

**Rechtsanwälte:** Die Branche muss sich auf schwierige Zeiten und niedrigere Umsätze einstellen

# Krisengeflüster

Der Abschwung trifft die Anwälte, ob in der Großkanzlei oder im mittelgroßen Büro. Auch die umsatzstärksten Kanzleien schließen Kündigungen nicht aus. Vorteile hat, wer breit aufgestellt ist.

Von Melanie Amann

Auf die Größe kommt es dieses Jahr nicht an bei den Rechtsanwälten. Denn die Verlierer der Wirtschaftskrise finden sich ebenso unter den großen Wirtschaftskanzleien mit mehreren hundert Anwälten wie unter den kleineren, spezialisierten „Boutiquen“, denen über Nacht das Geschäft wegbrach. Für die Großkanzlei Clifford Chance zum Beispiel hätte 2009 nicht schlechter anfangen können. Erst musste das Londoner Büro die Entlassung von 80 Anwälten vermelden, vor wenigen Tagen berichteten dann Branchendienste, dass alle 400 Clifford-Partner ihrer Sozietät eine Kapitalspritze von insgesamt 60 Millionen Pfund verpasst hätten – offenbar als Vorsorge gegen zahlungschwache Mandanten.

Wie die Krise die Rechtsberater trifft, lässt sich aber kaum pauschal sagen. Ein einheitliches Bild haben „die Anwälte“ nie abgegeben, dafür ist die Branche zu vielschichtig. Schon innerhalb einer Kanzlei können je nach Rechtsgebiet die Umsätze und die Auslastung verschiedener Abteilungen komplett verschieden sein.

Allgemein lässt sich sagen, dass breit aufgestellte Büros die Flaute besser verarbeiten können. Denn hier kompensieren die Gewinne der einen Abteilung nach Möglichkeit die Verluste der anderen. Dagegen gerät eine Kanzlei, die sich zum Beispiel nur auf Private-Equity-Mandate spezialisiert hat, durch die Krise eher in die Klemme. Jetzt zahlt es sich aus, wenn eine Sozietät frühzeitig Fachwissen im Restrukturierungsgeschäft aufgebaut hat.

Dagegen ist das Transaktionsgeschäft, mit dem die Wirtschaftsanwälte norma-



1) Zahlen für Übernahmeziele in Deutschland.

## Die großen Kanzleien für Übernahmen in Deutschland

Übernahmenvolumen in Milliarden Euro 2008 (in Klammern: Zahl der Transaktionen)<sup>1)</sup>

Freshfields Bruckhaus Deringer	76,3 (87)
Clifford Chance	55,2 (53)
Linklaters	51,5 (42)
Sullivan & Cromwell	45,9 (11)
Hengeler Mueller	35,1 (47)
Allen & Overy	31,6 (33)
Blake, Cassels & Graydon	27,1 (3)
Skadden Arps Slate Meagher & Flom	26,1 (7)
Davies Ward Phillips & Vineberg	23,0 (1)
Shearman & Sterling	22,2 (24)
Cleary Gottlieb Steen & Hamilton	17,4 (16)
Lovells	12,2 (13)

## Struktur der Fachanwälte

Anteil in Prozent (2007)



## Zugelassene Anwälte in Deutschland

in Tausend



Quellen: Bundesrechtsanwaltskammer; Mergermärkte; Statistisches Bundesamt / Foto dpa / FAZ - Grafik Walter

lerweise viel Geld verdienen, 2008 deutlich zurückgegangen. Das zeigen neue Berechnungen des Instituts Mergermärkte. Im Jahr der schlimmsten Krise seit der Großen Depression hätten Transaktionsberater „nicht viel gemacht“, stellen die Gutachter fest: Mit 2,5 Billionen Dollar sei der Gesamtwert der weltweiten Übernahmeaktivitäten (M&A) um mehr als ein Drittel gesunken.

Am stärksten sei der amerikanische Markt eingebrochen, der normalerweise 40 Prozent des gesamten M&A-Geschäfts ausmacht. Aber auch die Übernahmeaktivitäten mit europäischem Ziel seien um gut ein Drittel zurückgegangen auf knapp 742 Milliarden Euro. „Dramatisch“ sei das Transaktionsvolumen in Europa vor allem im vierten Quartal 2008 eingebrochen, wo mit insgesamt 825 Deals der niedrigste Wert seit 2003 erreicht wurde. Viele Geschäfte seien an der Finanzierung gescheitert, außerdem habe sich die Flaute bei den Private-Equity-Investoren bemerkbar gemacht. Kleinere Geschäfte

und strategische Beteiligungen gibt es dagegen auch jetzt noch viele, was im Markt eine Kettenreaktion verursachen könnte: Nach dem Motto „Kleinvieh macht auch Mist“ wenden sich größere Kanzleien verstärkt diesen kleineren Transaktionen zu und drücken auch mal ihre Preise. Damit nehmen sie kleineren Wettbewerbern die Aufträge weg und zwingen sie, sich ihrerseits weiter „nach unten“ zu orientieren, wo sie wiederum Dritte verdrängen.

Für die großen Wirtschaftskanzleien könnte 2009 erstmals nach der Krise von 2001 wieder betriebsbedingte Kündigungen bringen. Zwar beteuern die deutschen Büros, dass sie die Flaute hierzulande dank der natürlichen Fluktuation abfedern könnten. Allerdings dürften viele Sozietäten auch versuchen, ihre krisenbedingten Abgänge für „natürlich“ zu erklären und manche Auflösungsverträge einfach damit zu begründen, die Leute hätten eben nicht genug geleistet. Um jeden Preis wollen die Großkanzleien auch Einstellungsstopps vermeiden, denn der

Markt für gute Nachwuchskräfte ist ohnehin schon hart umkämpft.

Auch mittelständische Rechtsberater dürften von der Krise nicht verschont bleiben, erwartet Christoph Hommerich, Geschäftsführer des Soldan Instituts für Anwaltmanagement. „Baurechtler dürften es schwer haben, trotz des zweiten geplanten Konjunkturpakets“, erwartet er. Chancen sieht er dagegen für Arbeitsrechtler und Anwälte für Insolvenzrecht, die sich im konjunkturellen Aufschwung noch Sorgen um zu wenige Aufträge gemacht hätten. „Die Anwälte müssen sich breiter aufstellen“, rät er. „Die Krise zeigt wieder, dass Berater mit einem eng gefassten Spezialgebiet ein großes Risiko eingehen.“

Nur wer sich mit den Alltagsgebieten wie Familienrecht, Mietrecht oder Werkvertragsrecht beschäftigt, dürfte auch 2009 ein weitgehend stabiles Geschäft erwarten – allerdings womöglich auf einem gewohnt niedrigen Niveau. Heiraten, sich scheiden lassen, umziehen, Auto fahren und reparaturanfällige Geräte kaufen wer-

**Rechtsanwälte:** Die Branche muss sich auf schwierige Zeiten und niedrigere Umsätze einstellen

# Krisengeflüster

den die Deutschen auch im Krisenjahr 2009, und dann brauchen sie anwaltlichen Rat. In diesem Marktsegment haben die Berater aber andere Sorgen: Das Jahr 2008 hat ihnen neue Wettbewerber beschert. Seit Juli ist das Rechtsdienstleistungsgesetz in Kraft, das Nichtjuristen erlaubt, Rechtsrat zu erteilen, wenn dies nur eine „Nebenleistung“ zu ihrem bisherigen Arbeitsgebiet ist. Die Reform beschäftigte schon die Gerichte: Das Oberlandesgericht Stuttgart musste klären, ob eine Bank eine unzulässige Rechtsdienstleistung erbrachte, als sie mit Gläubigern einer GmbH im Rahmen einer Umschuldung über einen Forderungsverzicht verhandelte. Die Richter billigten dies aber.

Wie viele Architekten, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder Unternehmensberater inzwischen von der Marktöffnung Gebrauch gemacht haben, das weiß weder die Bundesrechtsanwaltskammer (BRAK) noch der Deutsche Anwaltverein noch das Institut für Freie Berufe in Nürnberg. Dessen Geschäftsführer Willi Oberlander ist aber überzeugt, dass „das Rechtsdienstleistungsgesetz nicht spurlos an der Anwaltschaft vorübergegangen ist“. Das zeigt auch eine Umfrage, die Oberlander im Auftrag der Bundesrechtsanwaltskammer unter 6000 Anwälten durchgeführt hat. Etwa jeder dritte Befragte gab an, sich schon „eingehend“ mit dem RDG beschäftigt zu haben. Die überwiegende Mehrheit der Befragten lehnte die Reform jedenfalls ab: Unabhängig von der Größe der Kanzlei – ob Einzelanwalt oder überörtliche Sozietät – gaben mindestens 61 Prozent der Befragten an, sie „begrüßten“ die Neuregelung des Beratungsrechts nicht. Andererseits fürchtete die überwiegende Mehrheit der Befragten auch keinen nennenswerten Wettbewerbsdruck infolge der Reform.

In einer anderen repräsentativen Studie hat Oberlander die Mandatsstruktur von 472 Kanzleien untersucht. Das Ergebnis: Gut 12 Prozent dieser Sozietäten bearbeiten keine gewerblichen Mandate, und in fast jeder dritten beträgt der Anteil dieser Aufträge nicht mehr als 20 Prozent. Den überwiegenden Anteil ihres Umsatzes (41 Prozent) erwirtschafteten die Befragten mit gerichtlicher Vertretung, etwa ein Drittel mit außergerichtlicher Beratung – das ist etwas mehr als in einer früheren Studie von 2005.