# BRAKINagazin Herausgeber BUNDESRECHTSANWAITSKAMMED



BUNDESRECHTSANWALTSKAMMER

Ausgabe 3/2005 15. Juni 2005

Das RDG und seine Folgen

Umfrage zum Berufsbild der Anwälte

Tele-Beratung und Anwalts-AG

Nützliche Abgaben im Ausland

# Zurück auf die Schulbank?

Fortbildungspflicht für Anwälte in der Diskussion





Wir machen Wissen praktikabel

# Im Vorwerk steckt halt mehr drin.

www.otto-schmidt.de



Formularbuch plus Handbuch in einem. Damit lassen sich die Ansprüche Ihrer Mandanten auch nach neuester Rechtslage einfach besser durchsetzen. Von der Mandatsübernahme über die außergerichtliche Streitbeilegung und das Mahnverfahren bis zur Zwangsvollstreckung. Zu Beginn eines jeden Kapitels macht man Sie mit den Problemen der jeweiligen Rechtsmaterie vertraut. Dann wird genau beschrieben, was Sie tun müssen. Und im unmittelbaren Anschluss finden Sie praktisch für jede Verfahrenssituation die passenden topaktuellen Muster mit ausführlichen Erläuterungen und Anmerkungen zum neuen Vergütungsrecht. Der neue Vorwerk. Einfach gut.

В	E	S	T	E	L	L	S	C	Н	E	I	N	
-		11	1	_	۸١	_		_	20			1	

Herausgegeben von RA beim BGH Dr. Volkert Vorwerk. Bearbeitet von 36 erfahrenen Praktikern. 8., überarbeitete Auflage 2005, 2.846 Seiten Lexikonformat, gbd., inkl. CD mit allen Mustern 118,- € [D]. ISBN 3-504-07016-1

			Pr	Das ozess Formular
Name	PLZ	Ort	B	Uch Vawerk reac
Straße	Datum	Unterschrift	4/05	DOMESTICS AND ADDRESS OF THE PARTY OF THE PA

# Marketing durch **Fortbildung**



ue Gutes und sprich darüber!" Dieser Satz ist kein tatsächliches oder verfälschtes Bibelzitat, sondern die "message" der Werbeagenturen. Werbung ist ein wesentlicher Teil des Marketings. Ein Huhn, das ein Ei gelegt hat, gackert laut und macht auf sein Produkt aufmerksam. Die Ente legt ihr Ei still ins Gras und entfernt sich geräuschlos. Folge: Das Hühnerei ist das weltweit bekannteste und am meisten verzehrte Ernähungsprodukt, Enteneier, genauso schmackhaft und gesund wie Hühnereier, finden kaum Abnehmer. So gesehen ist die Werbung das älteste Gewerbe der Welt und nicht jenes, das gemeinhin dafür gehalten wird.

Auch Rechtsanwälten ist Werbung erlaubt, soweit sie über die berufliche Tätigkeit in Form und Inhalt sachlich unterrichtet und nicht auf die Erteilung eines Auftrags im Einzelfall gerichtet ist (§ 43b BRAO). Rechtsanwälte werben nahezu ausschließlich mit tatsächlicher oder vermeintlicher Qualifikation auf bestimmten Rechtsgebieten. Die große Akzeptanz der Fachanwaltschaften beruht überwiegend darauf, dass der Titel "Fachanwalt" geprüfte Qualität signalisiert. Der Mandant kann und darf erwarten, dass der Fachanwalt - ebenso wie der Facharzt - auf dem jeweiligen Fachgebiet über besondere theoretische Kenntnisse und praktische Erfahrung verfügt. Der Zulauf zu den

Fachanwaltskursen ist ungebrochen. Viele Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte bemühen sich um einen Fachanwaltstitel, auch wenn sie auf dem jeweiligen Fachgebiet nur in geringem Umfang tätig sind. Sie räumen freimütig ein, dass es ihnen in erster Linie darum geht, sich von den mehr als 130.000 Rechtsanwälten durch ein Qualitätsmerkmal abzuheben.

Fachanwälte haben nicht nur besondere theoretische und praktische Kenntnisse nachgewiesen, sie müssen sich jährlich fortbilden, und zwar mit mindestens 10 Stunden, in Zukunft voraussichtlich noch mit mehr Fortbildungsstunden. Für Allgemeinanwälte sieht § 43 Abs. 6 BRAO zwar eine Fortbildungspflicht vor. Während jedoch der Fachanwalt, der sich nicht fortbildet, den Fachanwaltstitel verliert, ist eine Verletzung der allgemeinen Fortbildungspflicht gemäß § 43a Abs. 6 BRAO nicht justitiabel. Die einzige "Sanktion" fehlender Fortbildung sind Erfolglosigkeit und die Unzufriedenheit der Mandanten bis zur Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen.

Eine formalisierte Fortbildungspflicht für Rechtsanwälte mit entsprechenden Sanktionen bis zum Widerruf der Zulassung dürfte mit dem Grundsatz der freien Advokatur nicht vereinbar sein. Die Berufsausübung unterliegt der freien und unreglementierten Selbstbestimmung des einzelnen Rechtsanwalts (BVerfG, AnwBl 1987, 598). Die freie Advokatur ist in § 2 BRAO festgeschrieben und schließt jede staatliche Kontrolle und Bevormundung prinzipiell aus (BVerfG, NJW 1973, 696). Fortbildungsunwillige Rechtsanwälte werden auch durch Zwangsmaßnahmen nicht fortgebildet, eine Überprüfung würde zu ungeahnten Schwierigkeiten führen; denn eine Fortbildung kann sicherlich auch dadurch vorgenommen werden, dass ein

Rechtsanwalt alle einschlägigen Fachzeitschriften liest und sich mit der jeweiligen Rechtsprechung auf seinem Fachgebiet vertraut macht. Statt einer strafbewehrten Fortbildungspflicht sollte ein Belohnungssystem in der Weise angeboten werden, dass Rechtsanwälte, die sich regelmäßig fortbilden, ein entsprechendes Zertifikat erhalten; beispielsweise könnte man ihnen gestatten, das Logo der Bundesrechtsanwaltskammer auf ihren Briefbögen zu verwenden. Ebenso könnte man die Möglichkeit eröffnen, nach einer Vielzahl von Fortbildungen erleichtert den Fachanwaltstitel zu erwerben oder sich mit einem anderen Titel werbend an die Öffentlichkeit zu richten, der ausschließlich von den Rechtsanwaltskammern verliehen wird.

Auf dem umkämpften Rechtsberatungsmarkt werden sich dauerhaft nur diejenigen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte behaupten können, die durch Spezialkenntnis und geprüfte Qualität erfolgreich die Interessen ihrer Mandanten vertreten.

> RA Dr. Hubert W. van Bühren Präsident der RAK Köln



#### **Titelthema**

# Use it or loose it

#### Kontrollierte Fortbildungspflicht

er kennt sie nicht: die alten Pauker aus vergangenen Schulzeiten, die ganze Schülergenerationen mit dem immer gleichen gebetsmühlenartigen Unterrichtsstoff derart gelangweilt haben, dass die Schulbänke im Laufe der Jahre eher an einen Holzschnitzerkurs erinnern denn an einen lebendigen und zeitgemäßen Schulunterricht? Und wer ärgert sich nicht darüber, wenn der Arzt eine Diagnose stellt, die sich im Nachhinein als fehlerhaft herausstellt? Doch der Ärger geht schnell in Hass über, wenn die Fehldiagnose durch regelmäßige Fortbildung hätte vermieden werden können. Und es laufen die Tränen der Hinterbliebenen, wenn durch einen Kunstfehler Menschen ihr Leben verlieren. Weil wir alle den Experten viel Vertrauen entgegenbringen. Vertrauen, das sich bisweilen als Leichtsinn herausstellt. Wir vertrauen dem Operateur, dass er sein Handwerk beherrscht und lege artis vorgeht. Wir vertrauen dem Piloten, dass er körperlich und psychisch wirklich fit ist, den Bordcomputer blind beherrscht, in Extremsituationen die Ruhe bewahrt und zur Not den Flieger auch manuell wieder sicher auf den Boden bringt. Und jedes Mal setzen wir uns wieder in blindem Vertrauen in das Flugzeug, weil wir zu wissen glauben, dass der Fuhrpark der Fluggesellschaft XY professionell

gewartet wird und durch die regelmäßigen Pilotenschulungen die Schwächsten ausgesiebt werden.

Und wie ist es bei den Anwälten? Auch hier vertrauen die Menschen darauf, dass ihre frei gewählten Rechtsvertreter auf der Höhe der Zeit sind und sie in existenziell bedrohlichen Situationen, ob nun im Strafrecht, bei der Vertretung gegenüber den Finanzbehörden oder etwa im Zusammenhang mit einer Unternehmensnachfolge, bestmöglich und kompetent zur Seite stehen. Das ist bislang auch ganz weitgehend gelungen. Die starke Zunahme bei den Anwaltszahlen lässt aber befürchten, dass dies zukünftig anders werden könnte. Deshalb hat die Diskussion darüber eingesetzt, ob die allgemeine Fortbildungspflicht, die derzeit über § 43b Abs. 6 BRAO nur eine Appellfunktion hat, im Interesse der gesamten Anwaltschaft nicht dergestalt verschärft werden soll, dass jeder Anwalt und nicht nur der Fachanwalt, ein jährliches Pflicht-Fortbildungsprogramm durchlaufen muss, um die Zulassung zu behalten.

#### Informationsflut durch Fortbildung begegnen

Fortbildung - in der modernen Dienstleistungsgesellschaft wird dieses Wort auch gern mit lebenslangem Lernen umschrieben. Weil das universelle Wissen sich in immer kürzeren Zeitabständen überholt und gleichzeitig potenziert. Weil eine Studie die nächste jagt, weil ein Urteil auf das andere folgt und weil europäischer und nationaler Gesetzgeber tagtäglich Unmengen an neuen Rechtssätzen produzieren, die ein Mensch alleine nie und nimmer alle beherrschen kann - von der Verordnungswut der Exekutivorgane einmal ganz abgesehen. All das Wissen und die aus seiner Anwendung resultierenden Erfahrungen müssen zusammengetragen, ausgetauscht, bewertet und angewendet werden.

#### Nicht alle nehmen Fortbildung ernst

Experten stehen nun einmal dafür, dass sie in all dem Informationschaos die Ruhe bewahren und den Laien sicher durch das Chaos lotsen - ja bisweilen sogar als Krisen-Kapitäne wie im Fall der Insolvenzverwalter fungieren. Dazu sind die Experten aller Berufssparten im Idealfall in der Lage, eben weil sie sich spezialisiert haben und in ihrem Fachgebiet regelmäßig Fortbildungsveranstaltungen besuchen oder diese selbst als Dozenten leiten. Umso erstaunlicher ist es da,

dass nur etwa die Hälfte der deutschen Anwälte die Fortbildungsveranstaltungen des Deutschen Anwaltsinstituts oder des Deutschen Anwaltvereins sowie weiterer privater Anbieter nutzen.

#### Europäische Konferenz der BRAK

Alarmierende Zahlen also, die die BRAK dazu veranlassten, sich am 8. April 2005 gemeinsam mit hochrangigen Vertretern aus 17 europäischen Anwaltschaften mit der Frage "Qualitätssicherung durch überprüfbare Pflichtfortbildung?" zu beschäftigen. Die Veranstaltung zählt vor allem deshalb zu den Konferenz-Highlights der letzten Jahre, weil das Thema von den teilnehmenden Anwaltsvertretern zwar kontrovers, aber sehr produktiv diskutiert wurde. Dass dem so war, lag auch an der professionellen Vorbereitung durch die BRAK selbst, die im Vorfeld der Veranstaltung eine Studie zur Situation der Pflichtfortbildung in Europa ausgearbeitet hatte. Der dort aufgezeigte Trend zu einer sanktionierten Pflichtfortbildung, die bereits Anfang der 90er Jahre in den angelsächsischen Ländern einsetzte und sich von Belgien, den Niederlanden und seit kurzem bis nach Frankreich ausgebreitet hat, gewann auch im Laufe der eintägigen Diskussionsveranstaltung immer mehr Anhänger. Durchschnittlich etwa 20 Stunden Fortbildung durchlaufen die europäischen Nachbarn. Zumeist arbeiten die Kammern dabei mit einem Punktesystem. Die Sanktionen für Fortbildungsmuffel reichen dabei von Rügen über Geldbußen bis hin zum Zulassungsentzug, der allerdings so gut wie nie vorkommt.

#### Justizministerium muss noch überzeugt werden

Diesem europäischen Trend zur sanktionierten Fortbildungspflicht wollte sich Bundesjustizministerin Brigitte Zypries in ihrer Rede allerdings nicht anschließen - vorläufig zumindest. Der freie Beruf bringe es nun einmal mit sich, dass jeder Anwalt selbst darüber bestimmen müsse, wie er sich fortbilde. Das habe bisher sehr gut funktioniert. Deshalb bedürfe es schon guter Gründe seitens der Anwaltschaft, eine überprüfbare Pflichtfortbildung einzuführen und die Satzungsversammlung zu ermächtigen, dies selbst zu regeln. Dieser Ansatz wurde dann im Verlauf der Veranstaltung vom zuständigen Ministerialrat im BMJ, Dr. Kurt Franz, näher ausgeführt. Seiner Meinung nach sei bisher nicht bewiesen, dass sich die Anwaltschaft nicht ausreichend fortbilde und dies Auswirkungen auf die Qualität habe. Vielmehr müsse zunächst schon aus haftungsrechtlichen Risiken heraus davon ausgegangen werden, dass sich die Anwälte aus eigenem Interesse ausreichend fortbildeten. Die vor rund einem halben Jahr von der BRAK vorgestellte Gesetzesinitiative zur künftigen eigenverantwortlichen Regelung der Fortbildungspflicht könne ohnehin nicht uferlos erteilt werden. Die BRAK müsse zunächst ein mit Art. 12 GG stimmiges Konzept vorlegen, welches wegen des Übermaßverbots auch die näheren Inhalte der Pflichtfortbildung, die Fortbildungsmittel und deren Gewichtung bei einem jährlich zu erfüllenden Fortbildungsprogramm jedes Anwalts detailliert regeln müsse. Insgesamt zeigte sich auch Franz hinsichtlich der Fortbildungsinitative eher ablehnend - auch wegen des hohen Verwaltungsaufwandes, der mit der Überprüfung der Fortbildung zu erwarten sei. Und aus europarechtlicher Sicht sei die "Vermeidung überflüssiger Normen das Gebot der Stunde". Deshalb, so Franz, müsse mit der Pflichtfortbildung eine messbare Qualitätssteigerung zu erwarten sein.

#### NJW-Lesen reicht nicht

Dr. Ulrich Scharf wies demgegenüber darauf hin, dass bei den inhaltlichen Fortbildungsvorgaben größtmögliche Freiheit nötig, aber auch ausreichend sei. "Kein Fachanwalt für Familienrecht käme doch auf die Idee, sich im Wettbewerbsrecht fortzubilden", verdeutlichte Scharf. Auch hinsichtlich der Fortbildungsmittel müsse der Anwaltschaft weitgehend die Entscheidung überlassen bleiben, wie sie sich fortzubilden gedenke. Andererseits machte Scharf aber auch klar: "Es kann nicht reichen, wöchentlich die NJW zu lesen". Er schlug deshalb einen Punktekatalog vor - abgestuft nach sinnvollen und weniger sinnvollen Mitteln der Fortbildung. Die Verfassungsbedenken von Franz aus dem Gesichtspunkt des Art. 12 GG konterte Scharf: "Wer sich fortbildet, kann nicht in seiner Freiheit beschränkt werden. Es gibt kein Recht auf Faulheit". Deutschlands Kassenärzte jedenfalls müssen sich auch regelmäßig fortbilden - und das seit Anfang 2004. Wer nicht mitzieht, verliert im

Extremfall die Zulassung. Ulla Schmidt war dafür - warum sperrt sich Brigitte Zypries?

#### Qualitätssteigerung schwer messbar

Und warum - so fragten sich die Teilnehmer am Rande der Veranstaltung weiter - fordert man im BMJ gar eine messbare Qualitätssteigerung? Angesichts der Verdoppelung der Anwaltszulassungen seit 1990 wäre es schon ein echter Erfolg, wenn die Qualität mit einer Fortbildungsinitiative auf dem derzeitigen Status quo gehalten werden könnte. In den europäischen Nachbarländern ist man da weniger zögerlich. Zwar räumt auch der Präsident der Rechtsanwaltskammer Frankreichs, Michel Benichou, ein: "Ich habe auch meine Zweifel - sonst wäre ich kein Anwalt". In Sachen Fortbildung dürfe es sich aber nicht nur um eine moralische Pflicht handeln. "Bei der sanktionierten Pflichtfortbildung geht es um den Schutz der Mandanten. Wer will uns das Gegenteil beweisen?"

#### Wissen als **Positionierungsmittel**

Für die Pflichtfortbildung spricht letztendlich aber auch, dass sich die Anwaltschaft spätestens mit Inkrafttreten des neuen Rechtsdienstleistungsgesetzes einen Teil des Rechtsberatungsmarktes mit Nichtjuristen wie zum Beispiel Banken und Unternehmensberatern absehbar wird teilen müssen, die dann über die Annexkompetenz Rechtsrat erteilen dürfen. Und da sich diese neuen Anbieter nicht regelmäßig in Sachen Recht fortbilden werden, spricht auch das für den Gang zum Anwalt. Last but not least: Wenn über die europäische Ebene erst einmal die Bachelor-/Masterstudiengänge an deutschen Hochschulen eingeführt sein werden, stellt sich auch die Frage der Qualitätssicherung ganz neu; die stark verkürzten Studienzeiten lassen jedenfalls nichts Gutes erahnen. Deshalb verdient der Vorstoß der BRAK die Unterstützung aller Anwälte. Wer die gegenteilige Position vertritt, sollte sich einmal überlegen, wie das Gefühl ist, in dem neuen Airbus A 380 zu sitzen, an dessen Steuer ein seit 20 Jahren nicht mehr getesteter Pilot sitzt.

> RA Marcus Creutz, Garmisch-Partenkirchen



#### Gesetzgebung

#### Verbraucherschutz ade

#### RDG und die Folgen

er Diskussionsentwurf des Bundesjustizministeriums neuen Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) war im September 2004 auf dem Juristentag Gegenstand heftiger Erörterungen. Seitdem wurde das Ministerium von einer Flut von Stellungnahmen aller denkbaren Institutionen und Verbände, unter anderem von BRAK und DAV, überschwemmt. Was hat sich daraufhin im nunmehr vorgelegten Referentenentwurf geändert? Praktisch nichts. Im BMJ ist man offenbar wild entschlossen, die ursprünglichen Überlegungen bald Gesetz werden zu lassen. Noch vor der Sommerpause ist mit dem Beginn des Gesetzgebungsverfahrens zu rechnen, im Jahre 2007 mit dem Inkrafttreten. Einige Highlights aus dem Entwurf (ausführlich Römermann, DB 2005, 897 ff.):

#### Anwendungsbereich

In den §§ 1 und 2 RDG-E findet sich die entscheidende Weichenstellung: Nur noch sog. Rechtsdienstleistungen fallen in den Anwendungsbereich des Gesetzes. Was nicht Rechtsdienstleistung ist, ist also ohne weiteres erlaubt. Als Rechtsdienstleistung definiert der Entwurf "jede Tätigkeit ..., die nach der Verkehrsanschauung oder der erkennbaren Erwartung des Rechtsuchenden eine vertiefte Prüfung der Rechtslage ... erfordert." Was aber mag im Einzelfall unter einer "vertieften" Prüfung zu verstehen sein? Da hilft die Entwurfsbegründung weiter (S. 66 f.): Der Kfz-Leasingvertrag oder der Treuhandvertrag bei Bauträger- oder Anlagemodellen seien "jedermann derart vertraut ..., dass sie nicht als 'rechtliche' Lebensvorgänge empfunden [!] werden." Das überzeugt: Wer rechtliche Probleme nicht erkennt, empfindet eigentlich alles als simpel. Anwälte machen das Leben häufig unnötig kompliziert! "Wird der Kunde die Sache immer noch als vertraut empfinden, wenn er vom Treuhänder keine Informationen mehr erhält und sein Geld verschwunden ist?", habe ich mich bei der Lektüre gefragt.

#### Mediation inkl. Vereinbarung

Die Mediation "einschließlich der Fixierung einer Abschlussvereinbarung" wird ausdrücklich freigegeben. Der Psychologe, der den zerstrittenen Ehepartnern nicht nur zur harmonischen Trennung, sondern obendrein zur Formulierung einer Ehescheidungsfolgenvereinbarung verhilft, geht dann zukünftig kein Risiko mehr ein. Das LG Leipzig hatte das kürzlich nach geltendem RBerG noch anders gesehen. Familienrecht als Abenteuerspielplatz für experimentierfreudige Berater und ihre Kunden?

"Im Zusammenhang" mit einer anderen Berufstätigkeit sind nach § 5 RDG-E juristische "Nebenleistungen" gestattet. Kriterien für die Abgrenzung von Haupt- und Nebenleistung sind: "Umfang und Inhalt dieser Leistung unter Berücksichtigung der beruflichen Qualifikation ..., die für die Haupttätigkeit erforderlich ist." Stets darunter fallen künftig etwa die Testamentsvollstreckung und die Fördermittelberatung. Gemeint sind ferner "Serviceleistungen" von Kfz-Werkstätten bei der Schadensabwicklung.

#### Verbandskompetenz

Verbände dürfen nach § 7 RDG-E Rechtsdienstleistungen im Rahmen ihres satzungsmäßigen Aufgabenbereichs erbringen, sofern sie die übrigen Aktivitäten nicht überwiegen. Der Anbieter muss dafür sorgen, dass er über die "erforderliche personelle, sachliche und finanzielle Ausstattung" verfügt (die bei kleinen Verbänden ausweislich der Entwurfsbegründung auch einmal "Null" sein kann). Außerdem soll die Leistung durch Volljuristen oder unter deren "Anleitung" erfolgen. Unter der "Anleitung" ist konkret zu verstehen, dass zum Beispiel ein Automobilclub seine Berater durch einen Juristen "einweisen" lässt und sie auch später auf dessen Know-how zurückgreifen können. Wie und wo dies geschehen soll, dazu gibt es keine Mindestvorgaben. Wie erreicht werden soll, dass die "Berater" überhaupt erkennen, wann sie die Hilfe eines Volljuristen benötigen, ist ein weiteres ungelöstes Kernproblem. Hält der Verband diese vagen Standards ein, dann darf er sich auch auf die komplexen Rechtsfälle stürzen, Unfälle mit Personenschäden und diffizilen Mithaftungsquoten etwa.

#### Bauernopfer Anwaltschaft

Für das Verkehrsrecht gilt damit: Nur dann, wenn der Unfallgeschädigte dem Werben seines Abschleppdienstes, der Werkstatt, des Sachverständigen und des ADAC widerstanden hat, kann noch ein Anwalt zum Zuge kommen. In der Praxis sind derartige "Brot- und Butter-Fälle" der meisten Rechtsanwälte damit einem ungleichen Wettbewerb geöffnet. Das war weder verfassungs- noch europarechtlich erforderlich. Der Gesetzgeber, der die Anwaltschaft soeben mit einer ganz unzureichenden Gebührenanpassung getroffen hat, versetzt ihr nun einen weiteren Stoß. Anwälte waren - das lehrt die Geschichte - noch nie bei der Obrigkeit beliebt. Nun also ein weiterer Maßnahmenkatalog gegen eine funktionierende Anwaltschaft, gravierende Einbußen des Rechtsstaates inbegriffen. Noch kann der Entwurf gestoppt werden!

RA Dr. Volker Römermann, Hannover

# ACHINSTITUT FÜR JUNGE ANWÄLTE

# Praktikerseminare – Basiswissen für alle

Alles was Sie für den Start als Anwalt brauchen, zeigen wir Ihnen in drei Praktikerseminaren. Durchaus auch für Anwälte mit Berufspraxis!



Das Fachinstitut für Junge Anwälte veranstaltet in enger Zusammenarbeit mit der Bundesrechtsanwaltskammer und den Rechtsanwaltskammern bundesweit regelmäßig Praktikerseminare. In jeweils dreitägigen Veranstaltungen werden junge Anwälte praxisnah in die Grundlagen und Tätigkeitsfelder des Anwaltsberufs eingeführt. Zum Arbeitsprogramm gehören das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz, die anwaltliche Tätigkeit im Zivilprozessrecht und das Anwaltsrecht – Berufsrecht, Marketing, Mandatsverhältnis, Anwaltshaftung.

	Praktikerseminare	Hamburg	Bochum	Frankfurt	
	RVG	03.09.2005	10.09.2005	05.11.2005	
	Zivilprozessrecht	17.09.2005	22.10.2005	12.11.2005	
	Anwaltsrecht	22.10.2005	05.11.2005	26.11.2005	

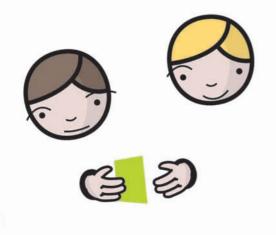
#### **Deutsches Anwaltsinstitut e. V.**

Universitätsstr. 140 • 44799 Bochum Tel. (02 34) 9 70 64 -0 • Fax 70 35 07 info@anwaltsinstitut.de

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

DAI Experten wissen

Einrichtung von Bundesrechtsanwaltskammer, Bundesnotarkammer, Rechtsanwaltskammern und Notarkammern



#### **Umfrage**

## En garde! Prêts? Allez!

#### Fragebogenauswertung: Berufsbild der Anwälte

eim Fechten bedeutet das französische "En garde!" die Aufforderung des Kampfrichters an die Fechter, die Fechtstellung an der Startlinie einzunehmen, "Prêts?" heißt fertig und mit "Allez!" beginnt der Wettkampf. Mit der Überschrift "En Garde, Anwalt!" wurde im letzten BRAKMagazin der Fragebogen zum Berufsbild der Anwälte vorgestellt. Die Überschrift hätte die Zusammenfassung der nun vorliegenden Ergebnisse kaum besser wiedergeben können.

Denn an der Startlinie des sich weiter öffnenden Rechtsmarktes hat sich inzwischen auch ein guter Teil der Anwaltschaft positioniert: Immer deutlicher wird der Wettbewerbsdruck auf die eigene Kanzlei wahrgenommen, andere Berufe werden den Konkurrenzdruck weiter erhöhen. Am generellen Bewusstsein der Anwälte, dass Veränderungen notwendig sind, mangelt es nicht. Viele Anwälte haben sich bereits auf Stärken verständigt und auch die Öffentlichkeitsarbeit soll künftig intensiviert werden.

Doch bereit für den Wettbewerb sind viele Anwälte damit noch nicht. Denn auch das zeigen die Daten: Der Öffentlichkeitsarbeit wird zu wenig Raum eingeräumt, nur wenige Kanzleien haben einen Verantwortlichen für die Öffentlichkeitsarbeit und auch Werbe- und PR-Instrumente werden nur verhalten eingesetzt. Bevor nun das gefürchtete "Allez!" des Marktes erschallt und man sich neuen Konkurrenten auf dem Rechtsmarkt stellen muss, fragen die Anwälte daher nach konkreter Unterstützung durch die Bundesrechtsanwaltskammer: gefordert werden konkrete Unterstützungsangebote für Werbung, PR und Akquise.

Doch während ein guter Teil der Anwälte sich an der Startlinie für den Wettbewerb in Stellung bringt, steht ein noch viel zu großer Teil immer noch teilnahmslos am Rand. Für den Wettbewerb am Rechtsmarkt aber gilt ähnlich wie beim Fechten: Wer dem Ruf zum Wettbewerb nicht in voller Ausrüstung folgt, erhält die gelbe Karte!

#### Einzelergebnisse

Weit über die Hälfte der Anwälte, 58 Prozent, stehen jetzt schon unter wachsendem Konkurrenzdruck. Zusätzliche 19 Prozent können sich dieser Aussage zumindest bedingt anschließen. Dass sich der Druck mit der Verabschiedung des RDG weiter verschärfen wird, erwarten sogar noch mehr Advokaten: 66 Prozent stimmen der Aussage zu, dass sich der Wettbewerbsdruck mit der Verabschiedung des RDG für die eigene Kanzlei noch einmal zuspitzen wird. Addiert man hierzu die Stimmen derjenigen, die dem noch bedingt zustimmen, erhöht sich der Gesamtwert sogar auf gut 80 Prozent. Das zeigt: Für die Anwaltschaft ist der Begriff "Wettbewerb" lange schon Realität.

#### Hauptursachen

Für über die Hälfte der Befragten (54 Prozent) ist die kontinuierlich steigende Zahl der niedergelassenen Anwälte die Hauptursache für den Wettbewerbsdruck. Die allgemein schwierige wirtschaftliche Lage der Mandanten (19 Prozent) sowie das verstärkte Rechtsdienstleistungsangebot anderer Anbieter (zwölf Prozent) tritt dahinter deutlich zurück.

#### Gegenstrategien

Mehr als die Hälfte sieht in einer Spezialisierung - entweder durch eine Fachanwaltsausbildung (53 Prozent) oder die Ausweisung von Schwerpunktfeldern (ebenfalls 53 Prozent) - eine Möglichkeit zur Stärkung des eigenen Kompetenzprofils. Bereits heute kann jeder sechste Anwalt auf einen Fachanwaltstitel verweisen.

Bedenklich erscheint in diesem Kontext, dass über 40 Prozent der Kanzleien bisher noch keinerlei konkrete Planungen darüber getroffen haben, wie sie ihren Auftritt am Rechtsberatungsmarkt öffentlichkeitswirksam stärken können. Lediglich ein Drittel hat sich hierzu konkrete Gedanken gemacht.

#### Öffentlichkeitsarbeit

Das gilt insbesondere auch für die Öffentlichkeitsarbeit der Kanzleien. Bei über zwei Dritteln der befragten Anwälte (69 Prozent) gibt es keinen Verantwortlichen für Öffentlichkeitsarbeit. Das bedeutet, dass die Anwaltschaft im Vergleich zu möglichen Mitbewerbern auf einem sich öffnenden Rechtsmarkt (z.B. Banken, Versicherungen, Unternehmensberatungen) nur suboptimal aufgestellt ist. Dabei sind Kanzleien mit einem Öffentlichkeitsarbeiter wesentlich besser positioniert: 80 Prozent der Kanzleien mit einem solchen Verantwortlichen haben zumindest in der ein oder anderen Form geplant, den Auftritt am Rechtsberatungsmarkt öffentlichkeitswirksam zu stärken.

Mehr als die Hälfte der befragten Anwälte (55 Prozent) gibt an, monatlich nicht mehr als drei Stunden für Öffentlichkeitsarbeit aufzuwenden. Etwa 27 Prozent verwenden 2.5 bis 5 Stunden im Monat für die Kommunikation und immerhin zwölf Prozent der Anwälte investieren gar keine Zeit in ihre Öffentlichkeitsarbeit. Im Vergleich zu potenziellen Mitbewerbern besteht hier von Seiten der Anwälte noch ein erheblicher Nachhol- bzw. Aufholbedarf. Dass diese Notwendigkeit offenbar inzwischen erkannt wurde, könnte ein Blick auf die folgenden Daten indizieren:

Fast zwei Drittel der Befragten (61 Prozent) geben bei dieser Frage an, dass innerhalb der nächsten zwölf Monate der Umfang der Öffentlichkeitsarbeit in ihrer Kanzlei eher steigen wird; 38 Prozent der Befragten erwarten jedoch keine wesentlichen Veränderungen in diesem Bereich.

#### Werbung & PR

Weit über die Hälfte (57 Prozent) erklärt, dass in ihrer Kanzlei eine Verständigung auf bestimmte Stärken stattgefunden hat, um gegenüber Wettbewerbern besser positioniert zu sein. Dem steht ein insgesamt sehr verhaltener Einsatz klassischer Werbe- oder PR-Maßnahmen gegenüber: Überraschenderweise wird das Feld hier von Vorträgen (43 Prozent) angeführt. Weit weniger wird die Broschüre zur Kanzleidarstellung genutzt, lediglich 31 Prozent geben an, eine solche für den Mandantenkontakt bereit zu halten. Nicht einmal ein Drittel arbeitet mit regelmäßigen Mandantenanschreiben oder Newslettern (27 Prozent) bzw. mit Presseinformationen (23 Prozent). Veranstaltungen zur Mandantenbindung und Akquise nutzen lediglich 24 Prozent und den niedrigsten Wert (15

Prozent) erhielt die wissenschaftliche Publikation. Ein differenzierteres Bild ergibt sich beim Online-Auftritt der Kanzleien: Knapp 58 Prozent verfügen über eine Website - gut vier von zehn Anwaltskanzleien besitzen somit immer noch keine Eigendarstellung im Internet.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die Anwaltschaft sich zwar über die neue Wettbewerbslage bewusst ist, andererseits jedoch eine Umsetzung der Erkenntnisse in der Praxis nur zögerlich stattfindet.

#### Anforderungen an die BRAK

Auf die Frage, welche konkrete Unterstützung man für die einzelne Kanzlei von Seiten der Bundesrechtsanwaltskammer erwarte, gab es eine klare Antwort: Rund 80 Prozent der Befragten äußert ein grundsätzliches Interesse an Informationsmaterial und konkreten Unterstützungsangeboten von Seiten der BRAK. In der Auswertung werden insbesondere Info-Pakete zu den Themen "PR & Werbung" (50 Prozent), "Mandantenbindung" (ebenfalls 50 Prozent) sowie "Akquise" (55 Prozent) als "sinnvoll" begrüßt. Immerhin ein Viertel

der Anwälte (26 Prozent) fände auch ein entsprechendes Seminarangebot zu "PR & Werbung" sinnvoll.

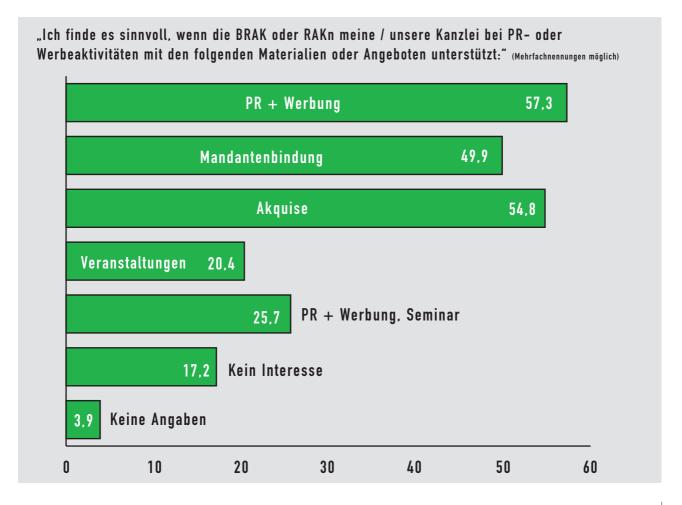
#### Fazit

Der Fragebogen zeigt, dass ein guter Anteil der Anwaltskanzleien bereits damit begonnen hat, sich über die eigenen Stärken klar zu werden. Sie sind Vorbild für diejenigen, die diesen Schritt noch nicht gegangen sind.

Die Auswertung zeigt aber auch die Notwendigkeit, diese Stärken den Mandanten noch intensiver zu kommunizieren. Konkrete Unterstützungspakete der BRAK im Rahmen der Dachkampagne "Anwälte - mit Recht im Markt" könnten dazu einen wichtigen Beitrag leisten und Kanzleien ermutigen, die anstehenden Herausforderungen des Marktes rechtzeitig und nicht zu spät anzunehmen.

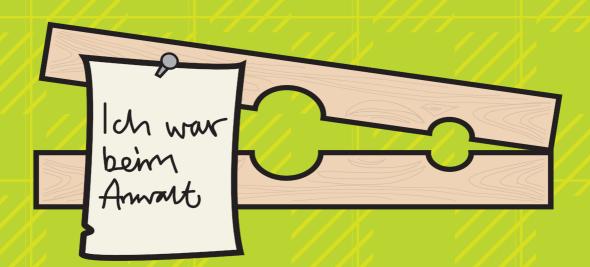
Ein detaillierter Report zum Fragebogen steht im Internet unter www.brak.de zum Download bereit. Ausdrücklicher Dank gilt der großen Zahl der Kolleginnen und Kollegen, die sich an der Umfrage beteiligt haben.

> RA Stephan Göcken, BRAK Sprecher der Geschäftsführung









Ihr Anwalt berät, hilft und unterstützt mit Kompetenz und Erfahrung: Unabhängig, verschwiegen und loyal.

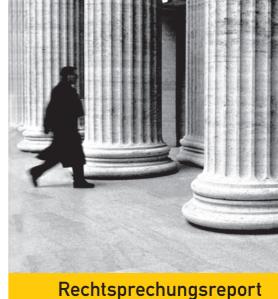
Damit Sie gar nicht erst in die Klemme geraten!

Anwälte - mit Recht im Markt



# Freie Bahn für neue Produkte

#### Tele-Beratung und Anwalts-AG abgesegnet



eue Anwaltsprodukte sind inzwischen auch beim BGH fest etabliert. Ein Minutenpreis für eine telefonische Rechtsberatung verstoße nicht gegen das Verbot der Unter- oder Überschreitung von Gebühren, bekräftigten die Karlsruher Urteilsfinder. Der Advokat müsse jedoch auf "nicht selbstverständliche Einschränkungen und Besonderheiten der Berechnung" hinweisen. Dazu zählten die Richter eine Streitwertgrenze für Minutenpreise oder eine Berechnung des Takttarifs auch für Gesprächsunterbrechungen zum Recherchieren. Die von Berufskollegen verklagte "Telekanzlei" kann nun ihr bundesweit angebotenes Call-Business fortführen (I ZR 261/02).

Am selben Tag gaben die badischen Bundesrichter auch freie Fahrt für eine Steuerberater-Hotline. Klar stellte der BGH, dass Telefonkunden ihren Beratungsvertrag im Zweifel mit dem Freiberufler geschlossen haben, der den Anruf entgegennimmt - und nicht mit dem Unternehmen, das den Ratgeberdienst organisiert (I ZR 89/02).

Auch neue Organisationsformen für Anwaltskanzleien haben endgültig die Billigung der höchstrichterlichen Rechtsprechung gefunden. Der Gesetzgeber hat die "Anwalts-AG" zwar nicht offiziell in die Bundesrechtsanwaltsordnung aufgenommen. Doch der BGH gab ihr in einer ausführlichen Entscheidung jetzt erneut seinen Segen. Schließlich habe eine Aktiengesellschaft als juristische Person des Privatrechts das Grundrecht auf freie Berufswahl. Daraus folge auch ihr Recht, zur Tätigkeit von Anwälten gehörende Aufträge anzunehmen - "wenn ihr nicht eine solche Tätigkeit durch Regelungen verboten ist, die mit Art. 12 Abs. 1 Grundgesetz vereinbar sind".

Eine solche Vorschrift konnten die Richter aber nirgendwo im Bundesgesetzblatt entdecken. Jedenfalls seit Anerkennung der GmbH als Rechtsanwaltsgesellschaft in der Bundesrechtsanwaltsordnung dürfe die AG nicht schlechter gestellt werden. Der BGH stellte allerdings einen Katalog von Kriterien für die Satzung des Anwaltsunternehmens auf, um - etwa durch die Nutzung vinkulierter Namensaktien - die Eigenverantwortlichkeit und Weisungsfreiheit der Berufsträger zu sichern. Im Streitfall muss eine Anwalts-GmbH deren Einhaltung nach ihrer Umwandlung in eine AG nun noch nachweisen (AnwZ [B] 27/03 und 28/03).

#### Werbemethoden gelockert

Und auch die Werbesitten auf dem Anwaltsmarkt handhabt der Karlsruher Wettbewerbssenat zunehmend lockerer. Das Versprechen einer "optimalen Vertretung" könne durchaus mit dem Sachlichkeitsgebot zu vereinbaren sein, urteilte er. Die Voraussetzung: Die Angabe müsse eingebettet sein in eine Reihe von Sachangaben. Dann kommt es auf den "Kontext der gesamten Werbeaussage" an. Das Internet-Marketing der Kanzlei fand den Karlsruher Segen deshalb, weil die Botschaft auf einer gewissen Faktenbasis fußte. So war die Sozietät nach und nach auf acht Anwälte angewachsen, besaß eine "moderne EDV" und eine gut ausgestattete Fachbibliothek. Weil dies heutzutage nicht gerade ungewöhnlich ist, fügten die Richter einen weiteren Hinweis an: Das Wort "optimal" werde trotz seines lateinischen Hintergrunds ("der Beste") nicht mehr als Superlativ empfunden - und damit nicht als Vergleich mit anderen Anwälten verstanden (I ZR 202/02).

Eine Erleichterung bescherte der BGH überdies angehenden Fachanwälten. Der Prüfungsstoff im Fachgespräch sei beschränkt auf jene Bereiche, in denen noch nicht der Nachweis der theoretischen Kenntnisse und praktischen Erfahrungen

geführt sei, welche die Fachanwaltsordnung fordere. Denn die Funktion des Fachgesprächs sei nicht ausgerichtet auf eine "individuelle Ermittlung des Wissens und der Fähigkeiten des einzelnen Bewerbers". Wer seine Fallliste beisammen und die nötigen Seminare absolviert hat, muss also vor dem Fachausschuss der Anwaltskammer nicht mehr viel pauken (AnwZ [B] 11/04).

Die Weihen des Bundesgerichtshofs haben mittlerweile auch Zwangsbeiträge von Anwälten für die reformierte Juristenausbildung erhalten. Die Hamburger Anwaltskammer durfte eine Pflichtumlage von 25 Euro im Jahr (mit der Möglichkeit einer Ermäßigung) einführen, um sich an den Kosten der Anwaltsausbildung im Referendariat zu beteiligen. Das in der Bundesrechtsanwaltsordnung vorgesehene "Mitwirken" umfasse auch eine "finanzielle Beteiligung in beschränktem Umfang". Die grundlegende Finanzierungsverantwortung des Staates bleibe dabei unangetastet (AnwZ [B] 27/04).

#### Anwalt aus "Liebhaberei"

Zum Schluss noch eine schlechte Nachricht für all jene, die eine Kanzlei bloß zu Repräsentationszwecken betreiben und von ganz anderen Finanzquellen leben. Langjährige Verluste sprechen steuerrechtlich für eine mangelnde "Gewinnerzielungsabsicht", wenn die Einnahmen "ohne plausible Gründe auf niedrigstem Niveau stagnieren" (XI R 6/02). Mit diesem Spruch hat der Bundesfinanzhof seine frühere Linie eingeschränkt, dass der nicht immer lustvolle Job als Anwalt oder Steuerberater - anders als etwa die Vermietung von Yachten oder Ferienhäusern - eigentlich nie aus bloßer "Liebhaberei" betrieben werde.

Dr. Joachim Jahn, Frankfurt



## Nützliche Abgaben im **Ausland**

s gab Zeiten, da konnten Firmen in Deutschland Schmiergeldzahlungen ✓ von der Steuer absetzen. In vielen Ländern gehörte es zum guten Ton, derartige sog. "nützliche Abgaben" zu entrichten, um einen Auftrag zu erhalten oder erfolgreich abwickeln zu können. Vielerorts haben "Bakschisch"-Zahlungen von Ausländern Tradition. Mittlerweile ist das deutsche Steuerrecht geändert worden, vor allem auf Druck der OECD-Mitgliedstaaten.

Unternehmen, die einer rückwirkenden Betrachtung ihrer Geschäftspraxis im Ausland im Rahmen einer steuerlichen Betriebsprüfung unterworfen sind, haben durch die verschiedenen Änderungen in Straf- und Steuerrecht ihre erhöhte Aufmerksamkeit auf Zahlungen zu lenken, die an Dritte im Ausland geleistet wurden.

#### Steuerliche Behandlung sog. nützlicher Abgaben

Die steuerrechtlichen Regelungen sind in den vergangenen Jahren mehrfach verschärfend geändert worden.

- Bis zum 1. Januar 1996 war der Abzug von sog. nützlichen Abgaben im Sinne einer wertneutralen Besteuerung im Grundsatz möglich und lediglich potenziell durch die Regelung des § 160 AO (Pflicht zur Empfängerbenennung) begrenzt.
- Vom 1. Januar 1996 bis zum 31. Dezember 1998 galt ein steuerrechtliches Abzugsverbot, soweit eine rechtskräftige Entscheidung einer Strafverfolgungsbehörde über eine erfolgte Bestechung vorlag (vgl. § 4 Abs. 5 Nr. 10 Satz 1 EStG 1996).
- Seit dem Jahr 1999 genügt die bloß abstrakte Strafbarkeit einer entsprechenden Zahlung, welche die Finanzverwaltung zunächst in eigener Kompetenz zu

prüfen hat (§ 4 Abs. 5 Nr. 1 Satz 1 EStG 1999), um die Abzugsfähigkeit versagen zu können. Wer diese Ausgabe steuerlich geltend macht, obwohl er die Strafbarkeit der Zahlung kennt oder davon ausgehen muss, macht sich neben seiner bereits bestehenden Strafbarkeit - z.B. wegen einer Bestechung - auch noch der Steuerhinterziehung strafbar.

#### Behandlung ab dem Wirtschaftsjahr 1999

Ab 1999 ist der Ansatz von sog. nützlichen Abgaben in jedem Fall für das deutsche Unternehmen steuerlich untersagt. Eine entsprechende Korrektur der Steuererklärung mittels einer Selbstanzeige zur Vermeidung der Bestrafung wegen einer Steuerhinterziehung kann ggf. geboten sein.

Ein etwaiges Verlangen nach der Empfängerbenennung entbehrt aber einer sachlich-materiellen Grundlage. § 160 AO ist nicht anwendbar, denn auch bei Benennung des Empfängers kann eine Anerkennung als Betriebsausgabe im Falle einer Straftat nicht erfolgen.

#### Außenprüfung und Strafverfahren

Bei einer steuerlichen Außenprüfung besteht zukünftig nicht nur das Risiko einer erheblichen Steuernachzahlung, sondern auch die Gefahr eines Strafverfahrens. In vielen Fällen führt die Außenprüfung zur Feststellung strafbarer Zuwiderhandlungen gegen Steuergesetze, so dass die Einleitung eines Steuerstrafverfahrens erforderlich ist. Richtet sich der Verdacht gegen den Steuerpflichtigen, dürfen, soweit der Verdacht reicht, die Ermittlungen bei ihm erst fortgesetzt werden, wenn ihm die Einleitung des Strafverfahrens mitgeteilt worden ist. Der Steuerpflichtige ist darüber zu belehren, dass seine Mitwirkung im Besteuerungsverfahren nicht mehr erzwungen werden kann. Im Strafverfahren hat der Steuerpflichtige ein Auskunftsverweigerungsrecht.

Ergibt sich während einer Außenprüfung der Verdacht einer Straftat im Übrigen (z.B. Bestechung), ist die für die Bearbeitung dieser Straftat zuständige Stelle (Staatsanwaltschaft) unverzüglich zu unterrichten. Nach dem BMF-Schreiben v. 10.10.2002 (BStBl. I 2002, S. 1031) ist der Betriebsprüfer verpflichtet, Tatsachen, die eine Straftat begründen können, den Strafverfolgungsbehörden mitzuteilen. Davon macht die Betriebsprüfung Gebrauch, wenn das Unternehmen entsprechende Zahlungen als Betriebsangaben in der steuerlichen Gewinn- oder Einkommensermittlung angegeben hat. Ob dies der Fall ist, kann der Betriebsprüfer inzwischen bereits zu Beginn einer jeden Betriebsprüfung feststellen. In der Außenprüfung hat er inzwischen das Recht, mittels einer maschinellen Auswertung die relevanten Konten der EDV-gestützten Rechnungslegung zu prüfen (vgl. § 147 Abs. 6 AO)!

Bei jeder Außenprüfung droht damit im Falle von steuerlich nicht richtig behandelten "nützlichen Abgaben" eine (selbstständig strafbare) Steuerhinterziehung und die Aufdeckung der durch die Zahlung zuvor veranlassten Straftaten (§§ 299, 331 ff. StGB). Die Gefahr ist groß, denn die neue - ausgeweitete - Strafnorm der Bestechlichkeit schützt inzwischen nicht mehr nur den inländischen Wettbewerber, sondern auch den ausländischen - privaten (!) - Wettbewerb, egal in welchem ausländischen Staat.

RA Dr. Joachim Borggräfe, Frankfurt

#### Anwaltsmarketing

Im Rahmen ihrer Dachkampagne "Anwälte - mit Recht im Markt" unterstützt die BRAK alle Kolleginnen und Kollegen aktiv mit kostenlosen Informationsflyern und Plakaten. Bisher wurden ca. 230.000 Flyer und 2.000 Plakate an die Anwaltschaft abgegeben. Der postkartengroße Flyer kann für die Eigenwerbung eingesetzt werden. Der Flyer ist mit einer abtrennbaren Empfehlungskarte, auf der ein Kanzleistempel aufgedruckt werden kann, versehen. Flyer und Plakat können im Internet der BRAK



(www.brak.de) eingesehen und heruntergeladen werden. Eine Nutzung auf der eigenen Homepage ist gestattet.

Die BRAK dankt allen Kolleginnen und Kollegen für die außerordentlich große Resonanz und das durchweg positive Echo. Nur Anwälte vertreten die Interessen ihrer Mandanten unabhängig, verschwiegen und loyal. Dies ist die Botschaft der Dachkampagne. Jede Anwältin und jeder Anwalt kann neben der Eigenwerbung damit einen wichtigen Beitrag leisten, die Markenzeichen unseres Berufes plakativ nach außen zu tragen.

#### **BRAK Hinweis**

#### Informationsbroschüren der BRAK

- Anwälte mit Recht im Markt
  - Flver
  - Plakat

Kostenlose Abgabe gegen Versandkosten

- BORA/ FAO wird aktualisiert
- RVG (Stand 5.5.2004) Preis: 50 Cent zzgl. Versandkosten
- Mandanteninformation
  - Anwaltsgebühren ein kurzer Leitfaden (Stand 1.7.2004)
  - Arbeitsrecht
  - Erbrecht
  - Mietrecht
  - Verkehrsrecht
  - Vorsorgevollmacht/Patiententestament Preis: je Broschüre 10 Cent zzgl. Versand-

(Mindestabnahme 20 Stück je Fachgebiet)

 Informationsbroschüre für Auszubildende zum/zur Rechtsanwalts- und Notarfachangestellten (Stand April 2002) Kostenlose Abgabe.

Bestellungen über E-Mail: zentrale@brak.de

#### Mandanteninformationen

Die BRAK stellt seit Anfang 2004 Mandanteninformationen für eine geringe Kostenpauschale von 10 Cent pro Broschüre bei einer Mindestabnahme von 20 Stück zur Verfügung. Insbesondere der Leitfaden zu den Anwaltsgebühren wird stark nachgefragt. Nutzen Sie die Gelegenheit, die Mandanten über die Anwaltsgebühren aufzuklären. Räumen Sie damit den fortwährenden Vorwurf vom Tisch, die Anwaltschaft sei hinsichtlich der Anwaltsgebühren nicht transparent.



#### **BRAK**Magazin

Kostenlose Beilage zu den BRAK-Mitteilungen

Herausgeber: Bundesrechtsanwaltskammer, Littenstraße 9. 10179 Berlin.

Tel. (030) 28 49 39-0, Fax (030) 28 49 39-11.

E-Mail: zentrale@brak.de, Internet: www.brak.de.

Verantwortlich: Schriftleitung BRAK-Mitteilungen.

Verlag: Verlag Dr. Otto Schmidt KG, Gustav-Heinemann-Ufer 58, 50968 Köln,

Tel. (02.21) 9.37.38-01. Fax: (02 21) 9 37 38-921.

E-Mail: info@otto-schmidt.de, Internet: www.otto-schmidt.de.

Sparkasse KölnBonn (BLZ 37050198) 30602155.

Postbank Köln (BLZ 37010050) 53950-508.

Anzeigen: an den Verlag.

Anzeigenleitung: Renate Becker (verantwortlich).

Es gilt die Preisliste der BRAK-Mitt. Nr. 20 vom 01.01.2005.

Druck: Boyens Offset, Heide. Hergestellt auf chlorfrei gebleichtem Papier.

Urheber- und Verlagsrechte: Die Zeitschrift und alle veröffentlichten Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Kein Teil dieser Beilage darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form durch Fotokopie, Mikrofilm oder andere Verfahren reproduziert oder in eine von Maschinen, insbesondere von Datenverarbeitungsanlagen verwendbare Sprache übertragen werden. Fotokopien für den persönlichen und sonstigen eigenen Gebrauch dürfen nur von einzelnen Beiträgen oder Teilen daraus als Einzelkopie hergestellt werden.



### "Praxisschwerpunkte" im DAI

#### Expertenwissen für mittelstandsorientierte Kanzleien

ie qualifizierte Betreuung mittelständischer Unternehmen stellt angesichts erweiterter rechtlicher Beratungsbefugnisse Dritter wie Banken und Versicherungen eine besondere Herausforderung dar. Die neue Seminarreihe "Praxisschwerpunkte" widmet sich deshalb Themenkreisen, mit denen die Berater mittelständischer Unternehmen in ihrer täglichen Praxis wiederkehrend konfrontiert werden. Die Reihe bündelt nicht nur rein gesellschaftsrechtliches Wissen. Gewählt worden ist vielmehr ein interdisziplinärer Ansatz, der die Probleme von Unternehmen im Schnittstellenbereich von Recht, Steuer und Betriebswirtschaft erfasst.

#### Unternehmensnachfolge

Nachfolgeregelungen bedürfen sorgfältiger - vorausschauender - Gestaltung. Schenkungs- und erbrechtliche Gestaltungen müssen klar, ausgewogen und steueroptimiert sein, um den Bestand und die Zukunft des Unternehmens zu sichern. Der zivilrechtliche Teil dieses Seminars widmet sich den gesellschaftsrechtlichen Nachfolgelösungen und den testamentarischen Regelungsmöglichkeiten. Ein Schwerpunkt ist die Darstellung der vorweggenommenen Unternehmensnachfolge und der Maßnahmen zur Minimierung der Liquiditätsfallen "Pflichtteil und Zugewinnausgleich". Der steuerliche Teil zeigt Optimierungsmaßnahmen auf, insbesondere durch Umstrukturierung des Vermögens und steueroptimierte Rechtsformwahl.

#### Beratung bei Unternehmenstransaktionen

Im Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge wachsen die Transaktionszahlen beim Kauf und Verkauf kleinerer und mittlerer Unternehmen. Das Seminar vermittelt neben den notwendigen rechtlichen und steuerrechtlichen Kenntnissen und Gestaltungsmöglichkeiten auch die organisatorisch-praktische Seite der Durchführung einer Unternehmenstransaktion, angefangen von der Recherche über die Vertraulichkeitsvereinbarung, due diligence, Unternehmensbewertung und Kaufpreisfindung bis hin zur sinnvollen Ausgestaltung des Unternehmenskaufvertrages.

#### GmbH in der Krise

Die GmbH ist die mit Abstand am stärksten von der Insolvenz bedrohte Rechtsform. Ziel des Seminars ist es, die Berater in die Lage zu versetzen, eine Krise ihrer Mandanten-Unternehmen frühzeitig zu erkennen und rechtzeitig die richtigen Maßnahmen einzuleiten. Nur sorgfältiges Agieren vermeidet in der Krise der Gesellschaft die vielfältigen Haftungsgefahren für die Mandanten sowie für die Berater selbst und ermöglicht gleichzeitig Sanierungschancen konsequent zu nutzen.

#### Gesellschafterstreit und Ausscheiden

Streit zwischen den Gesellschaftern erfordert Berater, die gelernt haben, mit Augenmaß vorzugehen. Sowohl das materielle als auch das Prozessrecht der Gesellschafterauseinandersetzung ist schwierig. Das Seminar erörtert u.a. den Schutz der Minderheitsgesellschafter, das Instrumentarium des einstweiligen Rechtsschutzes, die notwendigen Formalien von Gesellschafterbeschlüssen, zur Abfindung und Abfindungsbeschränkung sowie zur Abberufung und Ausschließung des Gesellschaftergeschäftsführers.

#### Haftung der Geschäftsführer und Gesellschafter

Dieser Praxisschwerpunkt vermittelt einen vollständigen Überblick über die erheblichen Haftungsgefahren für Geschäftsführer und Gesellschafter der GmbH und der GmbH & Co. KG. Die Möglichkeiten der Vermeidung einer persönlichen Inanspruchnahme der Geschäftsführer werden detailliert aufgezeigt. Ausführlich erörtert wird die Frage, ob die Ltd. eine Abschottungsalternative darstellt, die zum Überdenken der bisherigen Rechtsformwahl zwingt.

Das DAI wird die Reihe Praxisschwerpunkte weiter ständig aktualisieren.

RA Dr. Jürgen Apel, Bochum Fachinstitutsleiter Wirtschaftsrecht im DAI

#### **Praxisschwerpunkt** Wirtschafts- und Gesellschaftsrecht

Gesellschafterstreit und Ausscheiden Frankfurt 01.10.2005

Die Haftung der Gesellschafter und der Geschäftsführer in der GmbH und GmbH & Co. KG - Ltd. als Alternative zur GmbH? Frankfurt 05.11.2005

Beratung bei Kauf- und Verkauf kleinerer und mittlerer Unternehmen Frankfurt 12.11.2005

Unternehmensnachfolge Frankfurt 18.11.2005



# Wir machen Wissen praktikabel.

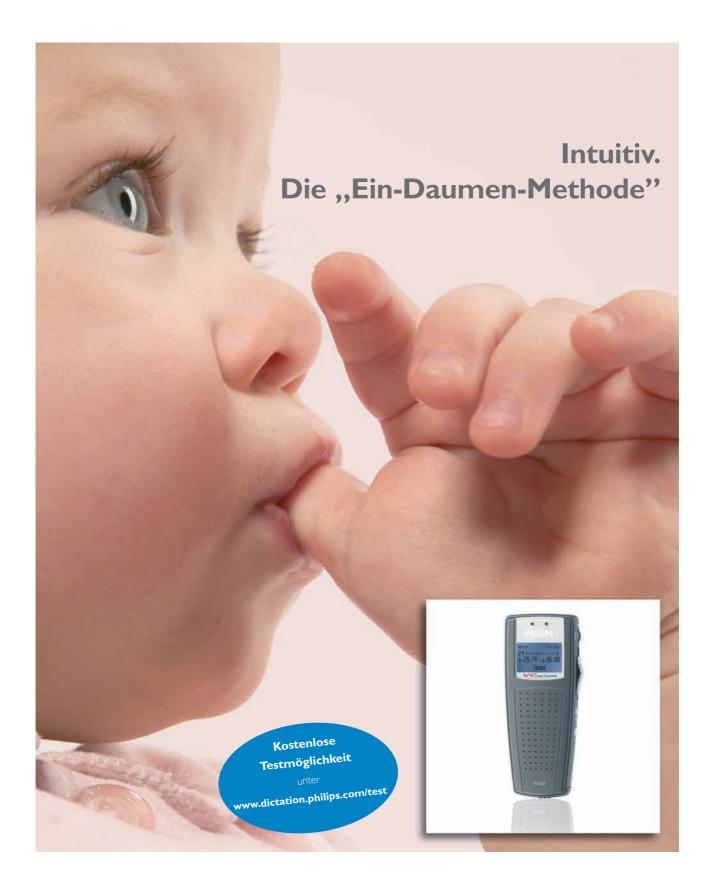
Innovative Fachzeitschriften haben traditionell einen festen Platz im Verlagssortiment von Dr. Otto Schmidt. Jüngstes Beispiel: die Familie der Beraterzeitschriften, entwickelt nach einem völlig neuen Konzept. Hier findet der Berater alles, was er in seinem jeweiligen Fachgebiet wissen muss. Kurz, präzise, praxisorientiert.

Heute ist unser Haus einer der führenden Anbieter wissenschaftlich fundierter Informationen für den Praktiker im Bereich Recht, Wirtschaft, Steuern. Hervorragende Autoren, erstklassige Produktqualität und ein breites Programmangebot prägen das Profil des Verlages.

Vom innovativen Handbuch bis zur maßgeschneiderten Zeitschrift für Berater. Vom unverzichtbaren Standardwerk bis zum zeitgemäßen Onlineprodukt.

Wir machen Wissen praktikabel. Und das seit 100 Jahren.





#### 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.: 040-67960-176

