

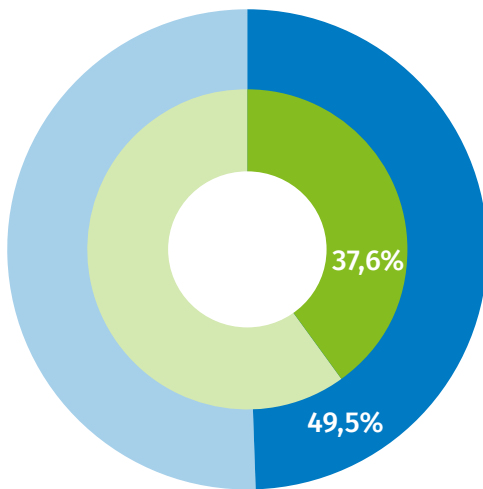
Benchmark-Bericht 2026: Innovation und Wachstum in kleineren Kanzleien

Die Rechtsbranche in ganz Europa durchläuft derzeit eine tiefgreifende Transformation. Technologie verändert die Arbeitsweise von Kanzleien, und die Erwartungen der Mandant:innen entwickeln sich weiter. Kanzleien stehen an einem Wendepunkt: Sie müssen sich anpassen und innovieren, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Unser Benchmark Report bietet eine umfassende, datenbasierte Analyse des aktuellen Zustands von Anwaltskanzleien in Europa mit einem detaillierten Fokus auf die Branchentrends in Deutschland.

Die Studie wurde im Herbst 2025 als Online-Umfrage in Zusammenarbeit mit einem belgischen Marktforschungsinstitut durchgeführt. Die Zielgruppe bestand aus Einzelanwält:innen, Partner:innen, angestellten Anwält:innen, Referendar:innen, Paralegals sowie Mitarbeitenden aus Verwaltung und IT. Insgesamt nahmen 633 Personen aus sechs europäischen Ländern teil: Deutschland, Belgien, Italien, Spanien, Frankreich und den Niederlanden. Davon waren 99 Teilnehmende in Deutschland ansässig. Die Befragten repräsentierten unterschiedliche Erfahrungsstufen und Kanzleigrößen. Einzelanwält:innen und kleinere Kanzleien (2 – 10 Rechtsanwält:innen) waren zu beinahe gleichen Anteilen vertreten und bildeten zusammen mit 94,9 % die deutliche Mehrheit. Die Umfrage beleuchtete zentrale Themen wie Profitabilität, Abrechnungsmodelle, Technologie-Adoption, Mandantenmanagement und berufliche Zufriedenheit.

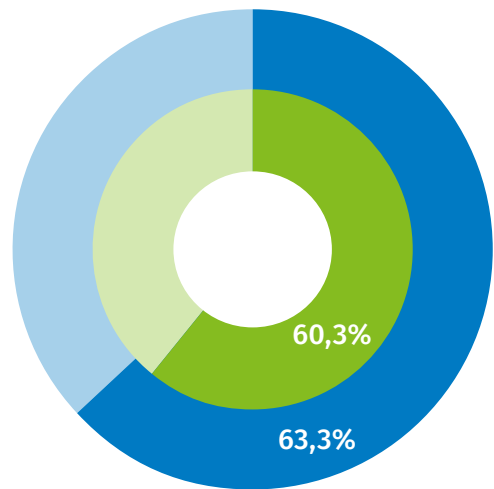


Marktentwicklungen und Herausforderungen



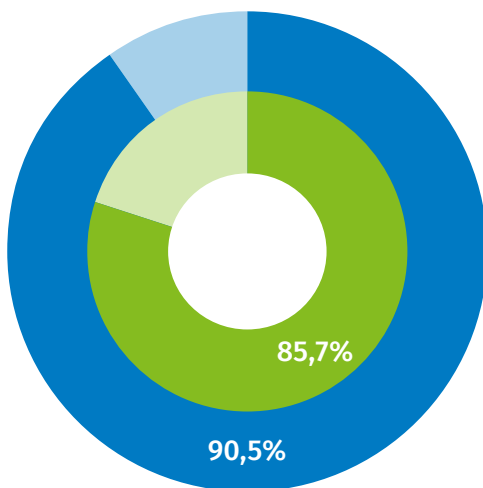
Rentabilität unter Druck

Fast die Hälfte (49,5 %) der Jurist:innen verbringt weniger als 50 % ihrer Zeit mit abrechnungsfähigen Tätigkeiten. Effizienz ist das Gebot der Stunde.



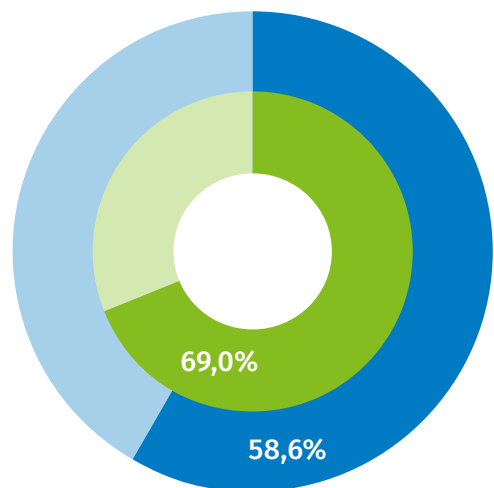
Technologie und KI als Wachstumsmotor

63,3 % der Kanzleien nutzen bereits KI-Tools, vor allem für Recherche und Dokumentenautomatisierung. Weitere 10 % planen kurzfristige Einführung.



Investitionsbereitschaft steigt

90,5 % der Befragten wollen ihre Ausgaben für Legal Tech in den nächsten drei Jahren erhöhen. Priorität haben KI, Kanzleisoftware und Cybersicherheit, flankiert von Weiterbildungsinitiativen.



Mandantenmanagement bleibt kritisch

58,6 % sehen die Gewinnung und Bindung von Mandant:innen als größte Herausforderung. Erfolgsfaktoren: personalisierte Kommunikation (85,9 %), Vertrauen und Transparenz (78,8 %) sowie digitale Tools wie Videokonferenzen und KI-Chatbots.

■ Deutschland
■ Europäischer Durchschnitt

Flexibilität bei Preis- und Abrechnungsmodellen

Über 80 % der Kanzleien haben im letzten Jahr ihre Preisstrategien angepasst. Dabei dominieren hybride Modelle, was auf die Dringlichkeit bei der Flexibilität hinweist. Deutsche Kanzleien liegen mit durchschnittlichen Stundensätzen von 200–299 € europaweit sehr weit vorne.

Signifikante Änderungen in Preis- und Abrechnungsmodellen

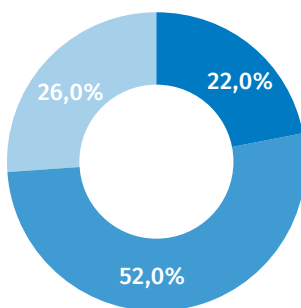
22,2%

Leichte Änderungen in Preis- und Abrechnungsmodellen

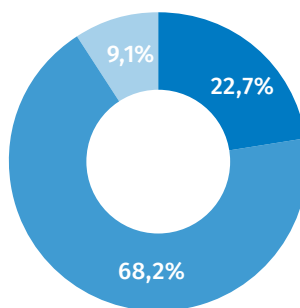
60,6%

Keine Veränderungen

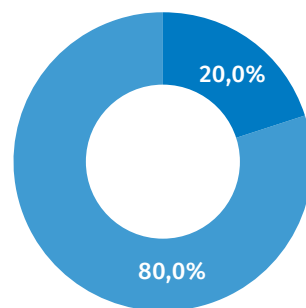
17,2%



Selbständige Rechtsanwält:innen



Kleinere Kanzleien
(2-10 Rechtsanwält:innen)



Größere Kanzleien
(<10 Rechtsanwält:innen)

- Signifikante Veränderungen in den Preis- und Abrechnungsmodellen
- Leichte Veränderungen in den Preis- und Abrechnungsmodellen
- Keine Veränderung

Was bedeutet das für Kanzleien?

- **Automatisierung und Workflow-Optimierung** sind unverzichtbar, um abrechenbare Stunden zu maximieren.
- **Strategische Investitionen in Technologie und Weiterbildung** sichern die Wettbewerbsfähigkeit.
- **Mandantenmanagement und digitale Lösungen** sind entscheidend: Kanzleien sollten auf individuelle Betreuung setzen und Technologien nutzen, um Prozesse zu optimieren und die Kommunikation zu verbessern.

Laden Sie jetzt kostenlos den vollständigen Report herunter, um zu erfahren, wo Sie im Branchenvergleich stehen und wie Sie Ihre Kanzlei zukunftssicher aufstellen.

Hier geht es zum Download

