

Anwalts

blatt



Deutscher **Anwalt** Verein

5/2013

Mai



Magazin
Volker Heinz –
Der Grenzgänger

Aufsätze

Blattner: Haftungsbeschränkung im Mandat	300
Uwer/Roeding: PartGmbH	309
Schons: RVG-Anpassung	314
König/Harrendorf: „Deal“	321
Lammer: Untersuchungshaft	325
Prütting: Videokonferenz im Prozess	330

Magazin

Ewer: Individualbeschwerde zum EuGH	348
-------------------------------------	-----

Aus der Arbeit des DAV

10. Deutscher Insolvenzrechtstag	352
Gedenken an Hans Litten	354
64. Deutscher Anwaltstag: Programm	360

Rechtsprechung

EuGH: Pflichtfortbildung durch Kammern?	375
BVerfG: „Deal“	381



Als Anwältin
liebe ich es,
Prozesse zu
gewinnen. Auch
die internen.

DATEV Anwalt classic pro ist jeden Tag ein Gewinn. Denn das Kanzleisystem beschleunigt Ihre internen Prozesse und ist damit die perfekte Basis für Ihren Kanzleierfolg. Natürlich alles in bewährter DATEV-Qualität – schon ab 49 Euro monatlich. Mehr Infos unter Tel. 0800 3283872. **iPad mini-Sonderaktion bis 31. Juli 2013!**
Alle Infos und Bedingungen unter www.datev.de/anwalt



Zukunft gestalten. Gemeinsam.

A Aufsätze

Editorial

M 151 **Anwalt als Supermann des Rechts**

Rechtsanwalt und Notar Ulrich Schellenberg, Berlin
Herausgeber des Anwaltsblatts

Nachrichten

M 154 **Bericht aus Berlin Gegen Abzocke durch Ärzte, Inkassofirmen und Manager**

Prof. Dr. Joachim Jahn, Berlin

M 156 **Bericht aus Brüssel: Anwaltsgesellschaften unlimited?**

Rechtsanwältin Eva Schriever,
Berlin/Brüssel

M 158 **Nachrichten**

M 175 **Stellenmarkt des Deutschen Anwaltvereins**

M 184 **Bücher & Internet**

M 192 **Deutsche Anwaltakademie Seminarkalender**

Schlussplädoyer

M 194 **Nachgefragt, Comic, Mitglieder-Service**

382 **Fotonachweis, Impressum**

M Magazin

Portrait

342 **Volker Heinz: Der Grenzgänger**

Jochen Brenner, Hamburg

Kommentar

348 **Grundrechte in Bedrängnis?**

Rechtsanwalt Prof. Dr. Wolfgang Ewer,
Präsident des Deutschen Anwaltvereins,
Kiel

Gastkommentar

349 **Scheidungsreform: Ein bitteres Fazit**

Dr. Ursula Knapp, Frankfurter Rundschau
und Berliner Zeitung

Anwält fragen nach Ethik

350 **Anwaltliches Mandat und Freitod**

DAV-Ausschuss Anwaltliche Berufsethik

Anwaltshaftung

300 **Haftungsvereinbarungen im Anwaltsvertrag**

Rechtsanwältin Dr. Jessica Blattner, Köln

309 **Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung**

Rechtsanwalt Dr. Dirk Uwer, LL.M.,
Mag.rer.publ. und Rechtsanwältin Manuela
Roeding, Düsseldorf

Anwaltsvergütung

314 **Das große Warten auf die Kostenrechtsmodernisierung – Was bringt sie Anwälten?**

Mit Aufsätzen von Rechtsanwalt und Notar
Herbert P. Schons, Duisburg und von
Ass.jur. Sabrina Reckin, Berlin

Anwaltspraxis

321 **„Deal“: Freispruch auf Bewährung**

Rechtsanwalt Dr. Stefan König, Berlin und
Dr. Stefan Harrendorf, Göttingen

325 **Recht der Untersuchungshaft**

Rechtsanwalt Dr. Dirk Lammer, Berlin

330 **Videokonferenz im Prozess**

Prof. Dr. Hanns Prütting, Köln

333 **EU-Kaufrecht auf dem Weg**

Rechtsanwalt Prof. Dr. Hans-Peter Mayer,
Vechta und Rechtsanwältin Julia
Lindemann, Brüssel

Anwaltsrecht

336 **Anwaltsausbildung**

Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Soldan
Institut Köln

Anwält fragen nach Ethik

338 **Fünf Regeln plus Checkliste**

Rechtsanwalt Prof. Dr. Benno Heussen,
Berlin

339 **Bücherschau: Berufs- und Kammerrecht**

Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

Soldan Institut

Welche deutschen Anwaltskanzleien bilden Rechtsreferendare aus?

Gleichlauf von Ausbildungs-, Prüfungs- und Berufswirklichkeit schwindet zunehmend

Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

Die Ausbildung von Referendaren in der Anwaltsstation gehört zu den vornehmsten Pflichten der Anwaltschaft. Denn die Anwaltschaft ist auf guten Nachwuchs angewiesen – und muss diesem selbst den nötigen Schliff geben. Doch wie sieht heute der Ausbildungsmarkt im Referendariat aus? Das Ergebnis der empirischen Untersuchung des Soldan Instituts: Einzelanwälte und kleinere Kanzleien bilden kaum noch aus. Immer mehr Referendare werden in großen oder größeren Sozietäten oder bei Spezialisten ausgebildet. Über mögliche Gründe für die Attraktivität größerer Kanzleien wird das Soldan Institut im nächsten Heft berichten. Im vorherigen Heft hatte das Soldan Institut das Phänomen des „Tauchens“ in der Anwaltsstation untersucht (Kilian, AnwBl 2013, 258).

I. Einleitung

In der aus Anlass der Reform der Juristenausbildung ausgearbeiteten „Ausbildungshilfe für Rechtsanwälte“, mit der die BRAK Rechtsanwälte über die Referendarausbildung informiert, ist die Bitte an die Anwaltschaft enthalten, den in § 59 BRAO enthaltenen gesetzgeberischen Auftrag zur Mitwirkung an der Referendarausbildung ernst zu nehmen und Referendare auszubilden. Hingewiesen wird darauf, dass die Ausbildung von Referendaren zwar Zeit für die Anleitung und Kontrolle koste, sie Ausbildungskanzleien aber viele Vorteile biete: Durch die verlängerte Dauer der Anwaltsstation ergebe sich eine bessere Einsetzbarkeit der Referendare in der Kanzlei als „annähernd vollwertige Arbeitskraft“ und die Möglichkeit des langfristigen Kennenlernens potenzieller späterer Mitarbeiter. Zudem könne die Kanzlei von jüngeren Juristen, die sich in fachlichen und organisatorischen Fragen auf aktuellem Ausbildungsstand befinden, insgesamt profitieren.¹

Das Bemühen, die Ausbildung von Referendaren „schmackhaft zu machen“, erklärt sich letztlich auch vor dem Hintergrund, dass eine durchsetzbare individuelle Verpflichtung, Referendare auszubilden, aus § 59 BRAO nicht folgt.² Der Gesetzgeber wollte durch die Neufassung der Vorschrift lediglich eine „grundsätzliche Pflicht jedes Rechtsanwalts festschreiben, in angemessenem Umfang an der Ausbildung der Referendare mitzuwirken“.³

Bereits aus den Basisdaten zur Zahl der Anwälte und Referendare folgt, dass die Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte in unterschiedlichem Maße in der Referendarausbildung engagiert sind. Legt man die Erkenntnis zu Grunde, dass die Zahl der bundesweit in Ausbildung befindlichen Re-

ferendare seit der Jahrtausendwende zwischen 16.000 und 25.000 geschwankt hat, wird deutlich, dass auch unter der Annahme, dass weniger als 100.000 der derzeit zugelassenen 156.000 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte unternehmerisch anwaltlich tätig sind, nicht jeder Rechtsanwalt ausbilden könnte, wenn er dies wollte. Angesichts der fortschreitenden Segmentierung des Anwaltsmarktes in Deutschland ist es daher von Interesse zu ermitteln, in welchen Teilbereichen der Anwaltschaft sich die Referendarausbildung schwerpunktmäßig vollzieht.⁴

II. In der Referendarausbildung engagierte Kanzleien

Mit 53 Prozent bildet die Mehrzahl der am Rechtsdienstleistungsmarkt unternehmerisch tätigen deutschen Anwaltskanzleien keine Referendare in der Anwaltsstation aus.⁵ 47 Prozent der Kanzleien eröffnen Referendaren die Möglichkeit einer Ausbildung im Rahmen der Anwaltsstuge. Durchschnittlich bilden ausbildungsbereite Kanzleien drei Referendare pro Jahr in der Anwaltsstation aus. Die Hälfte dieser Kanzleien bildet im Durchschnitt einen Referendar jährlich aus, 29 Prozent bilden zwei Referendare aus, 14 Prozent drei bis fünf Referendare, vier Prozent sechs bis zehn Referendare und drei Prozent bilden durchschnittlich mehr als zehn Referendare pro Jahr aus.

Dieser für die Gesamtanwaltschaft gültige Befund verdeckt, dass sich die Ausbildung des anwaltlichen Nachwuchses in starkem Maße auf einzelne Teilgruppen der Anwaltschaft konzentriert: So bilden nur 24 Prozent der Einzelanwälte Referendare aus, hingegen 58 Prozent der örtlichen, 79 Prozent der überörtlichen und 90 Prozent der internationalen Sozietäten. Hiermit einher geht, dass mit zunehmender Größe der Sozietät das Engagement in der Ausbildung zunimmt: Von den Kleinsozietäten mit bis zu fünf Anwälten bilden 47 Prozent Referendare in der Anwaltsstation aus. Sozietäten mit sechs bis zehn Anwälten bilden mit 83 Prozent bereits deutlich häufiger aus, Sozietäten mit mehr als zehn Anwälten sogar in 95 Prozent der Fälle.

	Einzelanwalt	Sozietät mit bis zu 5 Anwälten	Sozietät mit 6 bis 10 Anwälten	Sozietät mit 11 bis 20 Anwälten	Sozietät mit mehr als 20 Anwälten
Ja	29 %	47 %	83 %	94 %	95 %
Nein	71 %	53 %	17 %	6 %	5 %

p < = 0,05

Tab. 1: Ausbildung von Referendaren in der Anwaltsstation nach Größe der Kanzlei

1 BRAK, Neue Referendarausbildung: Ausbildungshilfe für Rechtsanwälte, Berlin, o. J., S. 2.

2 Vgl. BT-Drs. 14/7176, S. 15.

3 BT-Drs. 14/7176, S. 15.

4 Die für diese Studie erhobenen Daten beruhen auf einer vom Soldan Institut per Telefax durchgeführten Umfrage. Im Zeitraum vom 26. April bis zum 23. Mai 2011 nahmen insgesamt 1.157 Rechtsanwälte an der Befragung teil. Die Fragebögen wurden an eine jeweils identisch große Zahl von Rechtsanwältinnen versandt, die nach dem Zufallsprinzip aus einer Stichprobe von 60.000 Rechtsanwälten, die tatsächlich anwaltlich tätig sind, ausgewählt wurden.

5 Betrachtete man die Anwaltschaft insgesamt, d. h. auch die nur geringfügig, überhaupt nicht oder als Syndikusanwalt tätigen Anwälte, läge der Anteil der nicht ausbildenden Kanzleien naturgemäß noch deutlich höher.

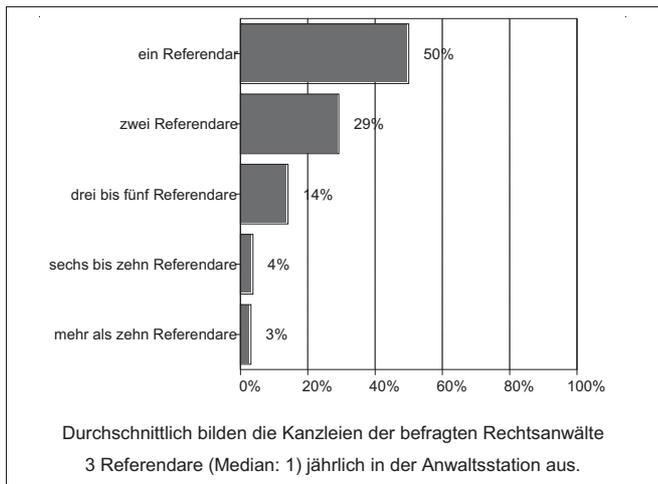


Abb. 1: Durchschnittliche Anzahl der Referendare pro Jahr*

* nur Rechtsanwälte, deren Kanzleien Referendare in der Anwaltsstation ausbilden.

Unmittelbare Auswirkung dieser ungleichen Verteilung ist, dass nur knapp ein Drittel aller Rechtsanwältinnen in der Referendarausbildung engagiert ist, hingegen jeder zweite männliche Anwalt.

Betrachtet man bei einer kanzleibezogenen Analyse die absolute Zahl der jährlich in einer Kanzlei ausgebildeten Referendare, so zeigt sich erwartungsgemäß, dass diese mit zunehmender Kanzleigröße kontinuierlich zunimmt. Einzelanwälte bilden durchschnittlich einen Referendar pro Jahr aus, Sozietäten mit bis zu zehn Anwälten zwei Referendare pro Jahr und Sozietäten mit 11 bis 20 Anwälten bilden drei Referendare jährlich aus. Ein deutlicher Sprung ist bei einer Kanzleigröße von mehr als 20 Anwälten festzustellen: Solche „Großkanzleien“ bilden im Mittel zwölf Referendare pro Jahr aus.

Spezialisierte Rechtsanwälte bilden überdurchschnittlich häufig Referendare aus: Definiert man Spezialisierung über das Vorhandensein eines Fachanwaltstitels, liegt der Anteil der auszubildenden Fachanwälte mit 57 Prozent 18 Prozentpunkte über dem Wert der Nicht-Fachanwälte (39 Prozent). Stellt man auf die Selbsteinschätzung als Generalist oder Spezialist ab, sind die Unterschiede noch ausgeprägter: 54 Prozent der Spezialisten bilden Referendare aus, hingegen nur 28 Prozent der Generalisten. Soweit die Referendarausbildung konzeptionell den Anspruch erhebt, eine generalistische Ausbildung zu bieten und eine solche auch durch den Zuschnitt der Prüfung im zweiten Examen vorausgesetzt wird, kann der geringe Anteil an generalistisch tätigen Ausbildern ein bislang wenig diskutiertes Problem für die Referendare sein, da sie nicht davon ausgehen können, in ihrer Ausbildungskanzlei in nennenswerten Umfang mit allen Materien in Berührung zu kommen, deren Kenntnis im Examen vorausgesetzt wird. Auch dies mag mit ein Grund sein, warum Referendare angereizt sind, einen Teil der Stage nicht in der Kanzlei, sondern mit eigenverantwortlicher Examensvorbereitung zu verbringen. Verschärft wird diese Problematik durch die Tatsache, dass mit dem Spezialistentum von Ausbildern häufig auch eine eher gewerblich geprägte Mandatsstruktur einhergeht: Von den Rechtsanwälten, die zu mehr als 60% gewerbliche Mandanten betreuen, bilden 64% und damit fast zwei Drittel Referendare aus. Wer als Rechtsanwalt hingegen mehr als 60 Prozent private Mandan-

ten betreut, ist in weniger als 40 Prozent der Fälle in der Referendarausbildung engagiert.

Führt man sich vor Augen, dass Gegenstand der Prüfungsleistungen im zweiten Examen überwiegend Sachverhalte sind, die dem „Privatkundengeschäft“ entstammen, so zeigt sich auch hier, dass viele Referendare in der Stagenausbildung nur eingeschränkt mit den Materien in Berührung kommen, deren Kenntnis sie für ein erfolgreiches Bestehen des zweiten Examins beherrschen müssen. Verschärft wird dieses Problem dadurch, dass primär gewerbliche Mandanten betreuende Kanzleien nicht nur insgesamt häufiger ausbilden, sondern auch eine größere Zahl Referendare pro Jahr betreuen.

Gleiches gilt bei einem Vergleich der Generalisten mit Spezialisten: Erstere bilden im Mittel zwei Referendare pro Jahr aus, letztere drei.

III. Bewertung

Deutsche Anwaltskanzleien sind mehrheitlich nicht in der Referendarausbildung engagiert. Kanzleien, die Referendare ausbilden, betreuen im Mittel 3 Referendare pro Jahr. Die Ausbildungsbereitschaft konzentriert sich hierbei auf größere Kanzleien, die stark überdurchschnittlich in der Referendarausbildung engagiert sind. Die recht ausgeprägte Abstinenz von Einzelanwälten und Kleinsozietäten in der Referendarausbildung ist in einem segmentierten Anwaltsmarkt perspektivisch problembehaftet, weil es an Berührungspunkten des anwaltlichen Nachwuchses mit weiten, in der Praxis relevanten Tätigkeitsfeldern fehlt. Soweit der Gesetzgeber den Anspruch erhebt, dass die Referendarausbildung auch berufsvorbereitend ist, werden im Referendariat zu viele Referendare für einen bestimmten, nur begrenzt aufnahmefähigen und aufnahmewilligen Teilmarkt ausgebildet und zu wenige auf einen anderen Teilmarkt vorbereitet, in dem ein Großteil der Absolventen – freiwillig oder nicht – sein Auskommen finden muss. Betont man das examensvorbereitende Element des Referendariats, führt das ungleichgewichtige Ausbildungengagement von Kanzleien verschiedenen Zuschnitts dazu, dass die Examensanforderungen, die sich stark an dem Geschäft von Privatmandanten betreuenden kleineren Kanzleien orientieren, in jenen Kanzleien, die besonders häufig ausbilden, nur eingeschränkt vermittelt werden können.

**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@anwaltverein.de.