

**STAR: Umsatz- und
Einkommensentwicklung
der Rechtsanwälte 1998 bis
2004**

Anja Spengler

03/2007

INFORMATION

© Institut für Freie Berufe (IFB)
an der Friedrich-Alexander-Universität
Erlangen-Nürnberg
Marienstraße 2
90402 Nürnberg
Telefon (0911) 23565-0
Telefax (0911) 23565-50
E-mail info@ifb.uni-erlangen.de
Internet <http://www.ifb.uni-erlangen.de>

STAR: Umsatz- und Einkommensentwicklung der Rechtsanwälte 1998 bis 2004

Anja Spengler, Institut für Freie Berufe, Nürnberg

Seit 1993 führt das Institut für Freie Berufe (IFB) im Auftrag der BRAK regelmäßig eine Befragung zur beruflichen und wirtschaftlichen Situation der Anwaltschaft durch. Anfang des Jahres 2006 wurden hierfür 9.936 Rechtsanwälte¹ aus den Kammern Bremen, Celle, Koblenz, Köln, Mecklenburg-Vorpommern, Nürnberg, Oldenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Schleswig-Holstein und Tübingen befragt. 3.970 Berufsberechtigte schickten die Fragebögen ausgefüllt an das IFB zurück. Dies entspricht einer Rücklaufquote von 39 %. Für Befragungen dieser Art ist dies ein außerordentlich hoher Rücklauf. Die Teilnahme liegt damit ebenso hoch wie im Erhebungsjahr 2004.² Im Rahmen dieses Beitrags werden die zentralen Ergebnisse zur persönlichen wirtschaftlichen Situation der Rechtsanwälte im Jahr 2004 berichtet.

Im Folgenden soll ausschließlich auf die persönlichen Wirtschaftsdaten eingegangen werden, wobei die selbstständigen Rechtsanwälte im Zentrum der Betrachtung stehen. Für sie werden die persönlichen Umsätze und Überschüsse sowie die Kosten- und Überschussanteile ausgewiesen.

Dabei wird insbesondere die Gruppe der so genannten „Vollzeit-Rechtsanwälte“ analysiert: Dies sind ausschließlich in eigener Kanzlei tätige Rechtsanwälte, die mindestens 40 Stunden pro Woche arbeiten. Des Weiteren ist zu beachten, dass die Anwaltsnotare nicht in die Auswertung eingehen.

Die Tabellen zum persönlichen Jahresumsatz und Jahresüberschuss stellen jeweils die Entwicklung von 1998 bis 2004 getrennt nach neuen und alten Bundesländern dar. Neben den Durchschnittswerten werden auch die Mediane³ präsentiert.

Entwicklung der persönlichen Jahresumsätze⁴

Der persönliche Jahreshonorarumsatz der Vollzeit-Einzelanwälte in den alten Bundesländern stieg 2004 im Vergleich zu 2002 nochmals um durchschnittlich 15,5 %, nachdem bereits im Jahr 2002 gegenüber 2001 ein deutlicher Zuwachs von dieser Gruppe der Rechtsanwälte erreicht wurde. Damit erzielten die westdeutschen Vollzeit-Einzelanwälte einen persönlichen Jahreshonorarumsatz von 134.000 Euro und damit den zweithöchsten Jahresumsatz seit 1998. Auch in den neuen Bundesländern zeigt sich eine im Jahresvergleich positive Entwicklung: So konnten die ostdeutschen Einzelanwälte einen durchschnittlichen Jahreshonorarumsatz von 112.000 Euro und damit einen Zuwachs von 8,7 % erzielen. Dennoch verdienten sie im Schnitt 22.000 Euro weniger als ihre westdeutschen Kollegen. Damit wird deutlich, dass es weiterhin

eine erhebliche Einkommensdifferenz zwischen West- und Ostdeutschland gibt.

Eine positive Umsatzentwicklung lässt sich auch für Partner in lokalen Sozietäten sowohl für Ost- als auch für Westdeutschland feststellen. Die Partner in westdeutschen lokalen Sozietäten konnten 2004 im Vergleich zu 2002 ein Umsatzplus von durchschnittlich 8,4 % und somit einen Jahreshonorarumsatz von 168.000 Euro erwirtschaften. Damit bestätigt sich die bereits für das Wirtschaftsjahr 2002 ermittelte positive Tendenz. Nachdem die Wirtschaftsjahre 2001 und 2002 für die Partner in ostdeutschen lokalen Sozietäten durch Umsatzrückgänge geprägt waren, konnte diese Gruppe von Anwälten in 2004 wieder Umsatzzuwächse verzeichnen. Partner in ostdeutschen lokalen Sozietäten verdienten 2004 durchschnittlich 125.000 Euro und damit im Schnitt 11,6 % mehr als 2002. Dennoch ist die Differenz des Jahreshonorarumsatzes zwischen West und Ost weiterhin erheblich: ostdeutsche Partner in lokalen Sozietäten verdienten durchschnittlich 43.000 Euro weniger als ihre westdeutschen Kollegen.

Tabelle 1: Durchschnittlicher Jahreshonorarumsatz nach Kanzleiform und Bundesgebiet in Tsd. Euro

Wirtschaftsjahr	Bundesgebiet	Einzelkanzlei		lokale Sozietät		überörtliche Sozietät	
		arith. Mittelwert	Median	arith. Mittelwert	Median	arith. Mittelwert	Median
1998	West	130	97	178	153	334	245
	Ost	118	102	133	118	192	153
1999	West	137	104	175	150	290	230
	Ost	116	92	111	97	157	143
2000	West	115	82	151	128	237	210
	Ost	118	94	125	102	169	153
2001	West	105	80	148	128	217	155
	Ost	105	81	116	104	176	145
2002	West	116	86	155	130	237	177
	Ost	103	80	112	100	152	120
2004	West	134	100	168	141	218	160
	Ost	112	89	125	99	143	127

Die positive Tendenz von 2002 setzte sich für Partner in westdeutschen überörtlichen Sozietäten nicht fort. Sie erreichten 2004 mit 218.000 Euro das zweitniedrigste Ergebnis nach 2001 und mussten im Vergleich zu 2002 Einbußen in Höhe von 8,0 % hinnehmen. Dennoch lag der durchschnittliche persönliche Jahreshonorarumsatz westdeutscher Partner in überörtlichen Sozietäten immer noch deutlich über dem in Ostdeutschland. Die ostdeutschen Partner überörtlicher Sozietäten erwirtschafteten im Schnitt einen Honorarumsatz von 143.000 Euro. Durchschnittlich erzielten sie damit 5,9 % weniger Umsatz als noch 2002.

1 Zwecks Straffung der Darstellung wird im Folgenden ausschließlich die männliche Berufsbezeichnung verwendet.

2 In diesem Zusammenhang soll allen Rechtsanwälten, die sich an der Befragung beteiligt haben, ein herzliches Dankeschön für ihre Bemühungen ausgesprochen werden.

3 Der Median ist derjenige Wert in einer Verteilung, den jeweils 50 % der Befragten über- bzw. unterschreiten.

4 Vgl. Tabelle 1.

Entwicklung der persönlichen Jahresüberschüsse⁵

Die Betrachtung der persönlichen Jahresüberschüsse⁶ zeigt für ostdeutsche Einzelkanzleien und lokale Sozietäten in Gesamtdeutschland eine positive Entwicklung. Die in Abbildung 3 dargestellte Entwicklung des verfügbaren Einkommens der privaten Haushalte in den alten und neuen Bundesländern erlaubt den Vergleich der Einkommensentwicklung der Rechtsanwälte mit der gesamtdeutschen Entwicklung.

Tabelle 2: Durchschnittlicher Jahresüberschuss nach Kanzleiform und Bundesgebiet im Jahresvergleich in Tsd. Euro

Wirtschaftsjahr	Bundesgebiet	Einzelkanzlei		lokale Sozietät		überörtliche Sozietät	
		arith. Mittelwert	Median	arith. Mittelwert	Median	arith. Mittelwert	Median
1998	West	52	41	86	71	140	97
	Ost	46	38	64	55	77	60
1999	West	52	38	86	68	150	110
	Ost	42	33	48	42	68	52
2000	West	45	34	74	59	97	77
	Ost	40	31	55	44	69	51
2001	West	41	30	72	59	99	77
	Ost	35	28	47	40	65	51
2002	West	47	36	77	60	89	59
	Ost	38	28	49	38	67	48
2004	West	45	32	84	65	86	80
	Ost	40	30	51	39	63	57

Im Wirtschaftsjahr 2004 sank der durchschnittliche Gewinn der Vollzeit-Einzelanwälte in Westdeutschland um 4,3 %. Damit konnten diese Rechtsanwälte im Schnitt einen Jahresüberschuss von 45.000 Euro erwirtschaften. Trotz Gewinnrückgängen lagen die Vollzeit-Einzelanwälte der alten Bundesländer immer noch über den durchschnittlichen Überschüssen ihrer Kollegen in den neuen Bundesländern. Diese erzielten 2004 im Schnitt 40.000 Euro. Im Gegensatz zu ihren westdeutschen Kollegen steigerten sie ihren Jahresüberschuss im Vergleich zu 2002 jedoch um 5,3 %. Somit hält die seit 2002 sich abzeichnende positive Tendenz für die ostdeutschen Einzelanwälte weiter an.

Der durchschnittliche persönliche Gewinn der Partner in lokalen Sozietäten in den alten Bundesländern lag 2004 mit 84.000 Euro über dem Niveau von 2002. Die Steigerung im Zweijahresvergleich betrug im Mittel 9,1 %. Somit hält die seit 2001 zu beobachtende Aufwärtsentwicklung auch 2004 weiterhin an. Auch die ostdeutschen Partner lokaler Sozietäten konnten 2004 einen höheren persönlichen Gewinn als 2002 erwirtschaften. Sie generierten im Schnitt 51.000 Euro und damit durchschnittlich 4,1 % mehr als 2002. Dennoch blieben sie deutlich unter dem persönlichen Gewinn ihrer westdeutschen Kollegen.

⁵ Vgl. Tabelle 2.

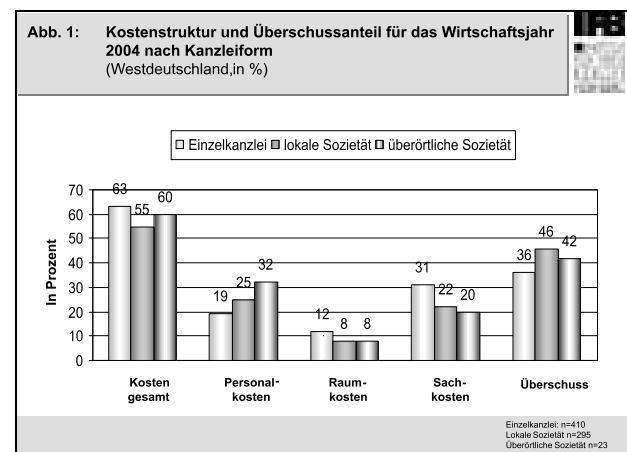
⁶ Der persönliche Überschuss des Rechtsanwalts aus seiner anwaltlichen Tätigkeit ergibt sich aus der Differenz zwischen persönlichem Honorarumsatz und den individuell zurechenbaren Kosten des Kanzleibetriebs (Überschuss der Einnahmen über die Ausgaben = Gewinn). Die Angaben beziehen sich auf die Überschüsse vor Steuern.

Während sich die persönlichen Gewinne in lokalen Sozietäten im gesamten Bundesgebiet im Vergleich zu 2002 positiv entwickelten, ist diesbezüglich für überörtliche Sozietäten von einer eher negativen Entwicklung zu sprechen. Der durchschnittliche persönliche Gewinn westdeutscher Partner in überörtlichen Sozietäten betrug 2004 86.000 Euro und lag damit 3.000 Euro bzw. 3,4 % unter dem Wert von 2002. Dennoch erwirtschafteten die westdeutschen Anwälte dieser Gruppe immer noch einen höheren persönlichen Gewinn als ihre ostdeutschen Kollegen. Die Partner in ostdeutschen überörtlichen Sozietäten mussten bei ihrem durchschnittlichen persönlichen Gewinn 2004 Einbußen in Höhe von 6,0 % im Vergleich zu 2002 hinnehmen und kamen damit nur noch auf 63.000 Euro.

Insgesamt ist die Entwicklung dennoch eher positiv zu sehen. Lediglich die Partner in überörtlichen Sozietäten mussten sowohl in West- als auch in Ostdeutschland Rückgänge der persönlichen Umsätze und Überschüsse hinnehmen. Gleiches gilt für die persönlichen Jahresüberschüsse der westdeutschen Einzelanwälte. Alle anderen Gruppen konnten demgegenüber im Wirtschaftsjahr 2004 Zuwächse bei den persönlichen Umsätzen und Überschüssen verbuchen. Die Einkommensschere zwischen den alten und neuen Bundesländern ist weiterhin überdeutlich. Einzig bei den persönlichen Gewinnen der Einzelanwälte sind hier Annäherungen zwischen Ost und West festzustellen: Während der Abstand zwischen diesen Kennwerten 2002 noch 9.000 Euro betrug, waren es 2004 lediglich 5.000 Euro. In lokalen und überörtlichen Sozietäten nahmen diese Differenzen zu Ungunsten der ostdeutschen Anwälte zu.

Kostenstruktur und Überschussanteile für das Wirtschaftsjahr 2004

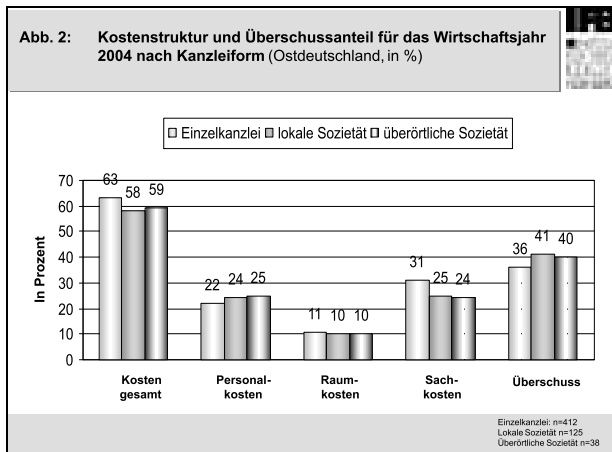
Die Abbildungen 1 und 2 zeigen die Kostenstruktur in Einzelkanzleien, lokalen und überörtlichen Sozietäten getrennt nach West- und Ostdeutschland.



Den höchsten Kostenanteil am Umsatz müssen sowohl in West- als auch in Ostdeutschland die **Einzelanwälte** aufbringen. Dabei ist die Höhe des Kostenanteils im gesamten Bundesgebiet gleich bei 63 %. Somit ist in Einzelkanzleien in den neuen und alten Bundesländern auch der Überschussanteil am Umsatz gleich hoch bei 36 %. Geringe Unterschiede zeigen sich bei den Kostenanteilen, die sich aus Personal-, Raum- und Sachkosten zusammensetzen. Obgleich die durchschnittliche Anzahl der Angestellten in den alten und neuen Bundesländern bei zwei liegt, ist der Anteil der Personalkosten im Osten des

Spengler, STAR: Umsatz- und Einkommensentwicklung der Rechtsanwälte 1998 bis 2004

Landes mit 22 % höher als im Westen mit 19 %. Neben der Tatsache, dass Einzelanwälte weniger Angestellte beschäftigen als ihre Kollegen in Sozietäten, wird in Einzelkanzleien Personal häufig durch Eigenleistungen ersetzt, die nicht über die Personalkosten abgerechnet werden. Auch dieser Tatbestand führt zu den im Vergleich geringeren Personalkostenanteilen. Dagegen liegt der Raumkostenanteil in den neuen Bundesländern geringfügig unter diesem Anteil in Westdeutschland (11 % bzw. 12 %). Der Anteil der Sachkosten ist wiederum in Gesamtdeutschland identisch (31 %). Auch die Analyse der Anzahl der in der Kanzlei neu angelegten Akten zeigt für Ost und West kaum nennenswerte Unterschiede. In westdeutschen Einzelkanzleien wurden 2004 im Schnitt 234 Akten neu angelegt, im Osten waren es 233. Damit kann zusammenfassend für Einzelkanzleien in den alten und neuen Bundesländern festgestellt werden, dass es zumal hinsichtlich der prozentualen Aufteilung der verschiedenen Kostenanteile kaum Unterschiede gibt.



Deutlichere Unterschiede nach Bundesgebiet ergeben sich bei den Kosten- und Überschussanteilen der **lokalen Sozietäten**. In ostdeutschen lokalen Sozietäten betrug im Wirtschaftsjahr 2004 der durchschnittliche Anteil der Kosten am Umsatz 58 % und lag damit 3 % über diesem Anteil in westdeutschen Kanzleien. Dementsprechend lag der Überschussanteil am Umsatz in Westdeutschland über diesem Anteil in der Vergleichsgruppe (46 % bzw. 41 %). Westdeutsche lokale Sozietäten beschäftigten im Schnitt 2004 acht Angestellte. Im Osten Deutschlands arbeiteten in lokalen Sozietäten im Schnitt fünf Angestellte. Damit lag der Personalkostenanteil in den neuen Bundesländern bei 24 %; in den alten Bundesländern bei 25 %. Die Raumkosten nehmen im Osten Deutschlands einen geringfügig größeren Anteil ein (10 %) als im Westen (8 %). Ein Viertel der Gesamtkosten in den neuen Bundesländern entfällt auf Sachkosten. Dieser Anteil beträgt in Westdeutschland 22 %. Im Westen Deutschlands wurden 2004 in lokalen Sozietäten im Schnitt 838 Akten neu angelegt, im Osten insgesamt 568.

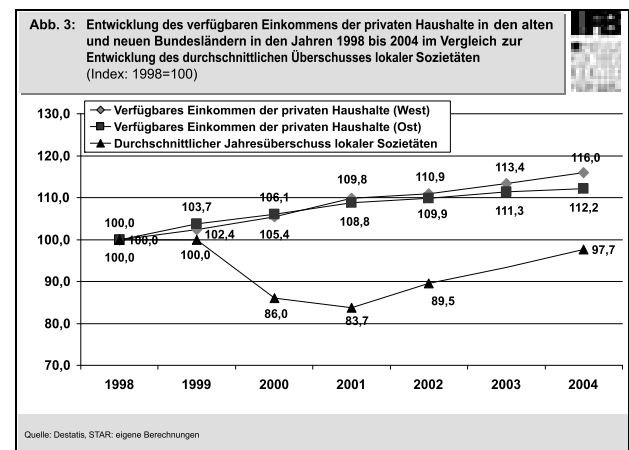
Der durchschnittliche Überschussanteil am Umsatz in **überörtlichen Sozietäten** in Westdeutschland lag mit 42 % 2 % über dem entsprechenden Anteil im Osten des Landes. Im Durchschnitt sind in überregionalen Sozietäten in Ostdeutschland 12 Angestellte, im Westen 18 Angestellte beschäftigt. Ein Viertel der Gesamtkosten entfällt im Osten auf die Personalkosten. Westdeutsche überörtliche Sozietäten investieren 32 % ihrer Gesamtkosten in die Personalkosten. Dagegen sind die Raum- und Sachkostenanteile in Westdeutschland im Schnitt niedriger als die entsprechenden Anteile im Osten des Landes. So betrug der Raumkostenanteil in Ostdeutschland 10 % und im Westen

8 %. Während die ostdeutschen überörtlichen Sozietäten einen Sachkostenanteil von 25 % an den Gesamtkosten zu tragen hatten, lag der entsprechende Anteil in westdeutschen Sozietäten 5 % niedriger bei 20 %. Durchschnittlich legten westdeutsche überörtliche Sozietäten im Wirtschaftsjahr 2004 1.664 neue Akten an, ihre ostdeutschen Kollegen konnten im Schnitt 906 neue Vorgänge in der Kanzlei registrieren.

Einkommen der angestellten und frei Mitarbeitenden Rechtsanwälte sowie der Syndikusanwälte

Um das Bild zu vervollständigen, soll abschließend auf die Einkommenssituation der angestellten und frei Mitarbeitenden Rechtsanwälte sowie der Syndici eingegangen werden. Auch hier werden die Ergebnisse für die Vollzeit-Rechtsanwälte⁷ ausgewiesen. Das Jahresbruttoeinkommen (Gehälter mit 13. Gehalt und freiwilligen betrieblichen Leistungen) der angestellten Rechtsanwälte in den alten Bundesländern lag 2004 bei durchschnittlich 43.000 Euro. Ihre ostdeutschen Kollegen verdienten jedoch im Mittel nur 36.000 Euro. Im Vergleich zum Wirtschaftsjahr 2002 blieben die Gehälter der westdeutschen Angestellten unverändert. Dagegen stieg das Durchschnittseinkommen ostdeutscher Angestellter im Jahresvergleich um 5,9 %.

Im selben Zeitraum stiegen die Jahreshonorare der freien Mitarbeiter in Westdeutschland 2004 deutlich um 14,6 % auf durchschnittlich 47.000 Euro. Die freien Mitarbeiter in Ostdeutschland mussten dagegen im Vergleich zum Wirtschaftsjahr 2002 Einbußen von 16,7 % hinnehmen und erhielten damit im Schnitt ein Jahreshonorar von 30.000 Euro.



Die westdeutschen Syndikusanwälte verdienten im Jahr 2004 durchschnittlich 81.000 Euro (brutto mit freiwilligen betrieblichen Leistungen). Das Bruttoeinkommen der Syndici aus Ostdeutschland lag im Vergleich dazu mit 53.000 Euro deutlich niedriger. Während die Syndici ihr Einkommen gegenüber 2002 um 3,8 % steigern konnten und damit der seit 2001 positive Trend hier anhält, mussten ihre ostdeutschen Kollegen deutliche Abstriche hinnehmen, so dass sie damit 2004 nur noch knapp über dem Wert von 1998 lagen.

⁷ Unter den Vollzeit-Rechtsanwälten bei den angestellten, frei Mitarbeitenden und Syndikusanwälten sind diejenigen Berufsvertreter zu verstehen, die ihre jeweilige Tätigkeit ausschließlich ausüben und mindestens 40 Stunden pro Woche (einschließlich Zeit für Fort- und Weiterbildung) arbeiten.