

GRÖßER, SCHNELLER, FOKUSSIERTER

RECHTSANWÄLTE. Der Linzer Anwalt Winfried Sattlegger über den Wandel seiner Branche, die Folgen der Pandemie auf die Wirtschaft und Rechtsanwälte als vermeintliche Krisengewinner.

INTERVIEW: Klaus Schobesberger

Welche Entwicklung hat Sie als Anwalt in den vergangenen 30 Jahren Ihrer Berufstätigkeit am meisten überrascht?

Sattlegger: Vor 30 Jahren war der Anwaltsstand männlich und war in Einmannkanzleien und kleinen Zusammenschlüssen von zwei bis fünf Anwälten organisiert. Unvorstellbar waren Kanzleien in den heutigen Größen von 100 Juristen und mehr. Das ist natürlich auch der durch die Gesetzesflut notwendigen Spezialisierung geschuldet. Auch die schnelle technische Entwicklung ist überraschend. Damals war schon die Erfindung des Faxgerätes und eines vernünftig bedienbaren Kopierers ein Quantensprung. Niemand wäre auf die Idee gekommen, dass heute die Korrespondenz fast ausschließlich digital erfolgt und Gerichtseingaben und Urteilen digital stattfinden, wobei bei dieser Kommunikationsart der Anwälte mit den Gerichten Österreich eine Vorreiterrolle in Europa hat.

Zählen Anwälte zu den Gewinnern der Corona-Krise?

Sattlegger: Sicher nicht. Auch die Anwälte waren und sind von der Krise nicht unerheblich betroffen, wenn auch weniger als manche andere Branchen. Zu Beginn der Krise hatten Klienten zumeist andere Sorgen als die kurzfristige Lösung

rechtlicher Probleme. Auch die Gerichte wurden heruntergefahren und es finden bis heute weit weniger Verhandlungen statt als vor der Krise. Die Prozessanwälte der Kanzlei sind davon natürlich entsprechend betroffen. Außerdem versuchen wir, langjährige Klienten, die an



**Winfried Sattlegger,
Rechtsanwalt
und Partner der
Kanzlei Sattlegger
Dorninger Steiner
& Partner, Linz**

Umsatzeinbrüchen und Liquiditätssengpässen leiden, durch die Krise kostenschonend durchzutragen.

Wie beurteilen Sie die Folgen der COVID-19-Pandemie? Rechnen Sie mit einer Pleitewelle?

Sattlegger: Dass es in nächster Zeit vermehrt zu Insolvenzen kommen wird, ist ein Faktum. Das Ausmaß hängt aber wesentlich davon ab, wie Österreich die Krise weiter managt und wie groß die Einschränkungen in den wirtschaftlichen Abläufen ausfallen. Die Selbstheilungskräfte der Wirtschaft und die Innovationsfreude und Anstrengungen der in der Wirtschaft tätigen Personen geben aber Hoffnung, dass die Auswirkungen milder sind, als derzeit befürchtet wird.

Inwieweit werden Software und KI Anwaltstätigkeiten ersetzen?

Sattlegger: Ich bin überzeugt, dass in Zukunft die Anwaltstätigkeit im Wesentlichen so abläuft wie heute – natürlich mit weiteren technischen Innovationen und besserer Software. Die künstliche Intelligenz kann helfen, die Qualität der Beratung weiter zu verbessern, wird es aber hoffentlich nicht schaffen, den persönlichen Kontakt zum Klienten oder auch zu Richtern und Zeugen in Gerichtsverfahren überflüssig zu machen. Anwälte und Richter aus Fleisch und Blut sind durch die beste Technik nicht zu ersetzen. ■

FOTO: SATTLIGGER DORNINGER STEINER & PARTNER

BANKING FÜRS ÜBERMORGEN

Was macht einen guten Banker aus?

Hager: Ein guter Berater kommuniziert auf Augenhöhe, spricht kein Fachchinesisch, konzentriert sich auf die Wünsche seiner Kunden, ist jedenfalls kein „Keilertyp“, sondern nennt sowohl Vor- als auch Nachteile eines Produktes. Ein wirklich guter Banker ist ein „Lebensbegleiter“. Er kennt seine Kunden, denn nur dann kann er die passende Lösung anbieten.

Kurz zusammengefasst: Was unterscheidet die Bank von heute von der Bank vor 30 Jahren?

Hager: Banktechnik, die vor dreißig Jahren modern war, ist heute museumsreif. Oder anders ausgedrückt: Mit dem Handy die Rechnung fotografieren und das Geld überweisen, statt von Hand einen Überweisungsbeleg ausfüllen und am Schalter abgeben! Was sich früher in den Schalterhallen abgespielt hat, passiert heute von der Couch aus. In den 1990er Jahren waren Bankmitarbeiter mit „Allround-Kenntnissen“ gefragt, heute arbeiten bei uns Spezialisten mit sowohl

menschlicher als auch fachlicher Kompetenz. Früher waren die Schalterzeiten zugleich die Beratungszeiten. Heute beraten wir, wann unsere Kundinnen und Kunden Zeit haben. Gerade berufstätige Kunden schätzen unsere individuellen Termine zwischen 8 und 19 Uhr.

Werden wir in 30 Jahren noch Bankfilialen brauchen?

Hager: Für Banken bedeuten die Digitalisierung der Finanzbranche, das veränderte Kundenverhalten und die teilweise übertriebenen regulatorischen Anforderungen einen grundlegenden Umbruch. Diese Veränderungen beschleunigen auch die Entwicklung erfolgreicher Banken. Darum arbeiten wir bereits heute am „Banking fürs Übermorgen“.



„Was sich früher in den Schalterhallen abgespielt hat, passiert heute von der Couch aus.“

Christian Hager
Geschäftsleiter der
Raiffeisenbank Region Kirchdorf

Es wird auch in Zukunft noch regionale, hoch spezialisierte Banken geben. Diese werden aber vollkommen anders aussehen und auch andere Aufgaben erfüllen. ■

FOTO: CHRISTOPH WEIERMAIR FOTOGRAFIE

friedrich
druckt grün.

4020 LINZ ZAMENHOFSTRASSE 43-45 - 1120 WIEN BISCHOFFGASSE 26/TOP 5
Tel.: +43 (0)732 66 96 27 0 • www.friedrichdruck.com • facebook.com/friedrichdruck

friedrich
DRUCK & MEDIEN GMBH