Deutscher Anwaltverein
Arbeitsgemeinschaft Familienrecht

Familien Anwälte
In jeder Beziehung.

Mitgliederversammlung und Herbsttagung
26. bis 28. November 2015
in Weimar

Anwalt als Unternehmer – Wieviel muss ich kosten?

Jasmin Isphording, Dipl.-Kauffrau und
Kanzleiberaterin
Hamburg

Wie viel muss ich kosten?
- Der Anwalt als Unternehmer

Herbsttagung Familienrecht, Weimar November 2015

Jasmin Isphording,
Dipl. Kauffrau und Beraterin für Rechtsanwälte - Jasis Consulting, Hamburg www.jasis-consulting.de

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Überblick über die Themen I/II

KANZLEIBETRIEB

Die Komplexität des Kanzleibetriebs sowie das tägliche Spannungsfeld zwischen Zeit, Geld und Qualität.

MANDANTENZUFRIEDENHEIT

Die Mandantenzufriedenheit als eine der wichtigsten Aspekte für den Kanzleierfolg. Sie hilft Kosten zu sparen und den Umsatz zu steigern.

G = U - K

Die zentrale Gleichung für Kalkulation und Controlling ist „Gewinn = Umsatz- Kosten“.

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Überblick über die Themen II/II

UMSATZZIEL

Mit der Tätigkeit sollten auch persönliche Ziele und Wünsche erfüllt werden. Das Umsatzziel muss festgelegt werden.

ERMITTLUNG DES STUNDENHONORARS

Erst wenn der Faktor Zeit und Marketingaspekte einbezogen werden, kann das Honorar des Anwalts ermittelt werden.

Beispiel zur Ermittlung des Deckungsbeitrags

Deckungsbeitragsrechnung		ArbeitsR	VerkehrsR	Rest	Summe
1	Anzahl der Mandate	300	800	100	1200
	Umsatz pro Mandat	600 €	300 €	200 €	
	./. variable Kosten pro Mandat	150 €	200 €	150 €	
2	DB pro Mandat	450 €	100 €	50 €	
	Bedeutung für Umsatz	1.	2.	3.	
3	DB des Jahres in € (DB*Ar	135.000 €	80.000 €	5.000 €	220.000 €
4	./. Fixkosten des Jahres in €				210.000 €
12	Nettoergebnis des Jahres				10.000,00 €

Die Deckungsbeitragsrechnung bietet konkrete Informationen:
- Wer Anwalt/welches Rechtsgebiet oder Referat Geld verdient.
- Individuelle Besonderheiten an Marketingausgaben oder Arbeitsmittel werden berücksichtigt.

DECKUNGSBEITRAGSRECHNUNG

Diese Berechnung erlaubt Aussagen zur Profitabilität von Rechtsgebieten, Anwälten oder anderen Ausgaben.

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Für Sie.

Dipl. Kauffrau
Jasmin Isphording
Kanzleiberatung Jasis Consulting

Kanzleiberatung Jasis Consulting in Kürze

- kleine bis mittelgroße Kanzleien im gesamten Bundesgebiet
- über 10 Jahre Erfahrung als Beraterin von Anwälten
- alles aus einer Hand ermöglicht integrierte und nachhaltige Lösungen
- Systemische Betrachtung bietet Zeit und Kostenvorteile

Follow

Bewährte 360 Grad-Beratung

- Marketing für Rechtsanwälte
- Kanzleiorganisation und Führung
- Controlling, Kalkulation und Vergütung
- Mandantenbindung und Zufriedenheit

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Überblick über die Themen I/II

KANZLEIBETRIEB

Die Komplexität des Kanzleibetriebs sowie das tägliche Spannungsfeld zwischen Zeit, Geld und Qualität.

MANDANTENZUFRIEDENHEIT

Die Mandantenzufriedenheit als eine der wichtigsten Aspekte für den Kanzleierfolg. Sie hilft Kosten zu sparen und den Umsatz zu steigern.

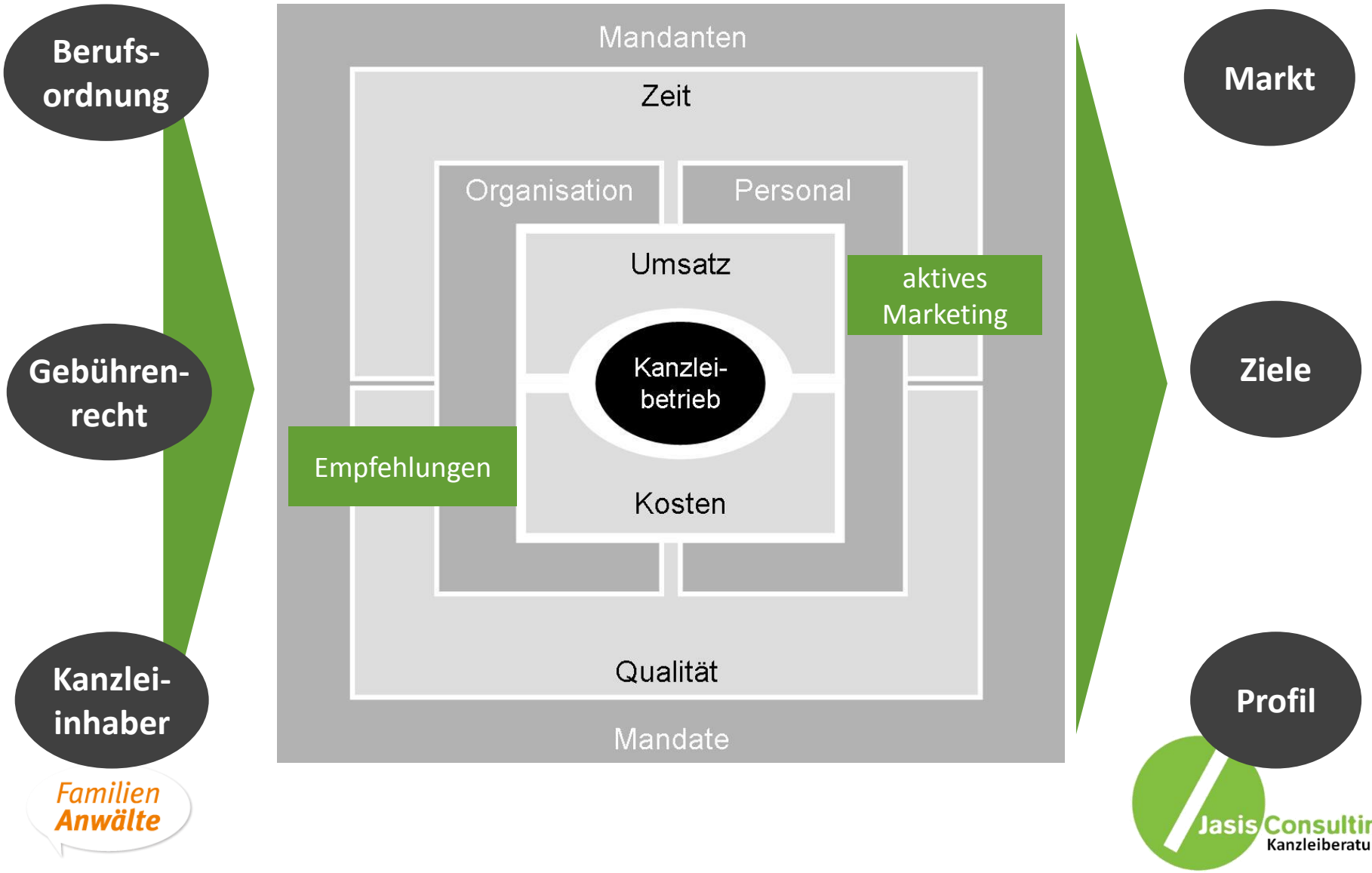
G = U - K

Die zentrale Gleichung für Kalkulation und Controlling ist „Gewinn = Umsatz- Kosten“.

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

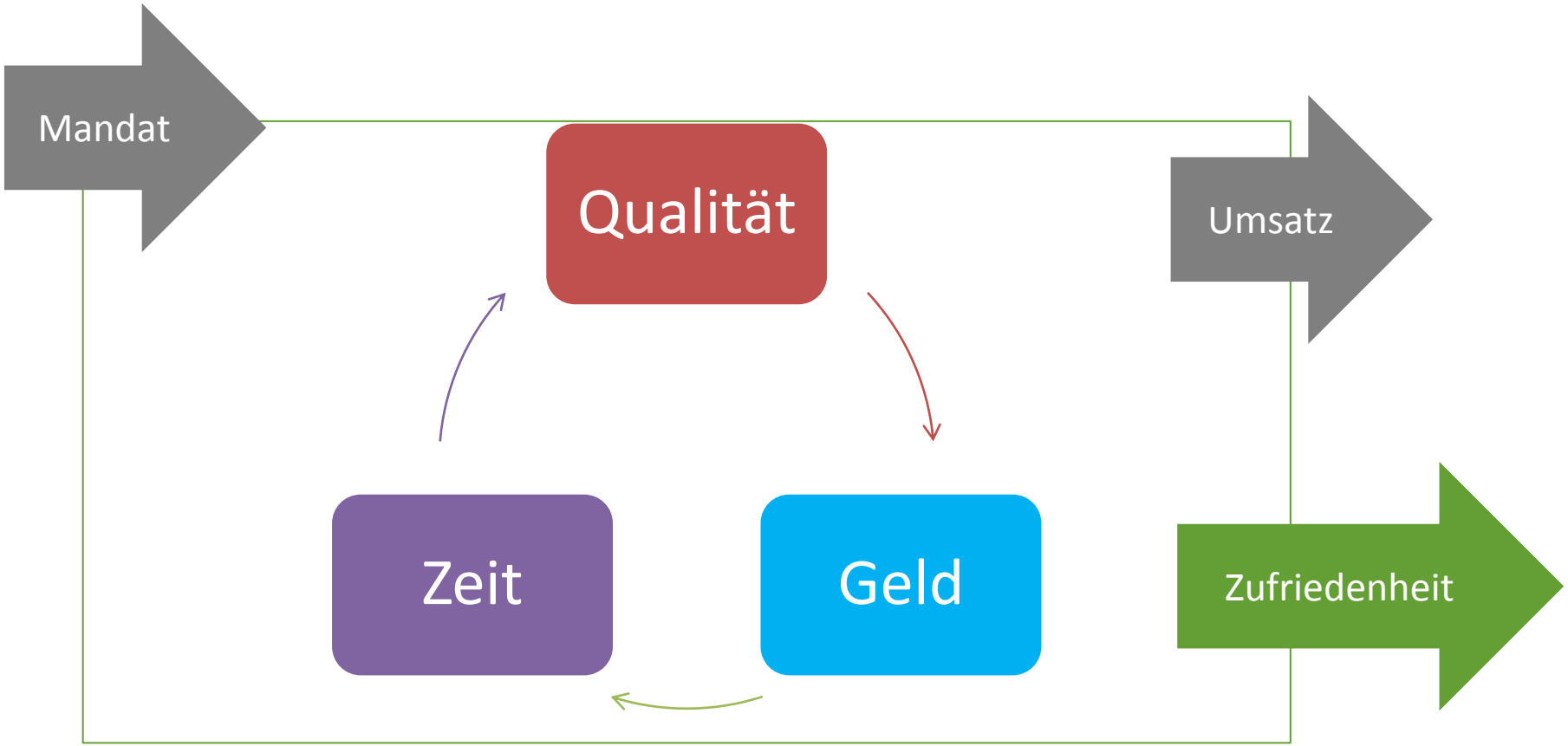
In der „Zahlenwelt“ zeigen sich alle Aspekte des Kanzleibetriebs – auch die Kosten für Marketing.



Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Am Ende entscheidet die Zufriedenheit des Mandanten über den Erfolg der Kanzlei – und über das Einkommen des Anwalts.



Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Überblick über die Themen I/II

KANZLEIBETRIEB

Die Komplexität des Kanzleibetriebs sowie das tägliche Spannungsfeld zwischen Zeit, Geld und Qualität.

MANDANTENZUFRIEDENHEIT

Die Mandantenzufriedenheit als eine der wichtigsten Aspekte für den Kanzleierfolg. Sie hilft Kosten zu sparen und den Umsatz zu steigern.

G = U - K

Die zentrale Gleichung für Kalkulation und Controlling ist „Gewinn = Umsatz- Kosten“.

Familien Anwälte

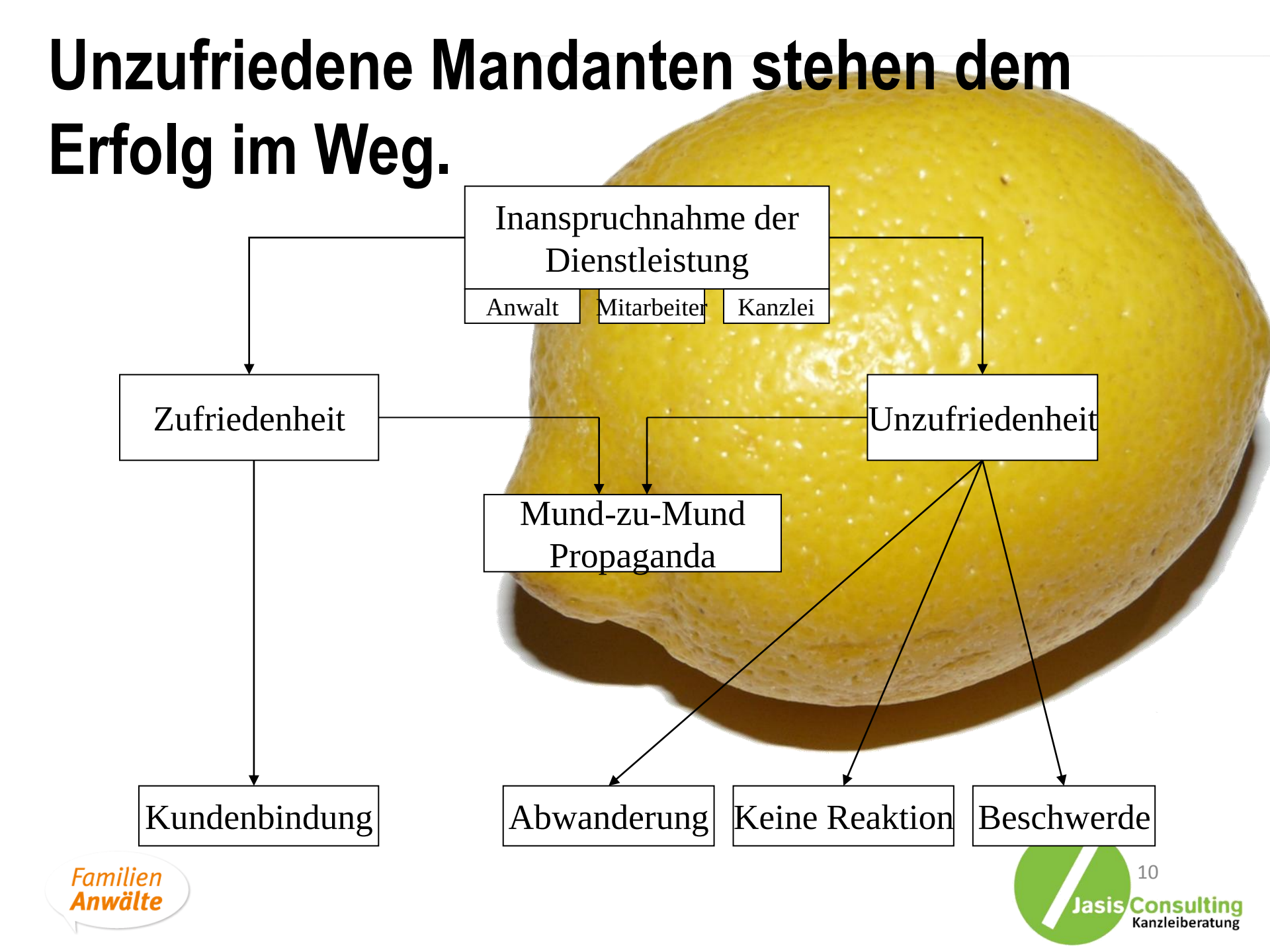
Jasis Consulting Kanzleiberatung

Mandantenzufriedenheit:
Der Schlüssel zum Erfolg. Heute und in Zukunft.

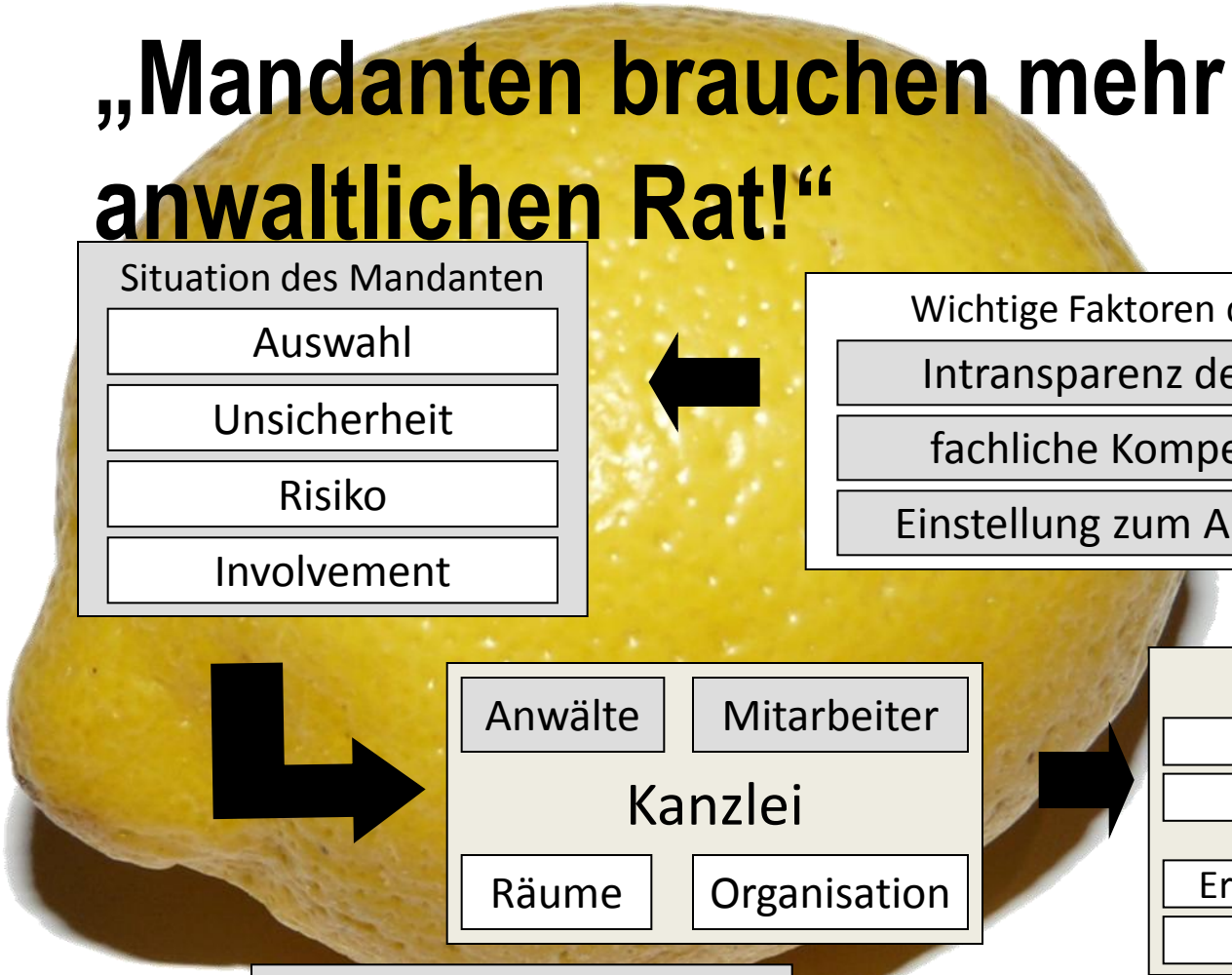
Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Unzufriedene Mandanten stehen dem Erfolg im Weg.



„Mandanten brauchen mehr als anwaltlichen Rat!“



Situation des Mandanten

- Auswahl
- Unsicherheit
- Risiko
- Involvement

Wichtige Faktoren der anwaltlichen Leistung

- Intransparenz der Leistungsindikatoren
- fachliche Kompetenz nicht beurteilbar
- Einstellung zum Anwalt und Rechtssystem

Kanzlei

- Anwälte
- Mitarbeiter
- Räume
- Organisation

Bewertung von Surrogaten

- Fachliche Komponente
- Soziale Komponente
- Erreichbarkeit u. Informationen
- Transparenz und Zeit

Beurteilung

- Soll-Ist-Vergleich
- Erwartung- Erfahrung

entstehende Konstrukte

- Zufriedenheit
- Vertrauen
- Mandantenbindung

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Fazit zur Mandantenzufriedenheit:

Abläufe und Überlegungen sollten sich nicht nur nach der Wirtschaftlichkeit, sondern vor allem nach der Mandantenzufriedenheit richten. Die Lösungen sind von Kanzlei zu Kanzlei verschiedenen.

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Überblick über die Themen I/II

KANZLEIBETRIEB

Die Komplexität des Kanzleibetriebs sowie das tägliche Spannungsfeld zwischen Zeit, Geld und Qualität.

MANDANTENZUFRIEDENHEIT

Die Mandantenzufriedenheit als eine der wichtigsten Aspekte für den Kanzleierfolg. Sie hilft Kosten zu sparen und den Umsatz zu steigern.

G = U - K

Die zentrale Gleichung für Kalkulation und Controlling ist „Gewinn = Umsatz- Kosten“.

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Überblick über die Themen II/II

UMSATZZIEL

Mit der Tätigkeit sollten auch persönliche Ziele und Wünsche erfüllt werden. Das Umsatzziel muss festgelegt werden.

ERMITTLUNG DES STUNDENHONORARS

Erst wenn der Faktor Zeit und Marketingaspekte einbezogen werden, kann das Honorar des Anwalts ermittelt werden.

Beispiel zur Ermittlung des Deckungsbeitrags

Deckungsbeitragsrechnung		ArbeitsR	VerkehrsR	Rest	Summe
1	Anzahl der Mandate	300	800	100	1200
	Umsatz pro Mandat	600 €	300 €	200 €	
	./. variable Kosten pro Mandat	150 €	200 €	150 €	
2	DB pro Mandat	450 €	100 €	50 €	
	Bedeutung für Umsatz	1.	2.	3.	
3	DB des Jahres in € (DB*Ar	135.000 €	80.000 €	5.000 €	220.000 €
4	./. Fixkosten des Jahres in €				210.000 €
12	Nettoergebnis des Jahres				10.000,00 €

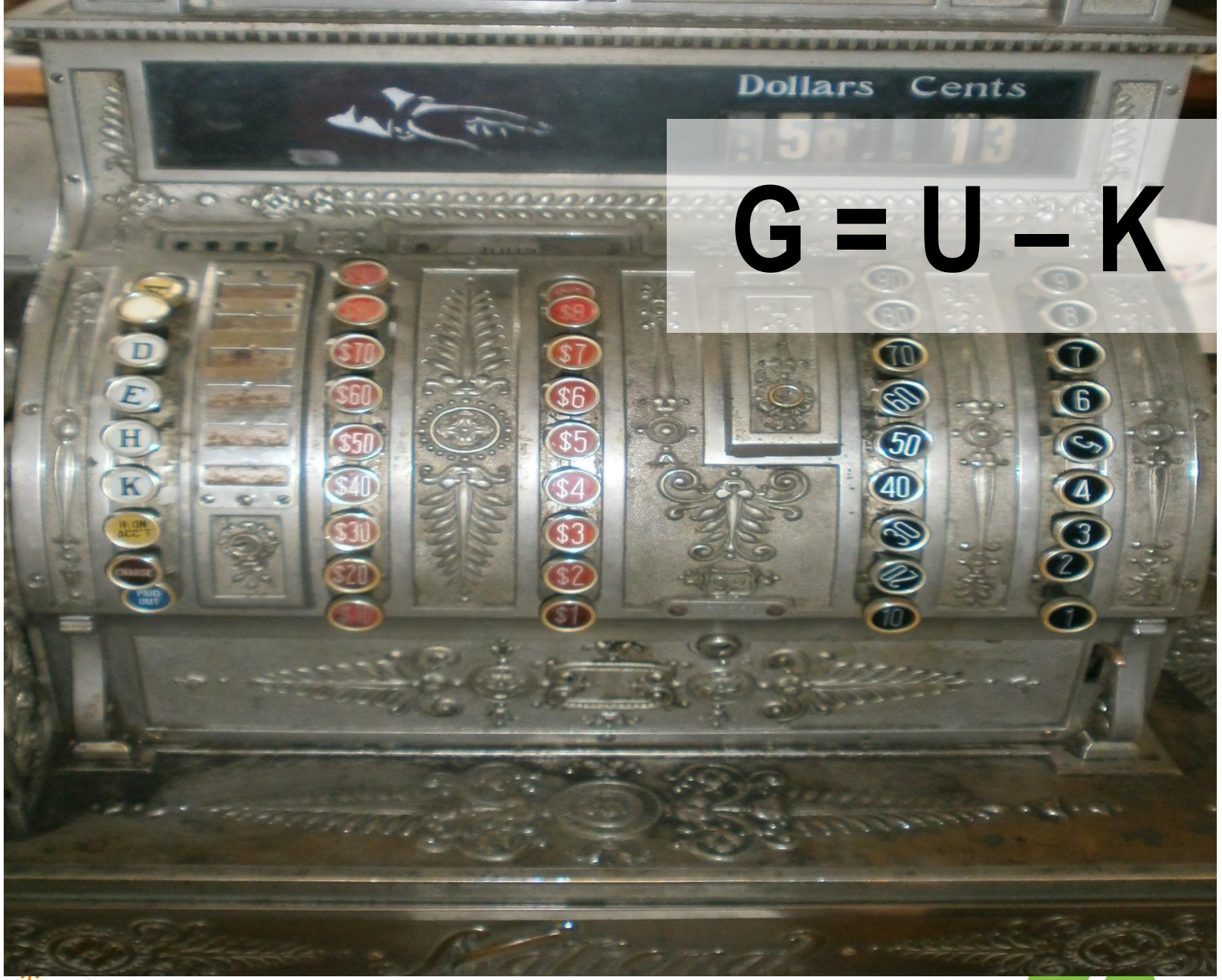
Die Deckungsbeitragsrechnung bietet konkrete Informationen:
- Wer Anwalt/welches Rechtsgebiet oder Referat Geld verdient.
- Individuelle Besonderheiten an Marketingausgaben oder Arbeitsmittel werden berücksichtigt.

DECKUNGSBEITRAGSRECHNUNG

Diese Berechnung erlaubt Aussagen zur Profitabilität von Rechtsgebieten, Anwälten oder anderen Ausgaben.

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung


Dollars Cents
G = U – K

DIE ERSTEN INFORMATIONEN LIEGEN BEREITS VOR!

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

SKR 3 BWA-Nr. 1 BWA-Form Rechtsanwalts-BWA Wareneinsatz KG3

Bezeichnung	Dez/2008	% Ges.-Erlöse	% Ges.-Kosten	% Betr.-Einnahm.	Jan/2008 - Dez/2008	% Ges.-Erlöse	% Ges.-Kosten	% Betr.-Einnahm.
Betriebseinnahmen								
Erlöse nach Gebührenordnung	134.770,35	99,56			434.411,25	98,38		
Erlöse nach Vereinbarung	0,00				0,00			
Erlöse aus Erstattung steuerpflicht. Auslagen	0,00				0,00			
Unverteilte Erl./Vorschüsse	0,00				0,00			
Erlöse aus sonst. betriebl. Tätigk.	595,00	0,44			7.140,00	1,62		
Sonstige Erlöse	0,00				34,78	0,01		
=Summe der Erlöse	135.365,35	100,00			441.586,03	100,00		
Umsatzsteuer	25.606,39				82.538,39			
USt-Erstattung	0,00				0,00			
Erhaltene Anzahlg.	0,00				0,00			
-Zugang Forderungen	-29.857,10				-29.857,10			
Betriebseinnahmen	190.828,84			100,00	553.981,52			100,00
Betriebsausgaben								
Fremdleistungen	2.081,46	1,54	16,35		17.478,78	3,96	11,97	
Gehälter jurist. Mitarbeiter	975,60	0,72	7,66		26.615,36	6,03	18,23	
Sonstige Löhne und Gehälter	402,52	0,30	3,16		4.209,70	0,95	2,88	
Sonst. Pers.kosten	2.077,70	1,53	16,32		14.902,32	3,37	10,21	
Miete / Raumkosten	2.618,06	1,93	20,56		26.711,40	6,05	18,29	
Fahrzeugkosten	507,30	0,37	3,98		9.387,48	2,13	6,43	
Reisekosten	397,20	0,29	3,12		798,00	0,18	0,55	
Werbekosten	1.440,98	1,06	11,32		11.189,56	2,53	7,66	
Versicherungen	26,88	0,02	0,21		3.455,90	0,78	2,37	
Beiträge	352,66	0,26	2,77		1.952,66	0,44	1,34	
Instandhaltung	214,86	0,16	1,69		3.330,18	0,75	2,28	
Abschreibungen	0,00				0,00			
EDV-Kosten	0,00				24,00	0,01	0,02	
Kanzleibedarf	400,60	0,30	3,15		6.964,12	1,58	4,77	
Porto/Telefon/Fax	689,54	0,51	5,42		12.021,36	2,72	8,23	
Fachliteratur	65,80	0,05	0,52		1.420,90	0,32	0,97	
Fortbildungskosten	30,00	0,02	0,24		30,00	0,01	0,02	
Sonstige Kosten	452,16	0,33	3,55		5.519,46	1,25	3,78	
=Summe der Kosten	12.733,32	9,41	100,00		146.011,18	33,07	100,00	

Das vorläufige Ergebnis entspricht dem derzeitigen Stand der Buchführung. Abschluss-/ Abgrenzungsbuchungen können es noch verändern.

Währung: Euro Arbeitsstatus

ENTWICKLUNGS-ÜBERSICHT	IN TAUSEND											
	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Umsatzerlöse	22.568,20	6.863,94	16.489,19	11.413,58	10.940,06	16.969,96	20.269,30	11.569,78	11.468,42	18.174,39	0,00	0,00
Veränderungen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gesamtleistung	**22.568,20**	**6.863,94**	**16.489,19**	**11.413,58**	**10.940,06**	**16.969,96**	**20.269,30**	**11.569,78**	**11.468,42**	**18.174,39**	**0,00**	**0,00**
Rohertrag	**22.568,20**	**6.863,94**	**16.489,19**	**11.413,58**	**10.940,06**	**16.969,96**	**20.269,30**	**11.569,78**	**11.468,42**	**18.174,39**	**0,00**	**0,00**
Sonst. Betriebliche Erlöse	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Betr. Rohertrag	**22.568,20**	**6.863,94**	**16.489,19**	**11.413,58**	**10.940,06**	**16.969,96**	**20.269,30**	**11.569,78**	**11.468,42**	**18.174,39**	**0,00**	**0,00**
Personalkosten	3.786,12	3.769,77	3.769,77	4.280,98	3.029,20	2.923,21	2.935,09	2.741,21	4.332,18	0,00	0,00	0,00
Raumkosten	1.235,02	1.235,72	1.182,50	2.363,98	-214,05	1.269,95	864,12	1.144,15	1.217,25	1.158,94	0,00	0,00
Betr. Steuern	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Versicherungen/Beiträge	470,57	200,00	150,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.587,01	0,00	0,00	0,00	0,00
Besondere Kosten	128,25	0,00	0,00	923,75	42,02	927,75	158,57	0,00	541,35	46,91	0,00	0,00
Kfz-Kosten	443,89	185,52	674,83	195,36	143,63	357,70	301,48	148,97	264,23	555,54	0,00	0,00
Werbe- /Reisekosten	1.133,32	1.033,74	1.763,90	1.889,05	2.414,10	2.590,33	2.666,43	1.047,85	1.027,81	4.674,68	0,00	0,00
Rep./Instandhaltung	1.870,84	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	78,82	70,00	70,00	70,00	0,00	0,00
Abschreibungen	1.503,66	0,00	125,77	8,32	181,87	24,37	376,70	15,80	0,00	12,52	0,00	0,00
Bürokosten	441,23	1.339,65	1.223,61	1.172,29	858,80	591,13	784,34	1.565,45	1.385,76	1.076,35	0,00	0,00
Sonstige Kosten	115,14	587,60	1.331,46	585,92	347,81	733,17	1.482,93	1.158,54	639,56	81,88	0,00	0,00
Gesamtkosten	**11.128,04**	**8.422,00**	**10.291,84**	**11.489,65**	**6.873,38**	**9.487,61**	**9.648,48**	**9.478,98**	**9.478,14**	**7.676,82**	**0,00**	**0,00**
Betr.-Ergebnis	**11.440,16**	**-1.558,06**	**6.197,35**	**-76,07**	**4.066,68**	**7.482,35**	**10.620,82**	**2.090,80**	**1.990,28**	**10.497,57**	**0,00**	**0,00**
Zinsaufwand	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Übrige Steuern	0,00	0,00	0,00	308,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Sonst. Neutraler Aufwand	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Neutr. Aufwand gesamt	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**308,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**
Zinserträge	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Sonst. Neutraler Ertrag	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kalkulatorische Kosten	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Neutr. Ertrag gesamt	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**
Vorläufiges Ergebnis	**11.440,16**	**-1.558,06**	**6.197,35**	**-384,07**	**4.066,68**	**7.482,35**	**10.620,82**	**2.090,80**	**1.990,28**	**10.497,57**	**0,00**	**0,00**

Das vorläufige Ergebnis entspricht dem derzeitigen Stand der Buchhaltung
Standard-BWA 01.01.2010 - 26.10.2010, gedruckt am 26.10.2010 14:41:01 von li

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

	Euro	Euro
A. BETRIEBSEINNAHMEN		
1. Einnahmen aus freiberuflicher Tätigkeit	194.878,48	
2. Privatanteile	2.508,00	
3. Neutrale Erträge	148,00	
4. Umsatzsteuer	29.672,60	227.207,08
SUMME BETRIEBSEINNAHMEN		227.207,08
B. BETRIEBSAUSGABEN		
1. Personalkosten		
a) Löhne und Gehälter	53.818,36	
b) Gesetzliche soziale Aufwendungen	8.649,14	
c) Freiwillige soziale Aufwendungen	698,64	63.166,14
2. Raumkosten		
a) Miete und Pacht	40.190,52	
b) Sonstige Raumkosten	1.250,00	41.440,52
3. Steuern, Versicherungen und Beiträge		7.623,08
4. Besondere Aufwendungen		23.631,45
5. Fahrzeugkosten		
a) Kraftfahrzeugversicherung	533,89	
b) Sonstige Fahrzeugkosten	1.142,21	1.676,10
6. Werbe- und Reisekosten		989,04
7. Abschreibungen		
a) Abschreibungen auf Anlagevermögen		3.491,50
8. Ansparabschreibungen nach § 7g Abs. 3, 6, 7 EStG		
a) Bildung Ansparabschreibung	9.800,00	
b) Auflösung Ansparabschreibung	7.200,00-	2.600,00
Übertrag		82.589,25

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

28805/2/2008
Michael Mustermann

Rechnungswesen V.5.61
Kurzfristige Erfolgsrechnung Dezember 2008
SKR 3 BWA-Nr. 1 BWA-Form Rechtsanwalts-BWA Wareneinsatz KG3

05.02.2009
Blatt 1

Bezeichnung	Dez/2008	% Ges.-Erlöse	% Ges.-Kosten	% Betr.-Einnahm.	Jan/2008 - Dez/2008	% Ges.-Erlöse	% Ges.-Kosten	% Betr.-Einnahm.
Betriebseinnahmen								
Erlöse nach Gebührenordnung	134.770,35							
Erlöse nach Vereinbarung	0,00							
Erlöse aus Erstattung steuerpflicht. Auslagen	0,00							
Unverteilte Erl./Vorschüsse	0,00							
Erlöse aus sonst. betriebl. Tätigk.	595,00							
Sonstige Erlöse	0,00							
=Summe der Erlöse	135.365,35							
Umsatzsteuer	25.606,39							
USt-Erstattung	0,00							
Erhaltene Anzahlg.	0,00							
-Zugang Forderungen	-29.857,10							
Betriebseinnahmen	190.828,84							
Betriebsausgaben								
Fremdleistungen	2.081,46							
Gehälter jurist. Mitarbeiter	975,60							
Sonstige Löhne und Gehälter	402,52							
Sonst. Pers.kosten	2.077,70							
Miete / Raumkosten	2.618,06							
Fahrzeugkosten	507,30							
Reisekosten	397,20							
Werbekosten	1.440,98							
Versicherungen	26,88							
Beiträge	352,66							
Instandhaltung	214,86							
Abschreibungen	0,00							
EDV-Kosten	0,00				24,00	0,01	0,02	
Kanzleibedarf	400,60	0,30	3,15		6.964,12	1,58	4,77	
Porto/Telefon/Fax	689,54	0,51	5,42		12.021,36	2,72	8,23	
Fachliteratur	65,80	0,05	0,52		1.420,90	0,32	0,97	
Fortbildungskosten	30,00	0,02	0,24		30,00	0,01	0,02	
Sonstige Kosten	452,16	0,33	3,55		5.519,46	1,25	3,78	
=Summe der Kosten	12.733,32	9,41	100,00		146.011,18	33,07	100,00	

Empfehlung für die Zukunft:

Anpassungen im Kontenrahmen für eine bessere Aussagekraft in Buchhaltung und BWA

- Verfeinerung der Umsatzarten, z.B. nach Rechtsgebiet oder nach Berufsträger
- Detaillierung bei den Kosten, z.B. Fortbildungskosten von RA 1, RA 2 etc.

Aber auch eine **vertiefte Nutzung der Kanzleisoftware** oder eine Excel-Datei helfen, die Aussagekraft von Zahlen zu verbessern – auf Knopfdruck.

Das vorläufige Ergebnis entspricht dem derzeitigen Stand der Buchführung. Abschluss-/ Abgrenzungsbuchungen können es noch verändern.

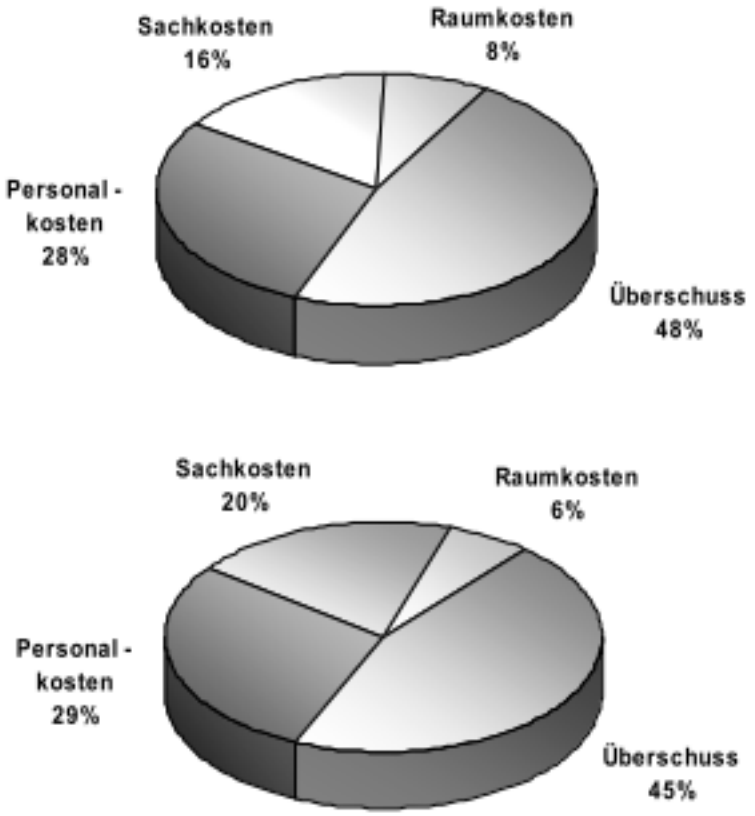
Währung: Euro Arbeitsstatus

Anwälte
Jasis Consulting Kanzleiberatung

Abb. 5: Durchschnittliche Kosten, Umsätze und Überschüsse von Anwaltssozietäten 2006; Kammer Köln im Vergleich zu anderen West-Kammern (inkl. Sozietäten mit Anwaltsnotaren) (in Euro)

IFB INSTITUT FÜR FREIE BERUFE NÜRNBERG

Sozietäten Kammer Köln	n=144
Personalkosten	178.000
Raumkosten	49.000
Sachkosten	102.000
Kosten gesamt	329.000
Umsatz	629.000
Überschuss	300.000
Sozietäten andere West-Kammern	**n=394**
Personalkosten	188.000
Raumkosten	40.000
Sachkosten	129.000
Kosten gesamt	357.000
Umsatz	656.000
Überschuss	299.000

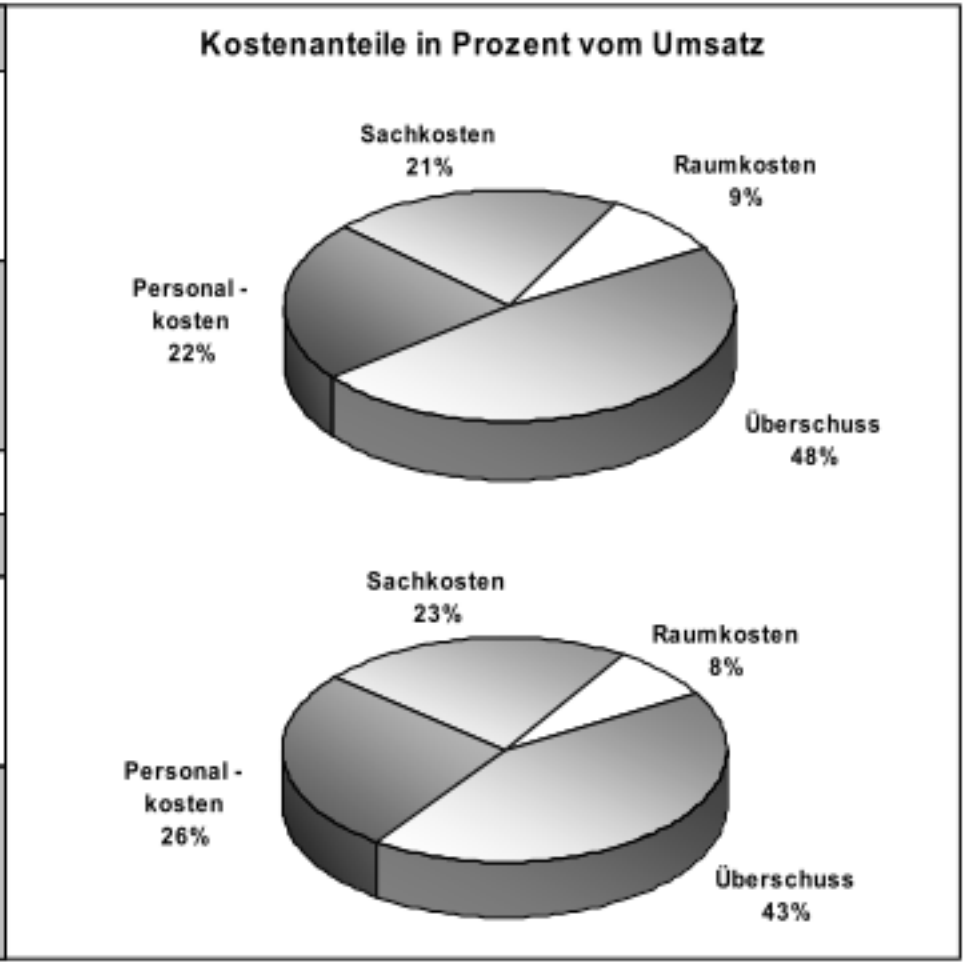


Kanzleiberatung

Abb. 4: Durchschnittliche Kosten, Umsätze und Überschüsse in Einzelkanzleien 2006; Kammer Köln im Vergleich zu anderen West-Kammern (inkl. Anwaltsnotare) (in Euro)

IFB INSTITUT FÜR FREIE BERUFE NÜRNBERG

Einzelkanzleien Kammer Köln	n=177
Personalkosten **= 1 Angestellte.**	30.000
Raumkosten	12.000
Sachkosten	28.000
Kosten gesamt	70.000
Umsatz	134.000
Überschuss **./. 12.000 Euro EinkSt.**	64.000
Einkommen nach Steuern	54.000 Euro
Einzelkanzleien andere West-Kammern	n=378
Personalkosten	34.000
Raumkosten	10.000
Sachkosten	29.000
Kosten gesamt	73.000
Umsatz	128.000
Überschuss	55.000



Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Es gibt kein Unternehmen, das sich reich gespart hat.

- **Ausgaben gehören dazu.**
- **Ausgaben sollten sinnvoll getätigt werden.**
- **Die Investition sollte optimal (aus-)genutzt werden.**

Tipp:

- **Nutzungstiefe regelmässig verbessern.**
- **Verträge aktualisieren.**
- **Zeit und Aufwand für Preisvergleiche bedenken.**
- **Nicht an der falschen Stelle sparen.**

GEWINN

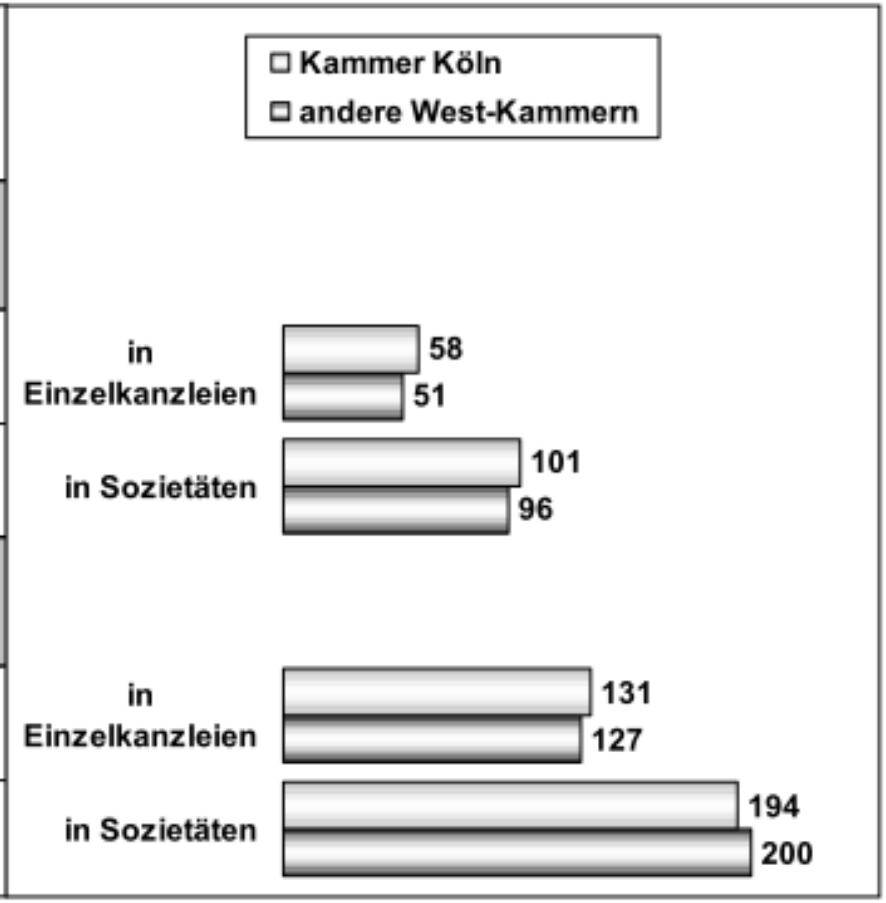
Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Abb. 2: Durchschnittlicher persönlicher Überschuss sowie persönlicher Honorarumsatz von Vollzeit-Anwälten mit eigener Kanzlei 2006; Kammer Köln im Vergleich zu anderen West-Kammern (inkl. Anwaltsnotare) (in Tsd. Euro)

IFB INSTITUT FÜR FREIE BERUFE NÜRNBERG

	Kammer Köln 2006	andere West-Kammern 2006
Persönliche Überschüsse selbst. Rechtsanwälte	n=326	n=739
in Einzelkanzleien	58	51
in Sozietäten	101	96
Persönliche Umsätze selbst. Rechtsanwälte	n=328	n=750
in Einzelkanzleien	131	127
in Sozietäten	194	200

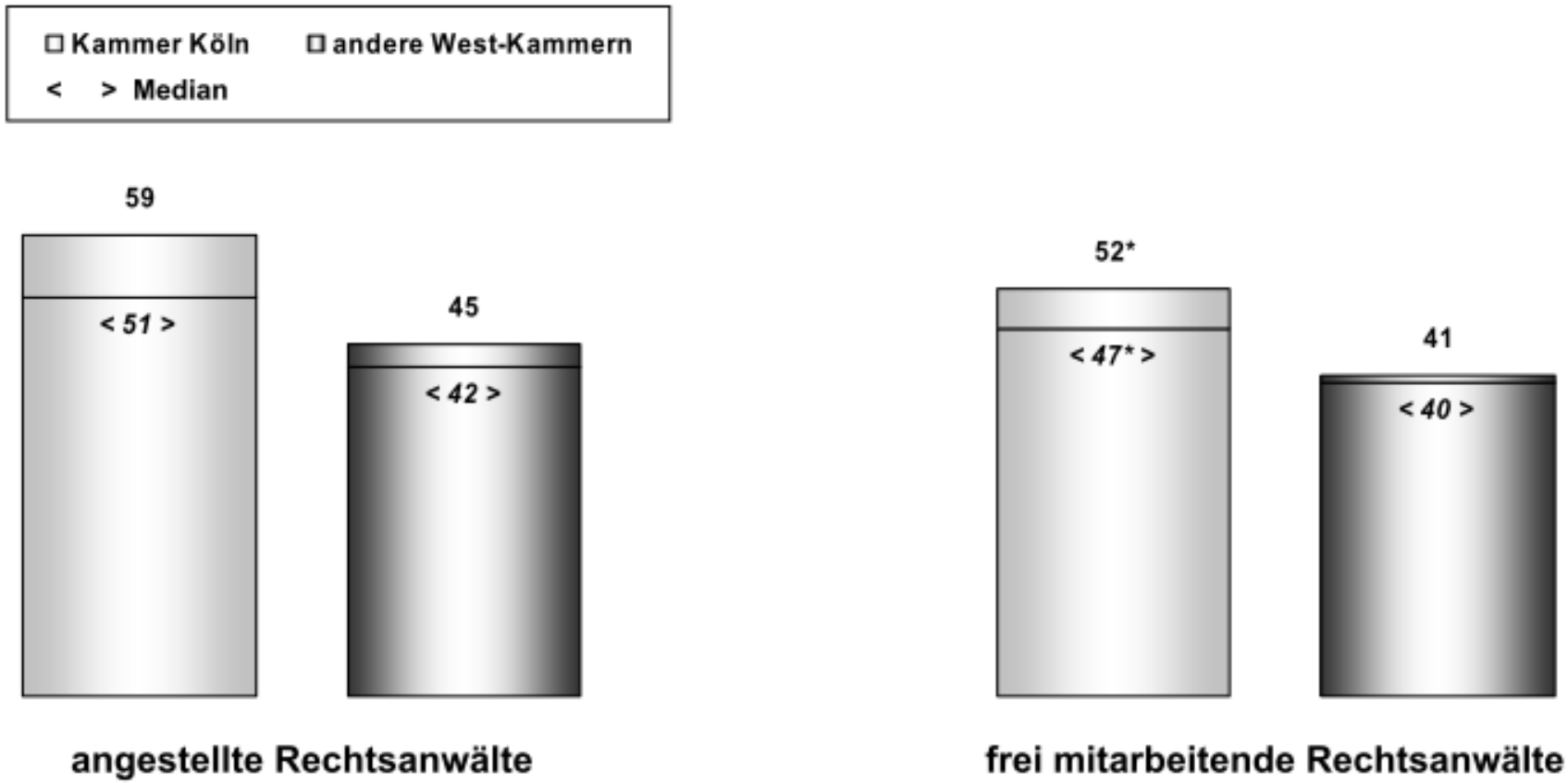


Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Abb. 6: Jahresgehälter bzw. -honorare von in Kanzleien angestellten bzw. frei mitarbeitenden Vollzeit-Anwälten 2006; Kammer Köln im Vergleich mit anderen West-Kammern
(inkl. 13. Gehalt und freiwilligen betriebl. Leistungen - in Tsd. Euro)

IFB INSTITUT FÜR FREIE BERUFE NÜRNBERG



Familien Anwälte

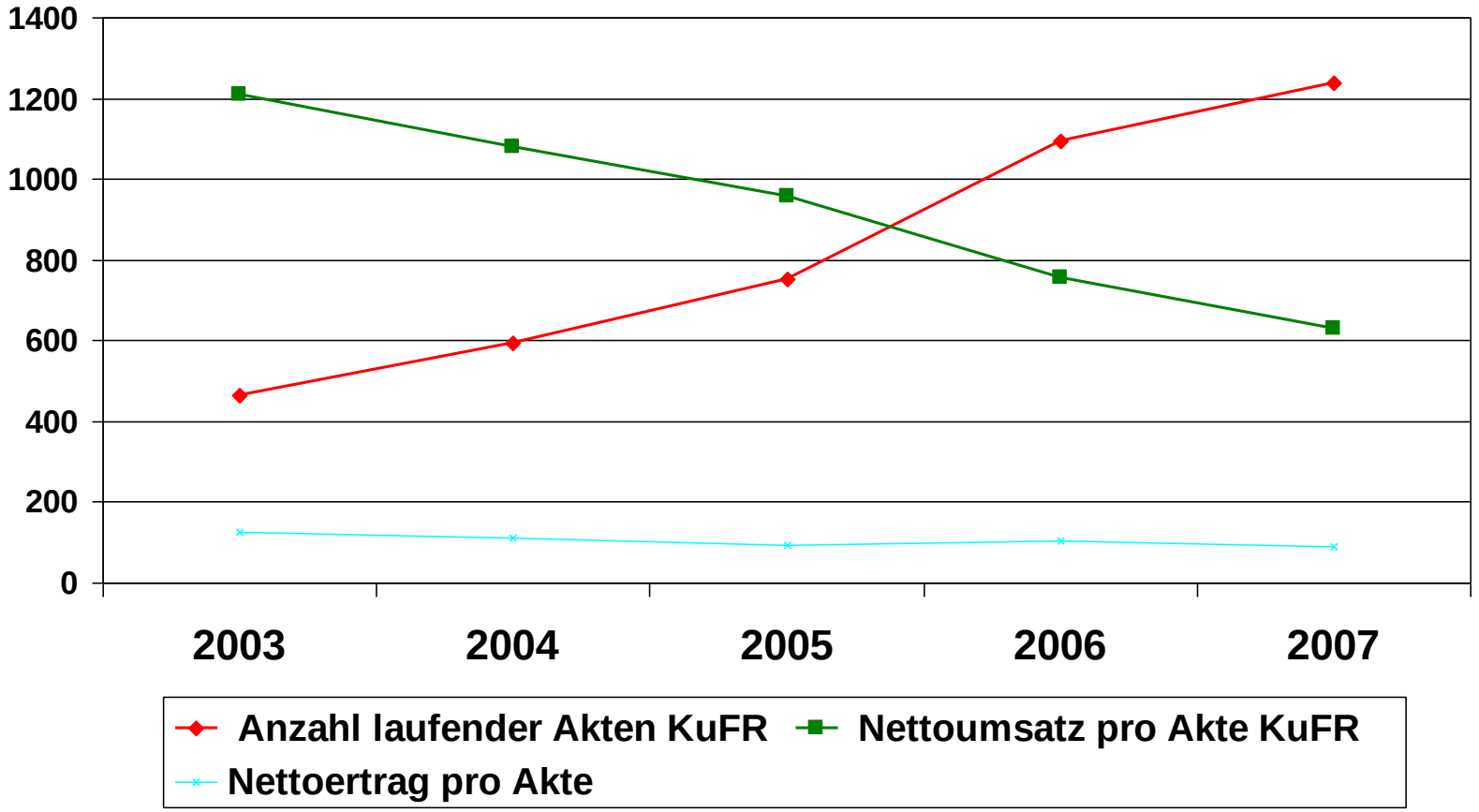
Jasis Consulting Kanzleiberatung

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

UMSATZ-STRUKTUR

Beispiel für Entwicklung:
Schlechte Entwicklung von Honorar/Akte



Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Überblick über die Themen II/II

UMSATZZIEL

Mit der Tätigkeit sollten auch persönliche Ziele und Wünsche erfüllt werden. Das Umsatzziel muss festgelegt werden.

ERMITTLUNG DES STUNDENHONORARS

Erst wenn der Faktor Zeit und Marketingaspekte einbezogen werden, kann das Honorar des Anwalts ermittelt werden.

Beispiel zur Ermittlung des Deckungsbeitrags

Deckungsbeitragsrechnung		ArbeitsR	VerkehrsR	Rest	Summe
1	Anzahl der Mandate	300	800	100	1200
	Umsatz pro Mandat	600 €	300 €	200 €	
	./. variable Kosten pro Mandat	150 €	200 €	150 €	
2	DB pro Mandat	450 €	100 €	50 €	
	Bedeutung für Umsatz	1.	2.	3.	
3	DB des Jahres in € (DB*Ar	135.000 €	80.000 €	5.000 €	220.000 €
4	./. Fixkosten des Jahres in €				210.000 €
12	Nettoergebnis des Jahres				10.000,00 €

Die Deckungsbeitragsrechnung bietet konkrete Informationen:
- Wer Anwalt/welches Rechtsgebiet oder Referat Geld verdient.
- Individuelle Besonderheiten an Marketingausgaben oder Arbeitsmittel werden berücksichtigt.

DECKUNGSBEITRAGSRECHNUNG

Diese Berechnung erlaubt Aussagen zur Profitabilität von Rechtsgebieten, Anwälten oder anderen Ausgaben.

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

DER NORMALE ALLTAG.

Familien Anwälte

Jasis Consulting
Kanzleiberatung

Familien Anwälte

Jasis Consulting
Kanzleiberatung

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Einschätzung der Steuerbelastung (Splittingtabelle)

Beispiel

90.000 €
-21.606 €
78.394 €
als verfügbares Einkommen

zu versteuerndes Einkommen in €	T1958 €	T19 €	T2005 €	T2009 €	T2010 €	T2013 €	T2014 €
5.000	650	61	0	0	0	0	0
10.000	1.787	1.5	0	0	0	0	0
15.000	3.269	2.8	0	0	0	0	0
20.000	4.893	4.3	796	694	630	588	512
25.000	6.665	6.1	1.864	1.714	1.626	1.580	1.494
30.000	8.619	8.1	3.084	2.922	2.820	2.772	2.686
35.000	10.646	10.	4.364	4.190	4.082	4.034	3.948
40.000	12.740	12.3	5.700	5.518	5.402	5.354	5.268
45.000	14.899	14.5	7.092	6.902	6.778	6.730	6.644
50.000	17.102	16.8	8.542	8.342	8.212	8.164	8.078
55.000	19.388	19.	10.050	9.842	9.702	9.654	9.568
60.000	21.696	21.5	11.614	11.396	11.250	11.202	11.116
65.000	24.081	23.9	13.236	13.010	12.856	12.808	12.722
70.000	26.477	26.4	14.916	14.680	14.518	14.470	14.384
75.000	28.941	28.9	16.652	16.406	16.238	16.190	16.104
80.000	31.409	31.4	18.446	18.190	18.014	17.966	17.880
85.000	33.935	33.9	20.296	20.032	19.848	19.800	19.714
90.000	36.456	36.4	22.204	21.932	21.740	21.692	21.606
95.000	39.029	39.0	24.170	23.888	23.688	23.640	23.554
100.000	41.586	41.5	26.192	25.900	25.694	25.646	25.560
105.000	44.188	44.	28.272	27.970	27.756	27.708	27.622
110.000	46.765	46.7	30.372	30.072	29.856	29.808	29.722
115.000	49.403	49.4	32.472	32.172	31.956	31.908	31.822
120.000	52.037	52.0	34.572	34.272	34.056	34.008	33.922
125.000	54.703	54.7	36.672	36.372	36.156	36.108	36.022
130.000	57.337	57.3	38.772	38.472	38.256	38.208	38.122
135.000	60.004	60.0	40.872	40.572	40.356	40.308	40.222
140.000	62.637	62.6	42.972	42.672	42.456	42.408	42.322
145.000	65.304	65.3	45.072	44.772	44.556	44.508	44.422
150.000	67.938	67.9	47.172	46.872	46.656	46.608	46.522

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Überblick über die Themen II/II

UMSATZZIEL

Mit der Tätigkeit sollten auch persönliche Ziele und Wünsche erfüllt werden. Das Umsatzziel muss festgelegt werden.

ERMITTLUNG DES STUNDENHONORARS

Erst wenn der Faktor Zeit und Marketingaspekte einbezogen werden, kann das Honorar des Anwalts ermittelt werden.

Beispiel zur Ermittlung des Deckungsbeitrags

Deckungsbeitragsrechnung		ArbeitsR	VerkehrsR	Rest	Summe
1	Anzahl der Mandate	300	800	100	1200
	Umsatz pro Mandat	600 €	300 €	200 €	
	./. variable Kosten pro Mandat	150 €	200 €	150 €	
2	DB pro Mandat	450 €	100 €	50 €	
	Bedeutung für Umsatz	1.	2.	3.	
3	DB des Jahres in € (DB*Ar	135.000 €	80.000 €	5.000 €	220.000 €
4	./. Fixkosten des Jahres in €				210.000 €
12	Nettoergebnis des Jahres				10.000,00 €

Die Deckungsbeitragsrechnung bietet konkrete Informationen:
- Wer Anwalt/welches Rechtsgebiet oder Referat Geld verdient.
- Individuelle Besonderheiten an Marketingausgaben oder Arbeitsmittel werden berücksichtigt.

DECKUNGSBEITRAGSRECHNUNG

Diese Berechnung erlaubt Aussagen zur Profitabilität von Rechtsgebieten, Anwälten oder anderen Ausgaben.

DAS ZEITBUDGET

KANZLEIABLÄUFE UNTER DIE LUPE NEHMEN.

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Ermittlung der Arbeitsstunden

Arbeitsstunden im Jahr	BRD	Anwalt Durchschnitt	RA 1	RA 2	MA 1
Jahr gesamt in Tagen	365	365	365	365	365
abzgl. Tage von Wochenenden	104	52	75	104	104
abzgl. Feiertage	6	3	6	6	6
abzgl. Urlaubstage	25	10	35	24	28
gesamt pro Jahr	230	300	249	231	227
Krankheit	k.A.	5	0	4	10
Arbeitstage im Jahr	230	295	249	227	217
Abzgl. Fortbildungen		10	5	4	3
Anwesenheit im Jahr		285	244	223	214
* Arbeitstunden pro Tag	8	10	10	9	8
Arbeitsstunden im Jahr in Kanzlei	1840	2850	2440	2007	1712
abzgl. Admin., Mgmt		500	800	0	
abzgl. "Smalltalk", etc.		419	600	250	
abzgl. Sonstiges		200	200	74	
produktive Zeit		1731	840	1683	

Kalkulation der „Sätze“.

Kalkulation	Formel	Rechen-beispiel	Beispiel RA	RA 1	RA 2	MA 1	MA 2
Stundenlohn	Einkommen: Arbeitszeit	80.000/ 2750	29,09 Euro				
Stundensatz (Kosten der Arbeit)	Lohn plus Nebenkosten/ produktive Arbeitszeit	(30.000 + 7.500)/1731				20,48 Euro	
kalkulatorischer Stundensatz	(Kosten gesamt + Entnahmewunsch)/ fakturierbare Stunden der Berufsträger	(450000 + 180000)/4200	138,10 Euro				
Kostensatz Kanzlei	Kosten gesamt/ fakturierbare Stunden der Berufsträger	450.000/ 4200	107,14 Euro				

Fazit für die Praxis:
In diesem Beispiel sollte das Honorar pro fakturierbarer Stunde des Berufsträgers durchschnittlich bei mindestens 139 Euro sein. Und nie unter 107,14 € liegen.

Tabelle zur erleichterten Kalkulation

	Kanzlei-inhaber 1	Angestellter RA	Fach-angestellte 1	Azubi 1	gesamt
Arbeitsstunden /Jahr					
Abwesenheit Fortbildung					
Arbeitsstunden für Kanzlei gesamt					
Einkommen/ Bruttogehalt plus LohnNK					
Kosten für Aus- und Fortbildung					
Human Kapital Wert = gesamt					
Stundensatz					

Überblick über die Themen II/II

UMSATZZIEL

Mit der Tätigkeit sollten auch persönliche Ziele und Wünsche erfüllt werden. Das Umsatzziel muss festgelegt werden.

ERMITTLUNG DES STUNDENHONORARS

Erst wenn der Faktor Zeit und Marketingaspekte einbezogen werden, kann das Honorar des Anwalts ermittelt werden.

Beispiel zur Ermittlung des Deckungsbeitrags

Deckungsbeitragsrechnung		ArbeitsR	VerkehrsR	Rest	Summe
1	Anzahl der Mandate	300	800	100	1200
	Umsatz pro Mandat	600 €	300 €	200 €	
	./. variable Kosten pro Mandat	150 €	200 €	150 €	
2	DB pro Mandat	450 €	100 €	50 €	
	Bedeutung für Umsatz	1.	2.	3.	
3	DB des Jahres in € (DB*Ar	135.000 €	80.000 €	5.000 €	220.000 €
4	./. Fixkosten des Jahres in €				210.000 €
12	Nettoergebnis des Jahres				10.000,00 €

Die Deckungsbeitragsrechnung bietet konkrete Informationen:
- Wer Anwalt/welches Rechtsgebiet oder Referat Geld verdient.
- Individuelle Besonderheiten an Marketingausgaben oder Arbeitsmittel werden berücksichtigt.

DECKUNGSBEITRAGSRECHNUNG

Diese Berechnung erlaubt Aussagen zur Profitabilität von Rechtsgebieten, Anwälten oder anderen Ausgaben.

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Beispiel zur Ermittlung des Deckungsbeitrags

Deckungsbeitragsrechnung		ArbeitsR	VerkehrsR	Rest	Summe
1	Anzahl der Mandate	300	800	100	1200
	Umsatz pro Mandat	600 €	300 €	200 €	
	./. variable Kosten pro Mandat	150 €	200 €	150 €	
2	DB pro Mandat	450 €	100 €	50 €	
	Bedeutung für Umsatz	1.	2.	3.	
3	DB des Jahres in € (DB*Ar	135.000 €	80.000 €	5.000 €	220.000 €
4	./. Fixkosten des Jahres in €				210.000 €
12	Nettoergebnis des Jahres				10.000,00 €

Die Deckungsbeitragsrechnung bietet konkrete Informationen:

- Wer Anwalt/welches Rechtsgebiet oder Referat Geld verdient.
- Individuelle Besonderheiten an Marketingausgaben oder Arbeitsmittel werden berücksichtigt.

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Deckungsbeitragsrechnung

Zeile		„Quelle“	RG 1	RG 2	Gesamt
1	**Anzahl der Mandate**	aus EDV			
	Umsatz pro Mandat in €	aus EÜR			
	./. variable Kosten pro Mandat in €	Tabelle			
2	**Deckungsbeitrag pro Mandat in €**	U-vK			
	Rangfolge für Aufnahme nach DB				
3	**Deckungsbeiträge pro Jahr**	Zeile 1 x 2			
4	**./. Fixkosten des Jahres**	GK – vK			
5	**Nettoergebnis des Jahres**	Zeile 3 - 4			

Überblick über die Themen I/II

KANZLEIBETRIEB

Die Komplexität des Kanzleibetriebs sowie das tägliche Spannungsfeld zwischen Zeit, Geld und Qualität.

MANDANTENZUFRIEDENHEIT

Die Mandantenzufriedenheit als eine der wichtigsten Aspekte für den Kanzleierfolg. Sie hilft Kosten zu sparen und den Umsatz zu steigern.

G = U - K

Die zentrale Gleichung für Kalkulation und Controlling ist „Gewinn = Umsatz- Kosten“.

Überblick über die Themen II/II

UMSATZZIEL

Mit der Tätigkeit sollten auch persönliche Ziele und Wünsche erfüllt werden. Das Umsatzziel muss festgelegt werden.

ERMITTLUNG DES STUNDENHONORARS

Erst wenn der Faktor Zeit und Marketingaspekte einbezogen werden, kann das Honorar des Anwalts ermittelt werden.

Beispiel zur Ermittlung des Deckungsbeitrags

Deckungsbeitragsrechnung		ArbeitsR	VerkehrsR	Rest	Summe
1	Anzahl der Mandate	300	800	100	1200
	Umsatz pro Mandat	600 €	300 €	200 €	
	./. variable Kosten pro Mandat	150 €	200 €	150 €	
2	DB pro Mandat	450 €	100 €	50 €	
	Bedeutung für Umsatz	1.	2.	3.	
3	DB des Jahres in € (DB*Ar	135.000 €	80.000 €	5.000 €	220.000 €
4	./. Fixkosten des Jahres in €				210.000 €
12	Nettoergebnis des Jahres				10.000,00 €

Die Deckungsbeitragsrechnung bietet konkrete Informationen:
- Wer Anwalt/welches Rechtsgebiet oder Referat Geld verdient.
- Individuelle Besonderheiten an Marketingausgaben oder Arbeitsmittel werden berücksichtigt.

DECKUNGSBEITRAGSRECHNUNG

Diese Berechnung erlaubt Aussagen zur Profitabilität von Rechtsgebieten, Anwälten oder anderen Ausgaben.

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung

Vielen Dank, viel Erfolg und vielleicht bis bald!

Dipl. Kauffrau
Jasmin Isphording

Bewährte 360 Grad-Beratung

- Marketing für Rechtsanwälte
- Kanzleiorganisation und Führung
- Controlling, Kalkulation und Vergütung
- Mandantenbindung und Zufriedenheit

Kontaktdaten:
Kanzleiberatung Jasis Consulting
Hebbelstr. 3
22085 Hamburg-Uhlenhorst

www.jasis-consulting.de
jasis@jasis-consulting.de

Telefon: **040 – 63779813**
Fax (online): 0321-21034141

Follow

Familien Anwälte

Jasis Consulting Kanzleiberatung