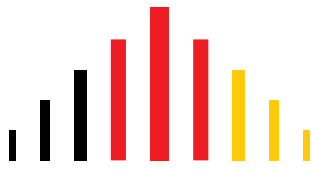


BRAKMagazin



Herausgeber

BUNDESRECHTSANWALTSKAMMER

Ausgabe 3/2009

15. Juni 2009

Ombudsmann der Anwaltschaft

Die Bundesjustizministerin im Interview

Ausstellung „Anwalt ohne Recht“ in London

BRAK-Initiative ausgewertet

Strategische Rechtskommunikation

Im Gerichtshof der öffentlichen Meinung

„Standardwerk und Klassiker.“

Der große Erfolg dieses Handbuchs beruht auf seinem besonderen Konzept. Es behandelt das gesamte Mietrecht aus der Anwaltperspektive und orientiert sich dabei konsequent am typischen Gang des Mandats.

Vom ersten Gespräch bis zur Gebührenabrechnung wird Ihnen alles an die Hand gegeben, was Sie brauchen, um die Interessen Ihrer Klientel optimal durchzusetzen. In materieller wie in prozessualer Hinsicht. Ob als Vermieter- oder Mieteranwalt.

Umfassend kommentierte Checklisten verhindern, dass Sie in rechtlicher oder tatsächlicher Hinsicht etwas vergessen oder übersehen. Musterformulierungen helfen Ihnen, optimale Vertragsgestaltungen zu entwickeln. Komplexe Zusammen-



Lützenkirchen (Hrsg.) **Anwalts-Handbuch Mietrecht**
Herausgegeben von RA Dr. Klaus Lützenkirchen.
Bearbeitet von 13 erfahrenen Praktikern im Mietrecht.
3. Auflage 2007, 2.584 Seiten Lexikonformat, gbd.
129,- €. ISBN 978-3-504-18049-2

hänge werden mit anschaulichen Beispielen verdeutlicht. Tabellen in ABC-Form erleichtern Ihnen den Umgang mit der ausufernden Kasuistik. Und es gibt wieder jede Menge Tipps der praxiserfahrenen Autoren zur jeweils richtigen Strategie und Taktik.

Das Werk wurde grundlegend überarbeitet, um den für die Mietrechtspraxis wichtigen Änderungen gerecht zu werden.

„Bereits in der 3. Auflage erschienen, entwickelt sich das Anwalts-Handbuch Mietrecht mehr und mehr zu einem Standardwerk und Klassiker unter den immer zahlreicher werdenden mietrechtlichen Titeln.“

RA Hubertus Mattern in AdVoice 3/07

Leseprobe? www.otto-schmidt.de

----- **Bestellschein** ausfüllen und faxen **(02 21) 9 37 38-943** ----- ✂

☒ Ja, ich bestelle mit 14-tägigem Rückgaberecht Lützenkirchen (Hrsg.) **Anwalts-Handbuch Mietrecht 3. Auflage**, gbd. 129,- € plus Versandkosten. ISBN 978-3-504-18049-2

Name _____ Straße _____ PLZ _____ Ort _____

Telefon _____ Fax _____ Datum _____ Unterschrift _____ 1/09

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

Schlichtungsstelle der Anwaltschaft

Ombudsmann bei der BRAK



Editorial

Wenn zwei sich streiten, freut sich der Dritte - so heißt es. In vielen Fällen können Konflikte aber auch einer für beide Streitenden einvernehmlichen Lösung zugeführt werden. Einen Ansatzpunkt bietet die Überlegung, rechtliche Auseinandersetzungen nicht in jedem Fall vor den ordentlichen Gerichten auszutragen. Denken wir an einen unparteiischen Schiedsmann, so fällt uns in erster Linie die Institution des Ombudsmannes ein. Sein Amt ermöglicht es ihm, Streitfälle in verschiedensten Bereichen ohne großen bürokratischen Aufwand zu schlichten. Auch die streitenden Parteien können an einer auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Lösung konstruktiv mitarbeiten. Immer mehr Organisationen und Institutionen richten deshalb eine Stelle für einen Ombudsmann ein oder beschäftigen gleich mehrere Schlichter.

Aber warum brauchen auch Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte eine solche Institution? Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte erbringen täglich Rechtsdienstleistungen auf qualitativ hohem Niveau und in den meisten Fällen zur Zufriedenheit ihrer Mandanten. Bedauerlicherweise

sind es aber vor allem die wenigen Fälle anwaltlicher Schlechtleistungen, die in den Fokus der Öffentlichkeit geraten. Bei den Rechtsanwaltskammern sind in den letzten Jahren zunehmend Beschwerden von Mandanten eingegangen, wegen tatsächlicher, häufig auch nur vermeintlicher Fehlleistungen. Regelmäßig mussten die Vorstände diese mit dem Hinweis zurückweisen, dass ein auf Schlechterfüllung beruhender vermögensrechtlicher Schaden ausschließlich vor den ordentlichen Gerichten geltend zu machen sei.

Zwar haben die regionalen Rechtsanwaltskammern bereits heute die Möglichkeit, auf Antrag bei Streitigkeiten zwischen Rechtsanwälten und Mandanten zu vermitteln. In der täglichen Arbeit der Kammern spielte diese Vermittlungstätigkeit bisher aber oft nur eine untergeordnete Rolle, denn die Durchführung des Vermittlungsverfahrens war abhängig von der Mitwirkung der Rechtsanwältin oder des Rechtsanwalts. Auf diese als Missstand empfundene Realität hat die Bundesrechtsanwaltskammer frühzeitig hingewiesen und bereits vor zwei Jahren angeregt, die Schlichtungsmöglichkeiten zu verbessern.

Auf ihrer Hauptversammlung am 28. Februar 2008 beschlossen die Präsidenten der regionalen Rechtsanwaltskammern einstimmig, eine zentrale Stelle zur Schlichtung vermögensrechtlicher Streitigkeiten zwischen Rechtsanwälten und ihren Mandanten bei der Bundesrechtsanwaltskammer einzurichten. In Umsetzung dieses Beschlusses trat die Bundesrechtsanwaltskammer daraufhin an den Gesetzgeber heran. Mit dem vom Bundesministerium der Justiz vorbereiteten und im April 2009 beschlossenen Gesetz zur Modernisierung von Verfahren im anwaltlichen und notariellen Berufsrecht wurde diesem Petition entsprochen.

Die Bundesrechtsanwaltskammer begrüßt ausdrücklich, dass die Schlichtungsstelle noch vor Abschluss dieser Legislaturperiode verabschiedet wurde und gemeinsam mit dem Gesetz zur Modernisierung von Verfahren im anwaltlichen und notariellen Berufsrecht zum 1. September 2009 in Kraft treten soll. Sie stärkt die anwaltliche Selbstverwaltung, fördert deren Transparenz und stellt einen wichtigen Beitrag für den Verbraucherschutz dar. Die Selbstverwaltung übernimmt aber nicht nur mehr Verantwortung gegenüber den Verbrauchern, sondern entlastet auch die Gerichte. Seit jeher ist das Verhältnis zwischen Mandant und Anwalt durch ein besonderes Vertrauen geprägt. Deswegen ist es bei Streitigkeiten im Mandatsverhältnis ein guter Weg, wenn Missverständnisse schnell aufgeklärt und bei Fehlern unbürokratische Lösungen gefunden werden. In diesem Sinne sollte es also nicht lauten: „Wenn zwei sich streiten, freut sich der Dritte“, sondern vielmehr „Schlichtung erhält die Partnerschaft!“

RA Axel C. Filges, Hamburg
Präsident der BRAK



Im Gerichtshof der öffentlichen Meinung

Rechtskommunikation gezielt einsetzen

Was haben der Freispruch im Mannesmann-Wirtschaftsstrafverfahren gegen Josef Ackermann, die spektakuläre Festnahme des früheren Chefs der Deutschen Post AG, Klaus Zumwinkel, und die Verurteilung des Internetunternehmers Alexander Falk gemeinsam? Die Berichte über diese und andere juristische Großverfahren bestimmen über Monate die Schlagzeilen fast aller Medien – mit erheblichen Folgen für die Reputation der Betroffenen und den Wert ihrer Unternehmen. Über wen, wie viel und was berichtet wird, wollen Unternehmen und ihre Manager deshalb nicht mehr dem Zufall oder gar der Staatsanwaltschaft überlassen. Experten für Litigation-PR sollen stattdessen die öffentliche Meinung beeinflussen und den Fall damit auch im Gerichtshof der Öffentlichkeit gewinnen.

Im anglo-amerikanischen Rechtskreis mit seinem Jurysystem erfunden, entwickelt sich Litigation-PR seit einigen Jahren auch in Deutschland zu einem Feld innerhalb der Kommunikationsbranche. Die Übersetzung „Prozesskommunikation“ greift dabei zu kurz. Das Instrument eignet sich für alle Arten juristischer Auseinandersetzungen, die zumindest auch über die Medien ausgetragen werden und bei denen das öffentliche Ansehen der Beteiligten auf dem Spiel steht. Ziel ist es, den guten Ruf von Klägern oder Beklagten, Beschuldigten oder Angeklagten zu wahren und, so hoffen wohl auch manche der in dieser Nische tätigen Berater, die Entscheidung des Gerichts im Sinne des Mandanten zu beeinflussen. Der Begriff Strategische Rechtskommunikation beschreibt diese enge Zusammenarbeit von Rechtsanwälten und Kommunikationsberatern zum Wohle des Mandanten denn auch treffender.

Litigation-PR soll die mediale Deutungshoheit über den Fall zurückgewinnen, nicht mehr und nicht weniger. So sieht es Stephan Holzinger, Inhaber einer gleichnamigen Kommunikationsagentur. Der Diplom-Verwaltungswissenschaftler und frühere BMW-Pressesprecher hat sich auf die mediale Begleitung juristischer Fälle aus dem Zivilrecht und Wirtschaftsstrafrecht spezialisiert. Zusammen mit dem Berliner Journalisten Uwe Wolff hat er gerade das erste deutsche Buch zum Thema Litigation-PR geschrieben. Dargestellt werden Beispiele aus amerikanischen Gerichtssälen (O.J. Simpson), bekannte US-Justizirrtümer (Troy Anthony Davis) und prominente Fälle aus Deutschland mitsamt ihrer medialen Aufbereitung, um die Disziplin auch hierzulande bekannter zu machen.

Neben dem Schutz der Reputation und wirtschaftlicher Werte soll Litigation-PR aber auch helfen, ganz konkrete juristische Ansprüche durchzusetzen oder abzuwehren. Je bekannter die Person oder das Unternehmen ist, desto anfälliger sind diese auch für Vorverurteilungen durch manche Staatsanwälte und sensationsorientierte Journalisten. An der richtigen Stelle und zur richtigen Zeit eingesetzt, eignet sich Litigation-PR indes auch für Verbandsklagen gegen umweltverschmutzende Unternehmen, Opfer ärztlicher Behandlungsfehler oder zur wirksamen Durchsetzung von Ansprüchen bei Arzneimittelskandalen.

Im Zivilrecht ist Litigation-PR derzeit vor allem in den Bereichen Insolvenzrecht, Kartellrecht, Patentrecht, Kapitalmarktrecht und Kapitalanlage recht von Bedeutung. Auf der Seite des Klägers gelte es, die gegnerische Seite juristisch und in der Öffentlichkeit unter Druck zu setzen, um einen teuren und oft langwierigen Prozess noch zu verhindern oder dem Gegner Vergleichsbereitschaft nahe

zu legen. Gezielt eingesetzt, kann Litigation-PR auch bei Persönlichkeitsrechtsverletzungen ein probates Mittel sein, um die Wirkung von Gerüchten oder Verleumdungen besonders im Internet abzumildern. Die Veröffentlichung spezieller Internetseiten mit Informationen und Hintergründen zum Fall kann zu einer sachlichen Diskussion und einem positiven Image beitragen. Das gilt für Kläger wie für Beklagte.

Für Strafverteidiger stellen sich unterdessen ganz andere Herausforderungen: Problematisch ist zunächst ihre mediale Rolle im Verhältnis zu Journalisten und Strafverfolgern, vor allem im nicht-öffentlichen Ermittlungsverfahren. Das Beziehungsgeflecht und die Abhängigkeiten sind vielfältig: Medien leisten Fahndungshilfe oder halten sich zurück (wie bei der Berichterstattung über die Entführung von Jan Philipp Reemtsma). Sie sind Opfer von Durchsuchungen (Cicero) und geben Beschuldigten Gelegenheit zu öffentlichen Stellungnahmen (Geiselnahme in Gladbeck). Polizei und Staatsanwaltschaft inszenieren Festnahmen mediengerecht (Klaus Zumwinkel) und steuern die öffentliche Meinung bundesweit mittels Pressekonferenzen und Presseerklärungen.

Diese Mechanismen funktionieren auch regional: „Eine Meldung im Lokalteil der Heimatzeitung kann den Beschuldigten oder Angeklagten am Arbeitsplatz, in der Nachbarschaft und generell in seinem sozialen Leben erheblich schaden. Die lokale Berichterstattung ist im Gegensatz zu den überregionalen Zeitungen geradezu konkret und erlebbar“, schreibt Frank Wilmes im Strafverteidiger Forum. Wenn Rechtsanwälte hier nicht strategisch vorgehen und die Position des Mandanten frühzeitig in die Öffentlichkeit bringen, sind einer Vorverurteilung durch die Medien oft Tür und Tor

geöffnet. Der Hamburger Strafverteidiger Kurt Groenewold plädiert denn auch dafür, der „Vorstrukturierung der öffentlichen Meinung“ durch die Behörden entgegen zu wirken. Er rät seinen Kollegen, den „Schutz der Öffentlichkeit“ bewusst und aktiv im Vorfeld von Gerichtsverfahren und parallel dazu zu suchen.

Diese Strategie kann auch bei juristischen Auseinandersetzungen im Öffentlichen Recht hilfreich sein, wenn der eigene Mandant und die beteiligten Interessengruppen ohnehin im öffentlichen Raum agieren: Rechtsanwälte, die Vereine, Verbände oder Bürgerinitiativen beraten oder vertreten, können dann besonders von einer strategisch ausgerichteten juristischen Öffentlichkeitsarbeit profitieren, wenn es um die Ermessensentscheidung einer Behörde geht. Bebauungspläne oder Auflagen nach dem Immissionsschutzgesetz sollten eben immer auch das „öffentliche Interesse“ berücksichtigen. Erfahrene Litigation-PR-Experten kennen den Zusammenhang zwischen „öffentlichem Interesse“ und „veröffentlichten Interessen“.

Viele Anwälte und Journalisten haben indes noch immer ein gespanntes Verhältnis zueinander: Amerikaner beschreiben das gern mit dem Satz: „Law is from mars, communication is from Venus.“ Information über die Arbeitsweise und gegenseitiges Verständnis für die Bedürfnisse und Zwänge der jeweils anderen Profession könnten helfen, Ängste und Vorurteile abzubauen. Wie entsteht öffentliche Meinung? Welches sind die harten und weichen Nachrichtenfaktoren in Zeiten ununterbrochener Berichterstattung? Was weckt das Interesse eines Journalisten? Wonach entscheidet ein Chefredakteur, was ins Blatt kommt? Rechtsanwälte, die strategische Rechtskommunikation für ihre Fälle nutzen wollen, müssen Abläufe und Anforderungen verschiedener Medien kennen – oder mit einem Litigation-PR-Experten zusammenarbeiten.

Ein dezenter Hinweis in anwaltlichen Schriftsätzen über bereits erfolgte Berichterstattung oder die geplante Pressekonferenz reicht manchmal schon aus. Wesentlich wirksamer ist aber eine gezielte Kommunikationsstrategie, die weniger auf Drohungen und mehr auf Informationen setzt, um Journalisten und damit der Öffentlichkeit die oft komplexen Zusammenhänge juristischer Auseinandersetzungen zu erläutern und um so die Position des Mandanten in die Berichte einfließen zu lassen. Hilfreich kann es sein, den Sachverhalt und die Anspruchgrundlagen herauszuarbeiten und die eigenen Positionen rechtlich einzuordnen.

Manche schießen dabei auch über das Ziel hinaus: Ein schlechtes Beispiel für Litigation-PR war die Kampagne des ehemaligen Bild-Chefredakteurs Hans-Hermann Tiedje für den Internetunternehmer Alexander Falk. Sowohl der übertrieben selbstbewusst auftretende Angeklagte als auch sein Gastkommentare schreibender Medienberater ließen es offenbar an Einfühlungsvermögen und Verständnis für die Dynamik von Medien und Justiz fehlen – und wurden für ihre versuchte Einflussnahme auf den Prozessverlauf nicht nur von einer Fachöffentlichkeit lautstark kritisiert.

RA Dr. Jan Hendrik Taubert, Berlin

Buchempfehlungen:

- „Im Namen der Öffentlichkeit. Litigation-PR als strategisches Instrument bei juristischen Auseinandersetzungen“, von Stephan Holzinger und Uwe Wolff, Gabler Verlag 2009.
- „In the court of Public Opinion. Winning your case with Public Relations.“ von James F. Haggerty, Wiley Publishers 2003.

Wir kooperieren, Sie profitieren

DAV & juris



juris für DAV-Mitglieder:
ab 67,- €
monatlich* für Einzelanwälte

Als Mitglied des Deutschen Anwaltsvereins nutzen Sie das umfassende juris-Wissen zu exklusiven Sonderkonditionen. Sie greifen auf Informationsquellen zu, die auch alle deutschen Richter nutzen. Daten aus erster Hand und aus jedem Rechtsgebiet. So sparen Sie Zeit und Geld. Und Sie verschaffen sich Rechtssicherheit auf der Grundlage von fast 930.000 Entscheidungen. Entscheiden Sie sich jetzt für eines der untenstehenden Angebote. Beide können Sie um weitere Datenbestände zum Einzeldokumentpreis ergänzen. Lassen Sie sich überzeugen: www.juris.de/dav

Mit juris DAV recherchieren Sie zum Festpreis:

- Rechtsprechung
- Gesetze
- Literaturnachweise

juris Standard bietet Ihnen zusätzlich:

- juris PraxisReporte
- Europarecht
- 20 % Rabatt für DAV-Mitglieder

Direkt bestellen: online unter www.juris.de/shop oder gebührenfrei anrufen unter 0800-5874733

*Bei jährlicher Zahlungsweise und einer Vertragslaufzeit von mindestens 12 Monaten; zzgl. Mehrwertsteuer.



DeutscherAnwaltVerein & **juris**®

Starke Partner



Interview

Ombudsman der Anwaltschaft

Bundesjustizministerin Zypries im Interview

Frau Zypries, der Begriff „Ombud“ stammt aus dem skandinavischen Sprachraum und bedeutet so viel wie Vermittler, Vertreter oder Bevollmächtigter. Wieso erachten Sie eine Ombudsstelle für Streitigkeiten zwischen Anwälten und Mandanten, wie sie der Bundestag kürzlich beschlossen hat, für notwendig?

Außergerichtliche Streitschlichtung zwischen Anwälten und ihren Mandanten ist ja in Deutschland nichts Neues. Schon seit langem betreiben die Rechtsanwaltskammern, denen diese Aufgabe gesetzlich zugewiesen ist, derartige Ombudsstellen – allerdings auf regionaler Basis und in unterschiedlichem Umfang. Die Erfahrung zeigt, dass dort, wo solche Einrichtungen engagiert betrieben werden, sie bei den Betroffenen auch auf eine große Akzeptanz stoßen. Viele, gerade auch kleinere Streitigkeiten können so ohne ein aufwändiges und oft kostenträchtiges Gerichtsverfahren geklärt werden. Geschickten Schlichtern gelingt es dabei, einerseits unzufriedenen Mandanten die Hintergründe eines – möglicherweise nur subjektiv empfundenen – Fehlverhaltens des Anwalts zu vermitteln, andererseits bei den Anwälten die Bereitschaft zu einer gütlichen Einigung zu wecken – auch jenseits rein rechtlicher Erwägungen. Beides trägt maßgeblich dazu bei, das Ansehen der Rechtsanwaltschaft zu stärken. Deshalb ist es wichtig, dass künftig auch bundesweit eine Schlichtungsmöglichkeit auf einem einheitlich hohen Niveau besteht.

Die „Schlichtungsstelle der Rechtsanwaltschaft“ orientiert sich an vorhandenen Ombudsmann-Einrichtungen, wie dem Banken- oder dem Versicherungsombudsmann. Worin sehen Sie die Besonderheiten der neuen Schlichtungsstelle der Anwaltschaft und wie beurteilen Sie die Erfolgsaussichten der Schlichtungen?

Die Schlichtungsstelle der Anwaltschaft,

die ja zentral bei der Bundesrechtsanwaltskammer angesiedelt werden soll, bringt den Rechtsuchenden erstmals eine einheitliche und mit dem Schlagwort „Ombudsmann“ auch publikumswirksame Anlaufstelle. Der Bekanntheitsgrad dieses Schlichtungsangebots wird damit – ähnlich wie bei den von Ihnen genannten Einrichtungen – nach einiger Zeit hoffentlich sehr hoch sein. Hiervon können übrigens auch regionale Schlichtungsangebote der örtlichen Rechtsanwaltskammern, die daneben fortbestehen sollen, profitieren. Ein wesentlicher Unterschied zu den Schlichtungsstellen der Banken oder Versicherungen besteht darin, dass es sich dort um private Einrichtungen handelt, bei denen die Mitgliedsunternehmen sich zur Teilnahme an dem Schlichtungsverfahren und grundsätzlich auch zur Anerkennung des Schlichtungsspruchs verpflichtet haben. Wir wollten eine Schlichtungsstelle schaffen, die einheitlich für alle mittlerweile mehr als 150.000 Rechtsanwälte in Deutschland zuständig ist. Dabei muss man in Kauf nehmen, dass der Anwalt im jeweiligen Einzelfall entscheiden kann, ob er an einer Schlichtung teilnehmen und den Spruch des Schlichters akzeptieren will oder nicht. Der Erfolg der anwaltlichen Schlichtungsstelle hängt sicher maßgeblich davon ab, dass die Anwälte in ihrer ganz überwiegenden Mehrzahl zur Teilnahme an dem Verfahren bereit sind.

Aufgabe eines Schlichters ist es, außergerichtlich, neutral und unabhängig zwischen den streitenden Parteien zu vermitteln. Wie wurde diesen Anforderungen in der gesetzlichen Neuregelung entsprochen?

Der zentrale Punkt ist die gesetzlich festgeschriebene Unabhängigkeit der Schlichtungsstelle von der Rechtsanwaltschaft. Hierin liegt der wesentliche Unterschied zur Schlichtungstätigkeit der örtlichen Rechtsanwaltskammern. Natürlich ist

auch bei der Schlichtung durch die regionalen Kammern der Schlichter nicht an Weisungen der Kammer gebunden und entscheidet in der Sache unabhängig. Aber er bleibt nun einmal Mitglied des Vorstands der jeweiligen Rechtsanwaltskammer und ist damit selbst notwendig Rechtsanwalt. Damit ist der von Gegnern einer Schlichtung erhobene Vorwurf, der anwaltliche Schlichter würde die ihm angetragenen Angelegenheiten vorrangig durch die Anwaltsbrille betrachten, nicht aus der Welt zu räumen. Eine Empfehlung der Europäischen Kommission sieht daher vor, dass ein Schlichter, der von einem Berufsverband bestellt wird, nicht aus diesem Beruf kommen darf. Dem tragen wir mit der gesetzlichen Neuregelung Rechnung: Anwälte und Angestellte von Rechtsanwaltskammern oder Anwaltsvereinen dürfen nicht zum Einzelschlichter ernannt werden. Soll die Schlichtung durch ein Kollegialorgan erfolgen, dürfen sie nicht in der Mehrheit sein. Ich bin überzeugt, dass diese Regelungen ein unparteiisches Handeln der Schlichtungsstelle sicherstellen und dadurch die Akzeptanz bei den Rechtsuchenden fördern werden.

Eine Frage zum Schluss: Was möchten Sie der Schlichtungsstelle für ihre künftige Arbeit mit auf den Weg geben?

Mein Ziel ist es, dass die außergerichtliche Konfliktbeilegung eine Selbstverständlichkeit wird. Die positiven Erfahrungen aus anderen Branchen zeigen: Wir befinden uns auf dem richtigen Weg. Ich bin dankbar, dass sich die Rechtsanwaltschaft so engagiert in das Gesetzgebungsverfahren eingebracht hat. Den Schlichterinnen und Schlichtern und allen weiteren bei der Schlichtungsstelle der Rechtsanwaltschaft tätigen Personen wünsche ich für ihre verantwortungsvolle Arbeit viel Kraft und eine glückliche Hand.

Kostenmanagement und Controlling für Rechtsanwälte

05. September 2009 · Berlin

17. Oktober 2009 · Heusenstamm bei Frankfurt

24. Oktober 2009 · Bochum

Referent: Franz-Bernd **Daum**, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Remscheid

Das Seminar gibt einen Überblick über die Möglichkeiten des Controllings zur effizienten Steuerung von Anwaltskanzleien, zur Verbesserung der Liquidität und kostenbewussten Organisation.

In sieben Schwerpunkten vermittelt das Seminar, wie Controllingstandards erfolgreich implementiert und durchgesetzt werden können. Zunächst erfolgt die Ermittlung und Analyse des Kanzlei-Status-Quos anhand typischer Kennzahlen für Anwaltskanzleien. So dann werden Mechanismen der Vor- und Nachkalkulation im Rahmen der Auftragsanalyse vorgestellt. In einem weiteren Schritt werden die Voraussetzungen für eine liquiditätsorientierte Kanzleiführung unter Berücksichtigung der betriebswirtschaftlichen Analyse (Soll-Ist-Analyse) erörtert. Ein Überblick zur Budgetbestimmung und zur Liquiditäts- und Ergebnisplanung runden das Seminar ab.

Der Referent ist als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater mit den betriebswirtschaftlichen Gegebenheiten von Anwaltskanzleien bestens vertraut. Das Referat spiegelt aus jahrzehntelanger Beratungs- und Prüfungspraxis gewonnene Erfahrungen wider und bietet den Teilnehmern die Möglichkeit, Controllingmechanismen direkt mit einem erfahrenen Berater zu erörtern.

Kostenbeitrag: 295,- €

Deutsches Anwaltsinstitut e. V.

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

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



Das DAI ist zertifiziert nach DIN EN ISO 9001:2008 und zugelassener Träger nach § 84 SGB III / §§ 7,8 AZWV.



Rechtsprechungsreport

Auf dem sichersten Weg geblieben

BGH rehabilitiert namhafte Kanzlei

Mit welchen Unwägbarkeiten Steueranwälte bei der Beratung zu kämpfen haben, zeigt ein neues Urteil des Bundesgerichtshofs. Nicht nur wegen der ständigen Änderungen an den Steuerparagrafen und deren häufiger Unausgegorenheit. Sondern auch, weil die obersten Zivilrichter damit eine einst namhafte Kanzlei rehabilitierten. Diese war nicht zuletzt daran zerbrochen, dass ihr eigener Mandant sie öffentlichkeitswirksam auf Schadensersatz verklagte, weil er sich schlecht beraten fühlte. Doch diesen Vorwurf fegten die Bundesrichter jetzt unerwartet deutlich vom Tisch.

Neun Jahre ist es mittlerweile her, dass der Mischkonzern Werhahn KG aus Neuss – die Produktpalette reicht von Backmehl bis Natursteinen – seine Anteile an einer Bank verkaufen wollte. Ein Milliardendeal, der dann auch tatsächlich über die Bühne ging. Das Familienunternehmen wandte sich hierzu an die damals expandierende Sozietät Haarmann Hemmelrath & Partner, die weltweit florierende und über einen ausgezeichneten Ruf verfügte. Doch das von ihr entwickelte Konzept für eine steuerfreie Transaktion geriet vorübergehend ins Straucheln: Das Finanzamt verschickte einen Steuerbescheid über gesalzene 255 Millionen Euro, nachdem ein Betriebsprüfer die Bücher kontrolliert hatte.

Viertelmillion vom Fiskus

Der Fiskus überwies das Geld zwar später wieder zurück – zuzüglich Zinsen. Und das sogar noch, bevor auch die Finanzrichter sich auf die Seite der gebeutelten Firma stellten. Doch die wollte sich jetzt von der Kanzlei und deren Gesellschaftern die Kosten ihrer Rechtsberatung durch Konkurrenzanwälte erstatten lassen, mit der sie dem Finanzamt schließlich doch

erfolgreich Paroli bot. Der Vorwurf in ihrer Feststellungsklage: Haarmann Hemmelrath habe nicht den „sichersten Weg“ zum angestrebten Steuervorteil eingeschlagen.

Eine Fehlberatung konnte der Bundesgerichtshof nun aber ganz und gar nicht erkennen. Im Gegenteil: Von der „damaligen Warte“ aus hätten andere Gestaltungsmodelle noch größere Unwägbarkeiten aufgewiesen, schreiben die badischen Richter. Dann hätte sogar die „Gefahr einer Missbilligung durch die Steuerverwaltung“ bestanden; diese hätte nämlich eine Umgehung des Körperschaftsteuergesetzes annehmen und von einem „Gestaltungsmissbrauch“ ausgehen können, den die Abgabenordnung bekanntlich nicht zulässt.

Haarsträubende Steuerparagrafen

Die Zivilrichter dürften sich beim Studium der diversen Steuerparagrafen die Haare gerauft haben. Der Leitsatz versucht gar nicht erst, Konkretes auszusagen. Stattdessen lautet er leidenschaftslos: „Zur Beratungspflicht des Anwalts über den sichersten Weg zur Erlangung eines auslaufenden Steuervorteils.“ Womit schon eines der Probleme angesprochen war. Denn mit dem „Unternehmenssteuerfortentwicklungsgesetz“ änderte der Bundestag eine einschlägige Regelung, weil diese – so der BGH – entgegen ihrem eindeutigen Wortlaut und entgegen der Intention des Gesetzgebers auch auf unerwünschte Konstellationen Anwendung fand.

Wie so oft im Steuerrecht, fand die Reform auch noch rückwirkend statt. Als Stichtag wurde der Termin festgesetzt, an dem die Bundesregierung ihren Beschluss dazu fasste. Doch der Wettlauf des niederrheinischen Familienkonzerns und

seiner Berater mit dem Fiskus gelang. Der Sozietät sei es gelungen, „den Vorgang noch vor der teils rückwirkenden Gesetzesänderung unter dem Dach des bisherigen Rechts abzuwickeln“, texten die Bundesrichter ungewohnt lebensnah. Hinzu kam, dass die begehrte Steuerfreiheit gesetzestechnisch von vornherein von einem Drahtseilakt abhing. Gewährt wurde sie nämlich nur „im Wege zweier Rückausnahmen“, wie das Urteil unterstreicht.

Genugtuung kam zu spät

Die untergegangene Kanzlei rettet diese späte Genugtuung natürlich nicht mehr. Sie geht unterdessen ihrerseits gegen den einstigen Kunden und dessen seitherigen Berater vor, wie den Medien zu entnehmen ist. Anwälte können sich jetzt aber an einer umso gefestigteren Richtschnur der obersten Regressrichter Deutschlands entlang hangeln. Und die besagt tontafelgleich: „Der um Rat ersuchte steuerliche Berater ist zu einer umfassenden und möglichst erschöpfenden Belehrung eines Auftraggebers verpflichtet.“ Seinem Mandanten muss er jene Schritte anraten, „die zu dem erstrebten Ziel zu führen geeignet sind“. Nachteile hat er zu verhindern, „soweit solche vorhersehbar und vermeidbar sind“. Was sich zu dem Postulat verdichtet: „Dazu hat er dem Auftraggeber den relativ sichersten und ungefährlichsten Weg aufzuzeigen und die für den Erfolg notwendigen Schritte vorzuschlagen.“ (Az.: IX ZR 214/07)

Dr. Joachim Jahn, Berlin

Anwalt ohne Recht

Die Wanderausstellung der BRAK in London

Die Temple Church im Londoner Temple Inn ist ein besonderer Ort. In jüngster Zeit bekannt geworden durch eine Schlüsselszene in der Verfilmung des Bestellers „Sakrileg. The Da Vinci Code“ von Dan Brown ist die Kirche ein historischer Ort von nachhaltiger Bedeutung für England, das Recht, die Anwaltschaft und auch die Deutschen. Sie ist eine der ältesten Kirchen Londons. Das Gebäude und das sie umgebende Land, auf dem die Kirche steht, ist bis heute eine Domäne der Queen und der Master of the Church, Reverent Robin Griffith Jones, bis heute offizieller Ratgeber ihrer Majestät. Direkt gegenüber dem High Court ist der Temple Inn Inbegriff der Anwaltsschule, hier schlägt das Herz der traditionellen englischen Anwaltsausbildung, Kanzlei der Barrister und Begegnungsstätte mit den einflussreichen Lord Justices des High Court. In der Kirche liegen die steinernen Sargplatten von neun Tempelrittern, die ihr die Mystik verleihen, die hunderte von Besuchern täglich an diesen Ort der Tradition führen. Wohl kaum einem dieser Besucher ist bekannt, dass mehrere der Tempelritter der Familie Marshal ent-



Yori Geiron, Präsident der Israel Bar

stammen, die als Barone King John zur Unterzeichnung der Magna Carta zwangen. Die Temple Church wurde im zweiten Weltkrieg durch einen Luftangriff der deutschen Luftwaffe schwer beschädigt. Der Dachstuhl, das historische Gestühl und die wertvollen Glasarbeiten wurden vollständig zerstört. Eine Dauerausstellung zeugt von diesen Schrecken des durch die Deutschen verursachten Krieges, die sich bis heute in das Gedächtnis der Londoner gebrannt haben.

An diesem unter vielfältigen Gesichtspunkten bemerkenswerten Ort wurde die Ausstellung „Anwalt ohne Recht – Schicksale jüdischer Anwälte in Deutschland zwischen 1933 bis 1945“ am 12. Mai 2009 eröffnet und wird dort bis Ende Juli für die Öffentlichkeit zu sehen sein. Die Dokumentation über die deutsche Vergangenheit und den Umgang mit den Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten jüdischen Glaubens, die Verstrickung von Anwaltschaft und Justizbehörden bei Entrechtung, Vertreibung und Ermordung ihrer Kollegen und Kolleginnen an einem derart historisch bedeutsamen Ort ist sicherlich einer der Höhepunkte der Erinnerung und Mahnung, an der sich als Veranstalter und Gastgeber nicht nur die Temple Church, sondern auch das Jüdische Museum von London beteiligte. Der Einladung zu der abendlichen Ausstellungseröffnung waren etwa 200 Gäste gefolgt und sie erlebten eine beeindruckende Veranstaltung. In Anwesenheit des deutschen Botschafters und eines Vertreters der israelischen Botschaft berichtete Sir Jack Beatson, Justice beim High Court und Mitherausgeber des Werkes „Jurist Uprooted“ über den Exodus deutscher Juristen in den 20er Jahren nach Großbritannien. In seinen Ausführungen beschrieb er den Einfluss der Flüchtlinge und Emigranten, u.a. David Daube,



Ausstellung

Wolfgang Friedmann, Rudolf Graubner, Gerhard Leibholz, Kurt Libstein, Gustav Radbruch auf die Entwicklung des englischen Rechts. Lehre und Justiz in England wurden nachhaltig durch das Rechtsdenken und die liberale Rechtskultur der migrierten jüdischen Juristen in England beeinflusst. Kritisch beleuchtet Beatson den Umgang Englands mit den jüdischen Emigranten ab 1940, die Behandlung als sogenannte „Enemy Aliens“ und deren Internierung. Das Unrecht nahm also auch in England kein Ende.

Yori Geiron, Präsident der Israel Bar und eigens zu der Ausstellungseröffnung nach London angereist, dankte in seinen Grußworten der Bundesrechtsanwaltskammer für ihren Einsatz. Er forderte, die Ausstellung nicht nur weiter in Deutschland, sondern weiterhin international zu transportieren. JR Dr. Norbert Westenberger, Vizepräsident der BRAK, sagte dies in seiner Dankadresse an die Veranstalter und den Präsidenten der Israel Bar ausdrücklich zu. Er erinnerte an das Schicksal der jüdischen Kolleginnen und Kollegen und stellte die kritische Frage, wie es geschehen konnte, dass die nicht-jüdischen Kolleginnen und Kollegen, die Anwaltschaft im Ganzen und die Kammern derart versagen konnten, dass ihren Kolleginnen und Kollegen im Beruf dieses Unrecht geschehen konnte, Existenzen bedroht und vernichtet wurden. In seinen Schlussworten ging Lord Justice S. Burnton auf die Kultur des Erinnerns in Deutschland ein. Deutschland verschweige seine Vergangenheit, den Holocaust, nicht, sondern stelle sich der Diskussion durch Aufarbeitung. Auch diese Ausstellung der Bundesrechtsanwaltskammer sei ein wertvoller Beitrag dazu, resümierte Burnton.

RA Stephan Göcken, Berlin



Die Übernahme von beruflichen Kosten

Lohnsteuerpflicht für angestellte Anwälte

Aus dem Kollegenkreis werden immer wieder Anfragen an die BRAK und die regionalen Kammern gestellt, wie berufliche Kosten steuerlich zu behandeln sind, deren Zahlung der Arbeitgeber-Anwalt oder die Sozietät für einen angestellten Rechtsanwalt übernimmt, etwa den Beitrag zur Berufshaftpflichtversicherung oder den Kammerbeitrag. Der Bundesfinanzhof (BFH) hat im Urteil vom 26. Juni 2007 (BStBl. II 2007, 892) entschieden, dass die Übernahme der Beiträge zur Berufshaftpflichtversicherung zu Arbeitslohn führt. Für übernommene Kammerbeiträge hat das FG Düsseldorf im Urteil vom 3. April 2003 (EFG 2003, 999) das Gleiche judiziert.

Interessen maßgeblich

Generell wird für die Frage, ob vom Arbeitgeber getragene Kosten, mit der beruflichen Verpflichtungen des Arbeitnehmers erfüllt werden, zu lohnsteuerpflichtigem Arbeitslohn führen, darauf abgestellt, in wessen Interesse die Zahlung liegt. Arbeitslohn sind nach § 19 Abs. 1 Nr. 1 EStG Bezüge oder geldwerte Vorteile, die dem Arbeitnehmer „für“ seine Arbeitsleistung gewährt werden. Dem „für“ entnimmt die Rechtsprechung, dass ein Vorteil Entlohnungscharakter für das Zurverfügungstellen der Arbeitskraft haben muss, um als Arbeitslohn angesehen zu werden; kein Arbeitslohn sind solche Vorteile, die sich nicht als Entlohnung, sondern „lediglich als notwendige Begleiterscheinung betriebsfunktionaler Zielsetzung erweisen“ (BFH vom 11. April 2006, BStBl. II 2006, 691). Nach BFH vom 26. Juni 2007 (BStBl. II 2007, 892) betr. Berufshaftpflichtversicherung wird dem Arbeitnehmer ein Vorteil dann in „ganz überwiegendem eigenbetrieblichen

Interesse gewährt, wenn im Rahmen einer Gesamtwürdigung aus den Begleitumständen zu schließen ist, dass der jeweils verfolgte betriebliche Zweck im Vordergrund steht.“ Dann könne ein eigenes Interesse des Arbeitnehmers, den Vorteil zu erlangen, vernachlässigt werden.

Kammerbeiträge unstreitig

Die Zahlung der Kammerbeiträge ist eine mit der Zulassung als Rechtsanwalt originär verbundene Pflicht jedes Anwalts, ob selbständig oder angestellt, deren Nichterfüllung letztlich den Entzug der Zulassung nach sich zöge. Ihre Erfüllung liegt nicht allein oder weit überwiegend im Interesse des Arbeitgebers, sondern vor allem im Interesse des beitragsverpflichteten Anwalts, der ohne seine Zulassung nicht als angestellter Rechtsanwalt arbeiten könnte.

Bei der Berufshaftpflichtversicherung ist dies keineswegs so eindeutig, wie der BFH meint. Zwar hat der BFH auch hier auf die gesetzliche Verpflichtung gem. § 51 BRAO, eine solche Versicherung abzuschließen, und auf die Sanktionen der Nichtzulassung bzw. des Entzugs der Zulassung bei einem Verstoß hingewiesen und daraus gefolgert, die Berufshaftpflichtversicherung sei unabdingbar für die Ausübung des Berufs. Daher handele der Rechtsanwalt „in typischer Weise in eigenem Interesse“, wenn er dieser Verpflichtung nachkomme. Mit dieser Argumentation lässt sich u.E. allerdings nur der Beitrag auf die Mindestversicherungssumme als Arbeitslohn rechtfertigen. Um ihn kommt der angestellte Rechtsanwalt im Interesse seiner Berufsausübung nicht herum. Über die Mindestdeckung hinausgehende Versicherungsbeiträge sind dagegen ausschließlich durch die Interessen

des Arbeitgeber-Rechtsanwalts bzw. der Sozietät veranlasst. Insoweit irrt der BFH. Es gibt nämlich überhaupt kein Interesse des angestellten Rechtsanwalts an einer Versicherung über die Mindestdeckung hinaus. Nicht er, sondern sein Arbeitgeber ist Partei der Mandatsverträge, so dass Schadensersatzansprüche aus der Verletzung des Mandatsvertrags sich gegen den Arbeitgeber richten. Für den angestellten Rechtsanwalt besteht gegenüber den Mandanten einerseits kein Risiko. Andererseits ist der Rückgriff des Arbeitgebers auf den angestellten Rechtsanwalt durch die Berufshaftpflichtversicherung nicht abgesichert.

Kein Entlohnungscharakter

Daher lässt sich aus der gesetzlichen Verpflichtung gem. § 51 BRAO zwar die Lohnsteuerpflicht für die übernommene Mindestversicherung ableiten, keineswegs aber eine Lohnbesteuerung der darüber hinausgehenden Versicherungsbeiträge des Arbeitgebers rechtfertigen. Diese Beiträge haben keinen Entlohnungscharakter, sondern sind lediglich „notwendige Begleiterscheinungen betriebsfunktionaler Zielsetzung“; sie dienen allein der Absicherung des Haftungsrisikos des Arbeitgeber-Rechtsanwalts bzw. der Sozietät. Die Finanzgerichtsbarkeit sollte sich dieser Frage noch einmal annehmen.

Zum praktischen Umgang mit diesem Thema, nämlich den Abschluss einer zusätzlichen Versicherung des angestellten Rechtsanwalts in eigenem Namen über die Mindestversicherungssumme, siehe den Beitrag in BRAKMagazin 05/2008.

RA Dr. Uwe Clausen, München

„Gestrenger Vater“!

„Anwälte“-Initiative der BRAK exzellent evaluiert



Umfrage

Sicher erinnern Sie sich: „Die Rechtsanwaltskammer ist der gestrenge Vater – der Anwaltverein ist die treusorgende Mutter.“ Der niedliche „slogan“ hatte das Image der Rechtsanwaltskammern und der BRAK bis in alle Ewigkeit prägen sollen. Aber es kam anders:

Knallgrüne Überraschung

Ehrlich gesagt: Ich war auch bisweilen ziemlich skeptisch, ob die angeblich so „gestrenge“ BRAK einmal etwas für ihre „Zwangs“mitglieder tut. Als marktbeobachtender Chronist rieb ich mir deshalb auch die Lider, als plötzlich 2007 knallgrüne Leitfäden zum Marketing-Mix in Anwaltskanzleien, Mandantenflyer, sogar ein Wörterbuch für „Ihren“ Anwaltsbesuch erschienen.

Seitdem läuft die BRAK-Initiative „Anwälte - mit Recht im Markt“ und: Sie hilft der „Anwaltschaft“.

Schon klar, die „Anwaltschaft“ gibt es ja gar nicht mehr! Wirtschaftskanzleien („Großkanzleien“, nach der VerMont-Typo-

logie ab 50 Anwälte) brauchen zwar auch Hilfe – aber andere. Die „basics“ sind dort längst professionalisiert, es gibt zehnköpfige Abteilungen für „Business development“, die „departments“ für PR sind allein schon größer als Anwaltskanzleien in Oldenburg, Dillingen oder Neuendettelsau.

Den Vorsprung von Geschäftsstrategien aus New York und London werden regionale deutsche Kleinkanzleien (nach VerMont-Typologie bis zu zehn Anwälte) nie mehr einholen. Aber sie holen auf:

Rückgrat der lokalen Rechtspflege

Der BRAK geht es um Sie, Kanzleien „in der Fläche“, die vor Ort zum Rückgrat der Rechtspflege gehören, den „anwaltschaftlichen Mittelstand“.

Und jetzt ist auch „amtlich“: Die BRAK erreicht mit ihren Maßnahmen erstens genau die Richtigen und zweitens finden die Erreichten die Initiative klasse! Das ist, auf den Punkt gebracht, das Ergebnis der

von der Berliner Kommunikationsagentur Johanssen + Kretschmer von Februar bis Mitte April durchgeführten Umfrage, die jetzt die BRAK-Initiative „Anwälte – mit Recht im Markt“ evaluiert hat (Ergebnisse unter: www.brak.de).

Etablierte und junge Kleinkanzleien

Den 45 Fragen umfassenden Online-Fragebogen konnten 3.100 per E-Mail angeschriebene Umfrage-Teilnehmer in 15 Minuten von Anfang Februar bis Mitte April ausfüllen.

Leider sind heute noch immer in vielen Kanzleien keine individualisierten E-Mail-Adressen vorhanden, sondern nur „info@“. Liebe Anwälte: Ändern Sie das dringend und geben Sie jedem Berufsträger, und damit seinen Mandanten (!) endlich eigene E-Mail-Adressen!

699 Anwälte in den 96 Prozent Kleinkanzleien haben den Fragebogen ausgefüllt, ein valider Rücklauf von knapp 24 Prozent. Etwa fifty-fifty geantwortet haben etablierte



BS SOFTWARE
Innovative Lösungen

Martin-Kollar-Str. 15 · 81829 München
Telefon 089/451 90 10 · Fax 089/688 16 74
info@bs-anwalt.de · www.bs-anwalt.de

Inkasso leicht gemacht...

Sie interessieren sich für

● Dokumentenmanagement

Alle Dokumente einer Akte elektronisch im Zugriff?

Gleich, ob dieses Dokument schon elektronisch, also z. B. als Email, oder in Papierform bei Ihnen eingeht?

Für **BSAnwalt** eine Selbstverständlichkeit.

Und das im Vergleich zu reinen DMS-Systemen zu attraktiven Preisen!

Kontaktieren Sie uns!

Die flexible Software für das Forderungsmanagement in Inkassounternehmen und Anwaltskanzleien

Kanzleien, die seit mehr als 10 Jahren bestehen und „junge“ Kleinkanzleien, die es erst seit maximal 10 Jahren gibt. Ein zweigeteiltes Bild zeigt sich auch bei der persönlichen Berufserfahrung der Teilnehmer (53 Prozent erfahrene Anwälte von 10 bis über 20 Jahren Berufserfahrung, 47 Prozent „jüngere“ bis zu 10 Jahren Berufserfahrung). Die antwortenden Kanzleien bieten „Allgemeines Zivilrecht“, Familien-, Erbrecht und Arbeitsrecht. Die meisten Umfrageteilnehmer haben ihre Kanzleien in Schleswig-Holstein, dem südlichen Westfalen, Nordhessen, Rheinland und Rheinland-Pfalz, Oberbayern und Oberschwaben.

Fragenkatalog

Die Umfrage sollte als wichtigste Fragen Erkenntnisse über die Erwartungen der

Kanzleien bringen und klären, ob bisherige Erwartungen durch die BRAK-Materialien erfüllt worden sind. Eine Nebenerkenntnis erbrachte die Umfrage auch im Hinblick den von Anwälten wahrgenommenen internen und externen Wettbewerbsdruck. Die Teilnehmer äußerten sich auch zu ihren eigenen Herausforderungen in ihrer eigenen Kanzlei und Instrumenten, mit Wettbewerbsdruck umzugehen.

BRAK soll weiter helfen

Dreiviertel der Teilnehmer der „Anwälte-Umfrage“ vermissen in den Materialien nichts. Dass die BRAK die Initiative fortsetzt, wünschen sich 40 Prozent der Teilnehmer: Die Antwortvorgabe „Es ist Aufgabe der BRAK, Ihre Mitglieder mit einer derartigen Initiative zu unterstützen“,

hielten fast 50 Prozent für zutreffend. Leitfäden und andere Initiative-Materialien finden sie prima (im Durchschnitt haben 38 Prozent Akquise-Flyer, Leitfäden, und Wörterbuch erworben), 17,4 Prozent wünschen sich weitere. Nahezu alle Mandanten, berichten 93,5 Prozent der befragten Anwälte, beurteilen die an sie überreichten Materialien positiv.

Zeit- und Budgetmangel?

Mehr als 50 Prozent der Umfrage-Teilnehmer geben vor, keine Zeit oder Ressourcen zu haben, um die Tipps in den BRAK-Leitfäden umzusetzen.

Liebe Kleinkanzleien: Kanzleimanagement ist Ihre Hauptaufgabe, die Rechtsdienstleistung ist nur Ihr Produkt! Sich als Kanzleihinhaber hinter Zeit- und Budget-

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

mangel zu verstecken ist ungefähr so, wie sich als Kapitän der Titanic im Maschinenraum ohne Luken aufzuhalten oder im Schiffsrestaurant rumzulungern und zu kontrollieren, ob das Schiffsorchester falsche Töne spielt. Ihre gemanagte Kanzleientwicklung, Akquise und professionelle Außendarstellung bringen Ihnen überhaupt erst Geschäft, das ist keine „Zeitverschwendung“! Die Ausflüchte erinnern mich an einen Kunden, den ich neulich gefragt habe, wie er akquiriert. Er hat geantwortet: „Für so einen Schnick-Schnack habe ich keine Zeit – Sie sehen doch, dass mein Schreibtisch voller Akten ist!“

Falsches Lamento

Schielen Sie doch nicht immer, wie 23,4 Prozent der Umfrage-Teilnehmer, auf

angeblich so böse „Wettbewerber“ draußen! Die Anwaltschaft pflegt dieses „Lamento der Defensive“, das allein aus dem Rechtsberatungsmonopol erwächst. Ich halte das für grundfalsch! Deshalb ist auch die Forderung von 31,4 Prozent der Umfrageteilnehmer nach weiterer intensiver Pressearbeit und Außendarstellung der BRAK „für“ die Anwaltschaft zwar nachvollziehbar, aber nicht zu Ende gedacht.

Hausaufgabe: Spezialisierung

Wir Anwälte sind entweder die besten Rechtsberater der Republik oder wir sind es nicht! Falls nicht, haben wir ein Qualitäts- oder ein Außenwirkungsproblem. Das hat mit gestiegenem oder auch nur „gefühltem“ externen Druck gar nichts zu tun. 150.000 Anwälte sorgen doch „intern“

schon für genug Alarm, was auch 43 Prozent der Befragten so sieht! Defensives Jammern wird uns im Rechtsdienstleistungsmarkt nicht schützen - besser zu sein durch Spezialisierung, wie sie zum Glück schon mehr als 50 Prozent der Umfrage-Kanzleien vorhaben, schon!

10 Stunden ÖA sind zu wenig!

Noch „verkaufen“ gerade Kleinkanzleien ihre Stärken nicht ausdauernd genug: Gerade einmal bis zu zehn Stunden pro Monat investiert die überdeutliche Mehrheit (86 Prozent) in Öffentlichkeitsarbeit, obwohl sie ja durch die BRAK-Leitfäden wissen kann, wie das geht.

Dr. Volker Albert Tausch, Bonn
VerMonT Beratung



Thesen zu Vergütungsvereinbarungen

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

RVG mit Kostenrisikotabelle

Wird derzeit überarbeitet.



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*.

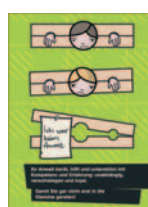


Wörterbuch für Ihren Anwaltsbesuch

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.

Wird derzeit überarbeitet.



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



Gerechter! Einheitlicher? Umfassend!

Aktuelle Reformen im Familienrecht

Zum 1. September 2009 sollen sie in Kraft treten: Die Änderung des Zugewinnausgleichs, das Gesetz zur Reform des Verfahrens in Familiensachen und das Gesetz zur Strukturreform des Versorgungsausgleichs.

Vor über 50 Jahren mit dem GleichberG vom 21. Juni 1957 wurde der Güterstand der Zugewinnngemeinschaft erschaffen und hat seitdem nicht an Aktualität eingebüßt. Mit der am 14. Mai 2009 beschlossenen Reform des Güterrechts werden insbesondere drei grundlegende Änderungen zum Abbau des Reformstaus im Familienvermögensrecht umgesetzt.

Zukünftig werden bei der Eheschließung vorhandene Schulden (negatives Anfangsvermögen) bei der Ermittlung des Zugewinns berücksichtigt. Für die Berechnung der Höhe der Ausgleichsforderung ist nunmehr der Zeitpunkt der Zustellung des Scheidungsantrags maßgeblich. Ein besserer Schutz vor illoyalen Vermögensminderungen soll durch neue Beweislastregeln und einen neu geschaffenen Auskunftsanspruch zum Zeitpunkt der Trennung erreicht werden. Im DAI-Seminar „Die Güterrechtsreform 2009“ werden Teilnehmer in die neuen Instrumentarien und das damit verbundene taktische Vorgehen durch Rechtsanwalt Michael Klein, Fachanwalt für Familienrecht, detailliert eingeführt. Als Sachverständiger gegenüber dem Rechtsausschuss des Bundestages hat der Referent maßgeblich das Reformwerk mitbestimmt.

Das Verfahrensrecht in Familiensachen betrifft alle Rechtsstreitigkeiten, die aus der Ehe und der Familie oder dem Eltern-Kind-Verhältnis herrühren. Das derzeitige Verfahrensrecht findet sich in der ZPO, dem FGG, der Hausratsverordnung und in weiteren Gesetzen. Mit der

Reform soll das derzeitige Verfahrensrecht im Wesentlichen in einer neuen Verfahrensordnung zusammengefasst und durch diese ersetzt werden. Die wesentlichen Neuerungen des FamFG einschließlich der Tücken im neuen Rechtsmittelsystem, die Struktur des Gesetzes und die weitreichenden Änderungen für die Praxis – z.B. ergehen zukünftig „Scheidungsbeschlüsse“ – werden von Dieter Büte, Vors. Richter eines Familiensenats am OLG Celle, und von Dr. Jürgen Soyka, Vors. Richter eines Familiensenats am OLG Düsseldorf, im DAI-Seminar „Die Reform des Familienverfahrensrechts“ erläutert.

Ziel des Versorgungsausgleichs ist es, eine interessengerechte Verteilung von Rentenansprüchen zwischen den Ehegatten nach der Scheidung zu erreichen. Das geltende Recht beruht auf dem Prinzip des Einmalausgleichs. Dabei müssen alle Versorgungsansprüche vergleichbar gemacht werden mit der Folge, dass häufig der Halbteilungsgrundsatz verletzt wird und komplizierte Berechnungen nach der BarwertVo notwendig sind.

Mit der Reform wird die sog. interne Teilung eingeführt, so dass zukünftig jedes Versorgungsanrecht innerhalb des jeweiligen Versorgungssystems geteilt wird.

Die Beteiligten erhalten größere Spielräume: Eheleute können in größerem Umfang Vereinbarungen schließen; Familiengerichte erhalten Ermessensspielräume, und Versorgungsträger bekommen Wahlrechte. In dem DAI-Seminar „Neuer Versorgungsausgleich“ stellt der Referent Hartmut Wick, Vors. Richter eines Familiensenats am OLG Celle, Kommentator im BGB-RGRK, 12. Auflage, §§ 1587 – 1587p BGB, VAHRG, VAÜG, den neuen Versorgungsausgleich vor und verdeutlicht, welche Chancen und Risiken die neuen

Wahlrechte mit sich bringen. Teilnehmer werden so für künftige Mandate in dieser schwierigen Materie bestens gerüstet sein.

RA Edwin Storek, LL.M., Bochum
Fortbildungsbeauftragter des
Fachinstituts für Familienrecht

DAI-Reformreihe Familienrecht

Die Reform des Güterrechts

Kiel	27.06.2009
Dresden	05.09.2009
Bamberg	12.09.2009
Bochum	19.09.2009
Heusenstamm	10.10.2009
Berlin	24.10.2009

Die Reform des Familienverfahrensrechts

Kiel	27.06.2009
Dresden	04.09.2009
Bamberg	11.09.2009
Bochum	18.09.2009
Heusenstamm	09.10.2009
Berlin	23.10.2009

Die Reform des Versorgungsausgleichs

Bochum	19.06.2009
Heusenstamm	01.07.2009
Bochum	21.08.2009
Kiel	11.09.2009

Schon registriert?

Dieses beliebte Standardwerk mit der genialen Systematik führt Sie auch in der 7. Auflage wieder zuverlässig durch die Vielzahl der anzumeldenden Vorgänge:

- Was ist anzumelden?
- Wer muss anmelden?
- Welche Unterlagen müssen beigefügt werden?
- Welche Kosten fallen an?
- Wie lautet der Text?

Sie finden zu jedem eintragungspflichtigen Vorgang auf einen Blick die richtigen Antworten. Und zusätzlich wertvolle Praxistipps, mit denen Sie auch schwierig erscheinende Fälle spielend meistern. Abgerundet wird das Werk durch eine Sammlung wichtiger Entscheidungsleitsätze zum Handelsregisterrecht.

Im Vordergrund der neuen Auflage stehen natürlich die zahlreichen Änder-



Gustavus **Handelsregister-Anmeldungen**
Von Vors. Richter am LG i.R. Prof. Dr. Eckhart
Gustavus, Notar Prof. Walter Böhringer und Richter
am AG Robin Melchior. 7. Auflage 2009, 343 Seiten,
brosch. 44,80 €. ISBN 978-3-504-45517-0.

runge, die das MoMiG im Handelsregisterverfahren mit sich gebracht hat. Dabei wird die neue Unternehmergesellschaft in einem eigenen Kapitel behandelt. Darüber hinaus gibt es viele wichtige Neuerungen, die das Werk rundum aktuell machen. So ist z.B. die FGG-Reform, mit der ab September 2009 die FGG-Vorschriften durch das Gesetz über das Verfahren in Familiensachen und in Angelegenheiten der freiwilligen Gerichtsbarkeit – FamFG – ersetzt werden, schon jetzt berücksichtigt. Die durch das EHUG erfolgte Umstellung des Handels-, Genossenschafts- und Partnerschaftsregisters auf den elektronischen Rechtsverkehr ist komplett eingearbeitet.

Schon registriert? Gustavus **Handelsregister-Anmeldungen**. Probe lesen? www.otto-schmidt.de

----- **Bestellschein** ausfüllen und faxen (02 21) 9 37 38-943 ----- ✂

☒ Ja, ich bestelle mit 14-tägigem Rückgaberecht Gustavus **Handelsregister-Anmeldungen** 7. Auflage 2009, 343 Seiten, brosch. 44,80 €. ISBN 978-3-504-45517-0.

Name _____ Straße _____ PLZ _____ Ort _____

Telefon _____ Fax _____ Datum _____ Unterschrift _____ 2/09

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

AnNoText[®]

Version 2009

Die integrierte Softwarelösung zur Produktivitätssteigerung von juristischen Organisationen.

Modernste
Software-Technologie

Mandatsgewinnung und
-betreuung via Internet

Produktivitätssteigerung
durch integrierte
Softwareanwendungen

Effizientes
Kanzleimonitoring

Intelligentes Dokumenten-
und Wissensmanagement

Mehr Informationen unter www.annotext.de
Oder rufen Sie uns an: 02421 - 8403 6100