



Austesten, was der Markt ermöglicht ...

Mit mobiler Rechtsberatung auf dem Weg zu neuen Mandanten

Text: Malte Varnhagen, Düsseldorf
Fotos: Franz Brück, Berlin



Wald- und Wiesen-Anwälte in der Provinz werden es künftig schwer haben, prophezeit die Zukunftsstudie des Deutschen Anwaltvereins. Die Abwanderung der Bevölkerung, der demographische Wandel und die zunehmende Spezialisierung der Anwaltschaft setzen ihnen zu. Ist die mobile Rechtsberatung die passende Antwort? Zwei junge Anwälte aus Pforzheim haben ein spannendes Modell entwickelt.

Juliette Descharmes und Dominik Güneri sind vor drei Jahren mit ihrer Kanzlei in eine ehemalige Diamantenhändler-Villa in Pforzheim gezogen. Doch die altehrwürdige fast einhundert Jahre alte Villa ist nur ein wirtschaftliches Standbein der beiden Anwälte. Das zweite parkt hinter dem Haus unter altem Baumbestand. Es ist ein weiß lackierter ehemaliger Paketbus, darauf prangt als Logo ein Pferdekopf: Pegasus. Im Namen des geflügelten Pferdes aus der griechischen Mythologie gehen Descharmes und Güneri seit zwei Jahren mit ihrer rollenden Kanzlei auf Tour.

Die mobile Beratung ist eine Hälfte ihres Konzepts, die andere war die inhaltliche Fokussierung auf Patientenverfügungen und Vorsorgevollmachten. „Ich wollte zuerst Strafrecht machen, bis ich gemerkt habe, dass es definitiv nicht meine Welt ist, mit Straftätern zu arbeiten“, berichtet Descharmes (34). Das Gleiche galt für die mittelständische Kanzlei, aus der sie nach drei Monaten ausstieg. „Mein Onkel wollte seine Vorsorgevollmacht von uns, das war 2013. So sind wir eingestiegen.“

Die mobile Geschäftsidee kam bei einem Urlaub mit dem Kleinbus in Frankreich. „Jeder hat rechtliche Fragen, aber kaum einer läuft deswegen in eine Kanzlei. Man müsste die Hürde senken, zu den Leuten kommen.“ Aber erst

Der Beitrag ist im Mai zuerst im Heft 1/2016 (Sommersemester 2016) von Anwaltsblatt Karriere, dem Magazin des DAV für Studierende und Referendare, erschienen.



Juliette Descharmes und Dominik Güneri auf Tour

Kein Selbstläufer

Die mobile Rechtsberatung ist kein Selbstläufer, warnen Anwälte mit anderen Konzepten.

In Thüringens Landeshauptstadt Erfurt bietet der Straf- und Sozialrechtler Christian Lukas mobile Rechtsberatung mit dem Advo-Bus an. Sein 75-Kilometer-Radius deckt den größten Teil Thüringens ab. Der moderne VW-Bus mit Büro-Ausstattung dürfte deutlich mehr gekostet haben als der alte Paketlasten. Aber: „Die Resonanz ist ziemlich gering. Die Anforderungsrate tendiert gegen Null“, sagt Lukas. Das Problem der Strafrechtler: Ein Teil der Mandanten ist zwar nicht mobil, sitzt aber hinter Gittern. Und für die sozialrechtliche Beratung, zumindest für die mit Beratungsschein, lohnt sich der Aufwand nicht: „Da fressen die Spritkosten den Erlös auf.“ Der Bus, den Lukas ausschließlich auf seiner Webseite anbietet, fungiert immerhin hin und wieder als Rückzugsraum für das vertrauliche Mandantengespräch vor Gerichtsprozessen.

Gering ist die Resonanz auch bei Anwältin Christina Kalweit in Syke südlich von Bremen. Sie beackert viele Verkehrsrechtsfälle. Ihr Angebot, die Mandanten daheim oder etwa im Krankenhaus zu besuchen, richtet sie an Menschen, die nach Unfällen vorübergehend oder dauerhaft gehandicapt sind. Aber: „Ich biete diesen Service seit eineinhalb Jahren auf meiner Homepage an – es hat deswegen noch nie einer angerufen.“

mussten Schreiner, Designer und Elektriker ganze Arbeit leisten, nachdem der alte UPS-Truck gefunden war. Über 20.000 Euro hat der Umbau des Paketlasters zu einer rollenden Kanzlei gekostet. Dafür ist aus dem Lade- ein Beratungsraum geworden. Mit Computer, Monitor und Drucker für die Dokumente.

Vor dem Start rührten beide aber erst einmal die Werbetrommel, schrieben die Gemeindeblätter an, gaben Radio-Interviews, hielten Vorträge, verteilten Flyer. „Dann hat sich das rumgesprochen in den Dörfern“, berichtet Descharmes. „Wir haben in den Rathäusern gefragt, ob wir Stellplätze vor dem Rathaus bekommen. Die meisten Bürgermeister waren begeistert.“ Einige wenige hatten aber auch Angst, mit ihren ortsansässigen Anwälten Ärger zu bekommen. „Das hat mich schon ein wenig aufgeregt, allein schon aus wettbewerbsrechtlicher Sicht“, sagt Güneri.

Die erste Tour sollte quer über die Dörfer der Schwäbischen Alb bis ins 200 Kilometer südlich gelegene Konstanz gehen. „Ich habe schlaflose Nächte gehabt“, verrät Güneri. Seine Kollegin war optimistischer, aber auch bei ihr kamen zwei Tage vor Tourstart Zweifel: „Was mache ich hier? Was tun, wenn keiner kommt?“ Das war vor knapp zwei Jahren, inzwischen ist klar: Das Anwalts-Duo hat einen echten Coup gelandet. 75 Prozent der Mandate resultieren aus den mobilen Aktivitäten. „Dass es so trägt, hätten wir nicht gedacht. Aber es ist eines dieser Da-müsste-ich-mich-auch-mal-drum-kümmern-Themen. Wenn man den Leuten die Gelegenheit bietet, kommen sie auch.“

Descharmes war – mit dem Bus und etwas Verspätung – zur allerersten Station gefahren, dem Marktplatz des 6.200-Einwohner-Ortes Büchenbronn. Kaum angekommen, steuerte schon die erste Interessentin mit einem Rollator auf sie zu: „Sie sind zu spät. Wo waren sie? Ich war vorhin schon mal hier.“ Mit ihrer Kritik vertrieb die Dame bei Descharmes alle Zweifel: „Da wusste ich: Es läuft.“ Derweil saß Güneri, zuständig für das Termin-Management der Tour, in der Kanzlei und starrte das Telefon an: „Plötzlich hat es geklingelt und dann gar nicht mehr aufgehört zu klingeln. Die ganze Zeit ging es um die Patientenverfügungen. Wir hatten in den ersten beiden Wochen 30 Mandate. Vor Weihnachten war es verrückt. Wir sind von Termin zu Termin. Dass einen die Patientenverfügungen so tragen, hätten wir nicht gedacht. Da haben wir voll ins Schwarze getroffen.“ Die jüngste Mandantin war um die 20 und kam mit ihrer kleinen Tochter in den Bus. Die älteste war 94. Doch die stärkste Gruppe sind die 55- bis 65-jährigen.

Schreiner, Designer und Elektriker haben ganze Arbeit geleistet. Aus dem alten UPS-Truck ist eine rollende Kanzlei mit Beratungsraum, Computer, Monitor und Drucker für die Dokumente, geworden.



„Dass es so trägt, hätten wir nicht gedacht. Aber es ist eines dieser Da-müsste-ich-mich-auch-mal-drum-kümmern-Themen. Wenn man den Leuten die Gelegenheit bietet, kommen sie auch.“

Pegasus bietet Pauschalpreise für die Beratung und Erstellung einer individuellen Patientenverfügung und einer Vorsorgevollmacht. Drei Stunden dauert ein Beratungsgespräch in der Regel. „In vielen Fällen überprüfen wir auch ältere notarielle Verfügungen. Dabei merken wir oft, dass die Mandanten gar nicht verstehen, was sie da unterschrieben haben“, sagt Descharmes. „Danach sind die Leute richtig happy und zufrieden. Das ist auch selten im Anwaltsberuf“, sagt Güneri. Das Testament kommt dann häufig noch hinzu. „Das war gar nicht geplant. Das geht dann wegen der Haftung auch nicht mehr pauschal.“

Am Ende der ersten Tour in Konstanz angelangt, brauchten sie ihren Bus gar nicht erst auf den Rathausplatz stellen: „Wir hatten schon reichlich Termine, bevor wir dort ankamen. Unser Ruf ist uns im wahrsten Sinne vorausgeeilt.“ Der Tour in den Süden folgte eine in den Norden, nach Bremen zur Messe „Leben und Tod“. Daraufhin musste der Bus gleich ein zweites Mal in Richtung Norden gelenkt werden, um die ganzen Mandantentermine abzuarbeiten, die auf der Messe angebahnt worden waren.

„Wir haben gemerkt, dass da ein extrem hoher Beratungsbedarf ist“, berichtet Güneri. „Was das Mobile angeht: Wir dachten zuerst, wir sprechen die an, die nicht in die Kanzlei kommen können. Wir haben aber gemerkt: Darum geht es gar nicht. Die Beratungsatmosphäre ist im familiären Umfeld einfach viel besser.“

Die zwei Tage Standzeit auf dem Rathaus- oder Marktplatz brauchen sie inzwischen nicht mehr. Den langsamen Bus nehmen sie nur noch für größere Aktionen. „Jetzt haben wir ein Online-Reservierungstool auf der Website. Die jüngere Generation bucht über die Website, die ältere ruft an. Inzwischen suchen wir Mitarbeiter.“

Zum Vorsorge-Paket ist ein Existenzgründer-Paket für junge Unternehmer hinzugekommen, weniger für den ländlichen Bereich, sondern für den Großraum Stuttgart/Karlsruhe. Pforzheim liegt genau in der Mitte.

Der Erfolg der mobilen Rechtsberater hat auch seine Belastungen: „Ich bin in fünf Monaten 25.000 Kilometer gefahren. Im Jahr sind es mindestens 50.000“, berichtet Güneri. Der Paket-Bus ist nicht nur langsam, sondern auch alt: „Im Stuttgarter Berufsverkehr ist mir im Stau der Auspuff abgefallen. Ich bin dann mit Ohrenstöpseln zurück“, sagt Descharmes lachend.