

# Zufriedene Mandanten kommen wieder

**I**n einem Markt mit Angebotsüberhang können sich die Mandanten ihren Rechtsberater aussuchen und legen erhöhte Erwartungen an den Tag. Sie sind insgesamt kritischer geworden und zeigen eine höhere Wechselbereitschaft zu an-

deren Beratern als in der Vergangenheit, wenn der Anwalt oder seine Arbeitsweise ihren Vorstellungen nicht entspricht.

Der Mandant von heute erwartet eine umfassende, kompetente und sehr zeitnahe Bearbeitung der Mandate – ein legitimer An-

spruch, dem die Anwaltschaft nachzukommen hat. Anwälte sind Dienstleister für ihre Mandanten und haben sich nach deren Wünschen und Zeitvorstellungen zu richten.

Auch wenn große Kanzleien auf eine umfangreiche Ausbildung inzwischen wieder

Wert legen, geht der Weg ganz klar weg vom Generalisten hin zum Spezialisten. Gerade in rechtlichen Spezialbereichen ist es dem Generalisten zwischenzeitlich fast nicht mehr möglich, sich umfassend fortzubilden und ein ausführliches Know-how aufzubauen,

das dem des Spezialisten ebenbürtig ist. Es entsteht dadurch häufig in Prozesssituationen ein erhebliches und deutlich sichtbares Qualitätsgefälle, das nicht im Sinne der Mandanten sein kann. Insbesondere kleine Kanzleien, die weniger Dauermandate mit gewerblichen Mandanten unterhalten und noch häufig als Generalisten aufgestellt sind, werden diese Entwicklung in Zukunft noch deutlicher zu spüren bekommen.

## GANZHEITLICHE LEISTUNG

Aus diesem Grunde tun Anwälte gut daran, sich mit anderen Berufsgruppen zusammenzuschließen – von einem gemeinsamen Unternehmen bis zu einer losen Kooperation in einem Netzwerk gibt es da mehrere Varianten. Die ideale Konstellation nimmt

verwandte Disziplinen wie etwa Wirtschaftsprüfer und Steuerberater auf. Sie schafft den Vorteil, im Rahmen eines interdisziplinären Angebots eine abgestimmte Beratung des Mandanten aus einer Hand gewährleisten und mit einer ganzheitlichen Leistung punkten zu können.

Eins ist sicher: Der Anwalt muss sich nicht ständig neu erfinden. Es ist aber wichtig, dass er sich den Bedürfnissen des Marktes anpasst und versucht, dem Mandanten eine stets bedarfsgerechte und vorausschauende sowie einheitliche und auf alle Lebenssituationen abgestimmte Beratung zu bieten. Nur so schafft er Vertrauen bei seinen Mandanten und einen persönlichen Bezug. Nur zufriedene Mandanten kommen wieder.

Ihr Michael Teschner

*„Anwälte sind Dienstleister für ihre Mandanten und haben sich nach deren Wünschen und Zeitvorstellungen zu richten.“*

MICHAEL TESCHNER,  
Rechtsanwalt und  
Geschäftsführer bei  
der Niederrheinischen  
Treuhand GmbH in  
Duisburg

