



## Newsletter der AG Allgemeinanwalt

### Newsletter der AG Allgemeinanwalt

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

auch in diesem Monat erhalten Sie von uns turnusgemäß den Newsletter, der mit einem Sonderbeitrag von Norbert Schneider geschmückt ist! Vielen Dank!

Die Corona Pandemie ist auch für uns anwaltliche Interessenvertreter herausfordernd, weshalb der Beck Verlag aktuell ein entsprechendes Rechtsmodul als Hilfestellung (testweise) anbietet.

Wir haben im geschäftsführenden Ausschuss überlegt, einen Internetauftritt zu wagen und würden uns über Ihre Mitwirkung freuen! Wie ist Ihre Erwartungshaltung hierzu? Vielen Dank im Voraus für Ihre Ideen!

Ihnen und Ihren Familien wünschen wir ein gesegnetes Weihnachtsfest und einen „guten Rutsch“ ins Neue Jahr 2021 – Bleiben Sie gesund!

Ihr Geschäftsführender Ausschuss der AG Allgemeinanwalt

### I. Kooperation:

#### Kooperationspartner WoltersKluwer

Zusammen mit WoltersKluwer haben wir die Online-Bibliothek „**Anwaltspraxis Plus**“ entwickelt, speziell abgestimmt auf die Bedürfnisse des allgemeinrechtlich tätigen Rechtsanwalts.

Wir konnten mit WoltersKluwer vereinbaren, dass Mitglieder der Arbeitsgemeinschaft Allgemeinanwalt nicht nur auf den Abonnementpreis von „Anwaltspraxis Plus“ einen **Rabatt von 30 %** erhalten, sondern für alle folgend aufgeführten Module:

- Anwaltspraxis Plus – die digitale Anwalts-Rechtsbibliothek, Abo mtl. Brutto regulär 79,90 €, ermäßigt 55,93 €
- Modul Familienrecht, Abo mtl. Brutto regulär 79,90 €, ermäßigt 55,93 €
- Modul Strafrecht, Abo mtl. Brutto regulär 69,90 €, ermäßigt 48,93 €
- Modul Verkehrsrecht, Abo mtl. Brutto regulär 59,90 €, ermäßigt 41,65 €
- Modul Erbrecht, Abo mtl. Brutto regulär 59,90 €, ermäßigt 41,65 €
- Modul Miete / WEG-Recht, Abo mtl. Brutto regulär 49,90 €, ermäßigt 34,93 €

Die „Anwaltspraxis Plus“ beinhaltet die Grundlagen zu allen gängigen Rechtsgebieten, die weiteren Module stellen sinnvolle Ergänzungen dar.

Wer Interesse hat, möge zu uns Kontakt aufnehmen.

#### Kooperationspartner Juris

Auf die beiden **juris PartnerModule Zivil- und Zivilprozessrecht** und **Notare** erhalten Sie bereits jetzt einen **Rabatt von 10%**.

Entsprechende Bestellformulare zur Kooperationsvereinbarung können über uns angefordert werden.

Damit unser Arbeitsalltag leichter wird, arbeiten wir an einem Gruppentarif zum allseits bekannten **Produkt „Juris DAV“**, wobei mit monatlichen Kosten von ca. 50,00 EUR zu rechnen ist.

Wer Interesse hat, möge zu uns Kontakt aufnehmen.

## **II. ANWALT PLUS CORONA**

Viele unserer Mandanten sind auf unterschiedliche Art und Weise von der Corona Pandemie betroffen.

Eine Hilfestellung bietet aktuell der Beck-Verlag.

Exklusiv für Neukunden gibt es einen kostenlosen 12-Wochen-Test, der bis 31.12.2020 bestellbar ist. Der Test endet automatisch ohne Kündigung.

Anwalt PLUS Corona beinhaltet die beck-online Module „Anwalt PLUS“ und „Corona und COVID-19 PLUS“.

## **III. RVG – SPEZIAL**

**bearbeitet von Rechtsanwalt Norbert Schneider**

### **Terminsgebühr im Bagatell-Verfahren nach § 495a ZPO**

Nach § 495a S. 1 ZPO kann das Amtsgericht in sog. Bagatellfällen (Streitwert bis 600 Euro) das Verfahren nach billigem Ermessen bestimmen. In Verfahren vor dem Landgericht ist diese Vorschrift nicht anwendbar, zumal Streitwerte bis 600 Euro hier nur bei Spezialzuständigkeiten in Betracht kommen (etwa bei einer Klage aus Amtshaftung oder einer Vollstreckungsgegenklage). Auch vor dem Familiengericht ist § 495a ZPO nicht anwendbar, da § 113 Abs. 1 S. 2 FamFG nur auf die allgemeinen Vorschriften der ZPO und auf die Vorschriften für das landgerichtliche Verfahren verweist.

Einzelheiten und Problemfälle behandelt Kollege Schneider in der als **Anlage** beigefügten Abhandlung.

## **IV. Ihr Wegweiser zur Allgemeinanzwaltschaft – Überblick und Leitfaden**

Wir freuen uns, dass unser Kooperationspartner ffi-Verlag das **MkG-Spezial „Ihr Wegweiser zur Allgemeinanzwaltschaft – Überblick und Leitfaden“** veröffentlicht hat. Darin erklärt **Rechtsanwalt Michael Dudek**, Präsident des Bayerischen Anwaltverbands und Mitglied der AG Allgemeinanzwalt, wie man sich als Allgemeinanzwalt in einer Rechtsberatungsbranche, die immer mehr zur Spezialisierung neigt, auch mit **breitem juristischem Fachwissen** für seine Mandanten „einzigartig“ macht.

Diesen Leitfaden finden Sie in der **Anlage**.

## **V. Terminsvertreter-Liste – Wir brauchen weiterhin Ihre Zustimmung!**

Mit der Aufnahme in unsere Arbeitsgemeinschaft haben Sie uns personenbezogene Daten, insbesondere Kanzleiname, Ansprechpartner, Anschrift, Telefonnummer, Telefaxnummer und Ihre E-Mail-Adresse zur Verfügung gestellt.

Damit Sie unsere Leistungen in Anspruch nehmen können bzw. eine Kommunikation unserer Mitglieder untereinander überhaupt möglich ist, benötigen wir unbedingt Ihre Einwilligung, insbesondere für die bereits erstellte Terminsvertreter-Liste unserer Arbeitsgemeinschaft, worauf wir Sie heute aufmerksam machen!

Wenn Sie damit einverstanden sind in die Terminsvertreter-Liste aufgenommen zu werden, dann übersenden Sie uns die unterzeichnete **Einwilligungserklärung per E-Mail an [liedtke@anwaltverein.de](mailto:liedtke@anwaltverein.de)**

Im Anschluss erhalten Sie eine nach OLG-Bezirk geordnete Excel-Datei mit allen Mitgliedern, die ihr Einverständnis erteilt haben.

Sie können eine erteilte Einwilligung selbstverständlich jederzeit widerrufen.

Vielen Dank für Ihre Bemühungen!

## **VI. Justiz-Informationsdienst**

Wir bieten Ihnen nach wie vor einen Informationsdienst an, mit dem Sie bei uns Gerichtsentscheidungen im Volltext anfordern können.

Schreiben Sie uns einfach eine E-Mail an [ra.rotter@rechtsanwaltrotter.de](mailto:ra.rotter@rechtsanwaltrotter.de)

**Wir hoffen, dass der eine oder andere Hinweis oder Beitrag von Interesse für Sie war und werden Ihnen weiter berichten, was uns im Anwaltsalltag auffällt**

Mit besten kollegialen Grüßen

Der Geschäftsführende Ausschuss

Der Arbeitsgemeinschaft **AllgemeinAnwalt** im DAV

Geschäftsstelle Deutscher Anwaltverein e.V.

Littenstraße 11, 10179 Berlin

### **Noch Fragen?**

Deutscher Anwaltverein e. V. - ARGE Allgemeinanwalt - Littenstr. 11, 10179 Berlin,

Tel.: 030/ 72 61 52-151, Fax: 030/ 72 61 52-198, [arge\\_allgemein@yahoo.com](mailto:arge_allgemein@yahoo.com)

**[www.ag-allgemeinanwalt.de](http://www.ag-allgemeinanwalt.de)**

*Alle Angaben ohne Gewähr und Anspruch auf Vollständigkeit.*

*Copyright: 2019 AG Allgemeinanwalt im DAV*

*Wenn Sie diesen Newsletter nicht mehr beziehen möchten, können Sie ihn [hier](#) abbestellen.*

Deutscher Anwaltverein e.V. • Littenstraße 11 • 10179 Berlin • Tel.: 030 72 61 52 - 0 • Fax: 030 72 61 52 -190 • [www.anwaltverein.de](http://www.anwaltverein.de)



Deutscher**Anwalt**Verein

## RVG – Spezial (2)

bearbeitet von Rechtsanwalt Norbert Schneider

### Terminsgebühr im Bagatell-Verfahren nach § 495a ZPO

*Nach § 495a S. 1 ZPO kann das Amtsgericht in sog. Bagatellfällen (Streitwert bis 600 Euro) das Verfahren nach billigem Ermessen bestimmen. In Verfahren vor dem Landgericht ist diese Vorschrift nicht anwendbar, zumal Streitwerte bis 600 Euro hier nur bei Spezialzuständigkeiten in Betracht kommen (etwa bei einer Klage aus Amtshaftung oder einer Vollstreckungsgegenklage). Auch vor dem Familiengericht ist § 495a ZPO nicht anwendbar, da § 113 Abs. 1 S. 2 FamFG nur auf die allgemeinen Vorschriften der ZPO und auf die Vorschriften für das landgerichtliche Verfahren verweist.*

#### I. Verfahrensgrundsätze

Die Vorschrift des § 495a ZPO bewirkt insbesondere, dass das Amtsgericht nicht mündlich verhandeln muss, sondern eine Entscheidung auch im schriftlichen Verfahren treffen kann. Da das Gericht aber auf Antrag einer Partei nach § 495a S. 2 ZPO die mündliche Verhandlung durchführen muss, gilt dieses Verfahren als ein Verfahren mit vorgeschriebener mündlicher Verhandlung, so dass hier eine Terminsgebühr nach Anm. Abs. 1 Nr. 1 zu Nr. 3104 VV RVG auch dann entsteht, wenn ohne eine solche entschieden wird (sog. fiktive Terminsgebühr).

#### II. Entscheidung aufgrund mündlicher Verhandlung

Kommt es zu einer mündlichen Verhandlung, so entsteht die (echte) Terminsgebühr nach Vorbem. 3 Abs. 3 S. 1 VV RVG. Grundsätzlich entsteht sie dabei in Höhe von 1,2 (Nr. 3104 VV RVG). Unter den Voraussetzungen der Nr. 3105 VV RVG ermäßigt sich die Gebühr allerdings auf 0,5.

#### II. Entscheidung ohne mündliche Verhandlung

##### 1. Grundsatz: Volle Terminsgebühr

Grundsätzlich entsteht bei einer Entscheidung ohne mündliche Verhandlung im Verfahren nach § 495a ZPO ebenfalls eine 1,2-Terminsgebühr (Anm. Abs. 1 Nr. 1 zu Nr. 3104 VV RVG).

**Beispiel 1: Nach Klageerhebung (Wert: 300,00 Euro) ordnet das Gericht das schriftliche Verfahren nach § 495a ZPO an und entscheidet nach Ablauf der Schriftsatzfrist durch Urteil.**

Der Anwalt verdient neben der 1,3-Verfahrensgebühr nach Anm. Abs. 1 Nr. 1 zu Nr. 3104 VV RVG auch eine 1,2-Terminsgebühr, obwohl es keinen gerichtlichen Termin gegeben hat. Nach den neuen Gebührenbeträgen des KostRÄG ist wie folgt abzurechnen:

1.	1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV RVG (Wert: 300,00 Euro)		63,70 Euro
2.	1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV RVG (Wert: 300,00 Euro)		58,50 Euro

3.	Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV RVG Zwischensumme	142,20 Euro	20,00 Euro
4.	19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV RVG		27,02 Euro
	<b>Gesamt</b>		<b>169,22 Euro</b>

Voraussetzung ist allerdings eine Entscheidung. Kommt es im Verfahren nach § 495a ZPO nicht zu einer Entscheidung, etwa wegen Klagerücknahme oder Erledigung der Hauptsache, dann entsteht keine Terminsgebühr. Nicht das „schriftliche Verhandeln“, steht der mündlichen Verhandlung gleich, sondern erst die Entscheidung im schriftlichen Verfahren nach § 495a ZPO.

Erforderlich ist ferner, dass eine Entscheidung in der Hauptsache ergeht. Entscheidungen, die auch im regulären Verfahren ohne mündliche Verhandlung ergehen können, reichen nicht aus. Daher genügt etwa eine Kostenentscheidung nach Erledigung der Hauptsache oder Klagerücknahme nicht.

**Gemäß seinem Wortlaut findet Anm. Abs. 1 Nr. 1 zu Nr. 3104 nur auf solche Verfahren Anwendung, in denen grundsätzlich eine mündliche Verhandlung vorgeschrieben ist (vgl. BGH, Beschl. v. 25.9.2007 - VI ZB 53/06, NJW 2008, 668). Dies ist nicht der Fall, wenn das Gericht nach seinem Ermessen statt aufgrund mündlicher Verhandlung durch Urteil durch einen Beschluss ohne mündliche Verhandlung entscheiden kann.**

*AG Wolfenbüttel, Beschl. v. 2.11.2012 – 16 C 69/12*

**Beispiel 2: Im schriftlichen Verfahren nach § 495a ZPO (Streitwert 300,00 Euro) wird die Hauptsache übereinstimmend für erledigt erklärt. Das Gericht entscheidet sodann nach § 91a ZPO über die Kosten des erledigten Verfahrens.**

In diesem Fall entsteht keine Terminsgebühr nach Anm. Abs. 1 Nr. 1 zu Nr. 3104 VV RVG, da nach § 128 Abs. 3 ZPO über die Kosten stets ohne mündliche Verhandlung entschieden werden kann. Es bleibt hier bei der Verfahrensgebühr.

1.	1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV RVG (Wert: 300,00 Euro)		63,70 Euro
2.	Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV RVG Zwischensumme	76,44 Euro	12,74 Euro
3.	19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV RVG <b>Gesamt</b>		14,52 Euro <b>90,96 Euro</b>

Andererseits ist es nicht erforderlich, dass eine Endentscheidung ergeht. Auch andere Entscheidungen, die ansonsten üblicherweise aufgrund mündlicher Verhandlung ergehen, lösen die Terminsgebühr aus, etwa ein Hinweis- oder Beweisbeschluss, der nach Ablauf der Schriftsatzfrist ergeht (AnwK-RVG/Onderka/N. Schneider, 8. Aufl. 2017, Nr. 3104 VV, Rn. 63, 77).

## **2. Volle Terminsgebühr auch wenn Beklagter sich nicht meldet**

Strittig war anfangs, ob eine volle 1,2-Terminsgebühr anfällt, wenn sich der Beklagte am Verfahren nicht beteiligt. Einige Gerichte haben die Nichtbeteiligung des Beklagten am

Verfahren nach § 495a ZPO einer Säumnis gleichgesetzt und entschieden, dass nur eine 0,5-Terminsgebühr entsteht (AG München, AGS 2007, 442; AG Freising, AGS 2008, 71; AG Cloppenburg, JurBüro 2007, 79). Dabei wurde übersehen, dass in solchen Fällen kein Versäumnisurteil ergeht, sondern ein Schlussurteil und damit die Ermäßigungsvorschrift der Nr. 3105 VV RVG schon tatbestandlich gar nicht anwendbar ist

**Die Termingsgebühr ermäßigt sich nicht nach Nr. 3105 VV RVG, wenn das Gericht im Verfahren nach § 495a ZPO ohne mündliche Verhandlung anstelle eines möglichen Versäumnisurteils ein streitiges Endurteil erlassen hat.**

*OLG Düsseldorf, Beschl. v. 19.3.2009 – I-10 W 22/09, AGS 2009, 172; ebenso AG Kleve, AGS 2006, 542*

**Beispiel 3: Nach Klageerhebung (Wert: 300,00 Euro) ordnet das Gericht das schriftliche Verfahren nach § 495a ZPO an und setzt dem Beklagten eine Frist zur Stellungnahme. Der Beklagte meldet sich nicht, so dass das Gericht nach Ablauf der Schriftsatzfrist ein Endurteil erlässt.**

Ungeachtet der „Säumnis“ des Beklagten entsteht die volle 1,2-Terminsgebühr nach Anm. Abs. 1 Nr. 1 zu Nr. 3104 VV RVG, da weder ein Versäumnisurteil beantragt noch ergangen ist. Abzurechnen ist wie in Beispiel 1.

### **3. Ermäßigte Verfahrensgebühr bei Erlass eines Versäumnisurteils**

Anders verhält es sich dagegen, wenn nach § 331 Abs. 3 ZPO ein Versäumnisurteil im schriftlichen Vorverfahren ergeht, was auch im Verfahren nach § 495a ZPO möglich ist. In diesem Fall gilt Anm. Abs. 1 Nr. 2 zu Nr. 3105 VV RVG, so dass nur eine ermäßigte 0,5-Terminsgebühr anfällt.

**Wird im schriftlichen Verfahren nach § 495a ZPO auf Antrag des Klägers ein Versäumnisurteil erlassen und ergeht kein streitiges Urteil, fällt für den Klägerevertreter nur eine 0,5-fache Termingsgebühr an.**

*AG Pforzheim, Beschl. v. 7.12.2018 – 8 C 121/18, AGS 2019, 6*

**Auch nach dem Wegfall von der Anm. Abs. 2 zu Nr. 3105 VV RVG entsteht bei dem Erlass eines Versäumnisurteils auf Antrag der Klägereite im vereinfachten Verfahren gemäß § 495a ZPO lediglich eine reduzierte 0,5-Terminsgebühr.**

*AG Mönchengladbach, Beschl. v. 6.6.2013 – 36 C 595/12, AGS 2013, 383*

**Beispiel 4: Das Gericht ordnet das schriftliche Verfahren nach § 495a ZPO an (Streitwert: 300,00 Euro). Es fordert den Beklagten auf, seine Verteidigungsbereitschaft innerhalb von zwei Wochen anzuzeigen und weist darauf hin, dass nach Ablauf der Frist ein Versäumnisurteil im schriftlichen Vorverfahren in Betracht kommt. Der Beklagte meldet sich nicht, so dass das Gericht auf Antrag ein Versäumnisurteil erlässt.**

Es gilt Anm. Abs. 1 Nr. 2 zu Nr. 3105 VV RVG. Die Termingsgebühr entsteht nur zu 0,5.

1.	1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV RVG (Wert: 300,00 Euro)		63,70 Euro
2.	0,5-Terminsgebühr, Nr. 3104, 3105 VV RVG (Wert: 300,00 Euro)		24,50 Euro
3.	Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV RVG		17,59 Euro
	Zwischensumme	105,79 Euro	
4.	19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV RVG		20,10 Euro
	<b>Gesamt</b>		<b>115,67 Euro</b>

### III. Praxishinweis:

Will der Anwalt vermeiden, dass das Gericht im Verfahren nach § 495a ZPO ein Versäumnisurteil im schriftlichen Vorverfahren erlässt, so dass er nur eine ermäßigte Terminalsgebühr erhält, darf er keinen Antrag auf Erlass eines Versäumnisurteils stellen. In diesem Fall muss das Gericht durch Endurteil entscheiden, so dass der Anwalt die volle 1,2-Terminsgebühr erhält.

Ein Antrag auf Erlass eines Versäumnisurteils macht auch keinen Sinn. Schlüssig sein muss die Klage allemale. Dann ist es aber doch vorteilhafter, wenn man ein unanfechtbares Endurteil erlangt anstelle eines Versäumnisurteils, gegen das der Gegner Einspruch einlegen kann.

Daher sollte der formularmäßig gestellte Antrag nach § 331 Abs. 3 ZPO aus den Schriftsatzmustern bei amtsgerichtlichen Klagen mit Werten von bis zu 600,00 Euro verbannt werden, um dem Gericht nicht die Möglichkeit zu geben, ein Versäumnisurteil zu erlassen.

Da viele Richter aber häufig gar nicht darauf achten, ob ein Antrag nach § 331 Abs. 3 ZPO gestellt worden ist, sollte ausdrücklich darauf hingewiesen werden, dass kein Versäumnisurteil im schriftlichen Verfahren beantragt wird. Erlässt der Richter irrtümlich ein Versäumnisurteil im schriftlichen Verfahren, obwohl dies nicht beantragt war, kann dies nicht korrigiert werden.

**Hat das Gericht im vereinfachten Verfahren nach § 495a ZPO ohne entsprechenden Antrag des Klägers ein klagestattgebendes Versäumnisurteil erlassen, kommt eine Berichtigung gem. § 319 Abs. 1 ZPO in ein Schlussurteil nicht in Betracht.**

*AG Bielefeld, Beschl. v. 3.3.2020 – 403 C 142/19, NJW-Spezial 2020, 221*

Immerhin erhält der Anwalt in diesem Fall zumindest die 0,5-Terminsgebühr nach Nr. 3105 VV RVG, auch wenn er keinen Antrag auf Erlass des Versäumnisurteils gestellt hat.

**Die Gebühr nach Anm. Abs. 1 Nr. 2 zu Nr. 3105 VV RVG entsteht auch dann, wenn die Entscheidung nach § 331 Abs. 3 ZPO ohne einen entsprechenden (Prozess-)Antrag des Klägers ergeht.**

*BGH, Beschl. v. 24.1.2017 – VI ZB 21/16, AGS 2017*



Von erfahrenen Praktikern für junge Juristinnen und Juristen

November 2020  
von RA Michael Dudek

## IHR WEGWEISER ZUR ALLGEMEINANWALTSCHAFT

### ÜBERBLICK UND LEITFADEN



I Allgemeinanwalt –  
worüber reden wir? ▶



II Warum Allgemeinanwalt-  
schaft und Spezialisierung  
sich nicht ausschließen ▶



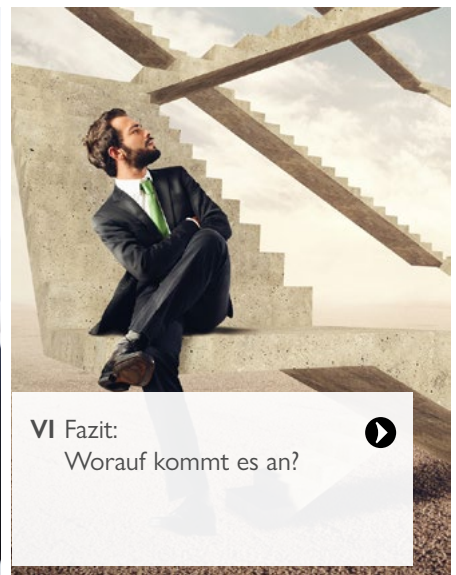
III Strukturierter Umgang  
mit Mandanten – wie  
berate ich optimal? ▶



IV Formen der  
Zusammenarbeit –  
was ist zu beachten? ▶



V Kanzleimarketing:  
Zwischen Informieren  
und Werben? ▶



VI Fazit:  
Worauf kommt es an? ▶

Partnerunternehmen für junge Rechtsanwälte







### Michael Dudek

RA Michael Dudek, Jahrgang 1964, ist seit 1993 Rechtsanwalt, seit 1999 Fachanwalt für Arbeitsrecht und Coach. Zu seinen Schwerpunkten gehören das Gesellschafts-, Arbeits- und Erbrecht. Als Präsident des Bayerischen Anwaltverbandes und Referent der bayerischen Rechtsanwaltskammern setzt er auf eine interdisziplinäre und fachübergreifende Rechtsberatung, wie sie die Allgemeinanzwaltschaft auszeichnet.

 [www.m-dudek.de](http://www.m-dudek.de)

**DIE LANGVERSION DIESER  
SPEZIALAUSGABE FINDEN  
SIE AUF**

[bayerischer-anwaltverband.de/  
recht-und-gesellschaft/publikationen](http://bayerischer-anwaltverband.de/recht-und-gesellschaft/publikationen)

<b>Vorwort</b>	<b>3</b>
<b>Kapitel I Allgemeinanwalt – worüber reden wir?</b>	<b>4</b>
<b>Kapitel II Warum Allgemeinanzwaltschaft und Spezialisierung sich nicht ausschließen</b>	<b>5</b>
2.1 Spezialisierung auf Rechtsgebiete	5
2.2 Verteidigung, Vertretung und Beratung – die Rolle des Anwalts im Wandel	5
2.3 Beschäftigung mit Rechtstatsachen – anwaltliche Beratung als Rundum-Versorgung	6
2.4 Mandantentypen	6
2.5 Spezialisierung durch/auf gesellschaftliche Gegebenheiten	8
2.6 Empirie – Allgemein- und Fachanzwaltschaft in der Statistik	9
<b>Kapitel III Strukturierter Umgang mit Mandanten – wie berate ich optimal?</b>	<b>11</b>
3.1 Grundlagen des Mandatsverhältnisses	11
3.2 Phasen der Beratung/Begleitung	11
3.3 Autonomer Lösungsweg	15
3.4 Die häufigsten Fehlerquellen bei der Mandatsbearbeitung	16
<b>Kapitel IV Formen der Zusammenarbeit – was ist zu beachten?</b>	<b>18</b>
4.1 Entwicklung anwaltlicher Zusammenschlüsse	18
4.2 Zusammenarbeit – ja, aber...	18
4.3 Gesellschaftsrechtliche Rahmenbedingungen anwaltlicher Zusammenarbeit	19
4.4 Mögliche Beteiligte – wer passt zu Ihnen?	21
4.5 Nutzen einer Zusammenarbeit?	22
4.6 Sonstige rechtliche Vorgaben	22
<b>Kapitel V Kanzleimarketing: Zwischen Informieren und Werben?</b>	<b>23</b>
5.1 Information vs. Werbung?	23
5.2 Ende oder Anfang einer Entwicklung?	24
5.3 Kontakt zum Mandanten	25
<b>Kapitel VI Fazit: Worauf kommt es an?</b>	<b>25</b>

## IHR WEGWEISER ZUR ALLGEMEINANWALTSCHAFT ÜBERBLICK UND LEITFADEN

### VORWORT

**„Der Rechtsdienstleistungsmarkt verändert sich ständig. Besonders kleinere Kanzleien geraten dabei leicht unter Druck. Wir müssen über neue Wege nachdenken.“**

Mit Sätzen wie diesen eröffnete DAV-Präsidentin Edith Kindermann den Deutschen Anwaltstag 2020. Der Blick in die Statistik zeigt, dass kleinere Kanzleien zumeist von Allgemeinanwälten betrieben werden. Literarisch beschränken sich die Statements zu Allgemeinanwälten darauf, sie für demnächst tot oder für absolut unverzichtbar zu erklären. Wie soll man sich da zu Recht finden, zumal sich die Bekanntheit der Anfang 2003 gegründeten Arbeitsgemeinschaft Allgemeinanwalt im DAV (noch) in Grenzen hält? Dabei haben die meisten deutschen Anwälte\* keinen Fachanwaltstitel. Sind sie deshalb Allgemeinanwälte? Was macht denn eigentlich einen Allgemeinanwalt aus?

Diese Fragen sind nicht neu – auch wenn die Antworten sich im Laufe der Zeit gewandelt haben. Die Entwicklung der Anwaltschaft vollzieht sich in Zeitlupe, deshalb lässt sich die aktuelle Dynamik nicht aus Momentaufnahmen oder kühnen Prognosen erklären. In sechs Themenkomplexen möchte ich Ihnen Wissenswertes für die Berufswahl, aber vor allem für die Optimierung Ihrer Kanzlei an die Hand geben: Einleitend geht es um den Weg zum „Allgemeinanwalt“ (I.) und warum eine Tätigkeit als Allgemeinanwalt Spezialisierungen gerade nicht ausschließt (II.). Welche Empfehlungen kann ich Ihnen für einen „strukturierten Umgang“ mit Mandanten geben (III.)? Welchen Sinn macht berufliche Zusammenarbeit (IV.)? Und dann müssen Sie mit all diesen Überlegungen den potenziellen Mandanten ansprechen (V.). Im sechsten Kapitel wird ein Fazit gezogen und zusammengefasst, was den Kern anwaltlicher Arbeit ausmacht (VI.).

Überlegungen zum Markt zeigen einen Fortschritt in der anwaltlichen Denkweise. Über hundert Jahre hat die Anwaltschaft sich selbst jeglichen Außenaustritt verboten, insbesondere durch die von ihr gewählte Berufsaufsicht. Doch immer mehr Anwälte wünschten sich eine Liberalisierung, die letztlich erst ab 1987 durch die Intervention der Gerichte erreicht wurde. Aber wo liegen die Grenzen der rechtlichen Zulässigkeit von anwaltlicher „Werbung“ und wo die ihrer Wirksamkeit? Werbung verpufft, wenn sie an den Wünschen und Bedürfnissen der potenziellen Klientel vorbeigeht. Trotz (vermeintlicher) Aufhebung des Werbeverbots und geradezu unbegrenzter technischer Möglichkeiten durch das Internet fehlt bislang vor allem Allgemeinanwälten eine effektive Informationsstrategie gegenüber potenziellen Mandanten. Um diese Fragen geht es in diesem MKG-Spezial.

Mit kollegialen Grüßen



Michael Dudek

\* HINWEIS: Ausschließlich zum Zweck der besseren Lesbarkeit wird hier auf die geschlechtsspezifische Schreibweise verzichtet. Alle personenbezogenen Bezeichnungen in dieser Publikation sind somit als geschlechtsneutral zu verstehen.

## KAPITEL I ALLGEMEINANWALT – WORÜBER REDEN WIR?

Jeder hat irgendeine Vorstellung vom „Allgemeinanwalt“. Manche sprechen auch vom „Feld-Wald-und-Wiesen-Anwalt“<sup>1</sup>, vom Generalisten<sup>2</sup>, Allrounder, dem „Spezialisten für alles“<sup>3</sup> oder vom „Anwalt von nebenan“. Eine anerkannte Definition oder verlässliche Negativabgrenzung gibt es freilich nicht. Doch bilden Allgemeinanwälte nach wie vor die Mehrheit der deutschen Anwaltschaft.<sup>4</sup> In der „Minderheit“ befinden sich angeblich die Fachanwälte. Dabei meint „angeblich“ nicht eine Unsicherheit in der Statistik, sondern die inzidente Behauptung, dass ein Fachanwalt niemals außerhalb seines Fachgebietes tätig ist.

Nach dem gesetzlichen Leitbild des § 3 Abs. 1 BRAO jedenfalls „ist der Rechtsanwalt der berufene unabhängige Berater und Vertreter in allen Rechtsangelegenheiten.“ Damit erlaubt das Gesetz dem Rechtsanwalt nach seiner Zulassung grundsätzlich, auf allen Gebieten des Rechts tätig zu werden. So gesehen ist jeder Anwalt erst einmal Allgemeinanwalt.

Doch ein Anwaltsleben bleibt bei diesem idealisierten, rechtlich definierten Status nicht stehen. Persönliche Ziele, die Berufspraxis, vor allem aber die Wünsche und die Nachfrage der Mandanten prägen einen

Anwalt – und vor allem wie der Markt und seine Mandanten ihn wahrnehmen.<sup>5</sup> Letztlich entscheidet sich am Markt, ob ein Anwalt als spezialisiert gilt oder nicht. Lediglich ein Teil der Spezialisierungen findet ihren Ausdruck durch die Erlaubnis zum Führen eines Fachanwaltstitels.<sup>6</sup> Daneben gibt es eine Reihe anderer Spezialisierungen, die aber rechtlich zumeist nicht geregelt sind. Im Ergebnis fühlen sich heute nur noch 23 Prozent der Anwälte als „Generalisten“, dagegen 60 Prozent als Spezialist auf einem oder mehreren Rechtsgebieten, 13 Prozent als Spezialist für eine bestimmte Zielgruppe und vier Prozent als Spezialist für bestimmte Rechtsgebiete und Zielgruppen.<sup>7</sup>

Alle Links wurden zuletzt am 09.10.2020 abgerufen.

<sup>1</sup> <https://www.lto.de/recht/job-karriere/f/feld-wald-und-wiesen-anwaelte-keine-paragrafengeste-im-nadelstreifenanzug/>.

<sup>2</sup> Der Begriff wird (auch vom DAV) gerne mit Allgemeinanwalt synonym gesetzt, vgl. Mittendorf, Der Generalist – Totgesagte leben länger, AnwBl 2010, 671 (zustimmende Leserbrief, AnwBl 2010, XI); dies. Generalist mit Zukunft, AnwBl 2013, 124; Kindermann, Der Allgemeinanwalt: Vertrauter und Lotse, AnwBl. 2015, 244; dies. Stagnation in der Anwaltschaft? AnwBl. 2016, M133; dies., „Keine menschlichen Kontakte, keine menschlichen Lösungen LTO Legal Tribune Online, 15.05.2019, <https://www.lto.de/recht/juristen/b/allgemeinwaelt-land-fachanwalt-infrastruktur-interview-dav-praesidentin-kindermann-anwaltstag/>; außerhalb des DAV: Schrag, Eine Chance für Generalisten, AnwBl 2003, 277; die DAV AG Allgemeinanwalt vertritt die „Bedürfnisse und Interessen der vielseitig tätigen Kolleginnen und Kollegen“, <https://anwaltverein.de/de/mitgliedschaft/arbeitsgemeinschaften/allgemeinanwalt>.

<sup>3</sup> Eigeneinschätzung eines Kollegen (Spezialgebiet? Alles!) - <https://www.kanzlei-hoenig.de/2009/spezialisierung/>.

<sup>4</sup> Kilian/Dreske, Statistisches Jahrbuch der Anwaltschaft 2019/2020, S. 125.

<sup>5</sup> Aus Praktikersicht Zehner, AnwBl. 2005, 614; Siegrist, Advocat, Bürger und Staat, 1996, S. 230 ff. beschreibt, wie sich Spezialisierung aufgrund konkreter Bedürfnisse der Bevölkerung bei einigen Anwälten bereits Anfang des 19. Jahrhunderts herausbildete.

<sup>6</sup> Zu den Einzelheiten Offermann-Burckart, MKG-Spezial „Ihr Wegweiser zur Fachanwaltschaft – Überblick und Leitfaden“, 2. Auflage Juni 2020, <https://mkg-online.de/Magazine/ffi-MKG-Spezial-Fachanwaltschaft.pdf>.

<sup>7</sup> Kilian, Anwaltstätigkeit der Gegenwart, 2016, S. 66 ff.



**MAV** Seminare

... auch live-online.

### Wir bilden Sie fort

- Fachanwaltsfortbildung
- Mitarbeiterfortbildung
- Fortbildungsnachweis nach § 15 FAO

### MAV GmbH

Ein Unternehmen des  
Münchener Anwaltvereins e.V.

Garmischer Straße 8 / 4. OG  
80339 München  
Telefon 089 55263237  
E-Mail [info@mav-service.de](mailto:info@mav-service.de)  
[www.mav-service.de](http://www.mav-service.de)



## KAPITEL II WARUM ALLGEMEINANWALTSCHAFT UND SPEZIALISIERUNG SICH NICHT AUSSCHLIEßEN

Bereits vor hundert Jahren wussten Anwälte, dass das anwaltliche Dienstleistungsangebot die Nachfrage bedienen muss.<sup>8</sup> Und ebenso klar war, dass die Rechtssuchenden am liebsten einen ausgewiesenen „Spezialisten“ für ihr Problem suchen. Demgemäß entwickelten sich die verschiedensten Ansätze, um die unterschiedlichen Markterwartungen zu erfüllen.<sup>9</sup>

### 2.1. Spezialisierung auf Rechtsgebiete

Derzeit gibt es insgesamt 24 offizielle Fachanwaltschaften (Stand: 01.07.2019). Neben Fachanwaltschaften für eingeführte Rechtsgebiete (wie Familien- oder Insolvenzrecht) beschloss die seit 1994 zuständige Satzungsversammlung immer mehr „Querschnittsfachanwaltschaften“, so etwa Medizinrecht (2004, § 14b FAO), Verkehrsrecht (2006, § 14d FAO), Informationstechnologierecht (2006, § 14k FAO), Bank- und Kapitalmarktrecht (2007, § 14l FAO), Agrarrecht (2010, § 14m FAO), Internationales Wirtschaftsrecht (2013, § 14n FAO), Migrationsrecht (2015, § 14p FAO) oder Sportrecht (2019, § 14q FAO).<sup>10</sup> In der Diskussion derzeit ist der Fachanwalt für Opferrecht.<sup>11</sup>

Diese Entwicklung zeigt, dass sich Spezialisierungen immer stärker von Rechtsgebieten lösen.<sup>12</sup> Die Anwaltschaft kommt damit den Bedürfnissen des Marktes und damit der Mandanten nach.

Die Schwäche einer reinen Spezialisierung auf bestimmte Rechtsgebiete ist immer wieder herausgestellt worden. Allerdings wurden bislang wenige Ansätze entwickelt, wie man die Polarität zwischen „Generalisten“ und „Spezialisten“ auflösen könnte. Ein Vorschlag befasst sich mit dem Anwalt als Integralist. Er soll „auf der Grundlage einer möglichst guten Generalistenausbildung u.a. mit computergestützten Hilfsmitteln [z. B. juristische Datenbanken oder Anwaltssoftware] die Methodik der Spezialisierung erlernt“ haben und in der Anwaltspraxis in verschiedenen Bereichen anwenden können.<sup>13</sup> Dieser Ansatz feiert gerade in der aktuellen Diskussion um den Einsatz von Legal Tech, hier in der Form anwaltlicher Expertensysteme, ein – anwaltsinternes – Comeback.

### 2.2. Von der Vertretung zur Beratung – die Rolle des Anwalts im Wandel

Der Anwaltsmarkt war bis zum Ende der Weimarer Zeit geprägt von reger Prozess-

tätigkeit. Die Fallzahlen der Gerichte gipfelten in bis heute nicht wieder erreichte Höhen.<sup>14</sup>

Doch bereits damals war Anwälten bewusst, dass mit der (vorbeugenden) Beratung des Bürgertums weitere Tätigkeitsfelder erschließbar sein mussten.

Endlich, Ende der 1980er Jahre ließ man untersuchen, warum das gewaltige Beratungsbedürfnis der Bürger die Anwaltschaft nicht erreichte. Die Studie deckte Schwachstellen der anwaltlichen Praxis auf.<sup>15</sup> Als Zugangsschwellen wurden Angst vor den Kosten, Intransparenz der Arbeit, mangelnde Bereitergung und soziale Distanz identifiziert. Der Wegfall des standesrechtlichen Werbeverbots durch die Bastille-Beschlüsse des BVerfG<sup>16</sup> löste eine Welle von Studien zum anwaltlichen Marketing und Empfehlungen für eine effektive Werbung aus.<sup>17</sup>

Im Jahr 2006 wandte sich der Deutsche Anwaltverein e. V. mit der Imagekampagne „Vertrauen ist gut, Anwalt ist besser“ erstmals an breitere Bevölkerungsschichten, um über die Vorteile einer frühzeitigen Beratung in Rechtsfragen aufzuklären.<sup>18</sup> Daneben flammte die berufspolitische Diskussion wieder auf, die Anwaltschaft in

<sup>8</sup> J. Magnus, Die Rechtsanwaltschaft, 1929, S. 28 ff.; Anwälte, die Erfolg wollten, haben das wohl immer schon getan.

<sup>9</sup> Paul in Kübler (Hrsg.), Anwaltsberuf im Wandel, 1982, S. 27, spricht von Fachgebietsspezialisierung, Problembereichsspezialisierung und Klientenspezialisierung, die in der Empirie stets in Mischformen auftraten.

<sup>10</sup> Überblick über Entstehung und Größe der Fachanwaltschaften bei Kilian/Dreske, (Fn. 4), S. 116 f.

<sup>11</sup> Abgelehnt in der Sitzung vom 16.04.2018, nochmals verhandelt demnächst am 09.11.2020.

<sup>12</sup> Vgl. Hommerich, Chancenreiche Kanzleigründungen, AnwBl. 2009, 58.

<sup>13</sup> Endrös, Der spezialisierte Anwalt in den neunziger Jahren, NJW 1990, 1561.

<sup>14</sup> Rottleuthner, Prozessflut und Prozessebbe – Fragen und Forschungsbedarf, in: Höland/Meller-Hannich, Nichts zu klagen? Der Rückgang der Klageeingangszahlen in der Justiz, 2016, S. 100-103, ders. Verfahrensflut und Verfahresebbe, Ein Plädoyer für die langfristige Betrachtung gerichtlicher Gezeiten, ZRP 1985, 117.

<sup>15</sup> Wettmann/Jungjohann, Inanspruchnahme anwaltlicher Leistungen, Zugangsschwellen, Beratungsbedarf und Anwaltsimage, Anwaltsblatt 03/87; Sonderheft „Zukunft der Anwaltschaft“ (sog. Prognos – Infratest Studie).

<sup>16</sup> BVerfG, Beschlüsse v. 14.07.1987 - 1 BvR 537/81 und 1 BvR 362/79.

<sup>17</sup> Redeker, Rechtsanwaltschaft zwischen 1945 und 1995, NJW 1995, 1241 (1246), weist zu Recht darauf hin, dass die Anwaltschaft am wenigsten auf einen Wandel ihrer potentiellen Klientel reagiert habe. Aber hat sich die Klientel gewandelt oder die Anwaltschaft nur langsam erkannt, welche Erwartungen die Klientel (schon immer) hat.

<sup>18</sup> <https://www.verbaende.com/news.php/Vertrauen-ist-gut--Anwalt-ist-besser-Deutscher-Anwaltverein-startet-bundesweite-Werbekampagne?m=36151>; Plakate können heute noch bestellt werden unter <https://anwaltverein.de/de/mitgliedschaft/werbung/werbemoeglichkeiten-fuer-die-kanzlei/plakate>; bereits vorab hatte Schrag, (Fn. 2), S. 277, auf eine ähnliche Kampagne des Zürcher Anwaltverbandes hingewiesen.

„Berater“ ohne berufsrechtliche Bindungen und Prozessanwälte mit solchen Bindungen aufzuspalten.<sup>19</sup> Doch die Digitalisierung verschiebt derzeit die Akzente. Legal Tech-Akteure erbringen ihre (rechtlichen) Beratungsdienstleistungen für die breite Bevölkerung aufgrund einer Registrierung als Inkassodienstleister und damit ohne berufsrechtliche Bindungen.<sup>20</sup> Es scheint, als ob sich erstmals wirtschaftlich erfolgreiche Beratungsmodelle auf dem Markt etablieren könnten.<sup>21</sup> Diese haben aber bislang keinen Einfluss auf die Marktanteile der Anwaltschaft, weil sie für diese finanziell nicht relevante Bereiche des Verbraucherrechts betrafen. Das muss im Zuge der technischen Entwicklung freilich nicht so bleiben.

Demgegenüber favorisiert die Wirtschaft aktuell „Inhouse-Lösungen“ und stockt ihre Rechtsabteilungen auf.<sup>22</sup> Der „Syndikus“ war über Jahre hinweg Gegenstand erhitzter Diskussionen.<sup>23</sup> Im Jahre 2016 hat der Gesetzgeber in den §§ 46 ff. BRAO eine gesetzliche Regelung für die Syndikusrechtsanwälte geschaffen und die Berufsbilder Syndikusrechtsanwalt und Rechtsanwalt rechtlich getrennt.

Doch anwaltliche Spezialisierung muss sich nicht immer auf ein bestimmtes Rechtsgebiet oder eine rechtlich definierte Tätigkeit beziehen. Die folgenden Abschnitte zeigen,

wo, wie und auf was sich ein Anwalt noch spezialisieren kann.

### 2.3. Beschäftigung mit Rechtstat- sachen – anwaltliche Beratung als Rundum-Versorgung

Wie eine Fallbearbeitung aussehen könnte, die umfassend die Bedürfnisse des Mandanten in den Blick nimmt, beschrieb 1999 Rembert Brieske: *„Wenn wir als Anwälte auf dem Markt für Leute interessant sein wollen, die uns beauftragen sollen, wenn wir verständlich machen, weshalb es uns gibt, dann müssen wir eine Problemlösung in unserem Büro anbieten, die die Leute brauchen. Der Arbeitslose, der zu uns kommt, gewinnt überhaupt nichts, wenn wir ihm die Feinheiten des Kündigungsschutzes, des Betriebsverfassungsrechts oder sonst etwas erklären, er eine Güteverhandlung in zwei oder drei Monaten hat und auf die Kammerverhandlung ein Jahr warten kann. Darüber hinaus grenzen wir alles aus, was er in diesem Jahr an Problemen hat, denn der Arbeitsrechtler verhandelt natürlich nicht mit der Bank wegen der nun drohenden Kreditkündigung. Daß die Ehe des Mandanten zwischenzeitlich in die Brüche geht, weil es finanziell eng wird und die Stimmung zu Hause schlecht ist, hat den Arbeitsrechtler als reinen Spezialisten nicht zu berühren, weil er von Familienrecht nichts zu verstehen hat und von familiären Proble-*

*men allenfalls eigene Erfahrungen hat. Die Kenntnisse in dem Bereich, wo dieser Mandant soziale Leistungen bekommen könnte, sind in der Anwaltschaft bequem ausbaubar.“*<sup>24</sup>

Die Anwaltschaft hat trotz weiterer Hinweise<sup>25</sup> bislang nicht reagiert. Anders die Kfz-Haftpflichtversicherer, die bei Verkehrsunfällen ein umfassendes Schutzpaket mit der Lösung für die wichtigsten Probleme anbieten, also Gesundheitsschutz, Mobilität und Vermögensschutz.<sup>26</sup> Die Anwaltschaft vermittelt demgegenüber mit Hilfe eines EDV-Dienstleisters bislang lediglich über eine Plattform Verkehrsrechtsanwälte.<sup>27</sup>

### 2.4. Mandantentypen

a) Die Differenzierung des Anwaltsmarktes bezieht sich auch auf die Form des Kontaktes zum Mandanten. Aus Sicht des Anwalts geht es um **„Klientenspezialisierung“**<sup>28</sup> oder wie ein amerikanischer Kollege formulierte: „My speciality is what my clients want.“<sup>29</sup>

b) Parallelen zwischen „Hausarzt“ und **„Hausanwalt“** drängen sich auf.<sup>30</sup> Im Bereich mittelständischer Unternehmen hatte der Firmenanwalt bis in die 1990er Jahre weite Verbreitung. „Der Mandant sucht

<sup>19</sup> Das Thema wird aktuell auf EU-Ebene diskutiert unter dem Label „Vorbehaltsaufgaben der Anwaltschaft“.

<sup>20</sup> Das ist zulässig, wie der BGH in einem aufwändig begründeten Grundsatzurteil feststellte, BGH, Urteil v. 27.11.2019 – VIII ZR 285/18; kritisch Greger, Streiten - oder streiten lassen? Erfolg des „Rundum-sorglos Modells“, AnwBl 2017, 932-935; ders. Das Rundum-sorglos-Modell: Innovative Rechtsdienstleistungen oder Ausverkauf des Rechts?, MDR 2018, 897-901; dem entgegennend M. Hartung, Inkasso, Prozessfinanzierung und das RDG, AnwBl 2019, 353-361.

<sup>21</sup> J. Magnus, Die Notlage der Anwaltschaft, 1930, S. 40 berichtet bereits über Konkurrenz durch eine sog. „freie Rechtsberatung“, die eine Konkurrenz für die Anwaltschaft darstellen könnte; zur Beratungskonkurrenz auch Wettmann/Jungjohann, (Fn. 15), S. 27 ff.

<sup>22</sup> Hullen, Effizienzsteigerung in der Rechtsberatung durch Rechtsvisualisierungstools, 2018, S. 19 f. mit Verweis auf Veröffentlichungen im „Deutschen AnwaltSpiegel“ einem Onlinemagazin u.a. der FAZ, das sich seit 2009 an die Unternehmenspraxis sowie an den Rechts- und Steuermarkt richtet.

<sup>23</sup> S. hierzu DAV Schriftenreihe, Bd. 5, Der Syndikusanwalt im Anwaltsrecht, 2015, auch verfügbar unter [https://anwaltsblatt.anwaltverein.de/files/anwaltsblatt.de/Schriftenreihe/2015\\_DAV-Schriftenreihe%20Bd.5.pdf](https://anwaltsblatt.anwaltverein.de/files/anwaltsblatt.de/Schriftenreihe/2015_DAV-Schriftenreihe%20Bd.5.pdf).

<sup>24</sup> Brieske, Elend der Anwaltschaft und Zukunft der Anwaltschaft, 12. Jahrezehnte MAV, 1999, S. 124.

<sup>25</sup> Mertl, Referat „Der Rechtsanwalt im Wandel der Zeit“, 40. DACH Tagung 07.05.2009; am Beispiel der Folgen eines Verkehrsunfalls; deshalb so bedeutungsvoll, weil die Anwaltschaft in den 2000er Jahren immerhin ein Viertel ihres Umsatzes „rund um das Auto“ machte.

<sup>26</sup> z. B. <https://www.huk24.de/autoversicherung>; [https://www.allianzdirect.de/autoversicherung/?utm\\_source=google&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=K-brand-Allianz](https://www.allianzdirect.de/autoversicherung/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=K-brand-Allianz)

<sup>27</sup> DAV AG Verkehrsrecht (2009) in Zusammenarbeit mit eConsult AG, <https://www.schadenfix.de/>.

<sup>28</sup> Paul, (Fn. 9), S. 27 ff.; auch empirisch ist eine Ausrichtung auf „Zielgruppen“ nachweisbar, Kilian, Rechtsanwälte als Spezialisten und Generalisten, 2013, S. 85 u. 275.

<sup>29</sup> Rabe, Anwalt und Wirtschaft, in FS Oppenhoff, S. 299 (310); häufig zitiert, so bei Endrös, (Fn. 13), S. 1564.

<sup>30</sup> Benkard, Arbeitsgebiete des Anwalts und Spezialisierung, 1925, S. 30; Schiefer, Der Haus- und Firmenanwalt, in MAV, 12. Jahrezehnte MAV, 1999, S. 181.

eine Person seines Vertrauens, der er im Laufe einer Langzeitbetreuung die wesentlichen vertraulichen Fakten seiner privaten und betrieblichen Sphäre anvertrauen kann. ...Diese Form der Spezialisierung setzt Kenntnisse der Sachfragen voraus, die auf die Tätigkeiten und Branchen der Mandanten bezogen sind. Der Anwalt muss Zugang zum Denken und Reden seines Mandanten haben; Kenntnis des Betriebs, ... Der klientenspezialisierte Anwalt muss sich ständig an Veränderungen der familiären Verhältnisse und der wirtschaftlichen Betätigungsfelder seines Mandanten anpassen.“<sup>31</sup>

In der **Steuerberatung** ist die **langfristige Bindung** zwischen Mandant und Steuerberater längst Realität. Das liegt aber nicht so sehr an der klientenspezialisierten Ausrichtung der Steuerberater, sondern vermutlich an der Binsenweisheit: *Never change a running system* – zu Deutsch: *Verändere nie ein funktionierendes System*.

Im Bereich der Großkanzleien liegt die Rolle des Anwalts darin, als **externer Rechts-**

**berater** agile Entwicklungsprozesse (embedded lawyer) zu begleiten. Unternehmen und Rechtsberater sind digital verbunden und können ihre Arbeit gegenseitig in Echtzeit verfolgen. So kann der Rechtsberater, also der embedded lawyer, „im Prozess selbst mit Rat dabei sein und nicht erst am Ende eine juristische Einschätzung abgeben, die die Entwickler im Zweifel wieder zurückwirft.“<sup>32</sup>

c) Eine andere Form dieser Spezialisierung beschreibt **arbeitsteiliges Vorgehen bei der Mandantenakquise**. „Anwälte, die generalistisch denken, die kommunikative und akquisitorische Fähigkeiten haben, werden im direkten Kundenkontakt stehen und den Mandanten dauerhaft betreuen. Sie koordinieren die Arbeit der Spezialanwälte und sorgen für die Umsetzung. Diese Arbeitsteilung stellt sicher, dass sich jeder in dem Bereich entfalten kann, in dem er seine Stärken hat.“<sup>33</sup> Ob sich die Arbeitsteilung in „Golfplatz“ und „dunkler Kammer“ wirklich durchgesetzt hat, mag heute zweifelhaft sein. In größeren Einheiten erwartet man

bereits von jüngeren Kollegen hohes Akquisepotenzial – technische Hilfsmittel (Legal Tech) schmelzen den Unterbau so mancher Großkanzlei ab.

d) Der Rechtsmarkt differenziert sich unter dem Blickwinkel der „Klientenspezialisierung“ (auch) nach dem **Informationsbedürfnis** des potenziellen Mandanten, das heutzutage zu einem Großteil im Internet befriedigt wird.

Für die Anwaltschaft hat das ein gewaltiges Potenzial. Das beweist eine Kanzlei, die seit 2010 YouTube sehr erfolgreich als Medium nutzt und seit Ende 2019 auch eine Instagram-Seite betreibt.<sup>34</sup> Dabei geht es nicht nur um „Wissensvermittlung“, sondern auch um Unterhaltung. Nach meinem Eindruck ist nicht jeder (Nachahmungs-) Versuch im Internet geglückt. Entscheidend ist aber, dass dieser Weg eine sehr niederschwellige Möglichkeit für Endverbraucher bzw. potenzielle Mandanten bietet, um Anwälte persönlich (?) kennenzulernen.

<sup>31</sup> Schiefer, (Fn. 44), S. 181.

<sup>32</sup> Bräutigam: Embedded Lawyer, Anwaltsblatt, 22.01.2018, <https://anwaltsblatt.anwaltverein.de/de/anwaeltinnen-anwaelte/anwaltspraxis/peter-braeutigam-embedded-lawyer>.

<sup>33</sup> Lachenmaier, Das Marketingkonzept einer Anwaltskanzlei, AnwBl 98, 236-240 (238).

<sup>34</sup> Christian Solmecke hat früher als andere diese Möglichkeit des Marketings nicht nur entdeckt, sondern konsequent ausgebaut, Näheres zur Story [https://de.wikipedia.org/wiki/Christian\\_Solmecke](https://de.wikipedia.org/wiki/Christian_Solmecke).



## Das sichere virtuelle Büro Mit Videokonferenz-System und interaktivem Organigramm

- › Für kostenlose Videocalls zwischen Anwälten, Kanzleimitarbeitern und Mandanten
- › Mit interaktivem Organigramm für Übersicht in Teamstrukturen
- › OneCall-Funktion mit integrierter Vorkasse, z. B. bei Erstberatung
- › Mit Ende-zu-Ende-Verschlüsselung für höchste Sicherheitsstandards



e) „Klientenspezialisierung“ erfolgt auch über andere Kommunikationskanäle: per Telefon, per E-Mail, per halb- oder voll-automatisierter Mandats- oder Mandantenzuweisung durch eine Internetplattform, per Big Data- und algorithmengestützter Problem- und Konfliktlösung.<sup>35</sup> Dabei erfüllen Portale im Internet die Wünsche vieler Mandanten: Sie nutzen ein vertrautes Medium, ermöglichen eine möglichst weitgehende Delegation der Konflikte<sup>36 37</sup> und sind vermeintlich günstig.<sup>38</sup> Für den anwaltlichen Berater haben diese Modelle zudem einen qualitätssteigernden Aspekt. Die beständige Pflege eines Rechtsberatungssystems führt zu einer Optimierung der Prozesse und Ergebnisse wie bei industrieller Massenproduktion.<sup>39</sup> Was nicht standardisierbar oder aufgrund kleiner Fallzahlen nicht skalierbar ist,<sup>40</sup> kommt für derartige Modelle nicht in Frage.

## 2.5. Spezialisierung durch gesellschaftliche Gegebenheiten

Der Erfolg anwaltlicher Spezialisierung hängt auch von gesellschaftlichen Trends ab. Welche Themen schaffen es in den medialen oder gesellschaftlichen Diskurs? Spiegelt das anwaltliche Selbstverständnis diese Themen wider? Und welche Spezialisierungen lassen sich daraus ableiten?

a) Im wirtschaftlichen Kontext bedeutet Spezialisierung für beide Seiten, also Anwalt und Mandant, eine Win-win-Situation

– inhaltlich und finanziell. So waren Wirtschaftsanwälte stets Treiber der Spezialisierung, deren Mandanten aber auch finanziell potent genug für eine solche Rechtsberatung. Anwälte im „Verbraucherrecht“<sup>41</sup> haben es schwerer, wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Es geht nicht um die eingeführten Bereiche des privaten Mietrechts oder Straßenverkehrsrecht, sondern insbesondere um das Vertragsrecht. Kennzeichnend war und ist der Trend, Marktmacht über das Instrument der Vertragsfreiheit zu einer immer stärkeren Standardisierung und Automatisierung des Vertragswesens zu nutzen.<sup>42</sup> Heute steht der Nutzer oder Käufer vor allem im Internethandel einer Maschine gegenüber, deren Funktionsweise und Funktionsfähigkeit über das Ob und Wie eines Vertrages entscheidet. Das Programm lässt genau so viel Vertragsfreiheit des Nutzers vor dem Bildschirm zu, wie sie vom Betreiber eingeräumt wird. Skalierbare Verbraucherschutzprodukte können Abhilfe schaffen und Marktmacht begrenzen. Das Bedürfnis danach wurde bereits in den 1950er Jahren offen artikuliert.<sup>43</sup> Nicht ohne Grund macht Benno Heussen diesen Gedanken zum Fazit eines Buches: Kontrolle von Macht ist die Berufung des Anwalts. Oder deutlicher: Ein Anwalt verfehlt seinen Beruf, wenn er Macht nicht kontrolliert.<sup>44</sup> Das gilt für den privaten Kleinkonflikt genauso wie für global wirksame Macht.

b) Entsprechend wurde auch das Verhältnis des Bürgers zu Staat und Gesellschaft in der Literatur beleuchtet und die Notwendig-

keit einer Spezialisierung auf Sozialrecht,<sup>45</sup> Verwaltungs- und Steuerrecht<sup>46</sup> hervorgehoben. Noch einen Schritt weiter geht eine Untersuchung aus dem Jahre 1982, die eine Spezialisierung auf „sozialstaatliche, demokratische, ökologische Klientel“ feststellen will.<sup>47</sup> Ein so spezialisierter „Volks- und Stadtteilanwalt“ kümmere sich um die Rechtsnöte „Minder- und Unterbemittelter, Sozialschwacher, Pauperisierter, Diskriminierter, Verfolgter, Gefangener, Un-erziehbarer, Kranker und sonstiger schutzbedürftiger Minderheiten“ ebenso wie um „die Rechtsnöte einer weiteren politisierten, nicht konformistisch demokratischen, außerparlamentarischen oppositionellen Klientel.“ Ob nach vierzig Jahren neoliberaler Sozialisation die Notwendigkeit einer solchen Spezialisierung wirklich nicht mehr bestehen soll, mag jeder für sich beantworten.

c) Rembert Brieske fasst die Entwicklung der Anwaltschaft wie folgt zusammen: „Wir werden die schlichten Unternehmensberater. Was heute bezeichnet wird als das sogenannte Essential, was einen Anwalt ausmacht, geht in einer solchen Verflachung von Werten und Wertvorstellungen unter. Und diejenigen die ein Interesse daran haben müssten, diese Werte zu erhalten, damit sie selber erhalten bleiben, das sind wir. Ich wünsche angenehmen Schlaf, wenn Anwälte weiterhin mit sozialen Problemen, gesellschaftlichen Problemen in der Weise umgehen, daß eines Tages in der Tat selbst ihre Rechtskultur, ihre Rechtstechnik und ihre gesamte rechtliche be-

<sup>35</sup> Letztere z. B. [www.flightright.de](http://www.flightright.de), [www.hartz4widerspruch.de/](http://www.hartz4widerspruch.de/), <https://rightmart.de/>, <https://rechtwijzer.nl/>, [www.verbraucher-schlichter.de/](http://www.verbraucher-schlichter.de/), <https://www.wenigermiete.de/>.

<sup>36</sup> Dehe/Fischer, Schnelles Geld zum Greifen nah, Psychologische Einblicke in die moderne Online-Konfliktdelegation, ZKM 2018, 40; Greger, (Fn. 20).

<sup>37</sup> Sogar in Bereichen wie dem Familienrecht, <https://rechtwijzer.nl/>; für Scheidungen <https://rechtwijzer.nl/uit-elkaar>; <https://uitelkaar.nl/>.

<sup>38</sup> Zu den Auswirkungen auf die Rechtskultur Dudek, Rückgang der Fallzahlen – Änderung der Konfliktkultur, JZ 2020, 884-893 (890).

<sup>39</sup> Zur Industrialisierung im Recht, Breidenbach/Glatz, Rechtshandbuch Legal Tech, 2018, S. 37 ff.; Hullen, (Fn. 22), S. 32 ff.

<sup>40</sup> Z. B. Fluggastrechte, Dieselskandal, Hartz IV-Verfahren.

<sup>41</sup> Literatur hierzu beispielsweise Schmidt-Kessel/Kramme, Handbuch zum Verbraucherrecht, 2020; Tamm / Tonner / Brönneke (Hrsg.), Verbraucherrecht, 2020.

<sup>42</sup> L. Raiser, Das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen, 1935/1961, S. 26.

<sup>43</sup> L. Raiser, Vertragsfreiheit heute, JZ 1958, 1-8 (3); ders. (Fn. 42), S. 23.

<sup>44</sup> Heussen, Umgang mit Anwälten, 1995, S. 365.

<sup>45</sup> Wettmann/Jungjohann, (Fn. 15), S. 35, Ziff. XI. 2.5.

<sup>46</sup> Benkard, (Fn. 30), S. 28.

<sup>47</sup> Paul, (Fn. 9), S. 27; „Sozialanwalt“ bei U. Reifner, Anwaltsschwemme und freie Advokatur, in K. Eschen u.a., „Linke“ Anwaltschaft von der APO bis heute. Chancen und Versäumnisse, 1988, S. 60.

gnadete Fähigkeit untergegangen ist, weil sie selbst entbehrlich sind.“<sup>48</sup>

Vor allem im Strafrecht stoßen solche Äußerungen auf Zustimmung.<sup>49</sup> Die Enthüllungen von Edward Snowden haben gezeigt, dass Machtmissbrauch von staatlichen und privaten Institutionen tägliche Realität ist. Benno Heussen weist Anwälten eine klare Aufgabe zu – egal, in welchem „Rechtsgebiet“ die Spezialisierung liegt.

## 2.6. Empirie – Allgemein- und Fachanwaltschaft in der Statistik

a) Auch empirische Untersuchungen zeigen, dass Spezialisierung nicht zwangsläufig mit dem Erwerb einer Fachanwaltschaft verbunden wird. Je ein Viertel der Anwälte

arbeiten als Generalisten, als Fachanwälte und als Spezialisten ohne Fachanwaltstitel<sup>50</sup>. Das bedeutet aber auch, dass sich die deutliche Mehrheit der tätigen Anwälte bereits heute als Spezialisten sieht. Jüngere Anwälte interessieren sich mehr für den Erwerb einer Fachanwaltschaft als ältere.<sup>51</sup> Mit einem Fachanwaltstitel fällt die Mandantenaquise leichter, wenn die Spezialisierung mit der Mandantenerwartung besonders gut übereinstimmt, etwa im Familien- oder Arbeitsrecht. Eine echte Sogwirkung auf die Mandantschaft über Fachanwaltschaften allerdings nicht aus.<sup>52</sup>

b) Nach dem Gesagten überrascht es nicht, dass bei den Einzelanwälten mehr als die Hälfte nicht über einen Fachanwaltstitel verfügen, aber bei Mitgliedern örtlicher Sozietäten das Verhältnis gerade umgekehrt ist.<sup>53</sup> Dabei hätte ein hoher Prozentsatz von Ein-

zelanwälten Interesse an einer Fachanwaltschaft, kann aber keine passende für sich finden.<sup>54</sup> Das spricht dafür, dass die – nicht unbedingt fachanwaltliche – Spezialisierung längst als Notwendigkeit erkannt oder eine solche bereits praktiziert wird, auch wenn sie nicht durch eine rechtlich anerkannte Zertifizierung nach außen kundgetan werden kann.

c) Die Verteilung von Fachanwälten und Nicht-Fachanwälten auf unterschiedliche Ortsgrößen ist gleichmäßig. Lediglich in Gemeinden mit unter 50.000 Einwohnern überwiegen die Nicht-Fachanwälte leicht.<sup>55</sup> Dort praktizieren rund ein Drittel der deutschen Anwälte. Deren Zahl nimmt beständig ab. Bei den Ärzten verstärken sich seit vielen Jahren die Unterversorgung der Bevölkerung auf dem Land und die Überversorgung in den Städten. Dieser Trend

<sup>48</sup> Brieske, (Fn. 24), S. 125.

<sup>49</sup> Holtfort, Ein Stück sozialer Gegenmacht – Zur Rollenfindung des Rechtsanwalts, KJ 1977, 313-316 (315 f); am Beispiel der politischen Strafverteidigung zeigen sich Friktionen innerhalb der Anwaltschaft besonders deutlich.

<sup>50</sup> Kilian, (Fn. 28), S. 14; das letzte Viertel geht nicht intensiv einer Berufstätigkeit als Anwalt nach.

<sup>51</sup> Kilian, (Fn. 28), S. 36 f.

<sup>52</sup> Kilian, (Fn. 28), S. 257.

<sup>53</sup> Kilian, (Fn. 28), S. 56.

<sup>54</sup> Kilian, (Fn. 28), S. 57, zum Umfang der Tätigkeit S. 70 ff.

<sup>55</sup> Kilian, (Fn. 28), S. 58.

NEU! Jetzt » hier gratis testen

## juris PartnerModul Kanzleimanagement

partnered by Deutscher Anwaltverlag | dfv Mediengruppe | Erich Schmidt Verlag | IWW Institut | Verlag Dr. Otto Schmidt | ZAP Verlag

Als Rechtsanwalt mit eigener Kanzlei müssen Sie sich auch mit organisatorischen Themen beschäftigen. Mit diesem Online-Modul klären Sie Fragen rund um den Kanzleibetrieb sekundenschnell und können Ihre wertvolle Zeit wieder Ihren Mandanten widmen.

### Inhalt:

- Anwalt und Kanzlei, AK
- Anwaltkommentar RVG, Schneider/Wolf
- Anwaltsgebühren Spezial, AGS
- Die Praxis der Forderungsvollstreckung, Mock
- Forderungsmanagement professionell, FMP
- Grundlagen des Kostenrechts - RVG, Scherer
- IP-/IT-Mediation, Groß
- Recht 2030, Schulz/Schunder-Hartung
- RVG professionell
- RVGreport
- Streitwert-Kommentar, Schneider/Herget
- und viele weitere Titel

+ zitierte Rechtsprechung, Gesetze und Literaturnachweise von juris

ab 59,00 €/Monat



erfasst auch die Anwaltschaft.<sup>56</sup> Der Deutsche Anwaltverein sucht bereits nach Möglichkeiten, um die Attraktivität einer Tätigkeit auf dem Land zu erhöhen. Das ist allerdings bedeutend schwieriger als bei Ärzten. Denn der Bedarf an ärztlichen Dienstleistungen gerade bei der älter werdenden Bevölkerung und das Image der Ärzte ist anders als bei Anwälten nach wie vor sehr hoch.<sup>57</sup> Gleichwohl muss es ein politisches Ziel sein, die Versorgung der Bevölkerung mit Gesundheit und Recht gleichermaßen sicher zu stellen. Dabei lassen sich keine Voraussagen treffen, welche Rechtsgebiete auf jeden Fall abgedeckt werden müssen, typischerweise etwa Scheidungsrecht, Arbeitsrecht, Verkehrsunfallrecht, Mietrecht, Strafrecht, Zwangsvollstreckung, Allgemeines Vertragsrecht und Verbraucherschutzrecht einschließlich AGBG.<sup>58</sup> Aktuell ist die Liste sicherlich durch Datenschutzrecht und IT-Recht zu ergänzen.

d) Zuletzt belegen die empirischen Zahlen, dass eine Gleichsetzung des Fehlens eines Fachanwaltstitels mit einer generalistischen Tätigkeit nicht zulässig ist. 55 Prozent der Rechtsanwälte ohne Fachanwaltstitel stufen sich als Spezialisten ein und 17 Prozent der Fachanwälte sehen sich gleichwohl als Generalisten.<sup>59</sup>

Viele Literaturstimmen bezweifeln, dass schon aufgrund der verschärften Haftungsrechtsprechung des BGH eine Berufsausübung als echter Generalist heute noch möglich ist. Aber ist das der Maßstab, um sich gegen einen generalistisch tätigen Allgemeinanwalt auszusprechen? Um es provokant auszudrücken: Gerichte verfügen, von ganz wenigen Ausnahmen abgesehen, über keine aktuelle Bibliothek (mehr) und lediglich den Zugang zu den beiden bekannten Datenbanken. Letztere bieten zwar

einen Ausschnitt des Schrifttums, aber keinen Überblick. Insbesondere auf dem Land werden keine juristischen Materialschlachten ausgetragen. Es geht für den Anwalt darum, das Gericht zu überzeugen. Das fachliche Argument ist dabei ein willkommenes Hilfsmittel, aber nicht das Einzige.

Doch die Frage nach der generalistischen Berufsausübung stellt sich auch vor einem betriebswirtschaftlichen Hintergrund. Anwaltliche Dienstleistung wird teurer, wenn das „Brot-und-Butter-Geschäft“ von Dienstleistern im Internet abgewickelt oder durch „embedded law“<sup>60</sup> obsolet wird. An dieser Stelle müsste die Anwaltschaft über neue Finanzierungsmodelle für anwaltliche Dienstleistungen nachdenken<sup>61</sup> oder durch Zusammenarbeit fachlich und betriebswirtschaftlich besser aufgestellt sein (dazu unten im Kapitel IV „Zusammenarbeit“).

<sup>56</sup> Interview mit Edith Kindermann, Wir müssen an die Ursachen heran, SZ 15.05.2019, 7:35 Uhr, <https://www.sueddeutsche.de/panorama/anwalt-recht-gericht-1.4444547>; Kilian, Niedergelassene Anwaltschaft schrumpft – wie sehen die Trends aus?, AnwBl 04.08.20, <https://anwaltsblatt.anwaltverein.de/de/anwaeltinnen-anwaelte/anwaltspraxis/niedergelassene-anwaltschaft-schrumpft-trends>.  
<sup>57</sup> Allensbacher Berufsprestige-Skala 2001 bis 2013, 2013 Ärzte 76% / Anwälte 24%, <https://fowid.de/meldung/berufsprestige-2013-2016-node3302>, Ende der 1990er Jahre noch 75% / 37%, [https://www.ifd-allensbach.de/fileadmin/kurzberichte\\_dokumentationen/prd\\_0116.pdf](https://www.ifd-allensbach.de/fileadmin/kurzberichte_dokumentationen/prd_0116.pdf).  
<sup>58</sup> Heussen, Akquisition und Mandatsentwicklung, 2001, S. 126.  
<sup>59</sup> Kilian, (Fn. 28), S. 66; fraglich ist natürlich, welches Verständnis von „Spezialistentum“ der Selbsteinschätzung zugrunde liegt.  
<sup>60</sup> Zum Begriff Fries, Schadensersatz ex machina, NJW 2019, 901-905.  
<sup>61</sup> Die Regulierungspraxis der Rechtsschutzversicherer gibt Anlass, über genossenschaftliche Modelle oder eine Rechtsversicherung nach dem Vorbild der Krankenkassen oder Krankenversicherungen nachzudenken.



Fachanwalt  
**Karrieresprungbrett Weiterbildung**

**Einfach.  
 Besser.**

[www.fachseminare-von-fuerstenberg.de](http://www.fachseminare-von-fuerstenberg.de)



Fachseminare  
 von Fürstenberg

## Mit Spezialisierung mehr erreichen.

Heben Sie sich mit einer Ausbildung zum Fachanwalt von Ihren Kollegen ab. Nutzen Sie die Zusatzqualifikation, um sich für neue Mandanten erfolgreich zu positionieren.

- ▶ **Unser Angebot: herausragend**
  - Erfolgreich seit 2006 mit mehr als 900 Absolventen
  - Umfassende Darstellung aller beratungsrelevanten Felder
- ▶ **Unser Ausbildungsmodell: einzigartig**
  - 50 % weniger Präsenzunterricht
  - 50 % Online-gestütztes Eigenstudium
  - Mehr Flexibilität im Beruf und im Privaten



Foto: Gettyimages

## KAPITEL III STRUKTURIERTER UMGANG MIT MANDANTEN – WIE BERATE ICH OPTIMAL?

### 3.1. Grundlagen des Mandatsverhältnisses

Ausgangspunkt für die weiteren Überlegungen sind die berechtigten Erwartungen eines Mandanten an die anwaltliche Begleitung. Das Gesetz, die Bundesrechtsanwaltsordnung, gibt den Rahmen für die Berufsausübung des Anwalts vor: Er ist einerseits Organ der Rechtspflege (§ 1) und andererseits „der berufene unabhängige Berater und Vertreter in allen Rechtsangelegenheiten“ (§ 3). Damit sind eine Reihe von gesetzlichen Pflichten und Privilegien verbunden.<sup>62</sup> Diese rechtliche Basis soll es dem Anwalt ermöglichen, tatsächlich seine Aufgabe als „unabhängiger Berater und Vertreter“ im Rechtsstaat zu erfüllen. Sogar gegenüber dem Mandanten ist der Anwalt unabhängiger Vertreter. Denn als Vertreter gibt er nach außen rechtlich eine eigene Willenserklärung ab – nicht lediglich als Bote die Erklärung seines Mandanten. Im Innenverhältnis besteht freilich eine weitgehende, auftragsrechtlich begründete Bindung an Weisungen des Mandanten. Dieser rechtlich hergestellte Gleichklang wird vom Mandanten erwartet und spiegelt das besondere Vertrauensverhältnis zwischen Mandant und Anwalt wider. Bevor der Anwalt also bewusst und willentlich von den Wünschen des Mandanten abweicht, sollte er das Mandat niederlegen.

Entscheidend ist aber, dass der Anwalt die Willensbildung des Mandanten beeinflussen

soll und wird. Betroffen ist nicht die äußere Entschließungsfreiheit des Mandanten, die faktisch gebeugt würde, sondern die innere Entschließungsfreiheit, die im Mandatsverhältnis eine inhaltliche Richtung erhalten soll. Mit dieser Überlegung beginnt die Bearbeitung eines Mandats zeitlich und inhaltlich. Es geht also nicht nur um die Feststellung von Positionen, durchsetzbaren Ansprüchen oder die Frage an den Mandanten: „*Na, was sind denn Ihre Interessen?*“ Schon diese Frage birgt mindestens zwei Fehlerquellen. (1) Der Mandant verfolgt aus Unwissenheit oder unreflektierter Emotion Interessen, die er – bei umfassender Beratung – so nicht verfolgen würde. (2) Der Anwalt übernimmt den Auftrag/die Interessenvertretung unreflektiert. Beides verhindert letztlich eine angemessene Interessenvertretung oder Begleitung. Das gilt umso mehr, je freier die Parteien ein Verfahren oder dessen Inhalte gestalten können. Der Anwalt übernimmt hier zwar (derzeit) keine erhöhte Verantwortung im Rechtssinne gegenüber seinem Mandanten. Er wird aber bei seinen Bemühungen um eine autonome Konfliktlösung die Gegebenheiten und Möglichkeiten des Mandanten *umfassend* in den Blick nehmen (müssen). Es geht darum, dem Mandanten den in seiner Situation angemessenen Rat zu erteilen. Ein Rat, der dann die Grundlage für das weitere Handeln von Anwalt und Mandant bilden soll. Doch immer, wenn von einem „*umfassenden Blick auf etwas*“ die Rede ist, besteht die Gefahr, den „Über-Blick“ zu verlieren. Hilfreich für den Anwalt ist dann eine

Struktur. Es geht zunächst um eine formale Struktur in der Beziehung zum Mandanten und in der Art und Weise, wie inhaltliche Erkenntnisse gewonnen werden. Mit Struktur<sup>63</sup> kann der Anwalt zudem Transparenz gegenüber seinem Mandanten schaffen und damit Vertrauen.<sup>64</sup> In diesem Kapitel sollen Handlungsempfehlungen dabei helfen, eine solche Struktur für sich zu schaffen.

### 3.2. Phasen der Beratung/ Begleitung

#### 3.2. a Das erste Telefonat

Der erste Eindruck ist entscheidend, auch der telefonische Erstkontakt. Für den Normalfall der hier zu behandelnden Fälle ist (1) zunächst eine mögliche **Interessenkollision** auszuschließen (Frage zuerst nach Gegner und dann nach einem(!) Stichwort, worum es geht). Ist der neue Mandant in einem anderen Fall bereits Gegner, halte ich eine Vertretung durch denselben Anwalt für äußerst problematisch – auch wenn es nicht um dieselbe Sache, § 3 Abs. 1 BORA, geht. Neben der möglichen Verletzung der Verschwiegenheitspflicht und der Treuepflichten aus dem Anwaltsvertrag wird das Vertrauensverhältnis zwischen Anwalt und Mandant auf eine (zu) harte Probe gestellt.<sup>65</sup> (2) Natürlich sollte zumindest die **Telefonnummer** erfragt werden. Neben dem unmittelbaren praktischen Nutzen erhöht das auch die Verbindlichkeit des

<sup>62</sup> Vor allem: § 43a BRAO Verbot der Interessenkollision, Verschwiegenheitspflicht, Vermögensbetreuungspflicht, § 11 BORA Informationspflicht, Tätigkeitspflicht, § 97 StPO Beschlagnahmeprivileg.

<sup>63</sup> Zu juristischen Strukturen: Haft, Juristische Rhetorik, Freiburg, 7. Aufl. 2007, S. 25 ff.

<sup>64</sup> Hommerich, Die Freien Berufe und das Vertrauen in der Gesellschaft, Ansätze zu einem Aufbruch, Baden Baden, 2009.

<sup>65</sup> Gruseliger Sachverhalt in BGH, Urteil v. 07. Juni 1984 – III ZR 37/83.

vereinbarten Termins.<sup>66</sup> (3) Auch der **Abgleich der Adressdaten der Kanzlei** ist vorteilhaft. Denn Unsicherheiten des Mandanten nach dem Telefonat können nur mit Mehraufwand für beide Seiten behoben werden. Daneben stärkt die Verknüpfung des Kanzleinamens mit örtlichen Gegebenheiten die Erinnerungsfähigkeit des Mandanten<sup>67</sup> und signalisiert die Fähigkeit des Anwalts zur Antizipation möglicher Probleme. (4) **Mehr sollte bei einem ersten Telefonat nicht besprochen werden.** Das gilt für die Klärung des Sachverhalts wie für rechtliche Auskünfte. Kosten können zu diesem Zeitpunkt nicht beziffert werden. Es empfiehlt sich, darauf hinzuweisen, dass eine gründliche Aufnahme des Sachverhalts und die Klärung, was deswegen anwaltlich zu tun sei, noch ausstehen. **Erst wenn gemeinsam mit dem Mandanten das weitere Vorgehen vereinbart wurde, kann auch ein Preis für die anwaltliche**

**Arbeit beziffert werden.** Bis zu diesem Zeitpunkt handelt es sich um einen kostenlosen ersten Termin zur Mandatsanbahnung (keine Erstberatung). Es obliegt dann dem Mandanten, dieses Angebot anzunehmen – oder eben nicht. Auch hier wird ein Problem des Mandanten antizipiert und adäquat Abhilfe geschaffen. Anwälten ist oft nicht bewusst, dass Mandanten aus Furcht vor intransparenten, aber vor allem zu hohen Anwaltskosten den Weg zum Anwalt erst gar nicht antreten.<sup>68</sup> Kostenfreiheit ermöglicht ein Gespräch über alle (!) Aspekte des Falles, auch über vermeintlich kostensteigernde.

### 3.2. b Das erste persönliche Gespräch

Zur Vorbereitung des ersten Gesprächs kann auf die Eindrücke aus dem Telefonat

mit dem Mandanten zurückgegriffen werden. Deshalb sollte der Anwalt dieses Telefonat selbst führen. Anderenfalls verzichtet er auf eine wichtige Erkenntnisquelle für die Gestaltung des ersten persönlichen Kontakts.<sup>69</sup> Er könnte etwa vorab Annahmen darüber bilden, ob der Mandant Zeit zum „warm werden“ braucht oder bereits auf „Betriebstemperatur“ die Kanzlei betreten wird. Entsprechend kann das Setting des Gesprächs gestaltet werden. Die Regeln für „aktives Zuhören“<sup>70</sup> oder eine angemessene Fragetechnik können helfen. Checklisten in diversen Praxishandbüchern bieten Sicherheit für die Aufklärung des äußeren Sachverhalts in vielen Rechtsgebieten. Der Anwalt muss sich nicht nur Gewissheit über die tatsächlichen Grundlagen der rechtlichen Würdigung verschaffen, sondern auch Beweislage, Glaubwürdigkeit und Glaubhaftigkeit richtig einschätzen.<sup>71</sup>

<sup>66</sup> Nochmals stärker mit einem Commitment, vgl. Cialdini, Die Psychologie des Überzeugens, 6. Aufl. 2010, S. 122 f.

<sup>67</sup> Hussy, Denken und Problemlösen, 2. Aufl. 1998, S. 46 ff.

<sup>68</sup> Wettmann/Jungjohann, (Fn. 15), S. 12, Ziff. 2.2.3 Kosten.

<sup>69</sup> Es geht um die in Ziffer I. beschriebenen Fälle, anders z.B. bei Forderungs- oder Verkehrssachen.

<sup>70</sup> Schulz von Thun, Laß uns drüber reden!, rät zu einem gefühlvollen Einsatz,

<https://www.schulz-von-thun.de/files/Inhalte/PDF-Dateien/Interview%20Lass%20uns%20dr%C3%BCber%20reden.pdf>

<sup>71</sup> Popp, Die Verpflichtung des Anwalts zur Aufklärung des Sachverhalts, Bonn, 2001; Borgmann/Jungk/Schwaiger, Anwaltshaftung, München, 6. Aufl. 2020, § 18.

Meine Kanzlei organisiere ich

innovativ.

Mit Kanzleisoftware von DATEV.

Jetzt testen:  
DATEV Anwalt  
classic  
für Ihre Kanzlei

Als Rechtsanwalt bekommen Sie bei DATEV in jedem Fall mehr. Mit DATEV Anwalt classic organisieren Sie Ihre Kanzlei innovativ und effizient. Und mit unseren weiteren professionellen Lösungen rund um Recherche, digitale Zusammenarbeit, Abrechnung und betriebswirtschaftliche Kennzahlen schaffen Sie noch mehr – einen durchgängig digitalen Workflow.

[www.datev.de/anwalt](http://www.datev.de/anwalt)



Zukunft gestalten. Gemeinsam.

### 3.2. c Mandatsannahme

Nach der Sachverhaltsaufklärung sollte sich jeder Anwalt für einen Moment die Frage stellen, ob er das Mandat *will* – es gilt der Grundsatz der Vertragsfreiheit<sup>72</sup> – und ob er das Mandat *kann*. Die Pflicht zur Ablehnung kann sich rechtlich aus den §§ 45, 46 BRAO, aus den §§ 43a Abs. 4 BRAO, 3 BORA (Interessenkollision) oder §§ 43a Abs. 2 BRAO, 2 BORA (Verschwiegenheit) ergeben (Achtung: ggf. Erweiterung durch § 3 Abs. 3 BORA auf Sozietäten und Mitglieder einer Bürogemeinschaft).

Die Pflicht zur Ablehnung kann sich auch aus fehlender Fach- oder Sachkenntnis oder fehlenden Sprachkenntnissen ergeben. Die bloße Ablehnung hilft aber weder Mandant noch Anwalt. Steht nicht ein Netzwerkpartner bereit, der den Fall übernehmen oder die Bearbeitung begleiten kann? Der Mandant sollte hierüber von Anfang an informiert werden. Entgegen einer landläufigen Meinung in der Anwaltschaft bewerten Mandanten diese Offenheit ihres Anwalts sehr positiv. Dabei sollte sichergestellt sein, dass der Mandant nicht zweimal für dasselbe zahlt.

Erhöhter Aufmerksamkeit bedarf auch die stark steigende Zahl von Mandaten, die von psychisch kranken Mandanten erteilt werden.<sup>73</sup> Ist ein Mandant bereits in psychotherapeutischer Behandlung und macht der Gegenstand des Mandats es erforderlich (z. B. in familien- oder arbeitsrechtlichen

Angelegenheiten), sollte der Mandant den Kontakt zum Therapeuten gestatten und die entsprechenden Entbindungserklärungen von der Verschwiegenheit erteilen. Dann kann gemeinsam nach dem besten Weg gesucht werden. Ist der Mandant dagegen (noch) nicht in psychotherapeutischer Behandlung, aber hierzu bereit, sollte gemeinsam geprüft werden, ob ein Kooperationspartner mit entsprechenden Zulassungen die Behandlung übernehmen kann.<sup>74</sup> Ist der Mandant nicht einsichtig, sollte das Mandat abgelehnt werden, weil auch während des Mandats nicht mit Einsicht zu rechnen ist.

### 3.2. d Erweiterte Sachverhaltsaufklärung

Auch vor rund hundert Jahren reichte die reine Aufklärung des Sachverhalts zu Zwecken der Subsumtion für eine Falllösung nicht aus. Vielmehr musste sich der Anwalt mit der Mentalität des Klienten und der sonstigen Beteiligten, aber auch mit der Entwicklung der Wertbegriffe, Ideologien und unbewussten Werturteilen beschäftigen.<sup>75</sup> Ende der 1990er Jahre lenkte die Beschäftigung mit Mediation auch das Augenmerk auf sog. Softskills oder Schlüsselqualifikationen wie Kommunikation, Rhetorik, Menschenkenntnis.<sup>76</sup> Immer schon waren Anwälte der Meinung, dass ihre Erfahrung im Durchstehen von Konflikten sie befähige, Konflikte umfassend zu analysieren und sachgerecht zu lösen. Diese Annahme ist falsch. Es bedarf einer wissenschaftlich fundierten Vor-

gehensweise, die unter Anleitung praktisch erlernt wurde. Die Lösung eines Falles darf nicht allein von dem diffusen (!) Bauchgefühl abhängen, möglicherweise bearbeitet man lediglich ein rechtliches Symptom. In diesem Zusammenhang wird gerne das Bild vom Eisberg bemüht, zehn Prozent sichtbar, 90 Prozent unter der Wasseroberfläche.

Dazu ein einfaches Beispiel: Ein Auszubildender kündigt fristlos unter wüsten Beschimpfungen des Prokuristen (Mandant). Seine Kündigung mit unflätigen Bemerkungen hängt er an die Schwarzen Bretter des Unternehmens, wo sie alsbald vom Geschäftsführer entfernt werden. Der möchte nicht gegen den Auszubildenden vorgehen, weil sich der Fall ja erledigt habe. Aufgabe für den Berater: Unterlassung etc. gegen den Auszubildenden geltend machen, den Geschäftsführer zur Unterstützung auffordern und vorsorglich für Einsicht in die Personalakte des Mandanten sorgen. Die Verfolgung dieser Ziele erwies sich bei näherem Hinsehen als schädlich. Der Auszubildende erhielt im Gerichtssaal ein neues Forum für seine Unflätigkeit und würde auf Augenhöhe mit dem Prokuristen gebracht. Ein rechtliches Vorgehen des Mandanten gegen Unternehmen oder Geschäftsführer würde die Beziehung der Parteien belasten. Als Maßnahme käme ein Gespräch mit dem Geschäftsführer in Betracht, um mögliche Nachwirkungen des Vorfalls aufzuspüren. Dem Mandanten wird das Vorgehen mit einem Blick auf das Organigramm schnell zu verdeutlichen sein.

<sup>72</sup> Pflicht zur Annahme lediglich in den §§ 48 – 49a BRAO; zur Abwägung lesenswert Bräuer, Das vergiftete Mandat, Anwaltsblatt online 15.08.2018, [https://www.juris.de/jportal/portal/page/bsabprod.psm?docid=jzs-AnwB12018080025-000\\_484&st=zs&doctyp=Zeitschrift&showdoccase=1&paramfromHL=true#focuspoint](https://www.juris.de/jportal/portal/page/bsabprod.psm?docid=jzs-AnwB12018080025-000_484&st=zs&doctyp=Zeitschrift&showdoccase=1&paramfromHL=true#focuspoint).

<sup>73</sup> Dudek, (Fn. 38), S. 892, m.w.N.

<sup>74</sup> Eine räumliche Zusammenarbeit halte ich nicht für empfehlenswert. Es ist für den Mandanten/Klienten, aber auch für den Anwalt von Vorteil, wenn psychische Themen am einen und rechtliche am anderen Ort bearbeitet werden.

<sup>75</sup> Bauer-Mengelberg, Standesgefühl und Solidaritätsgefühl, 1929, S. 28 f.

<sup>76</sup> Karriereführer, Ohne geht's nicht: Soft Skills für Juristen, <https://www.karrierefuehrer.de/recht/ohne-gehts-nicht-soft-skills.html>.

### 3.2.e Fragetechnik der systemischen Beratung

Das Beispiel verdeutlicht den Sinn systemischen Arbeitens. Bei der systemischen Beratung<sup>77</sup> unterstützt der Berater den Klienten dabei, die sozialen Ereignisse und Prozesse seiner Umgebung wahrzunehmen, sie entsprechend zu verstehen und ihnen angemessen zu begegnen. Dem Modell liegen zwei Annahmen zugrunde: „(1) Eine passende Diagnose eines Problems kann nur dann erreicht werden, wenn der Klient an der Ursachenforschung beteiligt ist. (2) Nur wenn der Klient das Problem selber erkennt und über die Lösung selbst entscheidet, ist er auch bereit und befähigt, sein (!) Problem anzugehen und seine (!) Lösung umzusetzen.“<sup>78</sup>

Für die Diagnose des Problems stehen Hilfsmittel zur Verfügung. Zunächst geht es um die Aufdeckung von Wirklichkeitskonstrukten. „Wie wir die Wirklichkeit sehen, hängt von unseren eigenen Verarbeitungsprozessen ab. In diesem Sinne konstruieren wir unsere Wirklichkeit; denn so, wie wir sie sehen, ist sie nicht für jeden und nicht zwangsläufig. Unsere eigenen Wirklichkeitskonstrukte halten wir aber selber für absolut und wahr.“<sup>79</sup> Der Aufklärung dienen zirkuläre Fragen, die systemische Hypothesenbildung, die Arbeit mit Familien- und Systemkarten, Figurenaufstellungen und Skulpturarbeit, die Arbeit mit Zeitlinien, kreative Skalierungen, die Arbeit mit Metaphern, Reframing und verschiedene Visualisierungsformen. Die Vielfalt der Techniken

ermöglicht ein sehr individuelles Eingehen auf unterschiedlichste Aufgaben und Klienten.<sup>80</sup>

Im Verhältnis von Anwalt und Mandant bewirkt die Nutzung dieser Hilfsmittel erhöhte Sicherheit in der Analyse der Interessen und Bedürfnisse des Mandanten. Der Mandant fühlt sich dadurch in aller Regel umfassend verstanden, was sein Vertrauen erhöht.

### 3.2.f Risiken und Vorteile einer Lösung

Nach Abschluss der Sachverhalts- und Interessenermittlung sollten Möglichkeiten zur Zielerreichung besprochen werden. Welche Wege sind zielführend?

**aa)** Dabei sind auch die Risiken aufzuzeigen. Neben den Risiken, die sich auf den konkreten „Streitgegenstand“ beziehen, sind dies vor allem (1) Abweichungen vom sichersten Weg,<sup>81</sup> (2) Prozessaussichten nebst Beweislage (beachte auch: ggf. erforderliche Darstellung gegenüber Dritten wie der Rechtsschutzversicherung), (3) außergewöhnliche Kostentragung (z.B. im arbeitsgerichtlichen Verfahren, § 12a ArbGG, bei Vergleichen §§ 91 ff. ZPO), (4) Vollstreckungsprobleme (Insolvenz, Möglichkeit der Insolvenzanfechtung trotz kongruenter Deckung), (5) Dauer der Maßnahmen.<sup>82</sup>

**bb)** Für den Mandanten stimmungsaufhellender mag die Frage nach den Vorteilen der Beauftragung sein. Diese Vorteile können – etwa bei Forderungssachen – finan-

ziell quantifizierbar sein. Schwieriger ist das bei nicht ohne weiteres quantifizierbaren Zielen wie etwa „Rechtssicherheit“ – wie Versicherungsmathematiker bestätigen. Versicherungsbedingungen liegt in aller Regel eine Abschätzung ihrer finanziellen Auswirkungen zugrunde. Lassen sich dagegen keine oder nur geringe Vorteile für den Mandanten erkennen, sollte von einer Annahme des Mandats abgesehen werden.

Vorteile anwaltlicher Arbeit können wie folgt qualifiziert werden:<sup>83</sup>

- Ebene 1: Der Anwaltpflicht Genüge tun
- Ebene 2: Ansprüche durchsetzen oder abwehren
- Ebene 3: Quantitativer Nutzen, die Kosten sind geringer als der durchgesetzte oder abgewehrte Anspruch
- Ebene 4: Künftige Streitigkeiten vermeiden, künftige Kosten vermeiden
- Ebene 5: Mehr Sicherheit, mehr Klarheit, mehr Harmonie.

### 3.2.g Kosten

Stehen die erforderlichen Maßnahmen und der Vorteil der Beauftragung fest, sollte der Anwalt von sich aus den Preis für seine Arbeit ansprechen: „*Jetzt wollen Sie sicher wissen, was das alles kostet*“. Regelmäßig werden die Mandanten erleichtert zustimmen. Entscheidend ist, dem Mandanten jetzt ein nachvollziehbares Angebot zu machen. Bei der Vereinbarung von Stundenhonoraren sollte darauf geachtet werden, dass der Anfall nachvollziehbar dokumentiert wird und der Mandant in überschaubaren Abständen

<sup>77</sup> Eine aktuelle und fundierte Einführung zum Coaching im Allgemeinen bieten Roth/Ryba, Coaching, Beratung und Gehirn, Neurobiologische Grundlagen wirksamer Veränderungskonzepte, 2016.

<sup>78</sup> Andersch-Sattler, Systemisches Coaching/Systemische Supervision 1, Lehrskript, Stand 1/2018, S. 6 f.

<sup>79</sup> Andersch Sattler, (Fn. 100), S. 28.

<sup>80</sup> Die genaue Darstellung dieser praktisch zu erlernenden Materie sprengt den Rahmen dieses Beitrags.

<sup>81</sup> Borgmann/Jungk/Schwaiger, (Fn. 93), § 21.

<sup>82</sup> Vgl. auch Chab, Warnung vor der Warnpflicht – Tipps für die Anwaltspraxis, AnwBl. 2011, 392-394.

<sup>83</sup> Lachenmaier, (Fn. 47), S. 236.

Rechnungen erhält. Alles sollte transparent sein, das bildet Vertrauen im laufenden Mandat. Hier eine kleine Checkliste:

- aa)** Aktiv angehen: „Sie wollen sicher wissen, was das kostet?“
- bb)** Vorfrage:
  - Rechtsschutzversicherung/Prozessfinanzierung
  - PKH/Beratungshilfe etc. §§ 44 – 59 a RVG
- cc)** Welche Vergütungsform?
  - Gesetzliche Gebühren (mit Modifikationen); Achtung: § 49b BRAO
  - Stundenvergütung (sollte der Regelfall sein)
  - Pauschale (nur bei Standardsachen mit übersichtlicher Honorarerwartung)
  - Erfolgshonorar (Achtung: Begrenzte Anwendungsmöglichkeit und umfangreiche Aufklärungspflichten)
- dd)** Pro Bono-Mandate? Ja, bei Bedürftigkeit des Mandanten
- ee)** Preisverhandlungen
  - Mandat definieren, vgl. Unterschied zwischen § 34 RVG und Nr. 2300 VV RVG<sup>84</sup>
  - Keine fixe Stundenzahl vereinbaren = Pauschale
  - Drei Stunden fix, dann dem Mandanten Ergebnis vorstellen und Ausstieg ermöglichen, wenn er die Bearbeitung für nicht angemessen erachtet
  - Vorschuss, § 9 RVG
  - Zeiterfassung seriös und zeitgleich führen, jede Verzögerung bringt Verluste
  - Regelmäßige Abrechnungen

**ff)** Immer schriftliche Vergütungsvereinbarung!!

**gg)** Mit Scheitern der Vergütungsverhandlung rechnen – trotz Grundsatz der Reziprozität

### 3.2.h Manifestierungen des Mandats

Erst jetzt ist die Unterzeichnung von Vollmachten und anderen Dokumenten für den Mandanten nachvollziehbar.

- Mandatsbestätigung (schriftlich in der Regel nach dem ersten Gespräch, Kausalgeschäft)
- Vollmacht (lediglich Indiz für Mandat, abstraktes Rechtsgeschäft)
- Honorarvereinbarung
- Entbindung von der Verschwiegenheit
- Mandatsbedingungen (VRRL)
- Datenschutzhinweise/Widerrufsbelehrung
- Evtl. Maßnahmen nach dem Fernabsatzgesetz bei Strukturvertrieb etc.<sup>85</sup>; Widerrufsbelehrung
- Evtl. Haftungsbegrenzung
- Evtl. Hinweis nach § 49b Abs. 5 BRAO

Viele Unterschriften, die nicht der Rechtfertigung, aber der Erklärung bedürfen. Der Mandant jedenfalls sollte alle Papiere gemeinsam mit dem Anwalt lesen. Damit können Missverständnisse oder Vertragsreue vermieden werden.

### 3.2.i Strukturierter Gesprächs-ablauf

Der dargestellte Gesprächsablauf bietet dem Mandanten ein Höchstmaß an Trans-

parenz und Struktur. Das ist wichtig, denn der Mandant befindet sich meist in einer schwierigen Situation bis hin zur persönlichen Krise. Struktur und Transparenz helfen – oder ggf. geeignete therapeutische Maßnahmen durch psychologisch geschulte Coaches. Der Anwalt kann die Schwäche seines Mandanten in der Konfliktlösung nicht ausgleichen, sondern muss sie überwinden helfen. Er ist Wegbegleiter. Er darf den Mandanten nicht zurücklassen und sich alleine auf die Suche nach der Konfliktlösung machen. Zur Struktur gehört aber auch, die Schwäche der Gegenseite zu erkennen und aufzufangen. Gleiche Augenhöhe gewährleistet eine höhere Nachhaltigkeit.

Unabhängig von diesen praktischen Erwägungen fordert auch die EU den Nachweis strukturierten Vorgehens bei der Mandatsbearbeitung.<sup>86</sup>

## 3.3. Autonomer Lösungsweg

Bislang war nur die Rede davon, dass ein Lösungsweg gefunden werden müsse. Mit der dargestellten Methode der Klärung und Strukturierung des Problems mit dem Mandanten ist bereits ein wichtiger Schritt zur Vermeidung oder Beseitigung des Konflikts getan. Im Gegensatz zur Harvard-Methode kommt es darauf an, Sach- und Emotionsebene in Verbindung zu halten, gleichwohl nicht zu vermischen. Nur wenn beide Ebenen bedient werden, kann eine befriedigende und befriedende Lösung gefunden werden – und zwar (auch) durch Gespräche mit der Gegenseite in der Form gewaltfreier Kommunikation.<sup>87</sup> Nur sehr wenige Konfliktfälle bedürfen dann noch eines formalen rechtlichen oder autono-

<sup>84</sup> Hierzu BGH, Urteil v. 22.02.2018 – IX ZR 115/17.

<sup>85</sup> BGH, Urteil vom 23.11.2017 – IX ZR 204/16; hierzu Horn in MAV Mitteilungen 07/2018, S. 9 f.

<sup>86</sup> Siehe dazu Große-Wilde/Fleuth, Reform der Verbraucherrechte – Erweiterung der Informationspflichten für Rechtsanwälte, MDR 2014, 1425-1431.

Der Trend geht zur Dokumentation anwaltlicher Arbeit vergleichbar medizinischer Dienstleistungen.

<sup>87</sup> Rosenberg, (Fn. 56).

men Lösungsverfahren.<sup>88</sup> Der Anwalt wird seinen Mandanten vorab umfassend über das Für und Wider der einzelnen Konfliktlösungsmethoden für den Fall des Scheiterns der Gespräche beraten. Wegen der größeren Möglichkeiten des Einflusses der Partei(en) sollten autonome Verfahren aber stets erwogen werden. Doch es gibt „No-Gos“, gerade für mediative Verfahren: (1) Die Parteien stehen nicht auf Augenhöhe, (2) eine Partei ist kriminell/grob rechtswidrig (professionelle Schuldner/Betrüger), (3) Partei leidet unter bestimmten psychischen Erkrankungen (z. B. Bipolarität), (4) Rechtsfortbildung ist gewünscht/erforderlich.

### 3.4. Die häufigsten Fehlerquellen bei der Mandatsbearbeitung

Das empfohlene Verfahren birgt die Gefahr, spezifische Fehler zu begehen oder nicht konsequent genug abzustellen.

**a) Fehlende Selbstreflektion:** Vor einer Beschäftigung mit den genannten Bera-

tungsansätzen muss die Arbeit mit und an den eigenen Konflikt- und Verhaltensmustern stehen. Der Mandant darf das stete Bemühen um Selbstreflektion des Anwalts erwarten. Welche Rolle spielt der Anwalt im Geschehen? Welches Vorverständnis bringt er mit, welche Trigger? Mit welchen Teilen kann er beim Mandanten andocken? Das (alles) setzt nicht nur eine fundierte Ausbildung, sondern auch die Bereitschaft zu regelmäßiger Supervision voraus. Gedanken, die auch in der Mediationsausbildung für Anwälte viel zu kurz kommen.

**b) Schlechte Kommunikation:** Wichtigstes Kommunikationsmittel des Anwalts ist die Sprache. Sie dient dem Austausch mit anderen. Diesen Austausch kann der Rechtsanwalt behindern oder gar blockieren, wenn er unnötig Fachsprache anwendet oder „verklausuliert“. Die Subsumtion interessiert den Mandanten nicht. Bandwurmsätze und eine unklare Gedankenführung tun dann ihr Übriges. Je klarer die Gedanken, umso kürzer die Sätze. Je kürzer die Sätze (es gibt natürlich auch hier Grenzen),

umso verständlicher.<sup>89</sup> Je verständlicher, umso überzeugender. Und genau das soll der Anwalt: überzeugen. Die fachlich korrekte Arbeit unterstützt dieses Bemühen, ist aber kein Selbstzweck.

**c) Gefahren bei der systemischen Beratung:** Meine Ausführungen sind Plädoyer für die Anwendung systemischer Beratung in der anwaltlichen Arbeit. Bei der Anwendung dieser Arbeitstechniken sollte aber Folgendes beachtet werden:

**aa)** Vom Anwalt wird eine Expertenberatung erwartet. Er soll sich die Sache des Mandanten zu eigen machen, seine Fachkunde und seine fachlichen Einschätzungen in die Beratung einfließen lassen. Er ist gerade nicht personen- oder lösungsneutral. Andererseits darf er das Problem des Mandanten nicht für diesen lösen und übernehmen.

**bb)** Ein möglicher „Lösungsrahmen“ im Coaching unterscheidet sich von einem rechtlichen in der Regel sehr stark. Es ist

<sup>88</sup> Sehr anschaulich bei Greger/v. Münchhausen, Verhandlungs- und Konfliktmanagement für Anwälte, 2010, S. 107 ff.

<sup>89</sup> Statt aller: Schneider, Deutsch für Profis, 16. Aufl. 2001.

Die **Arbeitsgemeinschaft Allgemeinanwalt** im Deutschen Anwaltverein begrüßt es, dass der FFI-Verlag Publikationen herausbringt, die gezielt der Allgemeinanzwaltschaft kurz und präzise Überblick über die relevantesten Kerntätigkeiten anwaltlicher Arbeit geben, ohne sich zeitaufwendig in Fachliteratur vertiefen zu müssen. Nun wird ein MkG-Spezial eines Vollblutjuristen vorgelegt, der jungen Allgemeinanzwältinnen und Allgemeinanzwälen Chancen und Möglichkeiten aufzeigt, sich breit aufzustellen und gegenüber Fachanzwältinnen auf dem Markt zu behaupten und zum unverzichtbaren Familien- und Hausanwalt der Mandantschaft zu werden.

Die **Arbeitsgemeinschaft Allgemeinanwalt** verfolgt das Ziel, die Interessen und Bedürfnisse der vielseitig tätigen Kolleginnen und Kollegen berufspolitisch zu vertreten, den Erfahrungsaustausch zwischen den Mitgliedern zu fördern und zur Stabilisierung deren ökonomischer Situation beizutragen.

Die Frühjahrstagung der Arbeitsgemeinschaft befasst sich unter Leitung von Norbert Schneider am 20./21. März 2021 mit aktuellen Fragen zum RVG. Fordern Sie bitte gern das Programm an: [aranowski@anwaltverein.de](mailto:aranowski@anwaltverein.de)



Deutscher Anwaltverein  
**Arbeitsgemeinschaft  
 Allgemeinanwalt**

Aufgabe des Anwalts, Verbindungen zwischen diesen beiden „Welten“ herauszuarbeiten. Er muss die Vorstellungen des Mandanten von der einen Welt in die andere „hin-übersetzen“. Das ist im Bild ganz körperlich zu verstehen. Diese Übersetzung setzt zunächst bei den Wirklichkeitskonstrukten des Mandanten an. Wie sehen sie in der Welt des Rechts aus, wie in den Systemen anderer Beteiligten? Erst durch eine solche Übersetzung wird Verständnis möglich, durch Verständnis Einverständnis und damit Konfliktlösung.<sup>90</sup>

**cc)** Die Übersetzungsarbeit stößt aber dort an ihre Grenzen, wo der Mandant nicht mehr aufnahmebereit für das „Übersetzte“ ist. Das kann an einer temporären, physischen oder psychischen Schwäche wegen Überlastung oder an diagnostizierbaren psychischen Erkrankungen liegen. Hier bedarf es psychologisch therapeutischer Hilfe. Sie kann nur auf den Weg gebracht werden, wenn ein stabiles Vertrauensverhältnis zwischen Mandant und Anwalt besteht. Wichtig ist dabei, dass der Anwalt sich nicht die Doppelrolle des Anwalts und Therapeuten anmaßt. Ihm fehlen hierzu schlicht die (psychologischen) Mittel. Im Übrigen behindert die Rollenvermischung die Arbeit mit dem Mandanten. Erforderlich für die Bewältigung von Konflikten oder Krisen ist ein Höchstmaß an Klarheit und Transparenz. Für die Hybris nicht professionell ausgebildeter Coaches oder gar Therapeuten darf es keinen Raum geben. Darin liegt auch die Erklärung für das Scheitern mancher Mediation. Mediations-technik kann keinen therapeutischen Prozess ersetzen, therapeutische „Tiefe“ ist in einem Mediationsverfahren nicht möglich. Es ist Aufgabe des Anwalts, seinen Man-

danten vor den Zumutungen eines solchen Verfahrens oder, wenn es eingeleitet wurde, des Mediators zu schützen.

**dd) Keine Klarheit im Auftragsverhältnis.** Oft kommt es vor, dass, gerade im betrieblichen Coaching, Auftraggeber und Klient unterschiedliche Personen sind. So erteilt z. B. das Unternehmen für einen Mitarbeiter oder eine Abteilung einen Coachingauftrag und bezahlt diesen auch. Ein Anwalt muss vorab entscheiden, ob er den Auftrag als Anwalt oder als Coach annimmt. Die Entscheidung ist für ihn bindend. Ein späterer Rollenwechsel hätte fatale Folgen für seine Glaubwürdigkeit und die Transparenz in der Arbeit. Als Coach würde er regelmäßig auch die Rolle als Organ der Rechtspflege bedenken müssen, was sich belastend auswirken kann. Übernimmt der Anwalt dagegen ein Mandat und wendet er dann Coachingtechniken an, ist er an das anwaltliche Berufsrecht, also insbesondere das Verbot der Interessenkollision und die Verschwiegenheitspflicht strikt gebunden. In diesem Kontext ist der Anwalt gut beraten, das rechtlich Mögliche nicht auszureizen, sondern auch die Wirkung seines Handelns/seiner Entscheidung auf den Mandanten und andere Beteiligten zu berücksichtigen – auch für den Fall einer Krise im Mandat, also wenn das Einvernehmen zwischen Rechtsanwalt und Mandant nicht mehr besteht. Die Wahl des sichersten Weges gilt auch in eigenen Angelegenheiten.

**d)** Autonome Lösung – ohne Gerechtigkeit? Lösungen, die Maßgaben und Wertungen der Rechtsordnung berücksichtigen, sind nachhaltig und Beitrag zur Vermeidung weiterer Konflikte.<sup>91</sup>

Ab sofort sind die neuen  
Hefte 2020/2021 verfügbar!



**Gratis**  
**Gutscheinhefte**

**Aktuelle Fachzeitschriften und  
Datenbanken kostenlos testen!**



**8 Gutscheine pro Heft!**

Wählen Sie aus 4 Themen:

- Jura-Studium
- Berufseinsteiger
- Steuerliche Praxis
- Anwaltliche Praxis

Fordern Sie am besten gleich Ihre gewünschten Gutscheinhefte an:  
[b.mahlke@schweitzer-online.de](mailto:b.mahlke@schweitzer-online.de)  
Stichwort: MKG2021

**GRATIS DOWNLOAD**

**Schweitzer Thema**  
**Interessante, wissenswerte**  
**Aspekte aus der Berufspraxis**

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

Der Schweitzer Webshop:  
[www.schweitzer-online.de](http://www.schweitzer-online.de)

**schweitzer**  
Fachinformationen

<sup>90</sup> Gast, Juristische Rhetorik, 4. Aufl. 2006, Rn. 36 ff.

<sup>91</sup> Haft/Schlieffen, Handbuch Mediation, München, 2. Aufl. 2009, § 7 zu Gerechtigkeit, § 14, 38 zu Nachhaltigkeit.



## KAPITEL IV FORMEN DER ZUSAMMENARBEIT – WAS IST ZU BEACHTEN?

**Allgemeinanwälte arbeiten überwiegend als Einzelanwälte. Woran liegt das? Am Einkommen sicher nicht. Der Blick auf die Einkommensstatistik von Anwälten zeigt, dass ein Zusammenschluss Umsatz und Gewinn erheblich steigern kann.<sup>92</sup> Die Vorteile einer Zusammenarbeit liegen also auf der Hand, auch wenn die Kostenentwicklung nicht einheitlich ist.**

### 4.1. Entwicklung anwaltlicher Zusammenschlüsse

Bis in die späten 1990er Jahre drehte sich die Diskussion um die rechtliche Zulässigkeit von anwaltlichen Zusammenschlüssen. Anwaltsgemeinschaften waren seit Mitte des 19. Jahrhunderts in Deutschland bekannt.<sup>93</sup> Noch in den 1960er Jahren bestanden Sozietäten in der Regel aus zwei Gesellschaftern oder Familienmitgliedern.<sup>94</sup> Die faktisch eintretende Spezialisierung im Wirtschaftsrecht führte zu immer mehr und immer größeren Sozietäten.<sup>95</sup> Eine Entwicklung, die auf dem Anwaltstag in Bremen 1967 noch kontrovers diskutiert wurde.<sup>96</sup> Gerade einmal fünfzig Jahre später sind in den beiden größten deutschen Kanzleien mehr als 500 Berufsträger und in mehr als vierzig Kanzleien mehr als 100 Berufsträger tätig.<sup>97</sup> Die Internationalisierung und Globalisierung der Wirtschaft beschleunigt das Wachstum der Kanzleien nach wie vor.

Wir sehen also auf der einen Seite eine starke Konzentrationstendenz in den Wirtschaftskanzleien und auf der anderen nach wie vor eine Vielzahl von Einzelkanzleien und kleinen Sozietäten. Der Anteil der als Einzelanwälte Tätigen wird unterschiedlich angegeben, er schwankt zwischen 39 Prozent und 50 Prozent.<sup>98</sup> Innerhalb der Sozietäten arbeiten rund 75 Prozent der Rechtsanwälte in örtlichen Sozietäten, von diesen 68 Prozent in Sozietäten mit bis zu fünf Berufsträgern.<sup>99</sup>

Der Anteil der Generalisten nimmt mit zunehmender Kanzleigröße ab. Anders formuliert: Einzelanwälte und Mitglieder kleiner Sozietäten sollten darüber nachdenken, wie sie durch eine für sie passende Form der Zusammenarbeit am Markt mit größeren Einheiten konkurrieren können. Doch offensichtlich gibt es eine Reihe von Gründen, die das verhindern:

### 4.2. Zusammenarbeit – ja, aber...

**a)** Bevor Sie sich Gedanken über die passende Rechtsform einer anwaltlichen Zusammenarbeit und weitere Details machen, hier ein paar Fragen bzw. Aussagen, die Sie vorab mit ja oder nein beantworten sollten:

- Sie sind Mitglied eines Vereins?
- Wenn ja, wollten Sie Ihre Mitgliedschaft schon einmal beenden?

- Sind Sie bereits einmal/mehrmals aus einem Verein ausgetreten?
- Nur gemeinsam kann man Erfolg haben.
- Die Arbeitszeiten meiner Kollegen sind mir egal.
- Schön, dass die Frau meines Partners ein neues Cabrio fährt.

Sie sind gewohnt, irgendwo eine Auflösung zu finden. Stattdessen sollten Sie die Fragen mit Ihren Freunden diskutieren. Am Ende müssen Sie selbst ein Gefühl dafür entwickeln, ob Sie sich tatsächlich eine „Zusammen-Arbeit“ mit anderen vorstellen können oder lieber Ihre eigene Herrin bzw. Ihr eigener Herr sein wollen.<sup>100</sup> Systemisch ähnelt eine Sozietät einer Familie – welche Rolle würden Sie einnehmen? Mutter, Vater, Tochter, Onkel? Was sind die entscheidenden Faktoren, mit denen Sie eine Beziehung konstellieren? Aus welchen Ressourcen schöpfen Sie? Was sind Ihre Wurzeln?

Nach meiner Erfahrung wird diesen Überlegungen bei der Planung der weiteren beruflichen Zukunft zu wenig Beachtung geschenkt. Das Ergebnis sind Businesspläne, die vielleicht eine Bank überzeugen, die aber von den Beteiligten aus psychischen Gründen nicht umgesetzt werden können. Es gleichwohl tun zu wollen, kostet sehr viel Energie – bei der Trennung vor allem Geld.

Auch die Mandanten spüren deutlich, ob eine Zusammenarbeit funktioniert oder

<sup>92</sup> Kilian, (Fn. 7), S. 227 ff.; Paul (Fn. 9), S. 27 ff.

<sup>93</sup> Oppenhoff, Anwaltsgemeinschaften, ihr Sinn und Zweck, AnwBl 1967, 267-275 (267).

<sup>94</sup> Redeker, Bild und Selbstverständnis des Anwalts heute, AnwBl 1996, 503-512 (504); die Zahl der beteiligten Berufsangehörigen im Notariat ist heute noch begrenzt, § 9 Abs. 1 Satz 2 BNotO i.V.m. Landesregelungen, etwa § 3 Abs. 3 Nr. 1 NotV-BY (zwei Berufsangehörige).

<sup>95</sup> Redeker, (Fn. 94), S. 505.

<sup>96</sup> Diskussion nach dem Vortrag von Oppenhoff, (Fn. 115), S. 276 ff.

<sup>97</sup> <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/191422/umfrage/die-groessten-kanzleien-in-deutschland-nach-anzahl-der-anwaelte/>.

<sup>98</sup> Kilian, (Fn. 7), S. 96 f.

<sup>99</sup> Kilian, (Fn. 7), S. 105 f.

<sup>100</sup> Hierzu das launige Plädoyer für den Einzelanwalt von Barchewitz, Einzelanwalt und trotzdem erfolgreich?, AnwBl 2015, 630-632, ebenfalls mit konkreten Fragen zur eigenen Einschätzung.

nicht. Das kann schnell zu einem Problem in der Mandantenbeziehung werden. Deren Grundlage ist Vertrauen, das unter anderem auf der Authentizität der Parteien beruht. Wenn sie fehlt, ist auch der Kontakt zum Mandanten gestört.

**b)** Für viele Anwälte besteht die einzige Alternative zur Tätigkeit als Einzelanwalt in der als Gesellschafter einer Sozietät. Historisch fremdeln Anwälte mit anderen Kooperationsformen. Die werden nicht mit moderner Anwaltschaft in Verbindung gebracht. Wer heute beispielsweise den Begriff „Anwaltsgenossenschaft“ googelt, wird wenig gute Treffer erhalten. Dabei wurde genossenschaftlicher Geist für die Organisation einer Kanzlei<sup>101</sup> wie für den gesamten Berufsstand schon in den frühen 1920er Jahren, etwa von Sigbert Feuchtwanger, an Stelle der bisherigen individualistischen und obrigkeitlichen Gesinnung gefordert.<sup>102</sup>

**c)** Anwaltliche Kooperationen setzen Solidarität und Unternehmergeist voraus. Untauglich sind Kooperationen als Sanierungsmodelle. Die Einbindung von Kooperationspartnern, die nicht erfolgreich am Markt agieren, führt in aller Regel zu endlosen Diskussionen während der Kooperation und ernsthaftem Streit bei deren Beendigung.

### 4.3. Gesellschaftsrechtliche Rahmenbedingungen anwaltlicher Zusammenarbeit

Die rechtlichen Möglichkeiten der Zusammenarbeit haben sich in den letzten Jahren massiv erweitert. Zunächst sind Berufsausübungsgemeinschaften (a), Betriebsgesellschaften (b) und Netzwerke (c) zu unterscheiden.

**a)** Bei der **Berufsausübungsgemeinschaft** schließen sich die Gesellschafter zusammen, um ihren Beruf gemeinsam auszuüben. Das setzt voraus, dass ihnen die gemeinsame Berufsausübung gestattet ist. Darüber hinaus werden die Einnahmen oder Gewinne aus der Berufsausübung berufsrechtlich zulässig gepoolt oder vergemeinschaftet.<sup>103</sup>

Zunächst war die gemeinsame Berufsausübung von Rechtsanwälten nur in Form einer BGB-Gesellschaft möglich, nicht aber in einer Handelsgesellschaft oder juristischen Person.<sup>104</sup>

Deshalb schuf der Gesetzgeber 1994 die Partnerschaftsgesellschaft als Personengesellschaft für Freiberufler, 2013 die Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung (PartG mbB). Mit letzterer sollte einer Ausweitung der Limited Liabili-

ty Partnership (LLP), einer Personengesellschaft nach britischem/US-amerikanischem Recht entgegengetreten werden.<sup>105</sup> Aufgrund des Brexit wird bei einigen deutschen Großkanzleien in der Rechtsform der LLP rechtlicher Anpassungsbedarf entstehen.<sup>106</sup> Vermutlich wird der „wirtschaftlich tätige Verein nach Schweizer Recht“ an Attraktivität gewinnen. Andere Personengesellschaften (OHG/KG) sind als Rechtsform zwar theoretisch denkbar,<sup>107</sup> aufgrund der Haftungssituation allerdings nicht attraktiv. Unzulässig ist derzeit lediglich die GmbH & Co KG.<sup>108</sup> Vermutlich wird auch dieser Gesellschaftstyp mit der geplanten BRAO-Reform für Anwälte zugelassen.

Bei den juristischen Personen ließ ebenfalls im Jahr 1994 das Bayerische Oberste Landesgericht die Anwalts GmbH zu<sup>109</sup> und im Jahr 2000 die Anwalts AG.<sup>110</sup> Daneben sind heute alle juristischen Personen als Rechtsform für die gemeinsame Berufsausübung von Anwälten geeignet, also auch die Genossenschaft<sup>111</sup> oder die KGaA.<sup>112</sup>

Für kleine und mittlere Sozietäten bietet sich die Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung (PartG mbB) an.<sup>113</sup> Praktische Hinweise und Muster für die in der Praxis wichtigsten Gesellschaftsverträge finden Sie im DAV Ratgeber – Für junge Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte<sup>114</sup> und der

<sup>101</sup> S. Feuchtwanger, Die freien Berufe – Im Besonderen: Die Anwaltschaft, 1922, S. 351-360.

<sup>102</sup> S. Feuchtwanger, (Fn. 123), S. 456 ff. (457 f.), Genossenschaft an dieser Stelle nicht Rechtsform, sondern „ethisch psychologisch und politisch“; mit ähnlicher Analyse, aber anderem Ansatz Bauer-Mengelberg, (Fn. 75), S. 42 ff.

<sup>103</sup> Prinz/Kahle in Lochmann in Beck'sches Handbuch der Personengesellschaften, 5. Auflage 2020, § 20, Rn 8.

<sup>104</sup> Letztlich wurde dieser Standpunkt bis Ende der 1990er Jahre vertreten, Ganster, Freier Beruf und Kapitalgesellschaft, 2000 spricht vom „Siegeszug der ‚Freiberufler-Kapitalgesellschaft‘ – Synonym für das Ende der freien Professionen“; offener bereits Boin, Die Partnerschaftsgesellschaft für Rechtsanwälte, 1995.

<sup>105</sup> Näheres hierzu DAV Ratgeber – Für junge Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, 14. Aufl. 2018, S. 187 f m.w.N.

<sup>106</sup> Pohl, UK-Anwälte und Kanzleien post Brexit, Kammerton 10/2020, <https://www.rak-berlin.de/kammerton/ausgaben/ausgabe/ausgabe-10-2020/ueber-die-folgen-eines-harten-brexits-am-31-12-2020-fuer-die-einzelnen-anwaeltinnen-und-anwaelte-und-fuer-deren-kanzleien/>; siehe Probleme; ihm entgegen Hartung/Uwer, Rache!

<sup>107</sup> UK-LLPs als Punching Ball im Brexit – eine Erwiderung, AnwBl 2020, 593 m.w.N.

<sup>108</sup> BeckOK BRAO, Römermann, 8. Edition, Stand: 01.05.2019, § 59a BRAO, Rn 148 ff.

<sup>109</sup> BVerfG, Beschluss der 2. Kammer des Ersten Senats v. 06.12.2011 – 1 BvR 2280/11.

<sup>110</sup> BayObLG, Beschluss v. 24.11.1994 – 3Z BR 115/94; BGH, Beschluss v. 10.01.2005 – AnwZ (B) 27/03.

<sup>111</sup> BayObLG, Beschluss v. 27.03.2000 – 3Z BR 331/99; BGH, Beschluss v. 10.01.2005 – AnwZ (B) 27/03.

<sup>112</sup> Zur Genossenschaft in Österreich Reiner, Die Österreichische Rechtsanwaltsordnung und ihr Anwendungsspielraum für die Genossenschaft in Genossenschaften im Fokus einer neuen Wirtschaftspolitik, Teilband III, S. 1029 ff.

<sup>113</sup> Überblick bei BeckOK BRAO, Römermann, 8. Edition, Stand: 01.05.2019, § 59a BRAO, Rn 152 ff.

<sup>114</sup> Offermann-Burckart, Anwaltliches Gesellschaftsrecht – die Partnerschaftsgesellschaft mbB, AnwBl 2014, 474-487.

<sup>115</sup> DAV Ratgeber, (Fn. 105); die großen Handbücher sind bereits etwas älter, Hensler/Streck, Handbuch Sozietätsrecht, 2. Aufl. 2011; Peres/Senft, Sozietätsrecht, 3. Aufl. 2015.

Veröffentlichungsreihe von Susanne Offermann-Burckart im Anwaltsblatt.<sup>115</sup>

Hauptgrund für das Zerbrechen von Berufsausübungsgesellschaften dürften Unstimmigkeiten über die Gewinnverteilung und die Arbeitszeiten sein. Um diesen Problempunkt von vornherein zu umgehen, sollte man den Gewinn nicht starr nach Köpfen verteilen, sondern nach definierten Leistungen oder Einnahmen. Für den Fall von Unstimmigkeiten enthält der Gesellschaftsvertrag einen klaren Fahrplan für die Auseinandersetzung. Damit sollen Drohungen wie „Ich gebe die Akten nur heraus, wenn ...“ ausgeschlossen werden.

b) Neben den Gesellschaftsformen, die als Berufsausübungsgemeinschaften genutzt werden können, steht als **Betriebsgesell-**

**schaft** noch die Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigung (EWIV) zur Verfügung. Sie wurde 1985 als erste europäische Unternehmensform geschaffen. Neben großen Netzwerken mit international ausgerichteten, größeren Kanzleien, wie Lex Mundi oder die World Law Group, gibt es spezielle Netzwerke, in denen sich kleinere und mittelständische Kanzleien organisieren, zum Beispiel Eurojuris, DIRO oder Apraxa und Fachnetzwerke, zum Beispiel Ius Laboris.<sup>116</sup>

Die bekannteste Betriebsgesellschaft ist die **Bürogemeinschaft**. Sie ist in verschiedenen Formen denkbar, als (umfassende) Betriebsgesellschaft, die das gesamte Büro für verschiedene eigenständige Anwälte betreibt, als (Bruchteils-) Gemeinschaft, als Vermieter-Mieter-Beziehung oder als Miet-

verhältnis mit erhöhten dienstvertraglichen Anteilen.<sup>117</sup>

Die Funktionalität von Betriebsgesellschaften kann aber auch durch eine Person und schuldrechtlichen Austausch mit den Leistungsbeziehern sichergestellt werden. Ob diese Person Berufsträger ist oder nicht, spielt dabei keine Rolle.

c) Aktuell in der Diskussion sind **anwaltsliche Netzwerke**, die an ärztliche Praxisnetze angelehnt sind.<sup>118</sup> Netzwerke für Anwälte haben rechtlich keinen Sonderstatus. Sie können aus allen für Betriebsgesellschaften möglichen Rechtsformen geschaffen werden.<sup>119</sup> Rechtlich und faktisch ist die Verknüpfung unterschiedlichster Kanzleistandorte heute kein Problem mehr. Hier hat die Anwaltschaft innerhalb des Jahres

<sup>115</sup> Offermann-Burckart, Anwaltsliches Gesellschaftsrecht – die Satzung der Anwalts-GmbH, AnwBl 2015, 122-139; dies. – die Basics der Anwalts-GmbH, AnwBl 2015, 18-33; dies. – die Partnerschaftsgesellschaft mbB, AnwBl 2014, 474-487; dies. – Mustervertrag für die PartG und die PartGmbH, AnwBl 2014, 488-491; dies. – das große Einmaleins der PartG, AnwBl 2014, 366-387; dies. – das kleine Einmaleins der PartG, AnwBl 2014, 194-213; dies. – vom schönen Schein zur Scheinsozietät, AnwBl 2014, 13-26; dies. – Bürogemeinschaft, Kooperation, EWIV, AnwBl 2013, 858-874; dies. – Sonderformen von Sozietäten, AnwBl 2013, 788-794; dies. – besondere Fragen der Anwalts-GbR, AnwBl 2013, 697-715; dies. – Mustervertrag für die Anwalts-GbR, AnwBl 2013, 715-718; dies. – die Grundlagen der Anwalts-GbR, AnwBl 2013, 558-569.

<sup>116</sup> Koch, Anwaltsnetzwerke Besser gemeinsam, gemeinsam besser, LTO, 15.07.2010,

<https://www.lto.de/recht/job-karriere/j/anwaltsnetzwerke-besser-gemeinsam-gemeinsam-besser/>; weitere s. <https://de.wikipedia.org/wiki/Anwaltsnetzwerk>.

<sup>117</sup> Näheres bei Offermann-Burckart, Praxisnetze: Modernes Networking von Anwältinnen und Anwälten, AnwBl online 2020, 412-422 (412 f.).

<sup>118</sup> Offermann-Burckart, (Fn. 117), S. 412 f.; Ruge, „Der DAV ist Vorreiter und Ideengeber für die Anwaltschaft“, AnwBl 2020, 242; bereits früher und in leicht anderem Zusammenhang Jochem, Netzwerker aufgepasst! Auf zu neuen Geschäftsfeldern für Allrounder, AnwBl 2013, 925.

<sup>119</sup> So sind im ärztlichen Bereich auch Aktiengesellschaften und Vereine üblich; Hinweise zur Vertragsgestaltung bei Zuck, Vertragsgestaltung bei Anwaltskooperationen, 1995.

## Von Arbeitsrecht bis Zivilrecht.

beck-online ist aus dem Arbeitsalltag nicht mehr wegzudenken. Juristen, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Personalleiter und viele weitere Berufsgruppen profitieren bei ihren Recherchen vom hohen Qualitätsstandard dieser Datenbank. Hinter beck-online steht die langjährige Verlagserfahrung des Hauses C.H.BECK und das geballte Wissen von rund 60 Fachverlagen und Kooperationspartnern. Damit schöpfen Sie bei jeder Suche aus dem Vollen und können Ihr Suchergebnis mühelos bei Bedarf nach allen Seiten absichern.

**Einfach, komfortabel und sicher.**

► Weitere Infos unter: [beck-online.de](https://beck-online.de)

[facebook.com/verlagchbeck](https://facebook.com/verlagchbeck) [twitter.com/beckonlinede](https://twitter.com/beckonlinede)



**JETZT**  
4 Wochen  
kostenlos testen  
[beck-online.de](https://beck-online.de)

2020 extrem aufgeholt und praktische Erfahrungen mit der Digitalisierung gewonnen.

Wer sich für ein Netzwerk entscheidet, muss auch klären, ob er eine feste (gesellschafts-) vertragliche Form („eng“) will oder nicht („weit“). Offermann-Burckart sieht einen der Vorteile eines engen Netzwerkes in der (höheren) Verbindlichkeit für Mitglieder und Mandanten.<sup>120</sup> Für mich erhält der Betrieb eines weiten Netzwerkes meine Individualität und finanzielle Unabhängigkeit, es gibt keine Reibungen wegen der Leistungen oder Gewinnanteile der einzelnen Mitglieder.

Diese Freiheiten können im (weiten) Netzwerk allerdings nur gelebt werden, wenn hinsichtlich der Herangehensweise an Fälle, der fachlichen Fallbearbeitung und der Abrechnungspraxis Einvernehmen zwischen den Netzwerkern besteht. Denn Druck, wie er in einer Sozietät auf den Einzelnen durch Hierarchie, Mehrheitsentscheidungen oder klare schriftliche Vorgaben ausgeübt wird, kann hier gerade nicht entwickelt werden. Vielmehr lebt das weite Netzwerk von der informellen Übereinkunft, von den Überzeugungen seiner Mitglieder.

Das führt zu einem Tabu innerhalb solcher Netzwerke – der finanziellen Abgeltung für die Vermittlung eines Mandats. Sie ist schon nach derzeitigem Berufsrecht nicht zulässig, § 49b Abs. 3 Satz 1 BRAO (bitte lesen). Darin liegt keine unmäßige Restriktion des Berufsrechts, mit der eine Geschäftsidee vereitelt würde. Es ist vielmehr gesetzgeberische Fürsorge, die Anwälten Missstände ersparen soll, wie sie bei Heilberufen über viele Jahre praktiziert und von den Gerichten geahndet wurden. Am Ende hat der Gesetzgeber im Jahr 2016 mit den §§ 299a

bis 300 StGB drei Normen speziell für das Gesundheitswesen schaffen müssen, um die Missstände zu unterbinden. Die systematische Stellung der Straftatbestände deutet auf Wettbewerbsverstöße hin, es geht aber auch um unzulässigen psychischen Druck, der durch Anreizsysteme geschaffen wird.<sup>121</sup>

Dabei zeigt der Gesetzgeber in § 49b Abs. 3 Satz 2 bis 5 BRAO (bitte lesen) mögliche Vergütungsmodelle auf. Der Mandant muss jederzeit volle Transparenz über die in seinem Mandat aufgewendeten Mittel haben. Arbeiten mehrere „Spezialisten“ an einem Mandat, muss der Mandant sicher sein, dass sie vom Mandatsführer nicht aus eigennützigen Motiven ausgesucht wurden. Alles andere zerstört das Vertrauensverhältnis.

Meine Mandanten sind stets damit einverstanden, wenn ich Ihnen erkläre, wie ich einen Fall strukturieren will und wer welche Informationen zu welchem Preis anliefern soll. Der Vorteil ist für den Mandanten sofort erkennbar: Bessere Leistung zum günstigeren Preis. Der Experte kann Spezialprobleme schneller lösen als ich. Das gilt übrigens auch für Themen, auf die ich spezialisiert bin. In anderen Fällen ist es mir lieber, selbst eine Zweitmeinung aus meinem Netzwerk anzubieten als den Mandant verstoßen selbst darum bemühen zu lassen.

Mandate, die ich fachlich nicht bearbeiten kann, gebe ich sehr schnell ab – und zwar an den mir am geeignetsten erscheinenden Kollegen. Ich möchte eben gerade nicht aufgrund einer fachlichen Zuordnung automatisch eine Person empfehlen müssen. Ein Vorteil weiter Netzwerke.

Das alles macht deutlich, warum kollegialer Austausch mit möglichst vielen Kollegen

auch so hilfreich für die Mandanten ist. Kollegiale Netzwerke entstehen durch persönlichen Kontakt, nicht in der Retorte, nicht durch Assessments und nicht digital. Nur durch „Kontakt“ behält man die Vorstellungen von der Mandatsbearbeitung und die gegenseitigen Qualitätserwartungen im Blick.

### 4.4. Mögliche Beteiligte – wer passt zu Ihnen?

**a)** Völlig unproblematisch sind „weite“ Netzwerke mit anwaltlichen Berufsträgern oder Vertretern anderer Berufsgruppen. Die typischen Gefährdungen, etwa der Verschwiegenheitspflicht, sind vertraglich zu regeln. „Enge“ Netzwerke können sich auf die Entscheidung des BVerfG in der Sache Horn berufen. Das Gericht führte aus: „Die begrenzte Überschaubarkeit und zunehmende Komplexität moderner Lebens- und Wirtschaftsverhältnisse haben zur Folge, dass Rechtsfragen oft nicht ohne professionellen Sachverstand aus anderen Berufen ausreichend beantwortet werden können...“<sup>122</sup> Die Entwicklung ist hier jedenfalls positiv in Bewegung gekommen.

**b)** Anders zu beurteilen ist die Beteiligung von Fremdkapital. Nur wenn ein Netzwerk nicht unter das berufsrechtliche Verbot für Sozietäten und Bürogemeinschaften fällt, dürfte hier rechtlich kein Problem bestehen. Unter berufsethischen und Marketing-Aspekten sollte aber von der Beteiligung von Akteuren auf dem Rechtsberatungsmarkt, wie etwa Rechtsschutzversicherern, Versicherern allgemein oder Finanzdienstleistern, immer abgesehen werden. Rechtsschutzversicherer verfolgen satzungsgemäß die Interessen ihrer Anteilseigner, nicht die der Mandanten. Einen solchen Interessen-

<sup>120</sup> Offermann-Burckart, (Fn. 117), S. 422.

<sup>121</sup> Hierzu Singer, Die Einwilligung im Zivilrecht an konkreten Beispielen: Verbraucherschutz, Arbeitsrecht, Versicherungsrecht und AGB, in BAV, Einwilligung – Allheilmittel mit schweren Nebenwirkungen, 2016, S. 169 ff.

<sup>122</sup> BVerfG, Urteil v. 12.01.2016 – 1 BvL 6/13, Rn 68; zur Situation Horn, Die Nachfrage bei Anwälten und Mandanten ist da – wie eine interprofessionelle Sozietät funktioniert, AnwBl. Online 2019, 25.

konflikt systemisch in einem Netzwerk (offen oder verdeckt) zu manifestieren, erweist den beteiligten Anwälten einen Bärendienst.

c) Eine ganz andere Form von Netzwerk besteht aus Multiplikatoren und potenziellen neuen Mandanten. Vor einiger Zeit konnte man von einer erfolgreichen „Ein-

zelspezialistin“ lesen.<sup>123</sup> Das ist nach unseren Überlegungen zur Spezialisierung nichts Ungewöhnliches. Allerdings hat sie ihr Netzwerk in verschiedenen sozialen Netzwerken eben durch Netzwerken aufgebaut. Grundlage waren ein eigener Weblog und Webpräsenz mit ständig neuen Beiträgen. Zum Erfolg führten also Kreativität und Energie gleichermaßen.

### 4.5. Nutzen einer Zusammenarbeit?

Eine Mitgliedschaft in einer Vereinigung wird heute nur noch angestrebt, wenn sie dem potenziellen Mitglied einen Nutzen verspricht. Wo liegt aber der Bedarf eines Anwalts und welche Form der Zusammenarbeit kann ihn am besten befriedigen?

	Berufsausübungsgemeinschaft	Betriebsgemeinschaft	Netzwerk	Lieferantenbeziehung
Erreichbarkeit – Kanzleiräume	ja	ja	ja	ja
Erreichbarkeit – Telefon	ja	ja	ja	ja
Nutzung von Technik	ja	ja	ja	ja
Nutzung von Personal	ja	ja	ja	ja
Wissensmanagement	ja	ja	ja	ja
Persönlicher/fachlicher Austausch	ja	ja	ja	nein
Nutzung von Einkaufsvorteilen	ja	ja	ja, aber	nein
Gemeinsamer Werbeauftritt	ja	nein	ja, aber	nein
Gegenseitige finanzielle Absicherung	ja	nein	nein	nein
Bindung	hoch	hoch	mittel	gering

Ausgangslage bei der Gründung von Praxen bzw. Praxisnetzwerken im Blick haben. Die Investitionskosten im medizinischen Bereich sind unvergleichlich höher als die im anwaltlichen. Mehr Verbindlichkeit schafft mehr Planungssicherheit und vermindert damit existenzielle Gefahren für die Netzwerker. Daran haben sich Mediziner in den letzten Jahrzehnten gewöhnt. Diese Begründung entfällt bei anwaltlichen Netzwerken. Damit wird der Weg ins Netzwerk ein bisschen breiter auch für bekennende Individualisten, Geschäftsidee-Skeptiker und Verfechter des „Das war schon immer so“.

### 4.6. Sonstige rechtliche Vorgaben

Der Überblick zeigt, dass die meisten Bedürfnisse bei der Berufsausübung durch die unterschiedlichen Modelle gleichermaßen gedeckt werden. Zwei Fragen sind dabei interessant: Sind Kostenvorteile durch die Zusammenarbeit zu generieren und zu welchen (nicht nur finanziellen) Kosten erkaufe ich sie mir? Wird mein Geschäftsmodell am Markt attraktiver, wenn ich mit anderen zusammenarbeite und dies nach außen kommuniziere? Hierin liegt meines Erach-

tens der entscheidende Vorteil eines weiten Netzwerkes: Der Markt unterscheidet nicht, wie die Netzwerkpartner verbunden sind. Gefragt sind mehrere Personen, die – wenn gewünscht – unterschiedlichste Aspekte zur Lösung eines Falles einbringen können.

Von den Ärzten können wir sicher eine Menge bei der Bildung von Netzwerken lernen, sollten aber auch die unterschiedliche

Die rechtlichen Vorgaben für die Tätigkeit eines Anwalts im Netzwerk stammen vor allem aus dem Berufsrecht, dem Datenschutz und Arbeitsschutz. Für ein „enges“ Netzwerk hat Offermann-Burckart die rechtlichen Rahmenbedingungen beschrieben.<sup>124</sup> Für das von mir favorisierte „weite“ Netzwerk gelten die rechtlichen Regelungen für einen Einzelanwalt, ggf. erweitert um solche, die für einen Leistungsaustausch mit einem Lieferanten gelten.<sup>125</sup>

<sup>123</sup> Tegen, Die Einzelspezialistin – Mit der Kombination aus IT-, Medien-, Datenschutz- und Arbeitsrecht eine Nische besetzen, AnwBl 2018, 326-329, ein Bericht über Nina Diercks (Diercks Digital Recht).

<sup>124</sup> Offermann-Burckart, (Fn. 117), S. 415 ff.

<sup>125</sup> Offermann-Burckart, (Fn. 117), S. 415 ff.; Details können problematisch sein.

## KAPITEL V KANZLEIMARKETING: ZWISCHEN INFORMIEREN UND WERBEN?

### 5.1. Information vs. Werbung?

a) Anwälten war es bis zu den Bastille-Beschlüssen des BVerfG<sup>126</sup> im Jahre 1987 nicht erlaubt, darauf hinzuweisen, warum sie zur Erledigung eines bestimmten Mandats besonders geeignet seien.<sup>127</sup> Mit der zunehmenden Spezialisierung der Anwaltschaft bereits vor der Weimarer Zeit ging die Forderung einher, potenzielle Mandanten auch auf die Spezialisierung hinweisen zu können.<sup>128</sup> Noch in den 1960er Jahren berief sich die Berufsaufsicht auf die „Richtlinien für die Ausübung des Rechtsanwaltsberufs“ vom 11.03.1957: § 68 Absatz 2 f. lautet:

„2. Der Rechtsanwalt darf dem Vorstand der Rechtsanwaltskammer Mitteilung machen,

wenn er besondere Rechtsgebiete oder fremde Sprachen beherrscht, damit der Vorstand der Rechtsanwaltskammer Rechtssuchenden auf Anfrage über Rechtsanwälte mit Sonderkenntnissen Auskunft geben kann.

3. Andere Hinweise auf besondere Kenntnisse sind unzulässig.“

Begründet wurde dieses umfassende Informationsverbot mit dem „Interesse an Chancengleichheit“. Die Hervorhebung von Spezialkenntnissen sei nicht gestattet, „weil dadurch die Wettbewerbsbedingungen und die Chancengleichheit verschoben würden.“<sup>129</sup> Der Druck auf diese restriktive Haltung vergrößerte sich im Laufe der folgenden Jahrzehnte. Es ist keinesfalls so, dass die Bastille-Beschlüsse vom Himmel gefallen

wären.<sup>130</sup> Doch was lässt das heutige Berufsrecht wirklich zu? Sachliche Werbung ist erlaubt, werbende Werbung nicht. Das ergibt sich aus dem Wortlaut von § 43b BRAO und § 6 BORA. „Sachlich“ ist vor allem die Information über Qualifikationen eines Anwalts. „Werbend“ wurde früher mit reklamehaft gleichgesetzt. Ein ausdrückliches Verbot „reklamehafter“ Werbung hat es nicht ins Gesetz geschafft.<sup>131</sup> Inhaltlich unzulässig sind Werturteile („Der beste Anwalt“), wettbewerbsrechtlich unlautere oder gemeinwohlschädliche Werbung. Berufsrechtlich relevant ist, ob das Vorgehen nach UWG zu beanstanden wäre.

b) Betriebswirtschaftlich ist Werbung eine Teilkomponente des sog. Marketing-Mix, der aus vier Komponenten, den vier P's be-

<sup>126</sup> BVerfG, (Fn. 16).

<sup>127</sup> Dies wurde aus den Generalklauseln § 28 RAO und § 43 BRAO abgeleitet. Zur Entwicklung des Werberechts Hartung/Scharmer, BORA/FAO, 7. Aufl. 2020, vor § 6 BORA, Rn. 7 ff., § 6 BORA, Rn 1 ff., § 43 b BRAO, Rn 1 ff.

<sup>128</sup> Benkard, (Fn. 30), S. 31j. Magnus, (Fn. 21), S. 29 ff.; Ball, Gebührenlockerung, 1930, S. 45 f.; A. u. M. Friedlaender, Rechtsanwaltsordnung, 3. Aufl. 1930, Exkurs zu § 28 Rn 68 f.; einen Überblick über die Entwicklung gibt Prütting, Kommunikation anwaltlicher Spezialisierung, AnwBl 2012, 101-105.

<sup>129</sup> Kalsbach, Bundesrechtsanwaltsordnung und Richtlinien, 1960, nach § 43, § 68 Richtlinien, Rn. 1 und 4; so beschreibt Redeker, dass es Anwälten lange Zeit nicht möglich war, ihren Beruf außerhalb des beruflichen Kontextes bekannt zu geben, Redeker, (Fn. 94), 504.

<sup>130</sup> Ostler, Neuste Entwicklungen in der Rechtsanwaltschaft, NJW 1987, 281-289 (283); rechtsvergleichend Kötz in Kübler(Hrsg.), Anwaltsberuf im Wandel, 1982, S. 79 (83 ff.); Die Auswirkungen wurden allerdings als „abrupt“ wahrgenommen, so etwa Nirk, 50 Jahre NJW: Die Entwicklung der Anwaltschaft, NJW 1997, 2625-2630 (2628).

<sup>131</sup> Entwurf der Bundesregierung zu § 43 b BRAO, BT-Drs. 124993, 5; im Einzelnen Hartung/Scharmer, (Fn. 127), § 43 b BRAO, Rn 1 ff.

**Kostenfreie Beratung**  
**0800 600 400 34**

### Das Anwaltssekretariat filtert Ihre Anrufe nach Ihren Vorgaben.

Wir nehmen Ihre Anrufe im Namen Ihrer Kanzlei entgegen. Sie entscheiden, wann und für wen Sie erreichbar sind, zum Beispiel mit unserer VIP-Funktion: Von Ihnen priorisierte Mandanten stellen wir direkt durch. Für alle anderen Anrufe erhalten Sie eine Anrufnotiz. So verpassen Sie keinen wichtigen Anruf mehr.

**Jetzt einen Monat kostenlos testen!**

Alle Infos unter [anwaltssekretariat.de/mkg](http://anwaltssekretariat.de/mkg)

**Wir sorgen dafür, dass wichtige Mandanten Sie sofort erreichen.**

**Anwaltssekretariat.de**

steht: Product (Produktpolitik), Price (Preispolitik), Promotion (Kommunikationspolitik) und Place (Distributions- bzw. Vertriebspolitik). Werbung ist Teil der Kommunikationspolitik.<sup>132</sup> Benno Heussen hat das Verhältnis der einschlägigen Begriffe auf die Formel gebracht: Werbung – ich sage, was ich kann; Marketing – meine Arbeit sagt, was ich kann; Public Relations – die anderen sagen, was ich kann.<sup>133</sup> Werbefachleute raten Anbietern von Diensten höherer Art (§ 627 BGB) deshalb von der Verwendung klassischer Werbemittel ab.<sup>134</sup> Mit anderen Worten: Das Verbot „werbender Werbung“ hat auf die Anwaltschaft praktisch keine Auswirkungen mehr. Aktuelle Fälle in der Rechtsprechung haben eher skurrilen Charakter.

### 5.2. Ende oder Anfang einer Entwicklung?

**a)** Seit jeher wollten (zumindest einige) Anwälte potenzielle Mandanten über ihre Spezialisierungen informieren. Das ist nun rechtlich zulässig – und damit alles gut? Wie gezeigt handelt es sich beim Rechtsmarkt um einen Nachfragemarkt. Es kommt also nicht darauf an, dass Anwälte ihre Vorstellungen von der Welt auf ihrer Homepage veröffentlichen oder auf andere Weise posten. Entscheidend ist, was für ihre potenziellen Mandanten Bedeutung hat. Im Marketing-Mix neuerer Prägung wird das als „Pamper“ (Fokussierung auf das Wohlfühlerlebnis von [Bestands-] Kunden) bezeichnet.<sup>135</sup> Dazu gehören – wie gezeigt:

- Lösungskompetenz für das Problem des Mandanten
- Wahl des richtigen Kommunikationskanals
- potenzielle Sympathie<sup>136</sup> des Mandanten

Wird unser Marketing diesen Anforderungen gerecht? Der Siegeszug von Amazon erklärt sich aus der konsequenten Erforschung des Kunden und der von ihm kreierten Daten. Zwar haben wir keinen vergleichbaren Zugriff auf Kundendaten wie Amazon. Andererseits wurden potenzielle Mandanten immer wieder über ihre Befindlichkeiten gegenüber Anwälten befragt.<sup>137</sup> Die gewonnenen Erkenntnisse sind seit Jahrzehnten stabil – und werden von der Mehrheit der Anwaltschaft ignoriert. Hier steckt ein erhebliches Potenzial für Geschäftsideen, gerade im Wettbewerb mit nichtanwaltschaftlichen Anbietern rechtlicher Leistungen.<sup>138</sup>

**b)** Bereits seit längerem beschäftigen sich andere Branchen intensiv mit der Frage, welche Menschen besonders gut zueinander passen.<sup>139</sup> Dort wird intensiv unter-

<sup>132</sup> S. bei Wikipedia „Marketingmix“ <https://de.wikipedia.org/wiki/Marketing-Mix> und „Werbung“ hier Ziffer 4.1, <https://de.wikipedia.org/wiki/Werbung>.

<sup>133</sup> Heussen, Anwalt und Mandant, 1999, S. 101.

<sup>134</sup> Kilian, Wirksamkeit anwaltlicher Werbemaßnahmen, 2011, S. 30 ff., 115 f.

<sup>135</sup> [https://de.wikipedia.org/wiki/Marketing-Mix#Die\\_weiteren\\_%E2%80%99EPs%E2%80%99C\\_\(2006\)](https://de.wikipedia.org/wiki/Marketing-Mix#Die_weiteren_%E2%80%99EPs%E2%80%99C_(2006)).

<sup>136</sup> Werbepsychologisch machen sechs Merkmale sympathisch: Ähnlichkeit, Nähe, Gegenseitigkeit und sozialer Austausch, Sympathie uns gegenüber, Assoziation mit positiven Dingen und physische Attraktivität, Felser, Werbe- und Konsumentenpsychologie, 4. Aufl. 2015, S. 212 ff.

<sup>137</sup> Umfangreichere Studien: Wettmann/Jungjohann, (Fn. 15); Hommerich/Kilian, Mandanten und ihre Anwälte, AnwBl 2007, 445 f.; dies., Die Auswahl von Experten durch Laien, AnwBl 2007, 858 f.

<sup>138</sup> Aus eigener Beobachtung kann ich sagen, dass Kanzleien, die sich nach der Prognos-Studie richteten, erhebliche Gewinnzuwächse verzeichneten.

<sup>139</sup> Gemeint sind Plattformen zur ernsthaften Partnersuche, wie etwa Parship.

# Achtung!

Das neue Jahr ist bereits in Sicht –  
genau wie unser **Seminarprogramm**  
für das **1. Halbjahr 2021!**

[www.anwaltakademie.de](http://www.anwaltakademie.de)



Deutsche **Anwalt** Akademie



sucht, welche persönlichen Merkmale sich ergänzen und welche nicht zueinander passen. Welche Merkmale eines Anwalts ermöglichen potenziellen Mandanten eine angenehme Mandatsbeziehung?

Big Data gestützt, werbepsychologisch und neurowissenschaftlich könnten wir hier Antworten erarbeiten und Tools zur Verfügung stellen. Vermutlich blieben die Vorarbeiten nutzlos, weil nur wenige Anwälte an diesem Projekt teilnehmen würden. Schließlich hat nur eine kleine Zahl ihren Eintrag in der Anwaltsauskunft des DAV um zusätzliche Informationen oder ein Foto erweitert. Berufsethische und datenschutzrechtliche Fragen erübrigen sich vor diesem Hintergrund.

c) Für den anwaltlichen „Normalbetrieb“ stellt sich mehr denn je die Frage, warum Mandanten meine Kanzlei aufsuchen (sollen)

und wie ich über eine differenzierte/spezialisierte Leistung informieren kann. Wer hier noch keine Geschäftsidee hat, sollte nicht alleine weitersuchen. Der unmäßige Konsum von Ratgeberliteratur für Anwälte<sup>140</sup> oder der Besuch von Marketingseminaren werden nicht helfen. Holen Sie vielmehr das Feedback von Experten *und* Ihres persönlichen Umfelds gleichermaßen ein. Es geht nicht um *die* komplett neue Kanzleistrategie, die nach ihrer Erstellung im (virtuellen) Archiv vergessen wird. Es geht um einen, den nächsten Schritt, der die Kanzlei voranbringt.

### 5.3. Kontakt zum Mandanten

Noch einmal Benno Heussen: Werbung – ich sage, was ich kann; Marketing – meine Arbeit sagt, was ich kann; Public Relations – die anderen sagen, was ich kann. Wie kommen eigentlich Mandanten zum Anwalt?

In den 2010er-Jahren beruhten rund zwei Drittel der Mandate auf Empfehlung (insbesondere von Freunden) oder unmittelbaren persönlichen Kontakten zum Anwalt. Gewachsen ist in der Zeit von 2000 bis heute der Anteil der Vermittlung durch Rechtsschutzversicherer.<sup>141</sup> Geradezu explodiert ist der Anteil des Internets als Hilfsmittel zur Suche nach dem richtigen Anwalt. Trotzdem konnte (bei möglichen Mehrfachnennungen) die „menschliche“ Vermittlung eines Mandats ihren Anteil stabil halten.

Das wird Anwälte mit stabilem Mandantenstamm freuen, aber auf Dauer nicht beruhigen. Bedenken Sie, dass Anwälte und Mandanten bezogen auf das Alter in aller Regel korrelieren. Ein Anwalt ab 50 Jahren findet also leichter Klientel für Erb- und Seniorenrecht als für Existenzgründungen – jüngere haben hier ihre Chance.

## KAPITEL VI FAZIT: WORAUF KOMMT ES AN?

Traditionell endet die Untersuchung eines Themas mit einem Ausblick. Viele haben sich hier bereits versucht.<sup>142</sup> Was dabei allerdings immer übersehen wurde, ist die (hohe) Abhängigkeit der Anwaltschaft von externen Veränderungsfaktoren und der faktische berufspolitische Entwicklungsstillstand innerhalb der Anwaltschaft. Deshalb statt eines Ausblicks eine Umschau:

a) Die Anwaltschaft hat ihre Berufspraxis nur sehr langsam den sich wandelnden gesellschaftlichen Gegebenheiten angepasst. Es ist nicht absehbar, dass sich das ändert. Gründe: Der anwaltliche Nachwuchs wird in der Regel berufsfern von Hochschullehrern und Richtern ausgebildet und für die Arbeit als Anwalt (nicht) sozialisiert. Recht anwenden heißt, etwas in immer kleinere

Bestandteile zu zerlegen und zu abstrahieren – nicht, etwas zusammenzubringen, um etwas Konkretes zu schaffen. Unternehmerisches Denken, Marktkenntnis und das Denken aus der Perspektive des Mandanten sind nicht Ziele der Juristenausbildung und können deshalb nicht erwartet werden. Zudem ist eine sich anschließende seriöse Sozialisation im ersten Arbeitsverhältnis nicht immer gewährleistet.

<sup>140</sup> Die einzelnen Schritte einer Marketingplanung fasst Winters kompakt auf einer Seite zusammen, Winters, Der Rechtsanwaltsmarkt, 1989, S. 228 f.; im Übrigen gibt es viele Anregungen bei Heussen, (Fn. 58).

<sup>141</sup> Offensichtlich besteht bei den Rechtsschutzversicherern seit längerem das strategische Ziel, vom Finanzierer zum Anbieter von Rechtsdienstleistungen zu werden. Das geschieht durch den Abschluss von „Rahmenverträgen“ mit Kanzleien, dem Aufbau eigener Beratungskapazitäten oder der Beteiligung an Anwaltskanzleien etwa in England.

<sup>142</sup> Beispielhaft: Brüggemann, Es ist alles anders gekommen als geglaubt ..., AnwBl 2013, 431-435, <https://anwaltsblatt.anwaltverein.de/files/anwaltsblatt.de/anwaltsblatt-online/2013-430.pdf> und AnwBl 2018, 242-243; DAV, Der Rechtsdienstleistungsmarkt 2030 – Eine Zukunftsstudie für die deutsche Anwaltschaft, 2013; Hartung in Hartung/Bues/Halbleib, Legal Tech, 2018, S. 297 ff.; Heussen, Stärken und Schwächen der Anwaltschaft, AnwBl. 1998, 551-560 (559); Hommerich, Die Anwaltschaft unter Expansionsdruck, 1988, S. 127 f.; Lachenmaier, (Fn. 47); Wettmann/Jungjohann, (Fn. 15); Winters, (Fn. 164), S. 277 ff.; Vaagt/Zulauf, Der Kanzleimarkt in Deutschland, 2017, S. 120: „Ausblick: Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass der Kanzleimarkt sich weiter verändert.“



**b)** Die Anwaltschaft hat sich aus den unterschiedlichsten Gründen auch in wichtigen Fragen stets selbst blockiert.<sup>143</sup> So feiert man nach rund 140 Jahren, dass ein Anwalt seine fachliche Spezialisierung veröffentlichten und sich im Rahmen des Gesellschaftsrechts organisieren darf. Dieses magere Ergebnis wurde darauf zurückgeführt, dass in Kammern und – von dort – in die Berufsgerichtsbarkeit Anwälte mit berufspolitisch konservativer Gesinnung und ausreichend Einkommen (mehrheitlich!) gewählt werden.<sup>144</sup> Aus deren Sicht gibt es nichts zu ändern. So hat es eine „unvorhersehbare“ Umwälzung im Beruf in den letzten 150 Jahren Anwalts Geschichte nicht gegeben. Veränderungen wurden stets von außen bewirkt – entweder durch gesellschaftliche Trends, technische Neuerungen oder das BVerfG.<sup>145</sup> So gesehen schieben wir ein gewaltiges Optimierungspotenzial mit hundertjähriger Geschichte vor uns her.<sup>146</sup> Methodisch schadet aber nicht nur Verharren, sondern auch Aktionismus. Wer ständig die Kanzleistrategie ändert, gibt dem Markt keine Chance, das Angebot wahrzunehmen. Die Diskussion um Legal Tech half vielen dabei, die Lösung aktueller Probleme in der Kanzlei vertagen zu können. Letztlich sind Verharren und Aktionismus nichts anderes als Realitätsflucht und die Unfähigkeit, das eigene Verhaltensmuster auf die Anforderungen des Marktes einzustellen.

**c)** Alle sprechen von der Internationalisierung und Globalisierung der Wirtschaft – aber nicht von den erforderlichen Sprachkenntnissen. Für gefahrloses Arbeiten im internationalen Bereich sollte man als Schüler oder Student diese Sprachkenntnisse während eines längeren Aufenthaltes im Ausland erworben haben. Gerade bei

der Beratung des Mittelstands werden dessen internationale Verflechtungen deutlich (Stichworte: Exportweltmeister, Branchenweltmeister). Expandierende Unternehmen vertrauen dann eher internationalen Netzwerken, insbesondere angelsächsischen Großkanzleien, obwohl sie sich dort oft genug nicht gut aufgehoben fühlen. Das eröffnet Platz für mittelständische Netzwerke mit internationaler Ausrichtung und internationalen Netzwerkpartnern.

**d)** Informelle überörtliche Netzwerke gab es bis ins Jahr 2007 wegen der seinerzeit geltenden Lokalisation. Das bedeutete, dass sich die Zulassung nur auf das Landgericht am Kanzleisitz bezog. Das brachte die Notwendigkeit mit sich, Kontakte für Vertretungsfälle vor anderen Landgerichten zu pflegen. Heute werden bundesweit Terminvertretungen über die örtlichen Anwaltvereine oder Plattformen in unterschiedlichen Rechtsformen organisiert.<sup>147</sup> Das Geschäftsmodell könnte allerdings durch digital übertragene Verhandlungen deutlich an Bedeutung verlieren.

**e)** Viele Autoren, darunter DAV-Präsidentin Kindermann, haben die Wichtigkeit des „Generalisten“ für den Rechtsstaat und vor allem den Rechtssuchenden immer wieder herausgestellt.<sup>148</sup> Angesichts der „Informationskonkurrenz“ im Internet werden sehr breit aufgestellte Anwälte für ihre Arbeit in der Fläche wohl auch auf technische Hilfsmittel zurückgreifen müssen. Ältere Menschen sind schon heute in der Lage, einem Telearzt in einem Callcenter über ihre aktuellen Beschwerden zu berichten. Für die Errichtung eines Testaments oder die Prüfung einer Bestellung haben sie keine anderen

technischen Barrieren zu überwinden.<sup>149</sup> Und doch gibt es Unterschiede: (1) Ein Telemediziner wird für einen „Einsatz“ am Bildschirm finanziell deutlich besser gestellt als der Hausarzt, der den gleichen Patienten zu Hause besucht. Welche politische Botschaft steckt dahinter? (2) Rechtliche Probleme erörtern gerade ältere Menschen (die beim Einsatz des Internets Hilfe brauchen) nicht gerne vor Pflegepersonen – anders als den aktuellen Blutdruck. (3) Die derzeitigen Vergütungsmodelle (§ 34 RVG) oder die Regelungen zum Fernabsatz passen nicht für das „Telerecht“. Trotz dieser Schwierigkeiten müssen wir die flächendeckende Versorgung der Bevölkerung mit anwaltlichen Dienstleistungen weiterhin gewährleisten. Die sog. „neuen Bundesländer“ verzeichnen seit einigen Jahren übrigens wieder einen verstärkten Zuzug von jungen Menschen auch in ländliche Regionen. Die Anwaltschaft sollte diesen Trend nicht übersehen.

**f)** Wer die Spezialisierung auf die Wünsche des Mandanten ernst nimmt, muss interdisziplinär arbeiten können. Viele Fälle lassen sich nur in Teams angemessen lösen. Damit kann aber auch gemeint sein, dass der federführende Anwalt ein paar Kollegen aus dem Netzwerk telefonisch oder per E-Mail kontaktiert, Ideen sammelt oder Ergebnisse absichert. Das erhöht die Geschwindigkeit und Qualität der Arbeit. Diese Form der Zusammenarbeit muss selbstverständlicher werden. Das heißt auch, dass man zu Beginn des Gesprächs kurz klarstellt, ob die Uhr mitläuft oder man um einen Gefallen bittet. Die Arbeit kann davon nur profitieren.<sup>150</sup> Durch weite Netzwerke sind der Einbeziehung der unterschiedlichsten Spezialisten (im weiteren Sinn) keine Grenzen gesetzt.

<sup>143</sup> Bauer-Mengelberg, (Fn. 75), S. 22 f., 34 ff., 62 ff.; Heussen, (Fn. 142), S. 560 a.E.

<sup>144</sup> Bauer-Mengelberg, (Fn. 75), S. 48.

<sup>145</sup> S. die Auflistung bei Horn, MAV-Mitteilungen 01/02 2019, S. 11 f.; ders. MAV Mitteilungen 06 2020, S. 10; stets bedurfte es eines Mutigen, der den richtigen Fall zur rechten Zeit durchtritt.

<sup>146</sup> Mit ähnlicher Analyse Krach, Viel Glanz und große Not, in DAV, Anwälte und ihre Geschichte, 2011, S. 235 f.

<sup>147</sup> Z. B. Advounion - Überregionale Gemeinschaft von Korrespondenzanwältinnen e.V.; einfach-vertreten GmbH; Legal One GmbH.

<sup>148</sup> Fn. 2.

<sup>149</sup> In diese Richtung wohl auch Ruge, (Fn. 143), mit dem Hinweis auf die Telemedizin.

<sup>150</sup> Beispiel: Mediationsteams mit psychosozialer und rechtlicher Kompetenz sind nach meiner Einschätzung besser als Einzelmediatoren; eine Fachübersetzung hat eine andere Qualität als eine hausgemachte.

g) Die Anwaltschaft ist nicht homogen – ihre Einkommensverhältnisse waren und sind es nicht,<sup>151</sup> ihre Vorstellungswelten sind es nicht, die Mandanten sind es nicht. Neue Impulse entstammen zumeist technischen Neuerungen in der realen Welt – nicht im Berufsalltag von Juristen. Darauf reagiert jeder anders, was eine Fülle von Anknüp-

fungspunkten für Mandate bietet. Doch mit der konsequenten rechtlichen Durchdringung der Technik haben wir nur zaghaft begonnen. Widerstände entstehen durch Unkenntnis der Tatsachenbasis, sowohl bei Juristen wie potenziellen Mandanten, aber auch durch die allgemeine Meinung, dass die rechtliche Durchdringung der Technik

zu einer Gefährdung unseres Wohlstandes führen könnte.<sup>152</sup> Wollen wir diesen Widerständen nachgeben? Geschäftsideen, die die Anwaltschaft nicht realisiert, werden von Dritten genutzt<sup>153</sup> oder durch Zeitablauf überholt.<sup>154</sup> In beiden Fällen sind sie für die Anwaltschaft verloren.

## ZUM ABSCHLUSS ZITATE VON REMBERT BRIESKE – FÜR MICH SCHLÜSSEL FÜR EINE ERFOLGREICHE UND ERFÜLLENDE ANWALTSTÄTIGKEIT:

”

„Ich wünschte mir, wir würden alle wieder begreifen, daß wir zunächst einmal dafür zuständig sind, einen Inhalt für diese unsere berufliche Tätigkeit zu finden. Der Streit an sich, die Begleitung von fremdem Streit, ist mit Verlaub nicht anderes als gesellschaftlicher Schrotthandel. Wenn ein Ehepaar sich streitet, dessen Partnerschaft in die Binsen gegangen ist, was ist daran wertvoll, dies auf die Spitze zu treiben? Ist das eine Perspektive fremder Leute, erwachsener Leute Streit auf die Spitze zu treiben? Wo mit Verlaub finden wir für unsere Tätigkeit eine inhaltliche Begründung?<sup>155</sup> ...

Nur wenn es gelingt, der Bevölkerung klarzumachen, daß wir ihre Beistände sind, daß wir ihre Interessen einseitig wahrnehmen und ihnen behilflich sein wollen, sinnvoll ihren Streit zu beenden, nur wenn unsere Tätigkeit für diese Men-

schen einen Sinn macht, nur dann hat der Beruf eine Zukunft. Dies sind die Essentials.

Alles andere ist Fassade und Tünche. Auf Dauer hält eine Maske nicht. Es bedarf der Substanz. Alles was daran hindert, sinnvolle Problemlösungen zu schaffen, kann dem Beruf nicht dienen.<sup>156</sup> ...

Aber wenn nicht ein ganzer Berufsstand seine Funktion nach außen zeigt und demonstriert und beweist – überzeugend beweist – wird niemand mehr glauben, daß es den Anwälten um etwas anderes als Geld geht. Ein Beruf, der seinen Sinn verliert und sein Profil verliert, ist ein elender mit Vergangenheit aber ohne Zukunft.

Ein Beruf, dessen Träger alles unternehmen, um ihn weiter sinnvoll in einer Gesellschaft und unverkennbar in einer Gesellschaft auszuüben, wird überleben.

Alles, was nur verbunden mit Rechtskenntnissen an Tätigkeit ausgeübt werden kann, ist von Rechtsanwälten und Rechtsanwältinnen wahrzunehmen - wahllos - Büros zur Aufnahme von und Hilfestellung bei Anträgen; ... [Sie sollten die lange Liste lesen].

Dabei hat unser Kopf uns nicht ständig zu sagen, daß bestimmte Tätigkeit auch von anderen ausgeübt werden können; auch der Begriff der Lästigkeit ist kein Ausgrenzungskriterium; zunächst darf unser Kopf nur auf Zuwachs eingestellt sein.

Nur ein immer neue Ideen entwickelnder und fremde Ideen aufnehmender Berufsstand wird mit seinen zukünftigen kreativen Mitgliedern überleben, dabei hat er seine ihn prägenden Funktionen hoch zu halten; nicht aber solche Gedanken, die eine die Essentials wählende Fortentwicklung gegen Stagnation austauscht.“<sup>157</sup>

<sup>151</sup> Krach, (Fn. 146), S. 234 m.w.N.

<sup>152</sup> Internet-Datenhändler erbringen ihre Dienste im Verborgenen. Das Interesse hieran wird erst größer werden, wenn es zu massiven Rechtseinbußen in relevanten Teilen der Bevölkerung gekommen ist. Im Übrigen: Industrieverbände prägen die wissenschaftliche Diskussion und sponsern rechtliche Fachmedien.

<sup>153</sup> Beispiele: Steuerberatung, Insolvenzverwaltung, Mittelstandsberatung durch Großkanzleien, Legal Tech-Anwendungen – und als nächstes?

<sup>154</sup> Klassische Rechtsgebiete sind keine Wachstumsmärkte, weil sie weitgehend strukturiert und damit „industrialisierbar“ und automatisierbar sind.

<sup>155</sup> Brieske, (Fn. 24), S. 123

<sup>156</sup> Brieske, (Fn. 24), S. 127.

<sup>157</sup> Brieske, (Fn. 24), S. 128 f.



## IMPRESSUM

### FFI-Verlag

#### Verlag Freie Fachinformationen GmbH

Leyboldstraße 12

50354 Hürth

### Ansprechpartnerin

für inhaltliche Fragen im Verlag:

Bettina Taylor

☎ 02233 80575-14

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

### Bestellungen

ISBN: 978-3-96225-068-3

Über jede Buchhandlung und beim Verlag. Abbestellungen jederzeit gegenüber dem Verlag möglich.

### Erscheinungsweise

Nur als PDF, nicht im Print. Für Bezieher kostenlos.

### Bildquellen

- Kapitel I: Adobe Stock/Kzenon
- Kapitel II: Adobe Stock/denisismagilov
- Kapitel III: Adobe Stock/andranik123
- Kapitel IV: Adobe Stock/Kzenon
- Kapitel V: Adobe Stock/Photographee.eu
- Kapitel VI: Adobe Stock/alphaspirit

### Partnerunternehmen für junge Rechtsanwälte



☎ 089 55 26 32 37

info@mav-service.de | www.mav-service.de

Wir bilden Sie fort!



☎ 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  
12 Monate kostenlos



DeutscheAnwaltAkademie

☎ 030 7261-530

daa@anwaltakademie.de  
www.anwaltakademie.de



☎ 0800 3283-872

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



☎ 0221 9373-808

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



☎ 0800 60040-034

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



☎ 02233 8057-512

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

Noch aktuellere News gibt es auf [mkg-online.de](http://mkg-online.de)

**BESUCHEN SIE UNS AUF MKG-ONLINE.DE**

Verpassen Sie keine Ausgabe! Hier geht es zum Newsletter-Abo:  
[mkg-online.de](http://mkg-online.de)

Folgen Sie uns auch auf facebook!





Der Geschäftsführende Ausschuss  
der Arbeitsgemeinschaft Allgemeinanwalt im DAV  
Geschäftsstelle Deutscher Anwaltverein e.V.  
Littenstraße 11  
10179 Berlin

Per E-Mail: [liedtke@anwaltverein.de](mailto:liedtke@anwaltverein.de)

# Einwilligungserklärung

## für die AG **Allgemein**Anwalt

Ich

willige ein, dass

ich in die Terminsvertreter-Liste aufgenommen werde (Excel-Datei mit allen Mitgliedern, geordnet nach OLG-Bezirk wird allen Mitgliedern zur Verfügung gestellt).

Die Terminsvertreter-Liste wird nicht veröffentlicht, sondern nur unseren Mitgliedern zur Verfügung gestellt.

ich in die Mailingliste aufgenommen werde.

---

Ort, Datum

Unterschrift, Kanzleistempel