

Kleinkanzleien können von Briten lernen

JAN KEUCHEL

HANDELSBLATT, 4.5.2005

DÜSSELDORF. Kleinkanzleien in Deutschland sollten über den Teich schauen - nach Großbritannien. Dort haben sich die kleineren Sozietäten gerade in punkto Internationalität und grenzüberschreitender Beratung deutlich besser positioniert als ihre deutschen Pendanten, berichtet Rechtsanwalt Jörg G. Schumacher. Der Berliner Jurist hat den britischen Beratungsmarkt untersucht. Seine Erkenntnis: „Die dortigen Kleinsozietäten nutzen in viel größerem Umfang internationale Netzwerke. Hier besteht in Deutschland noch Nachholbedarf.“

Schumachers Analyse zielt auf ein wichtiges Segment im deutschen Beratungsgeschäft. Wie in Großbritannien und den USA dominieren auch hier zu Lande die Einzelkämpfer und Kleinkanzleien zahlenmäßig den Markt. Über 35 Prozent der mehr als 130 000 deutschen Anwälte arbeiten noch immer alleine.

Damit diese neben den großen Law Firms, die mittlerweile in allen Teilen der Welt eigene Büros unterhalten, weiter bestehen können, fordert Schumacher mehr Kreativität. Nach seiner Studie haben die Kleinsozietäten in Großbritannien schon früh damit begonnen, kostengünstig Auslandsdependancen zu gründen oder beruflichen Netzwerken beizutreten. Heute seien sie deshalb in der Lage, auch grenzüberschreitende Beratung anbieten zu können - ohne teure eigene Büros im Ausland.

Genau hier müssten auch die Deutschen den Hebel ansetzen. „Die ambitionierten Kleinkanzleien sollten sich Verbänden aus wirtschaftlich selbstständigen Büros im Ausland anschließen oder solche Netzwerke gründen“, rät Schumacher. So könnten auch die kleineren Sozietäten Mandanten halten, wenn es um grenzüberschreitende Sachverhalte geht - und damit den an Finanzkraft weit überlegenen Großkanzleien trotzen.