

BRAKMagazin



Herausgeber

BUNDESRECHTSANWALTSKAMMER

Ausgabe 5/2006

15. Oktober 2006

Rückabwicklung eines Kanzleiverkaufs

Fortbildungszertifikat der BRAK

Karikaturpreis der Anwaltschaft

Fahrtenbuch oder Gebetbuch

Rechtsberatungsmarkt im Umbruch?

Das Rechtsdienstleistungsgesetz und seine Auswirkungen

oVs Verlag
Dr. Otto Schmidt
Köln

Testen Sie

das juristische Online-Portal
der Zukunft!

www.lexisnexus.de/b5

430.000 Urteile, 725.000 Rechtsnormen,
dazu Kommentare, Zeitschriften,
Formulare, Handbücher, u.v.m.



LexisNexis®

AFB
GmbH
Versichert wie kein anderer.

Beitrag für Rechtsanwälte ab
Einzelkanzlei 93,75 EUR p.a.
Sozialtarif 250,- EUR p.a.
zzgl. 16% Versicherungssteuer

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

o|s
Verlag
Dr. Otto Schmidt
Köln

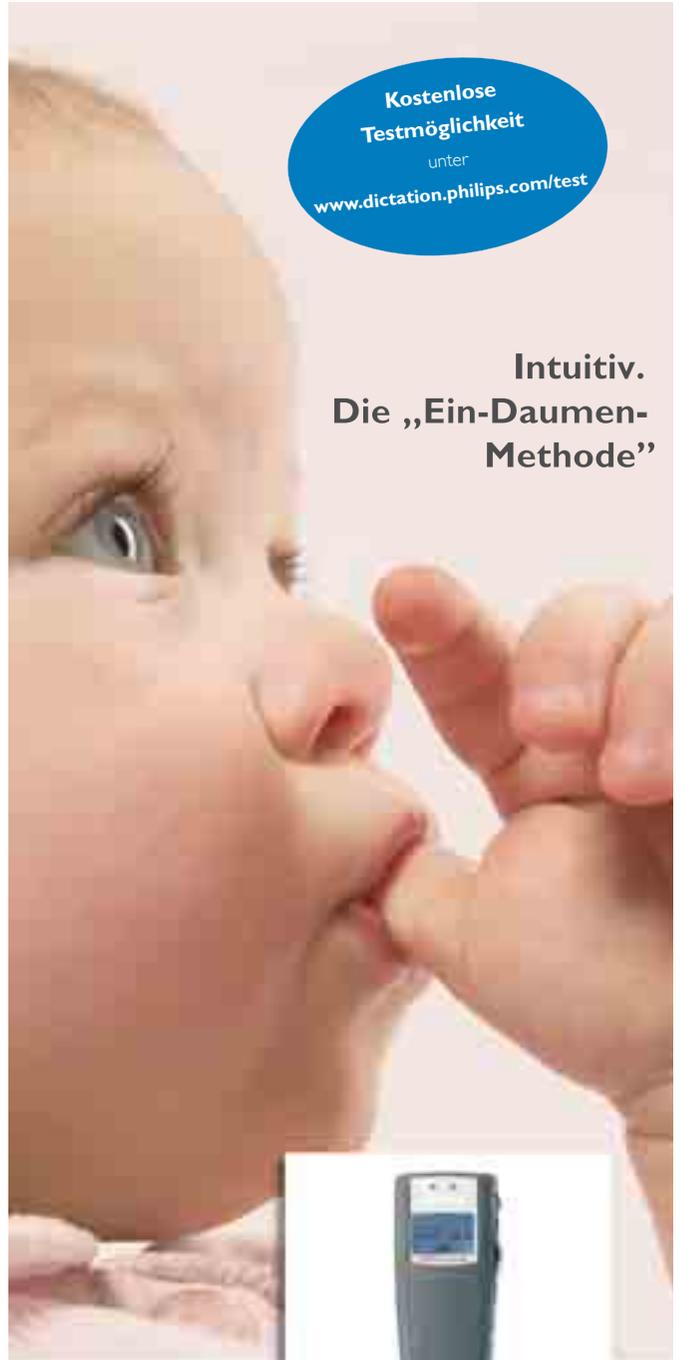
Endlich hat mal jemand formuliert, was Ihnen fehlt.



Walz (Hrsg.) **Formularbuch Außergerichtliche Streitbeilegung**
Herausgegeben von Notar Dr. Robert Walz. Bearbeitet von 15 erfahrenen Experten. Rd. 1000 Seiten Lexikonformat, 2006, gbd., inkl. CD 89,80 € [D]. ISBN 3-504-45034-7

Bestellen Sie bei Ihrer Buchhandlung.

www.otto-schmidt.de



Kostenlose
Testmöglichkeit
unter
www.dictation.philips.com/test

Intuitiv.
Die „Ein-Daumen-
Methode“



Diktieraufwand: schwieriger Fall – einfache Lösung.

Mit digitalen Diktiersystemen von Philips schrumpfen Ihre unerledigten Aktenberge. Einfach und schnell diktiert sind Ihre Daten automatisch zur sofortigen Abschrift bereit. Digitaler Workflow für gesteigerte Effizienz – maßgeschneidert für Ihre Kanzlei unter:

www.dictation.philips.com/test •
dictation.systems@philips.com •
Tel.: 040-2899-2415

PHILIPS
sense and simplicity

Freiheit, die ich meine



Editorial

Freiheit ist ein hohes Gut. Jedenfalls in der Anwaltschaft, deren vornehmste Aufgabe der Schutz der Mandanten vor Rechtsverlusten, Fehlentscheidungen durch Gerichte und Behörden sowie verfassungswidrigen Beeinträchtigungen und staatlicher Machtüberschreitung ist, besteht hierüber absolute Einigkeit.

Vielleicht hat der DAV aus diesem Grund seine Angriffe auf die anwaltliche Selbstverwaltung in Heft 6 des Anwaltsblattes unter das Motto „Der Impetus der Freiheit und die Selbstverwaltung“ gestellt.

Der DAV fordert ausgerechnet im Namen der Freiheit die Beschränkung der Kammeraufgaben auf hoheitliches Verwalten und die Disziplinierung der Anwaltschaft. Berufspolitische Aktivitäten und praktische Dienstleistungen für die Kollegenschaft kritisiert er sodann als Kompetenzüberschreitung.

Eine überraschende Betrachtungsweise, sollte man doch denken, dass alles, was den Kollegen dient, auf ungeteilte Unterstützung stößt.

Worum geht es also wirklich? Offenkundig nicht um Freiheit!

- Ist es der IMPETUS DER FREIHEIT, der dem DAV bei den Klagen über das „Masseproblem“ der Anwaltschaft und der populistischen Forderung nach Zugangsbeschränkung durch Spartenausbildung die Hand führt?

- Ist es der IMPETUS DER FREIHEIT, der den Zugang zur Fachanwaltschaft durch die Forderung nach einem Praktikum bei einem bereits zugelassenen Fachanwalt erschweren will?
- Ist es der IMPETUS DER FREIHEIT, der den DAV über unerwünschte Konkurrenz im Fortbildungsmarkt klagen und den Rückzug der Kammern aus diesem Bereich fordern lässt?
- Ist es der IMPETUS DER FREIHEIT, den Kammern das Recht zur Vertretung der berufspolitischen und Interessen der Anwaltschaft abzusprechen?
- Ist es der IMPETUS DER FREIHEIT, die freiheitliche Entstehungsgeschichte der anwaltlichen Selbstverwaltung und damit den entscheidenden Unterschied zur Entstehung der anderen wirtschaftlichen Kammern zu leugnen?
- Ist es der IMPETUS DER FREIHEIT, einen Alleinvertretungsanspruch als Verband zu erheben und
- ist es schlussendlich der IMPETUS DER FREIHEIT, scheinheilig zu behaupten, man wolle die anwaltliche Selbstverwaltung durch Beschränkung nur schützen?

Der DAV argumentiert abstrakt auf der Ebene Freiheit/Unfreiheit und reklamiert für sich natürlich Freiheit mit der Konsequenz, dass den Kammern Unfreiheit zuzusoziiert wird. Im Kern geht es dem DAV aber offensichtlich gar nicht um Freiheit, sondern um handfeste Eigeninteressen!

Die Arbeit der Kammern ist in den letzten Jahren kontinuierlich besser geworden, ihre Stimme wird auch in der Politik und Öffentlichkeit wahrgenommen. Die Anwaltschaft hat hiervon Vorteile, die allen zugute kommen.

Hierin liegt das eigentliche Problem des DAV: Er sieht seine eigenen – auch wirtschaftlichen – Interessen durch die

Kammern gestört. Viele Kollegen sehen ihre Interessen bei den Kammern gut aufgehoben. Ihnen leuchtet der Mehrwert einer DAV-Mitgliedschaft nicht ohne weiteres ein. Deswegen sinkt der Organisationsgrad des DAV kontinuierlich.

Nicht um Freiheit geht es also, sondern um Konkurrenzschutz. Konkurrenz belebt aber das Geschäft, so unbequem sie im Einzelfall auch sein mag.

Nach dieser Devise werden wir also die Meinungsverschiedenheiten behandeln:

- Unbequemen Fragen und Wahrheiten – auch wenn es für die Kammern ans Eingemachte geht – werden und können wir uns mit offenem Visier stellen.
- Wo immer es den gemeinsamen Interessen aller Anwälte nützt, werden wir auch künftig den Schulterchluss mit dem DAV suchen – wie übrigens auch mit allen anderen freien Verbänden, die sich für die Sache der Anwaltschaft stark machen (oder beansprucht der DAV hier etwa eine Monopolstellung?).
- Wo es unterschiedliche Standpunkte gibt, werden diese benannt.
- Auf keinen Fall werden wir uns auf unproduktives Funktionärsgezicke einlassen.

Denn: Es geht allein um die Sache, auch und gerade angesichts der Herausforderungen, die auf die Anwaltschaft in den nächsten Monaten und Jahren zukommen.

RA Axel C. Filges, Hamburg
Vizepräsident der BRAK

Das geplante Rechtsdienstleistungsgesetz im Fokus

Das Bundeskabinett hat am 23. August den vom Bundesjustizministerium vorgelegten Entwurf eines Rechtsdienstleistungsgesetzes beschlossen. Das Gesetz soll das bisherige Rechtsberatungsgesetz ablösen. In dem neuen Gesetz wird zwar an dem Gedanken des Erlaubnisvorbehalts festgehalten und die Rechtsberatung damit nicht gänzlich freigegeben, die Ausnahmen nach denen auch Nichtanwälte künftig Rechtsberatung anbieten dürfen, sollen jedoch deutlich ausgeweitet werden. Obwohl sich das Gesetz den Verbraucherschutz ausdrücklich auf die Fahne geschrieben hat, wird in den Reihen der Anwaltschaft – aber nicht nur hier – eine Gefährdung von Verbraucherinteressen nicht ausgeschlossen.

Dr. Michael Krenzler, Vizepräsident der Bundesrechtsanwaltskammer, über die möglichen Auswirkungen der vorgeschlagenen Änderungen im Rechtsberatungsrecht:

Herr Dr. Krenzler, was werden ihrer Ansicht nach die Neuregelungen für den einzelnen Anwalt bedeuten? In welchen Bereichen werden die Änderungen besonders spürbar?

Das neue Gesetz zielt auf eine generelle Öffnung des Rechtsberatungsmarktes, weshalb die Anwaltschaft insgesamt mit mehr Wettbewerb durch Dritte rechnen muss. Auf Spezialgebieten wird

dies allerdings deutlich weniger spürbar werden als auf den typischen Tätigkeitsfeldern wie dem Verkehrsschadensrecht, dem Erbrecht oder dem Mietrecht. Eine enorme Sprengkraft birgt auch die Regelung, dass jedermann Rechtsdienstleistungen als Nebenleistung zu seiner Haupttätigkeit anbieten können soll, wenn er sich dabei nur eines Rechtsanwalts als seines Erfüllungsgehilfen bedient. Denn im Falle ihres Inkrafttretens werden Dienstleister aller Art nach Rechtsanwältinnen suchen, die bereit sind, für sie als Erfüllungsgehilfen tätig zu werden.

Hier könnte sich ein großes neues Betätigungsfeld für Rechtsanwältinnen öffnen. Andererseits würden wir mit derartigen Tätigkeiten eine tragende Säule unseres Berufsbildes, nämlich die Unabhängigkeit des Rechtsanwalts verlieren. Die BRAK-Hauptversammlung hat deshalb in dieser Regelung einen zentralen Angriff auf einen Grundwert anwaltlicher Tätigkeit gesehen und sich mit Nachdruck dagegen gewandt.

Wird sich damit das Berufsbild des Anwalts möglicherweise ändern?

Das Berufsbild des Rechtsanwalts kann von den Änderungen in seinem Beratungsumfeld nicht unberührt bleiben. An der schon angesprochenen Tätigkeit eines Rechtsanwalts als Erfüllungs-

gehilfe Dritter wird das besonders deutlich. Ich sehe aber auch eine weitere Ausdifferenzierung der deutschen Anwaltschaft hin zu spezialisierten Dienstleistungsangeboten und neuen Kooperationsformen voraus.

Bisher war die Zusammenarbeit zwischen Rechtsanwältinnen und anderen Berufsgruppen klar definiert. Wie könnte das künftige Verhältnis aussehen, wenn die jetzt vorgeschlagenen Änderungen in Kraft treten sollten?

Die vorgesehenen Änderungen sollen der Anwaltschaft erlauben, sich mit Angehörigen nahezu jeder anderen Berufsgruppe auch zu Sozietäten zusammenschließen und im Einzelfall, wie schon erwähnt, im Auftrag Berufsfremder als deren Erfüllungsgehilfen von ihnen angebotene Rechtsdienstleistungen zu erbringen. Dies würde einerseits zu einer Gefährdung spezifisch anwaltlicher Rechte und Pflichten wie der Verschwiegenheit, dem Zeugnisverweigerungsrecht und dem Beschlagnahmeverbot von Akten, darüber hinaus aber auch zu äußerst schwierigen Abgrenzungsproblemen führen. Denn die berufsfremden Partner sollen zwar an den Schutzrechten der Anwaltschaft teilhaben, soweit sie ihrerseits rechtsdienstleistend tätig sind, im Übrigen aber nicht. Bei der Tätigkeit

von Anwälten als Erfüllungsgehilfen Dritter werden sich im Schadensfall komplizierte Haftungsfragen ergeben, wobei die Intransparenz der Rechtsverhältnisse dem Rechtsuchenden die Verfolgung seiner Ansprüche erheblich erschweren wird.

Herr Dr. Krenzler, wird ihrer Auffassung nach das neue RDG die Qualität der Rechtsberatung und damit möglicherweise auch das Allgemeingut Recht beeinflussen?

Das neue Rechtsdienstleistungsgesetz würde die Qualität der Rechtsberatung zwangsläufig beeinträchtigen, weil sie auch von minderqualifizierten Personen als den Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten erbracht werden können soll. Enttäuschungen des rechtsuchenden Publikums sind deshalb geradezu programmiert, die sich dann aber nicht nur gegen die jeweils tätig gewordene Person, sondern eben auch gegen den vermeintlich versagenden Rechtsstaat insgesamt richten werden.

Glauben Sie, dass das neue Rechtsdienstleistungsgesetz den Verbraucherschutzstandard bei der Rechtsberatung beeinflussen wird?

Der erklärte Wille des Gesetzgebers, den Rechtsberatungsmarkt auch für Nicht-Rechtsanwälte zu öffnen, steht mit dem in § 1 des Gesetzentwurfs genannten Ziel des Verbraucherschutzes nicht in Einklang.

Denn der Verbraucher läuft aufgrund der Asymmetrie der Informationen über die Qualität der jeweils angebotenen Rechtsdienstleistung zwangsläufig

Gefahr, unqualifiziert beraten zu werden. Auch aus diesem Grund haben sowohl das Bundesverfassungsgericht als auch der Europäische Gerichtshof schon die Vorschriften des geltenden Rechtsberatungsgesetzes ausdrücklich mit dem Grundgesetz und dem europäischen Recht für vereinbar gehalten.

Wo sehen Sie die größten Gefährdungen für den rechtsuchenden Bürger?

Die nichtanwaltlichen Anbieter von Rechtsdienstleistungen sind nicht an die strengen berufsrechtlichen Regeln der Anwaltschaft gebunden, dürfen also zum Beispiel auch widerstreitende Interessen vertreten, sind nicht zur Verschwiegenheit verpflichtet und müssen für Schadensfälle nicht haftpflichtversichert sein. Der Verbraucher muss deshalb damit rechnen, dass der von ihm beauftragte Dienstleister, ohne dies erkennen zu lassen, auch in seinem eigenen Interesse oder im Interesse Dritter tätig wird, und dass im Schadensfall von dem Dienstleister wegen Vermögenslosigkeit kein Ersatz zu erlangen ist.

In § 2 ist der Begriff der Rechtsdienstleistung, der überhaupt erst den Anwendungsbereich des Gesetzes eröffnet, definiert. Kritiker meinen, der Begriff sei zu unkonkret gefasst. Besteht hier nicht die Gefahr einer großen Rechtsunsicherheit, welche Dienstleistungen überhaupt erst nach dem RDG zu beurteilen sind und lässt man damit nicht den Bürger im Unklaren, welche Leistungen tatsächlich nur durch Anwälte erbracht werden dürfen?

Neue Begriffe ziehen immer neue Auslegungsmöglichkeiten und die damit verbundenen Unsicherheiten nach sich. Auch im geltenden Recht war die Grenzziehung aber immer wieder Gegenstand europarechtlicher, verfassungsrechtlicher und höchstrichterlicher Entscheidungen geworden, so dass über den Anwendungsbereich des Gesetzes ohnehin eine gewisse Unsicherheit bestand und besteht. Die BRAK ist aber weiterhin um die Formulierung eines möglichst einfachen und eindeutigen Gesetzestextes bemüht.

Das Vertrauensverhältnis zum Mandanten ist eine der Kernqualitäten des Anwalts. Ist es damit noch vereinbar, einem Dritten die Mittlerfunktion zwischen Anwalt und Mandant zu erlauben, wie es § 5 Abs. 3 RDG-E vorsieht?

Ganz eindeutig nein. Denn die Auswahl des Anwalts bleibt dem Dritten vorbehalten und der ausgewählte Anwalt muss dem Auftraggeber des jeweiligen Dienstleisters nicht einmal bekannt sein, geschweige denn mit ihm unmittelbar Kontakt aufnehmen. Ein Vertrauensverhältnis zwischen Anwalt und „Mandant“ kann unter diesen Umständen natürlich nicht entstehen. Auch wird der Auftraggeber des jeweiligen Dienstleisters den von diesem beauftragten Anwalt naturgemäß als in dessen Lager stehend ansehen. Schon die Verwendung des Begriffs „Mittlerfunktion“ ist deshalb falsch, weil bei dieser Konstellation überhaupt nichts vermittelt wird, sondern sich ausschließlich der jeweilige Dienstleistungsanbieter und dessen Kunde gegenüberstehen.

Stellungnahme der BRAK

Die Bundesrechtsanwaltskammer warnt in ihrer Stellungnahme vor einer unkontrollierbaren Öffnung des Rechtsberatungsmarktes zu Lasten der Verbraucher. Sie schlägt daher unter anderem vor, im Interesse größerer Rechtsklarheit den Begriff der Rechtsdienstleistung wie folgt zu definieren:

§ 2

Rechtsdienstleistung ist jede Tätigkeit in konkreten fremden Angelegenheiten, die über einfache Rechtsauskünfte hinaus geht und eine Prüfung der Rechtslage unter Berücksichtigung der Umstände des Einzelfalls erfordert (Rechtsberatung und Rechtsbesorgung).

Damit wäre klargestellt, dass einfache Rechtsauskünfte keine Rechtsdienstleistung sind, jede rechtliche Prüfung in konkreten fremden Angelegenheiten jedoch unter den Anwendungsbereich des RDG fällt. Eventuelle Auslegungsschwierigkeiten bei der Frage, wann eine „besondere rechtliche Prüfung“ erforderlich ist, könnten so von vorneherein ausgeschlossen werden.



Dr. Michael Krenzler ist Vizepräsident der Bundesrechtsanwaltskammer und Präsident der Rechtsanwaltskammer Freiburg. Er ist Rechtsanwalt in der Kanzlei Dr. Fettweis und Partner, Freiburg, und hier insbesondere im Familienrecht, im Erbrecht und im Arzthaftungsrecht tätig.



Rechtsprechungsreport

Kanzlei ist keine Raritätensammlung

BGH zum gescheiterten Praxisverkauf

Wie viel beim Verkauf einer Beraterpraxis schief gehen kann, musste jüngst der Bundesgerichtshof erleben. Auf exakt 30 Seiten – und damit deutlich ausführlicher als bei ihren allermeisten Urteilen – stellten die obersten Zivilrichter Grundsätze für die Rückabwicklung eines gescheiterten Kanzleiverkaufs auf. Freiberufler haben damit Klarheit, wer wem was schuldet, wenn es mit dem Wechsel des Inhabers nicht klappt.

In dem Streitfall hatte ein hessischer Steuerberater bereits im Jahr 1995 die Praxis eines Kollegen gekauft. Die beiden schlossen einen „Übergabevertrag“; der Preis lag bei (umgerechnet) rund zwei Millionen Euro. Doch der neue Besitzer zahlte die vorgesehenen Raten nur schleppend. Eine deswegen eingereichte Klage des Verkäufers scheiterte daran, dass das Landgericht den ganzen Kontrakt für nichtig erklärte. Darin sei nämlich eine sittenwidrige, weil zeitlich unbeschränkte Konkurrenzschutzklausel enthalten gewesen.

1998 einigten sich die Kontrahenten schließlich darauf, die Kanzlei samt Mitarbeitern und Kundenstamm zurückzugeben. Doch der Käufer wollte die restlichen Akten nur dann herausrücken, wenn der alte Inhaber das ursprüngliche Büroinventar aus dem Privathaus des Übernehmers abholte. Daraufhin kam es zum Zwist über die Höhe des Bereicherungsanspruchs gegen den Erwerber (§§ 812, 818 BGB), insbesondere den fälligen Wertersatz für verloren gegangene Mandanten und die herauszurückenden Gewinne, sowie über einen etwaigen Wettbewerbsschutz.

Die Karlsruher Richter machten nun endgültig klar: Wird eine freiberufliche Praxis übertragen, gehört dazu der „Inbegriff der materiellen und immateriellen Vermögenswerte“. Räume, Ausstattung und Akten, bestehende Arbeitsverhältnisse,

„Mandanten-, Klienten- oder Patientenstamm“ sowie die „Summe von Möglichkeiten, Beziehungen und Chancen“ sind inklusive. Ob die Kunden beim Erwerber verblieben, liege hingegen in deren freier Entscheidung. Sie könnten nicht durch Rechtsgeschäft oder tatsächliche Handlungen übertragen werden, unterstrichen die badischen Bundesrichter.

Kanzlei ist „tätige Einheit“

Doch was gilt, wenn der Deal rückabgewickelt und die Höhe der gegenseitigen Ansprüche ausgerechnet werden muss? Das bedeute wie beim Fehlschlag eines Unternehmenskaufs, dass der Erwerber die Praxis als „betriebswirtschaftliche Einheit“ in der Gestalt auf den Bereicherungsgläubiger zurückzuübertragen hat, in der sie sich zur Zeit der Herausgabe befindet. Entscheidend ist dabei: „Veränderungen in der Zusammensetzung der Vermögenswerte, die im Rahmen des gewöhnlichen Betriebsablaufs erfolgen (...), berühren die Identität der Praxis als solcher im Regelfall nicht.“ Denn eine Kanzlei sei eine tätige Einheit mit ständigen Veränderungen – von den Möbeln bis zu den Mandanten – und könne daher nicht wie eine „Raritätensammlung“ im Urzustand zurück gewährt werden.

In dem südhessischen Beraterclinch scheiterte eine Rückgabe in Naturalien freilich schon daran, dass der zwischenzeitliche Übernehmer sich mittlerweile in der Nähe mit einer neuen Kanzlei niedergelassen hatte. Das war ihm auch keineswegs verwehrt, wie der Bundesgerichtshof nun – entgegen dem Oberlandesgericht und gewichtigen Stimmen im Schrifttum – entschied. Denn bei einem Bereicherungsschuldner dürfe nicht mehr „abgeschöpft“ werden als die „eingetretene und

noch vorhandene Vermögensmehrung“. Und vor Abschluss des nichtigen Kaufkontrakts habe es dem Erwerber schließlich frei gestanden, in Konkurrenz zu dem späteren Verkäufer zu treten und ihm Klienten abzuwerben. Dann aber treffe ihn auch jetzt kein Wettbewerbsverbot.

Mit einem „Rückfall des Mandantenstamms“ war aus Richtersicht nach knapp drei Jahren ohnehin nicht mehr zu rechnen. Der Erfolg einer Freiberuflerkanzlei sei ganz besonders an die Person des Inhabers gebunden. Seine Akzeptanz bei den Auftraggebern wachse darum im Laufe eines überschaubaren Zeitraums, die Chance auf deren Rückkehr sinke nach drei bis fünf Jahren. Von diesem Moment an ist also eine „Herausgabe“ unmöglich und stattdessen Wertersatz zu leisten – und zwar nach dem objektiven Verkehrswert in der zu diesem Zeitpunkt aktuellen Höhe. Damit billigten die Urteilsfinder die von einem Sachverständigen angewandte Ertragswertmethode, der sich dabei nach den Empfehlungen der Bundessteuerberaterkammer gerichtet hatte.

Und wem standen nun die in der Übergangszeit erzielten Gewinne zu? Dem Verkäufer, judizierte der Bundesgerichtshof. Denn auch zusammen mit einem rechtsgrundlos erlangten Unternehmen seien die Nutzungen herauszugeben. Wenn diese allerdings sowohl auf der veräußerten Praxis beruhen wie auch auf den persönlichen Fähigkeiten und Leistungen des Betreibers, muss der jeweilige Anteil ermittelt (und gegebenenfalls geschätzt) werden. Im konkreten Fall erhöhten die Richter deswegen den „kalkulatorischen Unternehmerlohn“, der dem Käufer verbleibt, wegen dessen besonderen Einsatzes um die Hälfte. (Az.: VIII ZR 172/05)

Dr. Joachim Jahn, Frankfurt

Die Besteuerung von Freiberufler-Praxen und Sozietäten

Gestaltungschancen und Risiken für anwaltliche Beratung und Nachfolgeplanung

13. November 2006

Frankfurt

Referenten: Priv.-Doz. Dr. Klaus-Dieter Drüen, Ruhr-Universität, Bochum;
Dipl.-Vw. Dr. Rüdiger Gluth, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht, Düsseldorf;
Michael Wendt, Richter am BFH

Die Zahl der Freiberufler steigt in Deutschland kontinuierlich. Bei derzeit über 817.000 Berufsträgern steigt damit der Bedarf nach qualifizierter steuerrechtlicher Beratung und Nachfolgeplanung. Der neue Vordruck zur Einnahmen-Überschussrechnung fordert von Freiberuflern detaillierte und standardisierte Angaben in der Steuererklärung ab 2005 und eröffnet der Finanzverwaltung auch digitale Kontrollmöglichkeiten. Das Bundesverfassungsgericht zwingt freiberufliche Sozietäten zur Ausgliederung gewerblicher Aktivitäten, um Abfärbewirkung und Gewerbesteuerpflicht zu vermeiden. Überdies plant der Gesetzgeber die steuerlichen Eckdaten für die laufende Besteuerung (insbesondere privat genutzte PKW) neu zu justieren.

Das Praktikerseminar richtet sich an Rechtsanwälte und Steuerberater als Betroffene und zugleich als steuerliche Berater in freiberuflichen Mandaten. Es zeigt den Handlungsbedarf und Gestaltungschancen, aber auch die praktischen Fallstricke bei Einkommen- und Umsatzsteuer auf. Trotz der fehlenden gesetzlichen Systematik und der unübersichtlichen Gesetzesänderungen der letzten Jahre verschafft das Referenten-Team den Teilnehmern eine sichere Grundlage für die Planung der steueroptimierten Veräußerung oder Übertragung der Freiberufler-Praxis oder –Sozietät und beleuchtet Vor- und Nachteile verschiedener Nachfolgemodelle.



Kostenbeitrag: € 375,00
Tagungsnummer: 052020

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 · steuerrecht@anwaltsinstitut.de



Fortbildungszertifikat der BRAK

Werbemittel für Rechtsanwälte

Regelmäßige Fortbildung ist ein unerlässliches Mittel der Qualitätssicherung anwaltlicher Leistungen. Darum wurde sie als eine der Grundpflichten des Berufsstandes in § 43a VI BRAO ausdrücklich genannt, jedoch fehlt für sie die Konkretisierungsermächtigung in § 59b BRAO. Der Anwalt ist allein verantwortlich, für eine umfassende Fortbildung während seiner Tätigkeit zu sorgen.

Pro Jahr werden von den Gerichten tausende Entscheidungen von Bedeutung erlassen und eine Vielzahl von Artikeln in Fachzeitschriften veröffentlicht. Aus dieser Informationsflut die notwendigen und wichtigsten Beiträge herauszufiltern, bedeutet einen beträchtlichen Zeitaufwand, den der Anwalt neben seiner alltäglichen praktischen Arbeit bewältigen muss.

Das BRAK-Fortbildungszertifikat gibt den Anwälten die Möglichkeit, zusätzlichen Nutzen aus ihrer Fortbildung zu ziehen, indem sie das Zertifikat als Werbemittel gegenüber ihren Mandanten benutzen können. Das Zertifikat bestätigt, dass der Anwalt die festgelegten Fortbildungsanforderungen erfüllt hat. Der Lizenzvertrag gestattet dem Inhaber des Zertifikats, die Wort-/Bildmarke „Qualität durch Fortbildung“ im Rahmen seiner anwaltlichen Tätigkeit zu nutzen. So kann der Anwalt die Marke auf seinem Briefkopf, seinen Visitenkarten und bei seinem Internetauftritt verwenden. Einzig der Personenbezug muss gewährleistet sein. Die Marke kann nicht insgesamt für eine Rechtsanwaltskanzlei mit mehreren Anwälten genutzt werden, solange nicht tatsächlich auch alle Anwälte dort das Zertifikat besitzen.

Für das Zertifikat muss der Antragsteller Fortbildungsmaßnahmen für die zurückliegenden drei Jahre ab Antragstellung nachweisen und damit eine Mindestpunktzahl von 360 Punkten erreichen. Dabei müssen

die einzelnen Maßnahmen verschiedene Bereiche – Module – abdecken: Materielles Recht (I), Berufsrecht einschließlich Kostenrecht und Berufshaftpflicht (II), Prozess- oder Verfahrensrecht (III) und Betriebs-, Personal- oder Verhandlungsführung (IV). Module I und II sind Pflichtmodule. Zwischen den Modulen III und IV besteht hingegen ein Wahlrecht und innerhalb dieser beiden Module erneut ein Wahlrecht zwischen den dort aufgeführten Bereichen. Für das Modul I sind mindestens 240 Punkte nachzuweisen, für das Modul II und Module III oder IV mindestens 60 Punkte. Es müssen mindestens 180 Punkte aus Seminaren oder Fachveranstaltungen nachgewiesen werden. Für Seminare werden 10 Punkte pro Stunde angerechnet, das gleiche gilt für Inhouse-Seminare.

Das Eigenstudium (Fachzeitschriften und E-Learning) wird mit 10 Punkten pro Jahr berücksichtigt, wobei der Antragsteller entscheiden kann, zu welchem Modul die 10 Punkte hinzugerechnet werden sollen. Eine Prüfertätigkeit wird berücksichtigt, soweit der Prüfungsstoff juristischen Hintergrund hat. 10 Punkte bringt die Teilnahme an so genannten Qualitätszirkeln. Darunter ist eine auf eine gewisse Dauer angelegte Arbeitsgruppe zu verstehen, die sich in regelmäßigen Abständen trifft und sich mit Problemstellungen aus dem eigenen Arbeitsbereich beschäftigt. Juristische Fachveröffentlichungen werden, je nach Gewichtung durch die BRAK bzw. regionale Kammer, mit 20 bis 50 Punkten berücksichtigt. Hierzu zählen auch Dissertationen und die Mitarbeit an Kommentaren.

Auf den Internetseiten der BRAK stehen die Antragsunterlagen und Informationen zur Antragsstellung als pdf-Dateien zum Download bereit.

In den vorgesehenen Tabellen müssen bestimmte Grundangaben zu den einzelnen

Fortbildungsmaßnahmen eingetragen werden. Maßnahmen wie Seminare, Fernstudien, Prüfertätigkeit und Fachbeiträge sind mit entsprechenden Nachweisen zu belegen. Für das Eigenstudium, sowie den Qualitätszirkel genügt die anwaltliche Versicherung.

Der nachzuweisende Fortbildungszeitraum errechnet sich monatsgenau nach der Antragstellung über die zurückliegenden drei Jahre. Wird also der Antrag im Oktober 2006 gestellt, erstreckt sich der nachzuweisende Zeitraum bis Oktober 2009.

Dabei müssen die Fortbildungsmaßnahmen jedoch nicht gleichmäßig über die drei Jahre verteilt sein. Es ist auch möglich, die Voraussetzungen schon innerhalb eines Jahres erfüllt zu haben.

Für das Zertifikat ist eine Aufwandsentschädigung von 75 Euro zu zahlen. Nach Eingang der Zahlung werden die Anträge bearbeitet. Die Lizenz zur Nutzung des Logos gilt für die Dauer von drei Jahren. Spätestens einen Monat vor Ablauf der Lizenz kann ein Antrag auf Neuerteilung gestellt werden. Dafür muss über die vergangenen drei Jahre wieder durch den Nachweis von Fortbildungsmaßnahmen die Mindestpunktzahl von 360 erreicht werden. Wird der Folgeantrag gestellt, so ist der Lizenznehmer berechtigt, die Marke bis zur Entscheidung über diesen Antrag weiter zu nutzen. Wird kein Antrag gestellt, so ist bereits mit Ablauf der Lizenz jegliche Benutzung der Marke einzustellen.

Die Anträge sind an die BRAK bzw. für Antragsteller in den Kammerbezirken Frankfurt, München, Freiburg und Stuttgart an die regionalen Kammern per Post zu senden. Berufshaftpflichtversicherer können Sonderkonditionen aufgrund des Fortbildungszertifikats gewähren. Fragen Sie Ihre Versicherung danach.

RAin Sonja Detlefsen, BRAK, Berlin



Besser, Ihr Mandant kann Ihnen folgen

Die Arbeit des Anwalts gilt als undurchschaubar. Erklären Sie Ihren Mandanten, was sie erwartet!

Für viele Mandanten bedeutet eine Anwaltskanzlei ungewohntes Terrain. Ohne einen Anwalt, der alle wichtigen Schritte erklärt, verlieren sie schon mal die Orientierung. Die Folgen für Sie als Anwältin oder Anwalt: Missverständnisse und unzufriedene Mandanten. Anwälte, die heute nicht umdenken, verlieren morgen ihre wertvollsten Mandanten.

So erklären Sie Ihre Beratung:

Mit der Broschüre „Ihr Anwaltsbesuch“ bieten Sie Ihren Mandanten die wichtigsten Informationen rund um den Anwaltsbesuch – von der Vorbereitung über die Kosten bis zum Verfahrensablauf. Bestellen Sie online auf www.anwaelte-im-markt.de oder per Fax über das Bestellformular auf der Rückseite.

Mehr praxisnahe Hilfen:

Die Leitfäden der Initiative bieten Ihnen praxisnahe Anleitungen, wie Sie Ihre Kanzlei im Wettbewerb stärken. Die Themen: „Kanzleistategie“, „PR & Werbung“ sowie „Mandantenbindung & Akquise“. Mehr Informationen über diese und weitere Angebote der Initiative unter www.anwaelte-im-markt.de. Ihre Zugangsdaten: Login: **Anwalt**, Passwort: **Fitmacher**.

Exklusiv für Anwältinnen und Anwälte.

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

Anwälte – mit Recht im Markt

Fit für den Wettbewerb: Materialien für Anwälte.
Sie bereiten sich vor. Wir helfen Ihnen dabei.

Für Sie als Anwalt

Leitfaden Kanzleistrategie



Der Leitfaden erläutert Schritt für Schritt, wie Sie Ihrer Kanzlei eine klare, individuelle Ausrichtung geben, um damit im Markt Profil zu gewinnen. 48 Seiten, DIN A4; Euro 6,50 Euro zzgl. MwSt und Versand.

Leitfaden PR & Werbung



Der zweite Leitfaden gibt praktische Hinweise für Konzeption und Gestaltung des Außenauftritts Ihrer Kanzlei. Und viele weitere Tipps, z.B. wie Sie die richtige PR- oder Werbeagentur finden. 48 Seiten, DIN A4; Euro 6,50 zzgl. MwSt und Versand.

Leitfaden Mandantenbindung & Akquise



Der dritte Leitfaden zeigt, wie Sie sich einen festen Mandantenstamm erarbeiten, Mandanten an die Kanzlei binden und neue Mandate für die Kanzlei gewinnen. 48 Seiten, DIN A4; Euro 6,50 zzgl. MwSt und Versand.

Thesen zu Vergütungsvereinbarungen

(BRAK-Information Heft 5)



Die Stellungnahme von der Tagung der Gebührenreferenten bietet eine Handreichung, welche Vereinbarungen möglich sind und was dabei zu beachten ist. 44 Seiten, DIN A5; Euro 0,50 zzgl. Versand.

Für Ihre Mandanten

Wörterbuch für Ihren Anwaltsbesuch



Mandantenfreundlich erklärt das Wörterbuch ca. 130 grundlegende Rechtsbegriffe und vermittelt Wissenswertes rund um den Anwaltsbesuch. Zum Verschenken an Ihre Mandanten. 64 Seiten, etwa DIN A6; Euro 2,00 zzgl. MwSt und Versand.

Anwaltsvergütung. Ein kurzer Leitfaden



Nicht jeder Mandant versteht das anwaltliche Gebührenrecht. Das führt zu dem Vorurteil, anwaltliche Beratung sei zu teuer. Der Flyer erklärt Ihren Mandanten die wichtigsten Grundlagen der Anwaltsvergütung. 14 Seiten, etwa DIN A5, lang, gefaltet. Euro 0,10 zzgl. MwSt. und Versand. Mindestabnahme 50 Stück.

Broschüre „Ihr Anwaltsbesuch“

Der Gang zum Anwalt ist für viele Mandanten ungewohnt. Sie fühlen sich verunsichert und haben zahlreiche Fragen, von der richtigen Vorbereitung über den Ablauf bis zu den Kosten der Beratung. Die Broschüre gibt Antworten auf diese Fragen – und damit Sicherheit. 12 Seiten, etwa DIN A5; Euro 0,75 zzgl. MwSt. und Versand. Mindestabnahme: 10 Stück.

Akquiseflyer



Empfehlen Sie sich – bei Ihren Mandanten und bei jenen, die es werden sollen. Der Flyer informiert über die Markenzeichen der Anwaltschaft: Unabhängigkeit, Verschwiegenheit und Loyalität. Drei gute Gründe, um miteinander ins Gespräch zu kommen. Umfang: 6 Seiten, DIN A6, gefaltet. Euro 0,05 zzgl. MwSt. und Versand. Mindestabnahme 50 Stück.

Jetzt per Fax bestellen:

Bestellen können Sie auch online über das Internet-Portal www.anwaelte-im-markt.de im Bereich exklusiv für Anwälte (Login: „Anwalt“, Passwort: „Fitmacher“).

Anzahl	Bezeichnung	Schutzgebühr und Versandkosten
	Mandantenflyer	0,05 Euro zzgl. MwSt. und Versand Mindestabnahme 50 Stück
	Anwaltsvergütung. Ein kurzer Leitfaden (Mandanteninformation)	0,10 Euro zzgl. MwSt. und Versand Mindestabnahme 50 Stück
	Ihr Anwaltsbesuch (Mandanteninformation)	0,75 Euro zzgl. MwSt. und Versand
	Thesen zu Vergütungsvereinbarungen (BRAK-Information Heft 5)	0,50 Euro zzgl. Versand
	Leitfaden „Kanzleistrategie“	6,50 Euro Schutzgebühr zzgl. MwSt. und Versand
	Leitfaden „PR und Werbung“	6,50 Euro Schutzgebühr zzgl. MwSt. und Versand
	Leitfaden „Mandantenbindung und -akquise“	6,50 Euro Schutzgebühr zzgl. MwSt. und Versand
	Langenscheidt Mandantenwörterbuch	2,00 Euro zzgl. MwSt. und Versand

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)



Karikaturpreis

Karikaturpreis 2006

Preisverleihung an Gerhard Haderer

Der Österreicher Gerhard Haderer ist der diesjährige Preisträger des Karikaturpreises der deutschen Anwaltschaft. In festlichem Rahmen wurde die Auszeichnung am 7. September 2006 in Berlin im Max-Liebermann-Haus, gleich neben dem Brandenburger Tor gelegen mit Blick auf den Pariser Platz, überreicht.

Die Bundesjustizministerin Brigitte Zypries stellte in ihrer Begrüßungsrede erfreut fest, dass Juristen und Humor zwar selten miteinander in Verbindung gebracht würden – jedenfalls von Nicht-Juristen –, dass Juristen jedoch offensichtlich Humor sehr wohl zu schätzen wüssten. Sogar, wenn er auf ihre Kosten geht. Ganz im Gegensatz zu der heftigen Kritik der katholischen Kirche, die Haderers Jesus-Biographie hervorrief, oder den jüngst gewaltsamen Reaktionen auf die dänischen Mohammed-Karikaturen, reagiert die Anwaltschaft eher im Sinne Tucholskys. Der beantwortete die Frage „Was darf Satire?“ mit einem knappen „Alles“. Die Anwaltschaft, so Zypries, ließe sich nicht nur karikieren, sie sei vielmehr in Umkehrung des Erich-Kästner-Zitats auch noch bereit, von dem Kakao, durch den sie von Haderer kunstvoll gezogen werde, genüsslich noch einen Schluck zu trinken, indem sie ihn mit einem Preis auszeichne. Wenn das nicht von Sinn für Humor und Selbstbewusstsein zeugt.

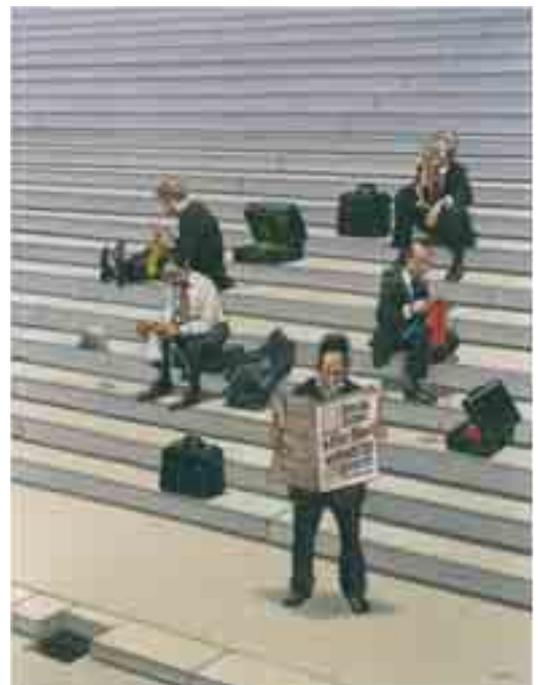
Die Karikatur, meinte Dr. Bernhard Dombek, Präsident der Bundesrechtsanwaltskammer, in seinem Grußwort, sei eine Art der Überwachung der Gesellschaft, die – im Gegensatz zu anderen heute in der Diskussion stehenden Überwachungsmaßnahmen – „wir nicht nur gern sehen, wir zeichnen sie sogar aus.“ Die Karikatur mit dem Titel „Anwälte in der Sinnkrise“, die Haderer für die Bundesrechtsanwaltskammer gezeichnet hat, und die strickende Anwälte vor dem Gerichtsgebäude zeigt,

inspirierte den Präsidenten sogleich, einen aktuellen Bezug zum Rechtsdienstleistungsgesetz herzustellen. In keiner Stellungnahme könne die Haltung der Anwaltschaft zu diesem Gesetz so klar und knapp ausgedrückt werden, wie auf diesem Bild. Man müsse nur die Schlagzeile auf der Zeitung ändern in „Rechtsdienstleistungsgesetz in Kraft getreten“, so Dombek. Der erste Druck des Werks wurde der Bundesjustizministerin überreicht. „Der Text auf der Zeitung ist natürlich der ursprüngliche“, versicherte Dombek.

Die Politiker selbst nimmt Haderer ebenfalls gern ins Visier. Angela Merkel zum Beispiel, sei eine seiner „Mitarbeiterinnen“, der er „mit Haut und Haaren verfallen“ sei, zitiert ihn Dr. Gisela Vetter-Liebenow, stellvertretende Direktorin des Wilhelm-Busch-Museums und Mitglied der Jury des Karikaturpreises. Eine Merkel-Karikatur aus dem Jahre 2004 ist ihrem Motiv nach dem berühmten Foto Dennis Stocks von James Dean am New Yorker Times Square entlehnt. Damals noch nicht Kanzlerkandidatin, wandert Merkel, die Hände in die Taschen ihres Hosenanzugs vergraben, den regennassen Boulevard entlang, während hinter ihr Leuchtreklamen blinken mit den Namen Friedrich Merz, Edmund Stoiber, Wolfgang Schäuble. Im Jahr 2005 nahm Haderer an dem ursprünglichen Motiv ein paar Änderungen vor, und die Kanzlerkandidatin wandert nunmehr mit Fönfrisur und einem Schild in den Händen „Juhuu! Hurra!“ auf dem immer noch tristen Boulevard entlang. Diese

Karikatur wurde dann auch während des Empfangs im Wechsel mit diversen anderen Werken des ehemaligen Werbegrafikers über zwei Beamer an die Wand projiziert.

Dabei sind es vor allem die vertrauten Szenen des Alltags, die der Künstler aufs Korn nimmt und der Gesellschaft dabei den Spiegel vorhält. Von Kritik über seine gezeichneten Provokationen lässt er sich nicht einschüchtern. „Respektlosigkeit ist



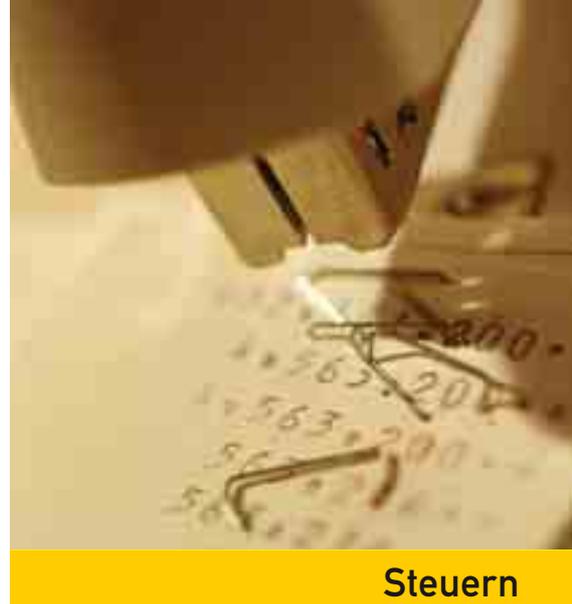
Anwälte in der Sinnkrise

die Basis von Karikatur und satirischer Meinungsäußerung“, so Haderer. „Es wäre doch eine schlimme Entwicklung, wenn wir nur mehr angepasste und respektvolle Karikaturisten hätten, die eine vom allgemeinen Geschmack abgeseignete Erwartungshaltung bedienen.“

Bundesrechtsanwaltskammer, Berlin

Fahrtenbuch oder Gebetbuch

Private Nutzung des Kanzleifahrzeugs



Steuern

Der manische Zwang des Gesetzgebers der Großen Koalition, steuerliche Vereinfachungen mit Macht in Verkomplizierungen zu „reformieren“, macht nun auch vor des Deutschen liebstem Kind, dem Auto, keinen Halt. Vormalig stand auf jeder Agenda einer Schlussbesprechung in der Betriebsprüfung der Nutzungsanteil eines auch privat genutzten betrieblichen Fahrzeugs. Mit Leidenschaft wurde um Prozentquoten zu Gunsten der betrieblichen Nutzung gerungen, die Funktionäre des Marburger Bundes würden erlassen. Dann kam die Erlösung: Die Ein-Prozent-Regelung. Die Idee: Einzelfallgerechtigkeit versus alltagstauglicher Handhabung eines steuerlichen Massenphänomens mit Ausstiegs-(Escape-)Klausel zugunsten Einzelaufzeichnung, eben dem Fahrtenbuch.

Piloten eines Rallyefahrzeugs vertrauen schon seit Alltags her einer anderen Methode: Der streckengenauen Aufzeichnung des Beifahrers mit allen Wegemarken, dem sog. Gebetbuch. Der Gesetzgeber scheint zu wünschen, dass wir uns als Freiberufler damit vertraut machen.

Die Ein-Prozent-Regel

Wenn bislang vom Rechtsanwalt in der sicheren Erkenntnis, der Steuerhinterziehung nicht als Proband zur Verfügung zu stehen, kein Fahrtenbuch geführt wurde, wurde die private Nutzung eines betrieblichen Kfz für jeden Kalendermonat mit ein Prozent des inländischen Bruttolistenpreises zum Zeitpunkt der Erstzulassung zuzüglich der Kosten für Sonderausstattungen inklusive USt angesetzt. Mit der Aufgabe der Rechtsprechung des BFH zum Verbot der Bildung von gewillkürtem Betriebsvermögen bei der Einnahmen-Überschuss-Rechnung konnten Fahrzeuge

mit einer betrieblichen Nutzung ab 10 Prozent dem Betriebsvermögen zugeordnet und die private Nutzung mit der Ein-Prozent-Methode ermittelt werden.

Die 50-Prozent-Regel

Mit dem Gesetz zur Eindämmung missbräuchlicher Steuergestaltungen vom 28. April 2006 (BGBl. I 2006, 1095) wurde § 6 Abs. 1 Nr. 4 Satz 2 EStG geändert. Die Ein-Prozent-Regel ist danach nur noch anwendbar, wenn das Fahrzeug zu mehr als 50 Prozent betrieblich genutzt wird. Die Neuregelung gilt rückwirkend zum 1. Januar 2006.

Gem. BMF-Schreiben vom 7. Juli 2006 sind alle Fahrten, die betrieblich veranlasst sind, für den Umfang der betrieblichen Nutzung zu ermitteln. Fahrten zwischen Wohnung und Kanzlei sowie Familienheimfahrten zählen zur betrieblichen Nutzung.

Der Umfang der betrieblichen Nutzung ist vom Rechtsanwalt darzulegen und glaubhaft zu machen. Dies kann in jeder geeigneten Form erfolgen. Eintragungen im Terminkalender, die Abrechnung gefahrener Kilometer gegenüber dem Mandanten, Reisekostenaufstellungen etc. können zur Glaubhaftmachung geeignet sein.

Sind entsprechende Unterlagen nicht vorhanden, kann die überwiegende betriebliche Nutzung durch formlose Aufzeichnungen über einen repräsentativen zusammenhängenden Zeitraum, in der Regel drei Monate, glaubhaft gemacht werden. Dabei reichen Angaben über die betrieblich veranlassten Fahrten (jeweiliger Anlass und die jeweils zurückgelegte Strecke) und die Km-Stände zu Beginn und Ende des Aufzeichnungszeitraums aus. Keines weiteren Nachweises bedarf es, wenn die Fahrten zwischen Wohnung

und Kanzlei und die Familienheimfahrten mehr als 50 Prozent der Jahres-Km-Leistung des Fahrzeugs ausmachen.

Der Rechtsanwalt/in, ohnehin schon von steuerlichen Aufzeichnungs-, Aufbewahrungs- und Nachweispflichten geplagt, spürt bei der Feststellung Linderung, dass keine permanenten Aufzeichnungen zu führen sind. Wenn sich keine wesentlichen Veränderungen in Art oder Umfang der Tätigkeit oder bei den Fahrten zwischen Wohnung – ein Partnerwechsel mit Ortsveränderung will daher künftig sehr steuerlich überlegt sein – und Kanzlei ergeben, wird weiterhin vom gleichen Nutzungsumfang ausgegangen. Der Wechsel der Fahrzeugklasse kann Anlass für eine erneute Prüfung sein.

Die Neuregelungen gelten nicht nur für Fahrzeuge im Eigentum, sondern auch für geleaste oder finanzierte Fahrzeuge.

Die Regel

Die Pauschalierung durch die Ein-Prozent-Regelung diente der Steuervereinfachung. Die Reform wird wie ein Spaltpilz auf den Fluren der Finanzverwaltung und den Bänken der Finanzgerichte landen: Es ist absehbar, dass die Finanzverwaltung beim Vorhandensein bestimmter Umstände (überwiegende Abwesenheit in Kanzlei oder Praxis bei nur geringer Tätigkeit außerhalb) erst einmal pauschal annehmen wird, dass das Fahrzeug hauptsächlich privat genutzt wird. Dies hat zur Folge, dass die Anwendbarkeit der Ein-Prozent-Regel verneint und die Finanzverwaltung den höheren privaten Nutzungswert (Teilwert der Entnahme) schätzen wird. Steuererklärungen auf Bierdeckel, Fahrtenbücher auf Tankdeckel ...

RA/StB Dr. Ingo Flore,
Dortmund, Keitum/Sylt



DAI aktuell

Zuverlässige Begleitung in die Fachanwaltschaft

Das Fachinstitut für Arbeitsrecht im DAI

Das Fachinstitut für Arbeitsrecht konzentriert sich seit seiner Gründung im Jahre 1982 auf ein Aus- und Fortbildungsangebot, welches aktuelle Entwicklungen im Arbeitsrecht aufnimmt und praxisorientiert in verschiedenen Veranstaltungen vermittelt. Einen Schwerpunkt bilden dabei die Fachlehrgänge nach den Vorgaben und Anforderungen der Fachanwaltsordnung, die die Voraussetzung für die Verleihung der Fachanwaltsbezeichnung regelt. Das Fachinstitut steht für eine zuverlässige Begleitung auf dem Wege in die Fachanwaltschaft und trägt der stürmischen Aufwärtsentwicklung in diesem Rechtsgebiet Rechnung.

Das Konzept

Renommiertere Referenten aus der Anwaltschaft, der Rechtsprechung und der Lehre garantieren, dass der Aus- und Fortbildungsauftrag des DAI aktuell orientiert wird an den neuesten Gesetzen und Entwicklungen in der Rechtsprechung. War der Gesetzgeber in den letzten Jahren derart kreativ, dass ihm die Fachliteratur aktuell kaum noch folgen konnte, sind des Weiteren für die Beratungspraxis sehr bedeutsame Entscheidungen durch das BAG getroffen worden. Die auf dem Gebiet des Arbeitsrechts tätigen Kolleginnen und Kollegen bedürfen deshalb einer permanenten Aktualisierung ihres Wissens.

Den teilnehmenden Kolleginnen und Kollegen wird bei jeder Tagung eine umfangreiche und auf den aktuellsten Stand befindliche Arbeitsunterlage zur Verfügung gestellt, die gerne in der anwaltlichen Praxis als Nachschlagewerk genutzt wird.

In diesem Herbst wird bereits der 57. Fachlehrgang Arbeitsrecht durchgeführt, in 2007 sind drei weitere Lehrgänge geplant. Neben der jeweils eintägigen Ver-

anstaltungsreihe „Arbeitsrecht aktuell“ in Berlin, Bochum, Hamburg, München und Frankfurt, in der die Teilnehmerinnen und Teilnehmer jeweils höchst aktuell über die neuesten Entwicklungen in der Rechtsprechung informiert werden, berücksichtigt das Institut selbstverständlich auch die neuesten Gesetzesvorhaben. Die praktischen Auswirkungen des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes (AGG) im Arbeitsrecht werden in einer aktuellen Veranstaltung in diesem Herbst behandelt in Hamburg, München, Bad Homburg, Berlin sowie Bochum. Weitere Seminare behandeln Sanierung und Restrukturierung von Unternehmen, das Arbeitsrecht in der Insolvenz, die Probleme bei der personen-, verhaltens- und betriebsbedingten Kündigung und aktuelle Probleme der betrieblichen Altersversorgung.

Jahresarbeitstagung

Der alljährliche Höhepunkt ist die Jahresarbeitstagung des Instituts. Auch dieses Jahr greifen die Generalthemen der JAT aktuelle praxisbezogene Entwicklungen der Gesetzgebung und der Rechtsprechung auf, vertiefen diese in Darstellung und Diskussion.

Die Ergebnisse der Jahresarbeitstagung veröffentlicht das DAI in der Schriftenreihe „Brennpunkte des Arbeitsrechts“, welche beim Bundesarbeitsgericht und den Instanzgerichten zunehmend Beachtung findet.

Für viele Kolleginnen und Kollegen ist darüber hinaus die Jahresarbeitstagung eine Begegnungsstätte für Erfahrungs- und Gedankenaustausch.

RA Bernd Ennemann, Soest
Fachanwalt für Arbeitsrecht,
Leiter des Fachinstituts für Arbeitsrecht

18. Jahresarbeitstagung Arbeitsrecht 17. bis 18.11.2006 in Köln

Neue Weichenstellungen im Arbeitsrecht?

Festvortrag durch Frau Ingrid Schmidt,
Präsidentin des Bundesarbeitsgerichts

Die Besonderheiten der Änderungskündigung – Neueste Rechtsprechung und Konsequenzen für die Praxis

RA Dietrich Boewer,
Vors. Richter am LAG Düsseldorf a.D.

Wirksamkeit einer betriebsbedingten Kündigung im Zusammenhang mit einer Betriebsübernahme

Friedrich Hauck,
Vors. Richter am BAG

Arbeitsvertragliche Flexibilisierung der Arbeitszeit

RA Dr. Jobst-Hubertus Bauer

AGB-Kontrolle – Auswirkungen in der Beratungspraxis

Privatdozent RA Dr. Björn Gaul

Aktuelle Probleme bei Massenentlassungen

RA Dr. Wilhelm Moll

Arbeitskampf in der Betriebsverfassung? – Sozialtarifverträge kontra Sozialplan

RA Werner Mues; Sibylle Wankel, IG Metall – Bezirksleitung Bayern

Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz

Prof. Dr. Ulrich Preis

Jetzt wechseln!
Kündigungstermin 30.11.2006

Mit so viel Leistung fahren Sie besonders günstig.

Der Kfz-Schutz von Gerling bietet Rechtsanwälten
scheckheftgepflegte Sicherheit auf der ganzen Strecke.

Mit dem Kfz-Schutz von Gerling profitieren Sie als Rechtsanwalt von weitreichendem Service und verlässlicher Sicherheit - inklusive Schutzbrief, telefonischer HelpLine und spezieller Deckung für Leasing-Fahrzeuge. Außerdem erhalten Sie als Mitglied im Anwaltverein exklusive Konditionen in der Kfz-Haftpflicht sowie in der Voll-/Teilkasko. Und im Schadenfall können Sie sich auf schnelle und unbürokratische Hilfe verlassen. **Fordern Sie am besten gleich ein Angebot für Ihren individuellen Kfz-Schutz an:**

Fax +49 221 144-5155

Bitte um Rückruf wegen eines Beratungstermins

Vor- und Zuname

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

Tel./Fax privat

Tel./Fax gesch.



GERLING

Wir unternehmen Sicherheit.

Angebot gültig bis 27.11.2006

Bei 0 Cent/Min. können Sie auch von unterwegs Plädoyers halten.¹

Jetzt telefonieren Sie und Ihre Mitarbeiter mit O₂ Genion für 0 Cent/Min. von unterwegs in Ihre Firma – 24 Monate lang.¹ Und das ist nur ein Beispiel, warum für Selbständige und kleine Unternehmen bei O₂ einfach mehr drin ist. Überzeugen Sie sich – in Ihrem O₂ Shop oder unter www.o2online.de/business.

Was können wir für Sie tun?

O₂ can do.



1) Gilt für Geschäftskunden (außer Rahmenvertragskunden) bei Abschluß eines 24-Monats-Vertrages im Tarif O₂ Genion/GenionCard/Genion Profi und kostenloser Wahl der Office-Option bis zum 27.11.2006 für die ersten 24 Monate, danach kostet die Minute 7 Cent. Gilt in Deutschland für Gespräche rund um die Uhr zu einer Festnetznummer (Büronummer) Ihrer Wahl (außer Sonderrufnummern, Rufumleitungen, Mehrwertdienste u. Videotelefonie). Bei Angabe einer Kopfstellenummer, z. B. 0 12-34 56-xx xx, sind alle Durchwahlnummern für 0 Cent/Min. erreichbar. Gilt nicht für Datenanrufe und Faxdienste. Folgekosten Tarif: Anschlusspreis 24,99 €, mtl. Grundgebühr 4,99 € bis 24,99 €, Standard-Inlandsverbindungen von 0,03 €/Min. (gilt für Gespräche aus der Homezone ins Festnetz derselben Ortsvorwahl) bis 0,69 €/Min., Taktung aus der Homezone 60/60 und unterwegs 60/10. Die Homezone ist nicht überall in Deutschland verfügbar. Wo Sie sie nutzen können, erfahren Sie bei uns oder unter www.o2online.de.