



„Die Leute haben eine gewisse Ahnung, was sie von ihren Anwälten erwarten können“

Interview mit Rechtsanwalt Prof. Dr. Benno Heussen

Welche Berufsaussichten haben Rechtsanwälte heute? Welche Anforderungen müssen sie erfüllen? Anlässlich der Neuauflage des Beck'schen Rechtsanwalts Handbuchs sprach Schweitzer Forum mit dem Mitherausgeber des Werkes, Rechtsanwalt Prof. Dr. Benno Heussen. Der Berliner Anwalt wagte unmittelbar nach seiner Zulassung 1973 mit drei Studienfreunden den Schritt in die Selbstständigkeit. Heute zählt die Heussen Rechtsanwaltsgesellschaft mbH zehn Standorte im In- und Ausland und gehört zu den Großen der Branche.

Herr Professor Heussen, Sie sind bald vierzig Jahre als Rechtsanwalt tätig. Haben Sie für Ihren Berufsweg immer die richtigen Entscheidungen getroffen?

Bei Weitem nicht! Wir haben überall Fehler gemacht, aber immerhin versucht, aus ihnen zu lernen. Heute weiß ich: Man muss eine geeignete Führungsstruktur haben, genau wissen, auf welche Bereiche man sich konzentrieren will und die richtigen Partner dafür finden.

Und bei der Wahl Ihrer Interessenschwerpunkte?

Wir haben, wie damals jeder Anwalt, keine Chance gesehen, uns zu spezialisieren. Wir waren froh, wenn wir Aufträge hatten. Damals lautete die Devise: „Wir sind auf das spezialisiert, was der Mandant braucht.“ Das konnte man seit ungefähr

1985 nicht mehr riskieren! Ich habe mich damals dafür entschieden, ausschließlich technisches Recht mit dem Schwerpunkt Computerrecht zu machen. Das war aber nur möglich, weil unser Büro damals wie heute eine breite Basis in General Practice hat. Die jüngeren Kollegen haben heute sehr viel früher die Chance, sich mit einem sehr engen Spezialgebiet einen Namen zu machen.

In Deutschland gibt es über 155 000 zugelassene Rechtsanwälte. Lohnt sich der Beruf für Einsteiger überhaupt noch?

1973 gab es nur 30 000 Anwälte, aber über Monate hinweg nicht ein einziges Stellenangebot in irgendeiner Zeitung, denn der Markt stagnierte total. Heute wächst er aus unterschiedlichen Gründen immer noch. Man muss nur herausfinden, was man selbst am besten kann

und sich wirklich engagieren.

Trotzdem: Eine Lizenz zum Geld drucken ist die Anwaltszulassung schon lange nicht mehr. Berufsanfänger und Einzelkämpfer sind oft auf jedes Mandat angewiesen – hier ein Strafzettel, dort ein Mieterger, zwischendurch vielleicht ein Ehezwist. Lässt sich eine solche Themenbreite überhaupt wirtschaftlich effizient bearbeiten?

Nein – und heute weniger als früher. Die Märkte sind transparenter und die Leute haben eine gewisse Ahnung, was sie von ihren Anwälten erwarten können. Nur Spezialkenntnisse bringen einen weiter. Aber die kann man auch auf den ganz normalen Gebieten entwickeln, wie zum Beispiel der Ehescheidung. Ein Fachanwalt für Familienrecht, der Bilanzen lesen kann – das ist die Nische!

Doch auch die Spezialisten werden von ihren Mandanten immer wieder mit Rechtsfragen aus anderen Gebieten konfrontiert.

Richtig, und es ist jedes Mal unangenehm, wenn man dann keine Ahnung hat, wo das Problem überhaupt liegt. Deshalb haben Ulrich Büchting und ich bereits 1989 dem C.H.Beck-Verlag ein Konzept für ein ganz neuartiges Handbuch vorgestellt. Das war eine völlig neue Idee. Vorher gab es fast keine Literatur für die Rechtsanwendung, sondern nur wissenschaftliche Kommentare etc. Die Strukturierung des Wissens durch Checklisten war etwas ganz Neues und hat sich bis heute bei allen Anwälten bewährt.

Ihr Konzept ist offenkundig aufgegangen. Das Beck'sche Rechtsanwalts Handbuch, von dem Sie sprechen, erscheint in Kürze in seiner zehnten Auflage.

Das Besondere ist: Von dem Werk profitieren letztlich alle Anwälte – nicht nur die jungen, sondern gerade auch die Fachanwälte, die sich plötzlich mit Fragen aus ihnen fremden Rechtsgebieten auseinandersetzen müssen. Sie sehen auf den ersten Blick, ob eine Sache komplex ist und ob sie den Fall selbst machen

oder an einen Kollegen weiterempfehlen wollen. Früher hätte man daran im Traum nicht gedacht.

Anfang Juni findet in Straßburg der Deutsche Anwaltstag statt. Er steht in diesem Jahr unter dem Motto „Anwälte in Europa – Partner ohne Grenzen“. Wo sehen Sie für deutsche Rechtsanwälte Betätigungschancen in Europa?

Über 60 Prozent unserer Gesetze werden inhaltlich von Brüssel wenigstens mitbestimmt. Das ist aber nicht der zentrale Punkt: Erst der Zusammenbruch völlig veralteter berufsrechtlicher Vorschriften ermöglicht es heute jedem Anwalt in Europa, aus seinen besonderen Fähigkeiten, wie zum Beispiel Sprachkenntnissen oder einem Auslandsstudium, Fähigkeiten zu entwickeln, die ihm auch außerhalb Deutschlands eine berufliche Basis bieten. Nicht nur die großen international aufgestellten Büros profitieren davon, sondern auch der Anwalt in Karlsruhe, der sich mit Kollegen in Straßburg assoziiert.

Vielen Dank für das Gespräch.

Buchtipps:

Beck'sches Rechtsanwalts Handbuch, 10. Auflage, Verlag C.H.Beck, 2011, 122 Euro, ISBN 978-3-406-61049-3

Prof. Dr. B. Heussen, Time-Management für Anwälte, 3. Auflage, Verlag C.H.Beck, 2009, 29 Euro, ISBN 978-3-406-58542-5



Prof. Dr. Benno Heussen

