

# Anwalts

# blatt



Deutscher **Anwalt** Verein

## Aufsätze

Rudolf: Grundrechtsarchitektur	153
Cremer: Menschenrechtsverträge	159
Kirsch: Fairer Strafprozess	166
DAV: Kinderrechte ins Grundgesetz?	170

## Gastkommentar

Prantl: Eiszeit der Menschenrechte	179
------------------------------------	-----

## Aus der Arbeit des DAV

Neujahrsempfang	180
RVG-Anpassung auf dem Weg	182
Ewer: Neuberufung der Ausschüsse	183

## Meinung & Kritik

von Raumer: EGMR und BVerfG	195
-----------------------------	-----

## Mitteilungen

Kleine-Cosack: Art. 12 GG + Vermögensverfall	204
Jung/Horn: Syndikus + Rentenversicherung	209

## Rechtsprechung

BGH: Gemischte Sozietät	220
BGH: Anrechnung nach § 15 a RVG	226

3/2011  
März

Deutscher **Anwalt** Verlag

## Editorial

- I **Partner ohne Grenzen**  
Rechtsanwalt Prof. Dr. Wolfgang Ewer, Kiel  
Präsident des Deutschen Anwaltvereins

## Berichte aus Berlin und Brüssel

- IV **Frauenquote: Kanzlerin beendet „Zickenkrieg“**  
Prof. Dr. Joachim Jahn, Berlin
- VI **Mit einem Vertragsrecht durch Europa**  
Rechtsanwalt Christian Schwörer, Brüssel

## VIII Aktuelles

## Aufsätze

- 153 **Die neue europäische Grundrechtsarchitektur – Auftrag für Anwälte**  
Professor Dr. Beate Rudolf, Berlin
- 159 **Menschenrechtsverträge als Quelle von individuellen Rechten**  
Dr. Hendrik Cremer, Berlin
- 166 **Faires Verfahren für Völkermörder?**  
Rechtsanwalt Dr. Stefan Kirsch, Frankfurt am Main
- 170 **Kinderrechte ins Grundgesetz? Ja, aber ...**  
Stellungnahme des Verfassungsrechtsausschusses des Deutschen Anwaltvereins

## Kommentar

- 175 **Menschenrechte: Nicht alles was glänzt ist Gold**  
Rechtsanwalt Hartmut Kilger, Tübingen

## Magazin

- 176 **Bäumchen wechsele Dich**  
Warum erfahrene Rechtsanwälte immer weniger Berührungspunkte mit dem öffentlichen Dienst haben  
Rechtsanwalt Dr. Wolf Albin, Berlin

## Gastkommentar

- 179 **Die Eiszeit der Menschenrechte**  
Prof. Dr. jur. Heribert Prantl, Süddeutsche Zeitung

## Aus der Arbeit des DAV

- 180 **Auftakt 2011: DAV-Präsident zur Rechtspolitik**
- 182 **DAV engagiert sich für die Menschenrechte**
- 182 **Bundesjustizministerin will RVG anpassen**
- 183 **DAV-Gesetzgebungsausschüsse: Neubesetzung**
- 183 **DAV-Pressemitteilung zur Sicherungsverwahrung**
- 184 **„Law – Made in Germany“ ist eine Erfolgsgeschichte**
- 185 **Broschüre zum kontinentaleuropäischen Recht**
- 185 **DAV-Imagewerbung: Erfolg im Internet**
- 186 **DAV-PR-Referat: Pressearbeit des DAV**
- 186 **DAV-Kooperationen: „Juris DAV“ erweitert**
- 187 **Hamburgischer Anwaltverein: Mitgliederbindung**
- 187 **DAV-Gesetzgebungsausschüsse: Stellungnahmen**
- 188 **DAV-Fortbildung: Anwalts-LL.M.**
- 188 **DAV-Fortbildungsbescheinigung: Anwaltswerbung**
- 188 **AG Syndikusanwälte: Syndikusanwaltstag**
- 190 **Forum Junge Anwaltschaft: Die Top-Nischen**
- 190 **Verein Deutsche Anwaltakademie: Seminar „plus 3“**
- 191 **DAV Stiftung contra Rechtsextremismus und Gewalt**
- 192 **Deutsche Anwaltakademie: Nachrichten**
- 192 **Deutsche Anwaltauskunft: Service für Mitglieder**
- 192 **AG Anwältinnen: Vorschau Anwaltstag**
- 193 **Mitgliederversammlungen**
- 194 **Personalien**

## Meinung & Kritik

- 195 **Wozu braucht Deutschland einen EGMR – wenn es ein BVerfG hat?**  
Rechtsanwalt Stefan von Raumer, Berlin
- 198 **Unternehmerische Verantwortung und Menschenrechte**  
Rechtsanwältin Dr. Birgit Spießhofer, Berlin
- 201 **Rechtsanwälte und Menschenrechtler**  
Peter Franck, Berlin
- 203 **Was bleibt vom Freiheitsgrundrecht in der Abschiebungshaft?**  
Rechtsanwalt Peter Fahlbusch, Hannover

## Mitteilungen

### Anwaltsrecht

- 204 **Widerruf der Zulassung: Vom Vermögensverfall zur Unzuverlässigkeit**  
Rechtsanwalt Dr. Michael Kleine-Cosack, Freiburg i.Br.

### Anwaltsrecht

- 209 **Syndikusanwälte und die gesetzliche Rentenversicherung**  
Diplom-Kaufmann Michael Jung, Berlin und Rechtsanwalt Jan Horn, Berlin

### **RVG-Frage des Monats**

- 212 Beratungshilfe: Was ist eine Angelegenheit?  
Assessorin Sarah Niehren, Berlin

### **Soldan Institut für Anwaltmanagement**

- 213 Warum erwerben Rechtsanwälte Fachanwaltstitel?  
Prof. Dr. Christoph Hommerich, Bergisch Gladbach und  
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

### **Bücherschau**

- 215 Mehr als Berufsrecht  
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

---

## Haftpflichtfragen

- 217 Die Abwehrkomponente in der  
Berufshaftpflichtversicherung  
Rechtsanwalt Bertin Chab, Allianz Versicherung, München

---

## Rechtsprechung

### **Anwaltsrecht**

- 220 BGH: Gemischte Sozietät und Anwaltsvertrag  
222 BGH: Vermögensverfall – Widerruf bleibt Regel  
222 BGH: Vermögensverfall – Keine zweite Chance  
222 VGH Frankfurt: Anwaltsgeheimnis gegen BaFin

### **Anwaltshaftung**

- 223 BGH: Gericht darf Anwalt nicht ins  
offene Messer laufen lassen ...  
225 BGH: Wer eine Frist versäumt ...  
226 BGH: Fristenstreichen der Reno überlassen  
226 BGH: Prüfung der Telefaxnummer  
226 BGH: Elektronischer Fristenkalender

### **Anwaltsvergütung**

- 226 BGH: Keine Terminsgebühr ohne Aufruf der Sache  
226 BGH: Terminsgebühr aus Kostenstreitwert  
226 BGH: § 15 a RVG: Im Zweifel keine Anrechnung  
228 OLG Oldenburg: § 15 a RVG: Prozessvergleich  
229 OLG Oldenburg: Einigungsgebühr  
230 OLG Nürnberg: Einigungsgebühr

### **Prozesskostenhilfe**

- 230 BGH: PKH-Überprüfungsverfahren ist Rechtszug  
230 OLG Nürnberg: Gebühren in Ehesachen

### **Prozessrecht**

- 232 BGH: Reichweite des Richterspruchprivilegs

- 
- 232 Fotonachweis, Impressum

- 
- XXV Stellenmarkt des Deutschen Anwaltvereins  
XXXVIII Bücher & Internet  
XLVI Deutsche Anwaltakademie Seminarkalender

---

## Schlussplädoyer

- XLVIII Nachgefragt, Comic, Mitglieder-Service

# Warum erwerben Rechtsanwälte den Fachanwaltstitel?

Motive und Ziele beim Erwerb einer Fachanwaltschaft – Untersuchung zum Fachanwaltssystem

Prof. Dr. Christoph Hommerich, Bergisch Gladbach und Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

**Fast 40.000 Fachanwaltstitel sind inzwischen verliehen worden. Nachdem die Autoren im Februar-Heft allgemeine statistische Daten zu den 20 Fachanwaltschaften vorgestellt haben (AnwBl 2011, 137), geht in diesem Beitrag um die Motive von Anwältinnen und Anwälten zum Erwerb eines Titels.**

## I. Einleitung

Die Möglichkeit zur Qualifizierung als Fachanwalt ist, im Gegensatz zu anderen bei Rechtsanwälten beliebten Formen der postgraduierten Weiterqualifizierung wie dem Erwerb eines Dokortitels oder Mastergrades, nicht an besondere Voraussetzungen geknüpft. Einzig eine dreijährige Zugehörigkeit zur Anwaltschaft und eine anwaltliche Tätigkeit in einem Zeitraum von sechs Jahren vor der Stellung des Antrags auf Titelverleihung ist in § 3 FAO vorausgesetzt. Die Entscheidung für oder gegen den Erwerb eines Fachanwaltstitels ist also weitgehend nicht von äußeren Faktoren bestimmt<sup>1</sup>, sondern basiert auf persönlichen Grundentscheidungen der einzelnen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte. Sie können unter berufsbezogenen Aspekten oder auch unter dem Aspekt persönlicher Qualifizierung und Weiterentwicklung erfolgen.

Die Entscheidung gegen den Erwerb eines Fachanwaltstitels wird zu einem späteren Zeitpunkt im Rahmen des Forschungsprojektes „Anwaltliche Spezialisierung“<sup>2</sup> genauer analysiert; die Motive, sich für einen Fachanwaltstitel zu entscheiden, hat das Soldan Institut in seiner Fachanwaltsbefragung<sup>3</sup> untersucht. Im Einzelnen ging es darum, die zentralen Beweggründe für den Erwerb eines Fachanwaltstitels aufzuklären, um im weiteren Verlauf der Analyse überprüfen zu können, ob die sich hinter diesen Motiven verborgenen Erwartungen an die Fachanwaltschaft erfüllt wurden. Im Rahmen dieses Beitrags werden zunächst die Motive selbst analysiert.

## II. Beweggründe für den Erwerb des Fachanwaltstitels

Zentrale Beweggründe für den Erwerb eines Fachanwaltstitels (vgl. Abb. 1) sind neben fachlichem Interesse (88 Prozent der Befragten bewerten dieses Motiv als wichtig oder sehr wichtig) die Erlangung von Wettbewerbsvorteilen am Markt (81 Prozent), die formelle Bestätigung einer bereits ausgeprägten Spezialisierung (80 Prozent) und – weniger

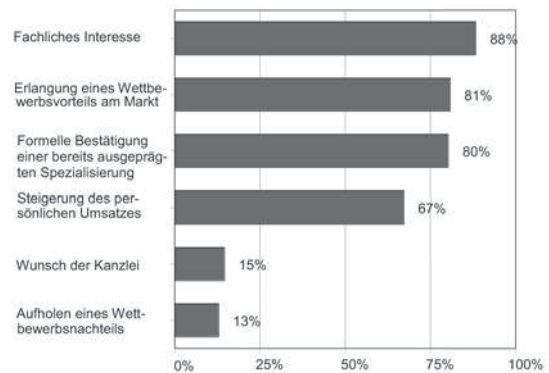


Abb. 1: Beweggründe, Fachanwalt zu werden\*

\*Werte 1 und 2 auf einer 5er-Skala mit 1 = "sehr wichtig und 5 = "gar nicht wichtig"

stark ausgeprägt, aber doch bedeutsam – die Erwartung einer Steigerung des persönlichen Umsatzes (67 Prozent). Der Wunsch von Kanzleien, ein in ihr beschäftigter Anwalt möge einen Fachanwaltstitel erwerben, wird vergleichsweise selten genannt (15 Prozent). Die genauere Analyse zeigt allerdings, dass es sich hierbei um Wünsche handelt, die vor allem an Nachwuchskräfte gerichtet werden. 13 Prozent der befragten Anwälte geben an, einen Fachanwaltstitel angestrebt zu haben, um Wettbewerbsnachteile aufzuholen. Dies verdeutlicht – gemeinsam mit dem positiven Motiv der Erlangung von Wettbewerbsvorteilen –, dass die Fachanwaltschaften als wesentliches Profilierungsinstrument in einem gesättigten Markt angesehen werden.

Eine solche Profilierung war in einer Reihe von Rechtsgebieten auch vorher schon vorhanden, konnte aber gegenüber der Mandantschaft nur sehr eingeschränkt kommuniziert werden. Dies hat sich deutlich geändert: In den Fachanwaltsgebieten für Medizinrecht, Bank- und Kapitalmarktrecht, Medien- und Urheberrecht, Miet- und Wohnungseigentumsrecht, Bau- und Architektenrecht sowie für Gewerblichen Rechtsschutz ist der Wunsch überdurchschnittlich stark ausgeprägt, mit dem Fachanwaltstitel eine bereits vorhandene Spezialisierung formell zu bestätigen. Künftige Fachanwälte für Medizinrecht, Erbrecht, Verkehrsrecht, Bank- und Kapitalmarktrecht sowie Bau- und Architektenrecht verbinden mit der angestrebten Zugehörigkeit zur Fachanwaltschaft zudem sehr ausgeprägt die Erwartung, Wettbewerbsvorteile am Markt zu erlangen. Diese Tendenz ist bei den anderen Fachanwaltschaften ebenfalls stark, insgesamt aber erkennbar schwächer ausgeprägt.

Eine Steigerung des persönlichen Umsatzes erwarten deutlich mehr als zwei Drittel der Fachanwälte. Diese Erwartung ist allerdings bei Anwälten, die die Fachanwaltschaften für Verwaltungsrecht, Sozialrecht und Strafrecht anstreben, deutlich schwächer ausgeprägt als in anderen Fachanwaltschaften. Dies kann zum einen darauf hindeuten, dass in diesen Fachanwaltschaften aufgrund ihrer zum Teil spezifischen Zielgruppen zusätzlicher Umsatz durch Preiserhöhungen und/oder erleichterte Mandatsakquise nicht realistisch ist, zum anderen auch darauf, dass die Wettbewerbssituation auch ohne Fachanwaltstitel bereits zufriedenstellend ist.

<sup>1</sup> So steht ein Promotions- oder Aufbaustudium Interessierten zumeist nur offen, wenn eine bestimmte Staatsexamensnote erreicht wurde, ein relativ kleines Kontingent an Plätzen noch nicht ausgeschöpft ist und/oder persönlicher Kontakt zu einem Betreuer besteht.

<sup>2</sup> Hierzu Hommerich/Kilian, AnwBl 2011, 137.

<sup>3</sup> Zu deren Methodik Hommerich/Kilian, AnwBl 2011, 137.

Bei einer Differenzierung der Beweggründe nach der Selbsteinschätzung der Befragten als Generalisten und Spezialisten zeigt sich, dass Rechtsanwälte, die sich selbst als Spezialisten bezeichnen, durch den Fachanwaltstitel eine bereits ausgeprägte Spezialisierung bestätigen wollen (vgl. Tab. 1). Dies gilt im besonderen Maße für Anwälte, die sich auf besondere Zielgruppen spezialisieren. Bei den Anwälten, die sich selbst als Generalisten einschätzen, ist der Beweggrund, durch den Erwerb des Fachanwaltstitels einen Wettbewerbsnachteil aufzuholen, leicht stärker ausgeprägt als bei den Spezialisten.

	Generalist	Spezialist (Rechtsgebiete)	Spezialist (Zielgruppen)
Fachliches Interesse**	84%	89%	86%
Erlangung eines Wettbewerbsvorteils am Markt**	81%	81%	77%
Formelle Bestätigung einer bereits ausgeprägten Spezialisierung**	66%	83%	87%
Steigerung des persönlichen Umsatzes	64%	67%	61%
Wunsch der Kanzlei	17%	14%	18%
Aufholen eines Wettbewerbsnachteils**	20%	12%	12%

Tab. 1: Beweggründe, Fachanwalt zu werden, nach Spezialisierung\*  
 \* Werte 1 und 2 auf einer 5er-Skala mit 1 = "sehr wichtig und 5 = "gar nicht wichtig.  
 \*\*  $p < 0,05$

Eine Differenzierung nach Alter der Befragten zeigt, dass Fachanwälte verschiedener Altersgruppen die Beweggründe, Fachanwalt zu werden, unterschiedlich stark akzentuieren (vgl. Tab. 2). So reagieren – wie angedeutet – jüngere Fachanwälte durch den Erwerb des Titels überdurchschnittlich häufig auf einen Wunsch der Kanzlei, dem sie sich häufig nicht entziehen können, da sie (noch) Arbeitnehmer sind. Auffällig ist zudem, dass die jüngste und älteste Altersgruppe signifikant seltener auf die Steigerung des persönlichen Umsatzes abzielen als die mittlere Altersgruppe der 36- bis unter 50-jährigen Fachanwälte. Hier dürfte sich auswirken, dass jüngere Rechtsanwälte ihr Augenmerk zunächst stärker auf eine berufliche Verwurzelung und Absicherung ihrer Position richten, während bei älteren Rechtsanwälten häufiger eine gewisse Sättigung festzustellen ist, die rein ökonomische Interessen in den Hintergrund treten lässt. In den mittleren Berufsjahren hingegen steht die fachliche Konsolidierung und strategische Profilierung am Markt im Vordergrund der Kanzleientwicklung. Ein Instrument hierzu ist die fachanwaltliche Ausrichtung.

	bis zu 35 Jahre	36 bis unter 50 Jahre	50 Jahre und älter
Fachliches Interesse	94%	88%	89%
Erlangung eines Wettbewerbsvorteils am Markt**	78%	85%	77%
Formelle Bestätigung einer bereits ausgeprägten Spezialisierung	80%	79%	81%
Steigerung des persönlichen Umsatzes**	59%	71%	63%
Wunsch der Kanzlei**	21%	16%	13%
Aufholen eines Wettbewerbsnachteils	16%	14%	12%

Tab. 2: Beweggründe, Fachanwalt zu werden, nach Alter\*  
 \* Werte 1 und 2 auf einer 5er-Skala mit 1 = "sehr wichtig und 5 = "gar nicht wichtig.  
 \*\*  $p < 0,05$

Eine Differenzierung nach Kanzleigröße zeigt erwartungsgemäß, dass wirtschaftliche und finanzielle Anreize für den Erwerb des Fachanwaltstitels bei Fachanwälten aus kleinen Kanzleien deutlich stärker ausgeprägt sind als bei Fachanwälten aus größeren Sozietäten (vgl. Tab. 3). Dies lässt sich zum einen aus der stärkeren persönlichen Verantwortung für den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens bei Einzelanwälten und Partnern von Kleinsozietäten erklären; zum anderen dürfte sich hier niederschlagen, dass in großen Kanzleien unabhängig von Fachanwaltstiteln immer schon sehr hohe Anforderungen an die Erzielung hoher persönlicher Umsätze gestellt werden. Die Detailanalyse zeigt darüber hinaus, dass insbesondere in internationalen Großkanzleien nicht weniger als 89% der Anwälte bereits vor Erwerb eines Fachanwaltstitels in dem jeweiligen Fachgebiet eine ausgeprägte Spezialisierung aufwiesen.

	Einzelkanzlei	Soz. mit bis zu 5 RAen	Soz. mit 6 u. mehr RAen
Fachliches Interesse	89%	88%	89%
Erlangung eines Wettbewerbsvorteils am Markt**	82%	82%	77%
Formelle Bestätigung einer bereits ausgeprägten Spezialisierung	78%	81%	83%
Steigerung des persönlichen Umsatzes**	68%	71%	58%
Wunsch der Kanzlei**	12%	16%	16%
Aufholen eines Wettbewerbsnachteils**	14%	14%	10%

Tab. 3: Beweggründe, Fachanwalt zu werden, nach Kanzleigröße\*  
 \* Werte 1 und 2 auf einer 5er-Skala mit 1 = "sehr wichtig und 5 = "gar nicht wichtig.  
 \*\*  $p < 0,05$

### III. Bewertung

Die Analyse zeigt, dass mit dem Erwerb eines Fachanwaltstitels durchgängig hohe Erwartungen verbunden werden. Es mischen sich „intrinsische“ Motive – also etwa das Motiv individueller fachlicher Qualifizierung – mit „extrinsischen“ Motiven, die auf äußere Belohnung des Erwerbs eines Fachanwaltstitels durch Erfolge am Markt gerichtet sind. Bereits bei der Analyse dieser Erwartungen wird deutlich, dass sich innerhalb der Anwaltschaft als Reaktion auf Sättigungstendenzen im Markt und eine hiermit verbundene Überfüllungskrise Konzepte strategischer Profilierung durchsetzen, durch die die einzelnen Anwälte für das Rechtsberatung und Rechtsvertretung suchende Publikum auch in fachlicher Hinsicht klarer erkennbar werden. Im Verlauf der Artikelserie wird genauer zu analysieren sein, ob und in welchem Umfang die hiermit verbundenen Erwartungshaltungen der Anwälte erfüllt werden.

#### Soldan Institut für Anwaltmanagement

Prof. Dr. Christoph Hommerich und Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian sind Direktoren des Soldan Instituts für Anwaltmanagement e.V.  
 Informationen zum Soldan Institut für Anwaltmanagement unter [www.soldaninstitut.de](http://www.soldaninstitut.de).

Sie erreichen die Autoren unter der E-Mail-Adresse [autor@anwaltsblatt.de](mailto:autor@anwaltsblatt.de).