

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Vorwort	V
I. Einleitung	1
II. Anwälte und Mandanten im Rechtssystem	
Die entscheidende Perspektive: Das Interesse des Mandanten	3
1. Vertretung von Interessen	3
2. Der Anwalt als Condottiere	4
3. Qualitätstester	9
III. Die Rechtsanwälte im Markt für rechtliche Dienst- leistungen	13
1. Rechtsprobleme? Rechtsprobleme!	13
2. Die Berater im Markt	14
3. Notare, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater	16
4. Syndikusanwälte	18
5. Ausländische Anwälte	19
6. Die Vorteile der Anwälte	19
7. Die Zahl der Anwälte	23
8. Die Struktur des Marktes	26
IV. Ausbildung, Karriere, Berufsbilder	31
1. Zweistufige Ausbildung	31
2. Anwaltsausbildung im Ausland	32
3. Ausbildung durch andere Anwälte	32
4. Karrieren und Berufsbilder	35
V. Selbstverwaltung, Berufsrecht, Anwaltvereine	37
1. Selbstverwaltung durch Rechtsanwaltskammern	37
2. Anwaltliches Berufsrecht	38
3. Verschwiegenheit und Interessenkonflikte	40

	Seite
4. Der Schutz der Grundrechte	40
5. Der Deutsche Anwaltverein	42
VI. Typen und Qualitäten	45
1. Mandanten: Profis, Amateure und Spieler	46
1.1 Profis	46
1.2 Amateure	47
1.3 Spieler	48
2. Rechtsanwälte: Strategen, Kämpfer und Anfänger	49
2.1 Strategen	50
2.2 Kämpfer	51
2.3 Anfänger	52
3. Qualitätskriterien	52
3.1 Unterschiedliche Perspektiven	53
3.2 Qualitätskriterien bei Prozessen und in der Beratung	54
3.3 Schnelligkeit	55
3.4 Zuverlässigkeit	57
3.5 Engagement	60
4. Mitwirkung des Mandanten	61
5. DIN/ISO 9000-Zertifizierung	62
6. Total Quality Management	63
VII. Anwaltshonorare	65
1. Ehrensache	65
2. Die gesetzliche Gebührenordnung (BRAGO)	66
3. Gegenstandswerte bei der Beratung	68
4. Vergütungsmodelle	69
4.1 Erhöhung der gesetzlichen Gebühren	69
4.2 Festhonorare und Basishonorare	69
4.3 Zeithonorare	70
4.4 Pauschale Beratungshonorare	71
4.5 Erfolgshonorare	72
5. Honorarstrategien	73
6. Die Kosten-/Nutzenrelation	74
7. Zeitpunkt der Honorarzahlung	76
8. Überprüfung von Honorarrechnungen	78
9. Gebührenerstattung	80
10. Rechtsschutzversicherungen	80

	Seite
VIII. Die Auswahl von Anwälten	81
1. Der richtige Anwalt	81
2. Spezialisten und Fachanwälte	82
3. Suchstrategien: 16 Methoden, um den besten Anwalt zu finden ..	83
3.1 Testverfahren	83
3.2 Gute Freunde	85
3.3 Andere Juristen fragen	85
3.4 Andere Rechtsanwälte fragen	86
3.5 Anwaltsuchdienste	86
3.6 Anwaltswerbung und Anwaltsverzeichnisse	87
3.7 Spezialitätenlisten der Anwaltvereine	89
3.8 Fachausschüsse des Anwaltvereins	89
3.9 Juristische Gesellschaften	90
3.10 Bücher, Fachpresse und Seminare	90
3.11 Verbandsanwälte	91
3.12 Vereine und Interessengruppen	91
3.13 Suchanzeigen	92
3.14 Anwälte im Ausland	92
3.15 Anwälte mit Mehrfachqualifikationen	93
3.16 Anwälte mit Beziehungen	93
4. Kombination von Suchstrategien	94
5. Auswahlgespräch	94
6. Die heimlichen Botschaften der Briefköpfe	95
7. Prospekte	96
8. Entscheidung	97
IX. Die Akquisition von Mandanten	99
1. Der richtige Mandant	99
2. Die richtige Mandatsstruktur	99
2.1 Die 80 : 20-Regel	100
2.2 Das „Frischwassersystem“	100
3. Akquisitionsstrategien	101
4. Information über den Mandanten	102
5. Schwierige Mandanten	102
X. Der Vertrag mit dem Anwalt	105
1. Abschluß, Umfang und Änderungen	105

	Seite
2. Inhalt des Auftrags	105
3. Besonderheiten des Anwaltvertrages	106
3.1 Haftungsvereinbarung	107
3.2 Interessenkonflikte	107
3.3 Vertretungsverbote	107
4. Kollision mit wirtschaftlichen Interessen des Anwalts	108
5. Interessenkonflikte beim Honorar	108
6. Zwangsmandate	110
7. Honorarvereinbarungen	110
8. Besonderer Datenschutz	110

XI. Organisation und Management bei Anwälten und Mandanten 111

1. Organisation und Management bei Mandanten	111
2. Wer ist der Mandant?	113
3. Organisation und Management von Anwaltsbüros	114
4. Rechtliche Strukturen von Anwaltsbüros	115
4.1 Einzelanwälte	115
4.2 Bürogemeinschaft	115
4.3 Scheinsozietäten	116
4.4 Sozietäten	116
4.5 Europäische Wirtschaftsrechtliche Vereinigung	118
4.6 Partnerschaftsgesellschaften	118
4.7 Anwalts-GmbH	118
4.8 Große Sozietäten	119
5. Interne Organisation	124
5.1 Personalentscheidungen	124
5.2 Aufbau- und Ablauforganisation	125
5.3 Interne Organisation in der Sozietät	128
5.4 Entscheidungen in der Sozietät	129
5.5 Gewinnverteilung in der Sozietät	130
6. Einkommen der Anwälte	131

XII. Die Zusammenarbeit zwischen Anwälten und Mandanten 137

1. Risiko- und Krisenmanager	137
--	-----

	Seite
1.1 Risikobewertung	137
1.2 Krisensituation	141
2. Planung, Strategie und Taktik	141
3. Strukturen schaffen	142
4. Koordination und Teamarbeit der Berater	143
5. Interne Teams	144
6. VIP-Status	144
7. Standard, Komplexität und Krise	146
7.1 Standardfälle	147
7.2 Komplexe Fälle	148
7.3 Krisensituationen	149
8. Das Ziel des Auftrags	151
8.1 Mittel und Wege	152
8.2 Informationen	152
9. Zusammenarbeit mit Spezialisten	154
10. Internationale Aufträge	155
11. Aufträge im Ausland	156
12. Aufträge ausländischer Mandanten	157
XIII. Zusammenarbeit bei Prozessen	159
1. Vorbereitung des Mandanten	159
2. Strafprozeß	160
2.1 Informationen des Verteidigers	161
2.2 Die Verhandlung	163
3. Zivilgericht	163
4. Verwaltungsgericht	165
5. Arbeitsgericht	165
6. Sozialgericht	166
7. Revisionsverfahren	166
8. Das Bundesverfassungsgericht	167
9. Situationen bei Gericht	167
XIV. Kommunikation, Stil und Sprache	169
1. Grundregeln der Kommunikation	169
2. Dolmetscher	171
3. Kommunikation mit dem Gegner	171
4. Kommunikation mit dem Gegenanwalt	174

	Seite
5. Kommunikation mit dem Mandanten	176
5.1 Analyse des Konflikts	176
5.2 Inhalt und Aufbau der Korrespondenz	177
5.3 Aufbau von Gutachten	179
6. Argumentation, Logik und Gefühle	180
7. Stil	183
8. Sprache	185
9. Umgang mit der Presse	187
 XV. Schwierigkeiten in der Zusammenarbeit	 189
1. Vertrauen und Kontrolle	189
2. Richtige Kritik	190
3. Interessenkonflikte beobachten	191
4. Typische Anwaltsfehler	192
4.1 Langsam, nicht engagiert, unzuverlässig	192
4.2 Unsicherheit und Arroganz	193
4.3 Double-bind des Anwalts	193
4.4 Fehlende Erklärungen	193
4.5 Selbstdarstellung	194
4.6 Honorarprobleme	194
5. Typische Mandantenfehler	195
5.1 Machtspiele	195
5.2 Parallelberatung	197
5.3 Double-bind des Mandanten	198
5.4 Verdrängung	198
5.5 Fehlende Mitwirkung	198
5.6 Fehlende Wertschätzung	199
 XVI. Haftung, Haftungsbeschränkung und Versicherung	 201
1. Umfang der Haftung	201
2. Auftragsumfang und Haftung	203
3. Haftung bei mehreren Beratern	204
4. Haftung in der Sozietät	204
5. Haftung gegenüber Dritten	205
6. Haftung als Erfüllungsgehilfe	205
7. Deliktische Haftung	205
8. Verjährung	206

	Seite
9. Haftpflichtversicherung	207
10. Haftung bei internationaler Anwaltstätigkeit	208
11. Haftungsbeschränkungen	209
XVII. Strafrechtliche Risiken von Anwälten	211
1. Allgemeine Regeln	211
2. Prozeßbetrug, Falschaussage	212
3. Begünstigung, Strafvereitelung	212
4. Steuerhinterziehung	213
5. Insolvenzdelikte	213
6. Beleidigung, Verleumdung	213
7. Parteiverrat und Untreue	214
XVIII. Verwaltung von Geld	217
XIX. Die Beendigung des Mandats	219
Anhang: Fachgebiete	221
Stichwortverzeichnis	225