

FACHINFO-MAGAZIN

# MKG

MIT KOLLEGIALEN GRÜßEN

**ffi** Verlag  
Freie Fachinformationen

Von erfahrenen Praktikern für junge Juristen

Ausgabe 04/18



## NEWS & AKTUELLE RECHTSPRECHUNG

Start frei für das besondere elektronische Anwaltspostfach (beA)

Ilona Cosak



## ABRECHNUNG

BGH beendet Rechtsunsicherheit bei Reisekostenabrechnungen für auswärtige Anwälte

Norbert Schneider



## KANZLEIPRAXIS

Wann muss mein Mandant persönlich zur Verhandlung erscheinen?

Jena Narloch



## MARKETING

Der Wind wird schärfer – Kleine bis mittelgroße Kanzleien werden um Nachwuchs kämpfen

Dr. Bernhard Labudek



## KARRIERE

Der Kanzleiwechsel im Zeitalter der Digitalisierung – So finden Sie eine zukunftsfähige Kanzlei

Alexandra Milena Stojek



## KARRIERE

Nutzen Sie Ihre Kontakte für Ihren Erfolg

Dr. Anja Schäfer

Partnerunternehmen für junge Rechtsanwälte

**Juris**  
Das Rechtsportal

**schweitzer**  
Fachinformationen

**beck-online**  
DIE DATENBANK

**RA-MICRO**  
KANZLEISOFTWARE

**DeutscheAnwaltAkademie**

**Fachseminare von Fürstenberg**

**TalentRocket LAW**

**FORMblitz**

**DATEV**



# 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 mühelos nach allen Seiten absichern. So einfach war das Recherchieren noch nie.

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

**4 Wochen kostenlos testen:**  
[beck-online.de](http://beck-online.de)

► Weitere Infos unter: [beck-online.de](http://beck-online.de)

 [facebook.com/verlagchbeck](https://facebook.com/verlagchbeck)

 [twitter.com/beckonlinede](https://twitter.com/beckonlinede)



# MKG

INHALT



Ilona Cosack

## ► NEWS & AKTUELLE RECHTSPRECHUNG

Start frei für das besondere elektronische Anwaltspostfach (beA)

Von Ilona Cosack ..... 4



Norbert Schneider

## ► ABRECHNUNG

BGH beendet Rechtsunsicherheit bei Reisekostenabrechnungen für auswärtige Anwälte

Von Norbert Schneider ..... 7



Jana Narloch

## ► KANZLEIPRAXIS

Wann muss mein Mandant persönlich zur Verhandlung erscheinen?

Von Jana Narloch ..... 9



Dr. Bernhard Labudek

## ► MARKETING

Der Wind wird schärfer – Kleine bis mittelgroße Kanzleien werden um Nachwuchs kämpfen

Von Dr. Bernhard Labudek ..... 11



Alexandra Milena Stojek

## ► KARRIERE

Der Kanzleiwechsel im Zeitalter der Digitalisierung – So finden Sie eine zukunftsfähige Kanzlei

Von Alexandra Milena Stojek ..... 13



Dr. Anja Schäfer

## ► KARRIERE

Nutzen Sie Ihre Kontakte für Ihren Erfolg

Von Dr. Anja Schäfer ..... 15



## ► MKG-VIDEO-INTERVIEW

Interview mit Legal Tech-Anwalt David Sanker

Von Ihrer FFI-Redaktion ..... 17

# MKG MIT KOLLEGIALEN GRÜßEN

DAS FACHINFO-MAGAZIN VON ERFAHRENEN  
PRAKTIKERN FÜR JUNGE JURISTEN

## LIEBE LESERINNEN, LIEBE LESER,

für diese Sommerausgabe von MKG haben wir im Verlag in den letzten Wochen genauso geschwitzt wie Sie wahrscheinlich für Ihre Mandanten. Von wegen Sommerloch! Auch die 4. Ausgabe hat viel zu bieten.

Eines unserer Themen greift auf einen Dauerbrenner zurück: Das vieldiskutierte beA soll nach ausgiebigen Untersuchungen und Sicherheitschecks nun am 3. September wieder nutzbar sein. Gerüchte, die behaupten, dass dieser Plan nicht eingehalten werden könne, weist die BRAK vehement zurück. Damit Sie in jedem Fall vorbereitet sind, klärt unsere Autorin Ilona Cosack Sie über das Wichtigste auf. Aktuelle Meldungen rund um das beA finden Sie außerdem im [MKG-Weblog](#).

Auch der „Abrechnungspapst“ Norbert Schneider trumpft in dieser Ausgabe mit einem Thema auf, das für zahlreiche Anwälte und Anwältinnen aus den unterschiedlichsten Rechtsgebieten relevant sein dürfte: Mit dem neuen BGH-Urteil über Reisekosten für auswärtige Anwälte herrscht bei der Reisekostenerstattung nun endlich Rechtssicherheit. Lesen Sie, was genau sich mit dem BGH-Urteil ändert.

Während die Reisekostenabrechnung eine buchhalterische Meisterdisziplin im Anwaltsberuf ist, stellt der Umgang mit Mandanten die psychologische bzw. strategische Kür dar: Jana Narloch, Fachanwältin für Bank- und Kapitalmarktrecht, gibt Ihnen

in Ihrer Artikelserie über den Umgang mit Mandanten nützliche Ratschläge und beantwortet in dieser Ausgabe folgende Fragen: Muss mein Mandant immer persönlich zur Verhandlung erscheinen? Wann macht es Sinn und wann nicht?

Dr. Bernhard Labudek, Geschäftsführer der INTERNEXUS GmbH, ein Personalberatungs-Unternehmen für Juristen, macht in seinem Beitrag auf eine Entwicklung aufmerksam, die seiner Auffassung nach in den nächsten Jahren deutliche Auswirkungen haben wird. Durch die sinkende Anzahl von Nachwuchsjuristen wird es für kleine bis mittelgroße Kanzleien schwieriger, sich als attraktiver Arbeitgeber gegenüber Großkanzleien zu positionieren. Er verrät, wie man auch als „kleiner Fisch“ junge Talente an Bord holt.

Junganwältin Alexandra Stojek gibt in ihrem Artikel dagegen Tipps für die Arbeitnehmerseite: Wie finde ich eine zukunftsfähige Kanzlei, in der ich auf Dauer zufrieden bin?

In der Zwischenzeit halten wir Sie auf [mkg-online.de](#) auf dem Laufenden!

Ich wünsche Ihnen eine informative und anregende Lektüre!



**Bettina Taylor**



**BETTINA TAYLOR**

Produktmanagement, FFI-Verlag

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

**MKG ONLINE**



**MKG ist auch auf Facebook!**

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



## ILONA COSACK

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

 [www.abc-anwalt.de](http://www.abc-anwalt.de)

## START FREI FÜR DAS BESONDERE ELEKTRONISCHE ANWALTSPOSTFACH (beA)

**Am 3. September 2018 lebt die passive Nutzungspflicht wieder auf. Für jeden im bundesweiten amtlichen Anwaltsverzeichnis (BRAV) eingetragenen Rechtsanwalt einschließlich der Syndikusanwälte gilt dann, dass man „Zustellungen und den Zugang von Mitteilungen zur Kenntnis zu nehmen und gegen sich gelten lassen“ muss. Verschaffen Sie sich hier einen Überblick über die wichtigsten To-Dos.**

Wer sich bisher noch nicht registriert hat, kann dies bereits jetzt erledigen, eine Anmeldung am Postfach ist jedoch frühestens am 3. September 2018 möglich.

### WOZU DIENT DAS beA?

Das beA ist Teil des Elektronischen Rechtsverkehrs (ERV). Es dient der elektronischen Kommunikation der im BRAV eingetragenen Mitglieder mit den Gerichten, der Bundesrechtsanwaltskammer (BRAK) und den Rechtsanwälten untereinander auf einem sicheren Übermittlungsweg (§ 19 Rechtsanwaltsverzeichnis- und Postfachverordnung – RAVPV).

### WARUM WURDE DAS beA IM DEZEMBER 2017 VOM NETZ GENOMMEN?

In seinem kurzen Lebenslauf hat das beA schon eine wechselvolle Geschichte hinter sich. Eigentlich sollte das beA schon zum 1. Januar 2016 für jeden Anwalt zur Verfügung stehen. Technische Probleme veranlassten die BRAK, den Start des beA zu verschieben. Im April 2016 teilte die BRAK

mit, dass das beA am 29. September 2016 starten soll. Widerstände aus der Anwaltschaft verhinderten diesen Start. Nachdem der Anwaltsgerichtshof am Freitag, 25. November 2016, die einstweilige Anordnung aufgehoben hatte, schaltete die BRAK – über das Wochenende – am **Montag, 28. November 2016**, das beA für alle Anwälte frei. Allerdings war die Nutzung des beA bis zum 31. Dezember 2017 freiwillig (§ 31 RAVPV).

Am Freitag vor Weihnachten 2017 wurde das beA **wegen Wartungsarbeiten** vom Netz genommen. Am 27. Dezember 2017 kam dann die Information, dass das „**beA vorerst offline bleiben muss**“, so die BRAK auf der beA-Webseite.

### WARUM STARTET DAS beA AM 3. SEPTEMBER 2018?

Es folgte die Einschaltung eines externen Gutachters der Firma Secunet, welche die Schwachstellen des beA unter die Lupe nahm. Im rund 90-seitigen **Gutachten** wurden die Schwachstellen in betriebsverhindernde und betriebsbehindernde Risiken unterteilt. Das beA soll erst dann wieder an den Start gehen, wenn Secunet bis zum 2. September 2018 bestätigt, dass alle betriebsverhindernden Risiken behoben sind.

Am 7. August 2018 stimmten die Präsidenten der 28 Rechtsanwaltskammern mit einer Mehrheit von 21 zu, dass die unter Ziffer 4.5.3 des Gutachtens genannte Schwachstelle im laufenden Betrieb beseitigt wird. Damit war die Möglichkeit, den

beA-Start nach hinten zu schieben, vorbei. **Kritiker** bemängeln, dass das beA trotz zahlreicher Sicherheitsmängel an den Start geht und eine weitere **Testphase** nicht vorgesehen ist, obwohl sich die BRAK selbst dafür eingesetzt hat.

## WAS IST JETZT ZU TUN?

1. Laden Sie die beA-Client-Security von der Seite [www.bea-brak.de](http://www.bea-brak.de). Scrollen Sie nach unten und starten Sie den Download je nach Betriebssystem.
2. Nehmen Sie nach der Installation die beA-Client-Security aus Sicherheitsgründen aus dem Autostart und starten Sie diese bei Bedarf manuell.
3. Prüfen Sie, mit welchem Browser das System funktioniert. Laut BRAK ist der **Browser Microsoft Edge** nicht mit beA kompatibel. Aber auch der häufig verwendete Firefox klappt nicht immer. Damit ab 3. September 2018 alles funktioniert, sollte man **rechtzeitig die Installation** vornehmen.
4. Haben Sie alle notwendigen beA-Karten, Mitarbeiterkarten und Softwarezertifikate bestellt? Zur Erfüllung der passiven Nutzungspflicht (Lesen) und dem Öffnen des Postfachs braucht jeder Anwalt eine **beA-Karte Basis**. Wenn Ihre Mitarbeiter auch Zugriff auf das beA haben sollen, benötigen diese eine eigene **beA-Karte Mitarbeiter** oder – je nach **Kanzleisoftware** und Sicherheitsbedürfnis – ein **beA-Softwarezertifikat**. Nach § 26 RAVPV darf der Postfachinhaber = Rechtsanwalt seine beA-Karte „keiner weiteren Person überlassen und hat die dem Zertifikat zugehörige PIN geheim zu halten.“ Soll das beA auch für das Senden von Nachrichten genutzt werden und will der Anwalt das Senden an seine Mitarbeiter delegieren, wird eine **qualifizierte elektronische Signatur** benötigt. Dafür kann z. B. die **beA-Karte Signatur** verwendet werden.
5. Haben Sie ein geeignetes **Kartenlesegerät** mit aktuellen Treibern? Ggf. ist ein **Treiberupdate** erforderlich.
6. Sofern Sie sich bisher (zwischen dem 28.11.2016 und dem 22.12.2017) noch nicht beim beA registriert haben, können Sie jetzt die Erstregistrierung durchführen. Dazu brauchen Sie neben der beA-Client-Security Ihre beA-Karte mit PIN und ein Kartenlesegerät. Auf der Seite [www.bea-brak.de](http://www.bea-brak.de) wählen Sie die „Registrierung für Benutzer mit eigenem Postfach“ aus. Für Mitarbeiter ist eine Registrierung erst ab dem 3. September 2018 möglich, sofern der Rechtsanwalt den Mitarbeiter in seinem Postfach anlegt. Auch das ist vor dem 3. September 2018 nicht möglich.
7. Wer sich bereits registriert hat und prüfen will, ob die Installation der beA-Client-Security erfolgreich war, kann probeweise die Registrierung anwählen. Das System weist dann darauf hin, dass man bereits registriert ist. Dann kann man sich beruhigt zurücklehnen und auf den 3. September 2018 warten.

**Mehr geht derzeit nicht!**



# Das Wichtigste zuerst!

## Ihr juris Zugang!

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

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

**Bestellen Sie jetzt hier Ihren persönlichen Gratistest!**

[www.juris.de/start](http://www.juris.de/start)

**juris**<sup>®</sup> Das Rechtsportal

## WAS IST AB DEM 3. SEPTEMBER 2018 ZU TUN?

Wer beA bereits in der Vergangenheit genutzt hat, kann sich am beA anmelden und es nutzen. Wer das beA erstmalig nutzt, wird in den Einstellungen Rechte für Mitarbeiter vergeben, Vertreter festlegen und entscheiden, ob das beA nur passiv oder auch aktiv genutzt werden soll. Dazu empfiehlt es sich, Regeln festzulegen, um Haftungsrisiken auszuschließen. **Empfangsbekanntnisse** sind nunmehr ausschließlich elektronisch und in maschinenlesbarer Form (eEB) an das Gericht zurückzusenden.

Um keine Nachricht zu verpassen, genügt es, bei der Erstregistrierung oder ab dem 3. September 2018 in den Einstellungen des Postfachs, eine E-Mail-Adresse zu hinterlegen. Dorthin erhält man eine Nachricht, wenn im beA Post eingeht. Dann wird es Zeit, sich am beA anzumelden oder diese Aufgabe an Mitarbeiter mit der beA-Mitarbeiterkarte zu delegieren.

## BEREITEN SIE IHRE KANZLEI AUF DEN ÜBERGANG IN DIE DIGITALE WELT VOR

Legen Sie fest, wie der Arbeitsablauf gestaltet werden soll. Das Ausdrucken der Nachrichten ist keine Option, da eine beA-Nachricht eine Vielzahl von Dateien enthält, die nur elektronisch sinnvoll aufbewahrt werden können. Führen Sie Ihre Akten bereits elektronisch und scannen Posteingänge ein? Nach der **Elektronischer-Rechtsverkehr-Verordnung – ERVV** sind Dokumente ab 1. Juli 2019 nur in durchsuchbarer Form (OCR-erkannt) einzureichen. Die zulässigen Dateiformate (PDF einschließlich PDF 2.0, PDF/A-1, PDF/A-2, PDF/UA und TIFF Version 6) ergeben sich aus der **Bekanntmachung zur ERVB 2018**.

Frühestens ab 2020 und spätestens ab 2022 (abhängig von der Entscheidung der einzelnen Bundesländer) werden Schriftsätze nur noch elektronisch eingereicht werden können. Gut beraten ist, wer jetzt einen Zeitplan für seine Kanzlei festlegt.

Mit kollegialen Grüßen

Ilona Cosak



## Nutzen Sie die grauen Herbsttage: Werden Sie Fachanwältin/ Fachanwalt!

Das Fachanwaltsmodell der Fachseminare von Fürstenberg kombiniert die Vorteile des Eigenstudiums mit den Vorzügen der Präsenzseminare.

So kommen Sie schnell und flexibel an Ihr Ziel!

- ▶ nur 9 Seminartage
- ▶ geringere Reisekosten
- ▶ mehr Zeit für Kanzlei und Familie
- ▶ umfangreiche Unterstützung während des Eigenstudiums
- ▶ Austausch mit Kollegen
- ▶ Praxistipps von erfahrenen Dozenten

Die nächsten Kurse im **Arbeitsrecht, Erbrecht, Familienrecht** sowie im **Handels- & Gesellschaftsrecht** starten in Kürze.

Jetzt informieren und sich den entscheidenden Wettbewerbsvorteil sichern!



## WEBINAR-TIPP

### Last-Minute-Webinar zum beA – Das müssen Sie jetzt tun!

- ▶ Freitag 31.08. 2018, 10:00 – 11:00 Uhr  
Referent: Werner Jungbauer von ISAR-Fachseminare
- ▶ Jetzt buchen: [www.anwaltswebinare.de](http://www.anwaltswebinare.de)



## NORBERT SCHNEIDER

Rechtsanwalt Norbert Schneider hat bereits zahlreiche Werke zum RVG veröffentlicht, u. a. [Fälle und Lösungen zum RVG](#), [AnwaltKommentar RVG](#) und [Das ABC der Kostenerstattung](#). Er ist außerdem Autor der [Reisekostentabelle für auswärtige Anwälte](#) und Mitherausgeber der [AGS – Zeitschrift für das gesamte Gebührenrecht](#). Er gibt sein Know-how in etlichen Praktikerseminaren weiter und ist Mitglied des DAV-Ausschusses „RVG und Gerichtskosten“.

 [www.anwaltkooperation.de](http://www.anwaltkooperation.de)

## BGH BEENDET RECHTSUNSIHERHEIT ZUR ERSTATTUNGSFÄHIGKEIT DER REISEKOSTEN EINES NICHT IM RICHTSBEZIRK ANSÄSSIGEN ANWALTS

**Lang ersehnt und heiß erwartet war die Entscheidung des BGH zur Reisekostenerstattung eines Anwalts mit Sitz außerhalb des Gerichtsbezirks. Jetzt herrscht Rechtssicherheit.**

Wir hatten in vorausgegangenen Ausgaben bereits über die abweichende obergerichtliche Rechtsprechung berichtet. Im Rahmen einer Rechtsbeschwerde war dem BGH diese Frage nunmehr vorgelegt worden, die er im Sinne der bis dato wohl herrschenden Meinung entschieden hat (Beschl. v. 9.5.2018 – I ZB 62/17).

Ausgangspunkt dieses Problems ist die Vorschrift des § 91 Abs. 2 S. 1 ZPO. Beauftragt eine am Gerichtsort ansässige Partei einen auswärtigen Anwalt, so ist zu differenzieren:

☛ Hat der Anwalt seine Kanzlei im Gerichtsbezirk, dann sind seine Reisekosten in voller Höhe erstattungsfähig, da nach der ZPO hinsichtlich der Auslagen eines im Gerichtsbezirk niedergelassenen Anwalts eine Notwendigkeitsprüfung nicht stattfindet (§ 91 Abs. 2 S. 1, 1. Hs. ZPO). Die Reisekosten eines im Gerichtsbezirk niedergelassenen Anwalts sind stets in vollem Umfang und ohne Notwendigkeitsprüfung zu erstatten (LG Gera AGS 2014, 251; LG Krefeld AGS 2014, 424; LG Bonn AGS 2016, 31).

☛ Anders verhält es sich bei einem Anwalt, der seine Kanzlei außerhalb des Gerichtsbezirks hat. Hier findet eine Notwendigkeitsprüfung statt (§ 91 Abs. 2 S. 1, 2. Hs. ZPO).

Um einen solchen Fall ging es hier:

### KANZLEI AUßERHALB DES RICHTSBEZIRKS

Ist der Anwalt mit Sitz außerhalb des Gerichtsbezirks ausnahmsweise einmal notwendig, ergeben sich keine Probleme. Seine Reisekosten sind dann wiederum in voller Höhe zu erstatten.

In der Regel ist es aber nicht notwendig, dass eine am Gerichtsort ansässige Partei einen Anwalt außerhalb des Gerichtsbezirks beauftragt. Dies sollte nach einem Teil der obergerichtlichen Rechtsprechung dazu führen, dass nunmehr gar keine Reisekosten zu erstatten seien. Der BGH hat diese Auffassung jetzt ausdrücklich abgelehnt und folgt der bislang herrschenden Meinung. Wenn einerseits die Hinzuziehung des Anwalts mit Sitz außerhalb des Gerichtsbezirks nicht notwendig ist, andererseits für die Reisekosten eines Anwalts im Gerichtsbezirk die Notwendigkeit immer bejaht wird, dann wäre es eine nicht zu

rechtfertigende Ungleichbehandlung, die Kostenerstattung bei einem Anwalt außerhalb des Gerichtsbezirks völlig auszuschließen. Vielmehr erklärt der BGH dessen Reisekosten in der Höhe für erstattungsfähig, in der sie bei einem im Gerichtsbezirk ansässigen Anwalt erstattungsfähig gewesen wären. Abzustellen ist dabei auf die höchstmögliche Entfernung innerhalb des Gerichtsbezirks.

## WELCHE REISEKOSTEN FALLEN TATSÄCHLICH AN?

Für die Kostenerstattung ist also zunächst einmal zu ermitteln, welche tatsächlichen Reisekosten angefallen sind. Diese Kosten sind dann zu erstatten bis zu den Kosten der höchstmöglichen Entfernung innerhalb des Gerichtsbezirks:

Finden sich im Gerichtsbezirk Orte, die weiter entfernt sind als der Sitz des auswärtigen Anwalts, dann sind dessen Reisekosten in voller Höhe erstattungsfähig.

Ergibt sich im Gerichtsbezirk nur eine geringere Maximalentfernung, so sind die Kosten des auswärtigen Anwalts bis zur Höhe dieser Kosten erstattungsfähig.

Dies entspricht im Übrigen auch der Rechtsprechung zur Prozess- und Verfahrenskostenhilfe. Wird hier ein Anwalt außerhalb des Gerichtsbezirks zu den Bedingungen eines im Gerichtsbezirk niedergelassenen Anwalts beigeordnet, dann hat die Landeskasse Reisekosten bis zur höchstmöglichen Entfernung innerhalb des Gerichtsbezirks zu übernehmen (OLG Celle, Beschl. v. 7.6.2016 – 2 W 108/16, AGS 2016, 437).

Zukünftig ist daher in allen Mandaten mit Beteiligung von Anwälten außerhalb des Gerichtsbezirks die höchstmögliche Entfernung innerhalb des Bezirks zur ermit-

teln. Hierzu gibt der FFI-Verlag bereits seit langem eine Reisekostentabelle heraus, die nunmehr in aktualisierter Fassung vorliegt. Nachgewiesen sind dort sämtliche höchstmöglichen Entfernungen innerhalb aller deutschen Gerichtsbezirke. Ergänzend hierzu finden sich Erläuterungen zur Kostenerstattung und zur Prozesskostenhilfe.

Mit kollegialen Grüßen



Norbert Schneider



Diese Broschüre kann hier heruntergeladen und in der eigenen EDV abgespeichert werden.

## WEBINAR-TIPP

### Die richtige Erstattung der Reisekosten von auswärtigen Anwälten

- ▶ Montag, 27.08.2018, 14:00 – 15:00 Uhr  
Referent: Gebührenrechts-Experte Norbert Schneider
- ▶ Jetzt anmelden: [www.anwaltswebinare.de](http://www.anwaltswebinare.de)



DeutscheAnwaltAkademie

## Online-Seminare –

## Fortbildung ganz ohne Reisekosten

[www.anwaltakademie.de](http://www.anwaltakademie.de)



## 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 selbständig 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](http://www.schaedler-narloch.de)

## WANN MUSS MEIN MANDANT PERSÖNLICH ZUR VERHANDLUNG ERSCHEINEN?

### VERHANDELN OHNE PARTEI

**Es gehört in vielen Fällen zur Routine der Gerichte, mit der Ladung zum Termin auch das persönliche Erscheinen der Parteien anzuordnen. Das ist in der ZPO so vorgesehen, „wenn dies zur Aufklärung des Sachverhalts geboten erscheint“ (§ 141 Abs. 1 ZPO) und „für die Güteverhandlung sowie für weitere Güteversuche“ (§ 278 Abs. 3 ZPO). Für den Anwalt stellen sich dabei folgende Fragen: Ist es überhaupt sinnvoll, dass der Mandant mich zur mündlichen Verhandlung begleitet? Kann es mit Nachteilen verbunden sein, wenn der Mandant nicht erscheint und wie lassen sich diese gegebenenfalls vermeiden?**

### WIE SINNVOLL IST DAS ERSCHEINEN DER PARTEI?

Grundsätzlich ist der Mandant natürlich verpflichtet an der Verhandlung teilzunehmen, wenn das Gericht dies anordnet. In vielen Fällen kann der Mandant auch zur Sachverhaltsaufklärung beitragen oder die Vergleichschancen erhöhen. Seine informative Anhörung kann zudem helfen, Beweisprobleme zu lösen.

Jeder Anwalt kennt aber auch Situationen, in denen die Teilnahme des Mandanten an der mündlichen Verhandlung einem erfolgreichen Verfahrensverlauf sogar entgegensteht. So üben Gerichte gerne besonderen Druck auf die anwesende Partei aus, die dann unter Umständen einem schlechten Vergleich zustimmt. Unbedachte Aussagen des Mandanten auf überraschende Fragen

des Gerichts können eine gute Beweissituation zunichtemachen. Viele Mandanten können auch mit der für sie ungewohnten Verhandlungssituation nicht gut umgehen oder haben schlicht keine Zeit und Lust, an ihrem Verfahren aktiv mitzuwirken.

Nicht selten erscheint der Mandant nach umfassender Vorbereitung auch „umsonst“, wenn das Gericht die anwesende Partei weitgehend ignoriert und das persönliche Erscheinen nur pauschal und ohne besonderen Grund angeordnet wurde.

Gerade bei Verfahren von geschädigten Kapitalanlegern, wenn bei einem komplexen Sachverhalt und einer Vielzahl von Ansprüchen überhaupt noch nicht klar ist, wo das Gericht die entscheidungserheblichen Probleme und gegebenenfalls Aufklärungs- oder Beweisbedarf sieht, kann es sinnvoll sein, die Partei nicht mit zum Termin zu nehmen.

### WELCHE NACHTEILE KÖNNEN MIT DEM NICHTERSCHEINEN VERBUNDEN SEIN?

Dabei sollten die Vor- und Nachteile des Nichterscheinens besonders abgewogen werden. Das Gericht kann gegen die nicht erschienene Partei ein Ordnungsgeld verhängen. Möglich ist auch die Verhängung einer 1,0-Verzögerungsgebühr gemäß § 38 GKG. Wenn es um sehr viel geht, kann man das schon mal in Kauf nehmen. Das Nichterscheinen kann aber auch nachteilige prozessuale Folgen haben.

Anwälte greifen gerne auf die Möglichkeit des § 141 Abs. 3 ZPO zurück und lassen sich als Vertreter der Partei entsenden. Sie

nehmen dann eine Doppelfunktion wahr, einmal sind sie Prozessbevollmächtigte und zum anderen vertreten sie die Partei auch persönlich. Dafür bedarf es zunächst einer gesonderten Vollmacht. Aber Vorsicht, neben der Berechtigung zum Abschluss eines Vergleichs muss der Vertreter auch zur Aufklärung des Sachverhalts in der Lage sein. Das ist der Anwalt aber regelmäßig nicht, wenn es um Vorgänge geht, an denen die Partei persönlich beteiligt war. Werden entsprechende Fragen in der mündlichen Verhandlung gestellt und kann sie der Anwalt genau deshalb nicht beantworten, ist das Gericht nicht gehindert, ein Ordnungsgeld zu verhängen. Anders ist es aber, wenn er die Frage nicht beantworten will, denn einen Einlassungszwang gibt es nicht.

Wenn der Anwalt oder ein sonstiger Vertreter zur weiteren Sachverhaltsaufklärung nichts beitragen wollen oder können, kann dies allerdings schwerwiegende Nachteile für den Prozess selbst haben, weil zum Beispiel Substantiierungsmängel nicht behoben werden können oder weiteres Vorbringen verspätet wäre. Zudem ist die Parteienanhörung auch Gegenstand der freien richterlichen Beweiswürdigung, dazu zählt im Zweifel auch der Umstand, dass eine Partei trotz Anordnung nicht erschienen ist. Im Zweifel kann das Gericht im Rahmen der freien Beweiswürdigung auch den Angaben und Behauptungen, die eine Partei bei ihrer informatorischen Befragung macht, glauben, auch wenn sie sonst keinen Beweis erbringen kann (BGH, Urteil vom 27.09.2017 – II ZR 48/17).

### WIE LASSEN SICH PROZESSUALE NACHTEILE VERMEIDEN?

Wenn sich in der mündlichen Verhandlung die genannten Nachteile abzeichnen, bleibt oft nur noch die Flucht in die Säumnis.

Dann darf aber auch kein Ordnungsgeld mehr verhängt werden.

Im Vorfeld kann der Anwalt einen Antrag auf Entbindung der Partei vom persönlichen Erscheinen stellen. Dafür müssen aber Gründe vorliegen. Manchmal hilft auch ein Telefonat mit dem zuständigen Richter, um in Erfahrung zu bringen, ob das persönliche Erscheinen des Mandanten wirklich erforderlich ist oder ob eine Vertretung durch den Anwalt mit entsprechenden Befugnissen für den Vergleichsschluss genügt. Mit etwas Glück erfährt man dann bereits, zu welchem Aspekt er die weitere Sachverhaltsaufklärung für erforderlich erachtet.

### FAZIT

Das persönliche Erscheinen des Mandanten in der mündlichen Verhandlung wird manchmal vom Richter bewusst angeordnet, manchmal ohne näheren Grund. Wenn der Mandant an der mündlichen Verhandlung nicht teilnimmt, egal ob aus taktischen Gründen oder weil er verhindert ist, sollte der Anwalt dafür sorgen, dass dem Mandanten daraus keine Nachteile entstehen: Durch Entsendung eines mit ordnungsgemäßer und ausreichender Vollmacht ausgestatteten Vertreters oder eine Entbindung vom persönlichen Erscheinen. Ist dies nicht möglich und kommt der Mandant mit zum Termin, so muss er darauf gut vorbereitet werden, damit er seine Position durch sein Verhalten nicht verschlechtert.

Mit kollegialen Grüßen



Jana Narloch



## 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**



## DR. BERNHARD LABUDEK

Dr. jur. Bernhard Labudek ist Gründer und Geschäftsführer der auf Juristen spezialisierten Personalberatung INTERNEXUS GmbH. Er verfügt über umfassende Erfahrung als Rechtsanwalt und Führungskraft großer Dienstleistungsunternehmen. Darüber hinaus war er viele Jahre Vorstand und Aufsichtsrat in international tätigen Organisationen.

 [www.internexus.de](http://www.internexus.de)

## DER WIND WIRD SCHÄRFER –

### KLEINE BIS MITTELGROßE KANZLEIEN WERDEN UM NACHWUCHS KÄMPFEN

#### 1. DIE TATSACHEN

Mittlerweile schließen in Deutschland jährlich weniger als 7.500 junge Volljuristen ihre Ausbildung ab. Um die Jahrtausendwende waren es ca. dreitausend Personen mehr (Quelle: Absolventenzahlen des Bundesamts für Justiz). Der langfristige Trend ist eindeutig: Die Zahl ausgebildeter Volljuristen nimmt kontinuierlich ab. In den zehn Jahren zwischen 2006 und 2015 wurden durchschnittlich 20 Prozent weniger Juristen mit Zweitem Staatsexamen ausgebildet als in den zehn Jahren davor. Das verändert den juristischen Arbeitsmarkt. Die Suche der Kanzleien nach geeignetem Nachwuchs wird schwieriger. Das ist an zahlreichen Symptomen erkennbar:

Seit Jahren schrauben internationale Großkanzleien, vor allem aus dem anglo-amerikanischen Kulturraum, die Einstiegsgehälter für junge Anwälte immer weiter nach oben.

Mit großem Aufwand positionieren sich mittlerweile viele Großkanzleien auf dem

Bewerbermarkt als Marke. Das zeigt ein Blick auf die Anzeigenseiten der Fachzeitschriften oder die beeindruckende Präsenz bei verschiedenen Veranstaltungen für Berufsanfänger:

#### 2. DAS PROBLEM

Diese Entwicklungen stellen kleine und mittlere Kanzleien vor wachsende Probleme. Nicht nur die Internationalität, die Gehälter und die klingenden Mandantennamen internationaler Großkanzleien wirken auf junge Bewerber attraktiv. Der kostspielige Aufwand um die besten Köpfe scheint für die kleinere Konkurrenz unmöglich. Verlieren also diese Kanzleien den Kampf um Talente mit fatalen strategischen Konsequenzen? Das muss nicht so sein.

#### 3. WAS IST ZU TUN?

Kleine und mittlere Kanzleien können dem juristischen Nachwuchs durchaus überzeugende Vorteile bieten. Hier sind einige der wichtigsten:

**vViewer – verschlüsselter  
Fernzugriff überall und jederzeit.**

## Digital geht einfach mehr.

**Die Zukunft der  
Kanzlei ist digital –**

und steht Ihnen mit dem vViewer von RA-MICRO auch mobil offen. vViewer ermöglicht ortsungebunden die sichere, vollumfängliche Nutzung Ihrer RA-MICRO Kanzleisoftware. Für den vViewer benötigen Sie lediglich eine Internetverbindung. Dann können Sie sicher mit jedem Gerät – Laptop, Smartphone, Tablet – auf Ihre Akten und Anwendungen in der Kanzlei zugreifen: für ein erfolgreiches, mobiles Anwalten.

**Informieren Sie sich jetzt: [www.ra-micro.de](http://www.ra-micro.de)**

**INFOLINE: 0800 726 42 76**



**RA-MICRO**

## Die größere fachliche Beweglichkeit

Kleinere und mittlere Kanzleien haben zwangsläufig ein breites, abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld, sowohl im Hinblick auf die fachlichen Inhalte als auch bei der Art der Mandanten. Die Spezialisierung der „practice groups“, die man in Großkanzleien vorfindet, wird nach einigen Jahren häufig als enges Korsett empfunden. Im schlimmsten Fall ist sie eine Karrierebremse.

## Überschaubare Strukturen und kurze Entscheidungswege

Auch wenn in den Teams internationaler Großkanzleien eine positive Teamkultur herrscht, so wird doch häufig von Kandidaten beklagt, ihnen fehle der Einblick und Überblick über das große Ganze. Junge Berufsträger wollen lieber auf der Brücke stehen, sei es auch nur als Zuschauer, statt nur im Maschinenraum zu schuften.

## Unternehmer sind gesucht

Von Kanzleien aller Größen ist zu hören, unter jungen Juristen sinke die Bereitschaft, unternehmerische Verantwortung zu übernehmen, weshalb Partnerschaftspositionen immer schwerer zu besetzen seien. Die absolute Zahl der „Unternehmertypen“ unter dem Nachwuchs wird mit den schrumpfenden Absolventenzahlen ebenso geringer. Aber auch hier bietet sich für kleinere Kanzleien eine Chance, wenn sie sich entsprechend ausrichten. Gerade sie können glaubwürdig Partnerperspektiven anbieten. Dies macht sie attraktiv – wenn die Perspektiven ernst gemeint sind.

### WEBINAR-TIPP

#### „Kanzleigründung leicht gemacht“

- ▶ Dienstag 16.10.2018, 10:00 – 11:00 Uhr  
Referentin: Rechtsanwältin und Coach  
Dr. Geertje Tutschka
- ▶ Jetzt buchen: [www.anwaltswebinare.de](http://www.anwaltswebinare.de)

## Freizeit und Gehälter – es zählt das Gesamtpaket

Das etwas abgegriffene Wort von der Work-Life-Balance hat nach wie vor einen relevanten Kern: Geld allein macht nicht glücklich. Junge Juristen sind sehr wohl leistungsorientiert. Aber die Leidenschaft hat Grenzen und es scheint, dass diese heutzutage schneller erreicht sind. Auch hier können kleine Kanzleien punkten. Immer wieder ist zu hören, es komme „auf das Gesamtpaket“ an. Mehr Autonomie bei Arbeitszeit und -inhalten, spürbare Mitwirkungsmöglichkeiten und verlässliche Perspektiven können ein geringeres Gehalt ausgleichen.

Es gilt, sich auf diese Stärken zu konzentrieren, sie glaubwürdig herauszuarbeiten und überzeugend darzustellen. Das Vertrauen potentieller Bewerber muss erobert werden. Dafür kann durchaus externe Unterstützung in Anspruch genommen werden. Niemand kann alles gleich gut.

### FAZIT: BEWUSSTE POSITIONIERUNG AUF DEM ARBEITSMARKT

Beim Auftritt auf dem Arbeitsmarkt um die besten juristischen Talente gilt für kleine und mittlere Kanzleien das Gleiche wie in jeder anderen Marktsituation oder bei der Mandantenakquise: Die eigenen, durchaus vorhandenen Stärken müssen erkannt werden. Sie sind zu entwickeln, permanent zu verbessern und professionell zu vermitteln.

Mit kollegialen Grüßen



Dr. Bernhard Labudek



# 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](mailto:b.mahlke@schweitzer-online.de)  
Stichwort: MKG2018

Ihre Fachliteratur bestellen Sie am schnellsten direkt online unter:  
[www.schweitzer-online.de](http://www.schweitzer-online.de)

**schweitzer**  
Fachinformationen



## ALEXANDRA MILENA STOJEK

Alexandra Milena Stojek, LL.M. ist Rechtsanwältin, absolviert derzeit den Fachanwaltskurs für IT-Recht und hat das Legal Tech Meetup in Karlsruhe gegründet. Darüber hinaus beschäftigt sie sich als Referentin und Autorin mit dem Thema Digitalisierung juristischer Arbeit.

 [www.linkedin.com/in/alexandra-milena-stojek](https://www.linkedin.com/in/alexandra-milena-stojek)

## MOMENT MAL... BIN ICH HIER RICHTIG?

### DER KANZLEIWECHSEL IM ZEITALTER DER DIGITALISIERUNG – SO FINDEN SIE EINE ZUKUNFTSFÄHIGE KANZLEI

**Der Berufseinstieg ist geschafft, die ersten Höhen und Tiefen hat man durchlebt. Eine gute Gelegenheit, um innezuhalten und sich zu fragen, bin ich hier richtig?**

Im Zeitalter der Digitalisierung gewinnt diese Frage zunehmend an Bedeutung. Die Rechtsdienstleistungsbranche, die sich bislang gegen den technologischen Fortschritt gewehrt hat, wird vermutlich in den nächsten 20 Jahren mehr Umwälzungen erfahren als in den letzten 200 Jahren. Damit sind dann wohl auch die Zeiten vorbei, in denen man sein Leben lang in derselben Kanzlei arbeitet. Daher sollte man sich bewusst machen, was einem wichtig ist, wie sich das Arbeitsumfeld entwickelt und welchen Weg man wählen sollte, um auf diese Veränderungen ideal zu reagieren. Um diese Fragen für sich zu beantworten, bietet dieser Artikel eine Orientierungshilfe.

#### MOMENT MAL... WAS WILL ICH EIGENTLICH?

Um herauszufinden, was man möchte, hilft es, sich z. B. die folgenden Fragen zu stellen:

- Wo möchte ich in fünf Jahren hin? Bevorzuge ich eine große oder eine kleine Kanzlei? Reizt mich die Arbeit in einem Legal Tech-Unternehmen oder bevorzuge ich klassische Rechtsberatung?
- Welche Rechtsgebiete passen zu mir und meinem Karriereziel? Bin ich bereit, in hochvolatilen Gebieten wie IT-Recht zu

arbeiten oder ziehe ich beständige Rechtsgebiete vor?

- Welches Skillset bzw. welche Fähigkeiten möchte ich mir aneignen? Dazu gehören IT-Kenntnisse, Management- und Softskills.
- Was will ich lernen; welche Fortbildungen brauche ich dafür?
- Wie wichtig ist mir effizientes Arbeiten und Work-Life-Balance?

#### WIE GEHT ES WEITER?

Kennt man seine Wünsche, sollte man sich als nächstes bewusst machen, wie sich das Arbeitsumfeld voraussichtlich entwickeln wird.

Neben dem technologischen Fortschritt führen wirtschaftliche Bestrebungen zu einer Veränderung der Rechtsdienstleistungsbranche. Der Trend der Standardisierung, Spezialisierung und Automatisierung führt verstärkt dazu, dass Rechtsdienstleistungen transparenter, hochwertiger und universeller werden. Noch überwiegt maßgeschneiderte Rechtsberatung. Künftig wird es jedoch vermehrt Rechtsberatungserzeugnisse „von der Stange“ geben.

Dank Legal Tech entstehen Unternehmen, die durch einen hohen Automatisierungsgrad eine Masse von gleich gelagerten Fällen kostengünstig bearbeiten. Der verstärkte Einsatz von künstlicher Intelligenz

und anderer logikbasierter Algorithmen wird vermutlich eine stetig größer werdende Zahl von Rechtsfragen softwaregestützt beantworten können. Das hat starke Auswirkungen auf die Generation der Berufsanfänger. Das stumpfe Auswendiglernen höchstrichterlicher Rechtsprechung wird zunehmend in den Hintergrund treten, Management- und Softskills, Problemlösungsstrategien und IT-Kenntnisse werden hingegen an Bedeutung gewinnen. Das Berufsbild wandelt sich vom Rechtsanwender zum „Legal Engineer“ und „Rechtsstrategieberater“.

## **BIN** ICH HIER RICHTIG? WIE ERKENNT MAN EINE KANZLEI MIT ZUKUNFT?

Bietet mir meine jetzige Kanzlei heute und in der Zukunft ein Arbeitsumfeld, das mich meinen Karrierezielen näherbringt? Wie ist die Einstellung der Kanzlei zum technologischen Wandel? Wird auf diesen reagiert oder wird dieser ignoriert?

Zielgerichteter Wandel beansprucht Zeit und Ressourcen. Diese sind bekanntermaßen begrenzt. Leider haben sich in vielen Kanzleien Tools zur Leistungssteigerung noch nicht durchgesetzt. Diese ermöglichen effizientes Arbeiten und sorgen dafür, dass mehr Zeit für Fortbildungen oder die Beratung von Mandanten zur Verfügung steht. Mit e-Akten, kollaborativen Arbeitsplattformen, Vertragsanalysetools etc. werden physische wie gedankliche Ressourcen freigesetzt. Cloud-Lösungen und Remote-Zugriffe ermöglichen entgrenztes Arbeiten und verhelfen zu einer besseren Work-Life-Balance.

Die Rechtspraxis ist nicht dafür bekannt, besonders technologieaffin zu sein. Das erklärt vielleicht, warum nur wenige Kanz-

leien anfangen, Legal Tech-Tools zu nutzen. Das Augenmerk eines Berufsträgers im 21. Jahrhundert sollte jedoch auf der Anpassungsfähigkeit der Kanzlei bzgl. technologischer Innovationen liegen. Hierbei muss man ein Gefühl dafür entwickeln, ob die Kanzlei nur dem nächsten Hype hinterherrennt, oder ob tatsächlich ein Mindset für eine sinnvolle, ausgewogene Anwendung von Legal Tech-Produkten besteht. Wenn sich die jetzige Kanzlei nicht auf den von der Digitalisierung geprägten Beratungsbedarf der Mandanten einlässt, keine Strategie verfolgt, wie sie künftig am Markt bestehen will, nicht bereit ist, ihre Prozesse zu überdenken und ihre Mitarbeiter nicht für die Anforderungen der Zukunft fit macht, dann sollten das ernstzunehmende Warnungen sein. Einer Kanzlei, die sich dem Wandel verschließt, werden schleichend nicht nur die Mandanten, sondern auch die Mitarbeiter abspringen.

## **ES** PASST NICHT... DAS SOLLTE EINE MODERNE KANZLEI HABEN

Hat man sich zu einem Kanzleiwechsel entschlossen, gilt es, eine passende Kanzlei zu finden.

Als Außenstehender ist es naturgemäß schwer, Einblicke in das Mindset und die Strategie einer Kanzlei zu bekommen. Erste Anzeichen dafür, ob eine Kanzlei das Potential hat, künftig am Markt zu bestehen oder sie einer Marktbereinigung zum Opfer fallen wird, finden sich jedoch recht einfach auf der Kanzleihomepage. Hierbei ist es nicht nur wichtig, was zu sehen ist, sondern auch, was nicht zu sehen ist. Ist der Auftritt professionell und zielgruppenorientiert gestaltet? Ist die Seite für mobile Endgeräte optimiert? Gibt es Mitarbeiter-Login-Funktionen und Zugriffsmöglichkeiten auf Web-Akten? Auch die Kanzleigröße

gibt Hinweise. Kleine Kanzleien haben in aller Regel nicht die Ressourcen, maßgeschneiderte IT-Tools zu implementieren. Die Verzahnung der Rechtsfragen führt in der Tendenz zu einer Marktkonzentration auf größere Kanzleien.

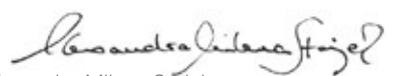
Bei kleinen Kanzleien werden sich insbesondere diejenigen am Markt halten, die hochspezialisiert und regional gut vernetzt sind. Aber auch diese werden sich auf Dauer technologischen Innovationen nicht verwehren können. Eine Möglichkeit, Größenachteile abzufedern ist es, wenn kleine Kanzleien Kooperationen mit anderen Kanzleien eingehen. Insofern sind entsprechende Anzeichen ebenfalls aussagekräftig.

Besonders aufschlussreich sind Bewertungen von ehemaligen Mitarbeitern. Eine entsprechende Nachfrage lohnt sich. Bei Kanzleien, die in die engere Auswahl kommen, heißt es nachzuhaken, ob das Angebot der Kanzlei, tatsächlich dem entspricht, wie es auf der Homepage angepriesen wird. Essentielle Aspekte wie Fortbildungsmöglichkeiten und -bedingungen sollten im Bewerbungsgespräch auf alle Fälle gezielt abgefragt werden.

## **UND** NUN?

Die Digitalisierung juristischer Arbeit lässt sich nicht aufhalten. Dies sollten sich sowohl Berufsträger als auch Kanzleien bewusst machen und entsprechend agieren. Die Zukunft hat bereits begonnen. Finden Sie Ihren Weg!

Mit kollegialen Grüßen

  
Alexandra Milena Stojek



## DR. ANJA SCHÄFER

Rechtsanwältin Dr. Anja Schäfer war acht Jahre für eine große mittelständische Kanzlei in NRW auf dem Gebiet des Verwaltungsrechts tätig. Heute unterstützt und berät sie von Berlin aus hauptsächlich Rechtsanwältinnen bei Fragen zur strategischen Ausrichtung, zur beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung, zur Kommunikation im Business sowie zum Auf- und Ausbau des eigenen Netzwerkes. Über eine authentische, klare Kommunikation mit Herz im Business spricht sie regelmäßig in ihrem Podcast, dem „Kommunikationstango“. Neben ihrer Tätigkeit als Business-Coach und Mentorin ist sie Lehrbeauftragte an verschiedenen Hochschulen, hält Vorträge, gibt Workshops und engagiert sich im Deutschen Juristinnenbund sowie der Arbeitsgemeinschaft Anwältinnen.

 [www.anja-schaefer.eu](http://www.anja-schaefer.eu)

## NETZWERKEN: NUTZEN SIE IHRE KONTAKTE FÜR IHREN ERFOLG

**Kontakte schaden nur dem, der keine hat. Wie Sie Ihren anwaltlichen Erfolg durch aktives Beziehungsmanagement leicht und zielorientiert gestalten können, erklärt Rechtsanwältin und Business-Coach Dr. Anja Schäfer.**

Netzwerken hat eine sehr alte Tradition, auch wenn heutzutage Mittel und Formen anders sind. Doch auch heute gilt noch: Wer auf das eigene Netzwerk verzichtet, wird nicht nur häufig übersehen, sondern verzichtet auf wertvolle Unterstützung.

Sie wollen ein eigenes Business starten oder weiterwachsen, beruflich ein weiteres Standbein aufbauen oder sich persönlich bzw. örtlich verändern, erstmalig in den Anwaltsberuf einsteigen oder einen Jobwechsel angehen? Für all diese Situationen ist es hilfreich, ein großes Netzwerk aufzubauen oder – sofern ein solches bereits vorhanden ist – dieses aktiv zu pflegen. Diese Grundprinzipien sollten Sie dabei im Auge behalten:

### 1. VOM LOSEN ERSTKONTAKT ZUM NETZWERK

Damit aus ersten Begegnungen Ihr Netzwerk und damit Ihr persönlicher Erfolgs- oder Karrieremotor wird, bedarf es Zeit und Energie. Investieren Sie regelmäßig in den Aufbau Ihres Netzwerkes. Knüpfen Sie regelmäßig neue Kontakte offline wie online. Ein erster Kontakt erfolgt heutzutage nicht nur auf Veranstaltungen vor Ort – und damit offline. Auch das Internet und damit Social Media bieten mittlerweile unzählig viele Gelegenheiten, sich mit anderen Menschen zu verbinden. Besonders geeignet sind hierbei für Rechtsanwälte Xing und LinkedIn.

Die Herausforderung ist jedoch jedes Mal die gleiche: aus einem losen Erstkontakt ein Mitglied Ihres Netzwerkes zu machen. Dies gelingt Ihnen zum einen, wenn dem Visitenkartentausch zeitnah die Vernetzung über Social Media – wie bspw. via Xing oder LinkedIn –

folgt. Zum anderen gilt es, jede Gelegenheit zu nutzen, Onlinekontakten im Businessalltag und darüber hinaus über den Weg zu laufen. Wenn Sie nicht nur dem Namen nach, sondern zudem persönlich und mit Ihren Kernkompetenzen bekannt sind, haben Sie die ersten Hürden zur Erweiterung Ihres Netzwerkes erfolgreich genommen.

### 2. MEINE VIER BESTEN TIPPS FÜR EINEN ZIELGERICHTETEN NETZWERKAUFBAU

**Damit Sie Ihren Netzwerkaufbau strategisch angehen und zeitnah Erfolge haben, verrate ich Ihnen an dieser Stelle meine besten vier Tipps:**

**1.** Bieten Sie Ihrem Kontakt einen Mehrwert, wann und wo immer es Ihnen möglich ist. Vor allem am Anfang kommt es darauf an, zunächst großzügig etwas für andere zu tun, bevor Sie eine Gegenleistung erwarten können. Empfehlen Sie daher bspw. Kollegen/Kolleginnen weiter, wenn Sie auf dem angefragten Rechtsgebiet über keine Expertise verfügen. Nehmen Sie Kolleginnen und Kollegen zu Veranstaltungen mit und stellen Sie diese Ihren Kontakten vor. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Kontakte regelmäßig von der gemeinsamen Vernetzung profitieren.

**2.** Damit Netzwerken nicht zu einer Einbahnstraße wird, gilt es weiterhin, die richtige Balance aus Geben und Nehmen zu finden. Empfehlen Sie nicht nur andere weiter, sondern bitten Sie Ihre Kontakte um Empfehlungen. Auf diese Weise profitiert jede der beteiligten Personen von der jeweils anderen. Wenn Ihnen das zu Beginn noch schwerfällt, oder Sie Ihren Kontakten aktuell noch keine Empfehlungen anbieten können, bedanken Sie sich mit Wertschätzung. Verkennen Sie die Wirkung eines Feedbacks oder einer Anerkennung nicht, denn auch dies kann eine Gegenleistung für das Engagement Ihres Netzwerkkontaktes sein. Zudem vermeiden Sie so das Gefühl, dass noch etwas offen sei.

**3.** Investieren Sie Zeit, Energie und im Einzelfall auch Geld, um mit anderen Menschen zum ersten Mal oder regelmäßig in Austausch zu kommen. Der persönliche Einsatz ist hier das A und O. Der erst- bzw. einmalige Kontakt auf einer Netzwerkveranstaltung oder über die sozialen Medien reicht in der Regel nicht aus, um wichtiger Teil des Netzwerks anderer Menschen zu werden.

**4.** „Schmieden“ Sie Ihre Kontakte, solange sie „heiß“ sind. Sorgen Sie zeitnah, d. h. am besten innerhalb von 72 Stunden, nach einem Visitenkartentausch für eine erneute Verbindung wie beispielsweise durch eine Vernetzungsanfrage in den sozialen Netzwerken. Schaffen Sie Gelegenheiten, auf denen Ihre Online-Kontakte Sie live erleben können.

und bieten Sie immer wieder einen Mehrwert. Teilen Sie Ihre Erfolge oder berichten Sie über Ihre Veröffentlichungen. Zeigen Sie Ihre Kompetenzen in Vorträgen oder Webinaren, zu denen Sie Ihre Kontakte einladen. Informieren Sie regelmäßig über interessante Mandate oder relevante Neuigkeiten auf dem Rechtsmarkt. Geben Sie praktische Tipps und laden Sie zum Austausch ein. Je mehr Sie andere unterstützen, umso mehr profitieren Sie später davon. Stellen Sie Ihre Strategien und Ihren Aufwand regelmäßig auf den Prüfstand und justieren Sie gegebenenfalls nach. Auf diese Weise ersparen Sie es sich, zu viel Zeit und Energie in den Aufbau einzelner Kontakte, bestimmter Social-Media-Kanäle oder konkreter Networking-Veranstaltungen zu investieren, die sich für Sie als nicht lohnenswert herausstellen.

wert, empfehlen andere weiter und lassen sich ebenfalls empfehlen. Haben Sie daher immer ausreichend Visitenkarten dabei.

Weitere Regeln des Erfolgsfaktors Netzwerken erfahren Sie in der Folge 9 meines Podcasts „Kommunikationstango“ unter folgendem [LINK](#) (Stand: 16.07.2018).

Mit kollegialen Grüßen



Dr. Anja Schäfer

## VIER ERFOLGSTIPPS ZUM NETZWERKAUFBAU

- 1.** Geben Sie zuerst und liefern Sie jede Menge Mehrwert.
- 2.** Finden Sie die richtige Balance aus Geben und Nehmen.
- 3.** Investieren Sie Zeit, Energie und im Einzelfall auch Geld in den Netzwerkaufbau, offline wie online.
- 4.** Schmieden Sie Kontakte, solange sie heiß sind.

### 3. STRATEGIEN FÜR IHREN LANGFRISTIGEN NETZWERKERFOLG

Mitunter dauert es lange, bis sich für Sie ein erster messbarer Nutzen, beispielsweise in Form einer Empfehlung, feststellen lässt. Gehen Sie daher Ihren Netzwerkerfolg strategisch und langfristig an.

Pflegen Sie Ihre Kontakte durch regelmäßige Treffen, Telefonate oder E-Mails. Halten Sie Ihr Netzwerk auf dem Laufenden

### 4. FAZIT: KONZENTRIEREN SIE SICH AUF TIMING UND EINSATZ

Gehen Sie Ihr Kontaktmanagement und damit den Aufbau Ihres eigenen Netzwerkes strategisch und langfristig an. Investieren Sie in den Aufbau Ihres Netzwerkes und schmieden Sie Kontakte, solange sie heiß sind. Damit jede sympathische Begegnung für Sie zu einem Netzwerkkontakt und damit zu einem Gewinn werden kann, bieten Sie Ihren Kontakten vor allem Mehr-



## 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

## MKG-INTERVIEW: SO GEHT LEGAL TECH ALS EINZELANWALT



- Welche Tools verschlanken Arbeitsprozesse?
- Was ist beim Wechsel vom analogen zum digitalen Workflow zu beachten?
- Wie viel Geld und Zeit lässt sich mit Legal Tech sparen?

Auf diese und weitere Fragen gehen wir im Gespräch mit dem Kölner Strafrechtler David Sanker ein. Dabei erläutert er unter anderem, welche Denkweisen abgebaut werden müssen, um die Rechtsbranche zukunftsfähig zu machen und welche anwaltlichen Tätigkeiten niemals von Computern erledigt werden können.



Weitere Videos finden Sie unter [mkg-online.de/videos/](https://mkg-online.de/videos/)

Meine Fälle: oft komplex.

Meine Fallbearbeitung: jetzt ganz einfach.

Mit Legal-Tech-Lösungen von DATEV.

Jetzt NEU!  
Juristische  
Textanalyse

DATEV-Lösungen für Anwälte bringen Ihrer Kanzlei in jedem Fall mehr. Zum Beispiel mehr Effizienz durch Legal-Tech-Software für die anwaltliche Fallbearbeitung und für digitale Workflows in der Kanzleiorganisation. Oder mehr Know-how mit Wissens- und Weiterbildungsangeboten zu aktuellen juristischen Themen. Dazu mehr Sicherheit dank zuverlässiger Cloud-Lösungen und mehr unternehmerischen Erfolg durch betriebswirtschaftliche Anwendungen.

Informieren Sie sich auf [www.datev.de/anwalt](https://www.datev.de/anwalt) oder unter 0800 3283872.



Zukunft gestalten. Gemeinsam.



## 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: 978-3-96225-020-1

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.

### 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



Deutsche**Anwalt**Akademie

☎ 030 726153-0

daa@anwaltakademie.de  
www.anwaltakademie.de



☎ 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

**FORM**blitz

☎ 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](http://mkg-online.de)

**BESUCHEN SIE UNS AUF MKG-ONLINE.DE**

**Noch mehr Nützliches** für Jungjuristen:

Ein Interview mit dem „Enfant Terrible“ der Anwaltswerbung auf [kanzleimarketing.de](http://kanzleimarketing.de)

Entscheidungstipps auf [anwaltskanzleisoftware.de](http://anwaltskanzleisoftware.de)

Über den Einsatz von Legal Tech in kleinen Kanzleien – Interview mit Markus Hartung auf [legal-tech.de](http://legal-tech.de)

Folgen Sie uns auch auf facebook!

