

Staranwalt in 7 Tagen

Eine Karriereanleitung



Falk van Helsing

riva

Falk van Helsing

Staranwalt in 7 Tagen

Falk van Helsing

Staranwalt in 7 Tagen

Eine Karriereanleitung

riva

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

info@rivaverlag.de

1. Auflage 2017

© 2017 by riva Verlag, ein Imprint der Münchner

Verlagsgruppe GmbH

Nymphenburger Straße 86

D-80636 München

Tel.: 089 651285-0

Fax: 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Umschlaggestaltung und Layout: Pamela Machleidt, München

Umschlagabbildung: shutterstock/Victoria

Andreas, shutterstock/Yevhen Vitte,

shutterstock/sacura, istockphoto/kbeis

Innenabbildungen: shutterstock/vectortwins:

S. 18, shutterstock/sumkinn: S. 30, shutter-

stock/Voodoo Dot: S. 31, shutterstock/Elnur:

S. 27 links, shutterstock/Andrey_Popov: S. 88,

shutterstock/Wichy, shutterstock/SchottliU:

S. 105, shutterstock/studiostoks: S. 106, shut-

terstock/Edd Lange: S. 108, shutterstock/Iraid-

ka: S. 109 oben, shutterstock/Vitalinka: S. 109

unten, shutterstock/sodesignby, shutterstock/

ostill: S. 110, shutterstock/Adrian Kho: S. 111,

shutterstock/Andrey_Kuzmin: S. 118

Satz: Digital Design, Eka Rost

Druck: Gaspo CZ, Tschechische Republik

Printed in the EU

ISBN Print: 978-3-7423-0103-1

ISBN E-Book (PDF): 978-3-95971-514-0

ISBN E-Book (EPUB, Mobi): 978-3-95971-513-3

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.rivaverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de

Inhalt

I. Der Staranwalt	7
1. Karriereziel Staranwalt	7
2. Was ist ein Staranwalt?	11
3. Arten des Staranwalts	13
4. Wie werde ich Staranwalt?	14
II. Wie man zu einer Anstellung kommt	17
1. Gibt es überhaupt freie Stellen?	17
2. Hauptanbieter Anwaltsfabriken	21
3. Bewerbung.....	22
4. Vorstellungsgespräch	29
III. Kanzleigründung leicht gemacht	33
1. Die Standortwahl.....	33
2. Die Erstausstattung	34
3. Die Hungerjahre.....	36
IV. Der zivilrechtliche Paragrafenkrieg	38
1. Mandatsannahme	38
2. Brieffreundschaft mit dem Gegner	41
3. Grundregeln der anwaltlichen Schriftsätze	48
4. Anwalts-Fachchinesisch.....	51
5. Anwaltliche Argumentation.....	53
V. Freiheitsstrafenabwehr	59
1. Mandatsannahme	59
2. Auf dem Weg zum Freispruch	60
3. Strafverteidigung ist Krampf.....	63
4. Hauptverhandlung.....	69
VI. Zeitplanung – »Wie mache ich das Beste aus meiner 90-Stunden-Woche?«	75
1. Besuchermanagement	76
2. Delegation.....	77
3. Arbeitsüberlastung.....	78
4. Smartphone	79

5. Korrespondenz	80
6. Prioritäten.....	82
7. Wartezeiten.....	83
8. Termine	83
VII. Der Anwalt im Bermudaviereck.....	84
1. Das Einzige, was stört, ist der Mandant	84
2. Über den Umgang mit der Richterkaste	89
3. Der andere Anwalt – das feindliche Wesen.....	93
4. Ruhm durch Medienfritzen.....	94
VIII. Personality Styling für Anwälte.....	97
1. Styling als Mandantenmagnet	97
2. Kleider machen Beute.....	98
3. Das imposante Büro.....	99
4. Das automobiler Statussymbol	100
IX. Die Mandantenjagd	102
1. Zauberwort »Akquisition«	102
2. Das ideale Anwaltsfutter	103
3. Werbung für Staranwälte	104
4. Zeitgemäße Methoden der Mandantenakquirierung.....	112
5. Mandantenklau.....	115
X. Anwaltliche Karrierebauklötze.....	116
1. Der Doktor und andere Titel	116
2. Fachanwalt als Meistertitel des Rechts.....	118
XI. Das Melken von Mandanten.....	121
1. Melken als Lebensziel.....	121
2. Die Rechtsanwaltsvergütung als brotlose Kunst.....	122
3. Honorarvereinbarung	122
4. Goldmine Medien	126
XII. Nachwort.....	127
Der Autor	128

I. Der Staranwalt

1. Karriereziel Staranwalt

Egal wer Sie sind, dieses Buch kann Ihnen zeigen, wie Sie Ihre anwaltlichen Karriereziele spielend leicht erreichen können. Sie wollen zu den Angesehenen und Besserverdienenden, kurz zu den Gewinnern gehören? Villa, Sportwagen, Jacht, Learjet und Ländereien in der Größe der Vereinigten Staaten von Amerika müssen keine Wunschträume mehr bleiben. Schon nächste Woche werden Sie wie Dagobert Duck in Geld schwimmen und sich wie ein Oscar-Gewinner im Ruhm aalen.

Motto des Staranwalts

Ein Sack voll Geld ist besser als eine Handvoll Recht
und Wahrheit.

Alte Bitterfelder Anwaltsweisheit

Vielleicht sind Sie Jurastudent oder Rechtsreferendar und machen sich Gedanken über Ihre berufliche Zukunft. Die Einstellungschancen in Justiz, Verwaltung und Unternehmen sind als sehr gut zu bezeichnen, vorausgesetzt,

Sie haben ein Doppel-Gut-Examen. In den Staatsdienst werden jährlich nur eine Handvoll Doppel-Prädikat-Fuzzis mit dem richtigen Parteibuch eingestellt. Gegen den Staatsdienst spricht im Übrigen, dass Sie für Ihre Arbeit etwa so viel Geld bekommen wie ein Sandverkäufer in der Sahara. Da viele Richterstuhlhocker, Staatsanwälte und Verwaltungsjuristen den Staatsdienst als eine Art vorweggenommenen Ruhestand betrachten, ist die geringe Besoldung aber mehr als gerecht, wenn nicht sogar großzügig. Als Wirtschaftsjurist kommen Sie in Unternehmen, Versicherungen und Banken nur mit Doppelprädikatsexamen, Dokortitel, Wirtschaftsrechtskenntnissen, BWL-Studium, Fremdsprachenkenntnissen, mehrjähriger Berufserfahrung bei gleichzeitiger Nichtüberschreitung eines Höchstalters von 24 Jahren und zwei bis drei Nobelpreisen unter. Die jährlich zwölf Stellen werden in sogenannten Assessment-Centers ausduelliert. Kurz gesagt:

Jura studieren heißt Anwalt werden.

Deshalb müssen 86 Prozent aller Examensabsolventen eine Zulassung als Anwalt beantragen, die restlichen 14 Prozent sind beim zweiten Staatsexamen durchgefallen. Damit soll nicht der Eindruck aufkommen, der Anwaltsberuf sei für viele nur eine Notlösung. Tatsächlich gibt es gute Gründe, Anwalt zu werden.

20 Gründe, Anwalt zu werden

1. *Das Geld.*
2. *Anwalt ist nach Arzt, Politiker und Gebrauchtwagenhändler der viertangesehene Beruf.*
3. *Anwälte werden reich.*
4. *Anzugträger mit schwarzen Aktentaschen umgibt eine Aura von Macht und Autorität.*
5. *Anwälte fahren Porsche.*
6. *Anwälte arbeiten in schicken Büros in bester Innenstadtlage.*
7. *Anwälte sehen aus wie Tom Cruise oder Rachel Weisz.*
8. *Anwälte haben attraktive und willige Sekretärinnen.*
9. *Juristendeutsch ist so schön!*
10. *Anwälte sind auf jeder Party gern gesehen (für kostenlose Rechtsberatungen).*
11. *Anwälte verdienen sehr gut.*
12. *Anwälte können auf jede Frage mit »Es kommt darauf an« antworten.*
13. *Anwälte haben immer recht – jedenfalls bis der Richter das Urteil verkündet.*
14. *Anwälte gehören zu den Spitzenverdienern.*
15. *Anwälte haben schöne Briefköpfe und Montblanc-Füller.*
16. *Anwälte gewinnen täglich neue Freunde, die ihnen für die Hilfe ewig dankbar sind, wie Mörder und Kinderschänder.*
17. *Anwälte streichen fette Honorare ein.*

18. *Anwälte haben laufend mit spannenden Fällen zu tun, wie mit Parkplatzunfällen vor dem Supermarkt.*
19. *Streiten gehört zum Handwerk und wird sogar noch bezahlt.*
20. *Das Geld.*

Vielleicht sind Sie aber auch ein Junganwalt, dessen Karriere ins Stocken geraten ist. Sie sind seit sechs Jahren freier Mitarbeiter bei der Mega-Kanzlei Größenwahn & Partner und bekommen für eine 90-Stunden-Woche den Sozialhilfesatz plus Spesen (sogenannter Portokassenanwalt). Nachdem Ihr Kanzleichef Dr. Geldsack sich gerade den vierten Rolls-Royce in die Garage gestellt hat, kommen Ihnen erste Zweifel, ob es das für Sie gewesen sein soll.

Möglicherweise sind Sie ein erfahrener Feld-, Wald- und Wiesenanwalt, dem der berufliche Durchbruch noch nicht gelungen ist. Sie haben die wenigsten Klienten und den schlechtesten Ruf in Ihrem Gerichtsbezirk. Sie vertreten überwiegend unwichtige Sachen mit niedrigen Gebührenwerten vor dem Amtsgericht Poppendorf und haben gerade wieder eine einverständliche Scheidung verloren.

Oder Sie betreiben eine Kümmerkanzlei im Hinterzimmer in Strullendorf, Ortsteil Würgau. Sie können sich weder Kanzleiräume noch Büropersonal leisten. Es ist Ihnen in all den Jahren nicht ein einziges Mal gelungen, aus dem Gerichtssaal einen Sieg davonzutragen. Sie haben seit drei Monaten keinen neuen Fall mehr bekommen und Ihr letz-

ter Mandant ist gerade hingerichtet worden. Nachts träumen Sie davon, mit einem glänzenden Sieg in einer aussichtslos erscheinenden Bußgeldsache groß rauszukommen.

Egal, was für ein Anwalt Sie sind, insgeheim träumen Sie davon, ein juristischer Macher zu werden – ein Berater von Politikern, Bankvorständen oder anderen Berufskriminellen. Sie wünschen sich neben Prominenz, Anerkennung und hohen Honoraren ein mahagonigetäfeltes Büro und eine Sekretärin mit dem Organisationstalent eines NASA-Computers. Aber mit hübscheren Beinen.

2. Was ist ein Staranwalt?

Mit Staranwalt war ursprünglich nur der Prominentenanwalt gemeint, also derjenige, der eine zwei Kilometer lange Liste berühmter Mandanten vorweisen konnte. Zum Staranwalt wurde man durch Starmandanten. Heute wird unter Staranwalt der beruflich höchst erfolgreiche Anwalt verstanden. Auch wer den 15-Millionen-Fall eines völlig unbekanntem Klienten gewinnt und selbst ein siebenstelliges Einkommen hat, ist ein Staranwalt. Aus dem Anwalt der Stars ist der Star der Anwälte geworden.

Der Staranwalt zeichnet sich durch drei Eigenschaften aus: bescheiden, schlecht und erfolglos. Diese Eigenschaften allein reichen aber nicht aus. Der Staranwalt ist zudem publicitysüchtig. Noch unwichtiger als die juristische Niederlage

oder das geringe Einkommen ist ihm die Nennung seines Namens auf der Titelseite der Zeitung oder sein Statement in der *Tagesschau*. Er will durch den Namen seines Auftraggebers oder die Bedeutung des Falles nicht selbst in die Schlagzeilen geraten und versteht es auch nicht, sich medienwirksam zu präsentieren. Oder war es genau umgekehrt?

Ziel des Staranwalts ist, mächtig und reich zu werden. Mächtig sind Sie etwa, wenn Sie ganz oben in den Vorstandsetagen mitmischen und die Geschicke eines Weltkonzerns mitgestalten. Reich sein fängt mit überdimensionierten Armbanduhren sowie Ferraris an und hat nach oben keine Grenze.

Charakterlich sollten Sie unbelastet von ethischen Zweifeln sein. Sie sollten keine Gewissensbisse bekommen, wenn der Großkonzern 1000 Mitarbeiter entlassen oder der mehrfach vorbestrafte Kinderschänder wieder einmal herausgepaukt werden will. Sie machen nur Ihren Job. Deshalb brauchen Sie sich auch nie entschuldigen.

Der Ruf der Anwälte ist von blöden Vorurteilen überschattet und als Anwalt machen Sie sich nicht nur Freunde. Das Mittel, um hier entgegenzuwirken, heißt Irreführung. Versuchen Sie, ein Mensch zu sein, den jeder mag. Spenden Sie gelegentlich etwas für wohltätige Organisationen, bieten Sie alten Leuten in Bus oder Bahn Ihren Sitzplatz an und grüßen Sie sogar den Hausmeister. Wenn Sie es schaffen, im Alltag als netter Mensch wahrgenommen zu werden, wird niemand Sie verdächtigen, ein geldgieriges Arschloch zu sein. Das ist Ihre Tarnung.