

Internationale Kooperationen: Anwaltsmarkt 2.0?

Autor: Nicole Genitheim; Institut für Freie Berufe Nürnberg

Zitation: Genitheim, Nicole (2018): Internationale Kooperationen: Anwaltsmarkt 2.0?. Nürnberg: Institut für Freie Berufe Nürnberg (IFB Research).

Institut für Freie Berufe: www.ifb.uni-erlangen.de

Selbsthilfe der Rechtsanwälte e. V.: www.selbsthilfe-ra.de

- Der Trend geht zu internationaleren Arbeitsformen
- Die Kooperationspartner werden vor allem über persönliche Kontakte gefunden
- Internationale Kooperationen können wirtschaftliche Vorteile mit sich bringen

Anfang des Jahres 2017 hat das Institut für Freie Berufe (IFB) im Auftrag der Selbsthilfe der Rechtsanwälte e.V. eine Studie zum Thema internationale Kooperationen bei Rechtsanwälten¹ durchgeführt. Hierbei wurden etwa 500 Berufsträger zu ihrem Kooperationsverhalten mit Berufskollegen sowie Partnern aus anderen Tätigkeitsbereichen befragt. Zusätzlich wurden zur Einordnung der Angaben auch Strukturparameter wie die Kanzleigröße oder das Fachgebiet, in welchem hauptsächlich agiert wird, erhoben.

Die Studie wurde basierend auf einem ‚Mixed-Methods‘ Ansatz angelegt, wodurch neben einem standardisierten Onlinefragebogen auch Interviews mit einigen international tätigen Rechtsanwälten geführt wurden. So konnte nicht nur die Struktur der unterhaltenen Kooperationen näher beleuchtet, sondern auch praxisnah Probleme und Chancen der internationalen Zusammenarbeit verdeutlicht werden.

Wenn im Umfeld der Rechtsberatung über internationale Kooperationen gesprochen wird, stellen sich für den Leser drei Fragen, auf die im Folgenden eingegangen werden soll:

- 1) Was ist mit ‚internationaler Kooperation‘ gemeint und wie sieht diese in der Praxis aus?

- 2) Was macht den typischen Berufsträger aus, der solche Zusammenarbeit fokussiert?
- 3) Welche Vorteile bringt die länderübergreifende Aufstellung mit sich?

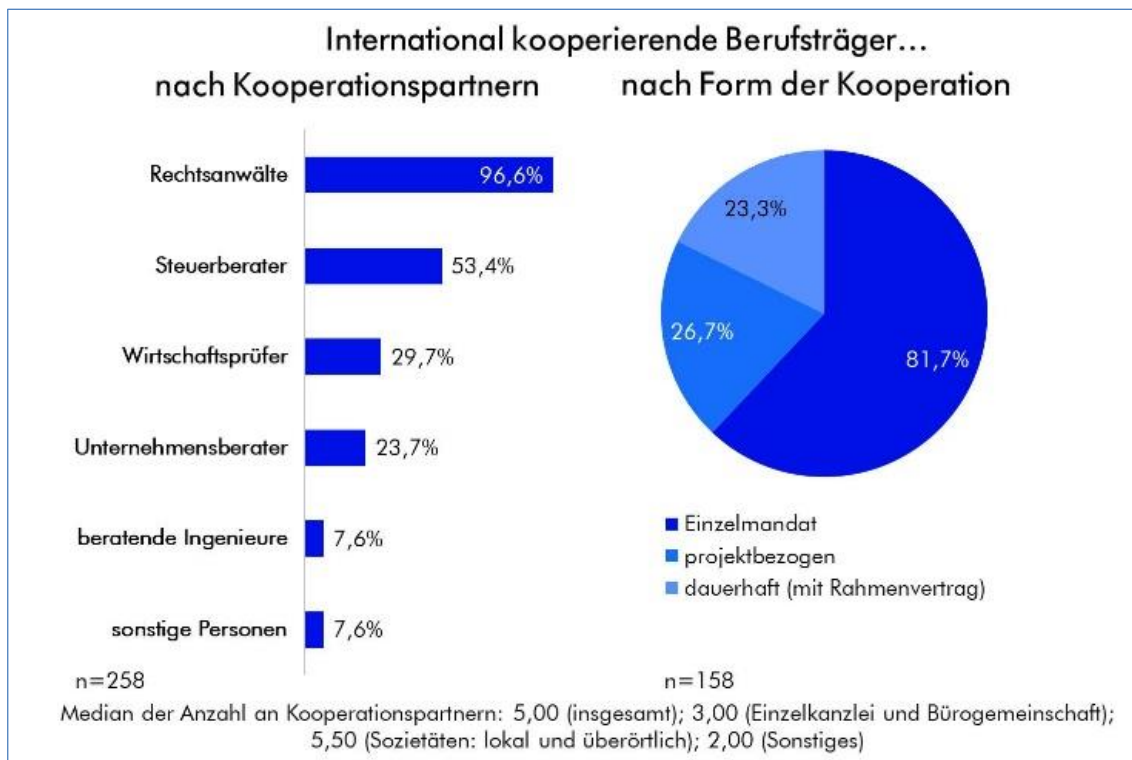
Die internationale Kooperation

Grundlegend versteht man unter einer internationalen Kooperation die Zusammenarbeit wirtschaftlich unabhängiger Unternehmen in verschiedenen Ländern auf einer freiwilligen Basis. Für Rechtsanwälte bedeutet dies, dass es sich um eine Zusammenarbeit mit einem Kollegen außerhalb Deutschlands handeln kann. Genauso sind aber Kooperationen mit anderen Professionen, wie Steuerberatern oder Wirtschaftsprüfern, möglich. Die Zusammenarbeit muss dabei nicht zwingend formalen Rahmenbedingungen, wie einer fixen Anzahl an gemeinsam bearbeiteten Fällen oder einem Vertrag, unterworfen sein. Vielmehr handelt es sich oftmals um lose Zusammenschlüsse von Berufsträgern, die fallbezogen kooperieren und später wieder eigenen Projekten nachgehen.

¹ Im vorliegenden Text wird die männliche Form ‚Rechtsanwalt‘ aufgrund einer besseren Lesbarkeit stellvertretend für männliche und weibliche Berufsträger /-innen verwendet.

Die empirische Untersuchung des IFB zeigt, dass Rechtsanwälte vor allem mit anderen Berufsträgern kooperieren. Häufig wird auch die Zusammenarbeit mit Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern genannt. Hierbei handelt es sich meist um Einzelmandate, die gemeinsam bearbeitet werden oder eine projektbezogene Ko-

Abbildung 1: Ausgestaltung der Kooperationen



Mandate internationale Zusammenhänge. Allerdings haben auch 28,5 Prozent der Teilnehmer in diesem Zeitraum keinerlei Mandate mit länderübergreifendem Bezug bearbeitet. Wenn aber internationale Mandate vorhanden sind, gibt mit 79,3 bzw. 78,3 Prozent ein Großteil der Befragten an, die Sprachkompetenz der Mit-

operation (vgl. Abb. 1). Die Kooperationspartner selbst werden dabei hauptsächlich (46,7 Prozent der relevanten Befragten) über persönliche Kontakte akquiriert. Mit 23,4 und 19,5 Prozent ist die Suche über berufliche Kontakte und Netzwerke oder Mitgliedschaften deutlich seltener das Mittel der Wahl um Kooperationspartner anzuwerben. Nach der Ausgestaltung der Zusammenarbeit gefragt, zeigt sich, dass neben der bevorzugt fallbezogenen Kooperation auch Mandantenempfehlungen und der Erfahrungsaustausch (77,5 Prozent und 49,0 Prozent der Nennungen) wichtige Aspekte der Arbeit mit dem Kooperationspartner sind. Auf die Mandate im Zeitraum der letzten drei Jahre bezogen, geben 44 Prozent der Befragten an, dass bis zu einem Viertel aller Kanzleimandate einen internationalen Bezug haben. Weitere 11,3 Prozent sehen bei einem Viertel bis zur Hälfte der

arbeiter oder ein Übersetzungsbüro für die Bearbeitung zu Hilfe zu nehmen. Auch spezialisierte Mitarbeiter sind hierbei eine Kanzleiressource, auf die gerne zurückgegriffen wird.

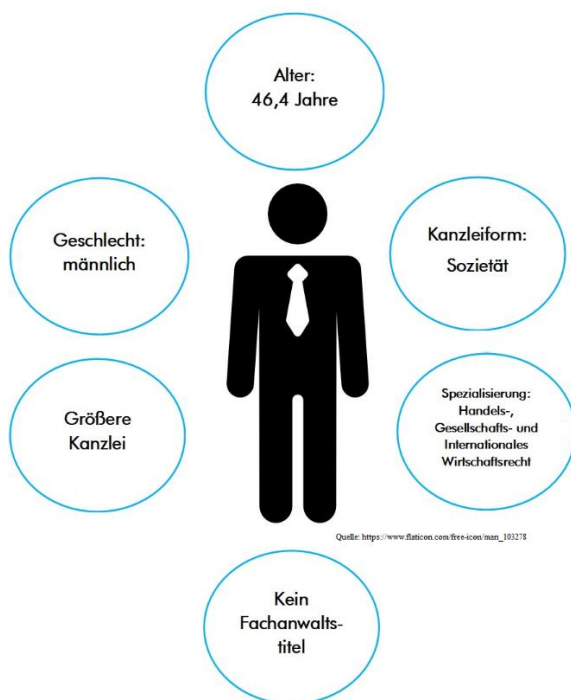
Da internationale Kooperationen hauptsächlich über bestehende Kontakte aufgebaut werden stellt sich die Frage, wie im nächsten Schritt weiter verfahren wird. Natürlich ist es einerseits eine Option, ohne viel Umschweife zusammenzuarbeiten. Andererseits zeigt sich, dass etwa ein Viertel der Befragten einen Vorteil daraus zieht, deutsche Berufsträger mit einer Zulassung im jeweiligen Ausland zu beschäftigen, um unter anderem die Kooperation zu erleichtern. Explizit werden hier vor allem der englischsprachige Raum und Osteuropa als relevante Bereiche genannt.

Der beispielhafte international tätige Rechtsanwalt

Nachdem die Ausgestaltung internationaler Zusammenarbeit gezeigt wurde, bleibt die Frage, ob es Berufsträger gibt, die vermehrt solche Arrangements anstreben.

Anhand der durchgeführten Analyse zeigt sich, dass männliche Berufsträger etwas häufiger länderübergreifend arbeiten als ihre weiblichen Kollegen. Im Normalfall wird eine solche Kooperation eher nicht direkt zu Beginn der anwaltlichen Tätigkeit angelegt, da gerade die Akquise der Partner ressourcenintensiv ist und berufliche Kontakte, die natürlich erst geknüpft werden müssen, dabei eine große Rolle spielen. So ist der durchschnittliche Berufsträger, der diese Art der Zusammenarbeit tätigt, im Mittel 46,4 Jahre alt und männlich. Zudem erhöhen eine Spezialisierung und die Arbeit in einer größeren Kanzlei die Wahrscheinlichkeit, auch internationale Projekte zu unterhalten. Häufig genannte Fachgebiete sind hierbei - wenig überraschend - internationales Wirtschaftsrecht sowie Handels- und Gesellschaftsrecht (vgl. Abb. 2).

Abbildung 2: Der international tätige Anwalt



Bewertung der internationalen Tätigkeit

Im Rahmen der Untersuchung wurden die Teilnehmer auch bezüglich der Vor- und Nachteile der länderübergreifenden Arbeit nach ihrer Meinung gefragt. Wie zu erwarten, unterscheiden sich diese deutlich, je nachdem ob die Berufsträger selbst international tätig sind oder nicht. So geben 84,8 Prozent² der Befragten mit internationaler Tätigkeit an, dass diese wirtschaftlich attraktiv sei. Auch Berufsträger, die selbst nur innerhalb Deutschlands arbeiten sind mit immerhin 48,1 Prozent der gleichen Meinung. Allerdings verneinen dies auch 26,2 Prozent - bei international Tätigen liegt dieser Anteil mit 3 Prozent deutlich niedriger. Dabei wird auch deutlich, dass die jüngste Altersgruppe der bis zu 35-Jährigen eine durchaus positive Haltung zu diesem Thema zeigt. So sehen 40 Prozent der national tätigen Befragten die internationale Zusammenarbeit als ökonomisch attraktiv an. Mit 36 Prozent geben aber eine ähnliche Menge der Teilnehmer hierzu ein negatives Urteil ab. Dies ist auch in der Kategorie der bis zu 44-Jährigen der Fall, was darauf hindeutet, dass die Beschränkung auf nationales Arbeiten durchaus eine bewusste Entscheidung darstellen kann und nicht zwingend fehlenden Optionen geschuldet sein muss. Unabhängig davon, ob selbst länderübergreifend agiert wird, sehen die befragten Anwälte die internationale Kooperation als Erweiterung des Dienstleistungsangebots der eigenen Kanzlei an (innerhalb Dtl. tätig: 53,7 Prozent Zustimmung; international tätig: 83,7 Prozent Zustimmung). Gerade internationale Kanzleien sehen die Vorteile dieser Ausrichtung darin, dass die Fachkompetenz erhöht werden (87,6 Prozent Zustimmung) und sich die Kanzlei besser auf konkurrenzreichen Märkten behaupten kann (66,7 Prozent Zustimmung).

² Anteil der Befragten mit internationaler Kooperation, die der Aussage ‚Die internationale Zusammenarbeit ist wirtschaftlich attraktiv‘ voll oder eher zustimmen.

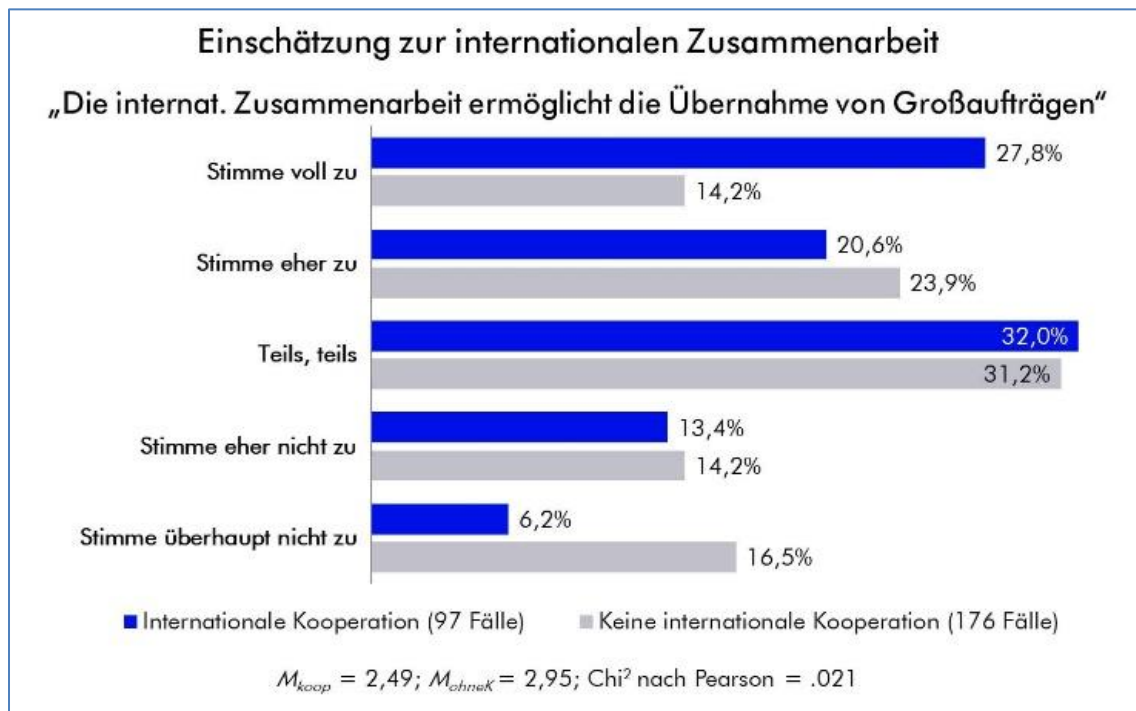


Abbildung 3: Übernahme von Großaufträgen

Insgesamt kann somit festgehalten werden, dass Berufsträger, die bereits international tätig sind, dabei vor allem Vorteile hinsichtlich Mandantenbindung und -akquise sowie einen Zuwachs der Fachkompetenz sehen. Hinsichtlich der Frage, ob internationale Kooperationen die Übernahme von Großaufträgen erleichtern, herrscht aber Uneinigkeit: knapp 28 Prozent der Befragten stimmen dem voll zu, aber auch 32 Prozent sind mit der Angabe ‚teils, teils‘ eher skeptisch (vgl. Abb. 3). Neben den Vorteilen werden aber auch einige Nachteile dieser Tätigkeitsform deutlich. So sind zwangsläufig Absprachen mit dem Kooperationspartner nötig, die unter Umständen zeitintensiv sein können. Und auch der Investitionsaufwand der Kanzlei ist dabei nicht zu unterschätzen. Trotz oder auch wegen dieser Bewertungen geben 40 Prozent der bisher nicht international tätigen Befragten an, zukünftig den Schritt hin zur länderübergreifenden Tätigkeit gehen zu wollen.

Fazit

Die Untersuchung legt nahe, dass internationale Kooperationen im Rechtsbereich immer mehr zunehmen werden. Hierfür sprechen zum einen die Internationalisierung der Studiengänge und zum anderen die Tatsache, dass eine internationale Kanzleiausrichtung immer noch ein Alleinstellungsmerkmal darstellt. So können bereits vor dem eigentlichen Berufsstart, zum Beispiel im Rahmen von Auslandssemestern, wichtige Kontakte in andere Länder geknüpft werden. Wenn der Berufsträger später international arbeiten möchte, sind somit erste Ansprechpartner gefunden, was den Einstieg enorm erleichtert. Wenn dazu mögliche wirtschaftliche Vorteile, die durch die Abgrenzung zum restlichen Markt und die Erschließung neuer Tätigkeitsbereiche zustande kommen, bedacht werden, ist die internationale Zusammenarbeit auch für deutsche Berufsträger eine attraktive Option.