

FACHINFO-MAGAZIN

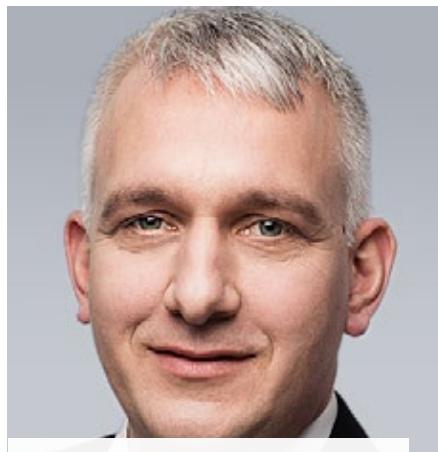
MKG

MIT KOLLEGIALEN GRÜßen

ffi Verlag
Freie Fachinformationen

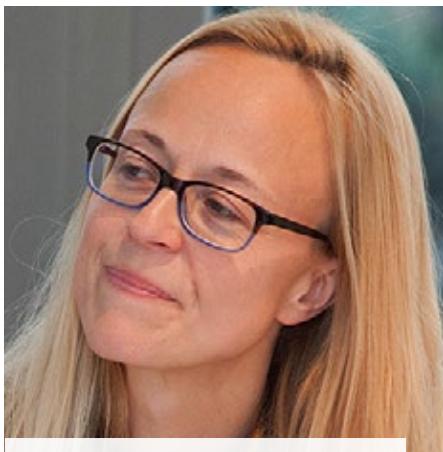
Von erfahrenen Praktikern für junge Juristen

Ausgabe 03/18



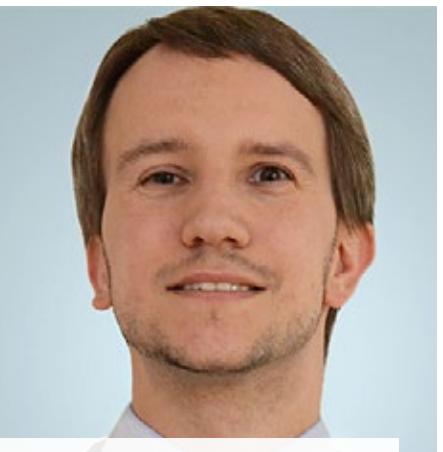
NEWS & AKTUELLE RECHTSPRECHUNG

„Deutsche Anwaltsauskunft soll moderner werden“
Interview mit Philipp Wendt, neuer Hauptgeschäftsführer des DAV



KARRIERE

Von einem der schönsten Berufe für Frauen: Rechtsanwältin!



DATENSCHUTZ

Praxis-Interview: So haben wir die DSGVO umgesetzt



ANWALTPRAXIS

So bereiten Sie Ihren Mandanten auf eine mündliche Verhandlung vor



RVG & CO.

Vergleich über nicht rechtsähnliche Ansprüche



MARKETING

Instagram für Juristen

Partnerunternehmen für junge Rechtsanwälte

JURIS®
Das Rechtsportal

schweizer
Fachinformationen

beck-online
DIE DATENBANK

RA-MICRO
KANZLEISOFTWARE


DeutscheAnwaltAkademie


Fachseminare von Fürstenberg


TalentRocket LAW


FORMblitz


DATEV



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: MkG2018

Ihre Fachliteratur bestellen Sie am schnellsten direkt online unter:

www.schweitzer-online.de

schweitzer
Fachinformationen



Philipp Wendt



Katharina Miller



Dr. Christoph Kurzböck



Jana Narloch



Sabine Jungbauer



Tim Hendrik Walter



► NEWS & AKTUELLE RECHTSPRECHUNG

- „Deutsche Anwaltsauskunft soll moderner werden“
Interview mit Philipp Wendt,
neuer Hauptgeschäftsführer
des Anwaltvereins 4

► KARRIERE

- Von einem der schönsten Berufe für Frauen:
Rechtsanwältin
Von Katharina Miller 6

► DATENSCHUTZ

- Praxis-Interview: So haben wir die DSGVO
umgesetzt
Interview mit Dr. Christoph Kurzböck 8

► ANWALTPRAXIS

- So bereiten Sie Ihren Mandanten auf eine
mündliche Verhandlung vor
Von Jana Narloch 11

► RVG & CO.

- Vergleich über nicht rechtsähnliche Ansprüche
Von Sabine Jungbauer 13

► MARKETING

- Instagram für Juristen
Von Tim Hendrik Walter 15

► MKG-VIDEO-INTERVIEW

Zu Besuch in der Kanzlei Dreber & Faber

- Was macht eine Anwaltspersönlichkeit aus?
Von Ihrer FFI-Redaktion 17

► MKG-AUSBLICK

- Kanzleigründung – Die wichtigsten To-Dos
Erscheinungsdatum am 03.07.18 17



MKG MIT KOLLEGIALEN GRÜßen

DAS FACHINFO-MAGAZIN VON ERFAHRENEN
PRAKTIKERN FÜR JUNGE JURISTEN

LIEBE LESERINNEN, LIEBE LESER,

na, haben Sie auch schon Galgenhumor gegenüber der DSGVO entwickelt? Bei uns im Verlag wird in diesen Tagen öfter mal „DSGVOOO – Ohohoho...“ als Kampflied angestimmt. Trotz allem, mehr als jede andere Berufsgruppe wissen Anwälte: Gesetz ist Gesetz. Deswegen finden Sie auch in dieser Ausgabe einige Tipps, wie Sie die neue Datenschutzrichtlinie in Ihrer Kanzlei möglichst problemlos umsetzen. So liefert das Gespräch mit Arbeitsrechtler Dr. Christoph Kurzböck eine Art „Praxisbericht“ und verrät, wie in seiner Kanzlei die DSGVO gemeistert wurde.

Auch wenn man es kaum glaubt – trotz des DSGVO-Trubels hat sich in der Welt der Anwaltschaft auch anderes getan: Der Deutsche Anwaltverein (DAV) hat zum Beispiel einen neuen Hauptgeschäftsführer, Philipp Wendt. Im Interview verrät er, welche Ziele er sich zu seinem Amtsantritt gesetzt hat und wie der DAV Anwälten helfen will, die Herausforderungen der Digitalisierung zu meistern.

Jana Narloch, Fachanwältin für Bank- und Kapitalmarktrecht, beantwortet in ihrem Beitrag eine Frage speziell für frisch gebackene Anwälte: Wie bereite ich meinen Mandanten auf eine mündliche Verhandlung vor? Wirtschaftsrechtlerin Katharina Miller thematisiert, wie es um die weibliche

Anwaltschaft in Sachen Gleichstellung bestellt ist und macht ihren Kolleginnen Mut, nach Führungspositionen zu streben.

Zum Schluss noch Einblicke aus der Welt der Abrechnung und des Kanzleimarketing: Rechtsfachwirtin Sabine Jungbauer erklärt, wie bei Abrechnungen mit Mandanten mit Vergleichen über nicht rechtsanhängige Ansprüche umzugehen ist. Familienrechtler Tim Hendrik Walter – auch bekannt als der YouTuber „Herr Anwalt“ – erklärt, warum sich für Anwälte eine Präsenz im sozialen Netzwerk Instagram lohnt und zu neuen Mandanten verhelfen kann. Im MkG-Video mit der Kanzlei Dreber & Faber fragen wir die Junganwälte aus dem hessischen Eschwege diesmal, was genau eine Anwaltspersönlichkeit ausmacht.

Bleiben Sie in diesem Sinne ganz die Anwaltpersönlichkeit, die Sie sind!

Das MkG-Team wünscht viel Spaß beim Lesen.



Bettina Taylor

PS: Besuchen Sie uns auch auf [mkg-online.de!](http://mkg-online.de)

MKG ONLINE



BETTINA TAYLOR

Produktmanagement, FFI-Verlag

Was brauchen Sie, um als Jungjurist erfolgreich zu sein?

**Nehmen Sie jetzt an unseren
Kanzlei-Umfragen teil!**



MKG ist auch auf Facebook!

Lesen Sie hier unsere neusten Beiträge und geben Sie uns Ihr Feedback.



INTERVIEW MIT NEUEM DAV-GESCHÄFTSFÜHRER PHILIPP WENDT: „DEUTSCHE ANWALTSASKUNFT SOLL MODERNER WERDEN“

Als neuer Hauptgeschäftsführer des DAV betrachtet Philipp Wendt die Begleitung der Anwaltschaft in die Digitalisierung als eine seiner wichtigsten Aufgaben. Im Interview verrät er, was der DAV hier für seine Mitglieder tut.

Lieber Herr Wendt, was sind zurzeit die größten Herausforderungen der deutschen Anwaltschaft?

Aktuell sehe ich zwei wesentliche Herausforderungen. Die eine ist die Digitalisierung, die andere der Fachkräftemangel.

Zur Digitalisierung: Auch Dienstleistungen geistig höherer Art werden in Zukunft zumindest in Teilen von Computern übernommen werden. Anwaltliche Dienstleistung wird dabei sicher nicht überflüssig. Kolleginnen und Kollegen werden ihre Dienstleistungsangebote aber neu überdenken müssen, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein.

Bei aller Digitalisierung und Automatisierung: Erfolgreich sein werden Kanzleien nur mit guten, nichtanwaltlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Die Anstrengungen der Aus- und Fortbildung und auch die Wertschätzung gegenüber den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den Kanzleien müssen wir als Anwältinnen und Anwälte erhöhen.

Was muss sich schnell ändern?

Bereits die Zukunftsstudie des DAV – Rechtsdienstleistungsmarkt 2030 – aus dem Jahr

2013 zeigt: Um auch in Zukunft erfolgreich zu sein, müssen Anwältinnen und Anwälte wirtschaftlicher denken.

„

„UM AUCH IN ZUKUNFT ERFOLGREICH ZU SEIN, MÜSSEN ANWÄLTINNEN UND ANWÄLTE WIRTSCHAFTLICHER DENKEN.“

Kanzleien brauchen eine konkrete Vorstellung davon, wie sie sich in einem wandelnden Markt aufstellen möchten. Der Deutsche Anwaltverein (DAV) muss prüfen, wo er hierbei Hilfestellung bieten kann. Dazu gehört auch, dass zum Beispiel über die Deutsche Anwaltsskunft, über die reine Suchplattform hinaus, moderne technische Hilfestellung gegeben wird.

Welche kurzfristigen Ziele haben Sie sich persönlich für das laufende Jahr 2018 gesetzt?

Als DAV müssen wir beim Thema Digitalisierung mit den Mitbewerbern Schritt halten. Ein Thema wird deswegen sein, wie wir die Deutsche Anwaltsskunft als eine wichtige Leistung des DAV für die Zukunft weiterentwickeln.

Wie kann der Deutsche Anwaltverein langfristig die Entwicklung der Anwaltschaft positiv unterstützen?

Mit seiner Kernkompetenz: Der DAV ist der Interessenvertreter der Anwaltschaft in Politik und Gesellschaft. Die Veränderungen der Zukunft müssen politisch begleitet

PHILIPP WENDT

Seit dem 1. April 2018 ist Rechtsanwalt Philipp Wendt, MBA, neuer Hauptgeschäftsführer des DAV. Er löst damit Rechtsanwalt Dr. Cord Brügmann ab, der die Position zehn Jahre lang ausübte. Wendt war von 2002 bis 2007 Mitglied der DAV-Geschäftsleitung und danach als Geschäftsführer der Deutschen Anwaltakademie tätig und hat diese in dieser Zeit zu einem führenden Anbieter von E-Learning-Programmen entwickelt. Als große Herausforderung für die Anwaltschaft betrachtet Philipp Wendt die Digitalisierung. Diese werde das anwaltliche Arbeiten wesentlich verändern, berge aber auch Chancen für den Anwaltsberuf.

www.anwaltverein.de

werden. Anwältinnen und Anwälte brauchen hierbei eine starke Stimme. So sind zum Beispiel der Sinn und Zweck gesetzlicher Vergütungsregelungen nicht selbsterklärend. Hier braucht es den DAV als Vermittler in Richtung Politik in Deutschland und Europa.

Unser Infodienst MKG richtet sich in erster Linie an junge Juristen.

Können Sie verstehen, dass unsere Leser bezüglich ihrer beruflichen Zukunft eine gewisse Unsicherheit verspüren? Oder schätzen Sie die Chancen für junge Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte dank Legal Tech vielleicht sogar besonders gut ein?

Ich kann gut verstehen, dass Kolleginnen und Kollegen aktuell eine gewisse Unsicherheit spüren. Dies gilt nicht nur für junge Anwältinnen und Anwälte. Auch etablierte Kanzleien sehen sich vor der Herausforderung, dass ihre bisherigen Geschäftsmodelle durch die Digitalisierung grundsätzlich infrage gestellt werden. Eine Kanzlei, die viele Jahre erfolgreich im Verkehrsrecht tätig war, muss sich natürlich mit

Blick auf autonome Fahrsysteme fragen, ob sie auch in Zukunft in diesem Rechtsgebiet wirtschaftlich tätig sein kann. Unabhängig davon, meine ich aber, dass Legal Tech für die Anwaltschaft mehr Chancen als Risiken mit sich bringt. Die Arbeit von Juristinnen und Juristen wird sich natürlich ändern. Bei standardisierbaren Tätigkeiten unterstützt uns die Technik. Die dadurch gesparte Zeit kann dann in die Beratung der Mandanten investiert werden. Im Idealfall wird sie dadurch persönlicher, individueller und auch spannender. Ich bin sicher, dass eine komplexe Gesellschaft auch in Zukunft viele gut ausgebildete Anwälte benötigt.

Inwieweit kann der Deutsche Anwaltverein insbesondere jungen Juristen bei der Bewältigung der zukünftigen, neuen Herausforderungen unterstützen?

Herausforderungen bewältigen Menschen in der Regel nicht alleine. Gemeinsam denken und gemeinsam entwickeln sich in der Regel sehr viel bessere Lösungen. Der DAV und seine Arbeitsgemeinschaften bieten hier das Netzwerk für den fachlichen Aus-

tausch. Daneben ist es eine neue Aufgabe des DAV, auch technische Entwicklungen im Interesse seiner Mitglieder zu begleiten und zu fördern.

Warum würden Sie Abiturienten heute dazu raten, Jura zu studieren und Rechtsanwalt zu werden?

Auch eine digitale Welt wird ohne einen rechtlichen Rahmen nicht auskommen. Diesen rechtlichen Rahmen füllen Anwältinnen und Anwälte mit ihrer gestalterischen Tätigkeit aus. Anwältinnen und Anwälte gestalten Zukunft, während Richter in der Regel über Fälle in der Vergangenheit entscheiden. Allein deswegen würde ich allen jungen Juristen empfehlen den Anwaltsberuf zu ergreifen. Der Anwaltsberuf ist aus meiner Sicht der kreativste der juristischen Berufe.

Mit kollegialen Grüßen
Philipp Wendt



**Bei der Seminargebühr sparen
und dafür mehr Erdbeerkuchen essen!**

Rabatt-Code:
svz2018



Deutsche**Anwalt**Akademie

10 % Frühlingsrabatt*

(auch auf Fachanwaltslehrgänge)

Nur vom 15.05. bis 26.06.2018!

www.anwaltakademie.de

*Der Frühlingsrabatt von 10 % ist nur vom 15.05. bis 26.06.2018 gültig. Er gilt nur für Buchungen von Seminaren und Fachanwaltslehrgängen die noch in 2018 beginnen. Vom Rabatt ausgenommen sind der Skriptenverkauf sowie die Veranstaltungen im Notariat, die Klausuren in den Fachanwaltslehrgängen, Einzelbuchungen von Fachanwaltslehrgangsbausteinen sowie folgende Sonderveranstaltungen: Agrarrechtseminar, Jagdrechtstag, Weinrechtseminar. Es ist jeweils nur ein von der DeutschenAnwaltAkademie ausgestellter Gutschein pro Person für eine Seminarbuchung einlösbar. Die Kombination von Gutscheinen mit anderen Rabattaktionen ist nicht möglich. Gutscheine können weder bar ausgezahlt noch nachträglich eingelöst werden. Der Weiterverkauf ist untersagt. Ein einmal eingelöster Gutschein wird durch eine anschließende Stornierung des Seminars Ihrerseits nicht wieder hergestellt, sondern verfällt. Bitte verwenden Sie folgenden Rabatt-Code: svz2018

**KATHARINA MILLER**

Katharina Miller machte an der Universität Greifswald 2004 den Abschluss LL.B. in BWL, VWL und Rechtswissenschaften und beendete 2006 das Studium der Rechtswissenschaften mit dem I. Staatsexamen. In Luxemburg und Straßburg machte sie 2007 einen Master in Europäischem Prozessrecht, wobei sie im Anschluss am EuGH und EuGöD arbeitete. Im Rahmen des Rechtsreferendariats (2007-2009) verbrachte sie ihre Stationen in Saarbrücken, Speyer und Madrid. In Madrid arbeitete sie über sechs Jahre in einer internationalen Wirtschaftskanzlei. Sie ist Gründungspartnerin der Anwaltsboutique 3C Compliance, Präsidentin des Verwaltungsrates des Investmentsfonds KOKORO, Mitglied des Nachhaltigkeitspanels von Telefónica, Beirätin von Panda GmbH und Ratsmitglied von European Law Institute. Seit November 2017 ist sie Präsidentin von European Women Lawyers Association.

www.3ccompliance.com

von einem der schönsten Berufe für Frauen: Rechtsanwältin!

Beim Lesen der Statistiken der Bundesrechtsanwaltskammer (BRK) und einiger weiterer Artikel aus dem Jahr 2017 bot sich mir ein recht trübes Bild. Zunächst waren zum 1. Januar 2017 (zuletzt aufgerufen am 20.1.2018) 56.502 Rechtsanwältinnen zugelassen, was 34,37 Prozent der gesamten Anwaltschaft ist. Der weibliche Anteil innerhalb der Anwaltschaft wirkt auf den ersten Blick sehr niedrig, könnte jedoch mit der zuletzt vom früheren Panorama-Chef Joachim Wagner befürchteten „Verweiblichung der dritten Gewalt (Justiz)“ und der „Feminisierung des Richterberufs“ zusammenhängen. Denn „in der Justiz verschmelzen die Vorteile der allgemeinen Gleichstellungs- und Familienpolitik mit den besonderen Privilegien des Richterberufes zu einem Arbeitsparadies“ (<https://twitter.com/AstridGeisler/status/951404890844262400>, zuletzt aufgerufen am 22.1.2018). Wie Präsidentin des Bundesgerichtshof Bettina Limperg in ihrem Festvortrag beim Kongress des Deutschen Juristinnenbund (djb) im September 2017 konstatierte: „Es liegt aber sicher auch daran, – Fluch der guten Tat – dass die angeblich frauentypischen, guten Bedingungen in diesem Bereich besonders günstig sind: In der Regel üben die praktische Unkündbarkeit, die besonders guten Schutzstrukturen für Mütter, die hohen Teilzeitquoten und insgesamt relativ familienfreundlichen Arbeitsbedingungen eine hohe Anziehungskraft gerade auf die Frauen aus, die solche Sicherheiten schätzen“ (djbZ 4/2017, S. 166). Demnach ist es also für Juristinnen vermeintlich attraktiver, als Richterinnen oder generell im öffentlichen Dienst zu arbeiten und sich nicht dem Anwältinnenberuf zu widmen.

1. GEHÄLTER VON RECHTSANWÄLTINNEN

Entsprechend der STAR-Berichte aus dem 2013 (20.1.2018), zeigt sich bei Differenzierung nach Geschlecht, dass Männer deutlich höhere Umsätze erzielen als Frauen: „Im Wirtschaftsjahr 2013 erzielten Vollzeit-Rechtsanwälte in Deutschland insgesamt einen durchschnittlichen persönlichen Honorarumsatz aus selbstständiger Tätigkeit von 193.000 Euro, Vollzeit-Rechtsanwältinnen dagegen nur von 118.000 Euro. Im Westen lag der durchschnittliche Honorarumsatz bei Vollzeit-Rechtsanwälten bei 212.000 Euro, bei Vollzeit-Rechtsanwältinnen bei 129.000 Euro; im Osten bei Vollzeit-Rechtsanwälten bei 134.000 Euro, bei Vollzeit-Rechtsanwältinnen bei 100.000 Euro.“ Interessanterweise ist das Lohngefälle in Ostdeutschland deutlich niedriger.

Zudem verfügen angestellte Vollzeit-Rechtsanwälte über höhere Bruttogehälter als ihre Kolleginnen. Bundesweit verdienten in Vollzeit beschäftigte Rechtsanwälte im Jahr 2013 im Mittel 70.000 Euro, ihre Kolleginnen verdienten durchschnittlich 60.000 Euro. Die Differenz der Einkommen zwischen Männern und Frauen ist dabei in West- und Ostdeutschland identisch und beläuft sich im Mittel auf 8.000 Euro. In Zeiten von (vermeintlicher) Entgeltgleicheit könnte dies u.a. daran liegen, dass Rechtsanwältinnen in der Regel in Rechtsbereichen wie zum Beispiel dem Familien- oder Sozialrecht arbeiten, die nicht mit den hohen Honoraren, wie sie beispielsweise im Kartellrecht üblich sind, bezahlt werden.

2. FACHANWÄLTINNEN

Der Statistik der BRK vom 1. Januar 2017 über die Verteilung von Fachanwältinnen und Fachanwälten (zuletzt aufgerufen am 20.1.2018) ist zu entnehmen, dass lediglich 15.720 von insgesamt 53.866 Fachanwalts-titel an Anwältinnen vergeben wurden. Das entspricht einem prozentualen Anteil von 29,18 Prozent. Nur 13.402 Rechtsanwältinnen sind als Fachanwältinnen registriert, was einem prozentualen Anteil von 30,87 Prozent entspricht. Es gibt lediglich 2.109 Kolleginnen von insgesamt 8.864 Rechtsanwält*innen, die über zwei Fachanwaltstitel verfügen und nur 139 können drei Titel vorweisen, was ein prozentualer Anteil von 15,53 Prozent ist.

Die meisten Fachanwältinnen sind mit 5.475 registrierten Frauen im Familienrecht zu finden, womit hier der weibliche Anteil bei 57,54 Prozent liegt. Auch im Sozialrecht gibt es mit 790 Fachanwältinnen proportional viele Frauen (43,19 Prozent). Den geringsten Anteil an Fachanwältinnen weisen das Bau- und Architekturrecht (13,88 Prozent), das Agrarrecht (14,19 Prozent), das Handels- und Gesellschaftsrecht (15,52 Prozent), das Verkehrsrecht (16,48

Prozent) und das Informationstechnologie-recht (16,73 Prozent) auf.

3. ANWÄLTINNEN IN FÜHRUNGSPOSITIONEN

Es ist kein ausschließlich deutsches Phäno-men, dass die Anzahl der Frauen auf der Vollpartnerinnenebene relativ gering ist. In Deutschland beträgt diese lediglich 9,7 Pro-zent (Quelle: Stand 28.02.2017 in <https://www.azur-online.de/2017/02/frauenanteil-in-kanzleien-fortschritte-bei-first-years-stagnation-insgesamt>, zuletzt auf-gerufen am 20.1.2018). In Spanien liegt der prozentuale Anteil immerhin bei 16 Prozent. Das könnte ein Problem werden, denn wie Dr. Nicola Byok in einem Inter-view in der LTO (zuletzt aufgerufen am 20.1.2018) erklärte: „Mandantinnen wollen keine männliche Monokultur“.

Darüberhinaus erklärte sie: (zuletzt auf-gerufen am 20.1.2018) „Gender Diversity als Mandatierungskriterium ist im Ausland schon verankert und wird auch in Deutsch-land in absehbarer Zeit etabliert sein.“ Auch aus diesen Gründen fordert der djb die Aufnahme von Gender- und Diversity-Kom-petzenzen in die juristische Ausbildung als Schlüsselkompetenz (djbZ 4/2017, S.188).

Ich denke nicht, dass es das Erfolgsrezept für Frauen im Anwaltberuf gibt. Ich möchte Sie jedoch ermutigen, dass Sie diesen Artikel als Ansporn nehmen. Suchen Sie sich Vorbilder; sprechen Sie das eigene Honorar offen und transparent an und wenden Sie sich an ältere Kolleginnen, wenn Sie sich Unterstützung wünschen. Fordern Sie Fle-xibilität, z. B. in einer eigenen Kanzlei oder mit anderen Kolleginnen in einem losen oder festen Netzwerk (z. B. in einer – vir-tuellen – Bürogemeinschaft). Wagen Sie sich in Rechtsbereiche, die Geld bringen, lernen Sie das richtige Netzwerken (z. B. mit PANDA LAW), brechen Sie alte Struk-turen auf und fordern Sie das System her-aus! Sie sind nicht alleine und wenn Sie mal einen Durchhänger haben, dann lesen Sie die Biographie unserer Kollegin Maria Otto, die mit Inkrafttreten des Gesetzes über die Zulassung der Frauen zu den Ämtern und Berufen der Rechtspflege vom 11. Juli 1922 am 7. Dezember 1922 zur Rechtsanwalt-schaft zugelassen wurde.

Viel Erfolg!

Mit kollegialen Grüßen



Katharina Miller

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!





DR. CHRISTOPH KURZBÖCK

Dr. Christoph Kurzböck ist Rechtsanwalt bei Rödl & Partner in Nürnberg und Fachanwalt für Arbeitsrecht. Er berät in- und ausländische Unternehmen in allen individual- und kollektivrechtlichen Fragestellungen des nationalen und internationalen Arbeitsrechts, insbesondere an der Schnittstelle zum Insolvenz- und Gesellschaftsrecht. Zu seinen Spezialgebieten gehören die Beratung von Geschäftsführern, Vorständen und leitenden Angestellten in dienstvertraglichen Angelegenheiten sowie die Beratung zur Vermeidung der unternehmerischen Mitbestimmung. Einen weiteren Schwerpunkt seiner Tätigkeit bildet die arbeitsrechtliche Begleitung von Re- und Umstrukturierungsmaßnahmen sowie das Recht der Societas Europaea (SE). Zudem ist Dr. Kurzböck Lehrbeauftragter der SIBE Steinbeis Hochschule Berlin sowie Autor zahlreicher Fachpublikationen zum Arbeitsrecht.

www.roedl.de

PRAXIS-INTERVIEW: SO HABEN KOLLEGEN DIE DSGVO UMGESETZT

Die DSGVO treibt seit einigen Monaten fast die gesamte Unternehmerschaft Deutschlands um. Mit Dr. Christoph Kurzböck von der international tätigen Kanzlei Rödl & Partner haben wir darüber gesprochen, wo er die Tücken bei der Umsetzung sieht und wie er diese Herausforderungen gemeistert hat.

Die DSGVO gilt natürlich auch für Kanzleien. Was ist diesen zu raten?

Bisher war unter Juristen umstritten, ob und in welchem Umfang das Datenschutzrecht in einer Anwaltskanzlei gilt. Unter Geltung der DSGVO ist diese Frage geklärt: Auch Kanzleien haben die umfangreichen Vorgaben der DSGVO zu beachten. Dies bedeutet zunächst, dass die Datenverarbeitungsverfahren in einem Verzeichnis zu erfassen sind. Wichtig ist auch die Sicherstellung der Informationspflichten. Konkret bedeutet dies, dass dem Mandanten der Umgang mit den personenbezogenen Daten zu erläutern ist. Auch die Arbeitsverträge mit den Mitarbeitern sind anzupassen.

Es kann außerdem sein, dass ein Datenschutzbeauftragter zu bestellen ist. Ebenso sollten die Hinweise auf der Website kritisch geprüft werden. Nicht zuletzt sind auch sämtliche Maßnahmen für die Gewährleistung der Datensicherheit kritisch zu hinterfragen – wie ist die Kanzlei davor geschützt, wenn ein USB-Stick verloren geht oder ein Verschlüsselungs-Virus das Kanzleisystem befällt?

Viele Kanzleien verfallen angesichts der Fülle der Aufgaben, die die DSGVO erfordert in Panik. Wie sollten diese jetzt vorgehen?

Man sollte sich von der Vorstellung lösen, dass man von Anfang an sämtliche Verpflichtungen zu 100 Prozent erfüllen kann.



„MAN SOLLTE SICH VON DER VORSTELLUNG LÖSEN, DASS MAN VON ANFANG AN SÄMTLICHE VERPFLICHTUNGEN ZU 100 PROZENT ERFÜLLEN KANN.“

Dazu sind die Verpflichtungen einerseits zu umfangreich und es gibt andererseits zu viele ungeklärte Fragen, zu denen sich erst in den nächsten Wochen und Monaten Meinungen herausbilden werden.

Wichtig ist es, mit den zentralen Punkten zu beginnen. Wer einen Datenschutzbeauftragten benötigt, weil mehr als zehn Personen am Computer arbeiten, sollte einen bestellen. Auch das Verarbeitungsverzeichnis ist wichtig. Ein unvollständiges Verarbeitungsverzeichnis ist immer noch besser als keines zu haben. Zudem sollte man unbedingt die Datenschutzerklärung der eigenen Kanzlei-Website sowie die Hinweise zur Datenverarbeitung zur Übergabe bei Mandatsbeginn überprüfen bzw. erstellen. Hier gibt es u. a. [Mustertexte des Deutschen Anwaltvereins](#), die man verwenden kann. Bei der Erfüllung der Informationspflichten gegenüber Mandanten und eigenen Arbeitnehmern werden sich in kurzer Zeit Mustertexte als Standard herausbilden. Auch zur Sicherstellung der technischen und organisatorischen Maßnahmen der Datensicherheit stellt der DAV einen Mustertext zur Verfügung. Kurzum: Mit vertretbarem Aufwand können viele Verpflichtungen erfüllt werden. Falsch wäre es jedoch, das Thema

zu ignorieren. Das Thema Datenschutz wird bleiben. Die Umsetzung der DSGVO ist also vielmehr ein fortlaufender Prozess als ein Einmalakt.

Welche Vorschriften haben in Ihrer Kanzlei die größten Schwierigkeiten bereitet?

Alleine im Stammhaus Nürnberg sind fast 800 Mitarbeiter tätig aus den unterschiedlichsten Bereichen (Rechtsberatung, Steuern, Consulting, etc) und in zahlreichen Teams mit völlig unterschiedlichen Arbeitsprozessen. Die relevanten Verarbeitungsprozesse herauszuarbeiten war mit einem immensen Aufwand verbunden. Zudem war es im laufenden Tagesgeschäft nicht immer einfach, die Mitarbeiter von der Notwendigkeit sich mit diesem zeitintensiven Thema zu befassen zu überzeugen.

Zudem hat Rödl knapp 100 Standorte in 51 Ländern, in Europa, aber auch außerhalb. Bei der Analyse und Bewertung der Datenübertragung über Landesgrenzen hinweg haben sich komplexe Rechtfragen gestellt, die teilweise nur sehr schwierig zu beantworten waren. Ein Problem das viele international aufgestellte Kanzleien/Unternehmen trifft.

Ein besonderes Augenmerk wurde auf die Schulung der Mitarbeiter gelegt. Neben zahlreichen Info-Schreiben wurde auch ein web-basiertes Pflicht-Training absolviert. Zudem gibt es in den einzelnen Teams jeweils ein bis zwei Mitarbeiter, die sich vertieft mit der DSGVO befassen und daher erste Ansprechpartner sein können.

Schließlich mussten auch interne Prozesse umgestellt werden, z. B. dass abends jeder seinen Schreibtisch von wichtigen Akten leerräumt und diese in den Schränken verschließt. Nur so kann Datensicherheit gewährleistet werden. Bisher gab es Teams, in denen Akten dauerhaft offen im Büro standen.

Wieso ist es so schwer, die DSGVO umzusetzen?

Die DSGVO ist leider in vielen Punkten nicht sehr präzise. Der Gesetzgeber hat versucht, einen legislativen Minimalkonsens über alle Unternehmensgrößen hinweg zu erreichen. Das Ziel, ein passendes Gesetz für alle zu schaffen, ist leider gescheitert. Dazu ist die DSGVO mit den zahlreichen Öffnungsklauseln zu vage. Zudem befassen sich viele Unternehmen wie auch Kanzleien nunmehr erstmalig mit dem Daten-

schutzrecht, was die Sache nicht erleichtert. Wenn eine Kanzlei bereits jetzt alle datenschutzrechtlichen Vorgaben erfüllt, sind die weiteren Umsetzungsschritte, die das neue Gesetz erfordert, überschaubar. Allerdings wurde das Thema von vielen „auf den letzten Drücker“ in Angriff genommen. Wenn man sich aber bisher noch nie mit dem Thema befasst hat, ist eine kurzfristige Lösung natürlich umso schwerer.



„DIE DSGVO IST LEIDER IN VIELEN PUNKTEN NICHT SEHR PRÄZISE.“

Und was ist so schlimm daran, wenn die Vorschriften nicht eingehalten werden? Mit dem Datenschutzrecht ist man vor der DSGVO auch nicht allzu streng umgegangen.

Dass das Datenschutzrecht nunmehr in der öffentlichen Wahrnehmung einen so gewichtigen Stellenwert einnimmt, liegt vor allem auch an dem drastisch erhöhten Bußgeldrahmen. Während nach dem bisherigen BDSG Bußgelder von bis zu 300.000 Euro möglich waren, beträgt die maximale Geldbuße im Rahmen von Art. 83 DSGVO nun 20 Millionen Euro oder

Von Arbeitsrecht bis Zivilrecht.



beck-online – einfach, komfortabel und sicher.

beck-online ist aus dem Arbeitsalltag **nicht mehr wegzudenken**. Juristen, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Personalleiter und viele weitere Berufsgruppen profitieren bei ihren Recherchen vom hohen Qualitätsstandard dieser Datenbank. Hinter beck-online steckt vor allem die langjährige Verlagserfahrung des Hauses **C.H.BECK**, aber auch das geballte Wissen von mittlerweile rund **60 Fachverlagen und Kooperationspartnern**. Damit schöpfen Sie bei jeder Suche aus dem Vollen und können das gefundene Ergebnis bei Bedarf mühe los nach allen Seiten absichern. So einfach war das Recherchieren noch nie.

► Kostenloser 4-Wochen-Test und weitere Infos unter: beck-online.de

bis zu 4 Prozent des gesamten weltweit erzielten Jahresumsatzes im vorangegangenen Geschäftsjahr; je nachdem, welcher Wert höher ist. Zudem droht eine Haftung auf Schadensersatz für materielle und immaterielle Schäden infolge der Verletzung datenschutzrechtlicher Vorschriften. Wichtig ist auch, dass die verantwortliche Stelle nachweisen muss, dass diese in keinerlei Hinsicht für den Umstand, durch den der Schaden eingetreten ist, verantwortlich ist (Beweislastumkehr; Art. 82 Abs. 3 DSGVO).

Ist Datenschutz nur ein Thema, das die Inhaber der Kanzlei betrifft oder geht das Thema jeden Mitarbeiter an?

Mit Datenschutz müssen sich alle auseinandersetzen – alle Anwälte über jegliche Senioritätsstufen hinweg, aber natürlich auch die Mitarbeiter aus der Assistenz. Der verantwortungsvolle und bewusste Umgang mit personenbezogenen Daten kann nur umgesetzt werden, wenn eine entsprechende Sachkenntnis da ist. Daher sollte man allen Mitarbeitern intern oder extern Schulungen anbieten. Erst dann entsteht auch das notwendige Problembeusstsein im Umgang mit personenbezogenen Daten wie z. B. Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen, offen einsehbaren Urlaubs-

kalendern, Geburtstagslisten, Umlauf-Zeitschriften, Zeiterfassungsdokumenten etc. Es ist unbestreitbar, dass die Einhaltung des Datenschutzes zeit- und kostenintensiv ist.



„ES IST UNBESTREITBAR,
DASS DIE EINHALTUNG DES DA-
TENSCHUTZES ZEIT- UND KOS-
TENINTENSIV IST.“

Gibt es denn gar keine Privilegierungen zugunsten von Anwälten?

Doch, beim Betretungsrecht: Anders als bei anderen Unternehmen kann eine Anwaltskanzlei von Datenschutzbehörden nicht gegen deren Willen betreten werden. Zudem ist es den Aufsichtsbehörden nicht ohne Weiteres möglich, Einblick in die elektronische Datenverarbeitung zu nehmen. Außerdem ist bei den Auskunftsrechten das Mandatsgeheimnis zu berücksichtigen.

Insgesamt betrachtet sind das aber natürlich keine fundamentalen Sonderrechte.

Was raten Sie der Ein-Mann-Kanzlei, die hier und jetzt die DSGVO umsetzen möchte?

Erstellen Sie zumindest ein Verfahrensverzeichnis. Typische Verfahren sind z. B. Adressdatenbanken, Software zur Terminverwaltung, Kanzleisoftware, elektronische Personalakten. Für das Verfahrensverzeichnis ist keine bestimmte Form vorgeschrieben. Wichtig ist aber, die Pflichtangaben des Art. 30 DSGVO zu berücksichtigen.

Lieber Herr Dr. Kurzböck, ich danke Ihnen für das Gespräch.

Mit kollegialen Grüßen

Dr. Christoph Kurzböck

Noch Fragen?

Auf anwaltswebinare.de gibt es die Webinar-Aufzeichnung „DSGVO: Die fünf wichtigsten Sofortmaßnahmen für Anwaltskanzleien“ mit IT-Rechtlerin Dr. Astrid Auer-Reinsdorff.

Meine eigene Anwaltskanzlei: ein großer Traum.

Meine Software: eine große Hilfe.

Die DATEV-Startpakete ab 15 Euro*.

Die erste eigene Rechtsanwaltskanzlei kostet viel Anstrengung. Schön, wenn man günstige Unterstützung bekommt. Mit den Startpaketen erhalten Sie die professionelle Kanzleisoftware DATEV Anwalt classic bereits ab 15 Euro* monatlich. Darüber hinaus profitieren Sie von zahlreichen Vergünstigungen und Serviceleistungen, die Ihnen den Start in die Selbstständigkeit spürbar erleichtern.



Zukunft gestalten. Gemeinsam.

Informieren Sie sich auf www.datev.de/kanzleistart oder unter 0800 3283872.

* Betrag pro Monat zzgl. USt. für einen Arbeitsplatz DATEV Startpaket compact für Rechtsanwälte.



JANA NARLOCH

Jana Narloch ist Fachanwältin für Bank- und Kapitalmarktrecht. Sie war zunächst einige Jahre in der Rechtsabteilung eines Kreditinstituts tätig. Seit 2002 ist sie als Rechtsanwältin zugelassen. Seither vertritt sie geschädigte Kapitalanleger, Bankkunden, Fondsanleger und Versicherungsnehmer zunächst viele Jahre als angestellte Rechtsanwältin in einer bekannten Münchner Anlegerkanzlei. 2017 machte sie sich selbstständig und gründete gemeinsam mit ihrem Kollegen Urban Schädler die Kanzlei Schädler Narloch Rechtsanwälte Partnerschaft mbB, in der sie auch weiterhin geschädigte Verbraucher und Unternehmen auf den Gebieten des Bank- und Kapitalmarktrechts vertritt.

www.schaedler-narloch.de

„WAS SOLL ICH ANZIEHEN?“

SO WAPPNEN SIE IHREN MANDANTEN FÜR DIE MÜNDLICHE VERHANDLUNG

Im Zivilverfahren ordnen die Gerichte oft das persönliche Erscheinen der Parteien zum Termin an, etwa zur Aufklärung des Sachverhalts oder für die Güteverhandlung (§§ 141 Abs. 1 278 Abs. 3 ZPO). Auch wenn wir Anwälte es nicht immer für sinnvoll halten, manchmal lässt sich die persönliche Teilnahme des Mandanten an der mündlichen Verhandlung nicht vermeiden. Schließlich will man keine prozessualen Nachteile provozieren. Die Teilnahme des Mandanten an der mündlichen Verhandlung bedarf einer guten Vorbereitung. Auch die Tücken im Termin mit einem mehr oder weniger auskunfts-freudigen Mandanten gilt es, zu bewältigen.

- wo man sich trifft;
- dass der Mandant beim Warten nicht unbedarf mit der Gegenseite plaudern soll.

Eine Frage kommt regelmäßig vom Mandanten: „Was soll ich anziehen?“ Ich empfehle Kleidung, in der sich der Mandant wohlfühlt, die er sonst auch trägt. Wenn das der Trainingsanzug ist, darf es auch schon mal etwas förmlichere Kleidung sein.

VORBEREITUNG IN DER SACHE

Weitaus wichtiger ist aber die Vorbereitung des Mandanten auf etwaige Fragen des Gerichts zum Sachverhalt. Es kann helfen, noch mal die Gerichtsakte mit dem Mandanten durchzugehen. Vielen Mandanten ist vor dem Termin nicht immer klar, was der Anwalt für sie vorgetragen hat und insbesondere aus welchem Grund ein bestimmter Vortrag erfolgte oder nicht erfolgte. Auch die Anlagen, sowohl die eigenen als auch die gegnerischen sollten nochmals besprochen werden. Die Anwälte und das Gericht kennen die Anlagen, ihre Bezeichnungen und Nummerierungen, der Mandant dagegen nicht. In vielen Fällen hat er die Existenz von Vertragsunterlagen, die sich bereits seit Jahren beim Anwalt befinden, wieder vergessen. Gleiches betrifft auch den zeitlichen Ablauf eines Sachverhalts, den der Anwalt oft anhand der Unterlagen rekonstruiert.

INFORMATIONEN ZUM VERFAHRENSABLAUF

Viele Mandanten haben keine oder kaum Erfahrung mit Gerichtsverfahren und sind vor einem Termin entsprechend nervös und unsicher. Dem Mandanten sollte daher der wesentliche Verfahrensablauf erklärt werden. Dazu können auch ganz praktische Hinweise gehören, zum Beispiel,

- dass er sich bei einer Verspätung direkt bei der Geschäftsstelle melden soll;
- dass Personenkontrollen durchgeführt werden und er am besten kein Messer oder sonstige gefährliche Gegenstände bei sich führt;



Rechtssichere GRATIS-Vorlagen für Ihre Mandanten Das Plus für Ihre Kanzleiwebsite



Attraktiver Mehrwert für die Homepage Ihrer Kanzlei



Vom Wettbewerb abheben – Mandanten binden



Sichtbarkeit im Internet erhöhen – mehr Mandate generieren



1. Vorlagen auswählen und herunterladen



2. Auf der eigenen Website anbieten



3. Gratis-Download durch Mandanten

Dieses Wissen sollte auch der Mandant haben, für den Fall, dass er befragt wird. Gleichzeitig sollte dem Mandanten klargemacht werden, dass er bei Fragen auf die Unterlagen verweisen kann oder darum bitten kann, die Unterlagen einzusehen.

Es geht nicht darum, den Mandanten zu manipulieren oder gar zu falschen und abgesprochenen Aussagen anzustiften. Der Mandant sollte aber sensibilisiert werden, Fragen genau zu erfassen und gegebenenfalls differenziert zu antworten. Auf eine geschlossene Frage muss er nicht zwangsläufig mit „ja“ oder „nein“ antworten. Wird er gefragt: wissen Sie noch, wann das Gespräch war?“, gibt es eben nicht nur die Antworten: „Ja, am 10.05.2011“ oder „Nein, ich weiß es nicht mehr“. Die Antwort kann auch lauten: „Genau weiß ich es nicht mehr; aber ich erinnere mich, dass es einige Tage vor der Unterzeichnung des Vertrages war, wann das war, steht ja auf dem Vertrag.“

Die Aussagen des Mandanten können auch bei einem Tatsachenvortrag hilfreich sein, den man nicht beweisen kann, etwa einzelne Schadenspositionen, wenn die Belege abhanden gekommen sind. Wegen der Möglichkeit der freien Beweiswürdigung kann auch die Aussage des Mandanten, dass er eine Zahlung in einer bestimmten Höhe und in einer bestimmten Art und Weise erbracht habe, später als bewiesene Tatsache gewertet werden (vgl. auch BGH, Urteil vom 27.09.2017 – XII ZR 48/17).

DER MANDANT IM TERMIN

Schon beim Warten vor dem Gerichtssaal kann Vorsicht geboten sein. Ein nettes Gespräch mit dem gegnerischen Anwalt mag die Atmosphäre auflockern, manchmal führt es aber dazu, dass der gegnerische Kollege vom Mandanten als zu freundlich und harmlos wahrgenommen wird. Im Gerichtssaal achte ich dann darauf, dass der Mandant den Platz bekommt, der am weitesten vom gegnerischen Anwalt und vom Gericht entfernt ist.

Stellt das Gericht dem Mandanten dann Fragen zur Sachverhaltsaufklärung, können diese schon mal einem inquisitorischen Verhör gleichen. Grundsätzlich darf das Gericht natürlich alles fragen, wenn irgendein Bezug zum Sachverhalt besteht. Es darf auch den Mandanten direkt ansprechen. Ein entsprechendes Recht des Gegners oder des gegnerischen Anwalts gibt es bei einer informatorischen Anhörung dagegen nicht. Dafür bedarf es einer besonders angeordneten Parteieinvernahme. Beginnt der gegnerische Anwalt den eigenen Mandanten direkt zu befragen, sollte das unterbunden werden. Man kann zwar nicht verhindern, dass er die Fragen dann über den Richter stellt, das kann der Fragestellung aber durchaus die Schärfe nehmen. Eine Beantwortung der Fragen des Richters kann der Mandant auch verweigern oder seinen Anwalt für sich sprechen lassen. Es ist auch nicht verboten, wenn der Anwalt das Wort ergreift. Das

kann zwar unhöflich sein, aber den Mandanten auch vor unbedachten Äußerungen schützen.

Das Gericht kann diese Umstände im Rahmen der freien Beweiswürdigung gemäß § 286 ZPO berücksichtigen. Doch das, was nicht gesagt wurde, kann auch nicht zum Nachteil des Mandanten verwendet werden. Wenn es aber für die Beweisführung günstig ist, sollte der Anwalt darauf hinwirken, dass die Angaben des Mandanten gemäß § 160 Abs. 4 ZPO gut protokolliert werden. Schließlich kann es bei allzu aussagefreudigen Mandanten außerdem hilfreich sein, ein Zeichen auszumachen, wenn weitere Erklärungen die Sache nicht fördern.

FAZIT – SCHUTZ UND VORBEREITUNG SIND DAS A UND O

Der Mandant sollte nicht unvorbereitet an der mündlichen Verhandlung teilnehmen. Sein Anwalt muss notfalls auch schützend eingreifen. Und wenn das Gericht keine Fragen an den Mandanten hat und man das Verfahren gewinnt, umso besser.

Mit kollegialen Grüßen



Jana Narloch

**Effizienter diktieren
mit Spracherkennung.**

Digital geht einfach mehr.

Jetzt
30 Tage kostenlos
testen!



Die Zukunft der

Kanzlei ist digital.

Durch die DictaNet Office
Spracherkennung ist sie
effizienter denn je.

Ihr Zeitaufwand für die Diktatbearbeitung
wird minimiert und schafft Freiräume für andere
Aufgaben. Sie werden unterstützt durch

- eine strukturierte Diktatverwaltung
- die Option, Sprachbefehle zu nutzen
- höchste Erkennungsgenauigkeit beim Wandeln von Sprache in Text

Informieren Sie sich jetzt: www.dictanet.com

INFOLINE: 0800 726 42 76

RA-MICRO

**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.

isar-fachseminare.de

DER VERGLEICH AUCH ÜBER NICHT RECHTS-HÄNGIGE ANSPRÜCHE

1. EINFÜHRUNG

Ein Thema, das bei der Abrechnung gegenüber dem Mandanten oder auch Rechtsschutzversicherten immer wieder zu Problemen führt, ist der vor Gericht geschlossene Vergleich, in den weitere Ansprüche, die in diesem Verfahren nicht rechtshängig sind, einbezogen werden.

Hier treten in der Praxis häufig folgende Problemstellungen auf:

1. Den Parteien ist meist nicht klar, welche Kosten durch einen solchen Mehrvergleich (man vergleicht mehr als eingeklagt ist) ausgelöst werden.
2. Die zusätzlich entstehenden Gerichtskosten aus dem Mehrwert werden nicht in die Überlegungen einbezogen.
3. Die vom Gericht festgesetzten Streitwerte orientieren sich häufig am Ergebnis des Vergleichs und nicht an dem Wert der Ansprüche, die mit dem Vergleich erledigt worden sind.
4. Fehler bei der vereinbarten Kostenregelung führen zu verminderten Kostenerstattungsansprüchen des Mandanten.

Im Nachstehenden möchte ich daher die oben angesprochenen Themen kurz beleuchten:

2. ENTSTEHENDE VERGÜTUNG

Angenommen, in einem Klageverfahren (Streitwert: 23.400 €) werden nicht rechtshängige Ansprüche in Höhe von 11.400 € einbezogen. Über sämtliche Ansprüche wird im Gerichtstermin verhandelt. Im Anschluss an die Verhandlung kommt es zur Protokollierung des Vergleichs. Der Beklagte verpflichtet sich, zur Abgeltung beider Ansprüche einen Betrag in Höhe von 28.000 € zu bezahlen. Auf Seiten jeder Partei ist nur ein Auftraggeber vorhanden.

Für die anwaltlichen Vertreter entsteht folgende Vergütung:

1,3 Verfahrensgebühr Nr. 3100 VV RVG aus 23.400 €	1.024,40 €	
0,8 Differenzverfahrensgebühr Nr. 3101 Nr. 2 VV RVG aus 11.400 €	483,20 €	
Summe	1.507,60 €	
addiert höchstens 1,3 aus 34.800 € gem. § 15 Abs. 3 RVG =	1.219,40 €	
1,2 Terminsgebühr Nr. 3104 VV RVG aus 34.800 € (§ 15 Abs. 5 S. 1 RVG)	1.125,60 €	
1,0 Einigungsgebühr aus 23.400 € Nr. 1003 VV RVG	788,00 €	
1,5 Einigungsgebühr Nr. 1000 VV RVG aus 11.400 €	906,00 €	
Summe	1.694,00 €	
addiert höchstens 1,5 aus 34.800 € gem. § 15 Abs. 3 RVG =	1.407,00 €	
Auslagenpauschale, Nr. 7200 VV RVG	20,00 €	
Zwischensumme	3.772,00 €	
19% Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV RVG	716,68 €	
Summe	4.488,68 €	

3. ZUSÄTZLICHE GERICHTSKOSTEN

Die Gerichtskosten belaufen sich für den Mehrwert auf 0,25, vgl. dazu auch Nr. 1900 KV GKG (im streitigen Zivilverfahren, jedoch nicht in Arbeitsgerichtsverfahren; für Familiensachen vgl. Nr. 1500 KV FamGKG). § 36 Abs. 3 GKG regelt inhaltlich Ähnliches für die Gerichtskosten wie § 15 Abs. 3 RVG für die Anwaltsgebühren:

„Sind für Teile des Gegenstands verschiedene Gebührensätze anzuwenden, sind die Gebühren für die Teile gesondert zu berechnen; die aus dem Gesamtbetrag der Wertteile nach dem höchsten Gebührensatz berechnete Gebühr darf jedoch nicht überschritten werden.“

Anhand des unter Ziff. 2 dargestellten Abrechnungsbeispiels ergeben sich folgende Gerichtskosten:

3,0 Verfahrensgebühr Nr. I210 KV GKG (mit Klage eingezahlt) aus 23.400 €	1.113,00 €
reduziert wg. Vergleich auf 1,0 Nr. I211 Nr. 3 KV GKG	371,00 €
0,25 Verfahrensgebühr Nr. I900 KV GKG aus 11.400 €	66,75 €
addiert:	437,75 €

gem. § 36 Abs. 3 GKG höchstens: 1,0 Verfahrensgebühr aus 34.800 € = 441 € – hier keine Kürzung

Fazit: Die Gesamtgerichtskosten belaufen sich auf 437,75 € für diesen Vergleich. Bei der Berechnung des Prozesskostenrisikos ist der Mandant hierauf hinzuweisen.

4. FALSCHER WERTFESTSETZUNG U. GGF. FALSCHER KOSTENREGELUNG

In der Praxis kann beobachtet werden, dass Gerichte – oft unwidersprochen – in solchen Fällen falsche Werte festsetzen. Man geht dabei häufig beim Mehrwert für den Vergleich nur von der Differenz zwischen eingeklagtem und verpflichtetem Betrag aus. In unserem Fall müsste das Gericht den Wert korrekt festsetzen wie folgt:

Wert für das Verfahren: 23.400 €; Mehrwert für den Vergleich: 11.400 € (oder auch: Wert für das Verfahren: 23.400 €; Wert für den Vergleich: 34.800 €). Geht das Gericht jetzt aber vom vereinbarten Betrag aus, ergäbe sich folgende falsche Wertfestsetzung: Wert für das Verfahren: 23.400 €; Mehrwert für den Vergleich: 4.600 € (oder eben Vergleichswert: 28.000 €).

Der Gebührenverlust ist hoch!

1,3 Verfahrensgebühr Nr. 3100 VV RVG aus 23.400 €	1.024,40
0,8 Differenzverfahrensgebühr Nr. 3101 Nr. 2 VV RVG aus 4.600 €	242,40
Summe	1.266,80 €

addiert höchstens 1,3 aus 28.000 € gem. § 15 Abs. 3 RVG =	1.121,90 €
1,2 Terminsgebühr Nr. 3104 VV RVG aus 28.000 € (§ 15 Abs. 5 S. 1 RVG)	1.035,60 €
1,0 Einigungsgebühr aus 23.400 € Nr. 1003 VV RVG	788,00 €
1,5 Einigungsgebühr Nr. 1000 VV RVG aus 4.600 €	454,50 €
Summe	1.242,50 €

addiert höchstens 1,5 aus 28.000 € gem. § 15 Abs. 3 RVG =	1.294,50 €
hier keine Kürzung. Auslagenpauschale, Nr. 7200 VV RVG	20,00 €
Zwischensumme	1.320,00 €

19% Umsatzsteuer; Nr. 7008 VV RVG	649,80 €
Summe	4.069,80 €

Es ergäbe sich mit den falschen Werten somit eine Gebührendifferenz in Höhe von 418,88 € im Vergleich zur korrekten Wertfestsetzung!

Darüber hinaus würde in diesem Fall möglicherweise auch eine vereinbarte Kostenquote nicht mehr korrekt sein, da hier ebenfalls von den falschen Werten bzw. vom falschen Mehrwert ausgingen wird. Dabei sind Fehler bei der vereinbarten Kostenquote auch dann nicht mehr zu reparieren, wenn die Kostenquote im Vergleich rechtskräftig geworden ist, die Gegenseite aber die Frist zur Einlegung einer Streitwertbeschwerde gem. §§ 68 Abs. 3, 63 Abs. 3 GKG kennt und auf diese Weise eine andere Wertfestsetzung erreicht. Zu beachten ist, dass gem. § 32 Abs. 1 RVG Anwälte an den vom Gericht festgesetzten Wert gebunden sind und nicht einfach aus dem korrekten, höheren Wert abrechnen dürfen. Anwälte haben nach § 32 Abs. 2 RVG aber ein eigenes Beschwerderecht.

Tipp: Besteht im Termin Unsicherheit über eine gerechte Kostenquote, könnte der Vergleich auch hinsichtlich der Kostenregelung widerruflich geschlossen werden. Es bietet sich dann aber an, sich ggf. nachträglich noch auf eine gerechte Kostenquote zu einigen, um nicht mit hohen Gerichtskosten belastet zu bleiben (analog § 91a ZPO, siehe Nr. I211 KV GKG).

Mit kollegialen Grüßen

Sabine Jungbauer



TalentRocket

Deutschlands führende
Karriere-Plattform für Juristen



Informationen zu mehr als

3.000 Arbeitgebern



Bewirb dich auf über

500 Jobs



Entdecke mehr als

700 Law Schools



Nimm teil an

**wöchentlich
neuen Events**

Mehr Informationen auf
www.TalentRocket.de



TIM HENDRIK WALTER

Tim Hendrik Walter ist Rechtsanwalt bei der Kanzlei Besler & Walter u. Keuneke in Unna und Fachanwalt für Familienrecht. Unter seinem Pseudonym „Herr Anwalt“ bloggt er auf YouTube, Instagram und Facebook über seine Arbeit als Rechtsanwalt, die juristische Ausbildung und aktuelle Rechtsthemen.

www.buwup.de

herr-anwalt.de

LAWYERLIFE – INSTAGRAM FÜR JURISTEN

Sie haben keine oder wenig Erfahrung mit Social Media und möchten dort als Person oder als Kanzlei präsent sein und über Ihre Arbeit informieren? Dann sollten Sie mit Instagram beginnen. Was Instagram ist, warum Sie damit beginnen sollten, wie Sie es effektiv meistern und was es Ihnen überhaupt bringt, verrät Ihnen dieser Kurzüberblick.

1. WARUM GERADE INSTAGRAM?

Instagram ist eine App zum Verbreiten von Bildbotschaften mit integriertem Messenger-Dienst. Instagram – ein Kofferwort aus Instant Camera und Telegram – ist nach Facebook und YouTube mit 800 Millionen Nutzern die drittgrößte Social Media-Plattform der Welt.

Aber warum sollten Sie dann ausgegerechnet mit Instagram beginnen?

Aus drei Gründen: Es ist einfach, es belohnt Sie und es belästigt Sie nicht.

Instagram ist einfach.

Ein Account auf Instagram ist rasch erstellt. Ein Start ist ohne Vorkenntnisse möglich. Sie können beispielsweise bereits existierende Fotos Ihrer Kanzleihomepage oder Ihr letztes Bewerbungsbild nutzen und direkt einmal ausprobieren.

Instagram belohnt Sie.

Wenn Sie erst einmal ein paar schöne Bilder hochgeladen und mit den richtigen Hashtags versehen haben, werden Sie relativ schnell bemerken, dass die ersten Menschen beginnen, Ihre Beiträge mit „gefällt“ zu markieren und Ihnen zu folgen. Instagram macht Nutzern den Einstieg sehr leicht. Weiterer Vorteil: Es gibt keine negativen Äquivalente zum „Gefällt“. Das motiviert.

Instagram belästigt Sie nicht.

Sie werden sicher schon einmal von einem Shitstorm oder Trolle gehört haben. Die Chance aber, dass Sie so etwas auf Instagram erlebt, ist auf Instagram kleiner als bei YouTube oder Facebook. Instagram ist eine sehr unkritische Plattform. Es gibt, wie bereits erwähnt, keinen „Gefällt“-Antagonisten und keinen Daumen runter-Zugegeben, das macht die Plattform natürlich extrem oberflächlich, dafür aber für Social Media-Einsteiger zu einem behaglichen Übungsort.

2. WIE NUTZE ICH INSTAGRAM?

Im Grunde gibt zwei Grundbausteine für einen soliden Instagram-Auftritt: Qualität und Interaktion.

Achten Sie unbedingt darauf, dass Ihre Fotos eine gewisse Grundqualität aufweisen. Und das ist gar nicht so schwer. Schon mit einem Mittelklasse-Smartphone können Sie – bei richtigem Licht – sehr schöne Fotos schießen. Haben Sie ein sehr dunkles Arbeitsumfeld, sollten Sie darüber nachdenken, für externe Lichtquellen zu sorgen. Versuchen Sie, Ihren Bildern eine individuelle Note und einen ähnlichen Bildton zu verleihen. Nutzen Sie daher durchgehend ähnliche Lichtverhältnisse. Das lässt Ihr Profil harmonisch wirken. Aber übertreiben Sie es nicht mit den optischen Filtern.

Interagieren Sie mit Ihren Followern, chatten Sie mit ihnen. Erzählen Sie in der Beschreibung die Geschichte hinter den Fotos. Binden Sie Ihre Follower ein. Aber seien Sie dabei möglichst unpolitisch und bleiben Sie freundlich. Auch ein gewisses Maß an Selbstironie kann sehr hilfreich sein. Lernen Sie, die richtigen Hashtags zu nutzen. Zu Beginn werden Ihre Bilder meist erst über die Hashtagsuche gefunden.

Stellen Sie sich die Frage: Wo liegen meine Stärken? Welche davon könnten jungen Menschen gefallen oder ihnen helfen? Welchen Mehrwert biete ich meiner Community? Ist es vielleicht Ihre Expertise auf einem bestimmten Rechtsgebiet oder die Art, wie Sie Ihre Mandanten von sich überzeugen?

3. WAS BRINGT MIR EIN INSTAGRAM-AUFTRETT?

In jüngster Zeit werde ich vermehrt von Kollegen gefragt: Was bringt das? Warum tust du das? Und vor allem: Hast du dadurch schon Mandanten gewonnen? Zumindest die letzte Frage kann ich mit Ja beantworten, ohne dabei aber Zahlen im Sinne einer Evaluation nennen zu können. Um es einigermaßen exakt zu evaluieren, müsste man schon ein genaues Messverfahren entwickeln. Der Kölner Medienrechtler Christian Solmecke hat zum Beispiel eine eigene Telefonnummer eingerichtet, um seine Mandantenakquisition über YouTube, Facebook & Co. genau zu messen.

Eines kann ich jedoch sicher sagen: Schaden wird es Ihnen nicht. Insbesondere in Ihrem erweiterten Umfeld werden viele Menschen erstmals realisieren, dass Sie

überhaupt Anwalt sind. Ansonsten ist die Resonanz bei allen Kollegen und Bekannten, mit denen ich gesprochen habe, überaus positiv.

Wenn Sie Instagram vor allem als Marketingplattform und weniger als Interaktionsplattform begreifen, sollten Sie Ihre Social Media-Präsenz auch nicht nur auf einen Kanal beschränken, sondern diese insbesondere mit Ihrer Person und ggf. Ihrer Website bzw. Kanzleihomepage verknüpfen. Für welchen Weg Sie sich entscheiden, bleibt Ihnen überlassen. Bedenken Sie aber: Es ist ein soziales Medium und wenn Sie zu aggressiv werben, könnte das als störend wahrgenommen werden.

Und vom ökonomischen Imperativ einmal ganz abgesehen, können und sollen soziale Medien vor allem dabei helfen, interessante Menschen kennenzulernen, Entwicklungen zu verfolgen und sogar den Spaß an der Arbeit durch ein neues kreatives Element zu bereichern.

Erst neulich sandte mir eine Studentin über Instagram ein Bild ihres Schreibtisches. Darauf hing – eingerafft – die Geschichte vom Kaiser und dem Hahn, welche ich kurz zuvor bei YouTube in einem juristischen

Kontext verarbeitet hatte. Kann es einen stärkeren Motivator geben, als solchen jungen Menschen das Recht von seiner besten Seite zu zeigen?

Ich denke nicht. Also probieren Sie es aus!

Die wichtigsten Tipps für einen gelungenen Instagram-Auftritt:

1. Qualität schlägt Quantität.
2. Mehr Licht!
3. Seien Sie sparsam mit optischen Filtern.
4. Nutzen Sie #Hashtags.
5. Haben Sie Geduld.
6. Interagieren Sie.
7. Seien Sie unpolitisch.
8. Seien Sie freundlich.
9. Geheimtipp: Katzen!
10. Schaffen Sie einen Mehrwert.

Hier gibt es zahlreiche Praxisbeispiele:



**Tim Hendrik Walter
auf Instagram**

Mit kollegialen Grüßen

Tim Hendrik Walter

Für alle MkG-Leser:
Newsletter abonnieren und 3 x 200 € gewinnen!

Ihre aktuellen
Seminarinfos

Monatlicher Newsletter der Fachseminare von Fürstenberg

Sehr geehrter Herr Müller,

mit diesem Newsletter möchten wir Sie über eine berufsrechtliche Entscheidung des OLG Hamm informieren. Hier wurde entschieden, dass einem Anwalt aufgrund seiner staatsnahen Tätigkeiten Zeugzeuge werden kann.

wir Sie auf unseren neuen, amPZ konzipierten, g im Familienrecht aufmerksam und anstehende Tagesseminare mit Bezug näher.
viel Spaß bei der Lektüre und

Mit unserem monatlichen Newsletter erhalten Sie:

- das Wichtigste aus dem Berufsrecht,
- neue Infos zu unseren Fachanwaltskursen
- und die aktuellsten Seminartermine

Jetzt registrieren und mit etwas Glück
200,- € für Ihre Fortbildung gewinnen!

Hier klicken

Nähere Infos zu unserem Fachanwaltskonzept und dem Seminarangebot unter www.fachseminare-von-fuerstenberg.de.



Fachseminare
von Fürstenberg

MKG-INTERVIEWREIHE: ZU BESUCH IN DER KANZLEI DREBER & FABER

WAS MACHT EINE ANWALTSPERSÖNLICHKEIT AUS?



Welche Bedeutung hat Menschlichkeit im Anwaltsberuf? Wie mache ich mich als Anwalt mit sozialen Medien bekannt? Was kommt in den ersten Jahren der Kanzleigründung auf mich zu? Mit den Anwälten Ann-Kathrin Dreber und Dr. Kevin Faber haben wir über den „täglichen Wahnsinn“ in ihrer Kanzlei gesprochen.

In den sieben Kurzvideos geben die Jungjuristen Kollegen und Kolleginnen, die ebenfalls Ihre eigene Kanzlei gründen möchten, wertvolle Ratschläge aus ihrem Erfahrungsschatz. Auch der offene Einblick in ihre internen Kanzleistrukturen kann gute Anregungen für die eigene Organisation geben.

Die besten Themen des Interviews im Überblick

- Was bedeutet Empathie für die Beziehung mit dem Mandanten?
- Die Bedeutung der Kanzleiwebsite für die Außendarstellung
- Wie man mit gezielter Pressearbeit und Social Media bekannter wird
- Wie entwickle ich ein eingespieltes Kanzleiteam?
- Legal Tech und die Konsequenzen der Digitalisierung



Alle Videos finden Sie unter
mkg-online.de/videos/



MKG-AUSBLICK

MKG-SONDERAUSGABE

„Kanzleigründung –
Die wichtigsten To-Dos“

Von Dr. Geertje Tutschka
Erscheinungstermin 03.07.2018

In der Theorie ist es einfach, eine Rechtsanwaltskanzlei zu gründen: die Formalien sind übersichtlich und die Voraussetzungen erfüllbar. Wenn Sie jedoch Ihre eigene Kanzlei gründen wollen, wird es schwieriger – erst Recht parallel zu Job und Familie!

Mit Checklisten für ungeduldige Praktiker hilft die MKG-Sonderausgabe „Kanzleigründung – die wichtigsten To-Dos“, den Blick für das Wesentliche zu schärfen und nicht vom Kurs abzukommen.

HIER GEHT ES ZU



MKG ONLINE FACHINFO-MAGAZIN

IMPRESSUM

FFI-Verlag
Verlag Freie Fachinformationen GmbH
Leyboldstraße 12
50354 Hürth

Ansprechpartnerin
für inhaltliche Fragen im Verlag:
Bettina Taylor
02233 80575-14
taylor@ffi-verlag.de
www ffi-verlag.de

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

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

Bestellungen
ISBN: 978-3-96225-016-4
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.

IMPRESSIONUM UND PARTNER

Partnerunternehmen für junge Rechtsanwälte

juris® Das Rechtsportal

0800 57847-33

info@juris.de | www.juris.de/start
zum Gratistest

schweitzer
Fachinformationen

040 44183-110

b.mahlke@schweitzer-online.de
www.schweitzer-online.de

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
12 Monate kostenlos



DeutscheAnwaltAkademie

030 726153-0

daa@anwaltakademie.de
www.anwaltakademie.de

DATEV

800 3283-872

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

Fachseminare von Fürstenberg

0221 93738-08

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

TalentRocket LAW

089 414143-73

info@talentrocket.de | www.talentrocket.de

FORMblitz

0900 1000-836

service@formblitz.de
www.formblitz.de/kanzlei-website

ffi
Verlag
Freie Fachinformationen

02233 80575-12

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

Noch aktuellere News gibt es auf [mkg-online.de](#)

BESUCHEN SIE UNS AUF MKG-ONLINE.DE

Folgen Sie uns auch auf facebook!

