

## Es bleibt spannend



GRAZIELLA MIMIC

Es war ein bewegtes Jahr für die deutsche Anwaltschaft. Die Kontroverse um die Neuregelung des Verbots der Vereinbarung von so genannten Erfolgshonoraren sorgte für lebhafte Debatten. Zwar ist auch nach der neuen Rechtslage eine solche Abmachung nur in Ausnahmefällen zulässig. Doch besteht seit Anfang Juli für den Mandanten die Möglichkeit, in bestimmten Fällen seinem Anwalt bei Prozessgewinn einen höheren Vergütungsanspruch einzuräumen.

Ebenfalls seit dem 1. Juli müssen Advokaten eine weitere Herausforderung meistern und sich auf zusätzliche Konkurrenz einstellen. Denn das neue Rechtsdienstleistungsgesetz erlaubt nun anderen Berufsgruppen, wie beispielsweise Unternehmensberatern und Steuerberatern sowie auch Banken oder Versicherungen, qualifizierte Rechtsberatung als Nebenleistung anzubieten. Auf diese Nebenbuhler könnten Rechtsanwälte in einem ohnehin gesättigten Markt gerne verzichten. Daher gilt es jetzt, in die Offensive zu gehen und mit harten Bandagen zu kämpfen.

Der Deutsche Anwaltverein sieht den einzigen richtigen Weg darin, den Qualitätsvorsprung der Anwälte weiter auszubauen, und bereits vor einiger Zeit rief der Präsident der Bundesrechtsanwaltskammer Axel C. Filges seine Kollegen zur Geschlossenheit auf und mahnte sie, „die weitere Öffnung des Rechtsberatungsmarktes als noch stärkere Motivation anzusehen, dem Verbraucher zu zeigen, dass die anwaltliche Beratung mit der Beratung beim Finanzberater, Testamentsvollstrecker oder bei der Kfz-Werkstatt um die Ecke nicht vergleichbar ist und dass umfassender, kompetenter Rechtsrat eben nur beim Anwalt zu bekommen ist.“

Der Deutsche Anwaltverein sieht den einzigen richtigen Weg darin, den Qualitätsvorsprung der Anwälte weiter auszubauen, und bereits vor einiger Zeit rief der Präsident der Bundesrechtsanwaltskammer Axel C. Filges seine Kollegen zur Geschlossenheit auf und mahnte sie, „die weitere Öffnung des Rechtsberatungsmarktes als noch stärkere Motivation anzusehen, dem Verbraucher zu zeigen, dass die anwaltliche Beratung mit der Beratung beim Finanzberater, Testamentsvollstrecker oder bei der Kfz-Werkstatt um die Ecke nicht vergleichbar ist und dass umfassender, kompetenter Rechtsrat eben nur beim Anwalt zu bekommen ist.“

Auf jeden Fall befindet sich der Berufsstand im Wandel, denke man auch an die Digitalisierung, die vor Juristenkanzleien keinen Halt macht und nach den Vorstellungen des Bundesministeriums der Justiz und der Bundesrechtsanwaltskammer bis 2010 den gesamten Rechtsverkehr dominieren sollte. Will der Anwalt überleben, bleibt ihm nur eins übrig: sich den neuen Bedingungen anzupassen. Als Teilnehmer eines schwierigen Marktes in einer instabilen Wirtschaft muss er unternehmerisch denken und handeln, das heißt vor allem über eine klare Profilierung seiner Kanzlei und die Festlegung langfristiger Ziele nachdenken, kurz gesagt: die richtige Marketingstrategie entwickeln. Es bleibt spannend ...

Herzlichst

Graziella Mimic

Graziella Mimic



HEINZ-GEORG AHLE: Der Anwalt muss zusehen, wie sein Beruf zunehmend kommerzialisiert wird. Die Zeiten, in denen er sich ausschließlich mit Paragrafen befassen musste, sind passé.