BRAKMagazin

Herausgeber
BUNDESRECHTSANWALTSKAMMER

Ausgabe 3/2007 15. Juni 2007

Checkliste zum Kanzleikauf

Israel Bar bei der BRAK

Jahressteuergesetz 2007

Fachkräftenachwuchs fördern

Der Ausbildungspakt und die Anwaltschaft

Verlag Dr. Otto Schmidt Köln

Berufshaftpflicht für Rechtsanwälte

Einzelkanzlei ab **93,75** EUR p.a.

Sozietäten ab **500,–** EUR p.a.

zzgl. 19 % Versicherungsteuer

AFB® GmbH

Versichert wie kein anderer.

BS Anwalt
Die Anwalts-Software

BS SOFTWARE
Innovative Lösungen

Martin-Kollar-Straße 15 · 81829 München
Telefon 0 89/451 90 10 · Fax 0 89/688 16 74
info@bs-anwalt.de · www.bs-anwalt.de

Inkasso leicht gemacht ...

- **Verbuchen elektronischer Bankauszüge**
  Gerade im Masseninkasso ist die Erfassung der Zahlungseingänge zu den Akten ein Flaschenhals. Über eine **sichere Mandatsnummer** ist die **automatische Verbuchung** in **BSAnwalt** sichergestellt. Die sichere Mandatsnummer enthält Informationen zu Mandant, Schuldner und der gewünschten Art der Zahlungsverrechnung. Und wird Vollzahlung festgestellt, kann die Akte sofort abgerechnet werden.
- **Ratenüberwachung**
  Hinterlegt werden die Daten einer Ratenvereinbarung mit dem Schuldner, einschließlich evtl. akzeptierter Toleranzen bei der Rate und der Ratenfälligkeit. Die Überwachung der Zahlungsvereinbarung und auch Erinnerung an eine ausgebliebene Rate können Sie getrost **BSAnwalt** überlassen!

Die flexible Windows-Software für Rechtsanwälte, Anwaltsnotare, Rechtsabteilungen und Inkassobüros.

Editorial

Wie viel Verschwiegenheit darf es bitte sein?

Als Anfang Mai im Bundestagsrechtsausschuss die Experten zum geplanten Rechtsdienstleistungsgesetz angehört wurden, drehte sich die Diskussion im Wesentlichen um eine Frage: Wie wird auch bei einer Zusammenarbeit mit anderen Berufen sichergestellt, dass in jedem Fall unsere anwaltlichen Kernqualitäten – Unabhängigkeit, Verschwiegenheit und Loyalität – gewährleistet werden. Zum Hintergrund: Der im Gesetzentwurf zur Reform des Rechtsberatungsrecht vorgesehene § 59a BRAO will künftig Anwälten grundsätzlich die Möglichkeit geben, sich mit so genannten vereinbaren Berufen in Sozietäten zusammenzuschließen. Bisher war eine solche Zusammenarbeit nur mit anderen Mitgliedern einer Rechtsanwaltskammer, Patentanwaltskammer sowie Steuerberatern, Steuerbevollmächtigten, Wirtschaftsprüfern und vereidigten Buchprüfern möglich. Nach der geplanten Ausweitung wären dann auch Taxifahrer, KFZ-Schlosser, Bauunternehmer, Arbeitsverleiher und ähnliche Berufe sozietätsfähig.

Abgesehen von der Frage, wann ein Beruf als mit der Rechtsanwaltstätigkeit vereinbar gilt: Wie soll gewährleistet werden, dass auch die nichtanwaltlichen Mitglieder einer solchen Sozietät die Berufspflichten, wie z. B. die Verschwiegenheitspflicht, einhalten? Selbst bei Einführung eines Zeugnisverweigerungsrechts und des damit korrespondierenden Beschlagnahmeverbots für nichtanwaltliche Sozien reicht die reine privatrechtliche Verpflichtung des nichtanwaltlichen Sozius zur Einhaltung des Berufsrechts des Rechtsanwaltes zum Schutze der Mandanten nicht aus. Übt beispielsweise der Bauunternehmer oder Architekt seinen Hauptberuf in einer Sozietät mit dem Anwalt aus, besteht für diese Tätigkeit kein Beschlagnahmeschutz. Nur wenn er an der berufsmäßigen Tätigkeit des Anwaltes teilnimmt, besteht insoweit Beschlagnahmeschutz. Damit ist der vereinbare Beruf ein potentieller Türöffner für Durchsuchungen und Beschlagnahme in einer Anwaltskanzlei. Sind zum Beispiel die Arbeitsunterlagen der beiden unterschiedlichen Professionen nicht sauber getrennt oder aufgrund der beruflichen Zusammenarbeit nicht sauber trennbar, besteht bei einfachem Tatverdacht gegen den nichtanwaltlichen Berufsträger von vornherein keine Sperre für die Durchsuchung einer Anwaltskanzlei. Ob durchsucht und beschlagnahmt hätte werden dürfen, kann dann erst im Nachhinein nach Durchsicht der Unterlagen entschieden werden. Bei der Sozietät mit den bisher sozietätsfähigen Berufen ist das nicht der Fall, weil sie alle das gleiche Schutzniveau nach §§ 53, 97 StPO haben, mithin kein Beruf in der Sozietät vertreten ist, dessen Berufsausübung prinzipiell gegenüber Durchsuchung und Beschlagnahme offen ist.

Auf der anderen Seite besteht bei einer solchen Erweiterung von Zeugnisverweigerungsrechten und Beschlagnahmeprivilegien auch ein erhebliches Missbrauchspotential. Werden einem Architekten nach einem Todesfall Planungsmängel und fahrlässige Tötung vorgeworfen oder einem Bauunternehmer Baumängel, so könnte der nichtanwaltliche Beschuldigte Planungsunterlagen oder Bauprotokolle in den Teil der Räumlichkeiten verlagern, die eindeutig dem Anwalt zugewiesen sind. Verhindert werden muss auch, dass sich ein Beschuldigter in eine Sozietät mit einem Rechtsanwalt „flüchten“ kann.

Fazit: Eine derart grundlegende Umwälzung des Anwaltsrechts, wie es die Sozietät mit nicht verkammerten Berufen darstellt, sollte nicht nebenbei im RDG versteckt werden. Derart weitreichende Veränderungen des anwaltlichen Berufsrechts sollten daher, und darin sind sich DAV und BRAK einig, nicht isoliert als Anhang anderer Gesetze beschlossen werden, sondern einer neuerlichen großen BRAO-Reform vorbehalten bleiben.

Dr. Michael Krenzler, Freiburg
Präsident der RAK Freiburg

Titelthema

Das neue Ausbildungsjahr steht bevor

Warum beteiligen sich die Freien Berufe am Ausbildungspakt?

„Bildung und Qualifizierung sind die Grundlagen unseres Wohlstands. Talente, Fähigkeiten und Fertigkeiten und das, was wir daraus machen, sind entscheidend auf unserem Weg in die Zukunft. Von der Ausbildung und Qualifizierung unserer Jugend hängt die Innovationskraft der deutschen Wirtschaft und der Gesellschaft insgesamt ab. Der dualen Berufsausbildung kommt für die Sicherung des Fachkräftenachwuchses eine herausragende Bedeutung zu."

Mit diesen Worten beginnt die Präambel des nationalen Pakts für Ausbildung und Fachkräftenachwuchs in Deutschland 2007 bis 2010, kurz: AUSBILDUNGSPAKT. Am 16. Juni 2004 einigten sich Wirtschaft und Bundesregierung auf den Ausbildungspakt. Ziel war die Abwendung der von der damaligen rot-grünen Bundesregierung beabsichtigten Einführung einer Ausbildungsplatzabgabe. Damals hatten sich die Freien Berufe noch nicht am Ausbildungspakt beteiligt. Die Zahlen der neu abgeschlossenen Ausbildungsverhältnisse waren stark rückläufig, die für die Freien Berufe schwieriger werdende wirtschaftliche Situation spiegelte sich auch in der Ausbildungsbereitschaft in den Praxen und Büros der Freien Berufe wider. Jedenfalls für den Bereich der Rechtsanwaltsfachangestellten ist die Talsohle aber offensichtlich durchschritten. Die Zahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge steigt wieder leicht. Aus unserer Sicht ist es daher positiv zu bewerten, dass sich die Kammern und Verbände der Freien Berufe, vertreten durch den Bundesverband der Freien Berufe, am 5. März 2007 dem Ausbildungspakt angeschlossen haben. Die Anwaltschaft dokumentiert so auch nach außen, dass sie sich der gesellschaftspolitischen Aufgabe der Ausbildung junger Menschen nachhaltig und mit Nachdruck stellt.

Die Anwaltschaft motiviert aber in erster Linie die Ausbildung des eigenen Fachkräftenachwuchses zum Abschluss eines Ausbildungsvertrages. Die Vorteile der Ausbildung liegen auf der Hand:

- Die Anwaltschaft sichert ihren eigenen Fachkräftenachwuchs. Es droht ein massiver Fachkräftemangel, wenn in wenigen Jahren die Schulabgängerzahlen demografisch bedingt zurückgehen. Dann ist es ein unschätzbarer Vorteil, qualifizierte, durch den Berufsstand selbst ausgebildete Fachkräfte zur Verfügung zu haben.
- Auszubildende lernen die Kanzlei von Grund auf kennen. Sucht der Anwalt eine Fachkraft, wird er doch in der Regel auf seine eigenen Auszubildenden zurückgreifen, um Einarbeitungszeiten, Reibungsverluste und etwaige Fehlbesetzungen zu vermeiden.
- Ausbildung lohnt sich aber auch wirtschaftlich für die Ausbildungskanzlei. Das Bundesinstitut für Berufsbildung hat ein umfangreiches Forschungsprojekt bezüglich der Kosten und Nutzen einer dualen beruflichen Ausbildung durchgeführt (siehe nebenstehende Tabelle). Für alle Wirtschaftsbereiche getrennt wurden die einzelnen Kosten- und Nutzenelemente ermittelt und abschließend einander gegenüber gestellt. Verglichen mit den übrigen Freien Berufen hat sich dabei herausgestellt, dass die betrieblichen Ausbildungskosten für Rechtsanwaltsfachangestellte mit deutlichem Abstand die niedrigsten sind, das Kosten-Nutzen-Verhältnis also am günstigsten ist. Die grundsätzlich ausbildungsbereite Kanzlei sollte also bei ihrer Entscheidung nicht nur die hohen betrieblichen Kosten einer Ausbildung in Betracht ziehen, sondern durchaus auch den Ertrag durch die Einstellung von Auszubildenden mit einbeziehen.

Vielfach wird gerade von Rechtsanwälten und Steuerberatern eingewandt, die Bewerber hätten nicht die nötige Ausbildungsreife. Insbesondere mangelt es an Deutsch- und Mathematikkenntnissen. Auch die allgemeinen Umgangsformen lassen häufig zu wünschen übrig. Das ist Grund genug für viele Kanzleien, sich gegen die Ausbildung von Jugendlichen zu entscheiden. Die grundsätzliche Entscheidung gegen Ausbildung läuft aber dem Ziel, sich die benötigten Fachkräfte selbst heranzubilden, entgegen. Besser wäre es also, die wirklich qualifizierten und ausbildungsreifen Jugendlichen aus der Masse der Bewerber herauszufiltern und diese gezielt auszubilden.

Die Rechtsanwaltskammern und die Bundesrechtsanwaltskammer wollen den Kanzleien dabei helfen, die qualifizierten Schulabgänger anzusprechen. Sie arbeiten an der Umsetzung einer neuen Werbekampagne für mögliche Auszubildende. Mit einer Internetseite sollen bereits Schüler angesprochen und frühzeitig für den Ausbildungsberuf interessiert werden. Die Seite wird über den Ausbildungsberuf, den Büroalltag, die Ausbildung in Kanzlei und Schule sowie Fortbildungsmöglichkeiten informieren. Es ist geplant, auch eine Stellenbörse einzurichten, um Anwaltskanzleien und Bewerber zu unterstützen.
Vielleicht gelingt es so, das Interesse der qualifizierten Bewerber zu wecken und die durch schlechte Erfahrungen gerechtfertigte Ausbildungsmüdigkeit der Kanzleien zu überwinden. Es wäre schön, wenn es wieder selbstverständlicher würde, zu Beginn des Ausbildungsjahres eine neue Auszubildende oder einen neuen Auszubildenden in den Kanzleiräumen zu begrüßen.

RAin Julia von Seltmann,
Geschäftsführerin der BRAK, Berlin

Fragen an Dr. Ulrich Oesingmann, Präsident des Bundesverbandes der Freien Berufe (BFB)

Was hat Sie dazu bewogen, nunmehr doch am Ausbildungspakt teilzunehmen?

Das Präsidium des BFB hat sich diese Entscheidung nicht leicht gemacht. Sicherlich muss man sagen, dass der Ausbildungspakt ein Erfolg war, denn im gewerblichen Bereich konnten jährlich knapp 70.000 neue Ausbildungsplätze eingeworben werden. Auch die mit dem Pakt neu entstandenen Einstiegsqualifizierungen (EQ) sind sehr erfolgreich und haben vielen Jugendlichen den Einstieg ins Berufsleben ermöglicht.

Mit dem Pakt – und das ist das Wesentliche – ist die Berufsbildungspolitik viel stärker ins Bewusstsein der Politik und der Öffentlichkeit gerückt. In den Paktgremien werden alle wichtigen und zukunftsweisenden Themen diskutiert, wie etwa das Problem der mangelnden Ausbildungsreife, die zunehmende Zahl der Jugendlichen mit Migrationshintergrund oder auch die wachsende Zahl der sogenannten „Altbewerber". Hierbei die Belange der Freien Berufe einzubringen, ist Aufgabe des BFB. Die Teilnahme am Ausbildungspakt eröffnet den Freien Berufen einen besseren Zugang zu den entsprechenden Foren und Gremien. Das wiederum ist wichtig, weil dort die Weichen gestellt werden für die Verteilung der Bewerber in den Zeiten der Verknappung von Azubis nach dem Bevölkerungsknick. Daneben glauben wir, dass der Rückgang des Ausbildungsplatzangebotes bei den Freien Berufen jetzt eine Bodenbildung erreicht hat und wir deshalb vor einer Aufwärtsentwicklung stehen. Künftige Assistenzkräfte nur aus dem Ausland holen zu wollen, scheint mir nur für Wenige im Freien Beruf eine Lösung.

Die Freien Berufe haben sich verpflichtet, zusammen mit den anderen Partnern 60.000 neue Ausbildungsplätze jährlich zu schaffen. Wie wollen Sie das schaffen? Ist die wirtschaftliche Situation der Freiberufler denn heute wirklich besser als vor drei Jahren?

Die Verpflichtungen aus dem Pakt sind natürlich eine echte Herausforderung, gerade für die Freien Berufe, zumal wir nicht auf Erfahrungswerte zurückgreifen können wie die IHKn und Handwerkskammern. In nicht einfachen Verhandlungen mit dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) und dem Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) haben wir uns darauf verständigt, dass wir gemeinsam an dem Ziel, mindestens 60.000 neue Plätze einzuwerben, arbeiten. Unser Anteil entspricht zunächst der Quote an der Gesamtzahl aller Ausbildungsverhältnisse.

Wir glauben schon, dass das zu packen ist. Unsere Ausbildungsplatzvertragszahlen waren zwar in den letzten Jahren rückläufig, doch unser Stimmungsbarometer unter den ausbildungsrelevanten Berufsgruppen zeigt nicht mehr nach unten. Außerdem geht es beim Pakt ja vordringlich darum, neue Ausbildungsplätze zu akquirieren, d. h. wir müssen vor allem an Praxen, Kanzleien und Apotheken herantreten, die bisher überhaupt noch nicht ausbilden oder zuletzt mindestens zwei Jahre lang nicht mehr ausgebildet haben. Hier sehe ich großes Potenzial. Wenn alle mitmachen, bin ich optimistisch, dass wir das Ziel erreichen.

Frage: Was würden Sie Anwälten mit auf den Weg geben wollen?

Unterstützen Sie uns! Berufliche Bildung ist zur Zeit das zentrale Thema. Es gehört zum Selbstverständnis von uns Freiberuflern, dass uns die jungen Menschen nicht egal sind. In allen Politikbereichen gewinnen wir an Glaubwürdigkeit für die gelebte Gemeinwohlbindung des Freien Berufes, wenn wir hier erfolgreich sind – vom beschriebenen eigenen Vorteil ganz abgesehen. Viele in der Politik haben durchaus großes Verständnis für die Probleme, die die Heilberufler mit der Gesundheitspolitik, die Anwaltschaft mit dem Rechtsberatungsgesetz und der Gebührenpolitik oder die Steuerberater mit der Finanz- und Steuerpolitik haben. Kein Verständnis wird aber dafür aufgebracht, wenn sie das Gefühl vermittelt bekommen, die Freien Berufe stehlen sich zunehmend aus ihrer gesellschaftspolitischen Verantwortung. Man muss die Möglichkeit, sich über mehr Präsenz und Engagement im Bereich der beruflichen Bildungspolitik ins Bewusstsein der Öffentlichkeit und der Politik zu bringen, nutzen. Das öffnet im politischen Alltagsgeschäft auch an anderer Stelle Türen.

Für die zuständigen Stellen bedeutet dies konkret, dass sie die berufliche Bildung zur Chefsache machen sollten. Für die Berufsangehörigen heißt das: Informieren Sie sich über die Vorteile, eine/n Auszubildende/n einzustellen, nehmen Sie die Hilfsangebote von EOJ bis Beratungs- und Auswahlbetreuungshilfen in Anspruch, bevor Sie sich gegen Ausbildung entscheiden.

Denken Sie an die nähere Zukunft, wenn es noch weniger geeignete BewerberInnen gibt und folgen Sie dem Leitsatz: Ausbilden geht vor Übernahme! Es besteht absolut keine Verpflichtung, jeden Auszubildenden zu übernehmen. Viel wichtiger ist es, die Jugendlichen erst mal „von der Straße" in eine betriebliche Ausbildung zu bringen und ihnen einen Einstieg in das Berufsleben zu ermöglichen.

Wenn wir gemeinsam das umsetzen, mache ich mir wenig Sorgen, die Paktverpflichtungen erfüllen zu können.

Kostenarten	Arzthelfer/in	Rechtsanwaltsfachangestellte	Steuerfachangestellte	Zahnarzthelfer/in	Ausbildungsbereich Freie Berufe	Insgesamt – alle Ausbildungsbereiche
Personalkosten der Auszubildenden davon:	8.010	6.788	7.787	8.498	7.961	8.269
– Ausbildungsvergütungen	5.974	4.635	5.821	6.181	5.836	6.042
– Gesetzliche Sozialleistungen	1.390	1.367	1.377	1.478	1.412	1.466
– Tarifliche, freiwillige Sozialleistungen	645	785	589	839	713	761
Personalkosten der Ausbilder	8.102	4.965	7.562	10.076	8.148	5.893
Anlage- und Sachkosten	127	349	577	162	251	545
Sonstige Kosten	1.407	839	1.560	1.454	1.378	1.728
Bruttokosten insgesamt	17.646	12.941	17.487	20.190	17.738	16.435

Quelle: BIBB

Checkliste zum Kanzleikauf / Kauf eines Sozietätsanteils

von Rechtsanwalt Claus Benz, Stuttgart

Nachdem die Bewertungsrichtlinien für den Kauf einer Rechtsanwaltskanzlei neu gefasst sind (siehe BRAK-Mitt. 2007, 112 ff.), sollen hier ergänzende Hinweise zum Abschluss eines Vertrages über den Kauf einer Kanzlei bzw. eines Sozietätsanteils gegeben werden. Die Bewertung stellt nur die Basis für die Vertragsverhandlungen zum Kauf einer kompletten Kanzlei oder eines Sozietätsanteiles dar. Neben dem ermittelten Kanzleiwert sind aber eine Vielzahl weiterer Punkte klärungsbedürftig und für die Kaufentscheidung maßgebend. Diese sind in nachstehender Checkliste - ohne Anspruch auf Vollständigkeit - aufgeführt.

I. Allgemeine Hinweise vor jedem Kauf:

1. Örtliche Gegebenheiten
   a) Ist am Kanzleiort gleichzeitig der Sitz von Gerichten?
   b) Wie viele Kollegen sind am Ort niedergelassen?
   c) Wie viele Einwohner leben am Ort und in der näheren Umgebung (Anwaltsdichte)?
2. Informationen zur Person des Verkäufers
   a) Gründe für den Verkauf: Alter, Krankheit, drohender Zulassungsentzug?
   b) Gespräche führen mit Personal und Vermieter mit Zustimmung des Verkäufers
   c) Überblick verschaffen über die Kanzleistruktur: Welche Rechtsgebiete werden bearbeitet, wie viele laufenden Akten gibt es, wie hoch sind die Honoraraußenstände? Dies selbstverständlich unter Beachtung der anwaltlichen Schweigepflicht, nicht nur bezogen auf die Mandate, sondern auch auf Informationen zwischen den Verhandlungsparteien.

II. Mindestinhalte für schriftliche Kaufverträge

1. Vertragsparteien und Vertragsgegenstand, unter genauer Bezeichnung der Kanzlei.
2. Büroinventar gemäß Liste und Bewertung der Gegenstände; Erklärung des Verkäufers hinsichtlich der Eigentumslage.
3. Eintritt des Käufers in bestehende Verträge (Vorlegung in Kopie)
   – Personal
   – Büroräume (Mietdauer, Kaution, Renovierungspflichten)
   – Geräte
   – Telefonanlage
   – Wartungsverträge
   – Abonnements
   – Bankverbindungen (Konten, deren Stand, Anderkonten und Fremdgelder)
   – weitere Verträge und Verpflichtungen des Verkäufers
4. Stichtag der Übergabe, Verpflichtung des Verkäufers zum Kontenausgleich
5. Fortführung des Namens des bisherigen Kanzleiinhabers, §§ 9, 10 BORA
6. Übernahme der laufenden Mandate
   – Information der Mandanten unter Beachtung der Datenschutzprobleme
   – Einführung bei den Mandanten durch Verkäufer
   – Aushändigung der Handakten zum Stichtag (Zustimmung, Schweigeverpflichtung)
   – Offene Honorare zum Stichtag. Wem stehen diese zu? Bei Übernahme durch den Erwerber sollte Pauschalierung mit entsprechendem Abschlag erfolgen und gegebenenfalls Honorarabtretungserklärung des Verkäufers.
   – Fremdgeldabrechnung
   – Terminkalender
   – Fristen
7. Aufbewahrung der Altakten
8. Kaufpreis gemäß der neuen Fassung der vorstehend abgedruckten Bewertungsrichtlinien
   – Es gibt beim Berechnungsfaktor (C III) keine „Mittelgebühr“ wie im Gebührenrecht. Vielmehr muss der Berechnungsfaktor für jeden Einzelfall anhand des Kriterienkatalogs ermittelt werden.
   – Zahlungsmodalitäten (Barzahlung, Ratenzahlung, eventuell Sicherheiten)
   – Anwaltliche Versicherung des Verkäufers hinsichtlich der Richtigkeit der angegebenen Umsatzzahlen
9. Steuerliche Gesichtspunkte
   – Die aktuelle Rechtslage zu den für Käufer und Verkäufer in Betracht kommenden Steuerarten ist zu berücksichtigen.
10. Wettbewerbsklausel für Verkäufer (Dauer, Umkreis)
11. Haftung
   – Haftungsfreistellung des Käufers im Innenverhältnis für anwaltliches Verschulden des Verkäufers (laufende Haftungsfälle)
   – Nachweis der bestehenden Berufshaftpflicht des Verkäufers bis zum Übergabetag
   – Nachweis der Berufshaftpflicht des Käufers zum Übergabetag
12. Weitere Tätigkeit des Verkäufers in der Kanzlei (eventuell Benutzung der Kanzlei für Abwicklung von nicht mit verkauften Mandaten)
   – Rechtsform
   – Dauer der Beschäftigung
   – Kündigungsmöglichkeiten
   – Vergütung
13. Voraussetzungen für das Inkrafttreten des Kaufvertrages:
   – Finanzierungsnachweise des Käufers
   – Rechtsanwaltszulassung des Käufers

III. Einkauf in eine bestehende Kanzlei / Sozietät

Die vorstehenden Ziffern 1, 3, 8, 9 und 13 können entsprechend übernommen werden. Ergänzend bzw. zusätzlich wäre noch zu regeln:

1. Eintrittsdatum bezüglich Haftung und insbesondere Haftung für Altschulden
2. Beteiligungsregel an offenen Honoraren (abgerechnete und nicht abgerechnete)
3. Eigentumsverhältnisse am Inventar
4. Eintritt in den Mietvertrag und in andere verpflichtende Verträge
5. Sinnvoll wäre eine Verbindung des Kaufvertrages mit dem notwendigerweise abzuschließenden Sozietätsvertrag

DAI

Fachinstitut für Handels- und Gesellschaftsrecht

Handels- und Gesellschaftsrecht 2007

Bilanzkunde für Juristen
14. 9. 2007 · Berlin

Praxis des Unternehmenskaufs
21. – 22. 9. 2007 · Frankfurt

Praxis des Europäischen Gesellschaftsrechts
29. 9. 2007 · Frankfurt

Gesellschafterstreit und Ausscheiden
29. 9. 2007 · Berlin

Auswirkungen des MoMiG auf die anwaltliche Beratungspraxis
16. 11. 2007 · Berlin
30. 11. 2007 · Heusenstamm bei Frankfurt

Aktuelle Probleme des Internationalen Warenkaufs
5. 12. 2007 · Heusenstamm bei Frankfurt

WWW.ANWALTSINSTITUT.DE

DAI
Bonussystem
teilnehmen und sparen

Detaillierte Informationen erhalten Sie online, per eMail oder Telefon. Alle Veranstaltungen können Sie natürlich auch online mit 5% Rabatt buchen: www.anwaltsinstitut.de

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 · handels-gesellschaftsrecht@anwaltsinstitut.de

DAI

Gelebte Freundschaft

Besuch der Israel Bar bei der BRAK

Vom 10. bis 15. April 2007 besuchte eine hochrangige Delegation der Israel Bar die BRAK. Der Präsident der Israel Bar, Dr. Shlomo Cohen, und vierzehn weitere Delegationsmitglieder nahmen an einem arbeitsreichen Programm in Berlin und Hamburg teil. Neben Fachgesprächen über die aktuelle Situation der Anwaltschaft beider Länder besichtigte die Gruppe u. a. das Jüdische Museum in Berlin sowie das Haus der Wannsee-Konferenz und die Liebermann-Villa am Wannsee. Die historischen Orte mahnten, die Vergangenheit nicht zu vergessen und gleichzeitig über die gemeinsame Zukunft nachzudenken.

In der American Academy am Wannsee hatten israelische und deutsche Kollegen Gelegenheit, ausgiebig zum Thema „Rechtstaat und Terror“ zu diskutieren. Dr. Reinhard Gaier, Richter am Bundesverfassungsgericht, referierte die Sicht des Bundesverfassungsgerichts zu den jüngsten Entscheidungen. Auch wenn die Sicherheitslage in Deutschland mit der in Israel in keiner Weise vergleichbar sei, so müsse Deutschland doch aufgrund der Herausforderungen des internationalen Terrorismus eine angemessene Antwort finden. Rainer Griesbaum, Bundesanwalt beim BGH, trug aus Sicht der Bundesanwaltschaft zur aktuellen Diskussion zum Terrorismus in Deutschland vor. Er mahnte an, dass der Rechtsstaat seine Grundsätze nicht der Verfolgung von Terroristen opfern dürfe. Gleichwohl gelte es, bevorstehende Anschläge durch rechtzeitiges Zugreifen zu verhindern. Dr. Yoram Danziger, Vorsitzender des Fortbildungsinstituts der Israel Bar und Dr. Shlomo Cohen berichteten über die aktuellen Geschehnisse in Israel und die Haltung der Justiz. Bei der anschließenden Diskussion wurde die besondere Rolle der Rechtsanwaltschaft als Garant des Rechtsstaats deutlich. Die Gesprächsteilnehmer waren sich einig, dass eine starke unabhängige Anwaltschaft das Fundament eines gesunden Rechtsstaats ist. Nur so kann ein Ausgleich zwischen einer effektiven Bekämpfung des Terrorismus zum Schutz der Bevölkerung einerseits und dem Erhalt der rechtsstaatlichen Standards andererseits gewährleistet werden. Ein Empfang beim Botschafter des Staates Israel, S. E. Shimon Stein, rundete den Besuch in Berlin ab.

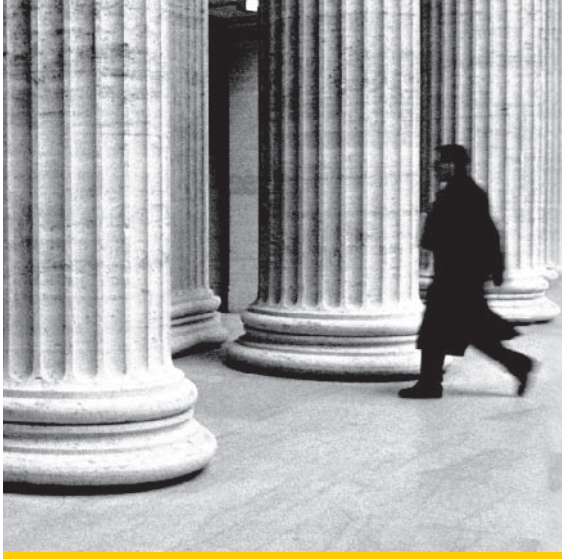
Einen weiteren Höhepunkt des Aufenthalts der israelischen Gäste stellte der Besuch bei der Hanseatischen Rechtsanwaltskammer Hamburg dar mit einem Empfang beim Justizsenator der Freien Hansestadt Hamburg, Herrn Carsten Lüdemann im Rathaus und der Enthüllung eines Stolpersteins durch den Präsidenten der Hanseatischen Rechtsanwaltskammer Hamburg, Axel C. Filges, und den Präsidenten der Israel Bar, Dr. Shlomo Cohen. Gedacht wurde anlässlich der Enthüllung des Stolpersteins an das Schicksal des durch die nationalsozialistischen Repressalien 1937 umgekommen jüdischen Anwaltskollegen, Manfred Horowitz.

Filges, Stein, Westenberger
Bild oben: Dombek und Levi

Am Abschiedsabend, bei dem 17 Rechtsanwaltskammerpräsidenten vertreten waren, nahm der Präsident der BRAK, Dr. Bernhard Dombek, in seiner Ansprache Bezug zum Freundschaftsvertrag zwischen der Israel Bar und der BRAK aus dem Frühjahr 2006 (vgl. BRAK- Mitt. 2006, 117 ff.) und betonte das enge und freundschaftliche Verhältnis nicht nur zwischen den Rechtsanwaltskammern, sondern auch zwischen den Kollegen selbst, die zu Freunden geworden seien. Mit dem Vertrag wurde die langjährige, auf gegenseitiges Vertrauen gegründete besondere Freundschaft manifestiert. In regelmäßigen Abständen soll weiterhin ein Austausch von Anwälten beider Länder stattfinden. Der Besuch der Israel Bar in Deutschland diente bereits der Umsetzung der Freundschafts-Concorde. Auf Seiten der deutschen Anwaltschaft hat die Hauptversammlung der BRAK dazu im Mai 2006 beschlossen, dass alle drei Jahre die zehn jüngsten Vorstandsmitglieder der regionalen Kammern aus der Bundesrepublik Deutschland nach Israel zu Fachgesprächen reisen sollen.

Anlässlich des letzten Besuches der deutschen Delegation in Israel verlieh der Präsident der Israel Bar seiner Hoffnung Ausdruck, „dass wir Hand in Hand unsere Gesellschaften beeinflussen werden, diesen Freundschaftsprozess weiter zu stärken“. Die israelische und die deutsche Anwaltschaft werden auch in der Zukunft stetig dafür sorgen, diesen Freundschaftsprozess zu vertiefen.

RA Dr. Wolfgang Eichele,
Geschäftsführer der BRAK, Berlin



Rechtsprechungsreport

Weg frei fürs Honorar-Inkasso

BGH erleichtert Abtretung von Gebührenforderungen

Bei Ärzten ist es schon lange üblich, Honorarnoten an Privatpatienten durch Inkassobüros abwickeln zu lassen. Darüber, in wie weit diese komfortable Abwälzung der eigenen Ansprüche auch Rechtsanwälten erlaubt ist, gibt es dagegen immer noch unterschiedliche Ansichten. Nun hat der BGH klar gestellt: Anderen Anwälten darf ein Advokat seine Gebührenforderungen auch ohne Zustimmung des jeweiligen Mandanten verkaufen. Damit dürfte der Weg frei sein für die Ausbreitung eines solchen Abwicklungsmodells auch in der Anwaltszunft.

Im Streitfall ging es um mehr als 100.000 Euro für die Erstellung eines Testamentsentwurfs. Die (angeblich im Rahmen eines entsprechenden Auftrags) tätig gewordene Kanzlei trat ihre Forderung an einen anderen Anwalt ab. Man erinnere sich ans Allgemeine Schuldrecht: Der Anspruch wandert dann normalerweise von der Zedentin zum Zessionar. Doch die Beklagten wollten davon nichts wissen. Dem Kläger fehle schon die Aktivlegitimation, argumentierten sie mit Schützenhilfe des Oberlandesgerichts München. Denn schließlich verstoße eine solche Abtretung gegen das strafbewehrte Verbot, Privatgeheimnisse zu verletzen (§ 203 Abs. 1 Nr. 3 StGB). Und damit sei sie wegen Gesetzesverstoßes und Sittenwidrigkeit nichtig (§§ 134, 138 BGB).

Doch die badischen Bundesrichter ebneten nun einer Neuregelung der BRAO den Weg ins praktische Leben, die der Bundestag immerhin schon vor 13 Jahren verabschiedet hatte. Bislang herrschte in Justiz und Kommentarliteratur jedoch Streit darüber, wie weit diese Liberalisierung durch deren § 49b Abs. 4 denn nun wirklich gehe. Darüber hat der Bundesgerichtshof jetzt endlich für Klarheit gesorgt. Hergeleitet haben die obersten Zivilrichter ihre Lösung aus einer Analyse des Gesetzgebungsverfahrens mit seinen verschiedenen Formulierungsvorschlägen – und unter Berufung auf ein „anzuerkennendes Bedürfnis des Berufsstands“.

Die eindeutige Botschaft des BGH lautet: Anwälte dürfen einander Honorarforderungen gegen ihre Kunden verkaufen, ohne diese vorher um Erlaubnis zu fragen. Vor der Neuregelung war eine solche Zession in der Tat strafbar; schließlich erhält der neue Gläubiger dabei heikle Informationen über den Schuldner. Dies aber sei wegen dessen informationellen Selbstbestimmungsrechts verboten gewesen, unterstreicht der BGH. Anders die Rechtslage nach der Reform: Die habe den Anwalt, der eine Gebührenforderung erwirbt, nämlich in gleicher Weise zur Verschwiegenheit verpflichtet wie den vom Auftraggeber mandatierten Advokaten. Die in der Neuregelung ausgesprochenen Einschränkungen – die Forderung muss rechtskräftig festgestellt, ein erster Vollstreckungsversuch muss gescheitert und zudem die Zustimmung des Kunden eingeholt sein – gelten folglich nur für Aufkäufer, die nicht dem Anwaltsstand mit seinen strengen Schweigepflichten angehören. (Az.: IX ZR 189/05)

Verständnis für Vielflieger

Auch modernen Verkehrsmitteln steht der Bundesgerichtshof aufgeschlossen gegenüber. „Der Prozessbevollmächtigte, der zu einem auswärtigen Gerichtstermin anzureisen hat“, judizierten die Chefrichter, „ist bei der Auswahl des öffentlichen Verkehrsmittels grundsätzlich frei – er kann sich auch für das Flugzeug entscheiden.“ Klimapolitisch mag dieser Freibrief nicht jedem schmecken. Knapp mit ihrer Reisezeit kalkulierenden Rechtsberatern kommt der Karlsruher Richterspruch aber entgegen.

Die Handreichungen für Vielflieger gehen durchaus ins Detail, was die Anwaltsgilde sicherlich zu schätzen weiß – ist sie doch sonst von strengen Vorgaben der Rechtsprechung gebeutelt, was eine Berufshaftpflicht wegen Fristversäumnis angeht. Die jetzige Richtschnur lautet: Will der Rechtsvertreter in die Luft gehen, um seinen Mandanten vor Gericht zu vertreten, muss er zwar „Pufferzeiten für den Übergang zu einem Anschlussverkehrsmittel“ in Rechnung stellen. Diese brauchen aber nach dem höchstrichterlichen Entscheid nicht mehr als eine Stunde zu betragen. Wer schon einmal einen Termin wegen ewiger Warteschleifen-Kreiserei verpasst hat, könnte dies für etwas knapp bemessen halten.

Doch die differenzierten Handlungsanweisungen des Bundesgerichtshofs gehen noch weiter ins Detail. Dass Flugzeuge mitunter gar nicht erst starten können (oder schon verspätet zum Abflug eintreffen), weil das Wetter nicht mitspielt, ist den Richtern durchaus bekannt. Ihre Direktive zum Aufkommen von Tiefdruckgebieten, Gewitterschauern und Windböen lautet: Den Prozessbevollmächtigten kann eine „auf die Entwicklung der Wetterverhältnisse zur geplanten Flugzeit ausgerichtete Beobachtungspflicht“ treffen.

Dabei sind die Höchstrichter aber ziemlich kulant. Konsequenzen aus ungünstigen Wetterberichten müssen fliegende Advokaten nur ziehen, wenn Schlechtwetterlagen bereits bestehen oder angekündigt sind – und selbige obendrein „die Durchführung der Reise wahrscheinlich verhindern“. Wenn also im Flugzeug mal wieder aus Sicherheitsgründen der Ausschank von Heißgetränken eingestellt wird, weil Turbulenzen anstehen, muss der Anwalt an Bord zwar um seinen Kaffee bangen. Ein Haftpflichtanspruch steht ihm aber wohl nicht ins Haus. (Az.: IX ZR 100/06)

Dr. Joachim Jahn, Frankfurt

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 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.

Mandantenflyer

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 Mindestabnahme 10 Stück**
	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)

Steuern

Jahressteuergesetz 2007

Auswirkungen auf die Anwaltschaft

Immerhin am 18. Dezember 2006, also noch vor dem Beginn des Veranlagungszeitraums und damit ohne die das Steuerrecht geradezu auszeichnende klassische Rückwirkung, wurde das Jahressteuergesetz 2007 verkündet. Noch lässt es der Gesetzgeber mithin bei Jahressteuergesetzen bewenden und greift nicht im Hinblick auf völlig unerwartet sprudelnde Steuereinnahmen zur Technik von Monatssteuergesetzen.

Das Gesetz gliedert sich in 20 Artikel und führte zu Änderungen vom EStG bis zum BauGB, letzteres ist indessen nicht statisch, sondern nur redaktionell betroffen. Art. 15 befasst sich mit der Änderung der Steuergebührenverordnung.

Die Änderungen in der Übersicht

Zentrale ertragsteuerliche Regelungsinhalte sind Änderungen bei der betrieblichen, nicht kapitalgedeckten Altersvorsorge und der privaten Altersvorsorge, der Ausdehnung der Steuerfreiheit von Beiträgen aus der Insolvenzsicherung, der Einführung eines Erhöhungsbetrags bei der so genannten Günstigerprüfung, die Erweiterung des Begriffs des Arbeitslohns um bestimmte Leistungen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung, insbesondere der Erfassung von Sonderzahlungen des Arbeitgebers an eine Pensionskasse als Arbeitslohn, der Neuregelung des Besteuerungsverfahrens bei verdeckten Einlagen und verdeckten Gewinnausschüttungen und den damit verbundenen AO-rechtlichen Bestimmungen, die Erweiterung der Geltung des Progressionsvorbehalts, der Steuerermäßigung bei ausländischen Einkünften, der Pauschalbesteuerung für betrieblich veranlasste Sachzuwendungen.

Und schließlich eine Neuregelung zum Ausschluss der Freistellung von bestimmten Einkünften, um sog. weiße Einkünfte zu vermeiden. Interessant ist hierbei vor allem der bilinguale Ansatz: National spricht man von schwarzen, global, d. h. in der DBA-Sprache, feiner von weißen Einkünften.

Die Reichensteuer

Das Herz der Anwaltschaft (Handelsblatt: „Die besten Wirtschaftsanwälte…“), also die, die noch keine Aufnahme im sog. „Hartz IV-Club“ als bundesdeutschem Massenphänomen der vielzitierten Juristenschwemme gefunden haben sollten, ist das Ziel der „Reichensteuer“. Der Gesetzgeber hat allerdings das Kunststück geschafft, im Veranlagungszeitraum 2007 die so genannten Gewinneinkünfte durch einen Entlastungsbetrag von der Reichensteuer auszunehmen, so dass in 2007 nur angestellte Rechtsanwälte/innen in den Genuss des Spitzensteuersatzes von 45 % kommen können.

Abfärbungen und Infektionen

Spricht der EuGH Steuer-Recht, zittert der Kassenwart im BMF. Obsiegt ein Steuerpflichtiger vor dem BFH, wird die Überweisung an die Steuerpflichtigen nicht selten durch einen Nichtanwendungserlass gesperrt. So wieder jüngst geschehen. Der BFH (BStBl. II 2005, 383) entschied, dass eine Abfärbung gewerblicher Einkünfte gem. § 15 Abs. 3 Nr. 1 EStG nicht zur Anwendung kommt, wenn eine vermögensverwaltende Personengesellschaft mit Einkünften aus Vermietung und Verpachtung an einer anderen, gewerblich tätigen Personengesellschaft beteiligt ist. Ähnliche Modelle gibt es in der Anwaltschaft. Die Finanzverwaltung reagierte mit einem Nichtanwendungserlass (BStBl. I 2005, 698). Der Gesetzgeber fügte sich – entgegen der Rechtsprechung – mit einer Ergänzung von § 15 Abs. 3 Nr. 1 EStG, die im Übrigen auch für Veranlagungszeiträume vor 2006 Anwendung findet und das, obwohl der Präsident des BVerfG in einer Anfrage (Frage 2) unter dem 25. Januar 2007 die Verfassungsgemäßheit genau dieser Vorschrift problematisiert hatte. Frage 1 lautete im Übrigen:

> „Ist es mit Art. 3 Abs. 1 GG vereinbar, dass Gewerbebetriebe im Gegensatz zu den Betrieben der selbständig Tätigen i. S. v. § 18 EStG … der Gewerbeertragsteuer unterliegen…?“

Jetzt zittert die Anwaltschaft!

Pendlerpauschale

In scheinbarer ökologischer Reaktion auf die Fähigkeit deutscher Automanager, diesmal hybride Umwelttrends zu verschlafen, hat der Gesetzgeber die Pendler pauschal sanktioniert und am Hochreck der Begriffsanalyse Aufwendungen, die „sonnenklar“ Werbungskosten sind, die Qualität von Werbungskosten grundsätzlich aberkannt, um sie dann „wie Werbungskosten“ ab dem 21. Entfernungskilometer anzuerkennen. Das FG Baden-Württemberg („Wir können alles, außer…“) erkennt darin die Grundentscheidung des Gesetzgebers, die Arbeitssphäre „erst am Werkstor“ beginnen zu lassen. Klasse! Besser, weil analytischer, sorgfältiger und informativer ist die Entscheidung des Niedersächsischen FG vom 2. März 2007, mit der die Neuregelung den sachgerechten vollständigen Verriss erfährt.

Pendelnde Anwälte/innen stehen daher weiter im (Werbungskosten-)Stau, nein „wie im Stau!“

RA/StB Dr. Ingo Flore

DAI aktuell

Navigation im Nebel

Beratung vor der Reform des Erbschaftsteuerrechts

Gestaltungsberatung bei der Nachfolge in das betriebliche oder private Vermögen durch Erbfall oder Schenkung gilt gemeinhin schon auf Grundlage des bekannten Normengefüges als anspruchsvolle Aufgabe. Umso höher sind die Anforderungen an den Rechtsanwalt, dessen Dienstleistung im Hinblick auf ein zukünftiges Bewertungs- und Erbschaftsteuerrecht in Anspruch genommen wird. Nach dem Beschluss des Bundesverfassungsgerichts zur Verfassungswidrigkeit des gegenwärtigen Erbschaftsteuerrechts vom 7.11.2006, veröffentlicht am 31.1.2007, lassen sich immerhin zwei holzschnittartige Kernthesen zur neuen gesetzlichen Regelung formulieren, die der Gesetzgeber spätestens bis Ende 2008 umgesetzt haben muss.

Zwei Ebenen

Auf der Ebene der Bewertung des steuerpflichtigen Erwerbs müssen alle Gruppen von Vermögensgegenständen mit dem Ziel der Annäherung an den gemeinen Wert erfasst werden. Das bedeutet insbesondere für die Bewertung von Grund- und Betriebsvermögen einschneidende Veränderungen. Erst auf Ebene der sich an die Bewertung anschließenden Bestimmung der steuerlichen Belastung darf der Gesetzgeber Lenkungszwecke berücksichtigen, indem er beispielsweise zielgenaue und normenklare Verschonungsregelungen normiert.

Während die eingehende Betrachtung der Bewertungsebene zwar eine Fülle von Zweifelsfragen im Detail zu Tage treten lässt, aber doch eine sichere Zielrichtung aufzeigt, sind die der Ebene der Besteuerung zugeordneten Lenkungszwecke auch nach dem Eckpunktepapier der Spitzen von Union und SPD vom 12.5.2007 undeutlich. Die Beantwortung der in der Beratungssituation zwangsläufig entstehenden Frage danach, ob das gegenwärtige oder das zukünftige Erbschaftsteuerrecht günstiger sein wird, hängt somit wesentlich von der gesetzlichen Ausgestaltung der zu erwartenden Verschonungsregelungen ab. Hinzu kommt, dass kaum mit dem Inkrafttreten des Entwurfs des „Gesetzes zur Erleichterung der Unternehmensnachfolge“ unabhängig von der gesamten Neuregelung Anfang 2008 gerechnet werden darf.

Günstige Rechtslage und Risiken abwägen

Es ist jedoch zu erwarten, dass Gestaltungen der vorweggenommenen Erbfolge, die die Besonderheiten des geltenden Bewertungsrechts berücksichtigen, jedenfalls günstiger vor der Reform vorgenommen werden können. Daher bietet sich etwa die Schenkung von Grundbesitz an, wenn dessen Grundbesitzwert unter dem derzeitigen Verkehrswert liegt.

Vor dem Hintergrund der gegenwärtigen Bewertung des Betriebsvermögens mit dem Steuerbilanzwert stellt sich als voraussichtlich vor der Reform günstigere Gestaltung auch die Einbringung von Immobilien in gewerblich geprägte Personengesellschaften und die anschließende Schenkung der Beteiligungen dar. Schließlich erscheint eine Schenkung von Betriebsvermögen gegenwärtig dann sinnvoll, wenn unter Anwendung des geltenden § 13a ErbStG nahezu Steuerfreiheit erreicht werden kann, soweit die Behaltefrist von fünf Jahren akzeptabel ist.

Einen weitgehenden Unsicherheitsfaktor macht es jedoch aus, dass bis zur verfassungskonformen Neuregelung sämtliche Festsetzungen der Erbschaft- und Schenkungsteuer für vorläufig zu erklären sind. Insbesondere die Beratung bei der vorweggenommenen Erbfolge bedarf daher einer verantwortungsbewussten Abwägung aller möglichen Vor- und Nachteile.

Rechtsanwalt Thomas Wolterhoff
Fortbildungsbeauftragter der Fachinstitute für Steuerrecht und Wirtschaftsrecht im Deutschen Anwaltsinstitut e.V.

Fortbildungsveranstaltungen zum Erbschaftssteuerrecht:

- **Übertragungen und Verfügungen unter Lebenden und von Todes wegen im privaten und betrieblichen Bereich**
  Leitung: Prof. Dr. G. Crezelius, Mitwirkender: Dr. R. Wacker, Richter am BFH, 3./4.9.2007, Hamburg
- **Die Besteuerung von Freiberuflerpraxen und Sozietäten**
  Referenten: u. a. M. Wendt, Richter am BFH, 28.9.2007, Frankfurt/M. und 6.10.2007, Kiel
- **Internationale Nachfolgeplanung**
  Referenten: RA/StB Dr. D. Pohl, Notar Th. Wachter, 13.10.2007, Bochum
- **Aktuelle Entwicklungen und Gestaltungsschwerpunkte bei vorweggenommener Erbfolge und Nachfolgeplanung**
  Prof. Dr. G. Crezelius, RA u. Notar / StB Dr. R. Geck, 30.11.2007, Berlin, 1.12.2007, Heusenstamm bei Frankfurt/M.

Anmeldung und weitere Information: **www.anwaltsinstitut.de**

Zum Schluss

Eine Versuchung

Also sprach der Bundesinnenminister: Der Staat, der nichts weiß vom Verbrechen, ist der Staat, der nichts von seinen Bürgern wissen will. Treten sie vor ihn hin und fragen, wo wohnt das Verbrechen, antwortet der Staat, ich weiß nicht. Fragen sie ihn, wie groß sind die Gefahren, mit denen uns das Verbrechen bedroht, antwortet er, ich weiß nicht. Der Staat, der nichts vom Verbrechen weiß, ist nicht besser als das Verbrechen, das seine Bürger bedroht. Der gute Staat aber will alles über das Verbrechen wissen, wer verrät es ihm, wenn nicht seine Bürger, unter denen es wohnt? Ein Staat, der alles über das Verbrechen wissen will, muss also alles über seine Bürger wissen. So sprach der Bundesinnenminister, und er sprach so, weil alle Bundesinnenminister so sprechen, die stets so zu den Bürgern dieses Landes sprechen, als wäre jeder Bürger dieses Landes ein Bundesinnenminister.

Als der Bundesinnenminister so gesprochen hatte, führte ihn der Geist der Inneren Sicherheit auf die Zinnen seines Hauses, damit ihn der Satan der Skepsis versuche. Der stellte sich dem Bundesinnenminister artig vor als William Makepeace Thackeray, englischer Erzähler und Essayist, mit ausladender Geste wies er auf die Millionenstadt zu ihren Füßen und rief: Stellen Sie sich einmal vor, dass jeder, der ein Unrecht begeht, entdeckt und entsprechend bestraft wird. Bei diesen Worten hüpfte das Ministerherz vor Freude, und die Brust erbebte vor innerer Sicherheit. Denn das war seine ultimative Vision, an deren Verwirklichung er mit jedem neuen Gesetz zur Vorbeugung und Bekämpfung der organisierten und der unorganisierten Kriminalität, des Terrors und anderer Widrigkeiten unermüdlich arbeitete. Denken Sie , fuhr der Satan der Skepsis munter fort, an all die Buben in den Schulen, die verbleut werden müssten; und dann die Lehrer und dann den Rektor. ... Kaum hätte der Geistliche sein peccavi gerufen, würden wir den Bischof ergreifen und ihm einige Dutzend verabreichen. Nachdem der Bischof dran war, wie wäre es mit dem Würdenträger, der ihn ernannt hat? Der Bundesinnenminister tat wie gewünscht, und das Hüpfen seines Herzens steigerte sich zur Raserei. Denn natürlich stellte er sich vor, dass dann auch alle Terroristen und alle Eierdiebe, alle Tantenmörder und alle Schwarzfahrer gefasst und bestraft werden würden (dass es den Parteispendenempfängern aus dem eigenen Lager an den Kragen gehen würde, war eine Vorstellung, die er mit Blick auf die Rechtsprechungspraxis zu Recht verwarf). Die Prügelei ist zu schrecklich, rief der englische Satan. Die Hand erlahmt, entsetzt über die vielen Rohre, die sie schneiden und schwingen muss. Wie froh bin ich, dass wir nicht alle entdeckt werden... ich protestiere dagegen, dass wir bekommen, was wir verdienen.

Als der Bundesinnenminister das vernahm, entwich alle Freude seinem Herzen. War die zwielichtige Figur, die sich als englischer Schriftsteller ausgab, aber ebenso gut horribile dictu Datenschutzbeauftragter sein konnte, war diese Figur berechtigt, seine kühnste Vision in den Schmutz des Spotts zu ziehen? Wie oft hatte er nun schon zu den Uneinsichtigen gesprochen, hatte er nicht mal für mal erklärt, dass nur das Wissen des Staates Schutz vor dem Verbrechen gewähre, also das umfassende Wissen auch den umfassenden Schutz, und hatte er nicht den Widerspruch, der sich hier und da erheben mochte, mit einem Satz hinweggefegt, der allen billig und gerecht Denkenden und Handelnden aus der Seele sprach: Wer nichts zu verbergen hat, der hat auch nichts zu befürchten. Das war sein Lieblingssatz, der auch dem englischen Satan das Maul stopfen würde. Der Satan aber lächelte nur, jovial legte er einen Arm um die Schulter des Ministers und fragte: Möchten Sie, dass Ihre Frau und Ihre Kinder Sie so kennen, wie Sie sind, und Sie präzis nach ihrem Wert würdigen? Irritierend distanzlos wechselte er zur vertraulichen Anrede: Du bildest Dir doch nicht ein, dass Du so bist, wie Du ihnen erscheinst. Nicht doch, mein Guter! Gib diese monströse Einbildung auf und sei dankbar, dass sie nicht Bescheid wissen.

Der Bundesinnenminister fiel in dumpfes Schweigen. Nach einer kurzen Weile aber erhellte sich seine Miene, mit einem Ruck befreite er sich aus der teuflischen Umarmung und rief: Vade retro, Satanas! Manches von dem, was Du sagst, mag wahr sein, aber den entscheidenden Vorteil, wenn wir alles von jedem und damit von jedem Verbrecher wüssten, verschweigst Du! William Makepeace Thackeray schaute ihn fragend an. Versteh doch, rief der Bundesinnenminister, wir bräuchten keine Advokaten mehr.

Christian Bommarius, Berlin

Die Zitate William M. Thackerays (1811-1863) sind seiner Glosse „On Being Found Out“ entnommen.

Der Autor ist Leitender Redakteur für den Bereich Innen- und Rechtspolitik bei der Berliner Zeitung.

DAI Fachinstitut für Medizinrecht

Zivilrechtliche Arzthaftung für Geburtsschäden

21. 9. 2007 · Bochum
Referent: Dr. Burkhard **Oexmann,** Rechtsanwalt, Hamm

Fehler bei der Geburtshilfe lösen schwerste Schadensfälle in der Arzthaftung aus. Sie belasten Ärzte ebenso wie Krankenhäuser und Haftpflichtversicherer. Im Einzelfall stehen Beträge in Millionenhöhe im Raum. Die Rechtsprechung des Bundesgerichtshof hat inzwischen ein differenziertes Haftungskonzept entwickelt, gegen das immer wieder, häufig sogar mit grober Fahrlässigkeit, verstoßen wird. In dem Seminar werden die Schwerpunktthemen „Schwangerschaft", „Pränataldiagnostik", „Geburtshilfe", „Neonatologie" und „immaterieller sowie materieller Schadensersatz" behandelt. Ein besonderer Schwerpunkt wird die interdisziplinäre Behandlung des Perinatalgeschehens aus gynäkologischer und juristischer Sicht sein.

Kostenbeitrag: 275,– €
Tagungsnummer: 122 025

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 · medizinrecht@anwaltsinstitut.de

DAI

Verlag Dr. Otto Schmidt Köln

www.otto-schmidt.de

„Schmuck" für Juristen. Oder: Die 10 Gebote für gutes Deutsch.

Juristendeutsch ist unverständlich! Oder? Komplizierte Ausdrucksweisen führen oft zu Missverständnissen und kosten wertvolle Zeit. Dabei ist die Sprache für den Juristen das wichtigste Arbeitsmittel. Ein Grund mehr, sich klar auszudrücken. Denn wer das tut, hat einen großen Vorteil: Er wird sofort verstanden! Dass eine klare Sprache für jeden erlernbar ist, wird mit diesem kleinen Band einleuchtend demonstriert.

Der Autor Michael Schmuck, Rechtsanwalt, Journalist und Dozent für „Deutsch für Juristen", zeigt anhand von einprägsamen Beispielen und Übungen, wie Sie "Juristen-Deutsch" in verständliches, klares Deutsch umwandeln können. 10 Gebote mit den wichtigsten Sprachregeln helfen Ihnen, verschachtelte Satzkonstruktionen aufzulösen und sich in Zukunft kurz und bündig auszudrücken. Denn: Der beste Schmuck ist einfach gutes Deutsch.

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

☐ Ja, ich bestelle mit 14-tägigem Rückgaberecht **Deutsch für Juristen** von RA Michael Schmuck, *2. Auflage 2006, 72 Seiten, DIN A5, gbd. 19,80 € [D], ISBN 3-504-64409-5*

Name | Straße | PLZ/ Ort

Telefon | Fax | Datum / Unterschrift | 4/06

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

… und Gold wert – mit dem Digital Pocket Memo 9600.

Erleben Sie eine elegante Diktierlösung, die Ihren Workflow perfektioniert und neue Maßstäbe setzt. Mit einem extra großen Display, intuitiver Bedienung, „file-download" ohne PC, höchster Datensicherheit, extrem langer Batterielaufzeit, kristallklarer Sprachqualität und vielem mehr …

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

PHILIPS
sense and simplicity

Verlag Dr. Otto Schmidt Köln

Endlich hat mal jemand formuliert, was Ihnen fehlt.

www.otto-schmidt.de

Dieses neue Buch gibt Ihnen erstmals praxistaugliche Formulierungsvorschläge und Mustertexte für alle Spielarten der außergerichtlichen Streitbeilegung an die Hand. Dabei machen die erfahrenen Autoren Sie nicht nur mit den vielen alternativen Gestaltungsmöglichkeiten und Verfahren vertraut. Sie zeigen Ihnen auch zu jedem angemessen kommentierten Muster sämtliche Vor- und Nachteile auf, damit Sie sich im konkreten Fall immer für die richtige Vorgehensweise entscheiden. Endlich hat mal jemand formuliert, was Ihnen fehlt: Formularbuch Außergerichtliche Streitbeilegung. Ein Muss für jeden Anwalt und Notar.

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

☐ Ja, ich bestelle mit 14-tägigem Rückgaberecht *Walz (Hrsg.)* **Formularbuch Außergerichtliche Streitbeilegung** *Herausgegeben von Notar Dr. Robert Walz. Bearbeitet von 15 erfahrenen Experten. 1.074 Seiten Lexikonformat, 2006, gbd., inkl. CD 89,80 € plus Versandkosten. ISBN 978-3-504-45034-2*

Name

Straße

PLZ Ort

Datum Unterschrift 1/07

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