Infobrief *Spezial* MkG • Mit kollegialen Grüßen

Von erfahrenen Praktikern für junge Juristen

2. Jahrgang
Juni 2016

03

Editorial

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Der Infobrief MkG startet nicht nur mit einer spannenden und vollgepackten neuen Ausgabe in den Juni, sondern launcht nun auch [MkG online](#) – der Infobrief präsentiert sich ab sofort online mit einem eigenen Internetauftritt.

Und Sie sind aufgefordert zum Mitmachen! Senden Sie uns Ihr Foto und Ihr Statement, warum Sie MkG-Leser sind.

In dieser PDF-Ausgabe haben unsere MkG-Autoren wieder viele nützliche Themen für Sie:

Detlef Burhoff zeigt im dritten Teil seiner Reihe, was man als Vorschuss nach § 9 RVG verlangen kann. Katrin Jäger und Ronja Tietje erklären Ihnen, wie wichtig die Außen-darstellung Ihrer Kanzlei ist. Marcus Hegelein berichtet aus seiner Erfahrung als Rechtsanwalt für Migrationsrecht. Finanzexperte Hans-Günther Gilgan hält Tipps für Sie bereit, wie Ihre Bank Sie als Rechtsanwalt unterstützen kann, und Michael Antonow empfiehlt Ihnen seine meistgenutzten Apps für Juristen. Auch interessant: MkG sprach mit Juristin und Fitness-YouTube-Star Anne Kissner. Und noch ein guter Tipp: Wolfgang Wellner bewertet das neue Kompendium „Unfallmedizin für Juristen“, das Sie gratis hier bestellen können.

Wie immer finden Sie auch nützliche Angebote unserer Infobrief-Partner maßgeschneidert für Ihre Bedürfnisse.

Ich wünsche Ihnen eine spannende und nützliche Lektüre.

Ihr

Uwe Hagemann

Jetzt neu:
[MkG-online.de](#)

Partnerunternehmen für junge Rechtsanwälte

Inhalt

Abrechnung:

Was kann ich vom Auftraggeber als Vorschuss nach § 9 RVG verlangen?

Von Detlef Burhoff 2

Marketing:

Ihre Kanzlei als starke Marke – Was gehört zu einer professionellen Außendarstellung?

Von Katrin Jäger & Ronja Tietje.. 5

Finanzen:

Wie Banken Rechtsanwälte unterstützen können

Von Hans-Günther Gilgan 7

Software:

Kanzlei to go – Apps für die anwaltliche Praxis

Von Michael Antonow..... 9

Abrechnung:

Anrechnungsausschluss beachten!

Von Norbert Schneider 11

Aus der Praxis:

Einstieg ins Migrationsrecht

Von Marcus Hegelein 12

Interview:

MkG-Interview mit Anne Kissner

..... 14

Gratis:

Muster: Grundzüge des

Zugewinnausgleichs..... 15

Adressen:

MkG-Verlagspartner 16

DeutscherAnwaltVerlag

**Schneller bessere
Resultate erzielen.**

AnNoText ist die Software-Lösung für Kanzleien, die digitale Chancen effektiv nutzen und den wachsenden Herausforderungen einer unternehmerischen Kanzleiführung nachhaltig begegnen.

Erleben Sie eine neue Softwaredimension für Ihr effizientes Kanzleimanagement. Mit AnNoText verfügen Kanzleien über mehr Zeit für das Wesentliche, weil standardisierte Tätigkeiten automatisiert und Arbeitsprozesse weitestgehend digitalisiert werden.

Begegnen Sie den wachsenden Erwartungshaltungen Ihrer Klienten mit effizienten und leistungsfähigen Strukturen. So entsteht Freiraum, um Ihre Klienten mit exzellenten Services in bester Qualität und nie da gewesener Schnelligkeit zu begeistern.

Jetzt informieren unter:
besser.annotext.de

Abrechnung

Was kann ich vom Auftraggeber als Vorschuss nach § 9 RVG verlangen?

In der letzten Ausgabe hatte ich in einer Checkliste das „Wie“ eines Vorschussverlangens an den Auftraggeber (§ 9 RVG) dargestellt. Daran knüpfe ich nun mit einer Zusammenstellung dazu an, „was“ vom Auftraggeber gefordert werden kann.

Frage	Antwort
1. Welche Gebühren können als Vorschuss bei einer außergerichtlichen Vertretung gefordert werden?	Es kann die Geschäftsgebühr Nr. 2300 VV RVG verlangt werden, und zwar etwa in Höhe von 1,3 (<i>Gerold/Schmidt/Mayer</i> , 22. Aufl. 2016, § 9 RVG Rn. 8; <i>AnwKomm-RVG/N. Schneider</i> , 7. Aufl. 2013, § 9 RVG Rn. 48). Ist abzusehen, dass es zu einer Besprechung kommen wird, kann der Rechtsanwalt den Vorschuss mit 1,5-Gebühren fordern oder ggf. nachfordern (<i>Gerold/Schmidt/Mayer</i> , a.a.O.; BGH NJW 2004, 1047).
2. Welcher Vorschuss kann für einen Rechtsstreit, der nach Teil 3 VV RVG abzurechnen ist, angesetzt werden?	Der Vorschuss kann in Höhe der Verfahrens- und der Termingebühr geltend gemacht werden. Möglich ist ggf. auch ein Vorschuss auf eine zu erwartende Einigungsgebühr, und zwar jedenfalls dann, wenn Einigungsverhandlungen schweben oder aus anderen Gründen mit einer Einigung regelmäßig zu rechnen ist, z.B. in einem arbeitsgerichtlichen Kündigungsschutzprozess; <i>Gerold/Schmidt/Mayer</i> , a.a.O., § 9 RVG Rn. 8; zw. <i>AnwKomm-RVG/N. Schneider</i> , a.a.O., § 9 RVG Rn. 50).
3. Welche Gebühren können im Strafverfahren als Vorschuss geltend gemacht werden?	Im Strafverfahren kann der Verteidiger auf jeden Fall die Grundgebühr Nr. 4100 VV RVG, die jeweiligen Verfahrensgebühren und die Termingebühren für die Hauptverhandlungstermine fordern, die absehbar sind.
4. Können im Strafverfahren auch die sog. zusätzlichen Gebühren nach Teil 4 Abschn. 1 Unterabschn. 5 VV RVG verlangt werden?	Das ist zu bejahen, und zwar sicher für die häufig anfallende Nr. 4141 VV RVG (AG Darmstadt AGS 2006, 212 = RVGreport 2007 60; <i>Jungbauer</i> , DAR 2008, 764, 765; <i>Burhoff/Burhoff</i> , RVG, 4. Aufl. 2014, Teil A: Vorschuss vom Auftraggeber [§ 9 RVG], Rn. 2374). Die zusätzlichen Gebühren für Einziehung (Nr. 4142 VV RVG) oder für eine Tätigkeit im Adhäsionsverfahren (Nr. 4143, 4144 VV RVG) können allerdings als Vorschuss nur geltend gemacht werden, wenn konkret absehbar ist, dass diese Gebühren auch anfallen. Das wäre z.B. der Fall, wenn die Stellung eines Adhäsionsantrags vom Geschädigten angekündigt wird.

5.	Können im Strafverfahren die Gebühren mit Haftzuschlag nach Vorbem. 4 Abs. 4 VV RVG geltend gemacht werden?	Ja, aber nur dann, wenn Anhaltspunkte dafür erkennbar sind, dass es zu einer Inhaftierung des Mandanten kommt bzw. der Mandant inhaftiert ist (AnwKomm-RVG/ <i>N. Schneider</i> , a.a.O., § 9 RVG Rn. 51).
6.	Welche Gebühren umfasst das Vorschussverlangen in einem Bußgeldverfahren?	Die vorstehenden Ausführungen gelten für Bußgeldsachen entsprechend (vgl. AG Darmstadt, a.a.O., für die Nr. 5115 VV RVG). Hier kann der Verteidiger nach einem Einspruch im Verfahren vor der Verwaltungsbehörde auch bereits die Verfahrensgebühr für das gerichtliche Verfahren fordern, da „ <i>die Einleitung eines gerichtlichen Verfahrens und das Anfallen – mindestens – der gerichtlichen Verfahrensgebühr ganz überwiegend wahrscheinlich ist</i> “ (AG Chemnitz AGS 2005, 431 m. Anm. <i>N. Schneider</i> = AGS 2006, 213; AG Stuttgart AGS 2008, 79 = zfs 2008, 106 = RVGreport 2008, 21).
7.	Kann auch auf Auslagen ein Vorschuss verlangt werden?	Ja, das Vorschussrecht umfasst aufgrund der ausdrücklichen Regelung in § 9 RVG auch die Auslagen nach Nr. 7000 ff. VV RVG.
8.	Welche Auslagen werden vom Vorschussrecht erfasst?	Verlangt werden können sämtliche ggf. anfallenden Auslagen. Das sind i.d.R. die Post- und Telekommunikationsentgelte sowie die Kopierkosten. Praxishinweis: Bei Reisekosten wird die Anforderung eines Vorschusses davon abhängen, ob eine Reise des Rechtsanwalts konkret zu erwarten ist (AnwKomm-RVG/ <i>N. Schneider</i> , a.a.O., § 9 RVG Rn. 58).
9.	Kann ein „Vorschussnachverlangen“ gestellt werden?	Ja, stellt sich im Laufe des Verfahrens heraus, dass die Vergütung höher werden wird, als der Rechtsanwalt zunächst angenommen hat, kann er einen weiteren Vorschuss verlangen (AnwKomm-RVG/ <i>N. Schneider</i> , a.a.O., § 9 RVG Rn. 50). Das kann im Zivilverfahren z.B. der Fall sein, wenn sich der Gegenstandswert erhöht hat, oder im Strafverfahren, wenn weitere Hauptverhandlungstermine anberaumt worden sind, wodurch zusätzliche Terminsgebühren entstehen.
10.	Welche Vorgaben muss der Rechtsanwalt bei der Berechnung der Höhe der voraussichtlich anfallenden Gebühren beachten?	Bei der Gebührenberechnung sind alle (bereits bekannten) maßgeblichen Umstände zu berücksichtigen.

Tipp von RiBGH Wolfgang Wellner:

Kompodium „Unfallmedizin für Juristen“

Das von rehacare in Zusammenarbeit mit dem Deutschen AnwaltVerlag herausgegebene „Kompodium Unfallmedizin für Juristen“ ist eine Sammlung, welche die am häufigsten auftretenden Verletzungsbilder nach Verkehrsunfällen systematisch erfasst und für die tägliche juristische Praxis nach Art einer Checkliste mit Diagnose, Verletzungsfolgen, gewöhnlichem Heilungsverlauf und Risiken für Komplikationen und Zukunftsschäden leicht verständlich darstellt. Sie ist ein sehr gutes Hilfsmittel für den mit Personenschäden befassten Juristen, um sich schnell einen Eindruck von der oft komplizierten medizinischen Komponente des Personenschadens zu verschaffen und ggf. den ersten Eindruck in den angegebenen Fundstellen zu vertiefen. Ohne ein entsprechendes Grundverständnis lässt sich im Regelfall ein Personenschaden in der juristischen Praxis nicht sachgerecht bearbeiten. Hierbei ist das – grundsätzlich kostenlos erhältliche – Kompodium ein nützliches Hilfsmittel. Das Werk umfasst 124 Seiten und passt vom Format her in jede Aktentasche. Daneben kann es auch als pdf-Datei [heruntergeladen](#) werden.

11. Worauf ist bei Rahmengebühren zu achten?

Bei Rahmengebühren kann in einer durchschnittlichen Sache grundsätzlich die Mittelgebühr zugrunde gelegt werden (BGH NJW 2004, 1043 = AGS 2004, 145; s. wohl auch OLG Bamberg NJW-RR 2011, 935; AG Darmstadt AGS 2006, 212 = RVGreport 2007, 60 = RVGreport 2007, 220 = zfs 2006, 169; AG Dieburg AGS 2004, 282; AG München RVGreport 2005, 381 = AGS 2006, 213; AG Stuttgart AGS 2008, 78 = zfs 2008, 106 = RVGreport 2008, 21).

Praxishinweis:

Im Hinblick auf die ggf. eintretende Bindungswirkung (vgl. dazu OLG Köln AGS 2009, 525 = RVGreport 2010, 138; zur Bindungswirkung eingehend AnwKomm-RVG/Onderka, a.a.O., § 14 RVG Rn. 77 m.w.N.) sollte sich der Rechtsanwalt hinsichtlich der Bestimmung der Gebühren auch im Rahmen einer Vorschussrechnung eine spätere Gebührenerhöhung ausdrücklich vorbehalten.

12. Von welchem Gegenstandswert ist auszugehen, wenn die Gebühren nach dem Gegenstandswert abgerechnet werden?

Soweit die Gebühren nach dem Gegenstandswert abgerechnet werden, ist der voraussichtliche, vom Rechtsanwalt selbst zu schätzende Gegenstandswert zugrunde zu legen (*N. Schneider*, ZAP F. 24, S.119). Eine (vorläufige) Wertfestsetzung zur Berechnung eines Vorschusses kommt nicht in Betracht (LAG Schleswig-Holstein NZA-RR 2006, 320 = NZA 2006, 1007).

Mit kollegialen Grüßen

Detlef Burhoff

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

Werden Sie Fachanwältin/Fachanwalt!

Die DeutscheAnwaltAkademie bietet als einziger Anbieter Fachanwaltslehrgänge in allen Fachschaften.

Was Sie erwartet

- erstklassige Dozenten
- kompakter Lehrgangsaufbau: der Lehrgang ist neben der Kanzlei Praxis in vier Monaten abgeschlossen
- aktuelle und ausführliche Skripte zu jedem Vortrag
- flexible Zeitplanung: versäumte Bausteine und Klausuren können in anderen Lehrgängen nachgeholt werden
- regelmäßige Durchführung der Lehrgänge: keine langen Wartezeiten, falls Sie einen Baustein nachholen wollen
- professionelle Tagungshotels, Pausensnacks
- Gebührenermäßigung für Mitglieder des DAV
- in einigen Lehrgängen eine nochmals ermäßigte Gebühr für Mitglieder der Arbeitsgemeinschaften im Deutschen Anwaltverein oder für Mitglieder des FORUM Junge Anwaltschaft bis 3 Jahre nach Zulassung

**Lehrgänge zu allen Fachanwaltschaften
starten im September 2016**

DeutscheAnwaltAkademie GmbH
Littenstraße 11 • 10179 Berlin
Fon 030 / 726153-0 • Fax 030 / 726153-111
daa@anwaltsakademie.de • www.anwaltsakademie.de

Marketing

Ihre Kanzlei als starke Marke – Was gehört zu einer professionellen Außendarstellung?

Die Konkurrenz auf dem Anwaltsmarkt ist groß, der Dienstleistungsanspruch der Mandanten gestiegen und der Fachkräftemangel unlängst in den Kanzleien angekommen. Um auf dem umkämpften Markt bestehen zu können, brauchen Sie jedoch zufriedene Mandanten und gutes Personal. Sie müssen in eigener Sache für sich werben und Ihre Kanzlei zur starken Marke machen. Nutzen Sie insoweit auch Strategien einer professionellen Außendarstellung, um sich vom Markt abzuheben. Das erfordert zu Beginn viel Disziplin und Engagement, mittel- bis langfristig wird sich der Einsatz auszahlen!

Strategie 1: Schaffen Sie ein einheitliches Erscheinungsbild (Corporate Identity)

Der erste Eindruck zählt! Haben Sie ein Logo, mit dem Sie sich langfristig identifizieren, und das gleichzeitig einen hohen Wiedererkennungswert besitzt? Gibt es einen Kanzlei-Slogan? Passen Kanzleischild, Briefpapier, Visitenkarte, E-Mail-Signaturtexte, der Webauftritt, die Gestaltung der Räumlichkeiten und die Kleidung des Kanzleiteams dazu? Nutzen Sie Corporate Identity, um den Geist Ihrer Kanzlei nach außen zu transportieren.

Strategie 2: Zeichnen Sie ein klares Profil von Ihren Kernkompetenzen

Welche Kanzleileistungen bieten Sie in Abgrenzung zu Ihren Mitbewerbern? Weshalb kommen Ihre Mandanten zu Ihnen? Formulieren Sie klare fachliche und soziale Kompetenzen sowie Wertvorstellungen, die Sie für Ihre bestehenden wie potenziellen Mandanten und auch zukünftige Mitarbeiter besonders machen! Voraussetzung für eine professionelle Außendarstellung ist es, die eigenen Werte und Kompetenzen zu kennen.

Strategie 3: Ergreifen Sie Maßnahmen zur Mandantenpflege

Bleiben Sie höflich, souverän und freundlich, auch wenn es einmal brenzlig wird? Gren Sie Kollegen, Mitarbeiter und Mandanten, die Ihnen in der Kanzlei und außerhalb der eigenen Räume begegnen? Betreiben Sie auch einmal Small Talk? Sind Sie Mitglied in Verbänden und anderweitigen Organisationen? Informieren Sie Ihre Mandanten über aktuelle Urteile, Entscheidungen oder anderweitige News?

Noch mehr Marketing-Tipps
finden Sie auf MkG-online.de

Das Besondere an RA-MICRO RA-MICRO Go App

Anwalt ist man immer und überall

- Mobiles Anwalten auf dem iPhone und iPad
- Alles Wichtige dabei – Akten, Gesetze, Kommentare
- Sicher und aktuell synchronisiert

Jetzt informieren
0800 726 42 76
www.ra-micro.de

RA-MICRO
KANZLEISOFTWARE

Marketing

Gibt es gezielte Informationsveranstaltungen für Mandanten? All das sind Maßnahmen, die langfristig einen positiven Eindruck hinterlassen und Mandanten binden können.

Strategie 4: Starten Sie von Anfang an mit einem professionellen internen Personalmarketing

Mitarbeiter, die mit ihrem Arbeitsplatz zufrieden sind und das ausstrahlen, sind die beste Kanzleiwerbung. Binden Sie Ihre Mitarbeiter daher mit ein und entwickeln Sie gemeinsam mit Ihren Kollegen und Mitarbeitern ein Kanzlei-Leitbild. Betreiben Sie ein effizientes Kompetenzmanagement, schaffen Sie Leistungsanreize (Lob, Anerkennung etc.) und entwickeln Sie für Ihre Kanzlei flexible Arbeitszeitmodelle. Dies gewährleistet ausreichend Präsenzzeiten für Mandanten und kommt der Work-Life-Balance der Mitarbeiter zugute. Ermöglichen Sie den Mitarbeitern die Teilnahme an Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten und erbringen Sie soziale Leistungen.

Strategie 5: Betreiben Sie ein gutes Bewerbermanagement

Auch der adäquate Umgang mit Bewerbern gehört zur guten Außendarstellung. Schreiben Sie zum Beispiel zeitnah Eingangsbestätigungen für schriftliche Bewerbungen und geben Sie bei Absagen auch ein Feedback. Bedenken Sie dabei, ein abgelehnter Bewerber von heute kann der Bewerber von morgen sein. Zudem verfügt auch dieser über ein berufliches Netzwerk. So vermeiden Sie negative Mundpropaganda.

Nutzen Sie diese fünf Strategien, um Ihre Außendarstellung zu professionalisieren. So gelingt es Ihnen, sich von Ihren Konkurrenten auf dem Markt abzuheben, denn Sie präsentieren Ihre Kanzlei erfolgreich als starke Marke!

Mit kollegialen Grüßen

Katrin Jäger & Ronja Tietje

Dipl.-Psych. Katrin Jäger, Organisationscoach und Kommunikationstrainerin, und Ronja Tietje, Organisationscoach und Fachbuchautorin.

Die Tietje & Jäger oHG bietet Organisationsberatung für Rechtsanwaltskanzleien, Inhouse-Schulungen und Seminare zu verschiedenen Soft-Skill-Themen sowie Existenzgründungs- und Berufswegplanung.

Das Wichtigste zuerst – Ihr juris Zugang!

juris Starter ist die ideale Lösung für alle jungen Anwälte, die sich mit eigener Kanzlei oder als freie Mitarbeiter selbstständig machen möchten. Arbeiten Sie von Anfang an mit Deutschlands bester Online-Datenbank!

Stichwort Berufshaftungsrisiko: Gerade in der Anfangsphase benötigen Sie ein verlässliches Rechercheinstrument, mit dem Ihnen garantiert keine wichtige Information entgeht. Mit juris Starter schöpfen Sie zu besonders günstigen Einstiegskonditionen mit Sicherheit alle Rechtsquellen aus.

Bestellen Sie jetzt hier Ihren persönlichen Gratistest!

Wie Banken Rechtsanwälte unterstützen können

1. Aufgaben einer Bank

Zu den wesentlichen Aufgaben einer Bank zählen die Abwicklung des Zahlungsverkehrs, das Kreditgeschäft und die Vermögensverwaltung. Alle drei Bereiche sind für die Angehörigen der rechts- und steuerberatenden Berufe von besonderer Bedeutung.

1.1 Zahlungsverkehr

Im Zeitalter der EDV muss die Kontoführung online angeboten werden. Onlinebanking findet seine besondere Bedeutung u.a. im Bereich der Buchführung, die heute ohne Kontoauszugsmanager kaum noch denkbar ist.

Ebenso sollte kostenlose **Bargeldverfügbarkeit** an möglichst vielen Automaten angeboten werden. Es gibt diverse Gruppenzusammenschlüsse, die dies ermöglichen, z.B. Sparkassenverbund, Verbund der Volks- und Raiffeisenbanken, Cash Group: Deutsche Bank, Commerzbank, Postbank, Berliner Bank, Comdirect Bank, DAB Bank und Norisbank. Online-Banken wie ING Diba bieten Abhebungen (begrenzt auf Eurozone) oder DKB AG (weltweit) an jedem Geldautomaten kostenlos an.

Kontoführungsgebühren sollten von einer guten Bank gar nicht verlangt werden. Für die reine Kontoführung sollten sie wenigstens extrem günstig sein, insbesondere sollten keine weiteren versteckten Kosten, z.B. für Kredit- oder Girokarten, anfallen.

Entsprechende Anbieter finden Sie unter

<http://www.bestesgirokonto.net/girokonto-fuer-selbststaendige/> oder
<http://www.firmenkonto24.de/geschaeftskonto-kostenlos>.

1.2 Kreditgeschäft

Größere Investitionen und Forderungsverluste bis hin zu Forderungsausfällen zwingen Steuerberater und Rechtsanwälte immer wieder, Kredite in Anspruch zu nehmen, insbesondere für den Kauf einer Praxis und die Betriebskosten.

1.2.1 Kanzleikauf

Die wesentliche Investition stellt der Kauf einer Kanzlei dar. Existenzgründer verfügen regelmäßig nicht über den vollen Kaufpreis und müssen ihn daher fremdfinanzieren. Insoweit kommt einer fundierten Beratung durch die Bank eine hohe Bedeutung zu. Dies schließt eine umfangreiche Beratung über die Nutzung möglicher Fördermittel mit ein. Dabei sollte auch der Aspekt einer (vorübergehenden) Berufsunfähigkeit bedacht sein, denn anderenfalls könnte die Rückzahlung gewährter Kredite gefährdet werden. Auch die Lebenshaltungskosten müssen Gegenstand der Beratung sein.

Aber auch der Blick auf den Verkäufer einer Kanzlei ist für die Bank wichtig. Spätestens ab dem 55. Lebensjahr sollte sich der Kanzleihinhaber mit der Veräußerung beschäftigen, denn mit zunehmendem Lebensalter verringert sich der Kanzleiwert: Die Investitionsbereitschaft nimmt ab, junge Auftraggeber suchen junge Berater und werden einen „alten“ Berater nicht mehr beauftragen. So bilden mit zunehmendem Alter der Berater und seine Auftraggeber eine „Ablebensgemeinschaft“. Hierzu kann die Bank Anregungen geben, indem sie zunächst auf die Sinnhaftigkeit eines Verkaufs aufmerksam macht, insbesondere auf folgende Aspekte:

- Welcher potenzielle Nachfolger passt am besten zur Kanzlei und den Mandanten?
- Ermittlung des Kaufpreises
- Gestaltung des eigentlichen Verkaufsprozesses, z.B. mithilfe von Kanzleivermittlungen, Nutzung von Vermittlungsplattformen, Hinzuziehung des Verbandes oder der Kammer.

Von Arbeitsrecht bis Zivilrecht

beck-online – einfach, komfortabel und sicher

beck-online ist DIE DATENBANK für Anwälte, Notare, Gerichte, Justiziere, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Hochschulen in Beck'scher Qualität und Aktualität. beck-online garantiert rund um die Uhr schnelle und zuverlässige Problemlösungen zu zahlreichen Rechtsgebieten.

beck-treffer: Jetzt registrieren und sofort kostenlos recherchieren

► Weitere Infos unter www.beck-online.de

Facebook: [facebook.com/beckonline](https://www.facebook.com/beckonline)
Twitter: twitter.com/beckonlinede

Finanzen

Erfahrungsgemäß findet sich der/die geeignete Nachfolger/in nicht sofort, sodass für die Suche durchaus ein Zeitraum von mehreren Monaten, ggf. sogar Jahren zu veranschlagen sein dürfte.

1.2.2 Betriebskosten

Nach einer Erhebung der Bundessteuerberaterkammer sind dies die wesentlichen Kosten in Prozent des Umsatzes:

- Personalkosten 38 %, • EDV-Kosten 6 %,
- Raumkosten 6 %, • sonstige Kosten 16 %.

Diese Kosten müssen monatlich gedeckt sein. Es liegt auf der Hand, dass gerade bei kleineren Kanzleien Forderungsausfälle schnell zu Liquiditätskrisen führen können. Auch hier kann die Bank durch Beratung helfen, Liquiditätsengpässe möglichst zu vermeiden. Eine Übersicht der Banken bzgl. der Kreditkonditionen finden Sie hier: <https://www.banken-auskunft.de/kredite/selbstaendige>.

Es empfehlen sich aber auch z.B. Hinweise auf Forderungsausfallversicherungen und Factoring. Nach einer Umfrage des Deutschen Factoringverbandes aus 2011 haben 43 % der Hausbanken positiv bis sehr positiv, 48 % neutral und nur 9 % negativ auf das Factoring reagiert.

1.3 Altersvorsorge

Der Aufbau einer soliden Altersversorgung gewinnt angesichts der demografischen Entwicklung immer mehr an Bedeutung. Der Anteil der über 60-Jährigen wird in 2040 bei 37,3 %, in 2050 bei 38,9 % und in 2060 bei 39,2 % liegen. Es liegt auf der Hand, dass insbesondere die gesetzliche Rente nicht für einen angemessenen Lebensabend ausreichen wird.

1.4 Seriöse Geldanlage

Hierzu gehört, nur solche Anlagen zu empfehlen, die dem Risikoprofil des Anlegers entsprechen. Insofern kommt einer intensiven Risikobeurteilung des Anlegers erhebliche Bedeutung zu, damit sich Fehlinvestitionen wie die bei Lehman Brothers nicht wiederholen.

Wenn ein Gewinn erwirtschaftet wird, der angespart und dafür verzinslich angelegt werden soll, dann kann ein Sparkonto eröffnet werden. Wichtig ist dabei meist, dass das Geld rasch verfügbar ist, damit auf unvorhergesehene Änderungen der eigenen Finanzlage reagiert werden kann. Allerdings stellen angesichts der gegenwärtigen Zinslage weder Sparbuch noch Lebensversicherungen eine zukunftsorientierte Geldanlage dar.

1.5 Private Finanzierung

Auch die private Seite der Rechtsanwälte und Steuerberater muss seitens der Bank abgedeckt werden. Finanzierung der eigengenutzten Immobilie und von Kapitalanlagen sind hier beispielhaft zu nennen.

[\[...\] Die Fortsetzung des Artikels finden Sie auf MkG-online.de](#)

Mit kollegialen Grüßen

Hans-Günther Gilgan

RA Hans-Günther Gilgan war als Geschäftsführer zunächst bei der Steuerberaterkammer, danach beim Steuerberaterverband Westfalen-Lippe sowie als Syndikusrechtsanwalt tätig. Ab Juli 2013 freiberuflicher Rechtsanwalt. Autor von fünf Buchtiteln (zuletzt Forderungsmanagement für Steuerberater) und einer Vielzahl von Fachpublikationen zum Berufs- und Gebührenrecht der Steuerberater.

Kanzlei to go – Apps für die anwaltliche Praxis

Das mobile Arbeiten macht auch vor der Anwaltschaft nicht halt. Aus diesem Grunde möchte ich Ihnen einige Apps näher vorstellen, die das Arbeiten unterwegs ermöglichen bzw. unterstützend zur Seite stehen.

Beginnen möchte ich mit den Apps „Go RA“, „Go Kalender“ und Go Mandant“. Diese drei Apps kommen von RA-MICRO und sind prinzipiell unabhängig von der eingesetzten Kanzleisoftware nutzbar, den vollen Leistungsumfang erhält der Nutzer aber nur in Verbindung mit einer Vollversion von RA-MICRO. Die „Go RA-MICRO“-App ist dabei das Herzstück. Geöffnet und korrekt eingerichtet bietet sie dem User vier Hauptbereiche:

- Posteingang,
- Akten,
- Werkzeuge und
- Recht.

Im Posteingang landen alle elektronischen Übermittlungen aus der Kanzlei. Dabei handelt es sich jedoch nicht um einen einfachen E-Mail-Client, da die Übertragung nur zwischen der Kanzleisoftware und der App stattfindet und hierbei eine 256-Bit-End-to-End-Verschlüsselung für abhörsichere Kommunikation sorgt. Im Bereich Akten kann man in elektronische Akten, die man sich zuvor vom Kanzleiserver auf das Tablet geschickt hat, einsehen. Insbesondere bei sehr umfangreichen Fällen ist dies sehr hilfreich, da man nicht mehr mit etlichen Aktenordnern unterwegs ist, sondern mit seinem Tablet. Dies setzt jedoch die Nutzung von RA-MICRO und die Vollständigkeit der E-Akten voraus.

Die Werkzeuge bieten zahlreiche Berechnungs- und Informationshilfen – angefangen von Basiszins über Bußgeldtabelle bis zu Online-Recherchen und Zinsberechnungen, um nur einige zu nennen. Der Bereich Recht gibt Ihnen eine komplette Bibliothek aller deutschen Bundes- und Landesgesetze, die auch offline verfügbar sind, sodass auch in Gebäuden, in denen eine Internetverbindung nicht zustande kommt, weiter gearbeitet werden kann.

Zudem sind bereits drei Kommentare (ZPO, BGB und OWiG) kostenlos freigeschaltet. Weitere können gegen Entgelt freigeschaltet werden. In der Mitte dieser vier Bereiche sitzt wie die Spinne im Netz ein Mikrofon, welches das Tablet oder Smartphone in ein Diktiergerät verwandelt und so auch unterwegs Schriftsätze erstellen lässt. Die Go Kalender-App bietet einen Kalender, der sich sowohl mit dem RA-MICRO-Kalender im Büro als auch mit allen anderen Go Kalendern der Mitarbeiter automatisch synchronisiert und so bei allen auf dem aktuellen Stand bleibt.

Die Go Mandant-App ist zur Installation auf einem Mobilgerät des Mandanten gedacht und soll so die abhörsichere Versendung ein- und ausgehender Dokumente ermöglichen. Anders als bei der Versendung per E-Mail ist auch hier die Kommunikation end-zu-end-verschlüsselt.

Es gibt natürlich noch weitere kostenlose Apps, die nicht an eine Kanzleisoftware gebunden sind.

Gratis Gutscheinhefte

**Aktuelle Fachzeitschriften und
Datenbanken kostenlos testen!**

8 Gutscheine pro Heft!

Wählen Sie aus 5 Themen:

- Starterset
- Arbeits- und Sozialrecht
- Handels- und Gesellschaftsrecht
- Steuerrechtliche Praxis
- Zivilrechtliche Praxis

Fordern Sie am besten gleich Ihre gewünschten Gutscheinhefte an:

b.mahlke@schweitzer-online.de

Stichwort: MkG2015

Ihre Fachliteratur bestellen Sie am schnellsten direkt online unter:

www.schweitzer-online.de

schweitzer
Fachinformationen

Software

Sehr zu empfehlen ist die „DATEV Anwalt“-App, welche neun Funktionen beinhaltet, die im Folgenden skizziert werden:

Mit „Zivilprozess“ kann der Anwalt seinem Mandanten sofort umfassend Auskunft über die zu erwartenden Kosten geben. Zusätzlich berechnet die App, ab wann ein Vergleich für den Mandanten gewinnbringend ist.

„Bußgeld“ (Verstöße im Straßenverkehr) ist selbsterklärend. „Kindesunterhalt“ bietet dem Anwalt eine Unterhaltsberechnung für bis zu drei Kinder nach der aktuellen Düsseldorfer Tabelle. „Scheidung“ dient der Berechnung der zu erwartenden Scheidungskosten anhand der Einkommen, des bereinigten Vermögens, der Anzahl der unterhaltsberechtigten Kinder und der vorhandenen Rentenansprüche. „Immobilien“ ermöglicht die Berechnung von Notar- und Grundbuchkosten. „Nachlass“ berechnet die Notar- und Gerichtskosten für die Erstellung von Testamenten und Erbverträgen. „Umsatzsteuer“ ermöglicht die Berechnung von Brutto- und Nettobeträgen mit 7 und 19 % Umsatzsteuer. „Promille“ ermöglicht die BAK-Berechnung nach der Widmark-Formel. „Empfängniszeit“ berechnet für ein Kind vom Geburtsdatum zurück den Empfängniszeitraum.

Summa summarum bieten die vorgestellten Apps Ihnen wertvolle Unterstützung sowohl im Büro als auch unterwegs. Ich nutze sie ständig und möchte sie nicht mehr missen.

Mit kollegialen Grüßen

Michael Antonow

Michael Antonow ist Rechtsanwalt, seit dem Jahr 2000 mit seiner Kanzlei mit Sitz in Neuruppin selbstständig und vorrangig im Zivilrecht tätig.

Jetzt neu: MkG-online.de

Bilden Sie sich einfach Ihr eigenes Urteil.

Warum wir Ihnen als Rahmenvertragspartner des Deutschen Anwaltvereins einen Berufsunfähigkeitsschutz bieten, der speziell auf Ihre Anforderungen zugeschnitten ist?

Weil wir Ihre berufliche Situation, Ihre Aufgaben und Ihre Wünsche in Bezug auf die Absicherung der eigenen Interessen sehr genau kennen. Denn seit mehr als 100 Jahren sind wir bereits als berufsständischer Partner mit der Anwaltschaft verbunden.

Unsere Kompetenz erklärt sich aber nicht allein durch unsere Geschichte. Wir sind auch eine Sonderabteilung der ERGO Lebensversicherung AG und können Ihnen somit die Leistungsfähigkeit eines großen europäischen Versicherers bieten.

Sie wünschen mehr Informationen über uns und den Rahmenvertrag? Wir sind telefonisch oder per E-Mail gern für Sie da.

Gebührenfreie Rufnummer:
0800 - 3746-068

Werktags von 9:00 – 18:00 Uhr

kooperation@danv.de
www.danv.de

Anrechnungsausschluss beachten!

Wird ein Anwalt in einer Angelegenheit, nachdem diese zunächst erledigt ist, erneut tätig, so gelten die bisherige und die weitere Tätigkeit als eine Angelegenheit, sodass er seine Vergütung nur einmal erhält (§ 15 Abs. 5 S. 1 RVG). Anders verhält es sich dagegen, wenn zwischenzeitlich mehr als zwei Kalenderjahre vergangen sind. Dann gilt die weitere Tätigkeit als neue Angelegenheit (§ 15 Abs. 5 S. 2 RVG).

Beispiel: Der Anwalt hatte für den Schuldner im Jahr 2013 eine Forderung abgewehrt und seitdem vom Gläubiger nichts mehr gehört. Im Juni 2016 meldet sich der Gläubiger wieder und macht die Forderung erneut geltend. Da zwischen der Beendigung im Jahre 2013 und der weiteren Tätigkeit im Jahr 2016 mehr als zwei Kalenderjahre vergangen sind, gilt die weitere Tätigkeit als neue Angelegenheit, sodass der Anwalt die Geschäftsgebühr ein zweites Mal nebst Auslagen abrechnen kann.

Zu beachten ist, dass in diesen Fällen, in denen die Frist von zwei Kalenderjahren abgelaufen ist, auch eine Gebührenanrechnung ausgeschlossen ist. Mit einem solchen Fall hatte sich jüngst das AG Siegburg (Beschl. v. 15.4.2016 – 323 F 76/15) zu befassen. Zugrunde lag folgender Fall:

Sachverhalt: Die Antragstellerin hatte im Jahre 2012 eine Forderung per Mahnverfahren geltend gemacht. Der Anwalt des Antragsgegners hatte für diesen Widerspruch eingelegt. Nachdem das Verfahren nicht weiter betrieben wurde, hat der Anwalt des Antragsgegners im Jahre 2016 die Durchführung des streitigen Verfahrens beantragt und die Einrede der Verjährung erhoben. Die Antragstellerin hat daraufhin die Klage zurückgenommen, sodass ihr die Kosten des Verfahrens auferlegt wurden. Das AG hat daraufhin antragsgemäß die Verfahrensgebühren für Mahnverfahren und streitiges Verfahren anrechnungsfrei festgesetzt. Zwar ist grundsätzlich die für den Widerspruch verdiente Verfahrensgebühr der Nr. 3307 VV RVG auf die nachfolgende Verfahrensgebühr der Nr. 3100 VV RVG anzurechnen (Anm. zu Nr. 3307 VV RVG); die Anrechnung war hier jedoch ausgeschlossen, da zwischen der Beendigung des Mahnverfahrens und der Durchführung des streitigen Verfahrens mehr als zwei Kalenderjahre vergangen waren. Die Verfahrensgebühr des streitigen Verfahrens konnte daher anrechnungsfrei abgerechnet werden (ebenso schon zur BRAGO: OLG München AGS 2001, 151 = AnwBl 2000, 698).

Eine vergleichbare Konstellation ergibt sich, wenn sich nach einem selbstständigen Beweisverfahren das Hauptsacheverfahren erst nach Ablauf von zwei Kalenderjahren anschließt. Auch in diesem Fall unterbleibt die an sich nach Vorbem. 3 Abs. 5 VV RVG vorgesehene Anrechnung (so noch zur BRAGO: OLG Zweibrücken AGS 2000, 64). Besonders häufig sind Anrechnungsausschlüsse nach § 15 Abs. 5 S. 2 RVG im Falle einer Aufhebung und Zurückverweisung. Ein Verfahren nach Aufhebung und Zurückverweisung ist nach § 21 Abs. 1 RVG eine neue selbstständige Angelegenheit gegenüber dem Verfahren vor Zurückverweisung. Allerdings wird in Verfahren nach Teil 3 VV RVG die Verfahrensgebühr des Verfahrens vor Zurückverweisung auf die Verfahrensgebühr des Verfahrens nach Zurückverweisung angerechnet (Vorbem. 3 Abs. 6 VV RVG). Sind jedoch zwischen Abschluss der Vorinstanz und der Fortsetzung nach Zurückverweisung mehr als zwei Kalenderjahre vergangen, ist die Anrechnung nach § 15 Abs. 5 S. 2 RVG wiederum ausgeschlossen (OLG Köln MDR 2009, 1365; OLG Düsseldorf AGS 2009, 212 = RVGreport 2009, 181; OLG Düsseldorf, Beschl. v. 18.2.2010 – I-24 W 2/10; OLG München AGS 2006, 369 = AnwBl 2006, 588 = FamRZ 2006, 1561). Nach der Rechtsprechung kommt es insoweit für die Berechnung des Zweijahreszeitraums nicht auf die Zurückverweisung an, sondern auf die Kenntnis des Anwalts von der Zurückverweisung (OLG Hamburg AGS 2014, 267 = RVGreport 2014, 265).

Mit kollegialen Grüßen

Norbert Schneider

Rechtsanwalt Norbert Schneider hat im Deutschen Anwaltverlag bereits zahlreiche Werke zum RVG veröffentlicht, u.a. Fälle und Lösungen zum RVG, AnwaltKommentar RVG und Das ABC der Kostenerstattung. Er ist Mitherausgeber der AGS – Zeitschrift für das gesamte Gebührenrecht. Er gibt sein Know-how in etlichen Praktikerseminaren weiter und ist Mitglied des DAV-Ausschusses „RVG und Gerichtskosten“.

Einstieg ins Migrationsrecht

Derzeit ist das Migrationsrecht, zum Teil noch besser bekannt als Ausländer- und Asylrecht, in aller Munde. Besonders im Asylrecht ist in der letzten Zeit ein extremer Anstieg von Mandaten zu beobachten. Es wurde mir daher oft die Frage gestellt, wie man denn den Einstieg in diese Materie bewerkstelligt.

Eins vorweg – einfach ist es nicht.

Es handelt sich um ein sehr komplexes Thema, das derzeit auch ständigen Änderungen unterworfen ist. Diese Änderungen sind naturgemäß durch gerichtliche Entscheidungen herbeigeführt, aber auch durch gesetzliche Änderungen. Kein Rechtsgebiet wurde in der letzten Zeit so sehr von teils extrem kurzfristigen Gesetzesänderungen heimgesucht wie das Migrationsrecht.

Das bedeutet, dass es für einen Rechtsanwalt in diesem Rechtsgebiet unabdingbar ist, immer auf dem neuesten Stand zu bleiben und sowohl Gesetzesänderungen als auch die regionale, deutschlandweite und europaweite Rechtsprechung präsent zu haben. Dies ist natürlich sehr zeitaufwendig und fehleranfällig, kann aber natürlich von größter Bedeutung sein.

Hinzu kommt, dass die Fristen im Asylrecht sehr kurz sind. So liegen die Klagefristen je nach Art der Bescheidung bei einer oder zwei Wochen. Sehr oft haben die Klagen keine aufschiebende Wirkung, sodass auch Eilanträge gestellt werden müssen.

Die Mandanten sprechen selten Deutsch und sind an Abläufe vor deutschen Gerichten bzw. Behörden natürlich auch nicht gewöhnt, sodass auch hier Geduld und Einfühlungsvermögen gefragt sind.

Das meiste lernt man natürlich immer im Zuge der eigenen Arbeit. Es ist aber unerlässlich, sich als Anwalt, der neu in diesen Bereich kommt, intensiv mit der Materie zu beschäftigen. Schließlich hängen hier sehr weitreichende Entscheidungen von der Arbeit des Anwaltes ab.

Einschlägige Fachliteratur ist für Grundlagen sicherlich nützlich, allerdings können hier naturgemäß selten die neuesten Entwicklungen berücksichtigt werden.

Sehr hilfreich sind Fortbildungsveranstaltungen, die aktuelle Überblicke und Tipps geben. Auch sollte man mit anderen Kollegen auf diesem Gebiet in Kontakt treten. Hierzu gibt es Stammtische und Arbeitskreise, die man über die örtlichen Anwaltvereine ausfindig machen kann. Nur durch diesen Dialog lernt man die Feinheiten und Tricks. Ab diesem Jahr finden nun auch Fachanwaltskurse im Migrationsrecht statt.

Leider bietet das Rechtsgebiet sehr viele Fallstricke, die man kennen muss, um die Mandanten ordentlich vertreten zu können. So muss man zum Beispiel wissen, dass es mit § 10 AsylG eine Vorschrift gibt, die eine Zustellungsfiktion auslöst, die einmalig im deutschen Recht ist. Ein Bescheid über den Asylantrag gilt damit als zugestellt, auch wenn er den Betroffenen nie erreicht hat. Dieser verpflichtet sich nämlich, es dem Bundesamt für Migration und Flüchtlinge mitzuteilen, wenn sich seine Adresse ändert.

Dies geschieht aufgrund der Verteilungen zwangsläufig. Allerdings werden die Adresswechsel in den wenigsten Fällen wirklich mitgeteilt. Wenn nun das Bundesamt den Bescheid an die alte bekannte Adresse verschickt und dieser nicht zustellbar ist, so gilt er eben trotzdem ab dem Zustellungsversuch als zugestellt, da dies nur aus

Diktieren Sie zu Recht.

Ein großer Teil Ihres Alltags besteht aus der Erschließung und Dokumentation komplizierter Zusammenhänge sowie im Erstellen langer Schriftsätze. Sie diktieren viele Fakten und wechseln hierbei häufig zwischen verschiedenen Anwendungen.

Lassen Sie sich von einer intelligenten Diktiersoftware intuitiv bis zum fertigen Dokument begleiten.

Diktieren Sie dort, wo Sie sich gerade befinden – im Büro, im Auto, beim Mandanten oder bei Gericht. Nehmen Sie sich die Freiheit und Flexibilität, Ihre Diktate jederzeit auch von unterwegs zu erledigen – mobil, flexibel und wann immer Sie wollen.

Die juristische Diktion bedingt ihre eigenen Formulierungen, Formatierungen und Arbeitsschritte. Auf diese Besonderheiten haben wir uns fokussiert, und das bereits seit über 35 Jahren.

Wir liefern Ihnen eine auf die juristische Arbeitsweise optimierte hohe Erkennungsgenauigkeit mit Hilfe des besten juristischen Sprachwortschatzes einer deutschsprachigen Diktiersoftware überhaupt.

Informieren Sie sich jetzt unter dictaplus.de.

- Digitales Diktat ab 8,- €/Monat
- Digitales Diktat mit Spracherkennung ab 49,- €/Monat

Aus der Praxis

der Nichtmitteilung der Adressänderung resultierte. Da die Frist dann meistens nur eine Woche beträgt, ist der Bescheid schneller rechtskräftig, als man als Anwalt oft reagieren kann.

So abschreckend sich nun alles anhören mag: Das Rechtsgebiet ist sehr interessant, abwechslungsreich und bietet die Möglichkeit, tatsächlich Menschen zu helfen. Von daher bekommt man oft trotz anspruchsvoller und zeitintensiver Arbeit sehr viel zurück.

Mit kollegialen Grüßen

Marcus Hegelein

Marcus Hegelein ist Rechtsanwalt, tätig im Migrationsrecht, Sozialrecht und Arbeitsrecht und seit 2006 selbständig als Partner in der Kanzlei ABHR Rechtsanwälte Partnerschaft. Er ist unter anderem Sprecher des Ausschusses Junge Anwälte und des Arbeitskreises Migrationsrecht und Mitglied der Deutsch-Spanischen Juristenvereinigung.

In der Branche zu Hause, vor Ort vernetzt.

Für mehr als 14.300 Steuer- und Rechtsberater in Deutschland sind wir erster Ansprechpartner in Sachen Finanzen. Ob Konten zur Abwicklung der täglichen Bankgeschäfte, die effiziente Verwaltung von Mandantengeldern oder die Finanzierung von Kanzleiübernahmen und Mandantenstammkäufen – unsere Finanzierungsexperten entwickeln für jeden Standort die passende Lösung.

Ihr Ansprechpartner: Carsten Eck
E-Mail: mitte.freieberufe@dkb.de
Tel. 030 12030-2363
dkb.de/freie-berufe

Wettbewerb
Deutschlands
kundenorientierteste
Dienstleister 2016

DKB
Das kann Bank

MkG-Interview mit Anne Kissner

Wie kamst du auf die Idee, den YouTube-Channel „BodyLaw“ zu gründen?

Das kam durch meinen Hauptkanal „BodyKiss“, auf dem es um Sport und ähnliche Themen geht. Hin und wieder wurde ich von meinen Zuschauern gefragt, was ich eigentlich hauptberuflich mache. Ich war damals noch im Referendariat. Als ich sagte, dass ich Jura studiert habe und mich im Referendariat befinde, kamen immer wieder Fragen dazu, wie ich im Studium gelernt habe, um die Massen an Stoff intus zu bekommen. Ich habe dann auf meinem Hauptkanal mal ein Video hochgeladen zum Thema „Meine Lerntipps zum Jurastudium“. Das kam sehr gut an und dann kamen immer mehr Fragen zum Jurastudium und zu meinen Erfahrungswerten – ich habe mir dann aber gedacht, dass es nicht passt, solche Videos auf meinem Fitnesskanal zu veröffentlichen, weil viele Leute einfach kein Interesse daran haben, meine Tipps zum Jurastudium zu hören. Deswegen haben wir dann den Kanal „BodyLaw“ gestartet, damit alle Leute, die es dann wirklich interessiert, dort meine Empfehlungen und Ähnliches sehen können.

Der Kanal richtet sich also speziell an Jurastudenten?

Ich fokussiere mich schon stärker auf Referendare und Studenten, aber ich muss auch sagen, dass es zurzeit einen Umschwung gibt, da mich viele nach Tipps zum ersten Vorstellungsgespräch oder zum Berufseinstieg – soll ich mich z.B. selbstständig machen oder nicht – fragen. Daher richten sich die Videos auch an junge Anwälte, auch wenn ich hauptsächlich mit Fragen zum Studium gestartet habe.

Neben deinem Studium hast du dir mit „BodyKiss“ bzw. „BodyShape“ ein eigenes Unternehmen aufgebaut. Mittlerweile arbeitest du auch als Anwältin. Ist es schwer, das miteinander zu vereinbaren?

Ja, ich würde schon sagen, dass das relativ schwer ist, da der Beruf als Rechtsanwältin schon ziemlich zeitintensiv ist, es ist ja nichts, was man einfach so nebenher machen kann. Ich hatte aber das Glück, dass ich schon zu Beginn eine Kanzlei gefunden habe, die es akzeptiert hat, dass ich nicht in Vollzeit arbeite, sondern zunächst drei Tage in der Woche. Das ist auch eher selten, da man natürlich nicht weiß, wie Gerichtstermine oder Ähnliches liegen, aber eigentlich hatte ich einen Start mit drei Tagen die Woche. Ich habe das dann wieder geändert. Als „BodyKiss“ und „BodyShape“ größer wurden und viel Arbeit erforderten, habe ich dann weiter runtergeschraubt und wirklich nur noch von zu Hause aus Akten bearbeitet. Deswegen ist es nicht ganz leicht. Dazu muss ich sagen, dass ich zukünftig weiter umschwenken werde: Da ich noch nicht weiß, wo es in Zukunft hingehen wird, ich das Dasein als Juristin aber nicht aufgeben möchte, habe ich mich jetzt nach längerer Überlegung entschieden, zu promovieren und tue dies jetzt an der Universität zu Köln.

Du hast dich also dafür entschieden, nicht nur Unternehmerin bzw. YouTuberin zu sein, sondern auch deine juristische Karriere weiterzuerfolgen?

Ja, ich möchte das auch nicht missen oder aufgeben. Ich muss immer betonen, dass das YouTube-Business sehr spannend und interessant ist und da geht es mittlerweile ja auch um richtig viel Geld. Man kennt es ja auch mittlerweile, dass YouTube-Influencer da mehr Einfluss auf die Meinung der jungen Leute nehmen als z.B. einige Schauspieler.

[\[...\] Wollen Sie weiterlesen? Fortsetzung auf MkG-online.de!](#)

Anne Kissner ist Juristin. Zu großer Bekanntheit hat die 28-Jährige es allerdings durch ihren YouTube-Kanal „BodyKiss“ geschafft, auf dem sie seit ihrer Examens- und Referendariatszeit in 2013 Videos über Fitness und Ernährung veröffentlicht. Aus dem anfänglichen Hobby entwickelt sich ein ganzes Unternehmen: Die YouTube-Videos dienen mittlerweile als Vertriebskanal für das mit ihrem Freund gegründete Unternehmen „BodyShape“, das als Abo-Modell Zugang zum persönlichen Fitnessprogramm liefert.

Der YouTube-Kanal „BodyKiss“ kann mittlerweile über 200.000 Abonnenten und über 20 Mio. Aufrufe verzeichnen. Als Zweitkanal gründete Anne Kissner 2015 „BodyLaw“, auf dem sie Videos rund um das Thema Jura hochlädt – seien es Tipps zur Examensprüfung, die rechtlichen Aspekte der Kündigung des Arbeitsvertrags oder Antworten zum Berufseinstieg. Neben dem YouTube-Kanal mit knapp 8.000 Abonnenten haben Interessierte auch die Möglichkeit, sich in der dazugehörigen Facebook-Gruppe auszutauschen.

Muster: Grundzüge des Zugewinnausgleichs

Sehr geehrte/r Herr/Frau (...),

im gesetzlichen Güterstand der Zugewinnngemeinschaft gibt es zwei Gründe zur Durchführung des Zugewinnausgleichs:

Im Falle des Todes eines Ehegatten hat der überlebende Ehegatte als gesetzlicher Erbe (ohne Ehevertrag) neben dem erbrechtlich geregelten Anteil am Nachlass gem. § 1931 BGB einen familienrechtlichen pauschalen Zugewinnausgleich in Höhe von 1/4 des Nachlasses. Im Falle des Scheiterns der Ehe wird der Zugewinnausgleich konkret und rechnerisch durchgeführt.

Grundgedanke des Zugewinnausgleichs ist die Annahme, dass die Arbeitsleistung beider Eheleute gleichwertig ist. Dies gilt insbesondere für die Hausfrauenehe, in der traditionell die Ehefrau die Haushaltsführung und Kindererziehung übernommen hat und deshalb kein eigenes Einkommen erzielt. Was während der Ehe erwirtschaftet wurde, soll zwischen den Ehegatten geteilt werden.

Der Zugewinnausgleich erfolgt durch eine Geldzahlung desjenigen Ehegatten, der in der Ehezeit mehr Vermögen erzielt hat, als der andere. Die gesetzliche Definition des § 1373 BGB lautet: Zugewinn ist derjenige Betrag, um den das Endvermögen eines Ehegatten sein Anfangsvermögen übersteigt. Zur Berechnung muss also zunächst festgestellt werden, mit welchem Vermögen Sie in die Ehe gegangen sind sowie Ihr Ehepartner. Danach muss das jeweilige Endvermögen festgestellt werden. Für jeden Partner werden Anfangs- und Endvermögen miteinander verglichen und es ergibt sich der Zugewinn. Derjenige, der den höheren Zugewinn hatte, muss die Hälfte der Differenz zum Zugewinn des anderen ausgleichen.

Dieses recht einfache Prinzip wird jedoch durch verschiedene Aspekte verkompliziert, die hier nur auszugsweise genannt werden können: Häufig existieren keine Nachweise mehr zum Anfangsvermögen. Zur Sicherung Ihrer Ansprüche sollten Sie also möglichst viele Dokumente aufbewahren.

Seit dem 1.9.2009 kann das Anfangsvermögen nicht nur positiv sein, sondern es werden auch Schulden angerechnet, so dass auch negatives Anfangsvermögen existieren kann. Entscheidend für das Anfangsvermögen ist der Tag der Heirat. Bei älteren Ehepaaren, ist dies der Tag des Inkrafttretens des Gleichberechtigungsgesetzes, nämlich der 1.7.1958. Entscheidend kann der Zeitpunkt sein, in dem ein vertraglicher Wechsel von einem anderen Güterstand in die Zugewinnngemeinschaft erfolgt.

Zum Anfangsvermögen wird hinzugerechnet, was ein Ehegatte von Todes wegen oder mit Rücksicht auf ein künftiges Erbrecht durch Schenkung oder Ausstattung erhalten hat. Rechnerisch sollen diese Vermögenswerte nicht in den Zugewinnausgleich miteinbezogen werden. Anders sieht dies bei Lottogewinn, Schmerzensgeld oder einer Unfallabfindung aus. Diese werden in vollem Umfang beim Zugewinn berücksichtigt. Auch das Endvermögen kann seit der Reform des Familienrechts negativ sein. Allerdings ist der Zugewinn immer mindestens mit Null anzusetzen, auch wenn das Anfangsvermögen höher als das Endvermögen war.

Berechnungszeitpunkt für den Zugewinnausgleich ist die Rechtshängigkeit des Scheidungsantrags, das heißt die Zustellung des Scheidungsantrags an den anderen Ehegatten. Es besteht jedoch auch die Möglichkeit, den Zugewinnausgleich vorzeitig geltend zu machen, beispielsweise bei Abschluss eines Ehevertrages oder bei Besorgnis von Vermögensverschlechterungen.

Sie haben gegenüber Ihrem Ehegatten einen Anspruch auf Auskunft über das Vermögen. Dieser gilt für das Vermögen zum Zeitpunkt der Trennung. Auf Aufforderung sind Belege vorzulegen.

Mit freundlichen Grüßen

(Rechtsanwalt)

Mit diesem Gratis-Mandantenformular erhalten Sie eine ideale Hilfestellung und können Ihre Mandanten schnell und kompetent mit den wichtigsten Informationen beraten.

Als Buch oder ePUB können Sie [AnwaltFormulare Mandanteninformationen](#) auch direkt beim Deutschen Anwaltverlag bestellen.

Partnerunternehmen

Bei diesen Partnerunternehmen finden junge Rechtsanwälte Unterstützung für den Berufsstart:

beck-online
DIE DATENBANK

Tel: + 49 89 38189 747
beck-online@beck.de
www.beck-online.de

danv
Deutsche Anwalt- und
Notar-Versicherung
Sonderabteilung der ERGO
Lebensversicherung AG

Tel: 0800 3746-068
Kontaktformular
www.danv.de

DKB Deutsche
Kreditbank AG

Tel: 030 12030000
info@dkb.de
www.dkb.de
[Zum Angebot](#)

HAUFEE. | Advolux

Tel.: 0800 7234 246 (kostenlos)
advolux-service@haufe.de
www.professionelles-kanzleimanagement.de

juris Das Rechtsportal

0800 587 47 33
info@juris.de
www.juris.de
[juris starter](#)

schweitzer
Fachinformationen

Tel: 040 44183-110
b.mahlke@schweitzer-online.de
www.schweitzer-online.de

Wolters Kluwer

Tel: 0221 94 373-6000
info@wolterskluwer.de
www.wolterskluwer.de
DictaPlus

RA-MICRO
KANZLEISOFTWARE

Tel: 030 43598-500
info@ra-micro.de
www.ra-micro.de
24 Monate kostenlos

DeutscherAnwaltVerlag

Tel: 0228 91911-40
goetz@anwaltverlag.de
www.anwaltverlag.de
www.mkg-online.de

DeutscheAnwaltAkademie

Tel: 030 726153-0
daa@anwaltakademie.de
www.anwaltakademie.de

**Jetzt neu:
MkG-online.de**

**Jetzt gratis abonnieren:
Infobrief MkG – Mit kollegialen Grüßen**

Jetzt gratis bestellen!

Bestellen Sie jetzt gratis den Infobrief „MkG – Mit kollegialen Grüßen“ beim Deutschen Anwaltverlag und verpassen Sie keine weitere Ausgabe!
Zur Bestellung geht es [hier entlang](#).

Impressum:

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

Bestellungen: Über jede Buchhandlung und beim Verlag. Abbestellungen jederzeit gegenüber dem Verlag möglich.
Bestellnr.: 23809600

Haftungsausschluss: Die im Infobrief 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.

Sonderausgabe für Deutscher Anwaltverlag und Institut der Anwaltschaft GmbH, Bonn 2016 mit freundlicher Genehmigung Copyright 2016 by Freie Fachinformationen GmbH, Köln
Satz: Stoffers Grafik-Design

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

DeutscherAnwaltVerlag

Rochusstraße 2-4 · 53123 Bonn
Tel.: 0228-91911-0
Ansprechpartnerin im Verlag:
Dr. Miriam Goetz

Lisa-Marie Gerloff
Rechtsanwalts- und
Notarfachangestellte

Meine Chefin kümmert sich um die Mandanten und ich verdiene das Geld - mit AGO.

AnwaltsGebuehren.Online führt mich während der Rechnungserstellung schrittweise durch alle Leistungspositionen. So rechne ich jede Leistung vollständig und korrekt ab und meine Chefin wird maximal honoriert.

Im RVG gibt es etliche Sonderfälle, Ausnahmen und Grenzwerte. Mit dem einzigartigen Schnellinformations-System von AGO habe ich alles im Blick. Es zeigt mir zielgenaue Erläuterungen, Regelungen und Entscheidungshilfen genau in dem Moment an, in dem sie relevant sind. Ab sofort muss ich nichts mehr selbst im Kopf haben oder irgendwo nachschlagen. **Das bietet keine andere Abrechnungslösung!**

Mit AGO habe ich die Sicherheit, jederzeit auf dem neuesten Stand zu sein - ohne mich darum kümmern zu müssen. Das übernimmt AGO für mich. So spare ich wertvolle Zeit und hole für meine Chefin das Optimum raus.

AnwaltsGebuehren. online

DAMIT UNTERM STRICH MEHR RAUSKOMMT

Jetzt 60 Tage kostenlos testen!

Anmeldung zum GRATIS-Test unter:
www.anwaltsgebuehren.online