

Magazin für Referendare und Berufseinsteiger

Karriere

IM RECHT

Schwerpunktthema

Die Internationalisierung
der Anwaltschaft –

Mit zahlreichen Praktikerbeiträgen
nicht nur aus Großkanzleien

Interviews

Von Metropolregionen und
unkrautfreien Gärten

Referendarsberichte

Wahlstationen in Perth und
in New York

Die Rechtswelt der Zukunft

Neue Trends der juristischen Arbeitswelt
von Antwortverhalten bis Webpräsenz

Das besondere Buch

1/2014



Nomos

ein Produkt von *Kanzleien in Deutschland*

Eine Webpräsenz kann nur ein Puzzlestein sein

Was macht einen guten Anwalt 2030 aus?

*Der juristische Arbeitsalltag von morgen wird sich nach einhelliger Meinung wesentlich von dem heutigen unterscheiden. Dabei kündigen sich Veränderungen schon jetzt an. Die Redaktion unseres Verlagshandbuchs *Kanzleien in Deutschland (KiD)*, als dessen HR-Tochter sich diese Zeitschrift versteht, hat ihr Ohr an den Trends der Zeit. In dieser Ausgabe spricht zum einen KiD-Redakteur Florian Wörtz mit der in Mainz ansässigen bundesweit tätigen Anwaltsberaterin Ilona Cosack. Zum anderen reflektiert KiD-Redakteurin Sibylle Schwarz über das zukunftsfähige Antwortverhalten der Kanzleien in Deutschland. Beide orientieren sich dabei nicht zuletzt an der DAV-prognos-Studie „Der Rechtsdienstleistungsmarkt 2030“, die auch ein zentraler Gegenstand des letzten Deutschen Anwaltstags war.*

Frau Cosack, wenn wir zurückblicken, stoßen wir in Deutschland der 70-er Jahre auf etwas über 20.000 zugelassene Rechtsanwälte. Seinerzeit gab noch ein Standesrecht statt einem Berufsrecht; dieses verbot den Berufsträgern beispielsweise für ihre Tätigkeit zu werben. Der Anwaltsberuf wurde mit einem regen Zustrom an Mandanten sowie sicheren und auskömmlichen Einkommen verbunden. Die Kanzleien bestanden meist aus personell kleinen Einheiten und schönen Messingschildern an der Türe. In dieses scheinbar gemütliche Idyll brachen mit der sprunghaft gestiegenen Anzahl an Anwälten und grundlegenden Gesetzesreformen zahlreiche Veränderungen und eine deutliche Liberalisierung ein. Welche weiterreichenden Auswirkungen wird diese Dynamik auf den Anwaltsberuf haben?

Der Anwaltsmarkt hat sich erheblich gewandelt. Anfang des 21. Jahrhunderts tummeln sich 160.000 Anwälte auf einem mittlerweile hart umkämpften Markt. Die Werbebeschränkungen sind weitgehend gefallen, sodass Anwälte ihre Dienstleistungen in bisher nicht gekannter Weise in der Öffentlichkeit anpreisen können. Die große Frage ist tatsächlich, wie diese Entwicklung weitergehen wird: Wird es irgendwann einmal über 200.000 Anwälte geben oder Kanzlei-Discounters in Shopping-Zentren? Der Deutsche Anwaltverein hat sich diesen Zukunftsthemen angenommen und ist in einer Studie der Frage nachgegangen, welche Auswirkungen wirtschaftliche, demografische, gesellschaftliche und technologische Entwicklungen auf den Rechtsdienstleistungsmarkt in den nächsten Jahren haben werden. (Gemeint ist die DAV-prognos-Studie „Der

Rechtsdienstleistungsmarkt 2013“, die auch ein zentraler Gegenstand des seinerzeitigen DAT gewesen ist, Anm. d. Schriftlgt.).

An den Ergebnissen dieser Studie haben Sie in den Bereich Qualitätssicherung und Technologischer Wandel mitgewirkt. Wie aussagekräftig ist das Ganze denn geworden, und wo liegen nun aktuell die auffälligsten Probleme der Anwaltschaft?

An der DAV-Zukunftsstudie arbeiteten viele Experten mit. In verschiedenen Workshops fanden breite Diskussionen statt, sodass ich die Ergebnisse der Studie für aussagekräftig halte. Es zeichnet ein sehr realistisches Bild der aktuellen Probleme und zeigt die Tendenzen, in welchen sich der Anwaltsmarkt in den kommenden Jahren mit einiger Sicherheit hin bewegen wird. Es hat sich beispielsweise herausgestellt, dass gerade kleinere und mittlere Kanzleien vielfach ohne Gesamtstrategie am Markt operieren. So wollen diese Kanzleien ihre Webseite optimieren, vergessen jedoch dabei die eigene Positionierung und den Umstand, dass eine Webpräsenz nur ein Puzzlestein im gesamten Marketingkonzept sein kann.

Wie kann ich mich als Junganwalt auf diese Entwicklung einstellen, welche Lehren kann ein junger Anwalt aus der DAV-Zukunftsstudie für sich selbst ziehen?

Anwaltskanzleien stehen im Wettbewerb mit anderen Rechtsdienstleistern, die bereits heute am Markt existieren und Telefon- und Onlineberatung zu Niedrigstpreisen anbieten. Nischen bieten Chancen, sich als Experte zu positionieren und auch außerhalb von Fachanwaltschaften zu punkten. Gerade für Junganwälte ist es zu Beginn ihrer Karriere anfangs oder auf Dauer nicht erreichbar, einen Fachanwaltstitel zu erlangen. Ein Einstieg in Nischen bietet sich häufig bei Branchen oder Hobbys des jeweiligen Junganwalts.

Die Internationalisierung wird ja auch in der DAV-Zukunftsstudie thematisiert. Wie sollte sich ein junger Anwalt insoweit positionieren?

Wenn er Sprachkenntnisse aufweist, die über die obligatorischen Englischkenntnisse hinausgehen, kann er sich dieses Alleinstellungsmerkmal zunutze machen. Der Rechtsdienstleistungsmarkt wird hier langfristig zusammenwachsen. Netzwerke und Kooperationen mit Spezialisten werden immer wichtiger. Die internationale Großkanzlei wird andere



Florian Wörtz,
Rechtsanwalt und
Redakteur, Stuttgart,

ist nach Studium in Augsburg, Lund (Schweden) und Köln sowie Auslandsaufenthalt in den USA und Mexiko wieder in seine schwäbische Heimat zurückgekehrt und arbeitet seit 2010 als selbstständiger Anwalt und Mediator in Stuttgart. Gleichzeitig ist Wörtz Redakteur des Handbuchs **Kanzleien in Deutschland**.



Ilona Cosack,
Anwaltsberaterin,
Mainz,

ist Inhaberin der ABC AnwaltsBeratung Cosack und Autorin des Praxishandbuchs *Anwaltsmarketing*. Seit 1998 berät und begleitet sie Anwaltskanzleien ganzheitlich als Expertin mit dem Schwerpunkt „Anwältin und Anwalt als Unternehmer“. Es werden Kanzleigründer, kleine und mittlere Kanzleien sowie interdisziplinäre Kanzleien betreut. Für Großkanzleien werden Seminare für Mitarbeiter und zum Social Media Marketing durchgeführt. Im Business-Netzwerk XING moderiert sie die Gruppen *Anwaltsmanagement*, *Kanzleigründung* und *Marketing Club Wirtschaftskanzleien* mit etwa 1.800 Mitgliedern.

Strategien entwickeln als die kleine, hochspezialisierte Kanzlei, die mit einem herausragenden Angebot punkten kann. Seit mehreren Jahren betreue ich als Anwaltsberaterin eine Kanzlei, die in einer Metropole ein spezielles Dienstleistungsangebot für Japaner entwickelt hat und Kanzleien, die einen zweiten Standort in Italien oder Spanien aufgemacht haben.

Was macht einen guten Anwalt in der Zukunft aus, welche Eigenschaften werden benötigt, welche Eigenschaften werden künftig an Bedeutung gewinnen?

Auf die fachlichen Qualifikationen muss der Mandant eher vertrauen, da er sie selbst in der Regel nicht beurteilen kann. Es werden daher zusehends Eigenschaften gefragt sein, die den Anwalt als Unternehmer auszeichnen. Branchenkenntnisse helfen, die Bedürfnisse der Mandanten zu erkennen und Nutzen zu bieten. Nach wie vor ist Vertrauen ein wichtiger Bestandteil der Mandatsbeziehung. Dieses wird auch durch Referenzen untermauert, denn der potenzielle Mandant will sich in seiner Wahl bestärkt wissen.

Wie haben sich die Erwartungen des Mandanten an den Anwalt in den letzten Jahren verändert und wie wird sich dies in den kommenden Jahren weiter verändern?

Der Mandant ist kritischer geworden, er ist durch das Internet informiert und die Zeiten, wo der Anwalt hinter seinem Mahagoni-Schreibtisch sitzend auf den Mandanten gewartet hat, sind endgültig vorbei. Der nächste Mandant ist nur einen Mausklick entfernt – allerdings auch genauso schnell wieder weg, wenn das Angebot nicht passt. Ein aktives Zugehen auf Mandanten und die Stärkung der Mandantenbindung sind notwendig, um Weiterempfehlungen zu generieren. Mehr als die Hälfte aller Kanzleien haben hier erhebliches Potenzial, das brach liegt. Der technologische Wandel bietet Chancen, die die Anwaltschaft ergreifen sollte.

Welche Talente braucht ein guter Anwalt, und was davon kann man sich antrainieren?

Ein offener Umgang mit Menschen ist hilfreich, sei es bei Gericht, Verhandlungen mit der Gegenseite und auch und gerade im Umgang mit den eigenen Mandanten. Das gewisse Etwas, „Charisma“ hat man – antrainieren lässt sich beispielsweise die Wertschätzung der eigenen Arbeit und daraus folgend die Führung des Mandanten in die richtige Richtung. Wer ungern vor Publikum vorträgt, findet vielleicht seine Berufung im Schreiben. Jeder Mensch hat Talente, die man fördern kann. Wichtig ist, dass man herausarbeitet, welche Bereiche für den Jeweiligen geeignet sind – was man gerne macht, macht man gut.

Bereitet die universitäre Ausbildung auf den Anwaltsberuf vor? Was fehlt jungen Absolventen regelmäßig?

Der Blick über den Tellerrand hinaus. Es macht einen Unterschied, ob ich als Angestellter oder Selbstständiger meinen Beruf ausübe. Nicht jeder ist zum Selbstständigen geeignet. Finden Sie heraus, wo Ihre Stärken und Schwächen liegen. Konzentrieren Sie sich auf Ihre Stärken und setzen Sie sich Ziele. Wer eine konkrete Planung (wo will ich in drei – fünf – zehn Jahren stehen?) vornimmt, wird diese Ziele auch dann erreichen, wenn Stolpersteine auf dem Weg liegen. Beispielsweise hat ein junger Anwalt, der bereits als Fachanwalt tätig war, mit unserer Hilfe seine Selbstständigkeit zugunsten einer Position als angestellter Anwalt in einem Unternehmen aufgegeben. Hier ergeben sich auf Dauer für ihn Aufstiegschancen, und er wird auch seiner Rolle als Familienvater und Ehemann gerecht, das war sein Ziel.

Was vermitteln Sie denn last not least den Lesern Ihres Buches auf dem Wege zum besseren anwaltlichen Unternehmer?

Dort finden Sie Praxisbeispiele und Schritt-für-Schritt-Lösungen. Lassen Sie mich das mal mit der Zuschrift einer Leserin beantworten: „Ich wollte Ihnen eine Rückmeldung geben zu Ihrem Buch. Ich arbeite jetzt seit einigen Monaten damit und nutze es quasi als Checkliste – und bin begeistert! Ich muss zwar noch unser gesamtes Social Media-Engagement überarbeiten, habe aber ansonsten schon sehr viele Tipps für andere Bereiche übernommen und seit Jahresanfang umgesetzt“.

Es ist immer wieder die Rede von den schwieriger werdenden Bedingungen auf dem Anwaltsmarkt in der Zukunft. Wie stehen Sie zu dieser Aussage?

Dazu kann ich kann gerade jungen Anwälten sagen: Die Zukunft seid ihr, ihr könnt die Zukunft selbst gestalten und seid auch viel flexibler, um euch auf die veränderten Bedingungen einzustellen und gut zu positionieren – mitunter sind diese Voraussetzungen viel günstiger als bei so mancher scheinbar gut etablierten mittelständischen Kanzlei, die sich in ihren eingefahrenen Gleisen bewegt. In jeder Branche gibt es Erfinder, die beharrlich an ihrer Idee bastelten und dabei auch Rückschläge zu verkraften hatten. Habt Mut und gestaltet eure eigene Zukunft! Der Anwaltsmarkt wird auch in Zukunft zahlreiche Chancen bieten.