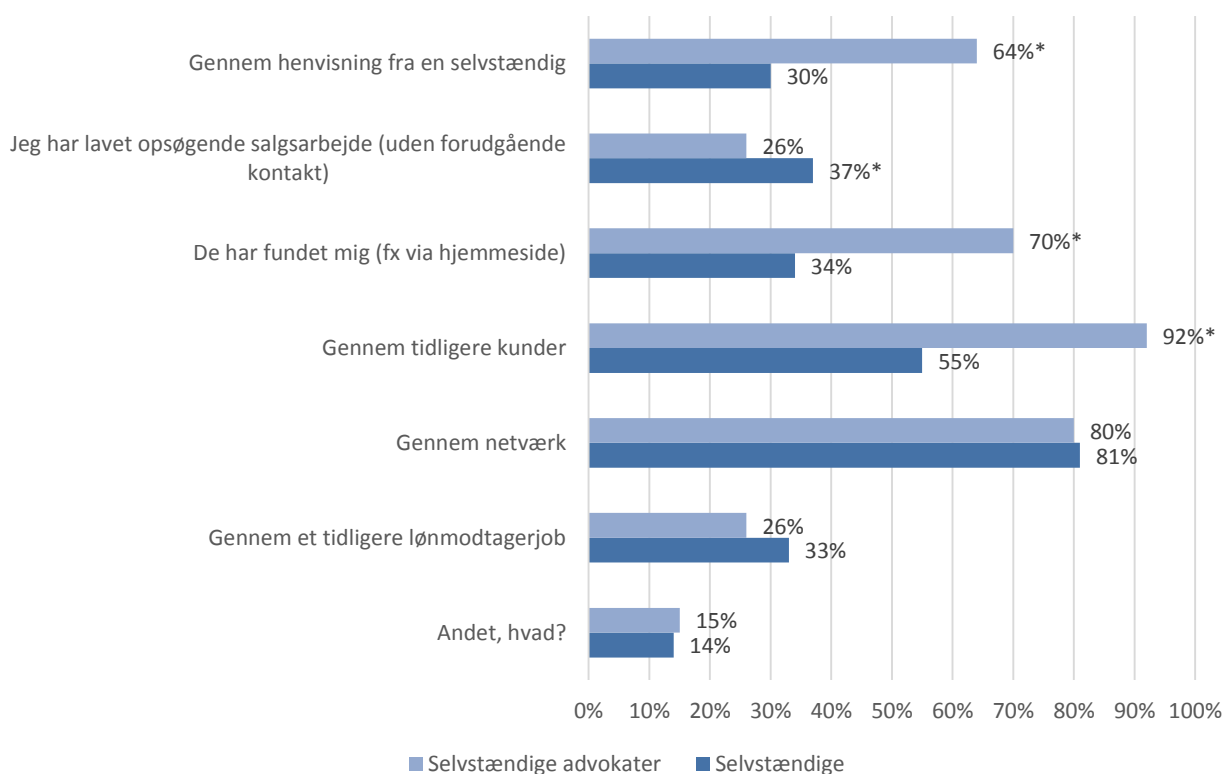
**Tabel 6: Hvor mange forskellige kunder har du i løbet af et år?**

	Selvstændige	Selvstændige advokater
1-30 kunder	80 % *	20 %
Over 30 kunder	20 %	80 % *

Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

Både de selvstændige og de selvstændige advokater finder oftest deres kunder gennem netværk eller tidligere kunder. De selvstændige advokater finder oftere end selvstændige nye kunder gennem tidligere kunder, gennem henvisning fra en kollega eller fordi kunden selv kontakter dem. Omvendt har en større andel af de selvstændige fået kontakt til deres kunder via opsøgende salgsarbejde uden forudgående kontakt.

**Figur 18: Hvordan har du fået kontakt til dine kunder?**



Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

## Hjælp og ressourcer

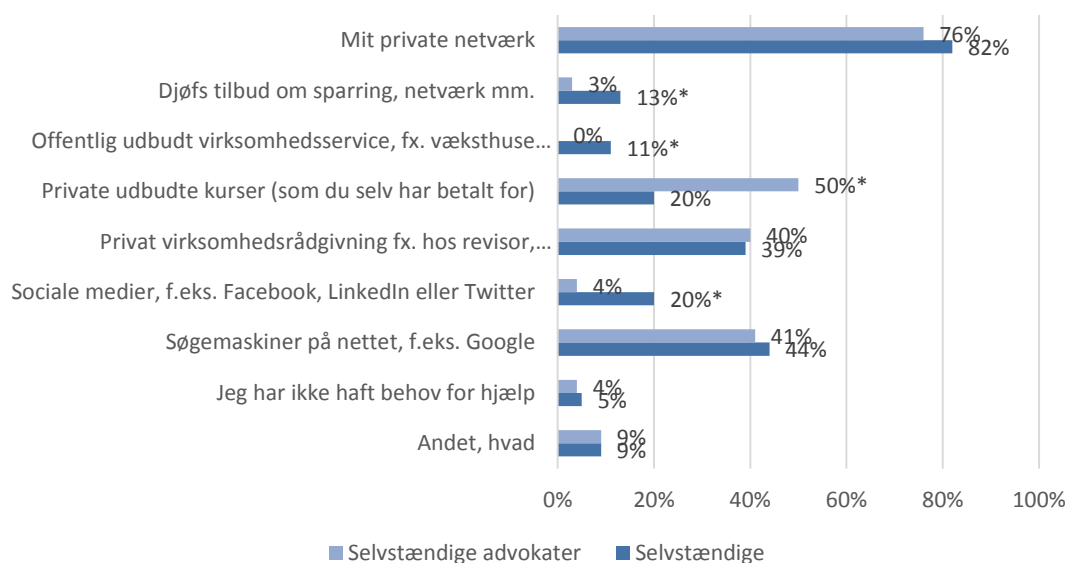
### Hvor findes hjælpen?

De selvstændige og de selvstændige advokater er blevet spurgt til, hvor de søger efter og finder hjælp i forbindelse med deres virksomhed. Både selvstændige og selvstændige advokater angiver, at den største kilde til hjælp er deres private netværk. Omkring 40 procent fra begge grupper anvender desuden privatvirksomhedsrådgivning og søgemaskiner på nettet.

Derudover bruger de selvstændige advokater oftere end de selvstændige privatudbudte kurser, mens de selvstændige oftere bruger sociale medier, Djøfs tilbud om sparring, mv., samt offentlig udbudt virksomhedsservice.

I forhold til 2014 er der en lille fremgang at spore i forhold til anvendelsen af Djøfs tilbud om sparring mv. Dengang brugte 8 procent af de selvstændige og 1 procent af de selvstændige advokater Djøfs tilbud, hvilket i år er steget til hhv. 13 og 3 procent. Der er dog fortsat tale om at meget få bruger Djøfs tilbud sammenlignet med øvrige kurser og rådgivningstilbud.

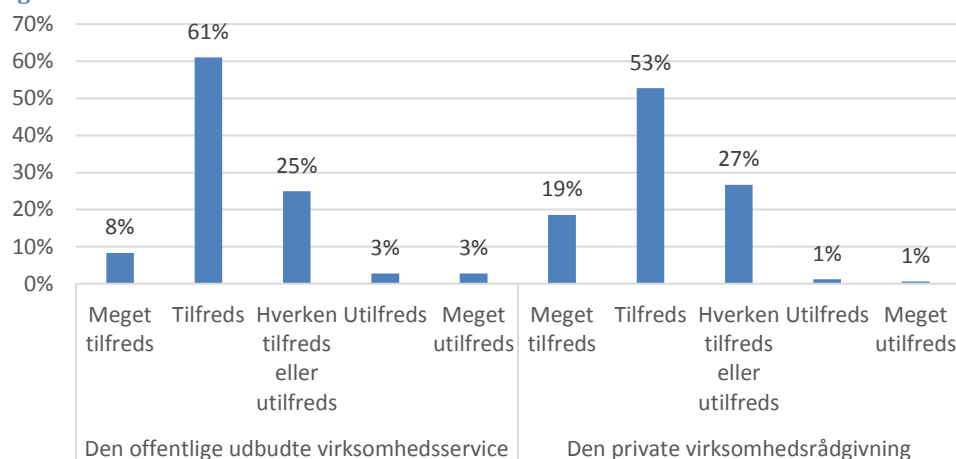
**Figur 19: Hvilke af følgende bruger du mest, når du søger hjælp i forhold til din virksomhed?**



Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

Ser man på tilfredsheden med hhv. den offentligt udbudte virksomhedsservice og den private virksomhedsrådgivning, fremgår det at tilfredsheden med den private er størst. Her er hver femte meget tilfreds med den rådgivning de har fået. Opgørelsen er dog baseret på et begrænset antal observationer, hvorfor man skal være påpasselig med at generalisere.

**Figur 20: Hvor tilfreds har du været med...?**

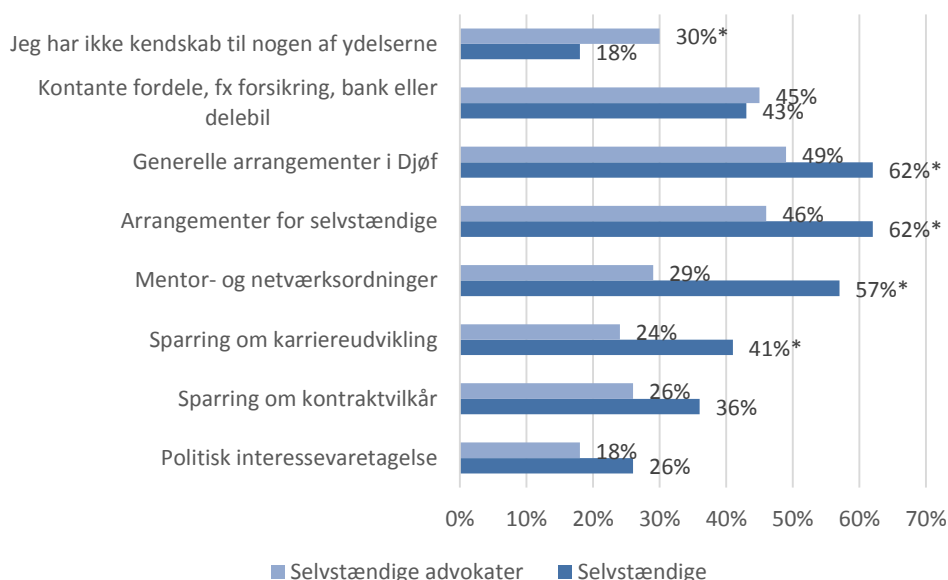


Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

### Djøfs tilbud til selvstændige

At anvendelsen, som belyst i relation til figur 9, er begrænset, kan blandt andet skyldes manglende kendskab. I figur 10 fremgår det, at 18 procent af de selvstændige og 30 procent af de selvstændige advokater ikke har kendskab til nogen af de listede Djøf-ydelser.

**Figur 21: Hvilke af følgende ydelser/tilbud fra Djøf har du kendskab til?**



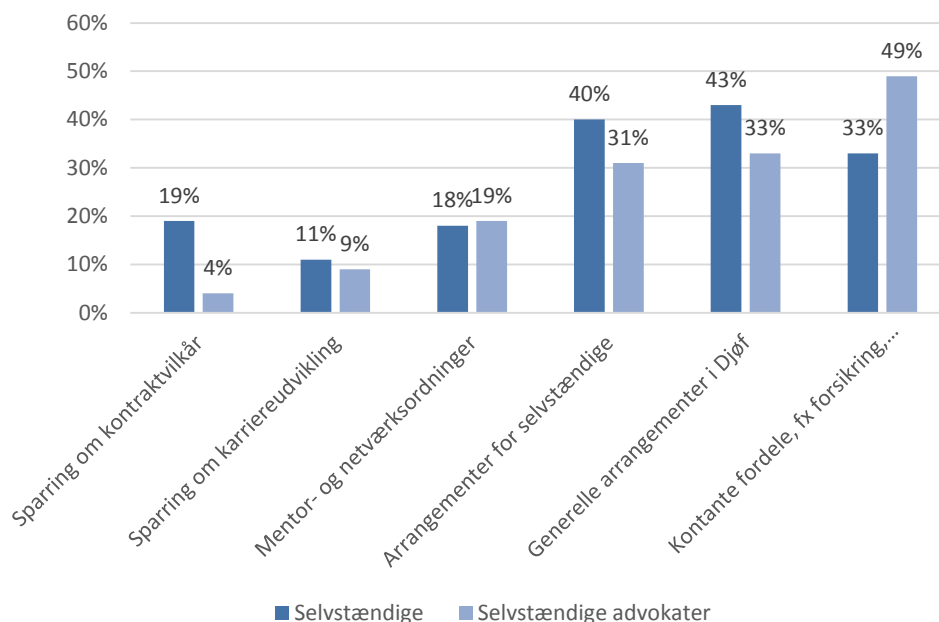
Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

Generelt har de selvstændige et klart bedre kendskab til Djøfs ydelser end de selvstændige advokater: Det gælder både generelle arrangementer i Djøf, arrangementer for selvstændige, mentor- og netværksordninger samt sparring om karriereudvikling.

Overordnet set er der størst kendskab til de generelle arrangementer i Djøf og til arrangementer for selvstændige, men også lidt under halvdelen inden for begge grupper har kendskab til de kontante fordele. Lavest kendskab er der til den politiske interessevaretagelse.

De, der har givet udtryk for at de har kendskab til en bestemt ydelse er efterfølgende spurgt, hvorvidt de har brugt den inden for det seneste år. Også her viser der sig et overordnet billede af, at de selvstændige i højere grad anvender Djøfs ydelser end tilfældet er blandt de selvstændige advokater – uden at der dog er tale om signifikante forskelle. På et område er der dog en undtagelse, nemlig når det kommer til de kontante fordele, som 49 procent af de selvstændige advokater med kendskab til ydelsen har brugt mod 33 procent af de selvstændige med kendskab til ydelsen (ikke signifikant forskel).

**Figur 22: Har du brugt disse ydelser indenfor det seneste år?**

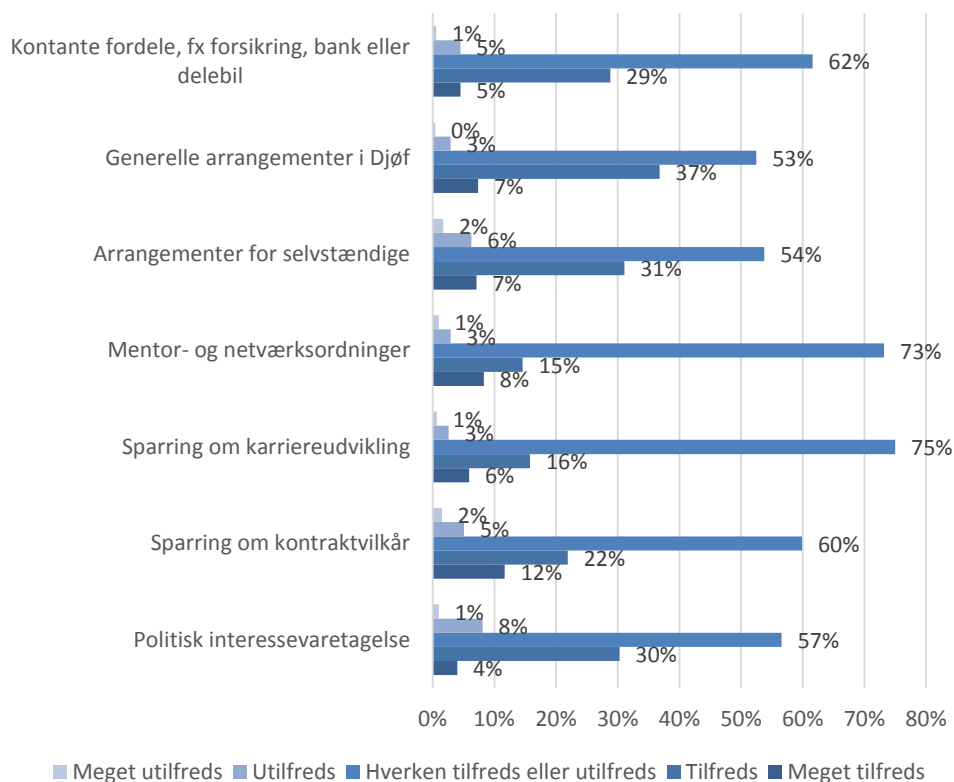


Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

Blandt de selvstændige og selvstændige advokater, som har kendskab til Djøfs ydelser, er der størst tilfredshed med de generelle arrangementer i Djøf, hvor 44 procent angiver at de er meget tilfredse eller tilfredse. Flest utilfredse finder vi i relation til den politiske interessevaretagelse, hvor næsten hver tiende (9 procent) er utilfreds eller meget utilfreds. Besvarelserne er dog delt på dette punkt, da 34 procent også er tilfredse eller meget tilfredse.



**Figur 23: Hvor tilfreds er du med kvaliteten af Djøfs tilbud/ydelser?**



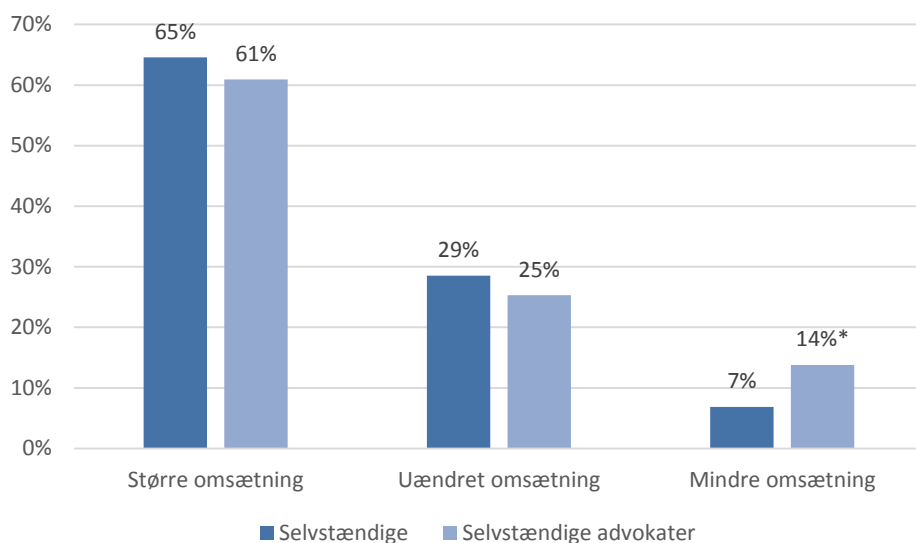
Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

## Fremtiden

### Virksomhedens vækst

Størstedelen af de selvstændige og selvstændige advokater forventer, at deres virksomhed om tre år har en større omsætning end i dag. Flere selvstændige advokater end selvstændige forventer, at deres virksomhed har mindre omsætning om tre år end i dag.

**Figur 24: Hvordan forventer du, at din virksomheds omsætning er om tre år sammenlignet med i dag?**

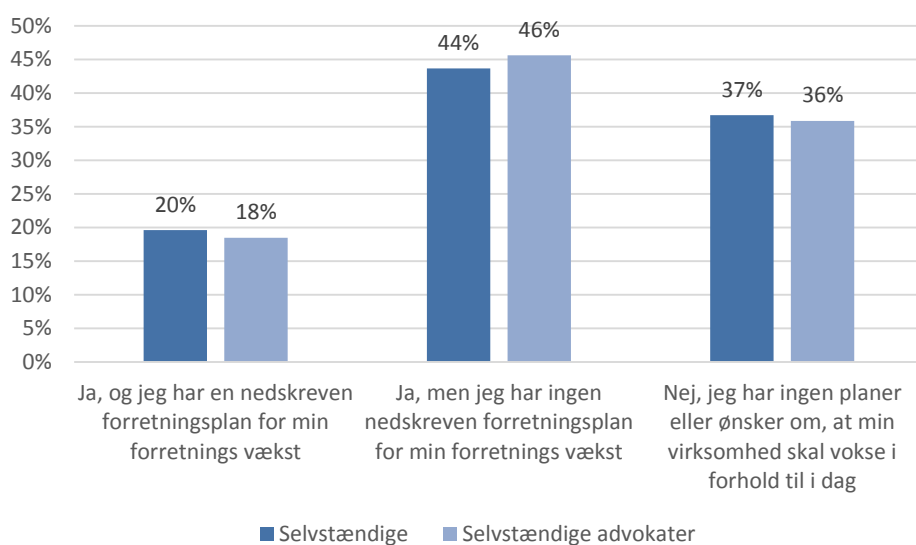


Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

Sammenlignet med 2014 er der en større andel blandt både de selvstændige og selvstændige advokater, der forventer mindre omsætning og en mindre andel, der forventer større omsætning.

Det er dog også langt fra alle, der ønsker, at deres virksomhed skal vokse. Mere end hver tredje selvstændige og selvstændige advokat har ingen planer eller ønsker om, at virksomheden skal vokse i forhold til i dag. Hhv. 44 og 46 procent har ønsker om at forretningen skal vokse, men har ingen nedskrevet plan. Lige omkring 20 procent af de selvstændige og selvstændige advokater ønsker at vækste og har også en nedskreven plan for det.

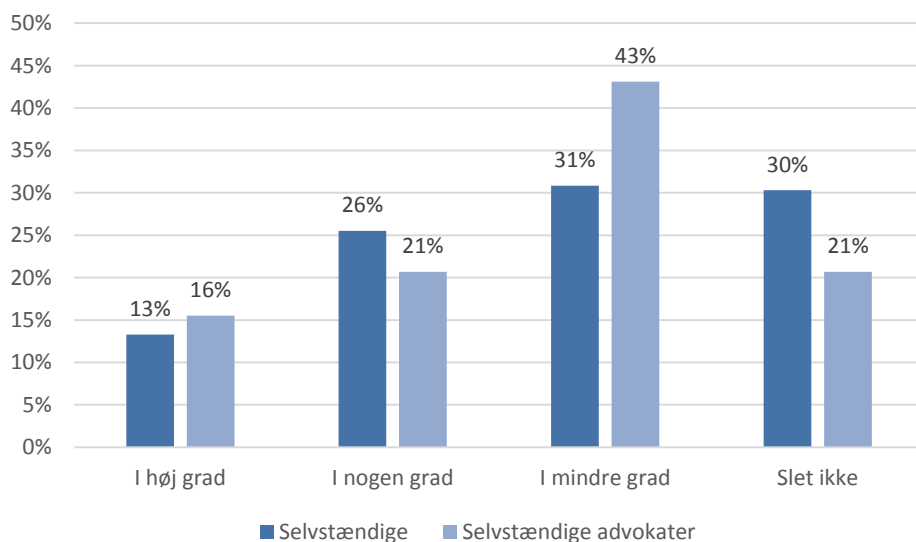
**Figur 25: Har du et ønske om at din virksomhed skal vokse?**



Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

Lige over en tredjedel af de selvstændige og selvstændige advokater, der har et ønske om at deres virksomhed skal vokse, kan i høj eller nogen grad forestille sig at fusionere eller overtage en anden virksomhed inden for de næste tre år.

**Figur 26: Kan du forestille dig at fusionere med eller overtage en anden eksisterende virksomhed inden for de næste tre år?**

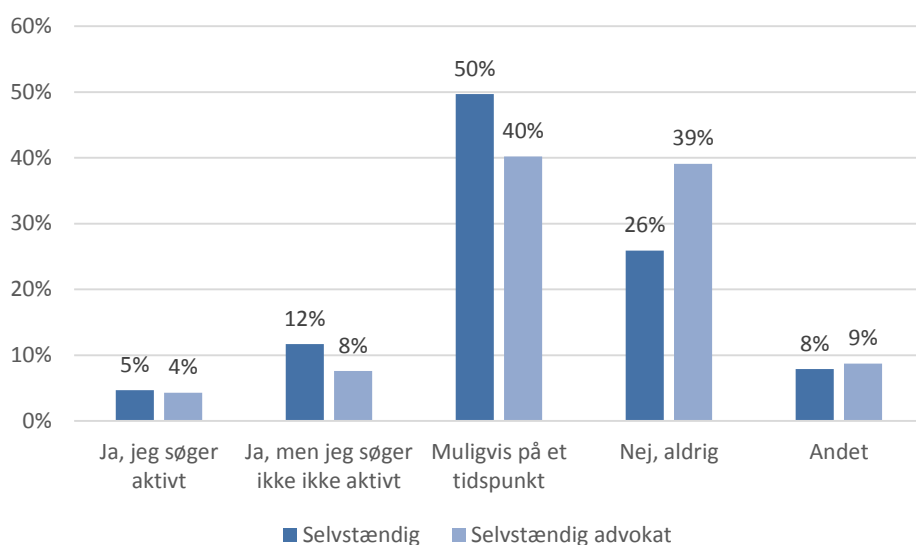


Note: Signifikante forskelle er markeret med \*

## Lønmodtager eller selvstændig fremover?

Én ting er ambitionerne for virksomheden, en anden ting er, hvor de selvstændige ser sig selv fremover. Her angiver 39 procent af de selvstændige advokater at de aldrig kunne forestille sig at tage et lønmodtagejob igen. Det samme gør sig gældende for 26 procent af de selvstændige. Omkring fem procent fra begge grupper søger aktivt et lønmodtagerjob.

Figur 27: Kunne du forestille dig (igen) at tage et lønmodtagerjob?



Note: Signifikante forskelle er markeret med \*