

Falk van Helsing

Staranwalt in 7 Tagen

Eine Karriereanleitung

© des Titels »Staranwalt in 7 Tagen« (ISBN 978-3-95971-514-0)
2017 by riva-Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.riva-verlag.de>

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 Erstausrüstung	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

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 Parkplatzzunfällen 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 mahagonigetafeltes 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.

3. Arten des Staranwalts

Prominentenanwalt

Er verteidigt Stars und berüchtigte Verbrecher. Durch schneidige und publikumswirksame Auftritte vor Gericht und in Talkshows wird er selber zum Star.

Partner von Großkanzleien

Ihr Name steht fett gedruckt ganz oben auf dem Briefkopf, während die 400 Anwaltsklaven erst in mikroskopisch kleiner Schrift auf der Rückseite aufgeführt werden. Sie sind für die strategische Beratung von Vorständen und Aufsichtsräten zuständig und verdienen ein Millionengehalt.

Insolvenzverwalter

Diese Leichenbestatter von Pleitefirmen kassieren Mega-Honorare. Für die Auflösung der deutschen Tochter der US-Bank Lehman Brothers hat der Insolvenzverwalter 834 Millionen Euro verlangt. Für die Karstadt-Pleite gab es immerhin noch 32 Millionen Euro, für Schlecker 15 Millionen Euro.

Opferanwalt

Terroranschläge, Flugzeugabstürze und gesunkene Kreuzfahrtschiffe haben eins gemeinsam: Es gibt Hunderte Geschädigte, hohe Streitwerte und es locken Interviews sowie Fernsehauftritte. Der Opferanwalt erscheint spätes-

tens auf der zentralen Trauerfeier und versucht, möglichst viele Hinterbliebene als Mandanten zu gewinnen.

Anlegeranwalt

Er vertritt möglichst viele Anleger, die Verluste aus dem abgesackten Aktienkurs erlitten haben. So hat ein Anwalt gegen VW in der Abgas-Affäre Klagen in Milliardenhöhe erhoben.

4. Wie werde ich Staranwalt?

Um Staranwalt zu werden, gibt es neben der Einheiratung drei Möglichkeiten:

1. *Sie bemühen sich um prominente Mandanten. Wer gerade prominent ist, lässt sich leicht der Klatschpresse und den diversen Starmagazinen im Fernsehen entnehmen. Dort erfahren Sie die aktuellen Namen aus der Welt der Adelligen und des Showbusiness. Ein Mandant wie Lothar Matthäus, der es auf mehr Scheidungen als Tore gebracht hat, und Sie brauchen kein weiteres Klientel. Schwierig wird es nur, wenn es in Ihrem Bekanntenkreis und der unmittelbaren Nachbarschaft gerade keine rechtssuchenden Prominenten gibt.*
2. *Sie bemühen sich als Strafverteidiger um große publicityträchtige Fälle, die sogenannten Sensationsprozesse. Diese werden täglich auf der Titelseite der Bild-Zeitung,*

dem Fachblatt für Revolverjournalismus, ausgeschrieben (»Mutter schlachtet Familie ab, um es mit einem Goldhamster zu treiben«). Den Rolf-Bossi-Effekt erreichen Sie am schnellsten, indem Sie nur Mörder und Kinderschänder verteidigen. Je abscheulicher das Verbrechen, desto größer das Medienecho. Dem Täter können Sie Ihre Dienste ruhig kostenlos anbieten, wenn Sie es verstehen, die Geschichte Ihres Rippers gewinnbringend an die Medien zu verkaufen. Ein einziges Interview mit einem Massenmörder bei RTL bringt leicht so viel wie 1000 Pflichtverteidigungen.

3. Sie werden ein Regenmacher. Darunter versteht man einen Anwalt, der es möglich macht, dass Geld vom (Gerichts-)Himmel regnet. Der Regenmacher bringt mit anderen Worten seiner Kanzlei das ganz große Geld ein. Dazu müssen Sie sich entweder um Wirtschafts- oder um Schadensersatzmandate, beide jeweils mit hohen Streitwerten, bemühen. Dann setzen Sie Ihren Kopfschmuck aus Federn auf und tanzen zu Trommelmusik so lange im Gerichtssaal, bis es Geld regnet.

Erfolgsstorys à la Grisham

Der Regenmacher – vom Jurastudenten zum
150-Millionen-Dollar-Mann

John Grisham, ein weithin unbekannter Autor für Anwaltsratgeber, stellt in seinen Büchern leicht nachvoll-

ziehbar dar, wie Sie als junger Anwalt den beruflichen Durchbruch erreichen können. Hier seine Erfolgsstory zum Thema Regenmacher.

David, ein Jurastudent im ersten Semester, gewinnt seine ersten »Mandanten«, ein Ehepaar, dessen Sohn an Leukämie erkrankt ist. Die Krankenversicherung weigert sich, für die lebensrettende Therapie zu zahlen. David erkennt bald, dass er es mit einem riesigen Versicherungsskandal zu tun hat. Er nimmt den Kampf gegen die mächtige Goliath-Versicherung, vertreten durch eine der besten und renommiertesten Anwaltskanzleien, auf. Obwohl ihm Jurakennnisse, Berufserfahrung und eine Anwaltszulassung fehlen, gewinnt er den Prozess. Die Versicherung wird zur Zahlung von 200.000 Dollar Schadensersatz und zu einer Geldstrafe von 50 Millionen Dollar verurteilt. David ist nun der »50-Millionen-Dollar-Mann« und kann einer glänzenden Karriere als Regenmacher entgegensehen.

Was können Sie aus diesem Anwaltsratgeber lernen? Einfach jeder kann ein »Regenmacher« werden! Ein paar Semester Jura reichen auch zur Bewältigung von Millionenfällen vollkommen aus. Suchen Sie schon als Jurastudent nach dem einen großen medienträchtigen Fall, der Sie zum Staranwalt macht. Eventuell fehlende juristische Kenntnisse können Sie sich immer noch während des Prozesses aneignen.

Sie werden in diesem Buch lernen, dass Karriere und ein gewisses Talent zur Trickserie sowie zur Schauspielerei unmittelbar zusammengehören. Sie erfahren auf den folgenden Seiten alle Tricks und Kniffe der Staranwälte. Durch ihre Befolgung werden Sie eine Blitzkarriere machen und spätestens nächsten Freitag auch zur Anwaltselite gehören.

II. Wie man zu einer Anstellung kommt

1. Gibt es überhaupt freie Stellen?

Für Anwälte gibt es jede Menge Arbeit und freie Stellen. Hören Sie ja nicht auf die Angstmacher, die vor dem Anwaltsberuf warnen, nur weil es bereits über 160 000 Anwälte in Deutschland gibt. In den USA, ein Land, das nur unbedeutend größer als Deutschland ist, sind sogar 1,2 Millionen Anwälte erfolgreich tätig. Auch hierzulande wird der Kuchen täglich größer, denn die Deutschen sind das streitlustigste und rechthaberischste Volk überhaupt. Kein Anlass ist dem teutonischen Streithammel zu nichtig, um nicht einen Rechtsstreit vom Zaun zu brechen. Mit der Beharrlichkeit eines Pitbull-Terriers pocht der Prozessneurotiker dann bis zu seinem letzten Atemzug auf sein Recht. Der Bedarf an anwaltlicher Dienstleistung steigt durch die Zunahme von zivilrechtlichen Rechtsstreiten und Strafverfahren ständig. Beispiele für neue und rasch expandierende Betätigungsfelder sind die folgenden:

- **Whistleblower-Betreuung**
- **Pro-bono-Mandate**
- **Computerspielrecht**
- **Cyborg-, Roboter- und Androidenrecht**
- **Rechtsberater der boomenden Betäubungsmittelindustrie**
- **Altenheim- und Friedhofsrecht**
- **Transsexuellenrecht**
- **Kreuzfahrtschiff-Unfallrecht**
- **Esoterik- und Astrologierecht**

Im NJW (Abkürzung für Neckisches Jobber Witzblatt) finden Sie jede Woche zahllose Stellenanzeigen. Daneben finden Sie noch Stellenangebote in Ihrer örtlichen Tageszeitung und an der Pinnwand im Supermarkt um die Ecke.



WINKEL & ADVOKAT

Zur Verstärkung unserer wirtschaftsrechtlichen Sozietät suchen wir einen
jungen Rechtsanwalt

Wir erwarten:

- Prädikatsexamina
- Promotion und verhandlungssicheres Englisch
- Berufserfahrung
- Belastbarkeit
- Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge und Fähigkeit zur Teamarbeit setzen wir voraus

Geboten werden:

- eine attraktive Vergütung
- gute Entwicklungsperspektiven



Bitte richten Sie Ihre Bewerbung an:
WINKEL & ADVOKAT
Kurfürstendamm 1000
10007 Berlin

Hier eine kurze Übersicht, was diese typischen Anzeigeformulierungen wirklich bedeuten:

- jung:** maximal 25 Jahre, danach ist man ein »Gruftie«.
- Prädikatsexamina:** beide Examina 9 Punkte + x, wobei auch x dem Wert 9 möglichst nahe kommen sollte.
- Promotion:** ist die Absatzförderung durch gezielte Werbemaßnahmen. Sich selbst können Sie hervorragend mit einem Dokortitel vermarkten.
- verhandlungssicheres Englisch:** Die Verhandlung muss vor Englisch ganz sicher sein. Im Klartext: Englisch brauchen Sie nicht zu können.
- Berufserfahrung:** Bloß keine Jurawelpen! Die müssen erst an regelmäßige Arbeitszeiten gewöhnt werden, machen kaum was richtig und sind nicht stubenrein.

Belastbarkeit: 15-Stunden-Tage und darüber hinaus Bereitschaft zu Überstunden.

Verständnis für wirtschaftliche

Zusammenhänge: Sie verstehen, wenn man Ihnen für Ihre lausige Anfängerarbeit nur den Sozialhilfesatz plus Spesen zahlt.

Fähigkeit zur Teamarbeit: Ordnet sich unter, Fähigkeit zur Arschkriecherei, ohne den Eindruck der Unterwürfigkeit zu erwecken.

attraktive Vergütung: Attraktiv vor allem für den Arbeitgeber. Zum Gehalt einer Sekretärin bekommt er einen arbeitswütigen Volljuristen.

gute Entwicklungsperspektiven: Nach 20 Jahren als angestellter Lohnsklave und zwei Herzinfarkten werden Sie posthum zum Partner gemacht!