

Duitse advocatentarieven onder druk

Zeger Luijendijk, Berlijn

Een klein bordje naast de klantenservice wijst de weg naar een wit bureautje met een eenvoudig opschrift: Rechtsberatung. Achter het bureau kijkt een dame met een zwarte hoornen bril verveeld voor zich uit. Nee, schudt ze haar hoofd, het loopt bepaald niet storm op het advocatenkantoor in de Karstadt-vestiging in de Hermannstrasse in de Berlijnse wijk Kreuzberg. Hoe moet een Duitse advocaat dan wél de toenemende concurrentie het hoofd bieden?

ste ‘Beratung’ meestal voor niks, terwijl er bij de warenhuiskantoor-tjes van Cornelia Müller-Dieckert één euro per minuut moet worden betaald.

Volgens de Duitse wet op de advocatenvergoedingen (Bundesgebührenordnung für Rechtsanwälte) mogen advocaten maximaal € 183 per uur voor een ‘erste Beratung’ in rekening brengen, afgemeten naar een ‘Streitwert’ en de complexiteit van de zaak, maar onder druk van toenemende concurrentie zijn advocaten aanvankelijk steeds minder en uiteindelijk helemaal niets meer gaan vragen voor een advies.

‘Potentiële klanten lopen meteen naar een ander als je zegt dat een eerste gesprek ze al geld kost’,

‘Rechtsberatung’ wordt aangeprezen. Behalve de specialisatie waarop de jonge advocaten zich noodgedwongen toeleggen, speelt de sfeer waarin een potentiële cliënt zijn problemen wil voorleggen een steeds belangrijker rol. Zo loopt een advocaat in Kreuzberg per definitie niet in een pak rond en zal hij zijn werk eerder tussen sterk geurende Citroengeraniums verrichten dan bij de standaard kantoorplanten die de duurder ‘Kanzleien’ sieren.

In de wijk Neukölln zet een jonge advocate haar vaak allochtone cliënten op een paar oude stoelen, terwijl ze zelf op de grond gaat zitten. Tegenover haar collega’s is ze daarover zo onzeker dat ze niet

Foto: Zefu/Nederland



Het vorig jaar oktober geopende filiaaltje van het Hamburgse advocatenkantoor van Cornelia Müller-Dieckert, het zevende dat in een Duits warenhuis werd gevestigd, trekt vooral eenvoudige zaakjes: problemen met huisbazen die hun beloftes niet nakomen of huurders die bij vertrek uit een woning een vette rekening krijgen voor zogenoemde ‘Schönheitsreparaturen’, een gebruikte auto die na aankoop uit elkaar valt en de laatste tijd ook regelmatig een aankoop via ebay die niet uitpakt zoals beloofd. Verder dan een eerste ‘beratung’, of advies, komt het meestal niet. Een heel enkele keer schrijft ze een brief.

ÉÉN OP DE 350

‘De meeste mensen haken af als ze horen wat de kosten zijn van een “Verfahren”’, zegt de advocate achter het bureau. ‘Alleen degenen die een goede rechtsbijstandsverzekering hebben gaan verder, maar die lopen meestal meteen bij een gangbaarder advocatenkantoor binnen.’ En daar is een eer-

zegt advocaat Martin Gräf, die onlangs in een zolderetage in de wijk Charlottenburg een kleine praktijk is begonnen. ‘En andere advocaten zijn er in Duitsland meer dan genoeg. Alleen al in Berlijn staan er ruim 10.000 geregistreerd, dat is één advocaat op de 350 inwoners’. In andere grote Duitse steden is de advocatendichtheid niet veel lager. In de hele Bondsrepubliek bieden ruim 115.000 advocaten hun diensten aan (één advocaat per 695 inwoners; in Nederland ruwweg één op de 1300), met name de afgelopen jaren is hun aantal explosief gestegen door het sterk gestegen aantal rechtenstudenten dat met succes het Duitse staats-examen aflegt en niet terecht kan bij het Openbaar Ministerie en de rechterlijke macht.

NIETS TE VREZEN VAN ADVOCATEN

Om clientèle te vergaren is vooral de jonge instroom uiterst inventief in het bedenken van in het oog lopende winkeltjes en websites. In Berlijn wemelt het al enige jaren van omgebouwde kruidenierswinkeltjes waar met soms felle kleuren

bij naam genoemd wil worden, maar haar cliënten zijn er volgens haar zeer gelukkig mee. ‘Ze voelen zich dan tenminste niet zo opgelaten en ik wil ze laten voelen dat er niets te vrezen is van advocaten en het recht’, zegt ze.

AAN HUN LAARS

Als het strafrecht om de hoek komt kijken speelt internet een grote rol. Veel wetsovertreders zoeken op het net driftig naar informatie over hun zaak en worden steeds vaker op hun wenken bediend met sites vol oordelen, adviezen en wets-artikelen. Sommige advocaten hebben zich vrijwel geheel op het net toegelegd, zoals Janolaw in Frankfurt, die ook tegen een kleine vergoeding standaardcontracten aanbiedt. Janolaw wil ook in een aantal grote winkelstraten in Duitse steden een franchiseketen met rechtsadvieswinkels beginnen en daarmee een directe concurrent worden van de warenhuisbalies van het bureau Müller-Dieckert uit Hamburg, waarvan er nu zeven zijn met nog een fors aantal in de planning.

De vele kleine onafhankelijke advocaten zijn niet onverdeeld gelukkig met deze initiatieven. 'Janolaw en Müller-Dieckert richten zich met hun groots opgezette en zeer bedrijfsmatige praktijken in eerste instantie vooral op adviezen, en dan nog vooral op de onderkant van de markt: op degenen die niet zo snel naar een advocaat stappen om welke reden dan ook', zegt de Berlijnse advocaat Goetz Grunert, die er een winkel en een internetsite voor verkeersovertredingen op na houdt. 'Ze proberen de drempels verder te verlagen en uiteindelijk zouden we daar allemaal baat bij kunnen hebben. Aan de andere kant doen ze hun best de heersende reclamebeperkingen tot het uiterste op te rekken – soms lappen ze die ongegeneerd aan hun laars – en dat vinden we niet zo aardig'. Mede om die reden heeft de Berlijnse balie geprobeerd de warenhuisbalies van Müller-Dieckert verbannen te krijgen, zonder veel succes.

BEDREIGING DOOR WET

Maar de grootste bedreiging vormt de nieuwe wet op de advocatentarieven, die met veel moeite en na jaren van gesprekken met twee regeringen in maart door de Bondsraad werd aangenomen en op 1 juli van kracht wordt. Daarin zijn tot grote tevredenheid van het overgrote deel van de Duitse advocaten voor het eerst in tientallen jaren de tarieven verhoogd – met gemiddeld 13 procent. Maar onder het hoofdstukje 'Beratungen' wordt vanaf 2006 de markt opengegooid voor onder andere notarissen, accountants en ook belastingadviseurs om de paden te betreden die tot voor kort alleen aan advocaten voorbehouden waren.

'Het enorme risico is dat daarmee de markt verder verwatert en dat de hogere tarieven slechts de uitval van opdrachten zullen compenseren, een effect waar niemand op zit te wachten', zegt Martin Gräf. Vele jonge advocaten willen dan ook eigen-

lijk dat de uitbreiding van *Rechtsberatung* naar andere beroepsgroepen ongedaan wordt gemaakt, of op zijn minst later dan 2006 in kracht treedt. 'Aan de omvangrijke stijging van het aantal advocaten zal misschien pas over een jaar of tien een eind komen', zegt Gräf, 'als het inzicht groeit bij jongere generaties dat er in de advocatuur geen droog brood te verdienen valt en ze beter een ander vak kunnen gaan kiezen. Nu al rijden veel afgestudeerde juristen een taxi, of bouwen ze alleen maar websites. Tot dat moment moeten alle jaargangen een kans krijgen een plaatsje te vinden op een overvolle markt, die enorm in beweging is.'

(advertentie)

BIJ ONS KUNT U RUSTIG RONDNEUZEN



Voor juristen zijn er volop mogelijkheden. De variëteit aan interessante specialisaties en werkzaamheden is zó groot, dat u maar moeilijk een keuze kunt maken. En waarom zou u ook? Want als jurist bij Brunel Legal kunt u werken aan verschillende opdrachten bij steeds andere organisaties, met andere activiteiten en andere culturen. Volop afwisseling dus. Én volop de gelegenheid om kennis op te snuiven en uw horizon te verbreden. Kiest u niet voor afwisseling, maar zoekt u liever een vaste baan bij een van onze opdrachtgevers? Ook dan helpen wij u graag. Bel voor een afspraak 020 - 312 50 00 of e-mail naar resourcecentre@brunel.nl. Voor meer informatie kunt u ook even kijken op www.brunel-legal.nl.

brunellegal