

Die DAV-Zukunftsstudie 2030 – warum interessiert sich die Anwaltschaft dafür nicht?



Im Anwaltsblatt 6/2013 ist die DAV-Zukunft Studie 2030 ab Seite 384 in Auszügen, außerdem im Internet vollständig, zu lesen. Die Studie enthält viele interessante Ansätze. Angefangen von der Ausgangslage im Rechtsdienstleistungsmarkt über Kanzleiorganisation, Kanzleimanagement und Kanzleimarketing bis hin zum Thema Personal wird nicht ausgespart. Wer die Studie aufmerksam gelesen hat, wird bemerkt haben, dass sich der Anwaltsmarkt schon heute erheblich gewandelt hat. Man hat allerdings den Eindruck, dass die überwältigende Mehrheit der Anwältinnen und Anwälte von diesem Wandel noch nichts bemerkt haben möchte und meint, sie könnten genauso weitermachen wie bisher. Das wird sicherlich ein großer Trugschluss bleiben. Wer so denkt, wird gnadenlos auf der Strecke bleiben. Der Verteilungskampf um die attraktiven Mandate ist schon längst in vollem Gange. Die Zukunftsstudie bestätigt nicht nur dies, sondern auch, dass künftig nur der überleben kann, der auch gewerbliche Mandate betreut. Privatpersonen werden den Inhaber einer Kanzlei nicht ernähren können.

Auch das Bild des Kanzleihinhabers als selbstständigem Berater, der über alle Kritik erhaben ist, ist schon lange nicht mehr intakt. Das ist auch nicht weiter schlimm. Konkurrenz belebt das Geschäft. Nach der Lektüre der Zukunftsstudie wird aber die Erkenntnis bestätigt, dass Stillstand in diesem Fall nicht nur Rückschritt ist, sondern Rückfall in das Steinzeitalter. Schaut man sich einmal die technische Ausstattung der meisten Anwaltskanzleien an, so kann einem wirklich um die Zukunft dieser Kollegen Angst und bange werden.

Interessant sind aber nicht nur die Szenarien, die für jeden Anwalt als Horrorszenario gelten können, interessant sind auch die Perspektiven, die die Studie, auch für Einzelkanzleien und kleinere Einheiten, aufzeigt. Die Tendenz der Mandanten, auch der gewerblichen, geht immer weiter in die Richtung, dass sie von dem verantwortlichen Partner auch persönlich betreut werden möchten. Darin liegt eine große Chance der Kleinen. Um diese Chance aber nutzen zu können, müssen sich die kleinen Kanzleien viel viel mehr als bisher zusammenschließen, um als Netzwerke tatsächlich schlagkräftiger zu werden. Die Ausgangssituation für die kleinen Kanzleien ist dabei gar nicht so schlecht, wie viele kleine Kanzleien denken mögen. Sie haben den Vorteil, relativ geringe

Kosten zu haben und einen guten persönlichen Draht zu den Mandanten. Das gilt es zu bewahren und auszubauen. Was ist einfacher, als mit Kollegen zu kooperieren? Es besteht nicht das Risiko, dass man in schlechte Kostenstrukturen rutscht, weil jeder Kanzleihinhaber Herr seiner eigenen Kasse bleibt. Aber: eine Kooperation macht nur dann Sinn, wenn jeder über den Tellerrand schauen kann und wenn er der festen Überzeugung ist, dass er durch die Kooperation mehr erreicht als er alleine erreichen könnte. Und dafür braucht man die richtigen Partner im Netzwerk.

Um mit der Studie zu sprechen: es verbleibt nicht viel Zeit, und die Handlungsspielräume werden immer kleiner, je länger man zaudert und abwartet.

WS