

Ökonomischer Druck und wachsende Konkurrenz auf dem Anwaltsmarkt: Juristen auf anwalt.de haben schon heute begonnen, die Zukunft aktiv zu gestalten

Individuelle Honorargestaltung bereits Alltag / Anwälte profitieren von Vermarktungsleistung von anwalt.de / Rechtsratsuchende erhalten schriftliches Angebot von Juristen

Nürnberg, 24.05.2005 - Für den Rechtsberatungsmarkt gilt, dass sich die Zahl der Anwälte in den vergangenen 12 Jahren beinahe verdoppelt hat und der Zustrom in den Anwaltsberuf weiter anhält.

Das Monopol der Rechtsberatung wird schwächer. Im kommenden Jahr fallen die gesetzlichen Vergütungsregeln für die außergerichtlichen Beratungen endgültig weg. Ab 01. Juli 2006 dürfen Mandant und Anwalt den Preis für die Rechtsberatung selbst aushandeln. Die bisherigen Rahmenvorschriften gelten nur dann, wenn im Vorfeld nichts anderes vereinbart wird.

Die Juristen werden noch mehr als bisher die Führung der Kanzlei an betriebswirtschaftlichen Kennzahlen orientieren und den Wert der Dienstleistung Rechtsberatung sowie die damit verbundene Angebotsstruktur neu einordnen müssen.

Neben den ökonomischen Rahmenbedingungen wird die Fortsetzung des seit lange laufenden Deregulierungsprozesses den Rechtsberatungsmarkt unter Druck bringen und verändern. Weithin Einigkeit besteht darin, dass die gelegentliche Gefälligkeitsberatung im Privatbereich sowie die Beratung durch soziale Organisationen erlaubt werden sollen. Nicht unwahrscheinlich ist aber auch die Freigabe der Rechtsberatung für Juristen verschiedener Ausbildungsgänge ohne Anwaltszulassung, etwa die Wirtschaftsjuristen.

Vor diesem Hintergrund wird es dann vom unternehmerischen Geschick der Anwälte abhängen, ob es ihnen gelingt, ihr Fachwissen und ihre ganz speziellen Dienstleistungen Ertrag bringend zu vermarkten. Systematisches betriebswirtschaftliches Denken und damit verbunden der Abschied von alten Gewohnheiten werden für Veränderungen im Arbeitsalltag der Juristen sorgen.

Um Impulse von außen zu schaffen, haben die Anwälte auf der Rechtsberatungsplattform anwalt.de bereits heute auf die sich abzeichnende Situation des Berufsstandes reagiert. Für sie ist die Nutzung neuer Technologien inzwischen eine vertraute Angelegenheit. Die individuelle Preisgestaltung für die Rechtsberatung und die Formulierung schriftlicher Angebote für die Rechtsratsuchenden gehören schon heute ebenso zur täglichen Routine wie die veränderte zeitliche und räumliche Verfügbarkeit.

Umfassendes Anwaltsprofil als Visitenkarte im Web

Die Anwälte profitieren dabei von der Reichweite unabhängiger Beratungsplattformen wie anwalt.de. Durch intensive Vermarktung und beste Suchmaschinenplatzierungen gewinnen die Juristen qualifizierte Kontakte und potentielle Mandanten. Mit mehr als 1,5 Millionen Seitenzugriffen pro Monat hat sich anwalt.de als eine der Hauptsuchquellen für Rechtsratsuchende etabliert.

Die Gründe, via Internet den direkten Kontakt zu Juristen zu suchen, sind vielfältig: Schnelle und günstige Erstberatung zu einem Rechtssachverhalt ohne Terminvereinbarung und Gang in die Kanzlei, die preiswerte Klärung von weniger komplexen Fragestellungen, das Einholen einer zweiten Meinung neben der des Anwalts vor Ort oder eben den Juristen in der Nähe zu finden.

Potentielle Mandanten besuchen anwalt.de, um einen Anwalt zur Lösung eines rechtlichen Problems zu finden. Genauer: Um sich ein Bild über den Rechtsanwalt sowie den Umfang und die Qualität seiner Tätigkeit zu machen. Daher ist es die Aufgabe von anwalt.de, die Möglichkeit zu bieten, übersichtlich und ansprechend die relevanten Informationen zu den Anwälten wie Ausbildung, Erfahrung und Tätigkeitsschwerpunkte umfassend darzustellen. So erhält der Rechtsratsuchende schnell und unkompliziert Zugang zu einer Vielzahl von Anwälten. Statt selbst zeitintensiv zu suchen, kann er vergleichen und sich für den Passenden entscheiden.

Mandantenorientierte Kommunikation und marktgerechte Preise

Als Online-Beratungsform hat sich auf anwalt.de die E-Mail-Beratung etabliert: Der Kunde wählt auf der Plattform einen spezialisierten Anwalt aus und formuliert sein rechtliches Problem. Der Jurist macht daraufhin ein individuelles Angebot, welches Dauer, Umfang und Preis beinhaltet.

Nun hat der Rechtsratsuchende die Wahl. Lehnt er das Angebot ab, entstehen ihm keine Kosten und der Anwalt erzielt keine Einnahmen. Dies bedeutet, dass der Jurist schon bei der Angebotserstellung transparent für den potentiellen Mandanten kommunizieren muss, was seine individuelle schriftliche Beurteilung des Rechtssachverhalts beinhaltet und welches Honorar er dafür erhalten möchte. So ist die Marktsituation gegeben, dass der Anwalt frühzeitig ein Vertrauensverhältnis für seine Beratungsleistung durch mandantenorientierte Kommunikation aufbauen muss. Gleichzeitig ist das Gespür für die Ermittlung des wirtschaftlichen Wertes der Rechtsberatung notwendig. Ein Sachverhalt, den zahlreiche Anwälte mit dem Fall der gesetzlichen Vergütungsregeln für die außergerichtlichen Beratungen im kommenden Jahr noch zu erwarten haben.

Kurzprofil [anwalt.de services AG](http://anwalt.de):

Die [anwalt.de services AG](http://anwalt.de) (www.anwalt.de) mit Sitz in Nürnberg besteht seit März 2004 und wurde mit dem Unternehmenszweck gegründet, das Lösen rechtlicher Probleme zu vereinfachen. Unkompliziert bietet die unabhängige Plattform für juristische Beratung den passenden Anwalt und die passende Beratungsform für die Klärung nahezu aller rechtlichen Fragestellungen.

Alle, die den passenden Anwalt vor Ort suchen, finden im *Verzeichnis* den schnellen Zugang zu einer Vielzahl von Juristen in ihrer Region. Häufig sind rechtliche Probleme nicht so umfassend, dass ein Gang in die Kanzlei unbedingt notwendig ist. Für diesen Fall erstellen erfahrene und ausgewählte Anwälte via *E-Mail-Beratung* eine individuelle schriftliche Begutachtung des Rechtssachverhalts. Ist das Rechtsproblem zeitkritisch oder der direkte Kontakt zu einem Juristen gewünscht, steht bei der *Telefonberatung* sofort ein spezialisierter Anwalt für ein persönliches Gespräch zur Verfügung.

Das Unternehmen ist aus dem Investoren- und Management-Umfeld der expertenzentrale viversum GmbH (www.expertenzentrale.de), einem Vorreiter im Bereich innovativer Online-Beratungsplattformen, und der hotel.de AG (www.hotel.de), einem führenden Hotelreservierungsservice, gegründet worden.

Pressekontakt:

Thomas Gahlert
Leiter Unternehmenskommunikation
E-Mail: presse@anwalt.de

anwalt.de services AG
Maxfeldstr. 5
D-90409 Nürnberg
Fon: 0911/180-2400
Fax: 0911/180-2401
www.anwalt.de