

Spezialisten wider Willen? – Junganwälte unter Beobachtung

Von Dr. Benjamin Krenberger

Als Berufseinsteiger hat man es grundsätzlich nicht leicht. Als junger Jurist nach dem Assessorexamen stehen einem nämlich beileibe nicht alle Türen offen, sondern man muss mittlerweile eine ganze Weile suchen, bis man nicht nur seinen Traumjob, sondern überhaupt einen Job gefunden hat. In 10 Jahren hat sich die Zahl der zugelassenen Anwälte fast verdoppelt, die Einstiegsvoraussetzungen in Justiz, Verwaltung und Unternehmen sind hart wie nie und die Selbständigkeit ist für viele ein mehr als riskantes Unterfangen, gerade wenn man dies auf eigene Faust tut. Wer sich nicht frühzeitig darüber im Klaren ist, wen und worüber er zum Berufsbeginn eigentlich rechtsberaten will, der scheint auf den ersten Blick schon im Hintertreffen. Aber kann man sich nach der vorhandenen, wie es immer wieder von Anwaltsseite heißt, praxisfernen Juristenausbildung überhaupt schon für eine bestimmte Rechtsmaterie entscheiden, auf die man in Zukunft seinen einzigen und gebührenträchtigen Fokus legen will?

Allein die Erforschung einzelner oder auch eigener Examensjahrgänge scheint auf den ersten Blick zu zeigen, dass nur derjenige schnell im Arbeitsleben Fuß fassen kann, der ein klares Ziel mit besonderen Kenntnissen verknüpfen kann. Da findet sich der engagierte Medizinrechtler, der diesen Bereich in der Kanzlei auf- und ausbauen soll, die ihn gerade deswegen als Associate aufgenommen hat. Ebenso der seit Studentagen mit dem Steuerrecht befasste Assessor, der trotz eingestandenen Defiziten in anderen Rechtsbereichen in einer auf das Steuerrecht spezialisierten namhaften Kanzlei unterkommen konnte. Ebenso der seit je her im Gesellschaftsrecht heimische Studienkollege, der beharrlich seinen Weg zur Rechtsabteilung der Deutschen Bank verfolgt hat. Dagegen gibt es eine nicht zu unterschätzende Menge von Jungjuristen, die nach dem Examen erstmal Stellenanzeigen abwarten und auf den vorbeikommenden Job warten, am besten in Laufnähe ihrer bisherigen Wohnung. Verdienste deutlich unter 2000 EUR pro Monat sind dann keine Seltenheit und das Empfinden des ersten Arbeitsplatzes als schlecht bezahltes Praktikum ist gar nicht so abwegig.

Aber die frühzeitige Spezialisierung ist sicherlich kein Königsweg, sonst würden dies sicherlich viel mehr Juristen ab Studienbeginn betreiben. Auch trotz der mittlerweile stärker in den Ausbildungskontext einbezogenen Schwerpunktbereiche ist das Ziel der deutschen Juristenausbildung der Generalist, der im Idealfall ein Richteramt bekleiden kann, Management- und Verhandlungsqualitäten besitzt und mittels der erworbenen oder angeborenen Sozialkompetenz dem juristischen Laien ein kompetenter Ansprechpartner ist. Darauf zielt auch die mittlerweile fest etablierte Rechtsanwaltsausbildung, die durch den Deutschen Anwaltverein für Referendare angeboten wird. Besondere Kenntnisse und der Erwerb eines Fachanwaltstitels sollten sich denklogisch eigentlich erst aus der praktischen Tätigkeit ergeben. Wenn es aber heute immer mehr zum Standard wird, sich mit zusätzlichen Qualifikationen schon zum Berufseinstieg zu schmücken, einem Doktor- oder Mastertitel oder anderen Diplomen, stellt sich für ehrgeizige Assessoren die Frage, ob man nicht gleich als Fachanwalt in das Rennen um Mandate und Gebühren gehen sollte. Dem sind natürlich bestimmte zeitliche Grenzen gesetzt, aber die immer frühere Spezialisierung zumindest auf dem Papier bzw. dem Kanzleischild ist sowohl bei Anwälten in Großstädten als auch in ländlichen Gegenden nicht zu übersehen.

Des Weiteren stellt sich für Einsteiger in den Anwaltsberuf stets die bange Frage nach der richtigen Organisationsform. Die wenigsten können es sich leisten, eine bestehende Kanzlei zu übernehmen, und auch die Aufnahmebereitschaft in Sozietäten scheint, wie sich aus den wöchentlichen Stellenanzeigen der einschlägigen Fachzeitschriften ergibt, auf wenige herausragende und erfahrene Kollegen beschränkt. Die Bürogemeinschaft mit Examenskollegen könnte für viele nach dem Motto abschreckend sein „Einäugiger unter Blinden“, man kennt ja die Mitassessoren bereits seit zwei Jahren und somit auch deren Rechtskenntnisse. Ist aber ein Berufsstart als Einzelanwalt mit Allgemeinberatung überhaupt ratsam? Bei entsprechend großem Bekanntenkreis und einem auf diese Weise schnell wachsenden Mandantenstamm kann man sich sicherlich auch auf einem Niveau kleiner Streitwerte etablieren und über Wasser halten. Aber ist es das, was man sich vom Anwaltsdasein erwartet?

Das Soldan Institut für Anwaltsmanagement hat eine empirische Untersuchung zur Berufssituation junger Rechtsanwältinnen des Zulassungsjahrgangs 2003 (Deutscher Anwaltverlag 2006, ISBN 3824054019) durchgeführt. Eines der erstaunlichsten und bedrückendsten Ergebnisse ist, dass die anwaltliche Zufriedenheit mit der eigenen beruflichen Situation sehr gering ausfällt. Dies äußert sich bei Einzelanwältinnen und Bürogemeinschaften vor allem bei der Einkommensfrage, bei angestellten Anwältinnen in hohem Maße bei der Arbeitsbelastung. Ganz massiv äußert sich ohne Unterschied die Unzufriedenheit in der Diskrepanz von Erlerntem und beruflichen Anforderungen.

Eine hohe Prozentzahl von Rechtsanwältinnen sieht einen möglichen Ausweg aus der Misere in der weiteren Spezialisierung und dem Abdecken von Nischen, gleichzeitig ist aber die Marktsättigung als enormes Marktzugangshindernis in den Köpfen der jungen Anwältinnen sehr präsent. Dennoch ist der Trend zum

Fachanwaltsdasein als naheliegendstes Mittel zur Hervorhebung aus der Masse ungebrochen, geben doch beinahe 60% der befragten Anwälte an, diese Qualifikation in Bälde anzustreben. Auch die geplante Fokussierung der Sozietäten auf spezielle Themen wie Mietrecht oder Mediation wird festgestellt. Eigentlich eine Binsenweisheit, aber dennoch bezeichnend ist das Ergebnis, dass die angegebene Motivation zur geschätzten wirtschaftlichen Lage und Zukunft korreliert, dass dazu passend gerade die Rechtsanwälte ihre Lage als schlecht einschätzen, die sowieso berichtet haben, den Anwaltsberuf nur aus Verlegenheit oder mangels besserer Alternativen ergriffen zu haben.

Letzteres ist das eigentlich Erschreckende der genannten Studie: 43% der Befragten haben den Anwaltsberuf überhaupt nicht angestrebt, über die Hälfte der Befragten, die als freie Mitarbeiter oder als Einzelanwälte arbeiten, haben angegeben, ihren eigentlichen Berufswunsch nicht realisiert zu haben. In welchem anderen Berufszweig ist so etwas möglich?

Nötig ist es also für sich selbst und für den Mandanten, die in der Studie nur so gering angegebene Zufriedenheit wieder oder von Beginn an zu erreichen. Aber wie? Ideal gedacht, so lässt auch die Studie vermuten, am ehesten dadurch, dass man sein oder ein Beratungsgebiet besser als andere Anbieter beherrscht, dies zu wirtschaftlichem Erfolg führt und man an diesem Gebiet auch noch Freude hat. Wer findet das aber auf Anhieb und noch dazu als Anfänger? Durch Praktika und Stagen kann man sicherlich Spezialkenntnisse erwerben, aber man kann sich sicherlich nicht darauf vorbereiten, nach dem Examen in eine vorbereitete Nische zu rutschen: wenn das so einfach wäre, würden es wiederum mehr Anwälte durchziehen. So bleibt nur die Möglichkeit, sich durch eigene innovative Ideen zur rechten Zeit und im Rahmen des Standesrechts zu einem unersetzlichen Rechtsberater für eine zahlungskräftige Klientel zu mausern, die am besten auch noch von der Existenz ihres Heilsbringers weiß. Beispiele für gelungene Lückenfüllung findet man zum Glück immer wieder, sei es durch Einzelanwälte oder durch Sozietäten. Diese müssen sich nicht nur mit wirtschaftsrechtlichen Sonderthemen wie grenzüberschreitender Besteuerung, Initial public offerings oder Asset management befassen. Auch Spezialisten für Presserecht, privates Baurecht und strikte Verkehrsrechtsanwälte haben ihren Weg gefunden. Nicht vergessen werden dürfen zudem oft bundesweit bekannte Experten, meist Einzelanwälte, die sich auf dem Gebiet des Wirtschaftsstrafrechts, des Kapitalanlegerschutzes oder des Sportrechts einen Namen gemacht haben.

Was passiert aber, wenn man die zündende Idee nicht oder zu spät hat? Bloßes Kopieren kann nicht der Weisheit letzter Schluss sein. Dies zeigt schon die inflationäre Verbreitung von Mediatoren in den letzten Jahren. Ständiges Ansicharbeiten ist deshalb geradezu Grundvoraussetzung, um aus einer motivierten Situation heraus den erhofften Durchbruch zu starten. Ein gewisses Risiko und enormer persönlicher Einsatz können gerade in den Anfangsjahren der Preis für eine gute Idee sein. Nötig ist während der ganzen Zeit deshalb auch der intensive Austausch mit Berufskollegen, die bewusst oder unbewusst Möglichkeiten aufzeigen können, um die erfüllte berufliche Tätigkeit doch zu erreichen. Zur schwierigen Situation junger Anwälte und zu den Vor- und Nachteilen einer frühzeitigen Spezialisierung hat das JuS-Magazin **RA Martin Lang** befragt, seines Zeichens Verantwortlicher des Forums Junge Anwaltschaft des DAV und Rechtsanwalt in München.

Jus-Magazin: Herr Lang, Sind Sie gern Rechtsanwalt? Noch dazu in München?

Lang: Natürlich bin ich gerne Rechtsanwalt. Niemand sollte 10 Stunden am Tag mit einer Tätigkeit verbringen, die ihm keinen Spaß macht! Ich habe alle unternehmerischen Freiheiten und lebe von der Zufriedenheit meiner Mandanten. Das unterscheidet mich z.B. von einem Richter. München hat – zugegeben – neben Frankfurt und Berlin die höchste Anwaltsdichte. Als Anwalt kann man nur erfolgreich in einem Netzwerk arbeiten und München ist die Stadt, in der ich seit der Geburt – mit einer Unterbrechung - lebe.

Jus-Magazin: Man könnte ja aufgrund neuer Studien auf die Idee kommen, dass Sie – rein statistisch – zu denjenigen jüngeren Anwälten gehören, für welche die Rechtsberatung mehr eine Verlegenheitstätigkeit ist und eigentlich nicht dem eigentlichen Berufsziel entspricht. Wie war das bei Ihnen?

Lang: Mit 38 Jahren gehöre ich bestimmt nicht mehr zu den jüngeren Anwälten. In der Abiturzeit habe ich noch geschwankt, ob ich Informatik studiere. Die damals aufkommenden „Heimcomputer“ C64, Amiga 500 & Co waren einfach eine zu spannende Sache. Ich habe mich dann aber in der Bundeswehrzeit für einen Jura-Studienplatz beworben und arbeite von der ersten Minute des Referendariats an in der Rechtsanwaltskanzlei meines Vaters. Nach vier Wochen fiel er aufgrund einer Herzklappen-Operation monatelang aus und ich war auf mich alleine gestellt. Es hat funktioniert und zeigt, dass Junganwälten nicht pauschal die Befähigung abgesprochen werden kann, sie könnten sich am Rechtsberatungsmarkt – im Gegensatz zu alten Hasen - nicht behaupten.

Jus-Magazin: Sie sind beim DAV Ansprechpartner im Forum Junge Anwaltschaft. Wie groß sind der Zulauf und die Akzeptanz dieser Standesvertretung bei den Junganwälten?

Lang: Wir sind innerhalb von 10 Jahren auf knapp 5.000 Mitglieder angewachsen. Mehr als 600 davon haben sich z.B. über eine gemeinsame Mailingliste zu einem Netzwerk zusammengeschlossen, in dem Tag für Tag per E-Mail Know-How ausgetauscht wird. Wer eine Frage hat, findet Netzwerkpartner, die Antworten und/oder Literatur dazu haben. Das erhöht die Qualität der Mandatsbearbeitung natürlich erheblich. Zweimal im Jahr findet ein Existenzgründerkongress mit Einsteigerthemen und namhaften Referenten statt. Das Forum ist nach den Arbeitsgemeinschaften der Familien- und Verkehrsrechtler übrigens die drittgrößte Arbeitsgemeinschaft im Deutschen Anwaltverein. Mitglied kann man bei uns bereits nach bestandenen ersten Examen werden. Spätestens dann muss man auch die Weichen für den Anwaltsberuf stellen bzw. in sich gehen, ob einem der Beruf liegt.

Jus-Magazin: Welche konkreten Hilfen kann der DAV den Berufseinsteigern geben, abgesehen von der erst seit Kurzem möglichen und bereits im Referendariat ansetzenden DAV-Rechtsanwaltsausbildung? Immerhin ist in der genannten Soldan-Studie zu lesen, dass die Annahme von Gründungsberatung gegenüber 1997 deutlich zurückgegangen ist.

Lang: Berufseinsteiger können Mitglied in einer der rd. 30 Arbeitsgemeinschaften zu den verschiedensten Rechtsgebieten werden. Die über 240 quer durch das Land verteilten örtlichen Anwaltsvereine bilden das für den beruflichen Erfolg unverzichtbare lokale Netzwerk. Wer auf einem Rechtsgebiet als anwaltlicher Experte angesehen wird, ist fast immer Mitglied in einem DAV-Anwaltverein. Der DAV und das Forum Junge Anwaltschaft geben nunmehr schon in 11. Auflage einen 700seitigen Ratgeber für junge Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte heraus. Alle für den Berufseinstieg wichtigen organisatorischen und fachlichen Themen werden dort behandelt. Der Ratgeber wird gegen eine Schutzgebühr von 5 EUR abgegeben. Den wirklichen Wert des Buches erkennt man daran, dass bei Ebay oft das Zehnfache und mehr dafür geboten wird. Wie immer im Leben. Wer nicht richtig informiert ist, zahlt drauf.

Jus-Magazin: Betreiben Sie auch Beratung für arbeitslose Juristen, laut der Soldan-Studie immerhin fast 10000 im Jahr 2006, oder kümmern Sie sich nur um die bereits im Arbeitsmarkt befindlichen Anwälte?

Lang: Mitglied im Forum kann man – wie gesagt – ab dem bestandenen ersten Examen werden. Natürlich rufen bei der Arbeitsmarktlage regelmäßig arbeitslose Volljuristen an. So ein Gespräch kann aber bestenfalls nur eine Initialzündung sein, selbst die Weichen richtig zu stellen und den Beruf professionell anzugehen. Die Anrufer haben - fast alle – sich erst mit Ende der Referendariatzeit für den Anwaltsberuf interessiert. Das ist zu spät. Man sollte schon im Studium in Kanzleien jobben und so prüfen, ob man in den Anwaltsberuf will, oder nicht. Wer in Studium und Referendariatzeit in Kanzleien gearbeitet hat, wird dort sehr, sehr oft übernommen.

Jus-Magazin: Die Berufsordnung lässt immer mehr Fachanwaltsbezeichnungen zu, die „Werbung“ mit Tätigkeits- und Interessenschwerpunkten ist erlaubt – wie schnell muss ein Junganwalt spezialisiert oder breit betitelt sein, um im Markt reüssieren zu können?

Lang: Die Tätigkeits- und Interessenschwerpunkte sind aus der Berufsordnung zwischenzeitlich gestrichen worden. Man darf mit Rechtsgebieten werben, wenn man gegebenenfalls auch bereits in der Ausbildung der Werbeaussage entsprechende Kenntnisse erworben hat. Die Kanzlei für Verbraucherrecht oder Naturschutzrecht ist also immer möglich. Weitergehende „qualifizierende Zusätze“ darf man nur verwenden, wenn man über besondere Kenntnisse verfügt und als Anwalt in erheblichem Umfang tätig gewesen ist, was immer man darunter versteht. Durch die rasante Entwicklung des anwaltlichen Werberechts wird § 7 Berufsordnung auch bald Rechtsgeschichte sein.

Zum zweiten Teil Ihrer Frage: Wer einen anwaltlichen Gemischtwarenladen mit sich herumträgt, gerät in Gefahr von Mandanten nicht als Fachmann zur Lösung des individuellen Problems angesehen zu werden. Hat man sich hingegen bereits einen Mandantenstamm aufgebaut, wird man dann oft für alle möglichen rechtlichen Probleme als Ansprechpartner gesucht. Eine möglichst schon in der Referendariatzeit beginnende Spezialisierung halte ich für wichtig. Genauso wie eine laufende Prüfung, ob man gerne Familienrechtler ist und mit den Dramen des Alltags umgehen kann oder eher ein analytisch denkender Zahlenmensch, der seine Berufung im Steuerrecht findet.

Jus-Magazin: Haben Sie sich schon spezialisiert? Oder stehen Sie in Planungen dazu?

Lang: Wir bearbeiten in der Kanzlei nur die Bereiche Erb- und Familienrecht und sind bei der Regulierung von Schadensfällen tätig. Kündigungsschutzklagen und Strafverteidigungen? Nein, Danke. In einem funktionierenden Netzwerk gibt man solche Mandate gerne an befreundete Kollegen weiter. Ich hoffe, dass ich bald Fachanwalt für Erbrecht bin.

Jus-Magazin: Würden Sie zu einer sehr frühen Spezialisierung, wenn überhaupt, als Einzelanwalt oder als Kanzleiappendix raten?

Lang: Der Appendix vermiformis ist ein Wurmfortsatz, der bei einer Blinddarmoperation entfernt wird. So eine Rolle möchte in einer Kanzlei niemand spielen. Es ist aber eine traurige Realität, dass Junganwälte nicht selten in alteingesessenen Kanzleien ausgebeutet werden, bis nach der wie ein Skalpellschnitt ablaufenden Trennung der nächste Junganwalt eingestellt wird. § 26 der Berufsordnung verbietet eine unangemessene Bezahlung. Es ist bereits Junganwälten gelungen, vor den Arbeitsgerichten eine angemessene Entlohnung einzuklagen. Andersherum kann niemand erwarten, dass man dauerhaft mehr verdient, als man erwirtschaftet. Wieviel Umsatz muss ein Junganwalt erwirtschaften, der sich ein Jahresbrutto von 70.000 EUR vorstellt, das man ohne Hochschulstudium heute in Angestelltenberufen schnell erzielen kann? Einzelanwälte können mE zukünftig nur erfolgreich sein, wenn sie auf maximal zwei oder drei Rechtsgebieten tätig sind, wie ein Unternehmer laufend die eigenen Kosten kalkulieren und in einem Netzwerk arbeiten. Das andere einem Hausarzt ähnliche Modell, der seine Mandanten dann an Fachanwälte weitergibt, hat sich auf dem Markt jedenfalls bisher nicht durchgesetzt. Der Fachanwalt für Verkehrsrecht würde sich doch geradezu riesig freuen, wenn der Allgemeinanwalt Unfälle mit unstreitiger Haftungsquote alleine regelt und ihm alle anderen unlukrativen Mandate weitergibt.

Jus-Magazin: Sehen Sie in einer raschen Spezialisierung eine ungünstige und frühzeitige Marktverengung für den Junganwalt? Er wird ja dann wahrscheinlich hauptsächlich für dieses Gebiet beauftragt.

Lang: Wie viele Fachanwälte für Familienrecht gibt es im OLG-Bezirk München? Um die 600. Warum soll man sich da nicht als Spezialist für den abgegrenzten Bereich von Kindschaftsmandaten etablieren können, wenn man zusätzlich vielleicht noch fachpädagogisches Wissen sich angeeignet hat. Warum soll es keinen Markt für Unterhaltsrechtler geben, die auch über vertiefte steuerrechtliche und sozialversicherungsrechtliche Kenntnisse verfügen und keine Kindschaftsmandate annehmen?

JuS-Magazin: Ist Ihrer Ansicht nach die richtige Spezialisierung auch eine Standortfrage?

Lang: Ein klares Nein. Wer an Krebs leidet oder von Bandscheibenschmerzen gepeinigt ist, würde für einen möglicherweise rettenden Spezialisten um die ganze Welt fliegen und sein ganzes Geld ausgeben. Warum soll man als Mandant nicht in die Provinz fahren, wenn das Mandat sich um eine Existenzfrage dreht und dort ein anerkannter Experte seinen Kanzleisitz hat. Dann wird es den Mandanten auch nicht stören, dass die Ehefrau die Türe öffnet, der Besprechungsraum im Obergeschoss eines Einfamilienhauses liegt und man im Hintergrund Kindergeschrei hört. Wegen einer Heizkostennachzahlung von 50 EUR wird niemand sich auf eine lange Reise machen. Aber von solchen Mandaten träumt auch kein Anwalt, es sei denn er sammelt Mandate für den Fachanwalt.

Jus-Magazin: Sehen Sie eine Gefahr darin, sich als junger Anwalt schnell einen oder mehrere FA-Titel zu erarbeiten, dann aber gegen unbetitelt erfahrene Kollegen im Prozess „alt“ auszusehen? Ist dann die Spezialisierung nicht ein Bluff?

Lang: Gegenfrage. Würden Sie eine Gefahr sehen, als Richter von einem auf seinem Rechtsgebiet mit allen Wassern gewaschenen Anwalt dominiert zu werden? Die Anforderungen an Fachanwaltstitel sind hoch. Wer sich in drei Jahren im Verkehrsrecht 160 Mandate zusammengesammelt hat, trägt den Titel zu recht und ohne den Nachweis an forensischer Praxis bekommt man ihn nicht. Jedes Rechtsgebiet ist laufend neuen Entwicklungen und Reformen unterworfen. Wer in einem Fachanwaltskurs 120 Stunden Fortbildung ableistet und erfolgreich die Klausuren besteht, hat nachgewiesen, dass er fachlich up to date ist. Der von Ihnen angesprochene alte Hase hat sich im Zweifel nicht 120 Stunden lang fortgebildet. Die überwiegende Mehrheit der Richter – vermute ich mal – auch nicht. Einer meiner Dozenten in der Fachanwaltsausbildung hat den Auszug eines Klausurfalles auf einer Richterfortbildung vorgelegt. Die Aufgabe sollte – wie bei den Fachanwälten – nur mit dem Gesetz gelöst werden. Nur wenige Richter haben den erbrechtlichen Fall komplett richtig gelöst. So viel zu den Anforderungen bei den Fachanwaltskursen.

Jus-Magazin: Bemerkten Sie bei jungen Einzelanwälten oder Bürogemeinschaften trotz der FA-Qualifikationsmöglichkeiten einen Trend zum breiten Beratungsangebot oder wird - auch durch das Fachanwaltswesen - der Junganwalt geradezu in die Nische gedrängt?

Lang: Der Junganwalt wird in die Ecke gedrängt, wenn man die Anforderungen an Fachanwaltstitel so hochschrauben würde, dass sie realistisch nur die alteingesessenen Kanzleien erreichen können. Dass dies nicht passiert, dafür setzt sich das FORUM Junge Anwaltschaft ein. Leider nehmen zu viele

Berufseinsteiger alles an Mandaten an, was kommt. Man meint, auf die Umsätze nicht verzichten zu können, weil Miete, Versicherungen, Personal, Fortbildung bezahlt werden wollen. Wer aber das Arbeitsrechtsmandat nicht annimmt und währenddessen einen Rundbrief an die Kfz-Sachverständigen vor Ort mit dem Angebot einer Kooperation schreibt, hat morgen die Mandate, die er sich heute wünscht. Andererseits muss man sich aber oft auch erst beruflich orientieren, bevor man sieht, welches Rechtsgebiet man mit Spaß an der Arbeit beackern will.

Jus-Magazin: Sehen Sie ein bestimmtes Rechtsgebiet als besonders geeignet an, um sich hierin zu spezialisieren oder zu profilieren, um einen halbwegs gelungenen Markteinstieg zu bewältigen? Etwa Familienrecht, Erbrecht oder gar Betäubungsmittelstrafrecht?

Lang: Sich innerhalb eines Rechtsgebiets zu spezialisieren, ist sicher hilfreich. Man sollte den Blick aber nicht nur auf Rechtsgebiete, sondern auf Personengruppen richten. In einer stetig vergreisenden Gesellschaft werden Rechtsprobleme von Senioren laufend zunehmende Bedeutung gewinnen.

Jus-Magazin: Im Bereich der nationalen und internationalen Rechtsberatung in Wirtschaftskanzleien gibt es schon seit je her die Möglichkeit, allein oder in kleinen Teams eine eigene Kanzlei zu gründen, die sich auf ein Rechtsgebiet beschränkt, die so genannten Boutiquen. Ist das ein attraktives und realistisches Modell für Junganwälte, um sich gleich auf ein überschaubares Stück des Gebührenkuchens zu stürzen?

Lang: Die Gewinner des gemeinsam von dem Anwaltsdienstleister Soldan, dem DAV, der BRAK, der FAZ und dem FORUM veranstalteten Existenzgründerpreises arbeiteten in selbst gegründeten Boutiquen. Sie hatten neben kaufmännischem Denken alle etwas gemeinsam. Sie boten den Mandanten einen Mehrwert durch Spezialkenntnisse, und das z.T. auf abgelegenen Gebieten wie dem Pharma- oder Altenpflegerecht.

Jus-Magazin: Nicht nur in Großstädten ist die Konkurrenzsituation für junge Anwälte enorm. Bekannt sind zwar skurrile Begebenheiten wie ein Anwalt aus Berlin, der hauptsächlich im Erotikmarkt berät, es bilden sich aber auch in der Provinz IT-Recht-Spezialisten heraus, genauso aber auch Subventionsexperten für Molkereibetriebe. Kann man als Anwalt im Rahmen des Berufsrechts gleichzeitig erfinderisch und erfolgreich sein, wenn man sich ein Beratungsgebiet ganz für sich sucht?

Lang: Die Vergangenheit hat gezeigt: Fast alle berufsrechtlichen Schranken bestehen nur solange, bis sich einer vor Gericht dagegen wehrt. Art.12 GG garantiert eine Berufsausübung, die nur wenigen Schranken unterliegt. Anwaltliche Werbung darf nicht gemeinwohlschädlich sein. Sie muss sachlich und berufsbezogen und nicht auf eine Mandatserteilung im konkreten Einzelfall gerichtet sein. Wettbewerbsrechtlich gilt das Verbot der belästigenden und irreführenden Werbung. Damit beantwortet sich die Frage, dass heute fast alles erlaubt ist, was früher berufsrechtlich Anwälten untersagt war. Es wurde diskutiert und sanktioniert, dass jemand sein Kanzleischild beleuchtete oder es wurde nachgemessen, wie groß es sein darf.

Jus-Magazin: Hat die Möglichkeit des Bekanntwerdens über das Internet die Spezialisierung von Anwälten gefördert? Kommt man dabei leicht in Konflikt mit Standesvorschriften?

Lang: Mit Standesvorschriften kann man nicht mehr in Konflikt geraten, weil die vom Bundesverfassungsgericht als verfassungswidrig eingestuften Standesrichtlinien durch die Berufsordnung abgelöst wurden. Das Internet erleichtert Abmahnprofis natürlich z.B. wegen eines fehlenden Impressums abzumahnern. Der BGH hat aber vor zwei Jahren entschieden, dass bei einem Eigenmandat des Abmahnenden und einem unschwer zu erkennenden Wettbewerbsverstoß keine Anwaltskosten ersetzt werden müssen. Es gilt unabhängig davon die Devise. Wer wagt, gewinnt. Während andere sich den Kopf zerbrechen, ob man für eine Werbeaktion Ärger bekommen kann, haben unternehmerisch denkende Anwälte diese längst erfolgreich umgesetzt.

Jus-Magazin: Wer einmal seine Nische oder vielleicht auch nur „Masche“ gefunden hat, wird sicherlich seinen Kollegen nicht davon berichten, um seinen eventuell lokal exklusiven Beratungsausschnitt zu wahren. Wie kann man als Standesvertretung trotzdem auch solche Anwälte in den Dialog mit den Berufskollegen bringen oder von deren Erfahrungen profitieren?

Lang: Die Erfahrungen auf unserer Mailingliste zeigen, dass es anders ist. Erfolgreiche Tipps werden gerne weitergegeben. Wer Wissen nicht mit anderen teilt, besitzt zwangsläufig auch nur einen Bruchteil davon. Ausreißversuche führen auch bei der Tour de France selten zum Erfolg, wenn sich das Hauptfeld im Windschatten wieder Meter für Meter heranarbeitet. Erfolgreiche Kanzleikonzpte bleiben zudem in den meisten Fällen nicht unentdeckt. Wer erfolgreich ist, steht automatisch im Rampenlicht.

Jus-Magazin: Studien zeigen auch, dass Anwälte zum Teil nur durch Zusatz Tätigkeiten überleben können. Auch diese Not kann aber erfinderisch machen. Haben Sie im DAV auch einen Überblick darüber, ob und wie viele junge Kollegen zumindest anwaltstypische Nebenbetätigungen wie Wohnungsverwaltung, rechtliche Betreuung oder gar Insolvenzverwaltung betreiben?

Lang: Die Zahlen der Rechtsanwaltskammern zeigen, dass der Zweiterberuf nicht die Ausnahme ist, sondern häufig vorkommt. Man muss dabei aber berücksichtigen, dass viele Unternehmensjuristen - alleine schon wegen der Vorteile der anwaltlichen Versorgungswerke im Vergleich zur gesetzlichen Rentenversicherung – die Anwaltszulassung behalten wollen. Wenn ein Existenzgründer für ein Wohnbauunternehmen die kaufmännische Mietverwaltung übernimmt, ist das doch eine gute Chance, auch an Mandate zu kommen. Statistiken über die Spannweite der Zweiterberufe werden nicht geführt. Man sollte es aber kritisch beäugen, wenn pensionierte Richter Anwälte werden, weil man sich ein nettes Zubrot zur auskömmlichen staatlichen Pension schaffen will und der etablierten Anwaltschaft die Umsätze dann fehlen. Solche Art von Reihenhauskanzleien sind für den Anwaltsmarkt das wirkliche Ärgernis. Der BGH hat kürzlich in diesem Zusammenhang entschieden, dass ein pensionierter OLG-Richter nun als Anwalt - wie andere auch - fünf Jahre auf seine OLG-Zulassung warten muss.

Jus-Magazin: Blickwechsel: Wenn das Rechtsberatungsgesetz erweitert würde und zukünftig auch Versicherungsmitarbeiter oder andere „Rechtskundige“ beraten dürften, wenn auch nur in begrenztem Umfeld: wird dann die übrige Rechtsberatung auch zur Nische?

Lang: Das Rechtsberatungsgesetz wird nicht erweitert, sondern abgeschafft. Wenn der aktuelle BMJ-Entwurf für ein Rechtsdienstleistungsgesetztext wird, ist aus Anwaltssicht das Schlimmste abgewendet. Er geht nicht weit über die zwingend zu beachtenden verfassungsrechtlichen Vorgaben hinaus und auch diese Punkte sind noch in der Diskussion. Und Kfz-Werkstätten werden schnell merken, dass sie weder das Know-How noch die Kapazitäten haben, sich auf den Kleinkrieg mit Kfz-Haftpflichtversicherungen um Restwertabzüge, Stundenverrechnungssätze etc. einzulassen. Wenn Banken Testamentsvollstreckungen übernehmen dürfen, ist das ärgerlich. Man wird nicht lange überlegen müssen, dass dann hauseigene Finanzprodukte guten Absatz finden werden. Das sollten die Leute wissen.

Jus-Magazin: Herr Lang, abschließende Frage: Welche drei typischen Fehler sollte ein Junganwalt auf keinen Fall begehen?

Lang: 1. Ich bin Anwalt und kein Kaufmann. 2. Ich muss alle Mandate annehmen, weil ich den Umsatz brauche. 3. Wenn es kritisch wird, schmeiße ich sofort hin.

Jus-Magazin: Vielen Dank für das Gespräch!