

BRAKMagazin



Herausgeber
BUNDESRECHTSANWALTSKAMMER

Ausgabe 5/2008

15. Oktober 2008



Freiraum bei Kanzleiauflösung
Karikaturpreis der Anwaltschaft
Lohnsteuer bei Berufshaftpflicht
Das elektronische Mahnverfahren

Honorar statt Gebühr

Vergütungsvereinbarungen bei
außergerichtlicher Beratung



o|v|s Verlag
Dr. Otto Schmidt
Köln



BS SOFTWARE
Innovative Lösungen

Martin-Kollar-Straße 15 · 81829 München
Telefon 089/451 9010 · Fax 089/688 16 74
info@bs-anwalt.de · www.bs-anwalt.de

Inkasso leicht gemacht ...

- **Online-Auskunft für Ihren Auftraggeber**

Zeitgemäße und zeitgerechte Information Ihres Mandanten ist ein wichtiger Service. Ihr Mandant kann jederzeit ohne Zusatzsoftware, alleine über einen Internet-Browser Auskünfte über den Sachstand seiner Akten erhalten. Und Ihnen sofort eine Nachricht zu einer Akte zukommen lassen. Damit auch Sie sofort informiert sind!

Beispiel unter
www.mandantenauskunft.de

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



Berufshaftpflicht für Rechtsanwälte

Einzelkanzlei ab **93,75** EUR p.a.
Sozietäten ab **500,00** EUR p.a.

zzgl. 19% Versicherungssteuer

Verschwiegenheitspflicht aufgehoben!

Wer von den besonderen Leistungen der AFB schwärmt, weiß in der Regel wovon er spricht. Unsere Versicherten machen keinen Hehl aus Ihrer Zufriedenheit und empfehlen uns weiter. Das ist keine Behauptung sondern eine Tatsache. Denn durch diese Form der Mundpropaganda gewinnen wir 70% unserer Neukunden. Vielen Dank dafür!

> **Online-Rechner:** www.afb24.de

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

AFB[®]
GmbH

Versichert wie kein anderer.

Anrechnung der Geschäftsgebühr – Problem erkannt!



Editorial

Seitdem der BGH am 7. März 2007 entschieden hatte, dass die im RVG vorgesehene Anrechnung der Geschäftsgebühr auf die Verfahrensgebühr die Ermäßigung der Verfahrensgebühr und nicht – wie von der Praxis seit Jahrzehnten umgesetzt – die Ermäßigung der Geschäftsgebühr bewirkt, ist große Verwirrung bei Anwaltschaft und Gerichten eingetreten.

Der BGH hat in seiner neuen Rechtsprechung zwei grundsätzliche Feststellungen zum Recht der Kostenerstattung getroffen: Zum einen entschied er, eine vorprozessual angefallene Geschäftsgebühr könne nicht Gegenstand einer Kostenfestsetzung nach §§ 103 ff. ZPO sein. Zum zweiten stellte er fest, dass die in Vorbemerkung 3 Abs. 4 VV RVG vorgeschriebene Anrechnung auch den im Rahmen der Kostenfestsetzung zu berücksichtigenden Anspruch auf Vergütung der Verfahrensgebühr definitiv reduziert. Im Ergebnis bedeutet dies, dass der Obsiegende nur einen Teil seiner Erstattungsansprüche im Kostenfestsetzungsverfahren geltend machen kann. Ein großer Teil der Kostenerstattung wurde auf materielle Schadensersatzansprüche und damit vom einfachen Kostenerstattungsverfahren in das komplexe Erkenntnisver-

fahren verlagert. Diese Ansprüche müssen nun eigenständig mit eingeklagt werden. Regelmäßig entbrennt, was niemand verwundern darf, Streit darüber, ob und in welcher Höhe materiell-rechtliche Schadensersatzansprüche überhaupt bestehen.

Die Auseinandersetzung treibt ständig weitere Blüten: So zieht das OLG Stuttgart z.B. den anrechenbaren Teil einer bloß fiktiven gesetzlichen Geschäftsgebühr von der Verfahrensgebühr ab, obwohl aufgrund einer getroffenen Vergütungsvereinbarung eine Geschäftsgebühr nach Nr. 2300 VV RVG überhaupt nicht entstanden war.

Neben den Gremien der Anwaltsorganisationen hatte sich auf Antrag einer Berliner Kollegin gar der Petitionsausschuss des Deutschen Bundestages mit den Folgen der BGH-Rechtsprechung zu befassen und gelangte zu der Ansicht, die Petition könne den Anstoß zu einer parlamentarischen Initiative geben. Er empfahl deshalb, die Petition dem BMJ als Material zu überweisen und den Fraktionen im Deutschen Bundestag zur Kenntnis zu bringen.

Eines solchen Anstoßes bedurfte es indessen nicht. Das BMJ hat nämlich ein „Problempapier mit Lösungsskizze“ erarbeitet. Darin wird versucht, die praktischen Probleme, die seit der Entscheidung des BGH vom 7. März 2007 entstanden sind, durch einen neu in das RVG einzufügenden § 15a zu lösen. Zu diesem Problempapier waren die Bundesrechtsanwaltskammer, der Deutsche Anwaltverein, der Bund Deutscher Rechtspfleger und der Deutsche Richterbund zur Stellungnahme aufgerufen. In den Stellungnahmen wurden nach Juristenart unterschiedliche Ansichten zum dogmatischen Ansatz des BMJ geäußert und verschiedene Alternativen vorgeschlagen. In einem Punkt aber herrscht Einigkeit: Es muss alles versucht werden, damit möglichst kurzfristig das Gesetz-

gebungsverfahren eingeleitet wird. Nur dadurch kann es gelingen, die Nachteile, die dem rechtsuchenden Publikum und der Anwaltschaft durch die neue Rechtsprechung erwachsen sind, in den Griff zu bekommen. Ausufernde Diskussionen über Formulierungsvorschläge sind daher kontraproduktiv; jeder Weg, der rasch zum Ziel führt, sollte begrüßt werden. Die Präsidenten von BRAK und DAV haben die Bundesministerin der Justiz in einem gemeinsamen Brief gebeten, die durch die Rechtsprechung des BGH in der gerichtlichen Kostenfestsetzung entstandenen Probleme durch eine gesetzliche Klarstellung so schnell wie möglich zu beseitigen. Die Ministerin hat geantwortet, eine gesetzgeberische Korrektur sollte wegen der erheblichen Bedeutung sowohl für die gerichtliche Praxis als auch für die Tätigkeit der Rechtsanwälte nach Möglichkeit noch in der laufenden Wahlperiode verwirklicht werden.

Die Bundesrechtsanwaltskammer wird alles tun, was in ihren Kräften steht, um dieses Ziel zu erreichen.

RA Hansjörg Staehe, München
Vizepräsident der BRAK,
Präsident der RAK München



Honorar statt Gebühr

Vergütungsvereinbarungen bei außergerichtlicher Beratung

Das Institut für Freie Berufe in Nürnberg (IFB) hat im Auftrag der Bundesrechtsanwaltskammer (BRAK) die Auswirkungen des mittlerweile schon über vier Jahre alten Rechtsanwaltsvergütungsgesetzes untersucht. Das Ziel der Studie war es, die Folgen des RVG für die Vergütung der Anwälte und deren Auswirkungen auf die wirtschaftliche Situation des Berufsstands zu ermitteln.

Honorarabreden nehmen zu

Neben vielen anderen interessanten Ergebnissen zeigt die Untersuchung: Die Bedeutung außertariflicher Honorarvereinbarungen wächst rapide. Zwar wird der überwiegende Anteil des Umsatzes immer noch mit gesetzlichen Gebühren für die gerichtliche Vertretung verdient (41 Prozent). Bei der außergerichtlichen Beratung, die bei den Anwälten inzwischen durchschnittlich ein Drittel der Tätigkeit ausmacht, nehmen die Honorarabreden aber deutlich zu – vor allem in großen Kanzleien und interprofessionellen Sozietäten. Während der durchschnittliche Umsatzanteil solcher Vergütungsabsprachen in der letzten RVG-Befragung des IFB in den Jahren 2005/2006 noch bei 18 Prozent lag, steigerte er sich nunmehr im Verhältnis zu den gesetzlichen Gebühren schon auf satte 26,5 Prozent.

Dass Vergütungsvereinbarungen im Rechtsberatungsmarkt eine zunehmend wichtige Rolle spielen, zeigt auch eine Studie des Soldan-Instituts für Anwaltsmanagement. Die Forscher haben in einer Befragung im Jahr 2005 festgestellt: Das dem Rechtsanwaltsvergütungsgesetz zugrunde liegende Prinzip der Quersubventionierung ertragsstarker durch ertragsstärkere Mandate funktioniert in der Praxis häufig nicht. Vor allem in kleinen Anwaltsbüros und in Kanzleien mit wenigen gewerblichen Mandanten geht diese Rechnung oft nicht mehr auf. Umso wichtiger, so die Urheber der Soldan-Untersuchung, sei es für diese Anwaltsbüros, für ihre Rechtsdienstleistungen Vergütungsvereinbarungen zu treffen, die Gewinne in die Kanzleikasse spülen.

Das aber ist laut Studie gar nicht so einfach: Denn viele der befragten Anwälte gaben an, dass ihre Mandanten zunehmend preiskritischer geworden sind. Zudem steige bei ihnen die Bereitschaft, Preise zu vergleichen und über deren Höhe zu verhandeln. Das heißt: Anwälte sollten häufiger als bisher auf Honorarbasis abrechnen, müssen aber damit rechnen, angemessene Preise nur schwer durchsetzen zu können.

In diesem Dilemma ist Kreativität gefragt: Es müssen auch bei der Vergütung

individuelle Lösungen für die Bedürfnisse des jeweiligen Mandanten gefunden werden. Ganz wichtig: Der Kunde will Klarheit. Daher müssen die Preise den Mandanten frühzeitig und verständlich erläutert werden. Das sorgt für mehr Akzeptanz. Gleiches gilt für eine nachvollziehbare Abrechnung. Ein gutes Forderungsmanagement gewährleistet schließlich, dass die Honorare auch rechtzeitig gezahlt werden.

Preisfindung

Am Anfang steht die Kalkulation der Preise. Nach der Soldan-Studie orientieren sich die Anwälte dabei meist an der fachlichen Schwierigkeit des Mandats – immerhin 61 Prozent gaben an, den Preis nach dieser Methode festzulegen. Das entspricht zwar den Vorgaben des RVG, dürfte betriebswirtschaftlich aber in höchstem Maße unsicher sein. Die Soldan-Studie bemängelt daher, dass die Praxiskosten viel zu wenig berücksichtigt werden. Dies zeige, dass eine systematische Preiskalkulation keineswegs durchgängig stattfindet, heißt es in der Untersuchung. Auch eine wettbewerbsorientierte Preisbildung findet bei Anwälten kaum statt – lediglich Großkanzleien haben bei der Honorarhöhe die Konkurrenz im Blick.

Die Autoren der Soldan-Studie, die Anwaltsexperten Christoph Hommerich und Matthias Kilian, haben zudem ermittelt, welche Kriterien für die Höhe der Vergütungsvereinbarungen maßgeblich sind. Das Ergebnis: Neben der Schwierigkeiten des Mandats berücksichtigen die Anwälte häufig die Vermögenssituation des Mandanten. Außerdem differenzieren sie nach Gegenstandswert und Rechtsgebiet. Schließlich spielen auch die Erfahrung des Anwalts und die Erfolgchancen des Mandats eine Rolle. Hommerich und Kilian raten außerdem, der Preispolitik im Kanzlei-management größeren Stellenwert einzuräumen. Bisher seien Honorarvereinbarungen häufig Einzelfallentscheidungen, heißt es in der Studie. Sinnvoller sei es aber, zumindest Rahmenkriterien für die Honorarabreden allgemeingültig festzulegen.

Vergütungsformen

Bei den Honorarvereinbarungen werden meist zeitabhängige Vergütungen vereinbart – 80 Prozent der Anwälte rechnen nach der aktuellen IFB-Untersuchung nach Stundensätzen ab. Die durchschnittliche Höhe beläuft sich dabei auf 176 Euro. Zum Einsatz kommen dabei gleichermaßen feste und flexible Stundensätze. Der Zeitaufwand wird bei beiden kontinuierlich dokumentiert, häufig mit speziellen Computerprogrammen.

Ansonsten werden häufig Pauschalhonorare vereinbart (68,6 Prozent), wobei bei zeitlich befristeten Pauschalen überwiegend monatlich abgerechnet wird. Oft werden solche Honorarmodelle von den Mandanten nachgefragt – sie bringen ihnen Kostensicherheit. Von den Anwälten wird diese Vergütungsform häufig dann ins Spiel gebracht, wenn der Aufwand von Beginn des Mandats an konkret absehbar ist.

Eine ebenfalls in der Praxis anzutreffende Variante sind tarifbasierte Honorarvereinbarungen, also Abreden, die den gesetzlichen RVG-Tarif in Teilen modifizieren. An zwei Schrauben wird dabei gedreht: Entweder wird der Gegenstandswert variiert oder der Gebührensatz verändert.

Die mittlerweile zulässigen Erfolgshonorare spielen nach der IFB-Studie im Kanzleialltag noch keine nennenswerte Rolle. Allerdings erwägen immerhin 65 Prozent der befragten Anwälte, sich in geeigneten Fällen erfolgsbasiert vergüten zu lassen. Für die anderen 35 Prozent kommt diese Art der Vergütungsvereinbarung hingegen gar nicht in Betracht.

Kommunikation

Hat der Anwalt nach Analyse und realistischer Kalkulation den angemessenen Lohn ermittelt, kommt die nächste Herausforderung. Wie sag' ich's meinem Mandanten? Die Soldan-Studie zeigt: Auch die Kommunikation der Preise läuft oft nicht rund. Immerhin 28 Prozent der befragten Anwälte gaben an, ihre Klienten bei der Übernahme des Mandats nicht über die Höhe der Vergütung zu unterrichten. Weitere 25 Prozent entscheiden von Fall zu Fall. Das heißt: Weniger als die Hälfte (47 Prozent) spricht das Honorar im Vorfeld an.

Dabei gilt: Über Geld spricht man am besten gleich am Anfang. Daher sollte der Anwalt schon im Erstgespräch die aktive Rolle übernehmen. Umso transparenter das Thema angegangen wird und umso nachvollziehbarer der Preis begründet wird, umso mehr steigt die Bereitschaft des Kunden, das Anwaltshonorar zu akzeptieren. Hilfreich ist es daher, die Vergütung nicht nur im Erstgespräch mündlich zu erläutern, sondern mit schriftlichen



Für intelligentes Business: Philips Speech Processing.

Intuitiv und zuverlässig: Digital Pocket Memo, SpeechMike, Conference Recording System und die SpeechExec Workflow-Software machen Diktat, Datentransfer und Abschrift zum Kinderspiel. Diktierlösungen von Philips stehen für schnellen Dateiversand ohne PC, höchste Datensicherheit, herausragende Sprachqualität und die nahtlose Integration in Ihre Arbeitsabläufe.

Testen Sie unseren IQ:

www.philips.com/dictation

dictation.systems@philips.com

Tel.: 040-2899-2415

PHILIPS
sense and simplicity

Informationen zu unterstützen. Hat die Kanzlei Rahmenkriterien für die Honorarabrede festgelegt, können die auch auf der Kanzleihomepage mitgeteilt werden.

Besonders wichtig: Oft hat die Abrechnungsmethode Vorteile für den Mandanten. Das Argument überzeugt am meisten. Wenn die Honorarvereinbarung für den Klienten günstiger oder besser kalkulierbar ist als eine Abrechnung nach RVG, sollte ihm das dargelegt werden. Meist beschreiben Anwälte nur die in der Vergütung enthaltenen Leistungen. Mitunter wird noch die besondere Qualität der Arbeit erläutert. Das können die Kunden aber meist nicht nachvollziehen.

Die Rechnung

Auch bei der Abrechnung ist Transparenz gefragt. Der Mandant möchte wissen, wofür er was bezahlt. Dabei gilt: Die einzelnen Rechnungsposten müssen auch für Laien nachvollziehbar sein. Ellenlange Erläuterungen und juristisches Kauderwelsch verfehlen oft das Ziel, besonders wichtig zu klingen.

Außerdem ist zu beachten: Der Klient muss das Gefühl haben, dass alle abrechneten Tätigkeiten erforderlich waren

und der Sache dienen. Entsprechend sollten die Rechnungen formuliert sein. Ein Beispiel: Der Rechnungsposten „Recherche und Auswertung der einschlägigen Fachliteratur“ wird den Kunden wenig überzeugen. Dass kaum ein Fall ohne Blick in schlaue Bücher gründlich bearbeitet werden kann, weiß der Mandant nicht. Er setzt solches Fachwissen beim Anwalt voraus. Besser klingt es daher, wenn in der Abrechnung etwa steht: „Analyse der möglichen Handlungsalternativen unter Berücksichtigung der einschlägigen Rechtsprechung und Fachliteratur; Ermittlung der optimalen Vorgehensweise für den Mandanten.“ Auch der Posten „Interne Besprechung mit dem Kollegen XY“ klingt zu allgemein. Wie im vorgenannten Beispiel sollte die Formulierung deutlich machen, dass der Erfahrungsaustausch im konkreten Fall der Problemlösung diene.

Forderungsmanagement

Die Forderungsausfälle der deutschen Anwaltschaft sind verglichen mit der gewerblichen Wirtschaft überdurchschnittlich hoch – auch das hat die Studie von Christoph Hommerich und Matthias Kilian ergeben. Umso wichtiger ist es,

die Liquidität professionell zu steuern. Vorschüsse und Zwischenabrechnungen sichern beispielsweise regelmäßigen Geldzufluss. Außerdem minimieren sie das Ausfallrisiko nach Abschluss des Mandats. Dennoch sind Anwälte auf diesem Feld zurückhaltend. Nur 15 Prozent beanspruchen beispielsweise grundsätzlich einen Vorschuss.

Factoring zulässig

Inzwischen ist auch das Factoring anwaltlicher Forderungen zulässig. Kanzleien können wie Ärzte ihre Forderungen an eine Verrechnungsstelle abtreten. Die erhält eine Ankaufgebühr und erledigt dafür das Forderungsmanagement. Die Vorteile für den Anwalt: Er erhält sein Geld sofort. Die Liquidität ist besser planbar. Honorarausfälle gehören der Vergangenheit an. Das Risiko trägt die Verrechnungsstelle. Und schließlich: Die Auslagerung des Forderungsmanagements spart der Kanzlei jede Menge Zeit – bei Anwälten und Mitarbeitern.

RA Tobias Freudenberg, Köln

Honorarvereinbarung kurz und knapp:

Kriterien für die Vergütung:

- **Kostenstruktur der Kanzlei**
(u.a. Miete, Personal, EDV, Literatur, Versicherung)
- **Aufwand für das Mandat**
(Umfang der anwaltlichen Tätigkeit, konkret zuzuordnende Kosten wie etwa Fahrt zum Mandanten)
- **Schwierigkeit des Falles**
(führt regelmäßig zu erhöhtem Aufwand, ggf. also schon dort berücksichtigt)
- **Bedeutung der Angelegenheit für Mandanten**
(wirtschaftlicher oder emotionaler Wert des Ausgangs der Sache)
- **Haftungsrisiko**
(Vergütung sollte erhöhte Versicherungsgebühren decken)
- **Qualifikation des Anwalts**
(Partner/Associate, Fachanwalt, Spezialkenntnisse)

Honorararten:

- **Stundenhonorar**
(Vergütung abhängig vom zeitlichen Aufwand, feste Rate für abgerechnete Stunde)
- **Pauschalhonorar**
(v.a. bei klar definierten Aufträgen wie Gutachten oder Vertragsprüfung)
- **Tarif-basiertes Honorar**
(z.B. Abrechnung von gesetzlichen Gebühren bei Vereinbarung eines Streitwertes und/oder eines bestimmten Faktors)
- **Mischvereinbarung**
(bspw. Grundgebühr mit zusätzlichen Pauschalen/Stundenhonoraren für weitere Tätigkeiten)
- **Erfolgshonorar**
(Vergütung in Anhängigkeit vom Ausgang des Mandats)

20. Jahresarbeitstagung Arbeitsrecht

07. – 08. November 2008 · Köln

Generalthemen:

- Aktuelle Entwicklungen im Arbeitsrecht
– Tipps und Trends zu jüngsten relevanten Entscheidungen und Themen
- AGB-Kontrolle von Freiwilligkeits- und Widerrufsvorbehalten
– Ein Fass ohne Boden?
- Neues zur Sozialauswahl
– Aktuelle Rechtsprechung
- Zwischen Kündigung und Einigung
– Taktische Erwägungen zwischen §§ 613 a, 615 und 628 BGB bei Arbeitnehmern und Organen
- Aktuelles rund um die Freistellung
– Auswirkungen auf Urlaub und Vergütung, das vertragliche Wettbewerbsverbot und den sozialversicherungsrechtlichen Status
- § 613 a BGB: Unsichere Spielregeln im Interessenkonflikt von Arbeitgeber und Arbeitnehmer beim Betriebsübergang
- (Fehl-)Leistungen des Gesetzgebers und ihre praktische Bewältigung

Kostenbeitrag: 445,- €

Ermäßigter Kostenbeitrag: 395,- €

Tagungsnummer: 012 104

Leitung:

Bernd **Ennemann**, Rechtsanwalt und Notar,
Fachanwalt für Arbeitsrecht, Soest

Referenten:

Dr. Jobst-Hubertus **Bauer**, Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Arbeitsrecht, Stuttgart; Prof.
Dr. Björn **Gaul**, Rechtsanwalt, Fachanwalt
für Arbeitsrecht, Köln; Dr. Stefan **Lunk**,
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht,
Hamburg; Werner M. **Mues**, Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Arbeitsrecht, Köln; Dr. Na-
thalie **Oberthür**, Rechtsanwältin, Fachan-
wältin für Arbeitsrecht und für Sozialrecht,
Köln; Prof. Dr. Ulrich **Preis**, Universität zu
Köln; Dr. Uwe **Silberberger**, Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Arbeitsrecht, Düsseldorf;
Prof. Dr. Heinz Josef **Willemsen**, Rechtsan-
walt, Düsseldorf

Mitwirkende:

Dietrich **Boewer**, Vors. Richter am LAG Düs-
seldorf a. D., Rechtsanwalt, Düsseldorf;
Klaus **Griese**, Richter am ArbG, Hamm;
Juliane **Held-Wesendahl**, Vors. Richterin
am LAG Hamm; Prof. Dr. Reinhard **Vossen**,
Vors. Richter am LAG Düsseldorf; Werner
Ziemann, Vors. Richter am LAG Hamm

Deutsches Anwaltsinstitut e. V.

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



Wenn Anwälte auseinander gehen

Freiraum bei der Sozietätsauflösung

Rechtsprechungsreport

Scheidungen gehen oft nicht ohne Streit auseinander – für Ehen gilt das genauso wie für Anwaltssozietäten. An einem Fall aus Hamburg hat der Bundesgerichtshof jetzt durchdekliniert, was Advokaten beim Auseinandergehen beachten müssen. Der Anlass für den Bruch: Meinungsverschiedenheiten über die Gewinnverteilung und die beabsichtigte Fusion mit einer anderen überörtlichen Kanzlei. Die Trennung von Tisch und Büro ging einher mit der besonders konfliktträchtigen Mitnahme von Akten – und damit Mandanten.

Lockere Liaison

Organisiert war die zerbröckelte Anwalts-gemeinschaft zunächst als lockere Liaison in Gestalt einer BGB-Gesellschaft. Als bald verfestigten sich die Bande, und eine Partnerschaftsgesellschaft wurde errichtet. Auch an den Ernstfall hatten die Berater gedacht: Ein Sozietätsvertrag mit „Fortsetzungsklausel“ und „Abfindungsbeschränkung“ sollte notfalls einen geordneten Ausstieg garantieren.

Doch da fing schon das erste Problem an: Einige Partner wollten nicht nur das im Kontrakt vorgesehene „Auseinsetzungsguthaben“ einstreichen. Ihr Argument: Weil gleich sechs der zehn Teilhaber ausgestiegen seien, passe diese Vertragsklausel gar nicht, die auf das Ausscheiden eines Junganwalts zugeschnitten gewesen sei. Vielmehr sei nach den Regeln des BGB ein höherer „Liquidationserlös“ zu errechnen.

Bleibender Zweck

Das überzeugte die obersten Zivilrichter jedoch keineswegs. Die Gesellschaft sei weder durch die Kündigung der Mehrheit

ihrer Kompagnons aufgelöst worden noch durch eine „Zweckerreichung“, befanden die badischen Robenträger. Die verbliebene Minderheit setze die Praxis schließlich fort; auf die Altersversorgung der Seniorpartner komme es insofern nicht an. Diese Rechtsfolge entspreche übrigens auch der Regelung im Partnerschaftsgesellschaftsgesetz. Mit der Fortsetzungsklausel hätten die Kanzleihinhaber schließlich das Ziel verfolgt, die gemeinsam geschaffenen Werte zu erhalten und deren Zerschlagung zu verhindern. Auch ein Exodus der Mehrheit, so die klare Botschaft, berührt den Bestand der Kanzlei nicht.

Unmaßgeblich fanden die Bundesrichter, dass der vertraglich bemessene Abfindungsanspruch hinter dem Liquidationserlös nach BGB-Regeln zurückblieb. Nur wenn den Betroffenen dieser wirtschaftliche Nachteil schlicht nicht zuzumuten sei und er unangemessen sei, könne dies die Wirksamkeit der entsprechenden Bestimmungen zur Folge haben. Auch für eine Unterscheidung zwischen Altgesellschaftern und Späteinsteigern sah der Bundesgerichtshof übrigens keine Veranlassung. Und für die Annahme einer „gesellschaftlicher Treuepflicht“ zum Zusammenbleiben ebensowenig.

Kündigungsbeschränkung?

Nun sage niemand den Juristen in der Hansestadt nach, sie seien nicht findig, wenn es um ihre eigenen Interessen geht. So verfielen die Ex-Kanzlei-Mitglieder noch auf ein weiteres Argument: Die Fortsetzungsvereinbarung, die sie einst selbst mit signiert hatten, sei eine „unzulässige Kündigungsbeschränkung“ im Sinne des Bürgerlichen Gesetzbuches. Doch auch da spielte der hohe Zivilsenat nicht mit. Wichtig sei eine solche bei auf unbestimmte Zeit

geschlossenen Gesellschaften nur, wenn ein Ausstieg an derart schwerwiegende Nachteile geknüpft sei, dass die Freiheit zur Kündigung unvertretbar eingengt werde. Die Fortführung der Kanzlei führe – „für sich genommen“ – nicht zu solch gravierenden Folgen.

Verlust von Altersvorsorge

Allenfalls könne ein Verlust von Versorgungsanwartschaften die Unwirksamkeit dieser speziellen Abrede bewirken. Und da wenigstens konnten die Kläger doch ein paar Punkte machen: Sie dürfen Auskünfte und Rechnungslegung verlangen, um sich mehr Geld zu erstreiten.

Klargestellt haben die Richter aber: Wenn eine Sozietät von Freiberuflern im Vertrag Aussteigern das Recht zur Mitnahme von Mandanten (oder Patienten) einräumt, hat die Justiz daran nichts auszusetzen. Denn dies sei durchaus als eine „angemessene Art der Auseinsetzung“ anzusehen. Im konkreten Fall sah der Zivilsenat die Advokaten aus der Alsterstadt aber doch zu sehr geknebelt. Nach ihrem Vertrag sollte die Sozietät alle Aufträge fortführen, die der ausscheidende Partner bearbeitet hatte – sofern sie nicht bereits vollständig erledigt und abgerechnet waren. Danach sei ihm verwehrt, „das in dem einzelnen Mandat steckende Honorar mitzunehmen“, formulieren die Urteilsfinder plastisch.

Und das ging ihnen dann doch zu weit. Zumal die Abtrünnigen auch noch ihre Alterssicherung verlieren sollten. Und nicht einmal einen Ausgleich erhielten für ihren Anteil an der Praxis, an deren Vermögen oder dem „Goodwill“ (Az.: II ZR 181/04).

Dr. Joachim Jahn, Frankfurt/M.

Karikaturpreis der Deutschen Anwaltschaft



BRAK intern

Im November dieses Jahres verleiht die Bundesrechtsanwaltskammer zum 6. Mal den „Karikaturpreis der Deutschen Anwaltschaft“. Der Preis wird alle zwei Jahre an einen herausragenden kritischen Zeichner verliehen, der in seiner Arbeit auch Themen angesprochen hat, für die wir Anwälte in unseren besten Stunden eintreten, also insbesondere Menschenrechte und die Unterdrückung von Minderheiten. Da fast alle großen Karikaturisten in ihrem Werk auch diese Themen behandelt haben, konnte die Jury die Auswahl jeweils unter den weltweit besten Zeichnern treffen. Auf diese Weise sind fünf Großmeister der Karikatur bisher mit dem Preis geehrt worden: Ronald Searle, Tomi Ungerer, Edward Sorel, Marie Marcks und Gerhard Haderer. Auch den diesjährigen Preis wird wieder ein weltweit berühmter Amerikaner erhalten. Wir werden ihn im nächsten BRAK-Magazin vorstellen.

Alle Künstler haben bislang aus Anlass der Verleihung des Preises eine Karikatur gezeichnet, deren Original die Bundesrechtsanwaltskammer besitzt. Dieses Ori-

ginal ist jeweils 200 Mal vervielfältigt worden. Jedes einzelne Exemplar haben die Künstler nummeriert und signiert. Mit dem Verkauf dieser Stücke werden die mit dem Preis verbundenen Aufwendungen finanziert. Von den früheren Karikaturen sind noch einige wenige Exemplare vorhanden. Sie kosten jeweils 200,40 Euro inklusive Porto. Bestellungen nimmt die Geschäftsstelle der BRAK entgegen: Frau Ghetti, Telefon-Nr. 030/28 49 39-21, Telefax-Nr. 030/28 49 39-11, Email: Ghetti@brak.de.

Die jeweiligen Sujets der bereits erschienenen Karikaturen können Sie den Abbildungen auf dieser Seite entnehmen.

Die BRAK ist kein Kunstverein. Auch wenn das gerade bei Karikaturen sicher sehr reizvoll wäre, kann und darf sie diese nicht um ihrer selbst Willen prämiieren. Andererseits wäre es gegenüber den Preisträgern ungebührlich, wollte die BRAK mit ihrem Können lediglich Öffentlichkeitsarbeit betreiben. Die BRAK möchte mit dem Preis vielmehr einem Genre seine Referenz erweisen, das über die Jahrhunderte immer wieder Verbündete im Kampf der Anwaltschaft

für mehr Gerechtigkeit für jedermann, auch die Kleinen und Schwachen, hervorgebracht hat. Das soll auf hohem künstlerischem Niveau geschehen. Auf diese Weise soll der Preis herausragen. Dass das gelungen ist, verdanken wir insbesondere den beiden Fachleuten in der Jury, der Stellvertretenen Direktorin des Wilhem-Busch Museums in Hannover, Frau Dr. Vetter-Liebenow und dem Mitinhaber der Galerie Bartsch & Chariou, Herrn Bartsch aus München.

Der Preis hat bisher maßgeblich dazu beigetragen, dass die Karikatur innerhalb der Anwaltschaft bekannter geworden ist. Die Anwaltschaft erwidert damit sozusagen dankbar die über Jahrhunderte gehende kritische Zuneigung der Karikatur zur Anwaltschaft. Durch den Erwerb einer Zeichnung zu einem Preis weit unter dem üblichen Marktpreis haben in der Vergangenheit viele Kolleginnen und Kollegen dazu beigetragen, unser Projekt auch für die Zukunft zu unterstützen. Wir laden Sie alle ein, diesmal (wieder) dabei zu sein.

RA Dr. Ulrich Scharf, Celle

Tomi Ungerer



Edward Sorel



Marie Marcks



Ronald Searle



Gerhard Haderer





Eine Rechtsanwaltssozietät beschäftigte eine Rechtsanwältin als Angestellte und führte ihren Namen auch auf dem Briefbogen. Steuerlich ging damit der Status als Angestellte nicht unter. - Weil versicherungsrechtlich alle in der Kanzlei tätigen Rechtsanwälte einheitlich versichert sein müssen, schloss die Rechtsanwältin auf Weisung der Sozietät eine Berufshaftpflichtversicherung von 2 Mio. DM ab. Die Sozietät zahlte die Prämie.

Das FG Nürnberg entschied mit Urteil vom 4. Mai 2006 (EFG 2007, 771), dass die vom Arbeitgeber übernommene Prämie zu den Einkünften der Anwältin aus nichtselbständiger Arbeit (§ 19 EStG) gehört, weil die Übernahme der Prämie auch in ihrem Interesse erfolgt sei. Der Bundesfinanzhof konnte die Gesamtwürdigung des Sachverhaltes durch das Tatsachengericht revisionsrechtlich nur eingeschränkt überprüfen. Er billigte im Urteil vom 26. Juli 2007 (VI R 64/06) die Entscheidung. Er wies darauf hin, dass ein eigenes Interesse der Anwältin an dem Abschluss der Berufshaftpflichtversicherung deswegen zu bejahen ist, weil eine Versicherung nach § 51 BRAO Voraussetzung für die Zulassung als RAin ist und wegen der Aufnahme auf den Briefbogen auch eine Außenhaftung der angestellten Anwältin bestehe.

Wie sollte verfahren werden?

Jede Sozietät sollte darauf dringen, dass angestellte Rechtsanwälte im eigenen Namen eine Berufshaftpflichtversicherung über die Mindestversicherungssumme von 250.000 Euro abschließen. Erfolgt eine ergänzende Versicherung über die Sozietät (hierzu u.), beträgt die Jahresprämie etwa 175 Euro. Wird dieser Betrag dem angestellten Anwalt erstattet, liegt zwar lohnsteuer-

Wer muss zahlen?

Lohnsteuerpflicht bei Berufshaftpflicht

pflichtiger Arbeitslohn vor; die Lohnsteuer ist vom angestellten RA zu tragen. In gleicher Höhe kann aber der Anwalt bei seiner EST-Veranlagung Werbungskosten nach § 9 EStG geltend machen.

Die Sozietät sollte im eigenen Namen die wegen der Gegenstandswerte der Mandate der Höhe nach erforderliche Berufshaftpflichtversicherung für alle tätigen Rechtsanwälte abschließen.

Mitteilung ans Finanzamt

Der Sachverhalt, nämlich die eigene Versicherung des angestellten Anwalts und die ergänzende Versicherung der Sozietät sollten dem Betriebsstättenfinanzamt mitgeteilt werden, verbunden mit den Argumenten, die aufzeigen, dass die ergänzende Versicherung der Sozietät ganz überwiegend im eigenen Interesse der Sozietät abgeschlossen werden musste, z.B. die einheitliche Versicherungssumme, obwohl der angestellte RA nur mit kleineren Fällen befasst ist. Bei unterbleibender Lohnsteuerung ist die Mitteilung erforderlich, um nicht dem Vorwurf der Lohnsteuerhinterziehung ausgesetzt zu werden. Ändert das Finanzamt die abgegebene Lohnsteueranmeldung und gibt es einen Lohnsteuerhaftungsbescheid bekannt, in dem die Versicherungsprämien mit erfasst werden, kann dieser mit den üblichen Rechtsbehelfen angegriffen werden.

Unterwirft die Sozietät freiwillig oder z.B. nach einer Anrufungsauskunft (§ 42e EStG) die Versicherungsprämien der Lohnsteuer, wird im Ergebnis der angestellte Anwalt belastet. Dann ist es aber steuerlich günstiger, wenn auch die zusätzliche Haftpflichtversicherung von dem angestellten Anwalt in eigenem Namen abgeschlossen wird. Dieser kann dann bei seiner EST-Veranlagung Werbungskosten in Höhe der

lohnversteuerten Prämien geltend machen, weil er sich auf den sog. verkürzten Zahlungsweg berufen kann (BFH v. 13.9.2007 – VI R 26/04, DStR 2008,141). Sind die Prämien für Rechnung des angestellten RA bezahlt worden, liegt der Fall so, als hätte der angestellte Rechtsanwalt den Geldbetrag für die Prämie von der Sozietät erhalten und an die Versicherung weitergeleitet.

Anwalt ist Steuerschuldner

Wird ein in der Vergangenheit liegender Sachverhalt von der Lohnsteuerprüfung aufgegriffen und geht das Finanzamt (FA) bezüglich der Prämien von Einkünften aus nichtselbständiger Arbeit aus, hat das FA in erster Linie den angestellten Rechtsanwalt als Steuerschuldner in Anspruch zu nehmen (§ 38 Abs. 2 S. 1 EStG); dessen EST-Bescheide sind zu ändern. Dabei kann dann auch der betroffene angestellte RA die Werbungskosten aufgrund des verkürzten Zahlungsweges geltend machen, jedenfalls dann, wenn er der Vertragspartner der Versicherungsgesellschaft ist. Ist die Versicherung von der Sozietät im eigenen Namen, aber – nach Auffassung der Finanzverwaltung – im Interesse des angestellten Anwalts abgeschlossen worden, müsste ein Werbungskostenabzug ebenfalls möglich sein.

Ob die Sozietät als Haftender für die Lohnsteuer in Anspruch genommen werden kann, ist eine Ermessensentscheidung (Einzelheiten Schmidt, § 42d EStG Rn. 31). Zweifel bestehen, weil bei der Erhebung der Lohnsteuer die in Höhe der Versicherungsprämie anfallenden Werbungskosten des Arbeitnehmers nicht berücksichtigt werden können.

RA Dr. Klaus Otto, Nürnberg

Schneller Draht zum Geld?

Das nicht so ganz elektronische Mahnverfahren

Der Dezember 2008 wird gleich zwei maßgebliche Neuerungen im Mahnverfahren bescheren. Ab dem 1. Dezember dieses Jahres wird Rechtsanwältinnen auf dem Gebiet des Mahnwesens bundesweit der Zugang zum elektronischen Rechtsverkehr (ERV) eröffnet. Ab diesem Zeitpunkt müssen sie Anträge auf Erteilung eines Mahnbescheids (MB) in maschinell lesbarer Form bei den Mahngerichten einreichen und können sich dabei optional der qualifizierten elektronischen Signatur bedienen. Des Weiteren wird am 12. Dezember 2008 ein europäisches Mahnverfahren als Alternative zum Auslandsmahnverfahren eingeführt.

Weckruf für Anwaltschaft

Insbesondere die erstgenannte Entwicklung kann durchaus als Weckruf verstanden werden, dass die Anwaltschaft sich verstärkt mit dem ERV und der dazu erforderlichen Technik vertraut machen sollte. Denn die Justizverwaltungen und die Berufsorganisationen haben sich im Jahre 2007 auf ein Zehn-Punkte-Programm zur flächendeckenden Einführung des ERV bis zum Jahre 2010 verständigt. Zwar wurde bereits durch das Justizkommunikationsgesetz vom 22. März 2005 (BGBl. I 2005, S. 837) die Tür für den ERV aufgestoßen. Anhaltende Diskussionen über technische Standards und divergierende Entwicklungen auf Länderebene haben aber als Hemmschuh gewirkt. Die anstehende Einführung des elektronischen Mahnverfahrens hat gewissermaßen als Katalysator für die Vereinheitlichung technischer Standards im ERV gewirkt. Man hat sich schließlich darauf verständigt, dass MB-Anträge künftig bundesweit online und mit qualifizierter elektronischer Signatur verse-

hen über das elektronische Gerichts- und Verwaltungspostfach (EGVP) eingereicht werden können. Bis zum Jahre 2010 soll die gesamte schriftliche Kommunikation im Bereich des ERV über eine solche Plattform abgewickelt werden können. Bei der Nutzung des EGVP wird die Unterschrift des Nutzers durch seine qualifizierte elektronische Signatur gemäß SigG ersetzt und so die Identifizierung des Verantwortlichen ermöglicht. Bei der elektronischen Signatur wird die Nachricht mit dem auf der Karte gespeicherten privaten Schlüssel und einer PIN signiert. Der Empfänger kann bei der Signaturprüfung anhand des öffentlichen Signaturschlüssels des Versenders sodann feststellen, ob an der Ausgangsdatei nach der Signatur Änderungen vorgenommen wurden. Rechtsgrundlagen der elektronischen Signatur sind das SigG, die SigVO, §§ 126 Abs. 3, 126a BGB, §§ 130a, 174 Abs. 3, 371a ZPO, § 52a FGO und § 55a VwGO. Die qualifizierte elektronische Signatur braucht keinen Hinweis auf die Anwaltseigenschaft zu enthalten, denn sie ersetzt nur die Unterschrift des Anwalts, die im herkömmlichen Rechtsverkehr per se auch keinen Hinweis auf den Anwaltsberuf enthält. Optional kann allerdings in die Signatur ein sogenanntes Attribut „Rechtsanwalt“ aufgenommen werden. Karten mit qualifizierter elektronischer Signatur bietet die BRAK an (vgl. www.brak.de), aber auch andere bei der Bundesnetzagentur (BNA) zertifizierte Anbieter (vgl. www.bundesnetzagentur.de). Bei der BNA ist zudem eine Liste zertifizierter Anbieter von Kartenlesegeräten abrufbar.

Vier Antragsarten

Die Anwaltschaft kann künftig MB-Anträge auf vier Arten erstellen und einreichen. Einschlägige Rechtsgrundlage

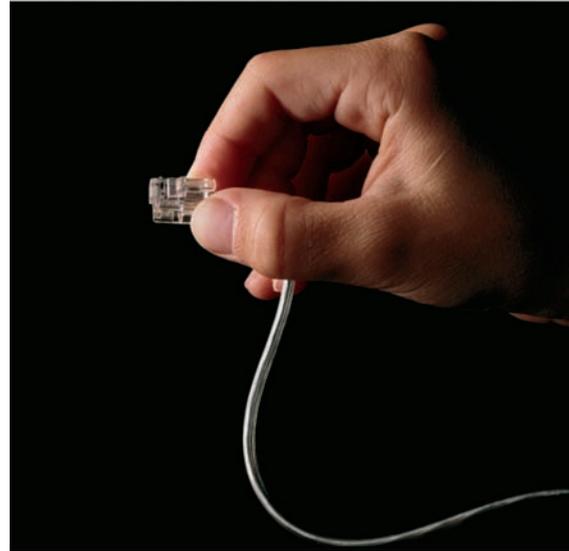
ist § 690 Abs. 3 ZPO in der Fassung des 2. Justizmodernisierungsgesetzes vom 22. Dezember 2006 (BGBl. I, S. 3416).

Beim Datenträgeraustauschverfahren kommen Computer, Fachanwendungssoftware, Drucker und Datenträger zum Einsatz. Vorteile mag dieses Verfahren haben, wenn entsprechende Software vorhanden ist, üblicherweise wenige Mahnverfahren betrieben werden und man die Signaturtechnik (noch) scheut. Als nachteilig erweisen sich jedoch die veralteten technischen Standards. So werden die antiquierten und hardwareseitig kaum noch unterstützten 3,5-Zoll-Disketten als Datenträger bundesweit akzeptiert, andere Speichermedien indes nur auf Nachfrage im Einzelfall. Je nach Bundesland erhält man die Datenträger zurück oder nicht. Zu berücksichtigen sind weiterhin Porto- und Software-Kosten.

Signiert und verschlüsselt

Soll der mit einer Fachanwendungssoftware erstellte MB-Antrag online an das EGVP des Mahngerichts versendet werden, so müssen ein Computer, die EGVP-Client-Software (in Bayern alternativ TAR/WEB), eine beim Mahngericht zu beantragende Zugangskennziffer für den elektronischen Datenaustausch (EDA), eine Signaturkarte mit qualifizierter elektronischer Signatur, ein Kartenlesegerät und ein Internetanschluss vorhanden sein. Nach der Installation der EGVP-Client-Software muss man sich ein eigenes EGVP-Nutzerpostfach anlegen. Die Mahngerichte prüfen ferner bei der Zuteilung der Zugangskennziffer die Mahnsoftware auf ihre Eignung zum EDA, wobei maßgeblich ist, dass die Software die „Konditionen für den elektronischen Datenaustausch“ der Gemeinsamen DV-Stelle beim Oberlandesgericht Stuttgart

Elektronischer Rechtsverkehr



einhält. Die MB-Anträge werden als elektronische Dateien der mit dem EGVP-Client erstellten Übersendungsnachricht beigefügt, elektronisch signiert, verschlüsselt und online an das Mahngericht versandt. Der Datenaustausch mit dem Mahngericht über das EGVP umfasst die Versendung von MB-Anträgen, Monierungsantworten sowie Vollstreckungsbescheidsanträgen. Je nach Ausbaugrad der Mahnsoftware muss bei dem Mahngericht schon bei der Beantragung der EDA-Kennziffer vereinbart werden, welche Arten von gerichtlichen Nachrichten in das EGVP-Postfach des Anwalts geleitet werden sollen. Dies betrifft im Wesentlichen Zustellungsnachrichten, Monierungen, Kostenrechnungen, Einzugsnachrichten sowie Widerspruchs- und Abgabennachrichten. Folgeanträge und Nachrichten des Gerichts, für die nichts

anderes vereinbart wurde, können nur schriftlich übermittelt werden. Auch der Titel wird weiterhin in ausgedruckter Form übersandt. Die Mahngerichte übersenden nach dem Mahnverfahren die Kostenrechnungen, so dass eine Kostenberechnung durch den Antragsteller künftig entfällt.

Wöchentliche Sammelrechnung

Die Teilnehmer am EDA-Verfahren erhalten wöchentlich Sammelrechnungen. Die Kosten werden im Lastschriftverfahren abgebucht. Als vorteilhaft dürften sich in diesem Zusammenhang der schnelle und sichere Datenaustausch sowie die schnellen Rückmeldungen über Zustellung oder Monierungen erweisen. Zudem enthält die EGVP-Client-Software bereits eine Signaturkomponente, die eine gesonderte Signatursoftware erübrigt. Nachteilig erscheint dagegen, dass der EGVP-Client als gesondertes Programm zum Versand elektronischer Nachrichten neben herkömmliche E-Mail-Programme tritt und insofern keine integrierte und bessere technische Lösung gefunden wurde. Dass die EDA-Kennziffer, soweit bekannt, jeweils nur für ein einzelnes Mahngericht und nicht bundesweit gilt, erscheint unverständlich. Das Lastschriftverfahren wird zusätzliche Überwachungsaufgaben mit sich bringen, wenn es nicht zu Lasten der Rechtsanwälte gehen soll. Umsatzsteuerlich wirken sich die vom Anwalt verauslagten Gerichtskosten als durchlaufende Posten nicht aus. Wegen des nicht ganz unerheblichen Aufwands, der bei dem vorstehend skizzierten Versandweg durch Anschaffung der Hard- und Software sowie die Mitarbeiterschul-

tursoftware erübrigt. Nachteilig erscheint dagegen, dass der EGVP-Client als gesondertes Programm zum Versand elektronischer Nachrichten neben herkömmliche E-Mail-Programme tritt und insofern keine integrierte und bessere technische Lösung gefunden wurde. Dass die EDA-Kennziffer, soweit bekannt, jeweils nur für ein einzelnes Mahngericht und nicht bundesweit gilt, erscheint unverständlich. Das Lastschriftverfahren wird zusätzliche Überwachungsaufgaben mit sich bringen, wenn es nicht zu Lasten der Rechtsanwälte gehen soll. Umsatzsteuerlich wirken sich die vom Anwalt verauslagten Gerichtskosten als durchlaufende Posten nicht aus. Wegen des nicht ganz unerheblichen Aufwands, der bei dem vorstehend skizzierten Versandweg durch Anschaffung der Hard- und Software sowie die Mitarbeiterschul-

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

lung entsteht, dürfte sich das Verfahren vorwiegend für Kanzleien mit vorhandener Fachsoftware und vielen Mahnverfahren eignen.

In der dritten Variante wird der MB-Antrag sowohl online erstellt (vgl. www.online-mahntrag.de) als auch versandt. Dies setzt neben einem Computer mit Internetanschluss zusätzlich eine Signaturkarte, ein Kartenlesegerät sowie die Software „JAVA Web Start“ und „EGVP-Client“ voraus. Vorteilhaft ist, dass das interaktive Online-Formular eine Plausibilitätsprüfung beinhaltet und dass der Datenaustausch schnell und sicher erfolgt. Die vorstrukturierten Daten ermöglichen dem Mahngericht eine zügige Bearbeitung. Dem stehen als Nachteile gegenüber, dass kein Datenaustausch mit der Kanzlei-

software möglich ist und Kosten bei der Anschaffung der Signaturkarte und des Kartenlesegeräts entstehen. Daher dürfte diese Alternative am ehesten für Kanzleien mit normaler EDV-Ausstattung und nicht wenigen Mahnverfahren geeignet sein.

In der vierten Variante wird der online erstellte Antrag um einen maschinenlesbaren Barcode ergänzt, sodann auf Blankopapier ausgedruckt, unterzeichnet und per Post versandt. Dies erfordert nur einen Computer mit Drucker und Internetanschluss und ist damit die günstigste technische Lösung. Dem steht aber höherer Arbeitsaufwand gegenüber, da die MB-Anträge aufwändig einzeln bearbeitet werden müssen. Nicht zuletzt sind und Papier- und Portokosten zu berücksichtigen. Daher dürfte dieses Verfahren vor-

allem für Kanzleien mit wenigen Mahnverfahren in Betracht kommen.

Fazit

Auch wenn die vorhandenen technischen Instrumente nicht vollkommen sind, können maschinenlesbare MB-Anträge künftig doch so flexibel erstellt und versandt werden, dass den unterschiedlichen Bedürfnissen von Kanzleien mit großem Aufkommen an Mahnverfahren ebenso Rechnung getragen wird wie solchen, die nur gelegentlich auf diesem Feld tätig sind.

RA Stefan Haeder, Berlin



Thesen zu Vergütungsvereinbarungen

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

RVG mit Kostenrisikotabelle

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



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*.

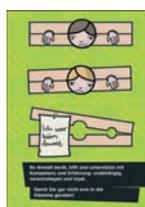


Wörterbuch für Ihren Anwaltsbesuch

Grundlegende Rechtsbegriffe und Wissenswertes rund um den Anwaltsbesuch mandantenfreundlich erklärt. Zum Verschenken an Ihre Mandanten.

64 Seiten, etwa DIN A6.

Anzahl: ____ Stückpreis 2 Euro*.



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*.



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*.



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

Beginnt China in Hamburg?

DAI-Jahrestagung zum Gewerblichen Rechtsschutz

Keine Angst! Das Deutsche Anwaltsinstitut gibt sich nicht politisch-geografischen Spekulationen hin, sondern knüpft mit der Überschrift des einleitenden Praxisberichts zu irreführender Vermarktung und Designschutz am Beginn der 6. Jahresarbeitstagung zum Gewerblichen Rechtsschutz an seine traditionellen Hamburger Tagungen zum Wirtschaftsrecht an. Inzwischen hat sich vieles getan. Mit der Einführung der neuen Fachanwaltschaft „Gewerblicher Rechtsschutz“ wurde einer Entwicklung Anerkennung gezollt, die wesentliche Teile des Wirtschaftsrechts und des Immaterialgüterrechts aus einer Nische in den Kernbereich anwaltlicher Beratungstätigkeit befördert hat. Entsprechend bietet das Deutsche Anwaltsinstitut den interessierten Kolleginnen und Kollegen nunmehr regelmäßig am Ende des Jahres einen festen Treffpunkt in Hamburg.

Praxisnahe Unterstützung

Unter der Leitung von Professor Dr. Eike Ullmann informieren bekannte Referenten aus Rechtsprechung, Wissenschaft und Anwaltschaft über die neuesten Entwicklungen auf den Gebieten des Wettbewerbsrechts, des Urheberrechts, des Markenschutzes, der neuen Werbeformen im Internet und geben einen ausführlichen Rechtsprechungsüberblick. Ziel aller Beiträge ist die praxisnahe Unterstützung der täglichen Mandatsbearbeitung, wozu auch die ausführliche Arbeitsunterlage ihren Beitrag leisten wird. Die verhältnismäßig breite thematische Ausrichtung ermöglicht dem Generalisten eine Fortbildung auf allen Bereichen seines Beratungsspektrums, dem Spezialisten hingegen werden wichtige Einblicke in die angrenzenden Materien ermöglicht. Nicht zuletzt sind

viele Themen auch für den Nicht-Fachanwalt in seiner wirtschaftsrechtlichen Tätigkeit von großer Relevanz.

Nachvertragliche Praktiken

Beispielhaft sei nur die künftige ausdrückliche Einbeziehung der unlauteren nachvertraglichen Geschäftspraktiken in das UWG genannt. Galt die wettbewerbsrechtliche Prüfung bisher ausschließlich vorvertraglichem Verhalten, wird sie nun auf die gesamte Vertragsdurchführung erstreckt. Anwaltliche Beratung vor allem auf dem Gebiet der Allgemeinen Geschäftsbedingungen wird sich dieser Perspektive immer weniger entziehen können. Das Übersehen der wettbewerbsrechtlichen Dimension birgt ein erhebliches Haftungsrisiko! Und das ist keine Zukunftsmusik: Die Änderung des UWG dient der Umsetzung der Richtlinie 2005/29/EG in nationales Recht. Da der Gesetzgeber jedoch verspätet tätig wird, gilt diese bereits seit dem 12. Dezember 2007 unmittelbar. Wie gesagt: Gewerblicher Rechtsschutz ist kein Nischengebiet.

Wichtig ist stets der kollegiale Erfahrungsaustausch. Dazu dient auch das gemeinsame Abendessen zum Ausklang des ersten Tages, das von einem kurzweiligen Vortrag aus der Verlagspraxis zum Merchandising begleitet wird. Prinzessin Lillifee lässt grüßen und hofft auf zahlreiche Teilnehmer!

**RA Thomas Wolterhoff,
Fortbildungsbeauftragter für
Wirtschaftsrecht im DAI**

6. Jahresarbeitstagung „Gewerblicher Rechtsschutz“

**5.-6. Dezember 2008, Hamburg,
SIDE Hotel**

Leitung:

Prof. Dr. Eike Ullmann, Vorsitzender Richter am Bundesgerichtshof a.D., Karlsruhe

Referenten:

Dr. Alfred Bergmann, Richter am BGH; **Jürgen Dembowski**, Vors. Richter am OLG a.D., Offenbach; **Dr. Gangolf Hess**, Richter am KG, Berlin; **Prof. Thomas Hoeren**, Institut für Informations-, Telekommunikations- und Medienrecht, Universität Münster; **Christoph Kannengießer**, Rechtsanwalt, Hauptgeschäftsführer Markenverband, Berlin; **Dieter Kehl**, Vors. Richter am Landgericht, Köln; **Karl Heinz Landwehr**, Justitiar Tchibo GmbH, Hamburg; **Prof. Dr. Hans-Kurt Mees**, Richter am BGH a.D., Wiesbaden; **Dr. Hermann-Josef Omsels**, Rechtsanwalt, Berlin; **Michael Schmitt**, Justitiar Ernst Klett AG, Stuttgart; **Nicole Tews**, Rechtsanwältin, Justitiarin Wettbewerbszentrale, Bad Homburg.

Anmeldung und weitere Information:
www.anwaltsinstitut.de

Nimm zwei!



Der **Erman** 2008, der handliche Großkommentar zum **BGB** und seinen wichtigsten Nebengesetzen. Gründlich, verlässlich, übersichtlich. Beide Bände mit Rechtsstand 2008.

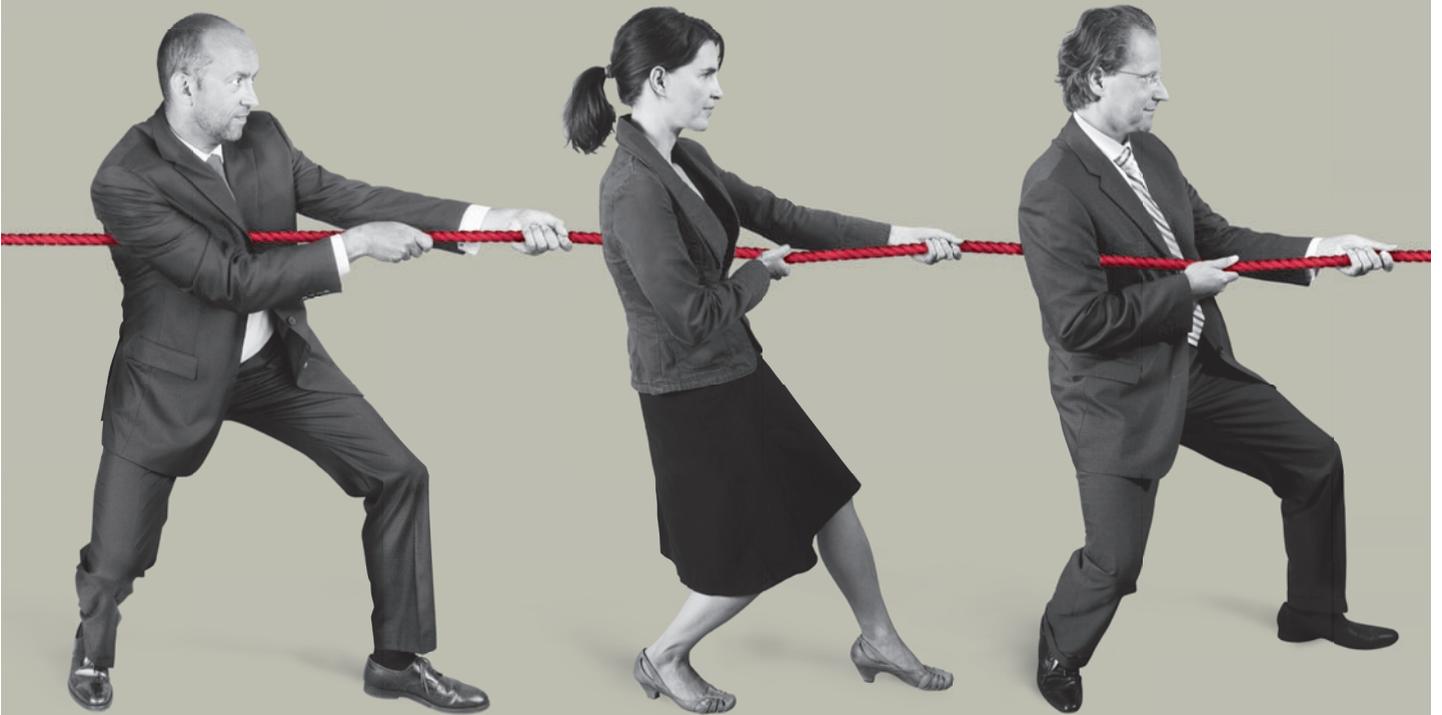
Der Erman 2008. Für Beratung und Gestaltung auf höchstem Niveau. Meinungsfreudig,

praxisbezogen, wissenschaftlich fundiert.

Der Erman 2008. 12., neubearbeitete Auflage, 6.522 Seiten Lexikonformat, gbd 348,- €.

ISBN 978-3-504-47100-2.

Bestellen Sie in Ihrer Buchhandlung oder direkt bei www.der-neue-Erman.de



:: 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