

Von erfahrenen Praktikern für junge Juristinnen und Juristen

Ausgabe 1/23

Neue beA-Lektüre für alle offenen Fragen:

- ▶ Das besondere elektronische Anwaltspostfach (beA) und der ERV

inkl.
Verlosung

- ▶ Die Anrechnung der Geschäftsgebühr bei Mehrwertvergleichen

- ▶ Die neue EU-Gebäuderichtlinie: Das ändert sich

- ▶ So gestalten Sie einen Feedback-Fragebogen für die Mandantschaft

... und weitere Beiträge



Partnerunternehmen

Juristische Fachseminare
INSTITUT FÜR ANGEWANDTES RECHT



RA-micro

schweitzer
Fachinformationen

juris

 Wolters Kluwer

 Fachseminare
von Fürstenberg



Gratis für Sie!

Aktuelle Fachzeitschriften und Datenbanken kostenlos testen!



8 Gutscheine pro Heft!

Wählen Sie aus 2 Themen:

- Jura-Studium
- Berufseinstieger

Fordern Sie am besten gleich Ihre gewünschten Gutscheinehefte an:

b.mahlke@schweitzer-online.de

Stichwort: MkG2022-2023

Schweitzer Thema
Interessante, wissenswerte
Aspekte aus der Berufspraxis

[https://www.schweitzer-online.de/info/
Praxiswissen-fuer-Rechtsanwaelte/](https://www.schweitzer-online.de/info/Praxiswissen-fuer-Rechtsanwaelte/)

Der Schweitzer Webshop:

www.schweitzer-online.de

schweitzer
Fachinformationen



Carmen Wolf

▶ BEA

Neue beA-Lektüre für alle offenen Fragen:
Das besondere elektronische Anwaltspostfach
(beA) und der ERV

Von Carmen Wolf 3



Norbert Schneider

▶ RVG & CO

Die Anrechnung der Geschäftsgebühr bei
Mehrwertvergleichen – aktuelle Rechtsprechung
und Abrechnungsbeispiele

Von Norbert Schneider 6



Dieter Eimermacher

▶ AKTUELLE RECHTSPRECHUNG

Die neue EU-Gebäuderichtlinie und der klimaneutrale
Gebäudesektor – die wichtigsten Fragen im Überblick

Von Dieter Eimermacher 10



Benjamin Schauß

▶ KARRIERE

Berufskleidung für junge Anwältinnen und Anwälte –
Regelungen zur Robenpflicht

Von Benjamin Schauß 14



Ankica Dronjic-
Zymelka

▶ KANZLEIPRAXIS

Wie gestalte ich einen ansprechenden Feedback-
Fragebogen für Mandantinnen und Mandanten?
Die Befragungstechniken des Client Listening

Von Ankica Dronjic-Zymelka 16



MkG-Redaktion

▶ KARRIERE

Empfehlenswerte Vereine und Initiativen für
Anwältinnen und Anwälte

MkG-Redaktion 19

FOLGEN SIE UNS AUCH AUF LINKEDIN





©Song_about_summer

Neue beA-Lektüre für alle offenen Fragen: Das besondere elektronische Anwaltspostfach (beA) und der ERV

Von Carmen Wolf

Das Werk des Autoren-Duos Jungbauer/Jungbauer lässt rund um das beA und den flankierenden Schauplätzen keine Fragen offen: Es ist zum einen besonders interessant für diejenigen, die sich sehr eingehend mit dem Thema und der Geschichte beschäftigen und die Materie im Detail verstehen möchten; darüber hinaus ist es in seinen „Anwenderkapiteln“ für Nutzer und Nutzerinnen der beA-Webanwendung ein „Pflichtenheft“: Anschaulich werden Aufbau, Struktur und Funktionen der Web-Anwendung erläutert, darüber hinaus das Erstellen von Nachrichten, die Empfängersuche

und die entsprechende Einbeziehung von Adressbüchern und dem Gesamtverzeichnis dargestellt.

Informationen über die Anforderungen an die elektronischen Dokumente wie Dateiformate, Größe und Bezeichnungen, Prüfroutinen bei der Postausgangskontrolle sowie der Export (und die Hintergründe hierzu) runden die Hilfestellungen zur täglichen Anwendung ab und helfen den Lesern und Leserinnen, Haftungsfallen im Vorfeld zu vermeiden.

Für alle anderen – also insbesondere auch für diejenigen, die das beA über ihre An-

waltssoftware integriert nutzen – ist es ein perfektes und wertvolles Nachschlagewerk. Einsatzbar für jegliche Fälle, in denen man bei der Einrichtung oder auch täglichen Nutzung des beA auf ein für sich selbst unlösbares Problem stößt, das sich möglicherweise mit Hilfe dieses Buches lösen lässt: Die Autoren geben Hilfestellungen zu jeglichen Problemen und Fragestellungen, die vor Inbetriebnahme und bei der Arbeit mit beA & Co auftauchen können, und zwar ab Erhalt der beA-Karte über die Nutzung im Tagesgeschäft, der Sperrung der Karten z. B. beim Verlust bis hin zum Schicksal nach Widerruf der Zulassung oder Rückgabe der Zulassung.

Als „Krönung“ für den problemsuchenden Leser finden sich in § 24 die häufigsten (technischen) Probleme mit dem beA und mögliche Lösungswege sowie in § 25 eine umfangreiche, sortierte Liste mit Internetadressen (nicht nur), die weiterführende Informationen zur Verfügung stellen: Von der Bestellung über das Zertifikat, der (Fern-)Signatur, Mitarbeiterkarten und Softwaretoken, für das Kammer-Identverfahren bis zu Support-Adressen und diversen Newslettern, deren Abo das Tagesgeschäft enorm erleichtern können.

- ▶ Nutzungspflichten sowie Ausnahmen,
- ▶ Folgen der Missachtung und Ersatzleistungen,
- ▶ Zustellungen via beA sowie dem Umgang mit eEB's,
- ▶ Datum der Abgabe,
- ▶ verspätete oder fehlende Abgabe,
- ▶ dem Mahn- und Vollstreckungsverfahren im elektronischen Rechtsverkehr,
- ▶ der Nutzung des Schutzschriftenregisters
- ▶ und der Wiedereinsetzung in den vorherigen Stand.

Das Autorenteam blickt darüber hinaus stets über den Tellerrand und gibt weitergehende Informationen und Erläuterungen – gut recherchiert und belegt – zu

Fazit:
Wer es nicht hat, dem fehlt was!

Mit kollegialen Grüßen

C. Wolf
Carmen Wolf



Carmen Wolf

ist gelernte Rechtsanwaltsfachangestellte mit Weiterbildung zur Rechtswirtin und zur Kanzleimanagerin, Ausbilderin für Rechtsanwaltsfachangestellte sowie Büroleiterin der Koblenzer Rechtsanwaltskanzlei FROMM. Sie hat mehrere Fachbücher, wie „Arbeitshilfen für Rechtsanwaltsfachangestellte“ (7. Auflage 2020) und „RVG für Einsteiger“ (5. Auflage 2016) verfasst und ist Herausgeberin des „Infobrief anwaltsbüro“.

fromm-koblenz.de



Jungbauer/Jungbauer:
Das besondere elektronische Anwaltspostfach (beA) und der ERV
Pflichten – Vorteile – Haftungsfallen,
Deutscher Anwaltverlag, Bonn, 2022,
616 Seiten, ISBN: 978-3-8240-1655-6

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.

MKG GEWINNSPIEL



Gewinnen Sie das Buch:
"Das besondere
elektronische
Anwaltspostfach (beA) und
der ERV" von Sabine und
Werner Jungbauer

Teilnahme bis 28. Februar

Zum MkG-Newsletter
anmelden und automatisch
am Gewinnspiel teilnehmen

**Jetzt anmelden und
gewinnen**



Die Anrechnung der Geschäftsgebühr bei Mehrwertvergleichen – aktuelle Rechtsprechung und Abrechnungsbeispiele

Von Norbert Schneider

Mehrwertvergleiche gehören zur täglichen Praxis. Bereitet die Abrechnung eines solchen Vergleichs häufig schon genug Schwierigkeiten, gilt dies erst recht, wenn dann noch die Anrechnung einer vorangegangenen Geschäftsgebühr nach Vorbem. 3 Abs. 4 VV hinzukommt.

Beispiel 1

Der Anwalt war für den Kläger nach einem Gegenstandswert von 10.000,00 Euro außergerichtlich tätig und hatte dafür ausgehend von der Schwellengebühr (Anm. Abs. 1 zu Nr. 2300 VV) wie folgt abgerechnet:

1.	1,3-Geschäftsgebühr, Nr. 2300 VV (Wert: 10.000,00 €)		798,20 €
2.	Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV		20,00 €
	Zwischensumme	818,20 €	
3.	19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV		155,46 €
	Gesamt		973,66 €

Hiernach kam es zum Rechtsstreit über diese 10.000,00 Euro, der durch einen Vergleich erledigt wurde. In diesen Vergleich wurde auch eine weitere nicht anhängige Forderung in Höhe von 8.000,00 Euro einbezogen.

Dass im gerichtlichen Verfahren eine 1,3-Verfahrensgebühr (Nr. 3100 VV) aus dem Wert der anhängigen Ansprüche sowie eine 0,8-Verfahrensdifferenzgebühr aus dem Wert der nicht anhängigen Ansprüche (Anm. Abs. 1 Nr. 2 zu Nr. 3101 VV) angefallen ist, ist ebenso unstrittig, wie die Tat-

sache, dass die vorangegangene Geschäftsgebühr gem. Vorbem. 3 Abs. 4 VV hälftig anzurechnen ist.

Die entscheidende Frage ist, ob das Gesamtaufkommen der beiden (Teil-)Verfahrensgebühren zunächst nach § 15 Abs. 3 RVG zu kürzen und dann die Anrechnung vorzunehmen ist oder ob die Anrechnung vorzuziehen und dann erst die Kürzung nach § 15 Abs. 3 RVG zu prüfen ist. Zieht man die Kürzung nach § 15 Abs. 3 RVG vor und rechnet erst hiernach an, ergibt sich folgende Berechnung:

1.	1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 10.000,00 €)	798,20 €	
2.	0,8-Verfahrensgebühr, Nrn. 3100, 3101 Nr. 2 VV (Wert: 8.000,00 €)	401,60 €	
	gem. § 15 Abs. 3 RVG nicht mehr als 1,3 aus 18.000,00 €		1.001,00 €
3.	gem. Vorbem. 3 Abs. 4 VV anzurechnen, 0,65 aus 10.000,00 €		-399,10 €
4.	1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 18.000,00 €)		924,00 €
5.	1,0-Einigungsgebühr, Nrn. 1000 Nr. 1, 1003 VV (Wert: 10.000,00 €)	614,00 €	
6.	1,5-Einigungsgebühr, Nr. 1000 Nr. 1 VV (Wert: 8.000,00 €)	753,00 €	
	gem. § 15 Abs. 3 RVG, nicht mehr als 1,5 aus 18.000,00 €		1.155,00 €
7.	Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV		20,00 €
	Zwischensumme	2.700,90 €	
8.	19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV		513,17 €
	Gesamt		3.214,07 €

Rechnet man dagegen zunächst die Geschäftsgebühr auf die 1,3-Verfahrensgebühr an, dann kommt es – wie hier – häufig gar nicht mehr dazu, dass noch nach § 15 Abs. 3 RVG zu kürzen ist. Es ergibt sich dann folgende Berechnung:

1.	1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 10.000,00 €)	798,20 €	
2.	gem. Vorbem. 3 Abs. 4 VV anzurechnen, 0,65 aus 10.000,00 €		-399,10 €
3.	0,8-Verfahrensgebühr, Nrn. 3100, 3101 Nr. 2 VV (Wert: 8.000,00 €)		401,60 €
	(die Grenze des § 15 Abs. 3 RVG, nicht mehr als 1,3 aus 15.000,00 € = 1.001,00 €, ist nicht überschritten)		
4.	1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 18.000,00 €)		924,00 €
5.	1,0-Einigungsgebühr, Nrn. 1000 Nr. 1, 1003 VV (Wert: 10.000,00 €)	614,00 €	
6.	1,5-Einigungsgebühr, Nr. 1000 Nr. 1 VV (Wert: 8.000,00 €)	753,00 €	
	gem. § 15 Abs. 3 RVG, nicht mehr als 1,5 aus 18.000,00 €		1.155,00 €
7.	Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV		20,00 €
	Zwischensumme	2.899,70 €	
8.	19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV		550,94 €
	Gesamt		3.450,64 €

Hier kommt es also erst gar nicht zu einer Kürzung nach § 15 Abs. 3 RVG, so dass diese Berechnung günstiger ist.

Nach ganz einhelliger Auffassung in der Rechtsprechung gilt der Grundsatz: „Erst anrechnen, dann kürzen“. Danach ist also nach der zweiten Variante abzurechnen.

Entsteht im gerichtlichen Verfahren sowohl eine volle Verfahrensgebühr (Nr. 3100 VV) als auch eine ermäßigte Verfahrensgebühr (Nr. 3101 VV) und ist auf die volle Verfahrensgebühr eine vorgerichtliche Geschäftsgebühr (Nr. 2300 VV) gem. Vorbem. 3 Abs. 4 VV anzurechnen, so ist erst die Anrechnung vorzunehmen und dann zu prüfen, ob das verbleibende Gebührenaufkommen gegebenenfalls nach § 15 Abs. 3 RVG zu kürzen ist.

OLG Stuttgart, Beschl. v. 9.1.2009 - 8 W 527/08, AGS 2009, 56



Live Online FAO Seminare 2,5 Stunden für € 79,- netto

Wir bieten Ihnen ein einzigartiges Angebot mit täglichen LIVE ONLINE Seminaren an. Ihre Fortbildung können Sie gem. § 15 Abs. 2 FAO Live Online absolvieren.



Die Vorteile überzeugen:

Effizienz:

Praxisbezug, tagesaktuell, interaktiv! Von Top-Referenten kurzweilig und auf den Punkt gebracht vorgetragen!

Flexibilität:

Termine vormittags, nachmittags, „after work“ und auch samstags. Sie können sich bis zum Beginn des Seminars anmelden!

Preis/Leistung:

Unschlagbare 79,- Euro zzgl. ges. Umsatzsteuer für jeweils 2,5h Fortbildung einschl. PPP oder Skript oder Fallsammlung mit Lösung (jeweils als PDF) sowie ein Zertifikat

Themenvielfalt:

Wir bieten Ihnen eine Vielzahl von Themen aus 23 Fachgebieten an!

Juristische Fachseminare

INSTITUT FÜR ANGEWANDTES RECHT

War der Anwalt außergerichtlich tätig und wird er anschließend im gerichtlichen Verfahren beauftragt und entsteht dort neben der 1,3-Verfahrensgebühr auch eine 0,8-Verfahrensgebühr aus weitergehenden Gegenständen, mit denen der Anwalt vorgerichtlich nicht befasst war, so wird die Geschäftsgebühr zunächst hälftig auf die 1,3-Verfahrensgebühr angerechnet und erst hiernach gegebenenfalls das Gebührenaufkommen gem. § 15 Abs. 3 RVG gekürzt.

OLG Karlsruhe, Beschl. v. 3.2.2011 - 5 WF 220/10, AGS 2011, 165

Sind für Teile des Gegenstands verschiedene Gebührensätze anzuwenden und ist dabei auf eine der entstandenen Verfahrensgebühren gleichzeitig eine Geschäftsgebühr nach Vorbem. 3 Abs. 4 VV anzurechnen, so ist zuerst die Anrechnung und dann die Prüfung der Kappungsgrenze des § 15 Abs. 3 RVG vorzunehmen (erst anrechnen, dann kürzen); dies gilt unabhängig davon, ob die vorgerichtliche Tätigkeit des Anwalts sämtliche oder nur einen Teil der später rechtshängig gewordenen Ansprüche umfasst (Fortführung von OLG Stuttgart und OLG Karlsruhe).

OLG München, Beschl. v. 7.3.2012 - 11 WF 360/12, AGS 2012, 231

Bei der Berechnung der Obergrenze nach § 15 Abs. 3 RVG hat die Anrechnung der Geschäftsgebühr auf die Verfahrensgebühr zu erfolgen unabhängig davon, ob im Kostenfestsetzungsverfahren eine Anrechnung nach § 15a Abs. 2 RVG vorzunehmen ist oder nicht.

OLG Karlsruhe, Beschl. v. 16.8.2013 - 13 W 71/13, AGS 2013, 436

Ebenso ist vorzugehen, wenn die Anrechnung auf die 0,8-Verfahrensgebühr erfolgt:

Beispiel 2

Der Anwalt war für den Kläger nach einem Gegenstandswert von 10.000,00 Euro außergerichtlich tätig geworden und hatte dafür ausgehend von der Schwellengebühr wie in Beispiel 1 abgerechnet. Hiernach kam es zu einem Rechtsstreit über anderweitige 8.000,00 Euro, in dem ein Vergleich auch über die nicht anhängigen 10.000,00 Euro geschlossen wurde.

Nach zutreffender Auffassung ergibt sich folgende Berechnung:

1.	1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 8.000,00 €)		652,60 €
2.	0,8-Verfahrensgebühr, Nrn. 3100, 3101 Nr. 2 VV (Wert: 10.000,00 €)		491,20 €
3.	gem. Vorbem. 3 Abs. 4 VV anzurechnen, 0,65 aus 10.000,00 €		-399,10 €
	(die Grenze des § 15 Abs. 3 RVG, nicht mehr als 1,3 aus 18.000,00 € = 1.001,00 € ist nicht überschritten)		
4.	1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 18.000,00 €)		924,00 €
5.	1,0-Einigungsgebühr, Nrn. 1000 Nr. 1, 1003 VV (Wert: 10.000,00 €)	614,00 €	
6.	1,5-Einigungsgebühr, Nr. 1000 Nr. 1 VV (Wert: 8.000,00 €)	753,00 €	
	die Grenze des § 15 Abs. 3 RVG, nicht mehr als 1,5 aus 18.000,00 €		1.155,00 €
7.	Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV		20,00 €
	Zwischensumme	2.843,70 €	
8.	19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV		540,30 €
	Gesamt		3.384,00 €

Die Gegenauffassung käme wegen der Kürzung nach § 15 Abs. 3 RVG zum selben Ergebnis wie in Beispiel 1.

Das gleiche Problem stellt sich in der Beratungs-/Prozesskostenhilfe. Auch hier wird die Geschäftsgebühr (Nr. 2503 VV) hälftig auf die nachfolgende Verfahrensgebühr angerechnet (Anm. zu Nr. 2503 VV). Kommt es dann zu einem Mehrwertvergleich, für den Prozesskostenhilfe bewilligt wird, stellt sich die damit gleiche Anrechnungsfrage. Auch hier gilt der Grundsatz: „Erst anrechnen, dann kürzen.“

Die Anrechnung einer hälftigen Geschäftsgebühr nach Nr. 2503 Abs. 2 VV hat zunächst auf die Verfahrensgebühr zu erfolgen, für die Beratungshilfe geleistet worden ist. Danach erfolgt die Ermittlung der Kappungsgrenze nach § 15 Abs. 3 RVG.

LAG Schleswig-Holstein, Beschl. v. 23.12.2019 – 2 Ta 100/19, AGS 2020,

Beispiel 3

Der Anwalt war für den späteren Kläger wegen einer Forderung nach einem Gegenstandswert von 10.000,00 Euro außergerichtlich im Rahmen der Beratungshilfe tätig geworden und hatte dort die Geschäftsgebühr der Nr. 2503 VV (85,00 Euro nebst Auslagen und Umsatzsteuer) abgerechnet. Hiernach kam es zum gerichtlichen Verfahren über die 10.000,00 Euro und über eine nicht anhängige Forderung i. H. v. 5.000,00 Euro. Dem Kläger wurde für das Verfahren und den Vergleich Prozesskostenhilfe bewilligt.

Auch hier ist die Anrechnung der Geschäftsgebühr auf die Verfahrensgebühr vorzuziehen und dann erst die Kürzung nach § 15 Abs. 3 RVG zu prüfen. Es ergibt sich damit folgende Berechnung:

1.	1,3-Verfahrensgebühr, § 49 RVG, Nr. 3100 VV (Wert: 10.000,00 €)	440,70 €	
2.	gem. Anm. Abs. 2 zu Nr. 2503 VV anzurechnen	-46,75 €	
3.	0,8-Verfahrensgebühr, § 49 RVG, Nrn. 3100, 3101 Nr. 2 VV (Wert: 5.000,00 €)	227,20 €	
	gem. § 15 Abs. 3 RVG nicht mehr als 1,3 (§ 49 RVG) aus 15.000,00 €		479,70 €
4.	1,2-Terminsgebühr, § 49 RVG, Nr. 3104 VV (Wert: 15.000,00 €)		442,80 €
5.	1,0-Einigungsgebühr, § 49 RVG, Nrn. 1000 Nr. 1, 1003 VV (Wert: 10.000,00 €)	339,00 €	
6.	1,5-Einigungsgebühr, § 49 RVG, Nr. 1000 Nr. 1 VV (Wert: 5.000,00 €)	426,00 €	
	gem. § 15 Abs. 3 RVG, nicht mehr als 1,5 (§ 49 RVG) aus 15.000,00 €		553,50 €
7.	Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV		20,00 €
	Zwischensumme	1.496,00 €	
8.	19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV		284,24 €
	Gesamt		1.780,24 €

Hier kommt es zwar zu einer Kürzung nach § 15 Abs. 3 RVG, allerdings erst nach der Anrechnung, so dass jedenfalls auf den gekürzten Betrag nicht noch etwas anzurechnen ist.

Fazit:
Erst anrechnen, dann kürzen

Trifft die Anrechnung einer Geschäftsgebühr nach Vorbem. 3 Abs. 4 VV im gerichtlichen Verfahren mit dem Kürzungsgebot des § 15 Abs. 3 RVG zusammen, so ist es für die Abrechnung wichtig, in welcher Reihenfolge vorgegangen wird. Nach bestätigter einhelliger Rechtsprechung ist grundsätzlich immer zunächst anzurechnen und erst hiernach die Kürzung nach § 15 Abs. 3 RVG zu prüfen.

Mit kollegialen Grüßen



Norbert Schneider



Norbert Schneider,

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

 anwaltskooperation.de



Die EU-Gebäuderichtlinie und der klimaneutrale Gebäudesektor – die wichtigsten Fragen im Überblick

Von Dieter Eimermacher

Die Klimaschutzbemühungen wirken sich auf den Immobilienmarkt aus. Die neue EU-Gebäuderichtlinie wird den Rahmen für die energetische Sanierung des Gebäudebestands mit dem Ziel der Klimaneutralität in Deutschland im Jahr 2045 vorgeben. Im Zuge der Novelle der EU-Richtlinie kann ihre Mandantschaft vermehrt mit Fragen zu Anforderungen an bestehende Immobilien und geplante Bauprojekte auf Sie zukommen – dieser Beitrag gibt Ihnen einen Einblick in die geplante Novelle und Fragen zur Umsetzung.

Die Anstrengungen zur Reduzierung der Treibhausgasemissionen in der EU sind die Folge der auf Ebene der Vereinten Nationen (UN) beschlossenen Begrenzung des globalen Temperaturanstiegs. Auf der Weltklimakonferenz in Paris im Jahr 2015 (COP 21)

wurde vereinbart, dass der durchschnittliche globale Temperaturanstieg möglichst auf 1,5 Grad begrenzt werden soll.

Zur Umsetzung dieses Ziels hat die EU im Jahr 2021 das Europäische Klimaschutzgesetz erlassen. Kerninhalt ist die Klimaneutralität Europas bis zum Jahr 2050. Als Zwischenziel ist die Reduzierung des Ausstoßes von Treibhausgasen bis zum Jahr 2030 um 55 Prozent gegenüber dem Niveau von 1990 festgelegt worden.

Die konkrete Umsetzung der Schritte hin zur Klimaneutralität ist Aufgabe der Mitgliedsländer der EU. In Deutschland dient dazu das Bundes-Klimaschutzgesetz (KSG) vom 19. Dezember 2019. Aufgrund einer erfolgreichen Verfassungsbeschwerde wurde das KSG am 18. August 2021 verschärft. Eine der wichtigsten Änderungen

ist das Vorziehen der Klimaneutralität für Deutschland von 2050 auf 2045. Das KSG kennt sechs Sektoren, für die jeweils eigene Reduktionsziele in Bezug auf die Treibhausgasemissionen festgelegt wurden. Einer der Sektoren ist der Gebäudesektor. Von 2020 bis 2030 sollen die Treibhausgasemissionen des Gebäudesektors um 43,2 Prozent sinken. Für den daran anschließenden Zeitraum wurden keine sektorscharfen Ziele definiert. Über alle Sektoren hinweg soll bis 2040 eine Reduktion um 88 Prozent erzielt werden.

Worum handelt es sich bei der EU-Gebäuderichtlinie?

Die Klimaneutralität des Gebäudesektors soll im Wesentlichen durch das Zusammenwirken von zwei Maßnahmen erreicht werden:

1. Steigerung der Energieeffizienz des Gebäudebestands
2. Deckung des verbleibenden Energiebedarfs durch erneuerbare Energien

Die EU-Richtlinie über die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden (Energy Performance of Buildings Directive – EPBD) – kurz EU-Gebäuderichtlinie – ist das zentrale Instrument zur Steigerung der Energieeffizienz des Gebäudebestands.

Die EU-Gebäuderichtlinie wurde im Jahr 2010 eingeführt und im Jahr 2018 geändert. Sie schreibt für Neubauten das „Niedrigstenergiegebäude“ als Standard vor. Diese Vorschrift wurde in Deutschland im Gebäudeenergiegesetz (GEG) umgesetzt. Zu energetischen Sanierungen im Gebäudebestand wurden in der EU-Gebäuderichtlinie bislang keine Vorgaben gemacht.

Mit der bevorstehenden Novelle der EU-Gebäuderichtlinie soll sich das gründlich ändern. Die EU-Kommission hat zu diesem Zweck am 15. Dezember 2021 dem Rat und dem Europäischen Parlament einen Entwurf vorgelegt. Für Neubauten soll nun das „Nullemissionsgebäude“ ab 2030 zum Standard werden. Für Bestandsgebäude sollte die Erreichung bestimmter Mindesteffizienzstandards vorgeschrieben werden. Unter anderem sollte für Wohngebäude die Erreichung der Effizienzklasse F ab 2030 und der Effizienzklasse E ab 2033 als verbindlich vorgegeben werden. Die Skalierung der Energieeffizienzklassen soll dabei in Europa einheitlich die Klassen A bis G umfassen. Aktuell reicht die Skala in Deutschland von A+ bis H und ist außerdem nur für Wohngebäude eingeführt.

Der Rat hat im Oktober 2022 zu dem Vorschlag der EU-Kommission Stellung bezo-

gen. Nach den Vorstellungen des Rates sollen die Vorgaben für den Gebäudebestand wie folgt lauten:

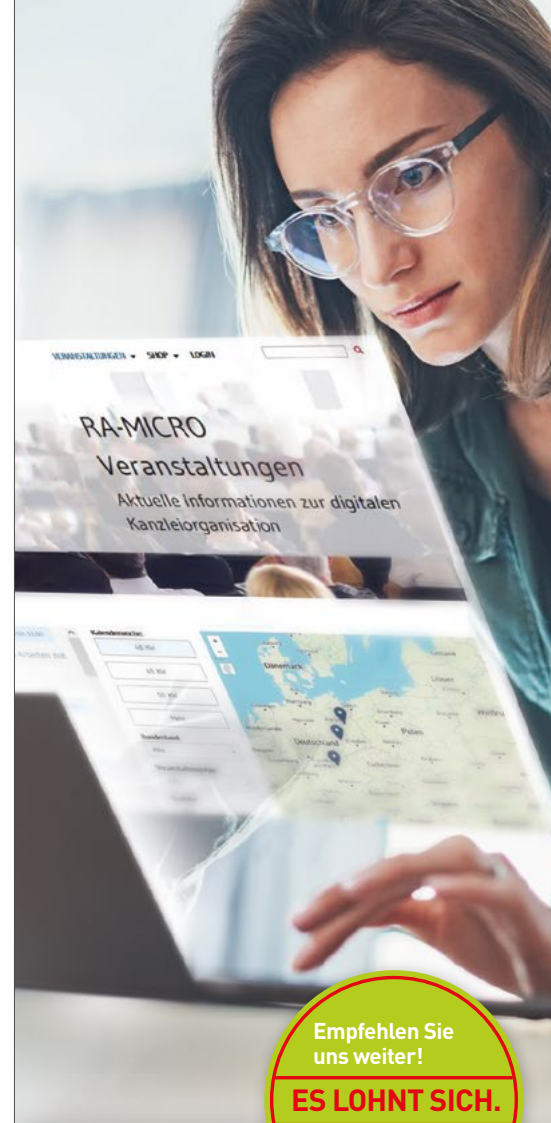
Bestehende Nichtwohngebäude

- Bis 2030: Unterschreitung des Schwellenwertes unterhalb des Primärenergieverbrauchs der 15 Prozent des Gebäudebestands mit der schlechtesten Gesamtenergieeffizienz in einem Mitgliedsstaat
- Bis 2034: Unterschreitung des Schwellenwertes unterhalb des Primärenergieverbrauchs der 25 Prozent des Gebäudebestands mit der schlechtesten Gesamtenergieeffizienz in einem Mitgliedsstaat
- Die Schwellenwerte beziehen sich auf den Energieverbrauch des nationalen Gebäudebestands am 1.1.2020

Bestehende Wohngebäude

- Mindestvorgaben für die Gesamtenergieeffizienz auf Grundlage eines nationalen Pfades mit dem Ziel des Nullemissionsgebäudestandards bis 2050
- Bis 2033 muss der durchschnittliche Primärenergieverbrauch des gesamten nationalen Wohngebäudebestands mindestens dem Niveau der Gesamtenergieeffizienzklasse D entsprechen
- Bis 2040 muss ein weiterer national festzulegender Wert für den durchschnittlichen Primärenergieverbrauch erreicht sein

Für Wohngebäude sollen die verbindlichen zeitlichen Vorgaben zur Einhaltung



Empfehlen Sie
uns weiter!

ES LOHNT SICH.

www.ra-micro.de/empfehlen

RA-MICRO
Veranstaltungen:

**DIE DIGITALE
KANZLEI**

Wir informieren Sie
umfassend zu beA,
ERV und Co.

Jetzt anmelden!

RA-micro

bestimmter Effizienzklassen demnach abweichend vom Entwurf der EU-Kommission nun von den Mitgliedsstaaten selbst bestimmt werden. Dies ist unter anderem deshalb notwendig geworden, da es in Sachen Klimaneutralität ein Europa der zwei Geschwindigkeiten gibt. Deutschland will die Klimaneutralität bis 2045 und damit fünf Jahre früher erreichen als auf Ebene der EU vorgesehen. Folglich müssen die Vorgaben bezüglich der Mindesteffizienzklassen in Deutschland auch entsprechend schärfer ausfallen.

Nach den Vorstellungen des Rates sollen bei den Wohngebäuden aber zwei Eckdaten als Kontrollpunkte eingehalten werden. Bis 2033 muss der durchschnittliche Primärenergieverbrauch des gesamten nationalen Wohngebäudebestands dem Niveau der Gesamtenergieeffizienzklasse D entsprechen. Ein weiteres Eckdatum ist 2040. Den dann einzuhaltenden Wert legt jedes Land für sich fest. Wegen des deutschen Ziels einer Klimaneutralität bis 2045 muss der angestrebte Wert in Deutschland ambitionierter sein als in anderen Ländern. Der Rat muss sich noch mit dem Europäischen Parlament verständigen. Sobald dies erfolgt ist, wird die novellierte EU-Gebäuderichtlinie in Kraft treten.

Wie soll die EU-Gebäuderichtlinie in deutsches Recht umgesetzt werden?

Die Umsetzung der EU-Gebäuderichtlinie wird im Rahmen des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) erfolgen. Dieses ist seit November 2020 in Kraft. In ihm wurden drei Ge-

setze, u. a. die Energieeinsparverordnung, zusammengefasst. Die Bundesbauministerin Geywitz verkündete bei der Vorstellung des Sofortprogramms für den Gebäudesektor nach dem Bundesklimaschutzgesetz (KSG) am 13.7.2022, dass diese Umsetzung unverzüglich erfolgen soll, sobald die Richtlinie vorliegt.

Ein höheres Tempo ist in Sachen energetische Sanierung des Gebäudebestands auch dringend erforderlich. Die Reduktionsziele des Gebäudesektors nach KSG wurden im Jahr 2021 nicht erfüllt, weshalb das erwähnte Sofortprogramm erforderlich wurde. Das Bundesumweltamt muss die konkreten Zahlen zu den Treibhausgasemissionen im Jahr 2022 sowie den Abgleich mit den Zielvorgaben noch zusammenstellen. Darf man ersten Schätzungen glauben, wurden die Ziele auch im Jahr 2022 nicht erfüllt.

Es erweist sich nun als Nachteil, dass in Deutschland bislang nur sehr moderate gesetzliche Vorgaben zur anlasslosen energetischen Sanierung von Bestandsgebäuden existieren. Es handelt sich dabei im Wesentlichen um die Dämmung von Dachböden, die Dämmung von Heizungsrohren und den Austausch von über 30 Jahre alten Heizkesseln. Weitergehende Vorschriften greifen nur anlassbezogen im Rahmen des Austauschs von Bauteilen wie etwa Fenstern, Dächern oder Fassadenbauteilen.

Welche Probleme wird es bei der Umsetzung geben?

Ganz unabhängig davon, wie die Vorschriften der neuen EU-Gebäuderichtlinie und

deren Umsetzung in deutsches Recht konkret aussehen werden, müssen Millionen Immobilien in Deutschland energetisch saniert werden, wenn das Ziel der Klimaneutralität bis 2045 erreicht werden soll. Rund 80 Prozent der 36,9 Millionen Wohnungen in Deutschland wurden vor 1991 errichtet und haben eine dementsprechend schlechte Energieeffizienz.

Dem Staat kommt die Aufgabe zu, die Umsetzung zu überwachen. Dies dürfte sich als nicht ganz einfach erweisen. Die zuständigen Behörden – es werden vermutlich die Bauaufsichtsbehörden sein – müssten dazu ja Kenntnis darüber erlangen, welche Gebäude welcher Energieeffizienzklasse zuzuordnen sind, um überprüfen zu können, ob die Vorgaben zur Erreichung höherer Gesamtenergieeffizienzklassen eingehalten wurden. Dazu müssten nach Auffassung des Autors für alle Gebäude Energieausweise angefertigt und der für die Überwachung zuständigen Behörde übermittelt werden. Nach bisheriger Rechtslage müssen Energieausweise aber nur im Falle der Vermietung oder des Verkaufs von Immobilien erstellt werden. Damit aber wäre die Überwachung des gesamten Gebäudebestandes nicht möglich. Denn viele Immobilien, insbesondere Einfamilienhäuser, werden bis 2045 voraussichtlich weder verkauft noch vermietet werden, so dass in diesen Fällen nach aktueller Rechtslage auch kein Energieausweis zu erstellen wäre.

Da es sich bei den energetischen Sanierungen im Allgemeinen um Maßnahmen mit erheblichem Investitionsbedarf handeln wird, birgt das Thema ein großes gesellschaftli-

ches Konfliktpotential. Für eine erfolgreiche Umsetzung, die auf Unterstützung in der Bevölkerung stößt, ist die Flankierung der Sanierungspflichten mit Fördermitteln einerseits und Sozialfonds andererseits wichtig. Die vom Bundeswirtschaftsministerium vorgenommenen Kürzungen der KfW-Förderansätze für die energetische Sanierung von Bestandsgebäuden gehen da leider in die falsche Richtung.

Erschwert werden wird die energetische Sanierung durch die zuletzt stark gestiegenen Baupreise. Der vom statistischen Bundesamt ermittelte Baupreisindex stieg allein vom I. Quartal 2021 bis zum IV. Quartal 2022 um über 28 Prozent an. Hinzu kommt der Fachkräftemangel. Die Regierung möchte dem mit speziellen Programmen entgegenwirken. So wurde als Bestandteil des Sofortprogramms nach KSG vom Juli 2022 für den Gebäudesektor ein Bundesprogramm für die serielle Sanierung sowie ein Aufbauprogramm und eine Qualitätsoffensive für Wärmepumpen vorgestellt.

Fazit: Millionen Immobilien in Deutschland werden betroffen sein

Die neue EU-Gebäuderichtlinie wird den Rahmen für die energetische Sanierung des Gebäudebestands mit dem Ziel des klimaneutralen Gebäudebestands in Deutschland im Jahr 2045 vorgeben. Davon werden Millionen Immobilien in Deutschland betroffen sein, die in noch zu bestimmender zeitlicher Abfolge bestimmte noch zu definierende Mindesteffizienzstandards werden erfüllen müssen. Viele Fragen wie die zur staatlichen Überwachung und ggfs. Sanktionierung der neuen Vorgaben, zur technischen Umsetzung und zur Finanzierung sind noch offen – und werden den gesellschaftlichen und politischen Diskurs der nächsten Jahre prägen.

Mit kollegialen Grüßen

Dieter Eimermacher

Dieter Eimermacher



Dieter Eimermacher,

Diplom-Architekt und Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH), Gründer und Geschäftsführer

der EIMERMACHER Immobilienbewertungen GmbH, ist öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken, zertifiziert als Immobiliengutachter für finanzwirtschaftliche Zwecke und Professional Member (MRICS) der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS). Er ist Autor der Fachbücher

„Klimaschutz und Nachhaltigkeit – so werden unsere Immobilien grün: Zukunftssicher in Immobilien investieren mit ESG, SDG, C2C, Green Deal & Co.“ und

„Erfolgreiches Immobilien-Portfoliomanagement. Für Stiftungen sowie kirchliche und gemeinnützige Einrichtungen“.

 [sv-eimermacher.de](https://www.sv-eimermacher.de)

Die neue Art der Rechtsrecherche im Adobe Acrobat Reader



LawTracker, der smarte Assistent für Jurist:innen, der die Recherche in juristischen Datenbanken und Übersetzungen mit DeepL direkt im Acrobat Reader ermöglicht.

Mehr erfahren

wolterskluwer.com/lawtracker →



Berufskleidung für junge Anwältinnen und Anwälte – Regelungen zur Robenpflicht

Von Benjamin Schauß

Es gehört zu fast jeder Anwaltskarriere dazu, sich zu Beginn eine eigene Robe anzuschaffen. Zudem hat man im Referendariat gelernt, dass man gepflegt und gut gekleidet auftreten sollte. Die genauen Regeln im Hinblick auf die Berufskleidung für junge Anwältinnen und Anwälte werden in der Ausbildung jedoch kaum oder gar nicht behandelt. Dieser Beitrag soll einen Überblick über die geltenden Pflichten liefern.

Robentragungspflicht

Nach § 20 BORA haben Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte vor Gericht als Berufstracht die Robe zu tragen, soweit dies üblich ist. Die deutsche Anwaltsrobe ist nach allgemeinem Verständnis ein schlich-

ter schwarzer bis zum Knie reichender Woll- bzw. Baumwollmantel mit (unechtem) Seidenbesatz um Hals und Knopfleiste (Günther, in BeckOK BORA, 38. Ed. 1.12.2022, BORA § 20 Rn. 16). Mit Urteil vom 7.11.2016 hat der Bundesgerichtshof entschieden, dass § 20 BORA jeglicher Werbung auf einer Robe im Gerichtssaal entgegensteht und demnach auch das Tragen einer Robe mit dem eigenen Namen und der Internetadresse nicht zulässig sei (BGH NJW 2017, 407). Das Bundesverfassungsgericht hat eine Verfassungsbeschwerde gegen das Urteil nicht zur Entscheidung angenommen.

Hier können Ausnahmen gelten

Für die Robentragungspflicht gibt es zwei gesetzliche Ausnahmetatbestände. Zum

einen ist eine Robe nach § 20 S. 1 BORA dann nicht zu tragen, wenn dies unüblich ist. Dies ist zum Beispiel bei besonderen Terminen, wie bei der Durchführung eines Ortstermins in Anwesenheit des Gerichts, der Fall.

Ferner besteht nach § 20 S. 2 BORA die Berufspflicht zum Tragen einer Robe nicht vor den Amtsgerichten in Zivilsachen. Trotz der eindeutigen Regelung folgen dem nicht alle Gerichte. Einige Gerichte leiten eine auch vor dem Amtsgericht in Zivilsachen bestehende Robentragungspflicht aus den Landesregelungen her (OLG München NJW 2006, 3079). Teilweise wird auch vertreten, dass im Verhältnis der beiden Sätze von § 20 BORA zueinander Satz 1 vorgehe und Satz 2 nur einen Ausnahmetatbestand begründe. Die Pflicht zum Tragen der Robe bestünde bei entsprechender Übung mit-

hin auch in amtsgerichtlichen Zivilverfahren (Pielke, NJW 2007, 3251). Es empfiehlt sich daher, auch vor den zivilrechtlichen Amtsgerichten eine Robe zu tragen, sofern nicht aus vergangenen Verfahren bekannt ist, dass die Richterin oder der Richter hierauf keinen großen Wert legt.

Hemd und Krawattenzwang unter der Robe?

Immer wieder kommt es auch zum Streit, ob die unter der Robe getragene Kleidung ordnungsgemäß ist. § 20 BORA trifft hierüber keine Aussage und eine solche Verpflichtung ist von der Satzungsversammlung auch nicht an anderer Stelle statuiert worden. Einleuchtend dürfte sein, dass die Rechtsanwältin oder der Rechtsanwalt bei ihrer bzw. seiner Kleidungswahl zu beachten hat, dass das Gericht nicht herabgewürdigt wird. Dies dürfte der Fall sein, wenn die Rechtsanwältin oder der Rechtsanwalt in Flip-Flops, Bermuda-Shorts oder ärmellosen Shirt, in Hotpants, vergleichbar kurzem Rock oder in zu leichter Ober-

bekleidung erscheint (Günther, in BeckOK BORA, 38. Ed. 1.12.2022, BORA § 20 Rn. 19). Das OLG München hat mit Urteil vom 14.7.2006 sogar entschieden, dass es mit der Stellung eines Verteidigers vor bayrischen Strafgerichten nicht vereinbar sei, wenn ein Rechtsanwalt lediglich in weißem T-Shirt statt Hemd und Krawatte unter der offenen Robe vor einer Strafkammer auftrete. Das Landgericht Mannheim hat eine Krawattenpflicht im Grundsatz ebenfalls bejaht, möchte aber nicht so weit gehen, eine sitzungspolizeiliche Maßnahme auf eine fehlende Krawatte zu stützen (LG Mannheim, NJW 2009, 1094).

Fazit: Gut gekleidet schadet nicht

Die Pflicht zum Tragen einer Robe wird bis auf die oben aufgezeigten Ausnahmen vor den Gerichten sehr ernst genommen. Da Rechtsanwälte und Rechtsanwältinnen in ihrer Funktion als selbstständiges Organ der Rechtspflege verpflichtet sind, ein würdiges Erscheinungsbild vor Gericht abzuge-

ben, wird dringend angeraten auch vor den Amtsgerichten in Zivilsachen eine Robe zu tragen. Auch unter der Robe sollte auf eine gepflegte Kleidung geachtet werden, die bei den Herren gerne aus Hemd und Krawatte bestehen darf – bei Frauen kann z. B. eine Bluse unter der Robe getragen werden.

Mit kollegialen Grüßen


Benjamin Schauß



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](https://www.aderhold.legal)



juris

KANN ICH ZUM BERUFSSTART
EINFACH AN ALLES DENKEN?

JA. MIT JURIS.



Jetzt hier Produkte auswählen und juris 30 Tage kostenfrei nutzen.

juris.de Wissen, das für Sie arbeitet.



©Monster Zudio

Wie gestalte ich einen ansprechenden Feedback-Fragebogen für Mandantinnen und Mandanten? Die Befragungstechniken des Client Listening

Von Ankica Dronjic-Zymelka

Welche Erwartungen hat unsere Mandantschaft an uns? Warum haben wir den Pitch verloren? Wer sind unsere Mitbewerber? Diese und ähnliche Fragen stellt sich früher oder später jede Dienstleisterin und jeder Dienstleister. Die Antworten, sofern strategisch und systematisch aufbereitet, können Ihre Beratungsleistung entsprechend verbessern und Ihre Geschäftsbeziehungen nachhaltig stärken. Der folgende Beitrag soll Ihnen konkrete Techniken vermitteln, die Ihnen helfen, diese Chance zu nutzen.

Es liegt in der Natur von Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten, Problemen auf den

Grund zu gehen und dezidiert Fragen zu stellen. Insbesondere, wenn diese eine juristische Sichtweise und Interpretation verlangen. Doch wenn es darum geht, Informationen zu Soft Skills wie der Zufriedenheit mit der Beratungsleistung, dem Projektmanagement oder Möglichkeiten weiterer Zusammenarbeit zu erfragen, stehen nicht wenige vor einer Hürde.

Hinzu kommen Zweifel, ob die Mandantin oder der Mandant überhaupt befragt werden möchte und was zu tun ist, wenn das Feedback nicht zu 100 Prozent positiv ist?

Um diese Frage zu beantworten, versetzen wir uns am besten in die Lage der Man-

dantin oder des Mandanten. Stellen Sie sich dabei folgendes Szenario vor: Seit mehreren Jahren arbeiten Sie mit einem externen Rechtsberater zusammen. Die Qualität der Beratung ist in der Regel zufriedenstellend. Bei der letzten Beratungsleistung ließ diese jedoch deutlich nach. Das ärgerte Sie. Und dennoch sprechen weder Sie noch Ihr externer Rechtsberater die Situation offen an. Nun schläft die Konkurrenz Ihres externen Rechtsberaters nicht und Sie werden in regelmäßigen Abständen mit Marketingaktivitäten und fachspezifischer Literatur versorgt. Beim nächsten Mandat nehmen Sie sich vor, der Konkurrenz eine Chance zu geben.

Angesicht dieser Situation steht der externe Rechtsberater vor einigen Herausforderungen. Und gerade hierbei kann ein Feedback-Gespräch Klarheit bringen und helfen, die Geschäftsbeziehung zu stabilisieren. Daher meine Empfehlung an Sie:

1. Sprechen Sie mit Ihrer Auftraggeberin oder Ihrem Auftraggeber regelmäßig, um herauszufinden, wie zufrieden sie oder er mit Ihrer Beratungsqualität ist und wo Sie diese gegebenenfalls verbessern können.
2. Erfragen Sie den Grund, falls Sie bei einem Pitch nicht mandatiert wurden.
3. Führen Sie nach wichtigen Mandanten – vor allem nach denen, die nicht reibungslos verlaufen sind – ein Feedback-Gespräch.

Wie am effizientesten vorgehen und ein Feedback-Gespräch aufbauen?

Dazu möchte ich Ihnen vier Ansätze aus der Befragungstechnik des Client Listening vorstellen. Diese unterstützen Sie dabei, Befragungen und Feedbacks zu strukturieren, um das Maximum aus dem Gespräch herauszuholen.

Seien Sie sich der Individualität jeder Geschäftsbeziehung bewusst

Wenn Sie einen Standard-Fragebogen verschicken, werden Sie auch Standard-Antworten erhalten. Wenn Sie individuelle und somit wertvolle Antworten erhalten möchten, müssen Sie entsprechende Fragen in einem eigens dafür bestimmten Gespräch stellen.

Die Fragen hängen von der Themenart bzw. dem Projekt ab: Handelt es sich um einen verlorenen Pitch (Pitch Client Listening), um ein abgeschlossenes Mandat (Matter Client Listening) oder um die Geschäftsbeziehung im Allgemeinen (Relationship Client Listening)? Jede dieser Themenarten birgt individuelle Fragen, da das Gesprächsziel jedes Mal ein anderes ist.

Vorbereitung des Gesprächs: 2. Definieren Sie Ihr Thema und Ihr Ziel

Bei jedem Feedback-Gespräch nimmt sich Ihre Mandantin oder Ihr Mandant wertvolle Zeit. Nutzen Sie daher diese Gelegenheit und bereiten Sie sich entsprechend vor.

Jedes Gespräch hat seine Dynamik. So möchten Sie eventuell in Erfahrung bringen, wieso Sie beim letzten Pitch nicht mandatiert wurden, landen im Gespräch aber beim Thema „Neueste Entwicklungen im Vergaberecht“.

Daher sind die Vorbereitung und Zielsetzung wichtig. So haben Sie stets einen roten Faden an der Hand und können das Gespräch immer wieder dorthin lenken.

3. Durchführung des Gesprächs: Stellen Sie offene Fragen

Stellen Sie offene Fragen und vermeiden Sie nach Möglichkeit sogenannte Ja/Nein-Fragen. Ein Vorteil offener Fragen ist die uneingeschränkte Möglichkeit eines ausführlichen Gesprächs- und Kommunikationsverlaufs.

Dabei kann die Gesprächspartnerin oder der Gesprächspartner ihren bzw. seinen Gedankengang ungestört verfolgen und vor allem Themen ansprechen, die zu dem Zeitpunkt von Bedeutung sind.

Nutzen Sie diese Gelegenheit, um herauszufinden, was Ihrer Mandantin oder Ihrem Mandanten auf der Seele liegt. Nur so werden Sie in der Lage sein, die Beratung zu leisten, die auch von Ihnen erwartet und benötigt wird.

Nachbereitung des Gesprächs: 4. Kümern Sie sich um die Follow-ups

Ein Feedback-Gespräch ist nur so wertvoll wie die Nachbereitung selbst. Daher ist meine Empfehlung, dass Sie den aus dem Gespräch resultierenden Follow-ups Priorität schenken. Ihre Mandantin oder Ihr Mandant hat sich wertvolle Zeit genommen und erwartet zu recht auch einen Return on Investment.

Insbesondere negatives Feedback sollten Sie dringend und mit höchster Sensibilität und Diplomatie angehen. Gerade professionell nachbereitetes negatives Feedback kann die Geschäftsbeziehung nachhaltig stärken und Vertrauen aufbauen.

Fazit: People business erfordert regelmäßige Kommunikation

Juristische Beratungsleistungen sind ein *people business*. Dies bedeutet einerseits, dass die Geschäftsbeziehung von der Qualität

der Dienstleistung und der Kompetenz der Rechtsanwältinnen und der Rechtsanwälte abhängt. Andererseits bedeutet das aber auch, dass sich die Mandantenbindung auf die individuelle Beziehung der beiden Geschäftsparteien stützt. Sprechen Sie daher regelmäßig mit Ihren Mandantinnen und Mandanten – sei es nach einem verlorenen Pitch, einem abgeschlossenen Mandat oder im Zusammenhang mit einer langjährigen Geschäftsbeziehung.

Die Mandantschaft will verstanden werden. Sie möchte, dass ihre Dienstleisterinnen und Dienstleister ihre Erwartungen kennen und diese zu jedem Zeitpunkt erfüllen. Daher kann man nicht früh genug anfangen, das Gespräch zu suchen. Auch im Zusammenhang mit der Chance, Ihre Soft Skills auszubauen.

Qualitativ statt quantitativ und vor allem strategisch durchgeführt, führt ein Feedback-Gespräch zu einer Stärkung der Mandantenbindung. Zudem können individuelle Trends, Hot Topics, Entwicklungen etc. identifiziert werden.

Vorlage für ein kurzes Feedback-Gespräch bei verlorenem Pitch

Ich bin kein Fan einer *one-fits-all*-Liste mit Feedback-Fragen. Es ist wichtig, sich auf jedes Gespräch individuell vorzubereiten und Fragen entsprechend dem übergreifenden Gesprächsthema – also hinsichtlich eines Pitches, eines Mandats oder der Geschäftsbeziehung im Allgemeinen – zu erstellen.

Die nachfolgenden vier Fragen können Ihnen beim nächsten Gespräch mit Ihrer Mandantin oder Ihrem Mandanten im Zusammenhang mit einem verlorenen Pitch behilflich sein. Wichtig ist natürlich, dass Sie diese dem Gesprächsziel anpassen.

1. Welche Gründe haben Sie dazu bewogen, uns in erster Linie für den Pitch einzuladen?

Tipp: Diese Frage kann Ihnen die Antwort darauf geben, wie Sie und Ihr Bereich von dem Mandanten oder der Mandantin wahrgenommen werden. Auch im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern.

2. Wenn Sie sich unsere Pitchunterlagen vor Augen halten: Was haben wir im Vergleich zu unseren Mitbewerbern besonders gut gemacht? Was hat Ihnen besonders gut gefallen?

Tipp: Hier können Sie Ihre USPs (Unique Selling Points) abfragen und diese als einen wichtigen Punkt für zukünftige Pitchunterlagen verzeichnen.

3. Was war der ausschlaggebende Grund, dass Sie uns bei dieser Ausschreibung nicht mandatiert haben?

Tipp: Oft wird der Preis als einer der Hauptgründe genannt. Versuchen Sie herauszufinden, wie hoch die Differenz zur mandatierten Kanzlei ist. In der Regel wird die Mandantin oder der Mandant nicht den genauen Preis nennen, jedoch die ungefähre

prozentuale Differenz. Das kann für Sie eine wertvolle Information für zukünftige Preiskalkulationen in Pitchunterlagen sein.

4. Unser Ziel ist es natürlich beim nächsten Mal mandatiert zu werden. Wo können wir uns verbessern? Was hätten wir, aus Ihrer Sicht, besser machen sollen?

Tipp: Halten Sie insbesondere Verbesserungsvorschläge systematisch fest. Nach einer gewissen Anzahl von Feedback-Gesprächen, zeichnet sich oft ein roter Faden ab. Diesen können Sie nutzen, um Ihre Pitchunterlagen stärker und erfolgreicher zu gestalten.

Mit kollegialen Grüßen

Ankica Zymelka
Ankica Dronjic-Zymelka



Ankica Dronjic-Zymelka

hat sich mit einem kaufmännischen Hintergrund in die juristische Welt gewagt und 23 Jahre lang Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte im Bereich Business Development & Client Listening unterstützt. Im September 2021 hat Sie sich mit listening2grow selbständig gemacht und berät seitdem Kanzleien sowie Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte in 1:1 Coachings mit dem Ziel, vorhandene und potenzielle Klientenbindungen langfristig auszubauen und zu stärken. In ihrem [Onlinekurs](#) Rund ums Thema „Client Listening“ bietet Sie Interessierten die Möglichkeit, sich zeitlich flexibel zum Thema Client Listening und Feedback (weiter) zu bilden.

listening2grow.de



©Studio Romantic

Empfehlenswerte Vereine und Initiativen für Anwältinnen und Anwälte

MkG-Redaktion

Von einer Mitgliedschaft in einem beruflichen bzw. karitativen Verein, Netzwerk oder einer Initiative können Juristinnen und Juristen nachhaltig profitieren. Örtliche Anwaltvereine und bekannte Organisationen wie Eurojuris und Co. sind eine gute erste Anlaufstelle. Doch es gibt weitere Vereine und Initiativen, die einen echten Mehrwert bieten – entweder weil sie Juristinnen und Juristen wertvolles Wissen, Know-how und Praxistipps vermitteln können, oder weil sie sich zum Ziel gesetzt haben, die Anwaltschaft zu unterstützen und in Notlagen aufzufangen. In diesem Beitrag werden fünf Initiativen und Vereine vorgestellt, bei denen sich die Mitgliedschaft und Unterstützung lohnt.

Business Network International: Das weltweit führende Unternehmensnetzwerk für Empfehlungsmarketing

Juristinnen und Juristen arbeiten – zumindest in Kanzleien – häufig unter sich. Gerade für Kanzleien im B2B-Bereich kann es aber hilfreich sein, regelmäßig mit Experten und Expertinnen aus anderen Branchen zu netzwerken und zu diesen Geschäftsbeziehungen aufzubauen.

Das [Business Network International](#) (BNI®) ist eine Vereinigung regionaler Geschäftsleute, die sich einmal pro Woche in ihrem „Unternehmerteam“ zur Frühstückszeit treffen – mit dem erklärten Ziel der Gewinnsteigerung aller. Jedes BNI-Mitglied ist dabei angehalten, stets zu überlegen, wie es anderen helfen kann. Unternehmerinnen und Unternehmer treten als BNI-Mitglied Unternehmerteams bei – die Teams bestehen jeweils aus bis zu 60 Unternehmern

und Unternehmerinnen unterschiedlicher Fachgebiete. Jedes Fachgebiet (z. B. Rechtsanwalt – Erbrecht) ist in einem Unternehmerteam nur einmal vertreten.

Rechtsanwältin Ulrike Sythes ist seit Mai 2022 Mitglied im BNI und schätzt am Netzwerk das großartige Empfehlungsmarketing:

„Ich habe in der kurzen Zeit schon wundervolle Kontakte und zahlreiche Empfehlungen gegeben und erhalten. Das tragende Motto ist „WER GIBT, GEWINNT“ und so wird das weitgehend auch gelebt. Die Begegnungen gehen über das Geschäftliche weit hinaus. Gerade für junge Kollegen und Kolleginnen ist es eine großartige Chance, sich ein Netzwerk aufzubauen und Kooperationen zu begründen. Ich lade meine Kollegen und Kolleginnen gern ein, uns dienstags um 06:45 Uhr im Online Chapter der Pumas zu besuchen.“

Das BNI wurde 1985 vom Unternehmensberater Dr. Ivan Misner in Arcadia in den USA gegründet und ist heute in 77 Ländern auf allen fünf Kontinenten mit 10.940 Unternehmerteams präsent. Mitglieder des Netzwerks erhalten Zugang zu einem breiten Angebot an Weiterbildungsmöglichkeiten zu den Themen Netzwerken, Sprechen vor Publikum und unternehmerisches Know-how.

Netzwerke für Juristinnen

Das Jurastudium ist heute für viele junge Frauen attraktiv – so sind im Bundesdurchschnitt mittlerweile mehr als die Hälfte der Jurastudierenden weiblich. Die Statistiken über die deutsche Anwaltschaft zeichnen ein anderes Bild: Unter den niedergelassenen Anwälten und Anwältinnen machen Frauen derzeit nur einen Anteil von 34 Prozent aus. Und die Anwaltschaft verliert Junganwältinnen – denn nicht wenige Frauen geben nach ein paar Jahren ihre Zulassung wieder zurück. Netzwerke können hier ansetzen: Junge Anwältinnen können von den Erfahrungen Berufserfahrener profitieren und sich austauschen, um juristische Berufe mit den eigenen Zielen und Vorstellungen zu vereinbaren. Neben dem Deutschen Juristinnenbund gibt es noch zwei neuere Netzwerke:

Legally Female: Von den Erfahrungen berufserfahrener Kolleginnen lernen

Das Netzwerk [Legally Female](#) möchte erreichen, dass Nachwuchsjuristinnen gestärkt und motiviert ihre juristische Karriere vorantreiben können und so zum Aufbau

und Erhalt einer diversen Rechtsbranche beitragen. Hierbei werden sie durch ein kostenloses 1:1 Mentoringprogramm unterstützt, bei dem sie von den Erfahrungen erfahrenerer (Nachwuchs-)Juristinnen lernen können. Denn, so die Gründerinnen: Eine juristische Karriere erfordert Mut und Selbstbewusstsein – und das kann insbesondere „den teils selbstkritischen und verkopften weiblichen Nachwuchsjuristinnen schwerfallen“.

Legally Female schafft einen sicheren Rahmen für Austausch und Vernetzung und bietet als Ergänzung des Programms zahlreiche Workshops und Events an. Das Selbstbewusstsein des juristischen Nachwuchses soll dadurch gestärkt werden, dass ihnen verschiedenste Möglichkeiten zur Gestaltung von Studium und Beruf aufgezeigt werden, so die Gründerinnen Felicitas Fammulla und Ann-Kathrin Ludwig:

„Die Rechtswissenschaft braucht starken weiblichen Nachwuchs. Wir sind uns sicher – mit der richtigen bedingungslosen Förderung können zahlreiche Talente entdeckt und auf dem für sie richtigen individuellen Karriereweg zum Erfolg geführt werden.“

Juristinnen netzwerken: Netzwerkaufbau, Selbstmarketing & Sichtbarkeit im Mittelpunkt

Das von Rechtsanwältin Dr. Anja Schäfer gegründete Netzwerk bietet unter dem Slogan „Juristinnen netzwerken“ Vorträge, Workshops und Netzwerk-Treffen zu Themen wie strategischer Netzwerkaufbau, Selbstmarketing, Sichtbarkeit als Experte

und Zielerreichung bei persönlicher bzw. beruflicher Weiterentwicklung. Die Angebote des Netzwerks umfassen beispielsweise einen virtuellen „[Impuls-Kaffee](#)“ am Montagmorgen um 8.00 Uhr sowie deutschlandweite After Work-Abende. Außerdem werden mehrmals pro Jahr größere Networking-Events wie der virtuelle „Juristinnen Netzwerken... TAG“ (das nächste Mal am 24. & 25. März 2023 zum Thema „Personal Branding für Juristinnen“) oder BarCamps veranstaltet – letzteres ist ein Format, bei dem sich die Teilnehmerinnen selbst ihr Programm zusammenstellen können.

Dr. Anja Schäfer über ihr Engagement:

„Bei den von mir virtuell sowie auch vor Ort angebotenen Networking-Formaten für, von und mit Juristinnen treffen diese auf interessante und gleichgesinnte Kolleginnen, mit denen sie sich in persönlicher Atmosphäre locker austauschen und unmittelbar vernetzen können. Zudem profitieren sie von Expertinentipps zu beruflich relevanten Themen wie strategischer Netzwerkaufbau oder proaktives Selbstmarketing, die sie direkt für ihr eigenes Vorankommen nutzen können.“

Gutes tun – von und für die Anwaltschaft

Auch Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte sind von Notlagen oder Berufsunfähigkeit nicht verschont und können durch Alter, Krankheit oder Schicksalsschläge auf Hilfe angewiesen sein. Es gibt insbesondere zwei deutsche Vereine, die sich für die Absicherung der deutschen Anwaltschaft einsetzen.

Hilfskasse Deutscher Rechtsanwälte: Seit über 135 Jahren Solidarität innerhalb der Anwaltschaft

Die [Hilfskasse Deutscher Rechtsanwälte](#) unterstützt schon seit mehr als 135 Jahren Kolleginnen und Kollegen sowie deren Angehörige, die sich in einer Notlage befinden. Das können diejenigen sein, die durch die Versorgungswerke nicht ausreichend abgesichert werden, weil sie nicht bis zum regulären Renteneintrittsalter eingezahlt haben. Auch Kolleginnen und Kollegen, die eine BU-Rente beziehen, sind durch diese meist nicht ausreichend abgesichert, so Geschäftsführerin Christiane Quade:

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

Die Hilfskasse Deutscher Rechtsanwälte bietet drei Arten von Hilfe an:

- Einmalige Beihilfen, z. B. für Krankenbehandlungskosten.
- Eine jährliche Weihnachtsspende, auch für Kinder.

- Angehörige der Mitgliedskammern (BGH, Braunschweig, Hamburg und Schleswig-Holstein) können zudem monatliche Beihilfen erhalten, z. B. in Höhe von 250 Euro pro Monat.

Im Zuge der Flutkatastrophe 2021 zahlte der Verein zudem eine Hochwasserhilfe an betroffene Kanzleien aus. Mit diesen Hilfen leistet die Hilfskasse Deutscher Rechtsanwälte einen wertvollen Beitrag zur Absicherung der gesamten Berufsgruppe – denn Schicksalsschläge können jeden Anwalt und jede Anwältin treffen.

Selbsthilfe der Rechtsanwälte e. V. – von einmaligen Versicherungskonditionen profitieren und in Not Geratene unterstützen

Der [Verein Selbsthilfe der Rechtsanwälte e. V.](#) setzt sich seit 1966 für die wirtschaftlichen Interessen und Absicherung seiner Mitglieder ein. Er verhandelt z. B. einmalige Versicherungskonditionen mit Gruppenversicherungspartnern. Dadurch kann er Mitgliedern einen kostengünstigen Versicherungsschutz für Versicherungen, wie der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung, der Unfallversicherung, der Krankenversicherung und der Berufsunfähigkeitsversicherung anbieten. Neben Anwältinnen und Anwälten können auch Notare, Patentanwälte, Assessoren sowie Referendarinnen und Referendare Mitglieder im Verein werden. Dabei trägt jedes Mitglied zu einer stärkeren Position des Vereins bei Verhandlungen der Versicherungskonditionen bei, so Geschäftsführerin Simone Scholz:

„Das Ziel des Vereins ist insbesondere die wirtschaftliche Absicherung von Kolleginnen und Kollegen. Durch Gruppenversicherungsverträge mit verschiedenen Versicherungen können wir unseren Mitgliedern in verschiedenen Sparten Sonderkonditionen anbieten. Je größer die Zahl der Mitglieder ist, desto größer sind die vom Verein erzielten Rabatte. Diese Rabatte werden an die Mitglieder unmittelbar weitergegeben. Jedes Mitglied sorgt also für mehr Verhandlungsmacht.“

Aus Vereinsmitteln wird zudem für Hinterbliebene eine Sterbefallbeihilfe gewährt, die jährlich nach den vorhandenen Mitteln festgelegt wird (derzeit 1.500 Euro). Der Verein erteilt Ratschläge auch in Fragen der Sozialhilfe und zur Vorsorge für den Todesfall.

Auch wird ein Hilfsfonds unterhalten, aus dem Unterstützungen durch zinslose oder zinsgünstige Darlehen oder sonstige Maßnahmen gewährt werden. Dem Verein ist es wichtig, dass in Not geratene Kolleginnen und Kollegen benannt werden, die – aus welchen Gründen auch immer – nicht selbst an den Verein herantreten.

Es findet jährlich eine Mitgliederversammlung statt, zu der alle Mitglieder eingeladen werden. Hier besteht auch die Möglichkeit der Kontaktaufnahme zu anderen Kolleginnen und Kollegen.

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



Hier geht es zu:

MKG ONLINE

FACHINFO-MAGAZIN



FOLGEN SIE UNS AUCH
AUF LINKEDIN

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 Empfehlungen können Herausgeber:innen/Autor:innen und der Verlag trotz der gewissenhaften Zusammenstellung keine Haftung übernehmen. Die Autor:innen geben in den Artikeln ihre eigene Meinung wieder.

Bestellungen

ISBN: 978-3-96225-122-2

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.

Bildquellennachweise

Cover: AdobeStock/aleksangel

Partnerunternehmen



☎ 040 44183 110

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



☎ 0911 31941038

datev-anwalt-vertrieb@datev.de
www.datev.de



Fachseminare
von Fürstenberg

☎ 0221 9373 808

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



☎ 0228 919 11 19

info@juristische-fachseminare.de
www.juristische-fachseminare.de



☎ 030 43598 801

info@ra-micro.de
www.ra-micro.de



☎ 02631 801 2222

info-wkd@wolterskluwer.com
www.wolterskluwer.de



☎ 0681 5866 44 66

vertrieb@juris.de
www.juris.de/berufseinstieg



☎ 02233 8057 512

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

Kollegiale Kooperationen mit



Deutscher Anwaltverein
Arbeitsgemeinschaft
Kanzleimanagement



Münchener Anwaltverein e.V.



Kölner Anwaltverein
e.V.



SH
Selbsthilfe der
Rechtsanwälte e.V.



HAV
HAMBURGISCHER
ANWALTVEREIN e.V.

Einfach, besser, mobil:
Auf allen Geräten online bestellen.

beck-shop.de Reinklicken lohnt sich!

