

GENERALIST ODER SPEZIALIST?

RECHTSANWALT HARTMUT KILGER, TÜBINGEN · PRÄSIDENT DES DEUTSCHEN ANWALTVEREINS

Die aufgeworfene Frage bezieht sich auf zwei Phänomene, die heute in einem starken Spannungsverhältnis zueinander stehen. Wer den Anwaltsberuf ergreift, wird sich mit der Frage nach Sinn und Inhalt dieser beiden Seiten derselben Medaille befassen müssen.

A. Spezialist

In der Innenstadt von Köln gibt es ein Geschäft, in dem man ausschließlich weißes Porzellan kaufen kann. Warum floriert es? Wo es doch zweifellos viele Kunden gibt, die auch buntes Porzellan kaufen würden, es dort aber nicht bekommen können. Das besondere Profil des Porzellanhauses macht seinen Erfolg aus. Im Bereich des Rechtsberatungsmarktes ist das nicht anders.

- 1) Auf der einen Seite steht das bestandene zweite Staatsexamen, voll gestopft mit der abgeprüften Stofffülle aus allen Bereichen. Der Volljurist ist firm auf allen maßgeblichen Rechtsgebieten, bereit überall mitzureden – so scheint es. Auf der anderen Seite ist offenkundig: alle sichtbar erfolgreichen Anwälte sind irgendwie spezialisiert; bereit jederzeit zuzugestehen, dass sie auf vielen daneben liegenden Fachgebieten nur noch gerade das wissen, was ihnen Ausbildung und Pauken auf das Staatsexamen vermittelt haben. Der Weg scheint also vorgezeichnet: wie, wann und unter welchen Vorgaben soll der Weg in die Spezialisierung in Angriff genommen werden? Das ist ein Thema dieses Beitrags.
- 2) Um es gleich vorwegzunehmen: Patentrezepte gibt es nicht. Gäbe es sie, so wären sie wertlos. Denn dann könnte sie jedermann befolgen. Das Wesentliche an einem Wettbewerb liegt aber gerade darin, dass der ausgetretene Trampelpfad der Patentrezepte verlassen und dem Publikum ein alternatives Bild geboten wird, welches den Bewerber auf dem Markt sichtbar macht. Die Devise heißt: sich über die eigene Person und deren Standort Bewusstsein zu verschaffen. Denn zum Glück ist jeder Fall anders gelagert.
- 3) Am Beginn steht die Frage: was bedeutet Spezialisierung überhaupt? Der frisch gebackene Volljurist wird geneigt sein, Vorlesungsverzeichnisse und Lehrbücher zur Hand zu nehmen, um zu untersuchen, welche – möglicherweise ausgefallenen – Rechtsgebiete für eine Spezialisierung in Betracht kommen könnten. Das kann durchaus sinnvoll sein. Denn es liegt nahe, eine rechtliche Spezialisierung in den Vordergrund zu stellen. So gibt es junge Anwälte, die sich beispielsweise durch besondere Kenntnisse im europäischen Vergaberecht profilieren. In der Zeit der Parteipendenaffären ist ein 33-jähriger Anwalt als Spezialist im Recht der Parteienfinanzierung bundesweit bekannt geworden. Dennoch wäre die bloße Beschränkung auf diesen rechtlichen Blickwinkel unklug. Denn es ist Vor- und Nachteil der juristischen Sicht zugleich, dass sie eine analytische Differenzierung nur unter rechtlichen Gesichtspunkten vornimmt. Tatsächlich lassen sich weder der Markt noch der Bür-

DIE ANWÄLTIN – DER ANWALT -> GENERALIST ODER SPEZIALIST?

ger mit ihren Anliegen ohne weiteres in rechtlich vorsortierte Schubladen einordnen. Beiden ist vollkommen gleichgültig, welchem Rechtsgebiet die Verfolgung eines bestimmten Interesses zuzuordnen ist. Die Unterteilung in Rechtsgebiete ist historisch gewachsen und oft dogmatisch begründet. Damit ist jedoch die sich stetig ändernde Wirklichkeit nicht erfasst. Tatsächlich kann eine an den Anwalt herangetragene Frage in mehrere, von einander scheinbar unabhängige möglicherweise hoch spezialisierte Rechtsgebiete zielen, was dazu führen müsste, dass der Kunde mehrere Spezialisten in Anspruch nehmen muss. Dieser Sachverhalt legt die Frage nahe, ob bei der Festlegung des Spezialgebiets weniger dogmatische Aufteilung als vielmehr die Bedürfnisse von Markt und Kunde maßgeblich sein müssen. Dies ist tatsächlich ein zweites, wirklich sinnvolles Konzept. Spezialisierung muss also nicht heißen: exklusive Bearbeitung eines bestimmten Rechtsgebiets. Sie kann vielmehr auch heißen: Bedienung eines bestimmten Marktsegments auf mehreren Rechtsgebieten. Denkbar ist es, Personengruppen für eine Spezialisierung ins Auge zu fassen. So ist ein „Kinderanwalt“ ebenso denkbar wie ein „Altenanwalt“: es gilt, die bei diesen Personengruppen in Konfliktfällen typischen Interessenkonstellationen zu kennen und das rechtliche Handwerkszeug für die Bewältigung bereitzustellen. Bei Beratung und Vertretung von Kindern kann das die entsprechenden Ausschnitte des Sozialrechts (Jugendhilferecht), des Familienrechts (Unterhalts- und Sorgerecht) wie auch des Strafrechts (Jugendstrafrecht, Opferentschädigung etc.) beinhalten. Ebenso ist eine Spezialisierung auf die Bewältigung bestimmter Lebensbereiche denkbar, z.B. auf den des „Wohnens“. Hier würde es auf die einschlägigen Ausschnitte des Baurechts, des Mietrechts, des Rechts der Finanzierung, des Wohnungseigentumsrechts etc. ankommen. Denkbar ist aber auch eine Konzentration auf bestimmte branchenbezogene Besonderheiten. Es gibt einen Anwalt, welcher sich einen Namen im Bereich der Lieferung, Errichtung und Erhaltung von Sporthallenböden einen Namen gemacht hatte. Auch das hoch spezielle Recht der Berufskrankheiten bei bestimmten Atemwegserkrankungen kann wegen der zahllosen technischen Einzel- und Besonderheiten ein ganzes Anwaltsleben ausfüllen. Ein anderer Anwalt ist dadurch bekannt geworden, dass er sich im Zusammenhang mit den bei Bluttransfusionen entstehenden Gefahren als Einzelkämpfer so eingesetzt hat, dass er in einer Anhörung des Bundestages als Sachverständiger auftrat. Ein weiterer Anwalt startet erfolgreich in den Beruf mit der Idee, alle die Personen und Institutionen ins Auge zu fassen, die mit dem Einsatz von Spielgeräten (für Erwachsene wie Kinder) zu tun haben.

Das heißt: die Suche nach Spezialgebieten weist weit über das Studium von Vorlesungsverzeichnissen und Lehrbüchern hinaus. Tatsächlich besteht die Aufgabe darin, den vielen Verästelungen der Wirklichkeit nachzuspüren. Die Suche nach einem Spezialgebiet bedeutet den endgültigen Abschied von der Studierstube; er führt hinaus in den frischen Wind des Marktes und der sich ständig ändernden Wirklichkeit. Spezialisierung ist der Erfolg des Wachen, der mitten im Leben steht. Denn natürlich: erfolgreiche Spezialisierung wird nur in einem Bereich möglich sein, den nicht längst schon andere Spezialisten besetzt haben.

GENERALIST ODER SPEZIALIST? ◀- DIE ANWÄLTIN – DER ANWALT

- 4) Diese Überlegung weist nach, dass der intuitiv erfasste Wortsinn „Spezialisierung“ eigentlich in die Irre führt. Natürlich ist es richtig, den Weg aus den ausgetretenen Trampelpfaden zu suchen. Aber dies ist nicht die alleinige Option. Auch der Weg innerhalb der ausgetretenen Trampelpfade kann zum Erfolg führen, wenn nur gewährleistet ist, dass er dem Anliegen des Marktes und des Kunden gerecht wird. Deswegen weist das scheinbare Gegensatzpaar Generalist/Spezialist in Wirklichkeit in eine Richtung, die den Erfolg generell markiert: es geht um eine Profilierung des Anwalts, die es möglich macht, dass er von Markt und Kunde als in seiner Besonderheit von den übrigen Berufsgenossen unterscheidbar erkannt wird. Das bedeutet in letzter Konsequenz: jedenfalls in der Theorie könnte man sich auch als Generalist spezialisieren, d.h. ein Profil dahin ausweisen, dass ausdrücklich die Abdeckung aller Rechtsgebiete in einer Hand angeboten wird. Wie das allerdings heute zu bewerkstelligen ist, wird zunehmend zum Problem. Wie profiliert sich der Generalist? In dieser Unsicherheit liegt allerdings auch Zukunftspotenzial: junge Anwälte könnten uns vormachen, wie man dieses Feld wieder wirklich erfolgreich besetzt.
- 5) Spezialisierung (oder Profilierung) ist auf der einen Seite das Ergebnis eines Entschlusses; aber er ist auch auf der anderen Seite oft das Fazit einer (möglicherweise langen und kurvenreichen) Entwicklung. Das heißt: der Gedanke an die Spezialisierung ist zwar unausweichlich; aber seine Ergebnisse können nicht über das Knie gebrochen werden. Zwar gibt es – durchaus nicht selten – Ausnahmen. Ein Anwalt hatte in Studium und Referendardienst schlechte Erfahrungen über das Ergebnis eines kleinen Anlagegeschäfts gemacht, sich über den finanziellen Verlust geärgert, sich in die Materie eingearbeitet und schon vor Anwaltszulassung auf diesem Rechtsgebiet spezialisiert. Beim Bundesgerichtshof gibt es einen dort zugelassenen Anwalt, der schon im ersten Semester den Rechtsanwalt beim Bundesgerichtshof angestrebt hat (auch die BGH-Anwälte sind in gewisser Weise Spezialisten). Aber die Regel sind solche Lebenswege nicht. Fragt man bekannte spezialisierte Anwälte, so berichten sie in aller Regel über die Zufälle, die sie zu ihrem Fachgebiet geführt haben. Also wird der Leser einwenden, dass die ganze Spezialisierungsdebatte im Grunde nutzlos sei. Zufälle ließen sich nicht steuern; entweder man habe Glück oder nicht.
- 6) Nun ist zwar zutreffend, dass eine voll planbare Wirklichkeit traurig und öde wäre. Gottlob steht die Option der zufälligen Entwicklung jedem offen. Aber es lassen sich doch einige wichtige Stichworte nennen, deren Beachtung einen Erfolg erleichtern kann.
 - a) Die Suche nach einem Spezialgebiet ist in erster Linie die Suche nach sich selbst. Was würde mir selbst Spaß machen? In welchem Milieu verkehre ich am liebsten? Wie wirke ich auf andere? Trete ich lieber im Nadelstreifenanzug oder mit Jeans auf? Sind mir Geschäftsessen ein Gräuel? Die Frage der nach der eigenen Vorliebe liefert ein offenkundiges Rezept. Kommt man bei sorgfältiger Eigenprüfung zum Ergebnis, dass einem die Juristerei insgesamt ohnehin von Anfang bis Ende zum Halse heraushängt, dann wird sich die Frage stellen, ob man sich nicht anderen Tätigkeitsfeldern zuwenden sollte. Das ist durchaus ehrlich und nicht abschätzig gemeint: besser jetzt die notwendige Entscheidung

DIE ANWÄLTIN – DER ANWALT -> GENERALIST ODER SPEZIALIST?

treffen als nach vielen frustrierten Berufsjahren. Der gerade Berufsweg ist heute ohnehin die Ausnahme. Und das Handwerkszeug der Juristen ist trotz der insgesamt nicht mehr diskutablen Juristenausbildung als Hilfsmittel in anderen Berufszweigen nicht ohne Nutzen. Also: wer die Anwaltszulassung erworben hat, hat schon einen ersten Weg zu einer Profilierung beschritten. Er wird sie nur bestehen, wenn er sie auch bejaht.

- b) Aber auch innerhalb der anwaltlichen Juristerei wird man bald Vorlieben feststellen, die man keinesfalls gering achten sollte. Denn letztlich wird nur erfolgreich sein, wem das Gebiet seiner Tätigkeit auch wirklich Spaß macht. Das eigene Profil, welches selbst es aufzubauen gilt, hängt auch davon ab, wie man auf andere wirkt. Die Teilnahme an einem Rhetorikkurs, die derartiges verdeutlicht, kann nur wärmstens empfohlen werden. Das geht hin bis zu platten Fragen der Äußerlichkeiten: bei den Strafrechtlern gibt es heute hoch profilierte Persönlichkeiten, die eine Haartracht zur Schau tragen, welche beispielsweise im Kreise von Kartellrechtlern einen Misserfolg deutlich prognostizieren ließe. Das heißt am Anfang: wo stehe ich selbst? Wie könnte ich mich in den Betrieb der Juristen eingeordnet sehen? Diese Frage sollte nicht zu gering geachtet werden. Die Suche nach freien Stellen, neuen Tätigkeiten und offenen Wegen vernachlässigt viel zu oft den Blick auf die eigene Person.
- c) Also bedeutet das: man sollte sich selbst – wenn nicht schon in der Ausbildung – jedenfalls im Berufsleben eine gewisse Zeit selbst beobachten, sich Spezialisten ansehen und deren Tätigkeit immer wieder in den Bezug zu der eigenen Anschauung über sich selbst setzen. Das spricht, wenn nicht eine Vorliebe von vornherein feststeht, eher dafür, mit der Spezialisierung am Anfang einige Zeit zu warten. Möglicherweise hat man in einem Anstellungsverhältnis die Chance auf diesem oder jenem Gebiet tätig zu werden und den Testvorgang voranzutreiben. Der von Anfang an Selbständige hat – Mandate vorausgesetzt – diese Möglichkeit ohnehin. Dieses Verfahren wird nach einiger Zeit von selbst in die eine oder andere Richtung führen. Sie kann man – durchaus auch mehrgleisig – dadurch unterstützen, dass man sich auf den entsprechenden Gebieten kompetent hält, durch Fortbildung und Zeitschriftenlektüre.
- d) Am Ende dieser Periode steht dann eines Tages, beispielsweise nach drei Jahren Berufstätigkeit, der Entschluss. Wohlgemerkt: ein Entschluss ist immer ein Sprung ins kalte Wasser. „Am Anfang war die Tat“ heißt es dann. Das ist leichter gesagt als getan. Wir sind alle ein wenig darauf angelegt, uns mitunter treiben zu lassen, Entschlüsse aufzuschieben, am Abend zu fassen und nach schlafloser Nacht morgens um 5 Uhr wieder zu verwerfen. Ohnehin sind wir Juristen Bedenkenträger. Aber es hilft nicht: der bequeme Weg führt nicht zur Profilierung. Wir haben nun einmal kein geschlossenes System mit einer begrenzten Zahl von Anbietern am Markt mehr, so, wie das im Bereich der Ärzte noch der Fall sein mag. Der Markt ist völlig offen, der Kunde sucht sich den passenden Anwalt mit immer höheren Ansprüchen. Und die Anbieter am Anwaltsmarkt – von den anderen Rechtsdienstleistern ganz zu schweigen, nehmen jedes Jahr um wenigstens 6000 Konkurrenten

GENERALIST ODER SPEZIALIST? ◀- DIE ANWÄLTIN – DER ANWALT

zu. Also gilt es, sich einen Ruck zu geben und sich zu entschließen, mit welchem Bild man am Rechtsberatungsmarkt in Erscheinung treten möchte. Dieser Schritt, dieses Bewusstsein, ist eine der Grundlagen anwaltlicher Tätigkeit. Nur Mut! – möchte man als Älterer zurufen.

- e) Ist der Entschluss gefasst, dann steht die Aufgabe an, wie man das für sich selbst als richtig erkannte Profil aufbauen möchte. Wie kommuniziere ich mit dem ausgesuchten Adressatenkreis? Es wird unumgänglich, sich mit dem Thema Marketing zu befassen und sich der hierzu inzwischen vorliegenden Literatur zu widmen. Dies ist ebenfalls an anderer Stelle dieses Ratgebers behandelt. Das Marketingverhalten anderer Kollegen zu beobachten ist nützlich – vor allem aus deren Fehlern kann man vieles lernen. Unser Berufsrecht ist sehr liberal: es lässt viele Möglichkeiten für das Hineinwachsen in die Spezialisierung zu.
- f) Bis vor kurzem stand die Stufenleiter „Interessenschwerpunkt, Tätigkeitsschwerpunkt und Fachgebietsbezeichnung“ bereit. Viele Anwälte praktizieren sie noch. Sie hat sich aber nicht bewährt: nur der Fachanwalt ist in Kundenkreisen bekannt geworden. Die beiden anderen Bezeichnungen kommunizieren nicht, was ihnen zudedacht war. Inzwischen ist klar, dass jede sachliche Unterrichtung über die eigene Profilierung zulässig und auch sinnvoll ist. Allerdings: sie muss auch richtig sein. Das gebietet letztlich der ehrliche Wettbewerb – Verstöße können nach UWG unangenehme Folgen haben. Der von der Satzungsversammlung in dem maßgeblichen § 7 BORA beschlossene Wortlaut lautet denn auch wie folgt.

„Unabhängig von Fachanwaltsbezeichnungen darf Teilbereiche der Berufstätigkeit nur benennen, wer seinen Angaben entsprechende Kenntnisse nachweisen kann, die in der Ausbildung, durch Berufstätigkeit, Veröffentlichungen oder in sonstiger Weise erworben wurden. Wer qualifizierende Zusätze verwendet, muss zusätzlich über entsprechende theoretische Kenntnisse verfügen und auf dem benannten Gebiet in erheblichem Umfang tätig gewesen sein. Benennungen sind unzulässig, soweit sie die Gefahr einer Verwechslung mit Fachanwaltschaften begründen oder sonst irreführend sind.“

Aber noch einmal: es ist wichtig, die BORA zu studieren, Kenntnis des UWG ist genauso wichtig

- g) Also: der Spezialisierungshinweis muss stimmen. Aber seine Grundlagen können in Ausbildung, Veröffentlichungen oder in sonstiger Weise erworben sein. Gefragt sind Phantasie in der Kommunikation der eigenen Profilierung und Klarheit über das Recht des UWG – wie bei jedem anderen Unternehmer auch.
- h) Wie man Fachanwalt wird, braucht hier nicht dargestellt zu werden. Denn das Instrumentarium hierfür kann in Gesetzestext (§ 59 b, Absatz 2 Ziffer 2 BRAO), in der Berufsordnung (§ 7 BORA) und vor allem in der Fachanwaltsordnung selbst, sowie in den einschlägigen Kommentaren zu BRAO und BORA nachgelesen werden. Vor allem aber: wenn man die Fachgebietsbezeichnung anstrebt, liegt der eigentliche Spezialisierungsvorgang bereits in der Vergangenheit. Denn der Fach-

DIE ANWÄLTIN – DER ANWALT -> GENERALIST ODER SPEZIALIST?

anwalt ist der Endpunkt der beschriebenen Entwicklung. Die eigentlichen Entscheidungen sind längst gefallen. Eine Rückkehr in andere Bereiche ist nur sehr schwer möglich, nicht zuletzt auch deswegen, weil der Markt den Fachanwalt als wirklichen Spezialisten wahrnimmt – und ihm deswegen Kompetenz in anderen Bereichen nicht mehr von vornherein zutraut. Das heißt letztlich: der Fachanwalt kann nur dem empfohlen werden, der innerlich und äußerlich bereits in nicht unerheblichem Maß Spezialist geworden ist. Nicht zu Unrecht verlangt die FAO schon deswegen einen beruflichen Vorlauf. Der junge Anwalt sollte ihn nicht als Blockierungsmaßnahme kritisieren: er dient dem Schutz des Kunden, aber aus den genannten Gründen auch dem Schutz des jungen Anwalts selbst.

Derzeit sind die Fachgebietsbezeichnungen für Steuerrecht, Verwaltungsrecht, Arbeitsrecht und Sozialrecht (als die ursprünglich klassischen Gebiete) und für Familienrecht, Strafrecht, Insolvenzrecht, Verkehrsrecht, Versicherungsrecht, Erbrecht, gewerblichen Rechtsschutz und Handels- und Gesellschaftsrecht und weitere Gebiete zugelassen. Die angewachsene Zahl der Gebiete beruht auf der immer erhobenen Forderung des DAV nach weiteren Fachgebietsbezeichnungen. Die Entwicklung ist nicht am Ende: weitere Fachgebietsbezeichnungen befinden sich in der Beratung. Das heißt: aufmerksame Beobachtung der Satzungsversammlung kann sich lohnen, wenn die Zukunftsaussichten auf dem einen oder anderen Gebiet beurteilt werden sollen. Auf jeden Fall ist aber, wenn die Spezialisierungsentscheidung gefallen ist, die Beobachtung der eigenen Tätigkeit geboten. Verlangt werden ja theoretische und praktische Kenntnisse. Mangels eines besseren Kriteriums ist für den Praxisnachweis die „Fallzählung“ üblich geworden. Also heißt es: Fälle sammeln. Am besten fährt, wer ein Anwaltsprogramm auf EDV benutzt. Es sollte die Aufteilung der eigenen Tätigkeit in Referate und die Zuordnung der einzelnen Fälle zu diesen Referaten von Anfang an so vorgenommen werden, dass die Mandate geordnet ausgedruckt werden können. Noch besser ist es, wenn man in einem Memo-Feld die jeweilige Mandatsbeschreibung (Inhalt, Verlauf, Besonderheiten) so mitführt, dass diese bei Ausdruck in einer gesonderten Spalte mit erscheint. Wer keine EDV hat (mit Verlaub: gerade der kleinste Anwalt sollte eine solche haben), kommt nicht umhin, rechtzeitig manuell eine Datei anzulegen. Denn der Fachausschuss will später eine detaillierte Liste sehen, natürlich bezüglich der Mandantennamen anonymisiert (am besten abgekürzt: Fall B./C.). Man wird enorme Arbeit haben, wenn man dann für die Vergangenheit erst alle Fälle wieder ausgraben und aufarbeiten muss. In der Mandatsbearbeitung selbst erkennt man im Übrigen am besten, ob im konkreten Fall nur eine Sache oder sogar mehrere Rechtsangelegenheit vorlagen, die eventuell gesondert zählen könnten. Der sorgfältige Anwalt legt ohnehin für jede Sache (auch für den selben Mandanten) eine eigene Akte (jedenfalls in der EDV) an, wenn es sich um eine andere Angelegenheit handelt.

Auch den Nachweis der theoretischen Kenntnisse sollte man rechtzeitig im Auge behalten. Natürlich kommt man nicht darum herum, den Fachanwaltskurs (vor allem bei DAA oder DAI, auch einzelnen Anwaltvereinen) zu belegen. Aber man

GENERALIST ODER SPEZIALIST? ◀- DIE ANWÄLTIN – DER ANWALT

bewältigt ihn und seine Klausuren leichter, wenn man schon anderweitige Fortbildungen hinter sich gebracht hat. Man unterschätze solche Veranstaltungen nicht. Zwar bringt auch die häusliche Lektüre der Fachzeitschriften voran. Aber der Kontakt mit den auf dem Berufsfeld vorhandenen anderen Interessierten nützt mehr, als allgemein angenommen wird. Und haben die Mitglieder des Vorprüfungsausschusses einer Kammer den Bewerber schon auf verschiedenen Fachveranstaltungen des Fachgebiets gesehen, wird es ihnen im Zweifel leichter fallen, einem solchen Bewerber die Berechtigung zuzusprechen als einem anonymen Unbekannten.

- 7) Ein Hauptproblem bei der Ausübung des Anwaltsberufs hergebrachter Prägung liegt in der Diskrepanz zwischen Anspruch und Wirklichkeit. Der Bürger darf den Anwalt – zu Recht – als qualifizierten Dienstleister betrachten. Die Ausübung des Freien Berufs ist in erster Linie durch das Erfordernis der Qualität gekennzeichnet. Dem stehen der Druck der knappen Zeit und die oft knappen wirtschaftlichen Ressourcen gegenüber. So stehen viele Anwälte in einem Teufelskreis zwischen dem letztlich durch das Damoklesschwert der Haftung verursachten Druck und dem schlechten Gewissen, oft nur oberflächliche Arbeit geleistet zu haben. Man hat zu vieles, zu Unterschiedliches am Hals. Natürlich wird hier schwarz gemalt: aber es schadet dem jungen Anwalt gar nicht, den Versuch zu unternehmen, mit älteren Anwälten auch ganz persönlich ins Gespräch zu kommen. Er wird dort oft ein Bild zu sehen bekommen, welches sich von dem Auftreten nach außen unterscheidet. Die Aufgabe des vorliegenden Ratgebers ist es auch, der jungen Generation Wege vorzuzeigen, wie man es besser machen kann. Jedenfalls arbeitet es sich erheblich leichter, wenn man sich seines Sachgebiet völlig sicher, also Spezialist ist.

Ein Weg zum erfolgreichen Anwalt ist die Spezialisierung und Profilierung. Die Reduzierung des Angebots allein auf „weißes Porzellan“ kann sehr sinnvoll sein. In der Beschränkung zeigt sich nämlich erst der Meister – sie weist auch den Weg aus dem beschriebenen Teufelskreis.

■ B. Generalist

In der letzten Aussage liegt aber ein Problem, welches einer tiefer gehenden Untersuchung harret. Denn die junge Anwältin, der junge Anwalt ist noch nicht „Meister“. Also kann es ein frommer Wunsch sein, ihm Beschränkung anzuempfehlen. Außerdem benötigt doch jeder eine Durststrecke, bis er genügend Spezialmandate hat, um überhaupt eine tragfähige Lebensgrundlage zu haben. Soll er in der Zwischenzeit verhungern? Diese Feststellung wirft die Frage nach dem Generalisten auf, die sich zwar nicht nur, aber sehr häufig gerade im Hinblick auf die junge Anwaltsgeneration stellt. Sie lautet letztlich: was wird aus dem Allgemeinanwalt?

- 1) Ist dies ein hoffnungsloses Unterfangen? Die schon mehrfach erwähnte Beobachtung, dass kein Anwalt mehr sämtliche Rechtsgebiete beherrschen kann, hat doch gerade zum gegenteiligen Ergebnis geführt. Es ist selbstverständlich: wer als Anwalt heute den Eindruck erwecken will, er könne dem Kunden alle von ihm gewünschten nur

DIE ANWÄLTIN – DER ANWALT -> GENERALIST ODER SPEZIALIST?

beliebig denkbaren Rechtsgebiete kompetent so bearbeiten, wie das auch Spezialisten tun, der wird seinen Kunden notwendig irre führen. Der Fortbildungsaufwand in einzelnen Rechtsgebieten ist so enorm, dass kein Mensch ihn für sämtliche Rechtsgebiete leisten kann. Das heißt: der Anwalt althergebrachter Prägung wird, wenn er verantwortlich handelt, seinem Mandanten nicht verschweigen können, dass er in den allermeisten Rechtsgebieten nur an der Oberfläche arbeiten kann. Dennoch muss er – meine ich – nicht der Vergangenheit angehören. Denn er hat Vorteile anzubieten, die der Spezialist – je mehr er sich profiliert hat – nicht mehr aufweisen kann.

- 2) Immerhin hat der Anwalt eine anspruchsvolle Ausbildung durchlaufen. Sie wird sich in der Zukunft verbessern. Sie werden vor allem die aufweisen, die die DAV-Anwaltsausbildung durchlaufen haben. Erst recht wird sich das Bild wandeln, wenn das Ziel einer echten Anwaltsausbildung erreicht sein wird. Die fehlende Spezialisierung hindert aber auch heute nicht, sich schnell einzuarbeiten. Der Generalist ist nicht zur Untätigkeit verdammt.
- 3) Dazu ist die Fähigkeit des fachbezogenen Überblicks über die in anderen Rechtsgebieten anstehenden Fragen zu nennen. Der Generalist hat ein Gefühl dafür, dass solche in benachbarten Bereichen angesprochen sein könnten. Niemand wird einen guten Spezialisten als Fachidioten bezeichnen; nichtsdestoweniger wird mit steigender Zersplitterung die Gefahr immer größer, dass das offen am Wegesrande liegende Problem vom Spezialisten nicht mehr gesehen wird. Bei einer Aufgliederung in immer mehr Spezialgebiete wird der Ruf nach dem Generalisten immer dringender werden: die heute lebende ältere Generation der Spezialisten ist dem Typus nach aus dem früher vorherrschenden Allgemeinanwalt herausgewachsen – er hat noch das „Generalistenfeeling“. Aber es gibt mehr und mehr reine Nur-Spezialisten, die von der Pike auf nie etwas anderes bearbeitet haben. Je größer ihre Zahl wird, um so dringender wird der vermittelnde Generalist notwendig.
- 4) Man sollte sich Gedanken darüber machen, was eigentlich „Qualität“ ist, wie sie der Kunde wünscht. Geht es denn nur um Fachqualität im engeren Sinne, also darum, wie gut man die juristischen Quellen und Mitteln nutzen kann? Oder ist nicht tatsächlich viel mehr gemeint? Geht es nicht auch darum, wie der Fachmann mit seiner Fachqualität in der Kommunikation unter selbständigen Individuen umgeht? Hat nicht der Gesetzgeber in der letzten Ausbildungs„reform“ gerade die Wichtigkeit der „Schlüsselqualifikationen“ betont? Geht es nicht auch darum, wie wir uns menschlich, nicht bloß fachlich mit den rechtsuchenden Menschen einlassen? Entspricht es denn wirklich den Vorstellungen des Ratsuchenden, wenn die Welt mehr und mehr von Kategorien der Betriebswirtschaft und des exzessiven Markt Denkens beherrscht wird? Ich meine: nein!
- 5) Es gilt, sich vor Augen zu führen, dass die Anwaltschaft eine – auf das Durchschnittsalter gesehen – der jüngsten akademischen Berufsgruppen ist. In anderen Berufsgruppen wird Überalterung beklagt. Es hat sich bewährt, dass die Anwaltschaft die Freie Advokatur und damit den freien Zugang zum Beruf verteidigt hat. Überall ist ein Rückzug aus der Fläche zu beobachten: Briefkästen werden abgehängt, Arztpraxen

GENERALIST ODER SPEZIALIST? ◀- DIE ANWÄLTIN – DER ANWALT

geschlossen, Gerichte aufgelöst. Die Zentralisierung schreitet voran. Es bleibt nur der Anwalt zurück. Auch der Rückzug hinter die Glasfronten großer Einheiten erhöht die Schwellenangst: gerade der kleine Anwalt vor Ort ist der eigentliche Ansprechpartner. Lassen sich daraus wirklich keine sinnvollen Konzepte entwickeln? Gerade eine junge Generation von Anwälten kann zeigen, dass es geht.

Das heißt: der Allgemeinanwalt, der Generalist, ist entgegen mancher Meinung nicht tot. Er muss nur anders agieren und sich anders profilieren, als dies bisher der Fall ist. Wie schon angemerkt: lebende Beispiele dieser Spezies können bisher kaum vorgeführt werden. Hier ist die Entwicklung noch nicht weit genug gediehen. Auch der „Fachanwalt für Allgemeines“ ist nicht Wirklichkeit. Aber es wird gerade Aufgabe unserer jungen Berufsangehörigen sein, hierfür ein Berufsbild zu schaffen und erfolgreiche Anwaltstätigkeit auch insoweit vorzuexerzieren. Mit anderen Worten: auch die „Spezialisierung auf das Allgemeine“ ist angesagt. Der junge Berufsanfänger sollte sich bei der üblichen Spezialisierungsdebatte also nicht davon ablenken lassen, dass diese Option ebenfalls besteht. Hier wird sein Erfindungsreichtum den richtigen Weg weisen können.

■ C. Generalist oder Spezialist?

Vier Antworten sollten die junge Anwältin und der junge Anwalt für sich selbst parat haben:

- 1) Spezialisierung ist ein Erfolg versprechendes Berufsrezept. Aber es ist nicht das einzige – es kommt darauf an, wie „Profil“ geschaffen wird.
- 2) Niemand ist gezwungen, „Nur-Spezialist“ zu werden. Der Mensch ist ein mehrdimensionales Wesen. Warum nicht Spezialist auf einem bestimmten Feld und gleichzeitig Generalist für den Rest (ein sehr verbreitetes Modell)? Also: nicht nur „entweder-oder“.
- 3) Die aufgeworfene Frage kann auch in den Stufen der persönlichen Lebensgeschichte ihre Antwort finden. In den ersten Berufsjahren Generalist, im Lauf der Zeit und als berufliche Krönung später Spezialist – das ist sicher ein Erfolg versprechendes Rezept. Vielleicht kommt künftig auch der umgekehrte Weg in Betracht.
- 4) Es gibt keine Einbahnstraße. Die Antwort kann für den Einzelnen auch gerade darin liegen, dass die bewusste Distanzierung von der Spezialisierung zum Ziel führen kann. Auch der Generalist hat Zukunft, wenn er von der jungen Generation mit neuem Inhalt erfüllt wird.

Bringen Sie uns Älteren also auch wieder bei, wie man buntes Porzellan verkauft!

