

# Ein Fall für Spezialisten

**E**in Verkehrsunfall, eine Kündigung, ein Testament oder Nachbarsstreit – alles Fälle für den Rechtsanwalt. Aber bitte nicht alle für denselben Anwalt. Ein echter Kenner, am besten ein Spezialist, soll den Fall übernehmen. Das wünschen sich die Deutschen, glaubt man einer Studie des Soldan-Instituts für Anwaltsmanagement. In einer Umfrage des Instituts, das sich vor allem mit „Anwaltsforschung“ beschäftigt, gaben 2007 rund 80 Prozent der Befragten an, für sie sei die Spezialisierung eines Anwalts ein „sehr wichtiges Auswahlkriterium“.

Nur wie filtert man aus der Masse der mehr als 143 000 Rechtsanwälte in Deutschland die echten Kenner heraus? Ein Prädikat hat sich die Zunft selbst gegeben: den Titel „Fachanwalt“, den die Rechtsanwaltskammern in 19 Kategorien verleihen und über den jeder fünfte deutsche Rechtsberater verfügt. Manche haben auch zwei, mehr erlaubt die Bundesrechtsanwaltsordnung aber nicht. Sonst verliere das Etikett seine Glaubwürdigkeit, entschied der Bundesgerichtshof 2005.

Für den Zusatz „Fachanwalt“ müssen die Rechtsberater mindestens drei Jahre Berufserfahrung mitbringen und eine Mindestzahl von Fällen bearbeitet haben. Sie müssen in Lehrgängen ein

Wer einen Rechtsstreit führt, sucht Anwälte, die sich auskennen. Was verbirgt sich hinter Etiketten wie „Fachanwalt“ und „Spezialist“?

Von *Melanie Amann*



**Spezialisiert auf kalte Gebiete:** Der Königspinguin. Foto Picture Press

überdurchschnittliches Wissen erworben haben, drei Klausuren und ein Fachgespräch bestanden haben und sich regelmäßig fortbilden.

Obwohl die Studie des Soldan-Instituts ergab, dass nur 3 Prozent der Befragten von diesem Titel schon einmal gehört hatten, ist unter Anwälten unbestritten, dass er sich auszahlt: Man schärft sein Profil, setzt sich von der Konkurrenz der Großkanzleien ab, genießt mehr Vertrauen bei Mandanten, hat entsprechend mehr Zulauf und verdient deutlich mehr. Aber auch Anwälte ohne dieses Etikett wollen auf ihren Internetseiten, Visitenkarten oder Türschildern den Mandanten verständlich machen, womit sie sich besonders gut auskennen. Und hier fangen die Probleme an. Wie dürfen sich Nicht-Fachanwälte nennen? Offenbar sorgt diese Frage immer wieder für Streit in der Branche.

Der Konflikt hat an Fahrt gewonnen, seit das Bundesverfassungsgericht eine Vorschrift in der Berufsordnung gekippt hat, die Anwälten nur drei werbende Zusätze erlaubte: Sie durften „Interessenschwerpunkte“ angeben, „Tätigkeitsschwerpunkte“ oder einen Fachanwaltstitel. Eine Selbstbeweihräucherung als Experte oder Spezialist war tabu. Seit dem besagten Urteil erlaubt

die Berufsordnung nun auch solche „qualifizierenden Zusätze“, wenn die Berater „entsprechende theoretische Kenntnisse“ haben und auf dem Rechtsgebiet „in erheblichem Umfang tätig“ waren. Da diese Kriterien offensichtlich wenig praktikabel sind, streiten die Anwälte weiter, wo sachliche Mandanteninformation endet und das „selbstgerechte, berufswidrige Sichherausstellen gegenüber Kollegen“ beginnt, wie das Verfassungsgericht formulierte.

In einer jüngeren Ausgabe der Neuen Juristischen Wochenschrift (05/2008, Seite 266 ff.) hat sich nun Rechtsanwalt Frank Remmert – laut seiner Internetseite „spezialisiert auf dem Gebiet des gewerblichen Rechtsschutzes und des Urheberrechts“ – Gedanken gemacht, wo die Grenze zwischen Fachanwalt und Spezialist verläuft. Spezialisten, erklärt Remmert am Beispiel zahlreicher Urteile, müssen herausragende Kenntnisse in einem eng umgrenzten Gebiet mitbringen, mit dem sie sich fast ausschließlich beschäftigen und das entsprechend klein ist. Während sich beispielsweise Fachanwälte mit der ganzen Bandbreite des Familienrechts auskennen, beschäftigen sich Spezialisten nur mit Scheidungsrecht.

Allerdings will die Bundesrechtsanwaltskammer nicht, dass der eher

schlichte Fachanwaltstitel von den selbsternannten Spezialisten entwertet wird. Deshalb schreibt die Berufsordnung vor, dass sich Anwälte nur Spezialisten nennen dürfen, wenn es für ihren Bereich keinen Fachanwaltstitel gibt. Denn sonst können sich nur die Fachanwälte zu Spezialisten entwickeln. Ausnahmen gelten laut Remmert, wenn der Fachanwaltstitel für Laien unverständlich sei, wie etwa der für „gewerblichen Rechtsschutz“. Wer weiß schon, dass solche Fachanwälte sich mit Marken- oder Patentrecht auskennen?

Für Laien mögen diese Gedankenspiele verwirrend sein. Das für sie relevante Ergebnis ist: Ein Spezialist weiß mehr als ein Fachanwalt – auch wenn sein Können vielleicht nie amtlich festgestellt wurde. Auf Nummer Sicher geht man im Zweifel mit dem Fachanwalt, denn ein Spezialist kann sich letztlich einfach als ein solider Rechtsanwalt erweisen. Allzu groß ist dieses Risiko aber nicht: Im Zweifel beobachten die Fachanwälte am Platz den Markt sehr genau und kontaktieren – aus Sorge um den Verbraucher – die Anwaltskammer, sobald sich ein Wettbewerber unberechtigterweise als Spezialist bezeichnet. Die kann von dem Blender Nachweise seiner Kenntnisse fordern – und für Klarheit sorgen.