

Von erfahrenen Praktikern für junge Juristinnen und Juristen

Ausgabe 3/22

▶ **Videoverhandlung im Zivilprozess** Online-Verhandlungen richtig beantragen und durchführen – *Dr. Henning Müller*

▶ Das MoPeG – ein Überblick über die wesentlichen Neuregelungen (Teil 1): Änderungen im Bereich der GbR – *Benjamin Schauß*

▶ Ade Bauchgefühl – so nutzen Sie wirtschaftliche Kennzahlen in der Anwaltskanzlei richtig – *Jasmin Isphording*

▶ Vertragen Sie Kritik? Mit kritischen Äußerungen der Mandantschaft erfolgreich umgehen – *Dr. Anja Schäfer*

... und weitere Beiträge



Partnerunternehmen

juris

schweitzer
Fachinformationen

beck-online
DIE DATENBANK

RA-MICRO

DATEV


Deutsche **Anwalt**Akademie

 Fachseminare
von Fürstenberg

Anwaltssekretariat.de

//ACTAPORT



IHRE INTERESSEN UND THEMEN SIND GEFRAGT

Was beschäftigt die Anwaltschaft im Jahr 2022?



Mit Ihrer Teilnahme
pflanzen Sie einen
Baum

**Jetzt teilnehmen
und Gutes tun**

MKG

MIT KOLLEGIALEN GRÜBEN

MKG

INHALT



Dr. Henning Müller

▶ KANZLEIPRAXIS

Videoverhandlung im Zivilprozess – Online-Verhandlungen richtig beantragen und durchführen
Von Dr. Henning Müller 3



Benjamin Schauß

▶ AKTUELLE RECHTSPRECHUNG

Das MoPeG – ein Überblick über die wesentlichen Neuregelungen (Teil 1): Änderungen im Bereich der GbR
Von Benjamin Schauß 7



Jasmin Isphording

▶ KANZLEIFÜHRUNG

Ade Bauchgefühl – so nutzen Sie wirtschaftliche Kennzahlen in der Anwaltskanzlei richtig
Von Jasmin Isphording 9



Tim Günther

▶ BERUFSRECHT

Neue Fortbildungspflichten im Zuge der BRAO-Reform: Das gilt für neu zugelassene Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte
Von Tim Günther 15



Dr. Anja Schäfer

▶ KARRIERE

Vertragen Sie Kritik? Als Anwältin bzw. Anwalt mit kritischen Äußerungen der Mandantschaft erfolgreich umgehen
Von Dr. Anja Schäfer 17



Dietmar Fischer

▶ DATENSCHUTZ

Kanzleiwebsite-Besuche datenschutzfreundlich analysieren mit Matomo
Interview mit Dietmar Fischer 19



FOLGEN SIE UNS AUCH AUF:





DR. HENNING MÜLLER

Dr. Henning Müller ist Direktor des Sozialgerichts Darmstadt, Lehrbeauftragter der Philipps-Universität Marburg und der Hochschule Ludwigshafen. Zudem ist er Mitherausgeber des „jurisPK-ERV“, des „beckOKG-SGG“ und der Zeitschrift „Recht Digital“ (RD), sowie Herausgeber des Blogs ervjustiz.de zum elektronischen Rechtsverkehr und Autor des Fachbuchs „e-Justice-Praxishandbuch“.

 ervjustiz.de

VIDEOVERHANDLUNG IM ZIVILPROZESS – ONLINE-VERHANDLUNGEN RICHTIG BEANTRAGEN UND DURCHFÜHREN

Die Corona-Pandemie hat der Digitalisierung der Justiz deutlichen Vorschub geleistet. Hierzu gehören nicht nur der elektronische Rechtsverkehr und die E-Akte, sondern auch die virtualisierte mündliche Verhandlung. Fast alle Gerichte in Deutschland verfügen im Jahr 2022 über die Möglichkeit einer Teilnahme an Gerichtsverhandlungen „im Wege der Bild- und Tonübertragung“, also mittels Videokonferenz. Ein Quantensprung, denn 2020 war diese Technik noch kaum verfügbar. Entsprechend unsicher sind Gerichte und Beteiligte noch bei der praktischen Umsetzung. Hier hilft der folgende Beitrag.

DER ANTRAG – WANN GESTATTET DAS GERICHT DIE VIDEOKONFERENZ?

Einige Gerichte gestatten eine Videokonferenz von Amts wegen oder jedenfalls auf Antrag großzügig. Nicht selten betonen Richterinnen und Richter aber, dass – auch zu Pandemiezeiten – die Präsenzverhandlung den gesetzlichen Regelfall darstellt. Um auch bei solchen Spruchkörpern die Gestattung einer Videokonferenz zu erlangen, sollte der Antrag begründet werden. Je plausibler, evtl. zwingender, insoweit die Gründe sind, desto wahrscheinlicher ist die Gestattung. Sicher wiegen hier vor allem gesundheitliche Gründe besonders

schwer. Auch besonders lange Anreisen können aber ebenfalls ein guter Grund sein. Besonders überzeugend sind Gründe, die bei Nicht-Gestattung eine Vertagung erforderlich machen würden, oder anders nicht erreichbare Zeugen. Dies gilt insbesondere in Verfahrenskonstellationen, in denen besondere Emotionalität oder Empathie keine Rolle spielen. Dennoch sind einzelne Gerichte überraschend streng bei der Gestattung, weshalb jedenfalls nicht vollständig auf eine Begründung verzichtet werden sollte (jüngst bspw. LSG München, Beschluss v. 25.4.2022 – L 2 AL 62/22).

DER „ANDERE ORT“ – WELCHES SETTING AUßERHALB DES RICHTSSAALS KOMMT IN BETRACHT?

Verfahrensbeteiligte, ihre Bevollmächtigten, Sachverständige sowie Zeugen und Zeuginnen nehmen an der Verhandlung im Wege der Videokonferenz von „einem anderen Ort“ aus Teil. Auch wenn das Gesetz den „anderen Ort“ nicht näher beschreibt, liegt auf der Hand, dass es sich letztlich um einen beliebigen Ort außerhalb des Sitzungssaals handelt. Auf Tatbestandsebene unterliegt der Begriff also keiner weiteren Begrenzung. In Betracht kommen also bspw. die Kanzleiräume des Prozessbevollmächtigten, die Büro- oder Praxisräume des Sachverständigen oder die privaten Wohnräume des Klägers oder einer Zeugin.

Die Eignung des „anderen Ortes“ in technischer Hinsicht spielt daher auf Tatbestandsebene keine Rolle, kann aber in der Ermessensausübung des Gerichts bei der Gestattungsentscheidung berücksichtigt werden. Deshalb sollten eventuelle Nachfragen des Gerichts zum Ort entsprechend beantwortet werden. Gerade bei zeitlich knapper Antragstellung vor dem Termin empfiehlt es sich, den anderen Ort auch ungefragt zu bezeichnen („Ich beabsichtige, von meinen Kanzleiräumen aus teilzunehmen.“) und die technische Eignung zu versichern („Die dort vorhandene Technik ist für eine Videokonferenz geeignet“). Zwar kann „anderer Ort“ auch eine Stelle sein, an der technische Probleme nach allgemeiner Lebenserfahrung zu erwarten sind (bspw. im Abteil eines ICE). Dies sollte jedoch vorab gegenüber dem Gericht offengelegt und begründet werden.

Ebenfalls zumindest nicht auf Tatbestandsseite ausgeschlossen sind Räumlichkeiten, die nicht den Anforderungen des Gerichts an die Angemessenheit oder Würde eines Verhandlungstermins entsprechen. Greift der Videokonferenzteilnehmer bzw. die Teilnehmerin durch die Gestaltung des anderen Ortes die Würde des Gerichts oder das Persönlichkeitsrecht eines Beteiligten an (bspw. durch beleidigende Texte auf einem T-Shirt oder einem Plakat im Hintergrund des Kamerabildes), so kann das Gericht mit sitzungspolizeilichen Maßnahmen reagieren, bspw. dem Abbruch der Verbindung. Dies sollte mit der Mandantschaft ggf. vor der Sitzung besprochen werden.

ROBENPFLICHT UND WEITERE FORMALIEN

Auch wenn hierdurch in der Praxis gar nicht so selten ein Grund für Erheiterung besteht, ist klar, dass auch die Teilnahme im Wege der Bild- und Tonübertragung

ein Auftreten „vor Gericht“ im Sinne des § 20 BORA ist. Die Robenpflicht wird zwar im Allgemeinen und ganz besonders bei einer Teilnahme im Wege der Bild- und Tonübertragung äußerst unterschiedlich gehandhabt. Praktisch sinnvoll und daher ratsam ist es aber, auch am „anderen Ort“ eine Robe griffbereit zu haben. Dieser Gedanke dürfte sich auch auf weitere Formalien übertragen lassen; bspw. das Aufstehen während der Urteilsverkündung. Um insoweit Peinlichkeiten zu vermeiden, sollten Räumlichkeiten, Kleidung im Übrigen (d. h. auch unterhalb der Schreibtischkante) entsprechend gewählt werden. Soziale Medien sind mittlerweile gefüllt mit amüsanten Anekdoten eigener und fremder Fettnäpfchen einschließlich Katzenbilder (Stichwort: „I'm not a cat!“), die durch etwas Vorplanung vermeidbar, im Übrigen aber auch mit ein wenig Humor und Nachsicht von allen Seiten hinzunehmen sein dürften.



juris

KANN ICH IN MEINEM BERUF
SCHNELL DURCHSTARTEN?

JA. MIT JURIS.



Jetzt >> hier Produkte entdecken
und 30 Tage kostenlos testen.

juris.de Wissen, das für Sie arbeitet.

TECHNISCHE ANFORDERUNGEN – WAS BRAUCHE ICH FÜR DIE VIDEO-KONFERENZ?

Die zum Einsatz kommende Technik erfordert zunächst einen entsprechenden Videokonferenzdienst, der aus einer Videokonferenzsoftware (bzw. der Lizenz für eine solche Softwarelösung) und einer Server- und/oder Netzwerkinfrastruktur besteht. Hierfür sorgt das Gericht. Beteiligte nehmen stets an einer von dem Gericht eingerichteten Videokonferenz teil, nicht das Gericht an einer Videokonferenz eines Beteiligten. Im Sitzungssaal erschienene Beteiligte, Zeugen, Zeuginnen und Sachverständige werden ebenso wie Richterinnen und Richter mit gerichtlicher Technik eingebildet. Auch die Öffentlichkeit muss in die Lage versetzt werden, der Verhandlung in gleicher Art und Weise zu folgen, wie dies bei physischer Präsenz sämtlicher Beteiligter im Sitzungssaal möglich wäre (Bildschirm, Lautsprecher); nicht hingegen ihrer-

seits als Videokonferenz (kein „Live-Stream“ der mündlichen Verhandlung).

Die am „anderen Ort“ befindlichen Teilnehmenden der Videokonferenz haben dafür Sorge zu tragen, dass die eigene Hardware, einschließlich einer Kamera und eines Mikrofons, funktionsfähig ist. Hierzu genügt zumeist ein Smartphone, besser ein Tablet oder ein PC mit Kamera. Ferner müssen ggf. Browser-Add-Ins oder Apps installiert werden können. Hierfür müssen ausreichende Berechtigungen zur Installation der Software vorhanden sein und ein Zeitpuffer vor dem Verhandlungsbeginn eingeplant sein. Firewalls und Virenschutz müssen die Installation und Zugriffe auf Kamera und Mikrofon zulassen.

Sämtliche Beteiligte im Sitzungssaal und im Fall mehrerer Gestattungen gem. § 110a SGG an sämtlichen „anderen Orten“ müssen gleichzeitig zu sehen und zu hören sein. Eine bei sonstigen Besprechungen außerhalb

des Justizumfelds beliebte bloße sog. Sprechersicht, bei der nur das Bild der jeweils sprechenden Person oder eines Moderators zu sehen ist, genügt für die „Gleichzeitigkeit“ der Bild- und Tonübertragung nicht. Der berühmte „schlafende Richter“ muss von den Beteiligten ebenso entlarvt werden können. Mit Blick auf § 295 ZPO ist andernfalls eine Rüge noch im Termin erforderlich, wenn ein Teilnehmender seine prozessualen Rechte beeinträchtigt sieht.

Derzeit sind in den einzelnen Bundesländern sehr unterschiedliche Produkte im Einsatz. Neben (alten) ISDN-Anlagen nach dem H.323-Standard werden mittlerweile vorwiegend webbasierte Produkte wie Microsoft Teams oder dessen Vorgänger Skype for Business, Cisco WebEx und Polycom genutzt. Eine Übersicht findet sich in dem privaten Blog von Rechtsanwalt Janik Krone 128a.de. Eine bundesweite Lösung wird derzeit vom Bundesjustizministerium angestrebt, dürfte aber nicht kurzfristig bereitstehen.

RA-MICRO Veranstaltungen: DIE DIGITALE KANZLEI

Wir informieren Sie
umfassend zu beA,
ERV und Co.

Jetzt anmelden!

Empfehlen Sie
uns weiter!

ES LOHNT SICH.

www.ra-micro.de/
empfehlen



KOSTENFOLGEN

In gerichtskostenpflichtigen Verfahren wird im Rahmen der Gerichtskosten gem. Nr. 9019 der Anlage 1 zum GKG eine Pauschale für die Inanspruchnahme von Videokonferenzverbindungen je Verfahren in Höhe von 15 Euro für jede angefangene halbe Stunde fällig. Die Länge der Videokonferenznutzung sollte sich daher aus dem Protokoll ergeben.

TESTTERMIN UND REDUNDANTE ERREICHBARKEIT

Bei Teilnehmenden, die mit der eingesetzten Videokonferenztechnik noch keine praktischen Erfahrungen sammeln konnten, ist die vorherige Vereinbarung eines technischen Tests dringend zu empfehlen. Das Gericht kann im Rahmen seiner Ermessensentscheidung die Gestattung auch von einem erfolgreichen Test abhängig machen. Dieser Test sollte sowohl im Gericht als auch am „anderen Ort“ unter möglichst den identischen Bedingungen durchgeführt werden wie der geplante Termin. Firewall-Einstellungen, Routerbeschränkungen oder mangelnde Netzwerkkapazitäten können ebenso Hindernisse darstellen wie (noch) nicht installierte Programme, Browser-Add-ons oder Smartphone-/Tablet-Apps. Es benötigt Zeit, diese Probleme im Vorfeld aus dem Weg zu räumen.

Eine wichtige Praxiserfahrung ist es, den Teilnehmenden neben dem Videokonferenz-

zugang noch einen weiteren informellen Kommunikationskanal in den Sitzungssaal zu eröffnen, um sich bei technischen Problemen mit der Bild- und Tonübertragung schnell beim Gericht melden zu können (Telefonnummer des Gerichtssaals oder jedenfalls der zuständigen Geschäftsstelle). Nicht nur kann so im Einzelfall schneller Support den Verhandlungstermin an sich „retten“. Gerade bei mehreren Beteiligten an unterschiedlichen „anderen Orten“ kann das Gericht ohne Rückmeldung des Beteiligten auch schlicht übersehen, dass

dieser an der Bild- und Tonübertragung nicht mehr teilnimmt (bspw., weil dessen Bild „eingefroren“ ist – was nicht auf den ersten Blick auffällt – oder weil nur der Ton ausfällt, das Bild aber weiter zu sehen ist). Schließlich ist so manches Verhandlungsergebnis – notfalls unter Rückgriff auf § 295 ZPO – zu retten, wenn die Technik streikt. So ist sogar der völlige Ausfall der Bildübertragung ein „verzichtbarer Verfahrensfehler“ – es kann dann im Einverständnis aller Beteiligten als Telefonkonferenz weiterverhandelt werden.

ABLAUF UND ANFORDERUNGEN IM ÜBERBLICK

➔ Antragstellung bei Gericht

- * Kurze Begründung des Antrags (terminliche Gründe, gesundheitliche Gründe ...)
- * Mitteilung des geplanten „anderen Orts“ und Versicherung der Eignung des Orts und der Technik
- * Ggf. Bitte um einen Testtermin
- * Mitteilung einer (telefonischen) Erreichbarkeit am Sitzungstag

➔ Anforderungen an den „anderen Ort“

- * Technik (ausreichende Bandbreite, Kamera Mikrophon)
- * Firewall, Virenschutz und Zugriffsberechtigungen erlauben die Teilnahme
- * Vom Gericht vorgesehene Software ist aufrufbar oder installiert (bspw. Browser-Add-ons, Apps)
- * Robe griffbereit, Kleidung, Hintergrund angemessen (ggf. auch mit der Mandatschaft absprechen)
- * Räumlichkeiten bieten ausreichend Ruhe, Datenschutz
- * Hinweis an Mandanten und Mandantinnen, dass eine Aufzeichnung verboten ist

➔ Durchführung eines Testtermins

➔ Ist eine telefonische Erreichbarkeit des Gerichts im Sitzungssaal bekannt?

Mit kollegialen Grüßen



Dr. Henning Müller



BENJAMIN SCHAUB

Benjamin Schauß ist Rechtsanwalt bei der überregionalen Wirtschaftskanzlei Aderhold Rechtsanwaltsgesellschaft mbH. Im Bereich des Bank- und Finanzrechts berät und vertritt er in erster Linie Banken, Finanz- und Zahlungsverkehrsdienstleister.

 aderhold.legal

DAS MOPEG – EIN ÜBERBLICK ÜBER DIE WESENTLICHEN NEUREGELUNGEN (TEIL 1): ÄNDERUNGEN IM BEREICH DER GBR

Am 17.8.2021 ist das Gesetz zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts (MoPeG) im Bundesgesetzblatt verkündet worden und hat damit eine jahrelange Debatte über die größte Reform des Personengesellschaftsrechts seit über 100 Jahren zu Ende gebracht. Das Gesetz soll ab dem 1.1.2024 in Kraft treten und sieht neben den wohl wichtigsten Änderungen im Bereich der Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) – die in diesem ersten Teil der Artikelserie dargestellt werden – auch Änderungen für Personenhandelsgesellschaften, die stille Gesellschaft und Vereine vor, die in einem zweiten Teil behandelt werden.

1. RECHTSFÄHIGKEIT DER GBR

Nachdem die Rechtsfähigkeit der GbR in der Rechtsprechung und Literatur bereits anerkannt war, findet diese nun auch Einzug in das Gesetz. Das BGB unterscheidet in Zukunft zwischen einer **rechtsfähigen und nicht-rechtsfähigen GbR**. Nach § 705 Abs. 2 BGB n. F. kann eine GbR als solche „selber Rechte erwerben und Verbindlichkeiten eingehen, wenn sie nach dem gemeinsamen Willen der Gesellschafter am Rechtsverkehr teilnehmen soll“. Nach § 705 Abs. 3 BGB n. F. wird bei der unternehmenstragenden GbR das Vorliegen einer rechtsfähigen GbR vermutet, so dass die Rechtsfähigkeit den Regelfall bilden soll.

2. GBR ALS RECHTSTRÄGERIN IHRES VERMÖGENS

Die Konsequenz aus der Rechtsfähigkeit der GbR ist die Beseitigung des gesamthänderi-

schen Vermögens durch Streichung der §§ 718-720 BGB. **Die GbR ist Rechtsträger ihres eigenen Vermögens**, sodass die Zwangsvollstreckung aus einem Titel gegen die Gesellschaft auch nur noch in ihr Vermögen stattfindet. Dadurch ändert sich keineswegs ihre Stellung als Personengesellschaft nach § 14 Abs. 2 BGB; die GbR wird nicht zur juristischen Person. Die GbR kann daher z. B. keine eigenen Anteile erwerben (§ 711 Abs. 1 S. 2 BGB n. F.) und keine „Einpersonengesellschaft“ sein.

3. GESELLSCHAFTSREGISTER DER GBR

Eine wesentliche Neuerung durch das MoPeG ist die **Einführung eines bei den Amtsgerichten geführten Gesellschaftsregisters**, welches dem Handelsregister ähneln wird. Eintragungen wie Gesellschafterbestand und Vertretung der Gesellschaft entfalten im Rechtsverkehr Gutgläubensschutz (§ 707a Abs. 3 BGB n. F.).

Eine Eintragungspflicht besteht zwar nicht, jedoch ist die Eintragung im Gesellschaftsregister Voraussetzung für die Eintragung in bestimmten anderen öffentlichen Registern. Sie gilt zum Beispiel bei der Eintragung der GbR ins Grundbuch (§ 47 Abs. 2 GBO n. F.) oder ins Schiffsregister (§ 51 Abs. 2 SchRegO n. F.). Obligatorisch ist die Eintragung ferner bei der Eintragung ins Aktienregister (§ 67 Abs. 1 S. 3 AktG n. F.) sowie bei der Beteiligung an einer GmbH (§ 40 Abs. 1 S. 3 GmbHG n. F.). Die GbR wird nach erfolgter Eintragung als sog. eGbR geführt. Änderungen im Bestand der Gesellschafterstruktur müssen daher nicht mehr in den einzelnen Registern korrigiert werden.

4. UMWANDLUNGSRECHT DER GbR

Die eGbR wird zudem ein **umwandlungsfähiger Rechtsträger** im Sinne des Umwandlungsgesetzes (§ 3 Abs. 1 Nr. 1 UmwG n.F.). Danach kann die GbR formgewechselt werden (z. B. zur GmbH), aber auch gespalten oder verschmolzen werden.

5. BETEILIGUNGSVERHÄLTNISSE

Auch die Stimmkraft sowie die Gewinn- und Verlustverteilung nach Kopfteilen wird durch die ohnehin in der gesellschaftsrechtlichen Gestaltungspraxis vorherrschende **Verteilung nach den Beteiligungsverhältnissen** ersetzt (§ 709 Abs. 3 BGB n. F.). Zudem wird die ebenfalls in der Vertragspraxis gängige Regelung, wonach der Tod oder die Insolvenz eines Gesellschafters entgegen den gesetzlichen Regelungen nicht zur Auflösung der Gesellschaft führen soll, ins Gesetz aufgenommen (§ 723 BGB n. F.).

6. GESCHÄFTSFÜHRUNG UND VERTRETUNG

Im Hinblick auf die Geschäftsführung und Vertretung bei der GbR verbleibt es bei dem Grundsatz, dass die Geschäftsführer **nur gemeinsam zur Geschäftsführung und zur**

Vertretung der Gesellschaft berechtigt sind. Eine echte Verschärfung im Rahmen der Vertretung der GbR stellt jedoch die Neuerung dar, dass Beschränkungen der Vertretungsmacht gegenüber Dritten in Zukunft unwirksam sind (§ 720 Abs. 3 BGB n. F.).

7. NACHHAFTUNG

Hinsichtlich der Nachhaftung gilt auch weiterhin, dass ein ausgeschiedener Gesellschafter für die Dauer von **fünf Jahren** nach § 736 Abs. 2 BGB i. V. m. § 160 HGB für die Verbindlichkeiten der GbR forthaltet. Ausgenommen davon werden in Zukunft jedoch Schadensersatzforderungen, wenn die Pflichtverletzung erst nach dem Ausscheiden des Gesellschafters eingetreten ist (§ 728b Abs. 1 S. 2 BGB n. F.).

8. WEITERE ÄNDERUNGEN INFOLGE DES MOPEG

Das richterrechtlich entwickelte Institut der actio pro socio, also die Klage im Namen der Gesellschaft, findet in § 715b BGB n. F. Eingang in das Gesetz. Das Gleiche gilt für die bislang aus einer Analogie zu § 744 Abs. 2 BGB begründete Notgeschäftsführungsbefugnis (§ 715a BGB n. F.) sowie den Übergang des Vermögens auf den letzten

Gesellschafter im Wege der Rechtsnachfolge, wenn der vorletzte Gesellschafter ausscheidet (§ 712a BGB n. F.).

9. FAZIT

Auch wenn das MoPeG in vielen Bereichen nur die aktuelle Gestaltungspraxis in Gesetzesform gießt und echte Neuerungen nur in Einzelfällen vorsieht, darf es dennoch als Vorteil gewertet werden, die Rechtslage nicht mehr etlichen Jahrzehnten Rechtsentwicklung des Schrifttums und der Rechtsprechung entnehmen zu müssen. Eine echte Fortentwicklung ist hingegen die Einführung eines Gesellschaftsregisters, welches die Rechtssicherheit in der Praxis im Umgang mit der GbR deutlich erhöht. Wünschenswert wäre es gewesen, wenn der Gesetzgeber auch Themen im Bereich der Digitalisierung des Gesellschaftsrechts innovativ umgesetzt hätte.

Mit kollegialen Grüßen

Benjamin Schaub

Lesen Sie in der nächsten Ausgabe mehr über die Änderungen durch das MoPeG für die Personenhandelsgesellschaften OHG und KG sowie im Bereich der Stillen Gesellschaft und im Vereinsrecht.

SIE BERATEN UND VERHANDELN

MIT GROSSEM EINSATZ.

WIR OPTIMIEREN IHRE PROZESSE

MIT DIGITALEN LÖSUNGEN.

Digitalisieren Sie Ihre Rechtsanwaltskanzlei – mit DATEV Anwalt classic, ergänzt um professionelle Lösungen rund um Fallbearbeitung, Kommunikation und Rechnungswesen. So bleibt mehr Zeit für das Wesentliche: beste Ergebnisse für Ihre Mandantinnen und Mandanten. Mehr Informationen unter datev.de/anwalt oder kostenfrei anrufen: **0800 3283872**.

Sie gründen Ihre eigene Kanzlei? Know-how und Software finden Sie unter datev.de/anwalt-startpaket.



Zukunft gestalten.
Gemeinsam.



JASMIN ISPHORDING

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

 [jasis-consulting.de](https://www.jasis-consulting.de)

WEBINAR-TIPP

Die 7 Wege zu mehr Umsatz

Jasmin Ispording stellt kostenlose und kostenpflichtige Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung in der Kanzlei vor

Wann: 6.7.2022 um 14 Uhr

**Hier geht es zur
Anmeldung**

ADE BAUCHGEFÜHL – SO NUTZEN SIE WIRTSCHAFTLICHE KENNZAHLEN IN DER ANWALTSKANZLEI RICHTIG

Mit Begriffen wie Inflationsrate, Inzidenz, Aktiendividende, EBIT oder DAX werden spezielle Zusammenhänge und Sachverhalte dargestellt, um diese sodann beurteilen zu können. Auch im unternehmerischen Bereich können aus Werten, Quoten, Indexierungen und Prozenten interessante Aussagen abgeleitet werden. In Industrie und Handel beschreiben beispielsweise Wareneinsatz, Rohertrag, Deckungsbeitrag, Fremdkapitalquote, und Eigenkapitalrendite betriebswirtschaftliche Zusammenhänge. Deren korrekte Deutung und Nutzung hilft beim Treffen von Entscheidungen und damit bei der strategischen und operativen Unternehmensführung. Auch Anwältinnen und Anwälte können sich das zunutze machen – und das ist weniger kompliziert, als es klingt.

1 NUTZUNG VON KENNZAHLEN IN DER ANWALTSCHAFT

Jede Branche kann mit solchen Kennzahlen arbeiten und diese sogar nach Bedarf erschaffen. In der Anwaltschaft nutzen tendenziell die Groß- und Wirtschaftskanzleien die Aussagekraft von Kennzahlen mehr als andere. Mit diesem Artikel möchte ich sowohl KanzleiGründerinnen und KanzleiGründern als auch Inhaberrinnen und Inhabern etablierter Kanzleien einige sinnvolle Kennzahlen, relevante Zusammenhänge und deren Erfassung vorstellen.

1.1 Einheiten erfassen

Das wichtigste ist stets, dass klar ist, „was“ erfasst werden soll. Dabei ist zu unterscheiden zwischen zählbar (quantitativ) und nicht zählbar (qualitativ). Nicht zählbar sind vor allem „weichere Faktoren“, also alles, was sehr subjektiv ist. Um diese so aussagekräftig wie möglich zu erfassen, wird beispielsweise auf Befragungen zurückgegriffen oder die Subjektivität einfach zugelassen.

Viel leichter ist es bei zählbaren Einheiten: Zeit, Geld, Akten, Mandate, Empfehlungen sowie involvierte Personen wie Mitarbeitende, Berufsträger, Mandanten etc.

1.2 Zusammensetzung

Fast alle Einheiten können noch weiter unterteilt werden. Dies bietet eine zusätzliche und oft wirklich sehr wertvolle Aussagekraft.

1.2.1 Zeit

Zeit ist eine der wichtigsten Einheiten in der Kanzlei. Sie ist aufgrund der stets begrenzten Arbeitsstunden pro Tag nicht endlos verfügbar. Je besser sie genutzt wird, desto größer ist der Erfolg.

Einige (nach Belieben änderbare)

Beispiele:

Arbeitszeit =

Mandatsbearbeitung + Fortbildung
+ interne Tätigkeiten + sonstiges

Arbeitsstunden =

Stunden (Inhaber) + Stunden (angestellte
RAe) + Stunden (Sekretariat/ReFas)
+ Stunden (Aushilfen etc.)

Zeit für Mandatsbearbeitung I =

Besprechung + Aktenbearbeitung
+ Reisezeit + Recherchen + etc.

Zeit für die Mandatsbearbeitung II =

abrechenbare Zeit + nicht abrechenbare
Zeit

Zeit für die Mandatsbearbeitung III =

abrechenbare Zeit (Rechtsanwalt)
+ abrechenbare Zeit (Partner)
+ abrechenbare Zeit (Sekretariat)

Zeit für die Madatsbearbeitung IV =

abgerechnete Zeit + nicht abgerechnete
Zeit

1.2.3 Menge

Ebenfalls zählen und unterteilen kann
man alles rund um Akten, Mandate,
Beschäftigte und Mandanten:

Akten =

abgerechnet + nicht abgerechnet

Mandate =

Mandate (Rechtsgebiet 1) + Mandate
(Rechtsgebiet 2) + Mandate (Rechts-
gebiet 3)

Beschäftigte =

Inhaber + angestellte Anwälte + ReFas
+ Quereinsteiger + Auszubildende

Mandanten =

Mandanten (privat) + Mandanten
(gewerblich)

Die jeweiligen Aufgliederungen verfeinern
das Bild und bieten Ansätze für weitere
Auswertungen.

1.2.2 Geld

Eine mindestens genauso vielfältige Zu-
sammenstellung ist bei der Aufteilung der
Kosten und Umsätze nach Partner, Berufs-
träger, Rechtsgebiet, Mandant etc. möglich
und nötig.

Exemplarisch:

Umsatz =

U (Rechtsgebiet 1) + U (Rechtsgebiet 2)

Kosten =

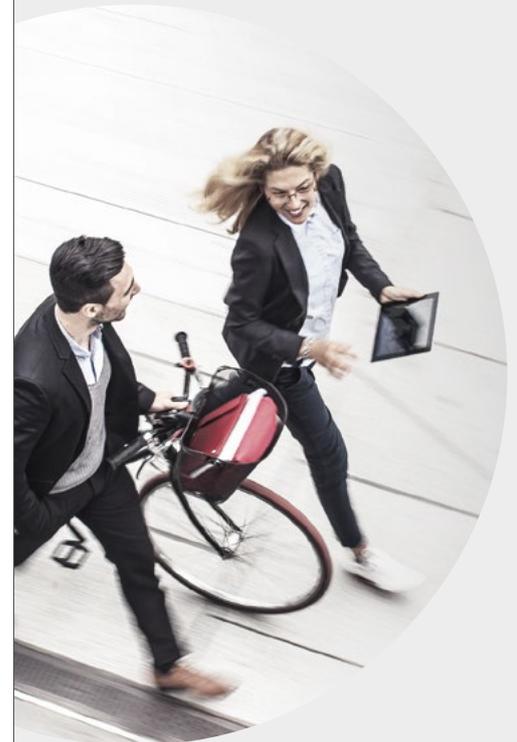
Raumkosten + Personalkosten + Marke-
tingkosten + EDV-Kosten + Telefonkos-
ten + Fortbildungskosten + etc.

2 ZUSAMMENHÄNGE/ VERHÄLTNISSE

2.1 Entwicklung im Zeitverlauf

Man kann Einheiten immer wieder zu ver-
schiedenen Zeitpunkten erfassen und somit
im Zeitverlauf darstellen.

Beispiel in einer Einzelkanzlei: Entwicklung
der Einnahmen in den jeweiligen Monaten
oder die täglichen Stunden in der Kanzlei.



**Sie brauchen keine
18 Gänge, um die
Konkurrenz abzuhängen.**

beck-online.DIE DATENBANK genügt.

Erstklassige Suchergebnisse unter den
ersten 10 Treffern. Vertrauen Sie bei Ihrer
Online-Recherche auf Deutschlands
führende juristische Datenbank.

- Effiziente Suchalgorithmen für
professionelle Recherchen
- Nach praktischer Relevanz
geordnete Trefferlisten
- Intelligente Verlinkungen mit
nützlichen Querverweisen
- Schnell, zuverlässig, aktuell und
überall verfügbar – und das seit
über 20 Jahren

**JETZT 4 WOCHEN
KOSTENLOS TESTEN!**

testen.beck-online.de

Die jeweiligen Einheiten kann man nicht nur in der Entwicklung darstellen, sondern auch noch durch Vergleich bewerten. Vergleicht beispielsweise ein Kanzlei-gründer seinen Umsatz mit dem eines anderen, kann man sagen, wer mehr Umsatz gemacht hat. Dies macht jedoch nur Sinn, wenn die Entstehung des Umsatzes ähnlich gelagert ist. Der Umsatz eines Sozialrechtlers entsteht anders als der eines Arbeitsrechtlers.

In anderen Branchen werden sogenannte Benchmarks genutzt, um sinnvoll vergleichen zu können. In der Anwaltschaft berücksichtigt die STAR-Umfrage¹ die Unterschiede zu einem gewissen Grad. Auch in der Beratung habe ich ein gutes Gefühl für die Möglichkeiten in den jeweiligen Rechtsgebieten bekommen.

Ein angestrebter Vergleich mit einem Kollegen oder einer Kollegin wird leichter, wenn eine andere Art der Kennzahlbildung genutzt wird: der Durchschnitt bzw. die Quote.

2.2 Durchschnitt und Quoten

Sobald Einheiten zu (sinnvollen) anderen Einheiten in ein Verhältnis gebracht werden, ergeben sich neue und bessere Aussagen.

Vom einfachen Anteil, z. B. Rechtsanwalt 1 generiert 60 Prozent des Kanzleiumsatzes, bis hin zu komplexeren Überlegungen.

Umsätze und andere Größen können häufig mit diesen Einheiten in eine sinnvolle Beziehung gesetzt werden: verwendete Zeit für ein Mandat, Anzahl der Berufsträger, Ausgaben fürs Marketing, Personalkosten, Anzahl von Mandanten bzw. Akten generell oder im einem bestimmten Rechtsgebiet etc.

Die „Kostenquote“ ist eine der bekanntesten Kennzahlen in der Anwaltschaft. Sie bezeichnet das Verhältnis der Kosten zum Umsatz.

$$\text{Kostenquote} = \frac{\text{Gesamtkosten}}{\text{Gesamtumsatz}}$$

Eine Variation ist die Umsatzrendite:

$$\text{Umsatzrendite} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Umsatz}}$$

3 VERGLEICHBARKEIT

Selbst Quoten erlauben nicht immer einen Vergleich.

Ohne sich die Kanzleien genauer anzusehen, ist ein Vergleich nicht empfehlenswert – zu viele Faktoren wirken auf das Umsatzpotenzial und die Kosten ein.

3.1 Kanzleigröße

So kann es sein, dass Kanzlei A den Umsatz mit drei Soziern erwirtschaftet. Kanzlei B wird von einer Rechtsanwältin geführt, die zwei Rechtsanwälte beschäftigt (höhere Personalkosten). Für das Einkommen

¹ Vgl. BRAK, STAR: das Statistische Berichtssystem für Rechtsanwälte

Unser **Seminarprogramm**

für das **2. Halbjahr ist online!**



Deutsche**Anwalt**Akademie

Jetzt informieren
und buchen!

Unser tagesaktuelles Programm finden Sie unter

www.anwaltakademie.de



der Inhaber bedeutet es, dass der Gewinn bei Kanzlei A auf drei Sozien verteilt wird. Rechtsanwältin B bekommt den vollen Gewinn.

Bei der Erfassung sollte mindestens eine Verbindung zwischen folgenden Einheiten hergestellt werden können:

- ▶ Art der Abrechnung
- ▶ Rechtsgebiet
- ▶ Referat
- ▶ Rechtsanwalt
- ▶ Quelle des Mandats
- ▶ Bearbeitungszeit

Die Unterschiede in der Zusammensetzung der Berufsträger und Berufsträgerinnen ist nicht nur beim Vergleich von Kostenquoten zu beachten, sondern auch bei der Einschätzung des Umsatzpotenzials. Dies vor allem aufgrund der Unterschiede bei den geleisteten Arbeitsstunden der Berufsträger. Aber auch weitere Aspekte spielen eine Rolle.

3.2 Rechtsgebiet

Die Wahl des Rechtsgebiets hat den größten Einfluss auf den Ertrag der Kanzlei.

Stichworte dazu sind Nachfrage, Streitwert, Spezialisierung bzw. Fachanwaltschaft, Wettbewerb, Marketing, Region, Fachkräftemangel, Automatisierung, Cross-Selling Potenzial, Mandantenbindung, Fachanwaltschaft, private oder gewerbliche Mandate etc.

Auch die Möglichkeiten der Vergütung unterscheiden sich in den jeweiligen Rechtsgebieten.

3.3 Art der Abrechnung der Mandate

Die Art der Abrechnung der Mandate hat ebenfalls einen Einfluss auf die Zusammensetzung des Umsatzes: RVG, Stundenhonorar, Pauschalen, Erfolgshonorar, PKH etc.

Es ist empfehlenswert die jeweilige Abrechnungsart im Rahmen der Mandatsführung oder Buchhaltung für weitere Aussagen nachzuhalten.

3.4 Kanzleiorganisation

Ebenfalls relevant ist die Kanzleiorganisation. Manche Mandate können in der Bearbeitung gut „automatisiert“, also standardisiert werden. Selten lohnen sich dafür hohe Investitionen in teure Legal Tech-Lösungen. Günstiger und nachhaltiger ist der Blick auf die eigentlichen Abläufe und die Zusammenarbeit. Auch eine hohe Nutzungstiefe der vorhanden Kanzleisoftware und funktionierende IT steigern die Produktivität.

Welche Ausgaben nötig oder aber überflüssig sind, kann mithilfe von Kennzahlen ermittelt werden. Jedoch gibt es noch andere gute Gründe für eine vermehrte Nutzung von Kennzahlen.

4 VORTEILE VON KENNZAHLEN IN DER ANWALTSKANZLEI

Ohne den genauen Zusammenhang zu kennen, haben nur wenige Kennzahlen einen direkten Aussagewert. Richtig genutzt und bewertet, übernehmen sie verschiedene wichtige Funktionen für den kurzfristigen

und für den langfristigen Erfolg in der Kanzlei – in der Planung und im Kanzleialtag.

Hier einige Vorteile im Überblick:

- ▶ Erfassung der Ausgangssituation
- ▶ Lenkungshilfe bei der Zielerreichung, z. B. als Fortschrittskontrolle
- ▶ Orientierungshilfe im Kanzleialtag
- ▶ Ampelfunktion, z. B. Kapazitätsgrenzen erkennen
- ▶ Hilfe bei wichtigen Entscheidungen (Strategie, Investitionen, etc.)
- ▶ Personalentwicklung, z. B. Umsatz eines angestellten Anwalts steigern
- ▶ Vergütungsmodelle (variable Vergütungsanteile einführen)
- ▶ Ansätze für moderne Arbeitszeitmodelle (Kennzahlen erreichen statt „Stunden absitzen“)
- ▶ Faire Vergütung u. a. auf Partnerebene
- ▶ Kanzleiwert positiv beeinflussen und richtig erkennen
- ▶ Qualitäts- und Fristenmanagement
- ▶ Ausgaben fürs Kanzleimarketing relevant optimieren (Marketingcontrolling)

Nachdem dargestellt wurde, wie Kennzahlen entstehen, wie diese falsch interpretiert werden können und welche Vorteile Kennzahlen für eine Anwaltskanzlei haben, geht es nun um die Frage, wie man die Kennzahlen in der Anwaltskanzlei überhaupt genau ermittelt.

5 KENNZAHLEN IM KANZLEI-ALLTAG ERMITTELN

Einige der erwähnten Werte können der Buchhaltung oder der Kanzleisoftware entnommen werden, sofern bereitgestellte Felder im Alltag genutzt werden:

- ▶ Umsätze und jeweilige Zuordnungen nach Rechtsgebiet, Rechtsanwalt, Referat etc.
- ▶ Erfassung der Bearbeitungsdauer etc. bei jedem Mandat und von jedem beteiligten Mitarbeitenden (Berufsträger und Sekretariat).
- ▶ Offene Posten insgesamt und je Rechtsanwalt bzw. Rechtsanwältin
- ▶ Aufgliederung der Kosten aus der Buchhaltung. Empfehlung: Sinnvolle weitere Unterteilungen vornehmen, z. B. Fort- und Weiterbildungskosten oder Marketingkosten nach Anwalt bzw. Anwältin oder Rechtsgebiet erfassen

Weitere Möglichkeiten der Erfassung sind:

- ▶ Auswertungen oder Abfragen, z. B. mit Hilfe von Mandantenaufnahmebögen
- ▶ Strichlisten und einfache Tabellen, z. B. um die Anzahl von Rückrufwünschen zu erfassen (Empfang)
- ▶ Reine Zählungen und Auswertungen in laufenden oder abgeschlossenen Akten oder aus Personalunterlagen.

Sollten Daten nicht direkt vorliegen, kann und sollte manuell alles erfasst werden und für eine spätere kontinuierliche Erfassung entsprechend vorbereitet werden.

Microsoft Excel eignet sich hervorragend für die Erfassung und die weiteren Auswertungen. Viele Programme bieten den Export ihrer Daten als Excel-Datei oder als sogenannte CSV-Datei. So können Daten noch schneller zusammengeführt und ausgewertet werden.

Vor der Wahl und Ermittlung der Kennzahl sollten immer folgende Fragen beantwortet werden:

- ▶ Was will ich durch diese Kennzahl genau erfahren?
- ▶ Ist ein Vergleich das Ziel? Intern, extern? Wie gut ist dies mit dem gewählten Weg möglich?
- ▶ Wie müsste vorgegangen werden? Welche Werte sind betroffen?
- ▶ Passt das Kosten-Nutzen-Verhältnis zwischen Ermittlung und Aussage?

Je nach Situation und Fragestellung sind andere Kennzahlen von Interesse.

6 WICHTIGE KENNZAHLEN

Es gibt unendlich viele Kennzahlen. Eine Empfehlung, welche aus Beratersicht von jedem Kanzleihinhaber regelmäßig ermittelt werden sollten:

1. Umsatz nach Bearbeitungszeit =

$$\frac{\text{Umsatz (Rechtsgebiet A)}}{\text{Bearbeitungszeit (Mandate im Rechtsgebiet A)}}$$

So lassen sich die Mandate verschiedener Rechtsgebiete, Abrechnungsarten und die Leistungen der Berufsträger etc. besser vergleichen.

2. Offene-Posten-Quote =

$$\frac{\text{Summe der offenen Posten (definierter Zeitraum)}}{\text{Umsatz (definierter Zeitraum)}}$$

Nicht selten bleiben manche Akten ohne Rechnung oder offene Rechnungen ohne eine Zahlungserinnerung. Sinnvoll sind Betrachtungen auch je nach Mandantengruppen, Rechtsgebiet, Anwalt.

Fachberaterlehrgang Internationales Steuerrecht

Grenzenlose
Erfolgsaussichten



Fachseminare
von Fürstenberg

Nehmen Sie die Herausforderung an und zünden Sie jetzt den Karriere-Turbo.

Mit einer Spezialisierung zum/r FachberaterIn für Internationales Steuerrecht verschaffen Sie sich erstklassige Wettbewerbsvorteile.

▶ Ihre Vorteile: Mehr Chancen

- Neue spannende Tätigkeitsbereiche
- Höherer Verdienst
- Erfolgreicher Karriereausbau

▶ Unser Angebot: Blended Learning

- Flexible Zeiteinteilung
- Unbegrenzter Zugriff auf Lerninhalte
- Vermittlung anspruchsvoller Inhalte, die an Präsenztagen mit DozentInnen und KollegInnen vertieft werden

www.fachseminare-von-fuerstenberg.de/istr

$$3. \text{ Stundenlohn} = \frac{\text{Gewinn (bzw. Gehalt)}}{\text{Arbeitsstunden}}$$

Eine zum Teil etwas frustrierende und zugleich höchst motivierende Perspektive auf den Stundenlohn.

$$4. \text{ Rendite SEO} = \frac{\text{Umsatz (Mandate dank SEO)}}{\text{Kosten (Betrieb und Pflege Internetseite)}}$$

Die Suchmaschinenoptimierung (SEO) ist ein Beispiel. Als Kanzleihinhaber gibt es viele Möglichkeiten, um Geld auszugeben. Was sich rechnet und was nicht, lässt sich auf verschiedene Weise ermitteln. Auch bei diesen Quoten können beliebige Aufschlüsselungen für weitere Vergleiche vorgenommen werden, z. B. ein Vergleich mit Ausgaben für Google-Adwords.

5. Bewertungen

Wichtiger und günstiger als alle anderen Marketingausgaben ist eine zufriedene Mandantschaft. Befragungen, Beobachtungen und der Blick auf die Mandantenbewertungen bei Google etc. geben Antworten. Wie viele Sterne haben Sie bei Google Business, Anwalt.de oder auf anderen Plattformen?

6. Kostenquote

Vergleiche der Kostenquoten zwischen Kollegen sollten mit großer Vorsicht erfolgen. Diese Quote zu kennen, bietet sich jedoch an. Dabei sollte immer versucht werden, den Umsatz zu steigern!

7. Abgerechnete Stunden

In Großkanzleien werden die abrechenbaren Stunden als „Billable Hours“ beleuchtet. Blicken Sie stattdessen auf das Verhältnis von abgerechneter Zeit zur Arbeitszeit.

7 FAZIT: KENNZAHLEN ALS GRUNDLAGE FÜR OPTIMIERUNGEN

Es gibt unzählige mögliche Kennzahlen. Starten Sie am besten mit einer Entdeckungstour Ihrer Kanzleisoftware, um in Zukunft entsprechende Felder zu füllen und noch leichter auswerten zu können. Beginnen Sie ggf. mit einer echten oder digitalen Strichliste, um Aspekte Ihrer Mandate zu erfassen. Führen Sie ebenfalls eine Zeiterfassung ein – in jeder Akte! Schlüssel Sie Kosten so auf, dass Sie später bessere Aussagen treffen können. Ermitteln Sie Ihren Stundenlohn und bilden Sie verschiedene Durchschnittsumsätze.

Die erfassten Werte bilden eine hervorragende Grundlage für weitere Überlegungen, für die Kalkulation und andere Blickwinkel im Kanzleicontrolling. Sie werden begeistert sein, wie diese Kenntnisse Sie motivieren und Ihnen bei Entscheidungen und bei einer schnelleren Erreichung Ihrer Ziele helfen.

Mit kollegialen Grüßen



Jasmin Ispording

LESETIPP!

- ☛ Wie betreibe ich eine Kanzlei möglichst kosteneffizient?
- ☛ Wie vermeide ich unnötige Kosten?

Diese und weitere Fragen beantwortet Jasmin Ispording in ihrer Fachinfo-Broschüre „**Unternehmerisches Know-how für Anwältinnen und Anwälte**“ ganz praxisnah.

**HIER GRATIS
DOWNLOADEN**

**Einfach ungestört
Urlaub machen.**



Anwaltssekretariat.de

Ob spontane Abwesenheit oder geplanter Urlaub: Das Anwaltssekretariat nimmt Ihre Anrufe für Sie entgegen.

Unser Service ist in 10 Minuten eingerichtet und kann jederzeit per Rufumleitung von Ihnen aktiviert und deaktiviert werden – ganz nach Bedarf! Sie erhalten alle Anrufinformationen als präzise Gesprächsnotizen per App, E-Mail oder SMS.

Jetzt einen Monat kostenlos testen



TIM GÜNTHER

Rechtsanwalt Tim Günther ist seit über zehn Jahren als Rechtsanwalt tätig und Partner der [Jähne Günther Rechtsanwälte PartGmbB](http://jaehne-guenther.de) mit einem Beratungsschwerpunkt im Wirtschafts- und Berufsrecht. Er ist Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz und Versicherungsrecht.

 jaehne-guenther.de

WEBINAR-TIPP

Neue Regelungen im anwaltlichen Berufsrecht

Erfüllen Sie die Vorgaben des § 43f BRAO in jeweils zweistündigen Online-Seminaren mit RA und Richter Dr. Maximilian Ott

Wann: 4.7.-8.7. oder 19.9.-23.9.

Hier geht es zur Anmeldung

NEUE FORTBILDUNGSPFLICHTEN IM ZUGE DER BRAO-REFORM: DAS GILT FÜR NEU ZUGELASSENE RECHTSANWÄLTINNEN UND RECHTSANWÄLTE

Die große BRAO-Reform und die Reform anderer Berufsordnungen (bspw. PAO und StBerG) sind verabschiedet und treten zum 1.8.2022 in Kraft. Hervorzuheben sind dabei besonders Neuregelungen für berufsrechtliche Pflichten und gesellschaftsrechtliche Anpassungen. Erklärtes Ziel war es vor allem, Vollständigkeit und Kohärenz der einzelnen Berufsrechte zu schaffen und ein in sich geschlossenes und modernes Gesamtsystem für Berufsausübungsgesellschaften zu entwickeln. Daneben wurde die Reform kurz vor deren Verabschiedung genutzt, um eine Fortbildungspflicht für jeden ab dem 1.8.2022 neu zugelassenen Rechtsanwalt und jede neu zugelassene Rechtsanwältin zu schaffen.

Nach dem sodann geltenden § 43f BRAO hat der Rechtsanwalt innerhalb des ersten Jahres nach seiner erstmaligen Zulassung zur Rechtsanwaltschaft an einer Lehrveranstaltung über das rechtsanwaltliche Berufsrecht teilzunehmen. Die Lehrveranstaltung muss mindestens zehn Zeitstunden dauern und die wesentlichen Bereiche des anwaltlichen Berufsrechts umfassen.

Mit dem neuen § 43f BRAO soll sichergestellt werden, dass Rechtsanwältinnen und

Rechtsanwälte zeitnah nach ihrer Zulassung zur Rechtsanwaltschaft über die erforderlichen Kenntnisse im anwaltlichen Berufsrecht verfügen, da diese für die Sicherung der Qualität anwaltlicher Dienstleistungen von grundlegender Bedeutung sind (BT-Drs. 19/30516 S. 44). Eine rechtliche Regelung, nach der ein Nachweis von Kenntnissen im Berufsrecht eine Voraussetzung zur Zulassung zur Rechtsanwaltschaft wäre, wäre als unangemessene Belastung der Absolventinnen und Absolventen vor Aufnahme ihrer Berufstätigkeit anzusehen und könnte vor allem auch das mit der deutschen Juristenausbildung verfolgte Leitbild der „Einheitsjuristin“ beziehungsweise des „Einheitsjuristen“ in Frage stellen, was nicht bezweckt ist. Der Erwerb von Kenntnissen im Berufsrecht soll daher als Berufspflicht ausgestaltet werden (BT-Drs. 19/30516 S. 45).

WESENTLICHE BEREICHE DES BERUFSRECHTS

Der neue § 43f. Abs. 1 BRAO macht zunächst inhaltlich keine konkreten Vorgaben. In der Begründung der Beschlussempfehlung des Ausschusses für Recht und Verbraucherschutz wird eine gewisse Breite der geforderten Ausbildung im Berufsrecht verlangt. Deshalb wird in Satz 2 festgelegt, dass die Lehrveranstaltung die wesentlichen

Bereiche des Berufsrechts umfasst haben muss. Gegenstand der Lehrveranstaltung könnte danach die Vermittlung von Kenntnissen in folgenden Bereichen sein (BT-Drs. 19/30516 S. 45):

- ▶ Organisation des Berufs,
- ▶ Grundpflichten des Rechtsanwalts (Unabhängigkeit, Verschwiegenheit – einschließlich der prozessualen Folgen für Zeugnisverweigerung und Beschlagnahme –, Verbot der Vertretung widerstreitender Interessen, Pflichten beim Umgang mit anvertrauten Vermögenswerten, Fortbildung),
- ▶ Aufklärungs- und Informationspflichten (unter anderem zur Vergütung) gegenüber der Mandantschaft,
- ▶ Berufsaufsicht und berufsrechtliche Sanktionen sowie
- ▶ Grundzüge des anwaltlichen Haftungsrechts.

Nähere Vorgaben sollen durch die Satzungsversammlung erfolgen, eine entsprechende Satzungskompetenz ist durch § 59a Abs. 2 Nr. 1 lit h BRAO eingeführt worden. Von diesem Recht hat die Satzungsversammlung in ihrer Sitzung vom 29./30.4.2022 Gebrauch gemacht und die Einführung einer neuen Vorschrift, des § 5a BORA, beschlossen. Danach sind folgende Kenntnisse nachzuweisen:

1. Organisation des Berufs als freier Beruf sowie der Rechtsanwaltskammern als Selbstverwaltungsorgane einschließlich der Berufsaufsicht und berufsrechtlicher Sanktionen

2. Allgemeine Berufspflicht und Grundpflichten nach §§ 43, 43a BRAO, §§ 2 bis 5a BORA
3. Überblick über die besonderen Berufspflichten nach den §§ 43b ff. BRAO, §§ 6 bis 33 BORA
4. Berufsrechtliche Bezüge zum anwaltlichen Haftungsrecht

REGELUNG BETRIFFT NUR NEU ZUGELASSENE RECHTSANWÄLTINNEN UND RECHTSANWÄLTE

Nach § 43f. Abs. 1 S. 1 BRAO soll die Verpflichtung nur bestehen, wenn eine Rechtsanwältin oder ein Rechtsanwalt **erstmalig** nach dem 1.8.2022 zur Rechtsanwaltschaft zugelassen wurde. Hatte eine Rechtsanwältin zum Beispiel ihre Zulassung zurückgegeben, ist sie bei einer erneuten Zulassung nicht verpflichtet, eine Lehrveranstaltung zu absolvieren. Als frühere Zulassung gilt dabei auch eine solche als Syndikusrechtsanwältin oder als Syndikusrechtsanwalt; will also eine Syndikusrechtsanwältin oder ein Syndikusrechtsanwalt noch als Rechtsanwältin oder als Rechtsanwalt nach § 4 BRAO zugelassen werden, bedarf es ebenfalls keines besonderen Nachweises mehr.

ZEITPUNKT DER FORTBILDUNG UND AUSNAHME

Der Rechtsanwalt muss innerhalb des ersten Jahres nach seiner erstmaligen Zulassung zur Rechtsanwaltschaft an einer zehnstündigen Lehrveranstaltung (Präsenz oder online) über das rechtsanwaltliche Berufsrecht teilnehmen. Nach § 43f Abs. 2 BRAO

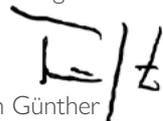
besteht diese Regelung hingegen nicht, wenn der Rechtsanwalt nachweist, dass er innerhalb von sieben Jahren vor seiner erstmaligen Zulassung zur Rechtsanwaltschaft an einer entsprechenden Lehrveranstaltung nach Absatz 1 teilgenommen hat.

Die erforderlichen Kenntnisse im Berufsrecht können daher schon während des Studiums oder des Referendariats erlangt werden. Bei den in Betracht kommenden Ausbildungen kann es sich um Lehrveranstaltungen von Universitäten oder solche innerhalb des Referendariats handeln, aber auch um solche anderer Anbieter (BT-Drs. 19/30516 S. 46).

GELTUNGSBEREICH

Die Neuregelung gilt nach § 46c Absatz 1 BRAO auch für Syndikusrechtsanwältinnen und Syndikusrechtsanwälte. Durch die jeweiligen Verweisungen auf den Dritten Teil der BRAO gilt sie zudem für in Deutschland niedergelassene ausländische Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte nach § 206 BRAO sowie für niedergelassene europäische Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte nach Teil 2 des EuRAG (vergleiche § 6 Absatz 1 EuRAG).

Mit kollegialen Grüßen


Tim Günther



DR. ANJA SCHÄFER

Rechtsanwältin Dr. Anja Schäfer unterstützt und berät als Business Coach und Mentorin Anwält:innen bei Fragen zur strategischen Ausrichtung, zur beruflichen und persönlichen Neu- und Umorientierung, zur Kommunikation im Businessumfeld sowie zum Netzwerkauf- und -ausbau. Mehr Impulse zu diesen Themen teilt sie in ihrem Podcast, dem Kommunikationstango (anja-schaefer.eu/kaffee/).

 anja-schaefer.eu

VERTRAGEN SIE KRITIK? ALS ANWÄLTIN BZW. ANWALT MIT KRITISCHEN ÄUSSERUNGEN DER MANDANTSCHAFT ERFOLGREICH UMGEHEN

Jede Anwältin und jeder Anwalt kennt Situationen aus dem Kanzleialltag, in denen man sich mit kritischen Äußerungen der Mandantschaft zur eigenen Arbeit auseinandersetzen darf und muss. Egal wie viel Einsatz und Herzblut in das jeweilige Mandat gesteckt wurde, es gibt immer Mandantinnen und Mandanten, die – mitunter auch zu Recht – an den Ergebnissen der anwaltlichen Arbeit etwas auszusetzen haben.

Mit Kritik umzugehen ist – auch für Berufserfahrene – nicht immer leicht. Ein konstruktiver und damit erfolgreicher Umgang mit Kritik der Mandantschaft lässt sich jedoch (er-)lernen.

Erfahren Sie im Folgenden durch fünf Erfolgstipps, wie Sie Ihre Kritikfähigkeit trainieren. Mit der Folge, dass Sie kritische Äußerungen anderer richtig einzuschätzen wissen, pauschale Kritik hinterfragen, für sich das „Körnchen Wahrheit“ finden und so die Rückmeldungen Ihrer Mandantschaft für sich nutzen.

TIPP 1:

WERDEN SIE SICH IHRER „KRITIKSCHWÄCHEN“ BEWUSST!

Gehören Sie auch zu den Menschen, die kritische Äußerungen ihrer Mandantinnen und Mandanten (aber auch anderer Personen wie Ihrer Vorgesetzten oder eines Kollegen) nicht richtig einordnen (können) und darin schnell einen persönlichen Angriff vermuten? Fragen Sie sich regelmäßig, was Sie falsch gemacht haben, oder was Ihre Mandantin so verärgert hat?

Sicher lassen sich solche Momente nicht (immer) vermeiden. Schnell beginnt man als Anwältin oder Anwalt sich gegen den so empfundenen Angriff vorauseilend zu verteidigen oder das eigene Handeln zu rechtfertigen.

Dies führt meistens dazu, dass man im Einzelfall unsachlich oder gar besonders angriffslustig reagiert oder sich im Ton vergräbt. Eine solche Reaktion führt nicht nur dazu, dass die jeweilige Kommunikation nicht den gewünschten Verlauf nimmt. Sie kostet zudem viel Energie, belastet regelmäßig das Arbeitsklima und im schlimmsten Fall das jeweilige Mandat. Ein Grund mehr, an der eigenen „Kritikschwäche“ zu arbeiten.

Ein angemessener Umgang mit Kritik ist absolut notwendig, wenn Probleme im Mandatsalltag konstruktiv gelöst werden, ein kommunikatives und belastbares Arbeitsklima gegeben sein und das Mandat selbst vorangebracht werden sollen. Ein solches Vorgehen wirkt sich zudem auch positiv auf die Zufriedenheit aus, Ihre eigene und die Ihrer Mandantschaft.

TIPP 2:

HÖREN SIE BEWUSST NUR DAS, WAS IHR GEGENÜBER SAGT

Kommunikation beginnt bekanntlich beim Empfänger bzw. bei der Empfängerin – demzufolge bei einer negativen Kritik bei Ihnen. Hören Sie daher genau hin und hören bewusst nur das, was diese Person sagt. Beginnen Sie nicht gleich damit, deren Aussage zu bewerten oder gar etwas hineinzuinterpretieren.

Denn eine kritische Äußerung ist nur dann ein Vorwurf und damit so auch zu verstehen, wenn sie explizit als solcher formuliert wurde. Etwas hintenherum angedeutet oder indirekt angesprochen sollten Sie nicht automatisch als einen Vorwurf, sondern im Interesse eines konstruktiven Austausches grundsätzlich erst einmal als „bloße“ Aussage verstehen.

Sorgen Sie daher für Klarheit, bevor Sie – unter Umständen unbewusst und automatisch – in die Rechtfertigung gehen oder sich persönlich angegriffen fühlen. Wenn Ihnen etwas unklar bleibt, fragen Sie nach. Klären Sie, was Ihr Gegenüber mit der betreffenden Rückmeldung gemeint hat. Wollte er bzw. sie diese als Kritik oder eben nur als Aussage verstanden wissen?

TIPP 3:

HINTERFRAGEN SIE PAUSCHALE KRITIK!

Pauschal formulierte Kritik begegnet einem in der Mandatarbeit immer wieder, wenn Sie sich mit pauschalisierten und damit unkonkreten Aussagen auseinandersetzen dürfen.

Als Anwältin oder Anwalt kommen Sie ganz einfach mit pauschaler Kritik zurecht, indem Sie ab sofort jede pauschalisierte Äußerung sofort gezielt hinterfragen und sich diese von der jeweiligen Person erklären lassen. Und am leichtesten und am einfachsten funktioniert das Ganze unter Wiederholung der Worte Ihres Kritikers bzw. Ihrer Kritikerin, in der Art: „Was genau meinen Sie damit, ich bin für Sie immer nicht erreichbar?“

Erst wenn Ihr Mandant oder Ihre Mandantin die jeweilige Kritik konkretisiert, lohnt es sich für Sie, sich mit der angesprochenen

Sache auseinanderzusetzen. Denn erst jetzt kennen Sie das Problem und können entscheiden, ob Sie aktiv werden und etwas ändern (wollen). Sie werden schnell feststellen, dass eine konkrete Kritik in der Regel meist viel weniger bedrohlich als die Pauschalkritik ist. Freundlich nachzufragen lohnt sich!

Unterbleibt die Konkretisierung, bleiben Sie souverän und gelassen, was auch Ihre Kritikerinnen und Kritiker bemerken werden. Diesen Tipp sollten Sie vor allem bei unfairem oder verletzender Pauschalkritik bevorzugen, bei der Ihnen bspw. unterstellt wird, dass Sie als Berufsanfängerin von der Materie keine Ahnung haben. Agieren Sie in dem Fall professionell, holen Sie sich intern Unterstützung oder gehen Sie einfach zum nächsten Punkt über.

TIPP 4:

NEHMEN SIE IHREM GEGENÜBER DEN WIND AUS DEN SEGELN!

Vielleicht hören Sie die ein oder andere Kritik zu Ihrer Person oder Arbeit regelmäßig, mit der Sie scheinbar nicht wirklich etwas anfangen können. Wenn es Ihnen jedoch gelingt, die Rückmeldung Ihres Gegenübers als Spiegel Ihres Tuns oder Ihrer Kommunikation zu nehmen, werden Sie häufig genug feststellen, dass Sie selbst den ersten Stein für die Kritik gelegt haben.

Hinterfragen Sie daher regelmäßig und bewusst Ihre eigene Kommunikation, Ihr Verhalten und Ihre Wirkung auf andere. Ändern Sie diese bei Bedarf, stellen Sie bspw. ein bestimmtes Verhalten im Einzelfall ein oder um. Dann werden auch Sie es schnell erleben, dass Sie deutlich weniger Kritik „provozieren“ und damit auch hören. Denn jede Kritik, die Sie proaktiv verhindern, belastet und ärgert Sie nicht (mehr).

TIPP 5:

TRAINIEREN SIE IHRE KRITIKFÄHIGKEIT!

Fokussieren Sie sich auf die sachliche Information und damit auf das Körnchen Wahrheit, das in fast jeder Kritik liegt. Mit dieser Vorgehensweise gelingt es meistens leicht und schnell, bei kritischen Äußerungen sachlich zu bleiben.

Wenn dies für Sie (noch) herausfordernd ist, dann trainieren Sie Ihre Kritikfähigkeit.

Denn Kritik ist mitunter übel, aber in der Regel meist das kleinere Übel. Nicht kritisiert zu werden ist weitaus schlimmer. Wenn Sie jedoch Kritik schnell persönlich nehmen, häufig angriffslustig reagieren, sich oft dadurch verletzt fühlen, dann kann es passieren, dass Ihre Mandantinnen und Mandanten ihre Kritik einstellen. Das wäre für Sie persönlich von Nachteil, denn in jeder Kritik steckt bekanntlich das bereits erwähnte Körnchen Wahrheit. Dies müssen Sie nur für sich entdecken und zu nutzen lernen.

Ob Sie die Rückmeldung Ihrer Mandantschaft als Kritik einstufen oder als „bloßes“ Feedback zu Ihrer Arbeit verstehen, wichtig ist zum Schluss nur noch das: Jede Äußerung dieser Art ist ein Vorschlag Ihres Gegenübers, Dinge anders zu sehen, zu verstehen und zu handhaben. Sie entscheiden, ob Sie sich etwas aus der jeweiligen Äußerung machen – und was. Diese Entscheidung sollten Sie sich nicht nehmen lassen. Ganz im Sinne: „Nur weil jeder lesen und schreiben kann, meint jede Person, ein Buch kritisieren zu dürfen.“

Mit kollegialen Grüßen



Dr. Anja Schäfer



DIETMAR FISCHER

Dietmar Fischer studierte VWL und ist Gründer und Geschäftsführer der Agentur Argo.berlin, die sich mit allen Themen rund um das Online-Marketing beschäftigt. Er unterrichtet u. a. an der Filmuniversität Babelsberg, der SRH Hochschule Berlin und der Universidad de La Habana.

 argo.berlin.de

KANZLEIWEBSITE-BESUCHE DATENSCHUTZFREUNDLICH ANALYSIEREN MIT MATOMO

DAS gängige Analyse-Tool für Websites ist – nach wie vor – Google Analytics. Im Hinblick auf Datenschutz sind derartige Analyse-Tools allerdings nicht ganz unumstritten, auch und gerade der Platzhirsch. Aber sollte man aufgrund genereller Datenschutzbedenken nun vollständig auf Analyse-Tools für die eigene Kanzleiwebsite verzichten? Jein lautet die Antwort.

Wer mit den Daten, die ein Analyse-Tool ausspuckt, ohnehin nicht „arbeitet“, sollte auf Google Analytics schlichtweg verzichten – ganz im Sinne der Datensparsamkeit. Wer seine Website aber zu Marketingzwecken analysieren will, kann durchaus über datenschutzfreundlichere Alternativen zu Google Analytics nachdenken – über Matomo zum Beispiel.

Wir haben dem Matomo-Experten Dietmar Fischer, der ein Buch zum Thema „Matomo Analytics“ veröffentlicht hat, einige Fragen zu dem Analyse-Tool gestellt.

Herr Fischer, Sie haben Matomo Analytics (damals noch unter dem Namen PIWIK) 2009 entdeckt. Worauf ist Ihre Faszination für das Tool zurückzuführen?

Zuerst war es die generelle Faszination, die eigene Website durch ein Analyse-Tool besser kennenzulernen – es ist ja nun mal spannend zu sehen, woher die Besucherinnen und Besucher oder die Kundschaft eigentlich kommen.

Daneben besitzt Matomo eine einfache und verständliche Oberfläche, die mich sofort überzeugt hat.

”

„Wer denkt, Matomo setzt statistisches Wissen oder mathematisches Verständnis voraus, der irrt.“

Jede und jeder kann mit einem oder vielleicht zwei Blicken einen guten Eindruck vom Verhalten der Leute auf der Website bekommen.

Natürlich kann Matomo noch sehr viel mehr, allerdings brauchen dies die meisten Nutzer und Nutzerinnen überhaupt nicht. Wichtige Dinge kann Matomo schnell beantworten, beispielsweise:

- ▶ Wie kommen die Besucher und Besucherinnen auf die Website: Über Facebook, Google oder Email?
- ▶ Welcher dieser Kanäle verkauft am besten?
- ▶ Wie viele Leute surfen mit einem iPhone?
- ▶ Auf welcher Seite verlieren wir die Leute wieder?
- ▶ Wie viele Besuche hat eine bestimmte Kategorie unserer Seite?

Warum ist Matomo gerade im Vergleich zu Google Analytics für Kanzleien – die ja oft in Sachen Datenschutzerfordernungen eine hohe Sensibilität haben – eine ernstzunehmende Alternative?

Bei der Datenerfassung durch Google gibt es gleich mehrere Probleme, die dazu geführt haben, dass Google Analytics in Frankreich und Österreich schon verboten ist – in den anderen EU-Ländern laufen die Klagen noch.

Beispielsweise ist es problematisch, dass der [EuGH den Privacy Shield](#) gekippt hat und damit die Speicherung von Daten in den USA gerade keine Rechtsgrundlage hat. Ebenso ist die Erfassung von Daten mittels Cookies zu Werbezwecken problematisch – und Google ist eine riesige Werbemaschine: Die Google Analytics-Daten dienen als Basis für die Aussteuerung von Google-Werbung. Benutze ich Google Analytics auf meiner Seite, liefere ich diese Daten Google zu, mit allen Konsequenzen.

Matomo hingegen läuft entweder auf dem eigenen Server oder, wenn man sich für die Cloud-Lösung entscheidet, auf Servern in der EU. Damit sind die Daten erstmal sicher. Außerdem wird nie eine Auswertung von persönlichen Daten zu Werbezwecken vorgenommen, die Daten sind voll unter unserer Kontrolle.

Wenn wir über Sensibilität der Daten reden, dann gibt es noch einen weiteren, wichtigen Aspekt, der nicht so sehr mit den Datenschutzregelungen zu tun hat, aber mit der Möglichkeit von Google, Daten abzugreifen, die nicht in fremde Hände gehören.

Heute bin ich an einer Kanzlei vorbeigefahren, die Beratung für ALG-II-Empfänger anbietet. Surfe ich auf deren Seiten und dort ist Google Analytics installiert, kann Google mit hoher Wahrscheinlichkeit darauf schließen, dass ich aktuell Hartz IV beziehe. Dieses Wissen wird Google im Weiteren entsprechend vermarkten und das will man

seinen Mandantinnen und Mandanten eigentlich nicht zumuten – meldet man doch eigentlich direkt an Google: Herr X oder Frau Y bezieht ALG II.

Matomo läuft aktuell „nur“ auf 16,6 Prozent der .de-Domains und ist damit auf Platz 2 hinter dem Platzhirsch Google. Was kann Matomo besser als Google Analytics?

Aktuell das wichtigste Argument ist sicher der Datenschutz.

”

„Google Analytics hat in Sachen Datenschutz zu viele offene Flanken.“

Kommt für Deutschland auch ein Verbot von Google Analytics, wird sich der Anteil von Matomo sicher schlagartig erhöhen. Meine Empfehlung ist auf jeden Fall: Lassen Sie Matomo – wenn Sie Google Analytics weiter nutzen wollen – als Zweitsystem neben Ihrem Google Analytics laufen, dann stehen Sie im Fall der Fälle nicht nackt da!

Zusätzlich wird ein anderes Argument im Laufe der nächsten Monate immer wichtiger: Google Analytics 4.0 steht vor der Tür und bei der Version 4.0 handelt es sich um ein absolutes Profi-Tool, mit dem der gelegentliche Analytics-User heillos überfordert ist. Analytics 4.0 hat nichts mehr mit dem aktuellen Analytics 3.0 gemeinsam – es gibt nicht einmal die Möglichkeit, die Daten von einem in das andere System zu übernehmen! Viele, die in den nächsten Monaten beim Blick ins neue Google Analytics nur noch Bahnhof verstehen, werden sich dann über andere Systeme informieren, die man auch als Laie versteht. Das wird Matomos Anteil ebenfalls vergrößern.

„Homeoffice, Referendare, Ehrenamt – und die Kanzlei im Griff!“

– Kanzlei Köslich & Dunker



MEHR ERFAHREN

Matomo verfügt neben dem Tracking per Cookie auch über die Möglichkeit, mit Fingerprint zu tracken. Was ist das genau?

Jeder Computer, jedes Smartphone kann durch seine Marke, sein Betriebssystem, seinen Browser, seine Plug-ins, seine Spracheinstellungen etc. ziemlich genau identifiziert werden. Das ermöglicht es uns, wiederkehrende Besucherinnen und Besucher als solche zu erkennen oder aber Werbung auf anderen Websites als der eigenen auszuspielen. Dadurch kann das Tracking per Cookie also substituiert werden und sicher finden auch die gleichen Regelungen zum Datenschutz Anwendung – wenn es zum Fingerprint Tracking denn erstmal ein Urteil gibt.

Bei Matomo spielt das Ausliefern von Werbung natürlich keine Rolle. Außerdem gibt es in Hinblick auf den Datenschutz ein wichtiges Feature: Der Fingerabdruck wird alle 24 Stunden gelöscht, sodass ein

langfristiges Verfolgen von Nutzenden ausgeschlossen ist. Ob das absolut DSGVO-konform ist, ist nicht abschließend geklärt, allerdings ist klar: Man ist viel sicherer als bei Google Analytics, allein schon, da Matomo nicht zur Ausspielung von Werbung verwendet werden kann.

Die Analytics-Problematik ist sicher kein leichtgewichtiges Thema und deshalb biete ich Ihnen an: Wenn Sie als Leser oder Leserin Fragen zum Thema Matomo haben, schreiben Sie mich einfach an ([argo.berlin/kontakt/](mailto:argo.berlin@schweitzer-online.de)) ich helfe Ihnen gerne weiter.

Herr Fischer, vielen Dank für Ihre Zeit und Ihre Antworten!

Mit kollegialen Grüßen



Dietmar Fischer

➔ Gewinnen Sie

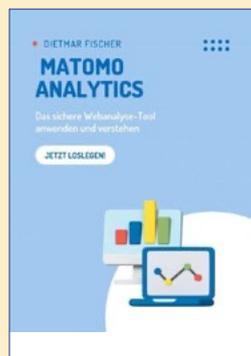
ein Exemplar von „Matomo Analytics“ und nutzen Sie das datenschutzfreundliche Analyse-Tool für Ihre Kanzleiwebsite

Beantworten Sie folgende Frage:

Wie lautet der ehemalige Name des Analyse-Tools Matomo?

- a) PIWIK
- b) PIVOT
- c) PICARD

Schicken Sie Ihre Antwort an info@ffi-verlag.de



Dietmar Fischer, [Matomo Analytics: Das sichere Webanalyse-Tool anwenden und verstehen](#) Norderstedt 2022, ISBN 978-3-755723707, 228 Seiten (mit Abb.)



Gratis für Sie!

Aktuelle Fachzeitschriften und Datenbanken kostenlos testen!



8 Gutscheine pro Heft!

Wählen Sie aus 2 Themen:

- Jura-Studium
- Berufseinsteiger

Fordern Sie am besten gleich Ihre gewünschten Gutscheinehefte an:

b.mahlke@schweitzer-online.de

Stichwort: MkG2021-2022

Schweitzer Thema
Interessante, wertvolle
Aspekte aus der Berufspraxis

<https://www.schweitzer-online.de/info/Praxiswissen-fuer-Rechtsanwaeltel/>

Der Schweitzer Webshop:

www.schweitzer-online.de

schweitzer
Fachinformationen



MKG

MIT KOLLEGIALEN GRÜßEN

Junge Juristinnen und Juristen haben beim Berufsstart wichtige Fragen:

Wie rechne ich richtig ab?
Welche Urteile muss ich kennen?
Wie gelingt der Karrierestart?

Im MkG-Magazin bekommen frischgebackene Anwältinnen und Anwälte Antworten.

Jetzt gratis abonnieren





IMPRESSUM

FFI-Verlag
Verlag Freie Fachinformationen GmbH
Leyboldstraße 12
50354 Hürth

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

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

Haftungsausschluss
Die im Magazin enthaltenen Informationen
wurden sorgfältig recherchiert und geprüft.
Für die Richtigkeit der Angaben sowie die
Befolgung von Ratschlägen und Empfehlun-
gen können Herausgeber:innen/Autor:innen
und der Verlag trotz der gewissenhaften Zu-
sammenstellung keine Haftung übernehmen.
Die Autor:innen geben in den Artikeln ihre
eigene Meinung wieder.

Bestellungen
ISBN: 978-3-96225-108-6
Über jede Buchhandlung und beim Verlag.
Abbestellungen jederzeit gegenüber dem
Verlag möglich.

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

Bildquellennachweis
Cover: Adobe Stock/vectorikart

Partnerunternehmen

☎ 0681 5866 44 66
vertrieb@juris.de
www.juris.de/berufseinstieg

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

☎ 089 38189 747
beck-online@beck.de
www.beck-online.de

☎ 030 43598 801
info@ra-micro.de
www.ra-micro.de

☎ 0911 31941038
datev-anwalt-vertrieb@datev.de
www.datev.de

☎ 030 7261 530
daa@anwaltakademie.de
www.anwaltakademie.de

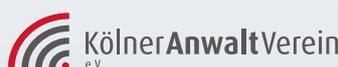
☎ 0221 9373 808
www.fachseminare-von-fuerstenberg.de
Fachanwaltskurse mit nur 9 Präsenztagen

☎ 0800 60040 034
Anwaltssekretariat.de ist ein Service der ebueo AG
www.anwaltssekretariat.de/mkg

☎ 0341 392856 62
0341 392856 64
anfrage@actaport.de | www.actaport.de

☎ 02233 8057 512
info@ffi-verlag.de
www.ffi-verlag.de

Kollegiale Kooperationen mit



Einzigartige Auswahl an Fachmedien

- eBooks
- eJournals
- Fachbücher
- Fachzeitschriften
- Open Access
- Datenbanken
- Journal Artikel
- Monografien

Fachmedien einkaufen wie ein Profi:
www.lehmannspro.de