Infobrief *Spezial*
MkG • Mit kollegialen Grüßen

Von erfahrenen Praktikern für junge Juristen

3. Jahrgang
April 2017

02

Editorial

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

was bewegt junge Anwältinnen und Anwälte heute? Welche Themen wecken Begeisterung, welche Neugierde, welche Angst? Dies sind nur zwei der vielen Fragen, die sich unsere Redaktion mit jeder MkG-Ausgabe aufs Neue stellt. So schlägt sich die zunehmende Vielfalt des Anwaltsberufs mit einem wachsenden Themenspektrum auch im MkG-Infobrief nieder. Denn diese Ausgabe zeigt mehr als deutlich, dass sich Juristen längst nicht mehr nur mit Paragraphen beschäftigen:

Den Anfang macht eine Angelegenheit, die alle betrifft. Sabine Jungbauer geht im zweiten Teil unserer beA-Serie darauf ein, was Kanzleien beim Umgang mit Schriftsätzen erwartet.

Die Frage, die Karriere-Expertin Carmen Schön in ihrem Beitrag beantwortet, ist dagegen grundlegender Natur: Wie stelle ich fest, ob meine Kanzlei zu mir passt? Ein Thema, das vor allem Berufseinsteiger umtreibt.

Mit Strafrechtsanwalt Volker Fritze wird es anschließend fachspezifischer. Er verrät, worauf es in Strafprozessen bei außergerichtlichen Zeugenvernehmungen ankommt.

Nicht zuletzt finden auch Juristen mit Management-Ambitionen in dieser Ausgabe ein Thema: Der Beitrag von Katrin Volkmer-Jäger erklärt, wie wichtig ein Kanzleileitbild sein kann. Mindestens genauso entscheidend wird es im Interview mit Ilona Cosack. Sie verrät, warum die Wahl der Anwaltssoftware in ihrer Bedeutung einer Ehe gleichkommt.

Den Abschluss macht Pia Löffler. Im Gespräch erklärt sie, wie das Fachportal kanzleimarketing.de Anwälte dabei unterstützt, neben dem Tagesgeschäft wirkungsvolle Werbestrategien für juristische Dienstleistungen zu entwickeln.

Die Welt der Juristen wird vielfältiger, komplexer und spannender – und damit auch MkG! Wir wünschen eine abwechslungsreiche Lektüre.

Ihr

Uwe Hagemann

Inhalt

Kanzleipraxis:
beA-Serie Teil 2 – Die Einreichung von Schriftsätzen und deren Anlagen in elektronischer Form
Von Sabine Jungbauer 2

Karriere:
Wie stelle ich fest, ob meine Kanzlei zu mir passt?
Von Carmen Schön 4

Berufsalltag:
Darauf sollten Sie bei außergerichtlichen Zeugenvernehmungen als Strafverteidiger achten
Von Volker Fritze 6

Kanzleimanagement:
Gel(i)ebte Leitbilder schaffen – Es lohnt sich von Anfang an!
Von Katrin Volkmer-Jäger 8

Kanzleimarketing:
Interview: „Kanzleimarketing kostet Zeit. Aber man muss sich die Zeit nehmen."
Mit Pia Löffler 9

Kanzleisoftware:
Interview zur MkG-Sonderausgabe „Die Wahl der ersten Anwaltssoftware"
Mit Ilona Cosack 11

Literaturtipps zum Download:
Kurz, gut, gratis! 13

Gratis:
Muster-Formular
Insolvenz des Schuldners 14

Adressen:
MkG-Verlagspartner 15

Partnerunternehmen für junge Rechtsanwälte

DKB Deutsche Kreditbank AG
RA-MICRO KANZLEISOFTWARE
DATEV
beck-online DIE DATENBANK
Anwalt-Suchservice
DeutscheAnwaltAkademie
Wolters Kluwer
schweitzer Fachinformationen
juris Das Rechtsportal

DeutscherAnwaltVerlag

Von Arbeitsrecht bis Zivilrecht.

beck-online – einfach, komfortabel und sicher.

beck-online ist aus dem Arbeitsalltag **nicht mehr wegzudenken.** Juristen, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und viele weitere Berufsgruppen profitieren bei ihren Recherchen von der kontinuierlichen Weiterentwicklung und dem entsprechend hohen Qualitätsstandard dieser Datenbank. Hinter beck-online steckt vor allem die langjährige Verlagserfahrung des Hauses **C.H.BECK,** aber auch das geballte Wissen von mittlerweile rund **50 Fachverlagen und Kooperationspartnern.** Damit schöpfen Sie bei jeder Suche aus dem Vollen und können das gefundene Ergebnis bei Bedarf mühelos nach allen Seiten absichern. So einfach war das Recherchieren noch nie.

4 Wochen kostenlos testen:
www.beck-online.de

Verlag C.H.Beck oHG, Wilhelmstraße 9, 80801 München | 146443

▸ Weitere Infos unter www.beck-online.de
facebook.com/beckonline
twitter.com/beckonlinede

C.H.BECK

beA-Serie Teil 2 – Die Einreichung von Schriftsätzen und deren Anlagen in elektronischer Form

Wie man Schriftsätze und deren Anlagen, Anträge und Erklärungen der Parteien sowie eigentlich schriftlich einzureichende Auskünfte, Aussagen, Gutachten und Erklärungen Dritter **elektronisch einreicht**, regelt heute § 130a ZPO in der bis zum 31.12.2017 geltenden Fassung.

Danach sind erforderlich:

- ein für die Bearbeitung durch das Gericht geeignetes Dateiformat, § 130a Abs. 1 S. 1 ZPO,
- eine qualifizierte elektronische Signatur (qeS), § 130a Abs. 1 S. 2 ZPO; das hier enthaltene „Soll" ist ein „Muss";[1] die qeS ist vom Anwalt persönlich anzubringen,[2]
- eine Rechtsverordnung, mit der die elektronische Einreichung bei dem adressierten Gericht zugelassen und geregelt wird, § 130a Abs. 2 ZPO[3].

Zum 01.01.2018 tritt § 130a ZPO in seiner neuen Fassung in Kraft; hiermit wird der elektronische Rechtsverkehr bundesweit eröffnet.[4] Ab diesem Zeitpunkt stehen zwei Varianten der elektronischen Einreichung zur Verfügung, die die Mindestanforderungen an eine wirksame elektronische Einreichung regeln.

Bei der ersten Variante wird ein für die Bearbeitung durch das Gericht geeignetes Dateiformat, § 130a Abs. 1 S. 1 ZPO n.F.,[5] sowie gem. § 130a Abs. 3 ZPO n.F. die Anbringung einer qeS gefordert. Bei der zweiten Variante kann neben dem für die Bearbeitung durch das Gericht geeigneten Dateiformat die qeS ersetzt werden durch eine einfache elektronische Signatur, § 130a Abs. 3 ZPO n.F.[6] sowie die Nutzung eines sicheren Übermittlungswegs (z.B. beA, § 130 Abs. 4 Nr. 2 ZPO) durch den verantwortenden Anwalt.

Wichtig: Ohne qeS dürfen ab 01.01.2018 aber **nur** solche Schriftsätze eingereicht werden, die vom Anwalt selbst versendet werden.[7] Diese müssen jedoch zusätzlich eine einfache elektronische Signatur tragen.

Es ist also **nicht erlaubt**, auch nicht ab 01.01.2018, dass **Mitarbeiter** Schriftsätze ohne qeS mit der beA-Karte des Anwalts an das Gericht übermitteln. Enthält der Schriftsatz eine vom Anwalt angebrachte qeS, darf auch der Mitarbeiter versenden.[8]

Damit wird es frühestens ab dem 01.01.2018 möglich sein, Schriftsätze auch ohne qualifizierte elektronische Signatur **via sicheren Übermittlungsweg** (z.B. beA) einzureichen. Macht eine Landesregierung von der Opt-out-Klausel des Art. 24 Abs. 1 des

1 BGH, Beschl. v. 14.1.2010 – VII ZB 112/08, BGHZ 184, 75 = BRAK-Mitt 2010, 72 = BauR 2010, 653 = FamRZ 2010, 550 = MDR 2010, 460 = MMR 2010, 504 = NJW 2010, 2134; ebenso (nur beispielhaft): BVerwG, Beschl. v. 14.9.2010 – 7 B 15/10; OVG Sachsen-Anhalt, Beschl. v. 2.5.2016 – 1 O 42/16; BSG, Beschl. v. 15.12.2014 – B 1 KR 88/14 B, BeckRS 2015, 65601; zur Formunwirksamkeit einer Klageerhebung per E-Mail ohne qualifizierte Signatur siehe auch BFH, Beschl. v. 26.7.2011 – VII R 30/10, NJW 2012, 334; zur Formunwirksamkeit einer Erinnerung gegen den Kostenansatz per E-Mail ohne qeS siehe BFH, Beschl. v. 19.5.2016 – I E 2/16 lexetius.com/2016, 2164.

2 BGHZ 188, 38 = NJW 2011, 1294, Rn. 8; Bacher, „Der elektronische Rechtsverkehr im Zivilprozess", NJW 2015, S. 2754 li. Sp.

3 Fehlt es hieran, kann dies katastrophale Folgen haben, vgl. dazu auch: OLG Düsseldorf, Urt. v. 24.7.2013 – U (Kart) 48/12 AnwBl 2014, 91 = BeckRS 2013, 13235 = AnwBl 2014, 91 = Sandkühler, BRAK-Mitt 2014, 107 – keine Wiedereinsetzung, BGH v. 23.9.2014, KZR 57/13, zitiert nach Viefhues, Elektronischer Rechtsverkehr, Ausgabe 3, Rn. 65, S. 22.

4 Art. 1 Nr. 2 des Gesetzes zur Förderung des elektronischen Rechtsverkehrs mit den Gerichten v. 10.10.2013, BGBl. 2013, S. 3786, in Kraft getreten durch Art. 26 Abs. 1.

5 Die für die Übermittlung und Bearbeitung geeigneten technischen Rahmenbedingungen und damit auch die zulässigen Dateiformate werden im Laufe des Jahres 2017 in einer eigenen Rechtsverordnung, die bundesweit gilt, geregelt werden, § 130a Abs. 2 S. 2 ZPO n.F.

6 Zur einfachen elektronischen Signatur siehe auch § 2 Signaturgesetz. So z.B. „Dr. Anton Mustermann, Rechtsanwalt" – eingetippt als Abschluss des Schriftsatzes. Nicht ausreichend: „Rechtsanwalt".

7 So auch Bacher, „Der elektronische Rechtsverkehr im Zivilprozess", NJW 2015, S. 2754, li. Sp.; der Anwalt meldet sich persönlich mit seiner beA-Karte Basis oder beA-Karte Signatur im beA-System an.

8 So auch Bacher, „Der elektronische Rechtsverkehr im Zivilprozess", NJW 2015, S. 2754, li. Sp.

Kanzleimanagement

Gesetzes zur Förderung des elektronischen Rechtsverkehrs mit den Gerichten (Verschiebung auf 01.01.2019 oder 01.01.2020) Gebrauch, gilt in diesem Bundesland dieses spätere Datum. Dort gilt dann die alte (bisherige) Fassung des § 130a ZPO weiter fort.

Spätestens ab 01.01.2020 werden ausnahmslos alle Gerichte im gesamten Bundesgebiet an den ERV (elektronischen Rechtsverkehr) angeschlossen sein, denn die Opt-out-Klausel erlaubt die Verschiebung des Inkrafttretens von § 130a ZPO n.F. sowie der korrespondierenden Vorschriften für die übrigen Verfahrensordnungen maximal bis zu diesem Zeitpunkt.

Mit kollegialen Grüßen

Sabine Jungbauer

Sabine Jungbauer ist geprüfte Rechtsfachwirtin. Ihre Schwerpunkte sind: Zivilprozessrecht, Gebührenrecht, Zwangsvollstreckung sowie materielles Recht. Sie betreut die Gebühren-Hotline der RAK München. Neben zahlreichen Veröffentlichungen im Bereich des Gebührenrechts wie z.B. Die Reform der PKH doziert sie in etlichen Seminaren. Sie ist ferner seit rund 20 Jahren aktiv im Prüfungs- und Ausbildungswesen tätig.

Sabine Jungbauer ist geprüfte Rechtsfachwirtin, Referentin und Mitautorin des Werks „Das besondere elektronische Anwaltspostfach (beA) und der ERV“ 2. Aufl. 2017, Jungbauer/Jungbauer, 322 Seiten, broschiert, Deutscher Anwaltverlag, ISBN 978-3-8240-1484-2

Halten Sie Ihr beA für eine gute Sache?
Jetzt abstimmen

JURION

Digitale Best-Ausstattung für den Allgemeinanwalt: Über 80 Praxis-Titel!

Inklusive 4600 Formularen zum Download, Entscheidungen und Newsletter-Flat.
Jetzt mit vielen Top-Neuauflagen:

€ 78,–
im Monatsabo (inkl. MwSt.)

Unverbindlich ausprobieren *
Aktionscode: WKWXTJXLM
Code unter jurion.de/code eingeben oder telefonisch unter 0221 94373-7050 freischalten und sofort loslegen!

* Der Testzeitraum endet automatisch nach Ablauf von 4 Wochen. Der Code ist bis 13.05.2017 einlösbar.

Wolters Kluwer

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: MkG2016

Ihre Fachliteratur bestellen Sie am schnellsten direkt online unter:
www.schweitzer-online.de

schweitzer
Fachinformationen

Wie stelle ich fest, ob meine Kanzlei zu mir passt?

Fachliche Ausrichtung, Höhe des Gehalts oder kollegialer Umgang und Wohlfühlatmosphäre? Worauf sollten Sie bei der Auswahl Ihrer Kanzlei achten?

Viele Anwälte stellen sich im Laufe ihrer Karriere die Frage, zu welcher Kanzleikultur sie am besten passen. Woran erkennt man eigentlich die Kultur einer Kanzlei und was ist wirklich wichtig?

1. Die fachliche Ausrichtung sollte stimmen

Um es gleich vorwegzunehmen: Es gibt nicht die eine Kanzlei, die zu jedem Rechtsanwalt am besten passt. Vielmehr stellt sich die Frage, was Ihnen persönlich wichtig ist.

Ihre erste Frage sollte zunächst sein, ob Ihre Kanzlei Sie fachlich weiterbringt. Was nützt Ihnen eine angenehme Arbeitsatmosphäre, wenn Sie sich nicht mit Ihrem Schwerpunktthema beschäftigen können? Anders ist es, wenn Sie sich noch nicht für einen Themenbereich entschieden haben und offen sind.

2. Was brauchen Sie, um gut arbeiten zu können und sich wohlzufühlen?

Eine Kanzleikultur passt zu Ihnen, wenn Sie in Ihrem Job das leben können, was Ihnen wichtig ist. Also: Was ist Ihnen im beruflichen Umfeld wichtig? Welche persönlichen Präferenzen haben Sie? Ist es ein kollegiales Umfeld, eine klare Struktur der Kanzlei oder eine internationale Ausrichtung?

Es kann sehr hilfreich sein, wenn Sie für sich einmal den perfekten Tag in Ihrer Wunschkanzlei skizzieren und überlegen, was genau dazugehört. Überlegen Sie, welche Werte Sie im beruflichen Alltag leben möchten.

3. Harte und weiche Faktoren der Kanzleikultur

Es gibt sowohl harte als auch weiche Faktoren einer Kanzleikultur. Zu den harten Faktoren gehören z. B.

- fachliche Ausrichtung und Größe der Kanzlei,
- Organisationsstruktur der Kanzlei,
- Art der Arbeitsabläufe einer Kanzlei,
- Höhe Ihres Gehalts,
- Büroadresse und Büroausstattung,
- Kleiderordnung und Statussymbole,
- Karriere- und Entwicklungsprogramme.

Weiche (Kultur-)Faktoren sind dagegen z. B.

- Kommunikationsverhalten der Mitarbeiter untereinander,
- Kollegialität und Teamspirit,
- Führungsverhalten der Partner,
- Umgang mit Transparenz,
- die Art, wie Konflikte ausgetragen werden,
- Rollenverständnis des Associates.

Gerade diese weichen – und scheinbar nicht ganz so wichtigen – Kriterien übersehen viele Bewerber und stellen dann nach einigen Wochen fest, dass es nicht passt. Erschwerend kommt hinzu, dass natürlich keine Kanzlei Ihnen erzählen wird, dass man nicht

miteinander spricht, so gut wie keine Führung stattfindet und auch Konflikte totgeschwiegen werden. Daher ist es nicht ganz so einfach, hierfür ein Gefühl zu entwickeln.

Überlegen Sie sich aber dennoch, welcher dieser Punkte Sie anspricht bzw. Ihnen wichtig ist und womit Sie schon heute in Ihrer Kanzlei zufrieden sind oder auch, wo Sie sich Veränderung wünschen. Wie genau sollte die Veränderung aussehen?

Beachten Sie bitte immer, die Kultur einer Kanzlei verändert sich nicht von heute auf morgen. Jede Kanzlei hat ihre eigene „DNA", die seit vielen Jahren – bewusst oder unbewusst – gelebt wird. Sie alleine werden dies nicht verändern können, es gelingt mit viel Anstrengung und Zeit immer nur im Team. Wenn Sie also von Ihrer Kultur zu viel vermissen, dann kann ein Wechsel in eine andere Kanzlei durchaus sinnvoll sein.

4. Wechsel sind erlaubt!

Manchmal muss man erst einmal eine Kanzleikultur leben, um feststellen zu können, ob sie zu einem passt. Natürlich sollten Sie sich über die harten und weichen Faktoren der Kultur zuvor schon Gedanken machen. Was einem wichtig ist, zeigt aber häufig erst die Praxis. Daher gestehen Sie sich zu, das eine oder andere Mal auch die Kanzlei zu wechseln – Sie können und müssen nicht im Vorstellungsgespräch alles erkannt haben. Wenn Sie wechseln, dann reflektieren Sie aber zunächst bewusst, was Ihnen genau fehlt, und achten Sie beim nächsten Arbeitgeber darauf, dass Sie dieses Kriterium „auf Herz und Nieren" prüfen.

Ich habe viele Kunden, die sich zunächst von einer starken Kanzleimarke und einem hohen Gehalt haben locken lassen, jedoch einige Wochen später feststellten, dass ihnen der offene und kollegiale Umgang miteinander fehlt, und daraufhin die Kanzlei gewechselt haben.

Testen Sie Ihren potenziellen Arbeitgeber immer mit Herz und Verstand! Sowohl Kopf als auch Bauch sind wichtig, um erfolgreich zu sein.

Mit kollegialen Grüßen

Carmen Schön

Die Managementberaterin und Volljuristin Carmen Schön berät seit zehn Jahren Anwälte und Kanzleien in den Themen strategische Ausrichtung, Mandantenakquisition (Marktpositionierung der Kanzlei), Auftritt und Wirkung sowie Karriereplanung.
Näheres zu den Themen erfahren Sie unter www.carmenschoen.de sowie in Ihrem Fachbuch Carmen Schön: Traumjob – Rechtsanwalt in einer internationalen Wirtschaftskanzlei.

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. Arbeiten Sie von Beginn an mit Deutschlands bester Online-Datenbank!

Stichwort Berufshaftungsrisiko: Gerade in der Anfangsphase benötigen Sie ein verlässliches Recherche-Instrument, damit Ihnen garantiert keine wichtige Information entgeht. Mit juris Starter nutzen Sie zu besonders günstigen Einstiegskonditionen mit Sicherheit alle Rechtsquellen.

Bestellen Sie jetzt hier Ihren persönlichen Gratistest!

www.juris.de/start

juris® Das Rechtsportal

Volker Fritze ist selbstständiger Rechtsanwalt in Bonn. Er ist vorwiegend in den Bereichen des Strafrechts und des Arbeitsrechts tätig.
www.anwalt.de/volker-fritze

Darauf sollten Sie bei außergerichtlichen Zeugenvernehmungen als Strafverteidiger achten

Für den (jungen) Rechtsanwalt ist es wichtig, die Grenzen erlaubten Verteidigungsverhaltens zu erkennen und unerlaubte oder sogar strafbare Tätigkeiten zu unterlassen. Verteidigung ist Kampf, wie es Hans Dahs, der Autor des Standardwerks „Handbuch des Strafverteidigers", formuliert hat, und in diesem Kampf kommt es immer wieder vor, dass die Justiz den Verteidiger zu disziplinieren versucht, indem sie ihn mit dem Vorwurf der Strafvereitelung konfrontiert und ihn nicht mehr als Beistand und Berater, sondern als Komplizen des Beschuldigten darstellen will.

Informationen als Basis für die Verteidigungsstrategie

Um eine Verteidigungsstrategie entwickeln zu können, muss der Verteidiger wissen, wessen genau sein Mandant beschuldigt wird, welche Beweismittel vorliegen und welche Qualität diese Beweismittel haben. Dafür ist die wichtigste Informationsquelle die Ermittlungsakte. Ohne Akteneinsicht und eine ausführliche Besprechung der Akte mit dem Mandanten ist eine erfolgreiche Verteidigung nicht möglich.

Strafverteidiger dürfen eigene Ermittlungen durchführen

Darüber hinaus stehen dem Verteidiger aber auch andere Möglichkeiten der Informationsbeschaffung zu Verfügung. Eigene Ermittlungen des Verteidigers sind zulässig. Der Strafverteidiger übt keine staatliche Gewalt aus, greift also nicht in die Grundrechte anderer ein; daher braucht er keine Ermächtigungsgrundlage für sein Handeln. So ist es ihm erlaubt, Zeugen zu hören und ihre Aussagen schriftlich zu fixieren (OLG Frankfurt NStZ 1981, 144).

Zu den eigenen Ermittlungen gehören deshalb vor allem eigene Zeugenvernehmungen. Die außergerichtliche Zeugenvernehmung kann das Risiko bei Beweisanregungen an die Strafverfolgungsbehörden minimieren: „Wenn dem Verteidiger das Ergebnis seiner Beweisanregung nicht bekannt ist, kann ‚der Schuss nach hinten losgehen'" (Jan Bockemühl, Handbuch des Fachanwalts für Strafrecht, 2. Teil, 11. Kapitel, Rz. 80).

Straf- und berufsrechtliche Grenzen beachten

Selbstverständlich darf der Verteidiger bei seiner Vernehmung keine Zeugenaussagen beeinflussen. Dass ein Verteidiger als Rechtsanwalt und Organ der Rechtspflege die straf- und berufsrechtlichen Grenzen einhält, versteht sich von selbst.

Schon zum Eigenschutz sollte die Vernehmung immer vollständig dokumentiert werden. Bereits die Kontaktaufnahme mit dem Zeugen sollte schriftlich erfolgen. Dabei muss der Zeuge darauf hingewiesen werden, dass der Absender ein Strafverteidiger ist, der im Rahmen eines Verfahrens ermittelt. Auch sollte klargestellt werden, dass der Rechtsanwalt eigene Ermittlungen durchführen darf, es aber keine Pflicht zur Aussage beim Rechtsanwalt gibt.

Finanzielle Zuwendungen an den Zeugen durch die Verteidigung dürfen unter keinen Umständen erfolgen. Allein Fahrtkosten und ein angemessener Verdienstausfall können beglichen werden.

Jede Zeugenvernehmungen protokollieren und bezeugen lassen

Die Befragung des Zeugen sollte möglichst in der Kanzlei des Verteidigers stattfinden. Dabei sollte auch ein Gesprächszeuge herangezogen werden. Der Mandant scheidet dabei natürlich aus, es bieten sich Kollegen oder z. B. Rechtsreferendare an.

Das Gespräch wird aus Beweissicherungsgründen protokolliert und vom Zeugen gegengezeichnet. Außerdem muss der Zeuge darauf hingewiesen werden, dass er in der Hauptverhandlung auf Fragen der Staatsanwaltschaft oder des Gerichts frei und

unbefangen zu der Vernehmung durch den Anwalt antworten sollte.

Eine so erhaltene Aussage kann dem Verteidiger als Grundlage für Beweisanträge im weiteren Ermittlungsverfahren oder später in der Hauptverhandlung dienen. Es gibt selbstverständlich keine Pflicht des Verteidigers, die Ergebnisse der Befragung zu offenbaren. Auch hier gilt ein Satz von Hans Dahs: „Alles, was der Verteidiger sagt, muss wahr sein, aber er darf nicht alles sagen, was wahr ist."

Mit kollegialen Grüßen

Volker Fritze

Besuchen Sie auch: MkG-online.de

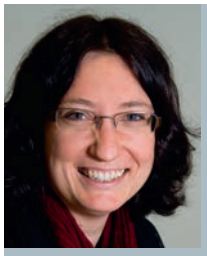
In der Branche zu Hause, vor Ort vernetzt.

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 **kunden**orientierteste Dienstleister 2016

DKB
Das kann Bank



Dipl.-Psych. Katrin Volkmer-Jäger ist Organisationscoach und Kommunikationstrainerin.
Die Tietje & Jäger oHG bietet Organisationsberatung für Rechtsanwaltskanzleien, Inhouse Schulungen und Seminare zu verschiedenen Soft Skill Themen, sowie Existenzgründungs- und Berufswegplanung.

Gel(i)ebte Leitbilder schaffen – Es lohnt sich von Anfang an!

„Leitbilder sind doch sowieso nur eine Ansammlung von Phrasen."

„Meine Mitarbeiter halten sich sowieso nicht an das, was im Leitbild steht."

Jeder kennt solche und andere Kritikerstimmen zum Thema „Leitbild". Dabei sind Leitbilder, vorausgesetzt, sie werden von Anfang an praktisch umgesetzt und bleiben nicht rein theoretisch, deutlich besser und sinnvoller als ihr Ruf uns glauben lässt.

Ein echtes Leitbild ist die Basis für positive Entwicklungen in Ihrer Kanzlei. Gemeinsam entwickelt und richtig umgesetzt, wirkt es motivierend auf das gesamte Team. Und ein motiviertes Team ist auch wirtschaftlich erfolgreich. Bestenfalls schaffen sie bereits bei der Gründung zusammen mit ihren Mitarbeitern diese Grundlage, denn ein solches Kanzlei-Leitbild erfüllt gleich zwei Funktionen:

Funktion 1: Kanzleiintern gibt ein Leitbild eine gemeinsame Orientierung vor: Sie definieren gemeinsam Ziele, Werte und Grundhaltungen für das ganze Team, die Sie auch in schriftlicher Form festhalten.

Funktion 2: Die Darstellung des Leitbilds sowohl intern als auch für die Mandanten (z. B. konkret benannt auf der Homepage) und seine tatsächlich gelebte, authentische Umsetzung haben auch einen positiven Effekt auf die Außendarstellung und das Kanzlei-Image.

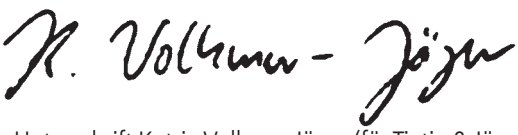
Um Ihr gemeinsames Leitbild zu erstellen, bestimmen Sie z. B., wie das Miteinander im Team gestaltet werden soll, welche Werte das tägliche Handeln bestimmen, was das Team zur Arbeit in Ihrer Kanzlei motiviert, welche gemeinsamen Ziele verfolgt werden, was die Kanzlei für die Mandanten besonders macht usw.. Im Anschluss werden daraus Regeln abgeleitet, die für alle Kanzleimitglieder verbindlich sind. Damit sie im Alltag auch zur Anwendung kommen, müssen:

Das Leitbild gibt die Marschrichtung an

- konkrete Handlungsanweisungen abgeleitet und schriftlich festgehalten werden,
- sich alle – über Hierarchieebenen hinweg – dazu verpflichten, die Regeln als verbindlich anzusehen,
- konkrete Konsequenzen auf Regelverstöße folgen, die ebenfalls gemeinsam festgelegt werden,
- Verantwortliche bestimmt werden, die prüfen, ob sich alle im Sinne des Leitbilds verhalten,
- sich alle darüber klar sein, dass ein Leitbild stets weiterentwickelt werden muss, wenn geänderte Bedingungen eine Anpassung erforderlich machen, z. B. wenn neue Mitarbeiter in die Kanzlei kommen.

So erschaffen Sie ein Leitbild, das von allen gelebt wird und positive Veränderungen in Ihrer Kanzlei möglich macht.

Mit kollegialen Grüßen



Unterschrift Katrin Volkmer-Jäger (für Tietje & Jäger oHG)

Pia Löffler (RAin) im Interview: „Kanzleimarketing kostet Zeit. Aber man muss sich die Zeit nehmen."

Als Herausgeberin des Info-Portals kanzleimarketing.de erläutert Pia Löffler, was hinter dem neuen Angebot steckt und warum sich erfolgreiche Rechtsanwälte Zeit für Marketing nehmen.

Frau Löffler, könnten Sie kurz erklären, was es mit dem Projekt kanzleimarketing.de auf sich hat?

Kanzleimarketing.de ist ein kostenfreies Info-Portal zum Thema Kanzleimarketing für Steuerberater und Rechtsanwälte: als Website mit Blog, auf dem wöchentlich ein aktueller Beitrag veröffentlicht wird. Außerdem findet man kanzleimarketing.de auf Facebook und Twitter – so kann man keinen Beitrag verpassen. Und einmal im Quartal erscheinen ausgewählte Blogbeiträge als E-Magazin.

Was bietet das Fachportal Rechtsanwälten?

Die Idee ist, Rechtsanwälte und Steuerberater kostenlos, auf den Punkt und ohne Marketing-Fachchinesisch über Kanzleimarketing-Themen zu informieren. Denn wir alle wissen: Kanzleimarketing ist nicht Teil der Juristenausbildung und im Kanzleialltag hat man kaum Zeit und selten Lust, sich neben der Kanzleiarbeit Fachlektüre zu „fachfremden" Dingen zu Gemüte zu führen. Lesen muss man ja auch so genug … Die relativ kurzen Beiträge erleichtern es, sich diesem Thema nebenbei und trotzdem auf hohem Niveau zu nähern.

Warum sollte man sich als Rechtsanwalt mit Marketing befassen?

Auf diese Frage gibt es eine ganz einfache Antwort: damit man als Anwalt Geld verdient. Denn woher sollen Mandanten kommen, wenn man ihnen nicht mitteilt, dass es die eigene Kanzlei gibt und was man anbietet? Die Zeiten, in denen Mandanten „einfach so" anrufen, sind definitiv vorbei – das weiß ich aus eigener Erfahrung. Weil die Konkurrenz unter Anwälten derzeit eher größer wird, muss man auf sich und seine Beratungsdienstleistungen aufmerksam machen. Und je professioneller man das tut, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass man die passenden Mandanten überzeugt. Gerade für Kanzleigründer – egal welchen Alters – ist es aus meiner Erfahrung existenziell, von Beginn an möglichst professionell Kanzleimarketing zu betreiben.

Das Fachportal kanzleimarketing.de informiert ohne Fachchinesisch

Kostenloses Seminar-Video: Wie rechne ich als auswärtiger Anwalt mehr Reisekosten ab?
Jetzt ansehen

Anwalt-Suchservice

Mit einem Kanzleiprofil auf **anwalt-suchservice.de** beweisen Sie ein exzellentes Näschen auf der Suche nach neuen Mandanten!

Jetzt 25 % Rabatt sichern!
Ihr Gutschein-Code*: 201702MkG

*gilt bei Anmeldung bis 30.04.2017. Ausführliche Infos unter www.anwalt-suchservice.de oder 0221-937 38 630

DeutscheAnwaltAkademie

Seminare
„Anwalt in eigener Sache“

Die regelmäßige Fortbildung im juristischen Bereich ist eine Sache. Ganz wichtig sind aber auch die sog. “Soft Skills” oder unternehmerisches Wissen.

Online-Seminar:
beA und elektronischer Rechtsverkehr

Dienstag, 16. Mai 2017, 14.00 Uhr bis 16.45 Uhr

Nutzen und Aussagekraft der Betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA)

Köln
Freitag, 9. Juni 2017, 13.30 Uhr bis 19.00 Uhr

Wirtschaftliche Kanzleiführung:
So steuern Sie Ihre Kanzlei mit Kennzahlen

Frankfurt a. M.
Freitag, 23. Juni 2017, 9.30 Uhr bis 17.00 Uhr

Vertrieb anwaltlicher Dienstleistung

Köln
Freitag, 30. Juni 2017, 9.30 Uhr bis 17.00 Uhr

Clever entscheiden –
Wie kann ich mit kreativen Techniken zu guten Entscheidungen kommen?

Berlin
Donnerstag, 28. September 2017, 14.00 Uhr bis
Freitag, 29. September 2017, 17.00 Uhr

Die Kunst professioneller Verhandlungsführung

Portals Nous (Mallorca)
Montag, 16. Oktober 2017, 9.30 Uhr bis
Freitag, 20. Oktober 2017, 17.00 Uhr

Unser komplettes Angebot mit Seminaren in allen Rechtsgebieten 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**

Kanzleimarketing

Ich würde aus meiner heutigen Erfahrung mein Geld eher in Marketing (Website, Suchdienstprofile etc.) investieren als in eine (zu teure) Büromiete. Hätte ich das 2010 gemacht, wäre ich vermutlich heute noch hauptberuflich Rechtsanwältin und nicht Marketingberaterin für Rechtsanwälte. (lacht)

Kostet Kanzleimarketing nicht Unmengen an Zeit, die dann für die „richtige Arbeit“ fehlt?

Ja. Kanzleimarketing kostet Zeit, die gefühlt für Mandatsbearbeitung fehlt – das kann ich aus eigener Erfahrung bestätigen. Aber man muss sich die Zeit nehmen. Außerdem muss man ja nicht alles selber erledigen und kann das im Zweifel auch gar nicht. Aber dafür gibt es Marketing-Dienstleister, die einem die „lästige“ Marketingarbeit professionell abnehmen. Das sollte man in Anspruch nehmen, denn: Man muss diese Dienstleister zwar bezahlen, aber in der freigewordenen Zeit verdient man als Anwalt im Zweifel mehr Geld, als man für Dienstleister ausgibt.

Für größere Kanzleien lohnt es sich im Zweifel sogar, eine Stelle für Inhouse-Marketing zu schaffen – es muss ja nicht gleich eine Vollzeitstelle sein. Dazu findet man derzeit einen aktuellen Beitrag im Blog von kanzleimarketing.de: „Kanzleimarketing – nichts für nebenbei“ von Katharina Ebbecke.

Welche Themen stehen für die nächsten Monate auf dem Plan?

Wir werden uns mit den Themen beschäftigen, für die wir in unserem Blog eigene Rubriken haben. Und es wird noch eine neue Rubrik hinzukommen: das „Empfehlungsmarketing“.

Wir werden uns also ganz unterschiedlichen Themen aus dem klassischen Marketing widmen, wie z.B. Gestaltung von Marketingmaterialien (Visitenkarten, Broschüren etc.), Farbpsychologie, Kundenbefragungen oder Veranstaltungen. Im Bereich Onlinemarketing geht es natürlich 2017 um Legal Tech. Der Fokus liegt hier aber dennoch auf sehr spezifischen Themen wie der lokalen Suchmaschinenoptimierung oder (berufs-) rechtlichen Vorgaben für Onlinemarketing...“

Frau Löffler, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Mit kollegialen Grüßen

Pia Löffler

Pia Löffler ist Rechtsanwältin und Wirtschaftsjuristin. Sie gründete Mitte 2013 www.anwaltstexte.com, berät Rechtsanwälte im Bereich Onlinemarketing und erstellt mit einem Team juristischer Autoren Texte für Website, Blogs, Social Media, Broschüren etc. Sie ist Autorin des Praxishandbuchs Onlinemarketing für Rechtsanwälte und der eBroschüre Anwaltssuche im Internet.

Ilona Cosack im Interview: Über die MkG-Sonderausgabe „Die Wahl der ersten Anwaltssoftware"

Ilona Cosack ist Anwenderin und Expertin, sie kennt den Markt der Anbieter für Anwaltssoftware seit Mitte der 80er Jahre, hat den Wechsel von MS-DOS auf Windows aktiv verfolgt und miterlebt und dabei viele Verbesserungen aus Anwendersicht durchgesetzt. Im Interview verrät die Autorin, was Leser in der MkG-Sonderausgabe „Die Wahl der ersten Anwaltssoftware" erwartet.

Frau Cosack, an wen richtet sich die Sonderausgabe?

Die Sonderausgabe richtet sich an alle Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, die bislang noch nicht mit Anwaltssoftware gearbeitet haben und jetzt über den Einsatz einer Anwaltssoftware nachdenken oder einen Wechsel ihrer Software in Betracht ziehen.

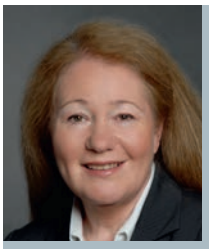
Ende 2016 ist das besondere elektronische Anwaltspostfach (beA) gestartet. Ab 01.01.2018 müssen Anwälte in ihr beA schauen. Bis dahin werden die Softwarehersteller Schnittstellen entwickelt haben, so dass die Verwaltung des beA mit dem Versenden und Speichern von elektronischen Nachrichten einfacher mit einer Kanzleisoftware funktionieren wird.

Warum sollte die Wahl der ersten Anwaltssoftware für eine Kanzlei wohlüberlegt sein?

Die Wahl einer Anwaltssoftware ist fast vergleichbar mit einer Ehe. Die Ehe schließt man auf Lebenszeit. Die Anwaltssoftware bleibt so lange, wie man seinen Anwaltsberuf ausübt. Eine Ehescheidung kommt statistisch häufiger vor als der Wechsel der Anwaltssoftware im Laufe des Anwaltslebens.

Wie hilft dieser „kleine Ratgeber" dem Leser?

Er öffnet den Blick für die richtigen Auswahlkriterien. Was für den einen Kollegen gut ist, muss nicht zwangsläufig für den anderen Kollegen genauso gut sein. Vergleichen Sie es mit einem Auto: Als Familienvater liebäugelt man vielleicht mit einem Cabrio, entscheidet sich dann doch für den Van, weil der mehr Platz bietet und praktischer ist. Als Rechtsanwalt muss ich festlegen, welche Aufgaben die Anwaltssoftware



Ilona Cosack, Inhaberin der ABC AnwaltsBeratung Cosack Fachberatung für Rechtsanwälte und Notare, berät und begleitet seit 1998 Anwaltskanzleien ganzheitlich als Expertin mit dem Schwerpunkt Anwältin und Anwalt als Unternehmer. Sie ist Autorin des Praxishandbuches Anwaltsmarketing und gibt in Fachpublikationen und als Referentin, auch für Rechtsanwaltskammern und Anwaltvereine, wertvolle Hinweise zur Umsetzung in die Praxis.

Einfach – Sicher – Günstig:
V Kanzlei-EDV
NEU
Das virtuelle PC-Netzwerk-System
• Günstige virtuelle Arbeitsplätze statt teurer Hardware
• Mit optionaler dezentraler Systemsicherung für höchste Datensicherheit
• Einfache, expertenunabhängige Installation
Jetzt informieren
0800 726 42 76
www.ra-micro.de/v
RA-MICRO V
Virtuelle Kanzlei-EDV

erfüllen soll. Mittlerweile werden viele Programme modulartig angeboten und es ist wichtig, die richtigen Module auszuwählen. Der Anschaffungspreis einer Software ist nicht unbedingt ausschlaggebend. Maßgeblich sind neben den Investitions- auch die Folgekosten, diese dauern ja das gesamte Berufsleben an. Erst eine gesamtheitliche Betrachtung ermöglicht, die richtige Entscheidung zu treffen.

Was kann Ihrer Erfahrung nach schiefgehen, wenn man die „falsche" Software wählt?

Die „falsche" Software kann teuer werden und kostet nerven

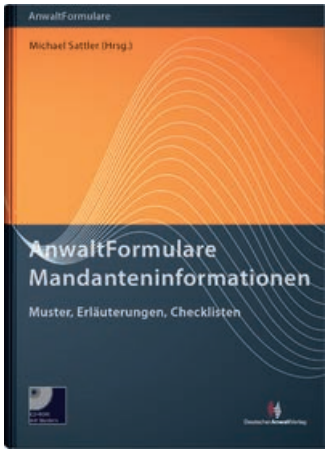
Das kann teuer werden und Nerven kosten. Wenn die Benutzerfreundlichkeit einer Software zu wünschen übrig lässt oder mit Updates neue Fehler eingespielt werden, kostet das Zeit und Geld. Das kann die Handlungsfähigkeit einer Kanzlei blockieren. Spätestens ab 2022 wird die Korrespondenz mit den meisten Gerichten nur noch elektronisch erfolgen. Wer klug ist, passt auch die Arbeitsabläufe an diese geänderten Bedingungen an und stellt seine Kanzlei auf digitale Aktenführung um. Dann nimmt die Anwaltssoftware einen noch höheren Stellenwert ein, weil auf Dauer die Papierakte der elektronischen Akte weichen wird. Es gibt bereits Kanzleien, die auf die Führung von Papierakten verzichten und die Vorteile der elektronischen Akte nicht mehr missen wollen.

Die MkG-Sonderausgabe „Die Wahl der ersten Anwaltssoftware" erscheint am 03.05.2017

Mit kollegialen Grüßen

Ilona Cosack

Kostenlose Literaturtipps zum Download



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.

Besuchen Sie auch: MkG-online.de

Gratis

Muster: Insolvenz des Schuldners

_____ (Adresse)

Sehr geehrte/r Herr/Frau _____ ,

Während eines eröffneten Insolvenzverfahrens sind Zwangsvollstreckungsmaßnahmen generell unzulässig. Stellt der Vollstreckungsschuldner selbst oder ein anderer Gläubiger einen Insolvenzantrag, entscheidet das Insolvenzgericht im Eröffnungsverfahren, also oft Wochen oder Monate vor der eigentlichen Verfahrenseröffnung, ob bereits jetzt Zwangsvollstreckungsmaßnahmen unzulässig sind. In dem Eröffnungsverfahren wird durch den vorläufigen Insolvenzverwalter ein Gutachten erstellt, welches Auskunft geben soll, ob ein Insolvenzgrund vorliegt, nämlich ob der Schuldner a) zahlungsunfähig oder b) überschuldet ist.

1. Im Eröffnungsverfahren verschafft sich der vorläufige Insolvenzverwalter einen Überblick über Vermögen und Verbindlichkeiten des Schuldners. Gelegentlich erfüllt er noch Verpflichtungen des Schuldners, wenn ihm dies vorteilhaft erscheint, etwa weil er dann die Gegenleistung beanspruchen kann. Zahlungen werden hier nur selten geleistet, Gegenstände nur dann herausgegeben, wenn sie im Eigentum des Gläubigers stehen und dies leicht nachweisbar ist.
2. Im Wege der sog. Insolvenzanfechtung kann der Insolvenzverwalter Rechtshandlungen, welche die Insolvenzmasse benachteiligen, anfechten. Sie müssen dann rückabgewickelt werden. Gefährdet sind hier sämtliche Vorteile, die man vom Schuldner innerhalb der letzten drei Monate gutgläubig erlangt hat. Im Falle der vorsätzlichen Benachteiligung anderer Gläubiger beträgt die Frist zehn Jahre.
3. Wird das Insolvenzverfahren eröffnet, haben alle Gläubiger Gelegenheit, ihre Ansprüche innerhalb einer vom Gericht bestimmten Frist beim Insolvenzverwalter anzumelden. Wird die Frist versäumt, ist die Anmeldung bis zum Verteilungstermin immer noch möglich; allerdings entstehen hierdurch zusätzliche (geringe) Kosten. Der Rechtsanwalt erhält für die bloße Anmeldung der Insolvenzforderung eine 0,5-Gebühr, für die weitergehende Tätigkeit im Anmeldeverfahren, z.B. inhaltliche Korrespondenz mit dem Insolvenzverwalter, eine weitere Gebühr in gleicher Höhe. Der Gegenstandswert richtet sich nach der Höhe der angemeldeten Forderung (hier voraussichtlich etwa ____ EUR). Die Kosten für die Vertretung im Anmeldeverfahren liegen je nach Aufwand voraussichtlich zwischen ____ EUR und ____ EUR inkl./exkl. USt.
   Erkennt der Insolvenzverwalter die Forderung als berechtigt an, kennzeichnet er sie in der Insolvenztabelle als festgestellt. Bestreitet er eine Forderung ganz oder teilweise, hat der Gläubiger die Möglichkeit, gegen den Insolvenzverwalter auf Feststellung der Forderung zu klagen. Der Streitwert entspricht hier dem Wert der zu erwartenden Quote der Forderung, erfahrungsgemäß etwa 5 % (hier wären das ____ EUR).
4. Das Insolvenzverfahren endet, oftmals erst nach Jahren, mit der Verteilung der Insolvenzmasse entsprechend den festgestellten Quoten. Eine juristische Person (z.B. GmbH) wird anschließend von Amts wegen gelöscht, eine natürliche Person erlangt nach sechs Jahren die Restschuldbefreiung, wenn er diese beantragt hat und keine Versagungsgründe vorliegen. Seit dem 1.7.2014 kann die Restschuldbefreiung bereits nach drei Jahren erlangt werden, wenn der Schuldner bis dahin die Verfahrenskosten aufbringt und 35 % der anerkannten Insolvenzforderungen erfüllt.

Mit freundlichen Grüßen

____

(Rechtsanwalt)

Partnerunternehmen

Bei diesen Partnerunternehmen finden junge Rechtsanwälte Unterstützung für den Berufsstart:

beck-online DIE DATENBANK

Tel: + 49 893 8189 747
beck-online@beck.de
www.beck-online.de

DATEV

Tel: 0911 319 0
info@datev.de
www.datev.de

DKB Deutsche Kreditbank AG

Tel: 030 120300 00
info@dkb.de
www.dkb.de
Zum Angebot

Anwalt-Suchservice

Tel: 0221 9373 803
service@anwalt-suchservice.de
www.anwalt-suchservice.de

juris Das Rechtsportal

Tel: 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
vertrieb.software-recht@wolterskluwer.com
www.wolterskluwer.de
AnNoText | DictaPlus

RA-MICRO KANZLEISOFTWARE

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 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.

Infobrief *Spezial*
MkG • Mit kollegialen Grüßen
Von erfahrenen Praktikern für junge Juristen
01
Editorial
Inhalt

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 2017 mit freundlicher Genehmigung Copyright 2017 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

Das Nachschlagewerk zum RVG!

NEU

RVG effizient
Praxishandbuch für Rechtsfachwirte
Von RAin Ingeborg Asperger
und Dipl.-Rpfl. Heinrich Hellstab
3. Auflage 2017,
1.384 Seiten, gebunden,
84,00 €
ISBN 978-3-89655-849-7

RVG effizient ist das Nachschlagewerk sowohl für den Auszubildenden, als auch für den Anfänger oder Experten im Kosten- und Gebührenrecht. Ob für die tägliche Praxis oder die Aus- und Weiterbildung: Dieses Praxishandbuch geleitet Sie sicher durch die komplexe Materie. Alle relevanten gebühren- und kostenrechtlichen Rechtsgebiete – **von A wie Arbeitsgerichtsbarkeit bis Z wie Zwangsvollstreckung** – werden behandelt. Darüber hinaus vermitteln Ihnen die Autoren das notwendige **Hintergrundwissen**, um auch bei komplizierten Fällen die optimalen Gebühren berechnen zu können. Wertvolle Tipps zur Durchsetzung der Vergütung einschließlich der Fragen zur **Kostenerstattung und -festsetzung** sowie umfangreiche Beispiele und Musterberechnungen runden das Werk ab.

Eingearbeitet sind die seit dem 2. KostRMoG verkündeten Änderungen des RVG und die seither ergangene Rechtsprechung.

Die ideale Ergänzung zur **Vorbereitung auf die Prüfung zum Rechtsfachwirt** sowie zur Unterstützung bei der täglichen Gebührenberechnung ist der Teil „Übungen für Rechtsfachwirte". Den mehr als 100 Übungsfällen mit Lösungen sind Hinweise vorangestellt, die sich ausschließlich mit der Methodik der Fallbearbeitung befassen. In die Lösungen eingearbeitet ist zudem das einschlägige Prozessrecht. Dieser Teil ist auch für die Praxis von außerordentlicher Relevanz.

Aus dem Inhalt:
• Gebührenrechnungen • Streitwertrecht • Allgemeine Gebühren • Außergerichtliche Tätigkeit • Gebühren im Zivilprozess • Familiensachen und Lebenspartnerschaftssachen • Straf- und Bußgeldsachen • Anwaltsvergütung in Besonderen Verfahren (in Arbeitssachen, in öffentlich-rechtlichen Angelegenheiten, in Verfahren vor dem BVerfG und vor dem EuGH, in sonstigen Verfahren nach Teil 6 VV RVG) • Gebühren in Verfahren der Zwangsvollstreckung und Insolvenz • PKH • Beratungshilfe
• Durchsetzung der Vergütung • Übungen für Rechtsfachwirte

ZAP

www.zap-verlag.de

Bestellen Sie im Buchhandel oder beim Verlag:
Telefon: 02 28. 91 911-62 · Fax : 02 28. 91 911-66
service@zap-verlag.de