

# Wirtschaftsjuristen und junge Anwaltschaft

Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

## I. Wirtschaftsjuristen

Vor rund zehn Jahren, im Zuge der Diskussion über die Reform des Rechtsdienstleistungsrechts, waren Wirtschaftsjuristen in aller Munde – sie forderten von der Rechtspolitik, dass ihnen auch ohne Befähigung zum Richteramt die selbstständige Erbringung von Rechtsdienstleistungen *de lege ferenda* zu ermöglichen sei. Beim Gesetzgeber stieß dieser Wunsch bekanntlich auf taube Ohren. Es gibt sie aber weiterhin und in steigender Zahl – nur wenigen „Volljuristen“ dürfte bewusst sein, dass deutschlandweit von Universitäten und Fachhochschulen mehr als 60 Studiengänge angeboten werden, die nach einem Rechtsstudium zu einem Bachelor-Abschluss führen. Fast 50 juristische Studiengänge ermöglichen den Masterabschluss LL.M., ohne als Vorqualifikation die Erste Juristische Prüfung oder einen ausländischen Studienabschluss zu verlangen – ganz überwiegend haben diese Studiengänge wirtschaftsrechtliche Inhalte. Vergegenwärtigt man sich, dass es nur rund 40 rechtswissenschaftliche Fakultäten in Deutschland gibt, an denen für die Erste Juristische Prüfung studiert werden kann, zeigt sich, dass die Bedeutung der Bachelor- und Masterstudiengänge im Recht kein Randphänomen mehr ist.

**1** Ralf Vogler hat sich in einer Studie mit der „Rechtsstellung und Akzeptanz von Absolventinnen und Absolventen wirtschaftsjuristischer Studiengänge“ befasst – dass diese Dissertation an der Universität Siegen und damit nicht an einer Rechtswissenschaftlichen Fakultät entstanden ist, kann angesichts der Themenwahl nicht überraschen. Die Studie befasst sich neben juristischen Fragen mit Fragen der Ökonomie und des Arbeitsmarktes. Sie ist damit eine der seltenen interdisziplinären Arbeiten aus der Feder eines Juristen.



Rechtsstellung und Akzeptanz von Absolventinnen und Absolventen wirtschaftsjuristischer Studiengänge

Ralf Vogler  
Duncker & Humblot, 2014, 322 S.,  
ISBN 978-3-428-14324-5,  
89,90 Euro.

Den Ausgangspunkt der Studie bildet eine rechtliche Würdigung der möglichen Zugangswege zu denkbaren Berufsfeldern. Diese Würdigung wird in einem zweiten Schritt ergänzt um empirische Betrachtungen und rechtstheoretische Überlegungen. Mit diesem Ansatz wird zunächst das anwaltliche Berufsfeld untersucht, gefolgt von den Möglichkeiten der über § 3 BRAO mit dem anwaltlichen Berufsbild verknüpften Rechtsberatung. Weitere Teile befassen sich mit den reglementierten Berufsfeldern der Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und Insolvenzverwaltung. Abgeschlossen wird die Untersuchung mit einer Analyse der im Zugang

nicht reglementierten Arbeitsfelder. Bei der Untersuchung des Zugangs zum Beruf des Rechtsanwalts arbeitet der Verfasser die *de lege lata* bestehenden Zugangshürden für Nicht-Volljuristen heraus, um bei dieser Gelegenheit u. a. die Frage zu klären, ob wirtschaftsjuristische Studiengänge nicht als rechtswissenschaftliches Studium im Sinne von § 5 DRiG angesehen werden können. Der ermittelte, naturgemäß nicht überraschende Status Quo gibt Anlass zur Befassung mit den Reformbestrebungen in der juristischen Ausbildung und den Besonderheiten, die sich bei einem dem Bachelor-/Masterstudium anschließenden volljuristischen Studium ergeben. Der die Betroffenen zwangsläufig wenig hoffnungsfroh stimmende Befund leitet über zu der Analyse, wie unter Geltung des RDG Zugang zum Markt der Rechtsberatung gewonnen werden kann. Nach einer Untersuchung der sich aus §§ 2, 5 RDG ergebenden Hürden wendet sich Vogler dem Verfassungsrecht zu und kommt zu dem Ergebnis, dass der Eingriff in Art. 12 GG durch das RDG nicht nur unverhältnismäßig sein soll, sondern auch einer Prüfung anhand der praktischen Konkordanz nicht standhalte. Seine Zwischenbilanz: „[Es] muss konstatiert werden, dass das RDG in seiner momentanen Gestaltung in Ansehung der Interessen der Wirtschaftsjuristen nicht mit der Verfassung vereinbar ist.“ (S. 129). Auf den Gesetzgeber setzt Vogler hierbei mit Hinweis auf die „etablierten Lobbyorganisationen“ der Anwaltschaft (S. 131) nicht, er hofft vielmehr auf die Hilfe der Gerichte. Im nachfolgenden Kapitel, das den Zugang zum Berufs des Steuerberaters und Wirtschaftsprüfers beleuchtet, interessiert Vogler u. a., warum es Wirtschaftsjuristen nicht ermöglicht wird, unter erleichterten Voraussetzungen die Steuerberaterprüfung abzulegen – die Frage ist vor allem auch deshalb relevant, weil die Steuerberatung nach seinen Erkenntnissen das am stärksten nachgefragte Berufsfeld für die Absolventen wirtschaftsjuristischer Studiengänge ist. Den nachfolgend untersuchten Insolvenzverwalter hält der Verfasser aufgrund des fachlichen Anforderungsprofils als besonders naheliegende Betätigung für Wirtschaftsjuristen, die in diesem Tätigkeitsfeld einen Qualifikationsvorsprung gegenüber Volljuristen haben sollen. Vogler beklagt daher, dass zwar 20 Prozent der Insolvenzsachbearbeiter mittlerweile angestellte Wirtschaftsjuristen seien, diese aber nicht zu Insolvenzverwaltern bestellt würden. Er setzt u. a. darauf, dass die Stärkung der Gläubiger im Insolvenzverfahren perspektivisch zu Verschiebungen führen könnte. Abschließend befasst sich Vogler sodann mit zugangsfreien Tätigkeiten und hierbei insbesondere mit der Bedeutung von Wirtschaftsjuristen als Angestellten in Anwaltskanzleien und Unternehmen. Als „Zukunftshoffnungen“ sieht er die Compliance als Betätigungsfeld und die Akademisierung in mittelständischen Unternehmen.

**2** Das von Bernhard Bergmanns herausgegebene Werk „Berufs- und Arbeitsmarktperspektiven von Bachelor- und Master-Juristen“ ist ein Sammelband, der rund ein Dutzend Beiträge, die aus einer Fachtagung in Jahr 2012 hervorgegangen sind, zusammenfasst. Dargestellt werden Ausbildungsmodelle, Berufsperspektiven und Arbeitsmarktperspektiven von Bachelor- und Masterjuristen. Neben einer tour d'horizon aktuell bestehender Angebote werden u. a. zwei Studiengänge aus Mannheim und Berlin von Bitter und Prümm beispielhaft näher vorgestellt. Kämpferisch kritisiert Slapnicar in einem Beitrag den Ausschluss der Wirtschaftsjuristen vom Rechtsdienstleistungsmarkt, obschon auch Anwälte lediglich „universitäre Teiljuristen“ sein sollen. Er stellt die ein



**Berufs- und Arbeitsmarktperspektiven von Bachelor- und Master-Juristen**

Bernhard Bergmanns  
Boorberg-Verlag, Stuttgart 2013, 155 S.,  
ISBN 978-3-415-04978-9,  
25 Euro.

oder andere kühne These auf, die diese Zurücksetzung erklären soll (zum Beispiel Anwaltsdominanz im Rechtsausschuss des Bundestages). Evidenzbasierter nähern sich zwei Beiträge von *Bergmanns* und *Weegen* den Arbeitsmarktperspektiven von Bachelor- und Masterjuristen im Wettbewerb mit Volljuristen. Abgerundet wird die Publikation mit der Dokumentation einer lebhaften Podiumsdiskussion auf der Tagung, die der Band dokumentiert.

## II. Junge Anwälte

1 Als Fortschreibung von drei älteren, im Forschungsdesign ähnlichen empirischen Studien ist die Untersuchung „Die junge Anwaltschaft: Ausbildung, Berufseinstieg, Berufskarrieren“ zu verstehen, die das Soldan Institut unlängst publiziert hat. Empirische Studien zu jungen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten hatte *Christoph Hommerich*, bis 2011 Co-Direktor des Soldan Instituts, be-



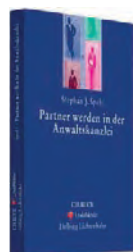
**Die junge Anwaltschaft: Ausbildung, Berufseinstieg, Berufskarrieren**

Matthias Kilian,  
Anwaltverlag, Bonn 2014, 343 S.,  
ISBN 978-3-8240-5428-2,  
15 Euro.

reits in den Jahren 1988 und 2001 durchgeführt. Das Soldan Institut selbst hat eine erste „junge Anwälte-Studie“ im Jahr 2006 unternommen, seinerzeit wurde der Zulassungsjahrgang 2003 befragt. An diese Studien hat die nun aktuell publizierte Untersuchung angeknüpft. Sie unterscheidet sich allerdings von den früheren Studien durch ihren deutlich breiteren Untersuchungsansatz. Für sie sind mehrere Tausend junge Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte der Zulassungsjahrgänge 2004 bis 2010 befragt worden. Durch die Befragung von insgesamt sieben Zulassungsjahrgängen ermöglicht die Studie, Erkenntnisse zu Veränderungen der Berufssituation junger Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte mit fortlaufender Dauer der Berufszugehörigkeit zu gewinnen. Wenngleich sich die Studie im Interesse der Vergleichbarkeit der Daten aus den Vorgängerstudien weitgehend an das bewährte Forschungsdesign anlehnt, sind doch zusätzliche Akzente insbesondere im Bereich der Erfahrungen der jungen Anwaltschaft mit der Berufsqualifikation, also der universitären Ausbildung und dem Referendariat, gesetzt worden. Im Übrigen ist die bewährte Aufteilung beibehalten worden: Berichtet wird zum einen von den Erfahrungen angestellter Junganwälte, zum anderen von den Erfahrungen von Kanzleigründern der vergangenen Jahre. Weitere Kapitel befassen sich mit freien Mitarbeitern und

Syndikusanwälten. Eine kurze Buchanzeige kann naturgemäß nicht auf 350 Seiten ausgebreitete empirische Erkenntnisse zusammenfassen, eine zentrale Erkenntnis der Studie ist aber, dass sich die Bedeutung von unternehmerischer und angestellter Tätigkeit dramatisch verschoben hat: Immer weniger Junganwälte beginnen die Berufstätigkeit selbstständig als Kanzleigründer oder Einsteiger in Sozietäten, immer mehr werden angestellt tätig. Nachhaltig ist diese Entwicklung freilich nicht: Nach acht Berufsjahren hat sich Bild umgekehrt, viele vormals Angestellte haben eigene Kanzleien gegründet oder sind Partner geworden. Andere interessante Befunde: Freie Mitarbeiter, deren Zahl allerdings abnimmt, sind auf der Basis der etablierten Beurteilungskriterien fast ausnahmslos scheinselfständig, während Unternehmenssyndizi nur sehr selten messbares eigenes Mandatsgeschäft haben. Weitere Streiflichter: Zusatzqualifikationen nehmen an Bedeutung zu, ausbildungsbegleitende Tätigkeiten in einer Kanzlei sind in rund der Hälfte der Fälle Sprungbrett für eine Tätigkeit in derselben Kanzlei nach dem Assessor-examen, Einstiegsgehälter stagnieren.

2 Angesichts des soeben angedeuteten empirischen Befunds, dass der „Aufstieg“ in einer Kanzlei als Berufskarriere immer wichtiger wird, die echte Kanzleigründung hingegen an Bedeutung verliert, passt in diese Bücherschau trefflich auch das Werk „Partner werden in der Anwaltskanzlei“ von *Stephan J. Spehl*. Wie der Titel vermuten lässt, geht es hierbei weniger um die unvermeidlichen gesellschaftsrechtlichen Fragen, sondern um praktische Aspekte einer



**Partner werden in der Anwaltskanzlei**

Stephan J. Spehl,  
Verlag C.H. Beck, München 2012, 215 S.,  
ISBN 978-3-406-63612-7,  
36 Euro.

Karriere in Sozietäten. Das von *Stephan Spehl*, Partner bei Baker McKenzie herausgegebene Werk ist eine strukturierte Sammlung von 20 Aufsätzen, die sich aus den verschiedensten Blickwinkeln mit der Frage „Wie werde ich Partner in einer Anwaltskanzlei?“ befassen. Sie beschäftigt auch in der Generation Y weiterhin viele angestellte Anwälte. Auskunft zu dieser Frage geben Autoren, die es zum Partner gebracht haben – Partner in Kanzleien verschiedenen Zuschnitts – von solcher mittlerer Größe mit regionalem Tätigkeitsfeld bis hin zur internationalen Wirtschaftskanzlei. Die Autoren geben Einblicke in ihre persönlichen Karrieren und Erfahrungen und bieten Junganwälten so instruktive Entscheidungshilfen für den eigenen beruflichen Weg.



**Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln**

Der Autor ist Direktor des Soldan Instituts. Er lehrt und forscht an der Universität zu Köln.

Leserreaktionen an [anwaltsblatt@anwaltverein.de](mailto:anwaltsblatt@anwaltverein.de).