



Die Antwort auf Wettbewerbsdruck und steigende Anwaltszahlen: Frühzeitige Spezialisierung!

oder: „Der frühe Vogel fängt den Wurm...“

Von Rechtsanwalt Alexander Frhr. von Fürstenberg*



Sehr geehrte junge Kolleginnen und Kollegen,

als ich vor 30 Jahren zur Anwaltschaft zugelassen wurde, gab es in Deutschland 28.000 Rechtsanwälte. Heute sind es fast 160.000... Lassen Sie sich davon nicht entmutigen. Es ist aber wichtig, sich rechtzeitig Gedanken zu machen, wie es nach dem 2. Staatsexamen weitergeht.

Wenn Ihr Ziel den Anwaltsberuf ist, sollten Sie sich bewußt sein, dass auf Dauer kein Weg an der Spezialisierung vorbei führt. Dann aber ist es sinnvoll, diese fachliche Spezialisierung so früh wie möglich in Angriff zu nehmen. Nichts anderes gilt übrigens, wenn Sie vor haben, nach dem 2. Staatsexamen in die freie Wirtschaft zu gehen; auch als Syndikus im Unternehmen werden Sie sich sehr schnell spezialisieren müssen.

Nachstehend zur fachlichen Spezialisierung einige Gedanken und Denkanstöße, die auf zwei Jahrzehnte langer Erfahrung in der Fachanwaltsausbildung beruhen.

1. Warum Fachanwalt?

...und warum schon jetzt?

Wenn Sie sich spezialisieren wollen, gibt es keinen besseren Weg als die Fachanwaltsqualifikation in dem von Ihnen bevorzugten Rechtsgebiet. Die theoretische Ausbildung sollte so früh wie möglich in Angriff genommen werden, idealerweise können Sie das schon während des Referendariats bewältigen. Die Gründe liegen auf der Hand:

☐ Für Ihre Bewerbung **nach dem zweiten Staatsexamen** wird es ein – vielleicht entscheidender – Vorteil gegenüber Ihren Mitbewerbern sein, wenn Sie die theoretische Qualifikation zu einer Fachanwaltschaft vorweisen können. Diese ist für viele Arbeitgeber ein wichtiges Kriterium, es zählt mehr als der eine oder andere Prozentpunkt der Examensnote. Es bedarf nur eines Blicks in die Stellenausschreibungen der mittleren und großen

Sich abheben von der breiten Masse!

*Der Autor ist Geschäftsführer des Ausbildungsunternehmens Fachseminare von Fürstenberg (www.fachseminare-von-fuerstenberg.de) und verfügt über zwei Jahrzehnte Erfahrung in der Fachanwaltsausbildung (Steuerrecht und Insolvenzrecht in Kooperation mit der DeutschenAnwaltAkademie, sonstige Fachanwaltschaften in Kooperation mit C.H.Beck).

Kanzleien: vergewissern Sie sich – die üblichen Kontakt- und Stellenbörsen sind Ihnen über das Internet zugänglich; Sie werden feststellen, dass ohne Fachanwaltstitel bei der Erstbewerbung nach dem 2. Staatsexamen wenig und bei Folgebewerbungen nach den ersten Berufsjahren so gut wie nichts mehr geht.

❑ Die einmal erworbene Fachwaltsqualifikation bleibt Ihnen erhalten. Sie verfällt nicht. Es ist deshalb ohne Belang, wenn Sie noch ein paar Jahre brauchen, bis Sie als Anwalt zugelassen sind und natürlich erst dann Ihre praktischen Fälle für die Fachwaltszulassung sammeln können. Die theoretische Ausbildung können Sie bereits heute in Angriff nehmen:

Die Fachwaltsordnung (FAO) hat diesen Fall in §§ 15, 4 Absatz 2 ausdrücklich geregelt. Sie müssen sich nur nach Abschluss des Kurses im Umfang von 10 Zeitstunden jährlich in Ihrem Fachgebiet fortbilden. Die Fortbildungsnachweise sind dann später beim Antrag auf Verleihung des Fachanwaltstitels der Rechtsanwaltskammer vorzulegen. Mit anderen Worten: **Die einmal erlangte theoretische Fachwaltsqualifikation bleibt erhalten, solange die jährliche Fortbildungsverpflichtung erfüllt wird.**

Theoretische Fachwaltsqualifikation verfällt nicht!

❑ Die meisten Veranstalter geben Referendaren die Möglichkeit, die **Fachwaltsausbildung zu signifikant niedrigeren Lehrgangsgebühren** zu absolvieren, als sie den etablierten Anwälten abverlangt werden. Wer also ohnehin, den Gesetzen des Marktes gehorchend, irgendwann einen Fachanwaltstitel erwerben muss, bekommt seine Ausbildung nie wieder so günstig wie während der Referendarzeit.¹ Warum also bis nach dem zweiten Staatsexamen warten?

So günstig wie jetzt wird es nie wieder!

Nochmals zurück zu unserer Ausgangsfrage – warum gerade Fachanwalt?

Gepriüfte Qualität statt Selbstanpreisung

Die Antwort lautet: weil es eine vernünftige Alternative zur Fachanwaltsqualifikation nicht gibt, wenn man als Jurist sein ganzes Berufsleben noch vor sich hat.

Vergessen Sie die überkommene „Stufenleiter“ der Spezialisierungen, die die Satzungsversammlung früher einmal als den Königsweg angesehen hat: es gab die Möglichkeit, Interessenschwerpunkte zu benennen oder Tätigkeitsschwerpunkte. Beide Bezeichnungen finden sich heute noch vielfach in den Briefköpfen der Anwaltskanzleien, aber sie überzeugen nicht. Interessenschwerpunkt ist ohnehin ein zweischneidiger Begriff und für das Kanzleimarketing eher schädlich („Ich interessiere mich für das Fachgebiet, verstehe aber noch nicht viel davon...“). Der Tätigkeitsschwerpunkt mag zur Profilierung der Kanzlei sinnvoll sein, wenn in dem benannten Bereich tatsächlich ein fachlicher Schwerpunkt der Kanzlei liegt; die Angabe eines Tätigkeitsschwerpunkts ersetzt

¹ Als Referendar/in sollten Sie sich bei Gelegenheit (von einem Fachanwalt für Steuerrecht!) erklären lassen, ob und unter welchen Voraussetzungen die Lehrgangsgebühren steuerlich geltend gemacht werden können; dies hängt auch davon ab, wer den Lehrgang bezahlt... Wenn Sie die Fachwaltsausbildung erst (unmittelbar) nach dem zweiten Staatsexamen absolvieren: informieren Sie sich bei der Bundesagentur für Arbeit über die Fördermöglichkeiten. Wenn Arbeitslosigkeit droht und dem mit dem Kursbesuch entgegengewirkt werden kann, lassen sich die Lehrgangsgebühren ganz oder teilweise durch die Bundesagentur für Arbeit finanzieren.

aber nicht die Profilierung des einzelnen Anwalts der Kanzlei (intern gegenüber den Partnern und Kollegen, nach aussen gegenüber der Mandantschaft). Diese persönliche Profilierung kann werbewirksam nur mit dem Fachanwaltstitel erfolgen: denn der entscheidende Vorteil der Fachanwaltschaften ist das mit dem Titel verbundene Gütesiegel – **nachgewiesene Kompetenz im Fachgebiet statt Selbsteinstufung!**

Aus gutem Grund haben sich deshalb mittlerweile fast 35.000 Kollegen und Kolleginnen der Fachanwaltsausbildung unterzogen. Viele davon führen zwei Fachanwaltstitel, neuerdings ist es sogar zulässig, drei Fachanwaltstitel zu erwerben und zu führen.

Um gleich mit einem weiteren Missverständnis aufzuräumen: in den Anfängen der Fachanwaltschaft hatten viele Anwälte die Sorge, der Fachanwaltstitel und das Marketing mit diesem Titel werde Einbussen ausserhalb des von der Fachanwaltschaft abgedeckten Rechtsgebiets mit sich bringen. Nach dem Motto: Wenn ich mich als Fachanwalt für Familienrecht oute, kommt niemand mehr mit einem verkehrsrechtlichen Fall. Diese Bedenken sind durch die Praxis widerlegt. Aussagekräftige Statistiken belegen, dass der Fachanwaltstitel zu einem zwischen 30 und 60 % höheren Kanzleiumsatz bzw. Gewinn führt. Mögliche Einbussen auf der einen Seite werden also durch den Fachanwaltstitel bei weitem überkompensiert.

Fachanwälte verdienen mehr...

2. Welcher Veranstalter?

...worauf es ankommt:

Grundsätzlich gilt es zunächst, sich darüber klar zu werden, was über den Erfolg der Fachanwaltsausbildung entscheidet – es sind nicht die besten Pausenkekse...

Mit Abstand wichtigster Erfolgsgarant ist das pädagogisch/didaktische Engagement der Dozenten.

Top-Dozenten !!!

Je nach Ihrer fachlichen Präferenz werden Sie beurteilen können, ob die Dozenten eines Fachanwaltskurses „Names“ und/oder ausbildungserfahrene Praktiker sind. Schon die Anzahl der in einem Prospekt genannten Dozenten lässt gewisse Rückschlüsse zu. Es sollte sichergestellt sein, dass die im Prospekt angekündigten Dozenten auch tatsächlich im Seminar erscheinen, nicht etwa eine zweite Garnitur. Wären also für einen Lehrgang von 18 bis 20 Unterrichtstagen 20 oder mehr Dozenten genannt, können Sie kaum erwarten, dass Sie alle leibhaftig vor sich sehen werden... Ein seriöser Anbieter wird dann wenigstens offenlegen, welcher Dozent in welchem Lehrgangsort auftritt. Und wenn man Ihnen tatsächlich 20 verschiedene Dozenten verspricht: worin soll der Vorteil bestehen, eine thematisch geschlossene Unterrichtseinheit (beispielsweise GmbH-Recht),

die drei Seminartage erfordert, von drei verschiedenen Dozenten bestreiten zu lassen?

❑ **Guter Unterricht verlangt thematisch in sich geschlossene Unterrichtseinheiten.**

Idealerweise sollte eine Unterrichtseinheit von einem Dozenten konzipiert und bestritten werden – und von diesem Dozenten sollte dann auch die Seminarunterlage stammen. Weniger (an Dozenten) ist manchmal mehr...

Der Veranstalter sollte also die Gewähr dafür bieten, dass sein Ausbildungskonzept aus einem Guß ist. Der Dozent des ersten Unterrichtstages muss wissen, welcher Stoff von welchem Kollegen in welcher späteren Unterrichtseinheit unterrichtet wird. Andernfalls ergeben sich ärgerliche Redundanzen.

Ausbildungskonzept aus einem Guß

Eine Bemerkung am Rande dazu: was soll man davon halten, wenn in einem Fachanwaltskurs ein Dozent auftritt, der ein von einem Dritten (!) verfasstes Skript vorträgt? Man muss das Seminarskript selbst erarbeitet haben, wenn man es beherrschen will. Achten Sie also darauf, ob die kursbegleitenden Unterlagen des von Ihnen in Aussicht genommenen Anbieters von dritter Hand stammen oder von den Dozenten selbst.

3. Welches Ausbildungsmodell?

Fragt man nach dem richtigen Ausbildungsmodell, so hängt die Antwort nicht nur von den individuellen Bedürfnissen des Teilnehmers ab.

❑ Es gibt (früher häufiger als heute) „en-bloc-Kurse“, bei denen die Ausbildung in einem mehrwöchigen, ununterbrochenen Lehrgang erfolgt.

Derartige en-bloc-Kurse kommen für den im Beruf stehende Praktiker von vornherein nicht in Betracht, weil es nicht möglich ist, sich mehrere Wochen von seiner Anwaltspraxis frei zu machen. Bei Referendaren mag dies eher gehen, dagegen spricht aber ein entscheidender Gesichtspunkt: Der im Fachanwaltskurs vermittelte Stoff ist umfangreich und geht weit über die in der juristischen Ausbildung vermittelten Kenntnisse im jeweiligen Fachgebiet hinaus. Der Stoff ist also – überwiegend – für den Teilnehmer neu. Es ist schlechterdings nicht möglich, über Wochen hinweg jeden Tag neuen Stoff aufzunehmen und diesen auch noch zu behalten, wenn man keine „Luft“ hat zur zwischenzeitlichen Nacharbeit.

Was gegen die „en-bloc-Ausbildung“ spricht

□ Das didaktisch bessere Konzept besteht ohne Frage darin, den im Fachanwaltslehrgang zu vermittelnden Stoff in „verdaubare Häppchen“ zu zerlegen, wie dies heute die meisten Veranstalter machen. Man absolviert also eine zwei- oder dreitägige Unterrichtseinheit, inhaltlich in sich geschlossen, hat dann die Zeit, gezielt die Schwerpunkte dieses Stoffs nachzuarbeiten und geht erst danach in die nächste Unterrichtseinheit. Nur der Wechsel zwischen (fremdgesteuertem) Unterricht und (selbstgesteuerter) Nacharbeit gewährleistet, dass die Lerninhalte auf Dauer gespeichert werden. Vergessen Sie nicht: Die Fachanwaltsausbildung soll Ihnen ein Anwaltsleben lang in Ihrer beruflichen Praxis nützen. Es ist keine gute Idee, nur für das Kurzzeitgedächtnis und auf die lehrgangsabschließenden Klausuren hin zu lernen.

Besser: Unterricht und Nacharbeit im Wechsel

Es wird für Referendare in aller Regel möglich sein, bei rechtzeitiger Planung die 18 bis 20 Seminartage eines auf mehrere Unterrichtseinheiten ausgelegten und sich über einen längeren Zeitraum erstreckenden Fachanwaltslehrgangs mit ihrer Ausbildungsstation zu verbinden; dies gilt insbesondere für die Anwaltsstation oder die Wahlstation (nicht vergessen: es gibt Sonderurlaub und sonstige Urlaubsregelungen für Referendare).

Ausbildung während der Anwalts- oder Wahlstation

□ Neuerdings haben wir uns entschieden, zumindest bei einigen Fachanwaltschaften die Ausbildung in einer Kombination aus online-gestütztem begleitetem Eigenstudium und Präsenzunterrichtseinheiten anzubieten.

Neu: in 9 Präsenztagen zur Fachanwaltsqualifikation !

Damit reduziert sich der Zeit- und Kostenaufwand für die Fachanwaltsausbildung erheblich.

Das Nähere zu diesem neuen innovativen Ausbildungsmodell finden Sie auf dieser Homepage unter:
www.fachseminare-von-fuerstenberg.de/fachanwaltslehrgaenge

4. Wieviel Arbeits- und Lernaufwand ist erforderlich?

Um die Frage zu klären, in welchem Verhältnis Aufwand und Ertrag bei der Fachanwaltsausbildung stehen, betrachten wir zunächst die von der Fachanwaltsordnung vorgeschriebenen Leistungskontrollen.

□ Salopp formuliert: Die Fachanwaltsklausuren, die vom Veranstalter gestellt werden, und die im Laufe des Fachanwaltslehrgangs (meist an dessen Ende) zu absolvieren sind, sind kein „Sehtest“. Sie sind aber natürlich auch kein „3. Staatsexamen“. Man kann sich auf diese Klausuren, einigermassen gezielt und mit hoher Aussicht auf Erfolg, vorbereiten.

Leistungskontrollen sind machbar !

Jedenfalls gilt diese Aussage heute noch.

Nicht unerwähnt bleiben soll aber hier die seit Jahren im Fluß befindliche Diskussion in der Satzungsversammlung und bei den Zulassungsausschüssen der Rechtsanwaltskammern, ob es geboten ist, ein „Zentralabitur“

□ Wenden wir uns der **Vorbereitung der Leistungskontrollen** zu: Ein Dozent, der sein Handwerk versteht, wird im Unterricht Schwerpunkte setzen. Er wird diese Schwerpunkte (orientiert an den Erfordernissen der Anwaltspraxis) begründen, und es liegt nahe, dass die Klausuraufgaben sich insbesondere auf diese Seminarschwerpunkte beziehen. Mit anderen Worten: Eine gezielte Vorbereitung auf die Klausuren ist möglich. Die trotzdem unvermeidbaren (nirgends offiziell verlautbarten) Durchfallquoten bei den Leistungskontrollen der Fachanwaltslehrgänge wird man deshalb akzeptieren können. Und im Notfall ist es immer noch möglich, eine nicht bestandene Klausur zu wiederholen (davon erfährt niemand etwas!). *Gezielte Vorbereitung ist möglich!*

Machen Sie sich also keine allzu großen Sorgen um die Leistungskontrollen in der Fachanwaltsausbildung, Sie haben schon schwerere Klausuren geschrieben. Im Übrigen geht es nicht darum, Spitzenergebnisse in den Klausuren zu erzielen, die Fachanwaltsordnung verlangt nur „bestanden“. Wer trotzdem seinen Ehrgeiz nicht zügeln kann und in den Leistungskontrollen überdurchschnittliche Ergebnisse erreicht, sollte dies als Rückenwind für spätere Bewerbungen nutzen. Lassen Sie sich vom Veranstalter Ihre Platzziffer mitteilen. Wer unter 100 oder mehr Kandidaten bei den ersten 10 oder 15 in der Rangliste auftaucht, hat seine überdurchschnittliche Leistungsbereitschaft und einen überdurchschnittlichen Leistungsstand im Fachgebiet bewiesen. Eine solche Platzziffer ist aussagekräftig. Dies weiss auch Ihr künftiger Arbeitgeber.

„Ein gutes Pferd springt knapp...“

□ **Wieviel Lernaufwand erfordert die Fachanwaltsausbildung?** Bei gutem Unterricht durch gute Dozenten und bei entsprechend gestalteten, kursbegleiteten Skripten wird man von der Faustregel 1:1 ausgehen können; d.h., bei Planung der eigenen Klausurvorbereitung im Fachanwaltskurs sollte man mindestens einen Nacharbeitstag für jeden Unterrichtstag einplanen. Natürlich kann dies nur eine Faustregel sein, individuell kommt es auf die Vorkenntnisse an und auf den Schwierigkeitsgrad der Ausbildung – der zwischen den verschiedenen Fachanwaltschaften zum Teil erheblich differiert.

Faustregel 1:1

Beispiele: Im Bank- und Kapitalmarktrecht werden Sie mit sehr viel mehr völlig neuem Lernstoff konfrontiert werden als etwa im Strafrecht oder im Erbrecht. Das selbe gilt für das Steuerrecht – für die meisten jungen Juristen terra incognita –, ebenso und erst recht für das Insolvenzrecht, wo die Fachanwaltsordnung (sinnvollerweise!) reichlich Betriebswirtschaft vorschreibt.

Daraus ergibt sich dann aber natürlich auch eine gewisse Wertigkeit dieser Fachanwaltstitel.

Stellt man also den Lern- und Zeitaufwand für die theoretische Fachanwaltsausbildung dem Ertrag gegenüber, so kann die Abwägung nur lauten: Die Fachanwaltsausbildung lohnt sich.

Der Aufwand lohnt sich!

5. Erfreuliche Synergieeffekte

Nicht unerwähnt bleiben sollen auch die Vorteile, die die Fachanwaltsausbildung während des Referendariats als Nebeneffekt mit sich bringt:

□ Zunächst liegt auf der Hand, dass die theoretische Fachanwaltsausbildung, die vor dem zweiten Staatsexamen absolviert wird, die Vorbereitung eben dieses Staatsexamens im Pflicht- oder Wahlfach erheblich befördert. Wer etwa den Fachanwalt für Erbrecht oder für Handels- & Gesellschaftsrecht macht, wird davon im Examen profitieren, erst recht natürlich für das Wahlfach.

Rückenwind für das zweite Examen

□ Vor allem aber ist nochmals festzuhalten, dass der Nachweis der theoretischen Fachanwaltsqualifikation bei der Bewerbung nach dem zweiten Examen ein entscheidendes und gar nicht hoch genug einzuschätzendes Prae darstellt. Jeder künftige Arbeitgeber weiß, dass eine Fachanwaltsausbildung neben dem Referendariat Initiative und erhebliches Engagement vom Kandidaten verlangt. Er wird das Testat – zurecht – als Beweis für überdurchschnittliche Lern- und Leistungsbereitschaft werten (die der Bewerber seinem künftigen Arbeitgeber nicht nur als Wechsel auf die Zukunft verspricht, sondern bereits unter Beweis gestellt hat!). Das Testat eines renommierten Veranstalters über die erfolgreiche Teilnahme am Fachanwaltskurs kann das entscheidende Bewerbungskriterium sein, mit dem man sich von anderen abhebt.

Vorteile bei künftigen Bewerbungen

Am Rande: wer sich ohne persönliche Empfehlung als junger Anwalt bewirbt, kann natürlich seine Bewerbung gezielt an diejenigen Kanzleien richten, die den Fachanwaltstitel gerade nicht abdecken, den der Bewerber vorweisen kann...

□ Und schließlich, nicht zu vergessen, ist die Fachanwaltsausbildung wichtig für die angestrebte **Weichenstellung im Beruf**. Man sollte hier langfristig denken und seine Karriere strategisch planen. Zu überlegen ist also, was man aus der theoretischen Fachanwaltsqualifikation später machen will.

Strategisch richtige Weichenstellung...

Beispiel: Fachanwaltsausbildung im Steuerrecht – die meisten Bewerber denken nur daran, sich in steuer- und

wirtschaftsrechtlich orientierten Anwaltskanzleien zu bewerben. Es ist aber ebensogut möglich, von vornherein in eine Steuerberatungs- oder Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zu gehen. Wer dort – zunächst angestellt – die ersten Jahre in der Steuerabteilung arbeitet, hat nach wenigen Jahren die Möglichkeit, das Steuerberaterexamen abzulegen. Von hier aus könnte der Weg weitergehen zum Wirtschaftsprüferexamen, nachdem man innerhalb der Steuerberatungs- oder WP-Gesellschaft in die Prüfungsabteilung gewechselt ist; dort erwirbt man die von der Wirtschaftsprüferordnung vorgeschriebene Praxis für die Zulassung zum Wirtschaftsprüferexamen.

Wer diese Schiene konsequent geht, wird einige Jahre nach dem 2. Staatsexamen doppelt qualifiziert sein (Rechtsanwalt/Steuerberater) oder gar dreifach qualifiziert (Rechtsanwalt/Steuerberater/Wirtschaftsprüfer) – „Mehr kann man in Deutschland nicht werden...“, wie es vor Jahren der Vorsitzende des Instituts der Wirtschaftsprüfer in einer Vortragsveranstaltung treffend und ohne falsche Bescheidenheit formuliert hat.

Für alle frühzeitig entschiedenen Spezialisierungen gilt, dass sie zwar – wie gezeigt – erhebliche Vorteile für die berufliche Karriere mit sich bringen, andererseits aber nicht zu einer nachteiligen Festlegung führen. Wer sich in der Fachanwaltsausbildung mit Steuerrecht, Insolvenzrecht, Gesellschaftsrecht, Familienrecht, etc. vertieft befasst, wird darüber § 812 BGB nicht vergessen. Der Aspekt ist wichtig, weil immer wieder gegen die frühzeitige Spezialisierung angeführt wird, sie führe eben auch zu einer frühzeitigen Festlegung und versperre damit viele berufliche Wege. Die These ist nach meiner Erfahrung schlicht falsch.

...aber keine nachteilige Festlegung!

Fazit: Wenn wir den Aufwand für die Fachanwaltqualifikation, die während der Referendarzeit erworben wird, großzügig mit 40 Arbeits- und Lerntagen ansetzen (Verhältnis 1:1 zwischen Unterricht und Nacharbeit, s.o.), so wird dieser Aufwand sich ohne Frage rentieren durch **erhebliche Vorteile bei späteren Bewerbungen** und damit **wesentlich verbesserte Berufseinstiegs- und Berufsaufstiegsschancen.**

Der Fachanwalt lohnt sich!

Damit bleibt die Frage, für welche Fachrichtung und mithin für welchen späteren Fachanwaltstitel man sich heute entscheidet.

6. Welcher Fachanwaltstitel?

strategisch denken!

Die Antwort kann nur individuell ausfallen, je nach fachlicher Neigung. Man sollte aber (auch) strategisch denken.

Ganz grob wird man differenzieren können zwischen

□ denjenigen Fachanwaltstiteln, die man (nicht abwertend) als **Massenfachanwaltschaften** bezeichnen kann, wie z.B. Arbeitsrecht, Familienrecht, Verkehrsrecht, Miet- & Immobilienrecht,

„Massenfachanwaltschaft“

□ und den (auch nicht wertend gemeint) **Premiumfachanwaltschaften**, die eine sehr tiefgehende Spezialisierung im Bereich des Wirtschaftsrechts mit sich bringen, also insbesondere bei der Fachanwaltschaft für Handels- & Gesellschaftsrecht oder derjenigen im Gewerblichen Rechtsschutz, daneben auch bei den Fachanwaltschaften im Bank- & Kapitalmarktrecht (zukunftssträftig), im Steuerrecht und im Insolvenzrecht (die immer aktuell und nachgefragt sein werden).

oder „Premiumfachanwaltschaft“?

Wer also heute schon weiß, dass er auf Dauer in eine wirtschafts- und steuerrechtlich geprägte Kanzlei oder ein entsprechendes Unternehmen gehen will, ist gut beraten, die Fachanwaltschaft im Steuerrecht, im Handels- & Gesellschaftsrecht, im Gewerblichen Rechtsschutz oder sogar im Bank- & Kapitalmarktrecht ins Auge zu fassen.

Ein weiterer Aspekt langfristiger strategischer Planung: irgendwann werden Sie fragen, welchen Wert Ihre Kanzlei nach den Aufbaujahren oder gar im Herbst Ihrer Anwaltstätigkeit hat. Der Praxiswert hängt dann entscheidend davon ab, wie die Mandantenstruktur der Kanzlei aussieht – ist sie geprägt durch (möglichst zahlreiche) Dauermandate, also Mandanten, die der Kanzlei über Jahre oder Jahrzehnte treu geblieben sind? Solche Mandate erhöhen signifikant den Praxiswert. Vollziehen Sie diesen wichtigen Aspekt einmal nach: der hohe Anteil an Dauermandaten ist der Grund dafür, dass eine Steuerberatungspraxis bei gleichem Umsatz einen wesentlich höheren Kaufpreis erzielt als eine durchschnittliche Anwaltskanzlei. Selbst wenn der jährliche, auf den Kanzleihinhaber entfallende Gewinn gleich sein sollte – der Steuerberater erwirbt jedes Jahr „stille Reserven“ in Form eines sich ständig erhöhenden Praxiswerts, beim Anwalt ist dies nur in sehr begrenztem Maße der Fall. Verlieren Sie diesen Gesichtspunkt nicht aus den Augen. Hier gibt es wesentliche Unterschiede zwischen den einzelnen Fachanwaltschaften.

Beispiele: Es liegt auf der Hand, dass Dauermandate am ehesten typisch sind bei Steuerkanzleien (Steuererklärungen, Jahresabschlüsse, betriebswirtschaftliche Auswertungen)

kehren jedes Jahr wieder!). Auch im Gesellschaftsrecht oder im Gewerblichen Rechtsschutz kann man davon ausgehen, dass es gelingen wird, Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft an die Kanzlei zu binden. Demgegenüber werden Sie als Scheidungsanwalt oder als Spezialist im Verkehrsrecht vermutlich weniger Dauerkunden haben... (nicht jeder schafft es, Vertragsanwalt des ADAC am Ort zu werden).

Wer die wirtschaftsrechtlich geprägte Spezialisierung nicht wünscht, wird entscheiden müssen, für welches der „Massengebiete“ er sich entscheiden will – ob Arbeitsrecht, Familienrecht, Strafrecht, Mietrecht etc. ist dann nur noch eine Frage der persönlichen Neigung.

□ Wer ganz langfristig und strategisch denkt, wird sogar überlegen, auf Dauer mehrere Fachanwaltstitel zu erwerben (zur Erinnerung: neuerdings kann jeder Anwalt drei Fachanwaltstitel führen!). Damit stellt sich die Frage, welche und in welcher Reihenfolge. Es gibt ganz verschiedene Möglichkeiten, an die Sache heranzugehen.

intelligente Kombination von mehreren Fachanwaltschaften!

Beispiele: Zunächst kann man den Gesichtspunkt des Sachzusammenhangs zwischen „benachbarten“ Fachgebieten in den Vordergrund stellen. Dann bietet sich etwa die Kombination des Handels- und Gesellschaftsrechts mit dem Steuerrecht oder mit dem Bank- und Kapitalmarktrecht an. Wenn die wirtschaftsrechtliche Spezialisierung nicht von Interesse ist, kann man die Sache auch unter dem Aspekt der „Flächendeckung“ angehen: Kombiniert man etwa die Fachanwaltschaften im Familienrecht und im Arbeitsrecht, deckt man damit schon ein sehr breites Spektrum der typischen Mandate ab, die zur klassischen Anwaltstätigkeit gehören. Ein völlig anderer Ansatz wäre der „Boutiquen-Aspekt“: Kombiniert man die Fachanwaltschaften im Strafrecht und im Steuerrecht, ergibt sich die hochkarätige Spezialisierung im Steuerstrafrecht – ein lukratives Feld, auf dem die durch zwei Fachanwaltstitel ausgewiesenen Spezialisten nicht nach tausenden zählen...

7. Gesamtfazit

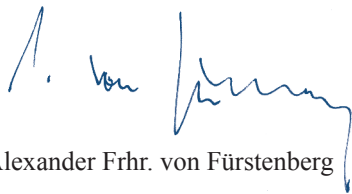
Öffnen Sie sich der Erkenntnis, dass die fachliche Spezialisierung unweigerlich auf Sie zukommen wird, unabhängig davon, ob Sie in den Anwaltsberuf oder in die freie Wirtschaft gehen wollen. Ziehen Sie daraus die Konsequenz, sich sorgfältig, aber baldmöglichst zu überlegen, in welche Fachrichtung Sie gehen.

Nehmen Sie die theoretische Ausbildung zu der von Ihnen gewählten Fachanwaltschaft so schnell wie möglich in Angriff – möglichst noch vor dem zweiten Staatsexamen.

Sie profitieren damit von den Synergieeffekten zwischen Fachanwaltsausbildung und Examensvorbereitung. Vor allem aber verschaffen Sie sich den vielleicht entscheidenden Vorteil für Ihre spätere Bewerbung als Anwalt oder Unternehmensjurist – und natürlich auch für Ihr späteres Kanzleimarketing², wenn Sie den Weg in die Selbständigkeit gehen wollen.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg für Ihre berufliche Zukunft!

Mit freundlichen kollegialen Grüßen



Alexander Frhr. von Fürstenberg

² Ein paar Worte zum professionellen Kanzleimarketing, das von vielen – auch etablierten – Anwälten allzu stiefmütterlich behandelt wird: Es ist keine gute Idee, sich darauf zu verlassen, dass potentielle Mandanten von allein den Weg zu Ihnen finden. Untersuchungen zeigen, dass 70% der Mandanten, die nicht auf persönliche Empfehlung gezielt zu einem bestimmten Anwalt gehen, nach dem Spezialisten suchen. Im allgemeinen Mandantenbewusstsein hat sich der Fachanwaltstitel derart durchgesetzt, dass die Mandanten gezielt nach dem Fachanwalt suchen. Konsequenz: Man ist gut beraten, ein durchdachtes und professionelles Kanzleimarketing zu betreiben; heute, wo es keine standesrechtlichen Fesseln mehr gibt, ist das Marketing wichtiger denn je. Es ist deshalb sehr verdienstvoll, dass sich die Bundesrechtsanwaltskammer der Sache angenommen hat. Gehen Sie auf die Homepage des DeutschenAnwaltVerlages (www.anwaltverlag.de). Suchen Sie dort nach „Leitfaden“ und arbeiten Sie diese irgendwann in Ruhe durch. Diese Leitfäden sind außerordentlich hilfreich, um einen Marketingauftritt der Kanzlei aus einem Guss zu schaffen. Aus meiner Sicht besonders zu empfehlen sind die BRAK-Leitfäden „Kanzleistraategie“, „PR & Werbung“, „Mandantenbindung & Akquise“. Die Leitfäden kosten wenige Euro, in jedem Fall eine sinnvolle Investition in Ihre berufliche Zukunft.