

# Entwicklungen im Anwaltsmarkt: Der Beruf der Rechtsanwältin und des Rechtsanwalts im Wandel – ein Zustandsbericht

Michael Pfeifer\*

Das unmittelbar bevorstehende Inkrafttreten des Bundesgesetzes über die Freizügigkeit der Anwältinnen und Anwälte vom 23. Juni 2000<sup>1</sup> (BGFA) ruft nach einer Standortbestimmung. Dabei gilt das Augenmerk für einmal weniger der Beschreibung des unstrittig festgestellten Wandels<sup>2</sup> des Anwaltsberufs oder den Gründen<sup>3</sup> für diesen Wandel, sondern insbesondere den daraus sich ergebenden *Aufgaben* des Anwaltsberufs in der Zukunft. Damit folgt dieser Artikel dem Schema, das Prof. Dr. ULRICH GÄBLER in seiner Basler Rektoratsrede 2001 für die Beschreibung von Aufgaben der Universität gewählt hat<sup>4</sup>. Die Vergangenheit wird bewusst auf sich beruhen gelassen und das Augenmerk ganz auf die Gegenwart und die Zukunft gerichtet. Es handelt sich um einen «Zustandsbericht»<sup>5</sup>.

ULRICH GÄBLER folgend, seine Aufgaben<sup>6</sup>, denen sich die Universität zu stellen hat, auf den Beruf der Rechtsanwältin und des Rechtsanwalts anwendend (und erweiternd), ergeben sich für die Rechtsanwältin und den Rechtsanwalt des BGFA folgende neue und ergänzende *Aufgaben*:

- *Integration neuer Informations- und Kommunikationstechnologien<sup>7</sup> in den Berufsalltag* der beruflich in der «Wissensgesellschaft» tätigen Anwältinnen und Anwälte. Ein einfaches Beispiel veranschaulicht das. Sie alle, als Leserinnen und Leser dieser Anwaltsrevue, als Anwältinnen und Anwälte, sind ausnahmslos konfrontiert mit Personalcomputern, elektronischen Netzwerken, Multimediaphänomenen und virtuellen Welten. Sie alle benutzen das Internet, und sei es nur, um sich rasch und zuverlässig über Entwicklungen der Gesetzgebung und der Verwaltungspraxis zu informieren. Benutzte man früher eine Bibliothek und war auf Abonnemente von Periodika angewiesen, so wählt man heute die zahlreichen Websites der Verwaltungen (Bund und Kantone) an. Der Blick des Anwalts, der eine Gestaltung steuerlich auf ihre Aktualität hinterfragen und mit dem zuständigen Fachpersonal der ESTV besprechen will, richtet sich nicht mehr aufs Telefonbuch (respektive Twixtel) und zur Eigerstrasse, sondern zum Keyboard und zu <http://www.estv.admin.ch/data/actuel> (respektive im Sozialversicherungsbereich zu <http://www.bsv.admin.ch/aktuell/highlight/efindex.htm>).
- *Berücksichtigung eines gesteigerten (vielleicht besser sensitiveren und manchmal auch übersteigerten) Interesses der Öffentlichkeit an Information.* Anwältinnen und Anwälte, deren Klienten im Bereich drängender Probleme der Gegenwart, wie etwa bei sensitiven ökologischen Fragen (Gewässer- und

Bodenverschmutzung etc.), medizinischen Problemen mit Öffentlichkeitswirkung (Seuchengefahren, «Anthraxfällen» etc.), ethischen Dilemmata (Sterbehilfe, Organtransplantationen, Einbürgerungsproblemen, Strafverfahren) oder ökonomischen Zwängen (wie Massenentlassungen, Betriebschliessungen, Neuansiedlungen etc.) rechtlicher Beratung und Vertretung bedürfen, müssen ihre Dienstleistungen auf den Umgang mit der Öffentlichkeit und den Medien ausdehnen.

- *Einbezug von immer wichtiger und immer häufiger werdendem Spezialwissen bei gleichzeitiger Überwindung von Fachgrenzen.* Zunehmend wird die Anwältin soziologisches und ökonomisches Wissen (zu denken ist z. B. an die Kenntnis fremder Familienstrukturen und fremder Lebensumstände und die Kaufkraft in fremden Staaten bei der Beratung und Vertretung in Schadenersatz- und Genugtuungsfragen) und (gleichbedeutend) soziale und ökonomische Erfahrung beziehen müssen. Dafür sind anwaltlich Tätige, die sich im eigenen Fach der Jurisprudenz schon lange daran gewöhnen mussten, dass alles zu wissen und zu können (Steuerrecht, Sozialversicherungsrecht, Bilanzrecht als altbekannte Beispiele) ein Ding der Unmöglichkeit ist, besonders prädestiniert.
- *Die erfolgreiche Bewältigung* der zuvor beschriebenen, üblicherweise die Mandate komplexer und komplizierter machenden Entwicklungen *erfordern eine entsprechende Arbeitsweise.* Anwältinnen und Anwälte, wo immer sie ihren Beruf ausüben, wie immer sie organisiert sind<sup>8</sup>, sofern sie ihren Beruf als business betreiben, kommen nicht darum herum, Schwerpunkte zu bilden und Prioritäten zu setzen. Immer wichtiger wird auch, sich persönlich zu positionieren, «*Flagge zu zeigen*», die eigene Person und ihre Stärken (und ihren Hintergrund<sup>9</sup>) für Klienten transparent einzubringen<sup>10</sup>. Die Selbstdarstellung einer Anwältin, eines Anwalts oder der Anwaltskanzlei kann nach Lockerung des anwaltlichen Werbeverbots z. B. über Broschüren und/oder eine eigene Internetseite erfolgen. Dass darin auch auf die Möglichkeit hingewiesen wird, via Internet mit einer Anwältin oder einem Anwalt in Kontakt zu treten und anwaltliche Dienstleistung nachzusuchen, ist logische Konsequenz. Dabei sind zur Zeit aus Gründen der Qualitätssicherung gewisse Formen des Angebots der anwaltlichen Dienstleistung für den SAV aber nicht unproblematisch. Obwohl offen gegenüber neuen Kommunikationsformen, warnt der SAV vor gewissen kommer-

\* Dr. Michael Pfeifer ist Notar in Basel.

ziellen Online-Rechtberatungsdiensten (siehe Rubrik Information bei [www.swisslawyers.com](http://www.swisslawyers.com)).

- *Erkennen der internationalen Dimension.* Wachsende internationale Vernetzung und Abhängigkeiten, vorab, aber durchaus nicht nur<sup>11</sup>, im wirtschaftlichen Bereich<sup>12</sup>, zwingen die Anwältin dazu, bei der Beurteilung der Bedürfnisse und Interessen der Klienten auch internationale und supranationale Entwicklungen einzubeziehen. Kenntnis und Beachtung dieser Rechtsregeln wird bei allen Anwälten als «Standard» der Sorgfalt vorausgesetzt.
- *Entwicklung eines eigentlichen Risikobewusstseins.* Wachsende Bedürfnisse nach Anwaltsdienstleistungen, komplexe und kompliziertere Mandate, eine breitere Palette von Möglichkeiten der Arbeitsorganisation und Arbeitsbewältigung, neue Hilfsmittel technischer Natur, der internationale Aspekt des Rechts (aber auch ganz einfach eine wachsende – aus den USA importierte – Prozessfreudigkeit der Klienten) machen den Beruf des Anwalts nicht nur bunter und interessanter, sie sind auch mit Gefahren verbunden. Es ist von «immer mehr Klagen gegen Anwälte» die Rede<sup>13</sup>. In diesem Zusammenhang ist auf eine verschärfte Praxis des Bundesgerichts zur Sorgfaltspflicht des Anwalts<sup>14</sup> und auf die im neuen BGFA als Berufsregel verankerte Versicherungspflicht<sup>15</sup> zu verweisen.

Um nochmals mit ULRICH GÄBLER zu sprechen<sup>16</sup>, «was heute zählt ist weniger eine fachspezifische Ausbildung als vielmehr solide, fachübergreifende Kenntnisse, gepaart mit Flexibilität, sozialer Kompetenz, Begeisterungsfähigkeit und Lernbereitschaft. Mit anderen Worten: Fächer und Fachgrenzen, Disziplinen und Disziplin-eigenheiten verlieren . . . an Bedeutung». Die Anwältin und der Anwalt müssen demnach einerseits eine *generalistische Grundkompetenz*<sup>17</sup> aufweisen. Daneben werden Anwältinnen und Anwälte aber in ihrer heute stattfindenden Praxis, in einem gegenwärtigen Markt für Rechtsdienstleistungen, in dem das Angebot heutigen Anforderungen gerecht werden muss, Schwerpunkte bezeichnen und Prioritäten setzen müssen, sonst werden ihnen schlicht nicht genügend Mandate erteilt<sup>18</sup>. Anwältinnen und Anwälte werden deshalb andererseits nicht darum herum kommen, sich zu fokussieren und dem Publikum, dem Markt, zu kommunizieren, dass sie sich *spezialisieren*. Insofern ist der Spezialist, die Spezialistin nötig. Er oder sie müssen über eine solide generalistische Basis verfügen. In der heutigen Realität des Anwaltsberufs, im Markt für Rechtsdienstleistungen, zählt weder das alte Ideal des (nur) Generalisten, noch gilt die Zukunftsvision der (nur) Spezialistin. Als gefragt erweist sich ein realistisches Modell des über eine generalistische Basis verfügenden, in einem Spezialgebiet besonders gut sich auskennenden Anwalts. Dieser Berufsmann,

diese Berufsfrau ist Anwältin oder Anwalt und kennt ihr oder sein Fach. Insofern ist auch bei den Anwälten der Wandel konstant geworden<sup>19</sup>.

<sup>1</sup> BBl 2000, S. 3594.

<sup>2</sup> Siehe als einen der ersten in der Schweiz in Erscheinung tretenden «Verkünder» eines Wandels, den er als «Umbruch» bezeichnete RAOUL STAMPFLI (Bericht an die Generalversammlung 1994 des Solothurnischen Anwaltsverbandes, S. 1). Dann natürlich in immer dringlicher werdenden Appellen, sich diesem Wandel zu stellen, die Präsidenten des SAV, allen voran ULRICH HIRT an der Generalversammlung vom 7. Juni 1996 des Schweizerischen Juristenvereins («Der Anwaltsberuf ist im Umbruch»; ZSR 115, 1996, II, S. 542).

<sup>3</sup> DOMINIQUE DREYER, L'avocat dans la société nouvelle, ZSR 115, 1996, IV, 410ff; MICHAEL PFEIFER, Der Anwalt in der heutigen Gesellschaft, ZSR 115, 1996, II, S. 291ff; derselbe, Der Anwalt heute – Nichtsnutz oder Nothelfer? APJ 7, 1999, S. 80 2 ff.

<sup>4</sup> ULRICH GÄBLER, Die Basler Universität im Wandel – Ein Zustandsbericht, Basler Universitätsreden, 99. Heft, Basel 2001 (Rektoratsrede gehalten an der Jahresfeier der Universität Basel am 30. November 2001).

<sup>5</sup> Von ihm sagt ULRICH GÄBLER in Bezug auf die Universität Basel, er zeige, «dass der Wandel konstant geworden ist» (a. a. O., FN 3, S. 16). Das gilt cum grano salis auch für den Beruf der Rechtsanwältin und des Rechtsanwalts.

<sup>6</sup> Für die Rechtsanwältin und den Rechtsanwalt sind die Aufgaben anders zu gruppieren als von Ulrich Gäbler für die Universität vorgeschlagen. Immerhin spielen auch beim Rechtsanwaltsberuf Öffentlichkeit, Information, Kommunikation, Überwindung von Fächergrenzen im Sinne der Multifunktionalität, der multidisciplinary practice, und insbesondere die Priorisierung, Schwerkernsetzung und Eindeutigkeit eine grosse Rolle.

<sup>7</sup> Zur zunehmenden Bedeutung von Kommunikation und der davon abhängigen Reputation siehe «Leadership 2/2001», KNIGHT GIANELLA, Zürich, 2001.

<sup>8</sup> Zur Frage der Gesellschaftsformen, in denen Anwälte praktizieren siehe VOLKER UND RACHELLE RÖMERMANN, Anwaltsgesellschaften im Wandel, in: Anwaltsrevue 4/2001, S. 4 ff.

<sup>9</sup> OUTI KORHONEN, Towards Conceptualization of the changing World and Practice, in: (JENS DROLSHAMMER, MICHAEL PFEIFER, eds.) The Internationalization of the Practice of Law, Kluwer Law International 2001, beschreibt die Idee der «situationality». Danach bestimmen biologische, anthropologische, soziale, kulturelle, historische, traditionelle, politische und ökonomische Einflüsse die Grenzen und Potentiale eines Anwalts in seinem Austausch mit Klienten und Umwelt.

<sup>10</sup> ULRICH GÄBLER, a. a. O., FN 3, S. 15.

<sup>11</sup> Zu denken ist aus prozessrechtlicher Sicht ans Lugano Übereinkommen, an die Haager Beweisübereinkommen und an das ganze internationale Amts- und Rechtshilferecht, eingeschlossen die internationalen Konventionen zur Korruptions- und Geldwäschereibekämpfung.

<sup>12</sup> Lediglich als Beispiel für viele internationale wirtschaftliche Regelungen seien erwähnt die «bilateralen Verträge» sowie die Swisslex und die Eurolex als autonomer Nachvollzug fremden Rechts. Siehe auch JENS DROLSHAMMER, MICHAEL PFEIFER (eds.), The Internationalization of the Practice of Law, Kluwer Law 2001.

<sup>13</sup> Plädoyer 5/01, S. 9 ff.

<sup>14</sup> BGE 127 III 357 ff.

<sup>15</sup> BGFA Art. 12 lit. f.

<sup>16</sup> ULRICH GÄBLER, a. a. O., FN 3, S. 11.

<sup>17</sup> Auch PHILIPPE MASTRONARDI/KURT SEELMANN/MARCEL SENN/JEAN-CLAUDE WOLF, sprechen in ihrem Artikel «Wissensvermittlung oder Studium – Das Bologna-Modell am Beispiel der Rechtswissenschaft (NZZ, Nr. 123, vom 30.5.01, S. 15) von einer Generalistenausbildung.

<sup>18</sup> Man kann sich fragen, ob es sich beim Markt für Anwaltsdienstleistungen um einen «Markt mit asymmetrischer Information» handelt (zu diesen Märkten siehe WINARD EMONS, Märkte mit asymmetrischer Information in NZZ, Nr. 238, vom 13./14. Oktober 2001, S. 22).

<sup>19</sup> ULRICH GÄBLER, a. a. O., FN 3, S. 16.