

„Hier war total tote Hose“

Aus dem Alltag eines Junganwalts

Wieviel Streit haben die 16 000 Bürger des Städtchens Mörfelden am Rande des Hessischen Ried? Bisher reichte es, drei Anwälte am Ort zu ernähren – jetzt soll es genug sein für vier. Der vierte Mann, Gerald Breidert, 30, praktiziert in Mörfelden seit gut einem Jahr.

„Seit Beginn dieses Jahres war hier total tote Hose“, sagt Breidert über die Auftragslage in seiner jungen Kanzlei. Tote Hose heißt: 547 Mark Umsatz im Januar, 592 Mark Umsatz im Februar und genauso weiter. Das reicht natürlich nicht, der junge Anwalt lebt von seinen Eltern.

Er ist gleich nach dem Examen aus der nahen Universitätsstadt Frankfurt wieder nach Mörfelden zurückgekehrt, hat sein Büro da eröffnet, wo er geboren, aufgewachsen und zur Schule gegangen ist. In Mörfelden weiß man, daß der junge Breidert immer schon Rechtsanwalt werden wollte.

Nun sitzt Breidert ab neun Uhr morgens am Telephon. Eine Sekretärin hat er nicht; wenn jemand anruft, meldet er sich selber mit „Anwaltsbüro Breidert“. Aber es ruft keiner an. „Morgens um neun ist eh nichts los“, sagt der Jung-Jurist.

Das Büro, günstig gelegen an der Mörfelder Hauptstraße, kostet jeden Monat 1200 Mark: Miete, Telephon, Haftpflichtversicherung, Kammerbeiträge, Zeitschriftenabonnement. Dreitausend Mark hat Breidert bisher in die Ausstattung der Kanzlei investiert. Alles ist bescheiden – Linooleumboden, gebrauchte Büromöbel, kleine Fenster, ein paar Gesetzeskommentare noch aus Studenten-Zeiten.

So ähnlich wie Breiderts Kanzlei sehen sie alle aus, die aus dem Nichts organisierten Büros der Neulinge im überlaufenen Anwaltsberuf. Kein Vergleich mit den Mahagoni-Residenzen erfolgreicher Kollegen. Deren Kanzleikosten machen ein Vielfaches dessen aus, was Breidert überhaut einnimmt.

„Für den Anfang“, sagt etwa Gerhard Commichau, beim Deutschen Anwaltverein für den Nachwuchs zuständig und selber ein Anwalt mit feinem Hamburger City-Büro, müsse man in einer herkömmlichen Praxis, Sekretärin und Azubi inklusive, mit 7200 Mark laufenden Kosten pro Monat rechnen.

Gerald Breiderts Mandanten könnten sich so einen Mahagoni-Anwalt allerdings nicht leisten. Die Nach-

barn, Freunde der Eltern, Schulkameraden von früher, kommen mit ihrem Bußgeldbescheid, wollen einen guten Rat wegen der Blätter vom Baum des Nachbarn in der Dachrinne des eigenen Hauses. „Dreißig Mark Beratungshonorar“ kann Breidert in solchen Fällen liquidieren, „mehr ist da nicht drin.“ Und Monate dauert es oft, bis das Geld eingeht.

Manche kommen, um sich scheiden zu lassen. Die Zerrüttung einer Ehe ist für jeden jungen Anwalt ein Glücksfall. Breidert: „Scheidungen



Anwalt Breidert
Im Februar 592 Mark Umsatz

sind nicht besonders schwierig, aber sie lohnen sich.“ 2000 Mark brachte ihm Ende letzten Jahres so ein Auftrag, auch nicht gerade üppig, aber so kam er im November wenigstens mal auf einen Monatsumsatz von 2831 Mark.

Am liebsten sind dem jungen Anwalt die Strafsachen. Da wird fast alles mündlich vor Gericht ausgetragen, lange Schriftsätze, wie sie in Zivilprozessen ausgetauscht werden, sind nicht gefragt. Das ist von Vorteil, wenn man, wie Breidert, auf der geschenkten Schreibmaschine alles selbst tippen muß.

Zwei bis drei Jahre, so hat er sich von Kollegen sagen lassen, dauere es, bis eine Kanzlei ohne Verlust arbeitet. Ein Jahr hat der Anwalt Breidert schon um. 38 Fälle hat er in seiner Klienten-Kartei, meistens Kleinkram. „Ich muß das jetzt machen“, sagt er, „und wenn ich in zwei Jahren bankrott bin.“

32-jähriger Rechtsanwalt seinen Mandanten zum Prozeß trieb. Als einzige Begründung, warum sein Klient keine Miete zu zahlen brauche, hatte der Anwalt angeführt, daß dieser „mittellos“ sei, und zum Beweis den Sozialhilfebescheid angeführt. Er legte auch noch Berufung ein, und das beim falschen Gericht. Dort setzte der Richter den Termin nur an, weil er sich „so einen Anwalt mal anschauen“ wollte.

Aber auch standesrechtlich unbedenkliche Wege, an neue Mandanten zu kommen, haben die fixen unter den jungen Anwälten gefunden. „Man muß in die Stadtteilarbeit gehen, in Bürger-Inis, in Mietervereinen aktiv mitmachen“, sagt die Junganwältin Gabriela Hempel. Im Streit um soziale Konflikte vor Ort stellt sich schnell heraus, daß es Arbeit für rechtskundige Mitstreiter gibt.

In Hamburg-Altona etwa, einem von jungen Leuten und Ausländern bevorzugten sozialen Brennpunkt der Stadt, „gibt es an jeder Ecke einen Mieterverein“, weiß Juristin Hempel, „und in jedem Mieterverein sitzen schon drei Anwälte“.

Der Mangel an Aufträgen läßt sich auch durch überhöhte Gebühren kompensieren. Meist merkt das der Kunde gar nicht, weil er das komplizierte Gebührenrecht nicht durchschaut. Er müßte, um zu seinem Recht zu kommen, im Zweifelsfall wieder einen Anwalt einschalten.

So werden nur die wenigsten der überzogenen Forderungen auf das rechte Maß zurückgesetzt, dann nämlich, wenn sie vor Gericht kommen. Ein Bad Nauheimer Anwalt hatte in einer Verkehrsunfallsache, in der er als Vertreter des Nebenklägers auftrat, der Angeklagten zusätzliche 205 Mark für das „vorbereitende Verfahren“ berechnet – da war er aber, stellte das Amtsgericht fest, gar „nicht tätig“ gewesen.

In Frankfurt hatte ein Anwalt in die Gebührenrechnung für eine Scheidung miteinbezogen, daß er seiner Mandantin beim Umzug „die Waschmaschine hochgetragen“ habe – eine Hebegebühr, rügte das Gericht, gebe es für Anwälte freilich nicht.

Doch es sind nicht allein die jungen Anwälte, die Gebühren schinden. Der anrückende Nachwuchs nimmt eingesessenen Kollegen Mandate weg, die den

Anwaltschaft – ein „Organ der Portemonnaiepflege“

Konkurrenzdruck dann oft nicht aushalten. „Mit Sorge“ registriert Ludwig Koch, Präsident des Deutschen Anwaltvereins, „daß Zulassungsrücknahmeverfahren infolge Vermögensverfalls zunehmen und auch Anträge auf Sozialhilfe durch Rechtsanwälte sich mehren“.

Auf der Suche nach Arbeit lassen sich Berufsanfänger oft zu unsozialen Bedin-