

**COMMERZBANK**

Die Bank an Ihrer Seite



Bericht

# Rechtsberatung in Deutschland

Januar 2021



# Branchenprofil

Die gerichtliche und außergerichtliche Rechtsberatung natürlicher und juristischer Personen ist laut Rechtsdienstleistungsgesetz die Vorbehaltsaufgabe für Rechtsanwälte, Notare und Patentanwälte. Die Zulassung wird durch die örtlichen Berufskammern erteilt, Voraussetzung für eine Zulassung als Anwalt oder Notar ist die Befähigung zum Richteramt. Eine Mitgliedschaft in der jeweiligen Berufskammer ist verpflichtend.

Aktuell gibt es in Deutschland 165.901 zugelassene Anwälte und 6.912 Notare. Rechtsanwälte dürfen bis zu drei Fachanwaltstitel erwerben. Die meisten Titel werden in den Bereichen Arbeits-, Familien- und Steuerrecht verliehen. Mehr als **75 Prozent der Anwälte arbeiten als Einzelanwalt**, hiervon rund zwei Drittel als Generalisten, d.h. ohne fachliche Spezialisierung. Zusätzlich dürfen Rechtsanwälte eine oder mehrere weitere Berufszulassungen zu einem verwandten verkammerten Beruf erwerben. Rechtsanwälte mit Schwerpunkt Wirtschaftsberatung verfügen daher oftmals zusätzlich über eine Zulassung zum Vereidigten Buchprüfer, Steuerberater und/oder Wirtschaftsprüfer.

**Notare werden je nach regionalem Bedarf** an notarieller Tätigkeit zugelassen und unterliegen der Aufsicht durch die entsprechenden Senate beim Oberlandesgericht bzw. Bundesgerichtshof. Die Ausbildung erfolgt im Rahmen einer 3-jährigen Tätigkeit als Notarassessor (hauptberuflicher Notar) oder durch Fortbildungen und Absolvieren einer nota-

riellen Fachprüfung nach einer mindestens dreijährigen Tätigkeit als Anwalt (Anwaltsnotar). Die Zahl der Notare ist rückläufig, zwischen 2010 und 2020 ist ihre Zahl um 15,3 Prozent gesunken. Nachdem 2018 die Zahl um 2 Prozent gegenüber dem Vorjahr zugenommen hat, gab es 2019 und 2020 weniger Notare. Die Entwicklung folgt damit wieder dem langfristigen Trend.

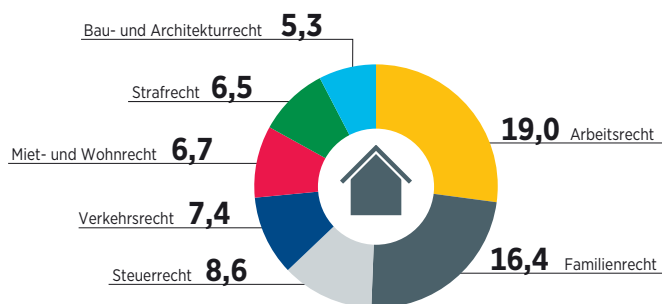
Als Rechtsform wird meist die Gesellschaft bürgerlichen Rechts bzw. Personengesellschaft gewählt. Als Alternative bietet sich die Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Haftung an. In diesem Fall sind aber höhere Beiträge zu der für Anwälte obligatorischen Berufshaftpflicht zu entrichten. Im Jahr 2018 gab es in Deutschland 56.681 Rechtsanwaltskanzleien, davon hatten 5.227 auch ein Notariat (letzte verfügbare Angaben des Statistischen Bundesamts).

Insgesamt besteht die **Rechtsberatung vor allem aus kleinen Unternehmen**, mehr als drei Viertel der Betriebe erwirtschaften unter 250.000 Euro jährlich. Dies entsprach 2018 allerdings nur rund 17 Prozent der Branchenumsätze. Ein hoher Anteil ihrer Mandanten wird durch Rechtsschutzversicherungen finanziert. Mittelgroße Kanzleien mit einem Umsatz zwischen 2 und 25 Millionen Euro genießen bei gewerblichen Mandanten eine hohe Kundenbindung und beziehen eher Pauschalhonorare. Die Top-Kanzleien sind meist hochspezialisiert und konzentrieren auf ein bestimmtes Rechtsgebiet oder einen Mandantentyp.

## Branche im Profil

### Wichtigste Fachschwerpunkte

Verteilung der Fachanwaltschaft nach Schwerpunkten, in %, 2020



Quelle: Brak (2020)

### Großteil erwirtschaftet nur geringen Umsatz

Segmentierung des Marktes, 2018

	Anteil aller Kanzleien	Anteil am Branchenumsatz*
Umsatz unter 250 T. €	75,14 %	17,1 %
Umsatz 250 T. – 2 Mio. €	22,24 %	35,3 %
Umsatz 2 – 25 Mio. €	2,53 %	29,7 %
Umsatz 25 – 50 Mio. €	0,04 %	3,8 %
Umsatz über 50 Mio. €	0,05 %	14,2 %

\* Umsatzsteuervoranmeldung, ohne sonstige betriebliche Erträge  
Quelle: Feri (2020)

# Lage & Ausblick

Das Marktvolumen für Rechtsdienstleistungen betrug 2018 rund 28,8 Milliarden Euro (letzte verfügbare Angaben der Umsatzsteuerstatistik). 2017 lag der Umsatz bei 26,3 Milliarden Euro.

Die Branche ist **wenig konjunkturabhängig**, der Bedarf an juristischer Beratung sinkt kaum. Dennoch haben die ökonomischen Verwerfungen, die durch die Corona-Pandemie seit Anfang des Jahres 2020 weltweit ausgelöst wurden, auch zu einem Einbruch der von den Vertretern der wirtschafts-, rechts- und steuerberatenden Berufe beurteilten Geschäftslage geführt. Auch die Geschäftserwartungen sind zwischenzeitlich deutlich gefallen, konnten sich mittlerweile jedoch wieder erholen (siehe Grafik 1).

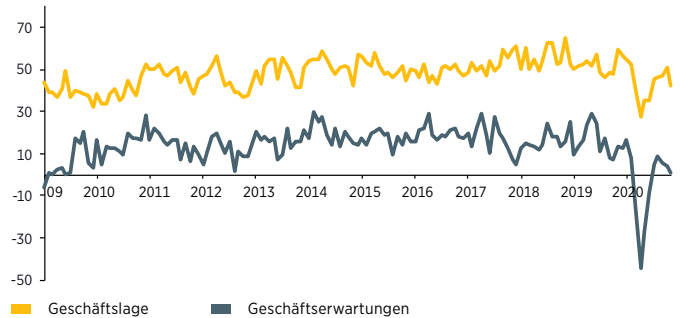
Nicht alle Rechtsanwaltskanzleien haben in den letzten Jahren von Großtransaktionen und Börsengängen so sehr profitieren können wie große und mittelgroße Wirtschaftskanzleien. Zuletzt hat auch die Zahl von Übernahmen und Fusionen wieder abgenommen. Weil diese Kanzleien vor allem für gewerbliche Mandanten tätig sind, können sie eher auf längerfristige Kundenbindung, bzw. Wiederholungsmandaten zurückgreifen. Künftig können solche Kanzleien von den gesellschaftlichen **Trends wie Gesundheit und Digitalisierung** profitieren.

Kleinere Kanzleien die vor allem Privatmandaten bedienen, müssen sich einem härteren Wettbewerb stellen, weniger anspruchsvolle Rechtsdienstleistungen werden überwiegend über den Preis verkauft. Zudem sind Kunden in diesem Segment sehr wechselaffin. Die Wachstumsdynamik auf dem Markt für Rechtsdienstleistungen wird sich vor allem bei Privatmandaten abschwächen, was zu Überkapazitäten führen und eine Segmentierung der Anwaltschaft weiter vorantreiben könnte. Der Bereich privater Mandanten bietet jedoch aufgrund der demographischen Entwicklung auch Nischen für eine Spezialisierung, zum Beispiel Rechtsberatung rund um Alter und Gesundheit.

Das Marktumfeld für Rechtsdienstleistungen war in den letzten 20 Jahren durch Liberalisierung (z. B. Aufhebung der Gerichtszulassung, Möglichkeit der Eröffnung von Zweigbüros) und Internationalisierung geprägt – ein Trend, der weiter anhalten wird.

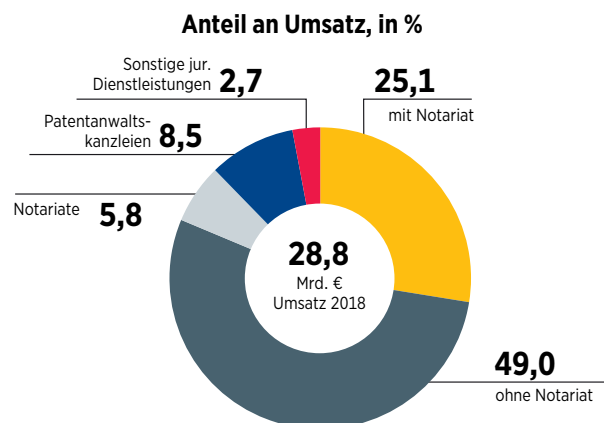
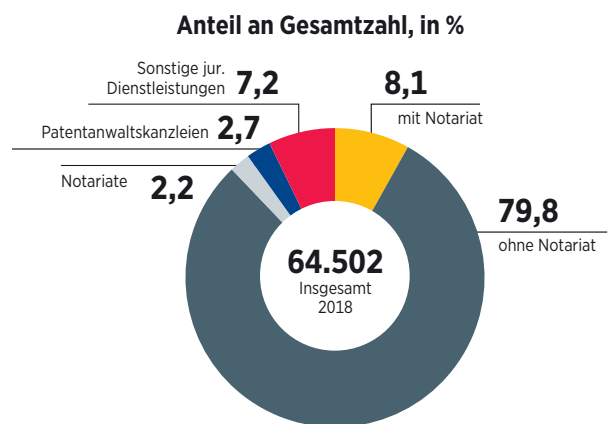
Kurzfristig wird die Coronakrise die Nachfrage nach Rechtsberatung im Bereich Arbeitsrecht durch betriebsbedingte Kündigungen und Kurzarbeit erhöhen. Auch Rechtsstreitigkeiten im Bereich Kostenerstattung durch stornierte Urlaubsreisen könnten zu einer höheren Nachfrage in der Branche führen. Für **2021** ist außerdem die **erste Anhebung der Anwaltsgebühren seit sieben Jahren geplant**. Die Rechtsberatungsbranche kann auf eine Erhöhung von 10 Prozent hoffen.

**Grafik 1:** Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Geschäftsklimaindikatoren, Saldo, saisonbereinigt, in %



Quelle: Feri (2020)

**Grafik 2:** Aufteilung der Kanzleien nach Tätigkeit, Anteil an Gesamtzahl, in %



Quelle: Destatis (2021)

# Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

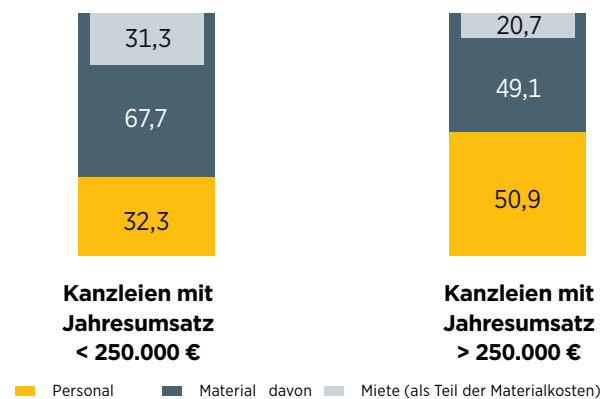
Die Umsatz- und Ertragslage in der Anwaltschaft unterliegt einer **großen Spreizung**. Während der durchschnittliche Umsatz pro Kanzlei mit einem Jahresumsatz von mehr als 250.000 Euro von 2009 bis 2018 jährlich um durchschnittlich 2,7 Prozent zunahm, war er in dem Segment der kleineren Kanzleien aufgrund des steigenden Wettbewerbs deutlich geringer und konnte sich im gleichen Zeitraum lediglich um durchschnittliche 0,6 Prozent pro Jahr steigern. Es ist fraglich, ob die Kosten in diesem Marktsegment weiter gesenkt werden können, um das Wachstum zu erhöhen (Siehe Grafik „Aufteilung der Kanzleien“). Dennoch lag das Kreditausfallrisiko nach Angaben der Wirtschaftsauskunftei Creditreform 2019 bei 0,58 Prozent (Westdeutschland: 0,57 Prozent, Ostdeutschland: 0,62 Prozent), was ein sehr geringes Ausfallrisiko darstellt. Zum Vergleich: Der Wert für die Gesamtwirtschaft lag bei 1,39 Prozent. Das für 2020 prognostizierte Ausfallrisiko liegt bei 0,53 Prozent für die Rechtsberatungsbranche (Westdeutschland 0,52 Prozent, Ostdeutschland 0,58 Prozent) und 1,34 Prozent für die Gesamtwirtschaft.

Zu den **größten Kostenblöcken** in Anwaltskanzleien gehören **Personal und Materialkosten**, die sich bei kleineren (unter 250.000 Euro Jahresumsatz) und größeren Kanzleien (über 250.000 Euro Jahresumsatz) gegenläufig entwickeln (Siehe Grafik 3). Skaleneffekte sind in der Rechtsberatung nur sehr eingeschränkt möglich. Die Personalkosten sind im Betrachtungszeitraum in großen Kanzleien stärker gestiegen als die Umsätze. Die Produktivität ist besonders in größeren Kanzleien aufgrund zunehmender Komplexität der Rechtsprobleme rückläufig. In diesem Segment ist die Wertschöpfungskette in den letzten Jahren durch den Zukauf von Dienstleistungen (z. B. durch juristische „Zulieferer“/externe

Dienstleister) verkürzt worden. Der Anteil der Materialkosten an den Gesamtkosten hat bei Kanzleien unter und über 250.000 Euro Umsatz jeweils abgenommen.

Unter diesem Aspekt werden Rechnungswesen und **betriebswirtschaftliches Kanzleimanagement** zunehmend zum **Erfolgsfaktor**. Neue technische Hilfsmittel steigern zwar die Effizienz, verursachen allerdings auch hohe Investitionen. Ein Trend zu höheren Ausgaben ist nicht zu erkennen, wie der ZEW Innovationsreport 2020 belegt. Demnach beliefen sich die Innovationsausgaben der Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung 2018 auf 530 Millionen Euro. Die Werte für 2019 und 2020 werden aller Voraussicht mit -5 bzw. -6 Prozent leicht darunter liegen.

**Grafik 3:** Kostenstruktur der Rechtsberatung, Anteile der jeweiligen Kosten, 2018, in %



**Tabelle 1:** Lage der Klein- und Kleinstkanzleien, Ertragsrechnung einer durchschnittlichen Anwaltskanzlei mit Jahresumsätzen unter 250.000 € p. a.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Trend
Durchschnittlicher Umsatz/Kanzlei (Tsd. €)	93,0	90,2	90,6	86,8	85,3	91,4	87,3	86,7	↓
Zahl Angestellte/Kanzlei	1,2	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0	0,9	0,9	↓
Durchschnittliche Aufwendungen/Kanzlei (Tsd. €)	39,1	37,7	37,9	37,7	39,4	43,0	40,2	38,6	↓
<b>Kanzleiüberschuss (Tsd. €)</b>	53,1	51,9	52,0	48,0	45,1	47,2	46,1	47,7	↑
abzüglich 30 % ESt (Tsd. €)	15,94	15,58	15,61	14,41	13,54	14,17	13,84	14,31	
abzüglich 20 % Sozialversicherung (Tsd. €)	10,62	10,38	10,41	9,61	9,02	9,44	9,23	9,54	
<b>Reinertrag der Kanzlei (vor Investitionen) (Tsd. €)</b>	26,6	26,0	26,0	24,0	22,6	23,6	23,1	23,9	↑

Quelle: Destatis (2021)

# Trends & zukünftige Entwicklung

## Demografischer Wandel

Bis 2030 soll sich der Anteil der über 60-Jährigen an der Bevölkerung auf fast 35 Prozent erhöhen. Dies wird auch auf die Anwaltschaft spürbare Folgen haben. Seit 2014 zeichnet sich eine geringere Zunahme an zugelassenen Rechtsanwälten ab (siehe Grafik „Zahl der Rechtsanwälte“), davon gründet nur rund ein Viertel eine eigene Kanzlei. Die Mehrheit bevorzugt laut einer Studie des Soldat Instituts für den Berufseinstieg eine Festanstellung oder eine freie Mitarbeit in einer Kanzlei. Während in anderen Branchen die Folgen der Alterung der Gesellschaft zum Beispiel durch Anwerbung von ausländischen Fachkräften abgemildert werden können, ist dies in der Rechtsberatung aufgrund von Sprachbarrieren und der Notwendigkeit von landesspezifischen Rechtskenntnissen deutlich schwieriger.

## Digitalisierung

Die zunehmende Digitalisierung beeinflusst auch die Rechtsberatung – und das gleich in mehrfacher Hinsicht. So können zum Beispiel **Arbeitsabläufe optimiert** (Videokonferenzen mit Mandanten, elektronische Aktenverwaltung) und der Betrieb einer Kanzlei effizienter und schneller gestaltet werden. Die Nutzung von Online-Datenbanken kann Bibliotheken ersetzen und virtuelles Arbeiten die Kosten für eine Kanzleigründung gesenkt werden

Gleichzeitig bedeutet die Digitalisierung selbst ein **neues Geschäftsfeld bzw. Beratungsfeld**. So treten zum Beispiel mit der Ausbreitung von sozialen Netzwerken oder der immer engeren IT-Verbindung neue Fragestellungen und rechtliche Probleme wie z.B. in Bezug auf Urheberrechte und Patente auf. Nicht zuletzt ermöglicht die Digitalisierung den Markteintritt **neuer Wettbewerber** und erhöht den Preisdruck. Im Bereich privater Mandate stellen Vereine/Verbände aber auch Internet-Angebote/Foren mittlerweile vielfach eine Alternative zur Konsultation eines Anwalts dar. Intelligente Softwareprogramme können im ersten Schritt die juristische Fachberatung ersetzen. Ein großer Teil der Anwälte sieht sich daher

auch durch digitale Angebote bedroht. Hierzu zählt beispielsweise Legal-Tech-Software, die bereits heute schon Routineaufgaben innerhalb des Aufgabenbereichs von Juristen übernehmen kann. Digitale Geschäftsmodelle werden zukünftig immer stärker an Bedeutung gewinnen. Die Verlagerung von Rechtsdienstleistungen ins Internet wird Chance und Herausforderung für die Branche darstellen. Anwälte werden sich neu orientieren müssen, weil Beratungstätigkeiten stärker in den Mittelpunkt rücken werden.

## Wettbewerb

Insgesamt steht die Rechtsberatung unter einem großen Wettbewerbsdruck, die Spreizung in der Anwaltschaft schreitet weiter voran. Mittlerweile ist der Markt für Rechtsdienstleistungen zum **Käufermarkt** geworden, d.h. das Angebot an juristischen Dienstleistungen ist größer als die Nachfrage, was zu einer Senkung der Preise führt. Um gegen die große Konkurrenz zu bestehen tendieren Anwälte dazu sich zu auf bestimmte Fachbereiche zu spezialisieren. Die Zahl der Fachanwälte wird weiter zunehmen.

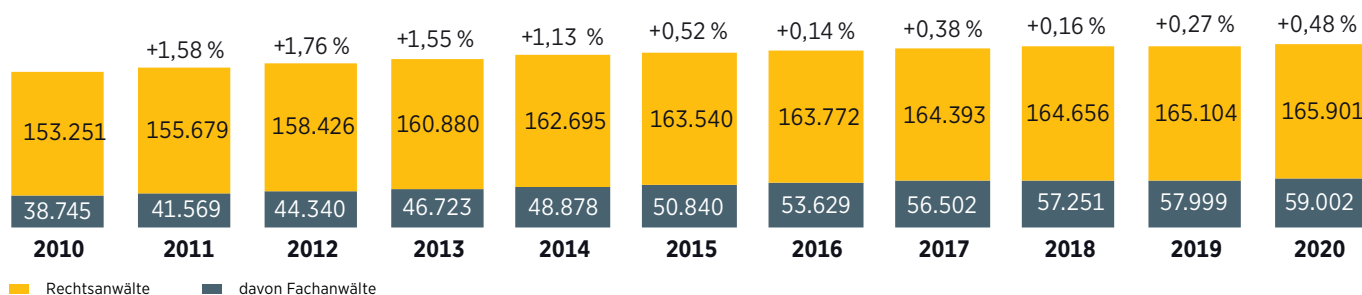
Am deutschen Markt für Rechtsdienstleistungen treten **zunehmend neue Anbieter auf**. Im Bereich gewerblicher Mandate betrifft dies Legal Process Outsourcing (LPOs, also die Auslagerung von juristisch-administrativen Aufgaben – häufig Routineaufgaben – an externe Service-Anbieter oder andere Kanzleien.

Daneben treten große Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, die in ihrem Kerngeschäft keine Wachstumsperspektiven mehr sehen, zunehmend am Markt für gewerbliche Rechtsberatung auf, die Rechts-, Steuer- und auch Unternehmensberatung aus einer Hand anbieten. Im Bereich der großen und mittelgroßen Kanzleien sind demgegenüber sowohl Konsolidierungstendenzen als auch Abspaltungen zu verzeichnen. Treiber für Abspaltungen von Großkanzleien ist der Umstand, dass bei international tätigen Großkanzleien zunehmend Mandate abgelehnt werden müssen, da auch die Gegenpartei bereits anwaltlich vertreten wurde.

Grafik 4

## Abgeschwächter Zuwachs

Zahl der zugelassenen Rechtsanwälte in Deutschland, Stand 1. Jan., Veränderung zum Vorjahr in %



Quelle: Brak (2020)

# SWOT-Analyse

## STÄRKEN / STRENGTHS

# S

- Monopolstellung für gerichtliche Rechtsberatung
- Zulassung von Notaren nur bei regionalem Bedarf, nach der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) fällt die Beurkundungstätigkeit der Notare unter die Niederlassungsfreiheit und darf auch von ausländischen Staatsangehörigen wahrgenommen werden
- Geringes Insolvenz- und Kreditausfallrisiko
- Relative Konjunkturunabhängigkeit

## CHANCEN / OPPORTUNITIES

# O

- Bildung von Sozietäten mit verschiedenen Fachanwaltschaften führen zu einer Differenzierung der Mandantenstruktur und Verbesserung der Mandantenbindung
- Zusätzliches Geschäftsfeld für Notare durch steigende Nachfrage nach Betreuungsvollmachten und Patientenverfügungen
- Beschränkung der Kooperationsmöglichkeiten auf verwandte Berufe wurde aufgehoben, seit 2016 sind auch Kooperationen mit Arztpraxen und Apotheken möglich
- Kanzlei- und Auftragsmanagement (z. B. erweiterte Sprechstunden für Berufstätige)
- Spezialisierung auf bestimmte Themen, Fachgebiete und Segmente

## SCHWÄCHEN / WEAKNESSES

# W

- Umsatz- und Ertragsentwicklung abhängig von Mandantenstruktur; führt zu starker Differenzierung der Anwaltschaft
- Sinkende Preise in der Rechtsberatung
- Konsolidierungsdruck durch steigende Anzahl von Anwälten sowie Liberalisierung des Rechtsberatungsmarktes

## RISIKEN / THREATS

# T

- Steigender Wettbewerbsdruck durch neue Akteure, unter anderem schnelle und preiswerte Online- und Telekanzleien
- Druck der Europäischen Kommission im Hinblick auf weitere Liberalisierung des Rechtsdienstleistungsmarktes
- Überkapazitäten vor allem im Bereich von Standard-Privatmandaten
- Änderung der berufsrechtlichen Rahmenbedingungen

# Beratung und Terminvereinbarung



**Filialen**  
~ 1.000 x vor Ort  
filialsuche.  
commerzbank.de



**Telefon**  
069 5 8000 9000



**Online**  
[www.commerzbank.de/  
termin](http://www.commerzbank.de/termin)



**Video-Chat**



**Audio-Chat**



**Text-Chat**

[www.commerzbank.de/chat](http://www.commerzbank.de/chat)

## Commerzbank AG

Zentrale  
Kaiserplatz  
60311 Frankfurt am Main  
[www.commerzbank.de/unternehmerkunden](http://www.commerzbank.de/unternehmerkunden)

Postanschrift  
60261 Frankfurt  
Tel. +49 69 136-20

Die redaktionelle und grafische Aufbereitung  
des Berichts erfolgt in Kooperation mit dem  
Handelsblatt Research Institute.

## Allgemeine Hinweise

Für die Erstellung dieser Ausarbeitung ist das Segment Unternehmerkunden der Commerzbank AG, Frankfurt am Main, verantwortlich. Die Commerzbank AG, Frankfurt am Main, unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) sowie der Europäischen Zentralbank.

## Disclaimer

Die in der Ausarbeitung enthaltenen Informationen wurden sorgfältig zusammengestellt. Wesentliche Informationsquellen für diese Ausarbeitung sind Informationen, die die Commerzbank AG für zuverlässig erachtet.

Eine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Genauigkeit kann jedoch nicht übernommen werden.

Alle Meinungsäußerungen oder Einschätzungen geben die Einschätzung des Verfassers bzw. der Verfasser zum Zeitpunkt der Erstellung der Ausarbeitung wieder und können sich ohne vorherige Ankündigung ändern. Die hierin zum Ausdruck gebrachten Meinungen spiegeln nicht zwangsläufig die Meinungen der Commerzbank wider. Die Commerzbank ist nicht dazu verpflichtet, dieses Dokument zu aktualisieren, abzuändern oder zu ergänzen oder deren Empfänger auf andere Weise zu informieren, wenn sich ein in diesem Dokument genannter Umstand oder eine darin enthaltene Stellungnahme, Schätzung oder Prognose ändert oder unzutreffend wird.

Alle Angaben unterliegen den allgemeinen Risiken und Unsicherheiten, wie z. B. den nationalen, internationalen bzw. globalen konjunkturellen Entwicklungen und den Veränderungen der steuerlichen oder rechtlichen Rahmenbedingungen. Die steuerliche Behandlung ist von den persönlichen Verhältnissen des Kunden abhängig und kann zukünftig Änderungen unterworfen sein. Die Commerzbank erbringt keine Beratung in rechtlicher, steuerlicher oder bilanzieller Hinsicht.

Dieses Dokument ist nur zur Verwendung durch den Empfänger bestimmt. Es darf weder in Auszügen noch als Ganzes ohne vorherige schriftliche Genehmigung der Commerzbank auf irgendeine Weise verändert, vervielfältigt, verbreitet, veröffentlicht oder an andere Personen weitergegeben werden.