

Betriebs-Berater Marktplatz aktuell

Im Profil: Kanzlei Dr. Klaus-R. Wagner, Wiesbaden

Fünf Fragen zur Stellung seiner Kanzlei im Beratermarkt beantwortet heute Rechtsanwalt/Fachanwalt für Steuerrecht und Notar Dr. Klaus-R. Wagner, der seit Jahren erfolgreich eine Einzelkanzlei in Wiesbaden leitet.

1. Wie ist das derzeitige Profil Ihrer Sozietät?

Als Rechtsanwalt bin ich seit 1976, in eigener Einzelkanzlei seit 1986, und als Notar seit 1989 tätig. Ich führe seit 1986 eine Einzelkanzlei als Spezialkanzlei in den Bereichen Finanzgerichtsprozesse (bis hin zu Nichtzulassungsbeschwerden und Revisionsverfahren), Mitarbeiterbeteiligungsrecht, Bau- und Immobilienrecht, Kapitalanlagerecht, Gesellschaftsrecht, notarielles Berufsrecht, Amtshaftungs-, EU-Gemeinschaftsrecht und Verfassungsrecht. In diesen Bereichen bin ich bundesweit als Rechtsanwalt forensisch, beratend und gestaltend tätig. Ein weiterer Schwerpunkt meiner Tätigkeit ist die Erstattung von Gutachten. Hinzu treten Vorträge bei Seminaren und zu besonderen Anlässen. Viele Buch- und Fachveröffentlichungen runden das Bild ab und dienen auch dazu, das Profil der Kanzlei zu verdeutlichen. Ich sehe mich ferner als Berater für Berater, indem ich auch für Berater (Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte) in vorgenannten Bereichen begleitend tätig bin. Unterstützt werde ich in all dem durch eine größere Bibliothek mit u.a. fast 70 Fachzeitschriften und einer extensiven Inanspruchnahme der EDV-bezogenen Informationsmöglichkeiten. Das Profil der Kanzlei ist darauf ausgerichtet, in vorgenannten Bereichen die Interessen von Mandanten zu vertreten, nicht aber sich einseitig einordnen zu lassen (z.B. im Kapitalanlagerecht nicht ausschließlich Verbraucherschutzanwalt oder ausschließlich die Anbieterseite betreuender Anwalt).

2. Wie schätzen Sie die aktuelle Wettbewerbssituation in Ihrem Marktumfeld ein?

Mit der geschilderten Nischenstrategie vermeide ich in meinem Marktumfeld Konkurrenzsituationen zu Allgemeinkanzleien einerseits und Großkanzleien andererseits. Die Konzentration auf die genannten Spe-



zialgebiete erfordert das Vorhalten von Spezialwissen, so dass ich in einer Wettbewerbssituation allenfalls zu denjenigen Anwälten/Kanzleien stehe, die ebenfalls jeweils in diesen Bereichen spezialisiert sind. Dabei ermöglicht die Kombination der genannten Bereiche eine Abschwächung der Konkurrenzsituation (z. B. Finanzgerichtsverfahren betr. steuerorientierte Kapitalanlagen) und meine Vortrags- und Veröffentlichungstätigkeit eine Stärkung in dieser Konkurrenzsituation.

3. Welches sind die wichtigsten strukturellen Änderungen in Ihrem Marktsegment in den letzten Jahren?

Z.B. die Gebiete Kapitalanlagerecht, Finanzgerichtsverfahren und EU-Gemeinschaftsrecht haben ersichtlich an Bedeutung zugenommen, zumal das EU-Gemeinschaftsrecht verstärkt in das Kapitalanlagerecht und Steuerrecht einschließ- lich dem Prozessrecht hineinwirkt. Die da-

mit notwendige Spezialisierung bezüglich der *Verschränkung* dieser Rechtsgebiete nebst Angebot von forensischer und Gutachter-Tätigkeit wird dazu führen, dass die Anzahl der Anwälte und Kanzleien, die sich dem gleichzeitig stellen, vorübergehend überschaubar bleiben wird.

4. Wo sehen Sie das zukünftige Entwicklungspotenzial Ihrer Sozietät?

Offen sein für und Aufgreifen neue(r) Entwicklungen, nicht nur in den vorgenannten Bereichen, bei sukzessivem Abbau solcher Bereiche, die für meine Tätigkeit an Bedeutung verlieren. Einen größeren Stellenwert werden sicherlich projektbezogene Kooperationen mit anderen Beratern einnehmen. Der Kontakt zur Wissenschaft soll weiter gepflegt werden. Eine zukunftsorientierte Entwicklung, der ich mich für obige Bereiche verstärkt annehmen möchte, wird die notarielle außer- bzw. vorgerichtliche Konfliktvermeidung/-beilegung sein.

5. Ein Fehler, den ich auf keinen Fall begehen werde, ist...

..., sich als „Einzelkämpfer“ zu verzetteln. Nicht die Anzahl der Mandate und Aufgaben steht im Vordergrund, sondern ob es sich um anspruchsvolle, komplizierte und interessante Mandate/Aufgaben handelt.

Kurzportrait der Sozietät:

Von 1976–1980 arbeitete Dr. Wagner als Rechtsanwalt in größeren Kanzleien in Offenbach und Stuttgart. Von Ende 1980–1986 war er neben seiner beibehaltenen Anwaltstätigkeit zunächst Prokurist und dann Geschäftsführer einer größeren Steuerberatungsgesellschaft, ehe er Ende 1986 eine Einzelanwaltskanzlei in Wiesbaden gründete, die er heute noch betreibt. In dieser Zeit seit 1986 hat er das eingangs beschriebene Profil der Einzelanwaltskanzlei mit oben skizzierter Nischenstrategie sukzessive entwickelt.

Homepage: www.raun-wagner.de