

BRAKMagazin



Herausgeber
BUNDESRECHTSANWALTSKAMMER

Ausgabe 4/2007

15. August 2007

RVG und Rechtsschutzversicherer

Fibel zur Haftungsvermeidung

Leitfaden Qualitätssicherung

Die Immobilie des Anwalts

Der Fachanwalt der Zukunft

Prüfungskompetenz der Rechtsanwaltskammern?

Heuschrecke oder Robe



Editorial

Wer Geld investiert, will Rendite haben, und zwar meistens die höchstmögliche. Ein solches Gewinninteresse ist nachvollziehbar und legitim. Handelt es sich um eine reine Finanzinvestition, steht dieses Interesse erfahrungsgemäß absolut im Vordergrund. Entgegenstehende Interessen können dabei sehr schnell in den Hintergrund geraten.

Beim Anwaltsberuf geht es zwar auch, aber eben nicht nur ums Geldverdienen. Und deshalb kann es bei einer Beteiligung von Fremdkapital an Anwaltskanzleien, beispielsweise durch Banken oder Versicherungen, an ganz entscheidender, gerade nicht in den Hintergrund verdrängbarer Stelle zu Kollisionen kommen: Bei den Interessen der Mandanten und des Gemeinwohls.

Der Anwaltsberuf ist von seinen Grundwerten geprägt: Der Unabhängigkeit gegenüber Fremdinteressen, der Schweigepflicht und dem Verbot der Wahrnehmung widerstreitender Interessen.

All dies sind Essentialia, die sich einer rein an Rendite orientierten Betrachtungsweise verschließen. Denn wir dürfen nicht vergessen: Recht ist keine Ware.

Die im Zuge der Novellierung des RDG geführte Diskussion um die Neugestaltung des § 59a BRAO und die dort erwogene nahezu unbeschränkte Erweiterung der Sozietätsfähigkeit über die schon bestehende sehr liberale Regelung hinaus kollidiert mit der strikten Bindung an diese anwaltlichen Grundwerte. Die Kammern stehen deshalb einer Erweiterung der Möglichkeiten zur beruflichen Zusammenarbeit in der Sozietät auf Fremdberufe überwiegend sehr skeptisch gegenüber. Und das ist gut so. Wenn das „Soldan-Berufsrechtsbarometer 2007“ in diesen Tagen meldet, dass die deutsche Anwaltschaft in der Frage der interdisziplinären Berufsausübung gespalten sei, so liegt dies vielleicht auch an der Fragestellung. Die reine wirtschaftliche Zusammenarbeit zum Beispiel mit Architekten, Ingenieuren und Unternehmensberatern ist als verfestigte Kooperation schon jetzt zulässig, lediglich der gesellschaftsrechtliche Zusammenschluss bleibt aus berufsrechtlichen Gründen verschlossen.

Soweit es um die reine Fremdkapitalbeteiligung bei Anwälten geht, hat die Ende Juni in Berlin von der BRAK veranstaltete Europäische Konferenz klare Ergebnisse gebracht. Der Erfahrungsaustausch von Anwaltskollegen und Kammern aus allen europäischen Ländern hat keine Befürwortung der Fremdkapitalbeteiligung an Anwaltskanzleien gezeigt. Insbesondere die Kollegen aus den neuen Demokratien Osteuropas, bei denen das Streben nach größtmöglicher Freiheit besonders nahe liegend wäre, berichteten von strengen Einschränkungen für berufliche Zusammenarbeit und erklärten diese im Interesse der Freiheit der Advokatur für unverzichtbar.

Die Konferenz hat weiter gezeigt, dass auch die großen nationalen und internationalen Sozietäten keinen Bedarf für die Beteiligung von Fremdkapital sehen. Auch sie wollen Herr im eigenen Haus bleiben, auch sie verstehen sich als den Grundwerten der Anwaltschaft verpflichtet und sehen die Gefahren einer Beteiligung von freiem Kapital am gebundenen Anwaltsberuf.

In guter Gesellschaft befand sich damit auch die Vertreterin der Law Society of England and Wales, die angesichts der Pläne der britischen Regierung zur „Liberalisierung“ des britischen Rechtsberatungsmarktes und der dort erwogenen Erlaubnis zur Fremdkapitalbeteiligung an Anwaltsgesellschaften für die deutlichen Worte der Kritik aus dem kontinentaleuropäischen Ausland, insbesondere aus Deutschland dankbar war.

Auch wenn die Kammern häufig in dem Ruf stehen, ewiggestrig zu sein: An dieser Stelle sind wir gerne konservativ und befinden uns in bester Gesellschaft. Zeitgeist darf in dieser Frage nicht das Maß der Dinge sein!

**RA Axel C. Filges, Hamburg
Vizepräsident der BRAK**



Sollen Rechtsanwaltskammern Fachanwaltstitels eine inhaltliche

Die 3. Satzungsversammlung hat in ihrer letzten Sitzung am 11. Juni 2007 in Berlin den Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht beschlossen. Damit stehen der Anwaltschaft insgesamt 19 Fachanwaltschaften zur Verfügung, die ein wichtiges Marketinginstrument für die Anwaltschaft und eine Orientierungshilfe für den Recht suchenden Bürger sind.

Der Erfolg der Fachanwaltschaften ist insbesondere darin begründet, dass geprüfte Qualität auf einem bestimmten Rechtsgebiet signalisiert wird.

Über die Anträge zur Verleihung des Fachanwaltstitels entscheiden die regionalen Rechtsanwaltskammern, deren Beschlüsse im Regelfall durch Vorprüfungsausschüsse vorbereitet werden. Der Begriff „Vorprüfungsausschuss“ ist jedoch irreführend, da diese Ausschüsse keinerlei Prüfungskompetenz haben. In Wirklichkeit handelt es sich um eine „Zählkommission“, da lediglich „geprüft“ werden darf, ob die Voraussetzungen der Fachanwaltsordnung (FAO) erfüllt sind, also drei Jahre Zulassung als Rechtsanwalt, 120 Stunden Fachanwaltslehrgang, drei bestandene Klausuren und eine Fallliste über eine bestimmte Anzahl von Mandaten.

Eine Bewerberin für den Fachanwaltstitel Familienrecht wurde vom Vorprüfungsausschuss der Rechtsanwaltskammer Köln zum Fachgespräch geladen, weil sowohl die drei schwach bestandenen Klausuren als auch die bearbeiteten Fälle schwere Mängel aufwiesen.

Der Bundesgerichtshof hat durch Beschluss vom 23. September 2002 die Rechtsanwaltskammer Köln verpflichtet, gleichwohl der Antragstellerin den Fachanwaltstitel zu verleihen, weil ein materielles Prüfungsrecht nicht bestehe und § 43c Abs. 2 BRAO lediglich ein formalisiertes Nachweisverfahren vorsehe.

Fachlehrgänge werden nicht nur durch das Deutsche Anwaltsinstitut (DAI) und die Deutsche Anwaltakademie (DAA) angeboten, sondern durch eine Vielzahl privater Institutionen, deren Lehrgangsgebühren oft in einem umgekehrten Verhältnis zu den Anforderungen stehen. Es gilt die Formel: Je höher die Gebühren, desto niedriger die Anforderungen.

Oft werden die drei Klausuren bis in alle Einzelheiten angekündigt und vorbereitet, so dass eine echte Leistungskontrolle nicht stattfindet.

Der Ausschuss 1 der Satzungsversammlung hat am 11. Juni 2007 eine Neuordnung der Fachanwaltsordnung vorgeschlagen, nach der die drei Klausuren gemäß § 4a FAO nicht mehr von den privaten Anbietern gestellt und bewertet werden. Vielmehr sollen die Klausuraufgaben von einer zentralen Kommission erstellt werden, die Bewertung erfolgt dann durch die Vorprüfungsausschüsse der Regionalkammern. Das Konzept sieht weiterhin vor, dass die Fachlehrgänge nicht mehr verbindlich sind und eine nicht bestandene Klausur und ein Teil der nachzuweisenden Fälle durch ein Fachgespräch ersetzt werden können.

Der Berufsrechtsausschuss des Deutschen Anwaltvereins (DAV) hat demgegenüber vorgeschlagen, eine mündliche Prüfung mit Aktenvortrag obligatorisch einzuführen, während auf die Falllisten verzichtet wird. Stattdessen soll der Bewerber eine mindestens einjährige Tätigkeit bei einem anderen Fachanwalt nachweisen.

Dieser Vorschlag erscheint wenig tragfähig, zumal eine obligatorische mündliche Prüfung mit Aktenvortrag am ehesten den Gedanken an ein Drittes Staatsexamen aufkommen lässt, und gerade bei einer mündlichen Prüfung ein objektives

Verfahren nur schwer zu gewährleisten ist. Viele Kolleginnen und Kollegen werden es als Zumutung empfinden, in einem Prüfungsgespräch von kollegialen Mitbewerbern auf dem regionalen Markt geprüft zu werden. Noch weniger tragfähig erscheint die Überlegung, dass zukünftige Fachanwälte eine einjährige Tätigkeit bei einem anderen Fachanwalt nachweisen müssen. Durch diese Regelung würden nur Großsozietäten begünstigt, während Einzelanwälte praktisch keine Möglichkeit mehr hätten, Fachanwalt zu werden.

Welcher Rechtsanwalt wird bereit sein, einen anderen Rechtsanwalt für ein Jahr auszubilden, damit dieser dann mit einem Fachanwaltstitel als Mitbewerber tätig werden kann.

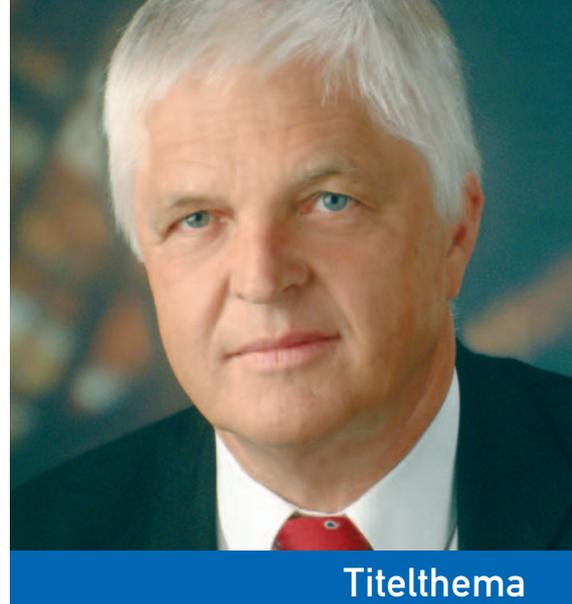
Die 3. Satzungsversammlung hat in ihrer letzten Sitzung am 11. Juni 2007 mit großer Mehrheit eine Änderung von § 43c Abs. 2 BRAO angeregt, durch die den Rechtsanwaltskammern eine inhaltliche Prüfungskompetenz eingeräumt wird.

Es wird Aufgabe der 4. Satzungsversammlung sein, hier ein schlüssiges Konzept zu entwickeln, damit ein Fachanwalt das ist, was sein Titel signalisiert: Objektiv geprüfter Spezialist auf seinem Fachgebiet.

Ein „Drittes Staatsexamen“ darf jedoch nicht eingeführt werden, es muss aber ein hoher Qualitätsstandard erreicht und beibehalten werden, damit die Anwaltschaft sich auch in Zukunft auf dem Rechtsberatungsmarkt behaupten kann.

**RA Dr. Hubert van Bühren, Köln
Präsident der RAK Köln**

ern bei der Erteilung eines he Prüfungskompetenz haben?



Über die Frage, ob Rechtsanwaltskammern bei der Erteilung eines Fachanwaltstitels eine inhaltliche Prüfungskompetenz haben sollten, kann wirklicher Streit nicht entstehen. Richtig ist, dass die gegenwärtige Rechtslage sie nur ganz beschränkt zulässt. Deswegen ist eine Änderung notwendig und deswegen ist der allgemeine Appell der letzten Satzungsversammlung vom Juni dieses Jahres grundsätzlich richtig.

Aber der Teufel liegt wie immer im Detail. Und an der Erarbeitung der Details entscheidet es sich, welcher Weg eingeschlagen werden kann. Die Anwaltschaft hat viel zu lange die Ausbildung dem Staat überlassen und sich in Fortbildungsdingen auf die Aktivität der einzelnen Berufsangehörigen und ihrer Kanzleien verlassen. Deswegen gibt es viel zu wenig Erfahrung darüber, wie berufliche Fertigkeiten insbesondere im Hinblick auf ihren praktischen Wert erhoben, geprüft und evaluiert werden können. Beim Fachanwalt geht es um Wissensvermittlung an und Wissensprüfung von Erwachsenen. Deswegen wäre die Vorstellung, man könnte morgen ein fertiges Konzept präsentieren, Illusion. Ganz verfehlt wäre es, den schwarzen Peter dem Gesetzgeber zuzuschieben. Denn wie Standard und Verfahren zur Evaluation anwaltlicher Fertigkeiten zu definieren sind, kann letztlich nur von Anwälten erarbeitet und statuiert werden. Ein Gesetzgebungsvorschlag kann erst am Ende stehen, dann, wenn in der Anwaltschaft die Diskussion über den engen Kreis der hierauf spezialisierten hinausgegangen ist und auch die Satzungsversammlung genügend Zeit gehabt haben wird, in der nun neu gewählten 4. Runde zu einer substantiierten Einigkeit zu gelangen.

Viele Parameter spielen nämlich bei der Beurteilung des richtigen Weges eine

Rolle. Ein Parameter ist die Unterscheidung zwischen den theoretischen Kenntnissen und den praktischen Erfahrungen. Was ist wichtiger? Ich meine, dass die Praxis unseren Beruf ausmacht – das Grundgerüst für die theoretischen Kenntnisse dazu hat uns die Universität vermittelt. Wird unsere Ausbildung nicht gepriesen, als sie uns in Stand setzt, binnen kurzer Zeit sich selbstständig in fremde Rechtsgebiete einzuarbeiten? Also kann das Schwergewicht bei der inhaltlichen Überprüfung doch nicht in der Abprüfung durch Klausuren liegen! Dieser Gesichtspunkt sprach von vornherein gegen das vom Ausschuss 1 der letzten Satzungsversammlung erarbeitete Modell eines Zentralabiturs. Hier wäre es zu einer Art drittem Staatsexamen gekommen – eine dem Anwaltsberuf wenig gemäße Lösung – abgesehen davon, dass die inhaltliche Prüfung nicht von einem fernen fünfköpfigen Klausurenkomitee, sondern in der Selbstverwaltung vor Ort bestimmt werden sollte. Die praktischen Fertigkeiten wären nur in einer berufs begleitenden Kontrolle wirklich zu verifizieren – immerhin ist das Fachgespräch eines der Mittel, mittels derer ein erfahrener Praktiker schnell erkennen kann, ob er bei seinem Gegenüber berufspraktische Fertigkeiten vorfindet; dies schon deswegen, weil dies mit dem dem Anwalt gemäßen Mittel, der mündlichen Kommunikation nämlich, geschehen kann.

Ein weiterer Parameter ist das Verhältnis zwischen der Erlangung des Fachanwalts einerseits und dessen Aufrechterhaltung andererseits. Es stellt sich die Frage der inhaltlichen Prüfung auch dort, wo es um fertige Fachanwälte geht. Denn es ist einsichtig, dass dem Mandanten nicht Fachanwälte zugemutet werden können, die durch jährliches Absitzen von zehn

Fortbildungsstunden ihren Titel nur warm halten. Ein neues Modell des Fachanwalts könnte sogar so aussehen, dass der Zugang zu ihm weit offen gehalten wird, an den Erhalt der Fachgebietsbezeichnung jedoch wesentlich strengere Voraussetzungen geknüpft werden, als das bisher der Fall ist. Das würde dem erleichterten Zugang der jungen Generation zum Fachanwalt dienen – was auch das DAV-Modell will, das (entgegen dem Missverständnis seiner Kritiker) als Alternativzugang gedacht ist.

Deswegen wird mit der Frage, ob Rechtsanwaltskammern bei der Erteilung eines Fachanwaltstitels eine inhaltliche Prüfungskompetenz haben sollten, das Pferd am Schwanz aufgezümt. Dennoch ist die aufgeworfene Frage nützlich; zwingt sie doch erneut, die Grundsatzfrage aufzuwerfen: Wie soll der Fachanwalt der Zukunft aussehen? Sollen etwa alle Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte Fachanwälte werden? Wie sieht das Verhältnis zwischen den Fachanwälten und den Anwälten aus, die die Fachgebietsbezeichnung, möglicherweise mit Bedacht, nicht tragen. Und vor allem: Ist nicht die Aufgabe, den hohen Qualitätsstandard des Fachanwalts ein ganzes Berufsleben aufrecht zu erhalten, viel wichtiger als die Frage danach, wie jemand Fachanwalt wird. Bei der Bewältigung dieser ersten Aufgabe wird es noch viel nützliche Arbeit der Anwaltschaft im Sinne dessen geben, was unsere Mandanten von uns erwarten.

**RA Hartmut Kilger, Tübingen
Präsident des DAV**



Fibel zur Haftungsvermeidung

BGH sagt Anwälten, worauf es ankommt

Rechtsprechungsreport

Klagen von enttäuschten Mandanten gegen ihren eigenen Rechtsanwalt sind für Advokaten und Zivilgerichte tägliches Brot. Der Bundesgerichtshof hat nun in einem Grundsatzfall die Pflichten der Rechtsberater durchdekliniert, dabei aber einige Abstriche an deren Aufgabenkatalog vorgenommen. Deutlich macht der Rechtsstreit jedoch auch: Umfassende Kenntnisse im allgemeinen Schuldrecht sind unerlässlich – und ein paar Grundkenntnisse über die Aufzucht von Ferkeln können ebenfalls ganz nützlich sein. Alles in allem liest sich der Karlsruher Urteilsspruch wie eine Fibel für Anwälte zur Haftungsvermeidung.

Abhilfe des Anwalts zu spät

Da hatte ein landwirtschaftlicher Betrieb Jungschweine im Wert von knapp 60.000 Euro verkauft. Als der Erwerber nicht zahlte, ergriff den Veräußerer Panik: Er fürchtete nicht nur eine Insolvenz seines Kunden, sondern einen Weiterverkauf der unter Eigentumsvorbehalt gelieferten Tiere. Und so kam es denn auch, weil die zu Hilfe gerufene Anwaltssozietät nicht schnell genug Abhilfe fand: Die Käufer-GmbH verschacherte die Ferkel schnell an ihren eigenen Geschäftsführer. Und auf Seiten der Verkäufer-GmbH sorgte deren Komplementär mit eigenen Vorstellungen über die bestmögliche Rechtstaktik für zusätzliche Verzögerungen. Das Ganze endete mit einem Dilemma, weil die Verkäuferfirma sich schließlich von ihrer Kaufpreisforderung die beträchtlichen Fütterungskosten für die quiekenden Schnitzzellieferanten abziehen lassen musste.

Schulmäßig listeten die Bundesrichter jetzt in ihrem Urteil auf, welche Möglichkeiten den Rechtsvertretern damals überhaupt zur Verfügung standen. Sie hätten

nämlich – nach dem alten Schuldrecht – am Kaufvertrag festhalten und hinsichtlich der Preisforderung versuchen können, in die unter Eigentumsvorbehalt gelieferten Vierbeiner zu vollstrecken. Stattdessen hätten sie aber auch vom Kontrakt zurücktreten, Vindikation und Rückabwicklung verlangen können. Die dritte Alternative: Nachfristsetzung mit Ablehnungsandrohung und sodann Schadensersatz wegen Nichterfüllung. Zur Prüfung der Handlungsvarianten müssten die jeweiligen Rechtsfolgen „miteinander und mit den Handlungszielen der Klägerin“ (also der früheren Mandantin) verglichen werden, heißt es anschließend im Urteil. Wobei agrarökonomisch kundig unterstrichen wird, dass die Herausgabe an einen Sequester bei Mastvieh „untunlich“ erscheine.

Was eine permanente examensmäßige Nachschulung bei Altmeistern des Schuldrechts wie Medicus oder Brox zu erfordern scheint, gestalten die badischen Robenträger dann aber doch halbwegs moderat aus. „Der Anwalt muss dem Mandanten nicht notwendig eine vollständige rechtliche Analyse liefern“, urteilt der Neunte Zivilsenat – „sondern allein die Hinweise, die ihm im Hinblick auf die aktuelle Situation und sein konkretes Anliegen die notwendige Entscheidungsgrundlage vermitteln“. Erscheine freilich unter mehreren Möglichkeiten eine deutlich vorteilhafter als die andere, muss der Anwalt diese auch empfehlen. Am Grundsatz des „sichersten und gefahrlosen Weges“ hat sich also nichts geändert. Für dessen Beschreitung muss der Advokat seinen mündigen Auftraggeber über etwaige Risiken aufklären, um ihm eigenverantwortliche und sachgerechte „Weichenstellungen“ zu ermöglichen.

Hinzu kommt: Je nach Art und Umfang des Mandats billigen die obersten Zivil-

richter den Rechtsberatern eine „eingeschränkte Belehrung“ zu. Gelten soll dies etwa bei besonderer Eilbedürftigkeit oder bei einem Aufwand, der außer Verhältnis zum Streitgegenstand steht. „Eine in jeder Hinsicht lückenlose Aufklärung über alle rechtlichen Zusammenhänge und Folgen trägt vor allem bei schwieriger Sach- und Rechtslage die Gefahr in sich, den Mandanten zu überfordern und ihm so den Blick auf die für die Entscheidung wichtigen Gesichtspunkte zu verstellen.“ Balsam auf gestresste Anwaltsseelen.

Beweislast beim Mandanten

Und wenn es dennoch ganz schlimm kommt, bleibt immer noch Hoffnung. So muss ein Anwaltskunde ein pflichtwidriges Verhalten seines Beraters darlegen und beweisen – „selbst soweit es dabei um negative Tatsachen geht“. Dieser darf sich im Gegenzug freilich nicht damit begnügen, eine Pflichtverletzung zu bestreiten oder ganz allgemein eine ausreichende Unterrichtung zu behaupten.

Wobei ein Rechtsratgeber nur hoffen kann, dass sich sein Klient im Ernstfall schlauer anstellt, als es in diesem Rechtsstreit das Oberlandesgericht Hamm getan hat. Jedenfalls nach Ansicht der Bundesrichter halten die Ausführungen ihrer nordrhein-westfälischen Kollegen nämlich einer rechtlichen Nachprüfung „in wesentlichen Punkten nicht stand“. Und krasser noch: „Der vom Berufungsgericht erwogene Antrag auf Erlass eines dinglichen Arrests bot von vornherein keine Aussicht auf Erfolg“ (zur Entscheidung ausführlich: BRAK-Mitt. 2007, 158).

Dr. Joachim Jahn, Frankfurt a.M.



Vergütung

Das RVG und die Rechtsschutzversicherer

Der dritte Grad: Ende der Entente Cordiale

Das RVG, dieses viel geschmähte, viel geänderte, vielfach missverständene und im Wesentlichen von niemandem wirklich geliebte Gesetz hat bekanntlich schon vor seinem Inkrafttreten bemerkenswerte Reaktionen bei den Rechtsschutzversicherern ausgelöst. So versuchte man sehr frühzeitig, weite Teile der Anwaltschaft in so genannte Rationalisierungsabkommen einzubinden, die die nicht zu leugnenden gestiegenen finanziellen Belastungen der Rechtsschutzversicherungswirtschaft mindern helfen sollten.

Der erste Grad: Die Rationalisierungsabkommen

Rechtsanwälte wurden insbesondere auf jenen Gebieten „Pauschalpreise“ und „Pauschalabrechnungen“ angesonnen, die bei rechtsschutzversicherten Mandaten eine hervorgehobene Rolle spielten und spielen: Obgleich der Abschluss solcher Rationalisierungsabkommen für die beteiligten Anwälte ersichtlich in mannigfacher Hinsicht einen klaren Berufsrechtsverstoß mit sich brachte (vgl. etwa die Regelungen zu den Verteidigergebühren bei Bußgeldsachen und bei Strafsachen im Verkehrsrecht) wird man wohl festzustellen haben, dass ein nicht völlig unbedeutender Anteil der deutschen Anwaltschaft solch unmoralischen Angeboten folgte.

Unternommen wurde von der Anwaltschaft nichts, zum einen, weil man den Sachverhalt im Einzelfall nicht beweisen konnte, und zum anderen, weil man sich wohl der Hoffnung hingab, dass Zeit und der Markt alles richten werden, dass sich die Versicherungswirtschaft – ebenso wie die Anwälte – mit dem RVG wohl zu arrangieren lernen würde.

Dass dies ein großer und sicherlich nicht der letzte große Irrtum von Rechts-

anwälten war, zeigten und zeigen die Jahre nach dem 1. Juli 2004.

Der zweite Grad: RVG wird ignoriert oder „missverstanden“

Zwischen der Anwaltschaft und der Versicherungswirtschaft – und zwar nicht nur der Rechtsschutzversicherungswirtschaft – kam es zu Kleinkriegen und Scharmützeln, wie man sie bislang für nicht möglich gehalten hätte. Praktisch jede anwaltliche Kostenrechnung wurde thematisiert und zum Gegenstand von willkürlichen Kürzungen gemacht. Hierbei beließ man es nicht dabei, ständig die in Rechnung gestellte Geschäftsgebühr zu kürzen und den Anwendungsbereich der Terminsgebühr zu negieren, sondern man verstieg sich auch darauf, anwaltliche Arbeitsweise beeinflussen und das unbedingt notwendige Vertrauensverhältnis zwischen Rechtsanwalt und Mandant – meistens störend – begleiten zu wollen.

Und derartige Aktivitäten, die dem gesetzgeberischen Willen (Entlastung der Gerichte) eindeutig zuwiderliefen, fanden bei dem einen oder anderen Gericht auch willfährige Helfer. Jedenfalls waren Amtsgerichte wie Landgerichte und selbst Oberlandesgerichte von Nürnberg über Herne bis Berlin bereit, mit teilweise abenteuerlichen Begründungen und wahrer Verbalakrobatik Gebührenkürzungen vorzunehmen, die weniger mit dem Gesetzestext als mit ideologischen oder ökonomischen Betrachtungen erklärt werden konnten. Es bedurfte mehrerer Jahre und der tatkräftigen Hilfe des BGH, um solchen – von der Versicherungswirtschaft natürlich lauthals bejubelten – Entscheidungen Einhalt zu geben.

Diese wohlthuenden Entscheidungen des BGH mögen mit dazu beigetragen haben,

dass die Rechtsschutzversicherungswirtschaft in jüngster Zeit nun endgültig das gemeinsame Boot verlässt, in dem man sich über Jahrzehnte hinweg – übrigens zum Wohle des rechtsschutzversicherten Mandanten – eingefunden und arrangiert hatte.

Wohl wahr, auch vor Einführung des RVG kam es immer wieder im Einzelfall zu unterschiedlichen Auffassungen und auch gerichtlichen Auseinandersetzungen zwischen Anwälten und den Rechtsschutzversicherungsgesellschaften über das eine oder andere Gebührenproblem. Solche Fälle waren aber eher die Ausnahme und jedenfalls nicht geeignet, das grundsätzlich gute Verhältnis zwischen Versicherungswirtschaft und Anwaltschaft ernsthaft zu gefährden, das von dem richtigen Gedanken beseelt war, dass die eine Seite ohne die andere nicht konnte. Ähnlich dem Verhältnis zwischen England und Frankreich zu Anfang des 20. Jahrhunderts pflegte man eine Entente cordiale, also ein herzliches Einvernehmen, gewissermaßen getragen von dem gegenseitigen Versprechen, alle Fragen in freundschaftlichem Geist zu lösen. Hierbei waren sich die Rechtsschutzversicherungen aber bewusst, dass nur eine kompetente, starke und von wirtschaftlichen Existenzfragen weitestgehend freie Anwaltschaft eine ökonomisch tragbare, gleichzeitig aber auch noch attraktive Prämiengestaltung gewährleisten würde, während die Rechtsanwälte dankbar dafür waren und auch sein durften, dass das Klientel finanziell in die Lage versetzt wurde, die anwaltliche Leistung auch honorieren zu können.

Diese Entente cordiale bot also viele Jahre hinweg beiden Seiten erhebliche Vorteile, die dadurch noch gesteigert wurden, dass man sich wechselseitig im Allgemeinen mit Empfehlungen bedachte.

Während Rechtsanwälte – übrigens auch heute noch – fast jeden nicht rechtsschutz-

versicherten Fall zum Anlass nehmen, dem Auftraggeber die erheblichen Vorteile einer Rechtsschutzversicherung vor Augen zu führen und sich damit als die vielleicht überzeugendsten – und preiswertesten – „Versicherungsmakler“ betätigen, pflegten Versicherungsgesellschaften die Notwendigkeit des Deckungsschutzes mit den Kosten des Verfahrens einerseits aber auch der Notwendigkeit der kompetenten anwaltlichen Beratung andererseits überzeugend zu begründen.

Bei dieser bewährten Handhabung gab es praktisch auf beiden Seiten nur Gewinner und als Dritten im Bunde konnte man den Rechtsschutzversicherungsnehmer bezeichnen, der für eine überschaubare Prämie die Sicherheit hatte, für fast jedes Rechtsgebiet einen kompetenten Berater in Anspruch nehmen zu können.

Eine, wenn nicht die tragende Säule der Entente cordiale war die so genannte freie Anwaltswahl, die selbstverständlich auch heute noch in den ARB und in § 158 m Abs. 1 VVG verankert ist. Diese grundsätzliche Rechtslage, an der sich auch heute nichts geändert hat, hinderte die Rechtsschutzversicherer natürlich nicht, im Einzelfall und auf Nachfrage einen bestimmten Rechtsanwalt zu empfehlen. Vielmehr hat der Versicherungsnehmer hierauf sogar einen Anspruch gegen den Versicherer, wenn er eine entsprechende Bitte äußert.

Über Jahrzehnte hinweg war aber die freie Anwaltswahl der kategorische Imperativ, dem sich die Versicherungswirtschaft verpflichtet fühlte. Nur bei entsprechenden ausdrücklichen Nachfragen des Mandanten sprach man die gewünschte Empfehlung aus. Man sprach dann von den so genannten freien Mandaten, die man der einen oder anderen Kanzlei zuführen könne. Dieser Art „political correctness“ fühlte man sich derart verbunden, dass vor einigen Jahren schon die Klage erhoben wurde, es gebe kaum noch freie Mandate, die für Empfehlungen offen seien, weil durch die zahlenmäßige Zunahme in der Anwaltschaft fast jeder Versicherungsnehmer relativ problemlos auf eigene Initiative hin einen Anwalt finde und – ohne Hilfe des Versicherers – mandatiere.

Der dritte Grad: Ende der Entente Cordiale

Das RVG hat nun offensichtlich das große Umdenken gebracht: Die Versicherungswirtschaft ist bereit für den „dritten Grad“ und verabschiedet sich lauthals

und mit unter Umständen verheerenden Konsequenzen aus der so wohl gepflegten Entente cordiale.

Die zu Recht viel gescholtene Rechtsprechung des BGH zu den Telefonhotlines, wird zum Anlass und zur Rechtfertigung genommen, die freie Anwaltswahl des Versicherungsnehmers von der Regel in die Ausnahme zu befördern. Mit großem wirtschaftlichen Aufwand werden Mandate über Telefonhotlines kanalisiert und bestimmten genehmen Kanzleien zugeführt. Es bedarf wenig Phantasie, um sich vorzustellen, zu welchen Bedingungen die in einer Art riesigem Callcenter organisierten Rechtsanwälte sich bei derartigen telefonischen Ratserteilungen verdingen.

Auch hier dürfte die Rechtsprechung – leider auch der BGH – mit wenig Weitsicht und wenig Gespür für drohende Konsequenzen Hilfestellung geleistet haben und noch leisten. Hat doch beispielsweise das LG Bremen schon Ende der neunziger Jahre die bemerkenswerte Feststellung getroffen, dass ein Rechtsanwalt, der die Empfehlung einer Rechtsschutzversicherung duldet, nicht gegen § 43b BRAO verstoße, wenn der Empfehlung keine sachfremden Motive zugrunde liegen, wobei das Bestehen einer zulässigen Gebührenvereinbarung für die Annahme sachfremder Motive nicht ausreicht.

Aus gutem Grunde wird den Rechtsanwaltskammern inzwischen keinerlei Auskunft mehr darüber erteilt, zu welchen Konditionen empfohlene Rechtsanwälte hier tätig werden, noch weniger werden sie darüber im Detail informiert, wie die Telefondienste der ratgebenden Anwälte vom Versicherer honoriert werden. Wie jedenfalls Gebührenvereinbarungen zwischen Rechtsschutzversicherern und Anwälten aussehen, ist bekannt und dass hierdurch – jedenfalls meistens – gegen geltendes Berufsrecht verstoßen wird, ist offensichtlich.

Für die Versicherungswirtschaft dürfte der Angriff auf die freie Anwaltswahl – kurzfristig betrachtet – aufgehen: Es ist allgemein bekannt, dass sich marktschreierische Angebote, die sich über einen geringen Preis oder gar Nulltarif definieren, großer Beliebtheit erfreuen. Die Preisdumping-Angebote einiger Kanzleien auf dem Beratungsmarkt seit dem 1. Juli 2006 sprechen eine deutliche Sprache. Es ist ebenso bekannt, dass Bequemlichkeit in unserer Wohlstandsgesellschaft groß geschrieben wird und dass es eher unwahrscheinlich ist, dass ein rechtsuchender Bürger sich nochmals auf Anwaltsuche begibt, wenn der erste Kontakt über den Rechtsschutzversicherer hergestellt und nicht völlig

katastrophal verlaufen ist. Damit lässt sich dann drittens feststellen, dass das Mandat – vom Rechtsschutzversicherer gekonnt kanalisiert – dem Rechtsanwalt verbleibt, der zu – für den Versicherer – kommoden Bedingungen anschließend abrechnet.

Bis der Rechtsschutzversicherer dann irgendwann einmal gemerkt hat, dass billige Berater nicht unbedingt preiswerter sind als solche, die im wahrsten Sinne des Wortes ihren Preis wert sind, werden sich zahlreiche unabhängige und bislang erfolgreiche Kanzleien wirtschaftlich vom Markt verabschiedet haben und das Feld jenen überlassen, die sich über den Preis verkaufen. Dass dies nicht ohne Einfluss auf Angebot und Qualität der anwaltlichen Leistung haben wird, liegt auf der Hand.

Auf der Strecke bleiben wird letztendlich – neben vielen Kolleginnen und Kollegen – der rechtsuchende Bürger und Verbraucher, der für sich dann nur noch auf Anwälte stoßen wird, die mehr oder weniger am Tropf von Versicherungskonzernen hängen.

Für Letztere wird es wiederum unumgänglich sein, so viele Mandate wie möglich in überschaubaren Zeiträumen abzuarbeiten, um buchstäblich „über die Masse“ ein wirtschaftlich noch erträgliches Einkommen zu erzielen.

Was ist zu tun ?

In erster Linie sind die großen Verbände und Interessenvertreter der Anwaltschaft nun endlich aufgerufen, auf „diplomatischem Wege“ mit der Versicherungswirtschaft die Entente cordiale wiederherzustellen oder zumindest solches zu versuchen.

Sollten derartige Versuche tatsächlich scheitern, obgleich die gemeinsamen Interessen zahlreicher sind als jene, die einander zuwiderlaufen, muss über einen Gedanken nachgedacht werden, den der DAV in einem ersten Schritt mit der AdvoCard im Sinne gehabt haben mag: Die Anwaltschaft und ihre Organisationen sollten überlegen, ob sie das Rechtsschutzversicherungsgeschäft nicht stärker beeinflussen oder gar selbst übernehmen können. Dies wäre sicherlich ein gewaltiger Kraftakt, den zu stemmen sich aber lohnen würde, wenn die Rechtsschutzversicherungswirtschaft ihren Konfrontationskurs weiter aufrecht erhalten sollte.

Ein Abschied von der freien Anwaltswahl ist jedenfalls nicht akzeptabel. Weder für die Anwaltschaft und noch weniger für den rechtsuchenden Bürger.

RAuN Herbert P. Schons, Duisburg



BRAK-Initiative

Riesen, Zwerge, Zaubertrank

Managen Sie Ihre Kanzlei im Anwaltsmarkt!

Ja, ich weiß: „Anwälte sind Freiberufler! Wir lassen uns nicht wie in amerikanischen ‚Firms‘ ‚managen‘.“
Honorig, aber spähen Sie mal, was hinter Ihrem Tellerrand hervorlugt.

Riesen

Von den größten 20 Kanzleien Deutschlands sind genau die Hälfte keine „deutschen“ Kanzleien mehr, sondern im Superfusionsjahr 2000 oder wenig später mit britischen oder amerikanischen Kanzleien fusioniert. Die erfolgreichsten von ihnen arbeiten seitdem vollintegriert, also nicht mit einer Standort-Profitcenter-Struktur, deren Grundform das einzelkämpferische Auslaufmodell Bürogemeinschaft ist.

Diese „Firms“ werden gemanagt, entweder durch Gremien oder von der Mandatsarbeit weitgehend freigestellte Managing-Partner, die auf Zeit gewählt sind oder, das ist das neueste, echte nichtanwaltliche „Fremd-Geschäftsführer“.

Zwerge

Klipp und klar: Der Anwaltsmarkt spaltet sich unumkehrbar in Gewinner und Verlierer. Das betrifft alle, besonders die zur Zeit am meisten gefährdeten Kanzleitypen Kleinkanzleien und nichtspezialisierte Einzelkämpfer.

Im Segment der Unternehmensmandate verdrängt der Markt von oben nach unten: Großkanzleien akquirieren den mittelgroßen Regionalkanzleien bis zu 50 Anwälten die lukrativsten gewerblichen Mandanten weg. Mittelgroße bedienen sich dann im lokalen Revier der Kleinkanzleien. Für sie und für Einzelkämpfer ohne Spezialisierung bleibt bald nur noch die überwiegend zahlungsunwillige Privatklientel übrig, die immer öfter an

der Klippe der Verbraucherinsolvenz schwankt.

Die Großkanzleien reiten nicht auf schnelleren Hexenbesen als die kleinen, aber die erfolgreichsten kochen eben doch nicht nur mit Wasser ihre Elixiere, sie brauen den Trank strategisch und systematisch – sie managen.

Zaubertrank

Das können Zwerge von Riesen lernen: Die Mixturen sollten Basis-Ingredienzien und Gewürze enthalten. Damit der Zaubertrank erfolgreichen Kanzlei-managements im Topf gluckert und das Gebräu auch mundet, nehme man als Basis und in dieser Reihenfolge: Kanzleikultur, Wissensmanagement und Personalentwicklung.

- Kümmern Sie sich um eine moderne, teamorientierte Kanzleikultur. Das ist kein Schnick-Schnack, sondern nach meinen Erfahrungen als Kanzleiberater der entscheidende Erfolgsfaktor! Die älteren Kollegen müssen begreifen, dass sie die Kanzlei auf ihr Ausscheiden vorbereiten müssen, um nicht verbrannte Erde zu hinterlassen. Die jüngeren müssen Verantwortung übernehmen und auch darauf drängen. Werden Sie endlich ein wirkliches Team! Wie das geht, haben wir im Sommermärchen letztes Jahr erlebt.
- Nur konsequentes Wissensmanagement wird in den nächsten Jahren Erfolg garantieren! Ihre Datenbank, die Sie hoffentlich bald anschaffen, sollte unterscheiden in juristisches Wissen, Kanzleiorganisatorisches Wissen und Mandantenwissen. Machen Sie sich klar: Ihr juristisches Wissen ist Ihr Hauptprodukt! Und Jura gibt es heute an jeder Ecke, nicht nur von Anwälten. Sie verkaufen wissensbasierte Dienstleistungen, ignorieren Sie Ihre Verkaufsschlager nicht und bereinigen Sie

dringend Ihr Portfolio um Ladenhüter!

- Personalentwicklung kommt als nächstes in den Topf: Qualifizieren Sie Ihre Greenhörer durch Fachanwaltsausbildungen. Es gibt heute schon 19 verschiedene und deshalb darf wirklich keiner der jüngeren mehr am Gestade einer einsamen Generalisten-Insel stranden! Der anwaltliche Alleskönner ist unwiederbringlich tot.
 - Controlling heißt steuern, nicht kontrollieren. Unverzichtbare Zutat des Kanzleimanagements! Das muss Ihre Finanzbuchhaltung mindestens hergeben: Umsatz und Kosten gesamt, pro Mandat, pro Rechtsgebiet. Seien Sie streng: Wenn Strafrecht Ihr schwächstes Rechtsgebiet ist, sollten Sie das Dezernat schließen! Die Zukunft gehört sowieso Strafrechts-Boutiquen, die es in jedem Sprengel geben wird. Planen Sie zum Jahresende Umsätze und Gewinn realistisch und evaluieren Sie selbstkritisch Ihre Ergebnisse!
 - Organisation und Qualitätssicherung sind Gewürz-Prisen gegenüber strategischen Management-Entscheidungen. Ein für allemal: Wenn Sie Probleme in der Ablauforganisation haben, schreiben Sie endlich ein Organisations-Handbuch! Das kostet Sie oder einen externen Kanzleiberater maximal zwei Wochen Arbeit und hilft Ihnen im Tagesgeschäft enorm. Dazu brauchen Sie keine teure Zertifizierung, deren Werbewert gegen Null tendiert. Mehr Kochrezepte gibt es demnächst, wenn der BRAK-Leitfaden „Kanzleiführung und Qualitätssicherung“ erscheint. Unbedingt bestellen, gehört in jede moderne Destillerie!
- Das Feuer unterm Kessel müssen Sie selbst anfachen, aber dann: Wohl bekomm's!

**RA Dr. Volker Tausch, Bonn
Kanzleiberatung VerMont**

Anwälte – mit Recht im Markt



Leitfaden Kanzleiführung & Qualitätssicherung **NEU**

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*.



Wörterbuch für Ihren Anwaltsbesuch

Mandantenfreundlich erklärt das Wörterbuch ca. 130 grundlegende Rechtsbegriffe und vermittelt Wissenswertes rund um den Anwaltsbesuch. Zum Verschenken an Ihre Mandanten. 64 Seiten, etwa DIN A6.

Anzahl: _____ Stückpreis 2 Euro*.



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*.



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*.



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*.



Broschüre „Ihr Anwaltsbesuch“

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

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



Mandantenflyer

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

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



Thesen zu Vergütungsvereinbarungen

(BRAK-Information Heft 5)

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

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

Bestellformular faxen an: 030 /284939-11 (BRAK)

* Schutzgebühr jeweils zzgl. MwSt. und Versand.

Hiermit bestelle ich die eingetragene Anzahl an Publikationen.

Titel: _____ Name: _____ Vorname: _____

Ja, ich möchte per Mail über aktuelle Schritte der Initiative informiert werden.

Meine Mailadresse lautet: _____

Mit der Speicherung meiner Daten zu diesem Zweck bin ich einverstanden.
Diesen Service kann ich jederzeit für die Zukunft widerrufen.

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

Kanzleistempel



Die Immobilie des Anwalts

Steuerliche Merkposten

Steuern

Die Immobilie des Anwalts gibt es nicht. Vielmehr gibt es beliebig viele Sachverhalte, in denen die Immobilie aus steuerlicher Sicht für den Anwalt relevant ist.

Die Kanzleiräume

Die Kanzleiräume (in der eigenen Immobilie) stellen Betriebsvermögen der freiberuflichen Tätigkeit dar. Diese Zuordnung hat zur Folge, dass Veräußerungsgewinne (wie auch -verluste) als Teil der anwaltlichen Tätigkeit erfasst werden. Veräußerungsgewinne im Privatvermögen sind dagegen nur steuerpflichtig, wenn die Immobilie innerhalb von zehn Jahren an- und verkauft wird (Spekulationsgeschäft), oder wenn sie einem gewerblichen Grundstückshandel des Anwalts zuzuordnen ist.

Liegt Betriebsvermögen vor, wird eine Steuerpflicht nicht nur durch Veräußerungen ausgelöst, sondern z.B. auch durch Entnahmen. Eine Entnahme, die die Wertsteigerungen der Immobilie im Betriebsvermögen erfasst, liegt vor, wenn die Immobilie in das Privatvermögen überführt wird. Eine solche Entnahme kann auch steuerlich „unbeabsichtigt“ erfolgen. Dies kann bei Einstellung der anwaltlichen Tätigkeit geschehen; oder dadurch, dass die Immobilie auf den Ehegatten oder die Kinder übertragen wird.

Wertsteigerungen sind auch dann im Betriebsvermögen zu erfassen, wenn die Immobilie im Eigentum eines Sozius steht, und die Kanzleiräume der gemeinschaftlichen Kanzlei zur Nutzung überlassen werden („Sonderbetriebsvermögen“). Wertsteigerungen im Sonderbetriebsvermögen sind dem Anwalts-Gesellschafter zuzurechnen, der Eigentümer der Immobilie ist.

Wenn die Kanzleiräume einer Rechtsanwalts-Kapitalgesellschaft, die selbst kör-

perschaftsteuerpflichtig ist, überlassen werden, kann bei einer „Betriebsaufspaltung“ aus steuerlicher Sicht ebenfalls Betriebsvermögen des Anwalts-Gesellschafters vorliegen, der z.B. die Kanzleiräume an die Anwalts-GmbH/-AG vermietet.

Wertsteigerungen (und steuerpflichtiger Veräußerungsgewinn) bei Aufgabe der Immobilie sind der Regelfall. Steuerlich sind nicht nur reale Wertsteigerungen, sondern auch inflationsbedingte Werterhöhungen und Abschreibungen zu berücksichtigen. Die Steuerpflicht lässt sich vermeiden, wenn die Kanzleiräume durch den nicht berufszugehörigen Anwalts-Ehegatten vermietet werden. Dieser erzielt Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung. Er kann die Wertsteigerungen der Immobilie nach Ablauf der Spekulationsfrist von zehn Jahren im Regelfall ertragsteuerfrei realisieren.

Das private Wohnhaus (mit Arbeitszimmer)

Das private Wohnhaus ist ertragsteuerlich „neutral“; es dient aus steuerlicher Sicht nicht der Erzielung von Einkünften. Dies kann anders sein, wenn das private Wohnhaus auch der Ausübung der Anwaltstätigkeit dient. Soweit das Arbeitszimmer der Anwaltstätigkeit dient, wird steuerlich insoweit Betriebsvermögen begründet. Ertragsteuerlich wird nämlich die private Immobilie bei teilweiser beruflicher Nutzung nicht als ein Wirtschaftsgut angesehen, sondern vielmehr in mehrere Wirtschaftsgüter aufgeteilt. Damit entsteht im privaten Wohnhaus steuerlich sowohl ein Wirtschaftsgut „privat genutzter Teil“, als auch ein Wirtschaftsgut „betrieblich (anwaltlich) genutzter Teil“.

Diese Konsequenz kann umso schmerzlicher sein, als die Aufwendungen für ein

Arbeitszimmer ab 2007 nur noch abzugsfähig sind, wenn das Arbeitszimmer den Mittelpunkt der gesamten betrieblichen und beruflichen Tätigkeit bildet.

Die Immobilie als Vermögensanlage

Der Anwalt, der nachhaltig die ihm – nach Steuern – verbliebenen Erträge sichern will, muss sich mit der Immobilie als Vermögens- und Kapitalanlage beschäftigen.

An Dritte vermietete Immobilien stellen Privatvermögen dar und führen zu Einkünften aus Vermietung und Verpachtung. Es liegt keine betriebliche Nutzung vor. Verluste aus V + V können mit den Einkünften aus freiberuflicher Anwaltstätigkeit verrechnet werden. Die Verrechnung kann beschränkt sein, wenn Steuerstundungsmodelle vorliegen, oder aber eine Haftungsbeschränkung über die eine beschränkt haftende Personengesellschaft vorliegt. Steuerliche – aber nicht wirtschaftliche – Verluste können z.B. durch die Inanspruchnahme von Abschreibungsvergünstigungen – etwa im Bereich des Denkmalschutzes – entstehen.

Bei der Vermögensnachfolge ist die bisherige günstige Bewertung von Immobilien unter Erbschaft- und schenkungsteuerlichen Gesichtspunkten zu überprüfen. Die „neue“ Regelung zur Bewertung von Grundstücken, die nach den Vorgaben des BVerfG im Jahre 2008 in Kraft treten muss, steht noch aus. Es ist zu erwarten, dass die Übertragung von Immobilien zu höheren Bemessungsgrundlagen führen wird (die sich am Ertragswert orientieren).

RA/FAStR Dr. Joachim Borggräfe /
RA/StB/FAStR Dr. Andreas Striegel,
Frankfurt a.M.

DAI eröffnet drittes Ausbildungs-Center

Neuer Standort im Rhein-Main-Gebiet



DAI aktuell

Wenn im Oktober dieses Jahres das Deutsche Anwaltsinstitut in Heusenstamm bei Frankfurt seinen Neubau im nunmehr dritten Ausbildungs-Center-Standort einweihen wird, steht den Rechtsanwälten eine nach den modernsten Erkenntnissen erbaute juristische Fortbildungsstätte zur Verfügung.

Zentraler Standort

Der Beschluss, das neue Zentrum in aller nächster Nachbarschaft zur Mainmetropole anzusiedeln, kam nicht von ungefähr: Mit einem Rechtsanwalt auf je 300 Einwohner zählt das Ballungszentrum Frankfurt und sein Umland zu den Regionen mit der höchsten Anwaltsdichte. Schon allein deshalb bot sich das Rhein-Main-Gebiet als Favorit für ein neu zu erbauendes Fortbildungs- und Kompetenzzentrum an. Ab Herbst 2007 können in Heusenstamm jährlich mehr als 6000 Teilnehmer an mehr als 200 Veranstaltungstagen ihre juristische Fortbildung durchführen.

Von allen vorgeschlagenen Standorten waren zusammengenommen die Bedingungen für ein neues DAI-Ausbildungs-Center in Heusenstamm am günstigsten: Umgeben von Wiesen und Wäldern und attraktiven Naherholungsgebieten und trotzdem in kürzester Entfernung zu Frankfurt, außerdem problemlos zu erreichen mit Auto, Bahn und Flugzeug, bietet die Stadt einen idealen Hintergrund zur Fortbildung einer anspruchsvollen und hochmobilen Berufsgruppe. Das Grundstück an der Levi-Strauss-Allee erfüllt von seiner Lage alle Voraussetzungen, um die 50jährige Erfahrung des DAI in der juristischen Weiterbildung in einem für diese Zwecke maßgeschneiderten Ausbildungs- und Kompetenzzentrum zu verwirklichen.

Moderner Tagungskomfort

In der Tat wurden bereits früh in der Planungsphase die wichtigsten Parameter entwickelt: Eine zweigeschossige Bauweise ermöglicht eine großzügige Raumaufteilung zwischen dem Veranstaltungsbereich im Obergeschoss und dem Foyerbereich im Erdgeschoss. Der Veranstaltungsbereich besteht aus drei schallisolierten Veranstaltungsräumen mit lichten Fensterfronten, die bei Bedarf in zwei oder sogar zu einem Raum zusammengeschlossen werden können. Insgesamt können bei Großveranstaltungen bis zu 250 Teilnehmer im großen Veranstaltungssaal Platz finden. Der Veranstaltungsbereich ist mit modernster Veranstaltungstechnik, die Internet und Videovorführungen einschließt, und einer modernen Klimatisierung ausgestattet und bietet so eine effiziente und störungsfreie Lernatmosphäre. Genügend Tische für alle zum Essen, ein überdachtes Atrium für den Pausenaufenthalt im Freien und ein eigener Parkplatz direkt neben dem Gebäude für die ersten 110 Fahrzeuge sorgen für einen vom Anfang bis zum Ende stressfreien Fortbildungstag. Geschultes DAI-Tagungspersonal, eigene Veranstaltungstechnik und eine fest eingerichtete Tagungs-Infrastruktur sorgen für einen reibungslosen und komfortablen Veranstaltungsablauf.

Veranstaltungsprogramm

In dem Ausbildungs-Center werden Veranstaltungen aus allen Fachinstituten des DAI stattfinden und alle Fachlehrgänge in regelmäßigen Abständen durchgeführt. Neben weiteren Einführungsveranstaltungen für junge Anwälte finden Praktiker- und Aussprachetagen zur anwaltlichen Beratungs- und Gestaltungspraxis, Work-

shops, aktuelle Tagesveranstaltungen zu neuesten Entwicklungen in Gesetzgebung und Rechtsprechung sowie auch die zentralen Jahresarbeitstagungen statt.

Das Ausbildungs-Center wird voraussichtlich Mitte November 2007 feierlich eröffnet. Ein Tag der offenen Tür mit „Probenvorträgen“ zu praxisrelevanten Themen wird die Gelegenheit bieten, in das neue Ausbildungs-Center hineinzuschnuppern.

RAin Dr. Katja Mihm, Bochum
Geschäftsführerin des DAI,
Leiterin des Fachinstituts
für junge Anwälte

Ausbildungcenter Heusenstamm bei Frankfurt: Fachlehrgänge

Arbeitsrecht

ab 21.1.2008

Familienrecht

ab 28.1.2008

Handels- und Gesellschaftsrecht

ab 17.1.2008

Insolvenzrecht

ab 4.2.2008

Steuerrecht

ab 31.3.2008

Verwaltungsrecht

ab 14.1.2008



Zum Schluss

Anwaltsgebäck

Heute backen wir uns einen Rechtsanwalt, wie ihn schon Großmutter gebacken hat und wie er uns am besten schmeckt. Um einen schmackhaften Rechtsanwalt zu backen, benötigen wir nicht viele, aber erlesene Ingredienzien, einen langen Atem und etwas Geduld. Rechtsanwältchen backen, das hat schon Großmutter gewusst, ist die leichteste Sache der Welt, aber ein exquisiter Rechtsanwalt entsteht nur mit Geduld und Spucke. Welche Zutaten werden benötigt? Wer schon einmal einen Rechtsanwalt gegessen hat, der weiß, dass er überwiegend aus hochwertigem Papier besteht, natürlich nicht aus beliebigem Papier, sondern aus bedrucktem Papier, und natürlich nicht aus willkürlich bedrucktem Papier, sondern hübsch bedruckt mit Normen aller Art, beispielsweise des Erb-, des Familien-, des Straf-, des Bau- oder des Verfassungsrechts. Die Auswahl des Papiers bleibt ganz Neigung und Bedürfnis des Bäckers überlassen, denn in der Backstube gilt selbstverständlich der Grundsatz der freien Wahl des Anwaltpapiers. So wichtig aber die sorgfältige Auswahl des richtigen Papiers auch ist, geschmacksentscheidend ist der nächste Schritt – die Zubereitung der Lauge, in die das Papier eingelegt wird. Woraus besteht sie? Großmutter hat nie etwas anderes verwendet als eine Spezialmischung aus dem Hause „Günstig 100“, ein Traditionsprodukt, das sich bis heute im Markt behauptet. Zwar gelingt mit dieser Mischung im Durchschnitt nur jeder zehnte Rechtsanwalt, der aber schmeckt unvergleichlich.

Ist das Papier gut eingeweicht, nehmen wir es aus der Lauge und kneten es zu einer Form, die unseren Vorstellungen von einem ansehnlichen Rechtsanwalt entspricht. Ästhetik und Phantasie des Bäckers sind hier im Prinzip keine Grenzen gesetzt, doch

Achtung: Noch nie ist vergessen worden, dem Anwalt Beine zu machen – und das ist gut so! –, immer wieder aber wird gerne übersehen, dass das beste Anwaltpapier und die beste Lauge nichts helfen, wenn vergessen wird, dem Anwalt vor (!) dem Backen ein Rückgrat einzuziehen. Deshalb sei hier noch einmal ausdrücklich daran erinnert: Gönnen wir unserem Rechtsanwalt ein stabiles Rückgrat. Anderenfalls ist damit zu rechnen, dass er schon vor Verzehr zusammenbricht und sich bereits auf dem Backblech verkrümmelt.

Nun treten wir in die entscheidende Phase des Anwaltbackens ein. Sie beginnt mit der Formung der Ohren. Bis heute findet der Irrtum weiteste Verbreitung, wonach ein markanter Kopf, eine spitze Zunge oder gar eine in allen Windverhältnissen sich bewährende Nase das A und O des wohlgerateten Anwalts seien. Doch entscheidend sind, wie jeder erfahrene Anwaltsbäcker weiß, die Ohren. Wenn die Augen das Fenster der Seele sind, dann sind die Ohren ihre Haustür, also der Empfang. Mit den Augen sieht die Anwaltsseele in die Welt des Rechts, aber nur dank der Ohren versteht sie, was sie sieht. Alles kommt also darauf an, den Anwalt mit angemessen großen Ohren auszustatten. Die Entscheidung über die richtige Größe sollte der Bäcker an dieser Stelle nicht seinem ästhetischen Empfinden überlassen, sondern ganz auf das praktische Erfordernis, die Funktionalität abstellen. Es gilt die Faustregel: Nur ein großes Anwaltsohr ist auch ein offenes Anwaltsohr. Sind die Ohren geformt und am Kopf des Anwalts sorgfältig befestigt, liegt vor uns ein leidlich gestalteter Klumpen, aus dem sich theoretisch allerdings auch ein Busfahrer, ein Sachbearbeiter oder – falls wir das Rückgrat doch vergessen haben sollten – ein Politiker herausbacken

ließe. Hier setzt der eigentliche Schöpfungsakt des Anwaltbackens ein: Erst unser ins große Ohr gehauchte Odem wird den papiernen Golem zum Anwalt nach unserem Wunsch und Willen formen. Spätestens jetzt sollten wir also wissen, welchen Anwalt wir denn gerne hätten. Das muss zwar jeder für selbst entscheiden. Doch hat sich schon zu Großmutterns Zeiten eine Formel herausgebildet, die sich seitdem uneingeschränkt als Erfolgsformel beim Anwaltbacken bewährt. Wer sich seinen Anwalt backt, spitze die Lippen und hauche die Worte ins große Anwaltsohr: „Sei immer aufrecht wie ein Baum und verschlagen wie die Schlange, vermeide die Rabulistik, denn sie ist verächtlich, und bediene dich ihrer, denn sie ist nützlich, sei sensibel, soweit es mich betrifft, und stur und eisern und brachial, wenn's mir hilft, sei gründlich und genau, denn du dienst der Gerechtigkeit, lasse Fünfe je nach Bedarf, also nach meinem Bedarf, ruhig gerade sein, denn man soll es nicht übertreiben, nicht mit der Gerechtigkeit, also auch nicht mit der Genauigkeit, sei ein Anwalt des Rechts, sei mein Diener.“ Wie gesagt: Schon Großmutter hat sich so ihren Anwalt gebacken.

Nun noch das Backwerk in den vorgeheizten Ofen schieben, herausnehmen, sobald der Anwalt knusprig ist, und abkühlen lassen. Wir servieren ihn frisch, je nach Lust und Laune hübsch verziert mit Puderzucker. Guten Appetit!

Christian Bommarius, Berlin

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