

# „Die richtige Größe gibt es nicht“

## Unter Anwälten grassiert die Fusionitis

MARKUS NEUMANN

Als Udo Steiner, Richter am Bundesverfassungsgericht, im vergangenen September einen Vortrag im Oberlandesgericht über „Sport, Geld und Recht“ hielt, erntete der Rechtsgelehrte so manchen Lacher. Ein Satz amüsierte das Publikum besonders. „Wo das Geld ist, sind auch die Anwälte“, konstatierte Steiner.

Was als nette Pointe daher kam, beschreibt treffend ökonomische Zusammenhänge, die seit des grassierenden Fusionsfiebers in der Wirtschaft immer deutlicher sichtbar werden. Die Rechtsanwälte folgen ihren Mandanten. Und wenn die wachsen, wachsen die Kanzleien mit. Zusammenschlüsse unter Sozietäten oder mit Steuerberater- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften liegen im Trend, hat der Brandenburger Anwalt und Präsident der Rechtsanwaltskammer, Ulf Schulze, beobachtet. Das Modell Liebling Kreuzberg, der freundlich-listige Einzelanwalt aus der Nachbarschaft, tritt zunehmend in den Hintergrund. Auf dem Vormarsch ist die Ally-McBeal-Variante – expandierende Kanzleien mit mehreren Partnern und umfassendem Beratungsangebot.

Jüngstes Fusionsbeispiel ist die Kanzlei Spitzweg & Partner, die in München, Potsdam, Brandenburg und Mailand Büros unterhält. Die Anwälte gaben vor wenigen Tagen ihren Zusammenschluss mit einer Steuerberater- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft bekannt. Eine frisch gedruckte Unternehmensbroschüre wirbt nun für „Komplettlösungen aus einer Hand“, die 24 Rechts-, Steuer- und Wirtschaftsfachleute zusammen mit rund 80 Mitarbeitern anbieten. Zielgruppe sind vor allem mittelständische Unternehmen. Wenn beispielsweise

se Betriebe aufgespalten werden sollen, seien die Verzahnungen zwischen den einzelnen Disziplinen sehr groß, erklärt Andreas Klose, Rechtsanwalt im Brandenburger Spitzweg-Büro. Wenn alles in einem Haus bearbeitet werde, seien die Reibungsverluste geringer, meint er.

Zwar ging die Fusion von den Münchnern aus, doch den Brandenburgern kommt sie mehr als gelegen. Denn wenn im Sommer des kommenden Jahres die so genannte Singularzulassung fällt, erwartet die Branche einen noch härteren Konkurrenzkampf. Bisher waren die Reviere weitgehend abgesteckt. Anwälte konnten entweder am Oberlandesgericht (OLG) oder an den Landgerichten Zulassungen beantragen. Beides ging nicht. Diese Beschränkung fällt nun weg. Die Folge: Die so genannten Erstinstanzler werden ans OLG drängen. Umgekehrt können auch die OLG-Anwälte vor die Landgerichte ziehen. Klose, der wie seine drei Brandenburger Kollegen am OLG zugelassen ist, meint: „Da bricht einiges weg.“ Die OLG-Kanzleien, bestätigen auch andere Anwälte, müssen sich neue Felder erschließen, um konkurrenzfähig zu bleiben. Und eine Variante ist eben die Erweiterung des Beratungsangebotes.

Ungemach droht auch noch von anderer Stelle. Seit mehreren Jahren nimmt die Anwaltsdichte in der Stadt zu, während die Mandate zurückgehen. Die Zahl der Rechtsanwälte kletterte von 144 im Jahre 1998 auf 172 im vergangenen Jahr – ein Trend, der sich nach Ansicht der Kammer fortsetzen wird. Patentrezepte, mit denen sich Juristen gegen den wachsenden Druck stemmen können, sind nicht vorhanden. „Die absolut richtige Größe“, sagt Ulf Schulze, „gibt es nicht.“