



## Anwaltsrecht

# Bücherschau

### I. Ausbildung und Berufseinstieg

1. Über die Ausbildung der Anwaltschaft wird in Zeiten von nationalen Ausbildungsreformen und dem auf europäischer Ebene vorangetriebenen Bologna-Prozess viel diskutiert. Es geht bei dieser Diskussion auch um die künftige Wettbewerbsfähigkeit der Anwaltschaft in Märkten, in denen nationale Schutzzäune fallen und Monopolbereiche zurückgeschnitten werden. Zu diesem Gesamtkomplex ist eine interessante Untersuchung vorgelegt worden, die Zustimmung, aber auch Widerspruch herausfordert: *Oliver Sutter* stellt sich in seiner Studie „**Der Rechtsanwalt als Transaktionsdienstleister**“<sup>1</sup> die ehrgeizige Aufgabe, die von ihm einleitend formulierte Hypothese zu verifizieren, dass die deutsche Anwaltschaft im internationalen Vergleich von der angelsächsischen Konkurrenz überflügelt worden sei, weil sie sich durch eine falsch konzipierte Ausbildung, ein falsches Selbstverständnis und ein restriktives Berufsrecht selbst hemme. *Sutter* will dies am Beispiel des Unterneh-



Rechtsanwalt Dr. Matthias Kilian, Köln, ist Vorstand des Soldan-Instituts für Anwaltmanagement e.V., Essen. Sie erreichen ihn per E-Mail: [kilian@anwaltsrecht.org](mailto:kilian@anwaltsrecht.org).

menskaufs belegen, da es sich hierbei nach seinem Verständnis um eine Querschnittsmaterie handele, die verschiedenste Fähigkeiten des Rechtsanwalts verlange. Das Werk gliedert sich in fünf Hauptteile. Nach einem Kapitel zu den Anforderungen an den Berater im Rahmen eines Unternehmenskaufs, in dem *Sutter* u.a. nachweist, dass die Tätigkeit des Rechtsanwalts beim Unternehmenskauf eine „Cross-Selling“-Dienstleistung ist, und der Verfasser Bezüge zu Ausbildung, Selbstverständnis, Kompetenzen und Angebot des Rechtsanwalts herstellt, kontrastiert er den Befund mit einem rechtsvergleichenden Blick auf die USA. Ergebnis dieses Vergleichs ist ein Plädoyer, sich stärker am US-amerikanischen Modell zu orientieren und Rechtswissenschaft weniger als formale denn als empirisch-ökonomisch geprägte Wissenschaft zu begreifen und zu betreiben. *Sutter* lässt sich hierbei von der Erkenntnis leiten, dass Rechtsanwälte in ihrer Funktion als Kautelarjuristen Intermediäre zwischen den Parteien einer wirtschaftlichen Transaktion sind und diese Aufgabenwahrnehmung umfassende Kenntnisse nicht-juristischer Art verlangt. Er veranschaulicht diese These in weiteren Kapiteln, die sich mit den Funktionen des Rechtsanwalts als Informations-, Kommunikations- und Transaktionsmanager befassen. Die Weichenstellung, die *Sutter* früh vornimmt, belegt anschaulich das Dilemma des Anwaltsberufs deutscher Prägung im internationalen Wettbewerb: Unter dem Topos „Profil des Juristen“ diskutiert *Sutter* ausschließlich angelsächsische Positionen zu der Frage, welches Funktionsverständnis für den Anwaltsberuf sachgerecht ist. Diese decken sich nicht mit dem kon-

tinentalen europäischen Verständnis. Das deutsche Recht sieht im Rechtsanwalt als Teil der verfassten Anwaltschaft ein Organ der Rechtspflege, akzeptiert also umfassende, aus seinem Status fließende öffentlich-rechtliche Bindungen. Die Regulierung des angelsächsischen Anwalts ist hingegen deutlich stärker zivilrechtlich geprägt. Die interessante Untersuchung hätte an Überzeugungskraft gewonnen, wenn der Autor dieser Fundamentalfrage nachgegangen wäre. Nur bei ihrer sachgerechten Einordnung gelangt man zu dem entscheidenden Problem, ob man mit Blick auf den Markt bereit ist, den „Wirtschaftsanwalt“ so stark in die Nähe seiner angelsächsischen Kollegen zu bringen, dass man in ihm – mit allen dann zu ziehenden Konsequenzen – etwas anderes sieht als ein Organ der Rechtspflege, nämlich einen auch rechtlich geschulten Unternehmensberater. Hiermit verknüpft ist letztlich auch die Frage, welche Inhalte Juristenausbildung haben sollte. Uneingeschränkt zu unterstützen ist die von *Sutter* breit entwickelte These der besonderen Bedeutung der Rechtsökonomie und das hieraus entwickelte Petition, dass auch die Ausbildung verstärkt rechtsökonomische Bezüge aufweisen sollte. Es lässt sich jedoch nicht verkennen, dass der im Wirtschaftsrecht tätige Kautelarjurist nur ein – in absoluten Zahlen – kleiner, wenn auch überproportional medienpräzenter „Player“ am deutschen Anwaltsmarkt ist, sich damit also die Frage der Sachgerechtigkeit einer Orientierung von Berufsbild und Ausbildung an seinen Bedürfnissen durchaus stellt.

2. In Neuauflage erschienen sind die beiden von *Dieter Trimborn von Landenberg* verantworteten Titel „**Erfolgreich starten als Rechtsanwalt**“<sup>2</sup> – hier fungiert er als Herausgeber – und „**Die erfolgreiche Bewerbung als Rechtsanwalt**“<sup>3</sup>. Beide Titel lassen sich auf das Engagement *Trimborn von Landenbergs* als langjähriger Vorsitzenden des DAV-FORUMS Junge Anwaltschaft zurückführen und profitieren ersichtlich von den dort gewonnenen Erfahrungen. Der Titel zum Berufsstart ist ein Vielautorenwerk, dessen Verfasser fast allesamt jüngere Kanzleigründer sind, die bei ihrem Weg in die Selbstständigkeit gemachte Erfahrungen weitergeben. Die sich beim Berufseinstieg ergebenden Fragen wie die Kanzleigründung als solche, die Kanzleiführung, das Gründungsmarketing, Informationsmanagement, Einnahmequellen, Buchführung und Steuern werden flott geschrieben und verständlich nahegebracht. Dem Anliegen eines günstigen Preises ist wohl ein recht kleines Schriftbild geschuldet, welches das Lesen etwas erschwert, den Nutzen des Werkes für jeden interessierten Nachwuchsanwalt indes nicht schmälert. Nicht an den Kanzleigründer, sondern an den Arbeitnehmeranwalt richtet sich die Neuauflage zur Bewerbung als Rechtsanwalt, das die anwaltspezifischen Besonderheiten der Stellensuche herausarbeitet. Nur ein geringer Anteil des Werkes befasst sich mit der Bewerbung als solcher – solche Informationen bieten auch allgemeine Beratungsrategeber. Der Mehrwert liegt in Antworten auf Fragen nach hilfreichen Qualifikationen, den Möglichkeiten der Stellensuche und bedenkenswerten Inhalten eines möglichen Arbeitsvertrages. Beide Titel sind ohne jeden Zweifel überaus sinnvolle Anschaffungen für den Berufsstart.

1 *Oliver Sutter*, Der Rechtsanwalt als Transaktionsdienstleister: dargestellt am Beispiel des Unternehmenskaufs, Shaker-Verlag, Aachen 2004, 273 S., ISBN 3-8322-3063-7, EUR 49,80.

2 *Dieter Trimborn von Landenberg*, Erfolgreich starten als Rechtsanwalt, Anwaltverlag, Bonn, 2. Auflage 2005, 412 S., ISBN 3-8240-0722-3, 36,- EUR.

3 *Dieter Trimborn von Landenberg*, Die erfolgreiche Bewerbung als Rechtsanwalt, Anwaltverlag, Bonn, 2. Auflage 2005, 136 S., ISBN 3-8240-0722-3, 24,- EUR.



## II. Kanzleiabwicklung

Die Kanzleiabwicklung hat seit ihrer erstmaligen eigenständigen Regelung im Jahr 1943 nur selten die Aufmerksamkeit von Autoren gefunden. Umso erfreulicher ist, dass *Nadja Lambertz* ihre von *Olzen* in Düsseldorf betreute Dissertation „**Der Kanzleiabwickler**“<sup>4</sup> dieser Thematik gewidmet hat und damit, soweit dem Rezensenten bekannt, die erste Monographie zur Materie vorgelegt hat. Vier Problemkreise interessieren *Lambertz*: Das Verhältnis des Kanzleiabwicklers zu Mandanten der Kanzlei, zu anderen Vertragspartnern des früheren Rechtsanwalts, zu diesem selbst bzw. dessen Erben und schließlich zu anderen Verwaltern, insbesondere zu einem Insolvenzverwalter. Besonders verdienstvoll ist, dass *Lambertz* bislang vernachlässigte Grundlagenfragen aufarbeitet: So weist sie durch eine methodisch sorgfältige Untersuchung nach, dass der Abwickler nicht als Stellvertreter der früheren Rechtsanwalts handelt. In der sich anschließenden Erörterung der Frage, ob statt dessen eine Vertragsübernahme anzunehmen ist, verneint *Lambertz* diesen denkbaren Ansatz mit ausführlichen zivilrechtlichen Überlegungen. Ihr Ergebnis: Der Kanzleiabwickler, der sich hierbei auf eine gesetzlich fingierte Vollmacht stützen kann, und der Mandant sind durch ein gesetzliches Schuldverhältnis verbunden. Sodann thematisiert *Lambertz* die Frage, wen bei einer Kanzleiabwicklung die Aktenaufbewahrungspflicht trifft, und widerlegt die ganz h. A., dass diese vom Rechtsanwalt bzw. dessen Erben zu erfüllen ist. Die Verfasserin legt diese Pflicht über § 55 II 1 BRAO dem Kanzleiabwickler auf. Sodann beleuchtet *Lambertz* in einem kürzeren Kapitel das Schicksal der Arbeits-, Miet-, Leasing- und Giroverträge des früheren Rechtsanwalts. Hier gelangt sie mit deutlicher Kritik an den unklaren Ausführungen im bisherigen Schrifttum zu dem Ergebnis, dass der Abwickler diese Vertragsverhältnisse nicht abwickeln muss und darf, da ihm durch §§ 55, 53 BRAO nur Einzelbefugnisse eingeräumt werden. Im sich anschließenden Kapitel behandelt die Verfasserin vor allem Befugniskonflikte zwischen Abwickler und früherem Rechtsanwalt, bevor sie sich in einem weiteren Hauptteil dem Nebeneinander von Abwickler und Insolvenzverwalter zuwendet. Sie skizziert zunächst die Aufgaben und Befugnisse des Insolvenzverwalters über das Vermögen eines Rechtsanwalts, um Kollisionspotentiale mit dem Abwickler zu ermitteln. Eine Befugniskollision will sie analog § 55 III, 53 X 3 BRAO auflösen. Zudem plädiert *Lambertz* an den Gesetzgeber, den Abwickler in die Liste der Massegläubiger gemäß § 54 Nr. 2 InsO aufzunehmen. Eine interessante Studie, die zweifelsfrei auf Interesse bei den Kammern und BRAO-Kommentatoren stoßen wird.

## III. Rechtsökonomie

Die in Deutschland nicht sehr intensiv gepflegte Teildisziplin der Rechtsökonomie, die auch *Sutter* in seiner oben bereits vorgestellten Studie beschäftigt, hat eine weitere interessante Arbeit hervorgebracht, die unmittelbar die anwaltliche Tätigkeit beleuchtet. *Ralph Junghans* hat in einer von *Schäfer*, Deutschlands profiliertestem Rechtsökonom, betreuten Dissertation mit dem Titel „**Strategisches Verhalten des Gruppenanwalts: Eine Analyse der mit einer Einführung der Gruppenklage in das deutsche Recht verbundenen Gefahren**“<sup>5</sup> die ökonomischen Auswirkungen der Einführung einer Gruppenklage ins deutsche Recht untersucht. Der kollektive Rechtsschutz ist vor allem aus den USA in Form der „*class action*“ bekannt, findet aber auch in europäischen Rechtsordnungen vor allem zum Schutz

kollektiver Verbraucherinteressen zunehmend Verbreitung. Nicht zuletzt die Richtlinie 98/27/EG hat auch in Deutschland eine Diskussion angestoßen, ob die Bündelung von Interessen im Zivilprozess umfassender ermöglicht werden sollte. *Junghans* stellt verschiedene Ausgestaltungen der Gruppenklage gegenüber und analysiert die jeweils vorhandenen Handlungsspielräume des Gruppenanwalts vor allem unter dem Blickwinkel, ob sie Missbrauchspotentiale in nennenswertem Umfang eröffnen. Die Studie ist für einen Juristen keine leichte Kost, nimmt sie doch rechtliche Fragestellungen lediglich zum Ausgangspunkt für komplexe ökonomische Betrachtungen. Der einleitende erste Teil der Studie bietet allerdings noch vertraute Materie: Der Autor nimmt zunächst einige Abgrenzungen vor, indem er z. B. die aus seiner Sicht bestehenden Vorteile einer Gruppenklage gegenüber der bereits existierenden Verbandsklage und den besonderen Reiz der Gruppenklage darstellt: Sie dient der Überwindung des durch zu hohe Transaktionskosten bedingten rationalen Desinteresses von Inhabern geringwertiger Ansprüche an der Kompensation von Streuschäden durch Schaffung einer entsprechenden Nachfrage durch einen auf die „Einsammlung“ dieser Streuschäden spezialisierten Gruppenanwalt. Hierdurch wird das bei Streuschäden auseinanderfallende gesellschaftliche Interesse an Schadenskompensation, das sich auf präventive und allgemeine wohlfahrtstheoretische Überlegungen stützt, und das durch den geringen Erwartungswert des Anspruchsinhabers geprägte individuelle Interesse in Deckung gebracht. Die Steuerung der Anspruchsdurchsetzung liegt bei einer solchen Gruppenklage in wesentlich stärkerem Maße in den Händen des Rechtsanwalts, weil die Anwalt-Mandantenbeziehung nicht nur – wie stets bei Aufeinandertreffen von Fachmann und Laie – von Informationsasymmetrien und der daraus resultierenden Prinzipal-Agenten-Problematik geprägt ist, sondern aufgrund der Geringwertigkeit der Ansprüche auch von einem rationalen Desinteresse an der Überwachung des Gruppenanwalts beeinflusst ist. Dieser zusätzliche Aspekt, so die Prämisse, eröffnet Potenziale zur Durchsetzung von wirtschaftlichen Eigeninteressen des Rechtsanwalts, die sich über seine Vergütung realisieren. *Junghans* untersucht, inwieweit zur Durchsetzung solcher Eigeninteressen durch unterschiedliche Kostenerstattungsmechanismen, Vergütungsberechnungen (Streitwertabhängigkeit / Streitanteil / Stundenhonorar) und die Erfolgsabhängigkeit der Vergütung (deren Unzulässigkeit er fälschlich entsprechend der vor 1994 geltenden Rechtslage aus § 138 BGB herleitet) angereizt wird. Nach der sehr sorgfältigen Entwicklung ökonomischer Modelle gelangt *Junghans* zu dem Ergebnis, dass die Gruppenklage im deutschen Recht vorstellbar ist und seiner Ansicht nach wohlfahrtssteigernd wäre. Voraussetzung sei allerdings bei einer rechtsökonomischen Betrachtung die Einführung von erfolgsabhängigen Vergütungsmodellen. Die aus dem amerikanischen Recht bekannten Probleme sieht er als vermeidbar an, wenn das Erfolgshonorar des Rechtsanwalts nicht in einem Streitanteil besteht und zugleich eine Kostenerstattung Platz greift, die dem amerikanischen Verfahrensrecht (weitgehend) fremd ist.

**Vorschau:** Die nächste Bücherschau befasst sich mit Titeln zur Anwalts-geschichte.

4 *Nadja Lambertz*, Der Kanzleiabwickler, Nomos-Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 2004, 209 S., ISBN 3-8329-1020-4, 46,- EUR.

5 *Ralph Junghans*, Strategisches Verhalten des Gruppenanwalts: Eine Analyse der mit einer Einführung der Gruppenklage in das deutsche Recht verbundenen Gefahren, Verlag Peter Lang, Frankfurt 2003, 274 S., ISBN 3-631-51712-2, 51,50 EUR.