

Der Reiz des Fachanwaltstitels aus Sicht von Nicht-Fachanwälten

Wettbewerbsdruck im Anwaltsmarkt:
Fachanwalt heute „wirtschaftliches Gut“

Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

Die Fachanwaltschaften gelten als Aushängeschilder der Anwaltschaft. Mit bald 21 Fachanwaltschaften (im Dezember 2013 wurde der Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht beschlossen) wird damit der Wettbewerbsdruck auf die Nicht-Fachanwälte größer. Was Nicht-Fachanwälte an einem Fachanwaltstitel reizt, hat das Soldan Institut untersucht. Gründe für den Erwerb des Titels gibt es viele, aber deutlich zu erkennen: Der Titel ist ein wirtschaftliches Gut geworden. Auffällig: Anwältinnen streben den Titel besonders häufig an, um ihren kanzleiinternen Status und ihre Reputation bei Gericht zu verbessern

I. Einleitung

Die aktuelle Studie des Soldan Instituts mit 2.300 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten ohne Fachanwaltstitel¹, die eine vorangegangene Studie mit 2.500 Fachwältinnen und Fachwältinnen ergänzt², hat als Basisbefund ergeben, dass 47 Prozent aller Nicht-Fachanwälte grundsätzlich Interesse am Erwerb eines Fachanwaltstitels haben, einen solchen Titel also für reizvoll halten. Innerhalb dieser Gruppe der grundsätzlich an einem Titelerwerb interessierten Rechtsanwälte ohne Fachanwaltstitel lassen sich drei Teilgruppen identifizieren³: Für 62 Prozent dieser Nicht-Fachanwälte ist eine Qualifizierung aktuell nicht möglich, weil sie die mit dem Titelerwerb verbundenen Anforderungen nicht erfüllen können oder möchten. 6 Prozent fehlt es an einem der Spezialisierung entsprechenden Fachanwaltsgebiet. 32 Prozent befinden sich aktuell in verschiedenen Phasen der Qualifizierung zum Fachanwalt. Rechtsanwälte, die am Erwerb eines Fachanwaltstitels interessiert sind, weisen daher eine sehr unterschiedliche „Nähe“ zu einem tatsächlichen Titelerwerb auf – sie können sich bereits in Qualifizierung befinden, eher grundsätzlich interessiert sein oder aber trotz Interesses perspektivisch mangels geeigneter Fachanwaltschaft bereits im Ansatz keine Chance auf den Titelerwerb haben.

Für alle drei Fallgruppen ist im Rahmen der Studie des Soldan Instituts untersucht worden, was für diese Nicht-Fachanwälte den Reiz des Fachanwaltstitels ausmacht. Über die gewonnenen Erkenntnisse berichtet dieser Beitrag. Da die Gründe für das Interesse an einem Titelerwerb davon beeinflusst sein können, warum die Betroffenen (noch) der Gruppe der Nicht-Fachanwälte angehören, werden diese drei Teilgruppen der an einem Titelerwerb interessierten Rechtsanwälte zunächst getrennt untersucht, bevor sie miteinander verglichen und übergreifende demographische Einflussfaktoren bestimmt werden.

II. Motivlage der in Qualifizierung befindlichen Rechtsanwälte

Das von den aktuell in Qualifizierung zum Fachanwalt befindlichen Rechtsanwälten mit Abstand am häufigsten genannte Motiv für ihr Interesse am Titelerwerb ist das fachliche Interesse am Rechtsgebiet der Fachanwaltschaft; 96 Prozent bewerten dies auf einer Skala von 1 = „sehr wichtig“ bis 5 = „gar nicht wichtig“ mit 1 und 2 (das heißt mit „sehr wichtig“ oder „wichtig“).⁴ Die Erlangung eines Wettbewerbsvorteils wird von 83 Prozent der angehenden Fachanwälte als „wichtiger“ oder „sehr wichtiger“ Beweggrund genannt.⁵ Ein ebenfalls zentrales Motiv ist eine Steigerung des persönlichen Umsatzes, die für 70 Prozent der angehenden Fachanwälte ein „wichtiges“ oder „sehr wichtiges“ Ziel des Titelerwerbs ist.⁶ Zwei von drei Rechtsanwälten, die sich gegenwärtig zum Fachanwalt qualifizieren, sehen den Erwerb des Titels als die formelle Bestätigung einer bereits ausgeprägten Spezialisierung.⁷ Knapp jeder zweite angehende Fachanwalt (49 Prozent) gibt zudem an, die Möglichkeit höhere Honorare verlangen zu können, sei für die Entscheidung zum Erwerb eines Fachanwaltstitels „wichtig“ oder „sehr wichtig“. Vier von zehn Rechtsanwälten (41 Prozent), die gegenwärtig den Erwerb eines Fachanwaltstitels anstreben, möchten zudem ihren kanzleiinternen Status durch eine Zusatzqualifikation verbessern.⁸

Im Vergleich zu bereits erfolgreich qualifizierten Fachanwälten wird gegenwärtig das Aufholen eines Wettbewerbsnachteils am Markt infolge des Titelerwerbs signifikant häufiger genannt (36 Prozent zu 13 Prozent in der Fachanwaltsstudie⁹). Auch wünschen sich immer mehr Kanzleien beziehungsweise Arbeitgeber, bei ihnen beschäftigte Rechtsanwälte mögen sich zum Fachanwalt qualifizieren (24 Pro-

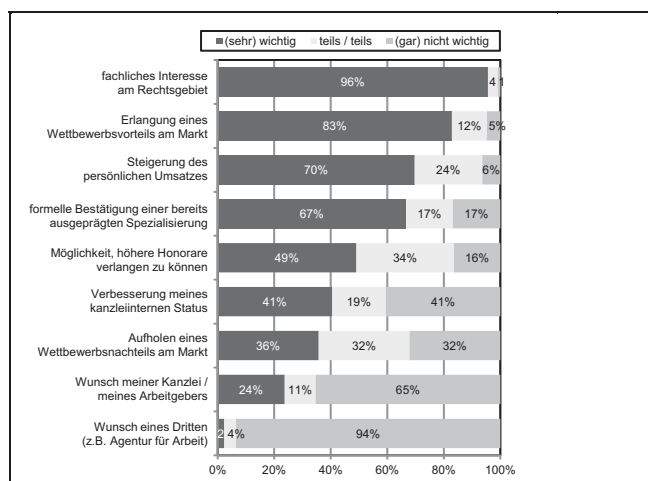


Abb. 1: Beweggründe für den Erwerb des Fachanwaltstitels – in Qualifizierung befindliche Rechtsanwälte

1 Kilian, *Rechtsanwälte als Spezialisten und Generalisten*, Bonn 2013.
 2 Hommerich/Kilian, *Fachanwälte*, Bonn 2011.
 3 Hierzu näher Kilian, aaO (Fn. 1), S. 29 ff.
 4 Bereits erfolgreich qualifizierte Fachanwälte nannten dieses Motiv zu 88 Prozent als (sehr) wichtig. Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 2), S. 92 ff.
 5 Kilian, aaO (Fn. 1), S. 109ff. Bereits erfolgreich qualifizierte Fachanwälte gaben dies zu 81 Prozent an. Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 2), S. 92 ff.
 6 Dies wurde von 67 Prozent der Fachanwälte als (sehr) wichtiges Motiv angeführt. Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 2), S. 92 ff.
 7 80 Prozent der Fachanwälte gaben diesen Beweggrund als mitentscheidend an. Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 2), S. 92 ff.
 8 Gleichzeitig geben aber auch 41 Prozent der Befragten an, dieses Motiv sei für sie (gar) nicht wichtig gewesen.
 9 Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 2), S. 92 ff.

zent zu 15 Prozent in der Fachanwaltsstudie¹⁰). Insbesondere der Zuwachs der zuletzt genannten Beweggründe verdeutlicht, dass sogenannte extrinsische Beweggründe zum Erwerb eines Fachanwaltstitels zugenommen haben. Dies ist ein weiteres Indiz für den verschärften Wettbewerbsdruck in einem angespannten und gesättigten Rechtsberatungsmarkt, in dem ein Fachanwaltstitel als wichtiges Profilierungsinstrument angesehen wird.

III. Motivlage der grundsätzlich am Titelerwerb interessierten Rechtsanwälte

Die Möglichkeit, durch einen Fachanwaltstitel die eigene Spezialisierung besser nach außen darstellen zu können, ist zentrale Motivation für Rechtsanwälte, die bislang noch keinen Fachanwaltstitel erworben haben, dies jedoch in Betracht ziehen¹¹. Für 73 Prozent dieser Rechtsanwaltsgruppe ist dieser Aspekt (sehr) wichtig, 72 Prozent der Rechtsanwälte, die bislang noch keinen Fachanwaltstitel erworben haben, dies jedoch grundsätzlich in Betracht ziehen, stufen die Verbesserung der eigenen Kenntnisse im Rechtsgebiet der Fachanwaltschaft als einen (sehr) wichtigen Beweggrund ein. Mit 69 Prozent am dritthäufigsten wird als Motiv für das Interesse an einem Fachanwaltstitel die Hoffnung auf Erlangen eines Wettbewerbsvorteils am Markt genannt. 66 Prozent ziehen einen Titelerwerb in Erwägung, um ihren Tätigkeitsanteil auf dem Fachanwaltsgebiet zu steigern, 65 Prozent versprechen sich vom Fachanwaltstitel eine Steigerung ihres persönlichen Umsatzes. 62 Prozent der Anwälte mit Interesse an einem Fachanwaltstitel möchten mit dem Erwerb des Fachanwaltstitels eine bereits ausgeprägte Spezialisierung formell bestätigen.

Während die bislang genannten Gründe von mindestens rund zwei Dritteln aller Befragten genannt wurden, spielen weitere Motive eine deutlich geringere Rolle und werden von weniger als der Hälfte der Befragten genannt: 46 Prozent der Rechtsanwälte mit grundlegendem Interesse an einem Fachanwaltstitel würden den Titel erwerben, um einen Wettbewerbsnachteil am Markt aufzuholen. 41 Prozent erhoffen sich, durch den Erwerb eines Fachanwaltstitels höhere Honorare bei der Mandatsbearbeitung verlangen zu können. Noch einmal deutlich geringere Bedeutung hat der Wunsch nach Profilierung gegenüber Fachkollegen. So geben nur 24 Prozent der Rechtsanwälte, die grundsätzlich an dem Erwerb eines Fachanwaltstitels interessiert sind, an, dass sie den Titel erwerben würden, um bei Richtern eine bessere fachliche Akzeptanz zu erfahren. 22 Prozent ist der Erwerb eines Fachanwaltstitels wichtig, um den eigenen kanzleiinternen Status zu verbessern. 19 Prozent der Anwälte mit einem Interesse am Erwerb eines Fachanwaltstitels wäre ein solcher Titel zudem ein willkommenes Mittel, um sich eine bessere fachliche Akzeptanz bei Kollegen zu verschaffen. 7 Prozent würden den Fachanwaltstitel auf Wunsch des Arbeitgebers beziehungsweise der Kanzlei erwerben.

IV. Motivlage der Spezialisten ohne geeignetes Fachanwaltsgebiet

Rechtsanwälte, die das Fehlen einer ihre Spezialisierung abdeckenden Fachanwaltschaft als Erklärung für den bislang unterbliebenen Erwerb eines Fachanwaltstitels anführen, nennen als wichtigsten Grund für ihr Interesse an einem Titelerwerb den Wunsch nach einer besseren Möglichkeit der Außendarstellung der bereits vorhandenen Spezialisierung

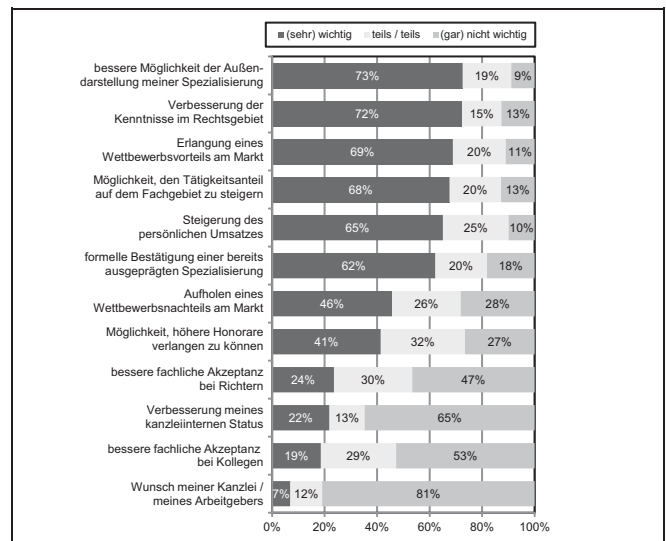


Abb. 2: Beweggründe für Interesse an Fachanwaltstitel – grundsätzlich am Erwerb interessierte Rechtsanwälte

(87 Prozent)¹². Mit 84 Prozent wird fast ebenso häufig als „sehr wichtiger“ oder „wichtiger“ Grund genannt, dass ein Fachanwaltstitel es ermöglichen würde, die bereits ausgeprägte Spezialisierung im Rechtsgebiet formell zu bestätigen. Drittes zentrales Motiv ist die Hoffnung auf die Erlangung eines Wettbewerbsvorteils am Markt (80 Prozent).

Die weiteren Motive, die von den Betroffenen als „wichtig“ oder „sehr wichtig“ genannt werden, fallen in ihrer Bedeutung bereits deutlich ab, wenngleich drei Gründe noch von (mehr als) der Hälfte der Befragten erwähnt werden: Für 58 Prozent ist die Steigerung des persönlichen Umsatzes ein „wichtiger“ oder „sehr wichtiger“ Beweggrund für ihr Interesse an der Schaffung einer bestimmten Fachanwaltschaft, für 51 Prozent, dass man infolge des Erwerbs eines Fachanwaltstitels im Spezialgebiet höhere Honorare verlangen könne und für 50 Prozent, dass ein Fachanwaltstitel die Möglichkeit brächte, den Tätigkeitsanteil auf dem Fachgebiet zu steigern. Immerhin noch von 46 Prozent wird als „sehr

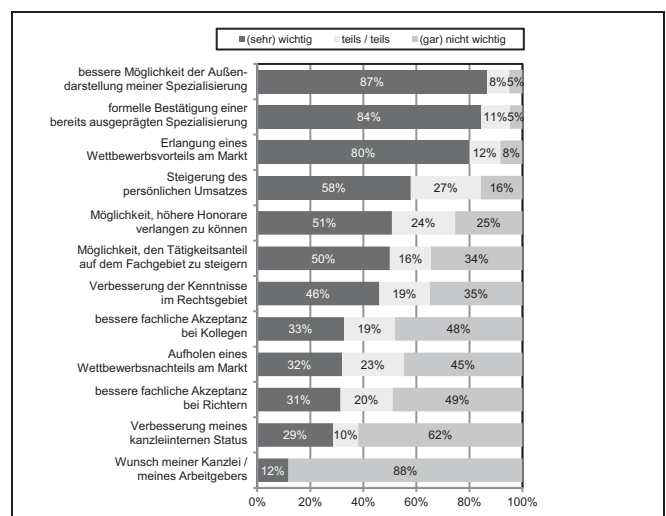


Abb. 3: Beweggründe für Interesse an Fachanwaltstitel – Rechtsanwälte, für die die FAO kein geeignetes Fachanwaltsgebiet bereit hält

10 Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 2), S. 92 ff.

11 Kilian, aaO (Fn. 1), S. 111f.

12 Kilian, aaO (Fn. 1), S. 112ff.

wichtiger“ oder „wichtiger“ Grund genannt, dass durch den Erwerb eines Fachanwaltstitels die Kenntnisse im Rechtsgebiet der Spezialisierung verbessert werden könnten. Weitere Beweggründe werden allenfalls noch von einem Drittel der Betroffenen als „sehr wichtig“ oder „wichtig“ identifiziert, es sind dies die bessere fachliche Akzeptanz bei Kollegen (33 Prozent), das Aufholen eines Wettbewerbsnachteils am Markt (32 Prozent), eine bessere fachliche Akzeptanz bei Richtern (31 Prozent) und die Verbesserung des kanzlei-internen Status (29 Prozent).

V. Vergleich der Motivlagen der Teilgruppen

Bei einem Vergleich der drei untersuchten Teilgruppen zeigen sich die deutlichsten Abweichungen im Motivationsgeflecht bei der Gruppe der Rechtsanwälte, die Interesse am Erwerb eines Fachanwaltstitels haben, denen die FAO aber kein geeignetes Fachanwaltsgebiet zur Verfügung stellt¹³: Bei ihnen ist der Wunsch nach Anerkennung einer bereits stark ausgeprägten fachlichen Spezialisierung besonders wichtig – sowohl der Wunsch nach formeller Bestätigung ihrer Spezialisierung als auch die Hoffnung auf eine verbesserte Akzeptanz bei Kollegen und Richtern wird besonders häufig genannt. Auch die im Vergleich überdurchschnittlich häufig formulierte Erwartung, dass der Titelerwerb eine Verbesserung der Außendarstellung bewirken wird, zielt letztlich auf die Verbesserung der Reputation im Außenverhältnis. Fachliche Aspekte spielen hingegen eine deutlich untergeordnete Rolle, auch wirtschaftliche Effekte wie die Steigerung von Umsätzen und Tätigkeitsanteilen im Gebiet der Spezialisierung oder das Aufholen eines Wettbewerbsnachteils sind weniger wichtig als bei Rechtsanwälten, deren Interesse sich auf einen der 20 in der FAO bereits geschaffenen Fachanwaltstitel richtet. Dies belegt letztlich die besonderen Charakteristika von Rechtsanwälten, die einen Fachanwaltstitel nicht erwerben können, weil die FAO ihre Spezialisierung bislang nicht durch ein Fachanwaltsgebiet widerspiegelt: Diese Rechtsanwälte sind bereits in hohem Maße spezialisiert und haben häufig mit wirtschaftlichem Erfolg eine Nische in der Spezialisierung besetzt – wie bereits gezeigt wurde, sind sie im Mittel ohne Fachanwaltstitel deutlich spezialisierter tätig als Fachanwälte. Für sie ist ersichtlich störend, dass einer solchen erfolgreichen Spezialisierung seitens des Berufsrechts die Anerkennung versagt wird – ihnen sind daher alle Motive, die für eine solche Anerkennung ihrer Spezialisierung durch die Kollegenschaft, die Richterschaft, ihre Berufsorganisation und die Mandanten stehen, besonders wichtig, während fachliche und wirtschaftliche Verbesserungen im Vergleich weniger bedeutsam sind.

Die höchsten wirtschaftlichen Erwartungen an einen Titelerwerb knüpfen, dies kann nicht überraschen, die aktuell in der Qualifizierung zum Fachanwalt befindlichen Rechtsanwälte. Sie erwarten angesichts des hohen persönlichen und finanziellen Einsatzes im Zuge des Titelerwerbs handfeste wirtschaftliche Vorteile aufgrund eines Titelerwerbs: Sie sind besonders häufig durch erhoffte höhere Umsätze und Wettbewerbsvorteile motiviert. Bei ihnen spielen aber auch Einflüsse Dritter eine besonders ausgeprägte Rolle, da jeder vierte in der Qualifizierung befindliche Fachanwalt in spe mit dem Titelerwerb dem Wunsch seiner Kanzlei nachkommt.

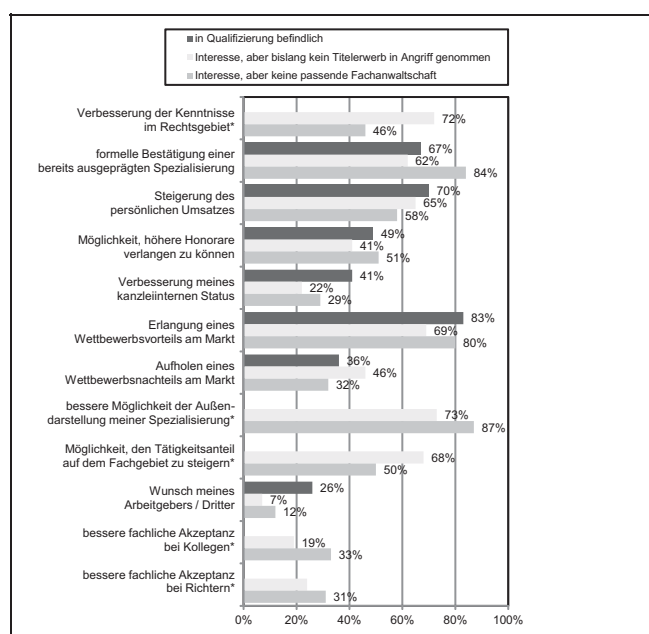


Abb. 4: Beweggründe für Interesse an Fachanwaltstitel – Teilgruppen im Vergleich
* wurde bei den in Qualifizierung befindlichen Rechtsanwälten nicht abgefragt

VI. Besondere Einflussfaktoren auf die Motivlage

1. Alter/Berufserfahrung

Bei einer Betrachtung der größten Teilgruppe von Rechtsanwälten, die Interesse an einem Titelerwerb haben – nämlich derjenigen die sich trotz Interesses noch nicht in der Qualifizierung befinden, aber auch nicht an einer solchen gehindert wären, weil es keine ihrer Spezialisierung entsprechende Fachanwaltschaft gibt, wird deutlich, dass vor allem das Alter und die Berufserfahrung eines Rechtsanwalts einen besonderen Einfluss auf die Bedeutung bestimmter Motive für einen potenziellen Titelerwerb hat¹⁴: Jüngere Anwälte, die innerhalb der letzten 10 Jahre zur Anwaltschaft zugelassen wurden, geben die Verbesserung der Kenntnisse im Rechtsgebiet infolge eines Fachanwaltstitels signifikant häufiger als (sehr) wichtiges Motiv für einen Titelerwerb an. Dies lässt darauf schließen, dass viele Rechtsanwälte die Fachanwaltschaft als Einstieg in das entsprechende Rechtsgebiet ansehen und den Fachanwaltslehrgang nutzen, um ihre fachliche Expertise auf diesem Gebiet noch weiter auszubauen.

Interessant ist, dass bei Rechtsanwälten mit längerer Berufserfahrung die formelle Bestätigung einer ohnehin bereits vorhandenen Spezialisierung keine größere Rolle spielt als bei jüngeren Rechtsanwälten. Das Motiv der Erlangung eines Wettbewerbsvorteils ist hingegen vom Alter beeinflusst: Bei zulassungsjüngeren Anwälten ist es häufiger ein (sehr) wichtiges Motiv für den Erwerb eines Fachanwaltstitels als bei zulassungsalteren Berufskollegen. Ihnen ist auch der Aspekt der Umsatzsteigerung besonders wichtig, was auf eine problematische oder zumindest nicht zufriedenstellende Einkommenssituation hindeuten könnte.

Reputationseffekte spielen bei jüngeren Rechtsanwälten ebenfalls eine größere Rolle als bei berufserfahreneren Kollegen: Anwälte in der Altersgruppe bis zu 50 Jahren sehen in dem Punkt „Akzeptanz bei Richtern“ signifikant häufiger einen maßgeblichen Beweggrund für den Erwerb eines Fachanwaltstitels als ihre älteren Kollegen. Der Fachanwaltstitel

¹³ Kilian, aaO (Fn. 1), S. 114 ff.

¹⁴ Kilian, aaO (Fn. 1), S. 116 ff.

wird offensichtlich als zentraler Baustein dafür gesehen, insbesondere gegenüber älteren Richtern mit größerer fachlicher Autorität auftreten und so das strukturelle Machtgefälle besser überwinden zu können. Ältere Rechtsanwälte vertrauen hingegen ersichtlich stärker auf ihren bereits durch die Gerichtspraxis erworbenen Ruf. Jüngere Rechtsanwälte setzen nicht nur im Außenverhältnis, sondern auch im Innenverhältnis stärker auf die Reputationseffekte eines Fachanwaltstitels: Die Verbesserung des kanzeleiinternen Status in Folge des Erwerbs des Fachanwaltstitels ist jungen Anwälten, die innerhalb der letzten 10 Jahre zur Anwaltschaft zugelassen wurden, deutlich wichtiger als älteren und berufserfahrenen Kollegen. Es liegt nahe, dass sich hier die Unsicherheit des Berufseinsteigers niederschlägt, der über eine formale Qualifikation bessere Akzeptanz erhofft.

	vor bis zu 10 Jahren	vor 11 bis 20 Jahren	vor mehr als 20 Jahren
(sehr) wichtiger Grund für Interesse			
Verbesserung der Kenntnisse im Rechtsgebiet	79 Prozent	73 Prozent	68 Prozent
Erlangung eines Wettbewerbsvorteils am Markt	73 Prozent	66 Prozent	70 Prozent
Steigerung des persönlichen Umsatzes	72 Prozent	68 Prozent	56 Prozent
Verbesserung meines kanzeleiinternen Status	33 Prozent	24 Prozent	12 Prozent
bessere fachliche Akzeptanz bei Kollegen	28 Prozent	18 Prozent	12 Prozent

Tab. 1: Gründe für Interesse am Erwerb eines Fachanwaltstitels nach Jahr der Erstzulassung (statistisch signifikanter Zusammenhang mit $p < 0.05$)

Die Berufserfahrung beziehungsweise das Alter sind auch bestimmend für die Erwartung, mit Hilfe des Fachanwaltstitels höhere Honorare abrechnen oder Umsätze erzielen zu können: Von den am Titelerwerb interessierten Rechtsanwälten, die seit 1992 zugelassen wurden, ist dies für rund 70 Prozent „wichtig“ oder „sehr wichtig“, hingegen nur für 56 Prozent der vor 1992 zugelassenen Rechtsanwälte. Noch deutlicher sind die Unterschiede bei einem Blick auf die aktuell in Qualifizierung befindlichen Rechtsanwälte: Für 86 Prozent der seit 1992 zugelassenen Rechtsanwälte ist die Erwartung, höhere Honorare abrechnen zu können, „sehr wichtig“ oder „wichtig“, hingegen nur für 66 Prozent der vor 1992 zugelassenen Rechtsanwälte. Offensichtlich wird mit dem Fachanwaltstitel die – sachlich zutreffende¹⁵ – Vorstellung verknüpft, dass mit ihm auf einer rein formalen Ebene Preispolitik und unter anderem hierdurch Umsatzsteigerungen möglich sind. Ältere Rechtsanwälte setzen hingegen aufgrund ihrer größeren Berufserfahrung auch auf die preispolitischen Effekte individueller Reputation.

2. Unternehmerische Verantwortung

Die Bedeutung des Kriteriums der Verbesserung des kanzeleiinternen Status ist nicht nur vom Alter, sondern auch stark davon beeinflusst, ob ein Rechtsanwalt Miteigentümer einer Kanzlei ist oder nicht, er also in unternehmerischer Verantwortung steht. Für Rechtsanwälte, die nicht in unternehmerischer Verantwortung stehen, ist die Verbesserung ihres kanzeleiinternen Status ein deutlich wichtiger Grund für den Titelerwerb als für Rechtsanwälte, die Eigentümer ihrer Kanzlei sind: Anwälte ohne unternehmerische Verantwortung setzen zu zwei Dritteln auf eine Verbesserung ihres Status, andere Rechtsanwälte nur zu einem Drittel.

3. Geschlecht

Auffällig ist zudem, dass besonders weibliche Berufsträger hoffen, durch einen Fachanwaltstitel ihren kanzeleiinternen Status zu verbessern. Dies zeigt auf, dass Rechtsanwältinnen eher als ihre männlichen Kollegen annehmen, einen schwächeren Stand innerhalb einer Kanzlei zu haben, sie sich hierdurch in ihrer beruflichen Entwicklung benachteiligt sehen und versuchen, diese schlechtere Position durch Zusatzqualifikationen auszugleichen. In dieses Bild passt auch, dass sich Rechtsanwältinnen auch häufiger als männliche Kollegen für den Erwerb eines Fachanwaltstitels entscheiden würden, um eine bessere Akzeptanz bei Richtern zu erlangen. Vor dem Hintergrund des relativ hohen Frauenanteils in der Richterschaft ist diese Motivationslage bemerkenswert.

4. Mandantenstruktur

Stärkeren Einfluss auf die Motive und Erwartungen hat auch die Struktur der Mandantschaft eines Rechtsanwalts: Ein höherer Anteil privater Mandanten führt dazu, dass Rechtsanwälte mit einem Titelerwerb stärker die Verbesserung ihrer wirtschaftlichen Situation und ihrer fachlichen Reputation verknüpfen. So sind Rechtsanwälte, die überwiegend private Mandantschaft betreuen und sich grundsätzlich für einen Fachanwaltstitel interessieren, hieran zu 69 Prozent – mit Blick auf mögliche Umsatzsteigerungen – interessiert; für Rechtsanwälte, die mehrheitlich gewerbliche Mandanten betreuen, ist dies nur zu 54 Prozent relevant. Noch deutlicher mit Anteilen von 74 Prozent bzw. 50 Prozent sind die Unterschiede hinsichtlich der Erwartung, mit Hilfe des Fachanwaltstitels Tätigkeitsanteile ausweiten zu können.

	überwiegend gewerbliche Mandanten	überwiegend private Mandanten
(sehr) wichtiger Grund für Interesse		
Steigerung des persönlichen Umsatzes	54 Prozent	69 Prozent
Möglichkeit, Tätigkeitsanteil auf dem Fachgebiet zu steigern	50 Prozent	74 Prozent
(gar) nicht wichtiger Grund für Interesse		
bessere fachliche Akzeptanz bei Kollegen	67 Prozent	48 Prozent
bessere fachliche Akzeptanz bei Richtern	60 Prozent	42 Prozent

Tab. 2: Gründe für Interesse am Erwerb eines Fachanwaltstitels nach Mandantenstruktur (statistisch signifikanter Zusammenhang mit $p < 0.05$)

Die in einer Gesamtschau eher nachrangigen Aspekte einer durch den Fachanwaltstitel bewirkten Verbesserung der Reputation bei (kanzeilfremden) Kollegen und Richtern sind für 67 Prozent bzw. 60 Prozent der überwiegend gewerbliche Mandanten betreuenden Rechtsanwälte (sehr) unwichtig, hingegen nur für 48 Prozent bzw. 42 Prozent der vorrangig im Privatkundengeschäft tätigen Rechtsanwälte.

Diese Detailbefunde belegen, dass der Fachanwaltstitel in wesentlich stärkerem Maße als Instrument zu fachlicher Profilierung und zur Verbesserung der wirtschaftlichen Situation von jenen Rechtsanwälten genutzt wird, die primär private Mandanten betreuen. Die positiven Effekte eines Fachanwaltstitels bei der Akquisition von Mandanten diesen Typus werden demnach als deutlich wirksamer eingestuft als die Wirkung des Fachanwaltstitels auf gewerbliche Mandan-

¹⁵ Fachanwälte erzielen im selben Rechtsgebiet durchschnittlich höhere Stundensätze als Kollegen ohne Fachanwaltstitel, näher Hommerich/Kilian, *Fachanwälte*, S. 216 f.

ten. Dies bestätigt die bereits in früheren Studien des Soldan Instituts gewonnene Erkenntnis, dass im Bereich der rechtlichen Betreuung von Unternehmen die Akquisition von Mandaten, aber auch die Reputation eines Rechtsanwalts weniger an individuellen Charakteristika eines Berufsträgers – wie etwa dem Vorhandensein eines Fachanwaltstitels – festgemacht wird. Bedeutender ist hingegen die Wirkung, die die Kanzlei als „Marke“ entfaltet und die auf die einzelnen in der Kanzlei tätigen Berufsträger positiv oder auch negativ abfärbt.

VII. Vergleich: Motivlage der bis 2010 qualifizierten Fachanwälte

Die Gründe, aus denen Rechtsanwälte ohne Fachanwaltstitel Interesse am Erwerb eines Fachanwaltstitels haben, entsprechen in ihrer relativen Bedeutung weitgehend den aus der Fachanwaltsstudie bekannten Befunden.¹⁶ Allerdings lassen sich in Details deutliche Verschiebungen bei den Motiven früherer, der aktuellen und künftiger Fachanwaltsgenerationen ausmachen¹⁷: Wohl auffälligster Befund ist, dass in der Vergangenheit der Fachanwaltstitel deutlich seltener als Instrument dafür gesehen wurde, einen wahrgenommenen Wettbewerbsnachteil aufzuholen. Dies nannten als Grund lediglich 13 Prozent aller bis 2010 qualifizierten Rechtsanwälte. Aktuell in der Qualifizierung befindliche Rechtsanwälte nennen diesen Grund zu 36 Prozent, potenziell am Titelerwerb interessierte Rechtsanwälte sogar zu 45 Prozent. Dies deutet auf eine deutlich problematischere Wettbewerbssituation von Rechtsanwälten ohne Fachanwaltstitel hin: Am Markt anwaltlicher Rechtsdienstleistungen ist aufgrund der Vielzahl der Fachanwälte ein Wettbewerb auf Augenhöhe mit diesen für viele Rechtsanwälte ohne Fachanwaltstitel nicht mehr möglich, so dass vor allem der Erwerb des Fachanwaltstitels als Mittel zur Schließung eines Wettbewerbsvorsprungs gesehen wird, den ein Fachanwaltstitel aus Sicht der Betroffenen mit sich bringt.

Eine weitere Auffälligkeit ist, dass sich der Erwerb eines Fachanwaltstitels häufiger aufgrund einer Einflussnahme von außen vollzieht, insbesondere die „Kanzlei“ den Wunsch äußert, dass ein angestellter Rechtsanwalt oder Partner einen Fachanwaltstitel erwirbt. Dies dürfte partiell auf der starken Zunahme angestellter Rechtsanwälte unter den Berufseinsteigern beruhen, die seit der Jahrtausendwende festzustellen ist. An Entscheidungen über eine Weiterqualifizierung sind hierdurch zwangsläufig häufiger Arbeitgeber beteiligt.

Der Tatsache, dass aktuell in Qualifizierung befindliche Rechtsanwälte deutlich seltener den Fachanwaltstitel erwerben, um eine existierende Spezialisierung bestätigen zu lassen, kann keine grundsätzliche Bedeutung zugemessen werden. Sie beruht vor allem darauf, dass es aufgrund der Vielzahl der zwischen 1998 und 2008 geschaffenen Fachanwaltschaften aktuell deutlich weniger „alte Hasen“ als vor einigen Jahren gibt, die eine seit Langem bestehende Spezialisierung von der Rechtsanwaltskammer gleichsam formell bestätigen lassen. Die Anzahl der Rechtsanwälte, die eine solche formelle Bestätigung als Beweggrund nennen, ist daher niedriger, aber gleichwohl immer noch so hoch, dass sie den grundsätzlichen Befund einer starken Vorspezialisierung von Fachanwälten in spe bestätigt.

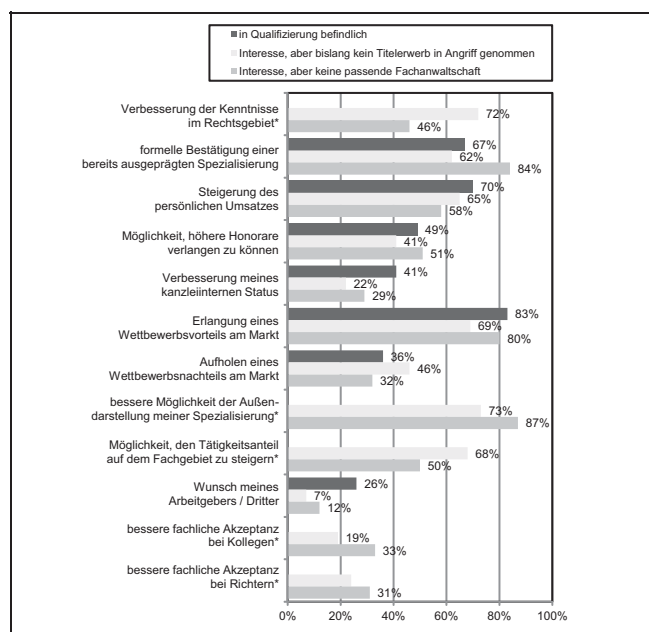


Abb. 5: Beweggründe für Interesse an Fachanwaltstitel – aktuell in Qualifizierung befindliche Rechtsanwälte / bis 2010 qualifizierte Fachanwälte im Vergleich

VIII. Bewertung

Bei einem Vergleich der Gründe, aus denen sich Rechtsanwälte gegenwärtig für den Erwerb eines Fachanwaltstitels interessieren, mit den Motiven früherer Fachanwaltsgenerationen zeigt sich eine Verschiebung der Motivationslage, die zu einem Bedeutungsverlust intrinsischer Motive und der Zunahme der Bedeutung extrinsischer Motive geführt hat – der Fachanwaltstitel ist stärker ein wirtschaftliches Gut geworden, während seine Bedeutung als Instrument der fachlichen Fortbildung zwar nicht isoliert, aber im Wechselspiel mit anderen Motiven in einer Gesamtschau an Bedeutung verloren hat. Für Rechtsanwälte der Gegenwart steht die Möglichkeit, ein nach außen erkennbares Qualifizierungsmerkmal zu erlangen, deutlicher im Vordergrund. Die geringere Bedeutung fachlicher Aspekte ist nicht zu kritisieren: Aufgrund der steigenden Zahl der Fachanwälte erhöht sich der Druck auf Rechtsanwälte ohne Fachanwaltstitel kontinuierlich, mit als Fachanwalt ausgewiesenen Kollegen gleichbeziehungsweise diesen nachzuziehen. Wirtschaftliche Motive überlagern fachliche Überlegungen in einem solchem Fall deutlicher. Dass die Fachlichkeit stärker zurücktritt, kann allerdings auch darauf beruhen, dass die Spezialisierung von Rechtsanwälten auch ohne Fachanwaltstitel zugekommen hat, Aspekte wie der Erwerb und die Vertiefung von Wissen auf einem bestimmten Rechtsgebiet damit zwangsläufig nicht mehr so bedeutsam sind.



Dr. Matthias Kilian, Köln

Der Autor ist Rechtsanwalt und Direktor des Soldan Instituts. Informationen zum Soldan Institut im Internet unter www.soldaninstitut.de.

Leserreaktionen an anwaltsblatt@anwaltsverein.de.

¹⁶ Vgl. hierzu ausführlich Hommerich/Kilian, Fachanwälte, S. 92 ff.

¹⁷ Kilian, aaO (Fn. 1), S. 120 f.