

Wo Anwälte künftig gutes Geld verdienen können

Wirtschaftsrechtliche Beratung, Gesundheitswesen und Verbraucherschutz besonders lukrativ – Mehr Wettbewerbskompetenz erforderlich

MARCUS CREUTZ

HANDELSBLATT, 4.5.2005

GARMISCH. „Anwaltschaft, ein starker Beruf“ – unter dieses Motto stellt der Deutsche Anwaltverein den diesjährigen Deutschen Anwaltsstag. Rein wirtschaftlich betrachtet sind die Zeiten für den Großteil der 132 000 Berufsträger jedoch alles andere als rosig. Denn das Jahresnettoeinkommen von über der Hälfte der deutschen Anwälte liegt bei knapp 20 000 Euro, ein Schicksal, das sie mit weiten Teilen der Ärzteschaft teilen.

Dabei liegen die Tätigkeitsfelder für die Anwaltschaft eigentlich auf der Hand, bieten doch deutscher und europäischer Gesetzgeber genügend Anlass für ausgiebige Beratung, wie etwa das jüngste Beispiel des neuen Antidiskriminierungsgesetzes zeigt. Vor allem die Großkanzleien haben schnell geschaltet und schon im Vorgriff auf die künftige Gesetzgebung Workshops abgehalten, um Unternehmer und Betriebsräte auf die neue Situation einzustellen – natürlich auch in der Hoffnung, bei künftigen arbeitsrechtlichen Auseinandersetzungen mandatiert zu werden.

„Beratungsbedarf besteht bei deutschen Unternehmern aber zum Beispiel auch bei der Evaluierung geeigneter Produktionsstandorte im

sich ein Anwalt nicht mit einem Ingenieur zusammenschließen und Ärzte und Krankenhäuser im Bereich der Medizintechnik beraten“, fragt Tausch. Zu den bislang unterschätzten Rechtsgebieten zählt Tausch auch das Sozialrecht, das in Zukunft deshalb an Bedeutung gewinnen, weil der Staat immer mehr Sozialleistungen kürze und das Streitpotenzial entsprechend steige.

Beratung auch auf nichtjuristischem Gebiet erbringen – das könnte künftig ein Erfolgsrezept für Robenträger sein.

Doch auch Kanzleien, die sich auf den Verbraucherschutz konzentrieren und dabei vom Autokauf bis hin zum Kapitalanlagerecht eine One-Stop-Shop-Beratung anbieten, haben laut Tausch gute Chancen. Allerdings sei die Zeit des Generalisten endgültig vorbei. „In einer kleineren Kanzlei mit bis zu 10 Berufsträgern sollten alle Anwälte Fachanwalt wer-

fälle bereit sein zu zahlen“, so Krämer. Im Klartext: Der Spezialist von morgen wird nicht so gut bezahlt werden wie der Spezialist von heute.

„Deshalb kann sich kein Anwalt mehr auf sein originäres Berufsfeld verlassen“, warnt Baus. Und das heißt: Anwälte müssen neue Kompetenzen aufbauen. „Wenn man sieht, dass Unternehmensberater heute vielfach das tun, was eigentlich den Anwälten vorbehalten wäre, ist das schon traurig“, sagt Anwalt Peter H. Dehnen, Chairman und Senior Partner der D & P Dehnen GmbH in Düsseldorf. Seit 20 Jahren bietet die Kanzlei neben der steuer- und wirtschaftsrechtlichen Beratung auch eine klassische Unternehmensberatung an. „Wir betreiben Projektmanagement, führen dazu interne und externe Berater in Netzwerken zusammen und helfen dem Unternehmer im Stile eines Lotsen durch die schwierige Meeresenge“, beschreibt Dehnen die integrierte Dienstleistung.

Beratungsleistungen auch auf nichtjuristischem Gebiet zu erbringen – das könnte künftig ein Erfolgsrezept für Anwälte sein. Dehnen fordert deshalb von den Anwaltsorganisationen eine grundlegende strategische Neuausrichtung. Ansonsten, so befürchtet er, „werden Legionen von Anwälten arbeitslos“.

den und ein halbes Jahr ins Ausland gehen“, empfiehlt der Berater. Eine Kanzlei, die bislang vornehmlich im Verkehrsrecht tätig war, verliere künftig mindestens 30 Prozent an Umsatz, wenn keiner der Sozienten einen Fachanwalt für Verkehrsrecht erwerbe.

In der Spezialisierung sollten Anwälte allerdings keinesfalls ein Allheilmittel sehen – auch wenn die Fachanwälte derzeit weit mehr verdienen als Allgemeinanwälte. Denn aus einer neuen repräsentativen Studie der exco Strategic Consulting AG aus Bonn geht hervor, dass nur 16 Prozent der Mandanten in der Spezialisierung den dominierenden Faktor für die Anwaltswahl sehen. 48 Prozent der Befragten schauen bei der Mandatierung in erster Linie auf den Preis. Und für 36 Prozent ist laut Studie die Vertrauensfrage ausschlaggebendes Auswahlkriterium.

Knapp 20 Prozent der Anwälte führen derzeit einen Fachanwaltstitel. Nimmt aber deren Zahl weiter zu – und darauf deuten die jährlichen Statistiken der Bundesrechtsanwaltskammer hin –, kommt es laut Andreas Krämer von exco bei den Mandanten über kurz oder lang zu einer Anspruchsinflation: „Je mehr Spezialisten es gibt, umso höher wird der Anspruch der Mandanten und umso weniger werden sie für Standard-

Quelle: HB, 4/5.5.2005 Nr. 86 S. 41