

Anwalts

blatt



Deutscher**Anwalt**Verein

Aufsätze

Henssler: Anwaltsrecht und Europa	1
Prütting: 20 Jahre Anwaltsrecht	9
Deckenbrock: Tätigkeitsverbot für Anwälte	16

Kommentar

Riedmeyer: Europa für Anwälte	27
-------------------------------	----

Thema

20 Jahre Institut für Anwaltsrecht Köln	28
---	----

Aus der Arbeit des DAV

Europäischer Parlamentarischer Abend	32
--------------------------------------	----

Mitteilungen

Seyfarth: Haftung für Fehler des Gerichts	48
---	----

Haftpflichtfragen

Bräuer: Fallen der Berufung	61
-----------------------------	----

Rechtsprechung

OLG Düsseldorf: Zwei Gebühren bei Beratungshilfe	69
BVerfG: Keine Verkürzung des Rechtswegs	75

1/2009
Januar

Deutscher**Anwalt**Verlag

Editorial

- I **Kein Misstrauen gegen Anwälte**
Rechtsanwalt Hartmut Kilger, Präsident des Deutschen Anwaltvereins

Berichte aus Berlin und Brüssel

- IV **Auf ins Superwahljahr**
Stefan Schnorr, Berlin
- VI **Europa im Wahljahr 2009**
Assessor Thomas Marx, Brüssel

VIII Aktuelles

Aufsätze

- 1 **Die internationale Entwicklung und die Situation der Anwaltschaft als Freier Beruf**
Prof. Dr. Martin Henssler, Köln
- 9 **20 Jahre anwaltliches Berufsrecht in Deutschland**
Prof. Dr. Hanns Prütting, Köln
- 14 **Die erste Adresse der Anwaltschaft an der Universität**
Rechtsanwalt Dr. Peter Hamacher, Köln
- 16 **Tätigkeitsverbote bei nichtanwaltlicher Vorbefassung**
Dr. Christian Deckenbrock, Köln
- 22 **Vorsicht neue Rechtsdienstleister!**
Rechtsanwalt Dr. Volker Römermann, Hamburg/Hannover

Kommentar

- 27 **Warum Europa jeden Anwalt interessieren muss**
Rechtsanwalt Oskar Riedmeyer, München

Thema

- 28 **20 Jahre Institut für Anwaltsrecht Köln: Anwaltsrecht in 20 Jahren – Anwalt quo vadis?**
Rechtsanwalt Dr. Nicolas Lührig, Berlin

Gastkommentar

- 31 **Wann richterliche Zurückhaltung fehl am Platz ist**
Dr. Wolfgang Janisch, Karlsruhe

Aus der Arbeit des DAV

- 32 **Europäischer Parlamentarischer Abend**
- 34 **Juristenausbildung: Bolognaprozess**
- 35 **DAV-Werbekampagne: Kanzlei-Faltblätter**
- 36 **AG Internationaler Rechtsverkehr: Deutsch-chinesische Konferenz**
- 37 **Justizopfer angemessen entschädigen**
- 38 **DAV-Gesetzgebungsausschüsse**
- 38 **AG Anwältinnen: American Bar Association**
- 39 **Deutsche Anwaltakademie: Nachrichten**
- 40 **Berliner Anwaltsverein: Mediation in Europa**
- 41 **Berliner Anwaltsverein: Anwaltessen**
- 42 **Würzburger Anwaltverein: 100. Geburtstag**
- 42 **Kölner Anwaltverein: Europäisches Anwaltsforum**
- 43 **AG Verkehrsrecht: Homburger Tage + Road Show**
- 44 **AG Geistiges Eigentum & Medien: Erste Tagung**
- 44 **AG Anwaltsnotariat: Herbsttagung**
- 45 **AG Anwältinnen: Zugang zum Anwaltsnotariat**
- 46 **Mitgliederversammlung**
AG Erbrecht / AG Arbeitsrecht / AG Insolvenzrecht und Sanierung
- 47 **AG Sportrecht: DAV-Wertung Berlin-Marthon**
- 47 **Personalien**

Mitteilungen

Anwaltschaftung

- 48 **Haftung des Anwalts für Fehler des Gerichts**
Rechtsanwalt Dr. Sebastian Seyfarth, Stuttgart

Justiz

- 52 **Justizstandort Deutschland im globalen Wettbewerb**
Prof. Dr. Galf-Peter Calliess, Bremen und wissenschaftlicher Mitarbeiter Hermann B. Hoffmann, Bremen

Anwaltsnotariat

- 54 **Zugang zum Anwaltsnotariat – wie geht es weiter?**
Rechtsanwalt Philipp Wendt, Berlin

Anwaltsnotariat

- 56 **Kurz und bündig**
Rechtsanwalt Franz Peter Altemeier, Berlin

Dokumentationszentrum

- 57 **Blick ins Ausland**
Dokumentationszentrum für Europäische Anwalts- und Notarrecht an der Universität zu Köln

Soldan-Institut für Anwaltmanagement

- 58 **Chancenreiche Kanzleigründungen**
Prof. Dr. Christoph Hommerich, Bergisch-Gladbach und Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

Chancenreiche Kanzlei Gründungen

Prof. Dr. Christoph Hommerich, Bergisch-Gladbach und
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

Die Gründung neuer Anwaltskanzleien wird in einem gesättigten Rechtsdienstleistungsmarkt immer schwerer. Wo die Chancen und wo Risiken liegen wird an einer Auswertung von Bewerbungsunterlagen des Soldan Gründerpreises deutlich, der inzwischen viermal ausgelobt wurde.

Die Einstiegsbedingungen in den Rechtsdienstleistungsmarkt haben sich in den letzten zwei Jahrzehnten deutlich verschlechtert. Sichtbar wird dies daran, dass zwischen 1994 um 2006 die durch Anwälte erzielten pro Kopf Umsätze durchschnittlich um 17 Prozent gefallen sind. Dies kann zwar keine generelle Warnung für junge Juristen sein, diesen Beruf zu meiden: Wer als Jurist allerdings eine Anwaltskanzlei gründen will, muss sich darüber im Klaren sein, dass seine Gründung nur dann erfolgreich sein wird, wenn er die veränderten Strukturbedingungen am Rechtsdienstleistungsmarkt genau analysiert und sich bei seinen Gründungsplanungen angemessen auf diese Bedingungen eingestellt hat. Hierbei reicht es nicht, aufwändige Modellrechnungen hinsichtlich zukünftiger, „virtueller“ Umsätze einer Kanzlei durchzuführen und dabei Gründungspläne zu entwickeln, die zwar vom Umfang her imposant aussehen, sich aber sehr oft als in Wundertüten verpackte Hoffnungen erweisen. Zumeist gilt, dass sich der Gründungserfolg im umgekehrten Verhältnis zum Volumen der Gründungspläne einstellt.

Klare Konzepte – klare Spezialisierung

Auf der Grundlage einer Auswertung von mehr als 200 Bewerberunterlagen aus vier Gründerpreisen können einige sinnvolle Schlussfolgerungen hinsichtlich der Erfolgsbedingungen von Gründungen gezogen werden. Grundsätzlich hat sich das Gründungsverhalten in den letzten 10 Jahren deutlich verändert: Immer häufiger wird von Beginn an auf Konzeptionen mit eindeutigen Spezialisierungen gesetzt. Insbesondere die *erfolgreichen* Gründer gehen davon aus, dass neue Kanzleien mit breiter Aufstellung kaum mehr Chancen haben, sich am Markt durchzusetzen.

Interessant ist, dass erfolgreiche Gründer sehr unterschiedliche Formen der Spezialisierung wählen, die nahezu das gesamte Spektrum so genannter Marktsegmentierungen umfassen. Neben die herkömmlichen Formen einer Spezialisierung auf bestimmte einzelne Rechtsgebiete (zum Beispiel Arbeitsrecht, Familienrecht, Mietrecht oder Verkehrsrecht) treten Spezialisierungen auf bestimmte Zielgruppen (zum Beispiel Kommunen, Ärzte, Kapitalanleger, weitere einzelne Berufe), auf bestimmte Geschäftstypen (zum Beispiel Franchise-Unternehmen, Internethändler etc.) bis hin zur Konzentration auf Mandanten, die sich ständig auf nationaler wie internationaler Ebene mit einer, allerdings sehr komplexen Steuer auseinanderzusetzen haben, der Umsatzsteuer.

Konsequente Umsetzung

Klare Konzepte allerdings reichen nicht aus, um als Gründer erfolgreich zu sein. Ebenso wichtig ist die Entschlossenheit der Gründer, ihre Konzepte konsequent zu verfolgen. Dies ist insbesondere bei der Durchsetzung spezialisierter Kanzleikonzeptionen nur dann möglich, wenn allen Gefährdungen durch eine breite Nachfrage, welche das Spezialisierungskonzept verletzen würde, widerstanden wird. Spezialisierte Gründer zeichnen sich durch die nicht häufig anzutreffende Fähigkeit aus, Mandate, die nicht in ihre strategische Konzeption passen, abzulehnen. Diese Konsequenz in strategischen Grundsatzfragen verbindet sich in der Regel mit entsprechend konsequentem Handeln in Sachen Kanzleiführung, das Marketing eingeschlossen.

- *Kommunikation*: Auffallend ist, dass erfolgreiche Gründer von Anfang an begreifen, dass sie ihre Spezialisierungen dem Markt mitteilen müssen. Dies führt keineswegs zu marktschreierischen, wohl aber zu genau gezielten Kommunikationsstrategien, in denen über die entsprechenden Leistungsangebote präzise informiert wird. Dabei wird das Spektrum sinnvoller Möglichkeiten von der Kanzleibroschüre, über wissenschaftliche oder auch populär wissenschaftliche Publikationen bis hin zu Mandantenseminaren und Informationsveranstaltungen für (potentielle) Mandanten in aller Regel in seiner gesamten Breite ausgenutzt. Im Einzelfall wird allerdings auch bewusst auf Werbung verzichtet, wenn es darauf ankommt, absolute Diskretion aktiv zum Markenzeichen zu machen. So findet sich in einem Gründungsplan der Hinweis: „Kostenintensive Werbeauftritte werden ebenso vermieden wie Verlautbarungen medienwirksamer Mandate in der Presse. Die beste Werbung ist eine ebenso qualifizierte wie diskrete Mandatsbearbeitung. Die von der Sozietät beratenden Unternehmen erwarten ein hohes Maß an Diskretion und öffentlicher Zurückhaltung“. Auch in Sachen Kommunikationspolitik wird also sichtbar, dass sich erfolgreiche Gründer sehr differenziert mit den ihnen zur Verfügung stehenden Marketingmöglichkeiten auseinandersetzen und aktiv abwägen, welche dieser Möglichkeiten zu den strategischen Konzepten ihrer Kanzleien passen.

- *Kostenbewusstsein*: Immer mehr Gründer denken darüber nach, die Kostenquote ihrer Kanzleien vergleichsweise gering zu halten. Dies ist insoweit nicht unproblematisch, als sich auch Gründer finden, die ihre „Gesamtstrategie“ auf Kostensenkung, statt auf unternehmerische Markterschließung richten. Ein solches Konzept kann nicht erfolgreich sein. Anders verhält es sich allerdings, wenn Überlegungen angestellt werden, durch Verwendung von Diktiersystemen oder auch durch Einsatz externer Dienstleister (Büroservice) insbesondere in den Gründungsjahren und den Jahren der Konsolidierung neu gegründete Kanzleien vermeidbare Kosten zu sparen.

Nimmt man dies alles zusammen, so heißt die Erfolgsformel für junge Gründer auch in Zeiten eines gesättigten Marktes: Klarheit und Konsistenz im Handeln. Damit werden zwei Werte umrissen, die eine Voraussetzung darstellen für das zentrale Bindemittel der Anwälte zu ihren Mandanten: die Herstellung von Vertrauen.

**Soldan Institut: Prof. Dr. Christoph Hommerich,
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian**

Hommerich und Kilian sind Vorstände des Soldan Instituts für Anwaltsmanagement e. V. Informationen zum Soldan Institut für Anwaltsmanagement im Internet unter www.soldaninstitut.de.

Sie erreichen die Autoren unter der E-Mail-Adresse autor@anwaltsblatt.de.