

# Rechtsanwälte brauchen berufsethische Richtlinien

FRANKFURT, 10. Juni. Das Berufsrecht für Anwälte sollte weiter gelockert werden – trotz der bereits in den vergangenen Jahrzehnten erreichten Liberalisierung und der noch anstehenden Gesetzesänderungen zum 1. Juli. Dafür spricht sich der Kölner Hochschullehrer Martin Henssler aus und mahnt insbesondere eine Öffnung weiterer Gesellschaftsformen für Kanzleien und eine Lockerung des Werbe-rechts an. Er verweist darauf, dass auch die Europäische Kommission noch Handlungsbedarf in der Werbung, der beruflichen Zusammenarbeit und im Gebührenrecht sieht. „Die Wahl des negativ besetzten Begriffs der ‚Kommerzialisierung‘ darf nicht zu einer allgemeinen Abweh-rung gegen jede Reformüberlegung verleiten“, warnte der Direktor des Instituts für Anwaltsrecht der Universität Köln anlässlich des Festaktes zum hundertjährigen Jubiläum der Hans Soldan Stiftung in Berlin.

So müssten Kanzleien noch weitere Gesellschaftsformen – wie die der GmbH & Co KG – zur Verfügung stehen, da auch Wirtschaftsprüfer und Steuerberater die se nutzen könnten. Außerdem seien die speziellen Regeln für die anwaltliche Werbung überholt. Künftig sollten nur noch die Schranken des allgemeinen Wettber-rechts gelten. Henssler plädierte zu-dem dafür, die Möglichkeiten für Erfolgs-honorare noch weiter auszubauen, da sie im Interesse des Mandanten lägen. Vom 1. Juli an ist es in Deutschland erlaubt, die anwaltliche Vergütung an den Ausgang et-nes Rechtsstreits zu knüpfen – allerdings nur in sehr engen Grenzen.

In seinem Vortrag unter dem Titel „Be-rufsethos und Kommerz“ regte Henssler an, ethische Richtlinien für die anwalt-liche Arbeit zu verfassen. Diese könnten mit den Regeln guter Unternehmensfüh-rung („corporate governance“) vergleich-bar sein. „In dem Maße, in dem sich der Anwaltsmarkt weiter segmentiert, die Zahl der Anwälte immer weiter zunimmt, die persönlichen Bindungen innerhalb des Berufs zugleich abnehmen, in dem Maße muss als Gegengewicht die gemeinsame berufsethische Grundlage hervorgehoben werden“, betonte der Rechtswissenschaft-ler und Präsident des Deutschen Juristen-tages. Er räumte ein, dass die Anwalt-schaft mit der Abschaffung der anwaltli-chen Ständesrichtlinien im Jahr 1989 die „nicht zwingenden, aber gleichwohl prä-genden ethischen Leitlinien“ aus den Au-gen verloren habe. Diese berufsethischen

Schwierige Zeiten für Anwäl-te: Das Berufsrecht ist schon seit Jahren im Wandel und der Wettbewerb härter denn je. Dass gute Kanzleikonzepte trotzdem erfolgreich sein kön-nen, zeigen drei Beispiele.

Von *Corinna Budras* und *Joachim Jahn*

Bundesrechtsanwaltskammer, dem Deut-schen Anwaltverein, dessen Forum Junge Anwaltschaft und der F.A.Z. vergeben hat – nun bereits zum vierten Mal seit 2001. Deutlich werde dabei ein „Strukturwan-del in der Anwaltschaft“, wie der Anwalts-forscher Christoph Hommerich in seiner Laudatio im Französischen Dom in Bei-lin unterstrich. Die Jury sei durchaus nicht der Meinung gewesen, nur noch Spe-zialisten hätten Chancen am Rechts-dienstleistungsmarkt. Doch es sei offenkundig, dass mittlerweile die meisten erfolgreichen Gründungskonzepte von

mobilenrecht konzentriert – und wenden sich dabei ausschließlich an Städte, Ge-meinden und kommunale Unternehmen. Das Beratertrio versteht sich als „externe Rechtsabteilung für Kommunen“. Und da-bei hat es die Preisrichter zusätzlich durch eine konsequente Ausrichtung sei-nes Büros auf eine niedrige Kostenquote von knapp 28 Prozent beeindruckt – bei einem bereits sechsstelligen Umsatz je Partner.

„Investition in elektronische Aktenfüh-rung, in die umfassende Nutzung von Da-tenbanken und nicht zuletzt in ein Sprach-

ins eigene Fachkonzept passen, werden an andere Sozietäten weiterempfohlen. Spätestens innerhalb von 24 Stunden will SKZ auf Anfragen reagieren. Ihre telefoni-sche Erreichbarkeit sichert sich die Praxis dadurch, dass sie außerhalb der Kernar-beitszeit einen externen Büroservice ein-schaltet. Ein Modell, das auch viele ande-re Anwalts-Entrepreneure zur Kostenre-sparnis nutzen: Der Anrufer merkt dabei meist gar nicht, dass er gar nicht direkt in der Kanzlei landet.

Der zweite Platz ging an Dr. Damm & Partner in Neumünster. Ihre Kunden su-chen sich die Advokaten ausschließlich unter Online-Händlern. „Eine spezielle Nischenidee“, wie Hommerich lobte. Denn die Geschäftsmodelle dieser Ziel-gruppe funktionierten offenkundig nach einer so eigenen Logik, dass eine speziel-le Rechtsberatung unumgänglich sei. Mit dem Erwerb des Fachanwaltsstitels für In-formationstechnologie habe die Kanzlei ihr „Spezialistenmarketing“ betrieben, ebenso durch eine intensive Vernetzung mit Internetdienstleistern – bis hin zu ei-gener Verbandstätigkeit, Vorträgen, Semi-naren und Fachveröffentlichungen.

Den dritten Platz belegte eine Neugrün-dung mit besonders hohen Umsätzen und Gewinnen – auch wenn die Sozietät nicht, wie manche andere Bewerber, als Abspaltung einer internationalen Groß-kanzlei von vornherein mit einer guten Startposition gesegnet war. Ausgezeich-net wurde die Münchner Kanzlei Küffner, Maunz, Langer und Zugmaier. Das Ge-schäftsmodell der vier Gründer, von de-nen keiner älter als 35 Jahre ist. Sie kon-zentrieren sich auf das Steuerrecht – und dabei ausschließlich auf die Umsatzsteu-er. „Wieso ist bisher keiner auf so eine ein-fache Idee gekommen?“, fragte Homme-rich. Schon innerhalb von zwei Jahren hätten die vier Gründer es geschafft, sich größere Mittelständler und Dax-Unter-nehmen als Auftraggeber zu angeln. „Eine Umsatzsteuer-Boutique, die in Deutschland einzigartig ist“, sagte Hom-merich. Weil Spezialisten vor allem über „nachvollziehbare Kompetenzsignale“ ausgewählt würden, habe diese Berater-praxis bereits mehr als 100 Fachveröffent-lichungen lanciert – und das auf der gan-zen Welt. Ein weiteres Ziel sei nun die „Zweitberatung von Berufskollegen“, die bei der Mehrwertsteuer an die Grenzen ih-rer eigenen Fachkenntnisse gelangten.

Mehr zum Thema **Recht & Steuern** im Internet auf unseren Seiten [www.faz.net/recht](http://www.faz.net/recht).



Illustration Andrea Kopymann

erkennungssystem mit dem Ziel der Er-sparnis von Personalkosten für Schreibar-beiten“ hob der Soziologe und Betriebs-wirt Hommerich als Besonderheit hervor. Zudem betone die Kanzlei ihre besondere Servicequalität. Diese ermöglicht sie nach eigenen Angaben durch Verzicht auf Massengeschäft: Mandanten, die nicht

Kanzleien vorgelegt würden, die sich in der „Kunst der Unterscheidung“ von il-leren Wettbewerbern verstünden. Den ersten Platz belegte die im Jah-r 2005 gegründete Kanzlei SKZ aus Darm-stadt. Die drei Inhaber Alfred Stapelfeld, Jochem Zweschper und Joachim Krum haben sich auf das Verwaltungs- und In-

Regeln könnten nach Hensslers Vorstel-lung Orientierung bei der Vertretung wi-derstreitender Interessen durch unter-schiedliche Sozietätspartner geben oder beim Umgang mit Erfolgsbonoraren. Auf der Veranstaltung wurde auch der „Kanzleigründerpreis“ verliehen, den die Hans Soldan GmbH gemeinsam mit der