FACHINFO-MAGAZIN

MKG

MIT KOLLEGIALEN GRÜßEN

ffi Verlag
Freie Fachinformationen

Von erfahrenen Praktikern für junge Juristinnen und Juristen

Ausgabe 4/21

RVG-Änderungen bei Inkassodienstleistungen
Die wichtigsten Neuregelungen und Abrechnungsbeispiele im Überblick – *Sabine Jungbauer*

Rechtsschutzversicherung: Kein Quotenvorrecht an nicht verbrauchten Gerichtskosten – *Norbert Schneider*

Die Gestaltung von Aufhebungsverträgen Teil 3: Das Klausel-ABC – *Petra Geißinger*

Sieben Dinge, die Anwältinnen und Anwälte über Liquidität wissen sollten – *Jasmin Isphording*

… und weitere Beiträge

Partnerunternehmen

juris Das Rechtsportal
schweitzer Fachinformationen
20 JAHRE beck-online DIE DATENBANK
RA-MICRO KANZLEISOFTWARE
DeutscheAnwaltAkademie
DATEV
Fachseminare von Fürstenberg
Anwaltssekretariat.de
advo-spezial®
Deutscher Anwaltverein Arbeitsgemeinschaft FORUM Junge Anwaltschaft

Sie möchten Angebote für die Arbeit in Ihrer Kanzlei finden?

Jetzt rund um die Uhr die Kanzlei-Expo besuchen!

MKG

INHALT

Sabine Jungbauer

AKTUELLE RECHTSPRECHUNG
RVG-Änderungen bei Inkassodienstleistungen – die wichtigsten Neuregelungen und Abrechnungsbeispiele im Überblick
Von Sabine Jungbauer 4

Norbert Schneider

ABRECHNUNG
Rechtsschutzversicherung: Kein Quotenvorrecht an nicht verbrauchten Gerichtskosten
Von Norbert Schneider 8

Petra Geißinger

KANZLEIPRAXIS
Die Gestaltung von Aufhebungsverträgen im Arbeitsrecht in der anwaltlichen Praxis.
Teil 3: Klausel-ABC mit Formulierungsvorschlägen
Von Petra Geißinger 10

Jasmin Isphording

KANZLEIFÜHRUNG
Sieben Dinge, die jeder Anwalt und jede Anwältin über Liquidität wissen sollte
Von Jasmin Isphording 14

Julian Oehlenschläger

BERUFSRECHT
Wer die Berufshaftpflichtversicherung versteht, kann sich richtig absichern
Interview mit Julian Oehlenschläger 18

Peter Schönberger

KARRIERE
„Verträge verhandeln" – lebendig geschriebener Ratgeber nicht nur für Juristen und Juristinnen
Von Peter Schönberger 21

Christiane Quade

IM FOKUS
Einspringen, wo der Staat nicht weiterhelfen kann – Geschäftsführerin der Hülfskasse Deutscher Rechtsanwälte im Interview
Interview mit Christiane Quade 23

Fachanwalt

Karrieresprungbrett Weiterbildung

Fachseminare von Fürstenberg

Foto: GettyImages

Mit Spezialisierung mehr erreichen.

Heben Sie sich mit einer Ausbildung zum Fachanwalt von Ihren Kollegen ab. Nutzen Sie die Zusatzqualifikation, um sich für neue Mandanten erfolgreich zu positionieren.
Dank unseres Blended Learning-Modells profitieren Sie bei der Ausbildung von maximaler Zeitflexibilität:
50 % Präsenzunterricht, 50 % Eigenstudium.

▶ Unser Angebot: herausragend

- Fachanwaltskurse in den Bereichen Arbeitsrecht, Erbrecht, Handels- & Gesellschaftsrecht, Steuerrecht
- Erfolgreich seit 2006 mit mehr als 900 Absolventen
- Umfassende Darstellung aller beratungsrelevanten Felder
- Dozenten-Team aus Richtern, Hochschulprofessoren sowie Rechts- und Fachanwälten

▶ Unser Ausbildungsmodell: einzigartig

- 50 % weniger Präsenzunterricht
- 50 % Online-gestütztes Eigenstudium
- Mehr Flexibilität im Beruf und im Privaten
- Jederzeit Zugriff auf Online-Seminare, Lernvideos und weiterführende Skripte der Dozenten
- Persönlicher Austausch mit Dozenten und Kollegen vor Ort

FERNSTUDIUM CHECK.de
4.0
gut
Stand: 02.01.2020

www.fachseminare-von-fuerstenberg.de

SABINE JUNGBAUER

Sabine Jungbauer ist geprüfte Rechtsfachwirtin. Ihre Schwerpunkte sind: Prozessrecht, Kostenrecht sowie ERV u. beA. Sie betreut seit mehr als 13 Jahren die Gebühren-Hotline der RAK München. Frau Jungbauer arbeitet für eine Münchener Kanzlei, hält zahlreiche Präsenz- und Onlineseminare und ist Autorin/Mitautorin zahlreicher Werke zum RVG (u. v. a. Bischof/Jungbauer, RVG-Kommentar; Rehberg/Asperger u. a.; Rechtsanwaltsvergütung 6. Aufl.). Ehrenamtlich ist Sabine Jungbauer seit mehr als 25 Jahren aktiv im Prüfungs- und Ausbildungswesen tätig. Ihr Markenzeichen ist ihre Fähigkeit, auch komplexe Sachverhalte lebendig und anschaulich darzustellen.

isar-fachseminare.de

RVG-ÄNDERUNGEN BEI INKASSO-DIENSTLEISTUNGEN – DIE WICHTIGSTEN NEUREGELUNGEN UND ABRECHNUNGS-BEISPIELE IM ÜBERBLICK

Mit dem Gesetz zur Verbesserung des Verbraucherschutzes im Inkassorecht und zur Änderung weiterer Vorschriften[1] hat der Gesetzgeber u. a. weitreichende Änderungen im Bereich der Geschäftsgebühr, Einigungsgebühr sowie der Wertberechnung bei sehr geringen Forderungen und bei Ratenzahlungen vorgenommen. Das Gesetz tritt gem. Art. 10 Abs. 1 überwiegend am 1.10.2021 in Kraft. Nachfolgend werden auszugsweise wichtige Änderungen für die Abrechnung der anwaltlichen Tätigkeit bei Inkassodienstleistungen dargestellt, die erhebliche Auswirkungen auf die bisherige Abrechnungspraxis haben.

BESCHRÄNKUNG DER GESCHÄFTSGEBÜHR AUF (IM REGELFALL) GEBÜHRENSATZ VON 0,9

Die gravierendste Änderung betrifft die Geschäftsgebühr. Die Anmerkung zu Nr. 2300 VV RVG zur Regelgebühr i. H. v. 1,3 wird zum Abs. 1 der Anmerkung und ein neuer Abs. 2 der Anmerkung eingefügt wie folgt:

„(2) Ist Gegenstand der Tätigkeit eine Inkassodienstleistung, die eine unbestrittene Forderung betrifft, kann eine Gebühr von mehr als 0,9 nur gefordert werden, wenn die Inkassodienstleistung besonders umfangreich oder besonders schwierig war. In einfachen Fällen kann nur eine Gebühr von 0,5 gefordert werden; ein einfacher Fall liegt in der Regel vor, wenn die Forderung auf die erste Zahlungsaufforderung hin beglichen wird. Der Gebührensatz beträgt höchstens 1,3.“

§ 14 Abs. 1 RVG, der sechs Kriterien zur Bemessung von Rahmengebühren bestimmt, wurde bereits durch die bisherige Anmerkung zu Nr. 2300 VV RVG (Regelgebühr i. H. v. 1,3, sofern die Tätigkeit nicht umfangreich oder schwierig ist) teilweise „ausgehebelt“. Mit der Neuregelung in Abs. 2 der Anmerkung zu Nr. 2300 VV RVG verschärft sich diese Problematik. Es wird nicht nur eine neue Regelgebühr von 0,9 eingeführt, sondern zudem auf einen „**besonderen** Umfang“ oder eine „**besondere** Schwierigkeit“ abgestellt. Die Verschärfung liegt damit nicht nur in einer weiteren Absenkung der bisherigen Regelgebühr bei Inkassodienstleistungen, die eine unbestrittene Forderung betreffen. Auch die Anforderungen an die Überschreitung dieser Regelgebühr werden deutlich erhöht. Denn im Weiteren wird in Abs. 2 der Anmerkung zu Nr. 2300 die Geschäftsgebühr auf höchstens 1,3 beschränkt und der Versuch unternommen, zu definieren, wann ein i. d. R. einfacher Fall vorliegt, der lediglich eine 0,5-Gebühr auslöst. Mit Rücksicht auf die umfangreiche Rechtsprechung, die allein im Bereich der Unfallsachen durch Einführung der 1,3-Regelgebühr im Jahr 2004 erfolgt ist, ist schon heute abzusehen, dass die Bemessung der Gebührensätze die Gerichte noch ausufernd beschäftigen wird. Zudem bringen diese reduzierten Gebührensätze bei der Geschäftsgebühr deutliche Gebührenverluste mit sich.

[1] Verkündet im BGBl. am 22.12.2020, BGBl. I, 2020, S. 3320.

Abrechnungsbeispiel:
Rechtsanwältin G. macht für die Fahrradhändlerin Radl-Fröhlich GmbH eine unbestrittene Forderung für ein E-Bike i. H. v. 3.450 Euro außergerichtlich geltend. Nach dem ersten anwaltlichen Aufforderungsschreiben zahlt der Schuldner den offenen Betrag.

Abrechnung nach neuer Rechtslage (unbedingter Auftrag ab 1.10.2021, § 60 Abs. 1 RVG):
Gegenstandswert: € 3.450

0,5-Geschäftsgebühr, Abs. 2 der Anm. zu Nr. 2300 VV RVG	€ 139,00
PT-Pauschale, Nr. 7002 VV RVG	€ 20,00
Zwischensumme	€ 159,00
19 % USt, Nr. 7008 VV RVG	€ 30,21
Summe	€ 189,21

Abrechnung nach bisheriger Rechtslage (unbedingter Auftrag bis 30.9.2021):
Gegenstandswert: € 3.450

1,3-Geschäftsgebühr, Nr. 2300 VV RVG	€ 361,40
PT-Pauschale, Nr. 7002 VV RVG	€ 20,00
Zwischensumme	€ 381,40
19 % USt, Nr. 7008 VV RVG	€ 72,47
Summe	€ 453,87
Gebührenverlust:	**€ 264,66**

§ 13 RVG erhält einen neuen Abs. 2, der den Wert für die Berechnung einer Geschäftsgebühr für eine außergerichtliche Inkassodienstleistung, die eine unbestrittene Forderung betrifft, bei einem Gegenstandswert bis 50 Euro deckelt, so dass anstelle der bisher geltenden 49 Euro lediglich 30 Euro (1,0) anfallen. Mit dieser Änderung sollte erreicht werden, dass sich bei geringen Forderungen die Anwaltskosten für ein derartiges Aufforderungsschreiben in Grenzen halten.

Abrechnungsbeispiel:
Schuldnerin T. hat im Internet drei Latte-Cups im Wert von je 13,90 Euro auf Rechnung bestellt. Weder auf die Rechnung noch auf eine Mahnung des Versandhändlers hin erfolgt eine Zahlung. Rechtsanwältin G. fordert schließlich auftragsgemäß die Schuldnerin außergerichtlich zur Zahlung der offenen 41,70 Euro auf. Die Schuldnerin zahlt auf dieses erste Aufforderungsschreiben ohne Einwendungen.

Abrechnung neu:
Gegenstandswert: € 43 (gedeckelt bis € 50), § 13 Abs. 2 RVG

0,5-Geschäftsgebühr, Abs. 2 Anm. zu Nr. 2300 VV RVG	€ 15,00
PT-Pauschale, Nr. 7002 VV RVG	€ 3,00
Zwischensumme	€ 18,00
19 % USt., Nr. 7008 VV RVG	€ 3,42
Summe	€ 21,42

Abrechnung bisher:
Gegenstandswert: € 43 (Wertstufe bis € 500), § 13 Abs. 1 RVG

1,3-Geschäftsgebühr, Nr. 2300 VV RVG	€ 63,70
PT-Pauschale, Nr. 7002 VV RVG	€ 12,74
Zwischensumme	€ 76,44
19 % USt., Nr. 7008 VV RVG	€ 14,52
Summe	€ 90,96
Gebührenverlust:	**€ 69,54**

Vergrößern Sie Ihr Mandantenpotential mit einer Zweigstelle!

Erobern Sie mit Ihrer Kanzlei eine neue Stadt. Unsere Top-Standorte machen es möglich. Empfangen Sie Mandanten in repräsentativem Ambiente – zu unschlagbar günstigen Kosten. Tipp: Nutzen Sie für Anrufe unseren Telefonservice.

Anwaltssekretariat.de

SENKUNG DER EINIGUNGSGEBÜHR

Künftig „deckelt" der Gesetzgeber die Höhe der Einigungsgebühr auf 0,7 gem. Nr. 1000 Nr. 2 VV RVG, wenn der Anwalt[2] beim Abschluss eines Vertrags mitwirkt, durch den die Erfüllung des Anspruchs bei gleichzeitigem vorläufigem Verzicht auf seine gerichtliche Geltendmachung oder – wenn bereits ein zur Zwangsvollstreckung geeigneter Titel vorliegt – bei gleichzeitigem vorläufigem Verzicht auf Vollstreckungsmaßnahmen (Zahlungsvereinbarung) geregelt wird. Dadurch, dass in Nr. 1003 (= 1,0-Einigungsgebühr in den dort bestimmten Fällen) lediglich noch auf die Gebühr Nr. 1000 Nr. 1 VV RVG, nicht aber mehr auf die Gebühr Nr. 1000 Nr. 2 VV RVG verwiesen wird, beträgt die Einigungsgebühr für eine Zahlungsvereinbarung regelmäßig 0,7, unabhängig davon, ob der Anspruch bei Gericht oder Gerichtsvollzieher geltend gemacht wird oder nicht. Auch dies führt zu einer deutlichen Reduzierung gegenüber den bisherigen Abrechnungsmöglichkeiten.

Zudem wird in § 31b RVG ab 1.10.2021 wie folgt geregelt:

„Ist Gegenstand der Einigung eine Zahlungsvereinbarung (Gebühr 1000 Nummer 2 des Vergütungsverzeichnisses), beträgt der Gegenstandswert 50 Prozent des Anspruchs."

§ 31b RVG erfährt somit zwei Änderungen. Zum einen wurde das Wort „nur" entfernt und zum anderen der Gegenstandswert auf 50 Prozent des Anspruchs angehoben (bisher 20 Prozent). Nach Ansicht des Gesetzgebers soll die Wertbegrenzung nach § 31b RVG auch dann gelten, wenn in der Zahlungsvereinbarung z. B. weitere Regelungen, wie Sicherungsabreden, ein Verzicht des Schuldners auf mögliche Einwendungen etc. enthalten sind, da, so der Gesetzgeber, diese Zusatzvereinbarungen regelmäßig keinen höheren Gegenstandswert rechtfertigen.[3] Auch diese Änderungen können zu erheblichen Gebührenverlusten führen, wie das nachstehende Beispiel zeigt.

Abrechnungsbeispiel:

Rechtsanwalt P. macht für seinen Mandanten (Handwerker Otto K.) eine offene Rechnung i. H. v. 2.250 Euro geltend. Der Schuldner bestreitet das Bestehen dieser Forderung nicht, bittet jedoch um Ratenzahlung (zwei Raten). Diese wird ihm gewährt.

Abrechnung neu:	
Gegenstandswert: € 2.250	
0,5-Geschäftsgebühr, Abs. 2 der Anm. zu Nr. 2300 VV RVG	€ 111,00
0,7-Einigungsgebühr, Nr. 1000 Nr. 2 VV RVG	
aus Wert 50 % der Forderung = € 1.125, § 31b RVG	€ 88,90
PT-Pauschale, Nr. 7002 VV RVG	€ 20,00
Zwischensumme	€ 219,90
19 % USt., Nr. 7008 VV RVG	€ 41,78
Summe	€ 261,68
Abrechnung bisher:	
Gegenstandswert: € 2.250	
1,3 Geschäftsgebühr, Nr. 2300 VV RVG	€ 288,60
1,5 Einigungsgebühr, Nr. 1000 Abs. 1 Nr. 2 der Anm. VV RVG	
aus Wert 20 % der Forderung = € 450, § 31b RVG	€ 73,50
PT-Pauschale, Nr. 7002 VV RVG	€ 20,00
Zwischensumme	€ 382,10
19 % USt., Nr. 7008 VV RVG	€ 72,60
Summe	€ 454,70
Gebührenverlust:	**€ 193,02**

[2] Im Zuge der besseren Lesbarkeit wird darauf verzichtet, konsequent die männliche und weibliche Form zu verwenden. Es sind stets alle Geschlechter gemeint.

[3] BT-Drs. 19/20348 v. 24.6.2020 – zur Änderung des § 31b RVG, S. 62, 1. Abs.

Im Hinblick auf die Erstattungsfähigkeit der Kosten von Inkassodienstleistern regelt § 13 RDG künftig, dass Gläubiger die Kosten, die ein Inkassodienstleister für seine Tätigkeit berechnet hat, vom Schuldner gemäß § 788 ZPO nur bis zur Höhe der RVG-Vergütung als Schadensersatz verlangen können. Kosten einer sog. Doppelvertretung (Vergütungsansprüche eines Inkassodienstleisters und eines Rechtsanwalts) sind gem. § 13c RDG für außergerichtliche und gerichtliche Aufträge grds. nur in Höhe eines (Zahl 1) Rechtsanwalts erstattungsfähig. Lediglich, wenn der Schuldner die Forderung erst nach Beauftragung des Inkassodienstleisters bestritten und sein Bestreiten Anlass für die Beauftragung des Rechtsanwalts gegeben hat, sind Doppelvertretungskosten erstattungsfähig.

AUFKLÄRUNGSPFLICHTEN VON ANWÄLTEN UND ANWÄLTINNEN

Zu beachten wird darüber hinaus § 43d BRAO sein, der erhebliche Informations- und Hinweispflichten für Anwälte und Anwältinnen enthält, wenn gegenüber einer Privatperson Inkassodienstleistungen ergriffen werden. § 43d BRAO besteht bereits seit 1.11.2014[4] und wird zum 1.10.2021 durch das neue Gesetz erheblich erweitert. Hier findet sich u. a. die Pflicht, vor Abschluss einer Zahlungsvereinbarung auf die dadurch entstehenden Kosten hinzuweisen, § 43d Abs. 3 BRAO. Sofern der die Inkassodienstleistung erbringende Rechtsanwalt oder die Rechtsanwältin die Privatperson zur Abgabe eines Schuldanerkenntnisses auffordert, gibt es entsprechende Hinweispflichten bezogen auf den Umfang des Schuldanerkenntnisses, sowie den Verlust von Einwendungen und Einreden wie das Nichtbestehen oder die Erfüllung oder die Verjährung der anerkannten Forderung in Textform hinzuweisen, § 43d Abs. 4 BRAO.

FAZIT: REFORM WIRFT ETLICHE FRAGEN AUF

Mit dem neuen Gesetz zur Verbesserung des Verbraucherschutzes im Inkassorecht und zur Änderung weiterer Vorschriften werden viele Fragen aufgeworfen. Diese reichen von der Frage, was unter einer Inkassodienstleistung zu verstehen ist, bis hin zu der Frage, wie bei einem teilweisen Bestreiten der Forderung abzurechnen ist oder wie die Geschäftsgebühr konkret bemessen werden kann. Aber auch die Frage, welche Vergütung vom Schuldner mit dem ersten Aufforderungsschreiben erstattet verlangt werden sollte, sowie etliche weitere Fragen bedürfen einer genaueren Beleuchtung. Der FFI-Verlag wird daher eine eBroschüre mit zahlreichen weiteren Berechnungsbeispielen und Behandlung dieser Fragen herausgeben, die im September noch vor Inkrafttreten des Gesetzes erscheinen wird.

Mit kollegialen Grüßen

Sabine Jungbauer

[4] Eingef. d.d. G. gegen unseriöse Geschäftspraktiken v. 1.10.2013, BGBl. I S. 3714.

NORBERT SCHNEIDER

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

anwaltkooperation.de

RECHTSSCHUTZVERSICHERUNG: KEIN QUOTENVORRECHT AN NICHT VERBRAUCHTEN GERICHTSKOSTEN

In seinem Urteil vom 10.6.2021 hat der BGH die lange strittige Frage geklärt, ob für Rückzahlungsansprüche aufgrund nicht verbrauchter Gerichtskosten in der Rechtsschutzversicherung ein Quotenvorrecht des Versicherungsnehmers besteht. Im Zuge dessen hat er klargestellt, dass Rechtsschutzversicherer Anwälte und Anwältinnen[1] unmittelbar auf Auszahlung nicht verbrauchter Gerichtskosten in Anspruch nehmen können.

Bei einer Rechtsschutzversicherung handelt es sich um eine Schadensversicherung. Der Schaden des Mandanten besteht in der Rechnung, die ihm der Anwalt schreibt, sowie in den Gerichtskosten und den gegebenenfalls an den Gegner zu erstattenden Kosten. Wie bei allen Schadensversicherungen gilt § 86 Abs. 1 S. 1 VVG. Danach gehen Schadensersatzansprüche, hier also materielle und prozessuale Kostenerstattungsansprüche, auf den Versicherer über, soweit er die entsprechenden Beträge gezahlt hat. Es gilt dann aber auch das sog. Quotenvorrecht nach § 86 Abs. 1 S. 2 VVG, wonach der Anspruchsübergang nicht zum Nachteil des Versicherungsnehmers erfolgen darf. Solange der Versicherungsnehmer also noch ungedeckte Kosten hat, darf er diese vorab aus der Kostenerstattung entnehmen. Hauptsächliche Bedeutung hat dies insbesondere für eine Selbstbeteiligung.

Beispiel:
Der Mandant ist rechtsschutzversichert bei einer Selbstbeteiligung in Höhe von 200 Euro. Der Versicherer zahlt die eigenen Anwaltskosten und die Gerichtskosten abzüglich 200 Euro Selbstbehalt. Im Rechtsstreit gewinnt der Mandant überwiegend, so dass ¾ der Kosten der Gegenseite auferlegt werden und ¼ dem Mandanten. Es folgt dann die Kostenfestsetzung, aus der sich ein Erstattungsanspruch des Mandanten ergibt. Dieser Kostenerstattungsanspruch geht jetzt nach § 86 Abs. 1 S. 1 VVG auf den Rechtsschutzversicherer über. Nach § 86 Abs. 1 S. 2 VVG bleibt der Kostenerstattungsanspruch in Höhe von 200 Euro aber beim Mandanten, der diesen Anspruch zunächst einziehen darf, so dass damit seine Selbstbeteiligung abgedeckt ist.

Strittig war in diesem Zusammenhang lange, ob das Quotenvorrecht auch an nicht verbrauchten Gerichtskosten, die die Landeskasse zurückzahlt, besteht. Zum Teil wurde hier vertreten, dass auch insoweit das Quotenvorrecht anzuwenden sei, dass sich also der Mandant wegen nicht gedeckter Kosten an diesem Anspruch zunächst befriedigen dürfe (so AG Wetzlar AGS 2007, 115, 116; Harbauer/K. Schneider, Rechtschutzversicherung, 9. Aufl., § 17 ARB 2010 Rn. 174). Die ganz überwiegende Rechtsprechung hat dies abgelehnt, weil es

[1] Im Zuge der besseren Lesbarkeit wird darauf verzichtet, konsequent die männliche und weibliche Form zu verwenden. Es sind stets alle Geschlechter gemeint.

sich nicht um einen Ersatzanspruch handele (so AG Kempten AGS 2011, 363; AG Stuttgart, Urt. v. 28.8.2020 - 3 C 1988/19; LG Heilbronn, AGS 2016, 104).

ERGEBNIS DES BGH IST ZUTREFFEND – DIE BEGRÜNDUNG NICHT

Der BGH hat diese Frage jetzt geklärt (Urteil vom 10.6.2021 – IX ZR 76/20). Er geht zwar davon aus, dass es sich bei dem Anspruch auf Rückzahlung nicht verbrauchter Gerichtskosten um einen Ersatzanspruch nach § 86 Abs. 1 S. 1 VVG handele; dieser Anspruch sei jedoch nicht quotenbevorrechtigt, was sich aus der Natur der Sache ergebe.

Das Ergebnis ist zutreffend – die Begründung ist falsch. Bei dem Anspruch auf Rückzahlung nicht verbrauchter Gerichtskosten handelt es sich nicht um einen Ersatzanspruch, sondern um ein einfaches Abrechnungsguthaben (LG Heilbronn, AGS 2016, 104; AG Lingen NJW-Spezial 2021, 284). Der Anspruchsübergang vollzieht sich daher nicht nach § 86 Abs. 1 S. 1 VVG, sondern nach den ARB (im Fall des BGH nach § 17 Abs. 9 S. 1 ARB 2010). Für diesen Anspruchsübergang gilt das Quotenvorrecht jedoch nicht.

Letztlich ist die Entscheidung des BGH im Ergebnis aber zutreffend:

Merke:
An nicht verbrauchten Gerichtskosten kann ein Quotenvorrecht nicht geltend gemacht werden.

Anspruch auf Auszahlung nicht verbrauchter Gerichtskosten geht auf Versicherer über.

Der BGH hat sodann auch klargestellt, dass der Rechtsschutzversicherer den Anwalt unmittelbar in Anspruch nehmen kann.

Einen unmittelbaren Bereicherungsanspruch im Wege der Eingriffskondiktion lehnt der BGH wegen des Vorrangs der Leistungskondiktion allerdings ab. Er ist der Auffassung, dass die Landeskasse die nicht verbrauchten Gerichtskosten an den Mandanten leiste und der Anwalt nur „Zahlstelle“ sei. Demzufolge ergebe sich lediglich ein bereicherungsrechtlicher Anspruch gegen den Mandanten als Versicherungsnehmer. Dem Mandanten als Versicherungsnehmer stehe aber insoweit gemäß §§ 670, 675 BGB ein Anspruch gegen den Anwalt auf Auszahlung der nicht verbrauchten Gerichtskosten zu. Dieser Anspruch wiederum gehe nach § 86 Abs. 1 S. 1 VVG (richtigerweise nach den entsprechenden Vorschriften der ARB) auf den Versicherer über, so dass dieser aus übergegangenem Recht den Anwalt unmittelbar in Anspruch nehmen könne.

M. E. hätte man hier auch einen unmittelbaren bereicherungsrechtlichen Anspruch gegen den Anwalt annehmen können. Ein Anwalt, der nicht verbrauchte Gerichtskosten einzieht, die der Rechtsschutzversicherer vorgelegt hat, zieht damit Fremdgeld des Versicherers ein und ist m. E. damit unmittelbar bereichert. Im Ergebnis kommt es auf die Konstruktion jedenfalls nicht an.

Merke:
Der Rechtsschutzversicherer kann den Anwalt unmittelbar auf Auszahlung nicht verbrauchter Gerichtskosten in Anspruch nehmen.

PRAXISHINWEIS:

Da der Streit über das Quotenvorrecht an nicht verbrauchten Gerichtskosten durch die Entscheidung des BGH – wenn auch mit fraglicher Begründung – nunmehr geklärt ist und der BGH auch einen unmittelbaren Anspruch gegen den Anwalt annimmt, sollte der Anwalt darauf achten, dass er nicht verbrauchte Gerichtskosten unmittelbar an den Rechtsschutzversicherer zurückzahlt.

Wenn noch offene Vergütungsansprüche oder Ansprüche aus dem Quotenvorrecht bestehen, muss der Mandant diese gesondert gegen den Rechtsschutzversicherer geltend machen. Eine Aufrechnung ist insoweit mangels Gegenseitigkeit nicht möglich.

Mit kollegialen Grüßen

Norbert Schneider

PETRA GEIßINGER

Petra Geißinger, Aßling/Oberbayern, Rechtsanwältin und Fachanwältin für Arbeitsrecht, zertifizierte Teletutorin, Dozentin, tätig als Einzelanwältin, freie Mitarbeiterin, Onlinetrainerin und Autorin.

kanzlei-geissinger.de

DIE GESTALTUNG VON AUFHEBUNGSVERTRÄGEN IM ARBEITSRECHT IN DER ANWALTLICHEN PRAXIS – WAS IST ZU BEACHTEN?

TEIL 3: KLAUSEL-ABC MIT FORMULIERUNGSVORSCHLÄGEN – VON F WIE FREISTELLUNG BIS O WIE OUTPLACEMENTKOSTEN

Im vorangegangenen Beitrag der Artikelserie wurde u. a. bereits thematisiert, was bei der Gestaltung von Aufhebungsverträgen bzgl. Abfindung, der Rückgabe von Dienstwägen und der Erledigungsklausel (Abgeltungsklausel) zu beachten ist. Im zweiten Teil des Klausel-ABC wird nun auf Vereinbarungen zur Freistellung, Hinweispflicht und Herausgabepflicht eingegangen. Auf was sollten Arbeitgeber:innen[1] achten? Welche Stolperfallen lauern für den/die Arbeitnehmer:in?

Das Klausel-ABC erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Es sollte immer je nach Mandatsauftrag und -umfang im Einzelfall eine individuelle Anpassung erfolgen. Des Weiteren ist darauf zu achten, dass die Klauseln der AGB-Kontrolle unterliegen können und sich die hierzu relevante Rechtsprechung kurzfristig ändern kann.

F wie Freistellung

Grundsätzlich hat der Arbeitnehmer einen Beschäftigungsanspruch gegenüber dem Arbeitgeber. Bei Abschluss eines Aufhebungsvertrages unter Einhaltung teils längerer Kündigungsfristen können jedoch beide Seiten ein Interesse daran haben, eine Freistellung zu vereinbaren.

Zunächst sollte klar geregelt werden, um welche Art der Freistellung – widerruflich oder unwiderruflich – es sich handelt. Im Zweifel ist nach der BAG-Rechtsprechung von einer unwiderruflichen Freistellung auszugehen.

Es ist darauf zu achten, dass bei einer bloßen Vereinbarung einer unwiderruflichen Freistellung dies nicht zugleich bedeutet, dass damit etwaige Resturlaubsansprüche und Zeitguthaben abgegolten sind. Dies muss zusätzlich ausdrücklich vereinbart werden (vgl. BAG vom 14.3.2006, 9 AZR 11/05). Die genaue Anzahl der Tage und der Zeitraum muss dabei nach der Rechtsprechung nicht festgelegt werden, dies ist jedoch in Einzelfällen zur Vermeidung von weiteren Streitigkeiten durchaus empfehlenswert.

Weiter ist dringend anzuraten, auch eine Anrechnung anderweitigen Verdienstes nach § 615 Satz 2 BGB zu vereinbaren. Dies kann auch mit einer Auskunftspflicht des Arbeitnehmers gegenüber dem Arbeitgeber verbunden werden. Gleichzeitig

[1] Im Zuge der besseren Lesbarkeit wird darauf verzichtet, konsequent die männliche und weibliche Form zu verwenden. Es sind stets alle Geschlechter gemeint.

kann im Interesse des Arbeitnehmers ein bestimmter Betrag von der Anrechnungsvorschrift ausgenommen werden. Möglich wäre z. B. eine Anrechnung erst über der Höhe eines Minijobverdienstes von derzeit 450 Euro brutto im Monat.

Formulierungsvorschlag:

Der Arbeitnehmer wird ab dem (konkretes Datum) bis zum Beendigungszeitpunkt des Arbeitsverhältnisses unwiderruflich von der Erbringung seiner Arbeitsleistung freigestellt. Die Freistellung erfolgt unter Fortzahlung der vertraglichen/tariflichen Vergütung (bei AU ggfs. ergänzen: Soweit der Arbeitgeber dazu gesetzlich verpflichtet ist und die Ansprüche nicht auf Sozialversicherungsträger übergegangen sind).

Gegebenenfalls zu ergänzen: Dies beinhaltet auch die Sonderzahlungen (Urlaubsgeld/Weihnachtsgeld/Gratifikationen/Tantiemen) sowie die Arbeitgeberanteile zur VWL und zur Betriebsrente.

Die Freistellung erfolgt unter Anrechnung der restlichen Ansprüche des Arbeitnehmers auf Urlaub und Zeitguthaben (gegebenenfalls Urlaubsjahr und Anzahl der Tage/Höhe des Zeitguthabens eintragen), danach unter Anrechnung tatsächlich erzielten anderweitigen Verdienstes, der eine monatliche Grenze von 450 Euro brutto übersteigt.

Der Arbeitnehmer ist verpflichtet, dem Arbeitgeber gegenüber unaufgefordert schriftlich und unverzüglich Auskunft über die Art und Höhe seines etwaigen anderweitigen Verdienstes zu erteilen unter Vorlage geeigneter Belege. Bis zum Beendigungszeitpunkt des Arbeitsverhältnisses bleibt das vertragliche Wettbewerbsverbot in Kraft.

F wie Fortbildungskosten

Der Arbeitgeber sollte vor Abschluss eines Aufhebungsvertrages prüfen, ob noch Rückzahlungsansprüche aus von ihm finanzierten Bildungs-/ Qualifizierungsmaßnahmen für den Arbeitnehmer bestehen. Dies ist deshalb von Bedeutung, weil solche Ansprüche den allgemeinen Abgeltungs- und Erledigungsklauseln unterliegen.

Eine Rückzahlungsverpflichtung des Arbeitnehmers ergibt sich allerdings nicht in den Fällen,

- in denen der Arbeitnehmer aus berechtigten Gründen selbst gekündigt hat,
- im Falle einer betriebsbedingten Kündigung des Arbeitgebers und
- bei nicht vertragswidrigem Verhalten des Arbeitnehmers.

In der Regel wird vor Beginn der Fortbildungsmaßnahme eine entsprechende schriftliche Zusatzvereinbarung geschlossen, die den Anforderungen der BAG-Rechtsprechung genügt, insbesondere was die Bindungsfrist nach Beendigung der Fortbildungsmaßnahme betrifft (gestaffelt von sechs Monaten bis 24 Monaten je nach Dauer der Bildungsmaßnahme).

Im Rahmen der Beendigung des Arbeitsverhältnisses bietet es sich daher an, noch offene zurückzuzahlende Fortbildungskosten bei der letzten Verdienstabrechnung vom pfändbaren Anteil der Vergütung bzw. von der Abfindung einzubehalten.

Formulierungsvorschlag:

Die Parteien sind sich darüber einig, dass der Arbeitnehmer aufgrund noch nicht abgelaufener Bindungsfrist verpflichtet ist, dem Arbeitgeber anteilig Fortbildungskosten aus der Maßnahme (genaue Bezeichnung) in Höhe von (Betrag in Euro) zu erstatten. Der Arbeitgeber wird diesen Betrag zusammen mit der letzten Verdienstabrechnung vom pfändbaren Anteil der laufenden Vergütung (alternativ: der vereinbarten Abfindung) einbehalten.

H wie Hinweispflicht

Spätestens seit der BAG-Entscheidung zum Gebot des fairen Verhandelns (vgl. BAG vom 7.2.2019 - 6 AZR 75/18, NZA 2019,688) sollten Arbeitgeber nicht nur die Hinweispflichten ernst nehmen, sondern dem Arbeitnehmer auch entsprechende Bedenkzeit einräumen, damit dieser Gelegenheit erhält, den Aufhebungsvertrag in Ruhe durchzulesen bzw. fachkundige Hilfe in Anspruch zu nehmen.

Formulierungshilfe:

Der Arbeitnehmer ist auf die möglichen Konsequenzen dieses Aufhebungsvertrages im Hinblick auf die Leistungen der gesetzlichen Sozialversicherung, insbesondere die Auswirkungen der Beendigung und der Abfindung auf eventuelle Ansprüche auf ALG I (Sperrzeiten und Ruhensfristen) hingewiesen worden. Ihm wurde angeraten, sich zur näheren Information und zur Einholung verbindlicher Auskünfte an die jeweiligen Sozialversicherungsträger, insbesondere die örtliche BA für Arbeit zu wenden.

Der Arbeitnehmer ist verpflichtet, sich zur Aufrechterhaltung ungekürzter Ansprüche auf ALG I unverzüglich nach dem Abschluss dieses Aufhebungsvertrages persönlich bei der BA für Arbeit als arbeitssuchend zu melden. Weiter ist der Arbeitnehmer verpflichtet, aktiv bei der Suche nach einem neuen Arbeitsplatz mitzuwirken.

Formulierungshilfe (in den Schlussbestimmungen):

Dem Arbeitnehmer wurde genügend Zeit eingeräumt, diesen Aufhebungsvertrag gegebenenfalls unter Zuhilfenahme fachkundiger Berater zu prüfen.

H wie Herausgabepflicht

Bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses besteht grundsätzlich eine Verpflichtung des Arbeitnehmers alle Geschäftsunterlagen des Arbeitgebers und zur Verfügung gestellte Arbeitsmittel herauszugeben. Diese Verpflichtung folgt bereits aus § 667 BGB bzw. § 861 BGB oder § 985 BGB. Der Arbeitnehmer ist nicht berechtigt, für sich Unterlagen zurückzuhalten, um Argumente für ein eventuell später stattfindendes Kündigungsschutzverfahren zu haben. Der Arbeitgeber steht häufig vor dem Problem, dass er nicht alle Unterlagen und Gegenstände konkret bezeichnen kann, was im Streitfall später die Vollstreckung der Herausgabepflicht mangels konkreter Bezeichnung erschwert bzw. unmöglich macht. Soweit möglich, sollte der Arbeitgeber daher die herauszugebenden Unterlagen und Firmengegenstände konkret bezeichnen.

Formulierungshilfe:

Der Arbeitnehmer ist verpflichtet, alle Geschäfts- und Betriebsunterlagen, insbesondere:

- Datenträger aller Art
- Kundenlisten
- Projektlisten
- Firmenhandy
- Firmen-Laptop bzw. Tablet
- Passwörter
- Werksausweis
- Zugangsberechtigungen
- [Ggfs. weiter ergänzen]

dem Arbeitgeber spätestens am letzten Arbeitstag herauszugeben. Der Arbeitgeber wird hierüber eine Rückgabequittung erstellen.

Bei Bedarf kann der Arbeitnehmer im Gegenzug die Herausgabe wichtiger Dokumente vom Arbeitgeber verlangen. Dies hat insbesondere Bedeutung, wenn die Dokumente nur noch im Intranet des Arbeitgebers zur Verfügung gestellt werden, der Arbeitnehmer aber hierauf keinen Zugriff mehr hat.

Formulierungshilfe:

Der Arbeitgeber verpflichtet sich, dem Arbeitnehmer bis spätestens zum (Datum) folgende Unterlagen per Briefpost auszuhändigen:

Aktuelle Fachzeitschriften und Datenbanken kostenlos testen!

8 Gutscheine pro Heft!

Wählen Sie aus 4 Themen:

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

Fordern Sie am besten gleich Ihre gewünschten Gutscheinhefte an:
b.mahlke@schweitzer-online.de
Stichwort: MkG2021

GRATIS DOWNLOAD

Schweitzer Thema
Interessante, wissenswerte Aspekte aus der Berufspraxis
https://www.schweitzer-online.de/info/Praxiswissen-fuer-Rechtsanwaelte/

Der Schweitzer Webshop:
www.schweitzer-online.de

schweitzer Fachinformationen

- Lohnsteuerbescheinigung (konkrete Jahre nennen)
- Verdienstabrechnung (konkrete Monate nennen)
- SV-Bescheinigung
- Arbeitszeugnis im Original
- Urlaubsbescheinigung nach § 6 Abs. 2 BUrlG
- Bescheinigung über Bestehen und Höhe der Betriebsrente nach § 4a BetrAVG
- Arbeitsbescheinigung nach § 312 SGB III
- [Ggfs. weiter ergänzen]

O wie Outplacementkosten/ Coaching

Bei hochqualifizierten Arbeitskräften und/ oder Führungskräften bietet der Arbeitgeber neben einer (dann oft reduzierten) Abfindung die Übernahme von Outplacementkosten an. Diese dienen dann der beruflichen Neuorientierung des Arbeitnehmers und Unterstützung im Bewerbungsprozess. Die Arbeitgeber schließen hierzu eine Rahmenvereinbarung mit entsprechend qualifizierten Beraterfirmen oder gewähren dem Arbeitnehmer ein Wahlrecht und deckeln den Betrag der Outplacementkosten. Die Höhe der Outplacementkosten ist individuell verschieden, eine Orientierungsgröße ist dabei ca. 20 Prozent der letzten Jahresvergütung des Arbeitnehmers. In der Praxis handelt es sich meist um Beträge zwischen 8.000 Euro und 20.000 Euro.

Die Übernahme der Outplacementkosten kann von bestimmten Bedingungen abhängig gemacht werden.

Formulierungsvorschlag:

Der Arbeitgeber verpflichtet sich, dem Arbeitnehmer die Kosten für eine Outplacementberatung/ein Coaching bis zu einer Höhe von maximal (Betrag in Euro) zzgl. USt zu übernehmen. Die Maßnahme muss dabei vor tatsächlicher Beendigung des Arbeitsverhältnisses begonnen werden und darf maximal sechs Monate dauern. Die Rechnung der Outplacementfirma/ des Outplacementberaters ist unmittelbar an den Arbeitgeber zu adressieren.

Im Gegenzug verpflichtet sich der Arbeitnehmer, aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses keine Klage zu erheben.

Lesen Sie im nächsten Teil der Artikelserie: Das Klausel-ABC des Aufhebungsvertrags – von S wie Sperrzeitausgleich bis Z wie Zeugnis.

Lesen Sie auch **Teil 1** der Artikelserie im MkG-Magazin 2/2021

HIER GRATIS LESEN

Lesen Sie auch **Teil 2** der Artikelserie im MkG-Magazin 3/2021

HIER GRATIS LESEN

Mit kollegialen Grüßen

Petra Geißinger

Jetzt »hier informieren und gratis testen

juris – Das Rechtsportal:
Von Anfang an die beste Entscheidung

Die Auswahl Ihrer Recherche-Plattform für digitale Rechtsinformationen ist ein wichtiger Schritt. Denn Sie müssen sich täglich auf Aktualität, Qualität und Vollständigkeit der Fachinformationen verlassen können. Mit juris – Das Rechtsportal und der jurisAllianz haben Sie von Beginn an die richtigen Partner an Ihrer Seite: Wir liefern Ihnen Premium-Literatur, intelligente Arbeitshilfen, Rechtsprechung und Vorschriften aus einer Hand.

Arbeiten auch Sie von Anfang an auf dem neuesten Stand der Technik, sekundenschnell, aktuell und rechtssicher.

juris Allianz
Führende Fachverlage. Top Rechtswissen.

JASMIN ISPHORDING

Dipl. Kauffrau Jasmin Isphording ist Referentin und seit über 15 Jahren Inhaberin der Kanzleiberatung Jasis Consulting. Mit einem betriebswirtschaftlichen Blick unterstützt sie kleine bis mittelgroße Anwaltskanzleien dabei, die hohen Erwartungen zu erfüllen, den Umsatz zu steigern, die Freude an der Arbeit zurückzubringen und gleichzeitig den Gewinn zu steigern.

jasis-consulting.de

LESEN SIE AUCH

Jasmin Isphordings Kurzratgeber

„Unternehmerisches Know-how für Anwältinnen und Anwälte“

HIER GRATIS DOWNLOADEN

SIEBEN DINGE, DIE JEDER ANWALT UND JEDE ANWÄLTIN ÜBER LIQUIDITÄT WISSEN SOLLTE

1. WAS IST „LIQUIDITÄT“?

Liquidität gewinnt immer an Bedeutung, wenn sie auf einmal nicht mehr vorhanden ist. Sind Kanzleiinhaber:innen in der Lage, ihren Zahlungsverpflichtungen pünktlich und in voller Höhe nachzukommen, ist alles in bester Ordnung und die Kanzlei verfügt über ausreichend Liquidität. Sind sie auf einmal nicht mehr „flüssig“ und müssen Zahlungen „schieben“ etc., zeigen sich erste Liquiditätsprobleme.

Eine zweite Bedeutungsebene des Begriffes Liquidität beschreibt die Art der liquiden Mittel, die vorhanden sind. Bargeld, ein volles Konto oder ein noch nicht ausgeschöpfter Überziehungsrahmen sind Beispiele für Geldmittel, die sofort genutzt werden können. Weniger „flüssig“ sind andere Geldquellen, wie Festgeld, Einnahmen aus der Veräußerung oder Verpfändung von Gegenständen, Immobilien etc.

2. WIE ENTSTEHT LIQUIDITÄT?

Generell bedeutet Liquidität, dass immer mehr Geld vorhanden oder „aufgetrieben“ werden kann, als für die Zahlungen von Rechnungen etc. benötigt wird.

Im Detail kann man es so beschreiben:

1. Mandat wird erteilt,
2. abrechenbare Leistung wird erbracht,
3. Vorschuss- oder Abschluss-Rechnung wird erstellt,
4. Rechnung wird vom Mandanten gezahlt und Eingang auf dem Kanzleikonto ist erfolgt.

3. WIE KANN MAN DIE LIQUIDITÄT VERBESSERN?

Je mehr Geld am Ende des Monats auf dem Konto bleibt oder kurzfristig zur Verfügung steht, desto eher baut sich ein finanzielles Polster auf. Dieses finanzielle Polster hilft, größere und auch ungeplante Ausgaben zahlen zu können sowie „Durststrecken“ zu überbrücken.

Wie viel auf dem Konto „bleibt“, hängt von drei Faktoren ab:

3.1 ZAHLUNGSEINGANG

Wie viel Geld auf dem Konto eingeht hängt von zwei Komponenten ab:

1. Wie hoch die gestellten Honorarforderungen sind – je höher, desto besser
2. Wie viel davon von den Mandanten gezahlt wurde.

3.2 ZAHLUNGSAUSGANG

Während sich die Betrachtung der Zahlungseingänge nur mit dem „Zufluss“ beschäftigt, geht es hierbei um die Zahlungsausgänge, also um den „Abfluss“ des Geldes. Diese Betrachtung ist einfach: Je weniger Geld ausgegeben wird, desto mehr bleibt „übrig“.

3.3 ENTNAHME

Je mehr Geld sich die Kanzleiinhaber:innen vom Kanzleikonto als eigenes „Gehalt" überweisen, desto langsamer kann ein finanzielles Polster anwachsen. In einigen Kanzleien wird nur ein Teil der Entnahmen wirklich entnommen – der andere Teil bleibt als Rücklage in der Kanzlei.

4. WAS SIND GEFAHREN FÜR DIE LIQUIDITÄT?

Aus den oben genannten Punkten zur Entstehung der Liquidität leiten sich auch die größten Gefahren ab: Einige der Gefahren sind intern, also „hausgemacht", und andere sind extern. Selbst wenn man einen Teil dieser externen Einflüsse wie eine „höhere Gewalt" (z. B. Corona) oder „Pech" (z. B. „Mein wichtigster Mandant ist insolvent.") vielleicht antizipieren könnte, treffen sie eine Anwaltskanzlei doch meistens unvorbereitet und erfordern schnelles Handeln und Änderungen. So z. B. am Angebot, wenn, wie in der Coronakrise, in einer reinen Verkehrsrechtskanzlei ganz plötzlich viel weniger verkehrsrechtliche Mandate angenommen und abgerechnet werden als zuvor.

Mit der Spezialisierung auf eine Branche, ein Rechtsgebiet oder einen Mandanten steigt auch immer die Abhängigkeit und damit die Gefahr für das eigene Geschäftsmodell. Ein regelmäßiger Blick ins Kanzleicontrolling und in den Markt kann helfen, solche Gefahren frühzeitig zu identifizieren und auf sie angemessen zu reagieren.

Viel häufiger und gefährlicher als die externen sind die internen Gefahren für die Liquidität. Gefährlicher sind diese vor allem, weil sie „schleichend" kommen oder aufgrund der Hektik im Kanzleialltag einfach übersehen werden.

Beispiele:

- Es werden keine Rechnungen gestellt, obwohl Mandate bearbeitet werden: Keine Rechnungen, keine Zahlungseingänge.
- Kein konsequentes Mahnwesen: Zahlungseingänge werden nicht konsequent kontrolliert und angemahnt. Sogenannte „Offene Posten", also bisher nicht gezahlte Rechnungen, von 30 Prozent des Gesamtumsatzes sind keine Seltenheit.

Die Ursache liegt häufig in der hohen Arbeitsbelastung, fehlenden internen Prozessen, der Kompetenzverteilung, Wissen über die Möglichkeiten der Kanzleisoftware beim Mahnwesen und einem fehlenden Zugriff auf das Kanzleikonto durch das Sekretariat, um die Zahlungseingänge zu überprüfen und Mahnungen anstoßen zu können. Eine Optimierung der Kanzleiorganisation wäre die Lösung.

5. WANN IST DIE LIQUIDITÄT WIRKLICH GEFÄHRDET?

Die Liquidität ist gefährdet, sobald es wahrscheinlich ist, dass man Rechnungen und andere nötige Ausgaben nicht mehr zahlen kann oder anderen Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nachkommt.

Langsam oder plötzlich sinkende Einnahmen, sprunghaft gestiegene Kosten oder größere Einmalausgaben, z. B. für IT und EDV sowie größere Entnahmen sind häufige Vorboten von möglichen zukünftigen Liquiditätsproblemen. In der Praxis äußern sie sich:

- wenn man als Inhaber:in Rechnungen nicht mehr pünktlich zahlen kann und Mahnungen in Kauf nimmt;
- wenn man Rechnungen in Raten zahlt oder ihre Zahlung für die Zeit einplant, in der ein größerer Geldeingang zu erwarten ist;
- wenn man um Zahlungsaufschub bittet, eine Stundung in Anspruch genommen wird oder man einer Verpflichtung überhaupt nicht nachkommt.

6. WAS PASSIERT, WENN DIE LIQUIDITÄT GEFÄHRDET IST?

Sollte die Liquidität gefährdet sein, muss man zum einen die (straf-)rechtlichen und berufsrechtlichen Folgen kennen und zum anderen auch die verschiedenen Möglichkeiten, um die Liquiditätssituation wieder zu verbessern.

6.1 (STRAF-)RECHTLICHE FOLGEN

Ein unverbindlicher Überblick: Besonders ernst kann es werden, wenn Zahlungen an die Sozialversicherungen und an einige andere Gläubiger nicht wie verabredet geleistet werden. Diese Stellen und auch andere können ein Unternehmen melden und Insolvenzverschleppung unterstellen. Doch auch der Inhaber/die Inhaberin selbst steht in der Verantwortung, die Reißleine zu ziehen, um sich nicht der Insolvenzverschleppung schuldig zu machen.

6.2 BERUFSRECHTLICHE FOLGEN

Probleme mit der Liquidität können für Rechtsanwält:innen noch schlimmere Folgen haben als für andere Unternehmer:in-

nen. An der Liquidität hängt nicht nur das Einkommen, sondern auch der Ruf und die berufliche Zukunft.

Vor allem, wenn Rechtsanwälte und Rechtsanwältinnen verfügbares Fremdgeld nutzen, um Liquiditätslücken zu schließen. Dies, sowie die Vermutung des „Vermögensverfalls" haben oft zur Folge, dass die zuständige Rechtsanwaltskammer ihnen die Zulassung – und damit auch jede Chance, weiterhin als Rechtsanwalt ein Einkommen zu erzielen – entzieht.

Bevor es so weit kommt, haben Kanzleiinhaber:innen noch eine Reihe von Möglichkeiten, um ihre Liquidität (wiederherzustellen und somit) zu verbessern.

6.3 MÖGLICHKEITEN ZUR VERBESSERUNG

Unabhängig von den besonderen Hilfsmöglichkeiten während der „Corona-Zeit", gibt es neben der Erhöhung der Einnahmen und dem Versuch, die Ausgaben kurzfristig zu senken, für den Kanzleiinhaber oder die Inhaberin folgende weitere Optionen:

- Reduzierung der Entnahme mit der Folge, dass zwar mehr Geld im Unternehmen verbleibt, jedoch auch im privaten Bereich der Gürtel enger geschnallt werden muss und es dort zu ähnlichen Zahlungsschwierigkeiten kommen kann

- Beschaffung von neuem Kapital, um die Lücke kurz- oder längerfristig zu schließen:

  * Dies kann erfolgen, indem Geld vom privat (und bereits versteuertem) Ersparten für die Zahlungen bereitgestellt wird oder andere Vermögenswerte aufgelöst werden.

  * Aufnahme eines Kredits im privaten Umfeld oder bei einem Finanzinstitut; mit der Folge, dass dafür ggf. pünktlich Zinsen bezahlt werden müssen und auch die Rückzahlung des geliehenen Geldes erfolgen muss. Für ein solches Geld sind häufig ein Businessplan, eine Liquiditätsrechnung und Sicherheiten, z. B. in Form von Beleihungen der eigenen Immobilie oder ähnlichem notwendig.

  * Anfrage bei der Hausbank nach einer Einrichtung oder Erhöhung eines Überziehungskredites

- Sind noch „Reserven" auf dem Kanzleikonto oder können geplante Ausgaben noch etwas nach hinten geschoben werden, sind auch dies mögliche Lösungswege.

Vor allem wegen des Einflusses auf das Privatvermögen sollte die Nutzung einiger dieser Möglichkeiten sehr kritisch hinterfragt werden und eine Entscheidung ohne eine wirkliche Liquiditätsplanung und Gespräche im privaten Umfeld nicht getroffen werden.

7. WELCHE BEDEUTUNG HAT DIE LIQUIDITÄT FÜR DEN KANZLEIINHABER ODER DIE INHABERIN?

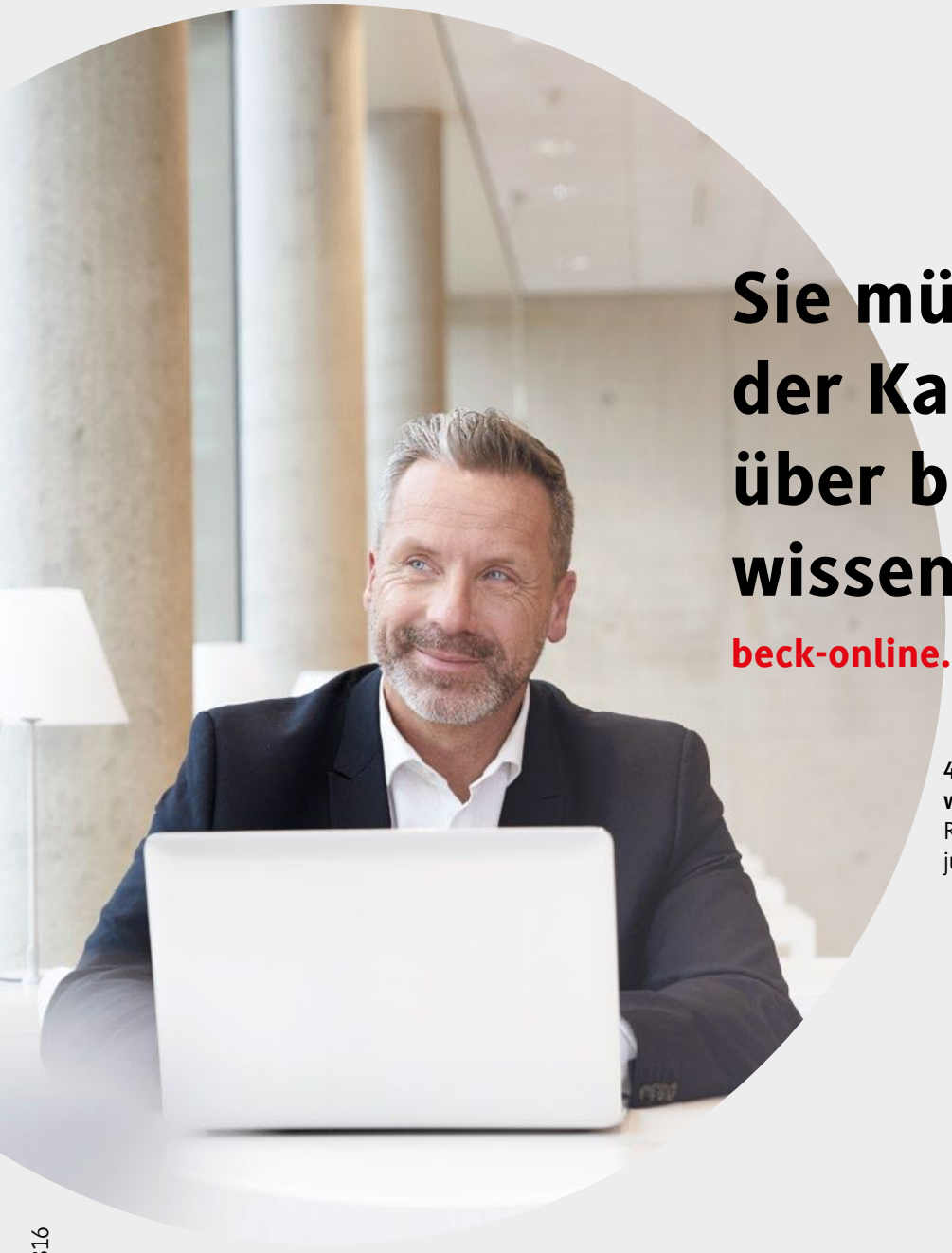
Die dargestellten Punkte zeigen zum einen, dass die Folgen von ernsthaften Liquiditätsproblemen vor allem für die Anwaltschaft eine Bedrohung der beruflichen Existenz bedeuten und sich bis in die persönlichen Lebensumstände auswirken können. Sie zeigen aber auch, dass jedem Kanzleiinhaber und jeder Kanzleiinhaberin viele Möglichkeiten offenstehen, am besten überhaupt erst gar nicht in eine solche Situation zu kommen. Zudem sind Liquiditätsprobleme keine Frage des Erfolgs und Vermögens: sie sind vorhanden oder nicht – egal auf welchem Niveau.

Mit kollegialen Grüßen

Jasmin Isphording

SELBSTCHECK: Ist meine Liquidität sicher?	eher ja	eher nein
1. Kann ich meine Rechnungen jederzeit in voller Höhe zahlen?		
2. Rechnen wir die Mandate konsequent und zeitnah ab?		
3. Kann jeder Zuständige die Zahlungseingänge prüfen, um das Aktenkonto „sauber" zu halten?		
4. Haben wir klare und gelebte Regeln zum Mahnwesen?		
5. Habe ich ein finanzielles Polster (privat oder beruflich), um zwei Jahre „durchzuhalten"?		
6. Bin ich jederzeit in der Lage, kurzfristig einen Kredit zu beantragen (gute Schufa, Businessplan, Liquiditätsrechnung, Kontakt zur Bank)?		
7. Kenne ich die jeweils aktuellen Folgen bei Liquiditätsproblemen?		
8. Fühle ich mich bei meinem Steuerberater oder meiner Steuerberaterin gut aufgehoben?		
9. Habe ich die Entwicklung der Zahlen im Blick?		
10. Kanzleicontrolling und Kanzleistrategie sind keine Fremdwörter für mich.		

20 JAHRE
beck-online
DIE DATENBANK



Sie müssen nicht in der Kanzlei sein, um über bestes Rechtswissen zu verfügen.

beck-online.DIE DATENBANK genügt.

40 Millionen Dokumente geballtes Rechtswissen online. Vertrauen Sie bei Ihrer Online-Recherche auf Deutschlands führende juristische Datenbank.

Umfassendes Rechtswissen und qualitativ hochwertige Inhalte zu allen relevanten Fragen im Bereich Recht, Wirtschaft und Steuer.

Praxisgerecht in über 300 Online-Modulen aufbereitet und im passgenauen Zuschnitt buchbar.

Schnell, zuverlässig, aktuell und überall verfügbar – und das seit 20 Jahren. Feiern Sie mit uns unter: beck-shop.de/20-jahre-beck-online

JETZT 4 WOCHEN KOSTENLOS TESTEN!

testen.**beck-online.de**

172816

C.H.BECK

JULIAN OEHLENSCHLÄGER

Julian Oehlenschläger ist seit 2007 im Vorstand der hemmer finance AG und dort zuständig für die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung der rechtsberatenden Berufe. Die hemmer finance AG gehört, wie das Juristischen Repetitorium hemmer, zur hemmer.group und unterstützt junge Anwälte und Anwältinnen bei der Absicherung von Haftungsrisiken.

hemmer-finance.de

WER DIE BERUFSHAFTPFLICHTVERSICHERUNG VERSTEHT, KANN SICH RICHTIG ABSICHERN

INTERVIEW MIT EXPERTE JULIAN OEHLENSCHLÄGER ZU HAFTUNGSRISIKEN

Frischgebackene Anwältinnen und Anwälte sind dazu verpflichtet, eine Berufshaftpflichtversicherung abzuschließen. Doch wie lerne ich, die Risiken der Haftung für Vermögensschäden gegenüber meinen Mandanten und Mandantinnen einzuschätzen – und auf der Grundlage die passende Berufshaftpflichtversicherung abzuschließen? Julian Oehlenschläger ist seit 2007 Vorstand der hemmer finance AG und berät zahlreiche Anwältinnen und Anwälte zum Thema Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung. Im Interview mit MkG verrät er, worauf insbesondere Berufsanfänger:innen bei der Auswahl achten sollten.

Herr Oehlenschläger, Sie beraten Junganwälte und Junganwältinnen bezüglich möglicher Haftungsrisiken und empfehlen dann eine passende Absicherung. Sind diese sich ihres Haftungsrisikos beim Berufsstart in der Regel schon ausreichend bewusst?

J.O.: Der Berufsstart ist für junge Anwälte und Anwältinnen eine wahnsinnig intensive Zeit, in der sie sich in viele neue Themen einarbeiten müssen. Die Risiken, die sich aus dem hohen Umfang der beruflichen Pflichten ergeben, stehen dann meist nicht im Vordergrund. Und dies obwohl gerade den Jüngeren ohne Spezialisierung und ohne eingespieltes Büroteam für die Fristenkontrolle oft Fehler passieren. Man sollte aber auch nicht ängstlich werden, sondern darauf achten, dass die gewählte Berufshaftpflichtversicherung der Haftungssituation und den bearbeiteten Mandaten entspricht. Dies ist aber nur möglich, wenn man weiß, wie die Berufshaftpflichtversicherung der Anwaltschaft funktioniert.

DECKUNGSSUMME GILT NUR FÜR ZEITPUNKT DES PFLICHTVERSTOßES

In Deutschland gilt für diese Versicherung das **Verstoßprinzip**, wodurch der Versicherer nur mit der Deckungssumme eintritt, die zum Zeitpunkt des anwaltlichen Pflichtverstoßes versichert war. Dies bedeutet, dass Rechtsanwälte und Rechtsanwältinnen sehr schnell die Deckungssumme der Haftpflichtversicherung erhöhen müssen, wenn sie ein großes Mandat annehmen. Und es bedeutet auch, dass sie sich frühzeitig Gedanken machen sollten, welcher Schaden beispielsweise aus einem Erbvertrag entstehen kann, wenn sich in einigen Jahren die Erbmasse vervielfacht hat. Im Schadenfall fällt der Blick zurück auf den Zeitpunkt, an dem der Erbvertrag aufgesetzt und ein möglicher beruflicher Fehler begangen wurde – nur die damals abgesicherte Deckungssumme ist relevant.

Auch über die **Ausschlüsse im Bedingungswerk**, beispielsweise zu Beratung im außereuropäischen Recht oder zur wissentlichen Pflichtverletzung, sollte man sich im Klaren sein. In manchen Fällen ist

es möglich, den Versicherungsumfang über Sonderklauseln zu erweitern. Für junge Einzelanwälte und -anwältinnen ist eine angemessene Berufshaftpflichtversicherung auch deshalb unverzichtbar, weil sie für alle Fehler, bei denen die Deckungssumme nicht ausreichend ist oder die aufgrund von Ausschlüssen nicht greift, mit ihrem Privatvermögen haften.

Laut einer Studie des Soldan-Instituts zu Scheinsozien werden zwei Drittel der angestellten Junganwälte und -anwältinnen von ihren Arbeitsgebern potenziell existenzvernichtenden Haftungsrisiken ausgesetzt – indem sie z. B. auf der Kanzleiwebsite als Berufsträger:in aufgeführt werden. Sind angestellte Anwälte und Anwältinnen darüber schlicht nicht informiert, oder trauen sie sich vielleicht nicht, ihre Arbeitgeber:in auf das damit verbundene Risiko anzusprechen?

J.O.: Das Wissen um die Gefahren der Scheinsozienhaftung ist meist nur bruchstückhaft vorhanden. Dies gilt für Berufsanfänger:innen, aber ebenso für Erfahrene. Und natürlich ist es schwierig, in der Probezeit Fehler im Risikomanagement der Kanzlei anzusprechen. Trotzdem sollte man es tun. Das hierfür notwendige Wissen versuchen wir unseren Kunden und Kundinnen zu vermitteln.

Man muss in diesem Zusammenhang die **Haftungsseite** und die **Deckungsseite** unterscheiden. Auf der Haftungsseite geht es um die Frage: Wer haftet gegenüber dem Mandanten oder der Mandantin? Bei einer GbR oder Scheinsozietät wird ein Mandatsvertrag nach Grundsätzen des Anscheins/der Duldungsvollmacht geschlossen. Entscheidend ist der Rechtsschein gegenüber dem Mandanten bzw. der Mandantin und nicht, wie die Kanzlei im Innenverhältnis organisiert ist. Ein Internetauftritt, der den wahren Status dieser nicht benennt, kann dazu führen, dass alle, einschließlich der angestellten Anwälte und Anwältinnen, gesamtschuldnerisch haften.

IM HAFTUNGSFALL KOMMT ES ZUR DURCHSCHNITTSBILDUNG

Die Deckungsseite beschäftigt sich mit der Frage, ob ein Schaden von der Versicherung gedeckt ist. Wichtig ist bei einem Leistungsfall, dass alle Sozien/Scheinsozien einer GbR mit der gleichen Deckungssumme über einen Sozientarif versichert sind. Im Haftungsfall kommt es zur Durchschnittsbildung, sodass eine Anwältin mit einer niedrigeren Deckungssumme die Deckung der gesamten Kanzlei nach unten ziehen kann. Das gilt auch für angestellte Anwältinnen und Anwälte oder freie Mitarbeitende sein, wenn sie als Scheinsozia haftet. Arbeitet die Kanzlei mit einer vorformulierten Haftungsbegrenzung nach § 52 BRAO, können die Folgen noch schwerwiegender sein. Die Voraussetzungen für die Haftungsbegrenzung sind bei einer zu niedrigen Deckungssumme nicht mehr gegeben und für Millionenschäden, vor denen man sich schützen wollte, haften die Anwälte und Anwältinnen dann wieder mit dem Privatvermögen.

Wenn ich im Laufe meiner Karriere die Versicherungssumme erhöhe, steht trotzdem immer nur die Versicherungssumme zur Verfügung, die zum Zeitpunkt des anwaltlichen Fehlers vereinbart war. Sollte ich mich gerade zum Berufsbeginn (wo ich vielleicht eher Fehler mache) deshalb für eine möglichst hohe Versicherungssumme entscheiden?

vOFFICE

DATENSCHUTZ-KONFORM · DATENSCHUTZ-KONFORM · DATENSCHUTZ-KONFORM · DATENSCHUTZ-KONFORM
ERFÜLLT SÄMTLICHE RECHTLICHEN ANFORDERUNGEN DER DSGVO

Software für Videokonferenzen und Büro-Organisation

- **Videokonferenzen** mit Mitarbeitern, Mandanten und Geschäftspartnern – **spontan** mit nur einem Klick
- **Live Status der Nutzer** und interaktives Organigramm
- **Virtueller Warteraum** für eingeladene Besucher
- **Datenschutz und Sicherheit** durch Ende-zu-Ende-Verschlüsselung
- **Und das Beste:** Jetzt auch mit integrierter Bezahlmöglichkeit, z. B. bei Beratungen

Stand 06/21

Für Anwälte KOSTENLOS

Jetzt informieren: 030 43598 802 | ra-micro.de/vOffice

RA-MICRO

J.O.: Wer hauptberuflich eine eigene Kanzlei gründet, sollte mindestens eine Deckungssumme von 1 Million Euro pro Versicherungsfall absichern. Diese Deckungssumme entspricht eher dem Risiko von Rechtsanwälten und Rechtsanwältinnen als die Mindestdeckungssumme von 250.000 Euro. Außerdem können Einzelanwälte und -anwältinnen mit einer Deckungssumme von 1 Mio. Euro ihre Haftung über AGB in den Mandatsverträgen begrenzen (§ 52 BRAO) und so ihr Privatvermögen besser schützen. Über umsatzabhängige Tarife können Berufsstarter die Kosten auch bei höheren Deckungssummen niedrig halten. Werden allerdings nur nebenberuflich ein paar Mandate im Freundeskreis angenommen, reicht in der Regel auch die Mindestdeckungssumme von 250.000 Euro aus.

Können Sie uns ein paar Auswahlkriterien nennen, die junge Anwälte und Anwältinnen bei der Wahl der passenden Berufshaftpflichtversicherung unbedingt beachten sollten?

J.O.: Ich erinnere mich an ein Gespräch mit einem Anwalt einer großen auf Versicherungsrecht spezialisierten Kanzlei in Köln, der darauf verwies, dass die meisten Probleme für die Anwaltschaft nicht daraus resultierten, dass die Versicherung bedingungsseitig nicht greife, sondern daraus, dass die Deckungssumme zu gering bemessen sei. **Das A und O ist also eine ausreichende Deckungssumme**. Junge Anwälte und Anwältinnen sind ferner gut beraten, wenn sie einen etablierten Versicherer mit einer großen Schadenabteilung wählen, der ihnen gleichzeitig einen günstigen umsatzabhängigen Tarif bietet. So können bei moderaten Kosten schon höhere Deckungssummen abgesichert werden. Natürlich muss man sich immer auch die Haftungssituation anschauen und prüfen, ob z. B. eine Scheinsozienhaftung vorliegen könnte oder ob eine erweiterte Auslandsdeckung notwendig ist.

Sollte ich mich vor Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung immer beraten lassen, um mein individuelles Berufsrisiko zu ermitteln?

J.O.: Natürlich bin ich als spezialisierter Makler hier nicht ganz neutral. Allerdings erlebe ich täglich in meinen Gesprächen mit Berufsanfänger:innen, aber auch mit Partner:innen großer Kanzleien, dass Haftungsrisiken falsch eingeschätzt werden und bestimmte Ausschlüsse der Berufshaftpflichtversicherung nicht bekannt sind. Das Risikomanagement einer Kanzlei sollte durch das Zusammenspiel von Gesellschaftsform, Berufshaftpflichtversicherung und der Vereinbarung von Haftungsbeschränkung mit den Mandant:innen geprägt sein. Nur wenn ich die Funktionsweise, aber auch die Grenzen der Berufshaftpflichtversicherung kenne, kann ich die anderen Punkte daran anpassen. Neben den Vorteilen durch die Beratung sparen Kunden und Kundinnen aber auch Geld, da große Fachmakler wissen, welche Prämien am Markt möglich sind und die Verträge stark rabattiert anbieten können.

Herr Oehlenschläger, vielen Dank für Ihre Zeit und Ihre Antworten.

Mit kollegialen Grüßen

Julian Oehlenschläger

PETER SCHÖNBERGER

Peter Schönberger studierte Rechtswissenschaften an der Ludwig-Maximilians-Universität in München. Nach dem Staatsexamen arbeitete er einige Jahre als Repetitor für Zivilrecht und Gesellschaftsrecht sowie in einer internationalen Kanzlei. Herr Schönberger verhandelte viele Jahre internationale M&A Deals als Leiter einer Konzernrechtsabteilung und ist heute insb. im Sportrecht tätig.

bietmann.eu/team/peter-schoenberger

VERTRÄGE VERHANDELN

von Prof. Dr. Jörg Kupjetz

erschienen 2021 im Redline Verlag

HIER BESTELLEN

„VERTRÄGE VERHANDELN“ – LEBENDIG GESCHRIEBENER RATGEBER NICHT NUR FÜR JURISTEN UND JURISTINNEN

Als ich gebeten wurde, eine Rezension zu einem neuen Verhandlungsratgeber von Prof. Jörg Kupjetz zu schreiben, war ich sehr gespannt, was dieses Buch von der Vielzahl an Verhandlungsratgebern unterscheidet. Was ist das Neue, das Besondere, der „USP“? Nach Lektüre des Buches war die Antwort klar: Dem Autor ist es tatsächlich gelungen, die wichtigsten und so umfangreichen Themen der Verhandlungsführung in sehr lebendiger, fesselnder und humorvoller Sprache übersichtlich anzureißen, kurzweilig darzustellen und teilweise sogar zu vertiefen.

DER PRAKTIKER KLINGT DEUTLICH DURCH

Die Praxiserfahrung des Autors durchzieht das gesamte Buch, was sich zum Beispiel darin bemerkbar macht, dass er nicht die etwas „abgeschmackten“ Standardbeispiele für verschiedene Themen verwendet, sondern aus eigenen Erfahrungen berichtet. So verwendet er bei dem Grundsatz, die Interessen des Verhandlungspartners zu ergründen, nicht das Standardbeispiel der Mutter, deren zwei Töchter sich um eine Orange stritten und die diese einfach in der Mitte durchschnitt – obwohl die eine Tochter den Saft und die andere die Schale wollte. In seinem Beispiel bestand die Gegenseite auf eine notarielle Beurkundung des ausgehandelten Vertrages gleich am nächsten Tag. Bei näherem Hinsehen und Nachfragen stellte sich heraus, dass der Grund für die unverständliche Eile schlicht die Urlaubspläne des Geschäftsführers waren und man auch eine Vertretung schicken konnte.

GUTE BALANCE ZWISCHEN THEORIE UND PRAXIS

Generell beinhaltet das Buch ein gutes Verhältnis zwischen theoretischen Grundlagen und praktischen Aussagen und Beispielen. Um Praxistipps in Erinnerung zu behalten und dauerhaft umzusetzen, sollte der Leser bzw. die Leserin auch verstehen, weshalb er oder sie sich in bestimmten Situationen wie verhalten sollte. So wird etwa das Prinzip des „Ankerns“ auch theoretisch erklärt, ebenso wie das DISG-Modell zur Einschätzung der Verhandlungstypen. Das Buch ist und bleibt ein „Ratgeber“ und keine wissenschaftliche Abhandlung – und dies ist gut so.

ÜBERSICHTLICHE DARSTELLUNG

Es kommt dem Autor sichtlich zugute, selbst Jurist zu sein. Er folgt der inneren Logik einer Verhandlung, beginnend mit der Vorbereitung, hin zur Eröffnung bis zur „eigentlichen“ Verhandlung. Zu Recht legt der Autor dabei besonderen Wert auf die Vor-

bereitung, denn diese ist schließlich mehr als die halbe Miete. So werden die wesentlichen Aufgaben einer optimalen Vorbereitung auf die Verhandlung sehr gut und kompakt erläutert. Gut und übersichtlich ist auch der Umstand, dass jeweils sofort nach Darstellung eines Verhandlungstricks der Gegenseite kurz und knapp die potenzielle Gegenmaßnahme erläutert wird.

HIGHLIGHT KÖRPERSPRACHE

Neben der sehr lebendigen und damit kurzweiligen Sprache des Buches sind für mich die Ausführungen zur Körpersprache ein Highlight. Hier konzentriert sich der Autor nur auf die entscheidenden Punkte einer jeden Verhandlung, die es zu beachten gilt. Es ist aus meiner Sicht völlig ausreichend, die knappen Ausführungen im Buch zu verinnerlichen, um auch im Bereich der nonverbalen Kommunikation zu punkten.

SCHWACHSTELLEN?

Versteht man das Buch als leicht zu lesenden Ratgeber, der einen Überblick zu Verhandlungsstrategien verschaffen soll, sind kaum Schwachstellen auszumachen. Allenfalls die entsprechenden Ausführungen zu den Verhandlungstypen sind aus meiner Sicht nur sehr beschränkt von Nutzen. Hier wurde ein Thema angerissen, welches eigentlich intensiver dargestellt werden müsste, um wirklich verstanden zu werden. Weiterhin unterscheidet der Autor nicht zwischen den unterschiedlichen Verhandlungstypen auf Leserseite. Denn die Frage, welche Verhandlungstipps jeweils angewandt werden können, hängt nicht nur von der Verhandlungssituation, sondern auch von der anwendenden Person – hier also dem Leser oder der Leserin – ab. Vielleicht würde eine solche Individualisierung allerdings den Rahmen des Buches sprengen.

FÜR WEN IST DAS BUCH GEEIGNET?

Der Titel des Buches könnte den Eindruck entstehen lassen, dass es sich exklusiv an Juristen und Juristinnen wendet. Dem ist jedoch keineswegs so. Grundsätzlich eignet sich der Ratgeber für jede Person, die beruflich und privat mit Verhandlungen jeder Art zu tun hat. Es liefert einen ersten Überblick über die großen Themen der Verhandlungstaktik und macht Lust auf Mehr.

Ich kann das Buch „Verträge verhandeln" von Jörg Kupjetz daher jedem Einsteiger in die Welt der Verhandlungstaktik sehr empfehlen und habe es selbst mit Freude gelesen.

Mit kollegialen Grüßen

Peter Schönberger

CHRISTIANE QUADE

Christiane Quade ist seit 20 Jahren bei der Hülfskasse Deutscher Rechtsanwälte tätig, davon zwölf Jahre als Geschäftsführerin. Sie hat sowohl eine kaufmännische als auch eine Ausbildung im sozialen Bereich durchlaufen.

huelfskasse.de

EINSPRINGEN, WO DER STAAT NICHT WEITERHELFEN KANN

GESCHÄFTSFÜHRERIN DER HÜLFSKASSE DEUTSCHER RECHTSANWÄLTE IM INTERVIEW

Die Hülfskasse Deutscher Rechtsanwälte unterstützt zahlreiche Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, die durch Alter, Krankheit oder Schicksalsschläge berufsunfähig, berufsbehindert oder sonst in Not geraten sind. Im Interview berichtet Geschäftsführerin Christiane Quade, welche Hilfen der gemeinnützige Verein an Betroffene und Angehörige leistet, warum Leistungen des Staates und der Versorgungswerke häufig nicht ausreichen – und wer sich an den Verein wenden kann.

Frau Quade, die Hülfskasse Deutscher Rechtsanwälte unterstützt schon seit mehr als 100 Jahren Kolleginnen und Kollegen, die sich in einer Notlage befinden. Mal etwas naiv gefragt: Sind diese Mitglieder der Anwaltschaft nicht durch unseren Sozialstaat und die Versorgungswerke ausreichend abgesichert?

C.Q.: Viele Unterstützte der Hülfskasse erhalten entweder Grundsicherung oder Hartz-IV. Diese staatlichen Leistungen reichen allerdings nicht aus, um z. B. die oft sehr hohen Eigenanteile bei notwendigen Zahnbehandlungen oder anderen ärztlichen Behandlungen zu bezahlen. Brillen für Erwachsene werden in Deutschland überhaupt nicht mehr von den Krankenkassen bezahlt, auch hier hilft beispielsweise die Hülfskasse mit einmaligen Beträgen.

Durch die Versorgungswerke sind nur diejenigen Kolleginnen und Kollegen ausreichend abgesichert, die bis zum regulären Renteneintrittsalter eingezahlt haben. Eine BU-Rente reicht meistens nicht zum Leben – und die Betroffenen sind froh, wenn sie z. B. eine jährliche Weihnachtsspende von uns erhalten können.

Mit welchen Hilfen unterstützt die Hülfskasse Deutscher Rechtsanwälte konkret Mitglieder der Anwaltschaft, die unverschuldet in Not geraten sind?

C.Q.: Da gibt es drei verschiedene Arten von Hilfen:

1. Einmalige Beihilfen, z. B. für Krankenbehandlungskosten.
2. Eine jährliche Weihnachtsspende, im letzten Dezember betrug diese 700 Euro pro Person, auch für Kinder.
3. Angehörige der Mitgliedskammern (BGH, Braunschweig, Hamburg und Schleswig-Holstein) können zudem monatliche Beihilfen erhalten, z. B. in Höhe von 250 Euro pro Monat.

Sind grundsätzlich alle Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte qualifiziert, in einer Notlage Hilfe der Hülfskasse in Anspruch zu nehmen?

C.Q.: Laut unserer Satzung müssen die Antragstellenden eine Zulassung von mindestens fünf Jahren vorweisen können. Zudem dürfen nicht nur wirtschaftliche Probleme eine Rolle spielen, sondern es muss eine Notlage sein, die durch Krankheit, Alter oder schwere Schicksalsschläge verursacht wurde.

Viele Jungjuristinnen und Jungjuristen assoziieren mit der Anwaltstätigkeit Prestige und gute Gehaltsaussichten – und kalkulieren vielleicht gar nicht ein, dass sie auch einmal in eine Notlage geraten können. Können Sie uns anhand eines konkreten Beispiels verdeutlichen, wem die Hülfskasse schon Unterstützung in einer schweren Zeit geleistet hat?

Wir unterstützen z. B. die Witwe und die zwei kleinen Kinder eines Rechtsanwalts, der mit Mitte Vierzig an einem Herzinfarkt verstarb. In diesem Alter hatte er längst noch nicht genügend Beiträge in das Versorgungswerk der Rechtsanwälte eingezahlt, um seine Hinterbliebenen abzusichern. Durch die Zahlungen der Hülfskasse konnte die Mutter der beiden Kinder z. B. eine Waschmaschine anschaffen oder auch Bekleidung für die Kinder kaufen und notwendige Zahnbehandlungen durchführen lassen.

Einigen Juristinnen und Juristen droht aufgrund der hohen Arbeitsbelastung die Berufsunfähigkeit durch Burnout. Können sich in einem solchen Fall betreffende Personen auch bei der Hülfskasse melden?

C.Q.: Ja sicher, die Betroffenen können sich gern bei uns melden. Ich habe den Eindruck, dass vermehrt Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte daran erkranken, da wir innerhalb der letzten Jahre mehr Anträge auf Unterstützung anlässlich einer Burnout-Erkrankung erhielten als noch vor zehn Jahren.

Frau Quade, vielen Dank für Ihre Zeit und Ihre Antworten.

Mit kollegialen Grüßen

Christiane Quade

Christiane Quade

Hülfskasse
Deutscher Rechtsanwälte

Sie benötigen Hilfe oder kennen Kolleg:innen, die Hilfe benötigen? Lassen Sie Ihren Fall prüfen – selbstverständlich geht die Hülfskasse Deutscher Rechtsanwälte vertraulich mit den Informationen um.

JETZT PRÜFEN

Sie möchten die Hülfskasse Deutscher Rechtsanwälte durch eine Spende unterstützen?

HIER ONLINE SPENDEN

Karriere im Anwaltsberuf …

… in der großen Sozietät
Inka Caspar, Brandi Rechtsanwälte

… als Syndikus im Unternehmen
Omed Asmatyar, Olympus Europa SE & Co. KG

… als selbstständige Anwältin
Ruth Nobel

… als Jurist im Verband
Dr. Gregor Kurz, Kassenärztliche Vereinigung

Workshops …

… Honorarvereinbarung und RVG
Sabrina Reckin

… Zeugenvernehmung
Robert Podgajny / Dr. Tino Vollmar

… Erfolgreiche Kanzleiorganisation
Robert Podgajny / Ruth Nobel

… Soft-Skills: Stimmtraining
Neele Schöndube

Marketing
Kilian Springer

Haftung und Honorar
Edith Kindermann

Pop-Up-Reihe …

… Unfallversicherung
Hans Ulrich Otto

… Scheinsozietät/ Scheinselbstständigkeit
Hans Ulrich Otto

… Kranken- und Berufsunfähigkeitsversicherung
Guido Ernicke

… Verschwiegenheit, Verbot der Vertretung widerstreitender Interesse und Vermögenssorge
Claudia Leicht

Verein DAA
eine Stiftung des Deutschen Anwaltvereins

Deutscher Anwaltverein
Arbeitsgemeinschaft FORUM Junge Anwaltschaft

MKG

HIER GEHT ES ZU

MKGONLINE

FACHINFO-MAGAZIN

FOLGEN SIE UNS AUCH AUF:

IMPRESSUM

FFI-Verlag
Verlag Freie Fachinformationen GmbH
Leyboldstraße 12
50354 Hürth

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

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

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

Bestellungen
ISBN: 978-3-96225-083-6
Über jede Buchhandlung und beim Verlag. Abbestellungen jederzeit gegenüber dem Verlag möglich.

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

Bildquellennachweis
Cover: Adobe Stock/©meen_na
Seite 21: Redline Verlag

Partnerunternehmen

juris Das Rechtsportal
0800 5784-733
info@juris.de | www.juris.de/start
zum Gratistest

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

20 JAHRE beck-online DIE DATENBANK
089 38189-747
beck-online@beck.de | www.beck-online.de

RA-MICRO KANZLEISOFTWARE
0800 7264-276
info@ra-micro.de | www.ra-micro.de

DeutscheAnwaltAkademie
030 7261-530
daa@anwaltakademie.de
www.anwaltakademie.de

DATEV
0800 3283-872
info@datev.de | www.datev.de/anwalt

Fachseminare von Fürstenberg
0221 9373-808
www.fachseminare-von-fuerstenberg.de
Fachanwaltskurse mit nur 9 Präsenztagen

Anwaltssekretariat.de
Deutschlands führender Büroservice für Rechtsanwälte und Notare
0800 60040-034
Anwaltssekretariat.de ist ein Service der ebuero AG
www.anwaltssekretariat.de/mkg

advo-spezial®
030 32775-532
info@advo-discount.de
www.advo-discount.de

ffi Verlag Freie Fachinformationen
02233 8057-512
info@ffi-verlag.de | www.ffi-verlag.de

Kollegiale Kooperationen mit

Deutscher Anwaltverein FORUM Junge Anwaltschaft
Deutscher Anwaltverein Arbeitsgemeinschaft Kanzleimanagement
BayerischerAnwaltVerband
SH Selbsthilfe der Rechtsanwälte e.V.
Münchener AnwaltVerein e.V.
KölnerAnwaltVerein e.V.
HAV HAMBURGISCHER ANWALTVEREIN e.V.