
Rechtsanwalt

Dr. Martin Bahr

ANWALTS-FRANCHISE:

LEGITAS - McDONALD'S DER

ANWALTSSZENE ?

Erschienen in AdVoice 3/2003 (Forum Junge Anwaltschaft),
S.20ff.



**Kanzlei RA Dr. Bahr
Sierichstr. 35, 22301 Hamburg**

Tel.: 040 – 35 01 77 66

Fax: 040 – 35 01 77 68

E-Mail: info@dr-bahr.com

<http://www.dr-bahr.com>

ANWALTS-FRANCHISE:

LEGITAS - MCDONALD'S DER ANWALTSSZENE ?

von Rechtsanwalt Dr. Martin Bahr*

„McDonald's der Anwaltsszene“ titelte jüngst die *Financial Times*¹ und meinte damit die beiden neuen Anwalts-Franchise-Modelle, die es seit kurzem auf dem deutschen Markt gibt: *Legitas*² und *Janolaw*³.

Angesichts der niederschmetternden Zahlen vom Anwaltsmarkt⁴ wird sich jeder Junganwalt fragen, welche Chancen für ihn auf dem Arbeitsmarkt bestehen. Und über kurz oder lang wird er auch auf das Anwalts-Franchise-Modell stoßen.

Widmet man sich der Franchise-Idee und dem dahinterstehenden Konzept ein wenig mehr, merkt man schnell, dass der Vergleich mit dem Schnell-Imbiss doch arg hinkt. Derzeitig werden beide Modelle, insbesondere *Legitas*, noch häufig belächelt. Ob das auch zukünftig so sein wird, ist durchaus zu bezweifeln.

Ein sehr großer Nachteil bei *Legitas* ist die bestehende Rechtsunsicherheit. Vor allem hinsichtlich der Punkte Haftung und Standesrecht sind hier noch viele Fragen offen und harren einer – ggf. gerichtlichen – Klärung (vgl. Interview). Nun ist es aber typisch juristisch, insbesondere nur über die möglichen Risiken einer Geschäfts-Idee zu sprechen und die Vorteile und Potentiale erst in zweiter Linie zu betrachten. Fakt ist nämlich, dass sowohl *Legitas* als auch *Janolaw* Junganwälten eine außerordentlich große Chance bieten, sich im bestehenden, heiß umkämpften Markt zu behaupten. Auch hier gilt die alte Devise: Wer nichts wagt, der nichts gewinnt.

Dabei gilt es klar zu differenzieren: Zunächst sollte sich jeder Interessierte genau überlegen, ob für ihn das Modell mit den bestehenden Vor- und Nachteilen in Frage kommt. Der wohl wichtigste Vorteil für den Berufseinsteiger dürfte hier der Punkt der Kanzlei-Organisation sein: Was benötige ich an Einrichtung? Wie trete ich nach außen hin gegenüber dem Mandanten auf (Corporate Identity, Wahl des Kanzlei-Logos, Farben usw.)?

¹ *Financial Times* v. 30.06.2003, online unter <http://www.ftd.de/ub/di/1055680380170.html?nv=5wn>.

² Nähere Informationen unter <http://www.legitas.de>.

³ Nähere Informationen unter <http://www.janolaw.de>.

⁴ Vgl. dazu *Die Welt* v. 22.01.2003, <http://www.welt.de/data/2003/01/22/35137.html>.

Legitas liefert hier ein schon vollkommen fertiges Konzept inkl. Soft- und Hardware. Der Junganwalt braucht diesbzgl. keinerlei Überlegungen mehr anzustellen.

Und hier ist auch zugleich der große Nachteil: Wie bei allen Franchise-Systemen können individuelle Besonderheiten des einzelnen Rechtsanwalts nur in bestimmten Grenzen berücksichtigt werden. Wobei klar zu berücksichtigen ist, dass es bei beiden Anwalts-Franchise-Systemen aufgrund ihres kurzen Bestehens noch keine absolut festgefahrenen Strukturen wie z.T. bei den übrigen Franchise-Systemen gibt.

Die derzeitigen Preise von *Legitas* sind für den Berufsanfänger durchaus fair. Wunder sollte man aber auch hier nicht erwarten. Der von *Legitas* selbst angegebene Rechtsanwalts-Stundenpreis von 150,- Euro zzgl. MwSt. dürfte nämlich nur von den wenigsten Berufseinsteigern sofort verlangt werden können, zumal hier zusätzlich zwischen der Großstadt und dem eher ländlich strukturierten Raum zu differenzieren ist.

Erst die nächsten Jahren werden zeigen, ob sich die neuartige Idee des Anwalts-Franchise am Markt behaupten wird.

Die Kosten für Legitas im Überblick:

Aufnahmegebühr:	1.000,- Euro
Gegenleistungen:	Insb. Homepage, CI- und Logoentwicklung, Oracle-Datenbanklizenz; Abwicklung Druckauftrag; Legitas-Werbeset (Tassen und Teller, Kugelschreiber, Aufkleber etc.)
monatliche Kosten:	100,- Euro
Gegenleistungen:	Nutzungsrechte an der Marke Legitas; Kanzlei-Software mit Schulung und First-Level-Support; Mandatsvermittlung und Unterstützungsleistungen durch Kooperationszentrale

Interview mit RA Dr. Heintze, Geschäftsführer von *Legitas*

Frage: Zunächst ganz allgemein gefragt: Wo sehen Sie selber die Chancen von Kooperationsmodellen wie *Legitas* oder *Janolaw* ?

Dr. Heintze: Wir übertragen die Vorteile von Großkanzleien im Rahmen des Netzwerkes, der Organisation und des Marketings auf kleinere Rechtsanwaltskanzleien und geben diesen somit eine vollkommen neue Perspektive, ohne ihre Selbständigkeit nennenswert zu beschränken. Im Gegensatz zu losen Kooperationen gibt es mit der Franchisezentrale eine treibende Kraft, die die von der Kooperation beschlossenen Maßnahmen auch tatsächlich durchführt. Nur mit einer zentralen Organisationseinheit ist die Bildung einer konsistenten Marke möglich.

Frage: Auf dem deutschen Anwalts-Franchise-Markt gibt es momentan *Janolaw* und *Legitas*. Worin sehen Sie selber die Hauptunterschiede zwischen diesen beiden Angeboten?

Dr. Heintze: *Janolaw* richtet sich an andere Mandate und damit auch an andere Rechtsanwälte als *Legitas*. *Janolaw* wird sehr stark werden im Bereich der Klein- und Kleinstmandate, die bislang nicht wirtschaftlich abgewickelt werden können. Durch die von *Janolaw* so bezeichnete „Industrialisierung“ der Dienstleistung – übrigens seit langem ein Thema der betriebswirtschaftlichen Literatur – könnte sich dies ändern. Der *Janolaw*-Rechtsanwalt wird somit keine dauerhafte Bindung zum Mandanten aufbauen, sondern lediglich Einzelprobleme schnell zu lösen versuchen. *Legitas* richtet sich an die Rechtsanwaltspersönlichkeit, die die Vorteile einer Großkanzlei sucht, jedoch die Selbständigkeit nicht aufgeben möchte.

Frage: Wo sehen Sie Vorteile und wo die Nachteile von *Legitas*?

Dr. Heintze: *Janolaw* ist im Online-Bereich sehr weit – die Attraktivität ihres Angebotes für selbständige Rechtsanwälte erschließt sich mir aber noch nicht. *Legitas* ist dabei, sein System schrittweise auszubauen – der Anwalt findet somit noch nicht alles vor, sondern kann noch vieles mitgestalten. Das hat Vor- und Nachteile.

Frage: Welches genaue Ziel streben Sie mit *Legitas* an? Wo wollen Sie in zwei und wo in fünf Jahren stehen?

Dr. Heintze: Qualität geht bei uns vor Quantität. Aber in fünf Jahren wollen wir in allen Regionen Deutschlands in jedem Rechtsgebiet mit einer Kanzlei vertreten sein, so dass wir überregional durch selbständige Kanzleien beraten können. Zusätzlich möchten wir in jedem europäischen Ausland mindestens eine kooperierende Kanzlei vorweisen können.

Frage: In Interviews erklärt Ihr Kollege, Herr Vorberg, immer, sämtliche Leistungen von *Legitas* an den Rechtsanwalt würden nur zum „Selbstkostenpreis“ berechnet. Wo liegt denn dann Ihr eigener Vorteil in dieser Geschäftsidee?

Dr. Heintze: Um die Marke stark zu machen, müssen wir zunächst in die Marke investieren. Davon profitieren natürlich insbesondere die ersten Kanzleien, die die Leistungen von *Legitas* zum Selbstkostenpreis beziehen und im Gegenzug die Marke durch Ihre Mitarbeit stark machen. Später ändert sich das natürlich: Eine starke Marke wird sich ihre Stärke von den dann dazukommenden Kanzleien auch entsprechend vergüten lassen.

Frage: Für welchen Typ von Anwalt ist das *Legitas*-Modell geeignet und für welchen eher weniger?

Dr. Heintze: Wir wollen nur Rechtsanwälte, die sich spezialisieren. Der Grad der Spezialisierung variiert sicher zwischen städtischen und ländlichen Gebieten – aber der Allgemeinanwalt widerspricht unserem Prinzip. Darüber hinaus suchen wir vor allem Persönlichkeiten mit einem uns entsprechenden Verständnis von Dienstleistung.

Frage: In Ihrem Geschäftsmodell gibt es noch zwei wesentliche Problempunkte: Einmal der Bereich des Standesrechts und einmal die haftungsrechtliche Seite. Liest man Ihre Dissertation, dann fällt auf, dass Sie sich sehr stark mit ersterem Problem auseinandergesetzt haben, zum zweiten fehlt aber fast jede Ausführung. Da man als Rechtsanwalt unter einer einheitlichen Dachmarke auftritt: Wie kann man sicher sein, dass man nicht vom Mandanten eines *Legitas*-Kollegen mit in die gesamtschuldnerische Regreß-

Haftung genommen wird. Wie können Sie potentiell Interessierte beruhigen, zumal Juristen bekanntermaßen alles unter haftungsrechtlichen Gesichtspunkten sehen?

Dr. Heintze: Berufsrechtlich handelt es sich um Nebenschauplätze – das Briefpapier können wir notfalls variieren. Nicht aufzuhalten ist jedoch das Prinzip. Zur Haftung: In Franchisesystemen wird grundsätzlich der Franchisenehmer Vertragspartner des Kunden. Mir ist nicht ersichtlich, warum für ein Rechtsanwalts-Franchise-System andere Haftungsregelungen gelten sollen als für gewerbliche Verbundsysteme. Darüber hinaus entspricht unserer Auftritt dem des CMS-Verbundes auf internationaler Ebene und auch *Janolaw* hat das Prinzip unseres Auftritts übernommen. Aber Sie haben Recht: Eine absolute Sicherheit gibt es hier (noch) nicht. Wer nur die Risiken sieht, aber nicht die Chancen, für den kommen wir nicht in Frage.

Frage: Noch einmal zurück zur standesrechtlichen Seite: Es läuft nach meinem derzeitigen Kenntnisstand ein Verfahren zwischen *Legitas* und der Anwaltskammer Hamburg. Können und wollen Sie hierzu etwas sagen, worum es bei diesem Streit geht? Ohne natürlich in etwaige Details zu gehen.

Dr. Heintze: Es geht um die Gestaltung des Briefbogens und um die Phantasiebezeichnung *Legitas*. Unsere Meinung ist: Wenn es *Artax* und *Arcon*, *CMS* und *Freshfields* und nun auch *Janolaw* gibt – warum soll es dann nicht auch *Legitas* geben? Darüber hinaus gibt es nach der Stufentheorie zu Art. 12 GG kein vernünftiges Allgemeinwohlinteresse, das einer Markenbildung im Rechtsberatungsmarkt entgegensteht – im Gegenteil!

Frage: *Janolaw* betreibt seine Werbung mit dem Slogan, dass sie zu Discounter-Preisen Rechtsberatung anbieten. Zwar kritisiert *Legitas* ein solches Handeln, bietet aber selber mit 38,- EUR eine extrem geringe Gebühr für eine Erstberatung an. Ist das nicht ein Widerspruch?

Dr. Heintze: Zunächst: Wir kritisieren *Janolaw* nicht, sondern pflegen einen regen Austausch. Man darf nicht Äpfel mit Birnen vergleichen. Bei *Legitas* bieten wir dem Mandanten die Möglichkeit, sich für eine geringe Gebühr in einem ersten Schritt zu seinem Fall kompetent zu informieren. Wir zeigen die Möglichkeiten auf und geben dem Mandanten

ein nachvollziehbares Angebot, was die Sache für ihn kostet. Nur in Ausnahmefällen lösen wir für 35 Euro den Fall. In der Regel nehmen *Legitas*-Rechtsanwälte 150 Euro die Stunde. *Janolaw* dagegen möchte die Rechtsberatung selber für unter 50 Euro anbieten. Das ist ein Unterschied.

Frage: Ist an eine Begrenzung von Mitgliedern in einem örtlichen Bereich für eine bestimmte Fachspezialisierung gedacht? Wenn nicht: Wie sichern Sie, dass sich nicht ein unmittelbarer Konkurrent eines Mitglieds in das gemachte Nest setzt?

Dr. Heintze: Ja. Wenn wir in einer Region einen weiteren Anwalt in dem Fachgebiet eines bestehenden *Legitas*-Rechtsanwalts aufnehmen wollen, muss der bestehende Anwalt zustimmen.

Frage: Gerade in der Anfangszeit wird es viele wichtige Entscheidungen bzgl. *Legitas*-Marketing und -Auftritt geben. Haben die „Mitglieder“ hier ein verbindliches Mitspracherecht? Ich denke hier vor allem an evtl. regionale Unterschiede. Oder bzgl. der Aufnahme von neuen Mitgliedern. Oder wird alles von Ihnen und Herrn Vorberg bestimmt?

Dr. Heintze: Bei *Legitas* haben wir starke Mitspracherechte der kooperierenden Rechtsanwälte. Wenn die Kooperation etwas nicht will, dann passiert das auch nicht. Wichtig ist uns ja nur, dass die Entscheidungen, die getroffen werden, dann auch einheitlich und konsequent umgesetzt werden – und dafür sorgt die Zentrale.

Frage: Vielen Dank für das Gespräch, Herr Dr. Heintze.

Das Interview führte RA Dr. Bahr, Hamburg.