

JURISTISCHE WEITERBILDUNGEN AUF DEM PRÜFSTAND

Welche Weiterbildung ist für welchen Anwalt die richtige?



Dr. Geertje Tutschka

Der juristische Weiterbildungsmarkt ist in den letzten Jahren stark gewachsen: Masterstudiengänge, Fachanwaltslehrgänge, Mediationsausbildungen. Da fällt es nicht leicht, den Überblick zu behalten oder sich zu entscheiden.

Die DAV-Zukunftsstudie sieht den „Anwalt 2030“ als hochqualifizierten Spezialisten, der Probleme ganzheitlich löst. Und schon jetzt trifft nicht nur durch eine Fachanwaltsausbildung spezialisierte Anwälte eine Fortbildungsverpflichtung (§15 FAO), sondern grundsätzlich jeden Berufsträger (§ 43a Nr. 6 BRAO). Das hat nicht nur mit dem Reformbedarf der Juristenausbildung zu tun, sondern vor allem damit, die eigene Berufsausbildung immer wieder auf den aktuellen Stand zu bringen, um wichtige und wertvolle Zusatzimpulse zu vertiefen.

Die Formate der sogenannten Post-graduate- (für Volljuristen) -Aus- und Weiterbildungen sind vielfältig und reichen von Vorträgen, Diskussionsrunden, Seminaren, Workshops, Trainings bis hin zu Zusatzausbildungen. Gleiches gilt für die Anbieter: Neben akademischen Anbietern haben Anwaltsakademien (DAA, AWAK), aber auch WoltersKluwer, Soldan, Haufe, Beck und zahlreiche Einzelinstitute Weiterbildung für Juristen im Angebot. Weiterbildungsplattformen bieten suchmaschinenoptimiert einen genauen Überblick. Spätestens seit dem Pandemie-Jahr 2020 ist auch der juristische Weiterbildungsmarkt in der Digitalisierung angekommen.

Einer von drei Anwälten besitzt mittlerweile mindestens einen der ca. 25 Fachanwaltstitel nach § 43 c BRAO; Tendenz steigend. Bis zu drei verschiedene Fachanwaltstitel kann ein Anwalt erwerben; selbstverständlich mit der jeweiligen Fortbildungsverpflichtung nach § 15 FAO. Das ist viel Aufwand an Zeit und Geld und bei der Fülle an Fachgebieten kommt es bereits zu Überschneidungen. Kollegen berichten auch, dass Mandanten nach einer Fachanwaltsspezialisierung zwar einerseits Ausschau halten, andererseits aber ihren „Anwalt des Vertrauens“ plötzlich nicht mehr mit all ihren Rechtsthemen beauftragen und nun den Verkehrsunfall oder ihre Scheidung auch bei einfach gelagerten Fällen woanders bearbeiten lassen. Mit der Folge, dass der Anwalt gerade nicht mehr

ganzheitlich beraten und die Folgen der einen Sache für die andere abschätzen kann.

Ein Masterabschluss (wie der LL. M.) zeigt hingegen ebenso wenig wie eine Promotion (Dokortitel) auf den ersten Blick das Spezialgebiet an und verpflichtet nicht zur Fortbildung. Gute Gründe, sich dafür zu entscheiden, wie viele Kollegen finden, denn auch hier verzeichnet der Markt aktuell einen stetig steigenden Anstieg. Daher: Es empfiehlt sich, mit einer gut durchdachten Spezialisierungsstrategie zu starten. Dabei sollten einerseits äußere Faktoren wie die Positionierung der Kanzlei und deren Mandantenstruktur eine Rolle spielen und andererseits natürlich persönliche Faktoren wie langfristige Karriereplanung und besondere Talente. Spezialisierung hört daher nicht bei rein juristischen Weiterbildungen auf: Zukünftig werden zunehmend sogenannte „Cross Competencies“ eine Rolle spielen.

Die individuelle Kombination aus verschiedenen Berufsabschlüssen, also nicht-juristische Abschlüsse neben der Juristerei, werden immer gefragter. Dies konnte die Rechtsbranche bereits am Beispiel der Mediationsausbildung erfahren und erlebt es gerade bei den Ausbildungen zum Konflikt-Coach und Legal-Coach. Gleiches gilt für betriebswirtschaftliche Ausbildungen, interkulturelle Kompetenzen oder Verhandlungsführung (Negotiation).

Obleich die Investition in derartige zertifizierte Abschlüsse mit ca. 100 Ausbildungsstunden und ca. 5.000 € enorm ist, lohnt sie sich nach der Statistik des Soldan Instituts für die meisten Anwälte:

- Es werden höhere Stundensätze und Jahresumsätze erzielt.
- Der Berufsträger fühlt sich sattelfest und ist erfolgreicher.
- Mandanten bevorzugen den Spezialisten.

In der Regel liegt der Satz bei 150-300 €/Stunde für einen Fachanwalt, aber auch einen juristischen Mediator, Konflikt-Coach oder Legal-Coach. Wobei nicht außer Acht gelassen werden sollte, dass der Mediator und Konflikt-Coach seine Parteilichkeit als Anwalt aufgibt in dieser Sache und auch in Folgesachen nicht mehr als Anwalt tätig werden darf. Fachanwalt und Legal-Coach setzen hingegen ihr Spezialwissen im Mandatsverhältnis ein und bleiben Anwalt. Letzteres gilt auch für Zusatzkompetenzen aus der Betriebswirtschaft, der interkulturellen Kommunikation oder Negotiation.

Fazit: Anwälte kommen heute auch nach mehreren Jahren Berufserfahrung nicht umhin, sich über strategisch-sinnvolle Investitionen in Zusatzausbildungen Gedanken zu machen, um zukunftsfähig zu sein. Denn schon in wenigen Jahren wird man zu einer kleinen auffälligen Minderheit gehören, wenn man keine weiteren Qualifikationen vorweist. Das muss man wollen.

Dr. Geertje Tutschka, PCC, Legal Coach sowie Rechtsanwältin Deutschland/
Europaanwältin Österreich, CLP – Consulting for Legal Professionals,
www.consultingforlegals.com