



Die Zukunft des Anwaltsberufs aus Sicht der Rechtsanwälte

Ergebnisse einer repräsentativen Befragung
bei 324 Rechtsanwälten

von
Eckhard Schwarzer, Mitglied des DATEV-Vorstandes

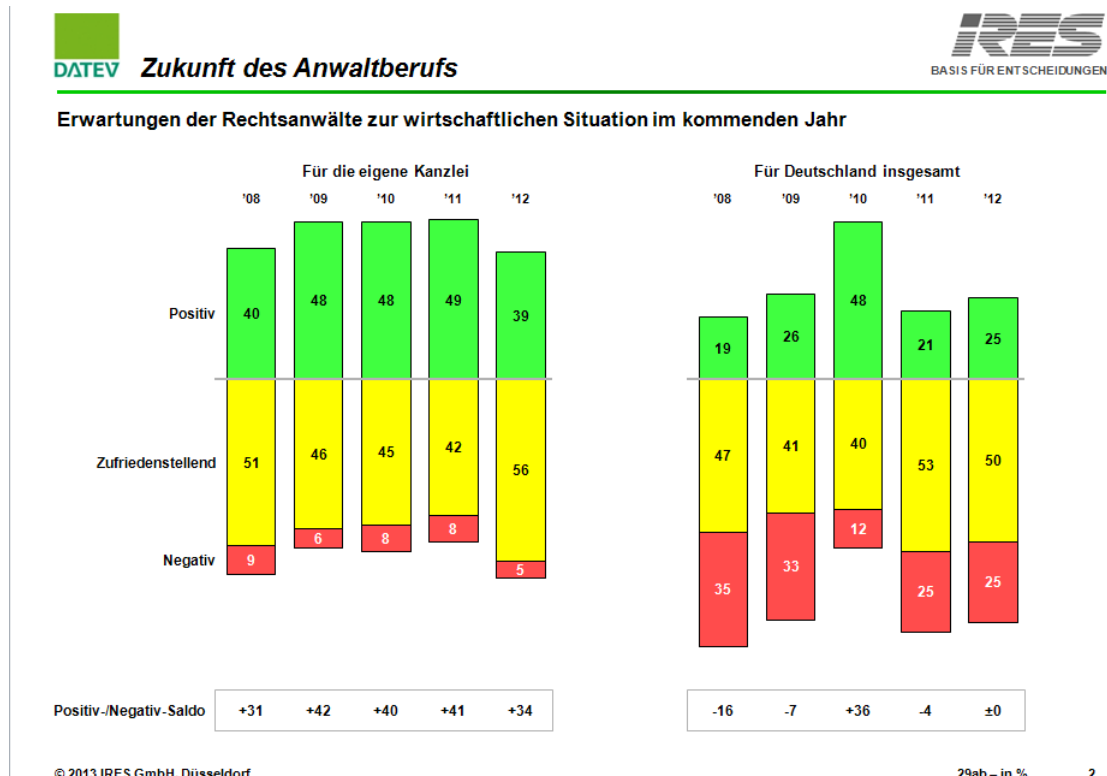
April 2013

In Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsinstitut IRES, Düsseldorf, hat DATEV auch in 2012 wieder eine repräsentative Studie bei Rechtsanwälten mit mindestens drei qualifizierten Beschäftigten durchgeführt. Themenschwerpunkt waren die wichtigsten berufsständischen Rahmenbedingungen und die darauf basierenden Kanzleistrategien, die Anwälte sich vorstellen können, um sich frühzeitig entsprechend zu positionieren. Um die eigene Kanzlei zukunftsorientiert ausrichten und organisieren zu können, ist es unerlässlich, über aktuelle Entwicklungen und Trends des Berufsstandes informiert zu sein. Als verllässlicher und kompetenter Partner der rechtsberatenden Berufe möchte DATEV hierbei einen wertvollen Beitrag leisten und der Rechtsanwaltschaft die Forschungsergebnisse zur Verfügung stellen. Nachfolgend die Kernergebnisse dieser Studie.

1. Berufliche Rahmenbedingungen

Einschätzung der wirtschaftlichen Entwicklung

Was die wirtschaftliche Lage der eigenen Kanzlei in 2013 angeht, sind die Erwartungen der Rechtsanwälte weniger zuversichtlich als in den letzten drei Jahren. 39% der Befragten haben positive Erwartungen an die wirtschaftliche Situation der eigenen Kanzlei in 2013, 56% schätzen die Situation eher „zufriedenstellend“ ein und 5% sogar negativ. Im Unterschied dazu ist die Sicht auf Deutschland insgesamt nicht mehr ganz so gedämpft, wenn auch weiterhin deutlich pessimistischer in Relation zur eigenen Entwicklung. Jeweils 25% der Befragten haben positive oder negative Erwartungen, 50% hingegen schätzen die wirtschaftliche Situation Deutschlands in 2013 als „zufriedenstellend“ ein.



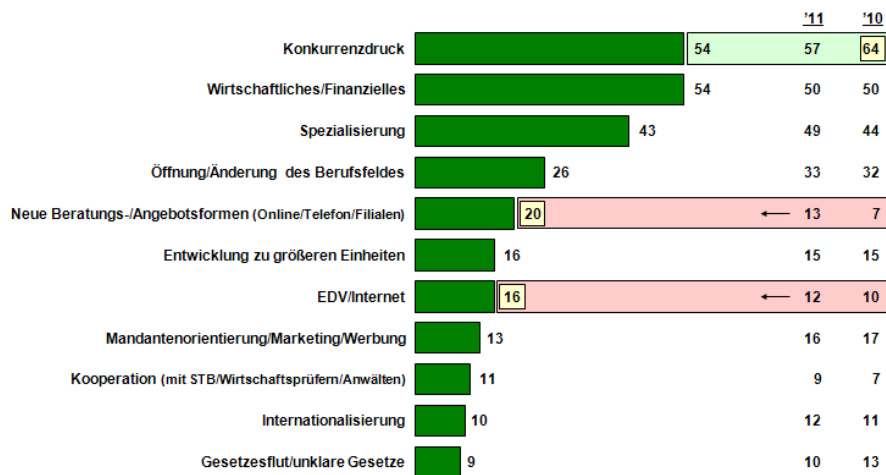
an präsenste Einflussfaktoren

Konkurrenzdruck wird zwar auch diesmal wieder sehr häufig spontan, also ohne vorgegebene Antwortmöglichkeiten, als maßgeblich für die eigene berufliche Lage genannt (54%), er teilt sich aber jetzt die Spitzenposition mit wirtschaftlichen/finanziellen Einflüssen (54%). Wirtschaftliches/Finanzielles stieg in der Nennungshäufigkeit an, der spontane Verweis auf Konkurrenzdruck ging dagegen seit 2010 kontinuierlich zurück.

Ist für Spezialisierung ein gewisses Auf und Ab in den letzten drei Jahren zu verzeichnen, so wird die Öffnung des Berufsfeldes für andere Anbieter 2012 weniger häufig erwähnt (26%). Stetige Zunahme ist dagegen für neue Beratungs-/Angebotsformen (20%) zu sehen, und auch EDV/Internet (16%) nahmen an Bedeutung zu.



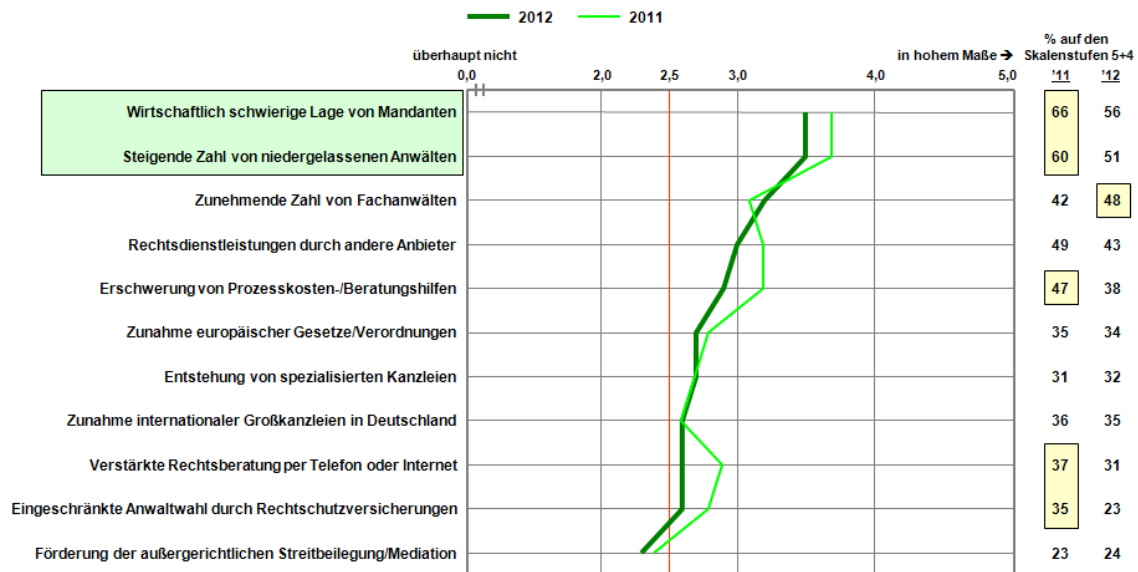
Die wichtigsten berufsständischen Entwicklungen für die eigene berufliche Lage (freie Frage)



Kleinere Kanzleien mit nur einem Anwalt sehen sich stärker mit Konkurrenzdruck und wirtschaftlichen/finanziellen Einengungen konfrontiert als größere Kanzleien mit mehreren Anwälten (ohne Chart).

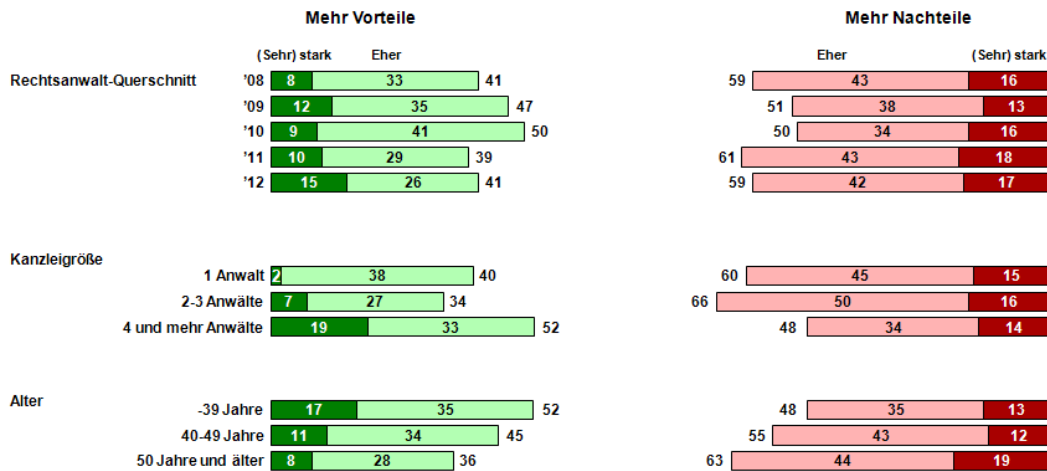
Die Abschwächung des Konkurrenzdrucks, ist v.a. auf die stark zurückgegangenen Befürchtungen hinsichtlich einer Anwaltsflut durch steigende Zulassungszahlen zurückzuführen (2011: 60%; 2012: 51%). Aus diesem Grund werden nahezu alle Entwicklungen, die den Wettbewerbsdruck erhöhen, auf niedrigerem Niveau angesiedelt als noch im Vorjahr. Einzige Ausnahme sind Bedenken bzgl. der steigenden Zahl an Fachanwälten, welche von 2011 auf 2012 um 6%-Punkte zugelegt haben

Entwicklungen, die den Wettbewerbsdruck erhöhen



Hinsichtlich der Erwartungen für die Kanzleisituation in den nächsten 3 bis 5 Jahren, überwiegt auch in 2012 die Skepsis: rund 60% sind der Auffassung, dass aus den vermuteten Entwicklungen für die einzelne Kanzlei mehr Nach- als Vorteile resultieren. Größere Kanzleien und jüngere Anwälte geben sich etwas optimistischer. Vor allem Kanzleien mit vier und mehr Anwälten sowie Anwälte mit einem Alter unter 39 Jahren sehen überwiegend Vorteile für die eigene Lage (52%).

Gesamtabwägung für die kommenden 3 bis 5 Jahre: Mehr Vorteile oder Nachteile für die eigene Lage?

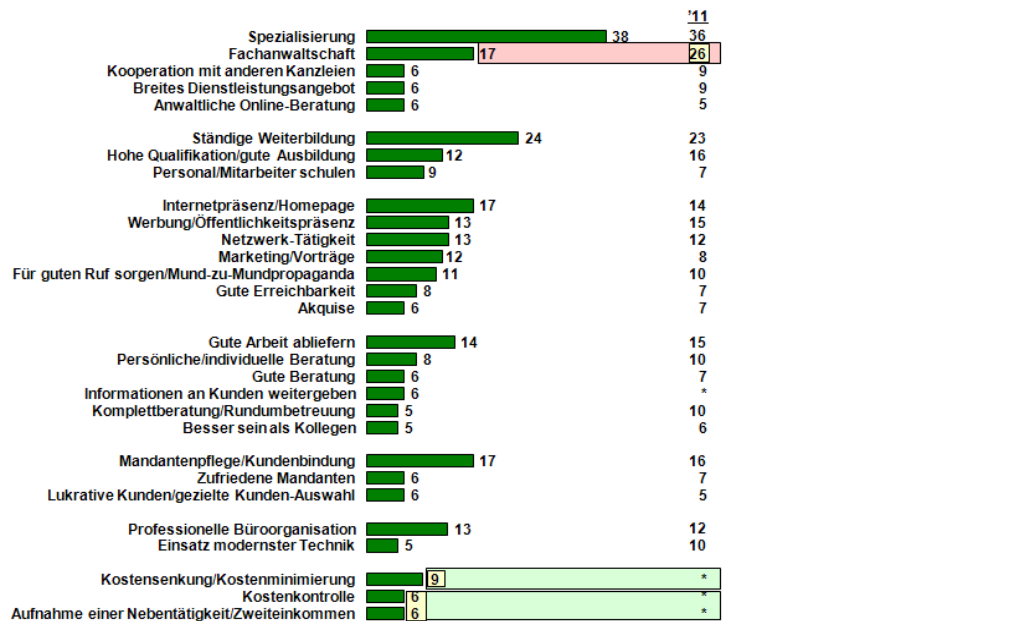


2. Kanzleistrategien

Lösungsansätze zur Erfolgssicherung

Vor allem Spezialisierung wird als Möglichkeit zur Erfolgssicherung der eigenen Kanzlei genannt (38%); dabei hat die Fokussierung auf die Fachanwaltschaft im Vergleich zum Vorjahr um 9%-Punkte abgenommen und damit nicht mehr den hohen Stellenwert wie zuvor. Mit weitgehend unveränderten Gewichten folgen Weiterbildung (2011: 23%; 2012: 24%) und verschiedene Wege der Präsenzstärkung, wie z. B. Werbung/Öffentlichkeitspräsenz (2011: 15%; 2012: 13%), Netzwerk-Tätigkeit (2011: 12%; 2012: 13%) oder auch gute Erreichbarkeit (2011: 7%; 2012: 8%). Ein Nennungsblock ist in 2012 neu hinzugekommen: die angestrebte Verbesserung der Kostensituation.

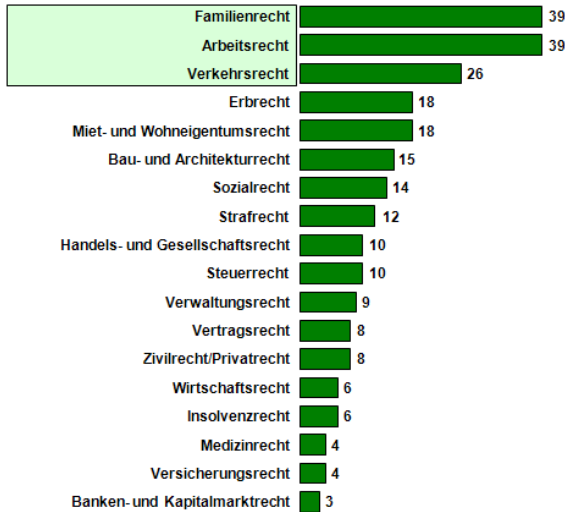
Rechtsanwälte: Ansätze/Lösungen für die Erfolgssicherung der eigenen Kanzlei (freie Frage)



Spezialisierungen sind bei größeren Kanzleien, Kooperationsmöglichkeiten bei kleineren Kanzleien häufiger im Gespräch als im Rechtsanwalts-Querschnitt. Kleinere Kanzleien kommen außerdem häufiger auf Werbung/PR, Rufstärkung und professionelle Organisation als Beiträge zur Erfolgssicherung zu sprechen. Weiterbildung hingegen ist vor allem ein Thema jüngerer Anwälte (ohne Chart).

Familien- (39%), Arbeits- (39%) und Verkehrsrecht (26%), sind die wichtigsten Rechtsgebiete, für die sich Rechtsanwälte schon als spezialisiert betrachten.

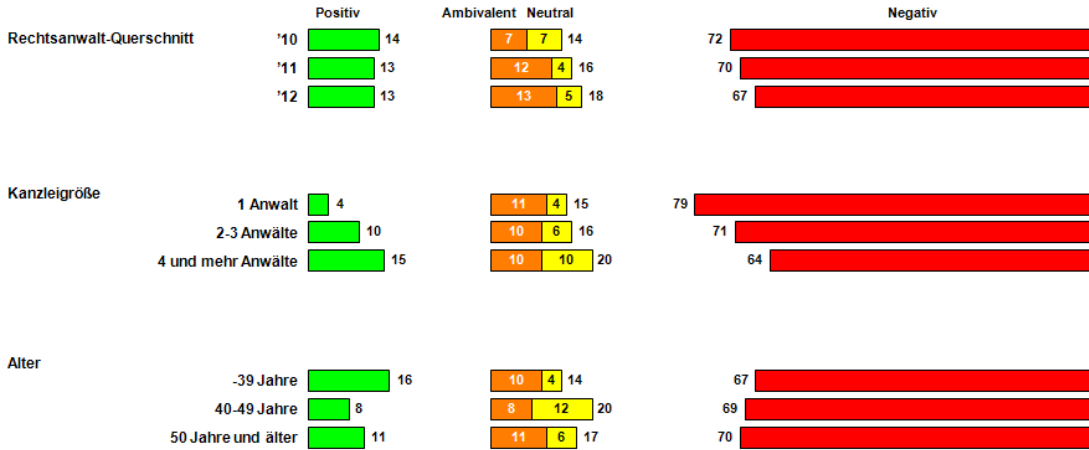
Für welche Rechtsgebiete sieht man sich/die Kanzlei als Spezialist? (freie Frage)



Rechtsberatung durch andere Berufsgruppen

Fragt man die Anwälte, was Sie davon halten, dass das neue Rechtsdienstleistungsgesetz anderen Berufsgruppen wie Sachverständigen, Versicherungsfachleuten oder Autohäusern unter bestimmten Bedingungen Rechtsberatung erlaubt, so sind jene Anwälte, die das negativ einschätzen, im Zeitverlauf leicht auf dem Rückzug. Allerdings sind sie mit einem Anteil von 67% immer noch in der Überzahl. Mit steigender Kanzleigröße sinkt dieser Prozentsatz, aber auch jüngere Anwälte stehen dieser Entwicklung aufgeschlossener gegenüber.

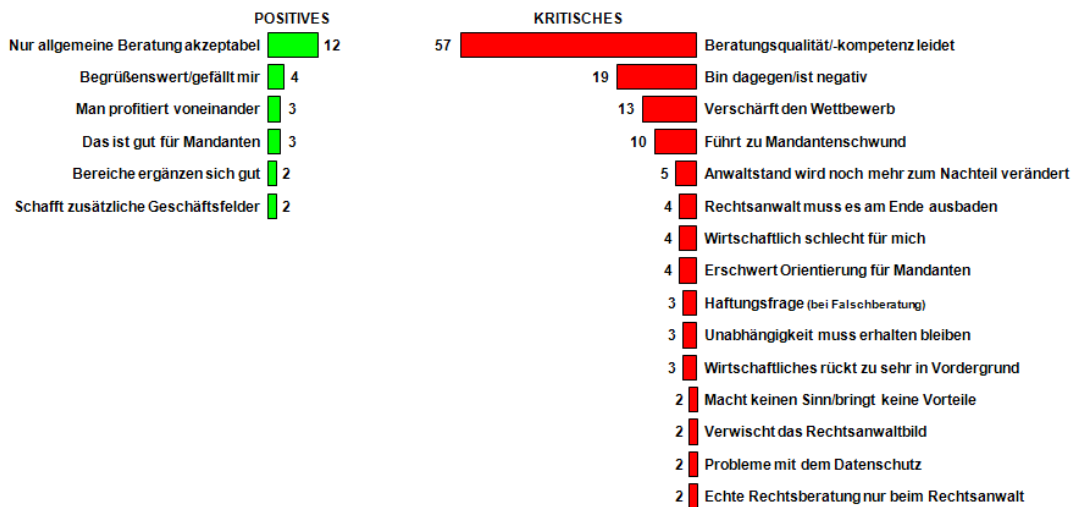
Rechtsberatung durch andere Berufsgruppen: Richtung der Spontanresonanz



Die Negativassoziationen bezüglich der Rechtsberatung durch andere Berufsgruppen werden vor allem von der Befürchtung dominiert, dass die Beratungsqualität darunter leide (57%).

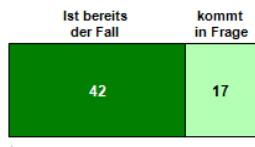
18. Rechtsberatung durch andere Berufsgruppen: Inhalte der Spontanresonanz

(freie Frage)

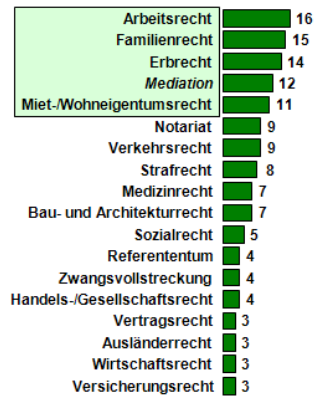


Die Frage hinsichtlich einer möglichen Ausrichtung der Kanzlei auf andere Tätigkeiten oder Beratungsthemen beziehen die Befragten fast ausschließlich auf verschiedene Rechtsgebiete, obwohl diese offene Frage in ihrer Formulierung ganz allgemein gehalten war. Vor allem Arbeits- (16%), Familien- (15%) und Erbrecht (14%) wurden als diejenigen Rechtsgebiete genannt, die die Befragten bei einer weiteren Ausrichtung der Kanzlei in Betracht ziehen. Lediglich Mediation ist mit 12%-Punkten als Ausnahme in der Spitzengruppe vertreten.

Kommt eine Ausrichtung noch auf andere Tätigkeiten/Beratungsthemen in Frage? (freie Frage)



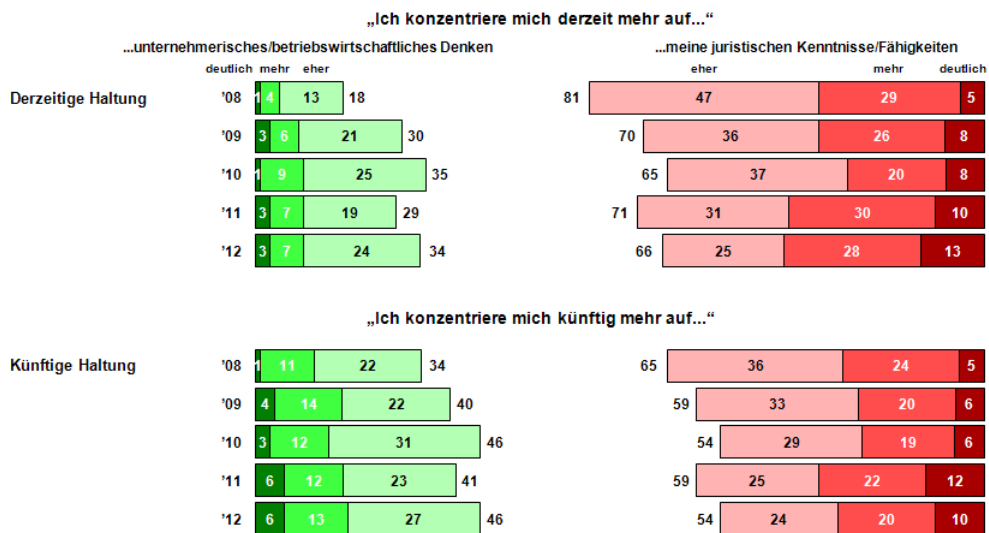
und zwar auf:
(freie Frage)



Unternehmerisches Denken

Wie sieht es nun aus mit dem unternehmerischen Denken der Anwälte? Nachdem von 2008 bis 2010 jene Anwälte kontinuierlich mehr wurden, die bei sich ein unternehmerisches Denken konstatierten bzw. es sich für ihre Kanzlei künftig vorstellen konnten, verharren die Werte in den letzten Jahren etwa auf demselben Niveau. Es ist davon auszugehen, dass hier in absehbarer Zeit keine wesentliche Entwicklung in Gang kommen wird.

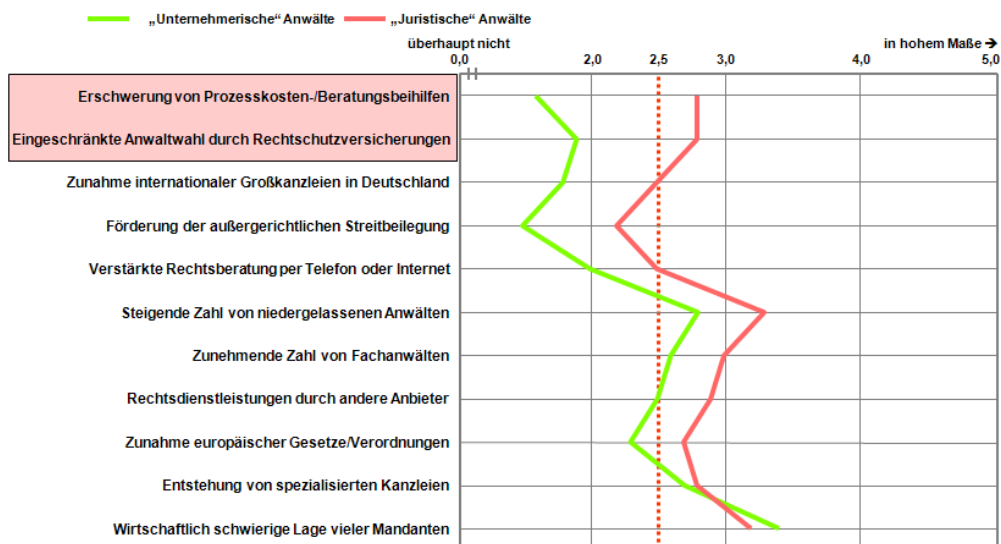
Unternehmerischer versus juristischer Schwerpunkt: Selbsteinschätzung



Rechtsanwälte, die für sich keine unternehmerische Grundhaltung reklamieren, sehen sich in deutlich höherem Maße von Entwicklungen tangiert, die den Kanzleierfolg gefährden könnten. Das zeigt sich bereits bei den einschlägigen spontanen Äußerungen dazu: Vor allem Konkurrenzdruck (59%) und die Entwicklung hin zu größeren Einheiten (25%) sprechen sie häufiger an. Für unternehmerisch geprägte Anwälte spielt dagegen nur die Öffnung des Berufsfeldes für andere Anbieter eine vergleichbar wichtige Rolle.

Beide Gruppen driften deutlich auseinander, sind vorgegebene Aspekte, die den Wettbewerbsdruck erhöhen, zu bewerten. Juristisch orientierte Kanzleien sehen sich durch beinahe alle künftigen Entwicklungsszenarien unter höheren Wettbewerbsdruck gesetzt als unternehmerisch denkende Berufskollegen, am meisten jedoch durch die Erschwerung von Prozesskosten-/Beratungshilfen, die eingeschränkte Anwaltswahl durch Rechtsschutzversicherungen sowie die Zunahme internationaler Großkanzleien in Deutschland.

**Entwicklungen, die den Wettbewerbsdruck erhöhen –
Unterschiede zwischen „unternehmerischen“ und „juristischen“ Anwälten**



3. Zukunftszuversicht

Die Zukunftszuversicht, d.h. die Überzeugung, für schwierige Zeiten gut gerüstet zu sein, ist im Anwalts-Querschnitt in den letzten Jahren rückläufig (2009: 75%, 2012: 67%). Die Zuversicht steigt jedoch mit der Kanzleigröße an, dementsprechend sind auch interprofessionelle Kanzleien optimistischer eingestellt. Jüngere Anwälte haben ebenfalls eine tendenziell größere Zukunftszuversicht.



Wie gut gerüstet fühlt man sich für schwierige Zeiten?

