

Die Zukunft der Anwälte.....sieht anders aus als die Gegenwart und sicher noch ganz anders als die Vergangenheit; zugleich ein Votum für QM in der Kanzlei



Während die Globalisierung immer kleinere Unternehmen (be)trifft, teilen

sich trotz geringerer Steigerungsraten immer mehr Anwälte einen auf Deutschland beschränkten und zudem immer kleiner und immer schwieriger werdenden Markt. Was vor Jahren noch undenkbar war, ist heute die Realität: wer sich einen ersten Überblick zu einer Rechtsfrage verschaffen will, schafft das dank der Suchmaschinen sehr schnell. Auch wenn die Ergebnisse nicht immer die besten sind, allein das rechtliche Know-How ist es schon lange nicht mehr, dass die Mandanten zu einem Anwalt treibt. Und selbst wenn das Image besser geworden sein soll, einen „Rechtsverdreher“ braucht heute niemand. Und wer als Anwalt seinen Mandanten nicht das Gefühl geben kann, Probleme zu lösen, sondern bei dem Mandanten nachhaltig den Eindruck hinterlässt, den bestehenden Problemen nur weitere hinzugefügt zu haben, der wird künftig am Markt chancenlos sein. Hinzu kommt die Unbeweglichkeit der Anwaltschaft, die noch stark an alten Strukturen hängt. Während Steuerberater und Wirtschaftsprüfer schon lange nicht für jeden Mitarbeiter einen festen Arbeitsplatz haben, tun die Anwälte sich damit schwer. Sie hängen noch stark an der „Residenzpflicht“; und selbst im schon vor längerer Zeit eingeläuteten Zeitalter des EGVP kann man noch immer eine Massierung von Anwälten im Umfeld von Gerichten beobachten.

Es klingt banal, aber traurigerweise hat es sich noch nicht sehr weit herumgesprochen: auch eine Kanzlei ist ein Unternehmen, in dem es darum geht, Gewinn zu erzielen. Wäre es anders, wäre eine Kanzlei ein Unternehmen der Wohlfahrt. Das aber ist nicht nur in den Köpfen vieler Anwälte noch nicht angekommen, auch bei den Mitarbeitern machen sich nicht viele von ihnen Gedanken darüber, dass das Gehalt nicht vom Himmel fällt. Die Identifikation mit dem eigenen Unternehmen ist daher oft nicht sehr weit ausgeprägt. An dieser Aussage ändert es auch nichts, dass Anwälte Organe der Rechtspflege sind. Denn wer am Markt bestehen möchte, der muss erkennen, dass er ein Unternehmen hat, das am Markt um Kunden kämpft, auch wenn diese Mandante heißen. Hier geht es u.a. einmal darum, seinen Kunden Mehrwerte gegenüber der Konkurrenz zu bieten. Das Modell des Anwalts, der meint, er habe „Stammkunden“ (um der sich nicht mehr kümmern müsse, weil er sie ja schon hat), der ist unrettbar ein Auslaufmodell. Denn jeder Mandant kann den Auftrag jederzeit kündigen. Und die Mandanten sind heute kritischer denn je. Wer hier gutes Geld fordert, der muss auch sehr gute Arbeit liefern. Nicht (nur) in der Akquisition neuer Mandanten liegt das Heil, einen ebenso hohen Stellenwert hat die Betreuung der bereits betreuten Mandanten.

Das alles macht nur Sinn in einem top durchorganisierten Unternehmen. Dabei ist der Stand der Technik das eine; an erster Stelle aber steht die für das Anwaltsunternehmen optimale Organisation. Denn die verkürzt Wege, vermeidet Fehler, strafft die Abläufe und verbessert so auch die fachlichen Ergebnisse, Wer sich ständig darüber ärgert, dass seine Akten (physisch oder virtuell) nicht sauber geführt werden, dem fehlt diese Zeit bei seiner fachlichen Arbeit, und die fehlende Lebensfreude merkt

er bei der Arbeit, aber auch in der Freizeit.

Viele Anwälte erkennen das Thema oder ahnen, dass die Perpetuierung übernommener Strukturen der falsche Weg ist. Sie schaffen es aber nicht, aus diesem Kreis auszubrechen und einen relaunch ihres Unternehmens zu starten. Wer aber das Thema und seine Brinsaz erkennt und es anpackt, der wird trotz des enormen Zeitaufwandes, der für eine Retrukturierung notwendig ist, erhebliche Erfolge haben.

Wer sich aber diesen durchaus schwierigen Prozess nicht zutraut oder die Zeit dafür nicht hat, der sollte professionelle Hilfe in Anspruch nehmen, die die guten Ratschläge aber auch in die Praxis umsetzt. Ein nur theoretisches Konzept, das der Anwalt selbst umsetzen soll, kann man sich sparen. Es wird in der Schublade verschwinden und dort verschimmeln.

Quintessenz: die Frage für die Anwälte ist nicht, ob man sich den beschriebenen Anforderungen stellt, sondern, wie schnell man das machen kann. Denn eins steht fest: wer nichts unternimmt, wird zur großen Masse der Verlierer gehören. Denn die Zeit wird an ihm vorbeigehen, und zwar gnadenlos.