

Von erfahrenen Praktikern für junge Juristinnen und Juristen

Ausgabe 1/22

▶ **Der Befangenheitsantrag im Strafverfahren – das Ablehnungsverfahren** – *Detlef Burhoff*

▶ **Verbindung von Verfahren – wie wird abgerechnet?**
Drei Fallkonstellationen im Überblick – *Norbert Schneider*

▶ **Rechte und Pflichten bei Mandatsniederlegungen –
was ist zu beachten?** – *Tim Günther*

▶ **Reform der juristischen Ausbildung – Interview zur
Kampagne iurreform** – *Interview mit Til Bußmann-Welsch*

... und weitere Beiträge



Partnerunternehmen

juris
Das Rechtsportal

schweitzer
Fachinformationen

beck-online
DIE DATENBANK

RA-MICRO
KANZLEISOFTWARE

DATEV

DeutscheAnwaltAkademie

**Fachseminare
von Fürstenberg**

Anwaltssekretariat.de
Deutschlands führender Büroservice für Rechtsanwältinnen und Notare

ACTAPORT

- Interessen
- Herausforderungen
- Digitalisierung

Wie arbeiten
Einzelanwälte und
Einzelanwältinnen?

Zur Online-Umfrage

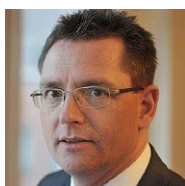


Detlef Burhoff

► KANZLEIPRAXIS

Der Befangenheitsantrag im Strafverfahren
Teil 1 – das Ablehnungsverfahren

Von Detlef Burhoff 3



Norbert Schneider

► RVG & CO.

Verbindung von Verfahren – wie wird abgerechnet?
Drei Fallkonstellationen im Überblick

Von Norbert Schneider 6



Tim Günther

► BERUFSRECHT

Rechte und Pflichten bei Mandatsniederlegungen –
was ist zu beachten?

Von Tim Günther 11



Til Bußmann-Welsch

► NEWS

Die Frage muss lauten: Was sollen Juristinnen und
Juristen können? – nicht nur: Was sollen sie wissen?

Interview mit Til Bußmann-Welsch 14

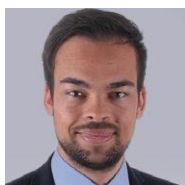


Dr. Anja Schäfer

► KARRIERE

Als Anwalt bzw. Anwältin in Meetings mit der
eigenen Expertise sichtbar werden

Von Dr. Anja Schäfer 16



Alessandro Corominas
Wittmann

► KANZLEIFÜHRUNG

Online-Marketing für Einzelanwältinnen und
-anwälte sowie kleine Kanzleien

Von Alessandro Corominas Wittmann 19

FOLGEN SIE UNS AUCH AUF:





DETLEF BURHOFF

Rechtsanwalt und RiOLG a. D. Detlef Burhoff ist Herausgeber, Autor oder Mitautor einer Vielzahl von Fachbüchern aus den Bereichen Strafrecht, Verkehrsrecht, Ordnungswidrigkeitenrecht sowie der Rechtsanwaltsvergütung. Daneben ist er Herausgeber von Fachzeitschriften zu den vorgenannten Themen (StRR und VRR) und unterhält die Internetseiten burhoff.de sowie blog.burhoff.de



burhoff.de

DER BEFANGENHEITSANTRAG IM STRAFVERFAHREN TEIL 1 – DAS ABLEHNUNGSVERFAHREN

Nicht selten stellt sich im Strafverfahren für den Verteidiger die Frage, ob er den Richter bzw. die Richterin oder das Gericht nicht wegen „Besorgnis der Befangenheit“ ablehnen muss/sollte. Die damit zusammenhängenden Fragen sind in der StPO in den §§ 24 ff. StPO geregelt, die über die §§ 46, 71 OWiG auch im Bußgeldverfahren gelten. Da Ablehnungsanträge in der Praxis häufig keinen Erfolg haben, erfahren Sie in Teil 1 der zweiteiligen Artikelreihe, welche Punkte im (Ablehnungs-)Verfahren zu beachten sind.

I DER ABLEHNUNGSANTRAG: PRO & CONTRA

Da die Ablehnung eines Richters oder einer Richterin ein „scharfes Schwert“ ist, das die StPO als Verteidigungsmöglichkeit für den Angeklagten bereithält, muss sich der Verteidiger auf jeden Fall mit seiner Mandantschaft beraten. Der Verteidiger muss dem Mandanten dabei deutlich machen, dass der Ablehnungsantrag sowohl von Vorteil als auch von Nachteil sein kann. Ein erfolgreiches Ablehnungsgesuch kann einerseits zwar den Ausgang des Verfahrens entscheidend beeinflussen, der erfolglose Ablehnungsantrag kann aber andererseits die Stimmung in der Hauptverhandlung zum Nachteil des Mandanten verändern.

Richter und Richterinnen empfinden den Antrag nämlich häufig (immer noch) als persönlichen Angriff auf ihre Integrität. Auch ist der ein oder andere Richter nach einem solchen Antrag vermittelnden Gesprächen nicht mehr zugänglich.

Die Entscheidung über den Antrag muss – nach sorgfältiger Beratung – auf jeden Fall letztlich der Mandant treffen. Nur er ist Inhaber des Ablehnungsrechts.

II ABLEHNUNGSVERFAHREN

In der Praxis haben Ablehnungsanträge häufig keinen Erfolg. Das liegt u. a. daran, dass das einzuhaltende (Ablehnungs-)Verfahren nicht beachtet wird. Insoweit ist auf folgende Punkte hinzuweisen:

Ablehnungsberechtigte: Zur Ablehnung berechtigt ist nach § 24 Abs. 3 Satz 2 StPO u. a. der Angeklagte, nicht sein Verteidiger. Darauf muss der Verteidiger bei der Formulierung des Antrags achten. Dies hat auch Bedeutung für die Frage, ob ein ausreichender Ablehnungsgrund gegeben ist. Lehnt allerdings der Verteidiger eine Richterin ab, ist im Zweifel aber anzunehmen, dass er dies für den Angeklagten tut, auch wenn er sich ausschließlich auf Vorgänge beruft, die das Verhältnis zwischen Verteidiger und Richterin betreffen.

ABLEHNUNGSANTRAG

Erforderlich ist ein Ablehnungsantrag. **Für diesen ist eine bestimmte Form nicht vorgeschrieben.** Der Antrag kann außerhalb der Hauptverhandlung schriftlich oder zu Protokoll der Geschäftsstelle, in der Hauptverhandlung schriftlich oder mündlich angebracht werden. Das Ablehnungsverfahren ist nicht Teil der Hauptverhandlung, so dass der Öffentlichkeitsgrundsatz nicht gilt.

Im Ablehnungsantrag muss der abgelehnte Richter eindeutig unter Angabe der Ablehnungsgründe bezeichnet werden. Eine Bezugnahme auf die Akten ist nicht zulässig. Es sind auch die Tatsachen darzulegen, aus denen sich im Fall des § 25 Abs. 2 Satz 1 StPO die Rechtzeitigkeit des Antrags ergeben soll.

Eine Ablehnung eines Kollegialgerichts als Ganzes ist unzulässig. § 24 StPO erlaubt nur die Ablehnung einzelner Richter. Es ist aber statthaft, in einem oder mehreren Gesuchen für jedes einzelne Mitglied des Ge-

richts einen Ablehnungsgrund darzutun. Auch kann sich ggf. aus der gewählten Formulierung die Ablehnung eines jeden einzelnen Richters bzw. einer jeden Richterin des Kollegialgerichts ergeben.

Nach § 26 Abs. 1 StPO ist das Ablehnungsgesuch bei dem Gericht anzubringen, dem der abgelehnte Richter angehört. Die Ablehnung eines ersuchten Richters ist bei diesem anzubringen, der Richter einer auswärtigen Strafkammer ist bei dieser abzulehnen.

Nach § 26 Abs. 2 StPO sind der Ablehnungsgrund und in den Fällen des § 25 Abs. 2 Satz 1 StPO die Voraussetzungen des rechtzeitigen Vorbringens glaubhaft zu machen. Das bedeutet: Dem Gericht muss nicht die volle Überzeugung von der Richtigkeit der behaupteten Tatsache verschafft werden, es genügt eine in hinreichendem Maße vermittelte Wahrscheinlichkeit der Richtigkeit.

Mittel der Glaubhaftmachung sind nach § 26 Abs. 2 und 3 StPO grundsätzlich nur

schriftliche Erklärungen, insbesondere eidesstattliche Versicherungen von Zeugen oder des Verteidigers. Der Ablehnende selbst kann die Richtigkeit seiner Angaben nicht beschwören und auch nicht an Eides statt versichern. Eine gleichwohl abgegebene Erklärung wird als einfache Erklärung des Antragstellers gewertet. Unbeschränkt zulässig sind schriftliche, u. U. auch fremdsprachige Erklärungen von Zeugen, die die Richtigkeit ihrer Erklärungen eidesstattlich versichern können. Die bloße Benennung von Zeugen reicht zur Glaubhaftmachung nur aus, wenn der Ablehnende eine schriftliche Äußerung der Auskunftsperson nicht erlangen kann, sei es, dass ihm der Zeuge die schriftliche Bestätigung verweigert, sei es, dass er ihn nicht unverzüglich erreichen kann.

Dienstliche Äußerung des abgelehnten Richters/der abgelehnten Richterin:

Nach § 26 Abs. 3 StPO muss sich der abgelehnte Richter, wenn das Ablehnungsgesuch nicht offensichtlich unbegründet ist, dienstlich äußern. Die abgegebene dienstliche Äußerung des abgelehnten Richters ist zur

SIE BERATEN UND VERHANDELN

MIT GROSSEM EINSATZ.

WIR OPTIMIEREN IHRE PROZESSE

MIT DIGITALEN LÖSUNGEN.

Digitalisieren Sie Ihre Rechtsanwaltskanzlei – mit DATEV Anwalt classic, ergänzt um professionelle Lösungen rund um Fallbearbeitung, Kommunikation und Rechnungswesen. So bleibt mehr Zeit für das Wesentliche: beste Ergebnisse für Ihre Mandantinnen und Mandanten.

Mehr Informationen unter datev.de/anwalt oder kostenfrei anrufen: **0800 3283872**



Zukunft gestalten.
Gemeinsam.

Gewährung des rechtlichen Gehörs u. a. dem Antragsteller mitzuteilen, anderenfalls ist das Ablehnungsverfahren fehlerhaft. Das rechtliche Gehör wird schon dadurch gewährt, dass der Verteidiger Gelegenheit bekommt, sich zu äußern. Auf die Kenntnis des Angeklagten kommt es insoweit nicht an. Wird die Mitteilung der dienstlichen Äußerung unterlassen, kann der Berechtigte nach Bekanntgabe des sein Ablehnungsgesuch zurückweisenden Beschlusses und damit auch des wesentlichen Inhalts der dienstlichen Äußerung sein Ablehnungsgesuch erneuern.



ZEITPUNKT DER ABLEHNUNG (§ 25 STPO)

Hinsichtlich des richtigen Zeitpunkts für einen Ablehnungsantrag ist zu unterscheiden zwischen einer Ablehnung außerhalb und innerhalb der Hauptverhandlung. Insoweit gilt:

1. ABLEHNUNG AUßERHALB DER HAUPTVERHANDLUNG

Die Ablehnung eines Richters außerhalb der Hauptverhandlung ist grundsätzlich ohne zeitliche Beschränkung zulässig. Allerdings darf die Entscheidung, von der der abgelehnte Richter ausgeschlossen werden soll, noch nicht erlassen sein. Das gilt auch, wenn die Ablehnung mit einer Anhörungsrüge oder einer Gegenvorstellung verbunden wird. Nach Erlass der Entscheidung ist nachträglich eine Ablehnung nicht mehr möglich. Allerdings kann derjenige, der einen Antrag nach § 33a StPO gestellt hat, für diese Entscheidung noch die Ablehnung erklären. Auch im Zusammenhang mit einer Anhörungsrüge nach § 356a StPO ist eine Ablehnung i. d. R. ausgeschlossen.

2. ABLEHNUNG IN DER HAUPTVERHANDLUNG

§ 25 StPO teilt die Hauptverhandlung insoweit im Wesentlichen in zwei Abschnitte ein:

Nach § 25 Abs. 1 Satz 2 StPO muss, wenn die Besetzung des Gerichts nach § 222a Abs. 1 Satz 2 StPO schon vor Beginn der Hauptverhandlung mitgeteilt worden ist, das Ablehnungsgesuch unverzüglich angebracht werden (vgl. wegen der Einzelheiten Burhoff, in: Burhoff (Hrsg.), Handbuch für das strafrechtliche Ermittlungsverfahren, 9. Aufl., 2022, Rn. 107 mit weiteren Nachweisen). Die sog. Besetzungsmitteilung nach § 222a StPO erfolgt aber nur in erstinstanzlichen Verfahren vor dem LG und dem OLG.

In allen anderen Verfahren gilt grundsätzlich die Frist des § 25 Abs. 1 Satz 1 StPO, d. h. die Ablehnung ist bis zum Beginn der Vernehmung des (ersten) Angeklagten über seine persönlichen Verhältnisse gem. § 243 Abs. 2 Satz 2 StPO unbeschränkt zulässig.

Nach den in § 25 Abs. 1 Satz 1 und 2 StPO genannten Zeitpunkten können gem. § 25 Abs. 2 StPO nur noch Ablehnungsgründe geltend gemacht werden, die auf nach dem Beginn der Vernehmung des Angeklagten neu eingetretenen oder bekannt gewordenen Umständen beruhen. Sie sind nach § 25 Abs. 2 Nr. 2 StPO „unverzüglich“ geltend zu machen.

Die Rechtsprechung legt einen strengen Maßstab an (wegen der Einzelheiten vgl. Burhoff, in: Burhoff (Hrsg.), Handbuch für die strafrechtliche Hauptverhandlung, 10. Aufl., 2022, Rn. 168 m.w.N.). Daher sollte der Verteidiger mit einer Ablehnung nicht zu lange warten und in der Hauptver-

handlung, wenn sich seiner Meinung nach ein Ablehnungsgrund ergeben hat, sofort Unterbrechung der Hauptverhandlung verlangen, um mit seinem Mandanten einen „unaufschiebbaren“ Antrag erörtern und vorbereiten zu können. Wird er dann vom Gericht auf einen späteren Zeitpunkt verwiesen, z. B. weil das Gericht eine begonnene Beweiserhebung nicht unterbrechen will, kann dann später dem Verteidiger nicht mehr Verspätung entgegengehalten werden.

Für die Kenntnis kommt es auf die Kenntnis des Angeklagten an, ein Verschulden des Verteidigers wird dem Angeklagten aber nicht zugerechnet. Es gelten die Umstände des Einzelfalls. Von Bedeutung wird insbesondere sein, wie schnell dem Verteidiger nach Erhalt der Besetzungsmitteilung Umstände „bekannt sind/werden“. Muss er erst Erkundigungen einziehen, wird er diese erledigen dürfen. Der Angeklagte muss auch ausreichend Zeit für die Beratung und Entscheidung, ob er einen Ablehnungsantrag stellen will, eingeräumt werden. Liegen alle Informationen vor, muss der Antrag dann aber „unverzüglich“ gestellt werden; der Verteidiger muss allerdings genügend Zeit haben, den Antrag abzufassen. Zu warten ist aber gefährlich.

In der nächsten Ausgabe erfahren Sie in Teil 2 der Artikelreihe Allgemeines zum Begriff der Befangenheit und welche Ablehnungsgründe (nicht) gerechtfertigt sind.

Mit kollegialen Grüßen

Detlef Burhoff



NORBERT SCHNEIDER

Gebührenexperte und Rechtsanwalt Norbert Schneider hat bereits zahlreiche Werke zum RVG veröffentlicht, u. a. Fälle und Lösungen zum RVG, AnwaltKommentar RVG, Streitwertkommentar und RVG Praxiswissen. Er ist außerdem Autor der Fachinfo-Tabelle Gerichtsbezirke 2021 zur Reisekostenabrechnung auswärtiger Anwältinnen und Anwälte und Mitherausgeber der AGS – Zeitschrift für das gesamte Gebührenrecht sowie der NZFam.

 anwaltskooperation.de

VERBINDUNG VON VERFAHREN – WIE WIRD ABGERECHNET? DREI FALLKONSTELLATIONEN IM ÜBERBLICK

Werden mehrere Verfahren miteinander verbunden, so liegt ab dem Zeitpunkt der Verbindung nur noch eine einzige Angelegenheit i. S. d. § 15 Abs. 2 RVG vor. Bis zur Verbindung bleiben die Verfahren dagegen selbstständige Angelegenheiten und können gesondert abgerechnet werden (OLG Koblenz, JurBüro 1986, 1523).

Sind die Gebührentatbestände sowohl vor als auch nach der Verbindung ausgelöst worden, steht es dem Anwalt frei, zu wählen, ob er seine Gebühren aus den Einzelwerten vor Verbindung oder aus dem Gesamtwert nach Verbindung berechnet (VGH Kassel, JurBüro 1987, 1360). In aller Regel ist es dabei aufgrund der Gebührendegression für den Anwalt günstiger, die getrennte Berechnung zu wählen.

I ÜBERBLICK

Die Gebühren fallen vor der Verbindung aus dem jeweiligen Wert der einzelnen Verfahren an, da es sich um eigene Angelegenheiten handelt; nach Verbindung entstehen die Gebühren dagegen nur ein einziges Mal (§ 15 Abs. 1, 2 RVG), und zwar aus dem Gesamtwert der Gegenstände (§ 23 Abs. 1 S. 1 i. V. m. §§ 39 Abs. 1, 45 Abs. 1 GKG).

Drei Fallkonstellationen sind dabei möglich:

II DIE GEBÜHREN SIND SOWOHL VOR ALS AUCH NACH DER VERBINDUNG ENTSTANDEN

BEISPIEL:

Verbindung – getrennte Abrechnung ist günstiger.

A klagt gegen B auf Zahlung von 6.000,00 Euro (Az. 1/21). B erhebt gleichzeitig Klage gegen A auf Zahlung von 4.000,00 Euro (Az. 2/21). Nachdem in beiden Verfahren mündlich verhandelt worden ist, wird die Klage des B als Widerklage zum Verfahren 1/21 verbunden. Anschließend wird erneut verhandelt.

Bei gemeinsamer Abrechnung entstehen die Gebühren nur einmal aus dem addierten Wert von 10.000,00 Euro.

I GEMEINSAME BERECHNUNG, VERBUNDENES VERFAHREN 1/21

1.	1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 10.000,00 €)		798,20 €
2.	1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 10.000,00 €)		736,80 €
3.	Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV		20,00 €
	Zwischensumme	1.555,00 €	
4.	19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV		295,45 €
	Gesamt		1.850,45 €

II GETRENNTE ABRECHNUNG			
a)	Verfahren 1/21 vor Verbindung		
1.	1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 6.000,00 €)		507,00 €
2.	1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 6.000,00 €)		468,00 €
3.	Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV		20,00 €
	Zwischensumme	995,00 €	
4.	19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV		189,05 €
	Gesamt		1.184,05 €
b)	Verfahren 2/21 vor Verbindung		
1.	1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 4.000,00 €)		364,40 €
2.	1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 4.000,00 €)		333,60 €
3.	Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV		20,00 €
	Zwischensumme	718,00 €	
4.	19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV		135,85 €
	Gesamt		854,42 €
	Gesamt (1/21 + 2/21)		2.038,47 €

Bei getrennter Abrechnung entstehen die Gebühren dagegen aus den Teilwerten gesondert, wodurch die Gebührendegression umgangen wird, so dass die Abrechnung günstiger ausfällt.

Nur dann, wenn der Gebührensprung infolge der Verbindung höher ausfällt als die gesonderte Gebühr aus dem hinzuverbundenen Verfahren, ist die gemeinsame Abrechnung günstiger. Solche Fälle sind allerdings selten.

BEISPIEL:

Verbindung – gemeinsame Abrechnung ist günstiger.

A klagt gegen B auf Zahlung von 50.000,00 Euro (Az. 1/21). B erhebt gleichzeitig Klage gegen A auf Zahlung von 500,00 Euro (Az. 2/21). Nachdem in beiden Verfahren mündlich verhandelt worden ist, wird die Klage des B als Widerklage zum Verfahren 2/21 verbunden. Anschließend wird erneut verhandelt.

I GEMEINSAME BERECHNUNG, VERBUNDENES VERFAHREN			
1.	1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 50.500,00 €)		1.784,90 €
2.	1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 50.500,00 €)		1.647,60 €
3.	Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV		20,00 €
	Zwischensumme	3.452,50 €	
4.	19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV		655,98 €
	Gesamt		4.108,48 €

Auch hier sind Verfahrens- und Terminsgebühr sowohl vor als auch nach Verbindung angefallen. Allerdings ist jetzt die gemeinsame Abrechnung günstiger.

II GETRENNTE ABRECHNUNG			
a) Verfahren 1/21			
1.	1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 50.000,00 €)		1.662,70 €
2.	1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 50.000,00 €)		1.534,80 €
3.	Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV		20,00 €
	Zwischensumme	3.217,50 €	
4.	19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV		611,33 €
	Gesamt		3.828,83 €
b) Verfahren 2/21			
1.	1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 500,00 €)		63,70 €
2.	1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 500,00 €)		58,80 €
3.	Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV		20,00 €
	Zwischensumme	142,50 €	
4.	19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV		27,08 €
	Gesamt		169,58 €
	Gesamt (1/21 + 2/21)		3.998,41 €

III EINZELNE GEBÜHREN SIND NUR VOR DER VERBINDUNG ENTSTANDEN

Sind einzelne Gebühren nur vor der Verbindung entstanden, andere aber erst nach der Verbindung, besteht ein Wahlrecht nur hinsichtlich der Gebühren, die sowohl vor als auch nach der Verbindung angefallen sind.

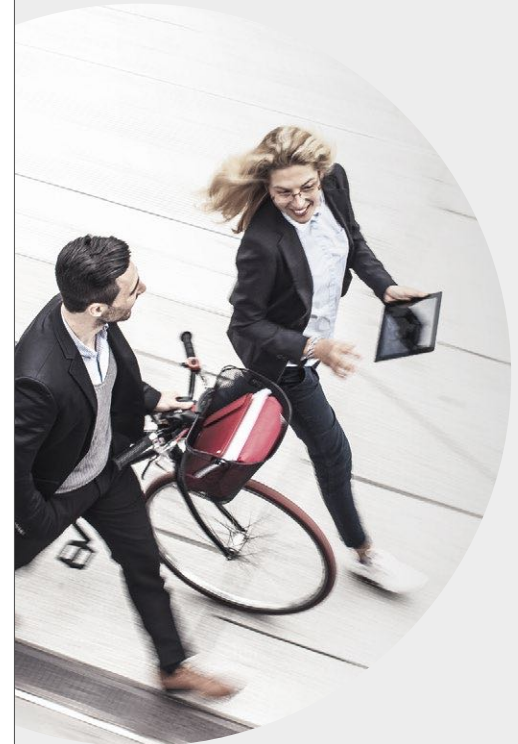
BEISPIEL:
Verfahrensverbindung, nachdem ein Termin stattgefunden hat, kein erneuter Termin im verbundenen Verfahren.

Zwei Klagen über 6.000,00 Euro Kaufpreis (Az. 1/21) und 4.000,00 Euro Miete (Az. 2/21) werden verbunden,

nachdem jeweils verhandelt worden ist. Nach der Verbindung erledigen sich beide Verfahren, ohne dass es zu einem erneuten Termin i. S. d. Vorbem. 3 Abs. 3 VV kommt.

Die Verfahrensgebühr ist in jedem Verfahren vor und nach der Verbindung entstanden, insoweit besteht wiederum das Wahlrecht. Hier ist die getrennte Abrechnung günstiger.

Die Terminsgebühren sind jedoch nur einzeln entstanden, und zwar aus den jeweiligen Werten der Verfahren vor der Verbindung. Für den Anwalt ist dies aber nicht nachteilig, da die getrennte Abrechnung für ihn ohnehin günstiger ist.



Sie brauchen keine 18 Gänge, um die Konkurrenz abzuhängen.

beck-online.DIE DATENBANK genügt.

Erstklassige Suchergebnisse unter den ersten 10 Treffern. Vertrauen Sie bei Ihrer Online-Recherche auf Deutschlands führende juristische Datenbank.

- Effiziente Suchalgorithmen für professionelle Recherchen
- Nach praktischer Relevanz geordnete Trefferlisten
- Intelligente Verlinkungen mit nützlichen Querverweisen
- Schnell, zuverlässig, aktuell und überall verfügbar – und das seit über 20 Jahren

JETZT 4 WOCHEN KOSTENLOS TESTEN!

testen.beck-online.de

I VERFAHREN 1/21 VOR VERBINDUNG			
1.	1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 6.000,00 €)		507,00 €
2.	1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 6.000,00 €)		468,00 €
3.	Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV		20,00 €
	Zwischensumme	995,00 €	
4.	19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV		189,05 €
	Gesamt		1.184,05 €

II VERFAHREN 2/21 VOR VERBINDUNG			
1.	1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 4.000,00 €)		361,10 €
2.	1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 4.000,00 €)		333,60 €
3.	Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV		20,00 €
	Zwischensumme	714,70 €	
4.	19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV		135,79 €
	Gesamt		850,49 €

IV EINZELNE GEBÜHREN SIND NUR NACH DER VERBINDUNG ENTSTANDEN

Soweit einzelne Gebühren nur nach der Verbindung angefallen sind, entsteht nur eine Gebühr nach dem Gesamtwert (§ 23 Abs. 1 S. 1 RVG i. V. m. §§ 39 Abs. 1, 45 Abs. 1 GKG) des verbundenen Verfahrens. Ein Wahlrecht besteht in diesem Fall nicht (BGH AGS 2010, 317 = NJW 2010, 3377).

BEISPIEL:
Es kommt zu einer Verfahrensverbindung, bevor ein Termin stattgefunden hat; ein Termin findet erstmals im verbundenen Verfahren statt.

Zwei Klagen über 6.000,00 Euro Kaufpreis (Az. 1/21) und 4.000,00 Euro Miete (Az. 2/21) werden verbunden, bevor ein Termin stattgefunden hat. Nach der Verbindung wird mündlich verhandelt.

Die Verfahrensgebühr ist in beiden Verfahren gesondert entstanden. Insoweit besteht wiederum ein Wahlrecht. Die getrennte Abrechnung ist günstiger.

Die Terminsgebühr ist dagegen nur im verbundenen Verfahren 1/21 entstanden und kann nur dort berechnet werden, und zwar aus dem Gesamtwert (§ 23 Abs. 1 RVG i. V. m. § 39 Abs. 1 GKG).

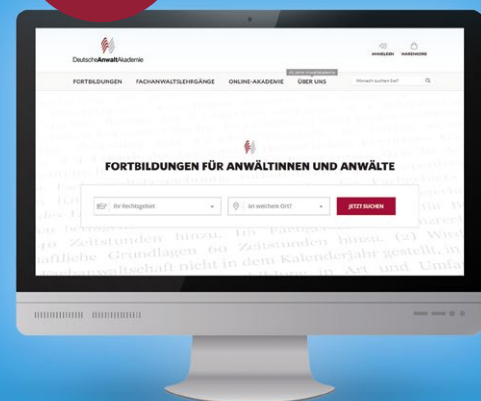
Ab Februar finden

Sie Ihre Seminare

auf unserer

neu gestalteten

Webseite!



Neue Webseite –

neue Zugangsdaten!

1. Bitte klicken Sie auf **ANMELDEN**.

2. Klicken Sie auf **JETZT REGISTRIEREN**.

3. Wählen Sie Ihre Zugangsdaten.

Bitte verwenden Sie **unbedingt Ihre persönliche E-Mail-Adresse**, da diese Adresse zukünftig auch Ihrem persönlichen Benutzernamen entspricht.

Allgemeine E-Mail-Adressen, wie z. B. info@musterkanzlei.de sind **NICHT** zulässig!

4. Newsletter für Rechtsgebiet(e)

anfordern und aktuelle Seminarinformationen bequem per E-Mail erhalten!

www.anwaltakademie.de

I	VERFAHREN 1/21		
1.	1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 6.000,00 €)		507,00 €
2.	1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 10.000,00 €)		736,80 €
3.	Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV		20,00 €
	Zwischensumme	1.263,80 €	
4.	19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV		240,12 €
	Gesamt		1.503,92 €

II	VERFAHREN 2/21		
1.	1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 4.000,00 €)		361,40 €
2.	Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV		20,00 €
	Zwischensumme	381,40 €	
3.	19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV		72,47 €
	Gesamt		453,87 €

► Hinsichtlich der Gebühren, die nur nach der Verbindung angefallen sind, darf nur eine Gebühr aus dem Gesamtwert berechnet werden. Ein Wahlrecht besteht nicht.

► Hinsichtlich der Gebühren, die nur vor Verbindung angefallen sind, muss getrennt abgerechnet werden. Ein Wahlrecht besteht auch hier nicht.

Mit kollegialen Grüßen


Norbert Schneider

V FAZIT – DIESE GRUNDSÄTZE SIND ZU BEACHTEN

Die Abrechnung bei Verbindungen bereitet eigentlich keine Schwierigkeiten, wenn man einige Grundsätze berücksichtigt:

► Hinsichtlich der Gebühren, die sowohl vor Verbindung als auch danach entstanden sind, hat der Anwalt ein Wahlrecht, ob er eine Gebühr aus dem Gesamtwert abrechnet oder einzelne Gebühren aus den jeweiligen Teilwerten, was in der Regel für ihn günstiger sein wird.

Dank unseres Blended Learning Modells kann sich Tim M. die Lernzeiten flexibel einteilen. Und Sie können das auch!

► 50 % Online-gestütztes Eigenstudium

Lerneinheiten webbasiert durchführen, wenn es zeitlich am besten passt.

► 50 % Präsenzseminar

Für den direkten Austausch mit DozentInnen und KollegInnen vor Ort.

► 12 statt 24 Tage

Nur noch 12 statt 24 Präsenzseminartage bedeuten mehr Zeit für die Kanzlei und die Familie.



TIM GÜNTHER

Rechtsanwalt Tim Günther ist seit über zehn Jahren als Rechtsanwalt tätig und Partner der [Jähne Günther Rechtsanwälte PartGmbB](https://jaehne-guenther.de) mit einem Beratungsschwerpunkt im Wirtschafts- und Berufsrecht. Er ist Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz und Versicherungsrecht.

 jaehne-guenther.de

RECHTE UND PFLICHTEN BEI MANDATSNIEDERLEGUNGEN – WAS IST ZU BEACHTEN?

Rechtsanwälte und Rechtsanwältinnen werden – wenn nicht ausnahmsweise ein Gefälligkeitsverhältnis ohne rechtsgeschäftlichen Bindungswillen vorliegt – auf der Grundlage eines Mandatsvertrages für die Mandantschaft tätig. Bei einem Anwaltsvertrag handelt es sich rechtlich um eine entgeltliche Geschäftsbesorgung im Sinne des § 675 BGB mit vorwiegend dienst- oder gelegentlich werkvertraglichem Inhalt. Ersteres liegt typischerweise bei Beratungen oder Vertretungen vor, letzteres bei der Erstellung juristischer Gutachten oder von Vertragsentwürfen.

TYPISCHE GRÜNDE FÜR EINE MANDATSBEENDIGUNG

Aufgrund der besonderen Stellung sind Rechtsanwälte und Rechtsanwältinnen grundsätzlich frei in der Entscheidung, ob und mit wem sie einen Mandatsvertrag abschließen; lediglich in den Bereichen der Beratungshilfe (§ 49a BRAO), der Pflichtverteidigung (§ 49 BRAO) oder der Beiordnung (§ 48 BRAO) kann es in Ausnahmefällen zu einem Kontrahierungszwang kommen.

Aus dieser Abschlussfreiheit resultiert auch die Möglichkeit einer (fast) jederzeitigen Mandatsniederlegung. Typischerweise wird ein Mandat durch eine der fünf folgenden Fallgruppen beendet:

- ▶ Erreichung des Vertragszwecks,
- ▶ Kündigung durch die Mandantschaft oder den Berufsträger/die Berufsträgerin,
- ▶ Tod des Berufsträgers/der Berufsträgerin,
- ▶ Tod/Insolvenz des Mandanten/der Mandantin oder
- ▶ Widerruf der Zulassung.

Sofern es zu einer Kündigung seitens des Rechtsanwalts oder der Rechtsanwältin – in Form einer empfangsbedürftigen Willenserklärung – kommt, trifft diesen/diese eine nachvertragliche (nachwirkende) Pflicht zur Aufklärung, wenn der (ehemaligen) Mandantschaft bspw. ein unmittelbarer, mit der vorangegangenen Vertragserfüllung zusammenhängender Schaden – etwa infolge eines Fristablaufs – droht. Auch wirken diverse Berufspflichten nach – und es gilt, die Vergütung zu sichern.

KÜNDIGUNG ZUR UNZEIT, § 627 BGB

Eine fristlose Kündigung ist wegen der Notwendigkeit eines fortbestehenden Vertrauensverhältnisses jederzeit auch ohne das Vorliegen eines „wichtigen Grundes“ nach § 627 Abs. 1 BGB zulässig. Das Recht zur Kündigung ist für den Rechtsanwalt oder die Rechtsanwältin lediglich insoweit eingeschränkt, als diese nicht „zur Unzeit“ er-

klärt werden darf, wie es § 627 Abs. 2 BGB vorschreibt. Eine solche Kündigung wäre beispielsweise der Fall, wenn der Berater unmittelbar vor der Antragstellung oder Verjährungshemmung, zu der er hinzugezogen wurde, oder kurz vor einem Gerichtstermin sein Mandat niederlegt und der Mandant bzw. die Mandantin – u. U. unter dem Druck der Antrags- oder Verjährungsfrist oder des Termins – nunmehr eigenständig handeln muss, weil er, bzw. sie in der Kürze der Zeit keinen neuen Berater mehr finden kann.

Eine Ausnahme bildet der Abschluss eines dauerhaften Beratungsvertrages, in dem Fristen für die ordentliche Kündigung vorgesehen sind. Eine derartige vertragliche Beschränkung der ordentlichen Kündigungsmöglichkeit ist auch bei dem auf besonderem Vertrauen beruhenden Anwaltsvertrag wirksam (BGH NJW 2010, 1520).

Kündigt der Berater bzw. die Beraterin daher sowohl zur Unzeit und ohne – insoweit dann erforderlichen – wichtigen Grund, so hat er/sie dem Dienstberechtigten/der

Dienstberechtigten den daraus entstehenden Schaden zu ersetzen. Lediglich wenn ein wichtiger Grund zur außerordentlichen Kündigung gegeben war (bspw. Zerrüttung des Vertrauensverhältnisses durch Beleidigung, Nichtzahlung eines Vorschusses oder nachträglich bekannt gewordene Interessenkollisionen oder Tätigkeitsverbote), behält der Rechtsanwalt bzw. die Rechtsanwältin seinen/ihren Vergütungsanspruch und macht sich nicht schadenersatzpflichtig.

VERGÜTUNGSANSPRUCH, § 628 BGB

Mit der Kündigung ist die Vergütung des Rechtsanwalts bzw. der Rechtsanwältin für die bis dahin erbrachten Leistungen nach § 8 Abs. 1 RVG insgesamt fällig. Zudem besteht nach der Kündigung des Mandats eine Verpflichtung, erhaltene Vorschüsse abzurechnen und ggfs. zurückzuzahlen.

Wird nach dem Beginn der Dienstleistung das Dienstverhältnis auf Grund des § 626 oder des § 627 BGB gekündigt, so kann der Verpflichtete nach § 628 Abs. 1 S. 1 BGB

grundsätzlich einen den bisherigen Leistungen entsprechenden Teil der Vergütung verlangen. Kündigt er, ohne durch vertragswidriges Verhalten des anderen Teiles dazu veranlasst zu sein, oder veranlasst er durch sein vertragswidriges Verhalten die Kündigung des anderen Teiles, so steht ihm ein Anspruch auf die Vergütung insoweit nicht zu, als seine bisherigen Leistungen infolge der Kündigung für den anderen zum Teil bedeutungslos geworden sind. Dies stellt bei Beratungsleistungen auf Stundenbasis keine großen Probleme dar. Bei einer Vergütung nach RVG kann dies im gerichtlichen Verfahren dazu führen, dass eine Vergütung gänzlich wegfällt. Hierzu anschaulich der BGH (Urt. v. 29.9.2011 – IX ZR 170/10):

1. Kündigt der Rechtsanwalt das Mandatsverhältnis, ohne durch vertragswidriges Verhalten des anderen Teils dazu veranlasst zu sein, steht ihm ein Anspruch auf Vergütung insoweit nicht zu, als der Mandant einen anderen Prozessbevollmächtigten neu bestellen muss, mit dessen Vergütung auch die Tätigkeit des kündigenden Anwalts abgegolten wäre.

Wir sorgen dafür, dass wichtige Mandanten Sie sofort erreichen.

 **Kostenfreie Beratung
0800 600 400 34**

Das Anwaltssekretariat filtert Ihre Anrufe nach Ihren Vorgaben.

30 Tage kostenlos testen

Anwaltssekretariat.de

Alle Infos unter anwaltssekretariat.de/mkg



2. Von einem Interessenwegfall ist auch auszugehen, soweit die auf Grund der Kündigung neu beauftragten Rechtsanwälte fristgebundene Verfahrenshandlungen nicht mehr vornehmen, fristgebundene Erklärungen nicht mehr abgeben und an vergangenen Terminen nicht mehr teilnehmen können, wenn mit der ihnen geschuldeten gesetzlichen Vergütung auch diese Handlungen abgegolten gewesen wären.

NACHWIRKENDE PFLICHTEN

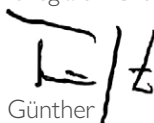
Bei einer Kündigung des Auftrags durch den Berufsträger bzw. die Berufsträgerin sind zur Vermeidung von Rechtsverlusten des Auftraggebers/der Auftraggeberin in jedem Fall noch diejenigen Handlungen vorzunehmen, die zumutbar sind und keinen Aufschub dulden; gemeint sind damit insbesondere Hinweis- und Aufklärungspflichten. Hierzu gehört beispielsweise die Pflicht, dem Auftraggeber/der Auftraggeberin laufende Fristen mitzuteilen oder über entsprechende Risiken, die nur durch sofortiges Handeln vermieden werden können, aufzuklären.

Zudem hat der Rechtsanwalt bzw. die Rechtsanwältin folgende berufsrechtliche Implikationen zu beachten:

► **Fremdgelder** sind nach § 43a Abs. 5 BRAO i. V. m. § 4 BORA spätestens unverzüglich nach Mandatsniederlegung auszukehren bzw. – sofern möglich und zulässig – mit offenen Gebührenforderungen zu verrechnen.

- Die **anwaltliche Schweigepflicht** aus § 43a Abs. 2 BRAO i. V. m. § 2 Abs. 1 BORA gilt auch nach Beendigung des Mandatsverhältnisses fort.
- Nach § 11 Abs. 1 S. 1 BORA ist die Mandatschaft über alle für den Fortgang der Sache wesentlichen **Vorgänge und Maßnahmen** unverzüglich und ohne gesonderte Aufforderung zu unterrichten. Ihr sind alle wesentlichen erhaltenen oder versandten **Schriftstücke** zur Kenntnis zu geben. Diese Verpflichtung wirkt auch nach Mandatsniederlegung fort, sofern der Rechtsanwalt/ die Rechtsanwältin Schriftstücke erhält.
- Insoweit empfiehlt es sich, nach **Mandatsniederlegung die Gegenseite davon zu unterrichten**. Allerdings besteht im Anwaltsprozess die Vollmacht so lange fort, bis ein neuer Prozessbevollmächtigter bestellt ist, § 87 Abs. 1 ZPO. Hier sind ggfs. Zustellung zu bewirken und noch Empfangsbeckenntnis nach § 14 BORA abzugeben.
- Die etwaig gewünschte **Herausgabe der Handakte** kann nach § 50 Abs. 3 BRAO grundsätzlich so lange verweigert werden, bis der Rechtsanwalt bzw. die Rechtsanwältin wegen der von dem/der Auftraggebenden geschuldeten Gebühren und Auslagen befriedigt ist. Dies gilt allenfalls dann nicht, soweit das Vorenthalten nach den Umständen unangemessen wäre, also bspw. zu einem erheblichen Rechtsverlust führen würde.

Mit kollegialen Grüßen


Tim Günther

„Homeoffice, Referendare, Ehrenamt – und die Kanzlei im Griff!“

– Kanzlei Köslich & Dunker



MEHR ERFAHREN



TIL BUßMANN-WELSCH

Til Bußmann-Welsch promoviert gegenwärtig im Bereich der sog. Legal Analytics bei den Professoren Stephan Breidenbach und Dirk Heckmann und hat bis vor kurzem bei der NGO GermanZero im Bereich der Klimagesetzgebung gearbeitet. Sein grundsätzlicher Kompetenzbereich liegt im Bereich des öffentlichen Rechts mit besonderem Fokus auf das Datenschutz- und Datensicherheitsrechts.

 iurreform.de

DIE FRAGE MUSS LAUTEN: WAS SOLLEN JURISTINNEN UND JURISTEN KÖNNEN? NICHT NUR: WAS SOLLEN SIE WISSEN?

Der gemeinnützige Verein „Bündnis zur Reform der juristischen Ausbildung“ hat es sich zum Ziel gemacht, mit der Kampagne „iurreform“ Reformvorschläge für das Jurastudium der letzten 20 Jahre zu bündeln. Seit dem 17.1.2022 können alle (angehenden) Juristinnen und Juristen auf iurreform.de über 44 Reformthesen abstimmen und eigene Reformvorschläge in den Diskurs einbringen. Im Interview verrät der Vorsitzende Til Bußmann-Welsch, welche Vorteile eine Diskursbündelung mit sich bringt, wer bei der Umfrage mitmachen kann – und warum eine gemeinsame Vision für die Juristenausbildung so wichtig ist.

Herr Bußmann-Welsch, welches Ziel verfolgen Sie knapp zusammengefasst mit Ihrer Kampagne?

Wir wollen den bisher zersplitterten Reformdiskurs zur juristischen Ausbildung bündeln, um mit allen Akteurinnen und Akteuren auf dieser Basis eine gemeinsame Vision einer juristischen Ausbildung der Zukunft zu entwickeln.

Welche Vorteile hat es aus Ihrer Sicht, den Reformdiskurs zu bündeln?

Über viele Jahre und Jahrzehnte haben sich immer wieder viele Menschen zur Reform der juristischen Ausbildung geäußert. In diesem Diskurs wird aber wenig aufeinander Bezug genommen. Dadurch wird der Diskurs oberflächlich und wenig konstruktiv. Im Ergebnis wird viel in einzelnen Silos gesprochen und am Ende passiert meist nur wenig. Dieses Phänomen der wieder-

kehrenden Reformdiskurse, an deren Ende meist keine Veränderung steht, wurde auch schon von Lührig in seiner Dissertation zum Reformdiskurs des letzten Jahrhunderts erläutert.¹ Und genau das wollen wir ändern.

„Wir glauben, dass wir durch eine Bündelung der Diskurse eine Basis schaffen können, auf der alle Akteursgruppen konstruktiv zusammenarbeiten können, um eine gemeinsame Vision einer juristischen Ausbildung zu entwickeln.“

Dass eine Diskursbündelung zu einer grundlegenden Reform der juristischen Ausbildung beitragen kann, hat schon die Geschichte gezeigt. Denn mit der Akademie Loccum wurde in den 1970ern bis 90er' Jahren die einstufige Juristenausbildung in Deutschland ermöglicht. Quasi ein duales Jurastudium. Auf diese Weise hat etwa unser gegenwärtiger Kanzler Olaf Scholz seinen Abschluss erlangt. Und das war möglich, weil sich über ein Jahr hinweg Juristinnen und Juristen aus den verschiedensten Akteursgruppen zusammengetan haben, um noch einmal ganz grundsätzlich über die juristische Ausbildung nachzudenken. Man kann von der einstufigen Ausbildung im Ergebnis halten was man will, aber der Prozess der Diskursbündelung hat gezeigt, dass das Jurastudium grundlegend verändert werden kann.

Können bei der Umfrage Juristinnen und Juristen aller Altersklassen mitmachen?

Alle Juristinnen und Juristen sind eingeladen und aufgerufen an unserer Abstimmung teilzunehmen – egal ob Student oder Ver-

fassungsrichterin. Damit meinen wir übrigens auch die Menschen, die die Ausbildung abgebrochen oder vielleicht nicht erfolgreich abgeschlossen haben. Auch diese Stimmen sind wichtig, denn für sie hat die gegenwärtige juristische Ausbildung offenbar nicht funktioniert. Besonders wichtig ist dabei aber nicht nur, über die knapp 50 Thesen abzustimmen, die wir bereitstellen, sondern auch eigene Ideen zur Reform der juristischen Ausbildung einzubringen. Nur so kann ein integrativer Diskurs ermöglicht werden.

Haben Sie Hoffnung, dass es mit unserer neuen Bundesregierung Reformen in Richtung einer zunehmenden Digitalisierung des Jurastudiums geben könnte?

Die gegenwärtige Bundesregierung hat sich mit einer Vielzahl gegenwärtiger Herausforderungen zu befassen. In diesem Zusammenhang hat die juristische Ausbildung sicherlich nicht die höchste Priorität. Das ist angesichts des Ausmaßes der Aufgaben der Ampel auch grundsätzlich verständlich. Dennoch sind wir in einer arbeitsteiligen Gesellschaft natürlich dazu in der Lage, parallel in verschiedenen Themenfeldern zu arbeiten. Der Koalitionsvertrag selbst äußert sich nicht zur juristischen Ausbildung. Es gibt aber allgemeine Aussagen zur Stärkung digitaler Lehre. Das ist nicht überraschend, da dies natürlich grundsätzlich Ländersache ist. Grundsätzliche Dinge wie die Möglichkeiten zur Einführung eines Bachelor-Abschluss oder des sog. E-Examins wurden durch den Bund jetzt auch ermöglicht. Die Umsetzung vor Ort obliegt dann viel mehr den Ländern und den Universitäten. Und natürlich auch den anderen juristischen Akteurinnen und Akteuren vor Ort. Denn Demokratie ist keine reine Bring- sondern auch eine Holschuld.

Welche Reformen halten Sie persönlich für notwendig, damit das Jurastudium nicht langfristig unattraktiv für junge Menschen wird?

Mit iurreform verfolgen wir natürlich grundsätzlich einen ergebnisoffenen Ansatz, bei dem die einzelnen Akteursgruppen – die auch über entsprechende Legitimationen ihrer Mitglieder verfügen – zu einem gemeinsamen Diskurs angeregt werden sollen. Unsere Position spielt dabei grundsätzlich keine Rolle. Aber natürlich hat auch jedes unserer Mitglieder eine ganz eigene Vorstellung davon, wie die juristische Ausbildung umgestaltet werden sollte. Die entsprechenden Sichtweisen sind in dem auf unserer Website veröffentlichten iurreform-Whitepaper aus Transparenzgründen einsehbar.

Einig sind wir uns in jedem Fall darüber, dass zunächst einmal klargestellt werden müsste, was denn überhaupt das Ziel einer juristischen Ausbildung ist. Und damit meinen wir nicht etwa die Befähigung zum Richteramt oder die Befähigung zum Referendariat. Das geht viel tiefer. Die Frage muss lauten: Was sollen Juristinnen und Juristen am Ende können? Und nicht nur: Was sollen sie wissen? Welches Bild sollen sie nach außen hin verkörpern? Und das ist bisher in keiner Ausbildungsordnung hinreichend berücksichtigt worden. Wenn aber nicht einmal das Zielbild einer Ausbildung klar ist, wie sollen wir dann künftig Menschen motivieren, die juristische Ausbildung zu absolvieren?

Herr Bußmann-Welsch, vielen Dank für das Interview.

Auf iurreform.de können alle Juristinnen und Juristen über Reformthesen abstimmen und eigene Anregungen in den Diskurs einbringen – helfen Sie, eine gemeinsame Vision für die Juristenausbildung zu gestalten.

Hier geht es zur Umfrage

Mit kollegialen Grüßen

Til Bußmann-Welsch

Til Bußmann-Welsch



Gratis für Sie!

Aktuelle Fachzeitschriften und Datenbanken kostenlos testen!



8 Gutscheine pro Heft!

Wählen Sie aus 2 Themen:

- Jura-Studium
- Berufseinsteiger

Fordern Sie am besten gleich Ihre gewünschten Gutscheinehefte an:

b.mahlke@schweitzer-online.de

Stichwort: MkG2021-2022

Schweitzer Thema
Interessante, wertvolle
Aspekte aus der Berufspraxis

<https://www.schweitzer-online.de/info/Praxiswissen-fuer-Rechtsanwaelte/>

Der Schweitzer Webshop:

www.schweitzer-online.de

schweitzer
Fachinformationen



DR. ANJA SCHÄFER

Rechtsanwältin Dr. Anja Schäfer unterstützt und berät als Business Coach und Mentorin Anwält:innen bei Fragen zur strategischen Ausrichtung, zur beruflichen und persönlichen Neu- und Umorientierung, zur Kommunikation im Businessumfeld sowie zum Netzwerkauf- und -ausbau. Mehr Impulse zu diesen Themen teilt sie in ihrem Podcast, dem Kommunikationstango.

 anja-schaefer.eu

ALS ANWALT BZW. ANWÄLTIN IN MEETINGS MIT DER EIGENEN EXPERTISE SICHTBAR WERDEN

Welcher Anwalt, welche Anwältin in den ersten Berufsjahren kennt die folgende Situation nicht: In Kanzlei-internen wie -externen Meetings wird – mitunter schon wiederholt – über ein bestimmtes Thema diskutiert oder eine Rechtsfrage aus dem Mandatsalltag erörtert. Sie haben das Gefühl, dass von Ihren Kolleginnen und Kollegen eigentlich alles schon gesagt wurde, und sich die Argumente mittlerweile schon wiederholen. Also halten Sie sich mit Ihrer Meinung zurück, weil Sie in Ihren Augen nichts Neues einbringen können.

ZURÜCKHALTUNG SCHADET IHREM EXPERT:INNENSTATUS

Leider zahlt sich Ihre Zurückhaltung als Berufsanfängerin oder Berufsanfänger nicht aus. Sie schadet Ihnen vielmehr, wenn es um Ihren Expert:innenstatus geht. Denn weder Ihre Vorgesetzten noch Kolleginnen und Kollegen oder gar die Mandantschaft kommen auf die Idee, dass Sie etwas Maßgebliches zum Thema beitragen können, wenn Sie Ihre Expertise nicht eigenständig einbringen. Dies gilt

insbesondere, wenn Sie in der Kanzlei der Experte oder die Expertin zu dem betreffenden Thema bzw. Rechtsgebiet sind, welches gerade – wenn auch Ihrer Auffassung nach bereits mehr als vollumfänglich oder gar mehrfach ausgiebig – diskutiert wird.

Denn wenn Sie Ihre Expertise häufiger zurückhalten oder nicht kundtun, dass Sie etwas zu sagen haben, dann brauchen Sie sich auch nicht wundern, wenn Vorgesetzte, die Mandantschaft und/oder das Team Sie nicht als Expertin bzw. Experte wahrnehmen und damit Beförderungen, interessante Projekte oder wichtige Mandate an Ihnen vorbeigehen. Überlassen Sie daher nicht den sog. „Quasi-Expert:innen“ das Feld, sondern **reklamieren Sie die Themen, zu denen Sie etwas zu sagen haben, für sich** und bringen Sie Ihre Expertise aktiv zu Gehör.

Haben Sie einmal keine besondere Expertise bei einem bestimmten Thema, sollten Sie sich ebenfalls nicht zurückhalten – denn auch durch gezieltes Nachfragen oder das Äußern Ihrer eigenen Auffassung können Sie wertvolle Diskussionen im Team anstoßen.

ÜBERZEUGEN SIE MIT IHRER EXPERTISE

Machen Sie sich daher bewusst, dass jede Meeting-Situation und damit auch die wöchentliche Teambesprechung zu den kanzenlei-alltäglichen Themen eine Situation ist, in der Sie mit Ihrer Expertise überzeugen können. In diesen Momenten geht es eben nicht darum, dass andere – gefühlt – bereits alles zu einer bestimmten Rechtsfrage gesagt haben, sondern dass es für Sie wichtig und wesentlich ist, Ihr Knowhow einzubringen, Ihre Sichtweise auf die Dinge oder Inhalte zu erklären, und vor allem, sich mit Ihrer Expertise zu zeigen und damit die jeweiligen Themen verbal für sich zu reklamieren.

Sehen Sie es als selbstverständlich an, dass zu einem bestimmten Thema noch nicht alles gesagt sein kann, wenn Sie Ihre Exper-

tise noch nicht eingebracht haben. Ihr Ziel sollte es daher sein, Ihr Knowhow proaktiv einzubringen, wenn Sie zu dem betreffenden Thema die Expertin oder der Experte sind bzw. werden wollen, und darüber hinaus sich auf mögliche Besprechungssituationen oder Gesprächsthemen so vorbereiten, dass Sie sich in wirklich jedem Meeting eigenständig einbringen können.

Haben Sie sich bereits ein paar Mal in Meetings mit Ihrer Expertise und Sichtweise eingebracht, werden Sie sich in der Regel wohler fühlen, dies wieder zu tun.

BRINGEN SIE IHRE EXPERTISE ERNEUT EIN

Unterschätzen Sie zudem nicht den Halbwert des bereits Gesagten, denn häufig ist es so: Aus den Ohren, aus dem Sinn. Es schadet nicht, in einer bestimmten Situa-

tion gewisse Punkte nochmal zu wiederholen und auf diese Art und Weise den eigenen Expert:innenstatus zu untermauern. Schließlich tragen Sie regelmäßig nicht den bisherigen Wortlaut „1:1“ erneut vor, sondern ergänzen Ihren Wortbeitrag um Ihre eigenen Erfahrungen, Kenntnisse, Beispiele aus der Praxis usw., fassen das bereits Gesagte mit wenigen Worten zusammen oder fokussieren sich in Ihrem Redebeitrag auf das Wesentliche.

Fürchten Sie sich also nicht davor, dass bereits alles gesagt sein könnte. Sie bringen stets Ihre eigene Expertise und persönliche Note ein. Das reicht, wenn Sie sich bewusst sind, dass es stets darum geht, dass Sie in Meeting-Situationen etwas sagen, sich mit Ihrer Expertise zeigen, somit als Experte oder Expertin wahrgenommen werden, überzeugen und sich auf diese Weise auch durchsetzen.

juris

KANN ICH VON RENOMMIERTEN EXPERTEN LERNEN?
LESE ICH IMMER DIE NEUESTE FACHLITERATUR?
ERFAHRE ICH ALLES, WAS FÜR MICH RELEVANT IST?

JA. MIT JURIS.

juris.de Wissen, das für Sie arbeitet.

NUTZEN SIE DEN MOMENT, BEVOR DAS MEETING VORBEI IST

Haken Sie ein und bringen Sie Ihre Expertise, wann immer es passt, zu Gehör, und – das ist entscheidend – bevor das Meeting zu Ende ist. Machen Sie sich frei davon, andere nicht unterbrechen zu dürfen. Beobachten Sie Ihre erfahreneren Kolleginnen und Kollegen, wie diese agieren. Sie werden schnell feststellen, dass diese den Moment in der Regel für ihren Wortbeitrag zu nutzen wissen, an dem bspw. ihre Vorredner:innen einen Satz zu Ende gesprochen haben oder bei hitzigen Debatten auch nur kurz Luft holen.

Wenn Sie auf den passenden Moment für Ihren Redebeitrag warten, kann es schnell sein, dass das Meeting zu Ende ist, bevor

Sie zu Wort gekommen sind. Seien Sie sich daher bewusst, dass Sie etwas zu sagen haben und sich mit Ihrer Expertise zeigen wollen (und auch müssen). Und dann los!

KEINE PANIK BEI IDEENKLAU

Besonders Anwältinnen haben öfter das Gefühl, dass Kollegen und auch Kolleginnen ihnen anders zuhören, als wenn ein Anwalt spricht. Somit passiert es ihnen häufiger, dass ihr Gedanke oder ihre Idee von Kolleg:innen aufgegriffen wird und über diese – meist ohne Verweis auf die ursprüngliche Impulsgeberin – zu Vorgesetzten oder der Mandantschaft gelangt.

Bevor Sie sich aufregen und den Kolleg:innen einen Ideenklau unterschieben, gehen

Sie das Ganze proaktiv an: Sehen Sie den Redebeitrag der Kolleg:innen als Chance und als Verpflichtung gegenüber sich selbst an, Ihre Expertise gegenüber den betreffenden Personen für sich zu reklamieren, und inhaltlich – das bereits Gesagte – zu ergänzen und damit auch hier Ihren Expertinnenstatus in Bezug auf die Idee oder das Projekt zu untermauern. Agieren Sie in diesem Moment freundlich im Umgang, aber klar und hartnäckig in eigener Angelegenheit – eine Vorgehensweise, die sich üben lässt.

Mit kollegialen Grüßen

Schäfer
Dr. Anja Schäfer

RA-MICRO Veranstaltungen: DIE DIGITALE KANZLEI

Wir informieren Sie
umfassend zu beA,
ERV und Co.

Jetzt anmelden!





ALESSANDRO COROMINAS WITTMANN

Alessandro Corominas Wittmann ist Diplom-Jurist und Inhaber der **Corominas Consulting GmbH**. Mit seinem Team unterstützt er Rechtsanwaltskanzleien und Steuerkanzleien in der digitalen Mandanten- und Personalgewinnung.

 corominas-consulting.de

ONLINE-MARKETING FÜR EINZELANWÄLTINNEN UND -ANWÄLTE SOWIE KLEINE KANZLEIEN

„Ich weiß, dass Online-Marketing auch für mich und meine Kanzlei sinnvoll sein könnte – ich kann mir aber vier- oder fünfstellige Werbebudgets pro Monat (noch) nicht leisten. Darüber hinaus habe ich ohnehin keine Zeit mich mit diesem Thema zu beschäftigen.“ Erkennen Sie sich in dieser Aussage wieder? Sie sind nicht allein.

Die Reise als Unternehmer:in oder Kanzleihinhaber:in beginnt meist allein oder in einem kleinen Team. Vor allem zu Beginn ist der Fokus auf die Liquidität groß – und Investitionen in große Marketingstrategien scheinen fern. Mit einer guten Struktur und einem gewissen Zeiteinsatz können Sie Ihr Marketing dennoch zunächst selbst in die Hand nehmen, bis Sie sich professionelle Unterstützung mit in die Kanzlei holen können.

In diesem Beitrag möchte ich Ihnen zeigen, mit welchen Maßnahmen und Tools Einzelanwältinnen und Einzelanwälte in die Online-Marketing-Welt starten können.

Einzelanwältinnen und Einzelanwälte in der Online-Marketing-Welt Fuß zu fassen. LinkedIn eignet sich sehr gut, um mit **potenziellen neuen Mandant:innen** (vor allem im B2B-Bereich), oder auch mit **Kolleg:innen ins Gespräch zu kommen**. Sie können hier gezielt nach Personen suchen und eine Vernetzungsanfrage stellen. Sollte diese sodann angenommen werden, schreiben Sie Ihrem neuen Kontakt eine unverbindliche Nachricht und/oder begrüßen Sie diesen in Ihrem Netzwerk. Sie werden staunen, welche Synergien sich mit Kolleg:innen oder Mandatierungen aus einem Austausch auf dieser Business-Plattform ergeben können.

Auf LinkedIn haben Sie darüber hinaus die Möglichkeit, Beiträge zu teilen. Das können Beiträge zu Themen jeglicher Art sein. Überlegen Sie sich nur vorher, wie Sie in der Social Media-Welt wahrgenommen werden wollen. Selbst auf LinkedIn kann man sowohl Bilder und Videos von einem Haustier als auch inhaltlich wertvolle Vorträge entdecken. Sie selbst entscheiden, was man über Sie sehen und denken soll.

1. LINKEDIN

Sie werden sich bestimmt schon auf der Plattform LinkedIn registriert haben. Falls nicht, ist das Ihre erste Aufgabe, um als

2. FACEBOOK & INSTAGRAM

Das gleiche gilt grundsätzlich auch für die beiden größten Social Media-Plattformen Facebook und Instagram. Hier ist aber der

B2B-Charakter um einiges schwächer als auf LinkedIn. Sie müssen sich entscheiden, ob Sie hier rein „privat“ unterwegs sein wollen. Wenn dies der Fall ist, sollten Sie sicherstellen, dass diese privaten Profile nicht direkt in den Google-Suchergebnissen auffindbar sind, oder zumindest ein „normales“ Profil- und Titelbild zu sehen ist.

TIPP

Egal, ob Sie mit Privat- oder B2B-Man-daten arbeiten – Sie werden immer ge-googelt. Also sollte man auch Sachen finden, die Ihnen nicht unangenehm oder zu privat sind.

Sollten Sie sich dafür entscheiden, diese beiden Profile auch für Ihre Kanzlei zu be-nutzen, legen Sie am besten einen weite-ren Account an, der nur Kanzlei-Themen beinhaltet. Auf diesen beiden Plattformen müssen die Beiträge nicht zu geschäftlich wirken. Hier können Sie Ihren persönlichen Einfluss stärker einfließen lassen.

3. HOOTSUITE

Um eine gewisse Reichweite zu erlangen, werden Sie nicht darum herumkommen, ein wenig Zeit zu investieren, um Beiträge jeglicher Art zu verfassen.

Wenn Ihnen das Thema nicht so viel Spaß machen sollte, Sie aber trotzdem in der On-line-Welt partizipieren möchten, kann ich Ihnen die Cloud-Software Hootsuite emp-fehlen. Mithilfe dieses Programms können Sie **auf einmal unendlich viele Beiträge für die Zukunft planen.** Das bedeutet, dass

Sie heute entscheiden können, wann und auf welchen Plattformen Ihre Beiträge geteilt werden.

Sie können sich also einmal die Woche im Kalender ein Zeitfenster blockieren, um kurze Beiträge zu verfassen oder etwas zu recherchieren. Anschließend pflegen Sie all Ihre kurzen Beiträge in Hootsuite ein – und können sich zurücklehnen. Die Beiträge werden automatisch anhand Ihrer Eingabe auf den von Ihnen ausgewählten Plattfor-men gepostet.

4. GOOGLE MY BUSINESS

Sofern Sie noch über kein GMB-Profil ver-fügen oder dieses lediglich von Google er-stellt wurde, sollten Sie dringend ein solches anlegen oder es optimieren.

Sollten Sie nicht wissen, ob eines von Ihnen existiert, googeln Sie am besten nach sich selbst oder nach dem Namen Ihrer Kanzlei. Auf der rechten Bildschirm-Seite (Desk-top) wird Ihnen sodann ein **GMB-Profil** angereicht. Hier können Sie die „**Inhaber-schaft**“ mit einem Klick beantragen.

Ist dies abgeschlossen, können Sie auf das GMB-Profil zugreifen. Sorgen Sie dafür, dass ein schönes Titelbild eingepflegt ist, und fül-len Sie alle relevanten Daten wie **Telefon-nummer, Website URL und Öffnungs-zeiten** aus.

Darüber hinaus haben Sie am Ende des Profils 750 Zeichen Platz, um etwas über Ihre Kanzlei zu schreiben. Stellen Sie sich die Frage: „Was müsste hier stehen, damit ich mich selbst beauftragen würde?“

5. WEBSITE

Auch wenn Sie kein großes Budget haben, um Ihre Website auf den neuesten Stand der Technik zu bringen oder designtech-nisch überarbeiten zu lassen, sollten Sie zumindest auf jeder Unterseite Ihre Tele-fonnummer und ein **Kontaktformular** implementieren (lassen), z. B. im Footer. Es gibt im Online-Marketing nichts Schlimme-res, als einen potenziellen Interessenten, der Ihre Website nur verlässt, weil auf den ersten Blick nicht klar war, wie er Sie kon-taktieren konnte. Und nein, das hat nicht immer etwas mit der Intelligenz des Users zu tun. Mit diesen genannten Punkten kön-nen Sie sich Schritt für Schritt an die On-line-Marketing-Welt rantasten.

Sie bezahlen Ihre digitale Sichtbarkeit nicht mit Geld, sondern mit Ihrem Zeitinvest-ment und Ihrer Kreativität.

Daraus sollten sich die ersten Mehrumsät-ze ergeben. Legen Sie sich von Anfang an einen Plan fest, der in absehbarer Zukunft ein Marketing-Budget beinhaltet. Denn ohne dieses wird es in den nächsten Jah-ren immer schwieriger, mehr Mandate zu generieren.

Mit kollegialen Grüßen

Alessandro Corominas Wittmann

Alessandro Corominas Wittmann

[Link zur Primärquelle](#)





IMPRESSUM

FFI-Verlag
Verlag Freie Fachinformationen GmbH
Leyboldstraße 12
50354 Hürth

Ansprechpartnerin

für inhaltliche Fragen im Verlag:
Jasmin Kröner
☎ 02233 80575-13
kroener@ffi-verlag.de
www.ffi-verlag.de

Alle Rechte vorbehalten

Abdruck, Nachdruck, datentechnische Vervielfältigung und Wiedergabe (auch auszugsweise) oder Veränderung über den vertragsgemäßen Gebrauch hinaus bedürfen der schriftlichen Zustimmung des Verlages.

Haftungsausschluss

Die im Magazin enthaltenen Informationen wurden sorgfältig recherchiert und geprüft. Für die Richtigkeit der Angaben sowie die Befolgung von Ratschlägen und Empfehlungen können Herausgeber:innen/Autor:innen und der Verlag trotz der gewissenhaften Zusammenstellung keine Haftung übernehmen. Die Autor:innen geben in den Artikeln ihre eigene Meinung wieder.

Bestellungen

ISBN: 978-3-96225-094-2
Über jede Buchhandlung und beim Verlag. Abbestellungen jederzeit gegenüber dem Verlag möglich.

Erscheinungsweise

6 Ausgaben pro Jahr, nur als PDF, nicht im Print. Für Bezieher kostenlos.

Bildquellennachweis

Cover: Adobe Stock/mast3r

Partnerunternehmen



☎ 0800 5784-733

info@juris.de | www.juris.de/start
zum Gratistest



☎ 040 44183-110

b.mahlke@schweitzer-online.de
www.schweitzer-online.de



☎ 089 38189-747

beck-online@beck.de | www.beck-online.de



☎ 0800 7264-276

info@ra-micro.de | www.ra-micro.de



☎ 0800 3283-872

info@datev.de | www.datev.de/anwalt



☎ 0221 9373-808

www.fachseminare-von-fuerstenberg.de
Fachanwaltskurse mit nur 9 Präsenztagen



☎ 030 7261-530

daa@anwaltakademie.de
www.anwaltakademie.de



☎ 0800 60040-034

Anwaltssekretariat.de ist ein Service der eburo AG
www.anwaltssekretariat.de/mkg



☎ 0341 39294633

anfrage@actaport.de
www.actaport.de



☎ 02233 8057-512

info@ffi-verlag.de | www.ffi-verlag.de

Kollegiale Kooperationen mit



Deutscher Anwaltverein
FORUM Junge Anwaltschaft



Deutscher Anwaltverein
**Arbeitsgemeinschaft
Kanzleimanagement**



BayerischerAnwaltVerband



MünchenerAnwaltVerein e.V.



KölnerAnwaltVerein
e.V.



HAV
HAMBURGISCHER
ANWALTVEREIN e.V.



mein-fachanwaltstitel.de
Das Portal für juristische Fachseminare



Fachanwaltstitel:

Ihr nächster Karriereschritt.

Infos und Tipps finden Sie auf
mein-fachanwaltstitel.de