

BRAKMagazin



Herausgeber

BUNDESRECHTSANWALTSKAMMER

Ausgabe 6/2008

15. Dezember 2008

Karikaturpreis 2008

Satzungsversammlung

Japanische Anwaltschaft

Bündnis für "Law – Made in Germany"

Deutsches Recht soll Exportschlager werden

Law – Made in Germany
global • effektiv • kostengünstig

Der neue Zöller. Jeder will ihn haben.



Der neue Zöller ist da. Mit allen Neuerungen aus Gesetzgebung, Rechtsprechung und Literatur. Und einem neuen, noch schöneren Outfit. Höchste Zeit, ihn zu bestellen: Zöller, ZPO, 27. Auflage, gbd. 159,- € ISBN 978-3-504-47016-6. In Ihrer Buchhandlung oder direkt bei www.der-neue-zoeller.de

Bündnis für das Recht



Editorial

Anfang November 2008 stellte die Bundesrechtsanwaltskammer gemeinsam mit dem DAV, dem Deutschen Richterbund, der Bundesnotarkammer und dem Deutschen Notarverein die Broschüre „Law – Made in Germany“ vor. Mit ihr werben Anwälte, Notare und Richter für die Wahl deutschen Rechts und Deutschland als Gerichtsstandort. Deutsches Recht bietet im internationalen Vergleich erhebliche Wettbewerbsvorteile: Es ist effizienter, kostengünstiger und transparenter als andere Rechtsordnungen: Im Global Competitiveness Report 2008-2009 des Weltwirtschaftsforums nahm die deutsche Rechtsordnung Platz 2 in der Kategorie „Effizienz der rechtlichen Rahmenbedingungen“ ein (Großbritannien: Platz 18, USA: Platz 28). Dies hängt in erster Linie mit den großen Kodifikationen des Wirtschaftsrechts wie BGB, HGB, GmbHG, AktG und UWG, den Prozessordnungen, der Juristenausbildung in Deutschland, der freien Marktwirtschaft und dem föderalen, vom Subsidiaritätsprinzip geprägten Verfassungssystem zusammen. Daher lehnten im 20. Jahrhundert zahlreiche andere Nationen in Mittel- und Osteuropa, Kleinasien und Asien ihre zivil-, handels-, gesellschaftsrechtlichen und zivilprozessualen Kodifikationen an deutsche und andere kontinentaleuropäische Gesetzeswerke an. Der öffentliche Glaube in gerichtliche Register fand weltweit Nachahmer.

Mit über 80 Millionen Einwohnern und seiner leistungsfähigen Wirtschaft verfügt die Bundesrepublik Deutschland über einen bedeutenden Markt. Doch trotz des großen Binnenmarkts und einer exportorientierten Wirtschaft ist die Kautelarpraxis gerade im grenzüberschreitenden Vertragsrecht seit Jahren wesentlich vom englischen und amerikanischen Recht und der Rechtssprache des common law

geprägt. Umfangreiche englischsprachige Vertragstexte, denen eine Enzyklopädie von Definitionen vorangestellt ist, sind symptomatisch; bei der Rechtswahl weichen Vertragsparteien nicht selten auf ein „neutrales Recht“ und Gerichtsstände in Drittstaaten aus. Herausgefordert von der Law Society of England and Wales ergreift die Anwaltschaft in Deutschland mit der Broschüre „Law – Made in Germany“ die Initiative im offenen Wettbewerb unserer Rechtsordnung mit dem common law und macht die Vorzüge unserer Rechtsordnung zum Gegenstand eigener Werbung: Für grenzüberschreitend tätige Unternehmen bietet deutsches Recht einen effizienten, rechtssicheren und kostengünstigen rechtlichen Rahmen. Dies stellt einen erheblichen Vorteil für Transaktionen mit deutscher Beteiligung und Investitionen in Deutschland dar. Die Bundesrechtsanwaltskammer wird sich im Wettbewerb der Rechtsordnungen für die Darstellung dieser Vorteile engagieren.

Dies kann indes nur der erste Schritt sein: Für den Rechtsexport gilt es, die im deutschen Recht umgesetzten Vorteile der großen kontinentaleuropäischen Rechtsordnungen fortzuentwickeln, zu verbessern, wo Bedarf besteht und nach Integration des für den Binnenmarkt entwickelnden Gemeinschaftsrechts zu exportieren. Unsere östlichen Nachbarländer, aber auch ostasiatische Länder wie z.B. Südkorea und Japan orientieren sich nach wie vor an ihrem alten Ideengeber Deutschland. Der Rechtsstaatsdialog mit China und weiteren Schwellenländern muss ebenfalls dafür genutzt werden.

Ein wichtiger Weg für den Export des kontinentaleuropäischen, kodifizierten Rechts drängt sich geradezu auf: die Harmonisierung des europäischen Vertragsrechts: Seit Anfang des Jahres ist der Ent-

wurf des gemeinsamen Referenzrahmens für ein optionales europäisches Vertragsrecht veröffentlicht, den namhafte europäische Rechtswissenschaftler, auch aus dem Vereinigten Königreich, im Auftrag der Kommission unter Beteiligung der Praxis erarbeiteten. Im Oktober 2008 stellte die Kommission ihren Richtlinienvorschlag für die Harmonisierung des EU-weiten Verbrauchervertragsrechts vor. Gemeinsam mit den übrigen kontinentaleuropäischen Kodifikationsstaaten sollte es uns gelingen, zunächst einem optionalen Vertragsrecht für die Europäische Union zum Erfolg zu verhelfen und so ein einheitliches, von Parteienautonomie, Effizienz und Rechtssicherheit geprägtes Vertragsrecht auch für den Rechtsexport über Europa hinaus zu entwickeln.

Eine ähnliche Vorreiterrolle nahm übrigens auch einmal die europäische Strafrechtswissenschaft ein. Davon ist heute zumindest bei den internationalen Strafgerichtshöfen kaum noch etwas zu bemerken, folgen die Prozessordnungen der internationalen Strafgerichte in Den Haag doch im Wesentlichen amerikanischem Strafverfahrensrecht. Auch hier bietet sich ein wichtiges Feld eines Bündnisses für das kontinentaleuropäische Recht, um Versäumtes nachzuholen.

Die deutsche Anwaltschaft kann im Wettbewerb mit dem common law ein Initiator und Motor für den Rechtsexport der kontinentaleuropäischen Rechtsordnung sein. Der Erfolg wird von den gemeinsamen Anstrengungen der Politik, Anwaltschaft, Justiz, und Wirtschaft in Deutschland und seinen Nachbarstaaten abhängen. Herzlich Willkommen bei unserer Initiative!

**RA Dr. Martin Abend, Dresden
Präsident der RAK Sachsen
Mitglied des Ausschusses
Europäisches Vertragsrecht der BRAK**



Deutsches Recht soll Exportschlager werden

Bündnis wirbt für „Law – Made in Germany“

Titelthema

Zu einem ungewöhnlichen Schulterchluss haben sich die führenden Juristenorganisationen der Bundesrepublik zusammengefunden. Ein „Bündnis für das deutsche Recht“ wirbt bei Unternehmen im In- und Ausland dafür, sich bei grenzüberschreitenden Verträgen für die deutsche Rechtsordnung zu entscheiden. Weitere Ziele lauten: Bundesrepublikanische Standards sollen zum „Exportschlager“ in andere Staaten werden – bis hin nach Zentralasien und in die Golfregion. Und der Rechtsstandort Deutschland soll gestärkt werden, wenn es um die Lösung von Streitigkeiten geht – sei es durch Anrufung der staatlichen Justiz oder privater Schiedsgerichte.

Ministerin mit im Boot

Kein Wunder, dass Bundesjustizministerin Brigitte Zypries (SPD) von Anfang an mit im Boot sitzt. Bei einem gemeinsamen Treffen stellten jetzt Bundesrechtsanwaltskammer (BRAK) und Deutscher Anwaltverein (DAV), Bundesnotarkammer und Deutscher Notarverein sowie Deutscher Richterbund eine eigene Broschüre vor. „Law – Made in Germany“ heißt die Schrift, die auf 32 Seiten die Vorzüge von

Recht und Justiz zwischen Nord- und Bodensee preist. Zweisprachig und auf Hochglanzpapier.

Andreas Schmidt (CDU), Vorsitzender des Bundestags-Rechtsausschusses, sicherte bei der nicht-öffentlichen Zusammenkunft mit den Kammern und Verbänden prompt die Unterstützung des Gesetzgebers zu. Ebenso der Unions-Rechtspolitiker Jürgen Gehb, der SPD-Obmann im Rechtsausschuss, Joachim Stünker, und seine Parlamentskollegin Mechthild Dyckmans (FDP). Zustimmung signalisierte auch Jerzy Montag von den Bündnisgrünen. Nur Wolfgang Nescovic, Vizechef der Linksfraktion, zeigte sich zurückhaltend. Sogar schon kurz vor ihrer Geburt hatte die Initiative höchste Weihen bekommen: Bundespräsident Horst Köhler rief im September auf dem 67. Deutschen Juristentag in Erfurt nachdrücklich dazu auf, das deutsche Recht im internationalen Wettbewerb mit größerem Selbstbewusstsein zu vertreten.

„Es geht nicht darum, dass am deutschen Wesen die Welt genesen soll“, versicherte Zypries vorsorglich. Doch sollten Menschenrechte und Justizgarantien weiter verbreitet werden. Das Bündnis, dem außerdem der Deutsche Juristenbund

angehört, will aber auch ganz handfeste Interessen vertreten. „Rechtsexport erhöht die Bereitschaft ausländischer Unternehmen, in Deutschland verstärkt zu investieren“, unterstrich die Ministerin. „Made in Germany“ sei schließlich ein Qualitätssiegel nicht nur für deutsche Autos oder Maschinen, sondern auch für das deutsche Recht. So wurde denn aus den Reihen der Wirtschaftsverbände ebenfalls sogleich Interesse an einer Mitarbeit laut.

Maßnahmenbündel

Ein ganzes Bündel an Maßnahmen soll die Kampagne begleiten. So haben deutsche Organisationen mit der Broschüre nun endlich professionelles Werbematerial in der Hand, das sie einem offensiv getexteten Prospekt der Anwaltschaft von England und Wales entgegensetzen können. Denn zunehmend werden auch in Deutschland Geschäftsverträge in Englisch abgefasst und am angelsächsischen Fallrecht ausgerichtet – zur Privatautonomie gehört auch die freie Rechtswahl. Das setzt die hiesigen Berater und Gerichte unter Konkurrenzdruck.

Dazu kommt: Mancher Chefsyndikus großer deutscher Konzerne propagiert unverhohlen die „Flucht ins Schweizer Recht“. Denn die Eidgenossen beschränken die Vertragsfreiheit zwischen Unternehmen weniger stark als das deutsche Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Das gilt in wichtigen Punkten nämlich auch im „B-2-B“-Bereich („business to business“).

Die Broschüre hält dagegen. In einfachen Worten erklärt sie die Grundlagen des deutschen Wirtschaftsrechts und Justizapparats – nicht zuletzt der von Richtern, Rechtspflegern und Notaren betreuten Handelsregister. Klare Regeln, zügige Gerichtsprozesse und vorhersehbare Richtersprüche, so lautet die



V.l.n.r.: Christoph Frank (Deutscher Richterbund), Dr. Oliver Vossius (Deutscher Notarverein), Mechthild Dyckmans (FDP), Axel Filges (BRAK), Dr. Jürgen Gehb (CDU), Andreas Schmidt (CDU), Brigitte Zypries (Bundesjustizministerin), Prof. Dr. Friedrich Graf von Westphalen (DAV), Joachim Stünker (SPD), Jerzy Montag (Bündnis 90/Die Grünen), Dr. Tilman Götte (Bundesnotarkammer).

Botschaft. Sogar mancher Jurist reibt sich womöglich bei der Lektüre verwundert die Augen, wie systematisch und überschaubar die deutschen Paragraphen doch organisiert sind. Was sich von den Präjudizien im „common law“ von Großbritannien oder den Vereinigten Staaten nicht gerade sagen lässt.

Rechtsdialog ausweiten

Doch nicht nur Papier wird verbreitet. Ihre Gespräche mit China oder Vietnam will die Justizministerin nun auf wirtschaftspolitisch besonders wichtige Staaten ausweiten, kündigte Zyprien an. Dieser „Rechtsdialog“ soll vor allem jene Partnerländer einbeziehen, die bereits von ihrer Tradition her eine besondere Nähe zu Deutschland besitzen. Oder die ein besonderes Interesse an der Übernahme seiner Rechtsgrundsätze zeigen.

In einer speziellen Datenbank will die SPD-Politikerin überdies alle deutschen Projekte vernetzen, die die grenzüberschreitende Kooperation in Rechtsfragen betreffen. Die Geldmittel für die Deutsche Stiftung für internationale rechtliche Zusammenarbeit (IRZ) sollen im nächsten Bundeshaushalt um 52 Prozent steigen. Und mit regelmäßigen Koordinationstreffen wollen sich die Akteure aus Juristenberufen und Politik weiter zusammenschweißen.

Einfluss des Europarechts

BRAK-Präsident Axel Filges versicherte Mitstreitern und Rechtspolitikern in der Gesprächsrunde in den Räumen des Bundestags, dass auch die internationalen Großkanzleien in Deutschland den Vorstoß teilen. Friedrich Graf von Westphalen begründete dieses Anliegen für den DAV auch mit seinen Erfahrungen im internationalen Rechtsverkehr; er verwies auf die Zusammenarbeit mit europäischen Anwaltsvereinigungen. An den wachsenden Einfluss des Europarechts erinnerten die Vertreter der Opposition. Mechthild Dyckmans von den Liberalen forderte, dass Deutschland sich auf europäischer Ebene frühzeitig in die Gesetzgebung einschalte, um nicht zum bloßen „Vollstrecker“ zu werden. Und auch der Grünen-Rechtsexperte Jerzy Montag rief dazu auf, das kontinentaleuropäische Recht stärker in der Europäischen Union zu vertreten, damit es nicht die deutschen Regelungen verdränge.

Pragmatisch, wie es sich für eine Vertreterin der Exekutive gehört, lenkte Brigitte Zyprien zum Schluss des Kick-off-Meetings den Blick auf das Wesentliche. „Wie bekommen wir denn nun genug Broschüren ins Ministerium?“, fragte sie angesichts des Stapels der frisch gedruckten Exemplare.

Dr. Joachim Jahn, Frankfurt



Law - Made in Germany
global • effektiv • kostengünstig

Die Broschüre „Law - Made in Germany“ kann auf den Internetseiten der Bundesrechtsanwaltskammer (www.brak.de) heruntergeladen und unter www.lawmadeingermany.de bestellt werden.


BSAnwalt
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 ...

● Ereignisorientierte Stapelverarbeitung

Maßnahmen zu Akten werden aufgrund individueller Arbeitsabläufe geprüft und die nächste „richtige“ Maßnahme direkt durch **BSAnwalt** ergriffen. Die Definition von Arbeitsketten wird auf der Anwendungsoberfläche festgelegt und kann für einzelne Auftraggeber unterschiedlich gestaltet werden.

● Individuelle Datenübernahme vom Mandanten

Problemlose Übernahme der Neufälle incl. Einleitung der korrekten Mahnkette der Stapelverarbeitung. Gerne passen wir die Schnittstelle den Notwendigkeiten der Datenstruktur Ihres Mandanten an. Und Plausibilitätsprüfungen der Adressen etc. sind in **BSAnwalt** selbstverständlich.

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



BRAK international

Deutsch-Polnischer Berufsrechtsdialog

Gemeinsame Konferenz in Posen

Am 28. Oktober 2008 veranstalteten die Bundesrechtsanwaltskammer und die polnische Rechtsanwaltskammer (Naczelna Rada Adwokacka) eine gemeinsame Konferenz zum anwaltlichen Berufsrecht in Posen. Ziel der Veranstaltung war es, sich international über die Besonderheiten und Vorzüge des jeweiligen Rechts auszutauschen. Die gemeinsame Konferenz diente damit sowohl der Darstellung des Rechtsstandorts Deutschland als auch der Förderung der internationalen rechtlichen Zusammenarbeit mit anderen Staaten.

Gute Nachbarschaft

Die Erfahrung, dass Deutschland und Polen einander wechselseitig nicht nur der wichtigste Handelspartner in Mittel- und Osteuropa sind, sondern als unmittelbare Nachbarn auch die grenzüberschreitende Zusammenarbeit der deutschen und polnischen Anwaltschaft prägen, hat die Bundesrechtsanwaltskammer und die polnische Anwaltskammer schon früh veranlasst, gute und freundschaftliche Beziehungen zu pflegen. Mit dem Beitritt Polens zur Europäischen Union am 1. Mai 2004 begann eine neue Phase der Freundschaft. Die gemeinsame Mitgliedschaft in der EU schuf eine zusätzliche Plattform für die Erweiterung und den Ausbau der bilateralen Zusammenarbeit.

Gemeinsame Konferenz

Vor dem Hintergrund, dass die Vernetzung der Märkte und das gegenseitige voneinander Lernen sowohl im Interesse der Kollegen als auch im Interesse ihrer Mandanten liegen, war es der Bundesrechtsanwaltskammer und der polnischen Rechtsanwaltskammer ein ganz besonderes Anliegen,

differenziert zu diskutieren, aber auch Gemeinsamkeiten herauszuarbeiten. Und so trafen sich in Posen mehr als 50 deutsche und polnische Delegationsteilnehmer zu einer gemeinsamen Konferenz zum anwaltlichen Berufsrecht. Unter den Teilnehmern der Konferenz waren neben der Präsidentin der polnischen Rechtsanwaltskammer, Joanna Agacka-Indecka, dem Präsidenten der Bundesrechtsanwaltskammer, Axel C. Filges, den Vizepräsidenten und Präsidenten der regionalen Rechtsanwaltskammern, auch Vertreter der polnischen Rechtsberaterkammer und der polnischen Bundeskammer der Gerichtsvollzieher, die Leiterin des Rechts- und Konsularreferats des Deutschen Generalkonsulats in Breslau, Dr. Annette Bußmann sowie weitere Angehörige der rechtsberatenden Berufe und zahlreiche polnische Kollegen aus dem Kreis der Bezirksrechtsanwaltskammer in Posen.

Beide Perspektiven beleuchtet

Im Rahmen der Konferenz beschäftigten sich die deutschen und polnischen Kollegen unter anderem mit der Unabhängigkeit des Rechtsanwalts, dem Rechtsanwalt als Angestelltem, den Möglichkeiten der Zulassung zum juristischen Vorbereitungsdienst in Deutschland und in Polen sowie der Vertretung vor nationalen Gerichten. Ferner wurde über die Möglichkeiten der anwaltlichen Tätigkeit eines polnischen Advokaten in Deutschland und eines deutschen Rechtsanwalts in Polen sowie Möglichkeiten der Spezialisierung des Rechtsanwalts diskutiert. Zu den einzelnen Themenkomplexen berichteten je ein polnischer und je ein deutscher Referent.

Trotz vieler Gemeinsamkeiten waren sich alle Beteiligten einig darüber, dass nicht in allen Fragen Übereinstimmung

herrscht und aufgrund der Besonderheiten des nationalen Berufsrechts auch nicht herrschen kann. Die Konferenz zeigte jedoch ganz deutlich, wie wichtig der Dialog über nationale Besonderheiten, Unterschiede und gemeinsame Ziele ist. So verfolgten die deutschen Kollegen mit großem Interesse die Berichte über die aktuellen Reformen in Polen zur Änderung des Rechts der Anwaltschaft, des Gesetzes über die Rechtsberater sowie der Notariatsordnung. Und auch das Interesse der polnischen Kollegen am deutschen anwaltlichen Berufsrecht zeigte, dass sich das deutsche und das polnische Rechtsberatungssystem aneinander annähern und gegenseitig voneinander profitieren können.

Symbolischer Tagungsort

Der Konferenzstandort Posen hatte dabei nicht nur symbolischen Charakter für die deutsch-polnische Zusammenarbeit, die bereits 1991 im Rahmen des „Weimarer Dreiecks“ begründet und seitdem rasch, vertrauensvoll und erfolgreich weiterentwickelt wurde. Die Delegationsteilnehmer nutzen die Konferenz auch, um über für die Anwaltschaft zentrale Themen und aktuelle Entwicklungen zu diskutieren, wie etwa den europaweiten Zuwachs nichtanwaltschaftlicher Rechtsberatungen und die zunehmende Bedeutung der eigenen Fort- und Weiterbildung, aber auch der Spezialisierung.

Auf eine Folgeveranstaltung wird die Bundesrechtsanwaltskammer zeitnah auf ihren Internetseiten unter www.brak.de hinweisen.

**RAin Anna Prentki, Berlin
Bundesrechtsanwaltskammer**

Praktikerseminar für Junge Anwälte

Das Fachinstitut für Junge Anwälte veranstaltet in enger Zusammenarbeit mit der Bundesrechtsanwaltskammer und den Rechtsanwaltskammern bundesweit regelmäßige Praktikerseminare. In jeweils dreitägigen Veranstaltungen werden junge Anwälte praxisnah in die Grundlagen und Tätigkeitsfelder des Anwaltsberufs eingeführt.

Praktikerseminare	RVG	Zivilprozessrecht	Anwaltsrecht
Berlin	24.01.2009	21.02.2009	07.03.2009
Bochum	04.04.2009	09.05.2009	06.06.2009
Hamburg	29.08.2009	26.09.2009	24.10.2009
Heusenstamm	14.11.2009	28.11.2009	12.12.2009

Kostenbeitrag Gesamtseminar: 495,- € für Junganwälte*: 275,- €
Kostenbeitrag Einzelveranstaltung: 225,- € für Junganwälte: 95,- €

* Anwälte mit weniger als zwei Jahren Zulassung

Teilnehmer des Gesamtseminars erhalten zwei Jahre lang 100 €
Ermäßigung für jeden Fachlehrgang des DAI

Deutsches Anwaltsinstitut e. V.

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

5 % Rabatt bei Online-Buchung: www.anwaltsinstitut.de



Das DAI ist zertifiziert nach DIN EN ISO 9001:2000 und zugelassener Träger nach § 84 SGB III / §§ 7,8 AZWV.



Karikaturpreis 2008

BRAK zeichnet R.O. Blechman aus

Kultur

Der Amerikaner R.O. Blechman ist der diesjährige Preisträger des Karikaturpreises der deutschen Anwaltschaft. Der Künstler gehört zu den bedeutendsten Illustratoren der letzten Jahrzehnte. Seine Werke zierte zahlreiche Titelblätter, unter anderem von „The New Yorker“, „The New York Times Magazine“, „Rolling Stone“, „Esquire“, „Fortune“ und vielen anderen Zeitschriften. Daneben ist Blechman Autor von meist preisgekrönten

Zeichentrickfilmen, etwa „No Room at the Inn“ oder „L'Histoire du Soldat“ nach Strawinsky, der einen Emmy bekam und auch in Deutschland zu sehen war.

R.O. Blechman „ist eine Klasse für sich“, schreibt die „New York Times“ über den Künstler, der 1930 in Brooklyn geboren wurde. Blechman studierte am Oberlin College in Ohio und schloss seine Studien 1952 ab. Im selben Jahr veröffentlichte er ein kleines Buch, „The Juggler of our Lady“,

das ihm zahlreiche Medaillen und Ehrungen einbrachte und zweimal verfilmt wurde. Seine Illustrationen wurden als Einzelausstellungen in New York, Paris und München gezeigt. 1999 wurde Blechman in die New Yorker Art Directors Hall of Fame gewählt. Im September 2002 erschienen seine gesammelten Werke bei Gallimard.

Der amerikanische Illustrator, Kinderbuchautor und Bühnenmaler Maurice Sendak beschreibt das Werk Blechmans so: „Seine zahllosen Imitatoren beweisen die Torheit des einengenden Stils, dessen Gefangene sie bleiben, hilflos und bis zum Überdruß an leere Wiederholungen gebunden. Bei Blechman dagegen wurde Stil dienstbar gemacht. Statt in unaufhörlichem Zittern zu erstarren, blieb er wunderbar fließend. Jede Nuance, jede Andeutung, ob komisch oder tragisch, erscheint wie auf dem Blatt hingehaucht. Seine Intelligenz, sein Geschmack, sein unfehlbarer Instinkt, niemals auf Formen zu verfallen, die ihn verraten würden, eröffneten Blechman immer neue Wege des Ausdrucks...“.

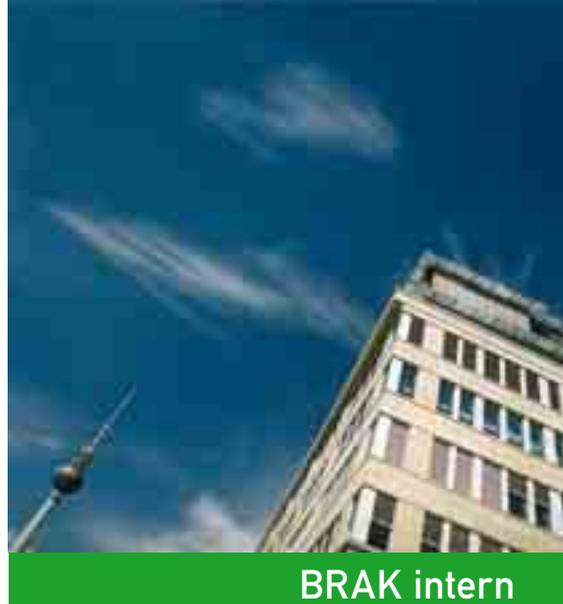
Die Preisverleihung an R.O. Blechman fand nach Redaktionsschluss dieser Ausgabe am 26. November 2008 in Berlin statt. Ein ausführlicher Bericht über die Veranstaltung erscheint in Ausgabe 1/2009 des BRAKMagazins.

Bundesrechtsanwaltskammer, Berlin

Die anlässlich der Verleihung des Preises von R.O. Blechman angefertigte Zeichnung wurde in einer einmaligen Sonderausgabe von 200 Exemplaren, die durch den Künstler signiert wurden, reproduziert. Die Siebdrucke können zu einem Sonderpreis von 195 Euro zzgl. Versand- und Verpackungskosten bei der BRAK angefordert werden. Bestellungen an: Bundesrechtsanwaltskammer, Littenstraße 9, 10179 Berlin, Fax: 030 - 28 49 39 11, E-Mail: gheti@brak.de.



Bericht aus der Satzungsversammlung



BRAK intern

Am 14. November 2008 ist die 4. Satzungsversammlung zu ihrer zweiten Sitzung in Berlin zusammengekommen. Während in der konstituierenden Sitzung Anfang des Jahres noch eine recht allgemeine rechtspolitische Standortbestimmung im Fokus gestanden hat, befasste sich das Anwaltsparlament nun bereits mit einer Vielzahl konkreter Änderungsvorschläge.

Der 20. Fachanwalt

Die Satzungsversammlung hat zunächst mit großer Mehrheit für die Einführung eines Fachanwalts für Agrarrecht gestimmt. Damit stehen der Anwaltschaft und den Rechtsuchenden bald 20 Fachanwaltschaften zur Verfügung. Wer Fachanwalt für Agrarrecht werden möchte, muss zukünftig 80 Fälle nachweisen können, von denen sich mindestens jeweils zehn Fälle auf das agrarspezifische Zivilrecht und das agrarspezifische Verwaltungsrecht beziehen müssen. Mindestens 20 Fälle müssen rechtsförmliche Verfahren sein. Im Rahmen des agrarspezifischen Zivilrechts werden unter anderem Kenntnisse des besonderen Schuldrechts (z.B. des Landpachtrechts), im Produkthaftungsrecht in Verbindung mit Grundzügen des Lebensmittelrechts, Besonderheiten der Vertragsgestaltung und besondere Vertragstypen (z.B. landwirtschaftliche Kooperationen, Maschinengemeinschaften etc.) gefordert. Dem agrarspezifischen Verwaltungsrecht unterfallen unter anderem das Recht der Genehmigungsverfahren (z.B. nach dem Bundesimmissionsschutzgesetz und Besonderheiten erneuerbarer Energien), Grundzüge des Umweltrechts, das Tierschutz-, -zucht- und Seuchenrecht und das Staats- bzw. Agrarbeihilfenrecht. Eine besondere Rolle nehmen ferner agrarspezifische Kenntnisse des EU-Rechts einschließlich seiner Umsetzung in nationales Recht ein.

Auf der Tagesordnung stand außerdem das mit Wirkung zum 1. Juni 2007 weggefallene Zweigstellenverbot. Da § 5 BORA ausschließlich Anforderungen konkretisiert, die an die Errichtung und Erhaltung einer Kanzlei zu stellen sind, hat ein Ausschuss Vorschläge unterbreitet, wie im Rahmen der §§ 5, 9 Satz 2, 10 Abs. 3 und 24 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 und Nr. 3 BORA auch eingerichtete Zweigstellen berücksichtigt werden können. Nach kontroverser Diskussion konnte sich das Plenum allerdings noch nicht auf die Verabschiedung neuer Bestimmungen einigen.

Fremdgeld

Mit großer Mehrheit einigte sich die Satzungsversammlung dann allerdings auf eine Änderung des die Verwaltung von Fremdgeldern und anderen Vermögenswerten betreffenden § 4 Abs. 2 BORA. In § 4 Abs. 2 Satz 2 Halbsatz 2 BORA soll nunmehr klargestellt werden, dass in allen Fällen, in denen Fremdgelder und sonstige Vermögenswerte nicht unverzüglich an den Berechtigten weitergeleitet werden können, diese in der Regel auf Einzelanderkonten zu verwalten sind. Der zurzeit noch geltende § 4 Abs. 2 Satz 5 BORA erlaubt dem Anwalt, mit dem Empfangsberechtigten Ausnahmen von den Pflichten des § 4 Abs. 2 BORA zu vereinbaren. Die Satzungsversammlung hat beschlossen, nunmehr unmissverständlich klarzustellen, dass sich diese Ausnahmeregelung auf alle vorgenannten Sätze des Absatzes 2 bezieht. Ferner wird nunmehr angeordnet, dass eine abweichende Vereinbarung stets in Textform geschlossen werden muss, damit der Anwalt von seiner Berufspflicht befreit wird. Zudem soll es in § 4 Abs. 2 Satz 6 BORA nun heißen, dass über Fremdgelder unverzüglich, spätestens mit Beendigung des Mandats abzurechnen

ist. Diese sich bereits aus § 23 BORA ergebende Pflicht soll zum besseren Verständnis nunmehr in § 4 BORA integriert werden.

Beratungshilfe

Schließlich hat die Satzungsversammlung die Einführung eines neuen § 16a BORA beschlossen. § 49a BRAO verpflichtet den Anwalt bekanntlich im Grundsatz dazu, Beratungshilfe zu übernehmen. Er kann dies nur im Einzelfall aus wichtigem Grund ablehnen. § 16a BORA soll mit Hilfe eines Regelungskatalogs konkretisieren, wann die Beratungshilfe im Einzelfall abgelehnt oder beendet werden darf. In der Vergangenheit ist es in der Praxis beispielsweise immer wieder dann zu Problemen gekommen, wenn Beratungshilfe in einem Beratungshilfeschein für eine nicht konkret bezeichnete Angelegenheit oder für mehrere Angelegenheiten bewilligt wurde. Nunmehr soll unter anderem klargestellt werden, dass eine Ablehnung in diesen Fällen zulässig ist.

Schwerpunkt der nächsten Sitzung des Anwaltsparlaments am 27. April 2009 wird das Normenscreening im Rahmen der Umsetzung der EU-Dienstleistungsrichtlinie sein. Diese legt den Mitgliedstaaten die Verpflichtung auf, ihre Rechtsvorschriften umfassend zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen. Die Satzungsversammlung ist mithin verpflichtet, die von ihr erlassenen Normen (BORA und FAO) auf deren Europarechtskonformität zu überprüfen. Ein für dieses Thema eingerichteter Unterausschuss hat hierzu bereits wertvolle Vorarbeit geleistet, die nunmehr von den jeweiligen Fachausschüssen aufgegriffen werden muss.

**RA Christian Dahns, Berlin
Bundesrechtsanwaltskammer**



BFH beglückt Anwälte

Urteil zum Wechsel der Gewinnermittlung

Rechtsanwälte, die Einkünfte aus selbständiger Arbeit erzielen (§ 18 EStG), können ihren Gewinn wahlweise durch Einnahmen-Überschussrechnung gemäß § 4 Abs. 3 EStG ermitteln, müssen also keinen Vermögensvergleich (Bilanzierung) gemäß § 4 Abs. 1 EStG anstellen. Sie können auch umsatzsteuerlich die sogenannte Ist-Versteuerung nach § 20 Abs. 1 Nr. 3 UStG wählen und müssen dann die Honorare erst bei ihrem Eingang in der USt-Voranmeldung erfassen.

Übergangsgewinn

Es löst immer Horrorgedanken aus, wenn ein Rechtsanwalt aus Rechtsgründen zur Bilanzierung übergehen muss. Im Jahr des Wechsels der Gewinnermittlungsart erhöht sich dann der laufende Gewinn aus der EÜR-Rechnung um den Übergangsgewinn gemäß Abschnitt 17 EStR, der im Wesentlichen dem Betrag der am Stichtag vorhandenen Honorarforderungen entspricht und zwar unabhängig davon, ob gegenüber dem Mandanten die erbrachte Leistung schon abgerechnet worden ist. Auch der Übergangsgewinn ist zu versteuern, selbst wenn die Mittel hierfür nicht vorhanden sind.

Aufnahme eines Juniors

Nimmt ein Rechtsanwalt in seine Einzelkanzlei einen jungen Kollegen als Gesellschafter auf, ist dies steuerlich ein Fall der Veräußerung der gesamten Wirtschaftsgüter der Einzelkanzlei. Dem Zivilrechtler erschließt sich dies, denn es müssen alle Wirtschaftsgüter aus dem Alleineigentum in das Gesamthandseigentum der neuen Gesellschaft überführt werden. Diese Einbringung der Einzelkanzlei in die GbR

kann gemäß § 24 UmwStG zu steuerlichen Buchwerten erfolgen; es müssen also die stillen Reserven nicht aufgedeckt und versteuert werden, insbesondere nicht der Wert des Mandantenstammes. Voraussetzung für dieses Buchwertprivileg ist aber, dass der einbringende Rechtsanwalt zum Stichtag der Einbringung von der EÜR-Rechnung zur Gewinnermittlung durch Vermögensvergleich übergeht (BFH - IV R 88/80, BStBl. 1984 II, 518; BFH - IV R 18/00, BStBl. 2001 II, 102). Aus der Bilanz ist dann erkennbar, was eingebracht wird.

Stichtagsverlegung

Klug Beratene haben deswegen den Einbringungsstichtag auf den 2. Januar eines Kalenderjahres gelegt, weil dann am 1. Januar von der EÜR-Rechnung zur Bilanzierung gewechselt und am 3. Januar wieder zurückgewechselt wurde. Der Übergangsgewinn und der aus der Rückwechslung ergebende Übergangsverlust haben sich dann ausgeglichen.

Der BFH hat nunmehr ein Urteil gefällt, durch das die Nicht-Beratenen nicht schlechter gestellt werden als die Gut-Beratenen (was künftig Schule machen sollte!). In einem Fall der Aufnahme eines jungen Kollegen in eine Einzelkanzlei hatte sich der Senior vorbehalten, dass die bereits entstandenen Honorarforderungen von ihm zurückbehalten werden, weil sie allein von ihm erwirtschaftet worden sind. Diese Honorarforderungen sind deswegen in der Eröffnungsbilanz der BGB-Gesellschaft nicht erfasst worden. Ein Wechsel der Gewinnermittlungsart von der EÜR-Rechnung zur Bilanzierung wurde nicht durchgeführt. Der BFH billigte entgegen der Finanzverwaltung und dem Finanzgericht diese Handhabung im Urteil vom

14.11.2007 - XI R 32/06, welches die Finanzverwaltung aber nicht im Bundessteuerblatt veröffentlichen möchte. Der BFH wertete die Honorarforderungen als zurückbehaltenes Betriebsvermögen bei einer Betriebsübertragung; die Honorarforderungen würden nicht zum steuerlichen Privatvermögen. Die Honorareingänge können im Jahr des Zuflusses als nachträgliche Betriebseinnahmen erfasst werden (§ 24 Nr. 2 EStG).

Hoffnung geweckt

Das Urteil erweckt die Hoffnung, dass auch in anderen Veräußerungsfällen ein Wechsel der Gewinnermittlungsart von der EÜR-Rechnung zur Bilanzierung nur erforderlich ist, wenn hierfür ein Bedürfnis besteht, also z.B., wenn es gilt, einen tarifbegünstigten Veräußerungsgewinn gemäß § 34 Abs. 1 EStG (sogenannte Fünftelregelung) oder § 34 Abs. 3 EStG (56 Prozent des Durchschnittssteuersatzes) von einem laufenden Gewinn abzugrenzen. Ein solches Bedürfnis entfielen, wenn nur Teile von Mitunternehmeranteilen (Sozietätsanteilen) veräußert werden, weil dann der Veräußerungsgewinn zum laufenden Gewinn zählt (§§ 18 Abs. 3, 16 Abs. 1 Satz 2 EStG). Gleiches gilt auch, wenn ein Rechtsanwalt seinen gesamten Sozietätsanteil veräußert, er aber künftig mehr als zehn Prozent der früheren Umsätze aus der Weiterbearbeitung des Mandantenstammes erzielt (BFH - IV R 14/90, BStBl. 1992 II, 457); der Rechtsanwalt hat dann seinen Betrieb nicht aufgegeben. Der Gewinn aus der Veräußerung des Sozietätsanteils ist laufender Gewinn.

RA Dr. Klaus Otto, Nürnberg

Die japanische Anwaltschaft

Beschreibung aus Sicht eines Gaiben

Die Unterzeichnung des Freundschafts- und Kooperationsvertrages zwischen der BRAK und der Japan Federation of Bar Associations (JFBA) am 24. Juni 2008 (siehe BRAK Magazin 4/2008, S. 8 f.) gibt Anlass, über die Situation der Anwaltschaft in Japan im Vergleich zu Deutschland zu berichten.

Anwaltlicher Austausch

Während die juristischen Beziehungen zwischen Deutschland und Japan bereits auf eine 130-jährige Geschichte zurückblicken können, wurde die gegenwärtige gesetzliche Grundlage für den anwaltlichen Austausch zwischen beiden Ländern erst mit Einführung des Gesetzes über ausländische Anwälte (Gaikokuho Jimu Bengoshi Ho) im Jahre 1987 geschaffen. Zuvor waren ausländische Anwälte nur unter Sonderbedingungen, wozu auch das Besatzungsstatut am Ende des zweiten Weltkrieges gehörte, zur Tätigkeit in Japan berechtigt. Seit Einführung des Gesetzes über ausländische Anwälte ist die Zahl der in Japan praktizierenden deutschen Anwälte zwar kontinuierlich gestiegen, mit weniger als zehn von insgesamt etwa 270 zugelassenen ausländischen Anwälten (in Japan „Gaikokuho Jimu Bengoshi“ oder kurz „Gaiben“ genannt) jedoch immer noch sehr gering. Dies, sowie der Umstand, dass in Deutschland derzeit kein japanischer Anwalt als ausländischer Rechtsanwalt nach § 206 BRAO niedergelassen ist, erklärt vielleicht, weshalb es weiterer 20 Jahre bis zur Unterzeichnung des ersten Freundschaftsvertrages zwischen den Anwaltsverbänden beider Länder bedurfte. Dieser Vertrag darf deshalb zu Recht als Meilenstein der Beziehungen zwischen Deutschland und Japan auf dem Gebiet des Rechts bezeichnet werden.

Überwiegend Einzelanwälte

Die Zeitspanne von zwei Jahrzehnten kennzeichnet in vieler Hinsicht auch den zeitlichen Abstand in der Entwicklung des anwaltlichen Berufsstandes in Japan im Vergleich zu Deutschland. Gesetzliche Schranken und standesrechtliche Auflagen erschweren in Japan die Bildung von überörtlichen und interdisziplinären Sozietäten und Zusammenschlüsse mit internationalen Kanzleien sind noch eine Seltenheit. Die überwiegende Mehrheit der japanischen Anwälte praktiziert als Einzelanwalt und von den in Japan zugelassenen 25.000 Anwälten sind nur ca. zehn Prozent in Sozietäten von mehr als fünf Kollegen tätig. Auch hier handelt es sich häufig nur um Bürogemeinschaften. Die wenigen großen, aus 100 oder mehr Rechtsanwälten bestehenden Wirtschaftskanzleien des Landes sind oft noch von traditionellen Strukturen (Senioritätsprinzip) geprägt und keine dieser Kanzleien verfolgt einen interdisziplinären Beratungsansatz. Nur selten finden sich daher Wirtschaftsprüfer, Steuerrechtler oder Anwälte mit entsprechender Zusatzqualifikation in einer japanischen Kanzlei.

Die wie in Deutschland zweistufige Juristenausbildung ist am klassischen Berufsbild orientiert und weitgehend für den Staatsdienst konzipiert. Sie bereitet damit nur unzureichend auf eine internationalen Anforderungen gerecht werdende Anwaltstätigkeit vor. Überörtliche Sozietäten sind erst seit wenigen Jahren und nur in der Rechtsform der Anwalts-GmbH zulässig.

Diese Situation begann sich erstmals mit der im Jahre 2001 eingeleiteten Reform des Justizsystems zu ändern, die sich unter anderem die Schaffung einer modernen und bedarfsgerechten Juristen-



Ausland

ausbildung zum Ziel gesetzt hatte. Hierdurch wurden erstmalig Law Schools nach internationalem Vorbild eingeführt, um eine den Anforderungen der Wirtschaft gerecht werdende, praxisnahe Ausbildung zu vermitteln. Ferner wird im Rahmen dieser Reform die Zahl der jährlichen Absolventen des zweiten juristischen Staatsexamens bis zum Jahre 2010 schrittweise auf 3000 erhöht, was einer Verdreifachung innerhalb von fünf Jahren entspricht.

Obwohl die Anwaltsdichte in Japan zehnmal geringer als in Deutschland ist und ein erheblicher Mangel an qualifizierten Anwälten besteht, veranlasste diese Maßnahme die Reformkritiker sogleich vor einem Verlust an fachlicher Qualität und einer drohenden Anwaltschwemme zu warnen.

Tatsächlich deckt die gesetzlich limitierte Quote der Absolventen den Anwaltsbedarf der Wirtschaft bei Weitem nicht. Daher fordern die japanischen Unternehmen schon seit vielen Jahren eine Erhöhung der Zahl der in- und ausländischen Anwälte, um den Anforderungen im internationalen Wirtschaftsverkehr besser gewappnet zu sein.

In den Rechtsabteilungen japanischer Konzerne sind nur vereinzelt Volljuristen zu finden, denn im Konkurrenzkampf um Nachwuchskräfte, der unter den großen Kanzleien des Landes mittlerweile entbrannt ist, gehen die Unternehmen meist leer aus.

Situation verschärft

Diese Situation hat sich durch die Öffnung des japanischen Anwaltsmarktes für ausländische Kanzleien und die Aufhebung des Verbots der Partnerschaft zwischen japanischen und ausländischen Rechtsanwälten im Jahre 2005 weiter verschärft.

Fast alle großen angloamerikanischen Kanzleien sind seit einigen Jahren im japanischen Markt vertreten und stetig bemüht, ihre zahlenmäßige Präsenz auszubauen. Zusammenschlüsse zwischen nationalen und ausländischen Kanzleien, wie sie in Deutschland bereits seit Mitte der 90iger Jahre üblich sind, gibt es in Japan allerdings kaum. Die führenden japanischen Wirtschaftskanzleien bleiben unabhängig und pflegen allenfalls „best friend“-Beziehungen zu Kooperationskanzleien im Ausland. Für die meisten ausländischen Kanzleien ist es daher bereits ein großer Erfolg, wenn es Ihnen gelingt, ein Team von japanischen Anwälten oder eine kleine Sozietät in ihre Organisation zu integrieren oder eine Gemeinschaftspraxis zu etablieren.

Quasi-Monopol

Aufgrund ihrer zahlenmäßigen Begrenzung besaßen Anwälte in Japan lange Zeit ein Quasi-Monopol und waren selten gezwungen, sich über ihre wirtschaftliche Zukunft Gedanken zu machen. Mit den jüngsten Deregulierungsmaßnahmen hat dieses System begonnen, erste Auflösungserscheinungen zu zeigen und selbst die Anwaltslizenz garantiert in Japan heute keine lebenslange Beschäftigung mehr.

Während die großen japanischen Wirtschaftskanzleien im Zuge dieser Entwicklung ihre Position gestärkt und sich im täglichen Wettbewerb mit der meist angelsächsischen Konkurrenz in Auftritt

und Beratungsansatz deutlich modernisiert haben, stellt die neue Konkurrenzsituation für viele Einzelanwälte daher eine große Herausforderung dar. Die bisherige Dominanz der traditionellen Einzelanwälte innerhalb der JFBA ist daher möglicherweise nicht mehr von langer Dauer.

Protektionismus verbreitet

Trotz dieser unaufhaltsamen Entwicklung sind in der japanischen Anwaltschaft protektionistische Tendenzen, die Reformversuche des Gesetzgebers einzudämmen oder gar zu verhindern, nach wie vor verbreitet. Ursächlich hierfür ist unter anderem auch, dass es in Japan an der Einbindung in eine multinationale Organisation und damit an

Anwälte – mit Recht im Markt



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.

Anzahl: _____ Schutzgebühr 6,50 Euro*.



Leitfaden Mandantenbindung & Akquise

Der 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.

Anzahl: _____ Schutzgebühr 6,50 Euro*.



Leitfaden PR & Werbung

Der 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.

Anzahl: _____ Schutzgebühr 6,50 Euro*.



Leitfaden Kanzleiführung & Qualitätssicherung

Der neue Leitfaden bietet eine Einführung in das Kanzleimanagement. Er gibt Anregungen, wie Sie in den Bereichen Personal, Organisation und Finanzen die Grundlagen für einen nachhaltigen Erfolg Ihrer Kanzlei schaffen können.

48 Seiten, DIN A4.

Anzahl: _____ Schutzgebühr 6,50 Euro*.

Bestellformular faxen an: 0800 / 6611661 (14 ct/Min.) – Deutscher Anwaltverlag

* Schutzgebühr jeweils zzgl. MwSt. und Versand.

Hiermit bestelle ich die eingetragene Anzahl an Publikationen.

Titel: _____ Name: _____ Vorname: _____

Kanzleistempel

den externen treibenden Kräften fehlt, die von den Anwaltsverbänden selbst errichteten Schranken in Frage zu stellen. Auch in Deutschland bedurfte es höchstrichterlicher Entscheidungen (siehe das „Klopp“-Urteil des EUGH aus dem Jahr 1984 und BVerfGE 76, 172), um überregionale Partnerschaften zuzulassen und den Weg zu internationalen Sozietäten zu ebneten. Aufgrund dieser anhaltenden Situation ist es ausländischen Anwälten in Japan beispielsweise verwehrt, überregionale Sozietäten oder Zweigstellen zu errichten, und erfordert die Zulassung als ausländischer Anwalt den Nachweis einer Mindestzahl von drei Berufsjahren. Dies ist weder mit dem im japanischen Gesetz für ausländi-

sche Anwälte verankerten Gleichbehandlungsgrundsatz noch der internationalen Praxis vereinbar.

Kein Japaner in Deutschland

In Deutschland ist, wie international üblich, die Zulassung ausländischer Anwälte aus WHO-Mitgliedstaaten ohne zusätzliche Auflagen möglich, sofern der Anwaltsstatus im Ausland dem deutschen Rechtsanwalt gleichwertig ist. Hiervon haben in Deutschland bisher über 180 Anwälte aus Nicht-EU-Staaten Gebrauch gemacht, darunter jedoch kein japanischer Anwalt. Gerade weil in diesem Bereich offensichtlich ein Harmonisierungsbe-

darf besteht, ist die Intensivierung der Gespräche zwischen BRAK und JFBA ein wichtiger Schritt für das weitere Zusammenwachsen der Anwaltschaft in beiden Ländern.

RA Thomas Witty, Tokio
Gaikokuho Jimu Bengoshi
Arqis Foreign Law Office



Thesen zu Vergütungsvereinbarungen

Anzahl: _____ Schutzgebühr 0,50 Euro zzgl. Versand.

RVG mit Kostenrisikotabelle

Anzahl: _____ Schutzgebühr 0,50 Euro zzgl. Versand.



Wörterbuch für Ihren Anwaltsbesuch

Grundlegende Rechtsbegriffe und Wissenswertes rund um den Anwaltsbesuch mandantenfreundlich erklärt. Zum Verschenken an Ihre Mandanten. 64 Seiten, etwa DIN A6.

Anzahl: _____ Stückpreis 2 Euro*.



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. Mindestabnahme: 50 Stück.

Anzahl: _____ Schutzgebühr 0,10 Euro*.



Broschüre „Ihr Anwaltsbesuch“

Die Broschüre gibt Antworten auf Mandantenfragen vor dem ersten Anwaltsbesuch.

12 Seiten, etwa DIN A5. Mindestabnahme: 10 Stück.

Anzahl: _____ Schutzgebühr 0,75 Euro pro Stück*.



Mandantenflyer

Der Flyer informiert über die Markenzeichen der Anwaltschaft: Unabhängigkeit, Verschwiegenheit und Loyalität.

6 Seiten, DIN A6, gefaltet. Mindestabnahme: 50 Stück.

Anzahl: _____ Schutzgebühr 0,05 Euro pro Stück*.



BRAK Online-Fortbildung

Fortbildungstool für Rechtsanwälte in 19 Rechtsgebieten. Vierzehntägiger Newsletter und vierteljährliches Abfragemodul. Weitere Informationen unter www.brakonlinefortbildung.de.

Bestellformular faxen an: 030 / 284939-11 – BRAK

*Schutzgebühr jeweils zzgl. MwSt. und Versand.

Hiermit bestelle ich die eingetragene Anzahl an Publikationen.

Titel: _____ Name: _____ Vorname: _____

Für statistische Zwecke: In meiner Kanzlei sind _____ Rechtsanwälte tätig.

Kanzleistempel



DAI aktuell

Kanzlei ohne Papier

Von der Handakte zum virtuellen Büro

Die rechtlichen Rahmenbedingungen sind schon seit langem geschaffen worden. Genutzt hat sie bislang kaum einer. Nun hält der elektronische Rechtsverkehr unaufhaltsam Einzug in die Kanzleien von Anwälten und Notaren. Mit einem freiwilligen Sinneswandel hat dies allerdings wenig zu tun. Der Einsatz elektronischer Hilfsmittel ist den Berufsständen quasi verordnet worden. Was ist passiert? Alle Notare waren durch die Einführung des elektronischen Handelsregisters bereits im vergangenen Jahr gezwungen, sich mit neuen elektronischen Verfahren und der zugrunde liegenden Signaturtechnik auseinanderzusetzen, was eine nicht unerhebliche Umstrukturierung der gewohnten Arbeitsabläufe zur Folge hatte.

Elektronisches Mahnverfahren

Mit der Umstellung des Mahnverfahrens auf eine rein elektronische Antragstellung sind nun auch Rechtsanwälte gleichermaßen betroffen. Seit dem 1. Dezember 2008 müssen sie gemäß § 690 Abs. 3 ZPO n.F. mit den zentralen Mahngerichten elektronisch kommunizieren. Da die Justiz für die Einreichung eines Mahnbescheidsantrags alternative Möglichkeiten zur Verfügung stellt, trifft die Umstellung die Rechtsanwälte allerdings nicht so hart wie die Notare. Wer die Kosten der Anschaffung einer Anwaltssoftware oder eines entsprechenden Updates inklusive Signaturkarte und Lesegerät scheut, kann bequem und günstig seinen Mahnantrag im Internet online erstellen (www.online-mahntrag.de), ausdrucken und per Post an das Mahngericht schicken (sog. Barcode-Verfahren). Zukunftsorientiert ist das Barcode-Verfahren sicher nicht. Der Versand über das Elektronische Gerichts-

Verwaltungspostfach (EGVP) beschleunigt das Mahnverfahren nicht nur wesentlich, sondern versetzt den Rechtsanwalt auch in die Lage, die Nachrichten des Gerichts elektronisch zu empfangen und elektronisch weiterzuverarbeiten. Hier liegt der wahre Vorteil des elektronischen Datenaustauschs für den Rechtsanwalt.

Das Deutsche Anwaltsinstitut hat sich den neuen elektronischen Verfahren intensiv gewidmet und in zahlreichen Workshops Rechtsanwälte und Notare sowie deren Mitarbeiter für den elektronischen Rechtsverkehr fit gemacht. Die elektronische Kommunikation mit den Gerichten steht erst am Anfang und wird sicher nicht beim Handelsregister oder Mahnverfahren enden. Bereits heute akzeptieren sämtliche Bundesgerichte sowie alle Gerichte in Hessen die Einreichung von Schriftsätzen auch im Erkenntnisverfahren über das Elektronische Gerichtspostfach.

Elektronische Akte

Der Verzicht auf Papier durch Umstellung auf eine elektronische Mandatsführung rückt damit auch für den Rechtsanwalt immer stärker in den Mittelpunkt, wenn es darum geht, die Arbeitsabläufe in seiner Kanzlei zukunftssicher zu gestalten. Nicht nur im Verhältnis der Anwälte zur Justiz und Verwaltung, auch von Anwalt zu Anwalt und von Anwalt zum Mandanten bietet eine – wenn auch nur schrittweise – Einführung der elektronischen Akte enorme Optimierungs- und Einsparpotentiale. Die elektronische Akte ist jederzeit, von überall und für mehrere Personen gleichzeitig verfügbar. So werden Gerichte, Staatsanwaltschaften und Verwaltungen künftig Rechtsanwälte elektronisch Akteneinsicht gewähren, ohne dass Akten zeitraubend versandt werden

müssen und für die weitere Bearbeitung nicht zur Verfügung stehen.

Der Rechtsanwalt, der verstärkt auf eine elektronische Mandatsführung setzen möchte, sollte sich aber neben der papierlosen Akte verstärkt weiteren Themen widmen. Beispielhaft seien elektronische Vertragsabschlüsse, digitales Diktat, Videokonferenz und die sichere elektronische Kommunikation zwischen den Beteiligten unter Beachtung datenschutzrechtlicher Vorgaben genannt.

RA Frank Klein, Schleswig

„Anwaltskanzlei 2010“

8. Mai 2009, Heusenstamm

9. Mai 2009, Bochum

15. Mai 2009, Kiel

16. Mai 2009, Berlin

Referenten:

Andreas Kühnelt, Rechtsanwalt und Notar, Kiel

Frank Klein, Rechtsanwalt, Geschäftsführer der Schleswig-Holsteinischen Rechtsanwaltskammer, Schleswig

Informationen:

Deutsches Anwaltsinstitut e.V.

Tel.: 0234-970640

www.anwaltsinstitut.de

„Ein absolutes Muss!“*

Unternehmen erwarten von Wirtschaftsjuristen, dass sie sich im Schiedsverfahren auskennen.

Kollegen, die in dieser Liga mitspielen, haben in der Regel dieses Buch. Es orientiert sich am Ablauf des Verfahrens und erläutert Ihnen detailliert alle Grundzüge und Besonderheiten, auf die Sie achten müssen. Von der Weichenstellung bei der Schiedsvereinbarung über Vorbereitung und Durchführung bis zum Abschluss des Verfahrens.

In der handlungsorientierten Darstellung finden Sie mit Sicherheit für jeden Fall eine praxisgerechte Lösung. Denn dafür wird Ihnen einfach alles an die Hand gegeben. Zum Beispiel: viele praktische Hinweise und rechtssichere



Lachmann **Handbuch für die Schiedsgerichtspraxis**
Von RA und Notar Jens-Peter Lachmann. 3., überarbeitete Auflage 2008, 1.296 Seiten Lexikonformat, gbd. 149,- €. ISBN 978-3-504-47128-6

Musterformulierungen. Kritische Auswertung der umfangreichen Rechtsprechung samt Lösungsvorschlägen für noch nicht entschiedene Fälle.

* „Dieses Handbuch ist für alle, die mit Schiedsgerichtsverfahren befasst sind, ein absolutes Muss! Warum? Weil es jede, wirklich jede Frage beantwortet, die in einem Schiedsgerichtsverfahren auftauchen kann...“

Dieses Werk... verdient allerhöchstes Lob und gehört auf den Schreibtisch aller mit Schiedsgerichten befassten Professoren, Rechtsanwälte, Richter und Sachverständigen.“

Prof. Dr. Klaus Vygen,

Vors. Richter am OLG i.R. Düsseldorf in baurecht 6/08

Leseprobe? www.otto-schmidt.de

----- **Bestellschein** ausfüllen und faxen **(02 21) 9 37 38-9 43** ----- ✂

Ja, ich bestelle mit 14-tägigem Rückgaberecht Lachmann **Handbuch für die Schiedsgerichtspraxis**
3. Auflage, gbd. 149,- € plus Versandkosten. ISBN 978-3-504-47128-6

Name _____ Straße _____ PLZ _____ Ort _____

Telefon _____ Fax _____ Datum _____ Unterschrift _____ 10/08

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



:: Anwalt :: Mandant :: D.A.S. Prozessfinanzierung

Mit vereinten Kräften zum Prozesserfolg

Ihr Gewinn als Anwalt

- :: Pünktliche und sichere Honorarzahlung
- :: Vereinbarung einer zusätzlichen 1,0 Gebühr nach RVG
- :: Kostenlose Zweitmeinung auf Wunsch
- :: Erweiterung Ihres Beratungsangebotes
- :: Netzwerk – wir fördern den Austausch unter Kollegen
- :: Neue Mandate – wir empfehlen Sie gerne

Der Gewinn für Ihren Mandanten

- :: Durchsetzung seines berechtigten Anspruchs
- :: Vorfinanzierung aller anfallenden Kosten
- :: Volle Kostenübernahme auch bei einer Niederlage
- :: Wirtschaftliche Flexibilität durch Sicherung der Liquidität
- :: Steuerliche Geltendmachung der Erlösbeteiligung
z.B. nach § 4 III EStG oder § 10 V Ziff. 3 ErbStG



PROZESSFINANZIERUNG