

Branchen-Steckbrief Rechtsberatung

Stärken

- 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

Schwächen

- Umsatz- und Ertragsentwicklung abhängig von Mandantenstruktur führt zu starker Differenzierung der Anwaltschaft
- Fehlende Reglementierung für die Zulassung zur Anwaltschaft führt zu steigender Anzahl von Rechtsanwälten

Chancen

- 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 auch Kooperationen mit Ärzten und Apothekern möglich

Risiken

- Druck der europäischen Kommission im Hinblick auf weitere Liberalisierung des Rechtsdienstleistungsmarktes
- Zunehmende Konkurrenz auch durch schnelle und preiswerte Online- und Telekanzleien
- Überkapazitäten bestehen vor allem im Bereich von Standard-Privatmandaten

Lage

- Die Differenzierung in der Anwaltschaft steigt. Die wirtschaftliche Situation der Anwälte spreizt sehr stark und hängt ab von Kanzleigröße, Spezialisierung und Struktur der Mandantschaft
- Steigendes Preisbewusstsein und professionellerer Einkauf von Rechtsdienstleistungen durch gewerbliche Mandanten führen zu anhaltendem Druck auf die Honorare
- Mandanten wollen zunehmend grenzüberschreitend betreut werden, aber nur wenige große in Deutschland ansässige Kanzleien arbeiten grenzüberschreitend
- Einführung des Rechtsdienstleistungsgesetzes 2008 lässt selektiv neue Anbieter für Rechtsdienstleistungen zu. Diese stehen in Konkurrenz zu kleinen Kanzleien mit hohem Anteil von Privatmandaten

Ausblick

- Rechnungswesen und betriebswirtschaftliches Kanzleimanagement werden zunehmend zum Erfolgsfaktor, Kalkulation berücksichtigt derzeit häufig nicht sämtliche Kosten und Risiken
- In den kommenden Jahren wird die Nachfrage nach Rechtsdienstleistungen bei gewerblichen Mandaten von Digitalisierungs- und Compliance-Fragen getrieben. Bei den Umsätzen aus Privatmandaten erwarten wir keine deutliche Steigerung
- Konsolidierungsdruck durch steigende Anzahl von Anwälten sowie Liberalisierung des Rechtsberatungsmarktes
- Die angestrebte Einführung des elektronischen Rechtsverkehrs wird zwar die Bearbeitungsprozesse beschleunigen, aber die EDV-Kosten der Kanzleien erhöhen
- Effizienz der Kanzleien kann durch eine Vielzahl technischer Hilfsmittel gesteigert werden; dies löst aber zum Teil erheblichen Investitionsbedarf aus

03 Marktanalyse

- 03 Basisfakten
- 04 Aktuelle Lage
- 06 Wettbewerb
- 07 Abrechnung
- 08 Auflagen und Gesetze
- 08 Organisationen

08 Unternehmen

- 08 Kostenstruktur
- 09 Ertragslage

Glossar

BRAGO	Bundesrechtsanwaltsgebührenordnung
BRAO	Bundesrechtsanwaltsordnung
Law firm	Große Anwaltssozietäten, die Mandanten grenzüberschreitend beraten
Legal-Tech	Häufig neugegründete Unternehmen, die Software entwickeln, um Kanzleien bei der Dokumentation, Suche nach Präzedenzfällen sowie Rechnungserstellung und Buchhaltung unterstützen. Zunehmend wird Software entwickelt, die über Prüfroutinen individuell angepasste Verträge und Rechtsdokumente generieren kann.
LPO	Legal Process Outsourcing (LPO), die Auslagerung von juristisch-administrativen Aufgaben – häufig Routineaufgaben – durch Kanzleien und Rechtsabteilungen an externe Service-Anbieter oder an Kanzleien
RDG	Rechtsdienstleistungsgesetz
RberG	Rechtsberatungsgesetz
RVG	Rechtsanwaltsvergütungsgesetz
UWG	Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb
(→)	Veränderung gegenüber Vorjahr ist kleiner als ein Prozent
(↑)	Erhöhung gegenüber Vorjahr von mindestens einem Prozent
(↓)	Reduktion gegenüber Vorjahr von mindestens einem Prozent

Daten des Statistischen Bundesamtes (Destatis) beziehen sich auf Unternehmen oder Einrichtungen mit einem Jahresumsatz von mehr als 17.500 €.

Marktanalyse

Basisfakten

Das Rechtsdienstleistungsgesetz (seit 1.7.2008) sieht die **gerichtliche und außergerichtliche Rechtsberatung** natürlicher und juristischer Personen als **Vorbehaltsaufgabe für Rechtsanwälte, Notare und Patentanwälte** vor. Die Zulassung wird durch die örtlichen Berufskammern erteilt. Voraussetzung für die Zulassung zum Anwalt oder Notar ist die Befähigung zum Richteramt (s. *Auflagen und Gesetze*). Eine Mitgliedschaft in der jeweiligen Berufskammer ist verpflichtend. Die Altersvorsorge erfolgt über das jeweilige **regionale Anwaltsversorgungswerk**. Zum 01. Januar 2016 ist das Gesetz zur Neuordnung des Rechts der Syndikusanwälte und zur Änderung der Finanzgerichtsordnung in Kraft getreten (BGBl I S. 2517). Damit erhalten Syndikusanwälte, die seit den Entscheidungen des Bundessozialgerichts vom 3. April 2014 keine Möglichkeit mehr hatten, sich nach § 6 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 SGB VI von der Rentenversicherungspflicht befreien zu lassen, wieder ein Befreiungsrecht.

Knapp 60% der Anwälte arbeiten als Einzelanwalt, hiervon rund ein Drittel als Generalisten, d.h. ohne fachliche Spezialisierung. 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.

Rechtsanwälte

- unterscheiden sich durch **interne Tätigkeit** (Beratungsmandat: z.B. Beratung des Mandanten oder die Ausarbeitung eines Gutachtens), **außergerichtliche Tätigkeit** (Vertretungsmandat: z.B. Korrespondenz mit der Gegenpartei) sowie **gerichtliche Tätigkeit** (Prozessmandat). Im Strafprozess wird der Anwalt als Verteidiger tätig. Im Zivilprozess besteht erst ab der Ebene des Landgerichts die Verpflichtung sich durch einen Rechtsanwalt verteidigen zu lassen.
- dürfen neben der Berufszulassung zum Rechtsanwalt noch eine oder mehrere weitere **Berufszulassungen zu einem verwandten verkammerten Beruf** erwerben (sog. Doppel- bzw. Mehrfachbänder). Rechtsanwälte mit Schwerpunkt Wirtschaftsberatung verfügen daher oftmals zusätzlich über eine Zulassung zum Vereidigten Buchprüfer, Steuerberater und/oder Wirtschaftsprüfer.
- erzielen eine hohe Beratungsqualität durch **Spezialisierung** auf eine von 20 Rechtsgebieten (**Fachanwaltschaften**). Ein Anwalt darf derzeit bis zu drei Fachanwaltstitel tragen. Der Anteil der Fachanwälte an der Anwaltschaft ist in der letzten Dekade von knapp 16% auf gut 30% angestiegen. Dabei konzentrieren sich rund 68% der Fachanwälte auf die Rechtsgebiete Arbeits-, Familien-, Steuer-, Verkehrs-, Miet- und Strafrecht. Im Jahr

Profil		
Anzahl der Rechtsanwälte (1.1.2016)	163.779	(→)
davon Fachanwälte (Stand 1.1.2015)	50.840	(↑)
Anzahl Kanzleien (2013)	53.161	(↑)
Durchschnittliche Anzahl der Rechtsanwälte pro Kanzlei (2013)	3	(↓)
Jahresumsatz je Kanzlei (2013) in T€	379	(→)
Anteil Investitionen am Umsatz ¹ (2013) in %	1,5	(↑)
Anteil Aufwendungen am Umsatz (2013) in %	50	(↓)

1) inkl. MwSt – bei Kanzleien mit Umsätzen von mehr 250 T€

Quellen: Bundesrechtsanwaltskammer (BRAK), Destatis 2016, Prognos/DAV 2013

2005 betrug dieser Anteil rund 86%. Seither ist eine Vielzahl von Fachanwaltschaften hinzugekommen - zuletzt z.B. Bank- und Kapitalmarktrecht, Agrarrecht und internationales Wirtschaftsrecht.

Patentanwälte

- benötigen für die Ausübung ihres Berufs ein Hochschulstudium der Ingenieur- oder Naturwissenschaften, Industriepaxis sowie eine dreijährige juristische Ausbildung.

Notare

- werden von den Landesjustizverwaltungen als unabhängige Träger eines öffentlichen Amtes für die Beurkundung von Rechtsvorgängen und zur Wahrnehmung weiterer Aufgaben auf dem Gebiet der vorsorgenden Rechtspflege bestellt. Die Ausbildung erfolgt im Rahmen einer 3-jährigen Tätigkeit als Notarasessor (hauptberuflicher Notar) oder durch Fortbildungen und Absolvieren einer notariellen Fachprüfung nach einer mindestens dreijährigen Tätigkeit als Anwalt (Anwaltsnotar).
- werden je nach regionalem Bedarf an notarieller Tätigkeit zugelassen. Notare unterliegen der Aufsicht durch die entsprechenden Senate beim Oberlandesgericht bzw. Bundesgerichtshof.
- sind hauptberuflich in [Bayern](#), [Rheinland-Pfalz](#), in Teilen [Nordrhein-Westfalens](#), [Baden-Württembergs](#) (Minderheit), in [Hamburg](#), im [Saarland](#), in [Thüringen](#), [Sachsen](#), [Sachsen-Anhalt](#), [Brandenburg](#) und [Mecklenburg-Vorpommern](#) tätig.

Syndizi

- sind Rechtsanwälte, die neben einer anwaltlichen Zulassung und einer Kanzlei aufgrund eines Dienstverhältnisses ihre Arbeitskraft einem nichtanwaltlichen Arbeitgeber zur Verfügung stellen. Sie dürfen jedoch nach Bundesrechtsanwaltsordnung (BRAO) ihren Dienstherrn – soweit Anwaltszwang besteht – nicht vor Gericht vertreten.

Titularanwälte

- sind Rechtsanwälte im Zweitberuf. Dies ist nach BRAO zulässig, soweit die Zweitstätigkeit inhaltlich mit der Stellung als unabhängiges Organ der Rechtspflege vereinbar ist. Darüber hinaus

muss Zeit bestehen, Termine vor Gericht wahrnehmen zu können. Über den Rechtsanwaltstitel erhalten die entsprechenden Anwälte Zugang zum **berufsständischen Versorgungswerk**.

Aktuelle Lage

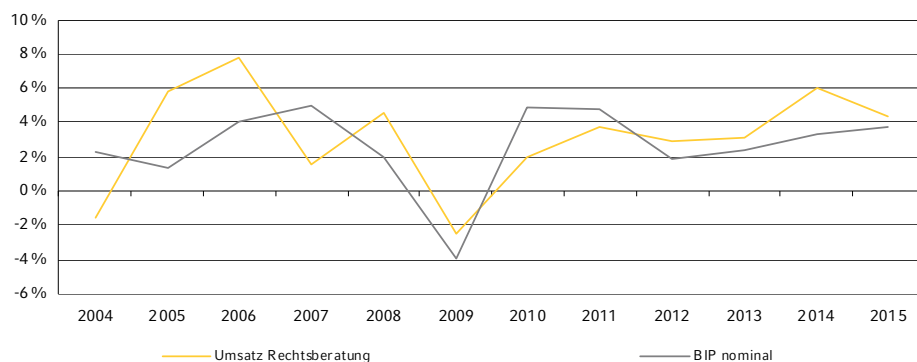
- Das Marktumfeld für Rechtsdienstleistungen war in den letzten 20 Jahren durch Liberalisierung (z.B. Aufhebung der Gerichtszulassung, Möglichkeit der Eröffnung von Zweigbüros) und In-

ternationalisierung geprägt, ein Trend, der weiter anhalten wird. Daneben ist mit einer Deregulierung des Vergütungsrechts zu rechnen. Seitens der EU-Kommission besteht die Absicht, nationale Honorarordnungen für freie Berufe zu lockern.

- Das Marktvolumen für Rechtsdienstleistungen betrug 2015 rund 21,5 Mrd. Euro

Umsatzzunahmen bei Rechtsanwälten entwickeln sich etwas besser als die Gesamtwirtschaft

Veränderung der Umsätze für Rechtsdienstleistungen und BIP (in Prozent ggü. Vorjahr)

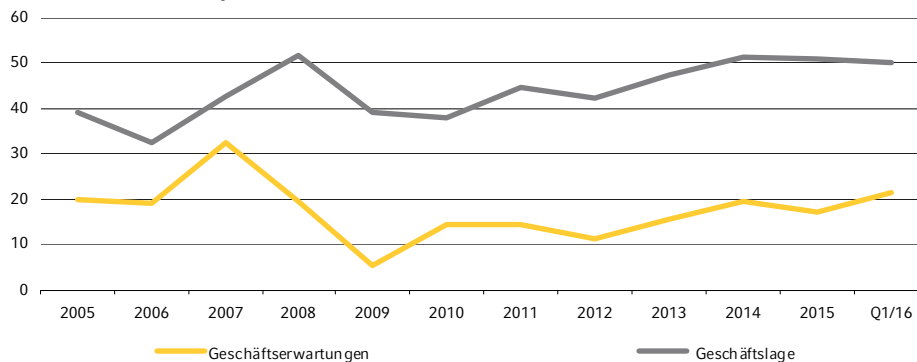


Quelle: Destatis 2016

- Die Umsätze mit Rechtsdienstleistungen nahmen 2015 mit 4,4% etwas schwächer zu als im Vorjahr (+6%), wobei ein gewisser Gleichlauf mit dem BIP besteht.
- Von der guten Entwicklung profitierten nicht alle Rechtsanwaltskanzleien gleichermaßen. Vor allem große und mittelgroße Wirtschaftskanzleien erhielten aufgrund der wieder zunehmenden Großtransaktionen und Börsengänge Umsatzimpulse.
- Die **aktuelle Geschäftslage** wird von Vertretern der Wirtschafts-, Rechts- und Steuerberatenden Berufe positiv eingeschätzt und auch die Geschäftserwartungen bewegen sich wieder auf dem Niveau vor der Finanzkrise von 2008/2009.

Wirtschafts-, Rechts- und Steuerberatende Berufe: Geschäftserwartungen bewegen sich auf dem Vorkrisenniveau

Saldo, in Prozent, saisonbereinigt



Quelle: ifo 2016

- Aufgrund des **zweiten Kostenrechtsmodernisierungsgesetzes** (s. *Auflagen und Gesetze*) stiegen die Tabellenwerte in der Gebührenordnung um rund 14% an, besonders stark bei den eher niedrigeren Gegenstandswerten.
- Welche Rückwirkungen das **Mediationsgesetz** (s. *Auflagen und Gesetze*) auf die Nachfrage nach Rechtsdienstleistungen hat, kann auch knapp drei Jahre nach Inkrafttreten des Gesetzes nicht beziffert werden. Viele Rechtsschutzversicherungen haben

die Mediation in ihr Leistungsspektrum aufgenommen – teilweise wird seitens der Versicherung ein Mediationsversuch auch zu Pflicht gemacht.

Gesellschaftliche Trends und Auswirkungen auf den Markt für Rechtsdienstleistungen:

Weitere Polarisierung des Anwaltsmarktes zeichnet sich ab

Trend	Auswirkungen	Folgen für den Rechtsdienstleistungsmarkt
Gesellschaft: Demographie, Informations- und Wissensgesellschaft, Gesundheit, neue Arbeitsformen	<ul style="list-style-type: none"> • Sinkende Anzahl von Erwerbspersonen • wachsender Niedriglohnsektor • wachsende Nachfrage nach „alterstypischen“ Rechtsdienstleistungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Wachstumsdynamik auf dem Markt für Rechtsdienstleistungen wird sich vor allem bei Privatmandaten abschwächen • Folge: weitere Überkapazitäten • Segmentierung der Anwaltschaft wird weiter voranschreiten
Wirtschaft: Internationalisierung, Kostendruck	<ul style="list-style-type: none"> • Kanzleien die international tätige Mandanten beraten, werden hochspezialisierte internationale Netzwerke und Strukturen benötigen • Liberalisierung des Arbeits- und Rechtsdienstleistungsmarktes • Steigende Wettbewerbsintensität, Kostendruck • Management von Unsicherheiten und rechtlichen Risiken wird bei gewerblichen Mandanten wichtiger 	<ul style="list-style-type: none"> • Die Rechtsdienstleistung wird zunehmend zum Commodity und professionell eingekauft • Kunden verbessern eigene Rechtsabteilungen • Anforderungsprofil an Juristen steigt • vornehmlich große Kanzleien werden von der Internationalisierung profitieren • Klare Wettbewerbsstrategie erforderlich • Bearbeitung von Mandaten wird arbeitsteiliger
Technologie: neue Formen der Information und Kommunikation als Innovationstreiber	<p>werden zum zentralen Treiber für die Anwaltschaft:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Standardisierte Beratungsleistungen werden ins Internet verlagert • Digitalisierung schafft neue Nachfrage bei gewerblichen Mandanten 	<ul style="list-style-type: none"> • Traditionelle Marktsegmente büßen an Bedeutung ein, das Wissensmonopol der Anwaltschaft bei einfachen Rechtsproblemen schrumpft • Know-how- Aufbau erforderlich, um die aus der Digitalisierung resultierenden Rechtsprobleme zu bewältigen
Politik/Ökologie: Zunahme der Regelungsdichte und Gesetzesvielfalt	<ul style="list-style-type: none"> • Staat als Dienstleister und Kunde • Verantwortung der Unternehmen zum sensiblen Umgang mit Ressourcen 	<ul style="list-style-type: none"> • Compliance/Einhaltung internationaler Abkommen als Chance für die Anwaltschaft
Berufsrechtliche Rahmenbedingungen: zunehmende Digitalisierung der Justiz, Deregulierung	<ul style="list-style-type: none"> • Verändert das Arbeiten in der Kanzlei • Durch die Öffnung des Anwaltsmarktes für Law-Firms weiter fortschreitende Segmentierung des Rechtsdienstleistungsmarktes 	<ul style="list-style-type: none"> • Arbeitsprozesse werden sich verändern, ggfs. Effizienzvorteile durch den jederzeitigen Zugriff auf Daten • Personalstruktur in den Kanzleien wird sich verändern • Durch vermehrt virtuelles Arbeiten werden die Kosten für eine Kanzleineugründung sinken

Quelle: Prognos Institut 2013

- Von den gesellschaftlichen Trends **Gesundheit, Internationalisierung und Digitalisierung** werden im Wesentlichen Anwaltskanzleien mit einem hohen Teil **gewerblicher Mandanten** profitieren.
- Die Wachstumsdynamik bei **Privatmandaten** wird sich abschwächen. Weniger anspruchsvolle Rechtsdienstleistungen werden überwiegend über den Preis verkauft. Die demographische Entwicklung bietet andererseits auch bei Privatmandaten Nischen für eine Spezialisierung (z.B. Rechtsberatung rund um Alter und Gesundheit).
- Der Markt für gewerbliche Rechtsdienstleistungen ist von einem zunehmenden **Kostenbewusstsein der Mandanten** gekennzeichnet. Mandate werden vielfach hinsichtlich ihrer Komplexität entflochten und zunehmend auch getrennt vergeben. Eher Einzelfall-orientierte Beratungstätigkeiten erfordern den Einsatz seniorer Juristen. Hier sind nahezu keine Skaleneffekte

zu erzielen. Anwälte müssen sowohl als Fachexperten als auch als Projektmanager tätig sein, damit das Mandat profitabel bleibt.

- Die Rechtsabteilungen der Unternehmen wurden in der Vergangenheit deutlich aufgestockt. Dies schmälert die Budgets für eine externe Vergabe von Mandaten zusätzlich.
- Am deutschen Markt für Rechtsdienstleistungen treten zunehmend **neue Anbieter** auf. Im Bereich gewerblicher Mandate betrifft dies LPOs (s. *Glossar*), Serviceprovider, Internet-basierte Rechtsdienstleister oder Projekt-Juristen, die in Rahmen einer prozessorientierten Rechtsberatung weniger aufwändige Module eines Mandats bearbeiten können. Hier sind häufig Diplom- oder Wirtschaftsjuristen tätig. Dieser Trend hat sich in den USA bereits fest etabliert, in Deutschland steht dem teilweise noch das relativ strenge Berufsrecht entgegen (s. *Auflagen und Gesetze*). Daneben treten große Wirtschaftsprüfungsgesellschaften,

die in ihrem Kerngeschäft keine Wachstumsperspektiven mehr sehen, zunehmend am Markt für gewerbliche Rechtsberatung auf und bieten Rechts-, Steuer- und auch Unternehmensberatung aus einer Hand an.

- Im Bereich privater Mandate stellen Vereine/Verbände aber auch Internet-Angebote/Foren mittlerweile vielfach eine Alternative zur Konsultation eines Anwalts dar.
- Mit Blick auf die steigende Kostensensitivität der (gewerblichen) Mandanten nimmt die Bedeutung des Kostenmanagements ständig zu. Die Produktivität einer Anwaltskanzlei kann durch neue Produkte wie z.B. Dokumentenmanagement, automatisierte Mandatsverwaltung und IT-gestütztes Wissensmanagement gesteigert werden. Größere Untersuchungen sind ohne kostenintensive IT-Infrastruktur kaum mehr möglich. Der dadurch ausgelöste Investitionsbedarf kann allerdings von der Vielzahl der kleineren Kanzleien nur schwer getragen werden. In Deutschland ist die Digitalisierung im Markt für Rechtsdienstleistungen noch nicht weit fortgeschritten. In den USA hat sich bereits eine aufstrebende „Legal-Tech“-Industrie etabliert (s. *Glossar*), die eine automatisierte Prüfung juristischer Sachverhalte zulässt und individuelle angepasste Verträge generieren kann. Diese Software-Lösungen ermöglichen eine Steigerung der Arbeitsproduktivität, was den Druck auf die Honorare ausgleicht.
- Die genannten Trends und Treiber werden Rückwirkungen auf die Geschäftsmodelle von Anwaltskanzleien haben. Insgesamt wird sich die Polarisierung des Marktes für Rechtsdienstleistungen zwischen kleinen und Kleinstkanzleien sowie großen Wirtschaftskanzleien (s. *Wettbewerb*) weiter erhöhen.

- Im Bereich der großen und mittelgroßen Kanzleien sind demgegenüber sowohl Konsolidierungstendenzen als auch Abspaltungen zu verzeichnen. Treiber für Abspaltungen von Großkanzleien ist die Tatsache, dass bei international tätigen Großkanzleien zunehmend Mandate abgelehnt werden müssen, da auch die Gegenpartei bereits anwaltlich vertreten wurde.

Wettbewerb

- Die Kapazitäten im Rechtsmarkt sind in der Vergangenheit bedingt durch steigende Absolventenzahlen schneller gestiegen als die Nachfrage. Seit 2014 zeichnet sich jedoch eine geringere Zunahme an zugelassenen Rechtsanwälten ab.
- Das Durchschnittsalter der Anwälte liegt derzeit bei rund 47 Jahren. In den nächsten fünf Jahren werden vermutlich rund 11% der Anwälte altersbedingt aus dem Berufsleben ausscheiden.
- Die Spreizung in der Anwaltschaft schreitet weiter voran. Mittlerweile ist der Markt für Rechtsdienstleistungen zum Käufermarkt geworden. Nicht alle Kanzleien werden daher von den insgesamt noch guten Aussichten in gleichem Maße profitieren können.
- Dies gilt in besonderem Maße für Kanzleien mit einem Jahresumsatz von weniger als 250.000 Euro. Die Anzahl dieser Kanzleien hat von 2009 bis 2013 um 17% zugenommen, der Umsatz in diesem Segment im gleichen Zeitraum jedoch nur um 12%. Der Marktanteil dieser Kanzleien ist seit 2010 um rund 3%-Punkte auf rund 20% gefallen.

Segmentierung des Marktes für Rechtsdienstleistungen:

besonders hoher Wettbewerbsdruck in Segmenten mit geringer fachlicher Tiefe

	Anteil an Anzahl Kanzleien* (%)	Anteil am Branchenumsatz (%)	Struktur/Geschäftsmodell der Kanzlei	Ertragslage	Bemerkungen
Umsatz < 250 T€ p.a.	78,6	22,7	1 bis 3 Berufsträger; 70% der Anwälte arbeiten in diesem Segment; rund 15% arbeiten als Einzelanwälte; überwiegend private und kleine gewerbliche Mandanten der Region	--	Hoher Anteil von Mandaten wird durch Rechtsschutzversicherungen finanziert; höchster Anteil an Prozesskostenhilfemandaten; im Durchschnitt mit der Ertragslage eher unzufrieden
Umsatz 251 T€ bis 2 Mio € p.a.	19,4	38,9		-	
Umsatz 2 Mio. € bis 25 Mio. € p.a.	1,6	24,9	4 bis 10 Berufsträger; rund 18% der Anwälte arbeiten in diesem Segment; Mandanten: Private und kleine/ mittelgroße Unternehmen der Region	0/+	Bei gewerblichen Mandanten häufig hohe Kundenbindung bzw. Wiederholungsmandate; eher Pauschalhonorare
Umsatz 25 Mio.€ bis 50 Mio. € p.a.	0,4	4	W.o. jedoch überregional, z.T. international meist Wirtschaftskanzleien mit internationaler Ausrichtung	++	Z.T. hochspezialisierte Kanzleien, Spezialisierung auf ein bestimmtes Rechtsgebiet/Mandantentyp; zeitabhängige Honorare eher erzielbar
Umsatz > 50 Mio. € p.a.	0,03	9,5		++	
*Kanzleien mit einem Umsatz von weniger als 17.500 € p.a. werden statistisch nicht erfasst überwiegend mit der Einkommenssituation:-- sehr unzufrieden; - unzufrieden; + zufrieden; ++ sehr zufrieden					

Quelle: Prognos Institut/DVA 2013, eigene Recherchen

- Das Gros der Anwaltskanzleien ist im Bereich der **Privatmandate** mit hoher Betreuungsintensität und vergleichsweise geringem Honorar tätig, die in hohem Maße (25-30%) über Rechtsschutzversicherungen nach der gesetzlichen Gebührenordnung

oder im Rahmen der Prozesskostenhilfe finanziert werden. Hier handelt es sich häufig um Gelegenheitsmandate, sodass die Kundenbindung für die Stabilisierung der Umsätze nicht genutzt werden kann. In diesem Bereich, der eine vergleichsweise

geringe fachliche Tiefe aufweist, ist der Wettbewerbsdruck besonders hoch.

- Im Segment der Privatmandate ist eine **Spezialisierung durch entsprechende Fachanwaltschaften** (z.B. Arbeitsrecht, Steuerrecht, Insolvenzrecht, Medizinrecht) oder eine interprofessionelle Zusammenarbeit unerlässlich. Eine gemeinschaftliche Berufsausübung - auch im Rahmen einer Bürogemeinschaft - ist Rechtsanwälten seit Anfang 2016 nicht nur wie bislang mit Mitgliedern einer Rechts- oder Patentanwaltskammer, Steuerberatern, Steuerbevollmächtigten, Vereidigten Buchprüfern und Wirtschaftsprüfern erlaubt, sondern im Rahmen einer Spezialisierung auch mit Ärzten oder Apothekern.
- Franchise-Modelle haben sich bis dato auf dem Markt für Rechtsdienstleistungen in Deutschland noch nicht durchgesetzt.
- Mit zunehmender Unternehmensgröße ist eine **Spezialisierung auf bestimmte Mandantenkreise** möglich.
- Die umsatzstärksten Kanzleien sind **reine Wirtschaftskanzleien**, die ihren Mandanten ins Ausland folgen können und bei Kapitalmarkttransaktionen wie Going-Public oder Unternehmensübernahmen beraten. In diesem Marktsegment können zudem neue und für die Abnehmer maßgeschneiderte Rechtsdienstleistungen entwickelt werden. Die rückläufige Anzahl von Unternehmenstransaktionen führt jedoch dazu, dass auch Beratung in Rechtsgebieten und bei Mandanten angeboten wird, die bislang eher von mittelgroßen Kanzleien betreut wurden.
- Marketing ist nach dem Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) sowie gemäß §43 Bundesrechtsanwaltsordnung (BRAO) nur eingeschränkt zulässig, soweit sie sachlich unterrichtend ist. Möglichkeiten die Mandantenbindung zu erhöhen, die auch von kleineren Kanzleien besritten werden können, bestehen in
 - einer breit gestreuten Mandantenansprache im Internet auch für Nichtkunden
 - Networking bei Veranstaltungen
 - der Nutzung von Social-Media.
- Der Wettbewerbsdruck nimmt in allen Marktsegmenten zu, spürbar jedoch in kleinen und mittelgroßen Sozietäten. Die mit der Internationalisierung der Rechtsberatung verbundenen erhöhten fachlichen Anforderungen werden die Polarisierung des Marktes weiter verstärken.

Abrechnung

- Die Abrechnung der **gerichtlichen Tätigkeit** erfolgt auf Basis des Rechtsanwaltsvergütungsgesetzes (RVG), das die Bundesrechtsanwaltsgebührenordnung (BRAGO) 2004 abgelöst hat. Im August 2013 wurden die Anwaltsgebühren im Durchschnitt um 14% angehoben.
- Auch bei Bestehen einer Kostenerstattungspflicht wird grundsätzlich nach RVG abgerechnet. Freiwillige Honorarvereinbarungen sind grundsätzlich möglich. Eine Unterschreitung der gesetzlichen Gebühren bei gerichtlichen Verfahren ist allerdings verboten. Das RVG sieht Betragsgebühren vor sowie Gebühren,

die von einem Gegenstandswert (im Zivilrecht: Streitwert) abhängig sind. Aufwandsabhängig kann die 0,5-fache bis 2,5-fache Gebühr erhoben werden. Für weniger schwierige Fälle wird im Durchschnitt die 1,3-fache Gebühr erhoben. Zu diesem Satz rechnen im Regelfall auch die Rechtsschutzversicherer ab.

- Seit Juli 2006 bestehen für außergerichtliche Beratung, die mittlerweile rund 75 Prozent der anwaltlichen Tätigkeit ausmacht, die Ausarbeitung eines schriftlichen Gutachtens sowie die Tätigkeit als Mediator keine gesetzlichen Gebührentatbestände mehr. Die diesbezüglichen Honorare sind frei aushandelbar. Die Mehrheit der Anwälte (ca. 74%) rechnet nach individuellen Gebührenvereinbarungen ab.

Vergütungsvereinbarungen können wie folgt gestaltet werden:

- **Zeithonorar** (rund 60% der Fälle): Der (flexible) Stundensatz differiert nach Leistung, Verantwortung und Haftungsrisiko. Die Vergütung muss schriftlich mit dem Mandanten vereinbart werden.
- **Pauschalhonorar** (rund 40% der Fälle): Es wird zugrunde gelegt wenn der zeitliche Aufwand absehbar ist.
- **Modifizierungen des Gebührenrechts:** z.B. Vereinbarung des Gegenstandswertes, des Vielfachen der gesetzlichen Gebühr oder mehrfacher Anfall einer Gebühr. Diese Art der Vergütung hat nur eine geringe praktische Bedeutung.
- **Reine Erfolgshonorare** sind seit 1.7.2008 erlaubt, wenn der Mandant sich weder einen Rechtsbeistand leisten kann noch einen Anspruch auf Prozesskostenhilfe hat, werden aber in der Praxis entgegen der Intention des Gesetzes hauptsächlich bei gewerblichen Mandanten durchgesetzt.

Vor allem bei gewerblichen Mandaten nimmt der Anteil an Pauschalhonoraren zu. Alternativ werden häufig Rabatte auf die Stundensätze gefordert. Auch der Anteil erfolgsabhängiger Komponenten wie Sonderzahlungen oder Abschläge, falls eine Transaktion nicht zustande kommt, steigt an.

- Im Falle von Honorarstreitigkeiten mit Mandanten steht für eine außergerichtliche Einigung die unabhängige Ombudsstelle bei der Bundesrechtsanwaltskammer zur Verfügung.
- Die **Vergütung von Notaren** wird bundesweit durch das Gesetz über die Kosten in Angelegenheiten der freiwilligen Gerichtsbarkeit geregelt. Die Vergütung richtet sich hier nach dem Gegenstandswert und nicht nach Arbeitsaufwand.
- Für **Patentanwälte** gilt das RVG nicht. Die Honorare sind hier grundsätzlich frei zu vereinbaren.

Auflagen und Gesetze

Der Markt für Rechtsdienstleistungen verzeichnete in den vergangenen Jahren einige - teils einschneidende - **Änderungen der Rahmenbedingungen:**

- Die **Änderung des Rechtsdienstleistungsgesetzes** (RDG) ermöglicht seit 1.7.2008 auch Nicht-Anwälten Rechtsberatung im

außergerichtlichen Bereich, wenn die Rechtsberatung lediglich eine Nebenleistung darstellt. Das Gesetz nennt beispielhaft Testamentsvollstreckung, Haus- und Wohnungswirtschaft sowie Fördermittelberatung. Für den Kernbereich rechtlicher Dienstleistungen gilt das Anwaltsmonopol bislang weiter. Bis dato sind nur im Bereich der Unfallschadenregulierung verstärkte Aktivitäten nicht-anwaltlicher Dienstleister zu verzeichnen. Rechtsdienstleistungen im gerichtlichen Verfahren werden durch die jeweiligen **Verfahrensordnungen** geregelt.

- Die Anzahl der erlaubten Fachanwaltschaften je Rechtsanwalt ist 2009 von zwei auf drei angehoben worden.
- Das Verbot der **Bundesrechtsanwaltsordnung** (BRAO, s. unten), Zweigstellen der Kanzlei einzurichten oder auswärtige Sprechstage abzuhalten wurde zum 1.6.2007 aufgehoben

Die **Bundesrechtsanwaltsordnung (BRAO)** reglementiert die Zulassungsvoraussetzungen sowie die beruflichen Anforderungen und Auflagen für Rechtsanwälte. **Voraussetzung für die Zulassung zum Rechtsanwalt** sind die Ausbildung zum Volljuristen (Befähigung zum Richteramt), das Bestehen einer Haftpflichtversicherung für Beratungsfehler sowie das Bestehen von Kanzleiräumen.

Die **Berufsordnung für Rechtsanwälte (BORA)** regelt allgemeine und besondere Berufspflichten gegenüber Mandanten, Gerichten und Behörden sowie der berufsständischen Vertretung.

Die **EU-Richtlinie für alternative Streitbeilegung** (Mai 2013) soll die Justiz entlasten und die außergerichtliche Streitbeilegung von Unternehmen und Verbrauchern fördern. Die Vorgängerin hat in Deutschland ihren Niederschlag im **Mediationsgesetz** (25. Juli 2012) gefunden. Künftig sollen sämtliche Klageschriften einen Vermerk enthalten, ob eine außergerichtliche Mediation stattgefunden hat. Die Mediation muss durch einen zertifizierten Mediator vorgenommen werden. Neben Juristen können hier auch Sozialarbeiter oder Psychologen tätig werden.

Die **Fachanwaltsordnung (FAO)** enthält die zugelassenen Fachanwaltsbezeichnungen sowie die Voraussetzungen für die Verleihung eines Fachanwaltstitels.

Die Voraussetzungen für die Bestellung zum Notar, die notariellen Pflichten, Einrichtung einer berufsständischen Vertretung sowie Disziplinarverfahren sind in der **Bundesnotarordnung (BNotO)** niedergelegt. Das Berufsrecht der Patentanwälte regelt die **Patent-anwaltsordnung**.

Das **Gesetz über die Vergütung der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte (RVG)** regelt die Vergütung für anwaltliche Tätigkeit. Das RVG löste 2004 die Bundesrechtsanwaltsgebührenordnung (BRAGO) ab. Nach der gesetzlichen Intention sollten die An-

wälte die Möglichkeit haben, durch freie Vereinbarungen die Gebühren für außergerichtliche Einigungen anzuheben.

Zweites Kostenrechtsmodernisierungsgesetz (1.8.2013): Ziel des Gesetzes ist eine Verbesserung des Kostendeckungsgrades der Justiz.

Organisationen

Berufsständische Vertretungen und jeweils selbstverwaltende Körperschaften sind:

- **BRÄK - Bundesrechtsanwaltskammer:** Sie repräsentiert jeden Rechtsanwalt in Deutschland, da diese alle kraft Gesetzes Mitglieder einer regionalen Rechtsanwaltskammer sind. www.brak.de.
- **BNotK - Bundesnotarkammer:** Sachverständige und Beraterin für den Gesetzgeber und die obersten Bundesorgane einschließlich der Bundesgerichte. www.bnotk.de.
- **Patentanwaltskammer**

DAV - Deutscher Anwaltverein: Dachorganisation der örtlichen Anwaltsvereine in Deutschland. www.anwaltverein.de.

DAI – Deutsches Anwaltsinstitut e.V.: Aus- und Fortbildungseinrichtung der Bundesrechtsanwaltskammer und Bundesnotarkammer. www.anwaltsinstitut.de

Soldan Institut für Anwaltmanagement: Gemeinnütziges und unabhängiges Forschungsinstitut zur Erforschung der Strukturentwicklung der Anwaltschaft mit dem Ziel, das Management von Anwaltskanzleien zu verbessern. www.soldaninstitut.de.

Unternehmen

Kostenstruktur

- Bedeutendste Kostenblöcke in Anwaltskanzleien sind Personal- und Materialkosten, die sich bei kleineren (< 250.000 Euro Jahresumsatz) und größeren Kanzleien (> 250.000 Euro Jahresumsatz) gegenläufig entwickelt haben. Die Anzahl der tätigen Personen hat von 2008 bis 2013 um knapp 6 bzw. knapp 7% (in größeren Kanzleien) zugenommen, unterschiedlich entwickelt hat sich jedoch der Pro-Kopf-Aufwand in den beiden Marktsegmenten. Der Pro-Kopf-Aufwand ist bei großen Kanzleien im Betrachtungszeitraum um rund 12% angestiegen, bei kleineren Kanzleien war er dagegen leicht rückläufig. Dies liegt neben einem weiterhin bestehenden Überangebot von Berufsanfängern daran, dass in kleineren Kanzleien das Einkommen des Inhabers eine Residualgröße ist und überwiegend Rechtsanwaltsfachangestellte und Sekretariatskräfte (ggf. in Teilzeit oder im Rahmen einer geringfügigen Beschäftigung) angestellt werden.
- Skaleneffekte sind in der Rechtsberatung nur sehr eingeschränkt möglich. Die Personalkosten sind im Betrachtungszeitraum in großen Kanzleien stärker gestiegen als die Umsätze. Die Produktivität war besonders in größeren Kanzleien auf-

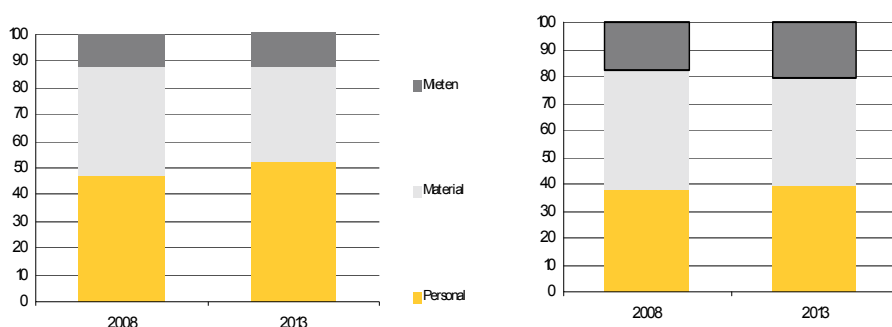
grund zunehmender Komplexität der Rechtsprobleme rückläufig. In diesem Segment ist die Wertschöpfungskette in den letzten Jahren durch den Zukauf von Dienstleistungen (z.B. durch juristische „Zulieferer“/externe Dienstleister) verkürzt worden.

- Der Materialkostenanteil an den Gesamtkosten hat in beiden Marktsegmenten abgenommen.
- Kanzleimanagement wird für Rechtsanwälte wichtiger, z.B. im Hinblick auf Kostenkontrolle, Forderungsmanagement und kos-

tenbasierter Honorarkalkulation. Vorschüsse werden nur in wenigen Fällen verlangt.

- Rund 9% der Forderungen an Mandanten fallen durchschnittlich aus. Die BRAO lässt die Abtretung von Honoraransprüchen zwar ausdrücklich zu, die Mandanten müssen allerdings diesbezüglich informiert werden. Factoring ist bei Anwälten bislang noch wenig ausgeprägt.

Anteile an den Gesamtkosten: Personal- und Materialkosten sind die wichtigsten Kostenblöcke
Kostenstruktur Anwaltskanzleien mit Jahresumsatz > 250 TEUR (linkes Diagramm) und < 250 TEUR (rechtes Diagramm)



Quelle: Destatis 2015, Materialkosten enthalten auch fremd bezogene Leistungen

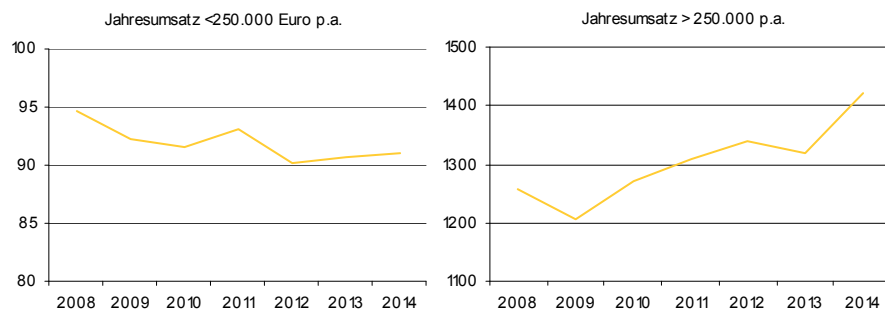
Ertragslage

- Die mit Rechtsdienstleistungen erzielten Umsätze nahmen in der letzten Dekade fast durchgängig stärker zu als die Wirtschaft insgesamt. Allerdings unterliegt die Ertragslage in der Anwaltschaft einer starken Spreizung.
- Während der durchschnittliche Umsatz der Kanzleien mit einem Jahresumsatz von mehr als 250.000 Euro von 2008 bis 2014

jährlich um durchschnittlich 2,1% zunahm, war er in dem Segment der kleineren Kanzleien aufgrund der stetigen Zunahme an Kanzleien in diesem Segment in der Größenordnung von 0,6% p.a. rückläufig.

Starke Spreizung der Ertragslage in der Anwaltschaft: Durchschnittlicher Jahresumsatz von kleineren Kanzleien ist seit 2008 kontinuierlich gesunken

Durchschnittlicher Jahresumsatz je Kanzlei in T Euro



Quelle: Destatis 2015

- Die erzielbaren Stundensätze in der außergerichtlichen Beratung hängen ab von der Größe der Kanzlei, der Spezialisierung und Berufserfahrung des Anwalts und dem wirtschaftlichen Hintergrund des Mandanten. Besonders stark preisbestimmend

sind die Größe der Kanzlei und die Spezialisierung auf das jeweilige Rechtsgebiet. Fachanwälte können meist leichter individuelle Vereinbarungen durchsetzen.

Bedeutung der Mandate mit einem Gegenstandswert von unter 8.000 Euro:

Einzelkanzleien ohne Spezialisierung besonders stark betroffen

Kanzleigröße	Einzelkanzleien	Sozietäten mit 3 – 5 Anwälten	Sozietäten mit mehr als 5 Anwälten	w.n.
Durchschnittlicher Anteil von Mandanten mit einem Gegenstandswert < 8.000Euro (%)	61	53	39	n.a.
Spezialisierungsgrad	Generalisten	Spezialisten Rechtsgebiet	Spezialisten Zielgruppe	Spezialisten Rechtsgebiet/Zielgruppe
Durchschnittlicher Anteil von Mandanten mit einem Gegenstandswert < 8.000Euro (%)	67	55	36	41
Anteil an gewerblichen Mandaten	30% gewerbliche Mandate	31%– 60% gewerbliche Mandate	61– 90% gewerbliche Mandate	91% – 100% gewerbliche Mandate
Durchschnittlicher Anteil von Mandanten mit einem Gegenstandswert < 8.000Euro (%)	64	57	33	18

Quelle: Anwaltsblatt 2013

- Rechtsproblemen in kleineren Kanzleien liegen häufig nur geringe Gegenstandswerte zugrunde. Besonders betroffen sind Kanzleien mit bis zu fünf Anwälten und einem geringen Anteil gewerblicher Mandate
- Die bestehenden Überkapazitäten und die Tatsache, dass in diesem Segment überwiegend Standard-Rechtsprobleme mit geringem Gegenstandswert bearbeitet werden, haben in diesem Marktsegment zu einer im Durchschnitt unzureichenden Ertragslage geführt. Das RVG (2004) wollte für die ca. 70% der Dienstleistungen, die außergerichtlich erbracht werden, größere

Honorarspielräume ermöglichen. Faktisch steigt in der Mehrzahl der Fälle der Druck auf die Honorare. Die dem RVG zugrundeliegende Idee der Quersubventionierung ertragschwacher durch ertragsstarke Mandate kommt in der Praxis nach überwiegender Einschätzung der Anwaltschaft nicht zum Tragen. Hierunter haben besonders kleine Kanzleien zu leiden

- Ein hoher Anteil der (Privat)mandate entfällt auf Prozesskostenhilfemandate, die meist verlustträchtig, zumindest aber unterdurchschnittlich ertragsstark sind.

Überkapazitäten im Bereich der Klein- und Kleinstkanzleien: Ertragslage steht unter Druck

Ertragsrechnung einer durchschnittlichen Anwaltskanzlei mit Jahresumsätzen unter 250.000 Euro p.a.	2010	2011	2012	2013	Trend
Durchschnittlicher Umsatz/Kanzlei (T €)	91,2	98,5	96,2	90,6	↓
Anzahl abhängig Beschäftigte/Kanzlei	1,3	1,3	1,2	1,1	↓
Durchschnittliche Gesamtkosten/Kanzlei (T €)	41,4	41,4	40,2	37,9	↓
Kanzleiüberschuss (T €)	49,8	57,1	56	52,7	↓
abzüglich 30% ESt (T €)	14,94	17,13	16,8	15,81	
abzüglich 20% Sozialversicherung (T €)	9,96	11,42	11,2	10,54	
Reinertrag der Kanzlei (vor Investitionen) (T €)	24,9	28,55	28	26,35	↓

Quelle: Destatis 2015

- Die Ertragslage von kleinen Kanzleien hat sich 2013 verschlechtert. Es ist unseres Erachtens zweifelhaft, dass die Kosten in diesem Marktsegment weiter gesenkt werden können. Ein erheblicher Anteil der Anwälte dürfte unterdurchschnittlich verdienen. Einer Prognos-Schätzung zufolge er-

wirtschaften rund 15% der Anwälte ein Jahreshonorar, das 100.000 Euro nicht übersteigt. Wie viele Anwälte unterhalb der statistischen Erfassungsschwelle von 17.500 Euro liegen, kann nicht beziffert werden.

Die Rahmenbedingungen auf dem Markt für Rechtsdienstleistungen, der ausgeprägte Sättigungstendenzen aufweist, werden zunehmend schwieriger. Der Druck, sich durch Spezialisierungen (Fachanwaltschaften, Zusatzqualifikationen) zu profilieren und den Mandanten ins

Ausland zu folgen, steigt weiter an. Weniger anspruchsvolle Rechtsdienstleistungen drohen zu „Commodities“ zu werden, die Erstellung dieser Leistungen könnte künftig unter quasi-industriellen Bedingungen mit einem höheren Ausmaß an Arbeitsteilung und zunehmend Internet-basiert erfolgen. Der Rechtsmarkt im digitalen Zeitalter zieht einerseits erhöhte fachliche Anforderungen an die Anwaltschaft nach sich und erfordert vielfach eine Modifikation des Geschäftsmodells. Andererseits kann die Digitalisierung des Rechtsverkehrs helfen, Arbeitsabläufe effizienter zu gestalten.

Die Anwaltschaft wird sich weiter segmentieren. Die Einkommensschere zwischen Anwälten mit gutem und weniger gutem Einkommen hat sich in den letzten Jahren weiter geöffnet. Rund 75 % der Anwälte verdienen nicht so gut oder sogar eher schlecht.

Commerzbank Research

Für die Erstellung dieser Ausarbeitung sind Branchenexperten im Bereich Risk Management der Commerzbank AG, Frankfurt am Main, verantwortlich.

Die Verfasser bestätigen, dass die in diesem Dokument geäußerten Einschätzungen ihre eigenen Einschätzungen genau wiedergeben und kein Zusammenhang zwischen ihrer Dotierung – weder direkt noch indirekt noch teilweise – und den jeweiligen, in diesem Dokument enthaltenen Empfehlungen oder Einschätzungen bestand, besteht oder bestehen wird. Der (bzw. die) in dieser Ausarbeitung genannte(n) Analyst(en) ist (sind) nicht bei der FINRA als Research-Analysten registriert/qualifiziert. Solche Research-Analysten sind möglicherweise keine assoziierten Personen der Commerz Markets LLC und unterliegen daher möglicherweise nicht den Einschränkungen der FINRA Rule 2241 in Bezug auf die Kommunikation mit einem betroffenen Unternehmen, öffentliche Auftritte und den Handel mit Wertpapieren im Bestand eines Analysten.

Disclaimer

Dieses Dokument dient ausschließlich zu Informationszwecken und berücksichtigt nicht die besonderen Umstände des Empfängers. Es stellt keine Anlageberatung dar. Die Inhalte dieses Dokuments sind nicht als Angebot oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder irgendeiner anderen Handlung beabsichtigt und dienen nicht als Grundlage oder Teil eines Vertrages. Anleger sollten sich unabhängig und professionell beraten lassen und ihre eigenen Schlüsse im Hinblick auf die Eignung der Transaktion einschließlich ihrer wirtschaftlichen Vorteilhaftigkeit und Risiken sowie ihrer Auswirkungen auf rechtliche und regulatorische Aspekte sowie Bonität, Rechnungslegung und steuerliche Aspekte ziehen.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind öffentliche Daten und stammen aus Quellen, die von der Commerzbank als zuverlässig und korrekt erachtet werden. Die Commerzbank übernimmt keine Garantie oder Gewährleistung im Hinblick auf Richtigkeit, Genauigkeit, Vollständigkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck. Die Commerzbank hat keine unabhängige Überprüfung oder Due Diligence öffentlich verfügbarer Informationen im Hinblick auf einen unveränderten Referenzwert oder -index durchgeführt. Alle Meinungsäußerungen oder Einschätzungen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers bzw. der Verfasser zum Zeitpunkt der Veröffentlichung 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.

Diese Ausarbeitung kann Handelsideen enthalten, im Rahmen derer die Commerzbank mit Kunden oder anderen Geschäftspartnern in solchen Finanzinstrumenten handeln darf. Die hier genannten Kurse (mit Ausnahme der als historisch gekennzeichneten) sind nur Indikationen und stellen keine festen Notierungen in Bezug auf Volumen oder Kurs dar. Die in der Vergangenheit gezeigte Kursentwicklung von Finanzinstrumenten erlaubt keine verlässliche Aussage über deren zukünftigen Verlauf. Eine Gewähr für den zukünftigen Kurs, Wert oder Ertrag eines in diesem Dokument genannten Finanzinstruments oder dessen Emittenten kann daher nicht übernommen werden. Es besteht die Möglichkeit, dass Prognosen oder Kursziele für die in diesem Dokument genannten Unternehmen bzw. Wertpapiere aufgrund verschiedener Risikofaktoren nicht erreicht werden. Hierzu zählen in unbegrenztem Maße Marktvolatilität, Branchenvolatilität, Unternehmensentscheidungen, Nichtverfügbarkeit vollständiger und akkurater Informationen und/oder die Tatsache, dass sich die von der Commerzbank oder anderen Quellen getroffenen und diesem Dokument zugrunde liegenden Annahmen als nicht zutreffend erweisen.

Die Commerzbank und/oder ihre verbundenen Unternehmen dürfen als Market Maker in den(m) Instrument(en) oder den entsprechenden Derivaten handeln, die in unseren Research-Studien genannt sind. Mitarbeiter der Commerzbank oder ihrer verbundenen Unternehmen dürfen unseren Kunden und Geschäftseinheiten gegenüber mündlich oder schriftlich Kommentare abgeben, die von den in dieser Studie geäußerten Meinungen abweichen. Die Commerzbank darf Investment-banking-Dienstleistungen für in dieser Studie genannte Emittenten ausführen oder anbieten.

Weder die Commerzbank noch ihre Geschäftsleitungsorgane, leitenden Angestellten oder Mitarbeiter übernehmen die Haftung für Schäden, die ggf. aus der Verwendung dieses Dokuments, seines Inhalts oder in sonstiger Weise entstehen.

Die Aufnahme von Hyperlinks zu den Websites von Organisationen, die in diesem Dokument erwähnt werden, impliziert keineswegs eine Zustimmung, Empfehlung oder Billigung der Informationen der Websites bzw. der von dort aus zugänglichen Informationen durch die Commerzbank. Die Commerzbank übernimmt keine Verantwortung für den Inhalt dieser Websites oder von dort aus zugänglichen Informationen oder für eventuelle Folgen aus der Verwendung dieser Inhalte oder Informationen.

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. Die Art und Weise, wie dieses Produkt vertrieben wird, kann in bestimmten Ländern, einschließlich der USA, weiteren gesetzlichen Beschränkungen unterliegen. Personen, in deren Besitz dieses Dokument gelangt, sind verpflichtet, sich diesbezüglich zu informieren und solche Einschränkungen zu beachten.

Mit Annahme dieses Dokuments stimmt der Empfänger der Verbindlichkeit der vorstehenden Bestimmungen zu.

Zusätzliche Informationen für Kunden in folgenden Ländern:

Deutschland: Die Commerzbank AG ist im Handelsregister beim Amtsgericht Frankfurt unter der Nummer HRB 32000 eingetragen. Die Commerzbank AG unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Graurheindorfer Strasse 108, 53117 Bonn, Marie-Curie-Strasse 24-28, 60439 Frankfurt am Main und der Europäischen Zentralbank, Sonnemannstrasse 20, 60314 Frankfurt am Main, Deutschland.

Großbritannien: Dieses Dokument wurde von der Commerzbank AG, Filiale London, herausgegeben oder für eine Herausgabe in Großbritannien genehmigt. Die Commerzbank AG, Filiale London, ist von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und von der Europäischen Zentralbank amtlich zugelassen und unterliegt nur in beschränktem Umfang der Regulierung durch die Financial Conduct Authority und Prudential Regulation Authority. Einzelheiten über den Umfang der Genehmigung und der Regulierung durch die Financial Conduct Authority und Prudential Regulation Authority erhalten Sie auf Anfrage. Diese Ausarbeitung richtet sich ausschließlich an „Eligible Counterparties“ und „Professional Clients“. Sie richtet sich nicht an „Retail Clients“. Ausschließlich „Eligible Counterparties“ und „Professional Clients“ ist es gestattet, die Informationen in dieser Ausarbeitung zu lesen oder sich auf diese zu beziehen. Commerzbank AG, Filiale London bietet nicht Handel, Beratung oder andere Anlagedienstleistungen für „Retail Clients“ an.

USA: Die Commerz Markets LLC („Commerz Markets“) hat die Verantwortung für die Verteilung dieses Dokuments in den USA unter Einhaltung der gültigen Bestimmungen übernommen. Wertpapiertransaktionen durch US-Bürger müssen über die Commerz Markets, Swaptransaktionen über die Commerzbank AG abgewickelt werden. Nach geltendem US-amerikanischen Recht können Informationen, die Commerz Markets-Kunden betreffen, an andere Unternehmen innerhalb des Commerzbank-Konzerns weitergegeben werden. Sofern dieses Dokument zur Verteilung in den USA freigegeben wurde, ist es ausschließlich nur an „US Institutional Investors“ und „Major Institutional Investors“ gerichtet, wie in Rule 15a-6 unter dem Securities Exchange Act von 1934 beschrieben. Commerz Markets ist Mitglied der FINRA und SIPC. Die Commerzbank AG ist bei der CFTC vorläufig als Swaphändler registriert.

Kanada: Die Inhalte dieses Dokuments sind nicht als Prospekt, Anzeige, öffentliche Emission oder Angebot bzw. Aufforderung zum Kauf oder Verkauf der beschriebenen Wertpapiere in Kanada oder einer kanadischen Provinz bzw. einem kanadischen Territorium beabsichtigt. Angebote oder Verkäufe der beschriebenen Wertpapiere erfolgen in Kanada ausschließlich im Rahmen einer Ausnahme von der Prospektpflicht und nur über einen nach den geltenden Wertpapiergesetzen ordnungsgemäß registrierten Händler oder alternativ im Rahmen einer Ausnahme von der Registrierungspflicht für Händler in der kanadischen Provinz bzw. dem kanadischen Territorium, in dem das Angebot abgegeben bzw. der Verkauf durchgeführt wird. Die Inhalte dieses Dokuments sind keinesfalls als Anlageberatung in einer kanadischen Provinz bzw. einem kanadischen Territorium zu betrachten und nicht auf die Bedürfnisse des Empfängers zugeschnitten. In Kanada sind die Inhalte dieses Dokuments ausschließlich für Permitted Clients (gemäß National Instrument 31-103) bestimmt, mit denen Commerz Markets LLC im Rahmen der Ausnahmen für internationale Händler Geschäfte treibt. Soweit die Inhalte dieses Dokuments sich auf Wertpapiere eines Emittenten beziehen, der nach den Gesetzen Kanadas oder einer kanadischen Provinz bzw. eines kanadischen Territoriums gegründet wurde, dürfen Geschäfte in solchen Wertpapieren nicht durch Commerz Markets LLC getätigt werden. Keine Wertpapieraufsicht oder ähnliche Aufsichtsbehörde in Kanada hat dieses Material, die Inhalte dieses Dokuments oder die beschriebenen Wertpapiere geprüft oder genehmigt; gegenteilige Behauptungen zu erheben, ist strafbar.

Europäischer Wirtschaftsraum: Soweit das vorliegende Dokument durch eine außerhalb des Europäischen Wirtschaftsraumes ansässige Rechtsperson erstellt wurde, erfolgte eine Neuausgabe für die Verbreitung im Europäischen Wirtschaftsraum durch die Commerzbank AG, Filiale London.

Singapur: Dieses Dokument wird in Singapur von der Commerzbank AG, Filiale Singapur, zur Verfügung gestellt. Es darf dort nur von institutionellen Investoren laut Definition in Section 4A des Securities and Futures Act, Chapter 289, von Singapur („SFA“) gemäß Section 274 des SFA entgegengenommen werden.

Hongkong: Dieses Dokument wird in Hongkong von der Commerzbank AG, Filiale Hongkong, zur Verfügung gestellt und darf dort nur von „professionellen Anlegern“ im Sinne von Schedule 1 der Securities and Futures Ordinance (Cap.571) von Hongkong und etwaigen hierin getroffenen Regelungen entgegengenommen werden.

Japan: Dieses Dokument und seine Verteilung stellen keine „Aufforderung“ gemäß dem Financial Instrument Exchange Act (FIEA) dar und sind nicht als solche auszulegen. Dieses Dokument darf in Japan ausschließlich an „professionelle Anleger“ gemäß Section 2(31) des FIEA und Section 23 der Cabinet Ordinance Regarding Definition of Section 2 of the FIEA durch die Commerzbank AG, Tokyo Branch, verteilt werden. Die Commerzbank AG, Tokyo Branch, war jedoch nicht an der Erstellung dieses Dokuments beteiligt. Nicht alle Finanz- oder anderen Instrumente, auf die in diesem Dokument Bezug genommen wird, sind in Japan verfügbar. Anfragen bezüglich der Verfügbarkeit dieser Instrumente richten Sie bitte an die Abteilung Corporates & Markets der Commerzbank AG oder an die Commerzbank AG, Tokyo Branch. [Commerzbank AG, Tokyo Branch] Eingetragenes Finanzinstitut: Director of Kanto Local Finance Bureau (Tokin) Nr. 641 / Mitgliedsverband: Japanese Bankers Association.

Australien: Die Commerzbank AG hat keine australische Lizenz für Finanzdienstleistungen. Dieses Dokument wird in Australien an Großkunden unter einer Ausnahmeregelung zur australischen Finanzdienstleistungslizenz von der Commerzbank gemäß Class Order 04/1313 verteilt. Die Commerzbank AG wird durch die BaFin nach deutschem Recht geregelt, das vom australischen Recht abweicht.

© Commerzbank AG 2016. Alle Rechte vorbehalten. Version 9.25

Commerzbank AG
Group Risk Control & Resources Management – Industries Research
60261 Frankfurt am Main

Leitung Industries Research: Dr. Carola Hunger-Siegler (069) 136-22447
Petra Wilde (069) 136-22738

E-Mail: branchenanalyse@commerzbank.com
www.commerzbank.de/branchen

Dieser Bericht wurde im August 2016 abgeschlossen.