

Anwälte lernen um

Nachwuchs und ausländische Büros verschärfen Wettbewerb

VON JAN BYOK

Düsseldorf - Die deutschen Rechtsanwälte kämpfen derzeit mit einer Entwicklung, die zu einer grundlegenden Umwälzung von Marktstruktur und Berufsbild führt.

Seit Jahren steigt die Zahl der anwaltlichen Berufsanfänger. Eine Trendwende ist nicht in Sicht. Voraussichtlich vor dem Jahr 2000 werden die Rechtsanwaltskammern mehr als 100 000 Mitglieder haben. 1980 gab es nur 36 000 Zulassungen in Deutschland - eine Steigerung um mehr als 150 Prozent.

Nach statistischen Untersuchungen der Bundesrechtsanwaltskammer schlägt sich diese Entwicklung bei den Anwaltseinkommen nieder. So stagniert der persönliche Überschuss je Anwalt seit 1994 bei jährlich etwa 150 000 DM. Bei Anwälten in überörtlichen Sozietäten ist er sogar stark rückläufig.

Zwar ist die Anwaltsdichte in den USA noch weit höher als in Deutschland, aber die hiesigen Advokaten werden langsam unruhig. Dafür sorgt nicht nur der Wettbewerb durch den eigenen Berufsnachwuchs. Die deutsche Anwaltschaft wird zum eigenen Verdruß jetzt auch noch von anderen Schwergewichten herausgefordert.

Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und anglo-amerikanische Großkanzleien haben den deutschen Anwaltsmarkt fest ins Visier genommen und die Konkurrenz weiter verschärft. Die großen Sechsen unter den Wirtschaftsprüfungsgesellschaften mischen inzwischen über eigens gegründete Rechtsanwalts-GmbH's mit und wollen sich so ein Stück der lukrativen Rechtsberatung sichern, die in Deutschland einen Umsatz von knapp 30 Mrd. DM (15 Mrd. Euro) jährlich erwirtschaftet. Damit löst sich die bisher einträchtige Abgrenzung zwischen Anwälten, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern langsam auf.

Ebenso bedrohlich ist der Einbruch schlagkräftiger und straff organisierter amerikanischer und englischer „Anwaltsfabriken“ in den deutschen Markt. Vor allem

englische Büros suchen derzeit außerhalb der eigenen Grenzen verstärkt noch Expansionsmöglichkeiten und richten ihr Interesse auf Kontinentaleuropa. Mehrere deutsche Spitzen-Sozietäten haben sich mit englischen Kanzleien verbündet.

In der Branche wird bald mit weiteren grenzüberschreitenden Zusammenschlüssen gerechnet, denn die Suche nach geeigneten deutschen Übernahmekandidaten geht weiter. Passende Aspiranten werden inzwischen auch in großformatigen Anzeigen der Fachpresse

„Wirtschaftsprüfer und anglo-amerikanische Großkanzleien haben den deutschen Anwaltsmarkt fest ins Visier genommen.“

oder durch Personalberater gesucht.

Ausländische Megakanzleien geben sich nicht mehr damit zufrieden, durch die Eröffnung eigener Büros organisch zu wachsen. Aus Sicht der deutschen Anwälte sind Verbindungen mit englischen und amerikanischen Partnerbüros deshalb nicht ganz unproblematisch, weil sich die Rechtskulturen deutlich unterscheiden.

Englische Anwälte verstehen ihren Beruf als Handwerk, während die deutschen Kollege von freiberuflichem Standesdünkel getrieben sind. Auch die Größenverhältnisse sind häufig ungleich. Eine führende „Cityfirm“ beschäftigt mehr als 600 Anwälte, während die größten deutschen Anwaltsbüros eine Mitarbeiterzahl von weniger als 250 angeben. Das schlägt sich auch in den Gesamtumsätzen nieder, die letztlich die Verhandlungsmacht bei Zusammenschlußgesprächen prägen. Böse Zungen behaupten, daß die profitablen deutschen

Büros von ausländischen Interessenten aufgekauft werden und damit ihre Unabhängigkeit verlieren. Deutsche Sozietäten reagieren auf diese Herausforderungen mit einer Fusionswelle untereinander. Anfang 1999 haben sich allein zwei deutsche Großkanzleien durch Zusammenschlüsse mit mittelgroßen Büros weiter verstärkt.

Es ist absehbar, daß der Trend zu großen Beratungsunternehmen mit kombinierten Angeboten aus Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung und Steuerexpertise weiter geht. Nur so können Büros mit wirtschaftsrechtlichem Schwerpunkt einer globalisierten Weltwirtschaft folgen.

Die Anwälte müssen sich damit zunehmend vom traditionellen Bild des Freiberuflers verabschieden. Allein Nischenanbieter mit Spezialgebieten werden von dieser Entwicklung verschont bleiben.

Der schärfere Wettbewerb zwingt die deutschen Anwälte auch dazu, nach neuen Überlebensmethoden zu suchen. Ein Mittel ist das in der anglo-amerikanischen Rechtskultur verbreitete Anwaltsmarketing, in Deutschland aus standesrechtlichen Gründen bisher verpönt.

Anwaltsbüros haben inzwischen sogar Budgets für die Öffentlichkeitsarbeit eingerichtet. Es ist keine Seltenheit, das dafür Mittel von mehr als DM 100 000 pro Jahr zur Verfügung stehen. Hier hat sich ein schnell wachsender, einträglicher Markt entwickelt, der von dem Profilierungsbedarf der Anwälte lebt.

Auch die Mandanten nutzen den härteren Wettbewerb aus. Sie profitieren von sinkenden Stundenhonoraren und sind zunehmend bereit, die großen Anwaltsbüros gegeneinander auszuspielen. Die geänderten Marktbedingungen beinhalten aber nicht nur Risiken für die Anwaltsbranche. Mit den nötigen Anpassungen bleiben die deutschen Anwälte wegen der anhaltenden Unterschiedlichkeit der Rechtsordnungen und ihrer vergleichsweise guten Ausbildung international wettbewerbsfähig.

Der Autor ist Rechtsanwalt in Düsseldorf

Deutsche Anwaltskanzleien suchen neue Partner: Fusionen und Einstieg ins Prüfungsgeschäft

Deringer internationaler

Partner für Gaedertz

Logos verbreitert Basis

Basis verbreitert

Düsseldorf - Die Anwaltssozietäten Deringer Tessin Hermann & Sedemund, Köln, und die international tätige Sozietät Freshfields, London, haben ihre Anfang 1998 beschlossene „strategische Allianz“ in eine Assoziation umgewandelt. Mit der Aufnahme der österreichischen Rechtsanwaltskanzlei Wolf Theiss & Partner (40 Juristen) in Wien und Prag haben die Kölner ihr Engagement in Mittel- und Osteuropa gestärkt. Außerdem erhielten die seit Jahren gewachsenen Beziehungen der Sozietäten, insbesondere in der gemeinsamen Arbeit an grenzüberschreitenden Transaktionen eine formelle Grundlage.

Inzwischen wurde das Freshfield-Büro in Frankfurt/Main in das von Deringer integriert. Die Büros in Moskau und Brüssel wurden unter dem Namen Freshfield-Deringer zusammengelegt. Die drei Sozietäten haben zur Zeit knapp 3000 Mitarbeiter, unter ihnen 1158 Juristen (davon 257 Partner) in 22 Büros mit Schwergewicht Europäische Union, Osteuropa, Nordamerika und Südostasien. Die Kölner Sozietät wurde im Jahr 1962 gegründet. Py.

Düsseldorf - Zum 1. Februar dieses Jahres haben sich die Wirtschaftskanzlei Gaedertz und die Münchener Sozietät Illert Bernstorff Zapp zusammengeschlossen.

Gaedertz hatte erst kürzlich mit der Hamburger Sozietät Schön Nolte fusioniert. Die Kanzlei gehört mit 194 Rechtsanwälten (davon 88 Partner) und weit mehr als 300 weiteren Mitarbeitern zu den fünf größten Wirtschaftskanzleien in Deutschland. Gaedertz ist in neun deutschen Städten vertreten. Außerdem betreibt sie Büros in Brüssel und Prag. In Berlin, Frankfurt/Main und Wiesbaden besitzen 15 Rechtsanwälte die Zulassung als Notare.

Illert Bernstorff Zapp zählen zu den angesehenen Münchener Sozietäten. Die traditionellen Arbeitsschwerpunkte der Kanzlei liegen im Zivil- und Handelsrecht. Illert Bernstorff Zapp beraten namhafte mittelständische Unternehmen. Gaedertz stellt darüber hinaus Spezialisten für Unternehmenskäufe, Kartell- und Medienrechtsfragen. Die Kanzlei ist überregional und international tätig. Py.

Düsseldorf - Die überregional tätige Kanzlei Hoffmann Liebs Fritsch & Partner hat zum 1. Februar mit der Berliner Kanzlei Ruhe Hirt fusioniert. Sie wird unter dem Namen Hoffmann Liebs Fritsch Ruhe (HLFR) mit 30 Partnern und Anwälten in Berlin, Chemnitz und Düsseldorf vertreten sein.

Die Sozietät gehört dem europäischen Verbund Logos an, der in fast jedem EU-Land mit einer Partnerkanzlei vertreten ist und rund 500 Anwälte zählt. Für HLFR ist diese Verbundzugehörigkeit die Antwort auf die wachsende Internationalisierung des Geschäfts. Zu Berlin gehört ein Notariat und eine Kooperation mit einer Wirtschaftsprüfer- und Steuerberatungsgesellschaft. Py.

Düsseldorf - Mit der Wahl neuer Partner hat die Kanzlei Oppenhoff & Rädler, Köln, eine der größten Kanzleien für Rechts- und Steuerberatung in Deutschland, die Bereiche Steuern, Bankrecht/Capital Markets, Gesellschaftsrecht und Öffentliches Recht verstärkt. Insgesamt wurden sieben Partner und sechs Juniorpartner neu gewährt. Damit hat sich die Zahl der Partner auf 116 erhöht.

Oppenhoff & Rädler hatte sich erst im letzten Jahr mit vier anderen Großkanzleien zu Europas größte Anwaltsverbund Linklaters & Alliance zusammengeschlossen. Unter diesem Dach sind 1900 Anwälte in 28 europäischen Städten tätig. P.

Kanzlei-Kooperationen auf europäischer Ebene

Düsseldorf - Wenn die großen Sozietäten immer größer werden und sich über die Ländergrenzen hinweg zusammenschließen, wollen kleinere Kanzleien nicht zurückstehen. Einen Weg dazu bietet die 1989 eingeführte, aber noch weitgehend unbekannte Gesellschaftsform einer Europäischen Wirtschaftlichen Interessenvereinigung (EWIV) innerhalb der Europäischen Union.

Zu den Pionieren der in deutschen Handelsregistern eingetragenen Gesellschaften gehören die 1991 in Stuttgart gegründete Advocate EWIV, aber auch die Ars Legis EWIV. Sie sind reine Anwalts-Gesellschaften mit jeweils 50 Gesellschafterkanzleien. Die meisten davon haben ihren Sitz in Deutschland.

In Düsseldorf haben sich Ende 1998 zwei Dutzend Anwaltskanzleien zusammengeschlossen, die als EAK Europäische Anwaltskooperation EWIV flächendeckend anwaltliche Dienste im In- und Ausland anbieten. Mit ihr soll die unternehmerische Zusammenarbeit

im EU-Binnenmarkt erleichtert werden.

EAK-Geschäftsführer Dirk Christoph Ciper (Düsseldorf) denkt schon in Kürze an eine Verdoppelung der Anzahl von EAK-Mitgliedskanzleien. Die Gründung soll nicht zuletzt dem Verdrängungswettbewerb kleinerer Sozietäten durch EU-weite Großkanzleien entgegenwirken. Bisher erfordern anwaltliche Tätigkeiten in einem anderen EU-Land nicht selten die Einschaltung eines sogenannten Korrespondenzanwalts vor Ort, weil insbesondere vor Gerichten eine Zulassungspflicht für ausländische Anwälte besteht. Gründungsziel für die Anwalts-EWIV ist das Angebot anwaltlicher Leistungen für mittelständische Unternehmen in Deutschland und Europa. Schnelle Kommunikationswege sparen Zeit und Geld.

Gemeinsame Marketingstrategien wie etwa die Präsenz im Internet sollen, so Ciper, zu einer höheren Wettbewerbsfähigkeit der EWIV-Gesellschafter führen. Py.

Die 12 größten Wirtschaftssozietäten

Rang	Sozietät	Anwälte*	Berufsträger**	Partner	Büros
1	Bruckhaus Westrick Heller Löber	314	315	130	14
2	Oppenhoff & Rädler	254	302	111	17
3	Pünder, Volhard, Weber & Axster	213	282	117	12
4	Wessing & Beronberg-Gossler	195	205	101	9
5	Gaedertz	194	194	88	11
6	Wirtschaftsprüfungsgesellschaften	186	217	96	10
7	Feddersen Laule Scherzberg & Ohle Hansen Ewerhahn Finkelnburg & Clemm	171	175	85	9
8	Wirtschaftsprüfungsgesellschaften	160	150	71	11
9	Haarmann, Hemmelrath & Partner	152	185	96	12
10	Wirtschaftsprüfungsgesellschaften	133	133	63	7
11	Gleiss Lutz Hoorz Hirsch	130	150	58	7
12	Wirtschaftsprüfungsgesellschaften	130	130	40	12

* Stand: 1/2.99 ** einschl. Steuerberater, Wirtschaftsprüfer
Quelle: JuWe Handbuch Wirtschaftskanzleien 1998/99/Rechtsmarkt