

Infobrief *Spezial* MkG • Mit kollegialen Grüßen

Von erfahrenen Praktikern für junge Juristen

2. Jahrgang
Oktober 2016

05

Editorial



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

alle reden vom und schreiben über das beA der BRAK. Wir in dieser MkG-Ausgabe ganz bewusst einmal nicht. Man kann Themen nämlich auch zerreden. Insbesondere dann, wenn sie unausgegoren sind und die Unwägbarkeiten größer als der Nutzen. Für Sie als jungen Juristen gibt es ja auch noch jede Menge andere Dinge zu erfahren, die im Zweifel auch besonders sind: außerordentlich interessant, außergewöhnlich nutzbringend oder auch ausgefallen, ausgesucht und originell.

Stellen wir also diese MkG-Ausgabe unter unser ganz eigenes beA-Motto der „besonders effizienten Anwaltsinformationen“: Katrin Jäger und Ronja Tietje geben interessante Tipps, wie Sie in der neuen Position als Chef Ihre Mitarbeiter richtig motivieren können. Detlef Burhoff zeigt Ihnen auf anschauliche Weise, unter welche Voraussetzungen Sie einen Vorschuss aus der Staatskasse beanspruchen können. Erstberatungsgutscheine als Akquisemittel? Dr. Martin Riemer weiß, dass das nicht der einzige originelle Effekt dieser Werbemöglichkeit ist. Prof. Dr. Stefan Ernst verrät Ihnen alles Interessante, was Sie über das Widerrufsrecht beim Anwalt wissen müssen, und Norbert Schneider bespricht eine neue BGH-Entscheidung zur Streitwertfeststellung von Mietminderungen.

In dieser Ausgabe konnten wir außerdem mit dem Regionalbeauftragten des LG-Bezirks Bonn des FORUM Junge Anwaltschaft, Rechtsanwalt Volker Fritze, darüber sprechen, worüber sich junge Juristen wirklich besondere Gedanken machen.

Und in der nächsten Ausgabe gibt es dann vielleicht auch wieder etwas über das beA der BRAK. Wir bleiben gespannt!

Einstweilen wünsche ich Ihnen eine nützliche Lektüre in dieser 5. MkG-Ausgabe.

Ihr

Uwe Hagemann

Besuchen
Sie auch:
MkG-online.de

Partnerunternehmen für junge Rechtsanwälte



Inhalt

Kanzleiorganisation:

Plötzlich Chef – worauf es ankommt!

Von Katrin Jäger & Ronja Tietje... 2

Abrechnung:

Der Vorschuss aus der Staatskasse – welche Voraussetzungen sind notwendig?

Von Detlef Burhoff..... 4

Marketing:

Wie Gutscheine für kostenfreie Erstberatungen jungen Anwälten gleich dreifach helfen

Von Dr. Martin Riemer..... 7

Berufsrecht:

Widerrufsrechte beim Anwalt?

Von Prof. Dr. Stefan Ernst 9

Mietrecht:

Streitwert einer Klage auf Feststellung der Mietminderung

Von Norbert Schneider..... 10

Interview:

Über Vernetzung, Selbständigkeit und junge Juristen – MkG-Interview mit RA Volker Fritze.. 12

Gratis:

Muster-Formular zum Ehevertrag 13

Adressen:

MkG-Verlagspartner..... 14



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

Kanzleiorganisation

Plötzlich Chef – worauf es ankommt!

Um als Rechtsanwalt beruflich erfolgreich zu sein, benötigen Sie zusätzlich zu Ihren fachlichen Qualifikationen unternehmerische Fähigkeiten und Führungskompetenz. Die letztgenannten Schlüsselkompetenzen werden im Jurastudium aber höchstens am Rande vermittelt, sodass viele ins kalte Wasser springen, wenn sie das erste Mal mit Führungsaufgaben konfrontiert sind. Damit es Ihnen nicht so ergeht, raten wir, sich unbedingt rechtzeitig Gedanken zu machen, wie Sie Ihre Rolle als Chef ausfüllen möchten. So vermeiden Sie Missverständnisse mit Ihren Mitarbeitern und auch Demotivation. Gleichzeitig sichern Sie sich eine angenehme Kanzleiatmosphäre und damit auch Ihren wirtschaftlichen Erfolg.

Im Zuge unserer Kanzleiberatung analysieren wir die Personal- und Organisationsprozesse und führen diverse Coaching-Gespräche. Hier zeigt sich immer wieder, dass Anwälte die vielen Aufgaben, die sie durch ihre Führungsrolle übernehmen, oftmals nicht bewusst sind. Deshalb haben wir nachfolgend für Sie die sieben wichtigsten Aufgaben zusammengestellt.

Aufgabe 1: Eine Kanzleikultur nach Ihren Wünschen erschaffen

Schaffen Sie eine Kanzleikultur, in der sich Ihre Mitarbeiter und Sie sich als Chef wohlfühlen. Vorgaben sind hier unangebracht, denn eine aufgedrückte Kultur wird von anderen nicht gelebt. Sie sorgen dafür, dass die gewünschte Kultur entstehen kann, in dem Sie als gutes Vorbild fungieren. Grüßt beispielsweise der Chef, so grüßen auch die Mitarbeiter. Dafür müssen Sie Ihre Wertvorstellungen definieren und die Art und Weise reflektieren, in der Meetings abgehalten, das Kanzleimiteinander gelebt oder mit Konflikten umgegangen werden soll. Zudem sollten Sie Ihre Mitarbeiter in den Prozess einbinden. Denn nur so ist garantiert, dass das ganze Kanzleiteam die Kanzleikultur lebt.

Aufgabe 2: Ziele formulieren und konkrete Aufgaben ableiten

Formulieren Sie exakte Kanzleiziele und setzen Sie sie in konkrete Aufgaben für Sie und Ihre Mitarbeiter um. Dazu müssen Sie wissen, wo Sie am Ende stehen wollen.

Ein Beispiel:

Ziel: Die Materialkosten der Kanzlei sollen ohne Qualitätsverlust im Jahr um 10 % reduziert werden.

Aufgabe: Analyse der Materialkosten im letzten Jahr. Materialverwendung des letzten Jahres auf Einsparpotential überprüfen. Angebote und Lieferantenkonditionen von bestehenden und neuen Lieferanten überprüfen. Lagerkapazitäten analysieren.

Kontrolle: Analyse der Materialkosten nach Jahresablauf.

Woher sollen Ihre Mitarbeiter wissen, wo es hingehen soll, wenn Sie es entweder nie definiert oder nicht ausgesprochen haben?

Aufgabe 3: Planen und richtig delegieren

Delegieren spart Ihnen nicht nur Zeit, sondern ist auch ein Motivationsfaktor für Mitarbeiter. Delegieren Sie mitarbeitergerecht und planen sie genügend Zeit für Delegationsgespräche ein. Überprüfen Sie von Zeit zu Zeit, zu Beginn etwas engmaschiger, die Delegationsprozesse und geben Sie zeitnah Feedback (positiv wie negativ).

Kanzleiorganisation

Aufgabe 4: Steuern und lenken

Sorgen Sie dafür, dass Aufgaben auch erfüllt und Aufträge umgesetzt werden. Dazu benötigen Sie – ggf. tabellarische – Ziel- und Aufgabenpläne, die genau definierte Zeitspannen, Prioritätenbewertungen und Überprüfungsprozesse beinhalten.

Aufgabe 5: Zeigen Sie Ihren Mitarbeitern Ihre Wertschätzung in Form von Lob und konstruktiver Kritik

Entgegen der allgemeinen Annahme erleben Mitarbeiter Wertschätzung nicht nur über finanzielle Belohnungen. Zeigen Sie Ihren Mitarbeitern Anerkennung für ihre Arbeit, indem Sie ihnen für einen besonders guten Arbeitseinsatz danken. Oder stellen Sie Wasser, Kaffee und Tee für das Kanzleiteam zur freien Verfügung. Auch ein ergonomischer Arbeitsplatz oder eine kleine Aufmerksamkeit zum Geburtstag kann Wertschätzung ausdrücken. Kritik üben Sie bitte zeitnah und diskret zum betreffenden Ereignis. Dabei ziehen Sie Beispiele heran und kritisieren nur Verhalten, das auch weiteres Lernen möglich macht. Geben Sie Ihren Mitarbeitern dabei auch Gelegenheit zur Reaktion.

Aufgabe 6: Klar kommunizieren/Informationen geschickt teilen/Entscheidungen treffen

Kommunizieren Sie für Ihre Mitarbeiter klar und verständlich, um von vornherein Missverständnisse zu vermeiden. Platzieren Sie Informationen dort, wo sie gebraucht werden, und schaffen Sie auch darüber eine Kultur des Vertrauens. Binden Sie, wo inhaltlich und sinnvoll möglich, Ihre Mitarbeiter in Ihre Entscheidungsprozesse mit ein. Kommunizieren Sie getroffene Entscheidungen transparent und erläutern Sie diese bei



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.

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

Werden Sie Fachanwältin/Fachanwalt!



Agrarrecht

Hannover · Andor Plaza Hotel
10.11.2016 bis 11.02.2017
6 Bausteine à 3 Tage

Arbeitsrecht

Düsseldorf · Lindner Congress Hotel
02.02. bis 29.04.2017
6 Bausteine à 3 Tage

Bank- und Kapitalmarktrecht

Hamburg · Novotel Hamburg Alster
16.02. bis 11.05.2017
6 Bausteine à 3 Tage

Bau- und Architektenrecht

Köln · Mercure Hotel Severinshof Köln City
16.02. bis 24.06.2017
6 Bausteine à 3 Tage

Miet- und Wohnungseigentumsrecht

Stuttgart · Ibis Styles Hotel
09.02. bis 01.07.2017
6 Bausteine à 3 Tage

Sozialrecht

Berlin · InterCity Hotel Berlin-Ostbahnhof
04.11.2016 bis 29.01.2017
6 Bausteine à 3 Tage

Transport- und Speditionsrecht

Hamburg · Renaissance Hotel
24.11.2016 bis 25.02.2017
6 Bausteine à 3 Tage

Versicherungsrecht

Frankfurt a. M. · Best Western Premier IB Hotel
Friedberger Warte
03.11.2016 bis 04.02.2017
6 Bausteine à 3 Tage

Einen Überblick über alle Fachanwaltslehrgänge sowie ausführliche Informationen finden Sie unter www.anwaltakademie.de.

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

Kanzleiorganisation

Bedarf. Sie werden schnell feststellen, dass Sie dadurch störungsarm und entspannter arbeiten können. So vermeiden Sie auch, dass alles allein auf Ihren Schultern lastet.

Aufgabe 7: Mitarbeiterführung als ständigen Prozess begreifen und sich an veränderte Anforderungen anpassen

Eine Kanzlei ist wie jede Organisation ständigen Veränderungen ausgesetzt. Neue Mitarbeiter kommen, Mitarbeiter mit bestehenden Arbeitsverhältnissen suchen andere Herausforderungen, es gibt neue gesetzliche Vorgaben etc. Als Führungskraft müssen Sie immer neu und zeitnah auf Veränderungen reagieren können. Planen Sie dafür zwingend Zeitkontingente ein, in denen Sie sich diesen Themen entsprechend widmen können, um auch langfristig erfolgreich zu bleiben.

Abschließend die **zwei Grundvoraussetzungen** für die eigene Rolle als Führungsperson: Die eigene Bereitschaft zur Selbstreflexion und ein hohes Maß an Fremdreflexion. Wissen Sie, wo Sie selbst beruflich stehen? Was sind Ihre besonderen Fähigkeiten, Eigenschaften und Präferenzen? Welche beruflichen Ziele haben Sie? Zudem müssen Sie erkennen können, was Ihre Mitarbeiter besonders gut können oder welche Persönlichkeitseigenschaften sie mitbringen. Weiter sollten Sie analysieren, wo noch Entwicklungspotenziale stecken, damit Ihre Mitarbeiter ihren Job gut ausfüllen und damit Ihrer Kanzlei zum gewünschten Erfolg verhelfen.

Mit kollegialen Grüßen

Katrin Jäger & Ronja Tietje

Abrechnung

Der Vorschuss aus der Staatskasse – welche Voraussetzungen sind notwendig?

Jeder Rechtsanwalt kennt sein sich aus § 9 RVG ergebendes Vorschussrecht gegenüber dem Mandanten. Darüber habe ich in den letzten Ausgaben berichtet (vgl. [dazu MkG 1, 2 & 3/2016](#)). Häufig übersehen wird aber, dass ggf. auch ein Vorschussrecht gegenüber der Staatskasse besteht. Dessen Voraussetzungen sollen nachfolgend dargestellt werden.

| Frage | Antwort |
|-------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Wo ist das Vorschussrecht gegenüber der Staatskasse geregelt? | Die Regelung findet man in § 47 RVG. |
| 2. Welchen (allgemeinen) Umfang hat das Vorschussrecht? | Nach der ausdrücklichen Regelung in § 47 Abs. 1 Satz 1 RVG kann der Rechtsanwalt sowohl einen Vorschuss auf seine Gebühren als auch auf seine voraussichtlich entstehenden Auslagen verlangen. |
| 3. Muss der Rechtsanwalt einen Vorschuss aus der Staatskasse verlangen? | Nein, dem Rechtsanwalt steht insoweit ein Ermessen zu. Er ist nicht verpflichtet, seinen Vorschussanspruch geltend zu machen. |

Abrechnung

- | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4. Welche Rechtsanwälte können einen Vorschuss nach § 47 RVG verlangen? | Jeder Rechtsanwalt, dem ein Vergütungsanspruch gegen die Staatskasse zusteht, kann einen Vorschuss nach § 47 RVG verlangen, und zwar: <ul style="list-style-type: none">• der im Wege der PKH beigeordnete oder nach §§ 57, 58 ZPO zum Prozesspfleger bestellte Rechtsanwalt (vgl. dazu <i>Gerold/Schmidt/Müller-Rabe</i>, RVG, 22. Aufl. 2016, § 45 Rn. 3);• der in Verfahren nach den Teilen 4–6 VV RVG bestellte oder beigeordnete Rechtsanwalt, also z.B. in Straf-/Bußgeldsachen der Pflichtverteidiger oder Pflichtbeistand (§§ 141, 397a, 406g Abs. 3 Nr. 1 StPO), aber auch der gem. § 68b StPO beigeordnete Zeugenbeistand oder der im Auslieferungsverfahren nach § 40 IRG bestellte Beistand;• unter bestimmten Voraussetzungen (vgl. Frage 9) der nach §§ 138, 270 FamFG beigeordnete Rechtsanwalt;• unter besonderen Voraussetzungen (vgl. dazu Frage 9) der nach § 67a Abs. 1 Satz 2 VwGO bestellte Rechtsanwalt;• aufgrund der Formulierung in § 45 Abs. 3 RVG sämtliche „sonst“ beigeordnete oder bestellte Rechtsanwälte, also insbesondere der Pflichtverteidiger. |
| 5. Kann der Rechtsanwalt auch bei Beratungshilfe einen Vorschuss aus der Staatskasse verlangen? | Nein, das ist nach § 47 Abs. 2 RVG ausgeschlossen. |
| 6. Kann die Beratungshilfengebühr Nr. 2500 VV RVG vorschussweise verlangt werden? | Nein (vgl. <i>Hansens</i> , in: <i>Hansens/Braun/Schneider</i> , <i>Praxis des Vergütungsrechts</i> , 2. Aufl., Teil 7 Rn 52). |

Mehr zum
Thema Abrechnung
finden Sie auf
mkg-online.de



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.

Liebe Rechtsanwältin, lieber Rechtsanwalt,

wir finden es toll, dass Sie sich in die Selbstständigkeit wagen.

Bei uns bekommen Sie eine Kanzleisoftware, die:

- ✓ besonders leicht zu bedienen ist
- ✓ auf jedem Computersystem funktioniert – auch auf einem Mac
- ✓ sehr zuverlässig arbeitet
- ✓ und natürlich alle Funktionen liefert, die Sie für eine effiziente Kanzleiorganisation brauchen.

Das kann nicht jeder behaupten:

- ✓ Deshalb können Sie die Software Advolux kostenlos herunterladen,
- ✓ 60 Tage unverbindlich testen und
- ✓ unsere über 70 Referenzkunden fragen – vielleicht in Ihrer Nähe?

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg mit Ihrer neuen Kanzlei!

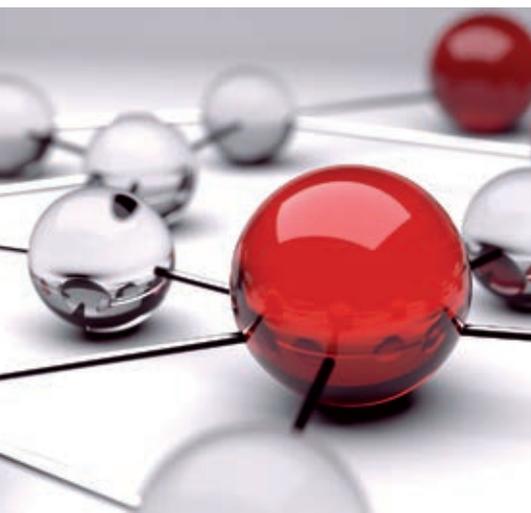
Mit der Kanzleisoftware Advolux fällt der Start besonders leicht.

Alle Informationen, Downloadmöglichkeiten und Referenzkunden finden Sie unter: www.professionelles-kanzleimanagement.de

Oder rufen Sie uns einfach an:
0800 72 34 252 (kostenlos)

HAUFE.

Von Arbeitsrecht bis Zivilrecht



beck-online – einfach, komfortabel und sicher

beck-online ist DIE DATENBANK für Anwälte, Notare, Gerichte, Justiziarer, 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

Verlag C.H.Beck oHG, Wilhelmstraße 9, 80801 München 1146443

► Weitere Infos unter www.beck-online.de

facebook.com/beckonline
 twitter.com/beckonlinede



Abrechnung

- | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7. Kann der Pflichtverteidiger auch einen Vorschuss auf eine Pauschgebühr verlangen? | Ja, aber dieser Vorschuss richtet sich nicht nach § 47 RVG, sondern nach § 51 Abs. 1 Satz 5 RVG. Der Vorschussanspruch tritt neben den sich aus § 47 Abs. 1 Satz 1 RVG ergebenden Vorschussanspruch auf die gesetzlichen Gebühren. Der Anspruch nach § 47 RVG hat insofern für den Pflichtverteidiger Bedeutung, weil er die Unzumutbarkeit i.S.d. § 51 RVG entfallen lassen kann (BVerfG NJW 2005, 3699 = RVGreport 2005, 467; Gerold/Schmidt/Burhoff, RVG, 22. Aufl. 2016, § 51 Rn 68). Der Pflichtverteidiger wird daher im Zweifel vor der Geltendmachung eines Anspruchs nach § 51 Abs. 1 Satz 5 RVG den Vorschussanspruch nach § 47 Abs. 1 RVG geltend machen (müssen). |
| 8. Wer ist zur Zahlung des Vorschusses verpflichtet? | Verpflichtet ist nach § 47 Abs. 1 Satz 1 RVG grds. die Staatskasse (zum Festsetzungsverfahren s. Checkliste 3). |
| 9. Gibt es von dem vorstehenden Grundsatz Ausnahmen? | Ja, und zwar nach § 47 Abs. 1 Satz 2 RVG für die nach §§ 138, 270 FamFG beigeordneten bzw. die nach § 67a Abs. 1 Satz 2 VwGO bestellten Rechtsanwälte. Diese haben nicht nur einen Vergütungs-, sondern auch einen Vorschussanspruch gegen die Partei (vgl. §§ 39, 40 RVG). Ein Anspruch gegen die Landeskasse entsteht nach § 45 Abs. 2 RVG in diesen Fällen erst, wenn der Verpflichtete mit der Zahlung auch nur teilweise in Verzug ist. Das gilt nach § 47 Abs. 1 Satz 2 RVG für den Vorschuss entsprechend (zur Geltendmachung des Vorschusses s. Gerold/Schmidt/Burhoff, RVG, 22. Aufl. 2016, § 39 Rn 27). |
| 10. Hat die Staatskasse ein „Festsetzungsermessen“? | Nein, wenn die Voraussetzungen für einen Vorschuss nach § 47 RVG vorliegen und der Rechtsanwalt die Antragsvoraussetzungen erfüllt hat, muss der Vorschuss festgesetzt werden. |
| 11. Ist für ein Vorschussverlangen die Fälligkeit des Gebührenanspruchs nach § 8 RVG erforderlich? | Nein. Der Vorschuss ist fällig mit dem Entstehen der Gebühr, für die ein Vorschuss verlangt werden soll (AG Lichtenberg RVGprofessionell 2013, 74). |

Mit kollegialen Grüßen

Detlef Burhoff

Marketing

Wie Gutscheine für kostenfreie Erstberatungen jungen Anwälten gleich dreifach helfen

Das anwaltliche Werberecht liberalisiert sich zunehmend. Unter der bis 2004 gültigen BRAGO und dem RVG in der Fassung bis zum 1.7.2006 waren kostenfreie Erstberatungen durch Anwaltskanzleien noch generell verboten, so wie heute weiterhin für Steuerberater oder auch Rechtsanwälte, wenn sie Hilfeleistung in Steuersachen erbringen (vgl. OLG Nürnberg, Urt. v. 18.11.2014 – 3 U 954/14).

Am 1.2.2010 erging eine erste Entscheidung des Anwaltsgerichts München (Az. 3 AnwG 51/09), die zumindest eine telefonische Erstberatung erlaubte, mit der Begründung, dass das RVG seit dem 1.7.2006 in § 34 RVG keine Mindestgebühren für Beratungen mehr vorsehe. Wenn es aber keine gesetzlichen Mindestgebühren für Erstberatungen mehr gebe, könne auch die kostenfreie telefonische Erstberatung nicht verboten sein.

Später folgten das Landgericht Essen (Urt. v. 10.10.2013 – 4 O 226/13) und der Anwaltsgerichtshof Hamm (Urt. v. 9.5.2014 – 1 AGH 3/14), die beide kostenfreie anwaltliche Erstberatungen übereinstimmend nicht länger als Berufsrechtsverstoß oder wettbewerbswidrig ansahen. Der 1. AGH-Senat vertrat in seinem Urteil vom 9.5.2014 jedoch noch die Auffassung, dass Rechtsanwälte zwar kostenfreie Erstberatungen erbringen, aber – wenig nachvollziehbar – nicht mit „Gutscheinen“ in Zeitungsanzeigen hierfür werben dürften.

Dem ist der in Hamm für das Disziplinarrecht zuständige 2. AGH-Senat im Beschluss vom 3.6.2016 (Az. 2 AGH 1/16) nun entgegengetreten und hat auch Gutschein-Werbung in Zeitungen oder im Internet für kostenfreie Erstberatungen für generell zulässig erklärt.

Wofür sind diese Erstberatungs-Gutscheine gut?

1. Sie können dabei helfen, die Fallliste (§ 6 Abs. 3 FAO) für Fachanwaltsanträge zu vervollständigen. Wer in einem der inzwischen 23 Rechtsgebiete einen Fachanwaltstitel beantragen möchte, muss die Bearbeitung einer bestimmten Anzahl praktischer Fälle nachweisen.

Mehr Tipps zum Thema Marketing finden Sie auf: mkg-online.de

Das Besondere an RA-MICRO Die Vor-Ort-Partner

Hohe Beratungs- kompetenz in Ihrer Kanzlei

40 Vor-Ort-Partner bieten diesen Service:

- Beratung zur optimalen Kanzleiorganisation
- Beratung zur optimalen Kanzlei-EDV

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


RA-MICRO
KANZLEISOFTWARE



3 Effekte kostenloser Erstberatungsgutscheine:

1. Gezielte Gutscheinwerbung kann helfen, die Fallliste für Fachanwaltsanträge zu vervollständigen.
2. Mithilfe von Erstberatungsgutscheinen können Sie neue Mandanten akquirieren und diese so ggf. dem Erstzugriff der Rechtsschutzversicherungen entziehen.
3. Gutscheine bedeuten schon lange keinen Reputationsverlust mehr: Mit stilvoller und origineller Gestaltung werden Sie sich von der Masse abheben.



Dr. Martin Riemer, Jg. 1972, ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Versicherungs- und Medizinrecht.
www.dr-riemer.de

Marketing

Voraussetzung für „einen Fall“ ist jedoch nicht, dass dieser abgerechnet wurde, und die FAO fragt auch nicht, auf welchem Weg der Fachanwaltsanwärter ihn akquiriert hat. Auch Beratungsfälle, wenn sie durch Aktennotizen entsprechend umfangreich dokumentiert wurden, zählen mit.

So ergibt sich eine Win-win-Situation: Der Rechtsanwalt berät kostenfrei. Der Mandant ist zufrieden, für die Beratung nicht zahlen zu müssen. Aber der Rechtsanwalt erwirbt auf diesem Weg zumindest einen weiteren Fall, der ihn näher an das Ziel des Fachanwaltstitels bringt, was sich später finanziell für ihn auszahlt – oder gar einen über die Beratung hinausgehenden Auftrag nach sich zieht (dann ginge die Beratungsgebühr ohnehin in der Geschäftsgebühr auf).

2. Rechtsschutzversicherungen betreiben eine zunehmend aggressive Unternehmenspolitik: Am liebsten würden sie die freien Rechtsanwälte aus dem Markt verdrängen und für ihre Versicherungsnehmer selber Rechtsdienstleistungen erbringen, was ihnen als Schadensversicherung unter dem RDG jedoch bislang nicht gestattet ist. Also versuchen sie neuerdings, im Bedarfsfall den „Erstzugriff“ auf ihre Versicherungskunden zu erlangen, indem sie ihnen kostenfreie Beratungshotlines anbieten. Diese bemühen sich sodann, sie hiernach von der freien Anwaltswahl abzuhalten und in einem „aktiven Schadensmanagement“ solchen Kanzleien zuzuleiten, die den Rechtsschutzversicherern genehm sind, d.h. auf Basis von Rationalisierungsvereinbarungen billiger abrechnen, in Zweifelsfällen von Prozessen abraten und „Pseudo-Mediation“ praktizieren.

Wer als Rechtsuchender hingegen einen Erstberatungsgutschein vorfindet, kann sich die Einholung einer Deckungszusage zunächst sparen und sich ohne Scheu vor Kosten unmittelbar an einen Anwalt wenden. Dieser hat den Mandanten auf diese Weise für sich akquiriert und ihn dem Erstzugriff der Rechtsschutzversicherungen entzogen.

Denn: Auch die Werbung mit der kostenfreien Einholung einer Deckungszusage hat der AGH Hamm gestattet.

3. Sind die Gutscheine stilvoll und ansprechend gestaltet, brauchen Anwälte keine Furcht vor einem Reputationsverlust zu haben, dass sie fortan im Markt als „billig“ gelten würden: Couponing ist in der gewerblichen Wirtschaft allorts schließlich auch akzeptiert.

Sind die Coupons originell gestaltet, werden sie sicherlich auf entsprechende Aufmerksamkeit stoßen, und solange Grafik und Text das Sachlichkeitsgebot des § 43b BRAO im Übrigen nicht verletzen, können konkurrierende Kanzleien und die RAK dagegen nun nichts mehr einwenden.

Mit kollegialen Grüßen

Dr. Martin Riemer

Widerrufsrechte beim Anwalt?

Die Frage, ob die Regeln, die das BGB zum Fernabsatz bestimmt, insbesondere die Pflichten zur Belehrung über das Widerrufsrecht, auf die Dienstleistungen eines Rechtsanwalts anwendbar sind, ist nicht unwichtig. Immerhin hängt der unmittelbare Honoraranspruch des Anwalts hieran. Der BGH hat sich unlängst zur Frage einer entsprechenden Regelung in Bezug auf den Maklervertrag geäußert (Urt. v. 7.7.2016 – I ZR 30/15 und 68/15; die Begründung liegt noch nicht vor) und das Recht der Verbraucher auf ein 14-tägiges Widerrufsrecht dort bejaht. Prüft man online die Websites von Anwälten, finden sich allerdings nur wenige Kollegen, die sich dort die Mühe machen, eine Widerrufsbelehrung auszuweisen.

Dabei hatten mehrere Amtsgerichte (AG Offenbach v. 9.10.2013 – 380 C 45/13; AG Hildesheim v. 9.8.2014 – 84 C 9/14) bereits Verbrauchern erlaubt, gegenüber Anwälten den geschlossenen Beratungsvertrag zu widerrufen – und dies mangels ordnungsgemäßer Widerrufsbelehrung auch nach langer Frist. Im Fall des AG Offenbach etwa handelte es sich um einen relativ typischen Kapitalanlagefall, in dem die erfolglos klagende Kanzlei zur Mandatsanbahnung ein Rundschreiben an sämtliche Anleger einer Beteiligungsgesellschaft geschickt hatte, in dem sie die erfolgreiche Vertretung eines anderen Anlegers behauptete. Nachdem die außergerichtliche Inanspruchnahme allerdings erfolglos blieb und die Sache nicht gerichtsanhängig wurde, forderte die Kanzlei Anwaltskosten von knapp 3.000 €. Der Beklagte erklärte sodann einen Widerruf – erfolgreich. Im Hildesheimer Fall ging es um eine familienrechtliche Beratung, die über ein Online-Formular eingeleitet wurde. Auch hier blieb die Kanzlei nach einem wirksamen Widerruf ohne Honoraranspruch.

Zugegeben: Die gewöhnliche Anwaltstätigkeit und die meisten Anwälte werden von den sich aus dem Fernabsatzrecht ergebenden Anforderungen nicht betroffen sein. Der gewöhnliche Anwaltsvertrag passt auch nicht ins Schema der vom Verbraucherschutzgedanken verfolgten Ziele. Gleichwohl ist der Anwendungsbereich der §§ 312b ff. BGB eröffnet, wenn sich der Anwalt „hausgemacht“ in den Bereich eines organisierten Fernabsatzvertriebssystems (§ 312c BGB) begibt. Beispiel dafür ist nicht die schlichte Website, wohl aber Hinweise darauf, dass der Anwalt seine Dienstleistung im Fernabsatz anbieten möchte, etwa wenn er Schlagworte wie „Online-Beratung“, „schnelle Beratung am Telefon“, „Anwalts-Hotline“ o.ä. verwendet. Danach spielt es keine Rolle, ob die Online-Beratung über ein Formular auf der Anwaltssite (resp. in einem Anwaltportal) oder per E-Mail abgewickelt wird. Wer auf diese Weise mit der Verwendung von Fernkommunikationsmitteln bei Vertragsschluss und -erfüllung wirbt, kann dem Fernabsatzrecht kaum entkommen. Gleiches gilt, wenn sich der Anwalt an zunächst anonymen „Frag-einen-Anwalt-Systemen“ im Internet beteiligt, die anschließend in eine direkte (dann kostenpflichtige) Beratung münden sollen. Auch die Nutzung von Online-Werbemitteln wie Keyword Advertising mit Schlagworten wie „Abmahnhilfe bundesweit“ in AdWord-Anzeigen setzt zumindest ein Indiz für ein derartiges System.

Entsprechendes gilt auch beim außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Vertrag (§ 312b BGB), so dass selbst der Vertragsschluss in der JVA einer Widerrufsbelehrung bedürfen kann.

Im eigenen Interesse sollte der Anwalt daher prüfen, ob er letztlich ein für den Fernabsatz organisiertes Vertriebs- oder Dienstleistungssystem betreibt oder auch außerhalb von Geschäftsräumen Beratung für Verbraucher durchführt. In diesem Fall muss



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 Gutscheine an:

b.mahlke@schweitzer-online.de

Stichwort: MkG2016

Ihre Fachliteratur bestellen Sie am schnellsten direkt online unter:

www.schweitzer-online.de

schweitzer
Fachinformationen



Prof. Dr. Stefan Ernst ist Rechtsanwalt in Freiburg/Br. und schwerpunktmäßig im Bereich Wettbewerbs-, Marken-, Urheber- und IT-Recht tätig. Zahlreiche Veröffentlichungen, zuletzt Beiträge zu Ulmer/Brandner/Hensen, AGB-Recht sowie Paal/Pauly, Datenschutz-GVO.
www.kanzlei-ernst.de

Berufsrecht

er über das dann bestehende Widerrufsrecht belehren und sollte mit seiner Beratung erst nach Ablauf der Frist oder einer zusätzlichen Verzichtserklärung beginnen.

Literatur: Ernst, NJW 2014, 817; ders., jurisPR-ITR 1/2015 Anm. 6; Mayer, AnwBl 2014, 908; Rückebell, VuR 2015, 396; Spoenle, jurisPR-ITR 25/2013 Anm. 4.

Mit kollegialen Grüßen

Stefan Ernst

Prof. Dr. Stefan Ernst

Mietrecht

Streitwert einer Klage auf Feststellung der Mietminderung

In der Rechtsprechung war bislang höchst strittig, wie Klagen auf „Feststellung einer Mietminderung“ zu bewerten seien.

Zugrunde liegt die typische Fallkonstellation, dass der Mieter aufgrund von ihm angenommener Mängel der Auffassung ist, die Miete sei gem. § 536 BGB nur in geminderter Höhe geschuldet. Sofern der Vermieter auf die Minderung nicht eingeht, hat der Mieter dann die Möglichkeit, im Wege der negativen Feststellungsklage feststellen zu lassen, dass er einen über die geminderte Miete hinausgehenden monatlichen Mietzins nicht schulde. Die überwiegende Rechtsprechung ist bisher davon ausgegangen, in diesem Fall sei lediglich der Jahresbetrag der streitigen Mietminderung maßgebend, gegebenenfalls zuzüglich bereits bei Klageeinreichung fälliger Minderungsbeträge. Begründet wurde dies mit einer analogen Anwendung des § 41 Abs. 5 GKG, wonach bei Ansprüchen des Mieters auf Mängelbeseitigung und Instandsetzung lediglich der Jahresbetrag der zu erwartenden Minderung anzusetzen ist. Der BGH (Beschl. v. 14.6.2016 – VIII ZR 43/15) hat zwischenzeitlich die Frage entschieden und folgt der Gegenauffassung, nämlich dass eine analoge Anwendung des § 41 Abs. 5 GKG nicht in Betracht komme, sondern dass vielmehr nach § 48 Abs. 1 S. 1 GKG i.V.m. § 9 ZPO der 3½-fache Jahresbetrag gelte zuzüglich bei Klageeinreichung fälliger Mietminderungsbeträge (§ 42 Abs. 3 GKG). Der BGH stellt in seiner



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

Bilden Sie sich einfach Ihr eigenes Urteil.

Warum wir Ihnen als Rahmenvertragspartner des Deutschen Anwaltvereins einen Berufsunfähigkeitschutz 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

Mietrecht

Entscheidung nochmals klar, dass entsprechend seiner bisherigen Rechtsprechung die Vorschrift des § 41 GKG auf Zahlungsklagen nicht – auch nicht analog – anwendbar sei. Die Vorschrift des § 41 GKG erfasse aus sozialen Gründen nur die dort genannten Streitigkeiten, insbesondere Streitigkeiten über den Bestand eines Mietverhältnisses (§ 41 Abs. 1 GKG), Klagen auf Räumung (§ 41 Abs. 2 GKG) sowie auf Instandsetzung und Duldung von Modernisierungsarbeiten (§ 41 Abs. 5 GKG). Für Zahlungsklagen bleibe es dagegen bei der allgemeinen Regelung des § 48 Abs. 1 S. 1 GKG i.V.m. den Vorschriften der ZPO über den Zuständigkeitsstreitwert. Maßgebend sei danach also der verlangte Betrag und bei zukünftigen Leistungen gem. § 9 ZPO der 3½-fache Jahresbetrag. Ein geringerer Betrag ist nur dann anzusetzen, wenn bei Klageeinreichung (§ 40 GKG) bereits feststeht, dass das Mietverhältnis vor Ablauf von 3½ Jahren enden wird. Der BGH weist insbesondere darauf hin, dass es auch keinen Grundsatz gibt, wonach Klagen aus einem Mietverhältnis nicht höher bewertet werden dürften als der Streit über das Mietverhältnis selbst. Einen solchen Grundsatz gibt es nicht, was sich schon daran zeigt, dass Klagen auf Zahlung von Mietrückständen, die unstreitig mit dem vollen Wert zu bewerten sind, durchaus den Jahreswert übersteigen können. Es ist auch kein Feststellungsabschlag vorzunehmen, da es sich um eine negative Feststellungsklage handelt, die das Spiegelbild einer entsprechenden Leistungsklage ist und die hinsichtlich der streitigen Forderung in Rechtskraft erwächst.

Beispiel: Aufgrund eines Mangels meint der Mieter, dass die Miete (1.000,00 €) um 120,00 € zu mindern sei. Er beantragt daher mit einer am 21. November eingereichten Klage festzustellen, dass er ab September zu keiner höheren Mietzahlung als 880,00 € verpflichtet ist.

Der Streitwert beträgt für die Feststellung der zukünftigen Mietzahlung ($42 \times 120,00 \text{ €} =$) 5.040,00 €. Hinzuzurechnen sind die bei Klageeinreichung fälligen Beträge für September, Oktober und November mit weiteren ($3 \times 120,00 \text{ €} =$) 360,00 €, sodass sich ein Gesamtstreitwert i.H.v. 5.400,00 € ergibt.

Mit kollegialen Grüßen



Norbert Schneider

Exklusiv online: Lesen Sie Norbert Schneiders Abrechnungstipps zum Thema Termingebühr bei Abschluss eines schriftlichen Vergleichs auf mkg-online.de.



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“.

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!





Volker Fritze ist Rechtsanwalt mit den Schwerpunkten Strafrecht und Arbeitsrecht und Regionalbeauftragter für den LG-Bezirk Bonn des FORUM Junge Anwaltschaft im Deutschen Anwaltverein.

Nach dem Abitur folgten für Volker Fritze zwei Jahre bei der Bundeswehr und dann das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Bonn. Nebenbei machte er eine journalistische Fernausbildung und schrieb für Tageszeitungen und Musikzeitschriften. Inspiriert durch seine Tätigkeit als Gerichtsreporter am LG Köln und die dortigen Verhandlungen absolvierte er sein Referendariat in einer Kölner Kanzlei für Strafrecht. Seit 2013 ist Volker Fritze selbständig in seiner Kanzlei in Bonn tätig.

Volker Fritzes Lesetipps für junge Juristen:

„DAV-Ratgeber für junge Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte“, hrsg. v. Deutschen Anwaltverein e.V.

„Erfolgreich starten als Rechtsanwalt“ von Dieter Trimborn von Landenberg

Für das Strafrecht:

„Handbuch des Strafverteidigers“ von Hans Dahs

„Die Philosophie der Verteidigung“ von Max Alsberg (1930)

Je nach Rechtsgebiet:

Diverse Blogs von Kollegen

Newsletter (z. B. juris-Newsletter)

Interview

Über Vernetzung, Selbständigkeit und junge Juristen – MkG-Interview mit RA Volker Fritze

Welche typischen Aufgaben hast du als Regionalbeauftragter des FORUM?

Das FORUM Junge Anwaltschaft ist eine der größten Arbeitsgemeinschaften innerhalb des DAV. Als Mitglied sowie als Regionalbeauftragter geht es vor allem darum, die Interessen der jungen Kolleginnen und Kollegen zu kommunizieren und zu vertreten. Auf lokaler Ebene zählt für den Regionalbeauftragten dann natürlich auch die Vernetzung der Juristen untereinander zur Hauptaufgabe, beispielsweise durch die Organisation von Stammtischen oder anderen Veranstaltungen, und natürlich auch fachlichen Fortbildungen. Zwischen Junganwälten, egal ob selbständig oder angestellt, und erfahreneren Kollegen und Kolleginnen herrscht mitunter eine große Diskrepanz. Junge Anwälte kämpfen mitunter einfach ums „Überleben“, während die älteren Kollegen idealerweise schon gefestigt sind. Zwischen beiden Seiten sollte daher eine Brücke geschlagen werden, damit beide Seiten besser zueinanderfinden, sich verstehen und unterstützen können. Junge Anwälte sind die Zukunft – sie werden die juristische Welt in den nächsten Jahrzehnten gestalten. Da ist es wichtig, dass ein Maß an Kollegialität herrscht. Auch wenn man verbittert um die Sache kämpfen kann, sollte man sich darüber im Klaren sein, dass die anwaltliche Tätigkeit auch von gegenseitiger Fairness geprägt sein sollte. Als Regionalbeauftragter bin ich zudem Ansprechpartner für diverse Fragen und Sorgen der jungen Juristen.

Was sind die häufigsten Fragen, mit denen sich die jungen Anwälte an dich als Regionalbeauftragter wenden?

Da ich ja auch im Arbeitsrecht tätig bin, wenden sich Kollegen gerne mit Fragen zu Anstellungsverträgen an mich. Auch Fragen zur richtigen, effektiven Abrechnung erreichen mich oft. Bei den Kollegen, die sich selbständig machen wollen oder es schon sind, erreichen mich ganz grundsätzliche Fragen zur Organisation des Büros, zur Fristwahrung oder wie man an Mandate kommt. Unsicherheiten entstehen oft in der allgemeinen Büroorganisation, bei der Frage nach der richtigen Krankenkasse, Nachzahlungen, Steuern, Zuschüssen zu Existenzgründungen etc. Das sind dann die Bereiche und Fragen, auf die es im Studium keine Antworten gibt.

Wie sehen dann deine Antworten aus?

Oft kann ich mich natürlich nur auf meine eigenen Erfahrungen berufen oder von anderen Kollegen berichten, mit denen ich mich über solche Dinge austausche. Häufig kann man die Ratsuchenden dann auch an Kontakte weitervermitteln, die echte Experten zum Thema sind. Wenn jemand zum Beispiel eine Kanzlei kaufen will und eigentlich steuerrechtliches Wissen benötigt, kann ich denjenigen an einen Kollegen vermitteln. Für alltägliche Fragen kann ich aber oft Antworten aus meinen eigenen Erfahrungswerten geben.

Wie wichtig ist das Vernetzen unter jungen Juristen?

Generell ist das Vernetzen unter jungen Juristen, aber auch innerhalb der ganzen Anwaltschaft, sehr wichtig. Wenn es zum Beispiel darum geht, Mandanten umfassend zu beraten und an die richtige Stelle weiterzuleiten.

[\[...\] Das vollständige Interview lesen Sie auf **mkg-online.de**](#)

Muster: Ehevertrag – eheliches Güterrecht und denkbare Modifikationen

_____ (Adresse)

Sehr geehrte/r Herr/Frau _____ ,

Ihre Ehe befindet sich in der Krise und Sie überlegen, ob ein Ehevertrag aus unterschiedlichen Gründen für Sie sinnvoll sein könnte. Ich möchte Ihnen die Grundlagen darstellen:

Ehegatten leben in Deutschland im gesetzlichen Güterstand der Zugewinn-gemeinschaft. Eine Änderung dieses gesetzlichen Güterstandes erfolgt durch einen notariellen Vertrag, in dem ein anderer gesetzlicher Güterstand vereinbart wird. Der Vertrag kann vor der Eheschließung oder zu einem beliebigen Zeitpunkt nach der Heirat geschlossen werden. Der Vertrag kann auch über den Güterstand hinausgehende Regelung enthalten, z.B. für das mögliche Scheitern der Ehe, Regelungen von Unterhalt, Versorgungsausgleich (= Ausgleich der erworbenen Anwartschaften in der Altersvorsorge) oder Erbrecht.

Wird ein Ehevertrag im Zeitpunkt des Scheiterns der Ehe geschlossen, handelt es sich eher um eine Scheidungsfolgenvereinbarung, die Vereinbarungen im Voraus für den Fall der Scheidung trifft. In einer solchen Vereinbarung können Sie auch Fragen der Haushaltsaufteilung, der Weiterbenutzung der Ehewohnung, Eigentum an einer gemeinsamen Immobilie, Sorgerecht und Umgang für die Kinder, Ehegatten und Kindesunterhalt regeln.

Wann macht es Sinn, durch Ehevertrag den Güterstand zu ändern? Häufig wird die Gütertrennung vereinbart, weil die Eheleute irrig davon ausgehen, damit könne die Haftung des einen Ehegatten für die Schulden des anderen Ehegatten vermieden werden. Die Frage der Haftung für Verbindlichkeiten des anderen Ehegatten lässt sich jedoch durch die Wahl des Güterstands nicht beeinflussen. Die Haftung ergibt sich nämlich vielmehr aus einer Mitverpflichtung gegenüber Gläubigern, beispielsweise wenn Sie für ein Darlehen Ihres Ehegatten mit unterzeichnet haben.

Auch im Güterstand der Zugewinn-gemeinschaft haben beide Ehegatten ihr je eigenes Vermögen und verwalten dieses allein. Ein Ausgleich wird erst im Zeitpunkt der Scheidung durch den Zugewinnausgleich gesucht. Oft ist daher die bevorzugte Regelung eine sogenannte modifizierte Zugewinn-gemeinschaft, die für den Fall eines möglichen Scheiterns der Ehe abweichende Regelungen vom gesetzlichen Zugewinnausgleich trifft. Für den Fall der Beendigung der Ehe durch Tod eines Partners soll es dann meist beim gesetzlichen Zugewinnausgleich bleiben. Dies vereinfacht das Erbrecht des überlebenden Ehegatten, der dann neben dem gesetzlichen Erbteil gem. § 1371 BGB einen pauschalen Anspruch auf Zugewinn in Höhe 1/4 des Nachlasses des verstorbenen Ehegatten hat, neben Kindern also in den meisten Fällen die Hälfte des Nachlasses erhält.

Ein Ehevertrag muss beim Notar beurkundet werden. Die Vereinbarungen können Sie aber mit Ihrem Ehepartner vorbesprechen oder durch Ihren Anwalt verhandeln lassen.

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.

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. Die Autoren geben in den Artikeln ihre eigene Meinung wieder.

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

Partnerunternehmen

Bei diesen Partnerunternehmen finden junge Rechtsanwälte Unterstützung für den Berufsstart:



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



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

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



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



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



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



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



Tel: 0221 94 373-6000
vertrieb.software-recht@wolterskluwer.com
www.wolterskluwer.de
[AnNoText](#) | [DictaPlus](#)



Tel: 030 43598-500
info@ra-micro.de
www.ra-micro.de
[12 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



Erfolgreich starten als Rechtsanwalt



Erfolgreich starten als Rechtsanwalt

Herausgegeben von RA und FA für Erbrecht
Dieter Trimborn von Landenberg
5. Auflage 2013, 672 Seiten, broschiert,
29,00 €
ISBN 978-3-8240-1240-4



perfekt beraten

Planen Sie die **Gründung der eigenen Kanzlei**? Oder möchten Sie herausfinden, ob **Existenzgründung** der richtige Weg für Sie ist? Zehn Autorinnen und Autoren, alle selbst Gründer, verraten Ihnen, **worauf es ankommt**, wenn man den Berufseinstieg als selbstständiger Rechtsanwalt meistern will. Sie eröffnen Einblicke in das notwendige **unternehmerische Denken**, das weder im Studium noch im Referendariat vermittelt wird, indem sie ihr Wissen und ihre Erfahrungen aus erster Hand an Sie weitergeben.

Alle wesentlichen Fragen, über die sich ein Rechtsanwalt zu Beginn seiner Karriere Gedanken machen sollte, werden von verschiedenen Seiten konkret beleuchtet. Das breite Informationsspektrum, das durch viele **Tipps, Tabellen, Checklisten, Muster, Links und Adressen** etc. leicht zugänglich gemacht wird, umfasst u.a.:

- Kanzleigründung mit System (Analyse, Konzept, Umsetzung)
- Kanzlei- und Zeitmanagement
- Marketing bei Kanzleigründung
- Effizientes Informations- und Wissensmanagement
- RVG & Co – Einnahmequellen für Junganwälte

- Kosten-ABC
- Buchführung und Steuern im Anwaltsbüro
- Umgang mit Mandanten, Kollegen usw.

Neben dem unverzichtbaren Handwerkszeug in Fragen der **Organisation, Kommunikation und Betriebswirtschaft** stellen die Autoren aber auch die wesentlichen **Erfolgsfaktoren und Fallstricke** des Anwaltsberufs vor.

Das in 5. Auflage grundlegend aktualisierte Hand- und Arbeitsbuch ist also **ein echter Coach für den Berufseinsteiger** – ob in eigener Kanzlei oder als angestellter Anwalt.

„Das (...) in der 5. Auflage vorliegende Werk ist **ein Klassiker**. Meines Erachtens bietet kein anderes Buch ein vergleichbar **umfassendes und zugleich praktisch nutzbares Informationspaket**. ...“

*RA Henry Naeve, Hamburg, in AdVoice
04/2013, S. 57*

Bestellen Sie im Buchhandel oder beim Verlag:
Telefon 0228 919 11 -0 · Fax 0228 919 11 -23
www.anwaltverlag.de · info@anwaltverlag.de



DeutscherAnwaltVerlag