

Die (perfekte) Anwaltsassistentin (m/w) für den Einzelanwalt und die Kleinsozietät - Luxus oder Gewinn ?

Dorothee Dralle, Lehrbeauftragte, gepr. Rechtsfachwirtin, Berlin

62. Deutscher Anwaltstag in Strasbourg

Vorab drei kleine Bemerkungen:

1. Das Thema „die perfekte Assistentin“ wird zwar - dem AGG entsprechend - männlich und weiblich „ausgeschrieben“ - tatsächlich ist jedoch mindestens, genaue Zahlen fehlen, 90% dieser „Assistentin“ weiblich. Die Anzahl der Rechtsanwältinnen ist (01.01.2011) auf 32% aller zugelassenen Berufsträgerinnen gestiegen¹. Aus Gründen der Straffung der Textmenge und mit dem Hinweis, dass hier selbstverständlich auch immer die männliche Form mit gemeint ist, werde ich den heutigen Vortrag im wesentlichen in der weiblichen Sprachform halten.

2. Zur Klarstellung: Unser Thema beschäftigt sich heute ausschließlich mit dem „human capital“, also den Mitarbeiterinnen, und also nicht mit den technischen Arbeitshilfsmitteln wie Computern, Spracherkennungs- und/oder Anwaltsprogrammen.

Dem Titel meines Vortrages lässt sich entnehmen, dass größere Kanzleien mit „perfekten Assistentinnen“, d.h., mit Rechtsanwaltsfachangestellten arbeiten. Das Thema bezieht sich auf die Kleinkanzleien: wie kann oder wie muss diese Assistentin **dort** aussehen?

3. Vom Thema betroffen sind nicht etwa nur, wie man vielleicht vermuten könnte, ein paar Einzelne. Betroffen sind vielmehr rund ¾ aller bundesdeutschen Anwältinnen:

2006 arbeiteten etwa die Hälfte² (andere³ sagen ca. 55% in 2008) aller zugelassenen Anwältinnen in der Bundesrepublik in **Einzelkanzleien** (oder ¾ aller zugelassenen Berufsträgerinnen in Sozietäten bis zu drei Partnerinnen).

Man könnte glauben, die Großkanzleien bestimmten das Bild. Zahlenmäßig stimmt das nicht: 2009 arbeiteten in den 30 größten Kanzleien der Republik nur rd. 6.300 aller zugelassenen Anwältinnen, das sind gerade einmal rd. 4,2%⁴.

¹ NJW-Spezial 2011, S. 287

² Eggert BRAK-Mitt. 2010, 158, 159

³ Hommerich/Kilian/Dreske (Hrsg.) Stat. Jb. der Anwaltschaft 2009/2010, S. 98

⁴ Diess. aaO. S. 99

Ich werde folgende Thesen behandeln:

1. **Alle** Anwältinnen **brauchen** Fachangestellte (im folgenden: **ReNos**)
2. **Noch gibt** es genügend ReNos
3. Selbst **ausbilden lohnt** sich
4. **Jede** Anwältin **kann** eine ReNo **bezahlen**

These 1 : Ich behaupte, **alle** Kleinkanzleien brauchen mindestens eine **Fachangestellte** (im Folgenden: ReNo).

1. Der **Bedarf ist gegeben**:

a)

Wer als Anwältin nicht nur die Schreivarbeiten, sondern auch alles andere allein, ohne ReNo macht, wird wohl schnell bei einer 60-Stunden-Woche ankommen. Das geht zunächst zu Lasten Ihrer **Freizeit**. Ihre ständige Verfügbarkeit während ihrer Besprechungen mit Mandantinnen oder ihrer Recherchen im Netz / der Bibliothek, im Stau auf dem Weg zum Gericht, möglicherweise auch abends / am Wochenende, beim Einkauf im Supermarkt etc. verursacht Dauerstress, macht längerfristig mindestens unzufrieden, irgendwann müde und - auf Dauer - krank. Die Zeit für Akquise und Weiterbildung, aber auch für Familie und/oder für Hobbys fehlt.

b)

Dieses „Alles-Allein-machen“ geht zusätzlich **auch** zu Lasten Ihrer **Einnahmen**:

Zum Einem: Während Sie Verwaltungs- und Organisationstätigkeiten verrichten, können Sie keine Akten bearbeiten, und das heißt: kein Geld verdienen. In den betriebswirtschaftlichen Berechnungsmodellen ergibt sich dafür ein Anteil von ca. 30% der gesamten Arbeitszeit! Sie kennen das alle: Die Heizungs- oder Stromableserin kommt, das Büromaterial wird geliefert, zu den vorgegebenen Terminen muss jemand in der Kanzlei sein. Die Betriebskostenabrechnung/-nachzahlungsforderung will geprüft sein. Die Zeitschriften müssen zur Buchbinderin. Die Technikerin für den defekten Kopierer kommt „zwischen 9:00 und 15.00 Uhr“. Die Mandantin ruft an. Ihre Eilt-Sache muss sofort gefaxt werden, usw. In jeder dieser aufgewendeten Zeit können Sie als Anwältin nicht einen Cent verdienen!

Das mag in der Kanzlei mit 2 oder 3 Berufsträgerinnen etwas anders sein – es „verteilt sich“ dort besser. Aber das Problem bleibt.

Zum Zweiten und insbesondere: Das Kosten- und Gebührenrecht gehörte, erlauben Sie mir diese Feststellung, nicht zu Ihrer juristischen (Richter-)Ausbildung. Die Kenntnisse der Streitwerte und der zahlreichen Gebührentatbestände im RVG haben sich die „Allein-

kämpferinnen“ unter Ihnen wahrscheinlich meistens „irgendwie“ selbst beigebracht, learning by doing. Sie wissen deshalb: Es reicht nicht nur der „Blick ins Gesetz“, um zu wissen, wie alle Ihre Tätigkeiten vollständig, d.h. optimal abgerechnet werden, welche Streitwertbestimmungen anzuwenden sind, oder wie man sicher über die 1,3 Geschäftsgebühr hinauskommt. Ich weiß natürlich, dass es Anwältinnen gibt, die sich in langjährigem „Eigenstudium“ fundierte Streitwert- und Gebührenkenntnisse erworben haben (allerdings wiederum in einer Zeit, in der sie kein Geld mit Aktenbearbeitung verdienen konnten, auch keine Freizeit hatten, s. oben ...). Aber eine gelernte (ggf. regelmäßig weitergebildete) ReNo bringt dieses Wissen bereits mit! Und, mit Verlaub, es ist eines ihrer wesentlichen Ausbildungsinhalte und Tätigkeitsfelder. Sie dürfte also in der Regel im Gebührenbereich deutlich fundierter, andere würden sagen: „spitzfindiger“, kreativer sein, als manch' eine Ihrer Anwaltskolleginnen. Anwesende sind selbstverständlich ausgenommen.

Ich habe, seit 2001, als Referentin zahlreiche Seminare im gesamten Bundesgebiet durchgeführt⁵. Dabei habe ich viele Rechtsanwältinnen erleben dürfen, die, etwa ab der Mitte des Seminars, darüber nachzudenken beginnen, welche ihrer Akten sie nach dem Seminar „nachberechnen“ werden/können. Eine oft gestellte Frage am Ende eines solchen Seminars ist die nach der Verjährungsfrist für Gebührenansprüche ... !

ReNos werden drei Jahre u.a. auch in Streitwerten, Kosten und Gebühren theoretisch und praktisch ausgebildet. Ihre Kenntnisse hierüber werden leider häufig stark unterschätzt.

Sichern Sie sich diese Kenntnisse und Erfahrungen - es "lohnt" sich im wahrsten Sinne des Wortes für Sie!

c)

Und: Dieses „Alles-Alleine-machen“ geht schließlich zu Lasten der **Mandantenbindung**:

Ihre Erreichbarkeit spielt, das wissen Sie, eine große Rolle bei dieser sog. Mandantenbindung. Sie können - logisch - nicht jederzeit persönlich telefonieren. Ohne ReNo bleibt, wenn das Telefon nicht „in's Leere“ klingeln soll, nur die Mailbox/der Anrufbeantworter. Das gefällt keiner Mandantin. Selbst wenn Ihre ReNo häufiger mitteilt, Sie seien „derzeit bei Gericht/nicht telefonabel“, kann sie gleichzeitig schon vieles selbst klären: „Gestern habe ich das Schreiben an Sie gesandt. Warten Sie doch Ihre Post ab“; „Hier ist bis heute kein Geld eingegangen“, „Ja, die Anwältin war selbstverständlich gestern in Ihrem Termin, das Protokoll ist noch nicht eingegangen. Ich rufe Sie sofort an, wenn es eingeht.“. Ihre ReNo kennt, spätestens nach dem dritten Telefonat, Ihre Mandantinnen (und umgekehrt). Sie kann also, wenn erforderlich, auch das „richtige Maß“ an Mitgefühl bei Missgeschicken und den Ängsten der Mandantinnen äußern. Die „Tröst-Wirkung“ - „Ich weiß, Frau Biene, wir haben verloren. Warten wir das Urteil ab, die Anwältin wird prüfen, ob eine Berufung Aussicht auf

⁵ Besuchen Sie mich, wie man heute sagt, auf meiner website www.Dralle-Seminare.de !

Erfolg hat“ -, ist ebenso hoch wie die zuvor beschriebene „Informationswirkung“. Jedenfalls ist immer eine durchgehende „Ansprechbarkeit“ der Kanzlei gegeben. Die „gefühlte“ Betreuung ist für die Mandantin oft ebenso wichtig wie das Ergebnis eines Prozesses. Sie wiederum müssen viel weniger informieren oder „trösten“, verringern also – betriebswirtschaftlich - „unproduktive“ Verwaltungszeit. Die Mandantin ist und bleibt dennoch zufrieden. (Nur nebenbei: dass eine „Fremdvergabe“ – call-center – von „virtuellen Büroleistungen“ wie z. B. Telefondienste nur teuer ist, aber eine Mandantenbindung nicht stattfinden kann – Sie alle haben sicher Ihre persönliche Erfahrungen mit solchen call-centern gemacht, ... -, liegt auf der Hand. Zusätzlich fehlt jede Qualitätskontrolle.)

Dass diese Mandantenbindung unabdingbar ist als Teil Ihrer Akquise, ja, Ihres "Bestehens", wissen Sie. „Der beste Außendienstmitarbeiter ist der zufriedene Mandant“, so der Ihnen sicher bekannte „Anwaltsakquisiteur“ Christoph Hommerich.

2.

Zusätzlich haben sie aber mehrere weitere Vorteile, wenn Sie mit einer ReNo arbeiten: Ich nenne nur fünf davon:

a)

Sie hat Ihre **Büroorganisation** „im Griff“, d.h. sie kann den Arbeitstag strukturieren, Prioritäten setzen und alles entsprechend „abarbeiten“. Sie können sich darauf verlassen: abends ist alles Notwendige erledigt.

Sie weiß auch, dass es nicht eilig ist, obwohl der Gegner im Aufforderungsschreiben eine „letzte Frist“ gesetzt hat. Sie weiß, was eine Notfrist oder eine Promptfrist ist und wie jeweils entsprechend zu handeln ist. Sie weiß um die notwendige Sorgfalt beim **Posteingang**. Sie kennt alle notwendigen **Fristen**. Sie hat gelernt, wie diese Fristen – in Papier- oder elektronischer Form – zu notieren sind, um Fristversäumnisse und Haftungsrisiken auszuschließen. Sie kann die abendliche **Postendkontrolle** sachkundig/fehlerlos erledigen. Sie weiß natürlich, wie fristwahrende Schriftsätze aussehen müssen (sind alle Seiten/Anlagen da? Unterschrieben? Richtiges Gericht/richtige Adresse? Genügt der Postversand, oder muss gefaxt werden? Ist die Vollmacht beigelegt? etc).

Sie kann die **Buchhaltung** - Betriebs- und Mandatsbuchhaltung - selbständig erledigen, sie weiß mit eingehenden Fremdgeldern richtig umzugehen.

Und sie **verwaltet** Ihr gesamtes **Büromaterial** sachkundig, preisorientiert und „geräuschlos“.

b)

Ihre nach Phonodiktat „**tippende**“ ReNo erkennt Grammatik- oder Interpunktionsfehler („mein Anwalt verstreut manchmal die Kommata wie Hänsel & Gretel die Brotkrumen aus dem Korb“). Sie korrigiert sie beim Schreiben stillschweigend, schmunzelnd, aber ohne den Inhalt Ihres Diktats zu ändern.

Inhaltlich kennt sie den Unterschied zwischen einem PKH-Prüfungs-/Bewilligungsverfahren und einer anhängigen Klage. Sie weiß, was ein Haupt- oder ein Hilfsantrag ist. Sie kennt die einschlägigen Rechtsmittel, weiß, was eine (Teil-)Rücknahme oder ein (Teil-)Anerkenntnis ist. Sie kennt die Zustellungsvorschriften. Sie erledigt, auch, weil sie **Sie** (und Ihre Schrift, Ihre Abkürzungen ...) kennt, selbstständig und "kongenial" Ihre Kurz-Verfügungen bis zur Unterschriftsreife, sei es an Mandantin, Rechtsschutzversicherung, Gegner oder Gericht.

c)

Eine ReNo kann Schädliches verhindern, weil sie im Kanzleialltag **sachkundig handelt**: Sie wird, in Kenntnis der anwaltlichen Schweigepflicht, nicht mit jeder Anruferin am Telefon alles bereden, sondern sie wird sich rückversichern, mit wem sie eigentlich spricht - eben nur mit der Mandantin (oder „befugten“ Personen). Dagegen wird sie der Mandantin die Erkenntnisse aus der Ermittlungsakte nicht vorenthalten. Und wenn der „Vollziehungsbeamte“ in der gerade anwaltslosen Kanzlei steht, wird sie ihm nicht den aktuellen Aufenthaltsort der Mandantin mitteilen...

d)

Erfahrene ReNos können **eigene Dezernate** führen, mindestens in Zwangsvollstreckungssachen. Sie kennen den Unterschied zwischen einer Mobiliar- und einer Forderungspfändung. Sie wissen, wann (und welches) das Vollstreckungsgericht, und wann der Gerichtsvollzieher zuständig ist. Ihnen kann die selbstständige Abwicklung mindestens kleinerer Verkehrsunfälle übertragen werden, z. B. nach dem Motto: „Blechscha-den macht die ReNo, Personenschaden ist Anwaltssache“. Oder sie kann Inkassomandate selbstständig bearbeiten, einschließlich Mahnverfahren oder der Vorbereitung der Forderungsklage.

e)

Und, last, but not least: Bei **allem**, was sie tut, hat sie Ihre maximal zu erzielenden **Gebühren** im Blick!

Sie sehen also: Der mögliche **Tätigkeitsumfang** einer ReNo ist **sehr groß**. Sie hat alles dies in ihrer Ausbildung und Praxis gelernt. Sie können sich auf sie verlassen – und sich beruhigt und mit ganzen Kräften **Ihren** eigentlichen – und Geld bringenden – **juristischen** Tätigkeiten widmen.

Damit ist meine oben genannte 1. These **bewiesen**:

Alle Anwältinnen, egal, ob als „Einzelkämpferinnen“ oder in Kleinsozietäten, **brauchen** wenigstens eine **gelernte Fachangestellte**. Der **Bedarf** und der **Nutzen** sind da.

Jetzt höre ich Sie rufen: Mag ja sein, ist ja toll, was die alles können. Aber: solche ReNos gibt's doch gar nicht auf dem Markt! Fachkräftemangel auch hier!

Ich behaupte dagegen als meine

2. These: Es gibt genügend „**passende**“ **ReNos** auf dem Markt - **noch:**

1. Es gibt in der Bundesrepublik viele ausgebildete ReNos, die noch „ihre“ Anwältin suchen. Sie sind an ihrem jetzigen Arbeitsplatz unzufrieden oder schlecht bezahlt (oder beides), gleichzeitig aber engagiert und qualifiziert, letzteres, weil sie sich häufig/regelmäßig weitergebildet haben. Und sie sind relativ gut organisiert:

Ihr Berufsverband⁶ organisiert aktuell über 4000 Mitglieder in 32 örtlichen Vereinen als Ansprechpartner für alle, die den beruflichen Austausch und die Fortbildung – oder eben einen neuen Arbeitsplatz suchen. Der Verband bietet zahlreiche Weiterbildungsmöglichkeiten zu einigermaßen kostengünstigen Bedingungen an und, wichtig für Sie: In sog. „Jobbörsen“ können sich Anwältinnen – engagierte - ReNos suchen und umgekehrt.

2. Sie sagen jetzt vielleicht: Ich habe schon eine gute ReNo, wie soll die „noch besser“ werden? Was kann ich als Anwältin tun, um sie weiter zu qualifizieren?

Eine besondere „zertifizierte“ Weiterbildung ist die zur **Rechtsfachwirtin**. Das ist eine inhaltlich wesentlich umfangreicher ausgebildete Assistenz für Sie. Die Rechtsfachwirtin hat – 2001 - die „alte“ Bürovorsteherin abgelöst. Das Berufsbild⁷ und die schwierige Prüfung nach einer in der Regel mindestens 1 1/2 Jahre dauernden Ausbildung befähigt die Rechtsfachwirtin, den gesamten nicht-anwaltlichen Bereich einer Kanzlei, gerade auch mit mehreren Berufsträgerinnen, zu organisieren, zu leiten und so Ihnen noch besser „den Rücken frei zu halten“. Zusätzlich kann die Rechtsfachwirtin auch die Bereiche „Personalwirtschaft“ (Einstellung, Betreuung während des Arbeits- oder Ausbildungsverhältnisses – Urlaub, Krankheit, Abmahnung u. ä. -) und „Betriebswirtschaft“ (Auswertung der Einnahmen- und Kostenstrukturen/Erarbeitung von Änderungsvorschlägen etc.) eigenständig bearbeiten. Sie kann alle täglichen, aber auch die übergeordneten büroorganisatorisch notwendigen Maßnahmen treffen. Sie beherrscht komplizierte Zwangsvollstreckungen, Streitwertberechnungen nebst ggf. Rechtsmittel gegen „falsche“ Bestimmungen durch die Gerichte u. ä.. Sie führt die komplette Finanzbuchhaltung durch. Sie beherrscht die Planung und den Einsatz der von Ihnen eingesetzten Bürotechnik. Eine BWA kann sie "lesen" und bei Bedarf eine Kosten-Nutzen-Analyse für die Kanzlei erstellen.

⁶ Siehe www.reno-bundesverband.de

⁷ PrüfungsVO zur Rechtsfachwirtin/Rechtsfachwirt v. 23.08.2001 BGBl. I S. 2250, zul. geänd. d. Art. 102 FGG-ReformG v. 17.12. 2008, BGBl. I S. 2586)

Ich weiß das deshalb so genau, weil ich seit 2001 die Ausbildung zur Rechtsfachwirtin in Berlin im Fach "Büroorganisation" konzipiert habe und jährlich mit ca. 160 Studierenden durchführe.

Auch die Rechtsfachwirtinnen sind organisiert im „Forum der Deutschen Rechtsfachwirte“⁸. Auch dort werden Weiterbildungen für die Mitglieder - auf sehr hohem Niveau! - organisiert. Mindestens für eine Kleinkanzlei mit zwei oder drei Berufsträgerinnen ist die Rechtsfachwirtin sicher **die perfekte Assistenz**.

Da Sie sicher mit Ihrer Kanzlei längerfristig planen, empfehle ich: bilden Sie selbst „Ihre“ Reno aus, stellen Sie also eine Auszubildende ein!

Dies ist meine **3. These**: Eigene **Ausbildung lohnt** sich für Sie!

Die Zahl der Ausbildungsplätze, die die Anwaltschaft bundesweit anbietet, war nie besonders hoch. Leider ist sie seit Jahren sogar dramatisch rückläufig⁹. Das liegt zum Einen daran, dass die Zahl der Bewerberinnen sinkt (demografischer Faktor). Zum Zweiten, dies sei nicht geleugnet, sind die Bewerberinnen oft auch nicht so gut geeignet für diesen Beruf der ReNo. Das, was sie mitbringen, "reicht" nicht so recht aus. Aber dennoch: Ihre Ausbildung wird sich "bezahlt machen":

Die Anwaltschaft braucht, s. oben, qualifizierte Mitarbeiterinnen in großer Zahl. Niemand anders als Sie selbst, die Anwaltschaft kann (und muss) die Ausbildung übernehmen – mit Ihrer ReNo zusammen natürlich. So sichern Sie sich Ihren eigenen „Kompetenz-Nachwuchs“, ausgebildet für **Ihre** Kanzlei und **Ihre** Bedürfnisse. Wenn Sie sich genauer informieren wollen: Die Internet-Seite der BRAK hat einen wie ich finde sehr guten, d.h. anschaulichen Werbe-Informationsauftritt für die Ausbildung zur ReNo. Die Praxis beweist es: Haben sich Kanzlei und Mitarbeiterin erst einmal „gefunden“, wenn sie zusammen "passen", wenn sie ohne Reibungsverluste Hand in Hand arbeiten, dann wechselt Personal in der Regel nicht mehr. Die **perfekte Assistenz** ist unter anderem auch deshalb manchmal nicht so leicht zu finden, weil die anerkannt guten ReNos dort bleiben, wo sie sind, wenn man sie dort gut behandelt und bezahlt. Schaffen Sie sich also durch **Ihre** eigene qualifizierende **Ausbildung** Ihre eigene und auf Ihre Kanzlei „zugeschnittene“ perfekte Assistenz!

Jetzt höre ich Sie rufen: Mag ja sein, ist ja toll, was die alles können. Weiß ich eigentlich auch schon lange, hätte ich auch gerne – aber: das kann ich nicht bezahlen!

⁸ Siehe www.rechtswirtforum.de

⁹ Von 1997 bis 2006 ein Rückgang von 23,53% nur in den Sozietäten, vgl. Eggert aaO. (Fn .2)

Ich behaupte dagegen – meine

4. These: Jede Anwältin - Einzelkämpferin oder Kleinkanzlei - kann eine ReNo bezahlen.

1. Zunächst: Was kostet eigentlich eine ReNo und was eine Auszubildende?

Die oben erwähnte ReNo-Bundesvereinigung hat, allerdings wohl zuletzt 2006¹⁰, eine Gehaltsumfrage unter ihren Mitgliedern durchgeführt. Danach verdiente eine Reno im Bundesdurchschnitt mit einer 5- bis 10-jährigen Berufserfahrung bei einer 40h-Woche monatlich brutto € 2.055,00.

Kleiner Exkurs: Interessant übrigens dabei das bundesrepublikanische Gehaltsgefälle: Die höchsten Gehälter (durchschnittlich etwa € 2.500,-) wurden in Hamburg, Baden-Württemberg, Hessen und Bayern gezahlt. Berlin lag mit € 2.120,- etwa in der Mitte. Das „Schlusslicht“ (durchschnittlich € 1.500,-) bildete Sachsen, wobei das geringste dort genannte Gehalt € 1.000,- brutto im Monat betrug (das entspricht einem Stundenlohn von brutto € 5,80!). Das dürfte in der Zwischenzeit – es sind 5 Jahre vergangen – wohl anders sein.

Mit Arbeitgeberanteil, ohne Weihnachts- oder Urlaubsgeld, aber unter Berücksichtigung einer insgesamt 2-monatigen Urlaubs- und Krankheits-/Weiterbildungszeit ergibt sich daraus ein durchschnittlicher monatlicher Brutto-Gesamtkostenbetrag für Sie i. H. v. € 2.600,00 für eine berufserfahrene ReNo. Eine Berufsanfängerin würde Sie nach dieser Erhebung durchschnittlich etwa € 400,- weniger kosten.

Wenn Sie **ausbilden**, kostet das natürlich auch Geld, nicht nur Ausbildungszeit (übrigens wiederum besser: die Zeit einer ReNo. Deren Zeit ist billiger, mit Verlaub: sie ist wohl auch „sachnäher“ – und Sie müssen keine kostbare Anwaltszeit „vergeben“ ...!). Nach dem „Ausbildungsreport 2010“ des DGB¹¹ beträgt die durchschnittliche bundesrepublikanische Ausbildungsvergütung aller Berufe im 1. Lehrjahr € 533,-, im 3. Lehrjahr € 640,00. Für Ihren/unseren Bereich gibt es Empfehlungen der Kammern. Sie reichen von Karlsruhe (€ 600,-) über Stuttgart und München (€ 500,-), Berlin (€ 405,-) bis zu Sachsen-Anhalt (€ 230,-) für das 1. Lehrjahr, liegen also fast alle erheblich unter dem Bundesdurchschnitt. Das setzt sich entsprechend für die weiteren Ausbildungsjahre fort. Teilweise befinden sich die von Kammern empfohlenen Ausbildungsvergütungen für ReNos in unmittelbarer Nachbarschaft zu der von Friseurinnen und Verkäuferinnen ...! Das möchte ich Ihnen hier natürlich nicht nahelegen. Aber eine Ausbildungsvergütung, die möglicherweise mit € 500,00 beginnt, ist nicht "teuer" im betriebswirtschaftlichen Sinne. Die etwas höhere Bezahlung wirkt sicher motivationssteigernd.

¹⁰ www.renobundesverband.de/de/unterseiten/umfrage06.html

¹¹ [/www.dgb.de/presse/++co++1f1d78ac-b59e-11df-6fd9-00188b4dc422/@/@index.html](http://www.dgb.de/presse/++co++1f1d78ac-b59e-11df-6fd9-00188b4dc422/@/@index.html)

2. Nun also Ihre **Frage: Woher** soll dieses **Geld** für eine ReNo (und ggf. eine Auszubildende) kommen? Selbstverständlich, das ist erst einmal einfach, von Ihnen!

a) Wenn sich eine Anwältin niederlässt, muss sie investieren, d.h. vorfinanzieren: Sie mietet Räume, sie kauft oder mietet Technik (PC, Software, Kopierer, Fax, etc.), sie kauft Büromöbel und -material. Das alles sind notwendige – und akzeptierte - Startinvestitionen. Kein Arzt lässt sich nieder und eröffnet eine Praxis ohne eine "Arzthelferin". Er weiß, dass sie die Abrechnungen - zunächst - besser kann als er. Dasselbe gilt für die Anwaltschaft. Deshalb gehört nach meiner festen Überzeugung auch das Geld für eine ReNo zu den Startinvestitionen, spätestens nach ca. 1–1 1/2 Jahren. Auch die ReNo muss möglicherweise zunächst vorfinanziert werden. Je später Sie das umsetzen, umso schwieriger wird es wegen der dann erforderlichen organisatorischen Umstellungen. Gerade am Anfang braucht die Anwältin viel (zu viel) Zeit zum Lernen der „richtigen“ Büroorganisation, aber auch des Kosten- und Gebührenwesens, der „richtigen Taktik“ vor Gericht und des „richtigen Umgangs“ mit den Mandantinnen – von der Zeit für Recherchen und Akquise ganz zu schweigen. Schon hier kann eine Anwältin sehr viel von ihrer Mitarbeiterin lernen.

b) Und ich behaupte weiter- zugegeben etwas provokativ - : Wenn eine Anwältin nach fünf Jahren feststellt, dass ihr Umsatz bzw. Gewinn die Kosten für eine ReNo (immer noch) nicht hergibt, ist etwas falsch. Entweder sind die Einnahmen im Verhältnis zur Zahl der bearbeiteten Mandate zu niedrig. Dann dürften diverse Abrechnungen an sich falsch sein, evtl. auch das "Abrechnungsverhalten" der Anwältin. Nimmt sie z.B. ausreichend Vorschüsse? Rechnet sie immer sofort ab, wenn es geht?

Oder aber es gibt zu wenig Mandate. Dann bedeutet das zu wenig/falsche Akquise. Das müsste dann geändert werden. Dazu braucht sie Zeit. Die erhält sie, wenn sie ..., richtig: eine kompetente ReNo einstellt.

c) Zusätzlich notwendig ist dabei allerdings Mehreres:

aa) Der Wille zum Geld verdienen:

Die beste ReNo nützt wenig, wenn Folgendes geschieht, was ich immer mal wieder zu hören bekomme: die ReNo rechnet eine Akte korrekt ab; die Anwältin kürzt die Rechnung mit dem Bemerkten: „das ist für die Mandantin zu viel, das kann ich nicht machen“.

bb) Notwendig ist auch, mit den Mandantinnen rechtzeitig (vorher!) über das Honorar zu reden. Spätere Gebührenklagen gegen Mandantinnen sind fast immer Anwältinnenfehler, und noch dazu teuer.

cc) Es muss die Einsicht geben, dass das Gebührenrecht, die Streitwertkenntnisse und die Kenntnisse über die ARB der Rechtsschutzversicherer eine gemeinsam – von ReNo und Anwältin – zu lösende Aufgabe sind. Wenn Sie z.B. von Anfang an Ihrer Mandantin erklären können, dass und wie viel an Gebührenforderung auf sie zukommt, obwohl sie eine Rechtsschutzversicherung hat, wird die Abrechnung am Ende problemlos akzeptiert. Voraus-

setzung dafür sind auch eigene Kenntnisse der Anwältin über Streitwerte, Gebührentatbestände und ARB's . Nur so können Sie in der Beratung, vor der Auftragserteilung oder vor einem Vergleich der Mandantin sagen, mit welchen Kosten sie zu rechnen hat. Der Automatismus z.B., den ich oft von Anwältinnen zu hören bekomme, der Gerichts- und der Anwaltsgebührenwert seien ja immer identisch, zeigt deutlich zu wenig Kenntnis und kann ohne Not zu erheblichen Gebührenverlusten führen. Oder es regelmäßig, dass Anwältinnen in meinen Seminaren fest davon überzeugt sind, dass sie für eine Erstberatung "immer nur € 190,00" nehmen dürfen, ohne dass sie wissen, wo das geregelt ist. Dass es nicht richtig ist, wissen Sie.

dd) Das Arbeiten mit dem aktuellen Gesetz und einem Kommentar neuester Auflage, ggf. auch einer Kosten-Fachzeitschrift (z.B. Anwaltsgebühren Spezial – AGS) scheint im Gebührenrecht oft unüblich zu sein. Wie oft erlebe ich es, dass Anwältinnen in meinen Seminaren – im Gegensatz zu den bestens ausgerüsteten ReNos – mit veralteten Gesetzestexten oder sogar ohne erscheinen. Das erscheint mir bei Ihrem Beruf – entschuldigen Sie bitte – nicht professionell. Es könnte aber evtl. symptomatisch sein: "Wenn es um mein eigenes Geld geht, bin ich nachlässig"...? Die "Gebührenkenntnisse" stützen sich dann auf ein zur Einführung des RVG erlebtes "Einführungsseminar" – Sie wissen schon, eines, in dem Sie mit 200 anderen Kolleginnen max. fünf Stunden in einem großen Saal sitzen.

ee) Sie können von einer guten ReNo viel lernen. Hierzu nur drei Beispiele:

- ReNos wissen, dass es für Ihre Gebührenabrechnung unerheblich ist, ob die Mandantin einen oder mehrere Beratungshilfescheine mitbringt: Möglicherweise handelt es sich aber um mehrere Angelegenheiten – eine besonders im Familienrecht häufige Variante. Dann können bekanntlich – trotz nur eines Scheines – auch mehrere Beratungen abgerechnet werden.

- Oder: Eine erfahrene ReNo wird ihre Anwältin darüber aufklären, dass, obwohl die Mandantin nur ein Verfahren über die Gewährung von PKH führen will, die Anwältin dennoch einen Wahlanwaltsgebührenanspruch¹² hat, und dass sie darauf einen Vorschuss nehmen darf, den sie nach Abschluss der Sache und Abrechnung häufig behalten darf¹³. Eine Kanzlei, die viele PKH-Verfahren führt, hat sowieso schon geringere Einnahmen – solche Unkenntnisse an dieser Stelle können ins wirtschaftliche Mark treffen.

- Oder: Die Anwältin "muss" nicht die Geschäftsgebühr "automatisch" mit 1,3 abrechnen, also noch unterhalb der Mittelgebühr. Diese war bis 2004 (Einführung des RVG) völlig selbstverständlich! Die ReNo hilft Ihnen, Ihr Ermessen im Einzelfall so auszuüben, wie es § 14 RVG "erlaubt", und so den Rahmen bis zum Faktor 2,5 erfolgreich, d. h. rechtssicher auszuschöpfen.

¹² VV Nr.3335

¹³ § 58 Abs. 2 RVG

Bei dessen konsequenter Anwendung und der richtigen "Zuarbeit" für Ihre ReNo (die im Übrigen auf jedes Gebührensseminar gehen sollte...) hätten Sie bei gleicher Arbeit höhere Einnahmen und könnten deshalb auch problemlos Ihre ReNo angemessen vergüten!

6. Ergebnis

Anwältinnen brauchen gutes, d. h. ausgebildetes Personal. Das ist **kein Luxus**. Luxus wird definiert als "kostspielige Lebensführung"¹⁴, als „eine über das jeweils notwendige und sinnvolle Maß hinausgehende Aufwendung beim Gebrauch von Dienstleistungen“. Meine kurze Analyse hat gezeigt, dass der Einsatz der perfekten Assistenz, auch und gerade in der Einzel- oder Kleinkanzlei, genau dieses „notwendige und sinnvolle Maß“ **darstellt** und also mitnichten „Luxus“ ist, sondern **Gewinn**.

Für **die perfekte Assistenz** braucht es eine gute Ausbildung. Auch ist die perfekte Assistenz nicht für einen Stundenlohn von € 6,20 oder von der Zeitarbeitsfirma zu haben. Qualität kostet ihr Geld. Richtig: es ist Ihr Geld. Aber es „rechnet sich“, im Sinne des Wortes, d. h. für Ihren Gewinn. Sie finden die perfekte Assistenz auch. Allerdings müssen Sie dazu auch delegieren können. Sie müssen auch jemandem „ohne Jurastudium“ zutrauen,- das genau meint Assistenz - , dass diese jemand auch juristisch denken und mit den einschlägigen Gesetzen umgehen kann, dass diese jemand gut, d. h. in Ihrem Sinne, mit Ihren Mandantinnen, mit Rechtsschutzversicherungen, mit Gerichten, Gegnern etc. umgehen kann.

Versuchen Sie es! Oder, wenn Sie schon diese Jemand haben, halten Sie sie. Dann ist die perfekte Anwaltsassistenz für Sie finanziell und für Ihre Arbeits- und Lebensqualität ganz sicher ein **Gewinn**.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit!

¹⁴ Vgl. wortschatz.uni-leipzig.de/abfrage/