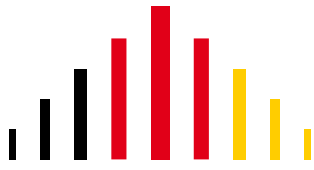


BRAKMagazin



Herausgeber

BUNDESRECHTSANWALTSKAMMER

Ausgabe 1/2006

15. Februar 2006



RVG oder Vergütungsvereinbarung

Berufsrecht aktuell

Unternehmenssteuerreform

Änderungen im Werberecht

Kommen Sie aus der Deckung!

BRAK-Initiative macht fit für den Wettbewerb

Testen Sie

das juristische Online-Portal
der Zukunft!

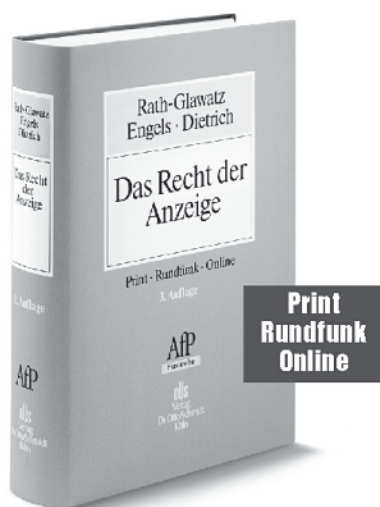
www.lexisnexis.de/gratis-test

380.000 Urteile, 690.000 Rechtsnormen,
dazu Praktikercommentare, Newsletter,
Arbeitshilfen & Formulare, u.v.m.

 LexisNexis®

oVs Verlag
Dr. Otto Schmidt
Köln

Das A und O im Anzeigen- geschäft.



www.otto-schmidt.de

Hier finden Sie im Handumdrehen die richtigen Antworten auf alle Rechtsfragen, die mit der Veröffentlichung von Anzeigen zu tun haben. Dabei unterscheidet das Buch zunächst, ob die Anzeige in Print, Rundfunk – also Radio und Fernsehen – oder Online veröffentlicht werden soll. Innerhalb dieser Unterteilung wird der gesamte Stoff nach praktischen Sachverhalten strukturiert, auf die Sie über etwa 150 alphabetisch geordnete Stichwörter blitzschnell zugreifen können. Von A wie Anzeigenabschluss bis Z wie Zigarettenwerbung gibt es hier auf alles eine Antwort. Rath-Glawatz/Engels/Dietrich, Das Recht der Anzeige. Das A und O im Anzeigengeschäft.

----- **Bestellschein** Fax (02 21) 9 37 38-943 ----- ✂

Ja, ich bestelle mit 14-tägigem Rückgaberecht Rath-Glawatz/Engels/Dietrich **Das Recht der Anzeige** Print – Rundfunk – Online. Von RA Dr. Michael Rath-Glawatz, RA Dr. Stefan Engels, Rechtsreferent Torsten Giebel, RA Dr. Christian Dietrich. 3. Auflage 2006, 440 Seiten Lexikonformat, gbd. 69,80 € [D]. ISBN 3-504-67100-9

Name _____

Straße _____

PLZ _____ Ort _____

Datum _____ Unterschrift _____ 12/05

Bestellen Sie bei Ihrer Buchhandlung oder beim Verlag
Dr. Otto Schmidt · Postfach 51 10 26 · 50946 Köln

Genau Ihre Kragenweite
Die maßgeschneiderten Versicherungsleistungen der AFB.

Seit 1988 treiben uns die Anforderungen, die von den Berufsbildern der Rechtsanwälte und Steuerberater ausgehen in eine Richtung: Qualifizierter und nicht alltäglicher Versicherungsschutz, der Ihnen perfekt passt. Nicht von der Stange sondern auf Sie persönlich zugeschnitten. Informationen unter: www.afb24.de

AFB GmbH, Kaistraße 13, 40221 Düsseldorf, Fon: 0211. 493 65 65,
Fax: 0211. 493 09 65, info@afb24.de, www.afb24.de

Orts- und Gerichts- verzeichnis online

Ganz bequem im Netz die aktuellen Adressen abrufen. Machen Sie 3 Wochen lang den Praxistest. Kostenlos und unverbindlich. Jetzt anmelden unter www.orts-und-gerichtsverzeichnis.de.

Fit für den Wettbewerb



Editorial

Neue Herausforderungen kommen auf die Anwaltschaft zu. Das ist nicht neu und das ist schon gar nicht überraschend. Die wachsende Konkurrenz aus den eigenen Reihen und die möglicherweise bevorstehende Öffnung des Rechtsberatungsmarktes verstärken den Druck auf die Anwaltschaft. Und auch der Verbraucher als potentieller Mandant wird zunehmend kritischer.

Wie aber mit diesen Veränderungen umgehen? Auch diese Frage ist oft gestellt und – zumindest theoretisch – oft beantwortet worden. Zusammenfassend kommt man dabei immer zum selben Ergebnis: Konkurrenzfähigkeit durch Qualität. Und die kann auf ganz unterschiedlichen Ebenen verbessert werden. Eine regelmäßige Fortbildung ist sicher einer der wichtigsten Faktoren, um Mandanten von der Qualität ihres Anwalts zu überzeugen. Genauso wichtig ist es aber auch, auf den Mandanten zuzugehen: Ihm sachlich nachvollziehbar und in allgemein verständlicher Art und Weise Informationen zu geben, konkret zu beraten und hilfreich zur Seite zu stehen. An seiner Seite, nicht über ihm!

Besinnen wir uns auf unsere Stärken, dann können wir auch Mandanten das Gefühl geben, eine faire Beratung zu bekommen, die so eben nur ein Anwalt geben kann: unabhängig, verschwiegen und loyal.

Diese Qualitätsmerkmale der Anwaltschaft müssen wir, muss jeder Einzelne von uns auch nach außen transportieren. Nur auf diese Weise kann dem nicht immer positiven Bild des Rechtsanwalts in der Öffentlichkeit entgegengewirkt werden und sich die Anwaltschaft auch künftig einen unverrückbaren Platz auf dem Rechtsberatungsmarkt sichern. Die Bundesrechtsanwaltskammer hat deshalb in Zusammenarbeit mit den Rechtsanwaltskammern vor Ort eine Kampagne gestartet, die an den neuralgischen Punkten ansetzt: Wie zeige ich dem Mandant, was ich ihm bieten kann und was sonst eben kein anderer bietet? Dabei geht es nicht um eine Werbekampagne, die die anwaltliche Tätigkeit als solche in der Öffentlichkeit anpreisen will. Vielmehr richten sich die einzelnen Maßnahmen der Initiative zunächst an die Anwaltschaft selbst. Mit konkreten Hilfen und Materialien wollen wir Sie beim Marketing und bei der Akquise aber auch bei der direkten Kommunikation mit Ihren Mandanten unterstützen. So werden derzeit beispielsweise mehrere Info-Pakete zur anwaltlichen Öffentlichkeitsarbeit erarbeitet. Zur Vorbereitung Ihrer Mandanten auf die konkrete Beratung wird es in Zusammenarbeit mit dem Langenscheidt-Verlag ein „Mandantenwörterbuch“ geben, in dem die wichtigsten juristischen Grundbegriffe

kurz und anschaulich erläutert werden. So können Sie selbst mit dem Vorurteil aufräumen, Anwaltsprache sei unverständlich. Mit einer weiteren Informationsbroschüre, diesmal zur Anwaltsvergütung, können Sie ihren Mandanten davon überzeugen, dass die Kosten einer anwaltlichen Beratung keinesfalls undurchschaubar sein müssen. Und für Sie selbst wird rechtzeitig zum 1. Juli 2006 eine kurze Zusammenfassung zu den Änderungen im außergerichtlichen Vergütungsrecht erscheinen.

Dies sind nur einige Beispiele aus dem Bündel der Angebote, die wir Ihnen mit der Initiative machen wollen. Mit denen wir Ihnen helfen wollen, sich fest auf dem Markt zu positionieren. So fest, dass nichts und niemand Ihre Qualitäten als Anwalt – Organ der Rechtspflege – erschüttern kann.

**RA Dr. Ulrich Scharf, Celle
Vizepräsident und Pressesprecher der
BRAK**



Gebühren

Der Abschluss von Vergütungsvereinbarungen gewinnt an Aktualität. Am 1. Juli 2006 fallen die in Teil 2 Abschnitt 1 des Vergütungsverzeichnisses des RVG geregelten gesetzlichen Gebühren für die außergerichtliche Beratung weg. Stattdessen soll der Rechtsanwalt mit seinem Mandanten die Beratungsgebühren vereinbaren. Vielfach liest man, dass die gesetzlichen Gebühren ganz – oder zumindest für den außergerichtlichen Bereich – wegfallen. Dies ist aber falsch. Richtig ist, dass nur für den Bereich der außergerichtlichen Beratung ab dem 1. Juli 2006 keine gesetzlichen Gebühren mehr geregelt sein werden, sondern der Gesetzgeber in § 34 RVG festlegt, dass für die außergerichtliche Beratung, für die Ausarbeitung eines schriftlichen Gutachtens und für die Tätigkeit als Mediator der Rechtsanwalt auf eine Gebührenvereinbarung hinwirken soll. Wird keine Vereinbarung getroffen, erhält der Rechtsanwalt Gebühren nach den Vorschriften des bürgerlichen Rechts bzw., wenn der Mandant Verbraucher ist, für die Beratung oder für die Ausarbeitung eines schriftlichen Gutachtens eine Gebühr von jeweils höchstens 250 Euro.

Vor diesem Hintergrund, aber auch deshalb, weil die gesetzliche Vergütung in manchen Bereichen entweder nicht kostendeckend ist oder keine angemessene Vergütung darstellt, ist es unerlässlich, sich mit Vergütungsvereinbarungen zu beschäftigen.

Vergütungsvereinbarungen sind unter Beachtung bestimmter gesetzlicher Vorschriften grundsätzlich immer zulässig. Denkbar sind alle Spielarten und deren Kombination. Es sollte darauf geachtet werden, dass nicht stur für jeden Beratungsfall ein bestimmtes Pauschalhonorar oder immer die gleiche Zeitvergütung

RVG oder Vergütungsvereinbarung?

Was wird ab dem 1. Juli 2006 geändert?

gewählt wird, sondern dass mit Fantasie überlegt wird, welche Art der Vergütungsvereinbarung für den konkreten Fall am besten geeignet und welche Gebührenhöhe für den konkreten Fall angemessen ist.

Arten von Vergütungsvereinbarungen

Als mögliche Formen von Vergütungsvereinbarungen kommen in Betracht die Vereinbarung des Gebührenrechts, z.B. für den Bereich der außergerichtlichen Beratung nach dem 30. Juni 2006 die bis dahin geltende Regelung der Nrn. 2100 ff. VV RVG, die Modifizierung des geltenden Gebührenrechts, z.B. durch die Vereinbarung eines Vielfachen der gesetzlichen Gebühren oder des mehrfachen Anfalls einer Gebühr, die Vereinbarung des Gegenstandswertes, nach dem abgerechnet werden soll oder selbstverständlich das Zeit- und das Pauschalhonorar. Dies sind alles nur Beispiele für Vereinbarungen, die häufig vorkommen und je nach Einzelfall getroffen werden könnten.

Wirksamkeitsvoraussetzungen

Grundsätzlich sind also alle denkbaren Formen von Vergütungsvereinbarungen zulässig. Damit die Vereinbarung aber auch wirksam ist, sind einige gesetzliche oder durch die Rechtsprechung entwickelte Regeln zu beachten:

- Wird eine Vergütung vereinbart, die über den gesetzlichen Gebühren liegt, muss das Formerfordernis des § 4 Abs. 1 Satz 1 RVG beachtet werden: Die Vergütungsvereinbarung ist schriftlich abzuschließen. Obwohl dieses Formerfordernis nur für Vergütungen gilt, die höher sind als die gesetzlichen Gebühren, sollte dennoch jede Vereinbarung schriftlich

getroffen werden, da nicht immer zu Beginn klar ist, ob die später zu zahlende Vergütung auch wirklich höher ist als die gesetzliche Vergütung.

- Die Vereinbarung muss mit dem Wort „Vergütungsvereinbarung“ überschrieben sein. Eine Ausnahme gilt nur dann, wenn das Schriftstück vom Auftraggeber verfasst ist – solche Fälle dürften allerdings eher selten vorkommen.
- Die Vergütungsvereinbarung darf nicht in der Vollmacht enthalten sein und ist von anderen Vereinbarungen deutlich abzusetzen. Umgekehrt heißt dies, dass die Vergütungsvereinbarung mit allen anderen Vereinbarungen verknüpft werden darf mit Ausnahme der Vollmacht.
- Werden diese Formvorschriften nicht eingehalten, ist die Vergütungsvereinbarung unwirksam. Die Verletzung der Formvorschriften wird allerdings „geheilt“, wenn der Auftraggeber freiwillig und ohne Vorbehalt leistet.
- Beim Inhalt ist zu beachten, dass eine höhere als die gesetzliche Vergütung grundsätzlich immer vereinbart werden kann. Grenzen sind hier Sittenwidrigkeit oder Unangemessenheit der Vergütungsvereinbarungen. Die Vereinbarung einer niedrigeren als der gesetzlichen Vergütung ist gem. § 49b Abs. 1 Satz 1 BRAO in Verbindung mit § 4 Abs. 2 RVG nur für außergerichtliche Angelegenheiten und für das gerichtliche Mahnverfahren sowie für einen Teil des Zwangsvollstreckungsverfahrens zulässig.
- In der Regel wird man sich nicht in jedem konkreten Einzelfall die Vereinbarung, die man dem Mandanten vorschlägt, neu überlegen. Es wird auf eigene bewährte Muster oder gar auf vorformulierte Vergütungsvereinbarungen, die als Formulare vertrieben werden, zurückgegriffen. Dabei sollte man unbedingt darauf ach-

ten, dass sich aus dem Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen auch für Vergütungsvereinbarungen Besonderheiten ergeben. Bei Verbraucherverträgen gilt nach § 310 Abs. 3 BGB die Vermutung dafür, dass die Vertragsbedingungen vom Rechtsanwalt gestellt worden sind. Vertragsbedingungen sind auch dann im Sinne des Gesetzes vorformuliert, wenn sie nur zur einmaligen Verwendung bestimmt sind, es sei denn, der Verbraucher konnte auf den Inhalt Einfluss nehmen. Ist der Mandant Unternehmer, liegt also ein Unternehmervertrag vor, finden zwar die einzelnen Klauselverbote keine Anwendung, häufig wird sich dieselbe Rechtsfolge aber aus dem Verbot der unangemessenen Benachteiligung nach § 307 BGB ergeben, der auch für die Unternehmerverträge gilt. Es liegt zwar bislang noch keine Rechtsprechung zu anwaltlichen Vergütungsvereinbarungen vor, doch hat sich die Rechtsprechung bereits mit den entsprechenden Vergütungsregelungen der Ärzte, Zahnärzte und Architekten befasst, so dass nicht auszuschließen ist, dass auch eine Überprüfung anwaltlicher Vergütungsvereinbarungen aus AGB-Gesichtspunkten anstehen könnte.

Angemessenheit der Vergütung

Zur Frage der Angemessenheit von Vergütungsvereinbarungen, die nach den vorstehenden Überlegungen formwirksam und in inhaltlich möglicher Art und Weise abgeschlossen worden sind, liegt in großem Umfang Rechtsprechung vor. Grundsätzlich wird eine unangemessene Höhe der vereinbarten Vergütung in der Rechtsprechung dann angenommen, wenn zwischen der vereinbarten Vergütung und der Tätigkeit des Anwalts ein nicht zu überbrückender Zwiespalt besteht, so dass es schlechthin unerträglich ist, den Auftraggeber an seinem Honorarversprechen festzuhalten. Problematisch ist, dass generell nicht festzulegen ist, wann diese Voraussetzungen vorliegen. Es kommt immer auf die Umstände des Einzelfalls an. Als Anhaltspunkt könnte folgender Beschluss der 51. Tagung der Gebührenreferenten der Rechtsanwaltskammern vom 24. September 2005 dienen:

1. Eine Vereinbarung, die beinhaltet, dass das Fünf- bis Sechsfache der gesetzlichen Höchstgebühr nicht überschritten wird, ist nicht unangemessen.
2. Bei Vergütungsvereinbarungen, die das Fünf- bis Sechsfache der gesetzlichen Höchstgebühren überschreiten, muss

der Maßstab der Aufwandsbezogenheit, z.B. der Zeitaufwand, herangezogen werden.

3. Die vereinbarte Zeitvergütung ist dann angemessen, wenn der Stundensatz angemessen ist und der Zeitaufwand nachvollziehbar dargelegt wird.“

Das A und O einer jeglichen Rechtfertigung der Gebührenhöhe ist somit die nachvollziehbare Darlegung des Zeitaufwandes, sofern ein Stundenhonorar vereinbart worden ist. Es ist unbedingt erforderlich, den Zeitaufwand der Bearbeitung des Mandates zu dokumentieren. Es empfiehlt sich, jede Bearbeitung des Mandates unter genauer Bezeichnung der entfalten Tätigkeit, der aufgewandten Zeit und Nennung des sachbearbeitenden Anwalts festzuhalten. Ebenso sollten etwaige Auslagen für Telefon, Fotokopien, Porto, Speicherung und Übertragung von Daten oder Reisen dokumentiert werden. Es sollte zeitnah gegenüber dem Mandanten abgerechnet werden. Bei länger dauernden Mandaten sollten auch regelmäßige Zwischenabrechnungen vorgenommen werden. Dies erlaubt neben dem Vorteil, dass Auseinandersetzungen über die Höhe und ggf. Angemessenheit der Vergütung vermieden werden können, die Entwicklungen des Mandates angepasst werden kann. Auf jeden Fall zu beachten ist, dass die Dokumentation für den Mandanten nachvollziehbar sein muss.

Sollte ein Gericht dennoch zu dem Ergebnis kommen, dass die vereinbarte Vergütung unangemessen hoch ist, bedeutet dies keineswegs, dass der Anwalt überhaupt keine Vergütung erhält. § 4 Abs. 4 RVG sieht vor, dass eine unangemessen hohe Vergütung im Rechtsstreit bis zur Höhe der gesetzlichen Vergütung gekürzt werden kann.

Besondere Fälle

Einige Besonderheiten bei Vergütungsvereinbarungen sind für die vorzeitige Beendigung des Mandates sowie bei staatlicher Beihilfe wie Beratungshilfe, Prozesskostenhilfe und Pflichtverteidigung zu beachten. Hier sind die genauen gesetzlichen Voraussetzungen zu berücksichtigen, unter denen in den Sonderfällen Vergütungsvereinbarungen überhaupt abgeschlossen werden können.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass es schon jetzt – ohne die bevorstehende Gesetzesänderung ab dem 1. Juli 2006 – vielfältige Möglichkeiten und Anlässe gibt, Vergütungsvereinbarungen mit dem Mandanten abzuschließen. Zu-

nächst sollte aber – insbesondere bei der Vereinbarung von Zeithonoraren – die genaue Kostenstruktur der Kanzlei ermittelt werden. Es ist sinnvoll, zunächst eine betriebswirtschaftliche Analyse durchzuführen, um eine auf das bestimmte Mandat und die Besonderheiten der Kanzlei zugeschnittene Vergütungsvereinbarung treffen zu können. Das Vergütungsrecht bietet eine Vielzahl von Möglichkeiten, um eine angemessene Vergütung für die Anwaltstätigkeit zu erreichen.

**RAin Julia von Seltmann, BRAK
Geschäftsführerin**

Thesen zu Vergütungsvereinbarungen

Eine Arbeitsgruppe der Tagung der Gebührenreferenten der Rechtsanwaltskammern hat Thesen zu Vergütungsvereinbarungen formuliert, die die vorstehend angerissenen Möglichkeiten und gesetzlichen bzw. durch die Rechtsprechung entwickelten Voraussetzungen erläutern. Die Thesen sollen eine Handreichung bieten, welche Vereinbarungen möglich und zulässig sind und welche Voraussetzungen zu beachten sind. Die Thesen zu Vergütungsvereinbarungen werden als Heft 5 der BRAK-Information gedruckt und Ihnen in den nächsten Wochen über Ihre Rechtsanwaltskammer zur Verfügung gestellt werden. Die Verfasser sind Mitglieder der Gebührenabteilungen von Rechtsanwaltskammern und verfügen so über eine langjährige Erfahrung bei der Erstattung von Gebührengutachten und bei gerichtlichen Auseinandersetzungen zwischen Rechtsanwalt und Mandant über die Angemessenheit der Gebühren. Ziel der Thesen ist es, aus der Praxis der Gebührenabteilungen der Rechtsanwaltskammern den Kolleginnen und Kollegen praktische Hinweise für den Umgang mit Vergütungsvereinbarungen und ihren Abschluss zu geben. Sollten Sie über die Ihnen von Ihrer Kammer zur Verfügung gestellten Exemplare weitere Ausgaben der Thesen zu Vergütungsvereinbarungen benötigen, können Sie diese über die Bundesrechtsanwaltskammer, Littenstraße 9, 10179 Berlin, Tel.: 030-284939-0, Fax: 030-284939-11, e-Mail: zentrale@brak.de zum Preis von 0,50 Euro pro Stück zzgl. Versandkosten bestellen.

4. Gesellschaftsrechtliche Jahrestagung

17. – 18. März 2006

Hamburg, Bucerius Law School

Die Generalthemen:

- Aktuelle BGH-Rechtsprechung zum Kapitalgesellschaftsrecht
- Aktuelle Gesetzgebungsvorhaben im nationalen und europäischen Gesellschaftsrecht
- Ausgewählte Schnittstellen zwischen Gesellschafts- und Steuerrecht
- Kapitalaufbringungsrisiken beim sog. Cash-Pooling und Heilungsmöglichkeiten
- Neue Entwicklungen im Aktienrecht und ihre Auswirkungen auf die Satzungsgestaltungs- und Hauptversammlungspraxis
- Satzungsgestaltung unter besonderer Berücksichtigung der aktuellen Rechtsprechung und Gesetzgebung

Leitung:

Prof. Dr. Georg Crezelius, Universität Bamberg;
Notar Dr. Heribert Heckschen, Dresden

Referenten:

Prof. Dr. Georg Crezelius, Universität Bamberg;
Notar Dr. Heribert Heckschen, Dresden;
Dr. Jens-Peter Kurzwelly, Richter am BGH,
II. Zivilsenat, Karlsruhe;
Notar Prof. Dr. Dieter Mayer, München;
Ministerialrat Dr. Hans-Werner Neye, BMJ, Berlin;
Notar Prof. Dr. Hans-Joachim Priester, Hamburg

Kostenbeitrag: € 495,00/395,00*

*ermäßigter Kostenbeitrag

Tagungsnummer: 9333



Deutsches Anwaltsinstitut e. V.

Einrichtung von Bundesrechtsanwaltskammer, Bundesnotarkammer,
Rechtsanwaltskammern und Notarkammern
Universitätsstr. 140 · 44799 Bochum · Tel. (02 34) 9 70 64 -0 · Fax 70 35 07
www.anwaltsinstitut.de · notare@anwaltsinstitut.de

in Zusammenarbeit mit der


BUCERIUS EDUCATION GMBH

Den Markt im Visier

Anwälte - mit Recht im Markt



Titelthema

Der Wettbewerb auf dem Rechtsberatungsmarkt wird immer härter. Nicht nur steigende Anwaltszahlen und eine schwächelnde Konjunktur sind dafür die Ursachen. Zunehmend drängen auch neue Konkurrenten auf den Markt und machen den Kanzleien zu schaffen. Gut 80 Prozent der Anwälte, so das Ergebnis einer BRAK-Umfrage, spüren diesen Druck. Ein ähnlich hoher Anteil fürchtet mit der Reform des Rechtsberatungsgesetzes eine weitere Zuspitzung und fordert für diese Herausforderungen ganz konkrete Unterstützung durch die BRAK. Hier setzt die Initiative „Anwälte – mit Recht im Markt“ an. Sie ist keine an die Öffentlichkeit gerichtete Imagekampagne, sondern zielt auf die nachhaltige und langfristige Stärkung der Anwaltschaft von innen heraus ab.

Zwar wird der Referentenentwurf zum Rechtsdienstleistungsgesetz noch diskutiert, in der Realität beraten Banken, Steuer- und Unternehmensberatungen ihre Kunden – unsere Mandanten – jedoch schon längst auch in rechtlichen Fragen. Und weitere Dienstleister stehen bereit, um im Rechtsmarkt aktiv zu werden. Aufgrund ihres Kundenstamms, ihrer Erfahrung in Marketing und Werbung sowie ihrer umfangreichen Ressourcen sind sie eine ernst zu nehmende Konkurrenz der Anwaltschaft.

Mehr als Fachkompetenz ist gefragt

Vor diesem Hintergrund reicht bloßes Fachwissen nicht aus, um dem Mandanten das Gefühl einer umfassenden Beratung zu geben. Zwar genießt die anwaltliche Kompetenz nach wie vor größtes Vertrauen bei Rechtssuchenden, wie eine Befragung der BRAK ergeben hat, den-

noch scheuen viele den Gang zum Anwalt. Nicht zuletzt vermeintlich unkalkulierbare Kosten, eine für den Mandanten oft unverständliche „Juristensprache“ und ein von ihnen wahrgenommener Mangel an Transparenz der Anwaltstätigkeit führen dazu, dass anwaltlicher Rat oft erst als letzter Ausweg gesucht wird.

Die Konkurrenz hingegen lockt erfolgreich mit vermeintlich schneller, kostengünstiger und einfacher Beratung. Dass dies zu Lasten der Qualität geht, fällt oft erst auf, wenn es zu spät ist. Vorrangigste Aufgabe für den Anwalt ist es deshalb, von der Angemessenheit seines Preis-Leistungs-Verhältnisses zu überzeugen.

Die Mitgliederbefragung der BRAK im vergangenen Jahr hat deutlich gemacht, dass viele Kanzleien die Zeichen der Zeit erkannt haben. Sie zeigt aber auch, dass bei einer großen Mehrheit der Anwälte die Frage gestellt wird, wie darauf konkret reagiert werden kann. Der traditionelle Außenauftritt (Briefkopf & Logo, Eintragung im Anwaltssuchdienst, eine Anzeige im Lokalblatt oder ein Eintrag in den Gelben Seiten) reicht jedenfalls allein als Antwort auf die neuen Herausforderungen nicht mehr aus.

Positionierung im Markt

Deshalb gilt es, die Anwaltschaft als Berufsgruppe noch stärker positiv im Markt abzugrenzen. Zentraler Ausgangspunkt hierzu sind die anwaltlichen Grundwerte: Unabhängigkeit, Verschwiegenheit und Loyalität. Sie heben den Anwalt von der nicht-anwaltlichen Konkurrenz ab und stellen den Schutz des Mandanten in den Mittelpunkt.

Darauf aufbauend muss jede Kanzlei zunächst ihr individuelles Angebot strategisch ausrichten und ihr inhaltliches Kanz-

leiprofil gegebenenfalls schärfen. Dies ist der Ausgangspunkt, um sich dann mit den Themenbereichen PR und Werbung, Mandantenbindung und Akquise auseinander zu setzen. Das Dienstleistungsdenken gegenüber den Mandanten ist dabei nicht nur Fundament der eigenen Position im Markt, sondern stärkt auch nachhaltig das positive Bild der Anwaltschaft insgesamt. Dies ist kein Widerspruch zur Stellung als unabhängiges Organ der Rechtspflege. Vielmehr bedingen sich im heutigen Rechtsmarkt beide Positionen gegenseitig.

Eine Initiative, die unterstützt und stärkt

Die Initiative ist die Antwort der BRAK auf die neuen Herausforderungen des Wettbewerbs. Das selbstbewusste Motto „Anwälte – mit Recht im Markt“ wurde erstmals im Rahmen des Deutschen Juristentages 2004 vorgestellt. Mit ihm wirbt auch der Akquiseflyer „Pranger“ der BRAK, der die Grundwerte der Anwaltschaft gegenüber Mandanten vermittelt. Über aktive Anwälte wurden bereits 350.000 dieser Flyer an Mandanten verteilt.

Über das Jahr 2006 hinweg sollen nun Informationsbroschüren und Unterstützungsmaterialien den Anwälten helfen, sich auf die Herausforderungen der Zukunft vorzubereiten. Näheres dazu erfahren Sie auf den nächsten Seiten und im Internet unter www.anwaelt-im-markt.de. Die BRAK greift mit der Initiative die in der Mitgliederbefragung von mehr als 80 Prozent der Teilnehmer geäußerte Erwartung nach konkreten und praxisorientierten Hilfsangeboten durch die Kammern auf. Damit die Anwälte auch in Zukunft selbstbewusst für sich in Anspruch nehmen können, „mit Recht im Markt“ zu sein.



Titelthema

Sie bereiten sich vor...

... und wir helfen Ihnen dabei!

Die Initiative „Anwälte – mit Recht im Markt“ will die Anwaltschaft von innen heraus stärken. Konkrete Anleitungen sollen Einzelanwälten, kleinen und mittelgroßen Kanzleien helfen, sich den Herausforderungen des zunehmenden Wettbewerbs zu stellen. Ein eigenes Internet-Portal bietet zusätzliche Informationen und ermöglicht einen kontinuierlichen Erfahrungsaustausch zwischen Anwälten und der BRAK. Nicht zuletzt dadurch wird die Initiative lebendig gehalten und kann jederzeit auf Anregungen und Kritik aus der Praxis reagieren. Veröffentlicht werden die Materialien über das gesamte Jahr 2006 hinweg.

10 Fitmacher

Den Auftakt bildet die Broschüre „10 Fitmacher“. Sie liefert kurz und pointiert ganz konkrete Denkanregungen für die bessere Positionierung der Kanzlei im Wettbewerb. Mit ihren schnell umsetzbaren Maßnahmenvorschlägen soll sie den Anwalt vor Ort motivieren, rasch mit den ersten Schritten zur Stärkung der Kanzlei im Wettbewerb zu beginnen.

Die „10 Fitmacher“ können ab sofort über Ihre örtliche Anwaltskammer bestellt oder unter www.anwaelte-im-markt.de heruntergeladen werden.

Die Leitfäden

Vertieft werden diese ersten Anregungen durch die Leitfäden der Initiative. Der erste ist der im März erscheinende Leitfaden „Kanzleistategie“. Auf fast 50 Seiten vermittelt er professionell und Schritt für Schritt, wie eine Geschäftsstrategie definiert und das Profil der eigenen Kanzlei geschärft werden kann.

Bis Mitte des Jahres erscheinen, in gleichem Umfang, die beiden weiteren Leitfäden „PR und Werbung“ sowie „Kundenbindung und -akquise“. Die Mitgliederbefragung der BRAK hatte gezeigt, dass die Anwälte bei diesen Themen einen besonderen Unterstützungsbedarf sehen. Alle Leitfäden vermitteln praxisorientiert anhand von Fallbeispielen die vielfältigen Möglichkeiten einer Kanzlei, sich für den Wettbewerb zu wappnen. Die Leitfäden können ab sofort per Fax-Order (ein Formular finden Sie auf Seite 10 in diesem BRAKMagazin) oder über das Internet bestellt bzw. vorbestellt werden.

Zusätzlich zu den Unterstützungsmaterialien werden im Rahmen der Initiative einzelne Werbematerialien veröffentlicht, mit denen jeder Anwalt gegenüber seinen Mandanten für die eigenen Leistungen und die Werte der Anwaltschaft als Ganzes werben kann. Sie greifen die Themen der Initiative auf und entwickeln daraus positive Botschaften an die Mandanten. So wird zum Thema „Verständlichkeit im Mandantengespräch“ beispielsweise gemeinsam mit dem Langenscheidt-Verlag ein kleines handliches Lexikon herausgegeben, das die wichtigsten Rechtsbegriffe mandantenfreundlich aufbereitet.

Die Initiative „Anwälte – mit Recht im Markt“ hat die Bundesrechtsanwaltskammer Anwälte, sich optimal auf den sich öffnenden Rechtsmarkt vorzubereiten. Mehr zur Kampagne >>>

Die Zahl zugelassener Anwälte steigt. Immer mehr Nicht-Anwälte erhalten durch die Rechtsberatung Zutritt zum Rechtsmarkt. Und was brisierend bleibt: Die Konkurrenz drückt die Tore noch weiter zu öffnen. Die Broschüre „10 Fitmacher für den Wettbewerb“ hilft Anwälten konkret und mit praktischen Tipps zur optimalen Positionierung ihrer Kanzlei im Markt. Mehr >>>

Weitere Unterstützungs-, Informations- und Mandantenmaterialien folgen im Laufe

der Initiative. Aktuelle Informationen dazu finden Sie im Internet.

Das Internet-Portal

Die Angebote der Initiative finden sich auch im Internet – exklusiv für Anwälte. Registrierte Nutzer können unter www.anwaelte-im-markt.de z.B. alle Materialien online bestellen und einen Newsletter abonnieren, der sie über die Angebote der Initiative auf dem Laufenden hält.

Das Internet-Portal soll im Laufe der Initiative weiter wachsen. Bereits jetzt bietet es allen Anwälten einen wertvollen Service. Zu jedem der „10 Fitmacher“ finden sich dort hilfreiche Zusatzmaterialien wie

Checklisten oder Arbeitsvorlagen. Zukünftig wird es auch ein Diskussionsforum für Anwälte geben. Hier können sich Anwälte mit Kollegen und der Bundesrechtsan-

waltskammer über die Initiative und ihre Themen austauschen. Das Internetportal bietet auf jeder Seite auch die Möglichkeit, ein Feedback zur Initiative abzugeben.

Die Registrierung für das Portal ist ganz einfach. Nach einer Anmeldung mit einem Standard-Login kann ein Profil mit den eigenen Daten angelegt werden. Die Daten für die Anmeldung sind: Login: „Anwalt“, Passwort: „Fitmacher“.





Besser, Sie kommen aus der Deckung

Neue Gegner steigen in den Ring. Machen Sie sich fit für den Wettbewerb!

Ob durch die Rechtsprechung oder den zunehmenden Druck aus Brüssel und Berlin: Die Tore zum Rechtsberatungsmarkt öffnen sich für Nicht-Anwälte immer weiter – schon ohne das Rechtsdienstleistungsgesetz. Anwälte, die heute nicht umdenken, verlieren morgen ihre wertvollsten Mandanten.

So stärken Sie Ihre Kanzlei:

Die Broschüre **10 Fitmacher** liefert einfach und schnell umsetzbare Ideen, wie Sie Ihre Kanzlei auf den Wettbewerb einstellen. Sie erhalten sie im Internet als Download oder über Ihre Rechtsanwaltskammer. Weitergehende Anleitung bietet der im März erscheinende **Leitfaden Kanzleistrategie**. Er zeigt Wege, wie Sie das Profil Ihrer Kanzlei im Markt schärfen. Verständlich und praxisnah. Sie können ihn über das Bestellformular auf der Rückseite bestellen.

Mehr praxisnahe Hilfen:

Näheres zur Initiative „Anwälte – mit Recht im Markt“ finden Sie im Internet unter www.anwaelte-im-markt.de. Dort können Sie auch den regelmäßigen E-Mail-Newsletter bestellen. Mit ihm bleiben Sie über neue Angebote der Initiative auf dem Laufenden. **Exklusiv für Anwältinnen und Anwälte.**

**Sie bereiten sich vor.
Wir helfen Ihnen dabei.**



Jetzt per Fax bestellen:

Jeder Weg beginnt mit einem ersten Schritt. Das gilt auch für die aktive Auseinandersetzung mit den neuen Herausforderungen des Wettbewerbs. Der erste Schritt im Rahmen der Initiative „Anwälte – mit Recht im Markt“ ist einfach: Ordern Sie gleich die konkreten Hilfen der Initiative für Ihre Kanzlei!

Bestellen können Sie entweder per Fax mit diesem Formular (als Kopiervorlage), oder online über das Internet-Portal www.anwaelte-im-markt.de im Bereich exklusiv für Anwälte (Login: „Anwalt“, Passwort: „Fitmacher“). Auf der Internetseite können Sie auch die „10 Fitmacher“ online ansehen, herunterladen oder ausdrucken. Die Fitmacher sind als Broschüre auch über Ihre regionale Rechtsanwaltskammer erhältlich.

Anzahl	Bezeichnung	Liefertermin	Schutzgebühr und Versandkosten
	Mandantenflyer zur Vermittlung der anwaltlichen Markenzeichen Unabhängigkeit, Verschwiegenheit und Loyalität mit Akquisestempel (aktuelle Auflage: 350.000)	Ab sofort	Nur Versandkosten: bis 50 Flyer = 1,44 Euro bis 100 Flyer = 2,20 Euro bis 200 Flyer = 4,30 Euro
	Leitfaden „Kanzleistrategie“	Auslieferung ab Anfang März 06	6,50 Euro Schutzgebühr + Versandkosten
	Leitfaden „PR und Werbung“	Auslieferung ab Anfang Mai 06	6,50 Euro Schutzgebühr + Versandkosten
	Leitfaden „Mandantenbindung und -akquise“	Auslieferung ab Anfang Juli 06	6,50 Euro Schutzgebühr + Versandkosten

Meine Daten:

Titel:

Name:

Vorname:

Kanzleistempel

Ja, ich möchte gerne per Mail über aktuelle Schritte der Initiative informiert werden!

Meine Mailadresse lautet: _____

Mit der Speicherung meiner Daten zu diesem Zweck bin ich einverstanden. Diesen Service kann ich jederzeit für die Zukunft widerrufen.

Wichtig! Für statistische Zwecke: in meiner Kanzlei sind _____ Rechtsanwälte tätig.

BESTELLFAX: 030 / 284939-11 (BRAK)

Berufstipps für grippekranke Anwälte

Wie man sich bei Gericht abmeldet

Rechtzeitig vor Beginn der Grippe-saison hat der BGH die Berufspflichten kurzfristig erkrankter Anwälte klargestellt. Wenn ein Prozessvertreter unvorhersehbar an der Wahrnehmung eines Verhandlungstermins gehindert ist, so urteilten die Karlsruher Richter, muss er alles „Mögliche und Zumutbare“ tun, um dem Gericht rechtzeitig seine Verhinderung mitzuteilen.

In der Nacht vor dem Gerichtstermin war der Kölner Rechtsvertreter einer Klägerin so schwer an Grippe erkrankt, dass er nach seiner anwaltlichen Versicherung nicht zum Oberlandesgericht Hamm fahren konnte. Fieber, Kopfschmerz und „erhebliche Abgeschlagenheit mit Übelkeit“ machten dem Virenopfer zu schaffen. Die Richter in Hamm wollten um 9 Uhr über die Berufung gegen ein Versäumnisurteil entscheiden. Um 7.06 Uhr versuchte der kranke Rechtsberater, einen Frankfurter Kollegen aus seiner Sozietät auf dessen Handy um Beistand zu bitten – vergeblich. Um 8.56 Uhr schlug gleichermaßen sein Versuch fehl, in der Geschäftsstelle des OLG-Senats jemanden ans Telefon zu bekommen. Die Telefonzentrale konnte ihn drei Minuten später auch nicht mehr zum Vorsitzenden durchstellen – der saß schließlich schon im Verhandlungssaal. Und so nahm das Schicksal seinen Lauf: Um 9.30 Uhr verkündete der das zweite Versäumnisurteil, wohingegen der geschwächte Anwalt erst um 9.37 Uhr ein Fax ans Gericht schickte.

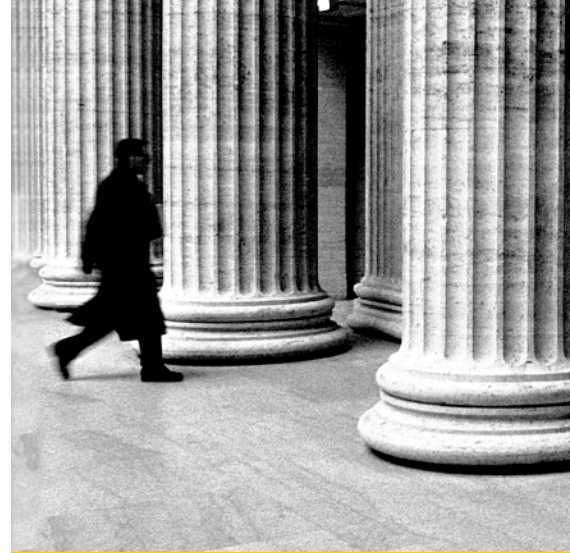
Nun muss dieser für den Schaden seiner Mandantin aufkommen. Die Bundesrichter glaubten ihm zwar seine Krankheit – zumal sich seine Anrufversuche durch eine Verbindungsübersicht seines Mobilfunkbetreibers belegen ließen. Dabei kam zudem heraus, dass er beim Versuch, die Geschäftsstelle zu erreichen, eine falsche Rufnummer gewählt

hatte. Doch eine schuldhafte Säumnis habe schon darin gelegen, das Gericht nicht schnell genug verständigt zu haben, fand der BGH. Das OLG habe jedenfalls die gebotene Rücksicht auf die Verfahrensbeteiligten genommen. Denn es habe eine Weile gewartet und außerdem die Telefonzentrale sowie die gerichtliche „Informationsstelle“ nach etwaigen Nachrichten befragt (Az.: I ZR 53/05).

Recht zum Schweigen

Dass Anwälte dem Vorstand ihrer Anwaltskammer bestimmte Auskünfte geben müssen, hat der BGH in einem anderen Fall unterstrichen – aber auch, dass sie dann auf ihr Recht zur Auskunftsverweigerung in bestimmten Fällen hinzuweisen sind. Geregelt ist das in § 56 der Bundesrechtsanwaltsordnung, wonach etwa die Pflicht zur Verschwiegenheit auch in solch einer Situation nicht verletzt werden darf. In dem Streitfall hatte sich ein Mandant bei der Kammer über seine Anwältin beschwert. Doch die Beraterin reagierte auf keines von deren Schreiben.

Zu Recht, entschieden nun die Bundesrichter. Zunächst habe nämlich der Geschäftsführer der Körperschaft einen Brief verfasst; diesem aber habe das Recht, Auskünfte zu verlangen, gar nicht zugestanden. Danach wurde zwar der Kammerpräsident selbst aktiv und konnte sich dabei auch auf einen Auftrag seines Vorstands berufen. Doch versäumte er es wiederum, die Adressatin auf ein etwaiges Auskunftsverweigerungsrecht hinzuweisen. Die vom Anwaltsgericht sodann verhängte Sanktion gegen sie – ein Verweis und eine Geldbuße von 500 Euro – wurde deshalb später schon vom Anwaltsgerichtshof aufgehoben. Die Revision dagegen fand nun auch in Karlsruhe kein Gehör (Az.: AnwSt [R] 9/04).



Rechtsprechungsreport

Nur einmal gebunden

Schon lange umstritten ist das Verbot der Sternsozietät. Danach darf ein Anwalt nur einem einzigen Berufszusammenschluss angehören. Das entsprechende Wort „ein“ in § 59a der Bundesrechtsanwaltsordnung wird dabei weitgehend nicht als unbestimmter Artikel, sondern als Zahlwort verstanden. Eine solche Regelung verstoße weder gegen die Berufsfreiheit noch das Gleichheitsgebot oder das Europarecht, hat nun der BGH bekräftigt – und erklärt, dies gelte auch für eine Anwaltsaktiengesellschaft. Wobei die badischen Richter sich neben Rechtsprechung und Schrifttum auch auf die Gesetzgebungsmaterialien des Bundestags berufen.

„Eine Anwaltschaft, die zu erheblichen Teilen aus angestellten Rechtsanwälten in anonymen, konzernähnlich verflochtenen Kapitalgesellschaften bestünde, wäre weder frei noch unabhängig“, führen die Bundesrichter aus. Ein Rechtsuchender, der sich „mannigfaltig verschachtelten intransparenten Rechtsanwaltsgesellschaften“ gegenüber sähe, müsse befürchten, „dass für ihn unerkennbare Rücksichtnahmen und Interessenkollisionen die Qualität der rechtlichen Dienstleistung beeinflussen und mindern könnten“. Einem „vergesellschafteten“ Anwalt sei es berufsrechtlich zwar nicht untersagt, in beliebigem Umfang Einzelmandate zu übernehmen. Wenn eine solche „Teilung und Vermehrung“ der Anwaltstätigkeit durch Rechtsbesorgung außerhalb der Sozietät möglich sei, bedeute es aber dennoch einen Unterschied, ob das durch eine Einzelperson oder wiederum durch eine Gesellschaft erfolge (Az.: AnwZ [B] 83/04).

Dr. Joachim Jahn, Frankfurt



Auswirkung der Unternehmenssteuerreform auf Anwälte?

Steuern

Die Bundesregierung hat sich vorgenommen, die Besteuerung von Unternehmen zum 1. Januar 2008 so zu regeln, dass die Rechtsform nicht mehr zwingend zu Besteuerungsunterschieden führen muss. Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften und Einzelunternehmen sollen der gleichen Steuerbelastung unterliegen. Sonderregelungen sollen geschaffen werden für Kleinunternehmen in der Rechtsform einer Personengesellschaft oder eines Einzelunternehmens; deren Gewinne sollen weiterhin dem gestaffelten Einkommensteuertarif unterliegen.

Nach den Empfehlungen der Stiftung Marktwirtschaft, die mit 80 Experten die Unternehmenssteuerreform vorbereitet, sollen Personengesellschaften und Einzelunternehmen dafür optieren können, wie eine Kapitalgesellschaft besteuert zu werden, sofern sie ihren Gewinn durch Vermögensvergleich (und nicht durch Einnahmen-Überschuss-Rechnung) ermitteln.

Wäre eine Option für Rechtsanwälte vorteilhaft?

Bei der Kapitalgesellschaft fällt folgende Steuerbelastung an (siehe Berechnung 1).

Berechnung 1

Gewinn	100.000,00	1.000.000,00
abzgl. Gewerbesteuer bei einem Hebesatz von 400 %	-10.320,00	-190.320,00
Zwischensumme	89.680,00	809.680,00
abzgl. Körperschaftsteuer 25%	<u>-22.420,00</u>	<u>-202.420,00</u>
verbleibender Restbetrag	<u>67.260,00</u>	<u>607.260,00</u>
Die Steuerbelastung bei einer Körperschaft beträgt also	32.740,00	392.740,00
oder	32,74 %	39,274 %

Bei höheren Gewinnen erhöht sich die Belastung, weil sich der gestufte Gewerbesteuerfreibetrag nicht mehr so stark auswirkt.

Zusätzlich: Besteuerung bei Ausschüttung oder Entnahme

Gewinne, die von der Körperschaft oder der optierten Personengesellschaft erzielt werden, unterliegen bei Ausschüttung oder Entnahme der Besteuerung auf der Gesellschafterebene. Die Hälfte des ausgeschütteten bzw. entnommenen Betrages ist beim Gesellschafter (oder auch beim optierten Einzelunternehmer) als Einkünfte aus Kapitalvermögen zu erfassen (sog. Halbeinkünfteverfahren).

Je nach individueller Steuerbelastung fällt somit auf der Gesellschafterebene noch eine zusätzlich Einkommensteuerbelastung an (siehe Berechnung 2).

Die Gesamtbelastung liegt über dem Grenzsteuersatz von 42 %, der bei hohen Gewinnen bei einer Besteuerung von Personengesellschaften und Einzelunternehmen eingreift, die nicht optiert haben. Personengesellschaften und Einzelunternehmen, die nicht optieren, können darüber hinaus bei der Gewinnermittlung durch

Einnahmen-Überschuss-Rechnung nach § 4 Abs. 3 EStG verbleiben und vermeiden den einmaligen Übergangsgewinn bei Wechsel der Gewinnermittlungsart, der im wesentlichen in Höhe des Bestandes der Honorarforderungen anfiel.

Option ist unvorteilhaft

Rechtsanwälte, die üblicherweise den erwirtschafteten Gewinn für ihren privaten Bedarf oder für ihre private Vermögensanlage verwenden, müssen deswegen ein Interesse daran haben, dass die Unternehmenssteuerreform lediglich dazu führt, dass Einzelunternehmer und Personengesellschaften für eine Besteuerung wie bei Kapitalgesellschaften optieren können. Es darf nicht dazu kommen, dass generell alle Unternehmen unabhängig von der Rechtsform einheitlich nach dem System besteuert werden, das gegenwärtig für Kapitalgesellschaften gilt.

RA Dr. Klaus Otto, Nürnberg
Vorsitzender des Ausschusses
Steuerrecht der BRAK

Berechnung 2

Ausgangsgewinn	100.000,00	1.000.000,00
entnehmbarer Gewinn	67.260,00	607.260,00
beim Empfänger zu versteuern	33.630,00	303.630,00
Einkommensteuer 32 % bzw. 42 %	10.762,00	127.525,00
= prozentuale Zusatzbelastung	10,76 %	12,75 %
+ Belastung mit KSt und GewSt	32,74 %	39,27 %
Gesamtbelastung	43,50 %	51,02 %

Änderungen im Werberecht

Neufassung des § 7 BORA in Kraft getreten



Berufsrecht

Im vergangenen Jahr hat die Satzungsversammlung beschlossen, § 7 BORA über die Nennung von Teilbereichen der Berufstätigkeit neu zu fassen. Die Neuregelung tritt am 1. März 2006 in Kraft.

Auslöser für die Änderung war zuletzt ein Beschluss des BVerfG („Spezialistenentscheidung“). Die Karlsruher Richter stellten hier fest, dass Anwälte bei ihrer Werbung mit Spezialkenntnissen nicht auf die in § 7 BORA genannten Bezeichnungen beschränkt sind.

Verfassungskonforme Änderung

Außerdem hatten die Erfahrungen aus der Praxis gezeigt, dass dem rechtsuchenden Publikum der Unterschied zwischen Interessen- und Tätigkeitsschwerpunkt nicht ausreichend vermittelt werden konnte. Eine ständig wachsende und mittlerweile fast unüberschaubare Rechtsprechung zu den Begrifflichkeiten und deren Abgrenzung führten im Übrigen dazu, dass zu guter Letzt von der Vorschrift am Ende nur noch ein Torso übrig blieb und die praktische Handhabung faktisch unmöglich wurde. Die Norm musste daher verfassungskonform geändert werden.

Nach § 7 BORA dürfen jetzt umfassend Teilbereiche der Berufstätigkeit benannt werden, wenn die entsprechenden Kenntnisse nachgewiesen werden können. Dabei gibt es keine Beschränkung mehr auf die Begriffe Interessen- und Tätigkeitsschwerpunkte, wie noch nach dem alten § 7 BORA. Dennoch können diese Zusätze auch weiterhin benutzt werden. Bei der Angabe qualifizierender Zusätze muss der Anwalt jedoch entsprechend Abs. 1 Satz 2 über zusätzliche entsprechende theoretische Kenntnisse verfügen und auf den benannten Gebieten in erheblichem Umfang tätig gewesen sein.

Damit tritt an die Stelle der früheren dreistufigen Regelung – Interessenschwerpunkt, Tätigkeitsschwerpunkt, Fachanwaltsbezeichnung – die Staffelung „Teilbereiche der Berufstätigkeit ohne qualifizierende Zusätze“ (z.B. Kanzlei für Mietrecht o.ä.), „Teilbereiche der Berufstätigkeit mit qualifizierenden Zusätzen“ (z.B. Tätigkeitsschwerpunkt, Spezialist o.ä.), „Fachanwalt“. Die zahlenmäßige Beschränkung bei der Angabe von Fachgebieten wurde gegenüber dem früheren § 7 BORA aufgehoben.

Teilbereiche seiner Berufstätigkeit darf nach dem neuen § 7 BORA benennen, wer „seinen Angaben entsprechende Kenntnisse nachweisen kann, die er in der Ausbildung, durch Berufstätigkeit, Veröffentlichungen oder in sonstiger Weise erworben hat“ (Abs. 1 Satz 1). Setzt ein Anwalt hinter seinen Namen beispielsweise den Begriff „Gesellschaftsrecht“ oder „Bauplanungsrecht“, erweckt er nach Ansicht der Satzungsversammlung beim rechtsuchenden Publikum bereits den Eindruck, dass er auf dem von ihm benannten Rechtsgebiet besondere Kompetenz besitzt.

„Spezialisten“ und „Experten“

Bei der Verwendung qualifizierender Zusätze, wie beispielsweise „Spezialist“, „Experte“ oder „Tätigkeitsschwerpunkt“ soll der Anwalt zukünftig „zusätzlich über entsprechende theoretische Kenntnisse verfügen und auf dem benannten Gebiet in erheblichem Umfang tätig gewesen sein“ (Abs. 1 Satz 2). Damit soll den Rechtsanwaltskammern und notfalls den Wettbewerbsgerichten die Möglichkeit eröffnet werden, in Zweifelsfällen zu hinterfragen, ob derjenige, der sich zum Beispiel mit dem werbewirksamen Zusatz „Spezialist“ schmückt, auch tatsächlich über entsprechende Kenntnisse verfügt.

Teilbereiche der Berufstätigkeit, egal ob mit oder ohne qualifizierenden Zusatz, dürfen jedoch nach § 7 Abs. 2 BORA nur verwendet werden, wenn keine Verwechslungsgefahr mit den Fachanwaltsbezeichnungen besteht. Mit dieser Klarstellung wollte die Satzungsversammlung die herausgehobene Stellung und besondere Schutzbedürftigkeit der Fachanwaltsbezeichnung betonen.

RA Christian Dahns/ RAin Peggy Fiebig,
BRAK, Berlin

§ 7 Benennung von Teilbereichen der Berufstätigkeit

(1) 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.

(2) Benennungen nach Absatz 1 sind unzulässig, soweit sie die Gefahr einer Verwechslung mit Fachanwaltschaften begründen oder sonst irreführend sind.

(3) die vorstehenden Regelungen gelten für Berufsausübungsgemeinschaften nach § 9 entsprechend.



DAI aktuell

Brennpunkte der Beratungspraxis

4. Gesellschaftsrechtliche Jahresarbeitstagung

Das Jahresarbeitsprogramm des Fachinstituts für Steuerrecht bietet jährlich die ganze Palette der Informationen über aktuelle und laufende steuerliche Entwicklungen an. Dabei zeichnet sich das Veranstaltungsangebot vor allem durch die besondere Berücksichtigung der vielfältigen Bezüge des Steuerrechts zum Unternehmensrecht aus. Mehr als 100 renommierte Referenten und Mitwirkende gestalten die praxisnahen Arbeitsprogramme, die stets mit kompendsähnlichen Arbeitsunterlagen ausgestattet sind. Die deduktive Methode (Fälle und Gestaltungen) gewährleistet dem Teilnehmer Transparenz und Erfolg. Sowohl der Einsteiger als auch der qualifizierte Berater wird so praxisnah und nachhaltig durch das Programm geführt.

Ein Highlight im Bereich des Gesellschaftsrechts ist die vom 17. bis 18. März 2006 stattfindende 4. Gesellschaftsrechtliche Jahresarbeitstagung in Hamburg. In der Tradition der bisherigen Jahresarbeitstagungen stehend, ist die 4. Gesellschafts-

rechtliche Jahresarbeitstagung abermals der Behandlung aktueller Brennpunkte der Beratungs- und Gestaltungspraxis im Gesellschaftsrecht gewidmet.

Wegen der untrennbaren Verzahnung von Gesellschafts- und Steuerrecht in der anwaltlichen und notariellen Praxis wird die Veranstaltung von dem Fachinstitut für Steuerrecht und dem Fachinstitut für Notare gemeinsam angeboten.

Unter Moderation von Prof. Dr. Georg Crezelius und Notar Dr. Heribert Heckschen stellen anerkannte, hochrangige gesellschaftsrechtliche Experten aus dem Bundesjustizministerium, des BGH, der Wissenschaft und der Praxis ausgewählte Fragestellungen praxisnah und unter besonderer Berücksichtigung aktueller Entwicklungen in Gesetzgebung und Rechtsprechung im Bereich des Gesellschaftsrechts in Einzelreferaten dar. Im Anschluss an jeden Vortrag besteht ausreichend Gelegenheit zur Diskussion. Die Veranstaltung bietet damit ein Forum zum Meinungsaustausch der Praktiker

aus Anwaltschaft, Notariat, Wirtschaft und Justiz. Dabei zielt die Konzeption der Veranstaltung in erster Linie darauf ab, die Bedeutung und Auswirkung neuer Entwicklungstendenzen für den Praktiker aufzuzeigen und Gestaltungshilfen für die Beratungspraxis zu geben.

Die 4. Gesellschaftsrechtliche Jahresarbeitstagung findet erstmals in Zusammenarbeit mit der Bucerius Education GmbH und in den Räumen der Bucerius Law School in Hamburg statt.

Das Veranstaltungsprogramm umfasst daneben auch im Jahr 2006 eine attraktive Abendveranstaltung, die sicherstellt, dass die Jahresarbeitstagung über den rein fachlichen Gedankenaustausch hinaus einmal mehr zu einem festen Treffpunkt der Praktiker im Fachgebiet Gesellschaftsrecht wird.

RAin Dr. Katja Mihm, Bochum
Geschäftsführerin des DAI

4. Gesellschaftsrechtliche Jahresarbeitstagung, 17. bis 18. März 2006, Bucerius Law School, Hamburg

Themen:

- Aktuelle BGH-Rechtsprechung zum Kapitalgesellschaftsrecht
- Aktuelle Gesetzgebungsvorhaben im nationalen und europäischen Gesellschaftsrecht
- Ausgewählte Schnittstellen zwischen Gesellschafts- und Steuerrecht
- Kapitalaufbringungsrisiken beim sog. Cash-Pooling und Heilungsmöglichkeiten
- Neue Entwicklungen im Aktienrecht und ihre Auswirkungen auf die Satzungsgestaltungs- und Hauptversammlungspraxis
- Satzungsgestaltung unter besonderer Berücksichtigung der aktuellen Rechtsprechung und Gesetzgebung

Tagungsleiter: Prof. Dr. Georg Crezelius, Universität Bamberg; Notar Dr. Heribert Heckschen, Dresden

Referenten: Prof. Dr. Georg Crezelius, Universität Bamberg; Notar Dr. Heribert Heckschen, Dresden; Dr. Jens-Peter Kurzwelley, Richter am BGH, Karlsruhe; Notar Prof. Dr. Dieter Mayer, München; Ministerialrat Dr. Hans-Werner Neye, Bundesjustizministerium, Berlin; Notar Prof. Dr. Hans-Joachim Priester, Hamburg

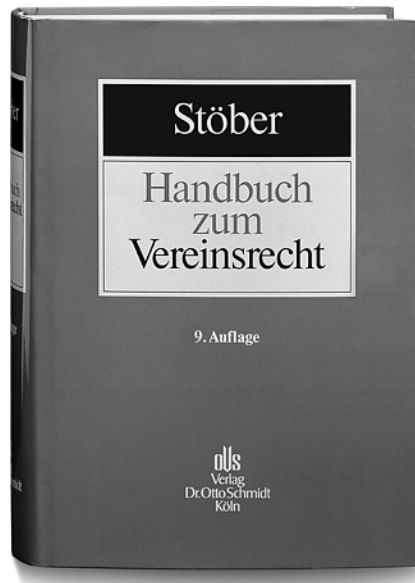
Tagungsbeitrag: 495 Euro, ermäßigt 395 Euro

Informationen: Deutsches Anwaltsinstitut e.V., Tel.: 0234/970640, mit 5 % online-Rabatt buchen unter www.anwaltsinstitut.de

Fachanwalt für Vereinsrecht...

... wird man auch mit dem Stöber nicht. Aber mit diesem Handbuch, das längst ein Klassiker ist, finden Sie schnell die richtigen Lösungen zu den vielen Streit- und Zweifelsfragen im Vereinsrecht.

Nach einer fundierten Einführung in die Grundlagen des Vereinsrechts wird die komplexe Materie in allen Einzelheiten systematisch aufbereitet. Vom Anfang bis zum Ende einer Vereinsexistenz. Und zwar so, dass Sie keinen wesentlichen Aspekt Ihres Vereinsmandates übersehen. Die neunte Auflage wurde selbstverständlich sorgfältig aktualisiert und um neue, interessante Themen erweitert.



Stöber, **Handbuch zum Vereinsrecht**. Von RegDir. a.D. Kurt Stöber. 9., neu bearbeitete Auflage 2004, 719 Seiten Lexikonformat, gbd. 72,80 € [D]. ISBN 3-504-40024-2

Der bekannte und renommierte Autor hilft, die Klippen des Vereinsrechts sicher zu umschiffen und schnell zu praktikablen Lösungen zu gelangen. Dabei unterstützt er die Praxis mit fundierten und verständlichen Erläuterungen, Beispielen sowie zahlreichen Formulierungsvorschlägen und Satzformularen.

„Das Werk ist eine Fundgrube des Vereinsrechts. Es verbindet Zuverlässigkeit der Informationen und Praxistauglichkeit in geglätteter Weise.“

Notar Prof. Walter Böhringer in BWNotZ 4/2001

----- **Bestellschein** ausfüllen und faxen **(02 21) 9 37 38-943** ----- ✂

Ja, ich bestelle mit 14-tägigem Rückgaberecht Stöber, **Handbuch zum Vereinsrecht** 9., neu bearbeitete Auflage 2004, gbd. 72,80 € [D]. ISBN 3-504-40024-2

Name _____ Straße _____ PLZ _____ Ort _____

Telefon _____ Fax _____ Datum _____ Unterschrift _____ 12/05

Bestellen Sie bei Ihrer Buchhandlung oder beim Verlag Dr. Otto Schmidt · Postfach 51 10 26 · 50946 Köln

Mit Lutter/Hommelhoff geht fast alles.



In diesem Kurzkomentar steht einfach alles drin. Das ideenreiche Werk ist zwar kompakt, lässt aber dennoch nichts vermissen, weil es praxissgerecht gewichtet ist: Unstreitiges wird prägnant in aller Kürze abgehandelt, offene Rechtsfragen werden mit Tiefgang diskutiert. Der Kommentar ist weit verbreitet, wird oft zitiert, die Meinung der Autoren hat seit jeher überall Gewicht. In der neuen Auflage wurde vor allem die gesamte Rechtsprechung sorgfältig ausgewertet, die das GmbH-Recht in den letzten Jahren ja so sehr verändert hat. Mit diesem Standardwerk gehen Sie im GmbH-Recht jedenfalls nie unter.

BESTELLSCHEIN Ich bestelle mit 14-tägigem Rückgaberecht Lutter/Hommelhoff **GmbH-Gesetz**
16., neu bearbeitete und erweiterte Auflage 2004, 1.515 Seiten DIN A5, gbd. 109,- € [D].
ISBN 3-504-32479-1

Name _____ PLZ _____ Ort _____
Straße _____ Datum _____ Unterschrift _____ 1/06



Bestellen Sie bei Ihrer Buchhandlung oder beim Verlag Dr. Otto Schmidt · Postfach 51 10 26 · 50946 Köln