



„Mit dem elektronischen Grund- und Firmenbuch hat Österreich Pionierarbeit geleistet.“
Franz Heidinger,
Alix Frank

RENE PROHASKA

Recht und billig

RECHTSANWÄLTE. Internet und Globalisierung stellen für den honorigen Berufsstand der Advokaten eine ordentliche Herausforderung dar. Die Dienstleister müssen knapper kalkulieren und offensiver an den Kunden herantreten. Von Caroline Millionig

Angenommen, Sie planen die Übernahme eines lästigen Mitbewerbers, wissen aber nicht, was da so alles rechtlich zu berücksichtigen ist. Ab Herbst 2011 können Sie das Prozedere unter www.takeoverforum.com einmal probeweise im Internet durchspielen, damit Sie ein Gefühl dafür bekommen, was auf Sie zukommt und auf welche gesetzlichen Rahmenbedingungen Sie sich einstellen müssen. Und das völlig gratis.

Rechtsberatung ohne Rechtsanwalt? Faktum ist, dass Informationstechnologie und Internet die Beziehung zwischen Klient und Rechtsanwalt neuerdings dramatisch verändern, was für viele ehrenwerte Advokaten einer Revolution gleichkommt. Die Kanzleien sind nämlich aufgerufen, mit dem Kunden vermehrt über interaktive Tools in Kontakt zu treten und die Automatisierung der Dienstleistung voranzutreiben.

So bewegt sich zum Beispiel die mittelständische Rechtsanwaltskanzlei CMS Reich-Rohrwig Hainz bereits auf neuem Terrain und will das erwähnte Tool zur Kundenakquise und zum Einstieg ins großvolumige Geschäft nutzen, wie Anwalt Mathias Strasser betont: „Wir geben Banken und Unternehmen ein einzigartiges, interaktives Werkzeug in die Hand, mit dem sie sich vorab darüber schlau machen können, ob das Objekt ihrer Begierde auch tatsächlich so erstrebenswert ist.“ Solche Dienstleistungen – heute noch Feld für Pioniere – werden bald Standard sein. Die Kanzleien sind gut beraten, ihre Kundenbeziehungen auf neue Beine zu stellen, um künftig mithalten zu können. Dafür gibt es eine Reihe von Gründen.

Kostendruck durch Transparenz. War die Rechtsanwaltsbranche vor dem Internet-Zeitalter eine eher intransparente, von Verschwiegenheit, Geheimniskrämerei und Werbeverbot geprägte Zunft, so kann sie sich heutzutage kaum noch abschotten. „Jeder kann im Web nahezu zu jeder Law Firm weltweit und zu jedem Namen Informationen einholen und über Blogs Erfahrungen austauschen“, beschreibt e/n/w/c-Managing-Partner Raimund Cancola das neue Wettbewerbsumfeld der Juristen.

Das österreichische Rechtswesen ist freilich schon seit Langem bestens mit automatisierten Diensten versorgt. „Das Justizministerium hat da wahre Pionierarbeit geleistet“, erzählt Franz Heidinger, Gründungspartner von Alix Frank Rechtsanwälte. Bereits in den Siebziger Jahren wurde das Grundbuch digitalisiert, in den Achtzigern folgte das Firmenbuch, danach der allgemeine elektronische Rechtsverkehr mit den Gerichten. Damit wurde Österreich zur internationalen Benchmark, und das heimische Know-how wird vom Ausland gerne übernommen.

Anders die Anwaltskanzleien: Sie nutzten zwar die staatlichen Online-Dienste, nicht aber die Möglichkeit, ihre Dienstleistung über das Web anzubieten und Kunden zu akquirieren.

Unter Druck kam die Branche dann im Gefolge der Finanz- und Wirtschaftskrise, die einen dramatischen Wandel im Honorarbereich auslöste. Das seinerzeit aus dem angelsächsischen Raum übernommene und bei Wirtschaftsanwälten äußerst beliebte Stundenabrechnungsmodell wurde plötzlich infrage gestellt. „Seit drei Jahren wird von den Klienten vermehrt ein Budget, häufig auch ein Pauschalpreis eingefordert“, berichtet Erik Steger, Partner von Wolf Theiss.

Auf einmal ist die Zeit „kein probater Maßstab“ mehr, wie Cancola von e/n/w/c erklärt: Muss sich der Jurist zur Ausarbeitung eines anspruchsvollen, maßgeschneiderten Vertrags womöglich erst in die Besonderheiten einer speziellen Branche einarbeiten, dann wird es enorm zeitaufwändig. Umgekehrt braucht er für die Erstellung eines Lizenzvertrags für einen großen Konzern vielleicht nur eine Stunde, womit der Stundensatz aber in keiner Relation zum dahinterliegenden Vertragswert steht. Das führt zu einer alternativen Verrechnungsform, dem Value Billing – „der Verrechnung eines dem Wert entsprechenden Pauschalbetrags, einer Mischung aus erforderlicher Zeit und entsprechendem Know-how“, so Cancola. >

„Heute sind durchgehend mehr Rechtsanwälte und weniger Konzipienten in eine Causa eingebunden als noch vor zehn Jahren.“ Edith Hlawati und Irene Welser, Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati



Der Punkt sei, dass die Branche neuerdings ausgeklügelte Honorarvereinbarungen treffen müsse, denn „der Klient ist nur mehr bereit, dafür zu zahlen, wofür er eine fühlbare Leistung bekommt“. Schließlich ist es den Kunden nicht entgangen, dass sie sich aus dem Internet zahlreiche Musterverträge und Checklisten herunterladen können – unter anderem von Arbeiterkammer, Mietervereinigung oder Wirtschaftskammer.

Druck auf den Nachwuchs. Dieses Kostenbewusstsein schafft ein weiteres Problem. Der Mandant ist heute nicht mehr bereit, über seine Honorare die Ausbildung der jungen Konzipienten mitzubahlen, wie das bisher in Österreich üblich war. Er fordert die Dienstleistung des arrivierten Profis und nicht jene des Praktikanten. Das praxisorientierte Ausbildungsprogramm in Österreich wird damit infrage gestellt. Denn anders als etwa in Spanien, wo es möglich ist, am Tag nach der Graduierung eine Kanzlei zu eröffnen, muss der Studienabgänger hier fünf Jahre als Konzipient in einer Kanzlei arbeiten, bevor er sich als selbstständiger Anwalt niederlassen kann. Die Praxis macht jedenfalls eines deutlich: „Eine Transaktion mit Partnern, Senior Attorneys und einem Dutzend Konzipienten zu führen ist nicht mehr denkbar, diese Kosten werden nicht mehr akzeptiert“, so Christoph Lindinger, Partner von Schönherr Rechtsanwälte. „Heute will jeder Klient nur mehr Experten am Tisch sitzen haben.“

Auch Irene Welser, Partnerin von Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati (CHSH), beobachtet, dass „heute durchgehend mehr Rechtsanwälte und weniger Konzipienten in eine Causa eingebunden sind als noch vor zehn Jahren“. Das erhöhe den Druck in Richtung Spezialisierung, wie CHSH-Gründungspartnerin Edith Hlawati aus eigener Erfahrung weiß: „Als ich begonnen habe, habe ich noch alles gemacht. Heute sind die Konzipienten aufgefordert, weniger auf eine breite Ausbildung Wert zu legen, sondern sich frühzeitig auf bestimmte Rechtsgebiete wie etwa Verwaltungsrecht oder Gesellschaftsrecht zu spezialisieren.“

Strasser von CMS sieht noch ein anderes Problem auf die Branche zukommen: „Die Kanzleien können auf dem Arbeitsmarkt immer weniger Junganwälte rekrutieren, was beispielsweise in Deutschland bereits ein echtes Problem ist.“ Mit ein Grund dafür ist die extreme Belastung: Viele Rechtsanwaltsanwärter schrecken vor einem Job zurück, der regelmäßig 16-Stunden-Tage und durchgearbeitete Wochenenden erfordert. „Wir haben uns auf eine Generation vorzubereiten, die einen völlig anderen Zugang zur eigenen Zufriedenheit hat und schon beim Berufseintritt auf eine ausgewogene Work-Life-Balance achtet“, meint auch Steger von Wolf Theiss. Summa summarum bleibt nichts anderes übrig, als effizienter zu arbeiten und gleichzeitig den Zugang zum Kunden zu verbessern.

„Für nichts braucht man so viel Hirn wie für eine sinnvolle Verwendung von Vorlagen und Mustern.“ Raimund Canola, e/n/w/c



Kundenbindung

In der folgenden Übersicht finden Sie eine aktuelle Auswahl an interaktiven Rechtsanwalts-Tools.

Kanzlei	Produkt	Link
CMS Reich-Rohrwig Hainz Rechtsanwälte GmbH	Takeover Forum – Analyse-Tool für Banken und Private-Equity-Firmen im Bereich M&A	www.takeoverforum.com
	WallStreetdocs – Automatische Prospekterstellung im Bereich Kapitalmarkt (Zertifikate, Optionsscheine)	www.wallstreetdocs.com
DLA Piper Weiss-Tessbach Rechtsanwälte GmbH	uKNOW – Datenbank für internationale Arbeitsrechtsinformationen	www.dlapiperuknow.com/index.html
	REalWorld – Datenbank für Immobilienrechtsinformationen	www.dlapiperrealworld.com
	proTect – Risikoanalyse-Tool für den Compliance-Bereich	auf Anfrage
PHH Prochaska Heine Havranek Rechtsanwälte GmbH	PHH Corporate Office – Gesellschaftsverwaltungs-Tool als Kooperation von Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftstreuhändern	www.phh.at/?story=30
	PHH Stiftungsoffice – Stiftungsverwaltungs-Tool als Kooperation von Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftstreuhändern	www.phh.at/?story=29
Wolf Theiss Rechtsanwälte GmbH	Erste Ausbaustufe: Kosten verschiedener Schiedsgerichte im Überblick; zweite Ausbaustufe bis Ende 2011: Einbindung der Schiedsregeln	www.wolftheiss.com/index.php/Fee_Calculator.html

Handlungsbedarf. Das beginnt bei der Straffung der eigenen Organisation, konkret bei der Automatisierung der Dokumentenverwaltung. Was früher die Sammlung von Musterverträgen in der Schreibtischlade war, wird heute immer öfter in Datenbanken verwahrt, die wesentlich intelligenter, strukturierter und detaillierter aufgebaut sind. So findet der Anwalt rasch die passenden Module und muss das Rad nicht neu erfinden. Das wertet die Arbeit des Anwalts in keiner Weise ab, denn „für nichts braucht man so viel Hirn wie für eine sinnvolle Verwendung von Vorlagen und Mustern“, befindet e/n/w/c-Partner Cancola.

Während die Kostenoptimierung durch Auslagerung einzelner Rechtsdienstleistungen im angelsächsischen Raum – etwa nach Indien – stark zunimmt, sehen heimische Rechtsanwälte das deutlich zurückhaltender. „Die Ausarbeitung beziehungsweise Überprüfung von Schriftsätzen funktioniert nur im angloamerikanischen >



„Qualifizierte Junganwälte zu finden ist in Deutschland bereits ein echtes Problem.“
Mathias Strasser, CMS

Service anbieten zu können. Einige Kanzleien haben diesen neuen Trend bereits in ihr Geschäftsmodell eingearbeitet.

Wichtigster Ansatzpunkt ist dabei eine neue Form der Teamzusammensetzung, die immer mehr zum Standard wird. Bei Wolf Theiss nennt man das – in Abwandlung des Cloud Computing – Cloud Working. Da arbeiten die jeweiligen Experten aus den zwölf Büros in Wien und Osteuropa länder- und fachübergreifend an einem Projekt und nutzen dabei das Internet zum laufenden Dokumentenaustausch sowohl intern als auch mit den Kunden.

Wesler von CHSH ortet bereits eine generelle Veränderung des Berufsbilds des Rechtsanwalts, der zunehmend zum Berater und Begleiter des Mandanten wird: „Es geht immer mehr darum, drei Schritte voranzudenken und sämtliche rechtlichen Teilaspekte miteinander zu verknüpfen, um mögliche Rückwirkungen frühzeitig abwägen zu können.“

Mit interaktiven Programmen wie Corporate Office und Stifungsoffice (siehe Kasten „Kundenbindung“, Seite 89), die PHH Rechtsanwälte zur Verbesserung von Planung, Abwicklung und Dokumentation von Projekten und Geschäftsabläufen entwickelt haben, geht man bereits neue Wege, so Geschäftsführer Stefan Prochaska. „Das Produkt ist als Kooperation von Wirtschaftstreuhändern, Steuerberatern und Rechtsanwälten entstanden. Damit ermöglichen wir räumlich, zeitlich und sprachlich unabhängiges Arbeiten.“ Felix Prändl, Gründungsmitglied von bkp Rechtsanwälte, hält das für richtungsweisend: „Vielleicht liegt die Zukunft in einem One-Stop Shop, in dem der Kunde auf einen Rechtsanwalt, einen Notar und einen Steuerberater zurückgreift.“ Fakt ist: Das World Wide Web ist auch in der Welt der Anwälte angekommen. ●

Raum wirklich gut, weil dort das stark standardisierte Rechtssystem des Common Law gilt“, meint Armenak Utudjian, Partner von Graf & Pitkowitz. Auf Kontinentaleuropa sei das schwer umzulegen, zumal es von Land zu Land Rechtsdifferenzen gebe. Zudem würde dies zu einem nicht zu unterschätzenden Regulierungsbedarf führen, um die Einhaltung der unterschiedlich ausgeprägten Standards wie die Verschwiegenheitspflicht sicherzustellen.

Kampf um den Kunden. Computerunterstützte Rechtsberatung unter Ausnutzung der Möglichkeiten des Internets gewinnt jedenfalls zunehmend an Bedeutung, um dem Klienten schnelleren und besseren