

Anwalts blatt



Deutscher **Anwalt** Verein

1/2014

Januar



Report

Aus der Mandantin
wurde die Anwältin:
Eine Roma im
Kampf ums Recht

Aufsätze

Diller: Berufshaftpflichtversicherung	2
Binnewies/Wollweber: GbR wird PartGmbH	9
Offermann-Burckart: Vom Schein zur Scheinsozietät (Serie)	13
Kothe + Dombert + Gessner: Schwerpunkt Verwaltungsrecht	ab 27
Kilian: PKH und Beratungshilfe	46

Magazin

Anwalt digital: Mobile Kanzlei	62
--------------------------------	----

Aus der Arbeit des DAV

35 Jahre AG Syndikusanwälte	70
Wege in die PartGmbH	74

Rechtsprechung

BGH: Werbung um konkretes Mandat	87
OLG Düsseldorf: Risiko EGVP	91

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.

www.datev.de/anwalt



Zukunft gestalten. Gemeinsam.

A Aufsätze

Editorial

- M 1** Anwalt digital –
um jeden Preis?
Prof. Dr. Wolfgang Ewer, Kiel
Präsident des Deutschen Anwaltvereins

Nachrichten

- M 4** Parlamentspause
Peter Carstens, Berlin
- M 6** Nicht den Bock zum
Gärtner machen
Rechtsanwältin Eva Schriever, LL.M.,
Berlin/Brüssel
- M 8** Nachrichten
- M 20** Stellenmarkt des Deutschen
Anwaltvereins
- M 26** Bücher & Internet
- M 32** Deutsche Anwaltakademie
Seminarkalender

Schlussplädoyer

- M 34** Nachgefragt, Comic,
Mitglieder-Service
- 94** Fotonachweis, Impressum

Anwaltshaftung

- 2** Fallstricke in der Berufs-
haftpflichtversicherung
Rechtsanwalt Dr. Martin Diller, Stuttgart
- 9** Rechtsformwechsel von der
Sozietät (GbR) in die PartGmbH
Rechtsanwalt Prof. Dr. Burkhard Binnewies
und Rechtsanwalt Dr. Markus Wollweber,
Köln

Anwaltsrecht

- 13** Gesellschaftsrecht – vom schönen
Schein zur Scheinsozietät
Rechtsanwältin Dr. Susanne
Offermann-Burckart, Grevenbroich

Anwaltspraxis

- 27** Verfassungsrecht: Schlussstein
über erodierender Basis?
Rechtsanwalt Prof. Dr. Peter Kothe,
Stuttgart
- 32** Sicherung von Amtshaftungs-
ansprüchen in Vorinstanz
Rechtsanwalt Prof. Dr. Matthias Dombert,
Potsdam
- 39** Städtebauliche Verträge und
mögliche Fallen
Rechtsanwalt Janko Geßner, Potsdam

Anwaltsvergütung

- 46** Bilanz Prozesskosten- und
Beratungshilfe
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln
- 51** RVG-Frage des Monats:
Der Mehrvergleich
Assessorin Sabrina Reckin, Berlin

Anwaltsmarkt

- 52** Gründe für Verzicht auf
einen Fachanwaltstitel
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian,
Soldan Institut, Köln
- 55** Bücherschau
Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

M Magazin

Report

- 58** Aus der Mandantin wurde die
Anwältin: Eine Roma im
Kampf ums Recht

Anwalt digital

- 62** Ciceros Smartphone –
die mobile Kanzlei
Dr. Justus von Daniels, Berlin

Kommentar

- 66** Mehrstaatigkeit tut nicht weh
– kein halbes ius soli
Rechtsanwalt Victor Pfaff, Frankfurt
am Main

Gastkommentar

- 67** Law made
by the market
Karin Matussek, Bloomberg News

Anwälte fragen nach Ethik

- 68** Vertraulicher Hinweis
an den Gegner
DAV-Ausschuss Anwaltliche Berufsethik

Der Verzicht auf einen Fachanwaltstitel aus wirtschaftlichen Gründen

Empirische Ergebnisse: Unterschiede nach Alter und Kanzleigröße

Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln

Eine grundlegende Erkenntnis einer jüngst vom Soldan Institut mit 2.300 Anwälten und Anwältinnen ohne Fachanwaltstitel durchgeführten Studie ist, dass die Gruppe der „Nicht-Fachanwälte“ aus zwei relativ gleich großen Teilgruppen besteht: 47 Prozent der Rechtsanwälte ohne Fachanwaltstitel haben grundsätzlich Interesse an einem Titelerwerb, 53 Prozent hingegen nicht. Die „Desinteressierten“ nennen am häufigsten wirtschaftliche Gründe, die sie vom Erwerb eines Fachanwaltstitels Abstand nehmen lassen. Da ein Titelerwerb bei Fachanwälten nachweisbar zu positiven wirtschaftlichen Effekten führt (AnwBl 2011, 856), untersucht dieser Beitrag die ins Feld geführten wirtschaftlichen Erwägungen, die aus Sicht von Rechtsanwälten ohne Fachanwaltstitel gegen einen Titelerwerb sprechen.

I. Gründe für Desinteresse am Fachanwaltstitel

Wer Rechtsanwälte, die sich bewusst gegen den Erwerb eines Fachanwaltstitels entschieden haben, nach den Gründen für ihr Desinteresse befragt¹, erfährt, dass es keinen Grund gibt, den die Mehrheit der Befragten als (zumindest mit-)bestimmend für die Entscheidung gegen den Titelerwerb benennt. Im Durchschnitt nennen die Befragten vier Gründe, warum sie am Erwerb eines Fachanwaltstitels desinteressiert sind. Nur selten, nämlich bei 8 Prozent der Befragten, beruht das Desinteresse auf einem einzigen Grund. 49 Prozent der Befragten nennen zwei bis vier Gründe. Mehr als sieben Gründe werden von lediglich 17 Prozent der Befragten angeführt. Überwiegend führen also einige wenige und damit in ihrem Gewicht wohl „schwerwiegende“ Gründe zu einem Desinteresse an einem Titelerwerb. Eher selten sind ganze „Problembündel“ die Erklärung dafür, warum ein Rechtsanwalt kein Interesse am Erwerb eines Fachanwaltstitels entwickelt.

Gründe, die aus Sicht der Betroffenen gegen den Erwerb eines Fachanwaltstitels sprechen, lassen sich nach den Ergebnissen der Studie grob in drei Kategorien gruppieren:

- bestimmte Anforderungen an den Titelerwerb führen dazu, dass der Titelerwerb für „uninteressant“ gehalten wird².
- das in der FAO zum Ausdruck kommende Konzept des „Fachanwalts“ entspricht nicht dem Zuschnitt der anwaltlichen Tätigkeit.
- erwartete Vor- oder Nachteile des Fachanwaltstitels, das heißt wirtschaftliche Erwägungen, rechtfertigen nicht seinen Erwerb.

49 Prozent der Befragten nennen mindestens einen Grund, der sich den Anforderungen an den Titelerwerb zuordnen lässt³, 76 Prozent einen oder mehrere Gründe, die an

das Konzept der Fachanwaltschaften anknüpfen⁴, 91 Prozent geben schließlich mindestens einen Grund an, in dem Zweifel an dem sachgerechten Verhältnis von Kosten beziehungsweise Aufwand und Nutzen des Titelerwerbs zum Ausdruck kommen. Am häufigsten spielen also wirtschaftliche Erwägungen eine Rolle, warum Rechtsanwälte vom Erwerb eines Fachanwaltstitels absehen. Sie werden nachfolgend ausführlicher analysiert, da das Ergebnis *prima facie* überraschend ist: Nach der vorangegangenen Fachanwaltsstudie des Soldan Instituts⁵ können immerhin zwei Drittel aller Fachanwälte, denen eine entsprechende Bewertung möglich ist, in Folge eines Titelerwerbs eine Steigerung ihre Umsätze feststellen⁶. Die Umsatzsteigerungen betrugen im Durchschnitt 43 Prozent⁷.

II. Verzicht auf Titelerwerb aus wirtschaftlichen Erwägungen

Zu den wirtschaftlichen Gründen, die Rechtsanwälte vom Erwerb eines Fachanwaltstitels absehen lassen, zählen die Feststellung, dass man mit der wirtschaftlichen Situation trotz Fehlens eines Fachanwaltstitels zufrieden sei (49 Prozent), sich das Fehlen des Fachanwaltstitels nicht als nachteilig herausgestellt habe (47 Prozent), dass man auch ohne Fachanwaltstitel in hinreichendem Maße auf die Spezialisierung hinweisen könne (43 Prozent), der Aufwand des Titelerwerbs den Nutzen nicht rechtfertige (22 Prozent), die Kosten des Titelerwerbs zu hoch seien (18 Prozent) oder in der Kanzlei bereits hinreichend Fachanwälte tätig seien (4 Prozent). Letztlich wirtschaftlicher Art sind auch Gründe, die das Desinteresse mit einer noch nicht oder nicht mehr hinreichend starken Verwurzelung der Betroffenen in der Anwaltschaft erklären: Dies sind jene 32 Prozent der Anwälte, die mitteilen, dass sie unsicher sind, ob sie den Anwaltsberuf noch über einen den Titelerwerb rechtfertigenden, hinreichend langen Zeitraum ausüben werden. Diese Antwort betrifft vor allem ältere Anwälte mit fortgeschrittenem Lebensalter und nachrangig Berufseinsteiger, die den Anwaltsberuf (noch) als *transitional job* ansehen. Beiden ist gemein, dass sich für sie der Titelerwerb aus wirtschaftlichen Gründen nicht anbietet, auch wenn sie selbst ihr Desinteresse eher mit einem möglichen Ausscheiden aus dem Beruf in Verbindung bringen. In die Kategorie fallen aber auch die Anwälte, die den Anwaltsberuf nur in geringem zeitlichen Umfang ausüben und deshalb kein Interesse am Erwerb eines Fachanwaltstitels haben (15 Prozent) und die ihre Tätigkeit als atypisch für den Anwaltsberuf charakterisieren (8 Prozent).

1 Ausführlicher hierzu Kilian, Rechtsanwälte als Spezialisten und Generalisten, Bonn 2013, S. 95 ff.

2 Die Anforderungen an den Titelerwerb führen überwiegend nicht zu einem fundamentalen Desinteresse an einem Titelerwerb, sondern dazu, dass sich die Betroffenen der Gruppe der grundsätzlich am einem Titelerwerb interessierten Rechtsanwälte (32 Prozent aller Nicht-Fachanwälte) zuordnen, die aufgrund der gesetzlichen Anforderungen gegenwärtig an einem Titelerwerb gehindert ist. Soweit in diesem Beitrag lediglich die grundsätzlich an Fachanwaltstiteln Desinteressierten untersucht werden, sollte dies nicht dahingehend missverstanden werden, dass die Anforderungen an den Titelerwerb ein weniger bedeutsames Problem sind, wenn man auf die Gruppe aller Nicht-Fachanwälte abstellt. Näher zum Ganzen Kilian, aaO (Fn. 1), S. 99 ff., 151 ff.

3 Näher hierzu Kilian, aaO (Fn. 1), S. 99f.

4 Näher hierzu Kilian, aaO (Fn. 1), S. 101f.

5 Hommerich/Kilian, Fachanwälte, Bonn 2011.

6 Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 5), S. 195ff. sowie dies., AnwBl 2011, 856.

7 Hommerich/Kilian, aaO (Fn. 5), S. 195ff. sowie dies., AnwBl 2011, 856.

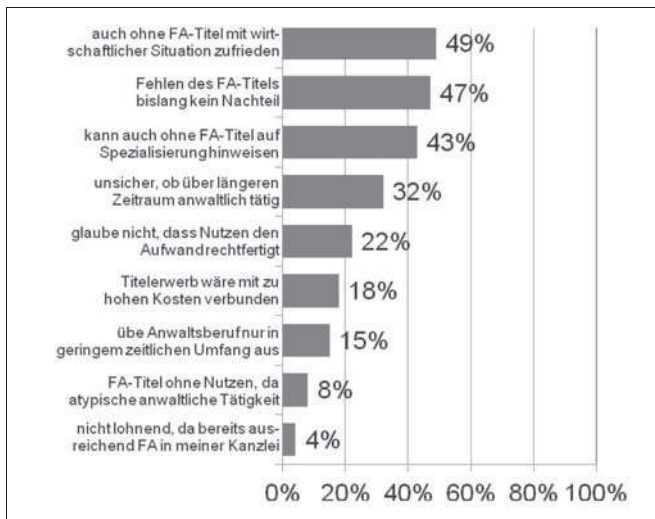


Abb. 1: In wirtschaftlichen Erwägungen liegende Gründe für Desinteresse am Erwerb eines Fachanwaltstitels

III. Differenzierende Betrachtung

Die wohl am wenigsten überraschenden Unterschiede in den Gründen für ein Desinteresse an einem Fachanwaltstitel, die sich bei einer differenzierenden Betrachtung ergeben, sind jene, die von Generalisten einerseits und von Spezialisten andererseits genannt werden: Für Generalisten sind zwei Gründe von zentraler Bedeutung für ihr Desinteresse: Sie wollen nicht auf ein bestimmtes Rechtsgebiet festgelegt werden (58 Prozent) und sind nicht in sinnvollem Umfang auf einem bestimmten Rechtsgebiet tätig (50 Prozent). Spezialisten nennen dieselben Gründe nur zu 35 Prozent beziehungsweise 17 Prozent⁸. Sie führen andere Gründe als bestimmend für einen Titelverzicht an: Sie sehen zu 56 Prozent ausreichende Möglichkeiten, auch ohne Titel auf ihre Spezialisierung hinzuweisen und sind auch leicht häufiger als Generalisten mit ihrer wirtschaftlichen Situation zufrieden. Fast jeder vierte Spezialist (23 Prozent) hält zudem andere Zusatzqualifikationen als einen Fachanwaltstitel für wichtiger, bei Generalisten ist dies nur jeder zehnte.

	Generalist	Spezialist
Grund für Desinteresse		
möchte nicht auf ein Rechtsgebiet festgelegt werden	58 %	35 %
bin nicht in sinnvollem Umfang in einem Rechtsgebiet tätig	55 %	52 %
Schwierigkeiten, Gesamtzahl der praktischen Fälle zu erreichen	21 %	35 %
bin auch ohne FA-Titel mit wirtschaftlicher Situation zufrieden	45 %	54 %
kann auch ohne FA-Titel auf Spezialisierung hinweisen	31 %	56 %
verfüge über gleich- oder höherwertige Zusatzqualifikationen	10 %	23 %

Tab. 1: Gründe für Desinteresse am Erwerb eines Fachanwaltstitels nach Spezialisierung statistisch signifikanter Zusammenhang mit $p < 0.05$

Ein weiterer Einflussfaktor, das Alter der Betroffenen, ist ebenfalls nicht überraschend: Fast ausschließlich Rechtsanwälte im Alter von über 50 Jahren nennen die Unsicherheit,

ob man noch über einen längeren Zeitraum anwaltlich tätig sein wird, als Grund für fehlendes Interesse an einem Titelserwerb (38 Prozent). Die Mehrzahl der übrigen Gründe nennen ältere Rechtsanwälte deutlich seltener als jüngere Anwälte. So scheuen ältere Kollegen seltener den zeitlichen Aufwand, die Kosten oder das Risiko einer fachlichen Festlegung. Ein weiteres Detail, das sich bei einer altersbezogenen Betrachtung zeigt: Die Rechtsanwälte, die am seltensten die Kosten für den Titelserwerb als Grund für einen Verzicht nennen, nämlich Rechtsanwälte mit einer Zulassung vor 1992, sind diejenigen, die am häufigsten den Titel auch für entbehrlich halten – oder mit anderen Worten: Diejenigen, die den Titelserwerb für besonders sinnvoll halten, nämlich zulassungsjüngere Rechtsanwälte, können sich ihn offensichtlich am wenigsten leisten.

	bis 50 Jahre	älter als 50 Jahre
Grund für Desinteresse		
unsicher, ob über längeren Zeitraum anwaltlich tätig	2 %	38 %
möchte nicht auf ein Rechtsgebiet festgelegt werden	58 %	45 %
zeitlicher Aufwand für Titelserwerb zu hoch	36 %	24 %
Titelerwerb wäre mit zu hohen Kosten verbunden	28 %	16 %

Tab. 2: Gründe für Desinteresse am Erwerb eines Fachanwaltstitels nach Alter statistisch signifikanter Zusammenhang mit $p < 0.05$

Deutliche Unterschiede zeigen sich auch in Abhängigkeit von der Mandatsstruktur von Rechtsanwälten – die Gründe, warum Rechtsanwälte, die überwiegend gewerbliche Mandanten betreuen, an einem Fachanwaltstitel nicht interessiert sind, sind deutlich anders gelagert als die Gründe von Rechtsanwälten, die ihre Mandantschaft vornehmlich aus Privatkunden rekrutieren. Die deutlichsten Unterschiede zeigen sich an zwei Gründen: Rechtsanwälte mit überwiegend privater Mandantschaft nennen zu 39 Prozent den Grund, dass sie nicht in sinnvollem Umfang in einem bestimmten Rechtsgebiet tätig seien, Rechtsanwälte mit primär gewerblicher Mandantschaft hingegen nur zu 22 Prozent. Diese erklären ihr Desinteresse hingegen zu 32 Prozent damit, dass sie auf Zielgruppen und nicht auf Rechtsgebiete spezialisiert seien; der Vergleichswert der vorrangig im Privatkundengeschäft tätigen Anwälte liegt bei nur 21 Prozent. Wohl auch als Folge hiervon halten Rechtsanwälte mit vielen gewerblichen Mandanten auch andere Zusatzqualifikationen für wichtiger (31 Prozent zu 10 Prozent) und sehen öfter hinreichende Möglichkeiten, auf andere Weise auf ihre Spezialisierung hinzuweisen (49 Prozent zu 41 Prozent).

⁸ Folge hiervon ist, dass Generalisten mit 28 Prozent doppelt so häufig auch darauf hinweisen, dass sie Schwierigkeiten hätten, die für den Titelserwerb notwendigen Fälle in einem Fachgebiet zu sammeln.

	überwiegende- werbl. Mandanten	überwiegendpri- vate Mandanten
Grund für Desinteresse		
bin nicht in sinnvollem Umfang in einem Rechtsgebiet tätig	22 %	39 %
bin nicht auf Rechtsgebiete, sondern auf Zielgruppen spezialisiert	32 %	21 %
verfüge über gleich- oder höherwertige Zusatzqualifikationen	31 %	10 %
kann auch ohne FA-Titel auf Spezialisierung hinweisen	49 %	41 %

Tab. 3: Gründe für Desinteresse am Erwerb eines Fachanwaltstitels nach Mandatsstruktur statistisch signifikanter Zusammenhang mit $p < 0.05$

Von erheblicher Bedeutung für die verschiedenen Gründe, mit denen das Desinteresse an einem Titelerwerb erklärt wird, ist schließlich auch die Größe der Kanzlei, in der ein Rechtsanwalt tätig ist. Auch hier gilt, dass Kleinsozietäten mit bis zu fünf Rechtsanwälten in vielen Punkten stärker Einzelkanzleien und Bürogemeinschaften ähneln als großen Rechtsanwaltskanzleien. Mit zunehmender Kanzleigröße spielen eine negative Aufwand-Nutzenrechnung, die Kosten der Qualifizierung, die Sorge einer Festlegung auf ein bestimmtes Rechtsgebiet oder eine nicht hinreichend umfangreiche Tätigkeit in einem bestimmten Rechtsgebiet eine immer geringere Rolle.

	Einzelkanzlei	Sozietät mit bis zu 5 RAe	Sozietät mit mehr als 5 RAe
Grund für Desinteresse			
glaube nicht, dass Nutzen den Aufwand rechtfertigt	24 %	20 %	9 %
Titelerwerb wäre mit zu hohen Kosten verbunden	21 %	13 %	4 %
möchte nicht auf ein Rechtsgebiet festgelegt werden	48 %	50 %	28 %
bin nicht in sinnvollem Umfang in einem Rechtsgebiet tätig	38 %	25 %	16 %
zeitlicher Aufwand für Titelerwerb zu hoch	29 %	21 %	16 %
nicht lohnend, da bereits ausreichend FA in meiner Kanzlei	1 %	8 %	30 %
verfüge über gleich- oder höherwertige Zusatzqualifikationen	14 %	18 %	46 %

Tab. 4: Gründe für Desinteresse am Erwerb eines Fachanwaltstitels nach Größe der Kanzlei statistisch signifikanter Zusammenhang mit $p < 0.05$

Nur zwei Gründe nennen Anwälte aus größeren Sozietäten signifikant häufiger als Erklärung dafür, warum sie sich nicht für den Erwerb eines Fachanwaltstitels interessieren: Zum einen mit einem Wert von 30 Prozent, dass es in ihrer Kanzlei bereits ausreichend Fachanwälte gebe (Vergleichswert in Kleinsozietäten: 8 Prozent), zum anderen, dass andere Zusatzqualifikationen wichtiger seien (46 Prozent zu 16 Prozent). Hier werden als solche höherwertigeren Zusatzqualifikationen insbesondere die Bestellung zum Notar oder zum Steuerberater sowie eine Ausbildung als Mediator genannt – eine Promotion interessanterweise nur unter „ferner liefern“.

⁹ Mit Blick auf diese Gruppe von Rechtsanwälten ist von besonderem Interesse, wie sie ihre anwaltliche Dienstleistung am Markt positionieren. Dieser Frage ist die Studie ebenfalls ausführlich nachgegangen, Kilian, aaO (Fn. 1), S. 205 ff.

IV. Bewertung

Bei einem Vergleich der verschiedenen Motivationsebenen, die zu einem Desinteresse und zu einem hieraus resultierenden Verzicht auf den Erwerb eines Fachanwaltstitels führen, zeigt sich, dass die mit Abstand größte Bedeutung wirtschaftliche Gründe haben, das heißt solche Motive, die die Einschätzung zum Ausdruck bringen, dass ein Titelerwerb keine hinreichenden wirtschaftlichen Vorteile bringen würde. Oder anders gewendet: Viele Rechtsanwälte können sich nach ihrer Einschätzung auch ohne Fachanwaltstitel am Markt behaupten.⁹

Ein bedeutender Einflussfaktor ist das Alter der Befragten: Eine langjährige Berufszugehörigkeit muss nicht automatisch bedeuten, dass das Desinteresse an einem Titelerwerb auf Sätturiertheit älterer Rechtsanwälte beruht – es ist ebenso denkbar, dass die verbleibende Dauer der Berufszugehörigkeit als zu gering eingestuft wird, um einen Fachanwaltstitel noch lohnend erscheinen zu lassen. Freilich kann diese Motivationslage eher bei Fachanwaltsgebieten bestimmend sein, die erst in den letzten ca. 10 Jahren geschaffen worden sind, von denen also Rechtsanwälte in der Mitte oder im letzten Drittel ihrer Berufskarriere quasi „überrascht“ worden sind. Bedeutsam ist auch die Zugehörigkeit zu einer größeren Kanzlei: In größeren Kanzleien spielt die Wahrnehmbarkeit einer fachlichen Qualifikation eines Rechtsanwalts eine geringere Rolle, weil an deren Stelle die Reputation der Kanzlei oder eines ihr tätigen Teams von Spezialisten im Markt tritt.



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.