

## Rezensionen

**Rechtsanwaltsvergütungsgesetz: RVG.** Bearbeitet von Dr. Wolfgang Hartung, Herbert P. Schons, Horst-Reiner Enders, Verlag C.H. Beck, 3. Aufl. 2017, Buch, XXII, 1.431 Seiten, in Leinen, 119,00 €, ISBN 978-3-406-69507-0.

In seiner 3. Auflage wird der erfolgreiche Kommentar mit Rechtsstand September 2016 auf Grundlage der praktischen Auswirkungen des 2. KostRMoG und der PKH-Reform umfassend aktualisiert.

Die Autoren Dr. Wolfgang Hartung, Herbert P. Schons und Horst Reiner Enders zählen zu den renommiertesten Gebührenrechtlern. Der aus der Sicht des Anwaltsmandates konzipierte Kommentar fällt besonders durch seine Berechnungsbeispiele, Praxishinweise (etwa zu Haftungsfallen) und Formulierungsvorschläge auf.

Angesichts des inzwischen bei der Anwaltschaft eingetretenen Übergewichts von Gebührenvereinbarungen (statt streitwertabhängigen Gebühren) sollte es zur Pflichtaufgabe eines jeden Anwaltes zählen, das was Schons in den Anmerkungen 130 bis 141 zu § 3a (Angemessenheit der vereinbarten Vergütung) als jahrelanger kritischer Betrachter der BGH-Rechtsprechung hier den Anwälten als Ratschläge mit auf den Weg gibt. Noch zuletzt (am 10.11.2016, ZIP 2016, 2479, also nach der Drucklegung im Oktober 2016) hat der BGH auch für Zivilsachen seine Rechtsprechung für Strafsachen für anwendbar erklärt und auch in Zivilsachen als Vermutung für eine Unangemessenheit das Übersteigen der gesetzlichen Gebühren um mehr als das Fünffache postuliert, die großzügigere Rechtsprechung des BVerfG wird dort noch nicht einmal erwähnt (BVerfG, AGS 2009, 432 = NJW-RR 2010, 259, Beschl. v. 15.06.2009: »Die Überschreitung der gesetzlichen Gebühren um das Fünffache läßt für sich genommen nicht den Schluss zu, dass eine Äquivalenzstörung vorliegt«; vgl. näher zum Problem Bischof, RVG, 7. Aufl., § 3a Rn. 32).

Wer eine Partei einmal in einem nicht selten vorkommenden Vorabentscheidungsverfahren beim EuGH vertreten darf, sollte sich in gebührenrechtlicher Hinsicht etwa bei den lesenswerten Ausführungen von Hartung § 38 Rn. 1 ff. kundig machen.

Enders, der mit großem Erfolg schon unzählige Fachangestellte und Rechtsanwälte/Innen fortgebildet hat, deckt ganze Sparten des RVG in diesem Kommentar praxisgerecht ab.

Nach wie vor gibt der Gebührenalltag den davon Betroffenen große Probleme auf. Für jeden Anwalt müsste es doch wichtig sein, sich auch mit seinen Gebühren zu beschäftigen. Der vorgestellte Kommentar ist als probates Hilfsmittel dazu besonders geeignet.

HANS HELMUT BISCHOF, *Vizepräsident a.D.*, Koblenz

**Chefsache Mandantenakquisition. Handbuch.** Von Johanna Busmann, Verlag De Gruyter Berlin, 2. überarbeitete und erweiterte Auflage 2017, XXIII u. 788 Seiten, geb., 79,95 €, ISBN 978-3-11-048267-6.

Günter

In Deutschland gab es zum 01.01.2013 nach Angaben der Bundesrechtsanwaltskammer fast 161.000 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte. Die Zahl der in Deutschland tätigen Rechtsanwälte ist damit wieder gestiegen. Mit dieser Entwicklung nicht Stand hält leider die Anzahl der zu vergebenden Mandate. In dieser Situation ist für jeden Anwalt Akquise notwendig und dies vom ersten Tag der Zulassung an. Rechtsanwälte haben Akquise nicht gelernt. Sie gelingt auch nicht durch anwaltliche

Kompetenz, die von den (künftigen) Mandanten vorausgesetzt wird. Die Kunst liegt vielmehr darin, die eigenen Kompetenzen an zukünftige und bestehende Mandanten zu kommunizieren. Dabei erleben Anwälte Akquise als zeitaufwendig und kompliziert, als talent- und zufallsabhängig, als nervtötenden Zwang und nicht selten auch als Klinkenputzerei. Das Handbuch von Busmann bietet kompetente Hilfestellung dabei, neue Mandanten zu gewinnen, ehemalige zurückzugewinnen und derzeitige Mandate auszuweiten. Die Autorin coacht seit 27 Jahren Rechtsanwältinnen und fasst in dem Handbuch ihre umfassende Trainingserfahrung im Bereich anwaltlicher Akquise zusammen. Geordnet nach den Buchstaben des Alphabets werden Voraussetzung und Wirkung hunderter erfolgreich erprobter Akquisetipps für Anwaltskanzleien jeder Größe und für Rechtsanwälte aller Rechtsgebiete erläutert. Das ABC der Mandantenakquise reicht von Stichworten wie »Assistentin«, »Flexibilität«, »Honorarinformation« über »Netzwerke«, »Online-Akquise« und »Public Relations« bis hin zu »Small Talk«, »Telefonakquise«, »Werbemaßnahmen« und »Zieldefinition«, um nur einige Stichworte hier zu nennen. Die Autorin lässt den Leser dabei umfassend und auf mehr als 780 Seiten an ihrem Wissen teilhaben. Einige der Tipps können sofort umgesetzt werden, andere erfordern und bewirken mittelfristig eine Umschichtung der Mandantenstruktur, während wieder andere langfristige Aktionen im Kanzlei-Management betreffen. In »Best Practice« Beispielen berichten mehr als 40 namentlich benannte Anwälte aus der Praxis über ihre individuelle Umsetzung dieser Akquisestrategien.

Zutreffend verweist die Autorin darauf, dass nicht die Konjunktur, störrische Mandanten oder die fehlende Zeit Akquise schwierig machen, sondern der Umgang der Anwälte mit ihrer immer noch ungewohnten Rolle als Unternehmer, Verkäufer und Chefs. Der Nutzer des Handbuchs erfährt nicht nur, was inzwischen an Werbung für Anwälte alles möglich ist. Vielmehr ist das Werk ein Lernbuch im besten Sinne mit sehr konkreten, detaillierten und vielfach erfolgreich erprobten Anleitungen, wie Akquise im Anwaltsbereich in der heutigen Zeit gelingen kann. Das Handbuch orientiert sich pragmatisch am Anwaltsalltag und kann bestens modulhaft als Nachschlagewerk genutzt werden mit Handlungsanweisungen für alle Anwälte, die ihre Akquise optimieren möchten.

Online-Akquise und Legal-Tech werden noch in dieser Dekade Strategien und Marktpositionen von Kanzleien jeder Größe nachhaltig verändern. Der Schwerpunkt der Neuauflage liegt deshalb bei diesen Themen. Die bisherigen Kapitel wurden aus aktuellem Anlass vollkommen umgeschrieben und werden nunmehr auf 126 Seiten behandelt. Neu sind auch zwei Gastbeiträge. Beilharz berichtet als international gefragter »Speaker« über Strategien der Akquise 2.0 für Rechtsanwälte. Hierdurch werden Facebook, Youtube u.a. leicht verständliche Akquisemethoden. Staub, der Schweizer »Legal-Tech«-Kenner, berichtet in einem ausführlichen Telefoninterview über Herausforderungen und Zukunftsperspektiven durch Legal-Tech für Kanzleien jeder Größe.

Fazit: Das Handbuch ist ein exzellenter Ratgeber für die Mandantenakquisition. Jeder Rechtsanwalt wird von den Tipps und Anregungen der Autorin profitieren, gleichgültig ob er Berufsanfänger oder »alter Hase« ist und unabhängig davon, ob er »Einzelkämpfer« oder in einer mittleren oder größeren Sozietät tätig ist. Die Anschaffung des Werks wird sich im wahrsten Sinne des Wortes schnell bezahlt machen. Es bietet dem Rechtsanwalt eine umfassende und zuverlässige Hilfestellung bei allen Fragen der Mandantenakquise und besticht durch seine gute Lesbarkeit und hervorragenden Praxisbezug. Sehr empfehlenswert!

RUDOLF GÜNTER, *Rechtsanwalt, WOTAXlaw Partnerschaftsgesellschaft, Aachen*