

Dagens Juridik

Tre utländska mega-byråer tog sig in på topp tio-listan över de som gjort störst M&A-affärer i Sverige under 2025.

Detta till trots utgör de inget direkt hot mot de svenska storbyråerna.

Det menar den rutinerade advokaten Håkan Fohlin.

Utländska mega-byråer inget hot – ”Sverige en fly-in market”

Publicerad 2026-01-15 14:31

Latham & Watkins, Kirkland & Ellis och Paul Weiss placerar sig samtliga på topp tio-listan i Mergermarkets ranking av de byråer som gjort störst M&A-affärer i Sverige under det gångna året.

Trots att Latham & Watkins deltog i genomförandet av endast 16 affärer slog byrån nordiska jättar som Roschier och BAHR samt internationella byråer med stora Sverigekontor som DLA Piper och CMS Wistrand.

Vad betyder detta för den svenska advokatmarknaden – och är den utländska konkurrensen om de bästa uppdragen ett hot mot svenska byråer på sikt?

Dagens Juridik har pratat med Håkan Fohlin, advokat på Fohlin Law och tidigare MP på Setterwalls för att reda ut saken.

Inget hot – men påverkar marknaden

Håkan Fohlins korta svar på frågan är nej. En ökad konkurrens från internationella jättar innebär inte ett hot mot de svenska byråerna – men det påverkar den svenska M&A-marknaden för de största transaktionerna.

– Sverige är en för liten juridisk marknad för att de globala, utländska mega-byråerna ska etablera sig här. Möjligen om man med en pan-nordisk baltisk etablering försöker täcka hela Norden och Baltikum. Ingen mega-byrå har dock försökt med det ännu.

– Det är svårt att motivera ekonomiskt att bygga upp ett fullskaligt kontor med internationell bemanning. Att ha med sig är också att mega-byråernas timarvode ofta är på över 2 000 dollar i timmen. Det blir svårt att hålla i Sverige.

Enligt Håkan Fohlin är Sverige en ”fly-in market” för mega-byråerna där man samarbetar med de svenska toppbyråerna i de riktigt stora transaktionerna.

– Den modellen har fungerat i decennier och talar snarare för fortsatt samarbete än konkurrens eftersom de inte behöver ha egna kontor här.

Han konstaterar också att svenska byråer "sällan är förbigångna" utan oftast är "helt nödvändiga" även i de riktigt stora transaktionerna.

– Men visst, i de riktigt stora transaktionerna blir det vanligare och vanligare att de svenska byråerna får spela andrafiolen. Men det innebär inte att de mega-byråerna tar över M&A marknaden.

Även om CMS och DLA Piper får räknas till några av världens största byråer kan dessa, enligt Håkan Fohlin, inte riktigt jämföras med exempelvis Latham & Watkins och Kirkland & Ellis.

– CMS och DLA Piper tillhör kretsen byråer i Sverige med utländska namn. De har närmast uteslutande svenska jurister och konkurrerar på samma villkor som andra svenska storbyråer. Det förändrar inte maktbalansen i Sverige.

Mega-byråerna mer synliga idag

Även om utländska mega-byråer opererat på svensk mark i många år har de, enligt Håkan Fohlin, blivit mer synliga under de senaste åren.

Att just Latham & Watkins, Kirkland & Ellis och Paul Weiss lyckats bra i Sverige beror, enligt Fohlin, på "*industriellt fokus som rimmar med den svenska marknaden och inte minst goda personkopplingar med svenska byråer*".

Han konstaterar samtidigt att det inte är samma sak att rankas högt i statistiken över stora affärer och att "*äga marknaden*".

– Hög ranking på "*deal value*" speglar lägre antal transaktioner med begränsad operativ närvaro i Sverige. Men i de riktigt stora transaktionerna, ofta med internationella köpare, PE-fonder eller globala koncerner, anlitar de utländska klienterna ofta de globala mega-byråerna som lead counsels.

– I praktiken är svenska M&A-byråer i princip alltid involverade som local counsel.

Vilka krav ställer då den internationella konkurrensen på de svenska byråerna?

– För att anlitas i de riktigt stora transaktionerna måste de svenska byråerna kunna arbeta flyhänt på engelska, jobba över tidszoner och vara vana med att samarbeta med US/UK-byråer och investmentbanker. De måste också kunna visa track record på samarbete med de globala byråerna i komplex strukturering, PE-transaktioner och corporate finance.

– Det svenska byråerna kan erbjuda är hög kvalitet till väsentligt lägre timkostnad. För de utländska klienterna är kombinationen internationell lead counsel och effektiv

kompetent local counsel ofta ett mer attraktivt alternativ än en helt internationell lösning.