

Anwalts blatt



Deutscher **Anwalt** Verein

2/2012

Februar



Aufsätze

Henssler: Anwalt als Spezialist	100
Prütting: Werbung und Spezialisierung	101
Kilian: Was bringt der Fachanwalt?	106
Wendt: FAO in der Praxis	110
Offermann-Burckart: FAO 2016	114
Ewer: Kein Zentralabitur	125

Magazin

Kindermann: RVG-Anpassung	163
Lühlig: Symposium „Anwalt als Spezialist“	166

Aus der Arbeit des DAV

Anwaltschaft und Arabischer Frühling	174
Rembert-Brieske-Preis	178

Rechtsprechung

Chab: Sozienklausel	190
BVerfG: Keine Anwalts-GmbH & Co. KG	192

A Aufsätze

Editorial

- M 39** Was darf der DAV?
Rechtsanwalt und Notar
Herbert P. Schons, Duisburg
Herausgeber des Anwaltsblatt

Nachrichten

- M 42** Bericht aus Berlin:
Ein Staatsoberhaupt im
Überlebenskampf
Prof. Dr. Joachim Jahn, Berlin
- M 44** Bericht aus Brüssel:
Der Schutz von Anwalts-Daten
Rechtsanwalt Thomas Marx, Brüssel
- M 46** Nachrichten
- M 57** Stellenmarkt des Deutschen
Anwaltvereins
- M 62** Bücher & Internet
- M 68** Deutsche Anwaltakademie
Seminar kalender

Schlussplädoyer

- M 70** Nachgefragt, Comic,
Mitglieder-Service
- 202** Fotonachweis, Impressum

Symposium Spezialisierung

- 100** Der Anwalt als Spezialist
Prof. Dr. Martin Henssler, Köln
- 101** Kommunikation anwaltlicher
Spezialisierung
Prof. Dr. Hanns Prütting, Köln
- 106** Anwaltliche Spezialisierung –
was bringt ein Fachanwaltstitel
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln
- 110** Die FAO in der Praxis
Rechtsanwalt Philipp Wendt, MBA, Berlin
- 114** FAO 2016 – Wo steht die
5. Satzungsversammlung?
Rechtsanwältin Dr. Susanne
Offermann-Burckart, Düsseldorf
- 125** FAO 2016 – Qualität sichern
ohne die Hürden zu erhöhen
Rechtsanwalt Prof. Dr. Wolfgang Ewer, Kiel
- 130** Was wollen die Mandanten?
Rechtsanwältin Petra Heinicke, München
- 131** Zertifizierung: „Ja, aber“
Rechtsanwalt Eberhard Rott, Bonn
- 135** Zertifizierung: „Eher nein“
Rechtsanwalt Martin W. Huff, Leverkusen

Anwaltsthemen

- 138** Europäischer Anwalt
Prof. Dr. Walter Frenz, Aachen
- 144** Neues Insolvenzrecht
Rechtsanwalt Prof. Rolf Rattunde, Berlin
- 148** Erfolgshonorarvereinbarungen
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Soldan
Institut für Anwaltmanagement, Köln
- 151** Keine Gerichtsmediation mehr:
Mediationsgesetz kommt
Rechtsanwalt Michael Plassmann, Berlin
- 153** Überstundenausgleich für
angestellte Rechtsanwälte?
Dr. Oliver L. Knöfel, Hamburg

Bücherschau

- 155** Kammerrecht
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

M Magazin

Anwaltsblattgespräch

- 158** „Wer uns als Bremser sieht,
fragt auch keinen externen
Anwalt“
Gespräch mit Rechtsanwalt Dr. Olaf
Christiansen, Syndikusanwalt bei der
Bertelsmann AG

Kommentar

- 163** Die Abkürzung werden Sie
sich merken: 2. KostRMoG
Rechtsanwältin und Notarin Edith
Kindermann, Bremen

Gastkommentar

- 165** Der BGH und der
Betreuungsunterhalt
Gigi Deppe, SWR, Karlsruhe

Report

- 166** Macht Geld glücklicher?
Der Anwalt als Spezialist
Rechtsanwalt Dr. Nicolas Lührig, Berlin,
über das Symposium Spezialisierung

Meinung & Kritik

- 169** Rechtsanwälte als Hochschul-
dozenten – dass muss nicht
schlecht sein
Rechtsanwalt Markus Hartung, Hamburg

Anwälte fragen nach Ethik

- 172** Fehlerausnutzung im
Internet ...
DAV-Ausschuss Anwaltliche Berufsethik

Anwaltliche Spezialisierung – oder was bringt ein Fachanwaltstitel

Empirische Forschungsergebnisse des Soldan Instituts*

Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

Die inzwischen 20 Fachanwaltschaften sind von den Anwältinnen und Anwälten angenommen worden. Nicht nur der Nachwuchs, auch ältere Anwältinnen und Anwälte streben den Titel nach wie vor an. Wer Berufserfahrung hat, will sie auch bewerben – wer neue Rechtsgebiete in der Beratung erschließen will, kommt um den Fachanwaltstitel nicht herum. Nur wenige Kanzleien haben eine so starke eigene Marke aufgebaut, dass ihren Mandanten ein Fachanwaltstitel egal ist. Doch wie geht es den Fachanwälten wirklich? Das Soldan Institut für Anwaltmanagement hat das empirisch untersucht. Der Autor stellt die wichtigsten Ergebnisse vor. Fazit: Wer einen Fachanwalt hat, ist in der Regel zufriedener – und verdient mehr.

I. Einleitung

In Befragungen des Soldan Instituts werden die teilnehmenden Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte im Rahmen der Ermittlung der demographischen Determinanten regelmäßig um Mitteilung gebeten, ob sie sich selbst als Generalist oder als Spezialist einstufen. Stets rund 70 Prozent der Befragten teilen mit, dass sie sich als Spezialist begreifen – entweder für ein bestimmtes Rechtsgebiet oder für eine bestimmte Zielgruppe. Der Rechtsanwalt des Jahres 2012 ist demnach Spezialist. Dieses Spezialistentum ist Folge der fortschreitenden Komplexität des Rechts und führt zu einer Hemisphärenbildung in der Anwaltschaft. Sie bringt neue Herausforderungen mit sich, weil der innere Zusammenhalt des Berufsstands nicht mehr zwingend aus der Fachlichkeit der Berufsangehörigen heraus folgt, sondern sich andere Anknüpfungspunkte suchen muss. Vor diesem Hintergrund ist die Spezialisierung nicht nur ein interessantes rechtliches Phänomen, sondern auch ein reizvolles sozialwissenschaftliches Thema.

Dieser Beitrag beleuchtet die Thematik „Anwaltliche Spezialisierung“ aus rechtstatsächlicher Sicht, um auf diese Weise Grundlagen für eine berufsrechtliche und berufspolitische Diskussion zu legen. Der Beitrag bildet hierbei zwei Schwerpunkte. Zum einen: Warum werden Anwälte Spezialisten – Spezialisten im Allgemeinen und Fachanwälte im Besonderen? Zum anderen: Wie sind die Erfahrungen nach der Spezialisierung? Die Erkenntnisse, über die dieser Beitrag berichtet, stammen aus insgesamt fünf empirischen Studien des Soldan Instituts. Motive und wirtschaftliche Effekte der Spezialisierung sind in der 2011 publizierten Fachanwaltsstudie untersucht worden.¹ Ergänzende Erkenntnisse bietet das Vergütungsbarometer, das 2009 veröffentlicht wor-

den ist², sowie die 2007 durchgeführte Studie „Mandanten und ihre Anwälte“.³ Die empirischen Erkenntnisse zur Bewertung denkbarer Reformen der FAO sind den Berufsrechtsbarometern 2009⁴ und 2011⁵ entnommen. Die empirischen Daten beruhen – je nach Studie – auf der Befragung von 2.600 Fachanwälten bzw. 1.200 bis 6.000 Rechtsanwältinnen sowie 1.000 Bürgern und sind damit belastbar bzw. weisen nur einen geringen Standardfehler auf. Basisdaten sind zudem dem Statistischen Jahrbuch der Anwaltschaft 2011/2012 entnommen.⁶

II. Basisdaten

Zum 1.1.2011 gab es in Deutschland rund 35.900 Fachanwälte, davon gut 5.500 mit zwei Titeln und 200 mit drei Titeln.⁷ Da zwei Kammern, in denen allerdings weniger als 3 Prozent aller Fachanwaltstitel verliehen worden sind, keine Aufschlüsselung zu den Mehrfachverleihungen vornehmen konnten, ist die exakte Zahl der Fachanwälte in Deutschland nach wie vor ein Rätsel – im Gegensatz zur Zahl der verliehenen Fachanwaltstitel, die zum Stichtag 41.569 betrug. Seit Mitte der 1990er Jahre hat sich die Zahl der Rechtsanwältinnen verdoppelt, die Zahl der Fachanwälte hingegen verzehnfacht – die Fachanwaltschaften sind en vogue, allerdings auch deshalb, weil sich die Zahl der Fachanwaltsgebiete zwischen 1997 und 2008 von vier auf 20 verfünffacht hat und auf diese Weise das Größenwachstum angeregt worden ist. Mit 8.701 Titeln ist die Fachanwaltschaft für Arbeitsrecht die größte Fachanwaltschaft. Legt man das dynamische Wachstum zu Grunde, wird sie vermutlich in Kürze von der Fachanwaltschaft für Familienrecht überholt, für die zum 1.1.2011 8.373 Titel verliehen waren. Frauen sind mit einem Anteil von 26,8 % im Verhältnis zu ihrem Anteil an der Gesamtanwaltschaft in der Fachanwaltschaft unterrepräsentiert. Sie haben auch einen geringeren Anteil an den Fachanwälten mit zwei oder drei Fachanwaltstiteln.

In den rund 36.000 Fachanwälten erschöpft sich die Zahl der Spezialisten am Markt anwaltlicher Dienste freilich nicht. Legt man die in Fachkreisen immer wieder geäußerte Einschätzung zu Grunde, dass von den 156.000 zugelassenen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten nur rund 100.000 ernsthafte Marktteilnehmer, der Rest hingegen nicht oder nur eingeschränkt unternehmerisch tätige Syndikus- und Titularanwälte sind, folgt aus der einleitend mitgeteilten Selbsteinschätzung eine annähernd gleichförmige Dreiteilung der Anwaltschaft: Wenn sich 70 Prozent der Rechtsanwälte als Spezialist begreifen, verteilen sich die 100.000 Marktteilnehmer zu gleichen Teilen, das heißt jeweils rund

* Der Beitrag beruht auf einem Vortrag des Verfassers auf dem Symposium „Der Anwalt als Spezialist – Fachanwaltschaften, Spezialisierungshinweise und Zertifizierungen“ des Instituts für Anwaltsrecht an der Universität Köln am 2. Dezember 2011 in Köln.

1 Hommerich/Kilian, Fachanwälte, Bonn 2011 sowie Kilian, BRAK-Mitt. 2011, 262.
2 Hommerich/Kilian, Vergütungsbarometer 2009, Bonn 2009 sowie dies., NJW 2009, 1569ff.
3 Hommerich/Kilian, Mandanten und ihre Anwälte, 2007.
4 Hommerich/Kilian, Berufsrechtsbarometer 2009, Essen 2009 sowie dies., NJW 2010, 31ff.
5 Kilian, Berufsrechtsbarometer 2011, Essen 2011 sowie ders., NJW 2011, 3413.
6 Kilian/Dreske, Statistisches Jahrbuch der Anwaltschaft 2011/2012, Bonn 2012.
7 Für eine Aufschlüsselung nach Kammerbezirken Kilian/Dreske, aaO (Fn. 6), S. 81.

33.000, auf Fachanwälte⁸, Spezialisten ohne Fachanwaltstitel und Generalisten. Spezialistentum ohne Fachanwaltstitel kann mannigfaltige Gründe haben: Möglicherweise fehlt es an einer die Spezialisierung auf ein bestimmtes Rechtsgebiet spiegelnden Fachanwaltschaft. Eine Spezialisierung kann sich auch eher an Zielgruppen und weniger an einem Rechtsgebiet orientieren und ist deshalb nicht fachanwaltschaftlich.

Ebenso ist ein denkbarer Grund für eine Spezialisierung ohne Fachanwaltstitel, dass die Spezialisierung zwar faktisch besteht, aber (noch) nicht hinreichend ist, um die Voraussetzungen eines Titelerwerbs zu erfüllen. Auf einen solchen kann auch bewusst verzichtet werden, weil der Spezialist sich als bereits hinreichend am Markt etabliert sieht und keinen zusätzlichen Nutzen im Fachanwaltstitel vermutet – oder vielleicht einen solchen als schädlich empfindet, weil die Tätigkeit in der Wahrnehmung nicht auf die Fachanwaltschaft reduziert werden soll.

Wenn im Nachfolgenden daher ganz überwiegend über Fachanwälte als Spezialisten berichtet wird, soll dies nicht den Eindruck erwecken, als ob andere Formen der Spezialisierung nicht existierten oder eine geringe Bedeutung hätten – der Grund liegt darin, dass es zu spezialisierten Nicht-Fachanwälten bislang keine empirische Studie gibt, wie sie für die Fachanwälte bereits durchgeführt worden ist.

III. Effekte des Fachanwaltstitels

1. Erwartungen

Zentrale Beweggründe für den Erwerb eines Fachanwaltstitels sind neben fachlichem Interesse die Erlangung von Wettbewerbsvorteilen am Markt, die formelle Bestätigung einer bereits ausgeprägten Spezialisierung und – weniger stark ausgeprägt, aber doch bedeutsam – die Erwartung der Steigerung des persönlichen Umsatzes.⁹ Relativ selten fordern Kanzleien in ihnen tätige Anwälte auf, einen Fachanwaltstitel zu erwerben. Nur wenige Anwälte erwerben einen Fachanwaltstitel, um Wettbewerbsnachteile aufzuholen. Gelegentlich wird die Nachfrage von Mandanten oder auch „Neugier“ als Grund für den Titelerwerb genannt.

Die Erwartung, Wettbewerbsvorteile am Markt zu erlangen, ist bei Fachanwälten für Medizinrecht, Erbrecht, Verkehrsrecht, Bank- und Kapitalmarktrecht sowie Bau- und Architektenrecht sehr ausgeprägt. Bei den anderen Fachanwaltschaften ist diese Erwartung ebenfalls stark, insgesamt aber erkennbar schwächer ausgeprägt.¹⁰ Eine Steigerung des persönlichen Umsatzes erwarten deutlich mehr als zwei Drittel der Fachanwälte. Bei Fachanwälten für Verwaltungsrecht, Sozialrecht und Strafrecht ist diese Erwartung allerdings deutlich schwächer ausgeprägt als in anderen Fachanwaltschaften.¹¹

Eine Differenzierung nach Kanzleigröße zeigt, dass wirtschaftliche und finanzielle Anreize für den Erwerb des Fachanwaltstitels bei Anwälten aus kleinen Kanzleien deutlich stärker ausgeprägt sind als bei Anwälten aus größeren Sozietäten.¹² Ein Grund dürfte sein, dass in kleineren beruflichen Zusammenschlüssen Spezialisierungen stärker auf Personen zurückgeführt werden, während in größeren Zusammenschlüssen vor allem die Kanzlei oder ein Team für eine besondere Spezialisierung steht und ein Fachanwaltstitel für die Akquise entbehrlicher ist. Auch die Schwerpunktsetzung der Kanzleien auf die Betreuung privater oder gewerblicher

Mandate hat Einfluss auf die Motivation, Fachanwalt zu werden¹³: Insgesamt zeigt sich, dass bei Rechtsanwälten aus Kanzleien mit überwiegend privater Mandantschaft der Wunsch nach Aufholen eines Wettbewerbsnachteils bzw. die Erlangung eines Wettbewerbsvorteils stärker ausgeprägt ist als bei Anwälten aus Kanzleien mit einem Schwerpunkt im Bereich gewerblicher Mandate.

Zusammenfassend gilt: Mit dem Erwerb eines Fachanwaltstitels werden durchgängig hohe Erwartungen verbunden. Es mischen sich „intrinsic“ Motive – also etwa das Motiv individueller fachlicher Qualifizierung – mit „extrinsic“ Motiven, die auf äußere Belohnung des Erwerbs eines Fachanwaltstitels durch Erfolge am Markt gerichtet sind.

2. Tatsächliche Effekte

a) Allgemeine Auswirkungen

Als wichtigste Folge des Titelerwerbs wird von 53 Prozent der Fachanwälte eine Steigerung ihrer Kanzleierträge genannt.¹⁴ Der Erwerb eines Fachanwaltstitels ist also auch und gerade in wirtschaftlicher Hinsicht eine sinnvolle Reaktion auf die Marktsättigung im Rechtsdienstleistungsmarkt. Durch die Qualifizierung zum Fachanwalt entstehen Möglichkeiten strategischer Profilierung, die beim Recht suchenden Publikum offensichtlich Wirkung entfalten. Dies gilt vor allem deswegen, weil sich die Nachfrage nach anwaltlichen Diensten immer stärker an sichtbaren Spezialisierungen orientiert – in der Mandanten-Studie des Soldan Instituts konnte nachgewiesen werden, dass für Rechtssuchende die Spezialisierung eines Rechtsanwalts nach der Möglichkeit zu einem schnellen Gespräch und unverzüglichen Termin das wichtigste Auswahlkriterium ist.¹⁵ Spezialisierung ist für Bürger deutlich wichtiger als z. B. die Preise oder anwaltliche Werbeaktivitäten. In der erwähnten Studie gaben nur 3 % der befragten Bürger an, mit dem Begriff „Fachanwalt“ nichts anfangen zu können.¹⁶ Zwar teilten 40 % der Befragten mit, nach einem Fachanwalt gesucht, diesen aber nicht gefunden zu haben. Dies wird aber vor allem darauf beruhen, dass Laien nicht bewusst ist, dass es nicht für jedes beliebige Rechtsproblem bzw. Rechtsgebiet einen spezifischen Fachanwalt gibt.¹⁷

Bereits vor Erwerb des Fachanwaltstitels ist ein großer Teil der Fachanwälte – mehr als zwei Drittel – ausgeprägt spezialisiert tätig.¹⁸ Dies unterstreicht, dass es sich beim Erwerb des Fachanwaltstitels überwiegend um eine nachträgliche Reaktion auf eine bereits deutlich vollzogene Spezialisierung handelt.

⁸ Ein geringer Teil der Fachanwälte teilt mit, dass sie trotz Fachanwaltstitel mehr oder weniger generalistisch tätig sind.

⁹ Zu den Motiven ausführlich *Hommerich/Kilian*, *Fachanwälte*, aaO (Fn. 1) S. 92ff.

¹⁰ *Hommerich/Kilian*, *Fachanwälte*, aaO (Fn. 1), S. 93.

¹¹ *Hommerich/Kilian*, *Fachanwälte*, aaO (Fn. 1), S. 93.

¹² *Hommerich/Kilian*, *Fachanwälte*, aaO (Fn. 1), S. 95.

¹³ *Hommerich/Kilian*, *Fachanwälte*, aaO (Fn. 1), S. 96.

¹⁴ *Hommerich/Kilian*, *Fachanwälte*, aaO (Fn. 1), S. 195ff.

¹⁵ *Hommerich/Kilian*, *Mandanten*, aaO (Fn. 1), S. 110.

¹⁶ *Hommerich/Kilian*, *Mandanten*, aaO (Fn. 1), S. 121.

¹⁷ Genannt wurden u. a. das Vertragsrecht, das Immobilien- und Grundstücksrecht, das Zivilrecht, Nachbarschaftsrecht, Eigentumsrecht; vgl. *Hommerich/Kilian*, *Mandanten*, aaO (Fn. 3), S. 122.

¹⁸ *Hommerich/Kilian*, *Fachanwälte*, aaO (Fn. 1), S. 176.

b) Auswirkungen auf die Mandatspraxis

Im Anschluss an den Erwerb eines Fachanwaltstitels kommt es zu eindeutigen Verschiebungen der Tätigkeitsschwerpunkte eines Rechtsanwalts in Richtung der durch die jeweilige Fachanwaltschaft abgedeckten Fachgebiete. Der durchschnittliche Tätigkeitsanteil im Fachgebiet liegt vor Erwerb des Fachanwaltstitels bei 37 %, danach bei durchschnittlich 64 Prozent.¹⁹ Im Schnitt erhöht sich der durchschnittliche Tätigkeitsanteil im gewählten Fachgebiet nach Erwerb des Titels damit um 27 Prozentpunkte. Die höchsten durchschnittlichen Steigerungsraten verzeichnen Fachanwälte für Insolvenzrecht, Steuerrecht, Erbrecht und Familienrecht.²⁰

Eine bedeutsame Frage bei der Untersuchung der Effekte des Erwerbs eines Fachanwaltstitels auf die Mandatspraxis ist, ob es aufgrund des Führens eines Fachanwaltstitels – dies ist eine recht häufig geäußerte Sorge – zu unbeabsichtigten Mandatsverlusten kommt. Solche Mandatsverluste werden nur von einer Minderheit der Fachanwälte berichtet.²¹ Es handelt sich hierbei überwiegend um solche Anwälte, die vor allem Privatleute rechtlich beraten und vertreten und offenkundig vor dem Titelerwerb tendenziell eher breit aufgestellt waren. Insgesamt sind solche Verlusteffekte aber nur gering ausgeprägt, zumal sie von vielen Anwälten auch nicht als störend empfunden werden: Mit fortschreitender Spezialisierung verbunden sind nämlich neue Formen der Arbeitsteilung unter den Anwälten. 50 % der Fachanwälte geben Mandate außerhalb ihres Fachgebiets an Kollegen innerhalb ihrer Kanzlei weiter, 35 % überweisen solche Mandate an Kollegen aus anderen Kanzleien.²²

c) Auswirkungen auf die Vergütungspraxis

Der Erwerb eines Fachanwaltstitels hat deutliche Auswirkungen auf die Vergütungspraxis: Rechtsanwältinnen mit Fachanwaltstitel gelingt es deutlich leichter, gegenüber Mandanten eine Vergütungsvereinbarung durchzusetzen und sich vom RVG als Grundlage der Höhe der Vergütung zu lösen. Während 46 % der Nicht-Fachanwälte selten oder nie Stundenhonorare vereinbaren, sind es nur 31 % der Fachanwälte – und nur 9 % der Fachanwälte verzichten völlig auf Stundenhonorare.²³

Bei der Vereinbarung von Stundenhonoraren können Fachanwälte durchschnittlich einen um 20 Euro höheren Stundensatz durchsetzen als ihre Kollegen, die über keinen Fachanwaltstitel verfügen. Allerdings sind die positiven Effekte des Fachanwaltstitels auf die Höhe des Stundensatzes stark von der jeweiligen Fachanwaltschaft abhängig. Während etwa Stundensätze von Fachanwälten für Insolvenzrecht und für Erbrecht um bis zu 50 Euro über dem statistischen Mittel aller in Deutschland erzielten Stundensätze liegen, erzielen Fachanwälte für Familienrecht und Sozialrecht trotz Fachanwaltstitel niedrigere Stundensätze als im Mittel nicht nur von allen deutschen Rechtsanwältinnen abgerechnet werden, sondern auch durchschnittlich von Nicht-Fachanwälten.²⁴

Ein weiterer Effekt des Fachanwaltstitels mit Blick auf die Vergütung des Fachanwalts ist, dass der Titel vielen Fachanwältinnen erlaubt, auch im Bereich ihrer nicht-fachanwaltlichen Tätigkeit einen höheren Stundensatz abzurechnen. Mit 64 % rechnen fast zwei Drittel der Fachanwälte, die es betrifft, für ihr gesamtes anwaltliches Tätigkeitsfeld einen einheitlichen Stundensatz ab.²⁵

d) Auswirkungen auf die Umsätze

2/3 der Fachanwälte stellen als Folge des Titelerwerbs eine Steigerung ihres persönlichen Umsatzes fest, 1/3 kann keine Umsatzsteigerungen verzeichnen (unberücksichtigt sind rund ein Drittel der Anwälte, die die Umsatzeffekte durch Erwerb des Fachanwaltstitels nicht einschätzen können). Soweit Umsatzsteigerungen festgestellt werden, bewegen sich diese durchschnittlich bei 43 %.²⁶ Umsatzsteigerungen registrieren überdurchschnittlich häufig Fachanwälte für Erbrecht, Arbeitsrecht, Strafrecht, Medizinrecht, Verwaltungsrecht und Sozialrecht. Durchschnittliche Steigerungsraten ihres persönlichen Honorarumsatzes in einer Größenordnung von 50 Prozent und mehr erzielten Fachanwälte für Steuerrecht, Medizinrecht, Insolvenzrecht und Arbeitsrecht. Im Mittelfeld bewegen sich die Fachanwälte für Verwaltungsrecht, Familienrecht, Erbrecht, Sozialrecht, Versicherungsrecht, Strafrecht und Verkehrsrecht. Hier liegen die durchschnittlichen Steigerungsraten zwischen 34 Prozent und 44 Prozent. In den übrigen Fachanwaltschaften liegen die Steigerungsraten unter 30 Prozent.²⁷ Dies sind insbesondere die noch relativ „jungen“ und in ihrem Zuschnitt eher engen Fachanwaltschaften. Bei diesen „jungen“ Fachanwaltschaften wird eine verlässliche Einschätzung erst nach Ablauf einiger Jahre möglich sein. Die Daten deuten aber darauf hin, dass es sich um Fachanwaltschaften handelt, in denen Rechtsanwältinnen aufgrund des engen Zuschnitts bereits vor dem Titelerwerb über eine starke Spezialisierung und überdurchschnittliche Einkommensmöglichkeiten verfügen. Die wirtschaftlichen Effekte müssen dann beinahe zwangsläufig unterdurchschnittlich bleiben.

Um besonders hohe Umsatzzuwächse zu erzielen, ist für Fachanwälte eine Fokussierung auf das Fachgebiet notwendig: Fachanwälte, die nach Titelerwerb ausschließlich auf dem Gebiet ihrer Fachanwaltschaft tätig sind – dies sind 42 % –, registrieren häufiger eine Steigerung ihres persönlichen Honorarumsatzes als jene 58 % der Fachanwälte, die weiterhin auch auf anderen Gebieten Mandate bearbeiten.²⁸ Die durchschnittliche Steigerung des Honorarumsatzes beträgt bei der ersten Gruppe 51 Prozent, bei der zweiten nur 36 Prozent. Noch ausgeprägter sind die Unterschiede, wenn Fachanwälte nach Titelerwerb generalistisch tätig bleiben: Ihre Umsatzzuwächse liegen 16 bis 25 Prozentpunkte unter jenen von Spezialisten.

Umsatz ist bekanntlich nicht gleich Gewinn – haben Fachanwälte möglicherweise höhere Kosten, so dass wenig Gewinn vom zusätzlichen Umsatz bleibt? Eine Untersuchung von Kostenquoten in deutschen Anwaltskanzleien hat nachgewiesen, dass dem nicht so ist²⁹: Fachbezogene Kriterien wie die Spezialisierung oder ein Fachanwaltstitel der in einer Kanzlei tätigen Berufsträger hat praktisch keine Aus-

19 Hommerich/Kilian, Fachanwälte, aaO (Fn. 1), S. 180.

20 Hommerich/Kilian, Fachanwälte, aaO (Fn. 1), S. 181.

21 Hommerich/Kilian, Fachanwälte, aaO (Fn. 1), S. 189.

22 Hommerich/Kilian, Fachanwälte, aaO (Fn. 1), S. 193.

23 Hommerich/Kilian, Vergütungsbarometer, aaO (Fn. 2), S. 30.

24 Hommerich/Kilian, Vergütungsbarometer, aaO (Fn. 2), S. 74.

25 Hommerich/Kilian, Fachanwälte, aaO (Fn. 1), S. 218.

26 Hommerich/Kilian, Fachanwälte, aaO (Fn. 1), S. 196.

27 Hommerich/Kilian, Fachanwälte, aaO (Fn. 1), S. 197.

28 Hommerich/Kilian, Fachanwälte, aaO (Fn. 1), S. 198.

29 Hommerich/Kilian, Vergütungsbarometer, aaO (Fn. 2), S. 124.

wirkung auf die Kostenquote einer Kanzlei. Der nach Erwerb eines Fachanwaltstitels erwirtschaftete zusätzliche Umsatz fließt also nicht überproportional in die Kosten, sondern verbessert den Gewinn.

IV. Ausblick

Die vorstehend wiedergegebenen Eckdaten zu den wirtschaftlichen Effekten des Erwerbs eines Fachanwaltstitels verdeutlichen, dass die Gewährleistung der Möglichkeit des Titelerwerbs ein zentrales Zukunftsthema für die Anwaltschaft und damit für den zur Regelung der Fachanwaltschaften berufenen Normgeber, die Satzungsversammlung, ist. Wenn immer mehr Rechtsanwälte Fachanwalt sind, Bürger immer stärker nach Fachanwälten Ausschau halten und der Erwerb des Fachanwaltstitels an die Bearbeitung von Fällen aus dem Fachanwaltsgebiet geknüpft ist, ist zwangsläufige Folge, dass die Fachanwaltschaften zu einem sich quasi selbst abschottenden System werden, zu dem der Zugang für Außenstehende immer schwieriger wird. Beauftragt die ganz überwiegende Zahl der Bürger bei einer Kündigung des Arbeitsverhältnisses, ihrer Scheidung, ihrem Verkehrsunfall Fachanwälte, stellt der Rechtsdienstleistungsmarkt nicht mehr viele Fälle aus diesen Rechtsgebieten zur Verfügung, um die sich ein hoffnungsvoller jüngerer Anwalt bemühen könnte, um einen Fachanwaltstitel zu erwerben – oder jedenfalls nicht genug Fälle, die es ihm ermöglichen, die notwendigen Fallzahlen in dem geforderten Drei-Jahres-Zeitraum zu sammeln.

Die Untersuchungen zur Fachanwaltsstudie haben gezeigt, dass die Probleme beim Titelerwerb in den letzten fünf Jahren selbst bei Fachanwälten – also jenen, die die Hürden letztlich überwinden konnten – deutlich zugenommen haben.³⁰ Verschärfen sich die Probleme, besteht, spielt man das Szenario bis zum Ende durch, letztlich das Risiko, dass der Erwerb eines Fachanwaltstitels irgendwann davon abhängt, ob es Anwälten gelingt, eine Anstellung bei entsprechend spezialisierten Fachanwälten zu erlangen, die die notwendigen Mandate akquirieren und intern an angestellte Nicht-Fachanwälte weiter reichen, die sich mit ihrer Hilfe qualifizieren können. Die Gefahren, die ein solches System für Marktzugang und Beschäftigungsbedingungen mit sich bringt, liegen auf der Hand.

Die Untersuchungen zum Berufsrechtsbarometer, die die Einstellung zu denkbaren Änderungen der Voraussetzungen der Titelverleihung und zur Einführung weiterer Fachanwaltschaften zertifizierter Spezialisierungen in der Gesamtanwaltschaft untersucht haben³¹, zeigen anschaulich, dass sich über das Thema „Zugang zu Spezialisierung“ Friktionen zwischen zwei großen Teilgruppen der Anwaltschaft ent-

wickeln, die perspektivisch eine erhebliche Dynamik entwickeln können. Zwar sind sich Fachanwälte und Nichtfachanwälte in ihrer Ablehnung weiterer Fachanwaltsgebiete einig.³² Bei der Frage, ob de lege ferenda der Qualifikationszeitraum verlängert werden sollte, durch das Fachgespräch fehlende Fälle substituiert werden sollen oder zertifizierte Spezialisierungen als weitere Stufe in der anwaltlichen Qualifikationsleiter geschaffen werden müssen, sind hingegen die Auffassungen bei Fachanwälten und Nicht-Fachanwälten stark unterschiedlich ausgeprägt³³ – die Zustimmung zu verschiedenen denkbaren Änderungen der FAO, die den Erwerb einer geprüften Spezialisierung erleichtern würden, liegt bei Fachanwälten zwischen 29 und 40 Prozentpunkte niedriger als bei Nicht-Fachanwälten.³⁴

Eine besonders betroffene Teilgruppe von Nicht-Fachanwälten kristallisiert sich in diesen Untersuchungen übrigens immer deutlicher heraus – in Teilzeit tätige Rechtsanwälte, die ganz überwiegend – in der Fachanwaltschaft auch deshalb stark unterrepräsentiert³⁵ – Frauen sind. Das Berufsrecht muss in einem immer stärker weiblich werdenden (und langfristig mehrheitlich von Frauen besetzten) Berufsstand Konzepte entwickeln, damit der Erwerb von Fachanwaltstiteln und die Gründung einer Familie vereinbar sind – erwerben doch Fachanwälte ihren Titel besonders häufig nach fünf bis zehn Jahren Berufserfahrung³⁶ und damit in einem Alter, in dem Akademikerinnen in Deutschland typischerweise an Nachwuchs denken. § 5 Abs. 3 FAO, der den Qualifikationszeitraum zumindest um Erziehungszeiten verlängert, ist ein erster Schritt, wenn auch noch unzureichender, in diese Richtung.

30 Hommerich/Kilian, Fachanwälte, aaO (Fn. 1), S. 130, 147.

31 Kilian, NJW 2011, 3413, 3416 (zertifizierte Spezialisierungen); Kilian, BRAK-Mitt. 2011, 262, 265f. (weitere Fachanwaltsgebiete), Kilian, BRAK-Mitt. 2012, [Heft 1] (Änderungen der Qualifikationsvoraussetzungen). Ausführlich Kilian, Berufsrechtsbarometer 2011, aaO (Fn. 5), S. 85ff., 103ff. sowie Hommerich/Kilian, Berufsrechtsbarometer 2009, aaO (Fn. 4), S. 91ff.

32 Hommerich/Kilian, Berufsrechtsbarometer 2009, aaO (Fn. 4), S. 91ff.

33 Kilian, Berufsrechtsbarometer 2011, aaO (Fn. 5), S. 103ff.

34 Die Unterschiede betragen bei der Frage nach „Stärkung des Fachgesprächs“ 36 Prozentpunkte, nach „Verlängerung des Qualifikationszeitraums“ 29 Prozentpunkte und nach „Einführung zertifizierter Spezialisierungen“ 40 Prozentpunkte.

35 Der Anteil der Frauen an der Anwaltschaft liegt bei 32%, an den verliehenen Fachanwaltstiteln bei 26,8%. Ließe man die Fachanwaltschaften für Familien- und Sozialrecht außer Betracht, in denen sich Fachanwältinnen stark ballen, liegt der Anteil in den übrigen 18 Fachanwaltschaften deutlich niedriger.

36 Hommerich/Kilian, Fachanwälte, aaO (Fn. 1), S. 90.



Dr. Matthias Kilian, Köln

Der Autor ist Rechtsanwalt. Er ist Direktor des Soldan Instituts für Anwaltmanagement und Akademischer Rat am Institut für Arbeits- und Wirtschaftsrecht der Universität zu Köln.

Sie erreichen den Autor unter der E-Mail-Adresse autor@anwaltsblatt.de.