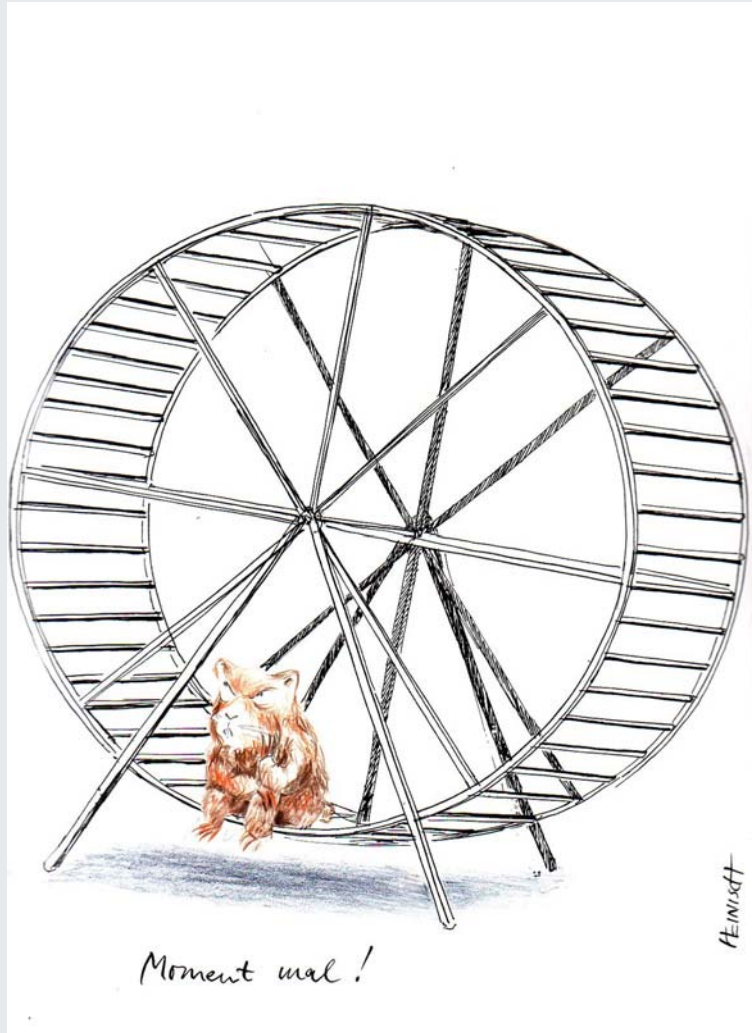


RechtsUpdate als Fortbildungskonzept – das von morgen

Rechtsanwalt Jörg G. Schumacher
Geschäftsführender Gesellschafter
JGS Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

DAT 2006 Köln

FortbildungsTrauma



- Dokumentenflut
- EndlosLernSchleife
- Keine Filter
- Genug Gehirn?
- Hase-Igel-Gefühl
- Informationsflut
- LeseMarathon
- Kein Überblick?
- Zeitmangel

Analyse

Freiheit der Advokatur

Privilegien und Aufgaben der Anwaltschaft

Privilegien der Anwaltschaft

- Unabhängigkeit
- Verbot widerstreitender Interessen
- Verschwiegenheit

2006

DAV-Arbeitsgemeinschaften

DAV-Fortbildungsbescheinigung

In nur 3 Schritten zur Fortbildungsbescheinigung des DAV

Schritt 1.

Sie nehmen an Fortbildungsveranstaltungen von mindestens 6 Zeitstunden teil.

Schritt 2.

Der Veranstalter der von Ihnen besuchten Fortbildungsveranstaltung sendet uns eine Bestätigung über Ihre Teilnahme an einzelnen Veranstaltungen

oder

Sie senden ein ausgefülltes Antragsformular, in dem alle Ihre Fortbildungsveranstaltungen eines Jahres aufgeführt sind, an den DAV:

E-Mail: fortbildung@anwaltverein.de

Fax: 030-72 61 52-163

Post: DAV, Fortbildungsbescheinigung, Littenstraße 11, 10179 Berlin

Antragsformulare erhalten Sie beim DAV oder im Internet unter

www.anwaltverein.de/fortbildungsbescheinigung/antrag.pdf

Schritt 3.

Der DAV sendet Ihnen zu Anfang des Folgejahres die Bescheinigung unaufgefordert zu. Passende Rahmen können Sie im Internet unter www.anwaltverein.de/fortbildungsbescheinigung/rahmen.html bestellen.

Fachanwaltschaften

Internet

- Justiz
- BMJ,
 - Pressemitteilungen
 - Überblick über gesetzliche Neuregelungen

Newsletter

Publikationen

- auch für Rechtslaien
 - Brockhaus usw.

„Quellen“

Rechtsanwaltskammern

Seminare

Spezialisierung

- Branchen
- Dienstleistungen
- Klienten
- Märkten
- Regionen
- Rechtsgebieten
- Rechtsthemen

Rechtsgebiete

- Jetzt: Teilbereiche des Rechts
 - Bloße Angabe
 - Nachweis (Theorie und Praxis)
- Bisher: Interessen- und Tätigkeitsschwerpunkte
 - Berufsausübungsfrist von 2 Jahren

(Rechts)Dienstleistungsmarkt

- Freiberufler-Serie Teil 2:
- Die Zahl der Anwälte steigt und steigt. Und damit der wirtschaftliche Druck auf die Advokaten. Wie Einzelkämpfer im Gerangel um Margen und Mandanten bestehen können.
- Wirtschaftswoche 2006, Heft 18, Seite 126

DAV-Referendarausbildung (DAV-Anwaltsausbildung)

- Zertifikat
- Auch als Publikationen,
- Herausgegeben von
Prof. Dr. Thomas Vormbaum
Rechtsanwalt Dr. Rüdiger Deckers

DATEV-Weiterbildungsnachweis

- Steuerberater und Wirtschaftsprüfer,
auch Anwälte
- Angebote der DATEV-Wissenvermittlung
 - Selbstlernangebote
 - Fachliteratur

GraduiertenStudiengänge

- Certified Estate Planner
- Certified Finance Planner
- Master of ...
- Bezug
 - Branche
 - Dienstleistung
 - „Hybrides System“
 - Kunde
 - Produkt

„Alpmann-Schmidt“-Repetitorien

- Studenten
- Referendare

- Überblickspublikationen

Vision

2010

(Allgemein)Anwalt als erste Instanz für (Rechts)Dienstleistungen

Anker & Leuchtturm

„Anwalt 2010“

Moderner Dienstleister mit Robe



Anfang 2005 wurde die Arbeitsgemeinschaft Allgemeinanwalt mit der Zielsetzung gegründet, die Bedürfnisse und Interessen der vielfältigen Kollegen zu vertreten. Die Arbeitsgemeinschaft fördert den gemeinsamen Interessens- und Erfahrungsaustausch zwischen den Mitgliedern und deren Kommunikation untereinander. Sie unterstützt deren Anwalts- und sonstige berufliche Tätigkeit durch Veröffentlichungen und Veranstaltungen auch zu Querschnittsthemen.

Berufspolitisch versteht sie sich nicht nur innerhalb der Deutschen Anwaltschaft als Vertreter der Interessen der Einzelanwälte sowie der kleinen und mittleren Kanzleien.

Die besondere Aufmerksamkeit des geschäftsführenden Ausschusses der Arbeitsgemeinschaft gilt der strukturellen Verbesserung der wirtschaftlichen Situation der Mitglieder. Nebenbei erscheint nicht nur die Erhaltung der klassischen Kanzleifelder im Sinne des Rechtsberatungsgesetzes, sondern auch nach dessen etwaiger Novellierung bzw. Aufhebung die Erschließung neuer Berufsfelder einschließlich dienstbezogener Hilfestellungen und multimedialer Werkzeuge. Zu ihren Hauptaufgaben zählt sie die Formulierung eines zukunftsweisenden Gesamtkonzepts für die Anwaltschaft. Mit dem Profil des Allgemeinanzwalts wird dessen Berufsbild und Selbstverständnis auch als Bindeglied zwischen Mandanten und Kollegen formalisiert.

Thesen zum (Allgemein-)Anwalt der Zukunft

1. Der (Allgemein-)Anwalt ist häufig erste und zugleich letzte Rechtsinstanz

für des Klienten in unterschiedlichen und zugleich typischen Lebenssituationen.

2. Er muss Organ der Rechtspflege bleiben und Dienstleister in Robe sein (werden).
3. Der (Allgemein-)Anwalt muss die erste Adresse auf dem Rechtsberatungsmarkt bleiben (werden) – vor nicht-anwaltlichen Rechtsberatern und Verbraucherschleifern.
4. Der zukünftige Wettbewerb zwischen den (Allgemein-)Anwälten und den nichtanwaltlichen Dienstleistern sowie gewerblichen Unternehmen findet allein über den Preis statt.
5. Die Kosten der anwaltlichen Berufsausübung und Fortbildung dürfen nicht weiter steigen.
6. Geboten erscheint die Kontrolle der Kosten und Qualität der klassischen Fortbildungs- und Spezialisierungsangebote und -wege sowie die „Zertifizierung“ der Anwälte und Dozenten – einschließlich der Diskussion multimedialer Alternativen, beispielsweise interaktiver Workshops im Internet oder auf DVD.
7. Mangelte Aufsicht seitens der Rechtsanwaltskammern und die nichtanwaltlichen Rechtsberater in Zukunft der Kontrolle von staatlichen Behörden und deren Auflagen (beispielsweise Qualifikation, Registrierung, Versicherungsschutz) zum Schutz der Verbraucher zu unterwerfen.
8. Freiheit und Wettbewerb unter Anwälten dienen als unverzichtbarer Bestandteil der seriösen Marktwirtschaft, dem rechtsuchenden Publikum und der Rechtspflege.
9. Die Professionalität und Qualität seiner juristischen Berufsausübung darf weder dem (nicht spezialisierten) Richter in den verschiedenen Instanzen mit Buchstabenaständigkeit noch dem nicht zertifizierten (Allgemein-)Anwalt sprachlich abgesprochen werden.

10. Der (Allgemein-)Anwalt übt seinen Beruf nicht auf Feld, Wald und Wiese, sondern auf dem Land, in der kleinen, mittleren und großen Stadt sowie den deutschen Metropolen mit zum Teil großen Unterschieden aus.
11. Nicht zuletzt muss der (Allgemein-)Anwalt „IT- und Multimedia-Experte“ sein (werden).

Schweigen der Mehrheit

Die überwiegende Mehrzahl der rund 120.000 Rechtsanwälte in Deutschland praktiziert als Allgemeinanwalt bislang mit oder ohne Spezialisierungsbereich kraft wettbewerbskonformer Selbstschätzung – ohne aktive Beteiligung an dem berufspolitischen und europarechtlichen Diskurs über die Zukunft der deutschen Anwaltschaft und ohne Sicherung der gesellschaftlichen Rolle und wirtschaftlichen Existenz. Die Leser dieses Beitrages werden aufgefordert, sich am Diskurs der Arbeitsgemeinschaft Allgemeinanwalt über das zukünftige Profil des Allgemeinanzwalts („Anwalt 2010“) durch Einreichung von Beiträgen und Definitionenversuchen aktiv zu beteiligen. Der geschäftsführende Ausschuss der Arbeitsgemeinschaft beabsichtigt deren exemplarische Publikation in seinem Informationsblatt „Allgemeinanwalt“ in loser Folge, soweit das Einverständnis des entsprechenden Kollegen vorliegt bzw. nachträglich erteilt wird.

DAV-Arbeitsgemeinschaft Allgemeinanwalt: www.davgenau.de.

RA Jörg G. Schunaber, Berlin

2016

Certified Advocate
Certified Life Advocate
Certified Business Advocate
Certified Life & Business
Advocate

Anker & Leuchtturm

Illustration

Netzwerk		
Certified Life & Business Advocate CBLA		
Certified Life Advocate CLA		Certified Business Advocate CBA
Fachkompetenz (Recht und Wirtschaft)	Psycho-soziale Kompetenz	Unternehmerkompetenz
Qualität nach Kundenerwartungen	Markt der wissensbasierten Dienstleistungen	Orientierung im Sinne von Lebensqualität und wirtschaftlichen Erfolg
Dämpfung der Komplexität der Welt	Rechts- Dienstleistungs Markt	Erhöhung der Komplexität der Klienten
Spezialisierung nach Rechtsge- bieten und Fachanwaltschaften	Anwaltsmarkt	Spezialisierung nach Branchen und Lebenssachverhalten bzw. Problemsituationen
Unabhängigkeit	Verbot widerstreitender Interessen	Verschwiegenheit
Ansehen, Berufsethos, Satzung und Werte der Anwaltschaft		
Strategische Erfolgsposition		

FÜR TAX

2021

Thema

Wie sieht der Anwaltsmarkt in 15 Jahren aus? Nichts ist mehr wie gestern

Sieben Thesen der Anwaltsblatt-Redaktion – bewertet von einem Managing Partner und einem Familienrechtler

Jeder weiß es: Die Anwaltschaft hat sich in den vergangenen fünfzehn Jahren grundlegend gewandelt. Kanzleien, die früher groß, professionell und international waren, sind heute richtig groß, sehr viel professioneller und noch internationaler. Kanzleien, die früher klein und profitabel waren, müssen heute ihre Mäxle mit Qualität und Marketing verteidigen. Viele ahnen: Der Strukturwandel ist länger nicht abgeschlossen. Doch wie sieht der Anwaltsmarkt in fünfzehn Jahren aus? Der Anwaltsblatt stellt sieben Thesen zur Diskussion. Sie werden bewertet von Rechtsanwalt Markus Hartung und Rechtsanwalt und Notar Rudolf Halbach. Hartung ist Managing Partner Deutschland der internationalen Sozietät Laatzka Oppenhoff & Richter. Halbach ist Fachanwalt für Familienrecht und Mitglied im Geschäftsführer Ausschuss der AG Anwaltsmanagement im DLR.

These 1: Das Einzelanwalts wird es fünfzehn Jahren nicht mehr geben. Richtig oder falsch?

Hartung: Falsch. Einzelanwälte wird es vermutlich immer geben, sei es als Berufsanfänger, als spätere Aussteiger oder als sonst jemanden, der als Rechtsbeistand fungiert.

Halbach: Im wesentlichen richtig. Es wird ein Nebeneinander von „Großkanzleien“, Spezialisten, Super-Spezialisten und einer Minderzahl von Allgemein-Anwälten geben.

These 2: Der Anwalt ist heute seinen Beruf als Selbständiger aus. Ein Anstellungsverhältnis soll in die Selbstständigkeit führen. In fünfzehn Jahren wird das Anstellungsverhältnis die Regel sein. Richtig oder falsch?

Hartung: Falsch. Ob es in 15 Jahren überhaupt noch Anstellungsverhältnisse heutiger Art geben wird, ist unklar. Ich würde eher vermuten, dass Selbstständigkeit zunehmen wird.

Halbach: Richtig. Ein Anwaltsbüro ist keine soziale Versicherung mehr. Anwälte brauchen Mut zum unternehmerischen Risiko. Das wird es bis dahin nicht mehr geben. Das aber braucht der Anwalt immer mehr. Wer das Risiko flichtet, ist ungeeignet. Wer wetterwehrtfähig sein will, muss nicht nur die besten Mitarbeiter einstellen und sie wertschätzen, er muss auch die Arbeitsplätze so gestalten, dass ein nachhaltiges Unternehmen aufgebaut werden kann. Das kostet viel Geld.

Die meisten werden die Pflicht in das Anstellungsverhältnis suchen, zumal man den Umgang mit den nur in Deutschland – zumeist – materiellen Begriffen „Gewinn – Kosten – Lohn – Management“ ablehnt. Schließlich ist man Jurist und kein Betriebswirt.

These 3: Das Betreiben einer Kanzlei erfordert in fünfzehn Jahren für die notwendige technologische Infrastruktur und den notwendigen Mitarbeiter-Überschuss einen extremen Finanzbedarf, so dass Kanzleigründungen schwierig werden. Richtig oder falsch?

Hartung: Weder noch. Es kommt darauf an, was man gründen will. In 15 Jahren wird das Internet unser Leben so vollständig durchdrungen haben, dass alles das, was heute erworben werden muss, anders zur Verfügung steht. Auch einen eigenen Personalratgeber wird es so, wie wir es heute für erforderlich halten, nicht mehr geben.

Halbach: Richtig. Hohes Fachwissen alleine reicht nicht mehr. Wir werden am Europastandard gemessen.

Die Schlüsselwörter heißen „Wissen, Leistung und Management“. Mandanten werden deutlich anspruchsvoller (das ist gut so). Diesen Anforderungen kann man nur gerecht werden, indem man neben dem harten Einarbeiten von Fachwissen und Know-how die gesamte Infrastruktur jeweils nicht nur auf dem neuesten technischen Stand hält (z. B. zeitlich eine Selbstverständlichkeit). Das erfordert internationales Denken und Handeln. Dies wiederum verursacht hohe Kosten, will man international denken und handeln. Die europäische Wissensart ist kaum noch beherrschbar.

Wie sollen wir uns denn bei der Vielzahl der Sprachen mündlich und schriftlich europäisch fortbilden?

These 4: Der Markt für Rechtsdienstleistungen wird in fünfzehn Jahren vollständig liberalisiert sein. Ein Anwaltsmonopol gibt es nicht mehr. Richtig oder falsch?

Hartung: Richtig. Sowohl die Liberalisierungsbestrebungen der Europäischen Union wie die derzeit diskutierten nationalen Umsetzungsakte (Rechtsdienstleistungsgesetz) gehen in diese Richtung.

Halbach: Richtig. Wettbewerb ist gut. Wettbewerb fördert Leistung. Er ist neben Leistung, Management und Motivation „das Maß der Dinge“. Man kann sich dem nicht mehr hinter verschlossenen Türen und heute nicht mehr zeitgenössisch – aber professionell – Bestimmungen verstecken.

These 5: Mit der Schaffung eines europäischen Zivilrechts wird es in fünfzehn Jahren kein nationales, sondern zunehmend ein europäisches Anwaltsrecht geben. Richtig oder falsch?

Hartung: Weder noch. Die Schaffung eines europäischen Zivilrechts bedeutet nicht, dass es nationale oder zunehmend regionale Märkte nicht mehr geben wird. Allerdings werden sich für größere Anwaltsbüros die Pfade nach nationalen Märkten nicht mehr stellen – eine Entwicklung, die wir heute schon beobachten können. Rechtsberatung und -vertretung von Verbrauchern wird sich aber in nationalen oder regionalen Märkten abspielen, unabhängig vom anwendbaren Recht.

Thema



Welchen Weg wird die Anwaltschaft nehmen? Wir wissen nicht in die Zukunft blicken – aber nur über die Zukunft Gedanken machen.

Halbach: Richtig. Wir werden uns von „ausserem“ BGB und vielen anderen deutschen gesetzlichen Bestimmungen und überholten Vorstellungswelten verabschieden.

Das erfordert frisches Denken. Wir sollten nicht in in Abwehrhaltung verharren, sondern aktiv in eine neue evolutionäre anwaltsliche Welt hinein denken. Nur dann sind wir zukunftsfähig. Die deutsche Anwaltschaft führt heute noch gedanklich das „Post-1-Modell“.

These 6: Die Justiz hat in fünfzehn Jahren ihr Gesicht gewandelt. Für geringe Streitwerte und Standardkonflikte wird es nur alternative Streitbeilegungsverfahren ohne Anwaltsbezug geben. Richtig oder falsch?

Hartung: Richtig. Hoffentlich passiert das schon früher. Der heutige Justizapparat ähnelt eher einem Dinosaurier als einer Institution, die effektiven Rechtsschutz gewährt.

Halbach: Die Justiz ist viel zu teuer und völlig verkümmert. Sie könnte bei gleicher Leistungsfähigkeit mit nicht einmal der Hälfte der Kosten auskommen, wäre sie in der Organisation, im Denken und Handeln nicht so schwerfällig. Man muss zum Umdenken bereit sein. Die Parallele findet sich auch hier in der Industrie: Toyota baut das dem Golf vergleichbare Auto in 15 Stunden, VW benötigt 30 Stunden. Keiner wird ernsthaft behaupten wollen, der Toyota sei schlechter als der Golf. In allen Deutschland-typischen Diskussionen verlieren wir nur Zeit, die die anderen Länder zum Überholen nutzen. Wir aber merken das ob der Hitze der letztlich unergiebigen Diskussionen nicht.

Die bisherigen Reformversuche der Justiz erinnern an die hilflose und letztlich doch gescheiterte Rechtschaffenheit. Wir streifen lieber über 18 Minuten längere Arbeitszeit pro Tag und vergessen dabei, dass für den einzelnen wenig ist, für den von uns getragenen Staat viel. Aber auch das ist typisch für Deutschland und die deutsche Anwaltschaft. Europa aber führt auch gedanklich schon high-tech.

These 7: Der Druck zur Spezialisierung führt in fünfzehn Jahren dazu, dass der Anwalt – ähnlich wie bei den Fachärzten schon heute – nur in den Rechtsgebieten betonen darf, für die er eine gezielte Fachprüfung abgelegt hat. Richtig oder falsch?

Hartung: Wahrscheinlich richtig, außerdem wünschenswert. Die Anwaltschaft überkommener Prüfung leidet an einem mangelnden Qualitätsverständnis. Wenn die Anwaltschaft nicht heute gegensteuert, wird ihr Ansehen weiter sinken. Die Anwaltschaft muss in einem schärfer werdenden Wettbewerb über Qualität konkurrieren, nicht über künstliche Marktbeschränkung oder Dogmen.

Halbach: Richtig. Wir dürfen Mandanten nicht vorgaukeln, alle Anwälte arbeiten in allen Fachgebieten auf gleicher Augenhöhe.

Der Mandant will nicht weniger ausgeben, er will wesentlich bessere Leistung, wesentlich bessere Qualität. Das Unheil hierüber fällt der Mandant und der Gegner, nicht aber die jeweiligen Anwälte. Hochqualifizierte Leistung kann nur der Spezialist erbringen.

Man wird über die These „Geiz ist geil“ nur noch mitleidvoll lächeln.

Die Fachprüfung (heutigen Zustands) ist gut, sie muss aber selbstkritisch überdacht werden. Es ist ein offenes Geheimnis, dass das Bestehen der Fachprüfung letztlich kein Qualitätsnachweis mehr ist, auch wenn es ursprünglich so gedacht war. Das System ist pervertiert.

Manchmal hat man den Eindruck, Anwalt und Mandant müssen gelegentlich vor sich selbst geschätzt werden.



Markus Hartung, Frankfurt am Main: War die These der Anwaltsblatt-Redaktion korrekt: Markus Hartung ist Rechtsanwalt und Managing Partner Geschäftsbereich der internationalen Sozietät Laatzka Oppenhoff & Richter in München im DLR-Ausschuss im DLR.



Rudolf Halbach, Gießen: War die These der Anwaltsblatt-Redaktion korrekt: Rudolf Halbach ist Rechtsanwalt und Notar sowie Fachanwalt für Familienrecht. Er ist Mitglied im Geschäftsführer Ausschuss der AG Anwaltsmanagement im DLR.

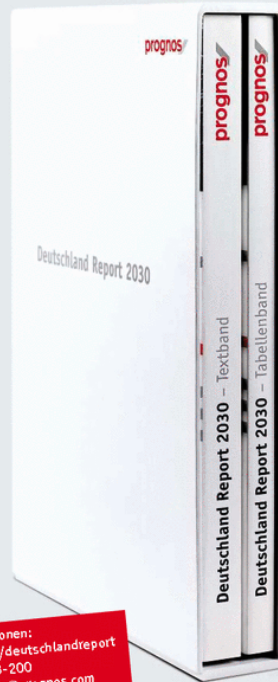
2030

Der neue Prognos Deutschland Report 2030. Der umfassendste Blick in Deutschlands Zukunft

Was bedeutet dies konkret für Ihr Unternehmen:

- Wie entwickelt sich die Konsumstruktur?
- Wie entwickeln sich Ihre Absatzchancen?
- Mit welchen Arbeitskosten müssen Sie rechnen?
- Wie wird die Altersstruktur Ihrer Mitarbeiter aussehen?

Das Kompendium zur Zukunft Deutschlands bis zum Jahr 2030 ist das bewährte Planungsinstrument für Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Politik.



Weitere Informationen:
www.prognos.com/deutschlandreport
Tel.: +41 61 3273-200
deutschlandreport@prognos.com



Branchen

- Für 59 Branchen: Umsatz, Wertschöpfung, Produktivität, Beschäftigung
- Gewinner und Verlierer im Strukturwandel



Demografie

- Entwicklung von Bevölkerung und Erwerbspersonen
- Anzahl und Struktur der privaten Haushalte



Gesamtwirtschaft

- Wirtschaftswachstum, Produktivität, Lohnkosten
- Entstehungs-, Verwendungs- und Verteilungsrechnung



Staat

- Einnahmen und Ausgaben der Gebietskörperschaften
- Beitragssätze und Finanzen der Sozialversicherungszweige



Bundesländer

- Demografische Entwicklung
- Wirtschaftsentwicklung



Analysen

- Ursachen und Folgen der Wachstumschwäche
- Konsequenzen des demografischen Wandels
- Arbeit der Zukunft
- Steuerpolitik

Seit 1959 berät die Schweizer Prognos AG europaweit Politik und Wirtschaft in Zukunftsfragen. Auf Basis neutraler Analysen und fundierter Prognosen helfen wir Ihre Zukunftsoptionen zu erkennen und zu bewerten.

Bestellfax +41 61 3273 300

05/06

Ich bestelle verbindlich folgende(s) Reportpaket(e):

- Basispaket 4.900 Euro (Text- und Tabellenband inkl. CD-ROM)
 Zweitexemplar(e) à 750 Euro

- Premiumpaket 12.000 Euro (Basispaket + Tagesworkshop)

- Ich möchte mit Prognos-Experten die Konsequenzen für mein Unternehmen analysieren und Szenarien für die Zukunft entwickeln

Name _____

Straße _____

Vorname _____

PLZ, Ort _____

Firma / Institution _____

Telefon _____ Fax _____

Funktion / Abteilung _____

E-Mail _____

Datum, Unterschrift _____

2034



LAW PRACTICE

Missives from the Future

"IMPOSSIBLE IS JUST AN OPINION" - GIL ATKINSON • Thirty years ago lawyer advertising was nearly a criminal offense. Law firms didn't go around gobbling up smaller firms like they do today. Multinational law firms did not exist. The World Wide Web, e-mail, videoconferencing, cell phones? Pipe dreams. Given the miraculous transformations in law practice during the past 30 years, what, we wondered, might law practice look like in another 30 years? We asked some topflight thinkers to let loose their imaginations and prognosticate on the possibilities. Their documents from the future are tantalizing.

MARKETING 2034

BY ROSS FISHMAN

Storied Profession Gives Way to Progress
For Immediate Release, July 1, 2034

Wow, 2034 already! What changes law firm marketing has undergone in the past 30 years! The legal profession has completed its transmigration into as much a business as the corporate clients that law firms served in 2004. The one lawyer who still insists that law is a Stoic Profession and not a business is an 85-year-old associate in Arizona.

Technology has overhauled marketing. The Internet is a routine business development tool, of course, allowing wireless access to bid for small deals in tiny agricultural towns in China as readily as megamergers in London. We seamlessly assemble virtual teams and attend videoconferences by booting up our wristwatches.

Other prominent developments? Midsize law firms continue to thrive in relationships with middle-market businesses. The crazed bigger-is-always-better mergers from the early 2000s finally unraveled, leaving behind a handful of global law-related conglomerates serving the planet's globally omnipresent corporate behemoths. The best known of these, 150,000-professional KPMG CliffordMcKenzie, has become the world's largest law-accounting-consulting firm.

Most firms in 2034 are run by managing partners who cut their teeth as line managers in the firms' marketing

departments, much like their corporate counterparts. Who better to set firm long-term client-building strategies? And full-time sales groups have replaced the traditional rainmakers of yore. Free of billable-hour responsibilities, non-lawyer salespeople leverage their relationships and bring in business that they hand off to talented grinders who, mercifully, don't have to pretend to try to bring in business any longer. In fact, since 2022—following Washington, D.C.'s lead—non-lawyer sales professionals can be compensated based on a strict percentage of their billings.

Typical firms are spending 25 to 33 percent of gross revenue on marketing, and only a scant .05 percent on doughy beachcombs weighed down by generic practice descriptions. Incidentally, no one's seen a stock photo of a gravel, handshake or scales of justice since 2015. But lawyers still can't do any decent advertising in protectionist Florida. Some things just don't change. 2034? Bring it on!

Ross Fishman (ross@rossfishmanmarketing.com) is a lawyer and Chief Executive Officer of Ross Fishman Marketing, Inc. in Highland Park, IL.



TOMORROW

management 2034

BY JOHN TREDENNICK, JR.

We Didn't See It Coming
Partner Meeting Room, July 17, 2034

Could I have everyone's attention, please? I have sad news to report. After 30 great years, we are closing the firm. Unfortunately, we have little choice. Since we opened our doors in 2004, so much has changed ... and we didn't see it coming.

Consolidation. In 2004 we knew megafirms were growing, but nobody wanted to get lost in a local office. Then the megafirms started cutting deals with our bigger clients to handle all their work. At our end, even cutting prices didn't help. The megacorporations went for the brand and the one-stop shopping. And then the insurance companies started setting up captives, paying for productivity rather than hours, and some of our big clients followed suit. When you are not a boutique, a megafirm or a captive, how can you compete?

Efficiency. From the start, we knew that technology was key to our success. But it wasn't long before it was used to automate much of the work



that kept our associates (and sometimes partners) busy. Corporations and individual clients did this themselves, downloading forms and getting expert advice over the Internet. The same happened in litigation. Even on the big cases you no longer need dozens of lawyers. The technology has made too much of the work too easy.

Virtualization. Losing several of our key partners to virtual practice hurt us, too. Today your virtual reputation is more important than your firm name. When you can do specialty legal work from your back porch, with ultrasecure extranets and high-quality video, why stick around and pay firm overhead? Why retain entire law firms when you can pick your own legal team?

Globalization. For that matter, who knows where anyone is today. After state bars were eliminated, we were suddenly competing with people from all over the country—and, more recently, the world. Clients routinely outsource research and review to places like India and Argentina. How can you compete with people working for \$20 an hour?

It's not all bad news. Many of you will find jobs with the megafirms or captives, which are always hiring. Others will hang up cyber-shingles, providing specialized legal services to clients worldwide in the International Common Market. Yet others will join one of the new virtual law firms.

For every door that closes, another opens. That will happen here as well. But on behalf of management, I must apologize. We just didn't see it coming.

John Tredennick, Jr. (jtredennick@caseshare.com) is a partner at Holland & Hart, a former Chair of the ADA Law Practice Management Section, and CEO of CaseShare Systems, which builds cross-enterprise and document management systems for the legal and insurance communities.

LAW PRACTICE TOMORROW

TECHNOLOGY 2034

BY JERRY LAWSON

The Wit & Wisdom of Tech Success

Course Overview, Summer 2034 Session

This course explores the evolution of legal technology from 2004 to 2034. The most important change that occurred during those 30 years? Attitude, mostly—the way we think about technology. The single biggest positive influence was that prophet without honor in his own country, Yogi Berra. Ridiculed in his day as a simpleton ballplayer and serial mangler of the English language, in 2034 we have come to understand that Yogi's comments concealed Zen-like wisdom that speak to the most sophisticated legal tech practitioners of today. Following are samples of the Yogi maxims and their applications.

"It's so crowded nobody goes there anymore." When everybody got a Web site, those who understood Yogi knew it was time to move to blogs. When everybody had a blog, those in the know moved to gondolas. If you apply Yogi's advice today, you'll know to get a zishman.

"Don't copy him if you can't imitate him." Envious of the new telephonic document management system the 500-lawyer firm down the street just installed? Is it really right for you?

Yogi's words instruct us to base technology choices on our individual firm's needs and culture, not what larger or trendier competitors are doing.

"A nickel ain't worth a dime anymore." This maxim applies to any technology that has low entry costs but requires high maintenance, like voice recognition 30 years ago. It didn't become a practical alternative for mainstream lawyers until the Airmov Foundation developed Positronic™ chips in the year 2035.

"You can observe a lot just by watching." Before spending a fortune on new technology, evaluate how what you have is being used. If half the capacity of your law firm's holographic deposition recorder is being used to archive romantic encounters between associates, do you really need to buy a second one?

"If people don't want to come out to the ballpark, how are you going to stop them?" Yogi's meaning here is clear: Whether it's a ballpark, a blog or a blogline, online marketing fails without compelling content that attracts audiences.

Finally, Yogi's most important tip, on the importance of strategic planning in law technology purchasing: "You've got to be very careful if you don't know where you are going because you might not get there."

Jerry Lawson (jlawson@jcsllaw.com) operates Hellisatlog.com and is author of *The Complete Eminent Handbook for Lawyers* (ABA, 1998).

CULTURE 2034

BY STEPHANIE WEST ALLEN

An Eccentric Genius at Large

Journal Entry, August 1, 2034

"Genius means little more than the faculty of perceiving in an unhabitual way."—WILLIAM JAMES

Walking through the hallways of the firm, I hear people softly talking to their computers. A few of them are silent as they operate the new thought-activated terminals. Soon we will congregate to hear the seniors.

It seems not so long ago law firms were big, getting bigger and creating many kinds of distance. Because of technology, we were spending less time in each other's presence. The brain rule: heart and spirit were snatched, sometimes broken.

Then one autounding, cloudless day, Genius entered the profession. It did not wait in the lobby or slow for gatekeepers or knock on doors. Genius stormed right into the offices

and souls of many lawyers. Its entrance was not gradual or quiet. It was impulsive and wild and irreverent. About 20 years have passed since that day.

With the arrival of Genius, old habits were broken. New thoughts created new grooves in the brains of these chosen lawyers. No one could figure out how these particular lawyers had been selected. One thing was certain—these lawyers were all of an advanced age, most with retreating hairlines or advancing waistlines, or both. Many had grown very long hair when they were young and unwrinkled.

These lawyers talk, work—and play—with the younger lawyers. While very old in years, they have the health we have learned to maintain in the 2030s. When all the lawyers meet, the older ones talk about service, integrity and compassion.

Who are these gray lawyers? God only knows. They are filled with a spirit both inspiring and eccentric. They have a bit of the rebel in them. And once in a while, some of them are heard to whisper, "Peace, baby."

Stephanie West Allen (stephenw@westallen.com), a Denver-based law predicting lawyer, helps attorneys design personalized client development plans and strategies.

Finance 2034

BY DAVID J. BILINSKY

Arbuthnot's Sweet Music: A Short Story

Ted Arbuthnot, CEO, paused before his forthcoming address to the 2034 annual general meeting of WorldWide Professional Services, Inc., otherwise known as WPS. He reflected on the changes that had occurred in the professional services area following two major developments: first, the ability for professional services firms to gain access to the world's equity markets; and second, for all types of professionals to practice together from within one publicly traded corporate entity.

Access to the equity markets had finally allowed professional services firms to tap into large amounts of public capital to be used for infrastructure, strategic planning and implementation. Preventing public share ownership in the professions had formerly restricted the growth of all professionals, law firms included, and had left them in a chronic undercapitalized state—which, in turn, prevented them from making long-term strategic investment decisions. Access to public capital markets now allowed the professions to heavily invest in technology, knowledge management, expert systems and research and development—thereby allowing for real strategic market penetration decisions that, in turn, greatly increased the breadth, depth, scope and speed of the services that could be provided.

Hence, WPS's recent successful bid to take over the entire legal, accounting and engineering services required by the Government of Brazil. And today Ted would report that WPS was short-listed to grab the ultimate gold ring: the competition to provide the complete professional services required to run the Government of the United States. Winning that outsourcing competition would require that WPS then employ more than 3 million lawyers alone, worldwide.

Furthermore, as professional firms went public, investors began to insist on changes in how the firms were structured and governed. Berkshire Investments in particular had led a charge to wrest control of law firm management from the lawyers and to put in their place a corporate governance structure that responded to the needs of public investors, as well as the increasingly complex needs of clients, CEOs and CFOs

with MBAs and experience in large corporate management had revamped how the professions were run. Departments such as litigation and corporate law now had rigorous timelines, profitability, ROI and client satisfaction targets, replacing the outmoded and largely meaningless revenue-only targets and the clunky, subjective compensation and bonus systems that had once prevailed. Cost accounting and performance measurement for the professions had been developed to an art, and Ted could not imagine how firms had been previously run without an executive management dashboard providing up-to-the-minute data on all relevant business intelligence for WPS, linked to critical performance criteria for every professional, department, client and file. Indeed, Ted could access all this information during his presentation while up on the podium, if it was so needed.

Finally, allowing all professions to practice under one organizational roof had allowed WPS to become the world's first truly megaprofessional service organization. Accountants, lawyers, consultants, engineers, IT professionals and others were now fully integrated and offering blanket services. WPS could step in at a moment's notice and provide all the services and business infrastructure required to run a client's business. IBM, for example,

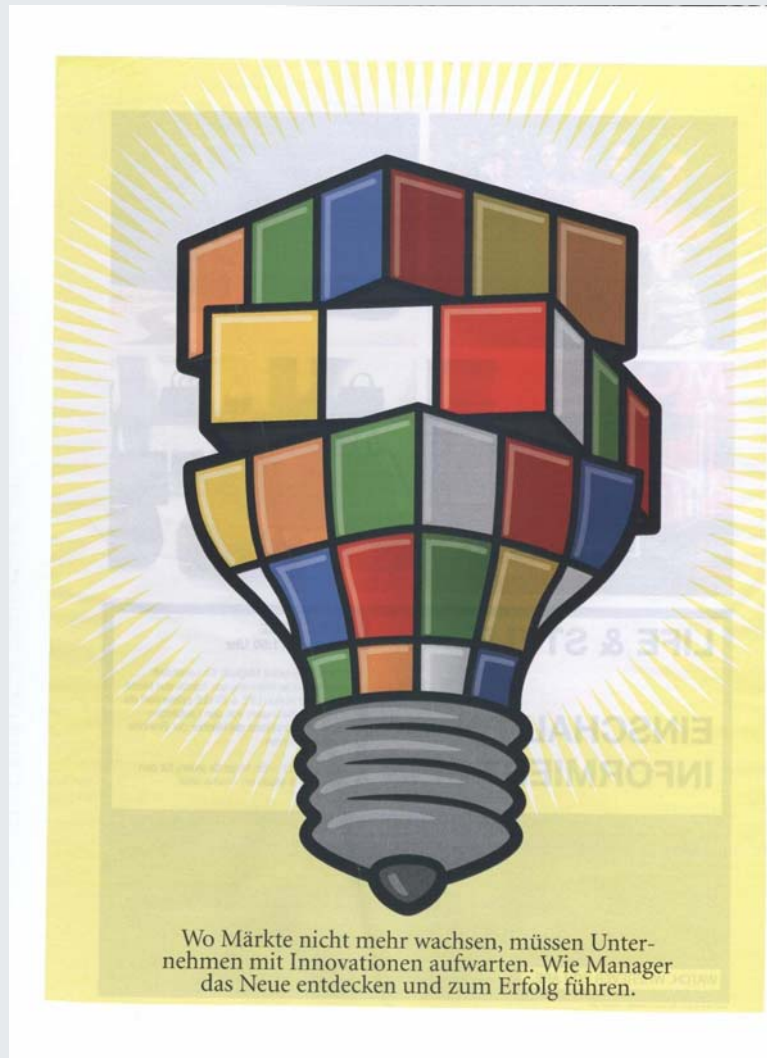
was a client and WPS supported the corporation's business worldwide. Ted reflected that while IBM's engineers and designers built IBM's information technology systems and IBM's board of directors set corporate strategy, WPS—liberally—did all the rest. Not surprisingly, WPS had become an integral part of IBM and it would be unthinkable to try to separate the two. WPS had achieved the ultimate professional service objective: It was IBM, as it was DuPont and Johnson & Johnson and many, many others.

In turn, WPS had become the IBM of the professional services world—able to advise on and, if needed, take over complete business management for any corporate client, at any time, in any country in the world. Or indeed, for any country in the world. And it did so in the harsh glare of the public equity arena, where WPS's investors would call the tune and critically review and evaluate the firm's every step. Looking up, Ted heard his introductory fanfare—it was time to face the music. And how sweet that music was...

David J. Bilinsky (dbilinsky@bcrgl) is the Practice Management Advisor and staff lawyer for the Law Society of British Columbia, as well as the author of *Amicus Attorney: A One-Book Kit for Lawyers* (ABA, 2000).

Mission

Strategie und Weg



- Aktualisierung
- Dynamisierung
- Ergänzung

- Klientenbezug
- Mandatsbezug

- Überblick

1. Schritt

DAV-Tag des Einzelanwaltes und der Kleinsozietät

AllgemeinAnwaltsTag

2. Schritt

Award (Allrounder)

- DAV-Preis für
- den Einzelanwalt des Jahres
- die Kleinsozietät des Jahres

3. Schritt

6-Zeitstunden-Seminar

- wegen DAV-Fortbildungsbescheinigung
- 1 Tag oder 2 halbe Tage / Jahr
- Aktuelles nach Rechtsgebieten
 - Literatur und Rechtsprechung
- Neue Trends auf dem (Rechts)Dienstleistungsmarkt
- Wichtige Kanzlei- und Rechtsthemen

Aktuelles nach Rechtsgebieten

- Von A Bis Z
- Nach Klienten- und Mandatsrelevanz
- Nach Regionen
(Stadt, Land und Metropole)
- Nach Branchen

Neue Trends auf dem (Rechts)Dienstleistungsmarkt

- Internet, Onlinedienste und Technologie
- Innovationen und Megatrends
- Kooperationen, Marken, Netzwerke, Projekte und strategische Partnerschaften
- Nicht anwaltliche Anbieter / Partner
 - Bankwirtschaft
 - Immobilienwirtschaft
 - Versicherungswirtschaft

Wichtige Kanzleithemen

- Angebote
- Aufschreibungen
- Bezug von Dokumenten und Informationen
- Bibliothek
- Forderungsausfall
- Grenzüberschreitende Mandate
- Insolvenzgefahr
- Internationale Klienten
- Kommunikation
- Kostenvoranschläge
- Mediation
- Multimedia
- PR
- Preisgestaltung
- Umfragen
- Referenzen
- Sponsoring
- Wettbewerbe
- Vertriebswege

Wichtige Rechtsthemen

- Betreuung
- Erbplanung und Vermögensnachfolge
- Musterverfahren
- „Sammelklagen“
- Zweite Lebenshälfte

4. Schritt

12plus-Zeitstunden-Seminar

- wegen Gütezeichen / Marke / Norm / Zertifikat „AllgemeinAnwalt“
- plus Rating
 - Bronze (1-Wochen-Seminar)
 - Silber (nach 5 Jahre)
 - Gold (nach 10 Jahre)
- Kontrolle und Zertifizierung durch AG
- mit DAA-Seminaren und DAV-Publikationen

Rating

JGG® Rechtsanwalts-Gesellschaft mbH 12.01.2005 Seite 8 von 115

Entwurf der zukünftigen Berufsordnung

§ 7 BORA

§ 7 Interessen- und Tätigkeitsschwerpunkte (sowie Rating-Hinweise)

(1) Unabhängig von der Angabe von Fachanwaltsbezeichnungen dürfen als Teilbereiche der Berufstätigkeit nur Interessen- und/oder Tätigkeitsschwerpunkte benannt werden. Insgesamt sind nicht mehr als fünf Benennungen zulässig, davon höchstens drei Tätigkeitsschwerpunkte. Interessen- und Tätigkeitsschwerpunkte sind jeweils als solche zu bezeichnen.

(2) Interessenschwerpunkte darf nur benennen, wer besondere Kenntnisse auf dem benannten Gebiet nachweisen kann, die im Studium, durch vorherige Berufstätigkeit, durch Veröffentlichungen oder in sonstiger Weise erworben wurden. Tätigkeitsschwerpunkte darf nur benennen, wer zusätzlich auf dem benannten Gebiet nach der Zulassung seit mindestens zwei Jahren in erheblichem Umfang tätig gewesen ist.⁴

(3) Bei gemeinschaftlicher Berufsausübung im Sinne des § 9 Abs. 1 dürfen Interessen- und Tätigkeitsschwerpunkte auch für die Berufsausübungsgemeinschaft als solche benannt werden, wenn einer oder mehrere der dort tätigen Rechtsanwälte dazu nach den Absätzen 1 und 2 berechtigt sind.⁵

(4) Unabhängig von der Angabe von Fachanwaltsbezeichnungen sowie Interessen- und Tätigkeitsschwerpunkten für Teilbereiche der Berufstätigkeit sind auch Rating-Hinweise nach Maßgabe folgenden Punktesystems zulässig:

(6) Rating-Punkte darf nur führen, wer sich über gesetzlichen Vorgaben hinaus freiwillig fortbildet bzw. in Beruf und Gesellschaft anwaltschaftlich engagiert.

(8) Addiert und kommuniziert dürfen nur die in letzten fünf Vorjahren und dem laufenden Jahr der aktiven Berufsausübung erworbenen Punkte.

JGG® Rechtsanwalts-Gesellschaft mbH 12.01.2005 Seite 9 von 115

(7) Punkte werden per Annum beispielsweise wie folgt erworben:

a)	Abonnement juristischer Fachzeitschrift	3
b)	Abonnement juristischer Onlinedienst	3
c)	Abonnement juristischer Publikation	3
d)	Altruistische Tätigkeit	2
e)	Beratungshilfemandat	1
f)	Dozent mit juristischem Schwerpunkt	10
g)	Ehrenamt im Anwaltsverein	25
h)	Ehrenamt in der Rechtsanwaltskammer	25
i)	Fortbildung, CD / DVD / VHS	1
j)	Fortbildung, Internet	1
k)	Fortbildung, Multimedia	1
l)	Fortbildung, Publikation	1
m)	Fortbildung, Pay-Radio	1
n)	Fortbildung, Seminarbesuch	2 / Tag
o)	Fortbildung, Pay-TV	1
p)	Fortbildung, Vortrag	1
q)	Karitative Tätigkeit	2
r)	ProBonoTätigkeit	2
s)	Prozektostenhilfemandat	6
t)	Publikation in juristischer Fachzeitschrift	10
u)	Publikation mit eigener ISBN-Nummer	25
v)	Vortrag mit juristischem Schwerpunkt	10
x)		
y)		
z)		

(7) Die Richtigkeit des Rating-Hinweises wird unwiderleglich vermutet, wenn die entsprechenden Nachweise entweder gegenüber der örtlichen Rechtskammer oder dem regionalen Anwaltsverein erbracht wurde und die Punkte von diesen bescheinigt sind.

RECHTSANWALTSKAMMER

5. Schritt

„Fachanwalts“Kurs

- gemäß Fachanwaltsordnung
- Inhalt
 - nicht nur juristische Fachkompetenz nach einzelnen Rechtsgebieten
 - sondern Überblick über relevante Rechtsthemen
 - auch Innovations- und TechnikSchulung
 - ebenfalls UnternehmerTraining
 - also alle Skills für wirtschaftlichen Erfolg und Lebensqualität (Life-Business-Balance)



Arbeitsgemeinschaft
Allgemeinanwalt

Certified Life & Business Advocate CLBA (DAV)

Ausgangspunkt der Überlegungen zur Qualifizierung und Zertifizierung des sogenannten (Allgemein)Anwaltes ist das von der Satzungsversammlung anlässlich der Sitzung in Berlin am 22.11.2004 erweiterte und fortgeschriebene Konzept der Spezialisierung nach Rechtsgebieten mit Interessen- und Tätigkeitsschwerpunkten sowie im Wege von Fachanwaltschaften, welches auch vom rechtssuchenden Publikum sowie der Justiz und Verwaltung akzeptiert wird.

Jedoch führt der bloße Erwerb und Erhalt von rechtlicher Fachkompetenz und dessen Kontrolle nicht automatisch zu mehr Lebensqualität und wirtschaftlichem Erfolg der zugelassenen Rechtsanwaltschaft sowie Zufriedenheit der Mandantschaft.

Mit dieser Tatsache, insbesondere auch dem Kostenargument und der Preisbildung sowie rechtsbesorgenden Dienstleistungsangeboten nichtanwaltlicher Wettbewerber, befaßt sich beispielsweise die aktuelle Studie der Prognos, welche allerdings von GDV in Auftrag gegeben wurde (Warum die Mandanten ausbleiben, anwaltreport 6/2004, 10).

Weiteres Zahlenmaterial zur wirtschaftlichen Situation der Anwaltschaft liefert auch die Strukturerhebung im Dienstleistungsbereich 2002 des Statistischen Bundesamtes.

Zu entwickeln und fördern ist demzufolge auch die persönlich-soziale und die unternehmerische Kompetenz der Rechtsanwaltschaft zum Bestehen auf dem zukünftig offenen Markt der wissensbasierten (Rechts)Dienstleistungen.



Arbeitsgemeinschaft
Allgemeinanwalt

Schritt für Schritt muß sich sowohl der einzelne Anwalt als Organ der Rechtspflege und moderner Dienstleister auch ohne Robe als auch die gesamte Anwaltschaft einschließlich ihrer Vertreter befreien aus dem Gefängnis der Denkgewohnheiten der alten Rechtsberatungswelt

Die zukünftige Welt und Wirklichkeit der Arbeit, des Lebens und des Wirtschaftens verlangt auch den branchen- und kundenbezogenen Experten bzw. engagierten und Grenzen überschreitenden Spezialisten mit Zertifikat, welchen das bisherige System der bloßen Rechtsgebietespezialisierung nach Schwerpunkten im Wege der Selbsteinschätzung bzw. von klassischen Fachanwaltschaften noch nicht zuläßt.

Zu schaffen ist deshalb der

**Fachanwalt für Verbraucher als sogenannter Certified Life Advocate CLA, der
Fachanwalt für Unternehmer als sogenannter Certified Business Advocate CBA**

sowie als Kombination der

**Certified Life & Business Advocate CLBA als
Fachanwalt für Verbraucher und Unternehmer.**

Wegen der einzelnen Qualifikations- und Zertifizierungsinhalte wird an dieser Stelle auf die fortzuschreibenden Angebote der bewährten Fortbildungsinstitute, Kammern, Universitäten und Verbände und deren Erfahrungen für die Detailgestaltung verwiesen.

Im Hinblick auf den Dienstleistungsbegriff wird auf die bekannte Literatur verwiesen:



Entwurf der zukünftigen Fachanwaltsordnung

Neufassung des § 1 Satz 2 FAO:

Weitere Fachanwaltsbezeichnungen können für das Familienrecht, das Strafrecht, das Insolvenzrecht, das Versicherungsrecht, das Medizinrecht, das Miet- und Wohnungseigentumsrecht, das Verkehrsrecht, das Bau- und Architektenrecht, das Erbrecht sowie das Transport- und Speditionsrecht verliehen werden.

Zulässig als Fachanwaltsbezeichnung ist auch der Certified Life & Business Advocate bzw. der Certified Life Advocate (Fachanwalt für Verbraucher) und Certified Business Advocate (Fachanwalt für Unternehmer)

§ 4 Erwerb der besonderen theoretischen Erfahrungen

(4) Dem in den kombinierten Fachlehrgängen für den Fachanwalt für Verbraucher und / oder Unternehmer zu vermittelnden Wissen entspricht unwiderleglich das erfolgreiche Absolvieren eines auch nicht juristischen Graduiertenstudiums mit Master-Abschluß.

§ 6 Erwerb der besonderen praktischen Erfahrungen⁷

Der Erwerb besonderer praktischer Erfahrungen setzt voraus, dass der Antragsteller innerhalb der letzten drei Jahre vor der Antragstellung im Fachgebiet als Rechtsanwalt persönlich und weisungsfrei⁸ bearbeitet hat:⁹



(d) Sozialrecht: 60 Fälle aus mindestens drei der in § 11 Nr. 2 bestimmten Bereiche, davon mindestens 1/3 gerichtliche Verfahren.)

x) ... Certified Life & Business Advocate

120 Fälle aus mindestens zehn der in § 14 y und z bestimmten Bereiche, davon mindestens 1/3 behördliche oder gerichtliche Verfahren.)

y) ... Certified Life Advocate (Fachanwalt für Verbraucher)

60 Fälle aus mindestens fünf der in § 14 y bestimmten Bereiche, davon mindestens 1/3 behördliche oder gerichtliche Verfahren.)

z) ... Certified Business Advocate (Fachanwalt für Unternehmer)

60 Fälle aus mindestens fünf der in § 14 z bestimmten Bereiche, davon mindestens 1/3 behördliche oder gerichtliche Verfahren.)

§ 14 Nachzuweisende besondere Kenntnisse

x) Für den Fachanwalt für Verbraucher und Unternehmer (CLBA) sind besondere Kenntnisse nachzuweisen in den Bereichen nach den Ziffern y) und z)

y) Für den Fachanwalt für Verbraucher (CLA) sind besondere Kenntnisse nachzuweisen im Sinne von § 1 BORA in den Bereichen:

1) Rechtsgealtung mit Verbraucherbezug



Arbeitsgemeinschaft
Allgemeinanwalt

- 2) Konfliktvermeidung mit Verbraucherbezug
- 3) Streitschlichtung mit Verbraucherbezug
- 4) Behördenfehler mit Verbraucherbezug
- 5) Gerichtsfehler mit Verbraucherbezug
- 6) Staatsmachtmissbrauch mit Verbraucherbezug

einschließlich betriebswirtschaftlicher, kommunikationswissenschaftlicher, psychologischer und sozialwissenschaftlicher Bezüge

z) Für den Fachanwalt für Unternehmer (CBA) sind besondere Kenntnisse nachzuweisen im Sinne von § 1 BORA in den Bereichen:

- 1) Rechtsgestaltung mit Unternehmerbezug
- 2) Konfliktvermeidung mit Unternehmerbezug
- 3) Streitschlichtung mit Unternehmerbezug
- 4) Behördenfehler mit Unternehmerbezug
- 5) Gerichtsfehler mit Unternehmerbezug
- 6) Staatsmachtmissbrauch mit Unternehmerbezug

einschließlich betriebswirtschaftlicher, kommunikationswissenschaftlicher, psychologischer und sozialwissenschaftlicher Bezüge

(Sozialrecht)

Für das Fachgebiet Sozialrecht sind besondere Kenntnisse nachzuweisen in den Bereichen

1. 1. allgemeines Sozialrecht einschließlich Verfahrensrecht,
2. 2. Arbeitsförderungs- und Sozialversicherungsrecht (Krankenversicherung, Unfallversicherung, Rentenversicherung, Pflegeversicherung); Recht der sozialen Entschädigung bei Gesundheitsschäden und Recht des Familienlastenausgleichs, Recht der Eingliederung Behinderter, Sozialhilferecht, Ausbildungsförderungsrecht.)

Aufgaben der Anwaltschaft

- Schutz vor Rechtsverlusten
- Rechtsgestaltung
- Konfliktvermeidung
- Streitschlichtung
- Schutz vor Fehlern von
Behörden und Gerichten
- Schutz vor staatlicher Machtüberschreitung

Schutz vor Rechtsverlusten

Rechtsgestaltung

Konfliktvermeidung

Streitschlichtung

Schutz vor Fehlern von Behörden und Gerichten

Schutz vor staatlicher Machtüberschreitung

AnwaltsParadies ?

Lebensqualität und wirtschaftlicher Erfolg

Life-Business-Balance

Netzwerk

Branchen
Freiberufler
Gewerbliche Wirtschaft
Klienten
Kollegen
Versicherungswirtschaft

AnwaltsHimmel ?



Ende ?

DuracellHase





Befinden Sie sich schon jetzt
in der zweiten Reihe
als Zweiter von rechts ?

Anlagen

„Anwalt 2010“ – der (Allgemein)Anwalt oder Certified Life & Business Advocate auf dem Markt der wissensbasierten Dienstleistungen

Rechtsanwalt Jörg G. Schumacher
Mitglied des geschäftsführenden Ausschusses
Arbeitsgemeinschaft Allgemeinanwalt im DAV e.V.

DAT 2005 Dresden

Situation und Strategien von Einzelanwälten und Kleinsozietäten in Großbritannien – hilft der Blick über den Kanal ?

Rechtsanwalt Jörg G. Schumacher
Mitglied des geschäftsführenden Ausschusses
Arbeitsgemeinschaft Allgemeinanwalt im DAV e.V.

DAT 2005 Dresden

Kommunikation

- Hohmann: Anwaltliche Kommunikation –
Struktur und Methoden anwaltlicher
Verhandlungen, FSA FS
BerlinerAnwaltverein

Multimedia

- Axmann / Degen: Kanzlei-Homepages und elektronische Mandatsbearbeitung – Anwaltsstrategien zur Minimierung rechtlicher Risiken, NJW 2006, 1457

Situation und Strategien von Einzelanwälten und Kleinsozietäten in den USA – hilft der Blick über den Teich ?

Rechtsanwalt Jörg G. Schumacher
Mitglied des geschäftsführenden Ausschusses
Arbeitsgemeinschaft Allgemeinanwalt im DAV e.V.

DAT 2004 Hamburg

Werbung

- Faßbender: Von Fachanwälten und selbsternannten „Spezialisten“ – Ein Beitrag zu den zulässigen Grenzen werblicher Äußerungen von Rechtsanwälten, NJW 2006, 1463
- TrillerCommunication: Anwaltsmonitor 2006 – Wie Anwälte sich vermarkten / Aktuelle Branchenstudie der führenden deutschen Wirtschaftskanzleien

Zukunft

- Zehner: Neue Wege für die Anwaltschaft, DAT 2005 Dresden
- Schumacher: Anwalt 2010 – Moderner Dienstleister mit Robe, BRAK-Magazin 2/2004, 9
- Anwaltsblatt: Wie sieht der Anwaltsmarkt in 15 Jahren aus? Nichts ist mehr wie gestern – Sieben Thesen der Redaktion, 2006, 318

Kontakt

JGS ® Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Rechtsanwalt Jörg G. Schumacher,
geschäftsführender Gesellschafter

- Telefon +49 700 JGS RECHT, Telefax +49 0700 JGS RA FAX,
Internet www.jgsworld.de, Email jschumacher@jgsworld.de
- Forum Zehlendorf am S-Bahnhof, Teltower Damm 35, 14169 Berlin,
Telefon +49 30 816 853 0, Telefax +49 30 816 853 19,
- Hegelallee 5, 14467 Potsdam,
Telefon +49 331 200 68 08, Telefax +49 331 200 68 09



JCS



RECHTSANWALTSGESELLSCHAFT MBH

Berlin-Partner



Rechtsanwalt Jörg G. Schumacher (Landgericht Berlin und Kammergericht)



Rechtsanwalt Jörg G. Schumacher (Landgericht Berlin und Kammergericht) ist geschäftsführender Gesellschafter der JGS ® Rechtsanwaltsgesellschaft mbH und Gründer von JURITAX ® - The German Commonwealth – Rechtsanwälte, Notare, Patentanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer in ständiger Kooperation.

Der Autor ist nicht Fachanwalt. Er ist Mitglied des geschäftsführenden Ausschusses der Arbeitsgemeinschaft Allgemeinanwalt im Deutschen Anwaltverein e.V, wobei der Vortrag nur seine persönliche Überlegungen zum Inhalt hat.

Medienberichte

- TV Berlin, Sammelklage, 2001
- BILD, Steuerratgeber 2003 und 2004
- Handelsblatt, Situationen und Strategien der Einzelanwälte und Kleinsozietäten in Großbritannien – Hilft der Blick über den Kanal ?, DAT 2005 Dresden

Publikationen

- Schumacher, Jörg G. – „Anwalt 2010“ Moderner Dienstleister mit Robe, BRAKMagazin 2004, 9
- Schumacher Jörg G. – Der Allgemeinanwalt in den USA, AnwBI 2004, 563
- Schumacher Jörg G. – “Anwalt 2010” – der (Allgemein)Anwalt oder Certified Life & Business Advocate auf dem Markt der wissensbasierten Dienstleistungen, 2005

Vorträge

- Schumacher, Jörg G. – Situationen und Strategien der Einzelanwälte und Kleinsozietäten in den USA – Hilft der Blick über den Teich ?, DAT 2004 Hamburg
- Schumacher, Jörg G. – „Anwalt 2010“ – der (Allgemein)Anwalt oder Certified Life & Business Advocate auf dem Markt der wissensbasierten Dienstleistungen, JURITAX 2004 Köln
- Schumacher, Jörg G. – Situationen und Strategien der Einzelanwälte und Kleinsozietäten in Großbritannien – Hilft der Blick über den Kanal ?, DAT 2005 Dresden



RECHTSANWALTSGESELLSCHAFT MBH

Tel: 49 (0)700 JGS RECHT
Fax: 49 (0)700 JGS RA FAX

Internet: www.jgsworld.de

Email: jgs@jgsworld.de

