

# Umsätze der deutschen Rechtsanwaltschaft nach Marktsegmenten

Rechnerischer Durchschnittsumsatz liegt bei knapp unter 200.000 Euro – starke Spreizung

Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

Besonders Interesse finden in der Anwaltschaft traditionell empirische Erkenntnisse zu dem Umsätzen des Berufsstands. Sie erlauben eine Einschätzung, wo man selbst als Unternehmer steht. Dieser Beitrag berichtet über Erkenntnisse des Soldan Instituts zu Umsätzen der deutschen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte insbesondere in Abhängigkeit von ihrer fachlichen Spezialisierung. Um eine Einschätzung der resultierenden Gewinne zu ermöglichen, werden die Umsätze zudem mit Daten zu Kostenquoten deutscher Kanzleien kontrastiert.

## I. Umsätze der Berufsträger

### 1. Gesamtbetrachtung

Im Interesse der Klärung der wirtschaftlichen Situation der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte wurden die Teilnehmer der Studie „Anwaltstätigkeit der Gegenwart“<sup>1</sup> des Soldan Instituts um Mitteilung ihres persönlichen Umsatzes aus anwaltlicher Tätigkeit im letzten Kalenderjahr (2013) vor der Datenerhebung gebeten. Die Auswertung ergab einen durchschnittlichen Jahresumsatz von 195.716 Euro. Unter der Berücksichtigung der durchschnittlichen Kostenquote von deutschen Anwaltskanzleien von 50,7 Prozent<sup>2</sup> folgt hieraus rechnerisch ein durchschnittlicher jährlicher Vorsteuergewinn einer deutschen Rechtsanwältin beziehungsweise eines deutschen Rechtsanwalts von 96.488 Euro. Allerdings verdeckt dieser Mittelwert, dass es eine starke Spreizung der Jahresumsätze gibt: 30 Prozent der Anwälte setzten 100.000 Euro bis unter 200.000 Euro um, 18 Prozent 200.000 Euro bis 300.000 Euro und 19 Prozent über 300.000 Euro. Ein Fünftel der Anwälte setzte 50.000 bis unter 100.000 Euro um, 13 Prozent unter 50.000 EUR. Hieraus folgt, dass immerhin fast jeder fünfte Anwalt in Deutschland einen Vorsteuergewinn von 150.000 Euro oder mehr verbucht, aber auch, dass ein Drittel der Rechtsanwälte einen jährlichen Vorsteuergewinn von unter 50.000 Euro erzielt. Oder noch einmal anders kategorisiert. Die Hälfte der Rechtsanwälte erzielt einen Umsatz zwischen 75.000 Euro und 240.000 Euro. Wer unter 75.000 Euro Umsatz erreicht, zählt zum untersten Umsatzquartil, wer mehr als 240.000 Euro Umsatz verbucht, zum obersten Quartil.

### 2. Differenzierende Betrachtung

Besonders umsatzstark ist die Tätigkeit von Rechtsanwälten in überörtlichen Sozietäten: Die Hälfte von ihnen gibt einen persönlichen Jahresumsatz von 300.000 Euro und mehr an,

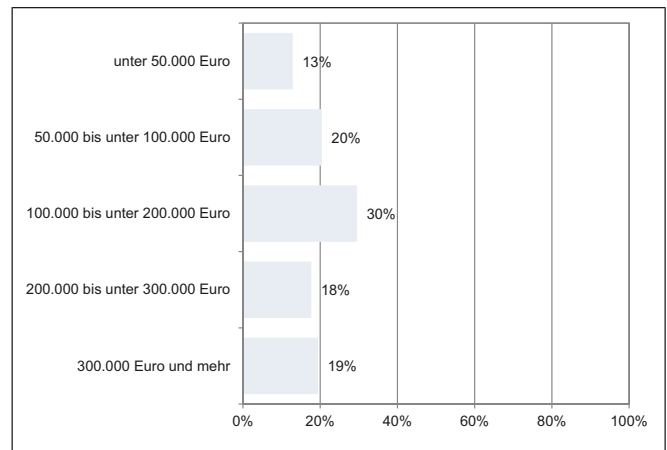


Abb. 1: Persönlicher Jahresumsatz von Rechtsanwälten.

während dies nur 24 Prozent der Anwälte aus örtlichen Sozietäten und 5 Prozent der Anwälte aus Einzelkanzleien erreichen. Ein interessanter Teilbefund ist, dass sich die Ablehnung von Mandaten bestimmter Rechtsgebiete signifikant auf den Umsatz auswirkt: Unter den Anwälten, die Mandate nicht ablehnen, geben zwei Drittel (67 Prozent) einen persönlichen Umsatz unter 150.000 Euro an, während 33 Prozent einen Umsatz von 150.000 Euro und mehr haben. Unter den Anwälten, die Mandate bestimmter Rechtsgebiete ablehnen, gibt jeder zweite einen Umsatz über 150.000 Euro an (50 Prozent).

Umsatzsteigernd wirkt sich der Umfang der forensischen Tätigkeit aus: Unter den Anwälten, die mehr als zehn Mal pro Monat vor Gericht auftreten, geben 74 Prozent einen persönlichen Umsatz von 150.000 Euro und mehr an. Unter den Anwälten, die seltener vor Gericht sind, ist dieser Anteil deutlich geringer. Deutlichen Einfluss auf den Umsatz hat auch der Auslandsbezug der Berufstätigkeit: Unter den Anwälten, die immer oder häufig ausländische Mandanten betreuen, ausländisches Recht anwenden oder mit ausländischen Anwaltskollegen zusammenarbeiten, geben mindestens 40 Prozent einen persönlichen Jahresumsatz von 300.000 Euro und mehr an.

### 3. Rechtsgebietspezifische Betrachtung

Einen stark unterdurchschnittlichen persönlichen Honorarumsatz erzielen Rechtsanwälte mit Tätigkeitsschwerpunkten im Sozialrecht (81 Prozent mit einem Umsatz von unter 150.000 Euro p.a. – im Durchschnitt aller Anwälte erzielen 50 Prozent einen Umsatz von unter 150.000 Euro). Ebenfalls deutlich unterdurchschnittlich sind die Umsätze von Rechtsanwälten mit dem Tätigkeitsschwerpunkt Strafrecht (70 Prozent), Familienrecht (63 Prozent), Verwaltungsrecht (61 Prozent) oder Miet- und Wohnungseigentumsrecht (60 Prozent). Unterdurchschnittlich, wenngleich in geringerem Maße, sind auch die persönlichen Honorarumsätze von Rechtsanwälten mit den Tätigkeitsschwerpunkten Verkehrsrecht und Allgemeines Zivilrecht. Den höchsten Anteil überdurchschnittlicher Umsätze, gemessen über einen von insgesamt 50 Pro-

<sup>1</sup> Kilian, *Anwaltstätigkeit der Gegenwart: Rechtsanwälte, Kanzleien, Mandanten und Mandate*, 341 S., ISBN 978-3-8240-5431-2, Anwaltverlag, Bonn 2016. An der Studie beteiligte sich eine repräsentative Stichprobe von 1.593 berufsausübenden Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten.

<sup>2</sup> Im Detail hierzu Kilian, a.a.O. (Fn. 1), S. 219 ff.

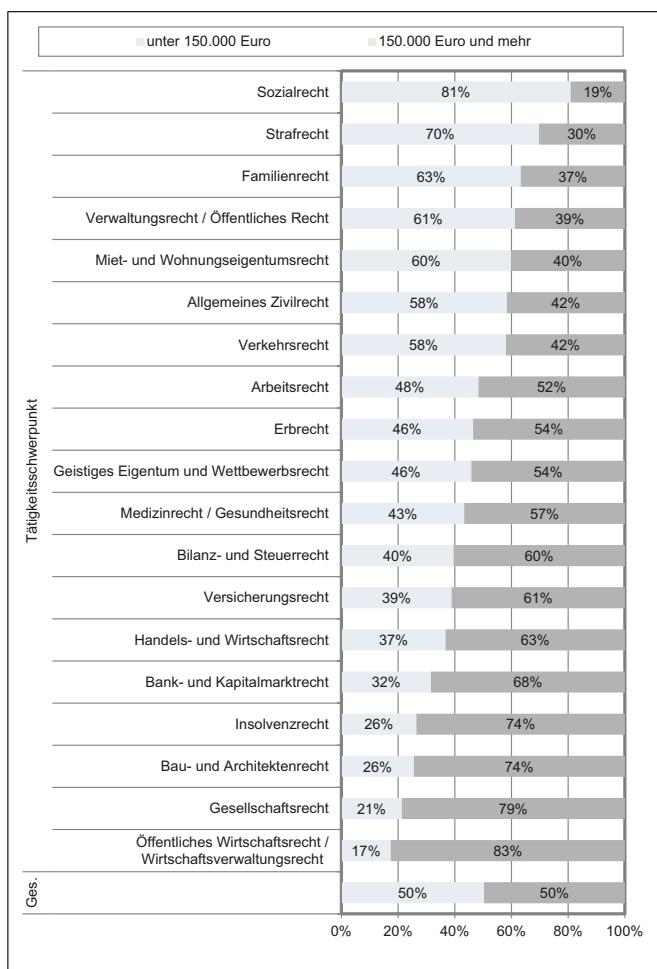


Abb. 2: Persönlicher Jahresumsatz von Rechtsanwältinnen – nach Tätigkeitsschwerpunkt

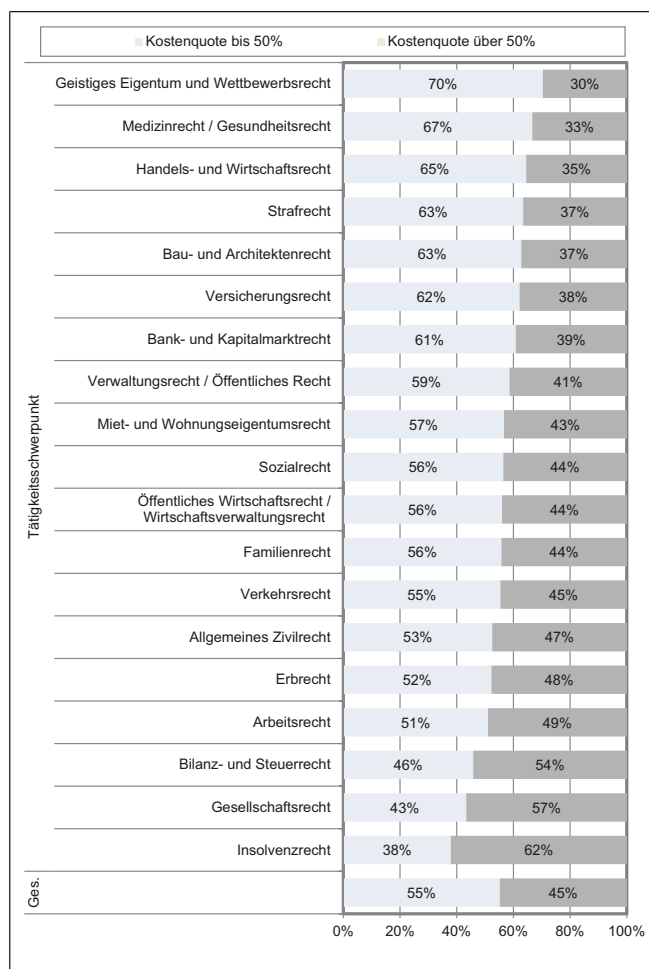


Abb. 3: Kostenquote nach Tätigkeitsschwerpunkt

zent aller Rechtsanwältinnen jährlich erzielten persönlichen Honorarumsatz von 150.000 Euro und mehr, verzeichnen Rechtsanwältinnen mit dem Tätigkeitsschwerpunkt Wirtschaftsverwaltungsrecht (83 Prozent), gefolgt von Rechtsanwältinnen mit einem Schwerpunkt im Gesellschaftsrecht (79 Prozent), Bau- und Architektenrecht oder Insolvenzrecht (jeweils 74 Prozent) und Bank- und Kapitalmarktrecht (68 Prozent). Deutlich überdurchschnittlich verdienen auch Rechtsanwältinnen, die sich auf das Handels- und Wirtschaftsrecht, das Bilanz- und Steuerrecht oder das Versicherungsrecht fokussieren. Nur leicht überdurchschnittlich stellen sich die Umsätze mit Tätigkeitsschwerpunkt Medizinrecht, Recht des geistigen Eigentums, Erbrecht sowie (minimal) im Arbeitsrecht dar.

Allerdings gilt es bei der Einordnung dieser Werte zu bedenken, dass nicht nur die Umsätze, sondern auch die Kostenquote stark vom Tätigkeitsschwerpunkt beeinflusst sein kann. So lassen sich Rechtsgebiete identifizieren, die als Tätigkeitsschwerpunkt zu unter- oder überdurchschnittlichen Kostenquoten führen, gemessen über den Anteil der Rechtsanwältinnen, die mit einem bestimmten Tätigkeitsschwerpunkt in Kanzleien tätig sind und die eine Kostenquote von bis zu 50 Prozent oder über 50 Prozent aufweisen. Bei einer solchen Betrachtung stellt sich die Kostenquote bei Tätigkeitsschwerpunkten im Recht des geistigen Eigentums (70 Prozent der Kanzlei(mit)inhaber mit einem Tätigkeitsschwerpunkt in diesem Gebiet berichten von einer Kostenquote ihrer Kanzlei von bis zu 50 Prozent), Medizinrecht (67 Prozent), Handels-

und Gesellschaftsrecht (65 Prozent), Bau- und Architektenrecht (63 Prozent), Strafrecht (63 Prozent), Versicherungsrecht (62 Prozent) und Bank- und Kapitalmarktrecht (61 Prozent) günstig dar. Relativ ungünstig gestaltet sich die Kostenquote hingegen bei Tätigkeitsschwerpunkten im Insolvenzrecht (38 Prozent der Kanzlei(mit)inhaber berichten von einer Kostenquote von bis zu 50 Prozent), im Gesellschaftsrecht (43 Prozent) und im Bilanz- und Steuerrecht (46 Prozent). Mit diesen rechtsgebietsspezifischen Befunden müssen die durchschnittlichen Umsätze in einem Rechtsgebiet kontrastiert werden.

## II. Umsätze der Kanzleien

### 1. Gesamtbetrachtung

Die durchschnittlichen Umsätze einer Einzelanwaltskanzlei in Deutschland betragen nach den Ergebnissen der Befragung im Jahr 2013 135.387 Euro. Kanzleien mit zwei bis drei Berufsträgern erzielten in diesem Jahr im Mittel einen Umsatz von 349.490 Euro, Kanzleien mit vier bis fünf Berufsträgern 1.167.790 Euro. Waren in einer Kanzlei zwischen sechs und zehn Rechtsanwältinnen tätig, betrug der Umsatz 1.401.047 Euro, in Kanzleien von elf bis 20 Berufsträgern 2.478.462 Euro. Aufgrund der sehr gering werdenden Fallzahlen bei Kanzleigrößen von über 20 Berufsträgern sind belastbare Aussagen zu den Umsätzen solcher Kanzleien auf der Basis der hier er-

läuterten Befragung nicht möglich. Anhaltspunkte bietet aber die jährliche Analyse der Umsätze von Großkanzleien durch das Branchenmagazin Juve. Für sog. Branchen- und Industriekanzleien hat Juve im Jahr 2015 einen durchschnittlichen Umsatz von 67 Mio. Euro ermittelt, für sog. Transaktions- und Finanzkanzleien von 71,7 Mio. Euro, Mittelstandskanzleien von 33,7 Mio. Euro und „Spezialisten“ von 35,2 Euro.<sup>3</sup> Die Größe dieser Kanzleien ist allerdings sehr unterschiedlich und kann von einer mittleren zweistelligen Zahl bis zu mehr als 500 Berufsträgern reichen.

Eine Betrachtung der Verteilung der Kanzleiumsätze auf Größenklassen zeigt, dass 18 Prozent der Kanzlei(mit)inhaber in Kanzleien mit einem jährlichen Umsatz von unter 100.000 Euro tätig sind, 19 Prozent in Kanzleien, die einen Umsatz von 100.000 Euro bis unter 200.000 Euro erzielen. 24 Prozent berichten von Umsätzen ihrer Kanzlei zwischen 200.000 Euro bis unter 500.000 Euro, 16 Prozent von Umsätzen zwischen 500.000 Euro und 1 Mio. Euro. 23 Prozent der Rechtsanwältinnen sind in Kanzleien tätig, die mehr als 1 Mio. Euro erzielen: 11 Prozent in Kanzleien mit einem Umsatz von 1 Mio. Euro bis unter 2 Mio. Euro, 5 Prozent in Kanzleien mit einem Umsatz von 2 Mio. Euro bis unter 3 Mio. Euro und 7 Prozent in Kanzleien mit einem Umsatz von 3 Mio. Euro und mehr.

## 2. Insbesondere: Einzelanwaltskanzleien

Ein genauerer Blick insbesondere auf die Einzelanwaltskanzleien ist lohnend, wird deren Ertragssituation und Zukunftsfähigkeit doch allgemein als besonders kritisch eingestuft: Die Hälfte der Einzelanwälte erzielt einen Umsatz von unter 100.000 EUR, erwirtschaftet also unter Berücksichtigung der durchschnittlichen Kostenquote solcher Kanzleien einen Gewinn von maximal 53.400 Euro (allerdings arbeiten 49 Prozent dieser Einzelanwälte unter 40 Stunden pro Woche, d.h. sind nicht in Vollzeit tätig). Für eine nennenswerte Teilgruppe von 18 % der Einzelanwälte ist die Ertragslage durchaus günstig: Sie erzielen einen Umsatz von 200.000 Euro und mehr. Umsätze von mehr als einer halben Millionen Euro sind allerdings sehr selten. Transparenter wird die Ertragslage von Einzelanwälten, wenn man nur jene betrachtet, die im weitesten Sinne in Vollzeit, das heißt 40 Stunden pro Woche und mehr, anwaltlich tätig sind: Unter 100.000 Euro erzielen 39 Prozent, 100.000 bis unter 200.000 Euro ebenfalls 39 Prozent, 200.000 bis unter 500.000 Euro 18 Prozent, 500.000 bis unter 1 Mio. Euro Umsatz erzielen 3 Prozent, 1 Mio. Euro und mehr nur noch 1 Prozent.

## 3. Per Capita-Umsätze

Aussagekräftiger als die absoluten Umsätze einer Kanzlei, in der eine sehr unterschiedliche Zahl von Berufsträgern diesen Umsatz erzielen können, ist eine Betrachtung der pro Kopf in einer Kanzlei erzielten Umsätze. Die sich hierbei ergebenden Befunde sind interessant: Erwartungsgemäß ist, dass mit steigender Zahl der Berufsträger der in einer Kanzlei erzielte Pro-Kopf-Umsatz zunimmt: Ist in einer Kanzlei nur ein

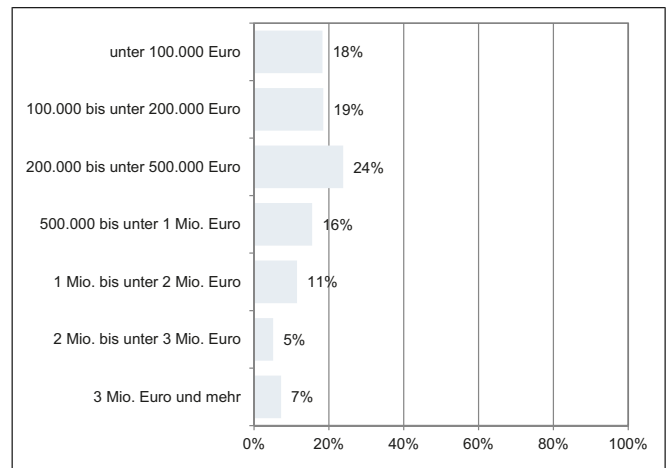


Abb. 4: Verteilung der Kanzleiumsätze auf Umsatzgrößenklassen

Rechtsanwalt tätig, beträgt der Pro-Kopf-Umsatz 120.545 Euro<sup>4</sup>, bei zwei bis drei Berufsträgern 131.414 Euro und bei vier bis fünf Rechtsanwälten 240.178 Euro. In größeren Kanzleien mit sechs bis 20 Rechtsanwälten nimmt der Pro-Kopf-Umsatz hingegen nicht weiter zu, sondern geht auf 174.090 Euro zurück. Die Erklärung dürfte darin zu suchen sein, dass in solchen Kanzleien der Anteil von angestellten Rechtsanwälten zunimmt, die zumeist Berufseinsteiger sind und niedrigere Umsätze erzielen oder einem Partner zuarbeiten, ohne dass die gesamte Arbeitszeit zu Umsätzen führt. In großen Kanzleien mit mehr als 20 Berufsträgern liegen die Pro-Kopf-Umsätze allerdings wieder deutlich höher (273.302 Euro). In großen Wirtschaftskanzleien mit typischerweise einer höheren zweistelligen oder einer dreistelligen Zahl der Berufsträger steigen die Werte weiter: Nach Erhebungen des Branchenmagazins Juve beträgt in der Gruppe der Mittelstandskanzleien der Umsatz pro Berufsträger im Durchschnitt 363.186 Euro, in Branchen- und Industriekanzleien 453.417 Euro und in Transaktions- und Finanzkanzleien 658.357 Euro.<sup>5</sup>

Klammert man bei der Betrachtung der Pro-Kopf-Umsätze teilzeitfähige Rechtsanwälte aus, die fast ausnahmslos niedrigere Umsätze erzielen werden und damit bei einem höheren Anteil an den Berufsträgern einer Kanzlei die Ergebnisse zwangsläufig verzerren, zeigen sich geringfügig abweichende Werte: Unter Ausklammerung von Teilzeitkräften der Kanzlei steigt der Pro-Kopf-Umsatz in Kanzleien mit zwei bis drei Berufsträgern auf 136.546 Euro und in Kanzleien mit vier bis fünf Berufsträgern auf 271.185 Euro. In Kanzleien mit sechs und mehr Rechtsanwälten sinkt der Pro-Kopf-Umsatz bei Ausklammerung von Teilzeitanwälten hingegen auf 181.189 Euro.



### Prof. Dr. Matthias Kilian

Der Autor ist Direktor des Soldan Instituts. Er lehrt und forscht an der Universität zu Köln.

Leserreaktionen an [anwaltsblatt@anwaltverein.de](mailto:anwaltsblatt@anwaltverein.de).

<sup>3</sup> JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien 2015/16, <http://juve.de/rechtsmarkt/umsatzzahlen> (abgerufen am 7.4.2016).

<sup>4</sup> Der Wert weicht vom Wert für einen Einzelanwalt ab, weil in einer Kanzlei mit einem Rechtsanwalt (in einigen wenigen Fällen) auch ein Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer aktiv ist. Der Pro-Kopf-Umsatz fällt also niedriger aus, weil in einigen Fällen bei Kanzleien mit einem Rechtsanwalt der Kanzleiumsatz auch auf einen oder mehrere Steuerberater / Wirtschaftsprüfer ohne Anwaltszulassung umgelegt wird.

<sup>5</sup> JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien 2015/16, <http://juve.de/rechtsmarkt/umsatzzahlen> (abgerufen am 7.4.2016).