

Das Kanzleimanagement-Magazin für junge
Juristinnen und Juristen

Ausgabe 4/25

Vorbereitung auf die EU-Geldwäscheverordnung

Der wirtschaftlich Berechtigte im Fokus



Drei wegweisende Urteile des Jahres

Damit haben sich die Gerichte
2025 beschäftigt

Spezialisierung im Kartellrecht

Diese LL. M.-Programme
gibt es

Von Rechtsberatung zu Rechtsprodukten

So wird Rechtswissen
skalierbar

Ihre MkG-Partner

juris

schweitzer
Fachinformationen

RA-micro

DATEV

**Fachseminare
von Fürstenberg**

**JF Juristische
Fachseminare**
INSTITUT FÜR ANGEWANDTES RECHT

**ZORN
SEMINARE**

**ARBER
SEMINARE**
Anwaltsfortbildung



MKG

INHALT



GELDWÄSCHE

Der wirtschaftlich Berechtigte im Fokus
Das gilt nach GwG und EU-Geldwäsche-
Verordnung

Von Miriam Rosenthal 3



KANZLEIFÜHRUNG

Von Rechtsberatung zu Rechtsprodukten
Warum Kanzleien ihr Geschäftsmodell neu
denken müssen

Von Götz F. Vinnen 7



RVG

Verbindung von Verfahren – wie wird
abgerechnet?

Drei Fallkonstellationen im Überblick
Von Norbert Schneider 12



KARRIERE

Spezialisierung im Kartellrecht und
Wettbewerbsrecht

Diese LL. M.-Programme gibt es
MKG-Redaktion 18



Der Networking-Fahrplan für Anwältinnen
und Anwälte

So knüpfen Sie vor, bei und nach einer
(Karriere-)Messe wirkungsvolle Kontakte
Von Dr. Anja Schäfer 22



AKTUELLE RECHTSPRECHUNG

Drei wegweisende Urteile des Jahres
Damit haben sich die Gerichte 2025 beschäftigt

Von Pia Nicklas 27

FOLGEN SIE UNS AUCH AUF LINKEDIN





Der wirtschaftlich Berechtigte im Fokus

Das gilt nach GwG und EU-Geldwäsche-Verordnung

Von Miriam Rosenthal

Die Identifizierung des wirtschaftlich Berechtigten spielt eine zentrale Rolle im Kampf gegen Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung. So ist es Aufgabe der Verpflichteten im Rahmen der Kundensorgfaltspflichten die tatsächlichen Eigentumsverhältnisse von Unternehmen zu untersuchen.

Die Umsetzung in den Mitgliedstaaten erfolgte bisher nicht einheitlich. Mit dem Inkrafttreten der neuen EU-Geldwäscheverordnung (2024/1624) am 10. Juli 2027 wird eine umfassende Reform erwartet, die den Begriff des wirtschaftlich Berechtigten neu definiert und die zu erhebenden Daten massiv erweitert.

Eine Synopse des derzeitigen Rechtsstandes mit den geplanten Regelungen der EU-Geldwäscheverordnung soll die wesentlichen Unterschiede und Änderungen herausarbeiten.

1. Einführung zur EU-Geldwäscheverordnung

Bislang wurden Anforderungen über Richtlinien an die Mitgliedsstaaten weitergegeben, die dann individuell in nationales Recht umgesetzt werden mussten. Die EU-Geldwäscheverordnung gilt hingegen gegenüber allen EU-Mitgliedsstaaten unmittelbar. Einheitliche Regelungen zur Ermittlung des wirtschaftlich Berechtigten (bzw. zukünftig des wirtschaftlichen Eigentümers) sollen helfen, Schlupflöcher zu vermeiden.

2. Definition des wirtschaftlich Berechtigten | wirtschaftlichen Eigentümers

Aktuelle Rechtslage: § 3 Abs. 2 GwG	EU-Geldwäscheverordnung: Art. 51 ff.
Bei juristischen Personen¹ zählt zu den wirtschaftlich Berechtigten jede natürliche Person, die unmittelbar oder mittelbar 1. mehr als 25 Prozent der Kapitalanteile hält, 2. mehr als 25 Prozent der Stimmrechte kontrolliert oder 3. auf vergleichbare Weise Kontrolle ausübt. Mittelbare Kontrolle liegt insbesondere vor, wenn entsprechende Anteile von einer oder mehreren Vereinigungen gehalten werden, die von einer natürlichen Person kontrolliert werden. Kontrolle liegt insbesondere vor, wenn die natürliche Person unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluss auf die Vereinigung nach § 20 Absatz 1 GwG ausüben kann. Für das Bestehen eines beherrschenden Einflusses gilt § 290 Absatz 2 bis 4 HGB entsprechend.	Der Ausdruck „Eigentumsbeteiligung an der Gesellschaft“ bezeichnet das direkte oder indirekte Eigentum von • 25 %² oder mehr der Anteile oder Stimmrechte oder • Sonstiger Eigentumsbeteiligungen an der Gesellschaft, einschließlich des Rechts auf einen Anteil an Gewinnen; oder wirtschaftliches Eigentum durch Kontrolle. Das indirekte Eigentum wird berechnet, indem die Anteile oder Stimmrechte oder sonstigen Eigentumsbeteiligungen, die von den zwischengeschalteten Gesellschaften in der Kette von Gesellschaften gehalten werden, an der der wirtschaftliche Eigentümer Anteile oder Stimmrechte hält, multipliziert und die Ergebnisse aus diesen verschiedenen Ketten addiert werden. Wirtschaftliches Eigentum durch Kontrolle besteht dann, wenn direkt oder indirekt erheblicher Einfluss ausgeübt wird und entsprechende Entscheidungen erzwungen werden können.

Handlungsbedarf:

Die neuen Regelungen erfordern eine umfassende Prüfung und Neubewertung von Eigentums- und Kontrollstrukturen. Die Schwellenwerte werden abgesenkt, die Berechnungsmethode geändert und die Kontrolle auf sonstige Weise bekommt eine wichtige Bedeutung.

¹ Außer bei rechtsfähigen Stiftungen und Trusts.

² Absenkung auf 15% möglich bei Gesellschaften mit geographischem Risiko.

3. Überprüfung der Daten des wirtschaftlich Berechtigten | wirtschaftlichen Eigentümers

Aktuelle Rechtslage: § 11 Abs. 5 Satz 1 GwG	EU-Geldwäscheverordnung
• zumindest dessen Vor- und Nachnamen	• alle Vor- und Nachnamen • Geburtsort • Geburtsdatum • Wohnanschrift • Land des Wohnsitzes • Staatsangehörigkeit(en) • Nummer Ausweisdokument • persönliche Identifikationsnummer • Beschreibung der Quellen dieser Nummern • Art und Umfang des wirtschaftlichen Interesses sowie Datum seit wann • Beschreibung Eigentümer- und Kontrollstruktur

Handlungsbedarf: Überarbeitung der Mandatsvereinbarungen um die Erhebung der zusätzlich zu erhebenden Daten sicher zu stellen. Ggf. Arbeitsanweisungen und Checklisten für den Mandatsannahmeprozess entwerfen.

**Live Online
FAO Seminare
2,5 Stunden
für € 89,- netto**



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 89,- 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!



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

www.juristische-fachseminare.de

Juristische Fachseminare

INSTITUT FÜR ANGEWANDTES RECHT

4. Überprüfung der Daten des wirtschaftlich Berechtigten | wirtschaftlichen Eigentümers

Aktuelle Rechtslage: §§ 11 Abs. 5 Satz 3, 12 Abs. 3 GwG	EU-Geldwäscheverordnung: Art. 22 Abs. 6 und Abs. 7
Die Erhebung der Angaben hat beim Vertragspartner oder der gegebenenfalls für diesen auftretenden Personen zu erfolgen; eine Erhebung der Angaben aus dem Transparenzregister genügt zur Erfüllung der Pflicht zur Erhebung der Angaben nicht. Zur Überprüfung der erhobenen Angaben hat sich der Verpflichtete durch risikoangemessene Maßnahmen zu vergewissern, dass die Angaben zutreffend sind (u. a. Transparenzregistrauszug).	Die Verpflichteten holen die für die Überprüfung der Identität notwendigen Informationen, Unterlagen und Daten auf einem der folgenden Wege ein: - Vorlage eines Personalausweises, Passes oder eines gleichwertigen Ausweisdokuments und erforderlichenfalls Einholung von Informationen aus verlässlichen und unabhängigen Quellen, unabhängig davon, ob darauf unmittelbar zugegriffen wird oder diese vom Kunden geliefert werden. - Nutzung elektronischer Identifizierungsmittel, die die Anforderungen der Verordnung (EU) Nr. 910/2014 in Bezug auf die Sicherheitsniveaus „substanziell“ oder „hoch“ erfüllen, und einschlägiger qualifizierter Vertrauensdienste gemäß der genannten Verordnung.

Handlungsbedarf:

Für die Überprüfung der erhobenen Daten genügt nicht mehr ein Abgleich mit einem aktuellen Transparenzregistrauszug; auch müssen die erhobenen Daten zukünftig mit einem Ausweisdokument oder einem anerkannten elektronischen Identifizierungsverfahren überprüft werden.

5. Ausblick: Risikoanalyse und Schulungsbedarf

Die Vorbereitung auf die neue EU-Geldwäscheverordnung erfordert von unserer Berufsgruppe eine umfassende Überprüfung der (kanzleiweiten) Risikoanalyse und der internen Prozesse sowie die entsprechende Schulung unserer Kanzleimitarbeitenden.

Mit kollegialen Grüßen

Miriam Rosenthal

Miriam Rosenthal



Miriam Rosenthal

ist Rechtsanwältin und Steuerberaterin. Berufliche Stationen führten sie zunächst zu Ernst & Young mit Schwerpunkt auf Steuerstrafrecht und Selbstanzeigeberatung. Seit 2018 ist sie bei der LM Law GmbH tätig, wo sie sich auf Compliance, Geldwäscheprävention sowie die Begleitung von Kammer- und Jahresabschlussprüfungen spezialisiert hat. Zudem ist sie als BaFin-Sonderprüferin aktiv und gefragte Referentin im Bereich Geldwäscheprävention.

 LinkedIn – Miriam Rosenthal



generiert mit ChatGPT

Von Rechtsberatung zu Rechtsprodukten

Warum Kanzleien ihr Geschäftsmodell neu denken müssen

Von Götz F. Vinnen

Nein! Jetzt soll also auch die hochindividuelle rechtliche Beratung auf dem Altar des Profits geopfert werden und „ökonomisiert“ werden. Recht gar als Produkt?!

Warum das einen zweiten Blick wert ist, erfahren Sie im folgenden Artikel, in welchem wir die Facetten dieses Themas detailliert betrachten.

1. Die alte Welt: Beratung als Stundenware

Die klassische Rechtsberatung wurde über die Jahrzehnte nach einem Modell abgerechnet, welches nicht immer gleich blieb. Die dominante Abrechnungsart war lange Zeit das RVG, jener Rechtsrahmen, der es den Berufsträgern und Berufsträgerinnen ermöglichte, ohne Diskussion mit der Mandantschaft das ent-

sprechende Entgelt für die erbrachte Leistung zu beziehen. Da es sich ja um eine rechtliche Regelung handelte, musste man eigentlich nicht diskutieren.

Die große Schwäche des Pauschalbetrages des RVG, der sich am fixen Streitwert orientiert, liegt jedoch in der Entkoppelung vom erbrachten Einsatz für diesen Pauschalbetrag. Platt gesprochen wird jede zusätzlich investierte Stunde schlechter vergütet als die vorherige, weswegen in den letzten Jahrzehnten eine weitere dominante Abrechnungsart entstand – die Zeitabrechnung, welche die große Schwäche des RVG aufnimmt, und Mehrarbeit gleichbleibend auskömmlich entlohnt. Wie so häufig, besteht aber eine Kernschwäche, diesmal für den Mandanten: Jeder kennt es, wenn man auf Reisen in ein Taxi einsteigt: Ist der Taxifahrer fair und fährt mich auf dem kürzesten Weg zum Ziel oder werden großzügige Umwege gefahren, um das Taxameter hochzutreiben, da ich mich ja in der Gegend nicht auskenne?

Das Modell Zeitabrechnung kommt entsprechend heute zunehmend unter Druck:

Es klingt zwar vertraut, kommt aber mit Tücken:

- Die Mandantschaft weiß eben häufig nicht, wieviel sie am Ende zahlen muss.
- Ist die Abrechnung intransparent, sodass ein Mandant die Größenordnung der Kosten nicht einschätzen kann, kann das zur Unwirksamkeit führen.
- Anwältinnen und Anwälte verdienen mehr, je länger etwas dauert – was den Eindruck von Ineffizienz fördert.
- Wissen wird in Einzelfällen verschenkt, statt systematisch nutzbar gemacht.

Kurz: Das Modell ist intransparent, schwer skalierbar und in einer digitalisierten Welt schlicht nicht mehr zeitgemäß. Mandantinnen und Mandanten werden auch zunehmend mündiger und können Ar-

beitsaufwände heute deutlich besser als noch vor zehn Jahren einschätzen.

2. Der Druck von außen

Die Mandantschaft ist eben heute informierter, preissensibler und fordert Verlässlichkeit. Sie erwartet dieselben Standards, die sie aus anderen Branchen kennen: klare Produkte, transparente Preise, definierte Leistungen.

Parallel dazu wächst der Wettbewerb: Legal Tech-Unternehmen bieten standardisierte Services über Plattformen an, internationale Kanzleien schnüren globale Servicepakete, und selbst mittelständische Unternehmen bauen eigene Legal-Teams auf. Von der Kanzlei „Dr. KI & Partner“ kommen zunehmend auch immer mehr handfeste „Abwerbeversuche“ und machen es deutlich schwerer, Intransparenz zu rechtfertigen.

Wer hier als Kanzlei überleben will, braucht Antworten.

Fachanwalt

Karrieresprungbrett Weiterbildung

**Einfach.
Besser.**



Fachseminare
von Fürstenberg

NEU

Seminar im **LIVE-STREAM**
oder **PRÄSENZUNTERRICHT**

Mit Spezialisierung mehr erreichen.

Heben Sie sich mit einer Ausbildung zum Fachanwalt von Ihren Kollegen ab. Nutzen Sie die Zusatzqualifikation, um sich für neue Mandanten erfolgreich zu positionieren.

► Unser Ausbildungsmodell: einzigartig

- 50 % weniger Seminareinheiten – Teilnahme wahlweise vor Ort, per Live-Stream oder einem Mix aus beidem
- 50 % online-gestütztes Eigenstudium
- Maximale Flexibilität im Beruf und im Privaten

► Unser Angebot: herausragend

- Erfolgreich seit 2006 mit mehr als 1.200 Absolventen



www.fachseminare-von-fuerstenberg.de

Foto: Gettyimages

3. Der Weg zum Rechtsprodukt

Die Lösung: **Rechtsberatung zu Rechtsprodukten** weiterentwickeln. Das heißt: Leistungen werden so strukturiert, dass sie wiederholbar, transparent und für die Mandantschaft klar erfassbar sind.

Ein entscheidender Punkt zuallererst: Ein Rechtsprodukt ist keine „abgespeckte Beratung“, sondern eine **bündelbare Leistungseinheit**, die folgende Kriterien erfüllt:

- **Definierter Nutzen:** klarer Problem-Lösungs-Bezug. Somit der Kern Ihres Product-Market-Fits.
- **Standardisierte Prozesse:** was im Kern immer gleich abläuft, wird standardisiert.
- **Transparente Preisgestaltung:** Pauschale, Paket oder Abo – Hauptsache nachvollziehbar. So können Sie die – im Kern gleiche – Dienstleistung zu drei verschiedenen Preisen anbieten und lassen die Mandantschaft entscheiden.
- **Wiederholbarkeit und Skalierung:** nicht einmalig, sondern mehrfach verkaufbar. Und jedes Mal weniger fehlerbehaftet und schneller durch Lernkurveneffekte. Das ist Effizienz bei der Arbeit!

Beispiele:

- **Arbeitsrecht:** Paket „Kündigung rechtssicher gestalten“ zum Festpreis.
- **Gesellschaftsrecht:** Standardisiertes Gründerpaket mit Satzung, Verträgen, Registrierung.
- **Compliance:** Abo-Modell zur regelmäßigen Aktualisierung von Richtlinien.

Wie das in der Praxis aussehen kann, erfahren Sie beispielsweise auf der [Kanzleiwebsite](#) von Start-up-Anwalt Nils Bremann, der verschiedene Rechtsberatungspakete für Gründerinnen und Gründer anbietet.

Wo bleibt denn da die Individualität – fragen Sie sich? Jedes Testament, jeder Vertrag etc. ist doch anders! Ja, das stimmt natürlich – es geht jedoch darum, die Struktur so anzulegen, dass nur noch die variablen Anteile adaptiert werden müssen. D. h. Sie verlegen den Großteil der fachlichen Arbeit VOR die Beauftragung und denken alle Prozessschritte vorher durch.

An welchen Punkten gibt es Abweichungen zum Standard und wie können diese aussehen?

4. Vorteile für die Mandantschaft

Mandanten und Mandantinnen gewinnen gleich mehrfach:

- **Kostensicherheit:** keine Überraschungen, klare Preise – für B2B wie B2C gleichermaßen verlockend.
- **Planbarkeit:** Sie wissen, welche Leistung sie erhalten und welche nicht. Zur Differenzierung gerne auch noch mit Produktvarianten (Basis / Standard / Premium).
- **Geschwindigkeit:** Standardisierte Prozesse verkürzen die Bearbeitungszeit und sind somit als Produktmerkmal verlässlich kommunizierbar.
- **Vertrauen:** Ein Produkt wirkt verbindlicher als eine „offene Beratungsstunde“ oder eine Zusammenarbeit mit offenem Ausgang. Ein Produkt ist klar beschrieben und somit einforderbar wie eine Abhakliste.

5. Vorteile für Kanzleien

Für Kanzleien ist der Schritt entscheidend:

- **Skalierung:** Wissen wird nicht jedes Mal neu erbracht, sondern effizient genutzt. Es können ggf. (Teil-) Schritte durch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ohne zwei Examen erbracht werden.
- **Fehlerquote:** Durch standardisierte Wiederholung werden Fehlerquellen konsequent identifiziert und ausgeschaltet.
- **Profitabilität:** Margen steigen deutlich, wenn Prozesse verschlankt und mehrfach verkauft werden.
- **Markenbildung:** Produkte können Namen und Wiedererkennungswert entwickeln.
- **Mitarbeiterentlastung:** Junge Anwältinnen und Anwälte lernen schneller, wenn sie in klaren Strukturen arbeiten. So können Sie leichter Tätigkeitsfelder zuweisen und diese mit aufgebauter Kompetenz bei Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern nach oben anpassen.

6. Typische Einwände – und ihre Antworten

Viele Anwältinnen und Anwälte bekommen bei dem Thema Bauchschmerzen:

- **„Aber jedes Mandat ist individuell!“** Das stimmt zwar teilweise, jedoch folgen 70–80 Prozent aller Fälle Mustern. Das lässt sich standardisieren, ohne die individuelle Beratung zu vernachlässigen.
- **„Produkte entwerten unsere Fachkompetenz!“** Falsch. Produkte machen fachspezifische Kompetenz wie unter einer Lupe erkennbar! Statt „unsichtbar“ im Beratungsprozess bleibt sie als klar definierte Leistung bestehen und hebt sich von Ihren meisten Wettbewerbern ab.
- **„Unsere Mandanten erwarten individuelle Lösungen.“** Auch richtig. Aber oft erwarten sie beides: ein **Produkt als Basis** – und individuelle Beratung on top.

7. Wie der Umstieg gelingt

Der Weg von der Beratung zum Produkt braucht Struktur:

1. **Positionierung:** Durch Verengung des Leistungsspektrums entstehen konsequent Tätigkeitsschwerpunkte.
2. **Analyse:** Welche spezifischen Leistungen wiederholen sich? Wo entsteht Routine? Steigert sich die Wiederholgenauigkeit?
3. **Design:** Welche Module lassen sich in Pakete schnüren? Wenig Mandanten-Interaktion führt zu geringerer Differenzierung und eignet sich besonders für Standards.
4. **Prozesse:** Wie standardisieren Sie Dokumente, Abläufe, Kommunikation? Welche Schritte sind zu verfolgen, wann treffen Sie separierende Entscheidungen?



„Das Wichtigste für gute anwaltliche Beratung ist Zeit. Davon habe ich jetzt einfach mehr. Dank Digitalisierung mit DATEV.“

Mit DATEV Anwalt classic und unseren weiteren digitalen Lösungen haben Sie alles, um Ihre Kanzlei zukunftssicher aufzustellen. Durch die umfangreiche Automatisierung von internen Workflows arbeitet Ihre Kanzlei besonders effizient und wirtschaftlich – und Sie profitieren von zusätzlichen Freiräumen für die Beratung.



Mehr Informationen unter go.datev.de/anwalt

5. **Preisstrategie:** Wenn Sie Ihren Aufwand kennen, ist der Festpreis nicht mehr weit. Es gilt die Regel: Weg von Stunden, hin zu Wert (Value Pricing, Festpreise, Abos).
6. **Vermarktung:** Produkte brauchen Namen, Landingpages, klare Kommunikation. Nicht „unsere Rechtsgebiete“ sondern eindeutige Sprache, ausgerichtet an den Schmerzpunkten der potenziellen Mandanten („Vom Pain zum Gain“).

8. Ein Kulturwandel

Die Umstellung ist nicht nur Technik, sondern vor allem Kultur, wenn nicht gar Philosophie. Anwältinnen und Anwälte sollten lernen, künftig deutlich stärker **als Unternehmer bzw. Unternehmerin zu denken:** nicht nur im Einzelfall beraten, sondern Leistungen wie Produkte entwickeln, positionieren und verkaufen.

Das bedeutet:

- Mehr Mut zur Standardisierung.
- Mehr Klarheit in der Kommunikation.
- Mehr Unternehmertum im Kanzleialltag.

Das bedeutet eben auch, dass Vertrieb (horribile dictu!) etwas ist, mit dem sich die Anwaltschaft anfreunden kann. Das fällt vielen sehr schwer, wurde einem nicht früher meistens noch gesagt, dass der Mandant den Anwalt oder die Anwältin aufsuchen müsse? Muss er das? Ja, denn wenn Sie ein solch attraktives und klar abgegrenztes Leistungsversprechen offerieren, führt kein Weg an Ihnen vorbei und Vertrieb verliert sofort den Schrecken des Negativen!

9. Fazit: Rechtsprodukte statt Stundenzettel

Die Zukunft der Rechtsberatung liegt nicht im Stundenzettel. Sie liegt darin, **Rechtswissen in skalierbare, transparente und wiederholbare Produkte zu verwandeln.**

Mandanten fordern das. Der Markt bewegt sich dahin. Und Kanzleien, die heute umdenken, sichern sich morgen den entscheidenden Vorsprung.

Schärfen Sie klar Ihre Mehrwertkommunikation! Kaum eine Mandantin akzeptiert heute noch ein „schau’n mer mal, dann seh’n wir schon“, wenn es darum geht, Recht zu bekommen. Ein klares Leistungsversprechen zu klaren Konditionen lässt sich deutlich besser verkaufen.

Oder zugespitzt gesagt:

Die Frage ist nicht, **ob** Rechtsberatung zu Rechtsprodukten wird. Die Frage ist nur: **Wer macht den ersten Schritt – und wer bleibt zurück?**

Je früher Sie konsequent umsetzen, desto klarer werden Sie als entschiedener, schneller und verlässlicher Umsetzer wahrgenommen.

Mit kollegialen Grüßen

Götz Vinnen

Götz F. Vinnen



Götz F. Vinnen

ist Geschäftsführer und Gründer von viax consulting. Als Wachstumsberater für Anwälte und Notare verhilft er diesen zu einer planbaren Kanzleientwicklung. Der studierte Betriebswirt und MBA berät Kanzleien im DACH-Raum bei Fragen zu Business Development, Positionierung, Kennzahlenentwicklung und Pricing.

 LinkedIn – viax consulting



©AdobeStock zephyr_P

Verbindung von Verfahren – wie wird abgerechnet?

Drei Fallkonstellationen im Überblick

Von Norbert Schneider

Werden mehrere Verfahren miteinander verbunden, so liegt ab dem Zeitpunkt der Verbindung nur noch eine einzige Angelegenheit i. S. d. § 15 Abs. 2 RVG vor. Bis zur Verbindung bleiben die Verfahren dagegen selbstständige Angelegenheiten und können gesondert abgerechnet werden (OLG Koblenz, JurBüro 1986, 1523).

Gesamtwert der Gegenstände (§ 23 Abs. 1 S. 1 i. V. m. §§ 39 Abs. 1, 45 Abs. 1 GKG).

Drei Fallkonstellationen sind dabei möglich:

2. Die Gebühren sind sowohl vor als auch nach der Verbindung entstanden

Sind die Gebührentatbestände sowohl vor als auch nach der Verbindung ausgelöst worden, steht es dem Anwalt frei, zu wählen, ob er seine Gebühren aus den Einzelwerten vor Verbindung oder aus dem Gesamtwert nach Verbindung berechnet (VGH Kassel, JurBüro 1987, 1360). In aller Regel ist es dabei aufgrund der Gebührendegression für den Anwalt günstiger, die getrennte Berechnung zu wählen.

1. Überblick

Die Gebühren fallen vor der Verbindung aus dem jeweiligen Wert der einzelnen Verfahren an, da es sich um eigene Angelegenheiten handelt; nach Verbindung entstehen die Gebühren dagegen nur ein einziges Mal (§ 15 Abs. 1, 2 RVG), und zwar aus dem

Beispiel: Verbindung – getrennte Abrechnung ist günstiger

A klagt gegen B auf Zahlung von 6.000,00 Euro (Az. 1/21). B erhebt gleichzeitig Klage gegen A auf Zahlung von 4.000,00 Euro (Az. 2/21). Nachdem in beiden Verfahren mündlich verhandelt worden ist, wird die Klage des B als Widerklage zum Verfahren 1/21 verbunden. Anschließend wird erneut verhandelt.

Bei gemeinsamer Abrechnung entstehen die Gebühren nur einmal aus dem addierten Wert von 10.000,00 Euro.

I. Gemeinsame Berechnung, verbundenes Verfahren 1/21		
1.	1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 10.000,00 €)	847,60 €
2.	1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 10.000,00 €)	782,40 €
3.	Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV	20,00 €
	Zwischensumme	1.650,00 €
4.	19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV	313,50 €
	Gesamt	1.963,50 €

 **24/7 Support**

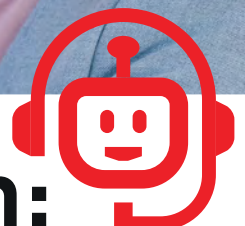
 **Vor-Ort-Partner**

 **Online Akademie**

 **Mediathek**

Infoline: 030 435 98 801

Und natürlich:



KI-Produkte für Ihre Kanzlei



Melden Sie sich jetzt zu
den KI-Veranstaltungen an!

ra-micro.de/ki-veranstaltungen

RA·micro

Bei getrennter Abrechnung entstehen die Gebühren dagegen aus den Teilwerten gesondert, wodurch die Gebührendegression umgangen wird, so dass die Abrechnung günstiger ausfällt.

II. Getrennte Abrechnung

a) Verfahren 1/21 vor Verbindung

1. 1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 6.000,00 €)	538,20 €
2. 1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 6.000,00 €)	496,80 €
3. Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV	20,00 €
Zwischensumme	1.055,00 €
4. 19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV	200,45 €
Gesamt	1.255,45 €

b) Verfahren 2/21 vor Verbindung

1. 1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 4.000,00 €)	383,50 €
2. 1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 4.000,00 €)	354,00 €
3. Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV	20,00 €
Zwischensumme	757,50 €
4. 19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV	143,93 €
Gesamt	901,43 €

Gesamt (1/21 + 2/21) 2.156,88 €

Nur dann, wenn der Gebührensprung infolge der Verbindung höher ausfällt als die gesonderte Gebühr aus dem hinzuverbundenen Verfahren, ist die gemeinsame Abrechnung günstiger. Solche Fälle sind allerdings selten.

Beispiel: Verbindung – gemeinsame Abrechnung ist günstiger

A klagt gegen B auf Zahlung von 50.000,00 Euro (Az. 1/21). B erhebt gleichzeitig Klage gegen A auf Zahlung von 500,00 Euro (Az. 2/21). Nachdem in beiden Verfahren mündlich verhandelt worden ist, wird die Klage des B als Widerklage zum Verfahren 2/21 verbunden. Anschließend wird erneut verhandelt.

Auch hier sind Verfahrens- und Terminsgebühr sowohl vor als auch nach Verbindung angefallen. Allerdings ist jetzt die gemeinsame Abrechnung günstiger.

I. Gemeinsame Berechnung, verbundenes Verfahren

1. 1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 50.500,00 €)	1.893,45 €
2. 1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 50.500,00 €)	1.747,80 €
3. Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV	20,00 €
Zwischensumme	3.661,25 €
4. 19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV	695,64 €
Gesamt	4.356,89 €

II. Getrennte Abrechnung

a) Verfahren 1/21

1. 1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 50.000,00 €)	1.764,10 €
2. 1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 50.000,00 €)	1.628,40 €
3. Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV	20,00 €
Zwischensumme	3.412,50 €
4. 19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV	648,38 €
Gesamt	4.060,88 €

b) Verfahren 2/21

1. 1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 500,00 €)	66,95 €
2. 1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 500,00 €)	61,80 €
3. Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV	20,00 €
Zwischensumme	148,75 €
4. 19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV	28,26 €
Gesamt	177,01 €

Gesamt (1/21 + 2/21)

4.237,89 €

§ 15 FAO-Seminare



**ARBER
SEMINARE**
Anwaltsfortbildung



Maximal flexibel bei Ihren § 15 FAO- Fortbildungen

Kombinieren Sie **Online-, Präsenz-Formate**
und E-Learning / Selbststudium so individuell,
dass es perfekt zu Ihrer Lebenssituation passt.



15 h Kombi-Rabatt

3. Einzelne Gebühren sind nur vor der Verbindung entstanden

Sind einzelne Gebühren nur vor der Verbindung entstanden, andere aber erst nach der Verbindung, besteht ein Wahlrecht nur hinsichtlich der Gebühren, die sowohl vor als auch nach der Verbindung angefallen sind.

Beispiel: Verfahrensverbindung, nachdem ein Termin stattgefunden hat, kein erneuter Termin im verbundenen Verfahren

Zwei Klagen über 6.000,00 Euro Kaufpreis (Az. 1/21) und 4.000,00 Euro Miete (Az. 2/21) werden verbunden, nachdem jeweils verhandelt worden ist. Nach der Verbindung erledigen sich beide Verfahren, ohne dass es zu einem erneuten Termin i. S. d. Vorbem. 3 Abs. 3 VV kommt.

Die Verfahrensgebühr ist in jedem Verfahren vor und nach der Verbindung entstanden, insoweit besteht wiederum das Wahlrecht. Hier ist die getrennte Abrechnung günstiger. Die Terminsgebühren sind jedoch nur einzeln entstanden, und zwar aus den jeweiligen Werten der Verfahren vor der Verbindung. Für den Anwalt ist dies aber nicht nachteilig, da die getrennte Abrechnung für ihn ohnehin günstiger ist.

I. Verfahren 1/21 vor Verbindung		
1. 1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 6.000,00 €)		538,20 €
2. 1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 6.000,00 €)		496,80 €
3. Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV		20,00 €
Zwischensumme	1.055,00 €	
4. 19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV		200,45 €
Gesamt		1.255,45 €
II. Verfahren 2/21 vor Verbindung		
1. 1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 4.000,00 €)		383,50 €
2. 1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 4.000,00 €)		354,00 €
3. Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV		20,00 €
Zwischensumme	757,50 €	
4. 19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV		143,93 €
Gesamt		901,43 €

4. Einzelne Gebühren sind nur nach der Verbindung entstanden

Soweit einzelne Gebühren nur nach der Verbindung angefallen sind, entsteht nur eine Gebühr nach dem Gesamtwert (§ 23 Abs. 1 S. 1 RVG i. V. m. §§ 39 Abs. 1, 45 Abs. 1 GKG) des verbundenen Verfahrens. Ein Wahlrecht besteht in diesem Fall nicht (BGH AGS 2010, 317 = NJW 2010, 3377).

Beispiel: Es kommt zu einer Verfahrensverbindung, bevor ein Termin stattgefunden hat; ein Termin findet erstmals im verbundenen Verfahren statt.

Zwei Klagen über 6.000,00 Euro Kaufpreis (Az. 1/21) und 4.000,00 Euro Miete (Az. 2/21) werden verbunden, bevor ein Termin stattgefunden hat. Nach der Verbindung wird mündlich verhandelt.

Die Verfahrensgebühr ist in beiden Verfahren gesondert entstanden. Insoweit besteht wiederum ein Wahlrecht. Die getrennte Abrechnung ist günstiger. Die Terminsgebühr ist dagegen nur im verbundenen Verfahren 1/21 entstanden und kann nur dort berechnet werden, und zwar aus dem Gesamtwert (§ 23 Abs. 1 RVG i. V. m. § 39 Abs. 1 GKG).

I. Verfahren 1/21

1. 1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 6.000,00 €)	538,20 €
2. 1,2-Terminsgebühr, Nr. 3104 VV (Wert: 10.000,00 €)	782,40 €
3. Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV	20,00 €
Zwischensumme	1.340,60 €
4. 19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV	254,71 €
Gesamt	1.595,31 €

II. Verfahren 2/21

1. 1,3-Verfahrensgebühr, Nr. 3100 VV (Wert: 4.000,00 €)	383,50 €
2. Postentgeltpauschale, Nr. 7002 VV	20,00 €
Zwischensumme	403,50 €
3. 19 % Umsatzsteuer, Nr. 7008 VV	76,67 €
Gesamt	480,17 €

5. Fazit – diese Grundsätze sind zu beachten

Die Abrechnung bei Verbindungen bereitet eigentlich keine Schwierigkeiten, wenn man einige Grundsätze berücksichtigt:

- Hinsichtlich der Gebühren, die sowohl vor Verbindung als auch danach entstanden sind, hat der Anwalt ein Wahlrecht, ob er eine Gebühr aus dem Gesamtwert abrechnet oder einzelne Gebühren aus den jeweiligen Teilwerten, was in der Regel für ihn günstiger sein wird.
- Hinsichtlich der Gebühren, die nur nach der Verbindung angefallen sind, darf nur eine Gebühr aus dem Gesamtwert berechnet werden. Ein Wahlrecht besteht nicht.
- Hinsichtlich der Gebühren, die nur vor Verbindung angefallen sind, muss getrennt abgerechnet werden. Ein Wahlrecht besteht auch hier nicht.

Mit kollegialen Grüßen


Norbert Schneider



Norbert Schneider

ist Rechtsanwalt und einer der versiertesten Praktiker im Bereich des anwaltlichen Gebühren- und Kostenrechts und Autor zahlreicher Fachpublikationen und Seminare. So hat er bereits zahlreiche Werke zum RVG veröffentlicht. Er ist außerdem Autor der Fachinfo-Tabelle Gerichtsbezirke 2025 zur Reisekostenabrechnung und Mitherausgeber der AGS – Zeitschrift für das gesamte Gebührenrecht sowie der NZFam.

 anwaltskooperation.de



©AdobeStock Drobot Dean

Spezialisierung im Kartellrecht und Wettbewerbsrecht

Diese LL. M.-Programme gibt es

MkG-Redaktion

Im Jurastudium wird das Kartellrecht eher am Rande behandelt. Dabei spielen Kartelle, Monopole und Oligopolstrukturen in unserem Alltag eine bedeutendere Rolle, als wir oft denken. Zum Beispiel, wenn wir uns beim Gang durch den Supermarkt über die steigenden Lebensmittelpreise ärgern. Oft denken wir dabei nur an die Inflation – und nicht daran, dass hierzulande wenige große Handelsketten aufgrund ihres dominierenden Marktanteils höhere Preise leichter durchsetzen können. Wer sich dafür interessiert, wo Wettbewerb aufhört und Marktmissbrauch beginnt oder wie sich Marktstrukturen auf Preise, Versorgung und Lieferantenbeziehungen auswirken, findet in diesem Beitrag einen Überblick über spezialisierte Studiengänge im Kartell- und Wettbewerbsrecht.

Universität Mannheim: Wettbewerbs- und Regulierungsrecht

Wettbewerbs- und Regulierungsrecht gewinnen durch Energie-, Medien- und Digitalmärkte zunehmend an Bedeutung und erfordern juristische sowie ökonomische Kenntnisse. Das zweijährige Masterprogramm der Universität Mannheim vermittelt beides praxisnah durch eine fundierte Ausbildung im öffentlichen Recht, Vertiefungen im Wettbewerbsrecht und ökonomische Methoden sowie Wahlbereiche zur Digitalen Wirtschaft oder Energiewirtschaft. Pflichtpraktikum, Lehrveranstaltungen mit Branchenexpertinnen und -experten und interdisziplinäre Forschungsprojekte bereiten gezielt auf Tätigkeiten in regulierten Industrien, Behörden oder international ausgerichteten Organisationen vor.

Dauer: 4 Semester

Voraussetzungen: Der Studiengang ist nicht zulassungsbeschränkt. Zu den Voraussetzungen gehören jedoch:

- ein abgeschlossenes Studium in einem rechtswissenschaftlichen Studiengang oder in einem von der Auswahlkommission als gleichwertig anerkannten Studiengang mit einem rechtswissenschaftlichen Anteil von mindestens 30 ECTS-Punkten an einer in- oder ausländischen Hochschule (auch Berufsakademie) von mindestens 180 ECTS oder mindestens drei Jahren Regelstudienzeit
- Nachweis über gute englische Sprachkenntnisse und deutsche Sprachkenntnisse

Kosten: Semesterbeitrag

Weitere Informationen: jura.uni-mannheim.de

Dauer: Zwei Semester

Voraussetzungen: Zu den Voraussetzungen gehören:

- Ein Abschluss, vorzugsweise eines rechtswissenschaftlichen Studiums, insbesondere auch aus dem Ausland, der der ersten juristischen Staatsprüfung oder der ersten juristischen Prüfung im Sinne des Deutschen Richtergesetzes (DRiG) entspricht.
- Eine an den berufsqualifizierenden Hochschulabschluss anschließende einschlägige berufspraktische Erfahrung von in der Regel nicht unter einem Jahr.
- Englischkenntnisse (Niveaustufe C1 des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen (GER))

Kosten: Derzeit 4.750 Euro pro Semester, insgesamt 9.500 Euro, zuzüglich der allgemeinen Semestergebühren und -beiträge.

Weitere Informationen: fu-berlin.de/studium

Freie Universität Berlin: Europäisches und Internationales Wirtschafts-, Wettbewerbs- und Regulierungsrecht

Der einjährige MBL (LL. M.) der Freien Universität Berlin vermittelt vertiefte Kenntnisse im europäischen und internationalen Wettbewerbs- und Regulierungsrecht und richtet sich an juristische und wirtschaftswissenschaftliche Fachkräfte aus dem In- und Ausland. Renommierete Dozierende aus Wissenschaft, Behörden und internationalen Kanzleien vermitteln ein breites Themenspektrum von theoretischen Grundlagen über internationales Kartellrecht bis hin zu geistigem Eigentum und digitalen Wirtschaftsfragen. Der Studiengang umfasst sieben Module, wird überwiegend freitags und samstags unterrichtet, durch Online-Einheiten ergänzt und vollständig in englischer Sprache durchgeführt.

Universität von Amsterdam: European Competition Law and Regulation (International and European Law)

Im einjährigen Masterstudiengang in *European Competition Law and Regulation* an der University of Amsterdam können Studierende ihr Wissen im europäischen und internationalen Kartell-, Wettbewerbs- und Regulierungsrecht vertiefen. Ein interdisziplinäres Dozierendenteam aus Wissenschaft sowie Behörden wie der Europäischen Kommission und internationalen Kanzleien vermittelt ein breites Spektrum von kartellrechtlichen Grundlagen über Marktmissbrauch und Fusionskontrolle bis hin zu Plattformregulierung, Datenschutz und Künstlicher Intelligenz. Der Studiengang ist vollständig englischsprachig, umfasst praxisnahe Fallstudien, Moot

Courts und Policy-Analysen und bereitet gezielt auf Tätigkeiten in Wettbewerbsbehörden, Regulierungsinstitutionen und spezialisierten Kanzleien vor.

Dauer: Ein Jahr

Voraussetzungen: Zu den Voraussetzungen gehören neben (mindestens) einem Bachelorabschluss der Nachweis sehr guter Englischkenntnisse. Interessierte können im Zuge eines [Eligibility quick-scans](#) prüfen, ob sie die Voraussetzungen erfüllen.

Kosten: Die jährliche Studiengebühr in den Niederlanden liegt derzeit für Vollzeitstudierende bei 2.695 Euro.

Weitere Informationen: uva.nl/shared-content

Brussels School of Competition: Competition Law

Der einjährige LL. M.-Track *Competition Law & Economics* des Brussels Study Center richtet sich an juristische sowie wirtschaftswissenschaftliche Fachkräfte, die ihre Expertise im europäischen- und internationalen Wettbewerbs- bzw. Kartellrecht vertiefen möchten. Vermittelt werden tiefgehende Kenntnisse u. a. in den Bereichen Kartelle, Missbrauch marktbeherrschender Stellung, Fusionskontrolle, Beihilfen- und Regulierungsrecht sowie Ökonomie der Wettbewerbsrechtsprechung – gelehrt von erfahrenen Praktikerinnen und Praktikern aus Behörden, Beratung und Wirtschaft. Das Programm wird in englischer Sprache durchgeführt, setzt auf eine modulare Struktur mit praktischen Seminaren und ermöglicht berufsbegleitendes bzw. hybrides Studium (Präsenz in Brüssel + Online-Einheiten).

Anwaltsfortbildung

gem. § 15 FAO

praxisnah | interaktiv | aktuell

ab 99,- €

Jetzt
informieren
und
buchen!

ZORN
SEMINARE



Onlineseminare

Flexibel | Effizient
Praxisorientiert



Auslandsseminare

Fortbilden | Networken
Entspannen



Selbststudium

Wann und wo
Sie wollen!



Inhouse-Seminare

Maßgeschneidert für
Ihre Bedürfnisse!



Direkt umsetzbares Know-how!

Dauer: Ein Jahr

Voraussetzungen: Interessierte müssen einen Masterabschluss in Rechtswissenschaften, Wirtschaftswissenschaften oder Management vorweisen können. Alternativ können sie einen Masterabschluss in einem anderen Fachbereich vorweisen und ausreichende juristische Fachkenntnisse nachweisen (z. B. durch mindestens fünf Jahre Berufserfahrung oder eine Zusatzausbildung im Bereich Rechtswissenschaften).

Kosten: Die Gesamtgebühr für das Programm beträgt ca. 6.500 Euro.

Weitere Informationen: bsc-brussels.eu

nachteiligte Gruppen sowie die Frage, wie sich gesamtwirtschaftliche Effizienz, Industriepolitik und soziale Gerechtigkeit miteinander vereinbaren lassen. Zudem werden Spannungsfelder zwischen Gemeinwohl und nationalen Interessen sowie zwischen staatlicher Regulierungshoheit und der Pflicht, keinen grenzüberschreitenden Schaden zu verursachen, kritisch analysiert.

Dauer: Ein Jahr

Voraussetzungen: Der LL. M. steht auch internationalen Bewerberinnen und Bewerbern offen. Voraussetzung ist ein rechtswissenschaftlicher Erstabschluss; zusätzliche Nachweise wie Transcript, Lebenslauf und ggf. Sprach- oder Arbeitsproben sind erforderlich.

Kosten: Gesamtkosten für Mode I (Forschungsorientierter LL. M. mit großem Thesis-Anteil, Masterarbeit als zentraler Bestandteil): Ca. 6.000 Euro. Gesamtkosten für Mode II (Kursbasierter LL. M. mit mehreren Modulen/Kursen + kürzerer Thesis/Research Paper): Ca. 3.900 Euro.

Alle internationalen Studierenden (außerhalb Afrikas) müssen die gesamten Studiengebühren und Wohnheimgebühren im Voraus für jedes Jahr ihrer Immatrikulation bezahlen. Mehr Informationen zur Kostenstruktur finden Interessierte [hier](#).

Weitere Informationen: law.uct.ac.za

University of the Western Cape (Südafrika): Competition Law & Policy

Dieses Programm ist interessant für diejenigen, die sich eine Tätigkeit in internationalen Organisationen oder im Entwicklungssektor vorstellen können. Es vermittelt die Grundlagen des Wettbewerbsrechts und der Wettbewerbspolitik in verschiedenen Rechtsräumen weltweit, insbesondere in Südafrika, den USA und der Europäischen Union. Im Mittelpunkt stehen die Rolle von Märkten und das Wettbewerbsrecht für sozial und wirtschaftlich be-



©AdobeStock rh2010

Der Networking-Fahrplan für Anwältinnen und Anwälte

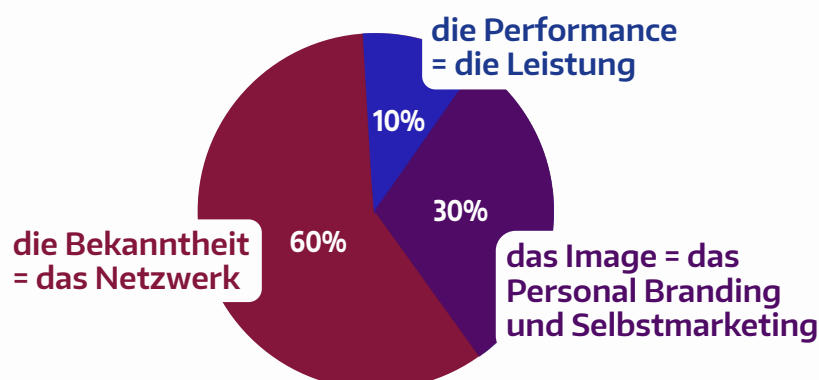
So knüpfen Sie vor, bei und nach einer (Karriere-)Messe wirkungsvolle Kontakte

Von Dr. Anja Schäfer

Fachliche Kompetenz allein bringt Sie im juristischen Berufsleben nur begrenzt weiter. Sichtbarkeit, Präsenz und persönliche Beziehungen sind entscheidende Karrierefaktoren – insbesondere für die junge Anwaltschaft, die sich in der Kanzlei sowie im Markt positionieren will.

Studien und Praxiserfahrungen zeigen, dass bis zu 90 Prozent des beruflichen Erfolgs von Personal Branding sowie dem eigenen Netzwerk abhängen (vgl. die nachfolgende Grafik).

KARRIERE-ERFOLGSFAKTOREN FÜR JURIST:INNEN



 www.anja-schaefer.eu

Wer also gezielt und strategisch netzwerkt, verschafft sich Vorteile – nicht nur auf Karrieremessen oder anderen Networkingveranstaltungen, sondern weit darüber hinaus.

Damit Ihr nächster (Karriere-)Messebesuch mehr wird als das Sammeln von Visitenkarten, finden Sie hier Ihren Fahrplan für erfolgreiches Networking vor, während und nach einer Karrieremesse.

1. Vor der Messe: Vorbereitung ist Ihr Karriere-Booster

Erfolgreiches Networking beginnt lange vor dem ersten Handschlag. Wer vorbereitet auf eine Messe geht, wirkt souverän, interessiert und professionell. Drei Erfolgshebel sind entscheidend:

TIPP 1: LinkedIn-Profil professionell aufstellen

Ein aktuelles, professionelles LinkedIn-Profil ist Ihr digitales Aushängeschild. Es vermittelt nicht nur potenziellen Arbeitgebenden sowie und Kanzleivertreterinnen und -vertretern den entsprechenden guten ersten Eindruck von Ihrer Persönlichkeit, Expertise und Motivation, sondern jeder Person, mit der Sie sich zielgerichtet oder eher zufällig auf der Messe austauschen und vernetzen.

Prüfen und ergänzen Sie ggfs. Ihre Angaben, hinterlegen Sie ein aussagekräftiges Foto und formulieren Sie einen prägnanten Profilslogan – damit Ihre digitale Kurzvorstellung stimmt.

TIPP 2: Ziele definieren & Kernbotschaften bzw. Fragen vorbereiten

Überlegen Sie, welche Kanzleien, Rechtsgebiete oder Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber für Sie interessant sind. Mit klaren Zielen treten Sie gezielter auf und können Ihre Gespräche besser steuern.

Machen Sie sich vorab Gedanken dazu, was Sie in der jeweiligen Gesprächssituation erreichen und wie Sie

rüberkommen wollen. Definieren Sie Ihre Kernbotschaft und formulieren Sie für sich die Werte die Ihnen in puncto Arbeitgeber, Kanzleiumfeld und Tätigkeit wichtig sind.

TIPP 3: Kontakte vorbereiten

Folgen Sie den für Sie interessanten Unternehmen bereits auf LinkedIn, um Anknüpfungspunkte für Gespräche zu finden. Sofern möglich, vernetzen Sie sich bereits vorab mit potenziellen Gesprächspartnerinnen und Gesprächspartnern – das erleichtert den Einstieg vor Ort.

Recherchieren Sie außerdem vorab, welche Vertreterinnen und Vertreter der Kanzleien oder Unternehmen auf der Messe sein werden, und bereiten Sie für Ihre Favoriten gezielte Fragen vor. So zeigen Sie echtes Interesse und können im Gespräch mit fundiertem Wissen über aktuelle Themen, Tätigkeitsbereiche oder Kanzleikultur punkten. Wer vorbereitet in den Austausch geht, wirkt nicht nur engagiert, sondern bleibt auch nachhaltig in Erinnerung.

2. Während der Messe: Small Talk ist Ihr Türöffner

Small Talk ist kein oberflächliches Geplauder, sondern die Kunst, über Leichtigkeit Vertrauen zu schaffen. Rund 80 Prozent unserer alltäglichen verbalen Kommunikation besteht daraus – und wer ihn beherrscht, kann Sympathie und Nähe erzeugen.

Für eine Karrieremesse gilt daher: Seien Sie proaktiv! Warten Sie nicht, bis man auf Sie zukommt. Gehen Sie selbst auf Gesprächspartnerinnen und -partner zu – das wirkt interessiert und selbstbewusst.

Zeigen Sie Interesse: Die wichtigste Zutat für gelungenen Small Talk ist echte Neugier. Fragen Sie offen („Was hat Sie heute auf die Messe geführt?“ oder „Wie sieht der Berufsalltag in Ihrer Kanzlei aus?“). Wer fragt, führt – und lenkt das Gespräch gleichzeitig

in die gewünschte Richtung. Vergessen Sie nicht, dass auch Ihr Gegenüber von Ihren authentischen Fragen profitiert. In einer Branche, die sich zunehmend mit einem Fachkräftemangel konfrontiert sieht, können sie Kanzleien und Unternehmen dabei helfen, zu verstehen, was Nachwuchstalenten wichtig ist.

Sprechen Sie auch über sich: Vergessen Sie nicht, Ihre eigenen Stärken und Interessen einzubringen. Wenn Sie wissen, was Sie über sich sagen wollen, fällt es leicht, die entsprechende Kernbotschaft an den Mann oder die Frau zu bekommen.

Bleiben Sie authentisch: Nichts überzeugt mehr als Echtheit. Sie müssen sich nicht verstellen, um professionell zu wirken. Freundlichkeit, Offenheit und eine klare Haltung reichen völlig aus.

Vernetzen Sie sich direkt am Ende eines Gesprächs digital – über den QR-Code in der LinkedIn-App. Das ist schnell, unkompliziert und signalisiert Professionalität. Zudem gibt es Ihnen die Möglichkeit, ganz (digitales) nebenbei Ihr Netzwerk weiterauszubauen.

3. Nach der Messe: Beziehungen pflegen statt abhaken

Networking endet nicht mit dem Verlassen der Messehalle. Der eigentliche Mehrwert entsteht danach – wenn Sie die neu geknüpften Kontakte in Beziehungen verwandeln. Was Sie also zeitnah, d. h. innerhalb von 72 Stunden nach dem Messebesuch, tun sollten:



Gratis für Sie!



Aktuelle Fachzeitschriften und Datenbanken kostenlos testen!

8 Gutscheine für den Berufseinstieg

Jetzt QR-Code scannen und downloaden!

www.schweitzer-online.de



schweitzer
Fachinformationen

TIPP 1: Persönliche Nachricht senden

Schreiben Sie nach der Kontaktbestätigung der jeweiligen Person eine kurze, persönliche LinkedIn-Nachricht. Bedanken Sie sich in dieser für das persönliche Gespräch, nehmen Sie Bezug auf das Thema und erinnern Sie an den Anlass („Juracon Frankfurt, Gespräch über Arbeitsrecht“). Diese individuelle Geste unterscheidet Sie von der Masse und Sie bleiben länger im Gedächtnis.

TIPP 2: Reflexion und Nachbereitung

Nehmen Sie sich Zeit, Ihren Messebesuch zu analysieren. Welche Ziele haben Sie erreicht? Welche Gespräche waren besonders wertvoll und warum? Mit wem wollen Sie persönlich im Austausch bleiben? So entwickeln Sie Ihren persönlichen Networking-Stil weiter.

Nutzen Sie diese Reflexion außerdem, um konkrete nächste Schritte festzuhalten. Prüfen Sie, wo sich aus den Gesprächen Anknüpfungspunkte ergeben – etwa ein gemeinsames Interesse, ein Fachthema oder eine mögliche Zusammenarbeit. Notieren Sie sich die Namen Ihrer Gesprächspartnerinnen und Gesprächspartner, deren Funktionen und eventuelle Themen, über die Sie gesprochen haben. Diese kleinen Notizen sind beim späteren Wiederaufgreifen des Kontakts Gold wert und helfen Ihnen, authentisch und verbindlich in Erinnerung zu bleiben.

TIPP 3: Anschlussaktivitäten planen

Suchen Sie gezielt nach Gelegenheiten, um Kontakte zu vertiefen – etwa bei Fachveranstaltungen, Netzwerken wie dem Deutschen Juristinnenbund, dem Forum Junge Anwaltschaft oder dem örtlichen An-



juris

ZUM BERUFSSTART EINFACH AN ALLES DENKEN. MIT JURIS.

Die Selbstständigkeit mit eigener Kanzlei birgt zahlreiche Herausforderungen, von der Berufshaftung bis zur Kanzleiorganisation. juris unterstützt Sie mit intelligent vernetztem Rechts- und Praxiswissen. Ihr Vorteil: Sie haben nicht nur mehr Zeit für Ihre neuen Mandanten, sondern auch die Gewissheit, immer mit vollständigen, aktuellen Rechtsinformationen zu arbeiten.

Passende Produkte jetzt
»[hier](#) entdecken.

juris.de Wissen, das für Sie arbeitet.

waltverein. Wiederholte Begegnungen, bspw. auf kanzeleigenen Recruiting-Events, sorgen dafür, dass man sich noch länger an Sie erinnern wird.

Selbstmarketing: Sichtbarkeit mit Haltung

Networking funktioniert nur dann nachhaltig, wenn es mit gezieltem Selbstmarketing verbunden ist. Dabei geht es nicht um laute Selbstinszenierung, sondern um die bewusste Präsentation Ihrer Qualitäten – wie die nachfolgenden 3 Tipps zeigen:

TIPP 1: Positionieren Sie sich als Expertin bzw. Experte: Machen Sie Ihre Themen sichtbar – sei es durch Beiträge auf LinkedIn, Vorträge in Fachkreisen oder Diskussionen in juristischen Netzwerken.

TIPP 2: Tun Sie Gutes und sprechen Sie darüber: Teilen Sie Ihre Erfolge und Projekte, ohne zu übertreiben. So schaffen Sie Relevanz und Wiedererkennung.

TIPP 3: Werden Sie zur „Super-Connectorin“: Bringen Sie (ggfs. auch im Nachgang der Veranstaltung) andere Menschen miteinander in Kontakt. Wer Verbindungen schafft, wird selbst zum zentralen Knotenpunkt eines Netzwerks – und damit unverzichtbar.

Strategisch, sympathisch, sichtbar

Erfolgreiches Networking ist kein Zufall, sondern das Ergebnis von Strategie, Haltung und Kontinuität.

Für Nachwuchsjuristinnen und -juristen bedeutet das: Bereiten Sie sich gezielt vor, treten Sie souverän auf und bleiben Sie in Kontakt – online wie offline.

Networking ist kein Sprint, sondern ein Marathon, der sich lohnt. Denn in einer Branche, in der Leistung selbstverständlich ist, entscheidet oft Ihr Netzwerk darüber, welche Türen sich öffnen. Und wer die Kunst des Austauschs beherrscht, knüpft nicht nur Kontakte – sondern Verbindungen mit Wirkung.

Mit kollegialen Grüßen

Schäfer
Dr. Anja Schäfer



Dr. Anja Schäfer

ist Anwältin und Expertin für Networking & Female Leadership in Kanzleien. Als Karriere-Coach unterstützt sie exklusiv Juristinnen dabei, durch Personal Branding und Networking ihre Karriereziele zu erreichen und als Expertin sichtbar, bekannt und anerkannt zu werden. Sie begleitet Kolleginnen bei beruflicher Neu-/Umorientierung strategisch und mit ihren Netzwerkkontakten. Sie ist Host vom „[Juristinnen machen Karriere! Podcast](#)“ und veranstaltet regelmäßig Networking-Events für Juristinnen, nicht nur digital, sondern auch deutschlandweit vor Ort mit ihrem [After-Work-Format](#).

 anja-schaefer.eu





©AdobeStock Florian Bauer

Drei wegweisende Urteile des Jahres

Damit haben sich die Gerichte 2025 beschäftigt

Von Pia Nicklas

Zum Ende des Jahres schauen viele auf das vergangene Jahr zurück. Neben medialen und persönlichen Jahresrückblicken ist es auch immer wieder interessant zu sehen, mit welchen Themen sich die Gerichte beschäftigt haben. Drei spannende oder sogar wegweisende Urteile sollen im Folgenden vorgestellt werden.

Für viele immer besonders interessant sind Urteile aus dem Arbeitsrecht. So sind diese für den Einzelnen oft besonders relevant. In folgendem EuGH-Urteil geht es um die Diskriminierung von Eltern behinderter Kinder.

Arbeitgeber darf Eltern behinderter Kinder nicht diskriminieren: EuGH-Urteil vom 11.9.2025

Eine Stationsaufsicht bat ihren Arbeitgeber wiederholt, sie an einem Arbeitsplatz mit festen Arbeitszeiten einzusetzen, da sie die Betreuung ihres schwerbe-

hinderten, vollinvaliden Sohnes sicherstellen musste. Der Arbeitgeber gewährte ihr zwar vorläufig bestimmte Anpassungen, lehnte es jedoch ab, diese Anpassungen auf Dauer zu gewähren. Die Mutter focht diese Ablehnung vor den italienischen Gerichten an, bis die Rechtssache schließlich dem italienischen Kassationsgerichtshof vorgelegt wurde. Dieser wandte sich schließlich an den EuGH, da er Zweifel hinsichtlich der Auslegung des Unionsrechts zum Schutz vor mittelbarer Diskriminierung hatte. So war die Dame nicht selbst betroffen, es handelte sich vielmehr um ihr schwerbehindertes minderjähriges Kind, um das sie sich kümmern musste.

Der Gerichtshof war der Meinung, dass das Verbot der mittelbaren Diskriminierung wegen einer Behinderung nach der „Rahmenrichtlinie zur Gleichbehandlung in Beschäftigung und Beruf“ auch für einen Arbeitnehmer gilt, der wegen der Unterstützung seines behinderten Kindes diskriminiert wird. Die Richtlinie zielt gerade darauf ab, in Beschäftigung und Beruf jede Form der Diskriminierung wegen einer Behinde-

rung zu bekämpfen. Außerdem sei die Richtlinie im Licht des Diskriminierungsverbots, der Wahrung der Rechte von Kindern und des Rechts behinderter Personen auf Eingliederung in Verbindung mit dem Übereinkommen der Vereinten Nationen über die Rechte von Menschen mit Behinderungen zu sehen. Aus diesen Rechtsakten gehe hervor, dass zur Wahrung der Rechte von behinderten Menschen, insbesondere Kindern, das allgemeine Diskriminierungsverbot auch die mittelbare „Mitdiskriminierung“ wegen einer Behinderung erfasst, damit auch Eltern behinderter Kinder in Beschäftigung und Beruf gleichbehandelt und nicht aufgrund der Lage ihrer Kinder benachteiligt werden.

Dem Gerichtshof zufolge ist ein Arbeitgeber – um die Gleichbehandlung der Arbeitnehmer zu gewährleisten – somit verpflichtet, angemessene Vorkehrungen zu treffen, damit Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer ihren behinderten Kindern die erforderliche Unterstützung zukommen lassen können. Anders sähe dies nur aus, wenn der Arbeitgeber hierdurch unverhältnismäßig belastet werde. Das nationale Gericht muss daher prüfen, ob vorliegend die Bitte der Arbeitnehmerin den Arbeitgeber unverhältnismäßig belastet.

Im nächsten Urteil geht es um das Thema Künstliche Intelligenz (KI). KI ist mittlerweile ein fester Bestandteil unserer Arbeits- und Lebenswelt. So ist es nicht verwunderlich, dass diese Thematik mittlerweile auch in die deutschen Gerichte Einzug genommen hat.

KI-Training als Urheberrechtsverletzung: LG München – Urteil vom 11.11.2025

Eine deutsche Verwertungsgesellschaft, die die Rechte an zahlreichen bekannten Liedtexten vertritt (z. B. „Atemlos“), verklagte die Betreiber eines KI-Sprachmodells. Der Kläger war nämlich der Meinung, dass das KI-Modell mit den entsprechenden Liedtexten

trainiert wurde und diese auf einfache Anfragen (Prompts) hin ganz oder teilweise wiedergibt.

Die KI-Betreiber konnten diese Ansicht nicht nachvollziehen und argumentierten daraufhin, dass das Modell die Texte nicht speichert oder kopiert, sondern lediglich statistische Muster erlerne. Die Ausgabe sei dabei ein komplett neu generiertes Ergebnis. Das Gericht stellte sich daher folgende Fragen:

1. Darf eine KI mit urheberrechtlich geschützten Inhalten trainiert werden?
2. Was geschieht, wenn die KI die Inhalte nahezu identisch wiedergibt?

Das LG München konzentrierte sich in seinem Urteil auf das Phänomen der Memorisierung. Wenn ein KI-Modell nämlich in der Lage sei, einen Trainingsdatensatz – wie hier die Liedtexte – auf eine einfache Anfrage hin fast identisch zu reproduzieren, liege eine urheberrechtlich relevante Handlung vor. Es handle sich dann um eine Vervielfältigung – also Kopie – im Sinne des § 16 UrhG. Für das Gericht war es dabei unerheblich, ob das Werk „am Stück“ oder zerlegt in unzählige Parameter gespeichert ist. Entscheidend sei, dass es als Ganzes wieder wahrnehmbar gemacht werden kann.

Die KI-Betreiber beriefen sich anschließend auf die sogenannte „Text und Data Mining“-Schranke (§ 44b UrhG). Diese erlaubt unter bestimmten Umständen die automatisierte Analyse von digitalen Werken zur Informationsgewinnung, was wiederum das Trainieren von KI-Modellen umfassen kann.

Das Gericht war allerdings der Meinung, dass die Schranke des § 44b UrhG zwar die Vervielfältigung zur Vorbereitung des Trainingsmaterials umfasst, jedoch nicht die dauerhafte Speicherung (Memorisierung) des Werks. Sobald nämlich das Werk im Modell so gespeichert werde, dass es später wieder abgerufen werden kann, diene dies nicht mehr der reinen Analyse, sondern stelle eine neue Verwertungshandlung dar, die der Zustimmung des Urhebers bedarf.

Das Gericht verurteilte daraufhin die Beklagten zur Unterlassung, Auskunftserteilung sowie zum Schadensersatz. Dieses Urteil wird als wegweisend im Bereich der KI angesehen, da KI nicht als rechtsfreier Raum genutzt werden darf.

Nicht zuletzt dürfte seit der Coronapandemie jedem der Begriff „Triage“ bekannt sein. Das folgende Urteil beschäftigt sich mit der Frage, ob der neu eingeführte § 5c IfSG mit dem Verfassungsrecht vereinbar ist.

Triage-Regelungen sind verfassungswidrig: BverfG – Beschluss vom 23.9.2025

Die Beschwerdeführenden – Fachärztinnen und Fachärzte im Bereich der Notfall- und Intensivmedizin – wandten sich mit ihren Verfassungsbeschwerden gegen den neu eingeführten § 5 c IfSG. Darin ist geregelt, anhand welcher materieller Kriterien eine Entscheidung über die Zuteilung überlebenswichtiger intensivmedizinischer Behandlungskapazitäten bei nicht ausreichenden Ressourcen zu treffen ist, soweit dieser Knappheitsfall durch eine übertragbare Krankheit jedenfalls mitverursacht ist. Die Beschwerdeführer sahen sich durch diese Regelung in ihrer Berufsfreiheit verletzt.

Bei einer Triage kann jede Entscheidung über die Verteilung der zur Verfügung stehenden intensivmedizinischen Ressourcen zu einem Verlust von Menschenleben führen. Die Zuteilung der vorhandenen Ressourcen (sog. Allokation) kann also nie zum Wohle aller Patientinnen und Patienten gelingen. Der neu eingeführte § 5c IfSG macht dabei gesetzliche Vorgaben für diese Zuteilung überlebenswichtiger intensivmedizinischer Behandlungskapazitäten in einer Knappheitssituation.

Das Gericht sieht an dieser Stelle in jedem Fall einen Eingriff in den Schutzbereich der Berufsfreiheit. Art. 12 Abs. 1 GG gewährleistet dabei, dass Ärztin-

nen und Ärzte in ihrer beruflichen Tätigkeit frei von fachlichen Weisungen sind und schützt auch ihre Entscheidung über das „Ob“ und das „Wie“ einer Heilbehandlung. Die Regelungen des § 5c Absätze 1 bis 3 IfSG schränken die Therapiefreiheit jedoch ein und beeinträchtigen damit die Berufsausübungsfreiheit.

Darüber hinaus ist das Gericht der Meinung, dass der Bund für diese Art von Regelung schon gar nicht zuständig ist, da diese nicht in den Zuständigkeitsbereich des IfSG fällt.

Das Bundesverfassungsgericht hat die Triage-Regelungen des IfSG zur Verhütung und Bekämpfung von Infektionskrankheiten beim Menschen somit wegen fehlender Bundeskompetenz für die konkreten Regelungen für nichtig erklärt. Die Länder haben nun die Aufgabe, selbst Regelungen für die Verteilung knapper medizinischer Ressourcen zu treffen. Dabei muss die Landesgesetzgebung sicherstellen, dass die Regelungen grund- und menschenrechtskonform sind und Diskriminierungen, beispielsweise von Menschen mit Behinderung, vermieden werden.

Mit kollegialen Grüßen

Pia Nicklas

Pia Nicklas



Pia Nicklas

hat Rechtswissenschaften in Bayreuth und Wirtschaftsrecht an der Fernuniversität Hagen studiert. Sie arbeitete als Werkstudentin und nach ihrem Abschluss als Wirtschaftsjuristin im Fraunhofer-Institut für Integrierte Schaltungen in Erlangen. Nach einem kurzen Ausflug in die Kanzleiwelt und in ein großes Wirtschaftsunternehmen, ist sie seit Anfang 2020 als freiberufliche Fachtexterin im Bereich Medizinrecht tätig.

 recht-klartext.de



**Libra-Webinar mit
Tom Braegelmann**

**Inkl.
20%
auf Libra**

So nutzen Sie den KI-Chatbot für Jurist:innen

**Anmelden und kostenlosen
Test-Account sichern**



**Fachseminare
von Fürstenberg**



LEGAL-TECH.DE
WIE KANZLEIEN NEUE CHANCEN NUTZEN

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 946 979-13

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: 978-3-96225-211-3

Über jede Buchhandlung und beim Verlag.
Abbestellungen jederzeit gegenüber dem Verlag möglich.

Erscheinungsweise

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

Bildquellennachweise

Cover: ©Adobe Stock/Elwood

IMPRESSUM UND PARTNER

Partnerunternehmen

juris

☎ 0681 5866 44 66

vertrieb@juris.de

www.juris.de/berufseinstieg

schweitzer

Fachinformationen

☎ 040 44183 110

b.mahlke@schweitzer-online.de

www.schweitzer-online.de

RA-MICRO

☎ 030 43598 801

info@ra-micro.de

www.ra-micro.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

JF Juristische Fachseminare

INSTITUT FÜR ANGEWANDTES RECHT

☎ 0228 919 11 19

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

ZORN SEMINARE

☎ 07224 655 822

recht@zorn-seminare.de
www.zorn-seminare.de

ARBER
SEMINARE
Anwaltsfortbildung

☎ +49 7066 9008 0

kontakt@ARBER-seminare.de
www.arber-seminare.de

ffi Verlag
Freie Fachinformationen

☎ 02233 8057 512

info@ffi-verlag.de

www.ffi-verlag.de

Kollegiale Kooperationen mit

KölnerAnwaltVerein
e.V.

MünchenerAnwaltVerein e.V.

HAV
HAMBURGISCHER
ANWALTVEREIN e.V.

SH
Selbsthilfe der
Rechtsanwälte e.V.

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

beck-shop.de Reinklicken lohnt sich!

