

Forum / Bücher

die tägliche Zeitungslektüre lehrt. Unparteilichkeit oder der Rückzug auf die berufliche Funktion sind da mehr als fragwürdig. Warum ehren wir Hans Litten und ist unser zentrales Anwaltshaus und die Straße in Berlin, in der es sich befindet, nach ihm benannt? Etwa weil er sich in Strafprozessen für die Rechte brauner Mörderbanden engagiert hat? Nein, weil er als Anwalt die sich anbahnende Barbarei bekämpft und im Gerichtssaal Hitler höchstpersönlich in die Schranken verwiesen hat, solange das noch ging.

Ein ergebnisoffener Strafprozess ist, was Schuld und Unschuld, Härte und Milde der Strafe angeht, ein Geschehen,

in dem sich Kraft und Gegenkraft entfalten müssen, und jeder hat ein Recht auf einen fairen Prozess. Nur liefert das in Prozessen wie dem NSU-Prozess noch keine ausreichende Legitimation für AnwältInnen, die über eine Beteiligung am Verfahren frei entscheiden können. Wenn die Rechtsradikalen unter StrafverteidigerInnen kaum Kumpanen haben und selbst keine fähigen StrafverteidigerInnen finden, können sie sich von vom Staat zugeteilten verteidigen lassen. Dadurch wird der Rechtsstaat nicht zugrunde gehen.

*Udo Grönheit,
Rechtsanwalt, Berlin*

Schmidt-Futterer

Mietrecht

Verlag C.H. Beck
11. Auflage 2013, XXIV, 2883 Seiten
ISBN: 978-3-406-63877-0-9
179,00 EUR



Der berühmte Großkommentar hilft, im Mietrecht die Möglichkeiten der Vertragsfreiheit und die Regelungen zum Schutz der Vertragsparteien richtig miteinander abzustimmen. Das erst-

klassige Standardwerk zum gesamten Wohnraum- und Gewerberaummietrecht bietet ein einmaliges Informationsangebot zum geltenden Mietrecht. Durch die kommentarmäßige Darstellung kommt das Werk der Arbeitsweise der Rechtsanwälte und Richter entgegen, auch komplexe und schwierige Rechtsverhältnisse primär über die Gesetzesnorm zu lösen. Übergreifende Gesichtspunkte und Nebenvorschriften gesondert erläutert.

Die Neuauflage 2013 berücksichtigt alle bedeutsamen neuen BGH-Entscheidungen, die seit Erscheinen der 10. Auflage Anfang 2011 ergangen sind. Es wurden folgende Gesetzesnovellen berücksichtigt:

- das Gesetz zur Modernisierung der Regelungen über Teilzeit-Wohnrechterverträge (Neufassung der §§ 481 - 486 BGB)
- das Europarechtsanpassungsgesetz Erneuerbare Energien (EAGEE)
- die nunmehr stets anzuwendende Neufassung der Trinkwasserverordnung
- das neue, intensiv diskutierte Gesetz über die energetische Modernisierung von vermietetem Wohnraum und über die vereinfachte Durchsetzung von Räumungstiteln (Mietrechtsänderungsgesetz-MietRÄndG)
- erstmalige Kommentierung der mietrechtlich relevanten Regelungen in

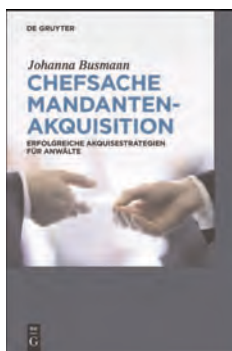
Bücher Von Praktikern gelesen

Johanna Busmann

Chefsache Mandantenakquisition

Erfolgreiche Akquisestrategien für Anwälte

De Gruyter, 1. Auflage 2012, 521 Seiten,
ISBN 978-3-11-029362-3
69,95 EUR



„Wenn Du entdeckst, dass Du ein totes Pferd reitest, steig ab.“ Dass längst nicht alle Anwälte dieser Weisheit folgen, beschreibt Johanna Busmann mustergültig auf Seite 221 ihres detailreichen

Handbuchs. Der eine oder andere Anwalt „redet sich ein, dass es immer noch Hoffnung für tote Pferde gibt“ oder „fragen andere, wie sie tote Pferde reiten“. Dabei verrät Busmann: Jedes Detail anwaltlicher Akquise ist lernbar und stellt ihre These durch Hinweis, Tipps und Checklisten aus der Praxis gekonnt unter Beweis. Beim Lesen wird schnell deutlich: Die gelernte Pädagogin, Anwaltstrainerin und Dozentin weiß wovon sie redet und wie Anwältinnen und Anwälte denken oder denken sollten um sich am

Markterfolgreich zu behaupten. Im Allgemeinen sind die Ausführungen unterhaltsam, anschaulich und von einer zielführenden hohen Informationsdichte getragen. Hierbei langweilt sie den Leser nie und gibt wertvolle Informationen preis. Im Besonderen handelt Busmann alle nur denkbaren Aquisestrategien ab. Beispielhaft das Telefontraining: Wann hat der Mandant das positive Gefühl, den Anwalt endlich telefonisch erreicht zu haben ohne ihn gesprochen zu haben und ohne die Mitarbeiter in Verlegenheit zu bringen? Wie strukturiere ich Mandantengespräche? Wann und wie informiere ich den Mandanten zufrieden stellend über die Vergütung? Wie gelingt mir erfolgreich der Kontakt zu Journalisten? Qualität und Reputationsmanagement – eine Frage der Wahrnehmung? Und nicht zuletzt ein heikles Thema: Wann verleihe ich schwierigen Mandanten Macht, meine Mitarbeiter oder mich zu ärgern? Wann geht „Würde, Ausstrahlung, Image, Zeit, Geld, Energie – und am Schluss noch die Gesundheit“ verloren? Wann sage ich „Nein“?

Eines ist sicher: „Jammern fällt aus!“

*Gregor Samimi,
Fachanwalt für Strafrecht,
Fachanwalt für Verkehrsrecht,
Fachanwalt für Versicherungsrecht*