

# Advokatguiden.no

april 2026 | Utgave 01

Selskapsrett / M&A

## Klarhet under press

>> Klarhet er ikke en stil – det er en profesjonell fordel

## Innholdsfortegnelse

- 03** | Forsideprofil – Jostein Løken
- 07** | Avtaleinnstillingen – Markedet som hentet seg inn og spørsmålene som gjensto
- 11** | Klienttillitsindeksen
- 15** | Profil – Espen Ulland: Partneren som gjorde forbrukerrett til en tillitsmaskin
- 18** | Inne i firmaet – Forbrukeradvokaten: Hvordan et firma med seks advokater nådde toppen av Advokatguiden
- 22** | Opp og frem – Tre lovende juridiske talenter å se opp for
- 29** | Etikk og omdømme – Det norske arbeidsmarkedet går til retten

### Kreativt team

#### Harumi Kobayashi

Redaktør

#### Francisco Andrade

Kreativ leder

#### Noah Schumacher

Motedesigner



I Norges krevende juridiske landskap er det få profiler som kan måle seg med dybden og påliteligheten hos Jostein Løken >>

## Jostein Løken

En pålitelig partner innen  
rettstvister, omtalt på  
Advokatguiden



## Jostein Løken

### En betrodd prosesspartner med profil på Advokatguiden

Etter nærmere fire tiår i norske rettssaler har Jostein Løken bygget et omdømme de fleste advokater bare kan drømme om. Som partner i Elden Advokatfirma AS, et av Norges mest fremtredende prosedyrefirmaer, har Løken ført saker som spenner fra strafferett til barnevern, utlendingsrett og komplekse sivile tvister. Profilen hans på Advokatguiden, Norges ledende advokatoversikt, har en utmerkelse ingen annen advokat på plattformen kan vise til: Løken har flere anmeldelser fra tidligere klienter enn noen annen advokat som er oppført på nettstedet. Dette alene forteller en historie som er verdt å se nærmere på.

### En karriere i jevn utvikling

- Løken fikk advokatbevilling i 1990 og bringer flere tiår med bred juridisk erfaring til hver sak. I løpet av 1990-tallet tjenestegjorde han både som dommerfullmektig og politiadvokat, noe som ga ham uvurderlig innsikt i hvordan rettssystemet fungerer fra flere perspektiver. Siden 2001 har han jobbet fulltid som advokat, og har viet over to tiår utelukkende til å ivareta sine klienters interesser.

- Tidlig på 2000-tallet hadde praksisen hans utvidet seg betydelig. Han beveget seg inn på områder med høyere innsats og representerte strafferettslige tiltalte, voldsutsatte og familier i barnevernssaker. I 2013 ble han utnevnt til partner i Elden Advokatfirma AS, et firma som er bredt anerkjent som et av Norges ledende innen prosedyre. Han har siden blitt værende og tar fortsatt på seg sakene som definerer karrieren hans. Posisjonen hans på Advokatguiden, der ingen annen advokat har samlet like mange klientanmeldelser, gjenspeiler den jevne oppbyggingen av tillit gjennom hundrevis av saker.

## Kjerneområder: Der ekspertise møter virkeligheten

- >> Løkens saksmengde dekker flere av de mest betydningsfulle rettsområdene i norsk rett. I straffesaker er han kjent for å bygge grundige, nøye forberedte forsvar. Han representerer voldsutsatte med en praksis som balanserer empati med en resultatorientert tilnærming. Barneverns- og foreldretvistesaker, ofte de mest følelsesladde sakene i en rettsal, utgjør en vesentlig del av arbeidet hans. Han håndterer også skilsmisse- og familierettslige tvister, utlendingssaker, forvaltningsrettslige klager og sivile erstatningskrav.

Det som binder disse fagområdene sammen, er deres menneskelige dimensjon. Mange av Løkens klienter oppsøker ham på sårbare tidspunkter i livene sine, stilt overfor statlige institusjoners makt eller i møte med rettssystemer de ikke fullt ut forstår. Hans særlige styrke, ifølge dem som har samarbeidet med ham, ligger i viljen til å ta kampen mot offentlige myndigheter og evnen til å bygge argumenter som holder under press. Utlendingssaker og forvaltningsrettslige klager krever en grad av presisjon og utholdenhet som få advokater opprettholder over en så lang karriere.

### Hva tidligere klienter sier

- >> Anmeldelsene på Advokatguiden tegner et entydig bilde. Tidligere klienter beskriver en advokat som kommuniserer tydelig, responderer raskt i krisesituasjoner og bygger den typen tillit som varer lenge etter at saken er avsluttet. Omfanget av tilbakemeldingene er i seg selv

bemerkelsesverdig. Løken har flere anmeldelser fra tidligere klienter enn noen annen advokat på plattformen, noe som er en utmerkelse som veier tungt i et yrke der klienttilfredshet er notorisk vanskelig å måle.

Folk tar seg sjelden tid til å skrive anmeldelser med mindre opplevelsen har gjort et genuint inntrykk. At så mange av Løkens tidligere klienter har valgt å gjøre det, tyder på en praksis som leverer konsekvent, ikke bare i juridiske utfall, men i måten disse utfallene kommuniseres gjennom hele prosessen. Hans lange ansettelsesforhold hos Elden forsterker dette inntrykket ytterligere og signaliserer en pålitelighet som både klienter og kolleger setter pris på og verdsetter.

### Advokatguidens rolle i å synliggjøre kvalitet

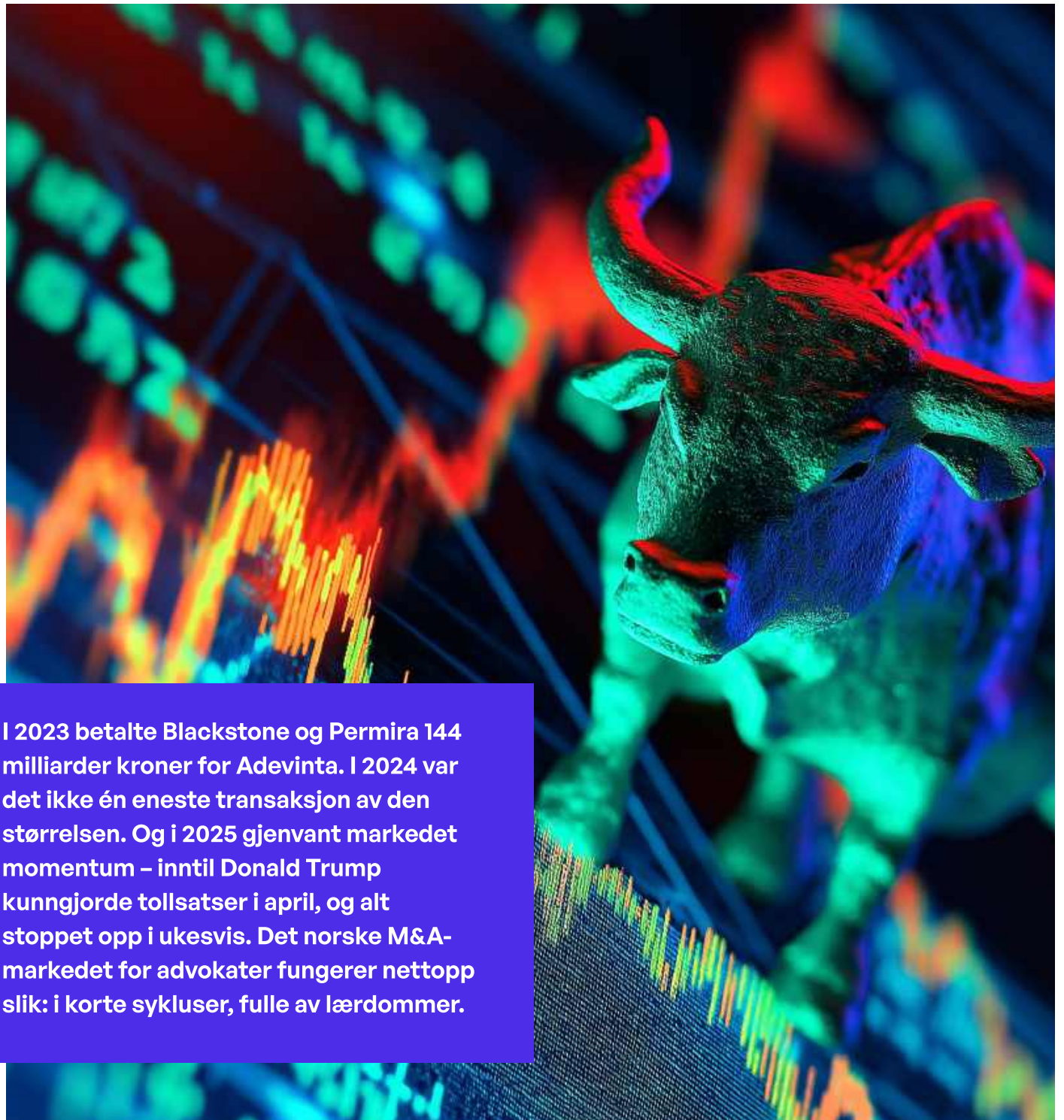
- >> Advokatguiden finnes for å bringe åpenhet til et yrke som tradisjonelt har vært vanskelig for publikum å vurdere. Plattformen verifiserer advokatprofiler og publiserer autentiske klientanmeldelser, noe som gir enkeltpersoner og familier et pålitelig grunnlag for å velge juridisk bistand. Løkens profil fremstår som en av de aller sterkeste på nettstedet, ikke bare på grunn av sine høye vurderinger, men også på grunn av dybden i klientenes vitnesbyrd den inneholder.

## Et omdømme bygget sak for sak

- >> Det som trer frem fra Løkens karriere, er portrettet av en advokat hvis omdømme hviler på akkumulerte resultater snarere enn selvpromotering. Nærmere 40 år med rettssalsarbeid, partnerskap i et av Norges ledende firmaer og flest klientanmeldelser på Advokatguiden peker alle i samme retning. Besøk den fullstendige profilen hans på plattformen for å se merittlisten i sin helhet.

## Markedet som hentet seg inn – og spørsmålene som ble stående

- >> Norsk M&A tålte turbulensen i 2024, akselererte inn i 2025 – men amerikansk tollrelatert usikkerhet endret spillereglene. Hva dette betyr for advokatene som arbeider i dette markedet.



I 2023 betalte Blackstone og Permira 144 milliarder kroner for Adevinta. I 2024 var det ikke én eneste transaksjon av den størrelsen. Og i 2025 gjenvant markedet momentum – inntil Donald Trump kunngjorde tollsatser i april, og alt stoppet opp i ukesvis. Det norske M&A-markedet for advokater fungerer nettopp slik: i korte sykluser, fulle av lærdommer.



## Hva som kjøpes og selges

De mest aktive sektorene i 2025 er energi og naturressurser (29 % av samlet verdi), teknologi (17 %) og forretningstjenester. Årets mest omtalte transaksjoner inkluderer DNOs oppkjøp av Sval Energy, fusjonen mellom Saipem og Subsea S.A., og – innen finansielle tjenester – DNB Banks oppkjøp av Carnegie Holding AB. Innen helsesektoren bisto Thommessen i tre transaksjoner samtidig, inkludert fusjonen mellom BerGenBio og Oncoinvent.

Et nytt tema som diskuteres bredt blant M&A-advokater: forsvarssektoren. Med økte offentlige forsvarsutgifter i Norge har begrepet «dual use» entret vokabularet til transaksjonsrådgivere – selskaper som kan dokumentere både militære og sivile anvendelser for sine produkter, har blitt svært attraktive oppkjøpsmaal.

>> Det norske M&A-markedet registrerte 751 transaksjoner i 2024, flere enn i 2023, men med en samlet verdi som falt fra 34 milliarder euro til 16 milliarder euro. Årsaken er enkel: uten megadealer vokser volumet, men verdiene krymper. Gjennomsnittlig transaksjonsstørrelse falt fra 203 millioner euro til 88 millioner euro – det laveste blant de nordiske landene.

I 2025 snudde markedet. I de første ni månedene var 1 131 transaksjoner verdt 129 milliarder euro – et hopp fra 84 milliarder euro i samme periode i 2024, ifølge data fra Wiersholm. Thommessen, et av Norges største M&A-firmaer, bisto i 54 transaksjoner i første halvår av 2025 med en samlet transaksjonsverdi på 3,4 milliarder euro.



## April 2025-problemet: Tollsatser og usikkerhet

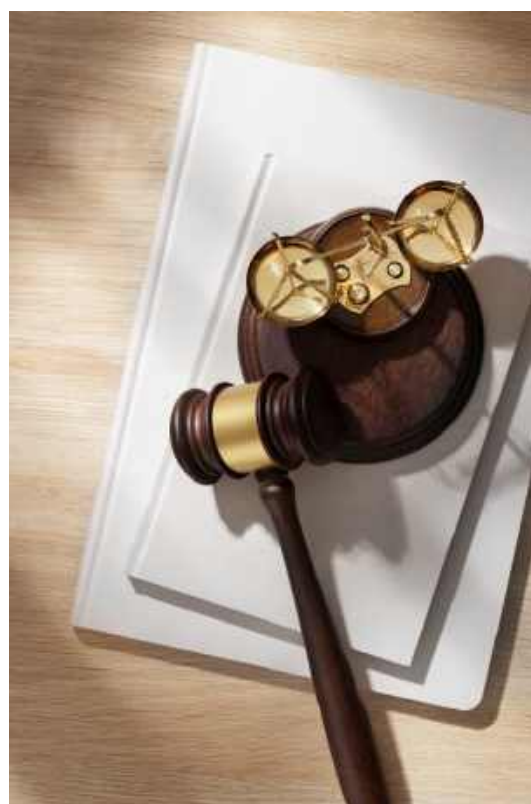
- >> Første kvartal 2025 startet sterkt, drevet av optimisme fra Q4 2024 og forventninger om amerikansk investorappetitt. Den 1. april bremsset Washingtons tollkunngjøringer alt ned. April og begynnelsen av mai var årets tregeste måneder. Markedet hentet seg inn i mai og juni, men bilaterale prosesser ble varig tregere – en trend advokater sier vil fortsette.

Det kjøpere nå ønsker, er «robuste» selskaper – virksomheter som ikke er avhengige av volatile transoseaniske forsyningskjeder og som har en innenlandsk kundebase. Denne preferansen omformer hva som kjøpes, og dermed hva M&A-advokater trenger å kunne rådgi om.

## Instabank-saken: Når M&A går til retten

- >> I februar 2024 avgjorde Oslo tingrett at danske Lunar Bank ikke kunne trekke tilbake sitt overtakelsesbud på Instabank ASA med begrunnelse i manglende regulatorisk godkjenning – en betingelse retten fant ikke var oppfylt. Saken, som ble forlikt utenfor retten i desember 2024 før lagmannsrettsbehandlingen, ble årets referansepunkt for offentlige M&A-tvister i Norge.

Mønsteret bekymrer advokater: i 2023 og 2024 var det flere offentlige tvister i det norske overtakelsesmarkedet. Spørsmålet om rettede emisjoner kontra fortrinnsrettsemisjoner – og om visse aksjonærer mottar urettmessig gunstig behandling – har blitt et tilbakevendende tema i domstolene.



## Hva Konkurransetilsynet gjør

- >> Konkurransetilsynet (NCA) er fortsatt svært aktivt. I 2025 bekreftet Klagenemnda for konkurransesaker de høyeste bøtene som noensinne er ilagt den norske dagligvaresektoren – 4,9 milliarder kroner pålagt dagligvarekjeder i den såkalte «priskrigersaken». I tillegg ble fire oppkjøp underkastet fase 2-vurdering i 2025, og et nytt markedsundersøkelsesverktøy trådte i kraft som gir NCA omfattende fullmakter. Fra 2026 utvides opplysningsplikten til flere markeder og selskaper, inkludert sektoren for ladeinfrastruktur for elbiler.

## Hva dette betyr for advokatmarkedet




- >> Firmaene som dominerer dette markedet – Thommessen, Wikborg Rein, BAHR, Schjødt, Wiersholm, Haavind – har begrenset tilstedeværelse på Advokatguiden, fordi deres klienter er bedrifter og sjelden legger igjen offentlige anmeldelser. Men presset på disse firmaene er reelt: lengre due diligence, flere omstridte gjennomføringsbetingelser og klienter som ønsker mer sikkerhet i et mindre forutsigbart marked.

Fremhevede advokater på Advokatguiden som arbeider innen selskapsrett, M&A og tvisteløsning, gjenspeiler nettopp dette presset i sine profiler: klienter roser dem som forklarer risiko tydelig, svarer raskt og ikke lover resultater som markedet ikke kan garantere.

**For å finne advokater med verifisert forretningsjuss-, M&A- eller tvisteløsningsekspertise i Norge, besøk [advokatguiden.no](https://advokatguiden.no) og søk etter juridisk kategori.**

# Hva «topprangert» på Advokatguiden faktisk betyr og hva det ikke betyr

Over 13 000 advokater. 738 profiler med brukeranmeldelser. En rangering som tusenvis av nordmenn konsulterer før de velger juridisk representasjon. Før du bruker Advokatguidens rangering til å ta en beslutning – eller setter din egen faglige integritet på spill – må du forstå nøyaktig hvordan den fungerer.

- **Karoline Bjerke Wangberg**  
Ranked 1st of 3 Family law attorneys in Kristiansand
- **Katja Mari Hakvaag**  
Ranked 2nd of 3 Family law attorneys in Kristiansand
- **[Name obscured]**  
Ranked 3rd of 3 Family law attorneys in Kristiansand

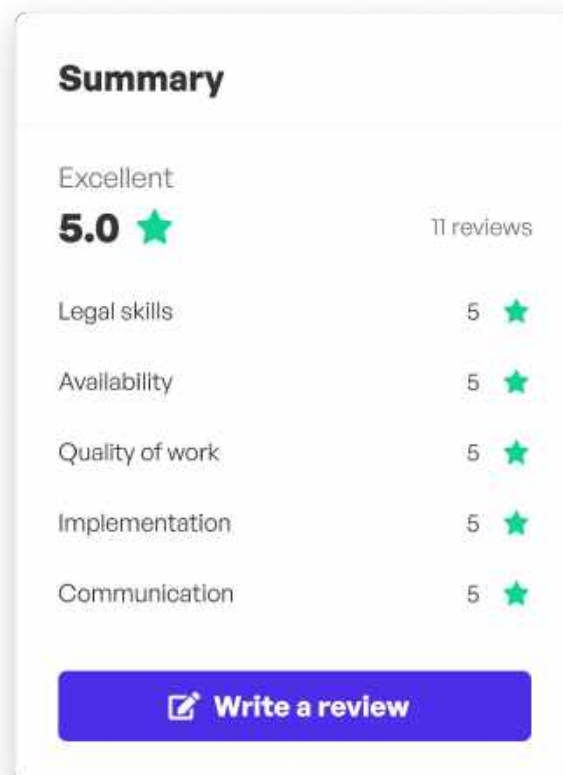
## Klienttillitsindeksen

>> Advokatguiden.no er Norges mest omfattende offentlige advokatregister, med profiler som spenner fra enkeltpraktiserende advokater i regionbyer til partnere i Oslos største kommersielle firmaer. Rangeringssystemet – som plattformen selv beskriver åpent – er samtidig en av de mest nyttige og mest misforståtte funksjonene.

Denne artikkelen forklarer mekanikken, de tillitssignalene den fanger opp, og – avgjørende – begrensningene som enhver sofistikert bruker bør forstå.

### Slik fungerer rangeringen: De tre innsatsfaktorene

- >> I henhold til Advokatguidens publiserte metodikk beregnes rangeringen av advokater basert på tre datapunkter, alle målt over et rullerende 30-dagers vindu:
  - **Profilsidevisninger:** hvor mange brukere som har besøkt advokatens profil den siste måneden
  - **Anmeldelsesscore:** gjennomsnittsvurderingen (1,0–5,0) fra verifiserte klientanmeldelser
  - **Antall anmeldelser:** det totale antallet verifiserte anmeldelser mottatt



Disse tre innsatsfaktorene kombineres til en sammensatt score som bestemmer en advokats rangering nasjonalt og innenfor sin juridiske kategori. Plattformen oppdaterer rangeringer regelmessig og publiserer dem offentlig på [advokatguiden.no/rank](https://advokatguiden.no/rank).

Det er viktig å forstå at dette primært er et mål på nylig synlighet og verifisert klienttilfredshet – ikke profesjonell kompetanse isolert sett.

## Hva rangeringen signaliserer godt

>> Når den brukes riktig, avdekker Advokatguidens rangering flere reelle signaler om en advokats praksis:

### Klientengasjement

En advokat med 200+ verifiserte anmeldelser har bistått og kommunisert med et stort antall reelle klienter – en meningsfull indikator på tilgjengelighet og svardyktighet.

### Konsistens

Et gjennomsnitt på 5,0 opprettholdt over mange anmeldelser gjenspeiler vedvarende kvalitet, ikke bare én enkelt god opplevelse.

### Respons på tilbakemeldinger

Flere topprangerte advokater på plattformen svarer aktivt på anmeldelser – et tydelig signal om kundefokus.

### Praksissynlighet

Høye sidevisninger gjenspeiler offentlig etterspørsel og/eller en effektiv digital tilstedeværelse.

### Nisjetillit

I spesialiserte kategorier (familierett, personskade, utlendingsrett) har topprangerte advokater opparbeidet målrettet, domenespesifikk tillit.



## dimensjoner av klienttillit

Med utgangspunkt i anmeldelsesspråket som er synlig på tvers av Advokatguidens mest anmeldte profiler, grupperer klienttillit i norske juridiske tjenester seg i seks konsistente dimensjoner:

- 1 **Svardyktighet** – Svarer advokaten raskt, også utenfor kontortid?
- 2 **Klarhet** – Forklarer advokaten juridisk kompleksitet på et forståelig språk?
- 3 **Målforståelse** – Forstår advokaten hva klienten faktisk ønsker å oppnå?
- 4 **Forutsigbarhet** – Føler klienten seg informert om neste steg, kostnader og tidslinjer?
- 5 **Etikk** – Gir advokaten ærlige råd, også når de er ubehagelige?
- 6 **Empati** – Anerkjenner advokaten det menneskelige aspektet ved det juridiske problemet?

# Slik forbedrer du din profil på Advokatguiden

Når Advokatguidens rangering brukes riktig, avdekker den flere reelle signaler om en advokats praksis:

## 1 Fullfør profilen din

Inkluder en tydelig praksisbeskrivelse, rettsområder og kontaktinformasjon. Tomme profiler får betydelig færre sidevisninger.

## 2 Inviter tilfredse klienter til å gi en anmeldelse

Etter å ha avsluttet en sak vellykket, er en enkel melding som forklarer plattformen og ber om tilbakemelding, standard praksis blant topprangerte advokater.

## 3 Svar på anmeldelser

Flere topprangerte advokater svarer offentlig på alle anmeldelser. Dette signaliserer profesjonalitet og engasjement – og er synlig for potensielle klienter.

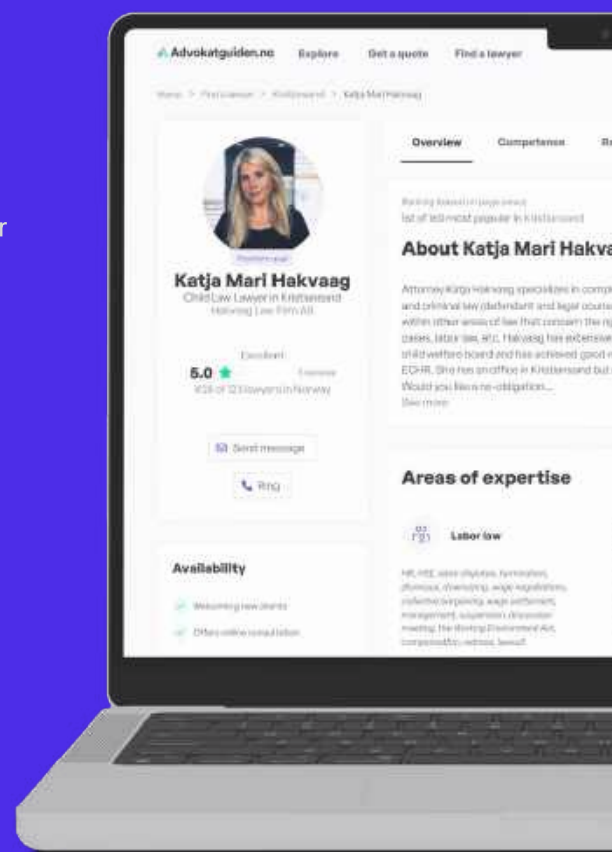
## 4 Oppdater profilen regelmessig

Aktive profiler signaliserer en aktiv praksis

## 5 Vær nøyaktig

Ikke list opp praksisområder du ikke dekker. Villedende profiler undergraver tillit når klienter henvender seg med feil forventninger.

Verifiser din advokatprofil på [advokatguiden.no/for-advokater](https://advokatguiden.no/for-advokater).



# Espen Ulland

Partneren som gjorde forbrukerrett til en  
tillitsmaskin



# Espen Ulland

## Partneren som gjorde forbrukerrett til en tillitsmaskin

Rangering nr.3 (nasjonalt) | Forbrukeradvokaten AS, Oslo | ★4,9 | 70 verifiserte anmeldelser

Kontraktsrett

Boligkjøpstvister

Consumer Law

Forbrukerrett

Forsikring

Få advokater i Norge har bygget et tydeligere omdømme for klienttillit enn Espen Ulland. Profilen hans på Advokatguiden, rangert som nummer tre nasjonalt med en score på 4,9 basert på 70 verifiserte anmeldelser, ligner mindre på en vanlig katalogoppføring og mer på et åpent regnskap over profesjonell ansvarlighet. I et marked der de fleste advokater forblir i stor grad usynlige for publikum, har Ulland gjort åpenhet til sitt fremste konkurransefortrinn.

### Hva profilen viser

>> Ifølge hans offentlig tilgjengelige profil på Advokatguiden er Ulland partner i Forbrukeradvokaten AS, med kontor i Uranienborgveien 1 i Oslo. Han har hatt denne rollen siden minst 2005 og har gjennom årene bygget solid kompetanse innen kontraktsrett, boligkjøpstvister, entreprise og håndverkertjenester, samt forbrukerrett i bredere forstand. Profilen hans viser at han rådgir både privatpersoner og små og mellomstore bedrifter, og at han fører saker jevnlig for norske domstoler på vegne av sine klienter

Firmaet Forbrukeradvokaten AS har seks advokater og posisjonerer seg uttrykkelig rundt forbrukerbeskyttelse, et uvanlig og bevisst fokus i det norske advokatmarkedet.

Rangeringsdata fra Advokatguiden viser at Ullands profil genererte 215 sidevisninger i løpet av en enkelt måned, noe som plasserte ham som den 29. mest besøkte blant over 5 000 Oslo-registrerte advokater. Det nivået av synlighet vitner om en voksende offentlig bevissthet rundt arbeidet hans.

### Hvorfor han vekker tillit: Signaler fra anmeldelsene

Med 70 verifiserte klientanmeldelser som i snitt gir 4,9 av 5,0, tilbyr Ullands profil et sjeldent og detaljert innblikk i hvordan en advokat bygger og opprettholder tillit over mange år. Språkmønstrene på tvers av anmeldelsene hans er bemerkelsesverdig konsekvente og opprettholder tillit over mange år.



Lærerike for alle som vurderer juridisk bistand. Klienter beskriver ham gjentatte ganger som tilgjengelig også utenom vanlig arbeidstid, og konsekvent responsiv på både telefon og e-post. Flere anmeldelser fremhever at Ulland kommuniserte den juridiske situasjonen tydelig og med full åpenhet, også når utfallet var usikkert. Flere anmeldere beskriver ham som en solid sparringpartner som presenterte alternativer med fordeler og ulemper, snarere enn å levere enkle svar. Ordet «ærlig» dukker opp igjen og igjen i anmeldelsene, noe som tyder på at klientene stoler på ham nettopp fordi han ikke lover for mye. En anmelder beskriver hvordan han overtok en sak fra et tidligere firma som hadde vært inaktivt, og leverte det som ble omtalt som handlekraft, tydelighet, trygghet og kompetanse i ett og samme oppdrag.

## Kommunikasjonsvaner: Hva mønsteret forteller

- >> Selv om spesifikke interne arbeidsmetoder ikke kan tilskrives Ulland utover det som fremgår av hans offentlige profil og verifiserte anmeldelser, trer det frem et konsekvent og talende kommunikasjonsmønster fra anmeldelsene,

Espen Ullands profil: [advokatguiden.no/no/advokat/10953-espens-ulland](https://advokatguiden.no/no/advokat/10953-espens-ulland)

et mønster som kan tjene som en praktisk modell for den bredere profesjonen. Han ser ut til å sette klare forventninger tidlig i prosessen. Klienter rapporterer at de forsto hva de kunne forvente allerede fra første kontakt. Han dokumenterer risiko med full åpenhet. Anmeldelser tyder på at klientene alltid forsto den juridiske risikoen slik den faktisk var, ikke en pyntet versjon av den. Han svarer på anmeldelser offentlig på Advokatguiden, et synlig valg som signaliserer ansvarlighet og profesjonell åpenhet. Profilen hans nevner også uttrykkelig gratis innledende saksvurdering, noe som senker terskelen betraktelig for klienter som befinner seg i usikre situasjoner.

Denne atferden, fra forventningsstyring og ærlig risikokommunikasjon til tilgjengelighet og offentlig ansvarlighet, utgjør grunnsteinene i det norske advokatmarkedets fremvoksende forståelse av profesjonell tillitsarkitektur. Ullands profil på Advokatguiden står som et av de tydeligste og mest overbevisende eksemplene på denne standarden i praksis i dag.

## Forbrukeradvokaten: Hvordan et firma med seks advokater nådde toppen av Advokatguiden

- >> Oslo-firmaet som satset på forbrukerrett da markedet var besatt av det kommersielle. Hva deres modell avslører om fremtiden for spesialistfirmaer i Norge.



“De fleste vellykkede norske firmaer har bygget sitt omdømme innen energi, M&A eller høyverdige kommersielle tvister.

Forbrukeradvokaten gjorde det motsatte: de spesialiserte seg på å forsvare boligkjøpere, forbrukere av tjenester og små bedrifter. Tjue år senere er det ett av de best rangerte firmaene på Advokatguiden og en modell for hvordan spesialisering genererer varig omdømme.”

Redaksjonell merknad: Denne analysen er basert utelukkende på offentlig tilgjengelig informasjon fra Advokatguiden.no, inkludert firma- og advokatprofiler, anmeldelsesinnhold og rangeringsdata. Det fremsettes ingen påstander om firmaets finansielle data eller interne drift.

## Markedskonteksten firmaet opererer i

- >> Forbrukeradvokaten AS sitt arbeid er direkte knyttet til de mest aktive trendene i det norske forbrukerjuridiske markedet. Tre er særlig relevante i 2024–2025.
- **Den nye avhendingslova.** Med virkning fra januar 2022 ble loven som regulerer salg av buektbolig endret for å forby selgere å fraskrive seg ansvar med generiske «som den er»-klausuler. Resultatet var en bølge av nye tvister etter kjøp – kjøpere som tidligere ikke hadde noen mulighet, har nå et juridisk grunnlag. Antallet boligtvister som nådde domstolene økte merkbart. Dette er nettopp Forbrukeradvokaten AS sitt terreng.
- **Stigende renter og entreprisekontrakter.** Da Norges Bank hevet rentene gjentatte ganger fra 2022 for å bekjempe inflasjon, ble mange entreprisekontrakter inngått i en lavrentefase problematiske for begge parter. Tvister om tidsfrister, materialer og byggekostnader kom i stigende antall for domstolene.
- **Veksten i forsikringstvister**  
Forbrukeradvokaten AS lister eksplisitt forsikringstvister og forsikringserstatning som praksisområder. Med klienter som i stadig større antall går til rette mot bolig- og kjøretøvforsikringsselskaper, er dette et av de raskest voksende segmentene i norsk sivil tvisteløsning.

## Hva firmaets advokatprofiler avslører

- >> Det viktigste signalet profilene til Forbrukeradvokaten AS sender, er ikke spesialiseringen deres – det er konsistensen. Flere advokater i firmaet beskriver det samme settet av verdier i sine profiler: tilgjengelighet, tett klientoppfølging, klar kommunikasjon og rettssals erfaring.

Denne konsistensen er ikke tilfeldig. I et firma med seks personer representerer hver advokat hele firmaet. Det er ikke mulig for en seniorpartner å ha en annen kultur enn en juniorpartner uten at klienter merker det. Det Advokatguiden gjør synlig, er nettopp denne samkjøringen – eller fraværet av den.

## Talentutvikling: Hva dataene antyder

- >> Uten tilgang til intern firmainformasjon kan det som kan analyseres, være det utviklingsmønsteret som profiler og anmeldelser gjør synlig.

**Tidlig rettssalseksponering:** Flere advokater i firmaet, uavhengig av erfaringsnivået som beskrives i profilene deres, nevnes av klienter i aktive prosedyresammenhenger. Dette indikerer en kultur der yngre advokater får rettssalspraksis tidlig – i tråd med beste praksis i prosedyreboutiques.

**Akkompagnementsspråk versus rådgivningsspråk:** Firmaets anmeldelser beskriver dets advokater som «sparringspartnere» – ikke bare leverandører av en teknisk tjeneste.

**Offentlige svar som faglig disiplin:** Praksisen med å svare på anmeldelser på Advokatguiden – synlig på tvers av firmaets profiler – innebærer at advokater er opplært til å behandle digitalt omdømme som en del av profesjonell tjeneste, ikke som separat markedsføring.



# 90

## dagers plan for forbrukerrettsboutiques

- >> **Dag 1–30:** Skygge alle praksisområder firmaet håndterer. Delta på minst én rettsforhandling per uke. Studer firmaets mest lærerike anonymiserte saker. Lær firmaets klientkommunikasjonsprotokoller: målsettinger for svartid, frekvens for skriftlige oppdateringer.



- Dag 31–60:** Ta første selvstendige rolle i lavkompleksitetssaker under seniorveiledning. Debrief enhver klientkommunikasjon med en senior innen 24 timer. Delta på et eksternt etterutdanningsarrangement relevant for firmaets praksisområder.



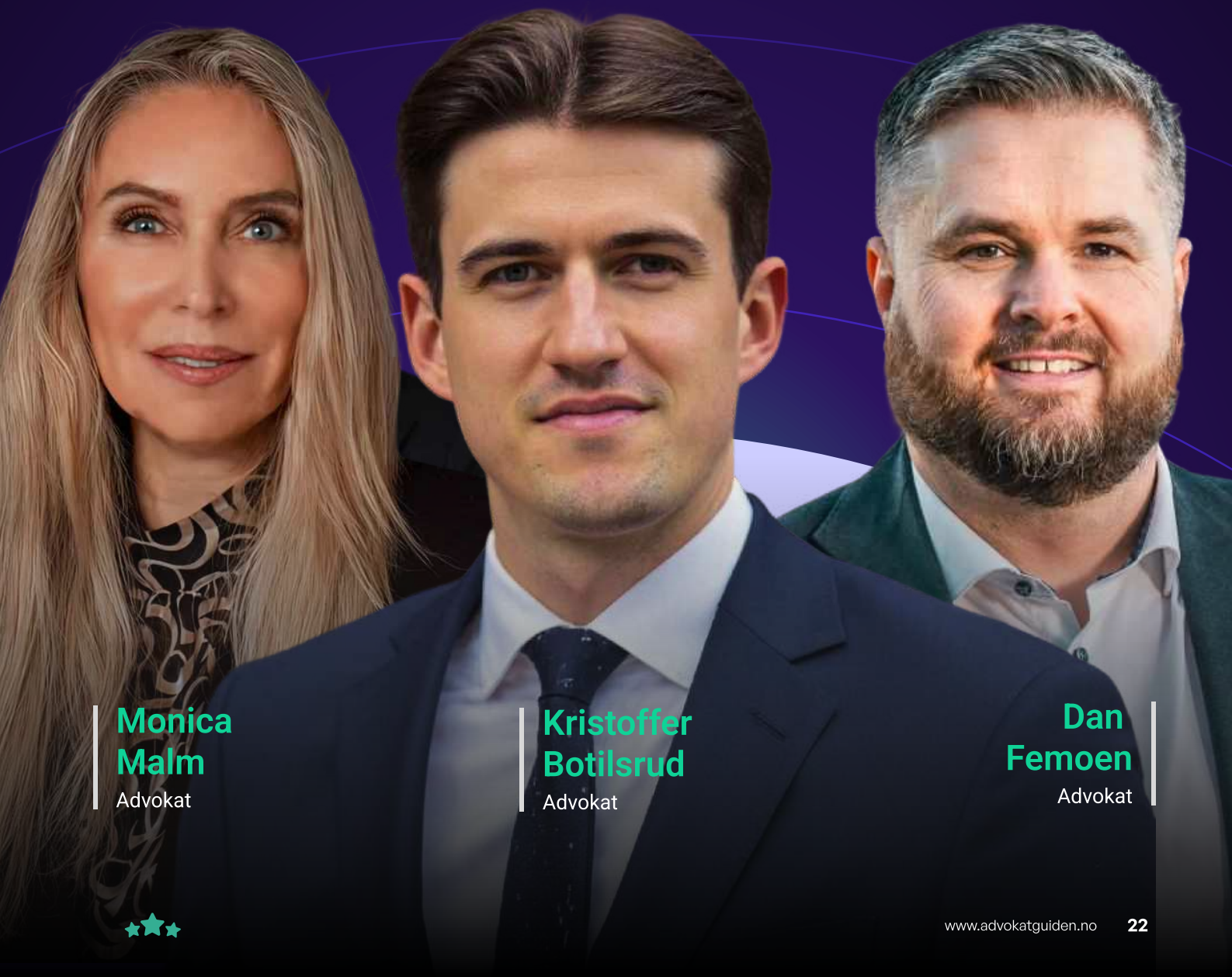
- Dag 61–90:** Motta formell skriftlig tilbakemelding fra superviserende partner. Gjennomfør egenvurdering: hvor er jeg sterk? Hvor merker klienten forskjellen? Sett 6-månedersmål. Fullfør og bekreft Advokatguiden-profilen.

**Firmaprofil:** [advokatguiden.no/en/advokatfirma/19740-forbrukeradvokaten-as](https://advokatguiden.no/en/advokatfirma/19740-forbrukeradvokaten-as)



# Utvalgte advokater fra Advokatguiden

Synlige nå på Advokatguiden



**Monica  
Malm**

Advokat

**Kristoffer  
Botilsrud**

Advokat

**Dan  
Femoen**

Advokat



# Kristoffer Botilsrud

Resolve Partners Advokatfirma AS, Drammen | nr. 40 nasjonalt | ★5,0 | 24 bekreftede anmeldelser

Kontraktsrett, forbrukerrett, offentlige anskaffelser, eiendomsrett

## Drammens høyest rangerte advokat med en perfekt score

I en by med 133 registrerte advokater er det bare én som holder førsteplassen på Advokatguiden. Kristoffer Botilsrud, advokat i Resolve Partners Advokatfirma AS i Drammen, har oppnådd en perfekt score på 5,0 på tvers av alle sine 24 verifiserte klientanmeldelser. Hver eneste anmeldelse gir ham full uttelling på juridisk kompetanse, tilgjengelighet, kvalitet på arbeidet, overholdelse av tidsfrister og kommunikasjon. For en advokat som fortsatt er i de tidlige fasene av det som lover å bli en lang og fremragende karriere, er den merittlisten helt bemerkelsesverdig uansett hvilken målestokk man velger å legge til grunn.

## Hva profilen viser

Ifølge profilen hans på Advokatguiden holder Botilsrud til i Nedre Slottsgate 25 i Drammen og arbeider i Resolve Partners Advokatfirma AS. Han er spesialisert innen offentlige anskaffelser og har bred kompetanse innen forbrukerrett, inkludert tvister om mangler ved kjøretøy og eiendommer, arbeidsrett og kontraktsrett. Han rådgir både privatpersoner og næringsliv, tar imot nye klienter og tilbyr konsultasjoner på nett for dem som ikke kan møte personlig.

Profilen hans genererte 49 sidevisninger i løpet av en nylig måned. Selv om det tallet er beskjedent sammenlignet med Oslo-baserte advokater med større nedslagsfelt, plasserer det ham solid på toppen av Drammens marked, der han rangerer som nr. 1 blant alle registrerte advokater i byen. Den lokale dominansen forteller sin egen historie om muntlige anbefalinger og klienttilfredshet i et tett sammenvevd juridisk miljø.



## Hvorfor klienter stoler på ham

Konsistensen i Botilsruds anmeldelser forteller en tydelig historie. Klienter beskriver en advokat som er tilgjengelig, grundig og genuint engasjert i utfallet av saken deres. Tilbakemeldingene peker mot en person som følger opp proaktivt, forklarer det juridiske landskapet i et klart og forståelig språk og holder klientene informert gjennom hele prosessen. I tvister om bilkjøp og eiendomsmangler, der klienter ofte føler seg underlegne overfor større og mer ressurssterke motparter, gjør den typen oppmerksomhet en målbar og ofte avgjørende forskjell.

Det som skiller seg ut på tvers av anmeldelsene er ikke bare kompetanse, men omsorg. Klienter rapporterer at de føler seg hørt og ivaretatt gjennom hele prosessen, som i forbrukerrettssaker kan strekke seg over mange måneder med forhandlinger og korrespondanse. Botilsrud ser ut til å behandle hver sak med samme grad av alvor uavhengig av sakens økonomiske omfang, en kvalitet som den perfekte scoren hans på plattformen gjenspeiler tydelig.

## En spesialist med bredere rekkevidde

Selv om offentlige anskaffelser er hans uttalte spesialitet, tyder saksmengden hans på en allsidig og tilpasningsdyktig praktiker. Forbrukertvister, kontraktsforhandlinger, eiendomskrav og pengekrav er alle fremtredende deler av praksisen hans. Denne bredden, kombinert med feilfri anmeldelsehistorikk, posisjonerer ham som en generalist med genuin spesialistdybde. Dette er akkurat den typen advokat privatpersoner og småbedrifter trenger i ukjente, krevende juridiske situasjoner for første gang.

Botilsruds profil på Advokatguiden: [advokatguiden.no/en/advokat/26183-kristoffer-botilsrud](https://advokatguiden.no/en/advokat/26183-kristoffer-botilsrud)

# Monica Malm

Rangert som nr. 17 i Oslo

Wahl-Larsen Advokatfirma AS | ★4,8 | 16 bekreftede anmeldelser | Kontraktsrett, arbeidsrett, arv, idrettsrett

## To tiår med kommersiell ekspertise hos et av Oslos ledende firmaer

Når en advokat samler mer enn 20 års rådgivningserfaring og deretter går over til et av Oslos mest etablerte prosedyrefirmaer, blir selve overgangen et signal verdt å merke seg. Monica Malm tok med seg sin omfattende forretningsjuridiske praksis til Wahl-Larsen Advokatfirma AS i januar 2024, og profilen hennes på Advokatguiden gjenspeiler allerede den typen klienttillit de fleste advokater bruker langt lengre tid på å bygge opp. Rangert som den 17. mest populære advokaten i Oslo, med en score på 4,8 basert på 16 verifiserte anmeldelser, har Malm etablert en tydelig og respektert posisjon innen kontraktsrett, arbeidsrettslige tvister og arveplanlegging.

## Hva profilen viser

Ifølge profilen hennes på Advokatguiden holder Malm til i Fr. Nansens plass 5 i sentrale Oslo og arbeider i Wahl-Larsen Advokatfirma AS, et firma med 16 advokater og et sterkt omdømme innen prosedyre. Praksisen hennes dekker kommersielle avtaler, inkludert aksjonæravtaler, vedtekter, kjøpskontrakter og franchisekontrakter. Hun håndterer arbeidsrettslige saker som advarsler, oppsigelser og bredere tvister mellom arbeidsgivere og arbeidstakere. Hun rådgir også om arv og fremtidsplanlegging, inkludert testamenter og fremtidsfullmakter. Profilen hennes nevner videre kompetanse innen idrettsjuss, internasjonal arbeidsrett og skattespørsmål for nordmenn bosatt i utlandet.



## Hvorfor klienter stoler på henne

Anmeldelsene på Malms profil beskriver en advokat som er engasjert, målorientert og grundig i sin tilnærming til enhver sak. Klienter fremhever hennes evne til å gi objektive og kompetente råd, særlig i situasjoner der følelsene er sterke og klarhet trengs mest. Flere anmeldere beskriver henne som en trygg og betryggende tilstedeværelse gjennom vanskelige juridiske prosesser, én som veileder klientene gjennom hvert steg snarere enn å bare instruere på avstand.

Hennes tidligere praksiser, inkludert Malmadvokatfirma.no og Advokatene på Majorstuen, ga henne mange år med direkte klientarbeid på tvers av et bredt spekter av kommersielle og personlige juridiske spørsmål. Det fundamentet viser seg i måten klienter beskriver kommunikasjonsstilen hennes: tydelig, avmålt og konsekvent fokusert på å hjelpe dem med å forstå alternativene sine fullt ut før de tar noen beslutninger. Tilliten hun har bygget opp er tydelig ikke bare i vurderingene, men i den spesifikke og personlige tonen i klientanmeldelsene hennes.

## En allsidig praksis på en prestisjetung adresse

Bredden i Malms ekspertise skiller henne ut i Oslos advokatmarked. Advokater som håndterer både aksjonærtviser og arveplanlegging, samt oppsigelsessaker og idrettsjuss, er genuint uvanlige. Den bredden tyder på en praktiker som har brukt tiår på å utvikle den typen tverrfaglig flyt som gjør det mulig å se sammenhenger mellom ulike rettsområder og bruke dem til klientenes fordel. Overgangen hennes til Wahl-Larsen, et firma kjent for sin prosedyrestyrke, tilfører betydelig rettssalstygnde til en allerede formidabel rådgivningspraksis. For klienter som søker en advokat som mestrer både rådgivning og rettsførsel med like stor autoritet, er denne kombinasjonen sjelden. Profilen hennes på Advokatguiden gir den mest direkte inngangen til å vurdere den bredden selv.

Monica Malms profil: [advokatguiden.no/en/advokat/monica-malm](https://advokatguiden.no/en/advokat/monica-malm)

# Dan Femoen

Rangert som nr. 2 i Bergen

Law.no Advokatfirma AS | ★4.9 | 28 bekreftede anmeldelser | Arbeidsrett, kontraktsrett, tvisteløsning

## Bergens ledende arbeidsrettsspesialist med en nesten perfekt merittliste

I en by der arbeidsrettslige tvister kan forme retningen for hele karrierer, har Dan Femoen etablert seg som Bergens fremste autoritet innen arbeidsrett. Som partner i Law.no Advokatfirma AS rangerer Femoen som den nest mest populære advokaten i Bergen på Advokatguiden, med en score på 4,9 basert på 28 verifiserte klientanmeldelser. Han foreleser også i individuell arbeidsrett ved Høyskolen Kristiania, en rolle som vitner om en faglig dybde som strekker seg langt utover rettssalsarbeid og inn i de akademiske grunnlagene for selve fagfeltet.

### Hva profilen viser

Ifølge profilen hans på Advokatguiden holder Femoen til i Kanalveien 11 i Bergen og arbeider i Law.no Advokatfirma AS, et firma med 22 advokater. Han har en mastergrad i rettsvitenskap fra Universitetet i Bergen og har bygget en praksis som dekker hele spekteret av arbeidsrett. Kompetanseområdene hans inkluderer arbeidsgiverforpliktelser, ansettelsesvilkår, ansettelsespraksis, oppsigelser, arbeidstakers rettigheter ved virksomhetsoverdragelse, kontraktstolkning, arbeidsmiljøkrav og beskyttelse mot diskriminering i arbeidslivet.

Utover sin juridiske praksis har Femoen bred styreerfaring og leder for tiden kontrollutvalget i Vestland fylkeskommune. Han er tilgjengelig for klientmøter utover vanlig arbeidstid og i helger, en detalj profilen hans fremhever uttrykkelig og som anmeldelsene hans bekrefter. Den villigheten til å tilpasse seg klientenes timeplan, snarere enn å insistere på sin egen, setter en standard få advokater i Bergen klarer å matche konsekvent over tid.



## Hvorfor klienter stoler på ham

De 28 verifiserte anmeldelsene på Femoens profil beskriver en advokat som kombinerer sterk juridisk kunnskap med oppmerksom og personlig service. Klienter berømmer konsekvent hans evne til å forklare komplekse arbeidsrettslige spørsmål på en måte de kan forstå og handle etter med trygghet. Tilbakemeldingene peker på en person som tar seg god tid til å forstå hver enkelt klients spesifikke situasjon grundig før han anbefaler et handlingsforløp.

Hans villighet til å møte klienter utenom ordinær arbeidstid dukker opp hyppig i anmeldelsene, noe som tyder på en advokat som organiserer praksisen rundt klientenes behov snarere enn omvendt. I arbeidsrettslige tvister, der tidspress og følelsesmessig belastning ofte kolliderer med akutte konsekvenser, gjør den typen fleksibilitet en vesentlig og varig forskjell for menneskene han representerer.

## En praktiker og en pedagog

Kombinasjonen av aktiv advokatpraksis og akademisk undervisning er uvanlig i det norske advokatmarkedet. Femoens rolle som foreleser ved Høgskolen Kristiania innebærer at han forholder seg til arbeidsrett ikke bare som en praktiker som løser enkeltsaker, men som en fagperson som undersøker prinsippene som ligger til grunn for dem. Det doble perspektivet gir klientene hans tilgang til et nivå av analytisk grundighet som rent praksisbaserte advokater ikke alltid er posisjonert til å tilby. For alle som navigerer i en arbeidsrettslig tvist i Bergen, tilbyr profilen hans på Advokatguiden den mest direkte og pålitelige måten å vurdere den imponerende merittlisten på med egne øyne og på helt egne premisser.

Dan Femoens profil: [advokatguiden.no/en/advokat/dan-femoen](https://advokatguiden.no/en/advokat/dan-femoen)



## Det norske arbeidsmarkedet går til retten

- >> Den nye definisjonen av «arbeidstaker», digitale plattformer, Wolt, Discovery Networks (er dette riktig tittel?) og slutten på enkle utganger for arbeidsgivere. Hva som endret seg i norsk arbeidsrett – og hvorfor arbeidsrettsadvokater er travlere enn noensinne.

I løpet av de siste to årene gjennomgikk norsk arbeidsrett en stille, men radikal transformasjon. Bevisbyrden ble snudd. Bøtene ble firedoblet. Arbeidsavtaler må nå inneholde informasjon som tidligere var valgfri. Og domstoler begynte systematisk å dømme mot arbeidsgivere som brukte «selvstendig næringsdrivende» for å unngå arbeidsrettslige forpliktelser. Resultatet er en prosedyrevolum som arbeidsrettsadvokater i Oslo beskriver som eksepsjonell.



## Den store endringen: Den nye definisjonen av «arbeidstaker»

- >> I 2024 introduserte arbeidsmiljøloven en ny definisjon av «arbeidstaker» i § 1-8 – og snudde bevisbyrden. Tidligere var det arbeidstakeren som måtte bevise at vedkommende var ansatt. Nå er det selskapet som må bevise at det eksisterer et genuint selvstendig kontraktsforhold.

**“Det skal legges til grunn at det eksisterer et ansettelsesforhold, med mindre ...”**

Teksten er presis: «Det skal legges til grunn at det foreligger et arbeidsforhold, med mindre arbeidsgiveren gjør det svært sannsynlig at det foreligger et selvstendig kontraktsforhold.» Ethvert selskap som systematisk bruker «selvstendige» arbeidere til kjerneforretningsfunksjoner, uten å integrere dem i teamet gjennom arbeidsavtaler, er nå rettslig eksponert.



## Sakene som allerede er i retten



### Wolt, Oslo

(TOSL-2024-140889)

Oslo tingrett vurderte i 2025 om sykkelbudsjåfører som leverte mat for Wolt, skulle anses som ansatte eller selvstendige oppdragstakere. Saken er paradigmatisk for plattformøkonomisspørsmålet i gig-økonomien – og følges nøye av hele bransjen.



### Discovery Networks (er dette riktig tittel?)

(TOSL-2024-117828)

Oslo tingrett fant at kontrakten mellom Discovery Networks og Monday Sport – formelt en avtale om bemannings tjenester – i realiteten var ulovlig innleie av arbeidstakere. Retten understreket at arbeidstakerne var under Discoverys direkte ledelse og utførte oppgaver innenfor selskapets kjernevirksomhet, noe som kjennetegner et ansettelsesforhold, ikke underentreprise. Arbeidstakerne vant retten til fast ansettelse i Discovery. Saken er anket og er ikke rettskraftig.



### Byggeplasskase

(Trøndelag, TTRO-2024-197027)

En tømmermann i 80% stilling saksøkte arbeidsgiveren sin for manglende overholdelse av en avtale om gjennomsnittsberegning av arbeidstid. Retten fastslo at en slik avtale er ugyldig uten en skriftlig arbeidsplan som spesifiserer når arbeidstakeren arbeider og når vedkommende har fri. Uten denne planen har arbeidstakeren krav på fast lønn uavhengig av svingninger i arbeidsbelastningen. Selskapet ble pålagt å betale 48 380 kroner i kompensasjon pluss saksomkostninger.

## EUs plattformarbeidsdirektiv når Norge

- >> EUs plattformarbeidsdirektiv trådte i kraft 1. desember 2024 og anses som EØS-relevant. Medlemsstatene har to år på seg til å implementere det. Kjernespørsmålet – om plattformarbeidere skal klassifiseres som ansatte – vil direkte kollidere med Norges nye definisjon av «arbeidstaker», noe som skaper en av de mest komplekse juridiske saksmappene de neste to årene i landet.

## Bøtene økte dramatisk

Fra 1. juli 2024 ble taket på bøter Arbeidstilsynet kan ilegge, hevet fra 15G til det høyeste av 50G eller 4 % av selskapets årlige omsetning. Med 1G = 124 028 kroner representerer dette et enormt hopp i de finansielle konsekvensene av brudd på arbeidsregler.



## Lønnsåpenhet kommer

EUs lønnsåpenhetsdirektiv (EU 2023/970) forventes å bli implementert i norsk lov innen juni 2026. Direktivet eliminerer praksisen med å spørre kandidater om tidligere lønn, krever offentliggjøring av startlønn eller lønnsspenn, og gir arbeidstakere rett til informasjon om gjennomsnittslønner etter kjønn for arbeid av lik verdi. For et Norge med et lønnsgap mellom kjønnene på omtrent 12 %, vil dette føre til en ny bølge av lønnsdiskrimineringsaker.

## Hva dette betyr for arbeidsrettsadvokater på Advokatguiden

>> Arbeidsrettsadvokater på Advokatguiden gjenspeiler nettopp denne turbulensen. Profiler som spesialiserte seg i arbeidsrett, oppsigelse og arbeidskonflikt bærer anmeldelser der klienter beskriver situasjoner med urettmessig oppsigelse, kontraktsomklassifisering og tvister med NAV. Anmeldelsespråket er ladet – dette er klienter i høystressede situasjoner, med inntekt og stabilitet på spill.

De høyest rangerte arbeidsrettsadvokatene på Advokatguiden deler et mønster: de forklarer sannsynligheter tydelig, inkludert når disse sannsynlighetene er ugunstige, de følger klienten gjennom det som kan være en lang prosess, og de møter i retten forberedt. De lover ikke å vinne – de lover å kjempe med metode.





**50%** avslag  
på årlig abonnement

### I neste utgave

I denne utgaven utforsker vi hvordan juridiske team leverer jevn kvalitet: opplæringssystemer, interne standarder og kommunikasjonsvaner som skiller «teknisk sterk» fra «klare i stor skala» – både i bedriftsarbeid og klientrettet praksis.

**GÅ ALDRI  
GLIPP AV  
EN  
UTGAVE!**