



Deutscher **Anwalt** Verein

Der Preis als Marketingargument

- Vortrag auf dem Deutschen Anwaltstag 2006 in Köln -

Köln, 25. Mai 2006

Dr. Andreas Krämer

Wittelsbacherring 24, D-53115 Bonn

Tel: ++49 (0) 178 25 62 241

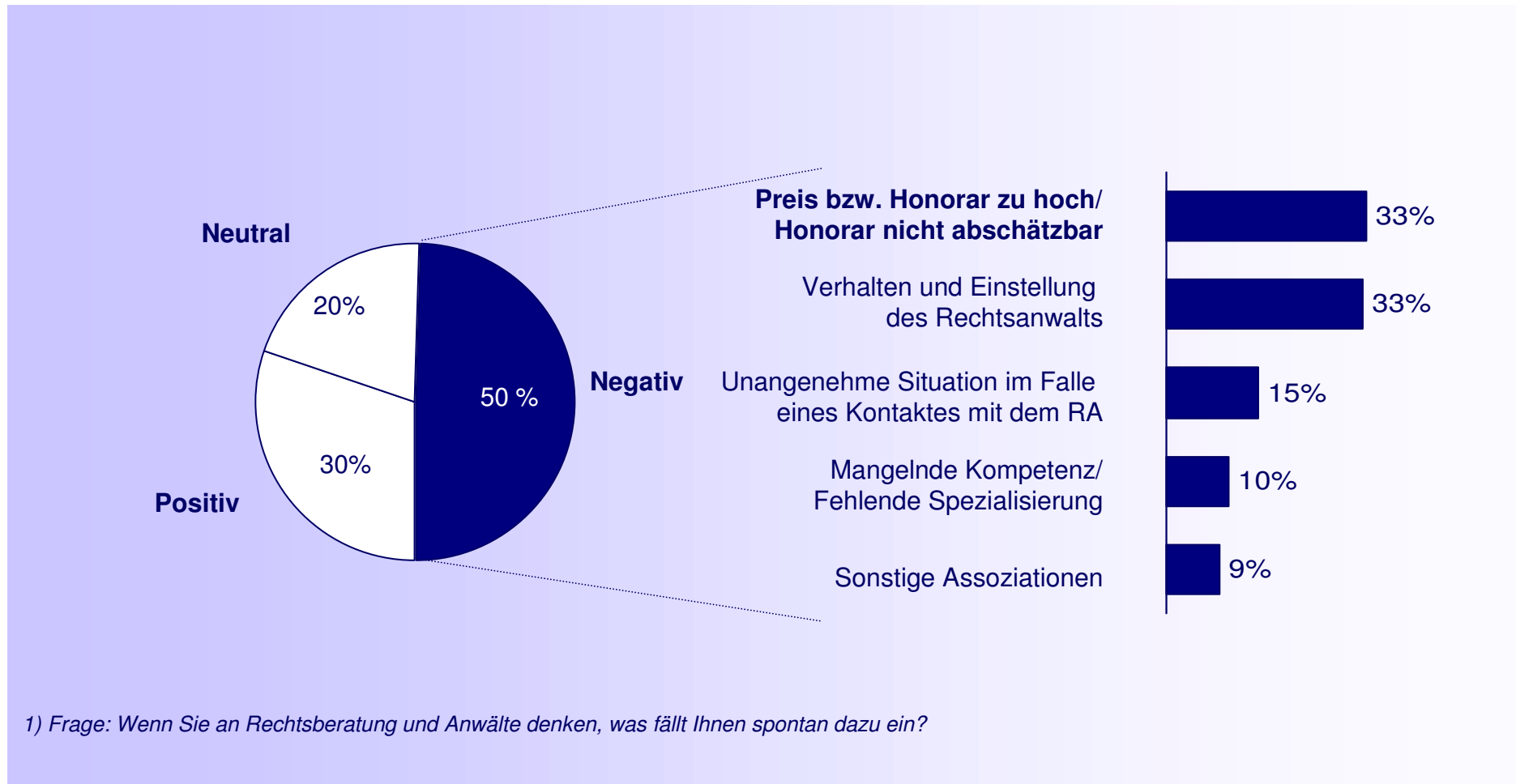
Fax: ++49 (0) 228 629 78 51

andreas.kraemer@exeo-consulting.com

www.exeo-consulting.com

Ausgangssituation: Image der deutschen Anwaltschaft erheblich durch die Honorar-Wahrnehmung geprägt

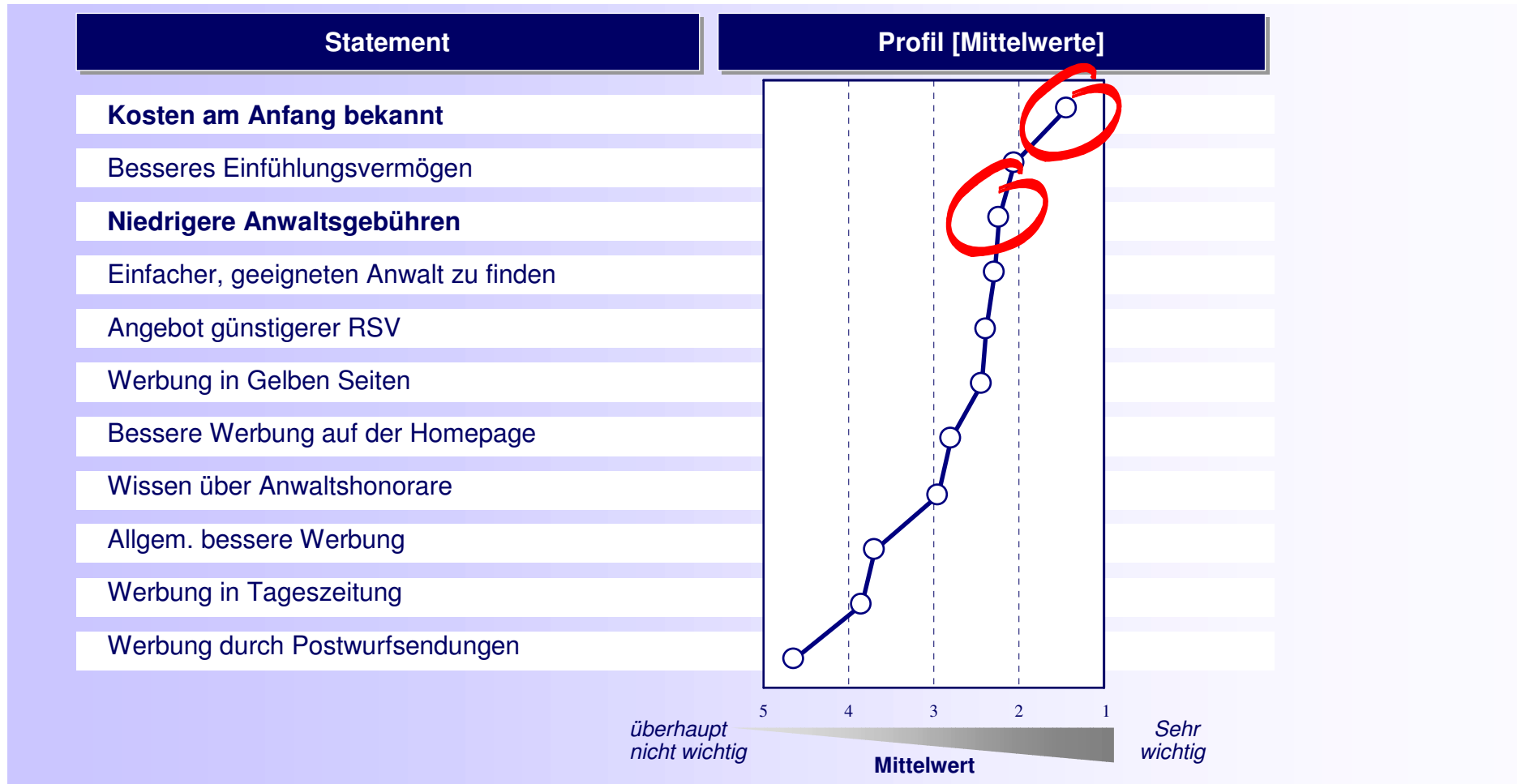
Assoziationen zu Rechtsberatung und Anwälten [% der Nennungen]



1) Frage: Wenn Sie an Rechtsberatung und Anwälte denken, was fällt Ihnen spontan dazu ein?

Aus Mandantensicht ist die Kalkulierbarkeit der anwaltlichen Leistung wichtiger als die Durchsetzung niedriger Anwaltsgebühren

Voraussetzungen für eine stärkere Inanspruchnahme anwaltlicher Beratung

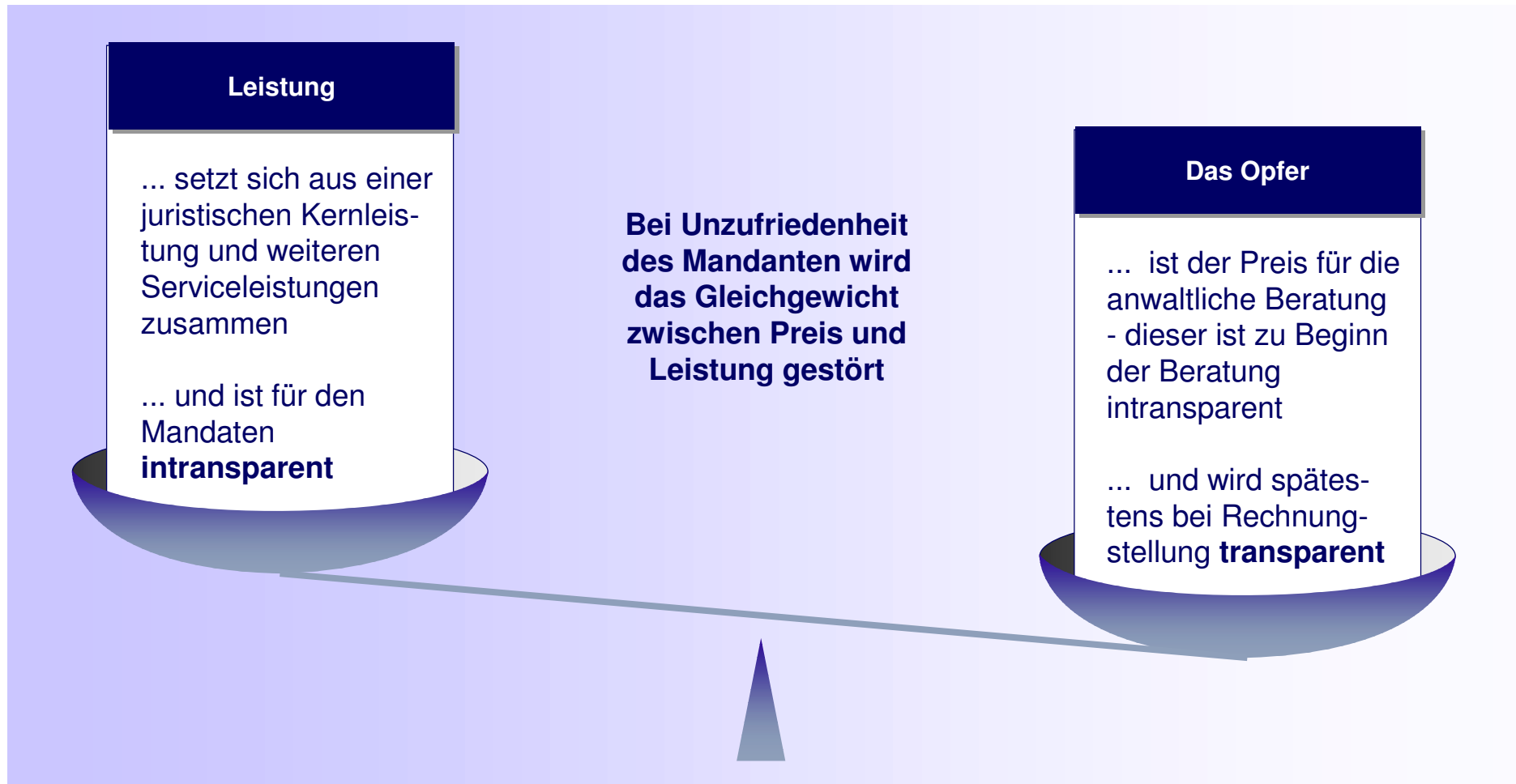


Quelle: exeo Strategic Consulting AG (2004)

Der Preis für die anwaltliche Leistung ist das Gegengewicht zur wahrgenommenen Leistung des Mandanten



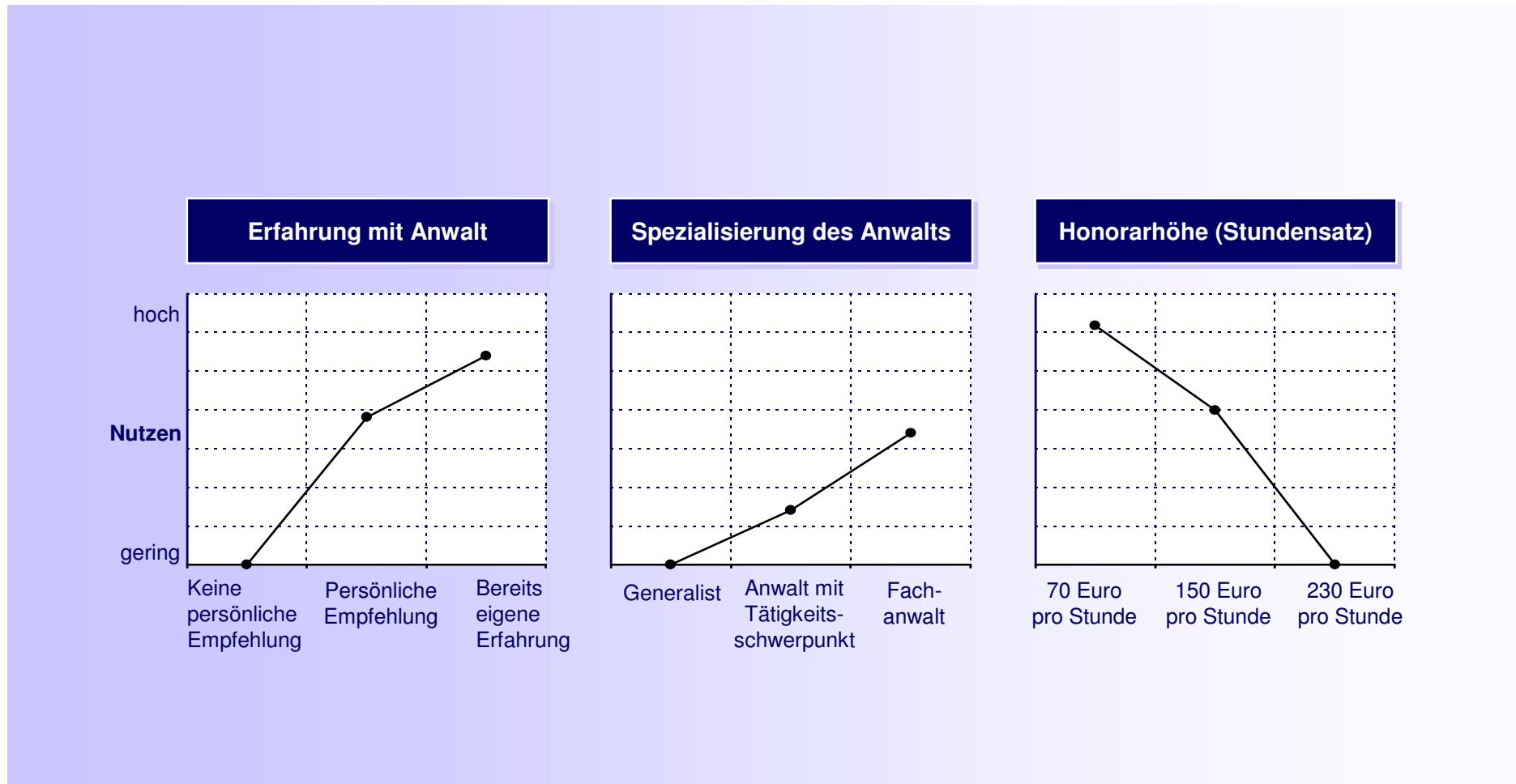
Leistung und Preis der anwaltlichen Beratung



Quelle: exeo Strategic Consulting AG (2004)

Für die Auswahl eines Anwalts sind unterschiedliche Dimensionen wichtig

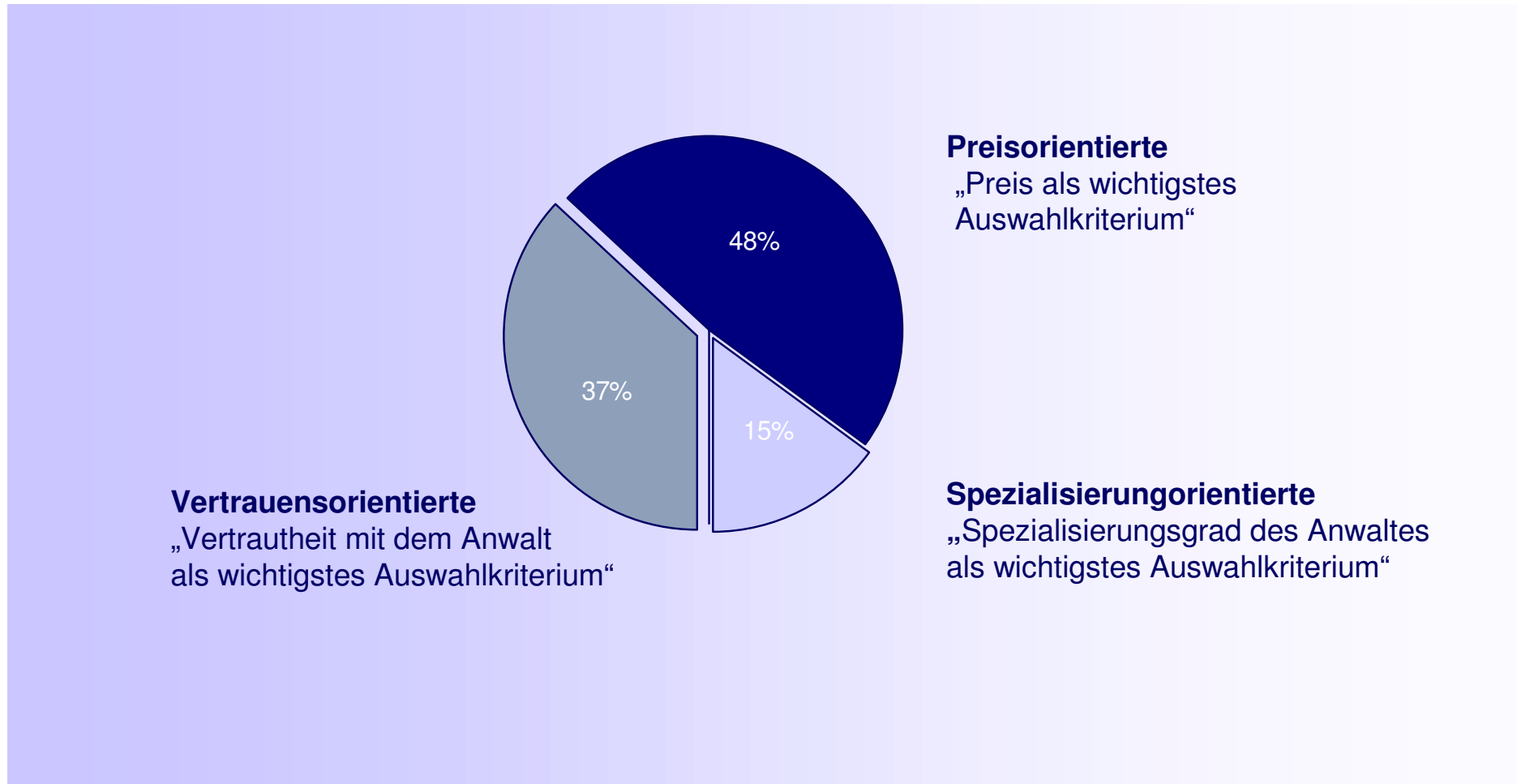
Nutzenfunktionen aus dem Conjoint Measurement – Auswahl des Anwalts



Quelle: exeo Strategic Consulting AG (2005)

Für etwa die Hälfte der potenziellen Mandanten stellt die Höhe des Honorars den dominierenden Faktor dar

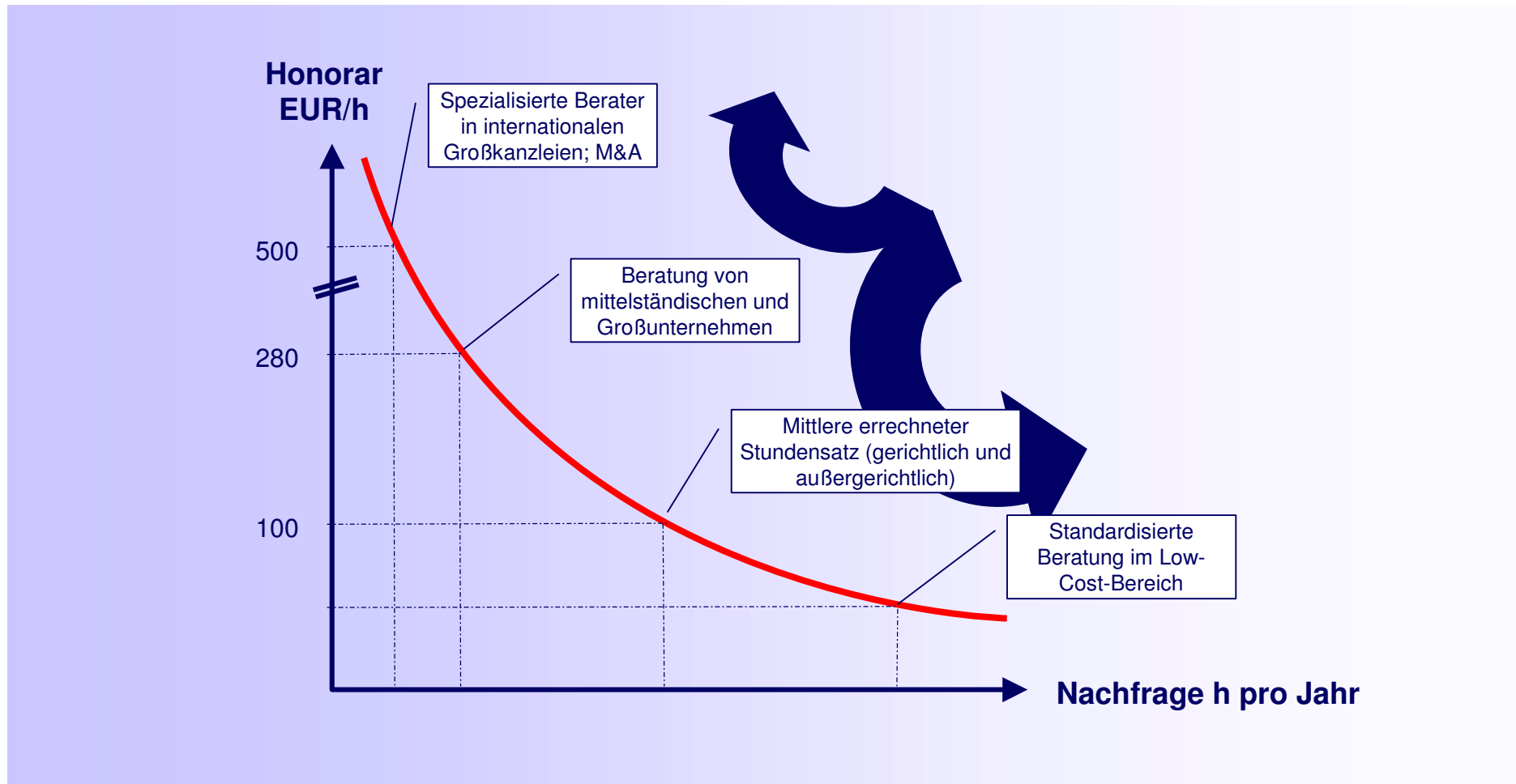
Ergebnis zur Nutzensegmentierung im Bereich privater Nachfrage



Quelle: exeo Strategic Consulting AG (2005)

Die Spreizung der anwaltlichen Stundensätze wird in Zukunft zunehmen

Preis-Mengen-Kombinationen für anwaltliche Beratungsleistungen



Quelle: exeo Strategic Consulting AG (2006)

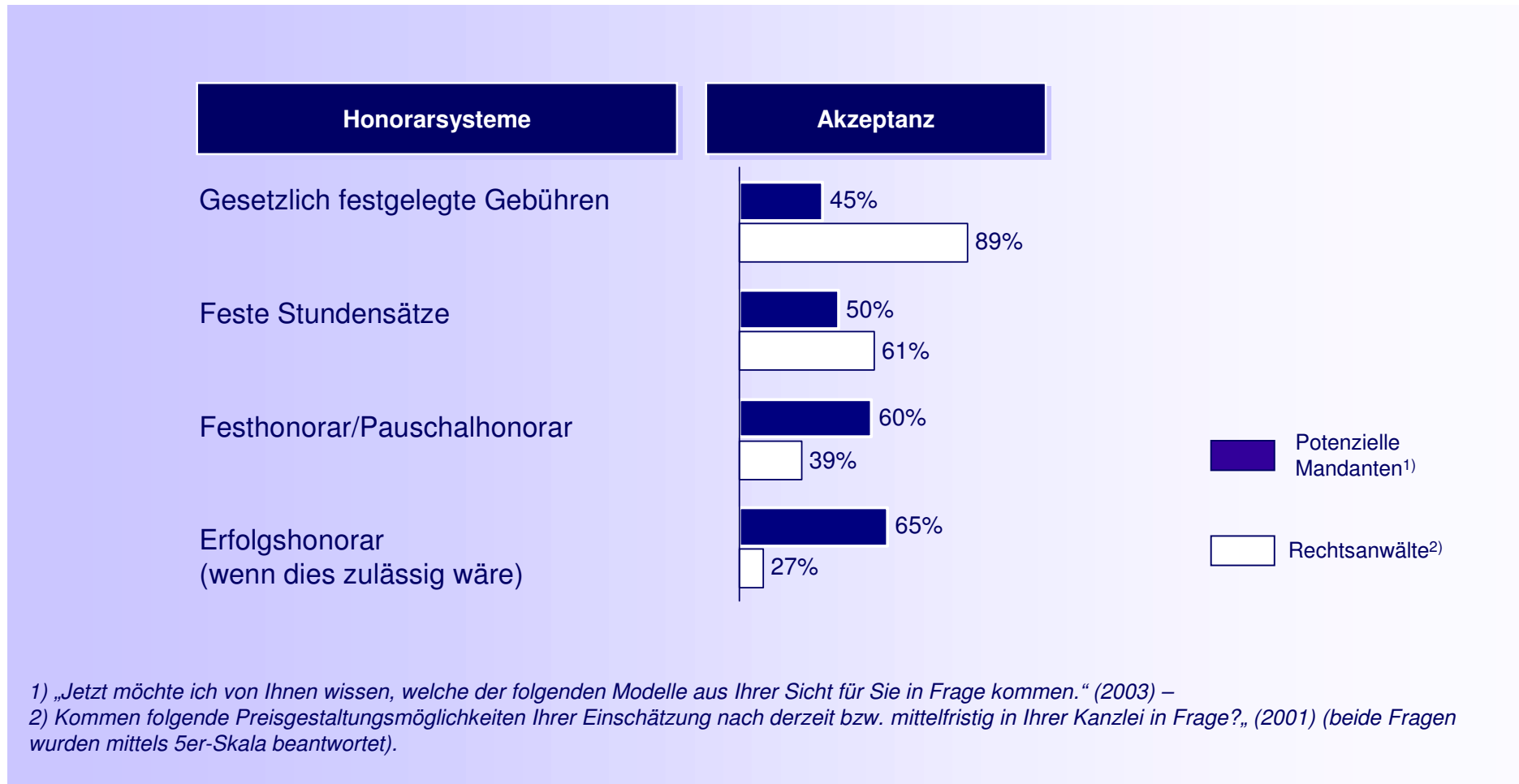
Beispiel Anwaltsliste „Top 25 Arbeitsrechtler“ aus dem Manager Magazin 3/2006



Quelle: exeo Strategic Consulting AG (2006)

Honorarsysteme werden aus Sicht der Anwälte und potenziellen Mandanten unterschiedlich bewertet

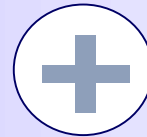
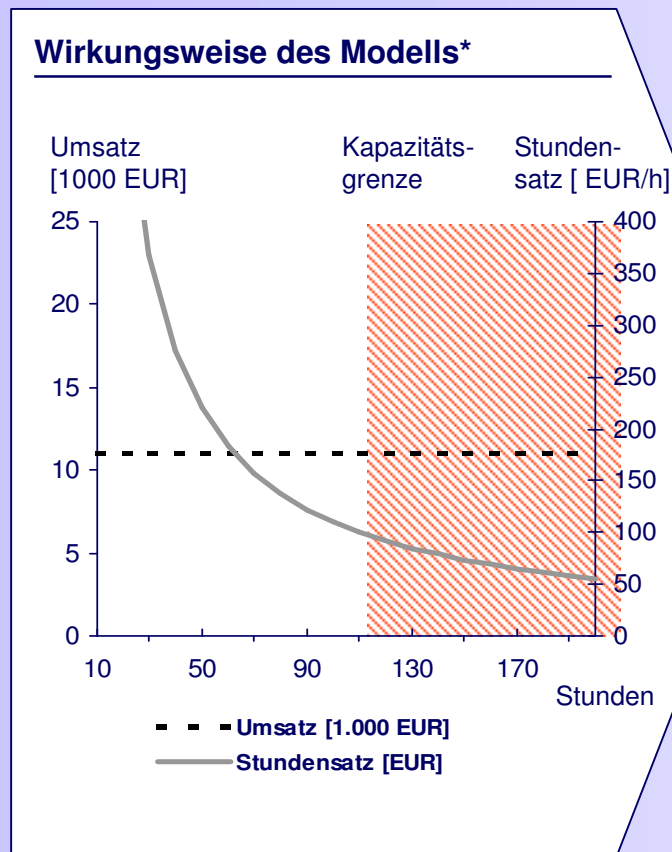
Akzeptanz unterschiedlicher Honorarsysteme [% top-2-Werte]



Quelle: exeo Strategic Consulting AG (2006)

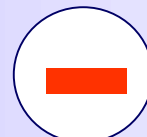
Pauschalhonorare können eine echte Alternative zum Zeithonorar sein – positive Preisbeurteilung bei teilweise hohem Stundensatz

Beispielkalkulation eines Pauschalehonorars sowie Vor- und Nachteils-Bewertung



Aus Sicht des Anwalts

- Erreichung hoher Stundensätze bei stark standardisierter Tätigkeit
- Einfach in der Preisargumentation



- Risiko, wenn der Arbeitseinsatz nicht wirklich gut planbar ist bzw. andere Unwägbarkeiten bestehen
- Budget nach oben hin begrenzt

Aus Sicht des Mandanten


- Klare Kalkulationsgrundlage / Kostensicherheit
- Vergleichbarkeit zwischen den Kosten unterschiedlicher Anbieter gegeben
- Möglicherweise Qualitätsverlust durch Minimierung der Arbeitszeit beim Anwalt
- Intransparenz über die Arbeitsinhalte, falls keine exakte Definition vorliegt (Qualitätsrisiko)

* Gesamthonorar entspricht unabhängig von den eingebrachten Stunden 11.000 EUR

Quelle: exeo Strategic Consulting AG (2006)


Neue Dienstleistungsprodukte entstehen – Preis als primäres Kommunikationselement

„Produktbeispiele“ anwaltliche Dienstleistung




„Frag-einen-Anwalt.de“:

- Nachfrager erläutert sein Problem und nennt einen Preis
- Anwälte entscheiden sich, ob sie antworten möchten oder nicht und antworten ggfls. kurz



juraXX:

- „Ein Ladenlokal als Rechtsanwaltskanzlei, mit einer Preistafel im Schaufenster. Neue Anwaltsfirmen sorgen zurzeit für eine kleine Revolution in der einst so gediegenen Branche.“ (WDR.de v. 22.6.05)



www.haegerhartkopf.net:

- „Der Einheitspreis, die Flat-Rate der Anwaltstarife, bedeutet: Eine Kanzlei - Ein Preis! Für Alles*! 36 € pro Stunde*!“

* Zzg. 16 % MWSt., außergerichtlich. In gerichtlichen Angelegenheiten gilt der Einheitspreis nur, wenn die gesetzliche Gebühr nicht höher ist (§ 4 Abs. 2 RVG).

Quelle: exeo Strategic Consulting AG (2006)

- Steigende **Transparenz** hinsichtlich der Anwaltshonorare bzw. Stundensätze
- Steigender **Preiswettbewerb** – zunehmendes Angebot einfacher standardisierter Beratung zu günstigen Preisen – Entstehen neuer Beratungsprodukte
- Fortschreitende **Spezialisierung** der Anwaltschaft und damit **Qualitätswettbewerb**
- ...und damit gleichzeitig Durchsetzung von **hohen Preisen für überlegene Leistung**
- Mehr Flexibilität beim **Angebot von Preismodellen und deren Argumentation**
- ... Erfordert eine bessere Informationslage hinsichtlich der **Produktivität** der eingebrachten Zeit

Quelle: exeo Strategic Consulting AG (2006)