

Anwalts

DeutscherAnwaltstag
24. – 26. Mai 2017 in Essen

Innovationen
und Legal Tech



DeutscherAnwaltVerein

blatt

3/2017

März



Aufsätze

Duve/Schoch: Effizienter Zivilprozess	240
Fischer: Konfliktzone Terminverlegung	246
Cosack: Kanzlei-Workflow	254
Quirnbach: Change-Management	260
Müller: Anwalt-Reno-Symbiose	264
Pick: Mandantenkommunikation	266
Kilian: Umsätze von Kanzleien	283

Magazin

Anwaltsblattgespräch „Legal Tech“	296
Schellenberg: Recht und Populismus	302

Aus der Arbeit des DAV

Delegationsreise Türkei	308
Anwälte auf Lesbos	310

Rechtsprechung

EGMR: Kanzleidurchsuchung	326
---------------------------	-----

Bei Rechtsfragen: immer informiert.

Die Kanzlei: optimal organisiert.

Mit Fachwissen und Software für Anwälte.

Informieren Sie sich auf www.datev.de/anwalt oder unter 0800 3283872.



DATEV

Zukunft gestalten. Gemeinsam.

A Aufsätze

Editorial

- 225 Digital innovativ werden!
Rechtsanwalt und Notar
Ulrich Schellenberg, Berlin
Präsident des Deutschen Anwaltvereins

Nachrichten

- 228 Anmerkungen zur Flüchtlings-
politik
Christian Bommaris, Berlin
Berliner Zeitung
- 230 Politische Kommission, unsiche-
res Recht?
Rechtsanwältin Dorothee Wildt, LL.M.,
Brüssel
- 232 Nachrichten
- 337 Stellenmarkt des Deutschen
Anwaltvereins
- 346 Bücher & Internet
- 350 Deutsche Anwaltakademie
Seminar kalender

Schlussplädoyer

- 352 Nachgefragt, Comic,
Mitglieder-Service
- 336 Fotonachweis, Impressum

Anwaltspraxis

- 240 Wege zu effizienten Verfahrens-
gestaltungen im Zivilprozess
Rechtsanwalt Prof. Dr. Christian Duve
und Rechtsreferendar Nicholas Schoch,
Frankfurt am Main
- 246 Konfliktzone gerichtliche
Terminsbestimmung
Rechtsanwalt Ulrich Fischer, Frankfurt am
Main

Anwaltsmanagement

- ab 254 Schwerpunkt mit:
- Seite 254: Der Kanzlei-Workflow im digi-
talen Wandel (Ilona Cosack)
 - Seite 260: Change-Prozesse in Kanzleien
(Sebastian Quirmbach)
 - Seite 264: Kanzleimanagement in Zeiten
des Fachkräftemangels (Yvonne Müller)
 - Seite 266: „Hmhm?!“ – Mechanismen im
Mandantengespräch (Dr. Ina Pick)
 - Seite 270: Anwalts-Mandanten-Verhältnis
ändern? (Dr. med. Catharina Jacobs-
kötter und Carsten Lange)

Anwaltsrecht

- 273 Die „gläserne Selbstverwaltung“
der Anwaltschaft
Rechtsanwalt und Fachanwalt für Verwal-
tungsrecht Prof. Dr. Wolfgang Ewer, Kiel
- 276 Spezialistenwerbung wegen Fach-
anwaltschaft per se irreführend?
Rechtsanwalt Friedrich Engelke, Hamburg

Anwaltsvergütung

- 280 Wenn Du zum Anwalt gehst,
nimm einen Anwalt mit!
Rechtsanwalt und Notar Herbert P. Schons,
Duisburg

Anwaltsmarkt

- 283 Umsätze der deutschen Rechts-
anwaltschaft
Prof. Dr. Matthias Kilian, Soldan Institut, Köln
- 286 Bücherschau: Anwaltschaften
Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

M Magazin

Report

- 290 DAV-Delegation in der Türkei:
Justiz im Ausnahmezustand
Julia Amberger, Berlin
- 294 Türkei: Anwältin im
Ausnahmezustand
Julia Amberger, Berlin

Anwaltsblattgespräch

- 296 „Legal Tech“ ist der Tod der
eierlegenden Wollmilchsau
Interview mit Start-up-Unternehmer
Michael Grupp und Internetpionier
Michael Friedmann

Kommentar

- 302 Auch Minderheiten haben
Rechte
Rechtsanwalt und Notar
Ulrich Schellenberg, Berlin
Präsident des Deutschen Anwaltvereins

Gastkommentar

- 303 Zumutbares und Zumutungen
Claudia Venohr, NDR Info,
Fachredakteurin Rechtspolitik

Anwälte fragen nach Ethik

- 304 Die Stundenabrechnung –
was ist abrechenbar?
DAV-Ausschuss Anwaltsethik und Anwalts-
kultur mit einer persönlichen Antwort von
Ausschussmitglied Markus Hartung, Berlin



Aus der Arbeit des DAV

- 306 Auftakt 2017: Neujahrsempfang im DAV-Haus
- 308 Delegationsreise: Sorge um Unabhängigkeit der Justiz
- 309 DAV unterstützt Deutschen Menschenrechts-Filmpreis
- 309 DAV-Stellungnahmen
- 310 DAV und CCBE: Anwälte auf Lesbos (mit Interview Dr. Cord Brüggemann)
- 311 Law – Made in Germany
- 312 Berliner Anwaltsverein: Europäische Anwaltskonferenz
- 313 Max-Friedlaender-Preis für Sabine Leutheusser-Schnarrenberger
- 314 DAV-Büro Brüssel: Nachrichten
- 314 AG Familienrecht: Herbsttagung
- 315 Anwaltverein Köln: Nachrichten
- 316 AG Geistiges Eigentum & Medien: Herbsttagung
- 317 AG IT-Recht: Barcamp
- 318 RVG-Hotline: Hilfe für Mitglieder
- 319 Besserer Einstieg ins Berufsleben mit dem DAV-LL.M
- 319 Deutsche Anwaltakademie: Neue Fortbildungsangebote
- 320 Deutsche Anwaltsauskunft: Neue Funktionen und frisches Design
- 321 Legal Clinics – so gelingt die praktische Ausbildung
- 321 Digitale Anwaltschaft: Das beA
- 322 Deutsche Anwaltakademie: Nachrichten
- 322 Mitgliederversammlung: AG IT-Recht
- 322 Personalien

R Rechtsprechung

Haftungspflichten

- 324 Beratung von juristischen Personen
Rechtsanwältin Antje Jungk, München

Anwaltsrecht

- 326 EGMR: Beschwerderecht bei Kanzleidurchsuchung
- 327 BGH: Zulassungswiderruf und Restschuldbefreiung
- 328 BGH: Datensicherheit und beA
- 328 LG München I: Justizkritik und Roland Freisler-Vergleich
- 329 AnwG Frankfurt: Berufsrecht hat keine „moralisierende“ Funktion
- 330 AnwG Karlsruhe: Sachlichkeit

Anwaltschaftung

- 331 BGH: Kaputtes Faxgerät
- 331 BGH: Nicht lesbare Unterschrift

Anwaltsvergütung

- 332 BGH: Privatgutachten I
- 333 OLG Naumburg: Privatgutachten II
- 334 OLG Köln: Privatgutachten III

Prozessrecht

- 334 BGH: Terminsverlegung
- 335 OLG Hamm: Sachverständige ist Beraterin des Gerichts
- 336 LG Oldenburg: Befangenheit



Das gab's noch nie ...

€150,-

Rückkauf-Gutschein
Für Ihr Kassettendiktiergerät



Philips Digital:
Funktioniert wie
eine Kassette!

Wenn Sie immer noch mit Kassetten diktieren, haben Sie alles richtig gemacht: Sie geben uns z. B. Ihr altes Grundig-Kassettengerät und wir geben Ihnen einen Rabatt von € 150 beim Kauf eines Philips Pocket Memo der 8000er Serie.

Wir berechnen gerne Ihren persönlichen Rückkauf-Rabatt:
Tel. 030 / 2639595-0
marc.mayer@speech.com

philips.com/dictation

Pocket Memo. Das Diktiergerät.
Für Rechtsanwälte entwickelt.

PHILIPS

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“¹ 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 Prozent² 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,

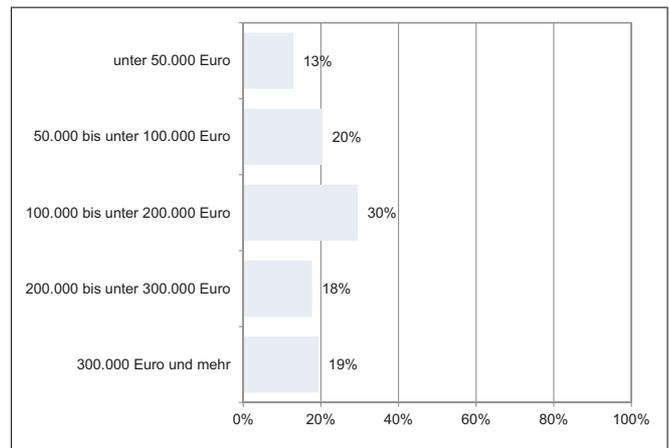


Abb. 1: Persönlicher Jahresumsatz von Rechtsanwälten.

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-

¹ 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.

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

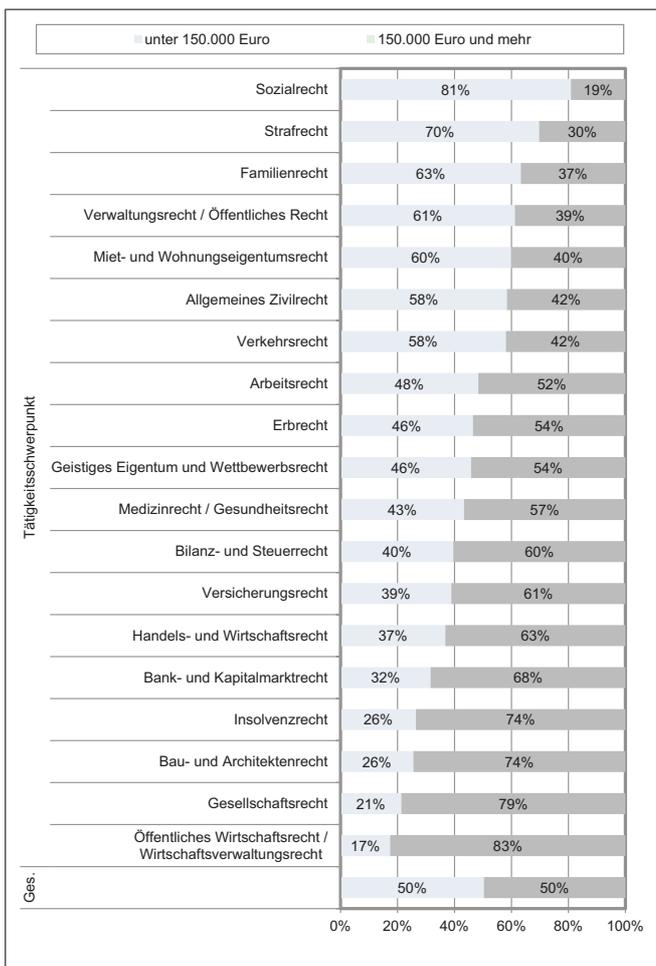


Abb. 2: Persönlicher Jahresumsatz von Rechtsanwältinnen – nach Tätigkeitsschwerpunkt

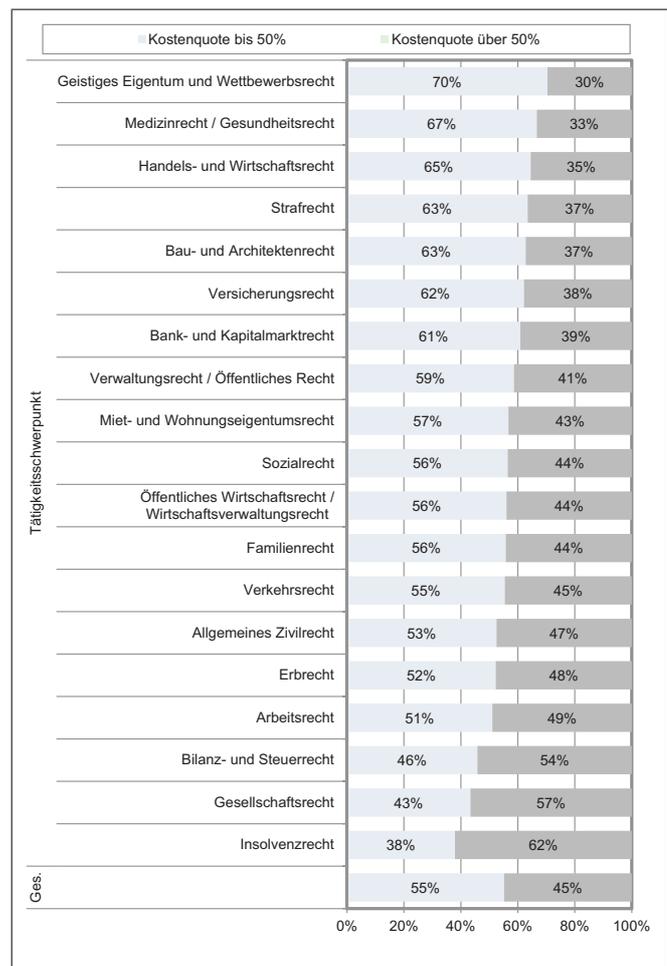


Abb. 3: Kostenquote nach Tätigkeitsschwerpunkt

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.³ 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

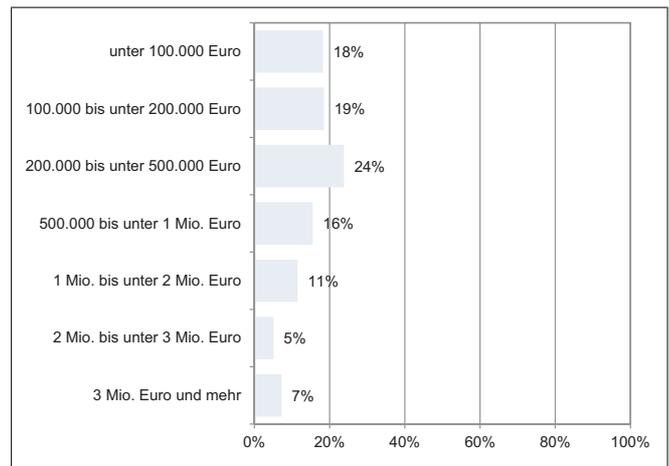


Abb. 4: Verteilung der Kanzleiumsätze auf Umsatzgrößenklassen

Rechtsanwalt tätig, beträgt der Pro-Kopf-Umsatz 120.545 Euro⁴, 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.⁵

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.

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

⁴ 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.

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