



Stage 2005:

Die Spezialisierung
des Anwalts:

Dr. Mirko Ros^v
Alt-Präsident Zürcher Anwaltsverband
Generalsekretär der FBE
Partner Stiffler & Nater, Zürich



**Welches sind die wichtigsten Qualitäten eines Anwalts ?
(aus Sicht der Klienten)**





Kenntnis vieler Rechtsgebiete

**Langjähriges persönliches
Vertrauensverhältnis**

Schnelle Umsetzung Ihrer Vorgaben

**Sorgfältige Erarbeitung langfristiger
Lösungen**

**Spezialkenntnisse in einem bestimmten
Gebiet**

Detailkenntnisse Ihres Unternehmens

Transparente Abrechnung

Proaktives Vorgehen des Anwalts

Besonders günstige Honorare



Spezialkenntnisse in einem bestimmten Gebiet

100

Schnelle Umsetzung Ihrer Vorgaben

83

Sorgfältige Erarbeitung langfristiger Lösungen

75

Langjähriges persönliches Vertrauensverhältnis

65

Proaktives Vorgehen des Anwalts

63

Detailkenntnisse Ihres Unternehmens

63

Kenntnis vieler Rechtsgebiete

54

Transparente Abrechnung

36

Besonders günstige Honorare

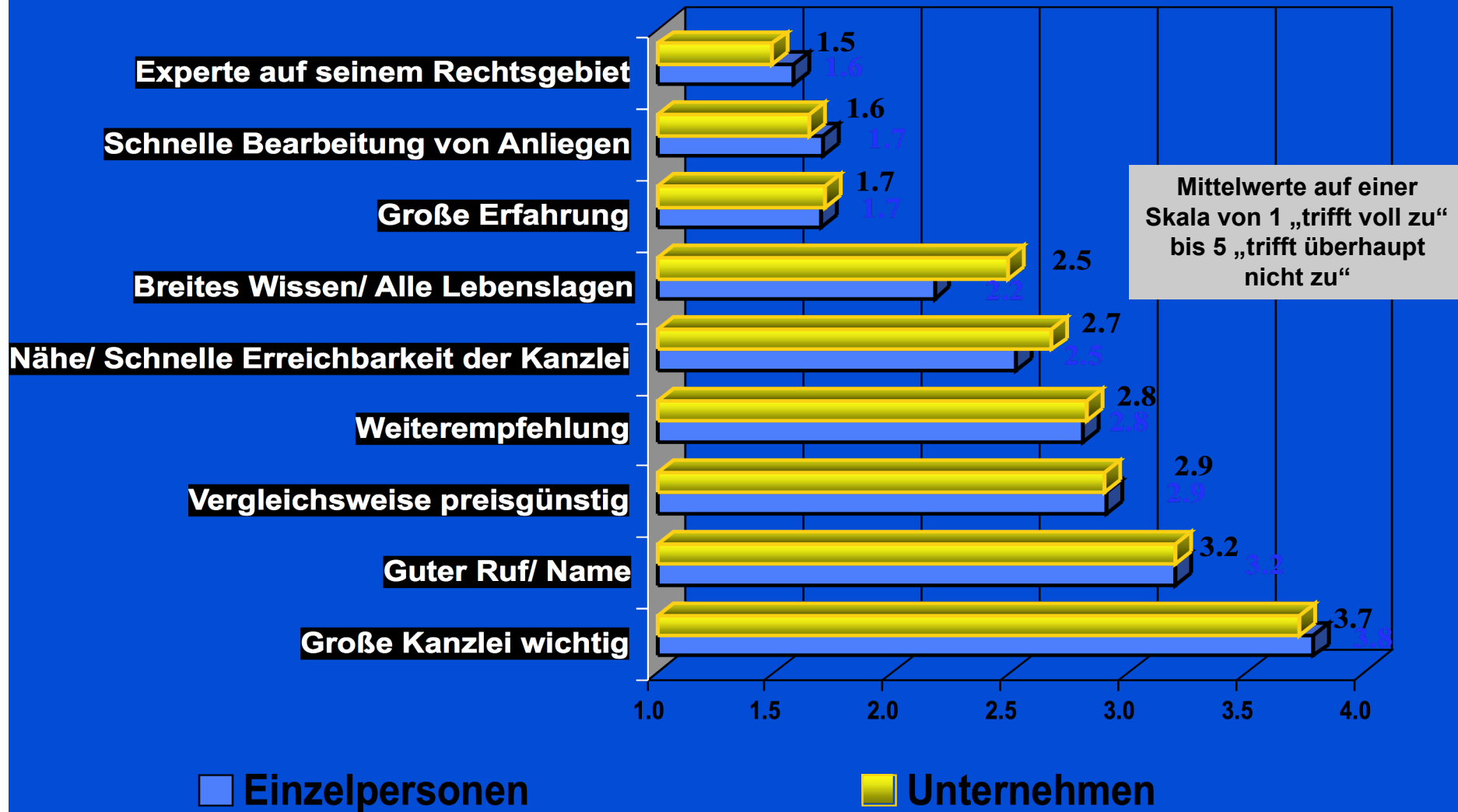
35

Was sind für Sie die wichtigsten Qualitäten eines Anwalts?

Quelle: jUVE Rechtsmarkt 03/00

Anforderungen an einen Anwalt: Wichtigkeit

(aus der Sicht der Klienten)





Die erste Frage des Klienten :

„In welchem Gebiet sind Sie
spezialisiert ?“



**Der Klient fragt :
Wo sind Sie spezialisiert ?**

**Mit den „bevorzugten Tätigkeitsgebieten“
haben wir keine glaubwürdige Antwort !
(reine Selbstdeklaration)**

Wir verfügen über keine Qualitätskriterien !



Telefon-Umfrage Okt. 2001 bei 1011 Personen

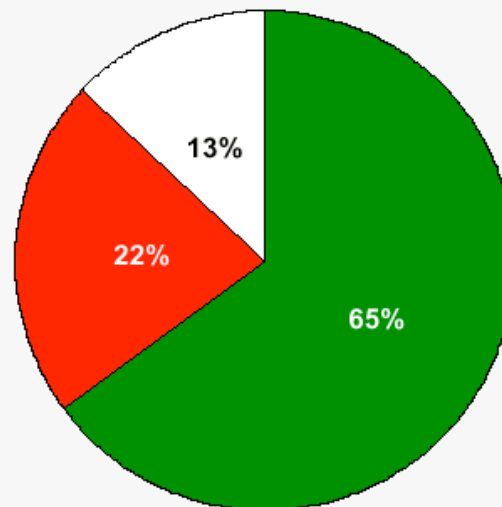
zw. 15 - 74 Jahren,
deutsche + französischsprachige
Schweiz,
Stadt + Land.



Würden Sie Fachanwälte begrüßen?

Frage: 61.00

Totalwerte

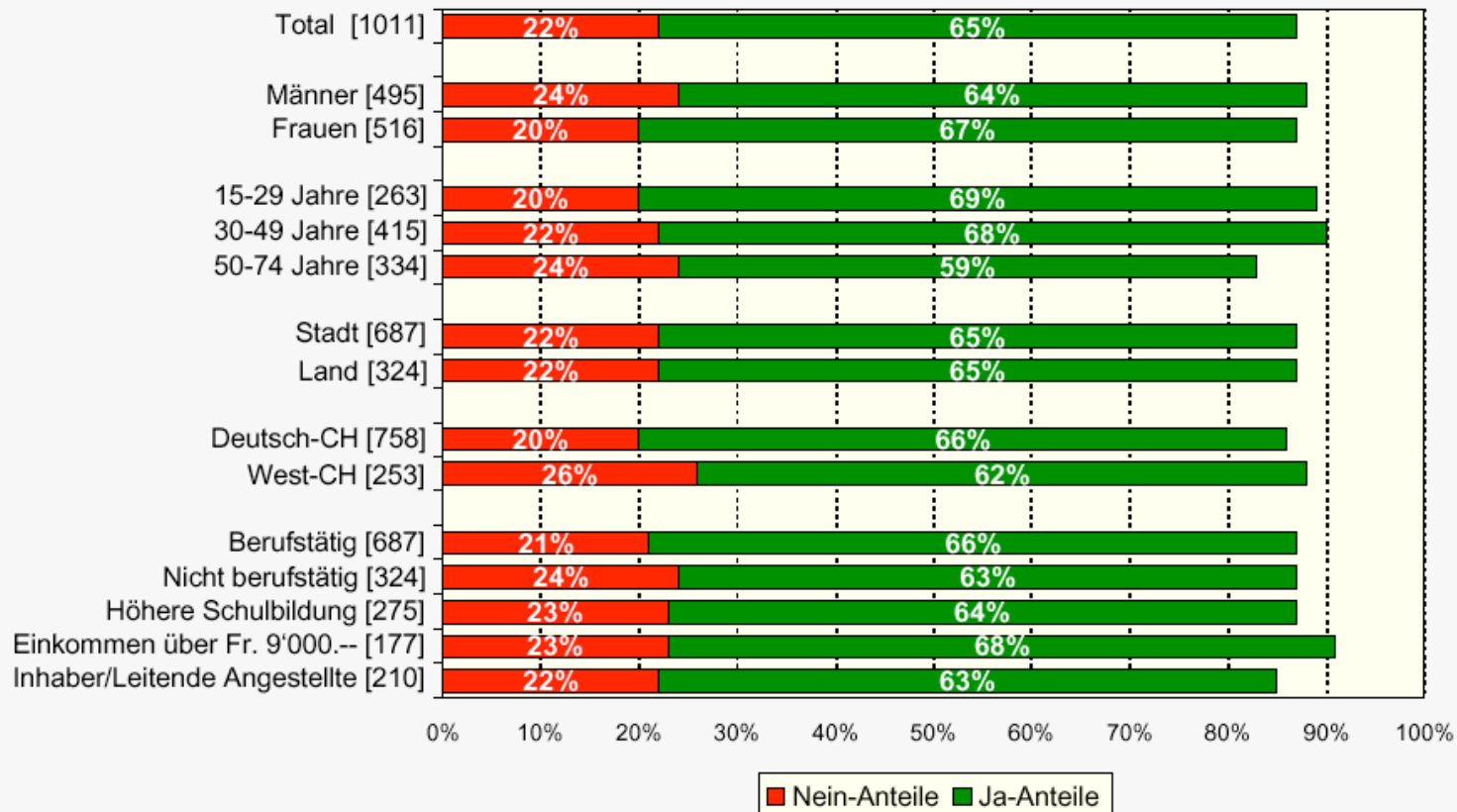


■ Ja ■ Nein □ Weiss nicht/Keine Angabe

Basis: 1011 befragte Personen repräsentativ

Würden Sie Fachanwälte begrüßen?

Frage: 61.00

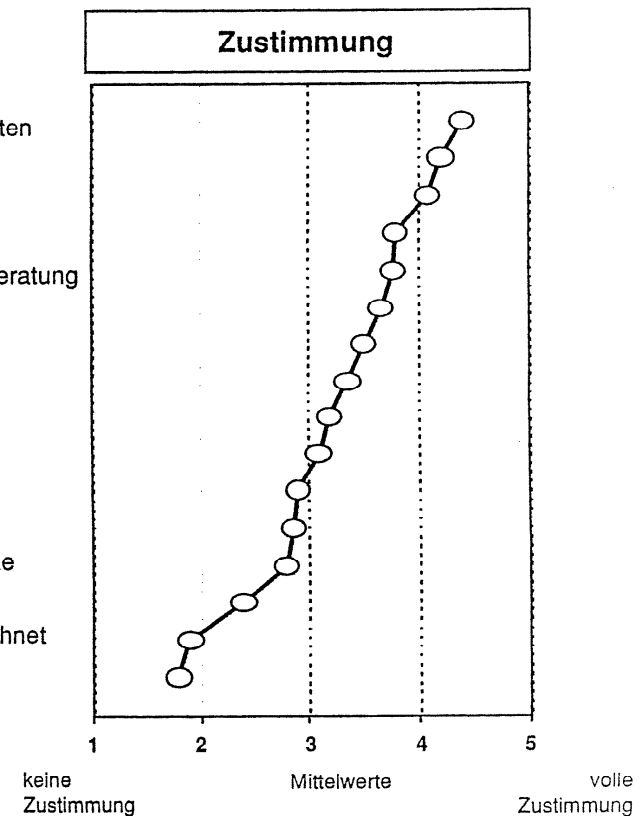


Basis: 1011 befragte Personen repräsentativ

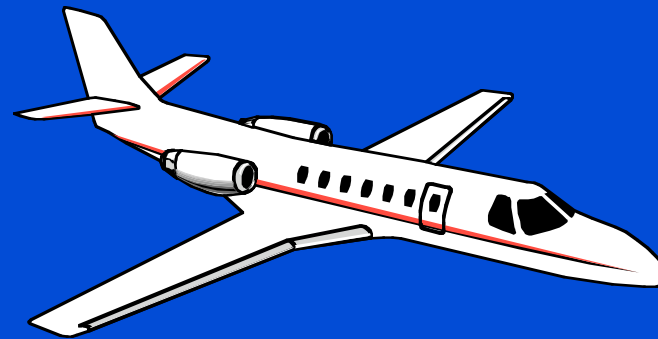
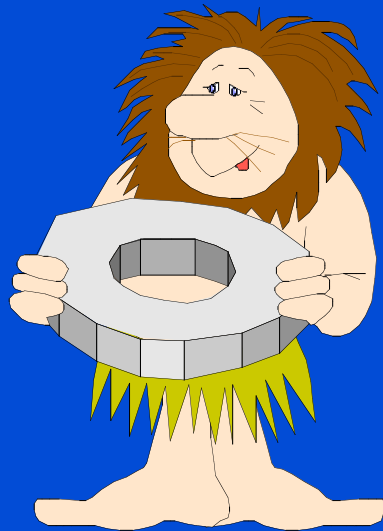
Wie Anwälte zum Thema Marketing stehen ...

Frage: "Können Sie folgenden Aussagen zustimmen?"
(Beantwortung anhand einer 5er-Skala)

1. Spezialisierung ist derzeit wichtig, um sich im Wettbewerb zu behaupten
2. Der Faktor Zeit ist heute wichtiger denn je
3. Bei einigen Fällen/Rechtsbereichen werden Verluste erwirtschaftet
4. Mehr Transparenz bei den Anwaltshonoraren wäre wünschenswert
5. Service ist in vielen Fällen wichtiger als die Kernleistung der Rechtsberatung
6. Honorare werden zukünftig ein beherrschendes Thema
7. Ich fühle mich gut auf die Erfordernisse des Marktes ausgerichtet
8. Ich versuche, mich auf jeden Fall an die BRAGO zu halten
9. Bei Dauermandanten sind niedrigerere Stundensätze denkbar
10. Meine Spezialisierung halte ich für ausreichend
11. Absehbare finanzielle "Verlustfälle" werden abgelehnt
12. Ich kann mir durchaus vorstellen, mit dem Preis zu werben
13. Ich suche ständig Rechtsgebiete, die unsere Kanzlei abdecken könnte
14. Bei uns gelten einheitliche Gebührensätze
15. Bei uns werden klientenbezogen Umsatz, Kosten und Gewinn berechnet
16. Bei uns werden fallbezogen Umsatz, Kosten und Gewinn berechnet



Fortschritt der Zivilisation durch Arbeitsteilung



Arbeitsteilung = Spezialisierung



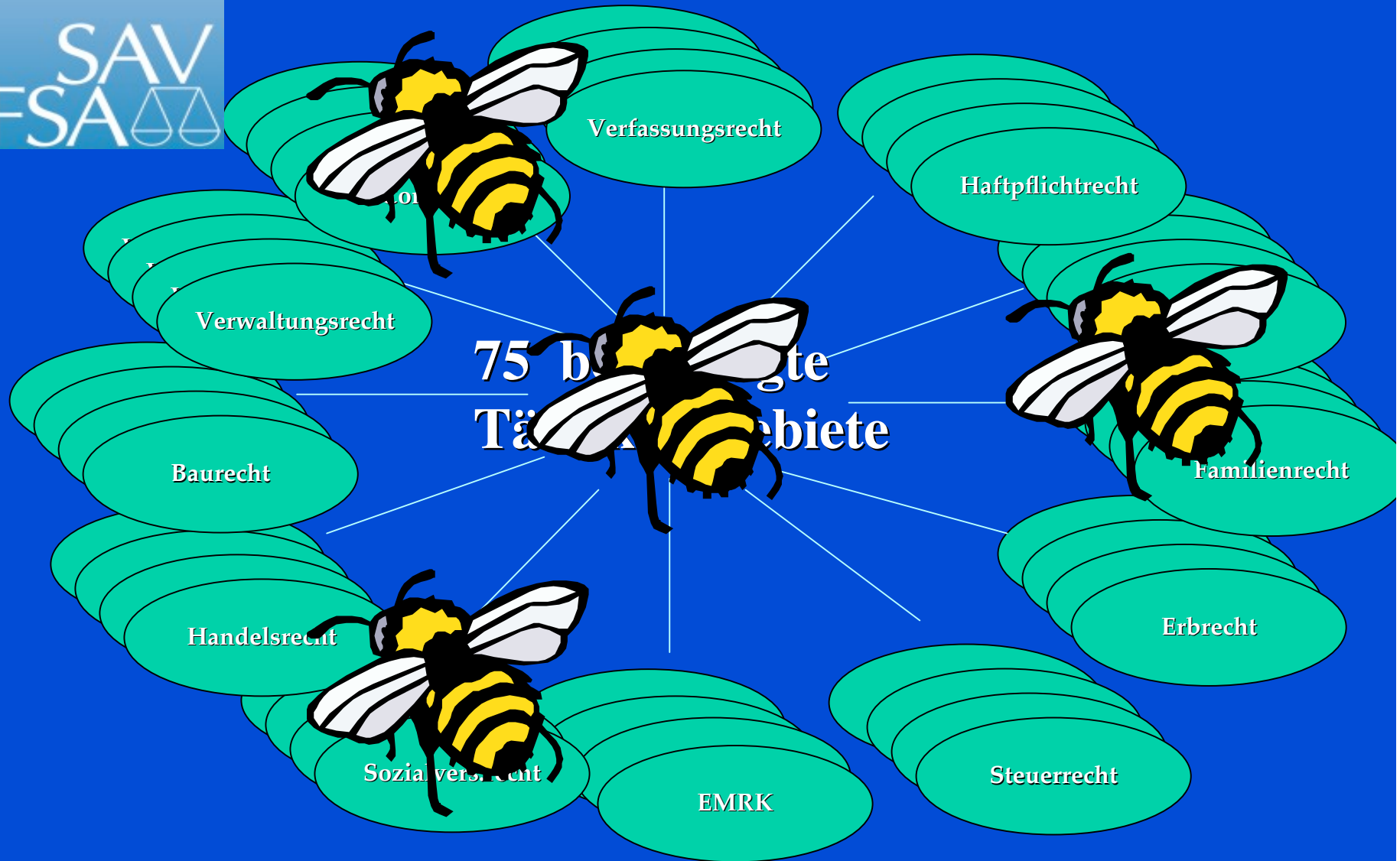
Marktumfrage durch Prof. Hommerich :

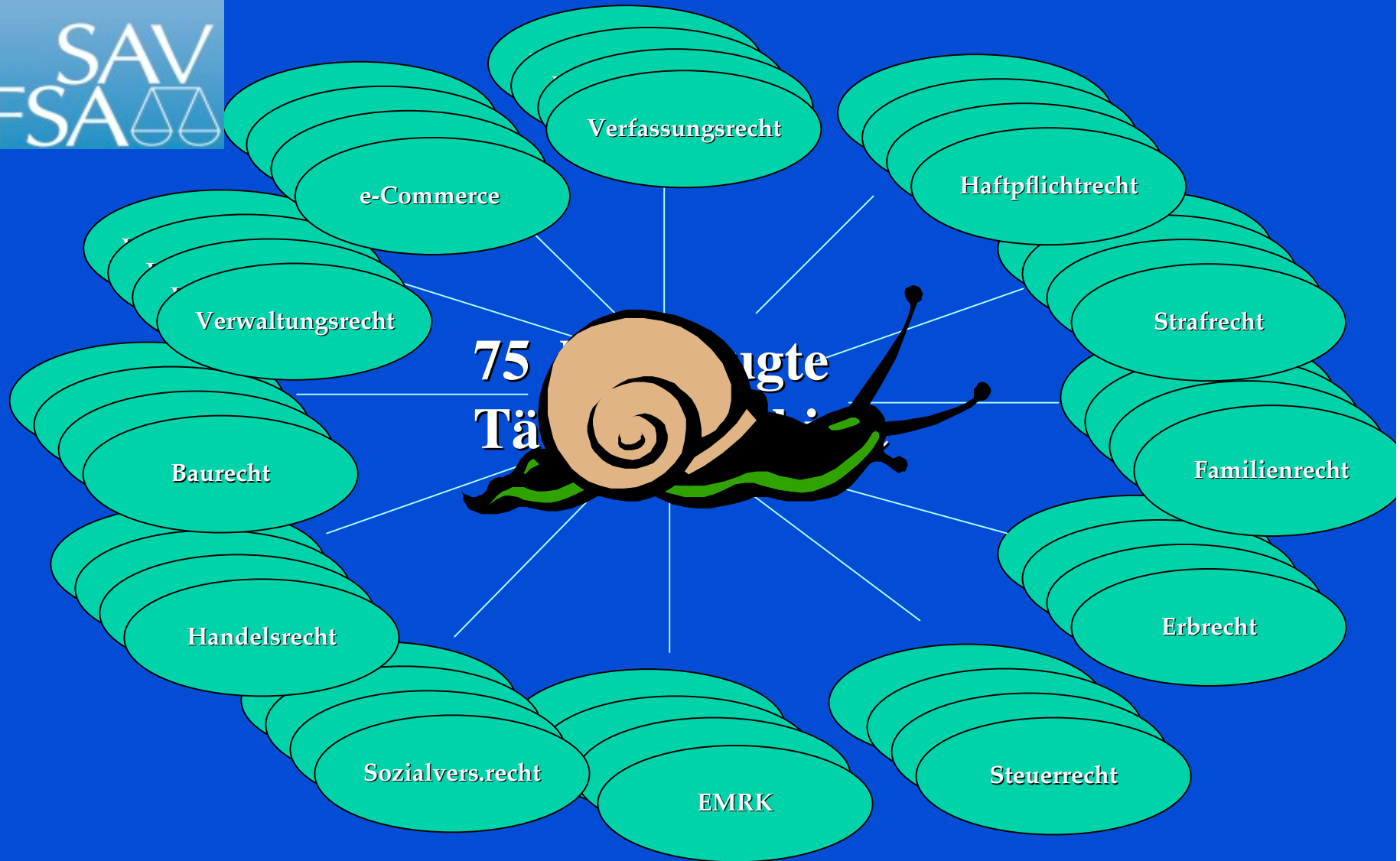
(AnwBl 4/2001)

„Heute glaubt kein Mandant mehr, dass ein einzelner Anwalt dasselbe anbieten kann, was Kanzleien mit 5 - 10 Anwälten anbieten.“









Spezialkenntnisse in einem bestimmten Gebiet

100

Schnelle Umsetzung Ihrer Vorgaben

83

Sorgfältige Erarbeitung langfristiger Lösungen

75

Langjähriges persönliches Vertrauensverhältnis

65

Proaktives Vorgehen des Anwalts

63

Detailkenntnisse Ihres Unternehmens

63

Kenntnis vieler Rechtsgebiete

54

Transparente Abrechnung

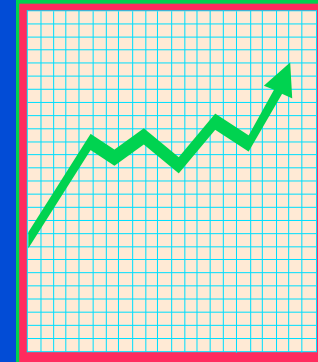
36

Besonders günstige Honorare

35

Was sind für Sie die wichtigsten Qualitäten eines Anwalts?

Quelle: jUVE Rechtsmarkt 03/00



Was macht eigentlich die Konkurrenz ?

Nehmen wir die Konkurrenz
nur innerhalb der Anwaltschaft
wahr ?



Konkurrenten der Anwaltschaft:

- **Treuhandunternehmen**
- **Banken**
- **Unternehmensberater**
- **Konsumentenschutzorganisationen**
- **Gewerkschaften**
- **etc. etc.**



INDUSTRIES

- ÜBERSICHT
- BANKEN
- VERSICHERUNGEN
- INDUSTRIAL MARKETS
- INFORMATION,
COMMUNICATIONS AND
ENTERTAINMENT

PRIVATE

CONSUMER MARKETS

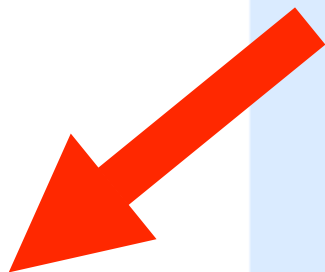
[INDUSTRIES](#) > [PRIVATE](#)

Private

Übersicht

KPMG *private* bietet anspruchsvollen, wohlhabenden Privatpersonen eine **ganzheitliche, persönliche Beratung und Betreuung** in Geldangelegenheiten. Dabei geht es nicht nur um die Überwachung der Vermögensverwaltung, sondern auch um die Beurteilung der gesamten finanziellen Lage eines Kunden und seiner Familie unter Einbezug sämtlicher relevanter Faktoren, von Wertschriften und Versicherungspolice über Kunstobjekte, Immobilien und Steuern bis zu familiären und gesellschaftlichen Aspekten.

Unser Ziel sind individuelle, langfristig erfolgreiche Gesamtlösungen für komplexe Vermögensverhältnisse.



Publikation

- KPMG pr
- Quartalsb
- Quartalsb
- Quartalsb
- Quartalsb

Links

- Weiterfüh
- ➔ Besuchen
- ➔ Kontaktie

SERVICES

**ÜBERSICHT
ASSURANCE /
WIRTSCHAFTSPRÜFUNG
CONSULTING
STEUERBERATUNG
RECHTSBERATUNG
CORPORATE FINANCE
TRANSACTION SERVICES
CORPORATE
RESTRUCTURING**

**VERSICHERUNGS- UND
VORSORGEBERATUNG
TREUHAND- UND
UNTERNEHMENSBERATUNG**

[SERVICES](#) > [FORENSIC ACCOUNTING & LITIGATION
SUPPORT](#)

Forensic Accounting & Litigation Support

Übersicht

Vertrauen in die Mitarbeiter und Partner ist die erste Voraussetzung zur erfolgreichen Unternehmensführung. Gerade deshalb sollten Sie jedem Verdacht auf den Grund gehen. Denn Globalisierung, Restrukturierungen, Lean Management und die weltweite Vernetzung sensibler Daten eröffnen Delinquenten immer wieder neue Möglichkeiten der Wirtschaftskriminalität. Die Täterschaft kann sich unter Ihren Angestellten, Lieferanten, Anlegern, Kunden oder Geschäftspartnern befinden.

Strafuntersuchungsbehörden und Gerichte sind vermehrt überlastet. KPMG Forensic Accounting and Litigation Support unterstützt Sie deshalb bei der Sicherung von Beweismitteln und deren Auswertung, beim Aufspüren und der Wiedererlangung von entzogenen Vermögenswerten und bei der Prozessführung. Dank unseren Spezialisten in rund 160 Ländern können wir auch grenzüberschreitende Mandate kompetent und diskret betreuen. Wir begleiten unsere Kunden umfassend vom ersten Verdacht an bis zur gerichtlichen Erledigung des Falles.

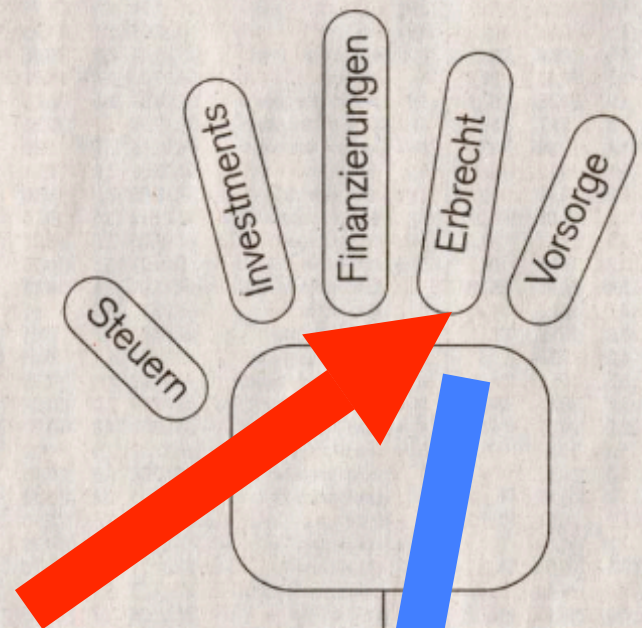
Ernst & Young:

In der Schweiz erzielte die Firma 2000/1 ein Wachstum von 10,5 %, weltweit von 7,5 %.

Ertrag Schweiz: 395,2Mio CHF,

Angestellte Schweiz: 1'866, weltweit: 84'000

(Tages-Anzeiger 23.10.01, S. 33).



UMFASSENDE FINANZBERATUNG:

- Individuelle Analyse der finanziellen Situation
- Optimal abgestimmte, massgeschneiderte und vernetzte Lösungen

Für einen Besprechungsstermin mit Ihrem persönlichen Berater:
0800 858 808. Für weitere Informationen: www.cspb.com

Zur Konkurrenzsituation mit anderen
Rechtsdienstleistern:

**USA: von den 500 Top
Firmen zahlten in den USA
im Jahr 2000 307 ihren
Revisionsfirmen („Audit
Firms“) 3x mehr für „other
services“ (wohl v.a. legal
fees) als für die Revisionen
selbst.**

(Wall Street Journal 10. April 2001;
American Lawyer, Juni 2001, S. 21).

Chevron zahlte PricewaterhouseCoopers
2001 US \$ 5 mio für Audits - und \$ 28
für „other services“

„It's inevitable that law firms lose
revnue that audit firms get“ -

„Consulting firms do more and
more work that we lawyers used
to do“

(Wall Street Journal 10. April 2001;
American Lawyer, Juni 2001, S. 21).

Nehmen wir die Konkurrenz nur innerhalb der Anwaltschaft wahr ?



Wenn zwei sich streiten

Wenn wir den Fachanwalt nicht einführen

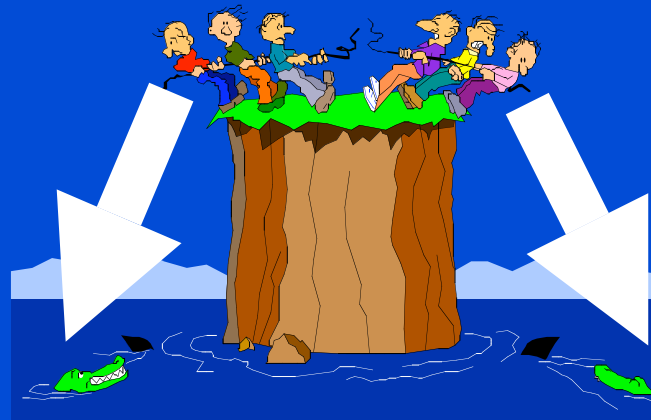
- tun es in anderer Form andere !
- profitieren andere Rechtsdienstleister von unserer Untätigkeit !
- graben wir uns alle letztlich selbst das Wasser ab!





Wir brauchen den Fachanwalt, weil

- die Klienten (auch) Spezialisten wollen !**
- wir uns gegen die Konkurrenz ausserhalb der Anwaltschaft behaupten müssen!**



Vergleich Anzahl Anwälte

Deutschland:

Zürcher Anwaltsverband:

1960:	18'000	383
1985:	48'000	839
1990:	59'000	1'080
2000:	106'000	1'866

(davon rund 10% Fachanwälte)

Seit den letzten 40 Jahren rund 5x mehr Anwälte !



**„Ein Überangebot an Juristen mit relativ
gleichem Dienstleistungsversprechen
(Allgemeinpraktiker !) **für den Mandanten**
und relativ einheitlichem Honorar prägt den
Markt.“**





1875 - 2000: 125 Jahre Zürcher Anwaltsverband

**Seit 125 Jahren treten wir Anwälte mit dem +/-
gleichen Konzept am Markt auf:**

Ihr Anwalt - le maître - weiss was Recht ist !

**Wir sind hoffnungslos veraltet !
HOFFNUNGSLOS !**



Die grossen Treuhandfirmen, Lawfirms etc. geben allein durch ihre Grösse vor, für jedes Problem einen Spezialisten zu haben.

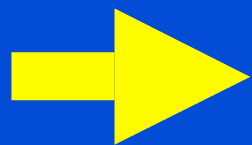
Oft - aber nicht immer - haben sie diesen auch.

Der zertifizierte Fachanwalt kann hier ein Qualitätsausweis und Gegengewicht bilden.



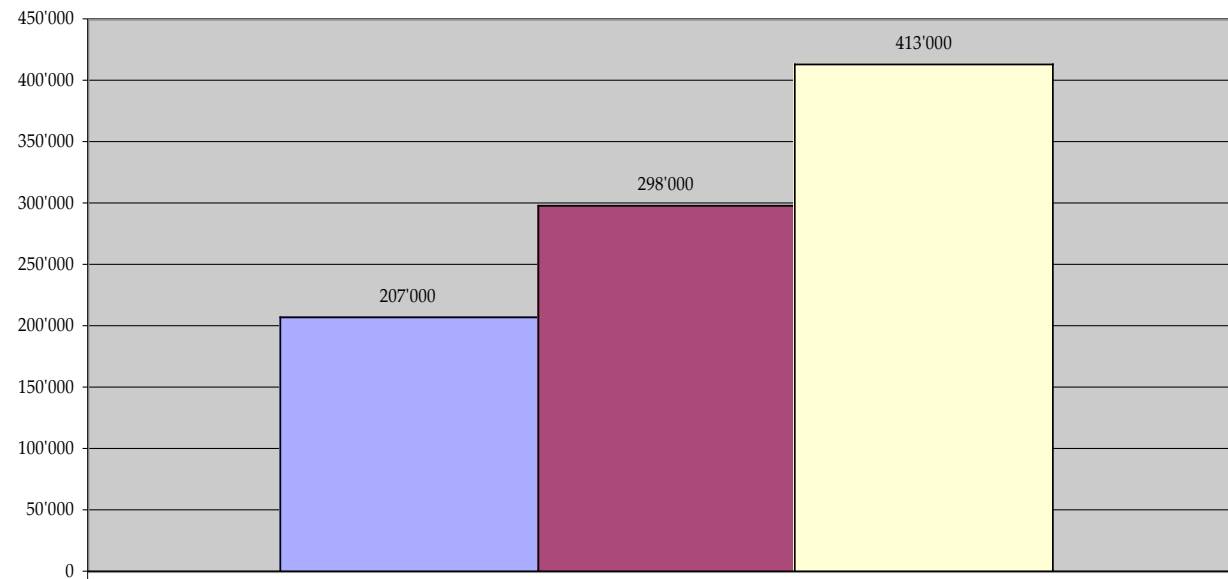
Durchschnittsverdienst in Deutschland (1997):

„normaler Anwalt“ : DM 120'000.- / 130'000.-



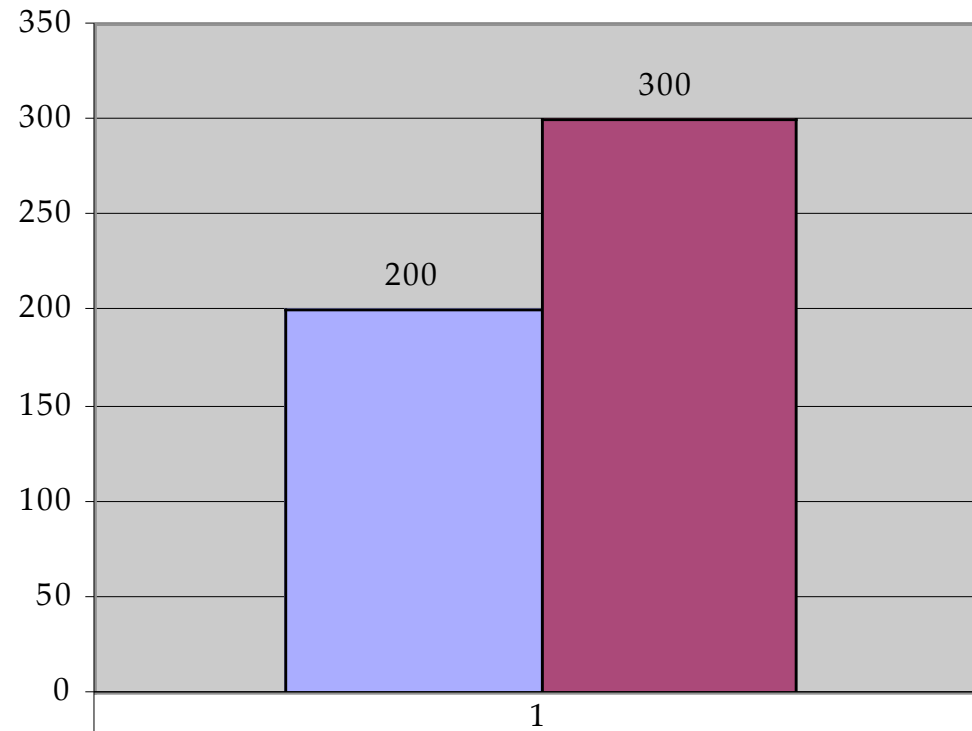
Fachanwälte: DM 150'000.- / 270'000.-
(je nach Fachgebiet)

Honorarumsätze Deutschland 1997



	1
Keine Spezialisierung	207'000
Nur Spezialisierung	298'000
Fachanwalt	413'000

**Durchschnittlicher Stundenansatz RAe W-Deutschland 1997 (DM)
nach Spezialisierung**



■ Keine Spezialisierung	200
■ Fachanwalt	300

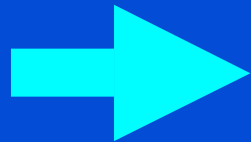
Spezialisierung ist schon lange eine Notwendigkeit und Selbstverständlichkeit -

aber die Anwaltschaft „vermarktet“ dies schlecht und unglaubwürdig.

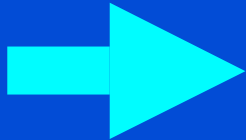
=> Für den Klienten oftmals unbefriedigende Qualität (Selbstdeklaration!)

=> Im Konkurrenzkampf mit anderen Rechtsdienstleistern kommt die (unausgewiesene) Spezialisierung des Anwalts zu wenig zum Tragen.

Grenzt sich der Fachanwalt aus ?



Haben wir Angst, keine anderen
Mandate mehr zu erhalten ?



Falsche Fragestellung !

Die Frage muss lauten: dient der Fachanwalt
unseren Klienten ?



Mirko Re...
Fachanwalt SA ... Streitwerte
Stiff...
...str. 1...
...54 Zürich

DR. ULRICH SCHARF

RECHTSANWALT UND NOTAR

RECHTSANWÄLTE

DR. ULRICH SCHARF NOTAR

DR. WOLFGANG BURRACK

HANS-WILHELM KOCH*

REGINA RÖHE-HANSEN*

JOACHIM KLEIN

FRIEDRICH-WILH. HINDAHL NOTAR**

AM OBERLANDESGERICHT CELLE

CHRISTIANE GREINER-BRASCHKE***

STEFAN OBST

KIRSTEN REIMERS

AM AMTSGERICHT CELLE

WEISSER WALL 1

29221 CELLE

TELEFON: (05141) 9063-0

TELEFAX: (05141) 906326

*AUCH FACHANWALT FÜR FAMILIENRECHT

**AUCH FACHANWALT FÜR STEUERRECHT

***AUCH FACHANWALT FÜR ARBEITSRECHT

Angabe von Tätigkeitsgebieten

= reine Selbstdeklaration !

= kein Qualitätsmerkmal !

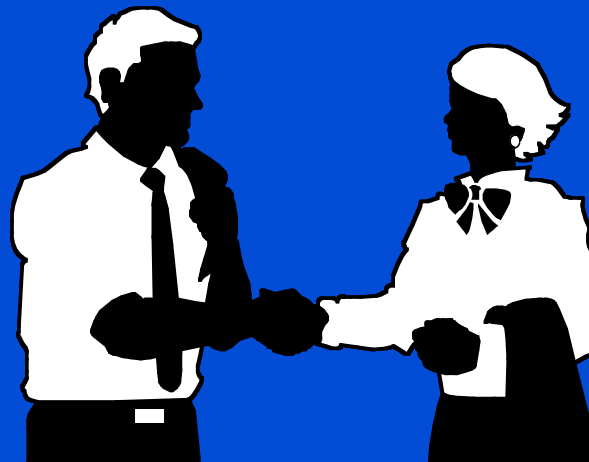
Synergie und Zusammenarbeit zw. (klassischem) Anwalt & Fachanwältin

Familienrecht

Erbrecht

Haftpflichtrecht

Strafrecht



Familienrecht

Erbrecht

Zusammenfassung Fachanwalt SAV:



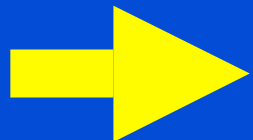
Klientenbedürfnis

- **Qualitätssicherung / Qualitätssteigerung**
- **Marketingvorteil für SAV**
- **Fachanwalt SAV als „Qualitätszeichen“**
- **Wenn wir diese Chance nicht ergreifen, werden es andere tun**
- **International weit verbreitet**

Vorteile für den Fachanwalt:

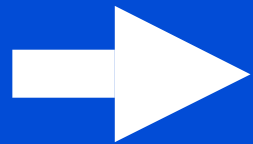


**Höhere Kompetenz, effizientere
Arbeit, zufriedene Klienten**

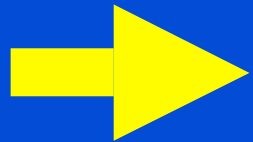


Höheres Einkommen

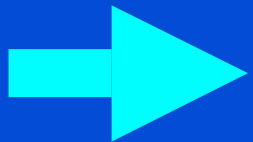
Vorteile für den Fachanwalt:



**Chance für jüngere Anwälte:
Profil gewinnen**



**Chance für kleinere Kanzleien im
Konkurrenzkampf gegen
Grosskanzleien**



**Chance insbesondere auch für
Anwälte auf dem Land gegenüber
der Stadt**

„Wenn Du willst
dass alles so **bleibt**,
wirst Du vieles
ändern müssen.“



Merci
Grazie
Gracias
Thank you
Danke