

Rückblick Coaching für Coaches



Rückblick zum Online-Seminar
vom 13. und 14. Juni 2020

Vorwort	03
Presseerklärung	04
Referenten.....	05
Teilnehmende.....	06
Inhalt	07
Anwaltliches Schreiben	07
Anwaltliches Berufsrecht	24
Workshops	39
Abendveranstaltung	56
Save the Date	58



Am 13. und 14. Juni konnten wir zum ersten Mal die Coaches der diesjährigen Soldan Moot Teams zu dem neuen Format „Coaching für Coaches“ einladen.

Coaching für Coaches dient dazu, den Coaches der Soldan Moot Teams schon vor Ausgabe der Fallakte einen Einblick in die Kernkompetenzen des anwaltlichen Berufs durch Vorträge zum Anwaltlichen Schreiben und zum Anwaltlichen Berufsrecht zu geben. Neben diesen Vorträgen wurden in interaktiven Workshop-Phasen die elementaren Bereiche der Fallbearbeitung, des Coaching und der Organisation erarbeitet. Der Austausch mit Coaches aus dem ganzen Bundesgebiet offenbarte einige Gemeinsamkeiten, zeigte allerdings auch viele Unterschiede zwischen den einzelnen Universitäten auf.



Professor Dr. Christian Wolf

Gemeinsam galt es dann, Konzepte zu erarbeiten, die die Coaches in den kommenden Wochen und Monaten nach Fallausgabe ausprobieren und etablieren können.

Gerade in der jetzigen Zeit zeigt der Soldan Moot umso mehr, wie wichtig er für die Ausbildung sein kann. In Zeiten, in denen Praktika fast ausnahmslos ausfallen oder verschoben werden müssen, bietet die Teilnahme eine einzigartige Möglichkeit. Die Möglichkeit sich mit einer juristischen Materie gezielt und im Detail auseinanderzusetzen und die eigenen Argumente im Wettbewerb mit Teilnehmenden aus ganz Deutschland zu messen. Dabei ist der erste Schritt zu einer erfolgreichen Teilnahme ein erfolgreiches Coaching.

An dieser Stelle möchte ich mich abermals bei allen teilnehmenden Coaches der vergangenen Veranstaltung bedanken. Ohne Sie wäre das Konzept in dieser Art und Weise nicht aufgegangen.

Weiterhin gilt ein ganz besonderer Dank auch dem C.H. Beck Verlag, der durch seine großzügige Spende das Wochenende überhaupt erst ermöglicht hat.

im Juni 2020



Prof. Dr. Christian Wolf



Prof. Dr. Christian Wolf

ist Inhaber des Lehrstuhls für Bürgerliches Recht, Deutsches, Europäisches und Internationales Zivilprozessrecht an der Leibniz Universität Hannover und geschäftsführender Direktor des Instituts für Prozess- und Anwaltsrecht (IPA). Er verantwortet die anwaltsorientierte Juristenausbildung in Hannover und wurde von den Veranstaltern des Soldan Moots mit der wissenschaftlichen und organisatorischen Durchführung des Wettbewerbs beauftragt. Er gibt zusammen mit Reinhard Gaier und Stephan Göcken den Kommentar zum Anwaltlichen Berufsrecht heraus, der bei Otto Schmidt erscheint. Darüber hinaus ist er Mitherausgeber des Beck'schen Online-Kommentars zur ZPO und der Juristischen Arbeitsblätter (JA). Schwerpunkte seiner Veröffentlichungen bilden das Anwaltsrecht und das Prozessrecht.

Im Rahmen der Veranstaltung Coaching für Coaches war er Referent für die Einführung in das anwaltliche Berufsrecht.



Dr. Sven Hasenstab

ist Notar, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht und Partner bei BRANDI Rechtsanwälte. Er ist auf gesellschaftsrechtliche Streitigkeiten und Transaktionen spezialisiert und auch regelmäßig als Schiedsrichter oder Parteivertreter in deutschen und internationalen Schiedsverfahren tätig. Ehrenamtlich engagiert er sich als Lehrbeauftragter der Leibniz Universität Hannover, Vorstand des Rechtsanwalts- und Notarvereins Hannover e.V. sowie als stellvertretender Vorsitzender des IPA-Fördervereins.

Im Rahmen der Veranstaltung Coaching für Coaches war er Referent für die Einführung in das anwaltliche Schreiben.



Christian Denz

ist seit dem 1. Mai 2020 als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl von Professor Dr. Christian Wolf für die Organisation des Soldan Moot Courts verantwortlich. Christian Denz war während seines Studiums als einer der besten seines Jahrgangs auf der Dean's List und setzte sich für die Studierendeninteressen als Sprecher der Fachschaft ein. Er nahm am Soldan Moot Court 2015 teil und belegte mit seinem Team den dritten Platz. Von 2016 bis 2018 engagierte er sich als Coach beim Soldan Moot Court.

Im Rahmen der Veranstaltung Coaching für Coaches leitete er die Workshops: Mündliche Verhandlungen, Teamführung & Fallarbeit.



Stefan Kaufhold

studiert seit 2016 an der Leibniz Universität Hannover. Seinen ersten Kontakt zum Soldan Moot hatte er während seiner eigenen Teilnahme im Jahr 2017. Seitdem coachte er die darauffolgenden zwei Jahre eines der hannoverschen Soldan Moot Teams. Darüber hinaus saß er dem Soldan Moot Alumni Verein als Beisitz vor. Zuletzt weitete er seine Moot Court Erfahrung durch die Teilnahme am Willem C. Vis Moot zur Internationalen Schiedsgerichtsbarkeit aus.

Im Rahmen der Veranstaltung Coaching für Coaches leitete er die Workshops: Arbeiten unter Corona, Sponsoring & Fallarbeit.

Universität Bayreuth
Freie Universität Berlin
Universität Bielefeld
Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg
Albert-Ludwigs-Universität Freiburg
Bucerius Law School (Hamburg)
Universität Hamburg
Gottfried Wilhelm Leibniz Universität Hannover
Universität zu Köln

Insgesamt nahmen Coaches aus neun Universitäten teil, die im Wettbewerb mit 18 Teams vertreten sein werden.

Soldan Moot Court bietet besondere Unterstützung für die Teams in diesem Jahr

von Antje Stachow - 04. Juni 2020

Trotz der Corona-Pandemie findet in diesem Jahr der Soldan Moot zum achten Mal statt. Das Organisationsteam um Professor Dr. Christian Wolf, Leiter des Instituts für Prozess- und Anwaltsrecht (IPA) der Universität Hannover, hat zahlreiche Neuerungen eingeführt, um die Teilnehmer trotz der derzeitigen schwierigen Umstände optimal zu unterstützen. So findet am 13. und 14. Juni 2020 zum ersten Mal ein „Coaching für Coaches“ statt. Dieses Angebot richtet sich an alle Betreuerinnen und Betreuer der Soldan Moot Court Teams.



Sie können in verschiedenen und zum Teil interaktiven Online-Modulen ihre Fähigkeiten zur Teamführung, -organisation und -motivation verbessern. Darüber hinaus erhalten sie Grundlagenwissen zum anwaltlichen Schreiben und Berufsrecht, das sie dann an ihr Team weitergeben können. Damit der Spaß nicht zu kurz kommt, wird am 13. Juni – ebenfalls online – ein Abendprogramm geboten. Auf diese Weise können sich Organisatoren und Coaches der verschiedenen Teams schon kennenlernen.

Hilfestellung für den diesjährigen Soldan Moot Court Fall, der am 25. Juni ausgegeben wird, erhalten die Teilnehmer zudem über verschiedene Lernvideos. „Wir haben alles daran gesetzt, den Mooties wieder spannende Einblicke in die anwaltliche Berufspraxis zu geben. Das ist gerade in diesem Jahr besonders wertvoll, da es für die Studierenden aufgrund der Pandemie kaum solche Angebote gibt. Das Sommersemester findet als reines Online-Semester statt, und die Möglichkeiten, ein Praktikum in einer Kanzlei zu absolvieren, sind in diesen Zeiten eher begrenzt“, stellt Wolf fest.

Der Soldan Moot Court soll auch in diesem Jahr mit den mündlichen Verhandlungen in Hannover vom 1. bis zum 3. Oktober abschließen. Aufgrund der derzeitigen positiven Entwicklung der Gesundheitslage sind die Organisatoren optimistisch, dass wie gewohnt eine Präsenzveranstaltung stattfinden wird. Sollte dies wider Erwarten nicht der Fall sein, haben die Organisatoren auch dafür bereits eine Idee. Nach der Zivilprozessordnung (§128a ZPO) sind auch Online-Gerichtsverhandlungen zulässig. Diese Möglichkeit würden die Gerichte – gerade in der Pandemie – zu wenig nutzen, wird immer wieder kritisiert. Die Teilnehmer des Soldan Moot Courts wären dann sogar Vorreiter und würden wertvolle Erfahrungen sammeln, unter Umständen sogar mehr als mancher langjährige Praktiker.

I. Anwaltliches Schreiben

von Dr. Sven Hasenstab



MOOT

Dr. Sven Hasenstab
Rechtsanwalt und Notar
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

BRANDI
RECHTSANWÄLTE

Die meisten erfahrenen Anwälte beklagen sich oft darüber, dass viele der Berufseinsteiger weder gelernt haben, den Sachverhalt sauber zu erfassen, noch diesen einleuchtend und einfach darzustellen. Im Soldan Moot lernt man, wie wichtig die genaue Erfassung der Fakten ist. Kleine Details richtig interpretiert und dargestellt, können den Ausschlag für die eine oder andere Seite geben. In guten Schriftsätzen – und es wurden in den letzten Jahren eigentlich nur gute Schriftsätze eingereicht – wird der Richter bereits ganz am Anfang für die eigene Partei eingenommen.

Diesem wichtigen Aspekt der juristischen Kunst widmete sich Dr. Sven Hasenstab in seinem Vortrag zum Anwaltlichen Schreiben. Während seines 90-minütigen Vortrages führte Dr. Sven Hasenstab die Teilnehmenden zunächst durch die Besonderheiten des Soldan Moots, um anschließend die Kernaspekte eines guten Schriftsatzes anhand von Beispielen zu veranschaulichen.



- Soldan-Moot ist nicht das Landgericht
- Viele Juroren sind Anwälte und wissenschaftliche Mitarbeiter
- Juroren entscheiden keinen Rechtsstreit, sondern vergeben Punkte!



- Ziel ist es nicht, wie ein Anwalt zu schreiben
- Ziel muss es sein, so zu schreiben, wie ein Anwalt schreiben sollte





- Anwälte sind Parteivertreter (aber nicht Partei)
- Jeder Mandant hat seine Geschichte und seine eigene subjektive Vorstellung von Gerechtigkeit
- Recht ist ein dynamischer Prozess



- Mootie = Associate (90 %)
- Coach = Partner (10 %)
- Partner, die alles selber machen, haben ein Rekrutierungs- oder Führungsproblem!!!





- Juroren lesen mehrere Schriftsätze hintereinander
- Juroren haben eine Lösungsskizze
- Gute Schriftsätze erkennt man anhand der ersten Seite und anhand der Gliederung



- Vorbemerkung (Storyline)
- Sachverhalt (chronologisch mit Beweisangeboten)
- Rechtliche Würdigung (nach Anspruchsgrundlagen)



Bsp. Negative Feststellungsklage

„Mit der vorliegenden Klage wehren sich die Kläger gegen die fortwährende Behauptung des Beklagten zu 2., wonach ihm bzw. der Beklagten zu 1. „*erhebliche Schadensersatzforderungen*“ im „*höheren sechsstelligen Bereich*“ bzw. „*namenhaften sechsstelligen Bereich*“ gegen die Kläger zustehen sollen.“



Bsp. Klageerwiderung

„Mit der vorliegenden Klage versuchen die Kläger in einem Gesellschafterstreit „nachzutreten“, der durch den Kauf- und Abtretungsvertrag vom [...] eigentlich beigelegt werden sollte. [...]

Selbst wenn man jedoch den bewusst wahrheitswidrigen Vortrag der Kläger als richtig zugrunde legen würde, wäre dieser nicht geeignet, die den Klägern obliegende Darlegungs- und Beweislast zu führen.“

Bsp. Klageerwiderung

„Die Klage ist schon unzulässig, jedenfalls aber unbegründet. Anstatt erfolglos durch drei Instanzen zu versuchen, die Beschlussfassung, die zu ihrem Ausschluss aus wichtigem Grund führte, gerichtlich anzugreifen, hätte sich die Klägerin besser vertiefte Gedanken darüber machen sollen, wie sie einen etwaigen Abfindungsanspruch geltend zu machen hat.

Die Klage der Klägerin muss hier daran scheitern, dass:“



Bsp. Klageerwiderung

„Das angerufene Gericht ist nicht zuständig. Die Klägerin versäumt es, in ihrer sog. Klagebegründung zu benennen, woraus sich eine Zuständigkeit des Landgerichts Erfurt ergeben soll. Tatsächlich ergibt sie sich weder aus dem Gesetz, noch aus dem Pachtvertrag.

Überdies ist die Klage auch unbegründet, da es an einer Anspruchsgrundlage für die behaupteten Ansprüche fehlt. Die Klägerin scheint dies auch erkannt zu haben und versucht von dem Fehlen jeglichen Vortrags zu einer Anspruchsgrundlage mit wortreichen Ausführungen zu [...] abzulenken.“



Bsp. Replik

replizieren wir auf die Klageerwiderung der Beklagten vom [...].

Die Beklagte versucht den Kern des Rechtsstreits durch Nebelkerzen zu verdecken. Anders als von der Beklagten in ihrem weitschweifigen Vortrag suggeriert, geht es vorliegend nicht darum, ob:

- [...]

Vielmehr geht es allein darum, dass:





- Sachverhalt

- Parteien
- Verträge
- Ereignisse



- Beweisantritte

- Parteivernehmung
- Zeugen
- Sachverständige
- Dokumente





Beweis:

1. Zeugnis Herr Josef Stahl, zu laden über die Klägerin
2. [...]

Der Zeuge Stahl ist der zuständige Kundenberater und hat



„Die Parteien schlossen unter dem 1. Januar 2016 einen Kaufvertrag (Anlage K 1)...“





„Dass die Vergütung angemessen war,
stellen wir durch

Einholung eines
Sachverständigengutachtens

unter Beweis.“



Vor- und Rückblenden brauchen
nur Fernsehserien mit an sich
subkomplexer Handlung!





- Rechtliche Würdigung
 - Zulässigkeit (nur, wenn problematisch)
 - Begründetheit
 - Verjährung, Verwirkung, etc.
 - Anspruchsgrundlagen (Schwerpunkte bilden)



Gliederung und
Zwischenüberschriften sind gut,
sollten aber nicht einen Großteil
des Textes ausmachen!





- *da mihi factum dabo tibi ius*
- Das Urteil folgt aus den vorgetragenen Fakten, welche Fakten vorgetragen werden müssen, folgt aus dem Gesetz
- Die Fallersteller haben sich die Fakten nicht ohne Grund ausgedacht.



- Erster Schritt: Rechtliche Analyse
- Zweiter Schritt: Wie ist die Darlegungs- und Beweislast?
- Dritter Schritt: Was ist wann passiert?



- Sachverhalt chronologisch aufbauen
- Zweiter Schritt: Wie ist die Darlegungs- und Beweislast?
- Dritter Schritt: Was ist wann passiert?





Bestreiten, bestreiten, bestreiten

- Dass die Ampel rot war, ist falsch und wird bestritten. Richtig ist, dass die Ampel grün war.
- Mit Nichtwissen wird bestritten, dass der Zeuge Kuhn das Fahrzeug gesehen hat. Dies ist auch unwahrscheinlich, da...



- Die Klägerin trägt bewusst wahrheitswidrig vor, wenn sie [...]. Der Vortrag wird bestritten. Richtig ist, dass
- Auch wenn sich schon die Relevanz des Vortrag, wonach [...] nicht erschließt, bestreitet die Beklagte diese Ausführungen mit Nichtwissen





“Dies alles spricht für sich, aber nicht für die Beklagte.”

“Wird die Beklagte für ihren lückenhaften Vortrag Gründe haben.”



“Trägt die Klägerin schlicht postfaktisch vor, wenn sie ernsthaft behauptet, dass ...”

“Ist die Vorgehensweise des Beklagten nicht, wie die Beklagte meint, bemerkenswert, sondern durch das anwaltliche Berufsrecht vorgegeben, welches die Prozessbevollmächtigten der Beklagten eigentlich kennen sollten.”



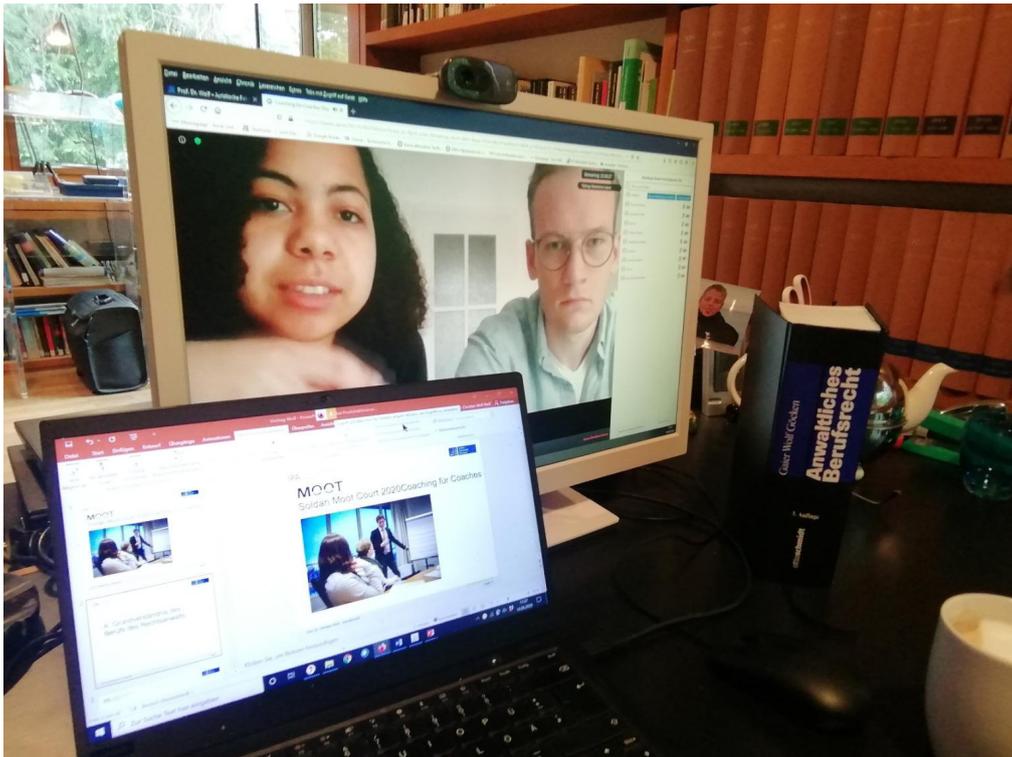
“Hätte die Klägerin in dem von ihr zitierten Kommentar auch die drei nachfolgenden Randnummern gelesen, hätte sie erkannt, dass [...]”

“Muss sich die Klägerin schon entscheiden, welche Version ihrer Geschichte sie dem Gericht vortragen will.”



II. Anwaltliches Berufsrecht

von Professor Dr. Christian Wolf



Das Anwaltsrecht befindet sich in einem kontinuierlichen Reformationsprozess. Neue Technologien drängen auf den Rechtsmarkt, Anwaltskanzleien organisieren sich in verschiedenen Organisationsformen und die anwaltliche Werbung wird immer plakativer. Einiges davon hat nicht mehr viel mit dem ursprünglichen Bild des Rechtsanwalts zu tun. Dementsprechend müssen diese Veränderungen immer wieder mit den berufsrechtlichen Regelungen in Einklang gebracht werden. Gerade in der heutigen Zeit, der rasanten wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen, ist es für angehende Jurist*innen immer bedeutsamer, die Grundlagen und Grundsätze des Anwaltsrecht zu verstehen, um auf die verschiedensten Veränderungen berufsrechtskonform reagieren zu können.

Demnach diene der Vortrag von Professor Dr. Christian Wolf zum anwaltlichen Berufsrecht dazu, genau diese Grundlagen anzureißen und auf die aktuellen Entwicklungen auf dem Rechtsmarkt anzuwenden. Vor allem wurden dabei die neuen Legal Tech-Systeme im Rahmen des RDG begutachtet.

A. Grundverständnis des Berufs des Rechtsanwalts

I. Rechtsanwalt als freier Beruf:

§ 2 Abs. 1 BRAO: Der Rechtsanwalt übt
einen freien Beruf aus.



Money bags
or
Mourning hood?



§ 662 BGB

Durch die Annahme eines Auftrags verpflichtet sich der Beauftragte, ein ihm von dem Auftraggeber übertragenes Geschäft für diesen unentgeltlich zu besorgen.

II. Definition anwaltliches Berufsrecht:

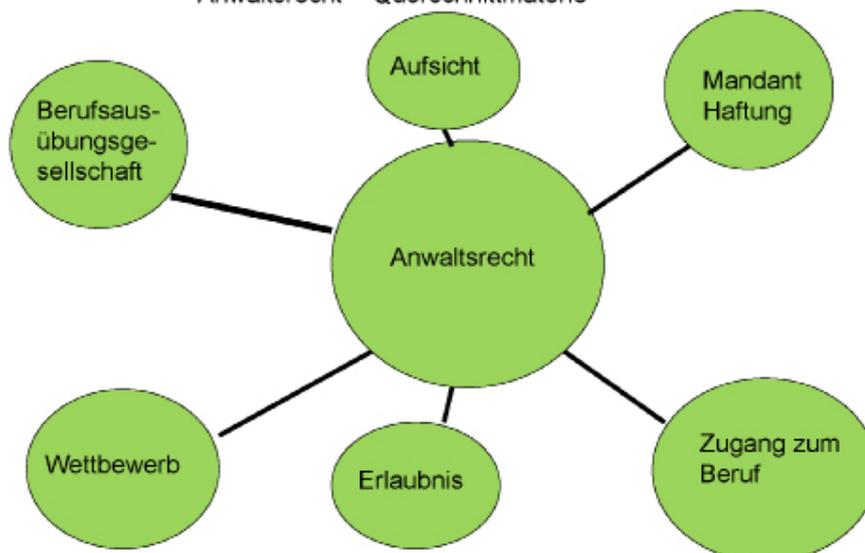
Zusammenfassung all derjenigen Normen, die das Verhalten der Berufsträger gegen das normale Marktverhalten steuern.

GWG Einl. Rn 2

III. Rechtsquellen

- GG
- EMRK
- AEUV
- EuRAG
- BRAO
- BORA
- FAO
- DRiG
- EuRAG
- RDG
- UWG
- ZPO
- StPO
- StGB
- BGB
- PartGG
- RVO
- GmbHG
- AktG
- ArbschG
- DSGVO

Anwaltsrecht = Querschnittmaterie



B. Rechtsberatungserlaubnis

Rechtsdienstleistungen (Rechtsberatung) ist nur zulässig, wenn erlaubt. Verbot mit Erlaubnisvorbehalt.

B. Rechtsberatungserlaubnis

I. Erlaubnisnorm:

§ 3 BRAO

Recht zur Beratung und Vertretung

(1) Der Rechtsanwalt ist der berufene unabhängige Berater und Vertreter in allen Rechtsangelegenheiten.

B. Rechtsberatungserlaubnis II. Allgemeine Verbotsnorm

§ 3 RDG Befugnis zur Erbringung außergerichtlicher Rechtsdienstleistungen

Die selbständige Erbringung außergerichtlicher Rechtsdienstleistungen ist nur in dem Umfang zulässig, in dem sie durch dieses Gesetz oder durch oder aufgrund anderer Gesetze erlaubt wird.

B. Rechtsberatungserlaubnis III. Sonderregelung in den Prozessordnungen

1. § 78 ZPO Anwaltsprozess in Zivilsachen ab LG
2. § 79 ZPO Parteiprozess

§ 79 Abs. 2 Nr. 4:

Personen, die Inkassodienstleistungen erbringen (registrierte Personen nach § 10 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 des Rechtsdienstleistungsgesetzes) im Mahnverfahren bis zur Abgabe an das Streitgericht, bei Vollstreckungsanträgen im Verfahren der Zwangsvollstreckung in das bewegliche Vermögen wegen Geldforderungen einschließlich des Verfahrens zur Abnahme der Vermögensauskunft und der eidesstattlichen Versicherung sowie des Antrags auf Erlass eines Haftbefehls, jeweils mit Ausnahme von Verfahrenshandlungen, die ein streitiges Verfahren einleiten oder innerhalb eines streitigen Verfahrens vorzunehmen sind.

IV. Systematik des RDG

- Nur für außergerichtliche Rechtsdienstleistung
- Gerichtliche Rechtsdienstleistungen in den Verfahrensordnungen geregelt

§ 2 RDG weiter Rechtsdienstleistungsbegriff:
jede Tätigkeit in konkreten fremden
Angelegenheiten, rechtliche Prüfung des
Einzelfalls

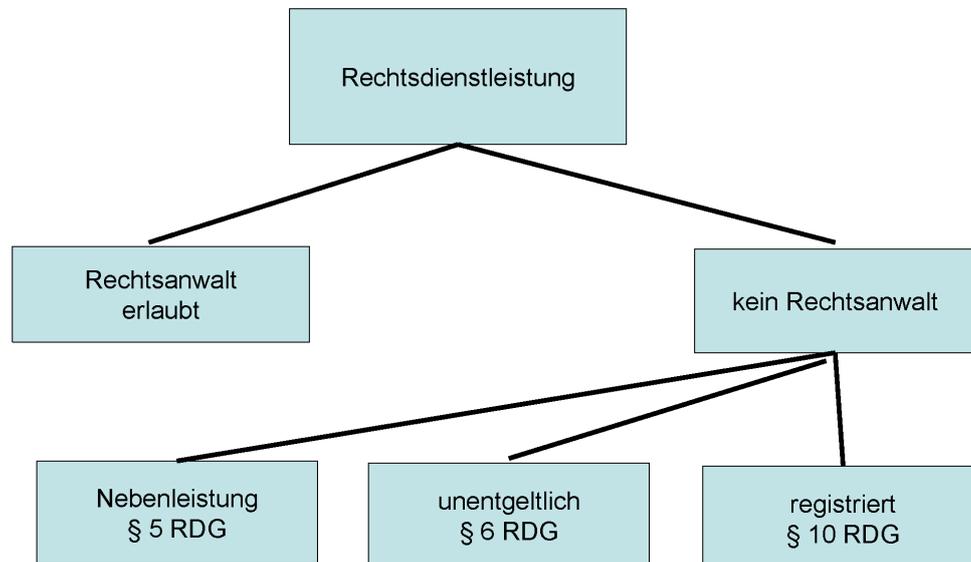
§ 3 RDG Verbotsnorm: nur soweit erlaubt

IV. Systematik des RDG

1. Erlaubnisnormen:

- für Rechtsanwälte, § 3 BRAO
- für registrierte Rechtsdienstleister,
§ 10 RDG
- als Nebenleistung, § 5 RDG
- unentgeltliche Rechtsdienstleistung
(legal clinic), § 6 RDG

2. Einschränkung, § 4 RDG



V. Prüfungsaufbau

1. Liegt eine außergerichtliche Rechtsdienstleistung vor?
2. Ist das RDG räumlich anwendbar, § 1 RDG?
3. Besteht eine gesonderte Erlaubnisnorm?
4. Greift die Inkassozulassung?
5. Unzulässig wegen Unvereinbarkeit mit anderen Leistungspflichten, § 4 RDG
6. Zulässige Vergütungsvereinbarung, § 4 RDGEG

Rechtsfolge: § 134 BGB

C. Materielles Kernberufsrecht

1. Zulassung und Zulassungsvoraussetzungen
 - a) Objektiv Befähigung zum Richteramt, § 4 BRAO
 - b) Subjektive Voraussetzungen, § 5 BRAO
 - c) Berufshaftpflichtversicherung, § 51 BRAO

2. Grundpflichten, § 43, § 43a BRAO
 - a) Unabhängigkeit, § 43a I
 - b) Verschwiegenheit, § 43a II
 - c) Sachlichkeitsgebot, § 43a III
 - d) Verbot der Vertretung widerstreitender Interessen,
§ 43a IV BRAO i.V.m. § 3 BORA
 - e) Fremdgeld § 43a V BRAO i.V.m. § 4 BORA
 - f) Fortbildung, § 43a VI BRAO

3. Weitere Berufspflichten: z.B. Handakte § 50 BRAO;
Kanzleipflicht § 27; Werbung, § 43b BRAO, §§ 6-10 BORA

D. Gleicher Zugang zum Recht

- I. Anwalt wirkt:
 - § 293 ZPO , § 78 ZPO oder
 - rhetische Rede
 - Rechtsanwendung ist nicht
algorithmisch erchenbar

D. Gleicher Zugang zum Recht

Exkurs

Selbstverwaltung der Anwaltschaft

- I. Notwendig, weil Recht nicht eindeutig, aber
Anwälte an der Produktion Recht mitwirken.
- II. Rechtsanwalt ist Mitglied einer Kammer.
- III. Wählt Vorstand und Satzungsversammlung.
- IV. Aufgaben des Vorstands, § 73 BRAO
**(§ 73 Abs. 2 Nr. 9 BRAO Soldan Moot Court
fördern!)**

D. Gleicher Zugang zum Recht

Exkurs

Selbstverwaltung der Anwaltschaft

- V. Berufungsgerichtsbarkeit
 - Anwaltsgerichtliches Verfahren:
Anwaltsgericht – Anwaltsgerichtshof - BGH
Verfahrensordnung StPO
 - Verwaltungsverfahren:
Anwaltsgerichtshof BGH

D. Gleicher Zugang zum Recht

Exkurs

Selbstverwaltung der Anwaltschaft

VI. Bundesrechtsanwaltskammer Dachorganisation

- Präsidium
- Hauptversammlung
- Satzungsversammlung
- Schlichter

D. Gleicher Zugang zum Recht

II. Zugang zum Recht muss bezahlbar bleiben

- Absicherung:
 - Quersubventionierung RVG
 - PKH
 - Pflichtverteidigung
 - Beratungshilfe
 - Verbot der Gebührenunterschreitung,
§ 49b I BRAO

D. Gleicher Zugang zum Recht

II. Zugang zum Recht muss bezahlbar bleiben

- Absicherung:
 - Erfolgshonorar, § 49b Abs. 2 BRAO
 - keine Übernahme der Verfahrenskosten
 - § 4a RVG

D. Gleicher Zugang zum Recht

III. Berufsausübungsgesellschaften

- BGB-Gesellschaft
- PartGG
- GmbH, § 59c ff BRAO
- AG
- Zusammenschluss mit anderen
Berufsträgern, § 59a BRAO

Hot Topik

- **RDG Legal Tech und Erfolgshonorar**
wenigermiete.de, BGH, NJW 2020, 208
Kartellschadenssammelklage, LG München,
NZKart, 2020, 145
Diesel Sammelklage, LG Braunschweig Ur. v.
24.4.2020 – 11 O 3092/19,
BeckRS 2020, 7293
- **Reform des anwaltlichen Gesellschaftsrechts**

F. Literatur

Kommentare

- Gaier/Wolf/Göcken, Anwaltliches Berufsrecht, 3. Aufl., 2020
- Hartung/Scharmer, Berufs- und Fachanwaltsordnung: BORA/FAO, 7. Aufl., 2020
- Henssler/Prütting, Bundesrechtsanwaltsordnung: BRAO, 5. Aufl., 2019
- Kleine-Cosack, Bundesrechtsanwaltsordnung: BRAO 8. Aufl., 2020
- Weyland, Bundesrechtsanwaltsordnung: BRAO, 10 Aufl., 2020
- Deckenbrock/Henssler, Rechtsdienstleistungsgesetz: RDG, 4. Aufl., 2015
- Krenzler (Hrsg.), Rechtsdienstleistungsgesetz, 2. Aufl., 2017
- Kleine-Cosack, Rechtsdienstleistungsgesetz, 3. Aufl., 2015
- BeckOK

F. Literatur

Lehrbücher

Ahrens, Berufsrecht der Rechtsanwälte, 2017
Kilian/Koch, Anwaltliches Berufsrecht, 2. Aufl., 2018

Textsammlung

Huff/Löwe, Berufsrecht der Anwaltschaft, 19. Aufl., 2019

Zeitschriften:

BRAK-Mitteilungen
Anwaltsblatt
JUVE

Sonstiges:

Sigbert Feuchtwanger, Die freien Berufe, 1922
Gaier (Hrsg.), Festschrift 60 Jahre Bundesrechtsanwaltskammer, 2019



<https://www.juve.de/nachrichten/namenundnachrichten/2020/05/juve-streitgesprach-sie-verstehen-den-anwaltsberufvoellig-falsch>

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit

III. Workshops

Teilnehmendenakquise	40
Sponsoring	42
Arbeiten unter Corona	44
Herangehensweise an den Fall	47
Technische Aspekte	47
Coachingformen	48
Teamaufteilung	49
Zeitmanagement.....	50
Einbettung von Experten	51
Beispielzeitleiste	52
Mündliche Verhandlungen	54

1. Teilnehmendenakquise

von Christian Denz

Der Workshop Teilnehmendenakquise sollte den Teams die Möglichkeit geben, sich über verschiedene Werbemöglichkeiten auszutauschen. Zudem wurden Strategien entwickelt, um das bestmögliche Werbepotential auszuschöpfen, damit möglichst viele Studierende erreicht werden. Dadurch ist es für die Teams möglich, aus einem breiten Bewerberkreis die Teilnehmenden auszuwählen. Durch eine breit aufgestellte Werbekampagne minimiert sich die Wahrscheinlichkeit, dass geeignete Teilnehmende keine Kenntnis vom Wettbewerb erlangen und somit nicht als potentielle Teilnehmende in Frage kommen.

Auch gilt es, eine Moot Court Tradition an den einzelnen Universitäten zu schaffen. So kann verhindert werden, dass an einer Universität die Teilnahme der Teams an einer nicht ausreichenden Werbung scheitert.

Als Kernaspekt wurde in dem Workshop die Werbemöglichkeit besprochen und welche Anreize man für eine Teilnahme schaffen kann. Als Exkurs für die Universitäten mit vielen Bewerbern wurden noch Ergebnisse zu einem möglichen Auswahlverfahren zusammengetragen.

Werbemöglichkeiten:

Im Rahmen der Werbephase sollten zunächst alle Möglichkeiten ausgeschöpft werden, um auf den Wettbewerb aufmerksam zu machen. Dabei ist es wichtig, eine Vielzahl von Optionen wahrzunehmen. Über diese Möglichkeiten wurde in dem Workshop gesprochen. Im Zuge dessen wurden die einzelnen Werbemöglichkeiten zusammengetragen:

- Plakatwerbung
- Social-Media
- Kurze Vorstellung des Wettbewerbs in den Vorlesungen
- Kurze Vorstellung des Wettbewerbs in den Arbeitsgemeinschaften
- Kleine Präsentation über den Wettbewerb
 - über Social-Media teilen
 - in Arbeitsgemeinschaften
 - in Vorlesungen
- Infoabend

Wie bereits erwähnt sind bei einer umfassenden Werbekampagne alle Werbemöglichkeiten mit einzubeziehen. Ob jeder Punkt der Liste sinnvoll genutzt werden kann, hängt aber von den individuellen Möglichkeiten der Universitäten ab.

Werbematerialien:

Meist besteht an den Universitäten schon ein größeres Portfolio an Werbematerialien. Der Soldan Moot Court bietet auch auf diesem Gebiet eine strukturelle Unterstützung an. Vor allem Bilder, kleine Präsentationen und Programme für Online-Infoveranstaltungen sind unter dem folgenden Link zu finden:

<https://seafle.projekt.uni-hannover.de/d/d31545c67f25404f8887/>

Passwort: soldan2020

Dieser Ordner wird für die nächsten Durchgänge weiter mit Materialien bespielt.

Anreize für eine Teilnahme:

Ein wesentlicher Faktor ist Kommunikation über den Mehrwert einer Teilnahme. Neben dem ideellen Wert stellen die ausstellbaren Scheine einen wichtigen Punkt zur Teilnahme dar. Die auszustellenden Scheine für eine Teilnahme hängen stark von der jeweiligen Prüfungsordnung der Universitäten und der Länder ab. Das Ziel dieses Workshop-Teils war es, erst einmal alle Möglichkeiten zusammenzutragen. Ob die Ausstellung der einzelnen Scheine jeweils möglich ist, muss dann mit der jeweiligen Prüfungsordnung abgeglichen werden. Dabei können die Organisatoren des Moot Courts unterstützend tätig werden und den Kontakt zu den Universitäten herstellen, welche die Scheine schon vergeben.

Die bisher vergebenen Scheine sind:

- Schlüsselqualifikation
- Proseminarschein
- Freisemester
- Anwaltspraktikum
- Anrechnung als Hausarbeit
- Anrechnung als Studienarbeit

2. Sponsoring

von Stefan Kaufhold

Im Zuge des Workshops „Sponsoring“ wurde über Möglichkeiten, Besonderheiten und Vor- und Nachteile des Sponsoring gesprochen. Die Teilnahme am Hans Soldan Moot Court ist natürlich auch ohne Unterstützung möglich. Allerdings erleichtert die materielle und immaterielle Förderung der Teams in manchen Aspekten die Teilnahme. Dabei ist insbesondere an die Finanzierung der Reise zu den PreMoots bzw. zu den mündlichen Verhandlungen in Hannover und die Unterstützung bei der Ausarbeitung der Schriftsätze zu denken.

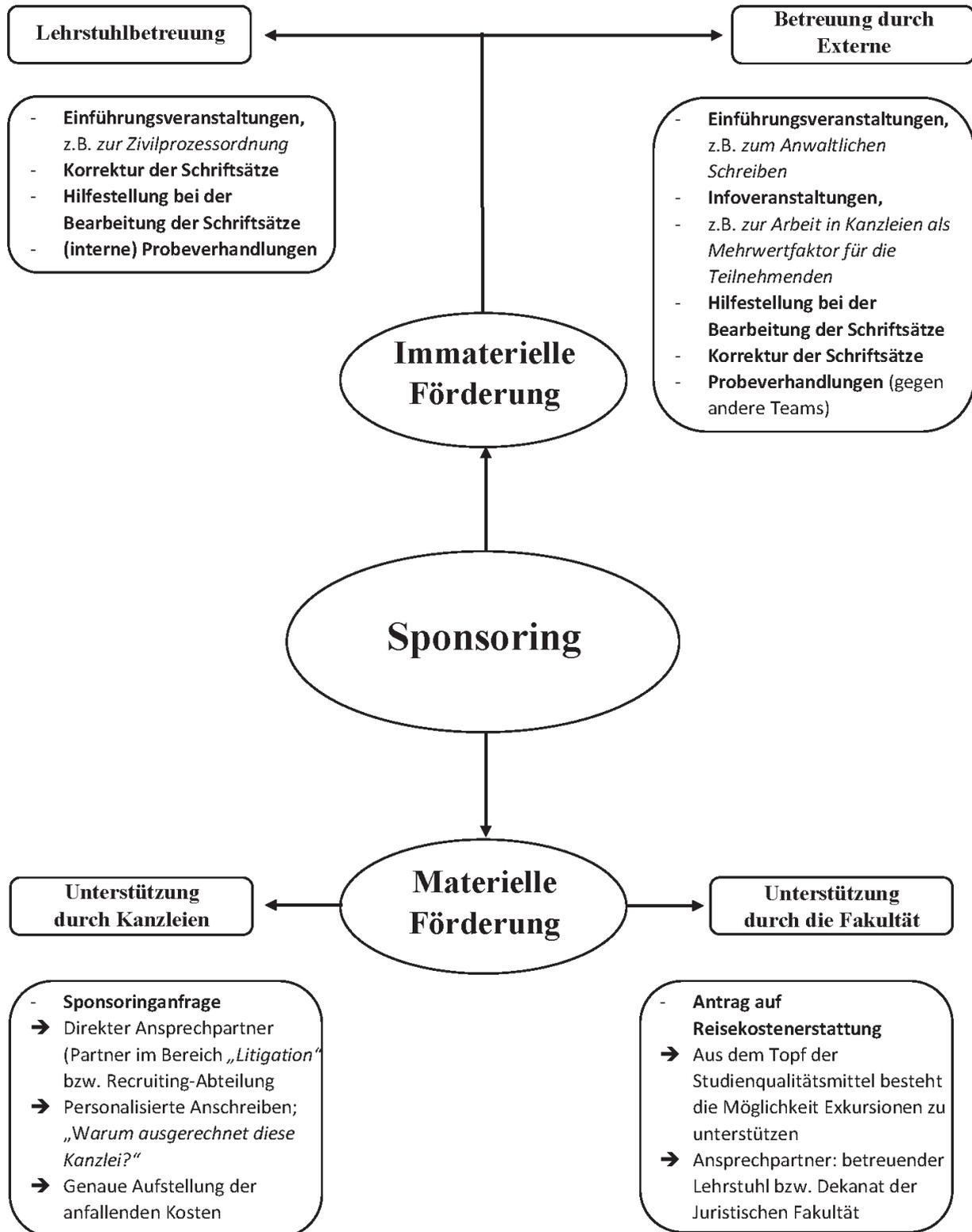
Das Thema Sponsoring wurde während der Gruppendiskussion von mehreren Seiten betrachtet. Neben dem Aspekt der Möglichkeiten, die das Sponsoring bieten, wurde insbesondere der Aspekt der Sponsoringakquise beleuchtet. Die Frage, wie man auf neue Sponsoren zugehen kann, wurde von den Teilnehmenden durch unterschiedliche Aspekte beantwortet. Sofern schon Kontakte zu Lehrstühlen, Kanzleien oder Privatpersonen bestehen, ist der kürzeste Weg natürlich eine direkte Anfrage bei diesen. Durch den persönlichen Kontakt besteht auch die Möglichkeit, ein konkretes Sponsoring-Konzept mit den potenziellen Sponsoren auszuarbeiten. Darin können sowohl die eigenen Interessen als auch die Interessen des Gegenübers ausgelotet und miteinander in Einklang gebracht werden.

Die zweite Möglichkeit, neue Sponsoren zu gewinnen, ist die sogenannte „Kaltakquise“. Dabei geht es darum, bisher unbekannte Sponsoren von sich zu überzeugen. Allerdings sind im Zuge der Diskussion auch hier Aspekte herausgekommen, die eine wichtige Rolle spielen. Zunächst gelte es zu beachten, dass die Anschreiben bzw. Kontaktaufnahmen dergestalt erfolgen, dass der potenzielle Sponsor das Gefühl erhält, dass sich mit diesem auseinandergesetzt wurde. Zum einen geht es darum, eine Ansprechperson auszuwählen. Dabei empfiehlt es sich, entweder einen bzw. den Partner in der Litigationabteilung einer Kanzlei oder direkt die Recruitingabteilung zu kontaktieren. Sollte weder das eine noch das andere existieren, so empfiehlt es sich dennoch, eine direkte Ansprechperson auszumachen. Zum anderen ist es auch wichtig, dass man mit einer konkreten Anfrage an den potenziellen Sponsor herantritt. Überschlagt im Vorfeld die anfallenden Kosten, die gedeckt werden müssen, und legt eine Kostenaufstellung vor. So kann der potenzielle Sponsor sich die Kostenpunkte anschauen und weiß, wofür die Spende verwendet wird.

Für den Aspekt der immateriellen Förderung sollte auch bedacht werden, dass die Wahrscheinlichkeit einer Zusage steigt, je konkreter die Anfrage ist.

Unabhängig von der Art und Weise der Unterstützung legen viele potenzielle Sponsoren großen Wert auf ein professionelles Auftreten. Es lohnt sich, die Zeit zu investieren, um eine Art Mappe vorzubereiten. Diese kann neben der Kostenaufstellung auch eine Beschreibung des Moot Court und eine Vorstellung der Teammitglieder enthalten. Je persönlicher der Eindruck, desto eher kann sich ein Sponsor mit der Anfrage identifizieren und ist eher geneigt, das Team zu unterstützen.

Zuletzt gilt es zu beachten: „Nach dem Moot Court ist vor dem Moot Court“. Zeigt euch gegenüber euren Sponsoren dankbar. Berichtet von den Erlebnissen und möglichen Erfolgen und lasst die Sponsoren an eurer Erfahrung teilhaben. Dies kann in Form einer Mail, eines Briefs aber eventuell auch in Form eines anschließenden Get-Together erfolgen. Je besser der Eindruck eurer Sponsoren auch im Nachgang des Wettbewerbs ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass diese das Team auch in den kommenden Jahren unterstützen.



3. Arbeiten unter Corona

von Stefan Kaufhold

Der Workshop „Arbeiten unter Corona“ sollte den besonderen Umständen Rechnung tragen, mit denen sich die Coaches, aber natürlich auch die Teilnehmenden in diesem Jahr konfrontiert sehen. Die anhaltenden Beschränkungen machen eine alltägliche Gruppenarbeit zumindest komplizierter, wenn nicht mancherorts sogar gänzlich unmöglich. Gemeinsam wurden Erfahrungen und Ideen ausgetauscht und erarbeitet, wie eine gemeinsame Gruppenarbeit dennoch produktiv vonstattengehen könne.

a. Abstecken der rechtlichen Möglichkeiten

Zum jetzigen Zeitpunkt unterscheiden sich die rechtlichen Möglichkeiten zum teilweise stark. Während insbesondere die nördlichen Bundesländer ein gemeinsames wissenschaftliches Arbeiten wieder weitestgehend ermöglichen, haben die Teams aus den südlichen Bundesländern Probleme, Zugang zu den Einrichtungen der Universität und der Bibliothek gewährt zu bekommen.

Möglichkeiten:

- Zutritt zu Bibliothek und Universität einzeln; Zusammentragen der Rechercheergebnisse zu einem späteren Zeitpunkt
- Antrag beim Dekanat auf Raumbedarf
- Arbeiten in Kleingruppen (Team in z.B. zwei Gruppen aufteilen – Zulässigkeit/ Begründetheit)

b. Recherche während Corona

Als Alternative zu dem Besuch der örtlichen Bibliotheken wurden verschiedene Online-Datenbanken vorgestellt. Dazu gehören insbesondere Juris, De Gruyter sowie Beck-Online. Vor allem Beck-Online bietet die Möglichkeit, über 4-wöchige Testphasen auf spezielle Werke zurückgreifen zu können. Darüber hinaus bieten viele Universitäten Heimzugriffe für eben genannte Datenbanken an. Am besten sollten die Teilnehmenden sich direkt an das fakultätseigene Dekanat wenden, um gemeinsam eine Möglichkeit zu finden.

Weiterhin kann man über die Stichwortsuche bei Google Books auf Ausschnitte von Lehrbüchern, Aufsätzen und Kommentaren zugreifen und diese bei Interesse und Bedarf kostenpflichtig erwerben.

Möglichkeiten:

- Online Datenbanken
 - Beck-Online (4-wöchige Testphasen)
 - e-fellows Stipendium (Zwischenprüfung ca. VB) bietet Zugang zu Beck-Online & Juris
 - Juris
 - De Gruyter

c. Tools zur Online-Gruppenarbeit

Auch für die Organisation, Kommunikation und das gemeinsame Arbeiten an der Fallakte wurden einige Möglichkeiten zusammengetragen.

Als **Kommunikationstools** haben sich insbesondere Slack und Microsoft Teams hervorgetan. Diese bieten neben der Möglichkeit, Telefon- und Videokonferenzen zu planen, auch den Service, gemeinsame Kalender zu führen, Dateien schnell und einfach mit den anderen zu teilen sowie weitere Angebote zur Durchführung von Gruppenarbeiten. Skype und Zoom hingegen sind praktische Tools, wenn das Interesse sich auf reine Kommunikationstools beschränkt.

Möglichkeiten:

- Slack
 - Microsoft Teams
- } *zusätzliche Möglichkeit der Dateiablage, Kalenderplanung, Messenger, etc.*
-
- Skype
 - Zoom
- } *Lediglich Möglichkeit zur Durchführung von Telefon- und Videokonferenzen*

Zur **Planung der gemeinsamen Arbeit** tun sich Trello und MeisterTask hervor. Diese funktionieren nach dem Kanban-System, welches die Möglichkeit eröffnet, anhand mehrerer Boards die Dringlichkeit von Projekten, Aufgaben und Terminen festzulegen. Daneben gibt es mit Applikationen wie Microsoft To-Do und Todoist die Möglichkeit zur gemeinsamen Erstellung von To-Do Listen. Zuletzt eröffnet Doodle die Gelegenheit, durch selbst erstellte Abfragen die gemeinsame Terminfindung zu erleichtern.

Möglichkeiten:

- Trello
 - MeisterTask
- } *Planung anhand des Kanban-Systems (Organisation und Gewichtung anhand mehrerer Boards)*
-
- Microsoft To-Do
 - Todoist
- } *Erstellung und Bearbeitung gemeinsamer To-Do Listen*
-
- Doodle

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist das **Zusammentragen der gemeinsamen Ideen**. Dafür eignen sich insbesondere Tools, über die man online an MindMaps, FlipCharts und Co. arbeiten kann.

Möglichkeiten:

- Mural
- MindMeister
- Ideaflip

Den wohl elementarsten Aspekt für die erfolgreiche Teamarbeit unter Corona decken allerdings die nachfolgenden Applikationen ab. Gerade jetzt ist die **interaktive Textbearbeitung** ein sehr gutes Tool, um die Teamarbeit möglichst effektiv und in der Gruppe zu vollziehen.

Möglichkeiten:

- Microsoft 365 (Arbeiten über OneDrive)
 - Google Docs
 - iWork-Suit (über Apple Pages;
auch für Android Nutzer über iCloud.com)
- } *Erstellung und Bearbeitung gemeinsamer To-Do Listen*

Zuletzt gibt es einige Tools, die den Zugriff auf die gemeinsamen Dokumente anhand von **Cloudspeichern** ermöglichen. So können die Teilnehmenden ihre Texte online speichern und von überall darauf zugreifen. Außerdem bleiben die Coaches und Teilnehmenden auf dem Laufenden.

Möglichkeiten:

- Dropbox
- Google Drive
- OneDrive

4. Herangehensweise an den Fall

von Christian Denz und Stefan Kaufhold

a. Technische Aspekte

Der Fall, der den Soldan Moot Cort alljährlich zum Leben erweckt, verbindet in der Regel rechtliche Aspekte mit Aspekten aus dem täglichen Leben. Für das Verständnis des Falles ist es daher unentbehrlich, auch tatsächliche Argumente zu berücksichtigen. Beispielsweise musste im Jahr 2017 die Korrosionsanfälligkeit bei Windenergieanlagen unter die Lupe genommen werden. Die Argumentation, ob ein solcher Mangel ersichtlich war bzw. hätte sein müssen, kann rein rechtlich, theoretisch begutachtet werden. Für eine gute Argumentation war es aber sehr hilfreich, eine praktische Brille aufzusetzen.

In der Diskussion hat sich gezeigt, dass ein praktisches Argument die rechtliche Argumentation natürlich nicht ersetzen, allerdings auch nicht generell als Sachverhaltsüberschreitung abgelehnt werden kann. Vielmehr können die technischen Aspekte aus der Praxis einer guten rechtlichen Argumentation eine weitere Ebene verleihen.

Bei der Art und Weise der Recherche sind der Kreativität keine Grenzen zu setzen. Ob, wie im Beispielfall, ein Anruf bei einem Windenergiekonzern, eine Ortsbesichtigung oder die Recherche im Internet, solange ein Mehrwert für die eigene Argumentation gewonnen wird, sind viele Wege denkbar.

Möglichkeiten der Erarbeitung:

- Kurzreferate der Teilnehmenden zu unterschiedlichen Aspekten
- Telefoninterviews
- Vorträge von externen Expert*innen
- Besichtigungen vor Ort

b. Coachingformen

Während der Diskussion hat sich herausgestellt, dass die teilnehmenden Universitäten ganz unterschiedliche Coachingmodelle präferieren. Auch hier gilt natürlich: „Erlaubt ist, was Erfolg hat.“ Die folgende Auflistung der gängigsten Coachingformen soll einen Anreiz darstellen. Allerdings stets unter der Prämisse, dass es den einen goldenen Weg wahrscheinlich nicht gibt.

	Aufteilung nach Themen	Aufteilung nach Wettbewerbsabschnitten	„Gemeinsames“ Arbeiten
	<ul style="list-style-type: none"> • Bei mehreren Coaches spezialisieren sich die Coaches auf ein bestimmtes Thema. • Die Unterstützung des Teams erfolgt insbesondere in diesen Aspekten. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bei mehreren Coaches unterteilen sich die Coaches nach den Wettbewerbsabschnitten (Vorbereitung, schriftliche bzw. mündliche Phase). 	Die Coaches unterstützen das Team unabhängig von Thema oder Wettkampfabschnitt.
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> • Die Coaches können fundierter Feedback zu den einzelnen Themengebieten geben. • Die Coaches sind tiefer in den rechtlichen Spezialthemen und können tiefergehende Diskurse mit den Teilnehmenden führen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Die Coaches können die Aufteilung anhand der verfügbaren Zeit durchführen. • Die Wettbewerbsabschnitte können tiefer im Detail angegangen werden. 	<ul style="list-style-type: none"> • Die Coaches können sich untereinander gut austauschen und Argumente diskutieren.
Nachteile		<ul style="list-style-type: none"> • Der Arbeitsumfang der einzelnen Coaches ist größer. 	

c. Teamaufteilung

Neben unterschiedlichen Formen, wie man sich als Coaches organisieren kann, gibt es natürlich auch diverse Möglichkeiten, das Team auf die unterschiedlichen Aspekte des Falls aufzuteilen. Nachfolgend sind anhand der Ergebnisse aus der Diskussion die geläufigsten Aufteilungen aufgeführt und die Vor- und Nachteile herausgestellt.

	Vorteile	Nachteile
Jeder bearbeitet ein individuelles Thema	<ul style="list-style-type: none"> • Die Teilnehmenden entwickeln eine besonders ausgeprägte Expertise und Tiefe in ihrer Argumentation. • Die Argumente für die Gegenseite können direkt notiert, ausgearbeitet werden. 	<ul style="list-style-type: none"> • Im Zuge der Vorbereitung für die mündlichen Verhandlungen müssen die anderen Themenbereiche intensiv erarbeitet werden • Ein fachlicher Austausch zum eigenen Themenbereich ist fast nicht möglich.
Jeder bearbeitet ein individuelles Thema, die Verteilung wechselt für die Erarbeitung des Beklagenschriftsatzes	<ul style="list-style-type: none"> • Die Teilnehmenden entwickeln eine Expertise und Tiefe in ihrer Argumentation. • Man bekommt Einblicke in zwei wesentliche Themenfelder des Falls. 	<ul style="list-style-type: none"> • Im Zuge der Vorbereitung für die mündlichen Verhandlungen müssen die anderen Themenbereiche intensiv erarbeitet werden • Ein fachlicher Austausch zum eigenen Themenbereich ist nur sehr begrenzt möglich.
Wöchentliche Wechsel der Themen	<ul style="list-style-type: none"> • Die Argumente und Ausführungen profitieren von neuen Ideen und Anregungen. • Ein intensiver Diskurs ist schon während der Schriftsatzphase möglich, da sich alle Teilnehmenden mit jedem Themenbereich auseinandersetzen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Die Produktivität der Erarbeitung leidet unter den häufigen Wechseln, da sich die Teilnehmenden zu Beginn jeder Woche neu in das Thema einarbeiten müssen.
Alle arbeiten gemeinsam am gesamten Schriftsatz	<ul style="list-style-type: none"> • Ein intensiver Diskurs ist schon während der Schriftsatzphase möglich, da sich alle Teilnehmenden mit jedem Themenbereich auseinandersetzen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Die Produktivität der Erarbeitung leidet unter der gemeinsamen Arbeit, da die Wahrscheinlichkeit groß ist, dass sich an Kleinigkeiten aufgehängt wird, da sich die Teilnehmenden zu Beginn jeder Woche neu in das Thema einarbeiten müssen.

d. Zeitmanagement

Nach der Frage, wie man das Team während der Bearbeitung der Schriftsatzphase aufteilen kann, ist natürlich auch die zeitliche Herangehensweise an die Fallbearbeitung für ein erfolgreiches Abschneiden elementar. Im Zuge der Gruppendiskussion wurden insbesondere die Vor- und Nachteile von selbstgesetzten Zwischenfristen diskutiert. Zwischenfristen sollen dazu dienen, den jeweiligen Schriftsatzphasen einen feineren Rahmen zu verpassen. Dadurch ist es möglich, den Teilnehmenden regelmäßiges Feedback zu der aktuellen Bearbeitung zu geben. Dies verhindert zum einen, dass sich die Teilnehmenden in ihren jeweiligen Bereichen nicht so schnell „verrennen“. Zum anderen ist es durch regelmäßige Zwischenfristen möglich, den Blick wieder zu heben, neue Aspekte zu berücksichtigen und die eigene Argumentation mit den anderen Teammitgliedern zu diskutieren.

In der Gruppendiskussion stellte sich als wichtiger Faktor heraus, die Zwischenfristen verbindlich zu gestalten. Diese Verbindlichkeit kann sich insbesondere durch (Vor-)Korrekturen ergeben. Dabei ist es unerheblich, ob die Korrektur durch die Coaches, Praktiker oder durch den betreuenden Lehrstuhl erfolgt.

Darüber hinaus stellte sich die Frage, welchen Umfang die Erarbeitungen zu den Zwischenfristen haben sollte. Denkbar sind vor allem zwei Konstellationen. Zum einen kann man vor jeder Zwischenfrist einen gemeinsamen Schriftsatz zusammenfügen. Zum anderen ist es möglich, die einzelnen Teile separat zu betrachten. Der Vorteil des gemeinsamen Schriftsatzes ist vor allem darin zu sehen, dass die erforderlichen Formalia regelmäßig angepasst werden (insb. Literatur- und Inhaltsverzeichnis). Das erspart, aus der Erfahrung der Diskussionsteilnehmenden, am Ende viel Zeit und Nerven. Darüber hinaus gestaltet es sich einfacher, den Lesefluss und die Einheitlichkeit des Schriftsatzes von Anfang an sicherzustellen. In der Bewertung der Schriftsätze ist es elementar, dass der Korrigierende nicht das Gefühl hat, dass der Schriftsatz aus vielen individuellen Teilen besteht.

In diesem Zusammenhang widmete sich ein Teil der Gruppendiskussion einer sinnvollen Häufigkeit von Zwischenfristen. Im Ergebnis sollte man die Zwischenfristen (zumindest zu Beginn der Schriftsatzphase) nicht kürzer als wöchentlich setzen. Um die Vorteile bestmöglich zu nutzen, sollten die Zwischenfristen allerdings auch nicht länger als zweiwöchig sein. Das gibt den Teammitgliedern ausreichend Zeit, um auch wirkliche Fortschritte in der Tiefe und dem Aufbau der Argumentation zu machen.

Ein weiterer Aspekt, der in der Gruppendiskussion zur Sprache kam, ist die Frage, inwiefern mündliche Verhandlungen schon während der Schriftsatzphase sinnvoll sind. Ein großer Vorteil ist die Möglichkeit, die eigene Argumentation auf die Probe zu stellen. Darüber hinaus berichteten die Teilnehmenden davon, dass während der mündlichen Verhandlungen teilweise ganz neue Argumente ans Licht kamen, die den Teilnehmenden durch die Drucksituation spontan eingefallen sind. Diesen Aspekt kann man als Richter noch weiter triggern, indem man gezielt nachfragt und die Teammitglieder so dazu bringt, die eigenen Argumente zu hinterfragen und tiefgehend zu erklären.

Eine Herausforderung bildet allerdings (gerade in der Klageschriftsatzphase) die Ausarbeitung der Argumente der Beklagtenseite. Dafür sollte ausreichend Zeit eingeplant werden, um die Teammitglieder neben der Erarbeitung des Schriftsatzes nicht zu sehr zu fordern.

e. Einbettung von Externen

Die gemeinsame Erarbeitung ergab, dass auch die Einbettung von Externen in die Schriftsatzarbeit zu erfolgreicheren Schriftsätzen führen kann. Zunächst liegt dies an dem neutralen Blick von außen in den Schriftsatz. Einige Teams gaben an, dass durch die intensive Einarbeitung in den Fall eine gewisse Stagnation eintritt. Durch eine externe Begutachtung wird die Argumentation nochmals von einer neuen Seite beleuchtet und kann so weiteren Input ermöglichen. Auch bestehende Argumentationstränge können dadurch nochmal auf ihre logische Struktur überprüft werden. Nach der Entscheidung über die Einbeziehung von Externen, stellt sich die Frage, welche Externen man anfragt und in welchem Umfang man diese in die Schriftsaterarbeitung mit einbezieht.

Die Möglichkeiten sind dabei zunächst wie folgt:

1. Professor*innen
2. Richter*innen
3. Anwäl*innen
4. Wissenschaftliche Mitarbeiter*innen
5. andere Studierende der Rechtswissenschaften
6. andere Externe

Bei der Auswahl ist zunächst zu beachten, dass der Input sich nicht nur auf die fachliche Auseinandersetzung respektive Hilfestellung beschränkt. Für diese Fälle wären zweifelsohne die Externen unter Nr. 1 bis 3 zu wählen, insbesondere Richter*innen und Anwäl*innen für einen praxisorientierten Blick auf den Sachverhalt. Wie eingangs erwähnt sind Externe vor allem für die Möglichkeit eines neuen Blickwinkels als Hilfestellung heranzuziehen. Somit werden von einigen Teams auch gerne die Externen unter Nr. 4 bis 6 in die Schriftsatzphase integriert. Diesbezüglich wurde auch hervorgehoben, dass die Externen unter Nr. 4 bis 6 zumeist eine intensivere Fallaktenstudie betreiben, vor allem meist aufgrund der zeitlichen Möglichkeiten, als die Externen unter den Nr. 1 bis 3. Zudem sollte der Schriftsatz dem Stil und den Erwartungen der Korrektoren entsprechen. Die Korrektoren beim Soldan Moot setzen sich aus den Berufsgruppen der Nr. 1 bis 4 zusammen (es sollte die Befähigung zum Richteramt bestehen). Insofern ist aus diesem Aspekt heraus eine Heranziehung eines, bestenfalls mehrerer, Externer aus den Gruppen Nr. 1 bis 4 anzustreben.

Letztlich sollte das Ziel eines Teams sein, die genannten Aspekte zu vereinen und somit möglichst aus „jeder“ Nr. einen Externen in die Schriftsatzarbeit mit einzubeziehen.

f. Beispielzeitleiste

Die folgende Zeitleiste soll zur Orientierung für die zeitliche und strukturelle Erarbeitung des Falls dienen. Konkreten Bezug nimmt die Zeitleiste auf den Durchgang 2020. Diese ist natürlich auf die anderen Durchgänge übertragbar.



Abgabe Klageschrift 30.7.2020

bis 7.8

- Einarbeitung in den gegnerischen Schriftsatz

bis 15.8

- Erster Schriftsatzentwurf

bis 18.8

- Korrektur Praktiker

bis 23.8

- Zweiter Schriftsatzentwurf

bis 28.8

- Korrektur Professor/ wissenschaftlicher Mitarbeiter

Bis 30.8

- Dritter Schriftsatzentwurf

Abgabe Beklagtschrift 03.09.2020

Die Zeitleiste stellt jedoch nur ein mögliches Beispiel einer Herangehensweise dar.

5. Die mündliche Verhandlung

von Christian Denz

Der Workshop „Mündliche Verhandlung“ sollte einen inhaltlichen und strukturellen Einblick über die wesentlichen Punkte der Phase der mündlichen Verhandlung geben. Im Zuge dessen wurde zusammengetragen, wie die mündliche Phase gestaltet werden kann, welche externe Hilfestellung heranzuziehen ist und welche Grundinformationen den Mooties an die Hand zu geben sind.

No-Gos

Die zu vermittelnden Grundinformationen beinhalten auch die wesentlichen Punkte einer fairen und sachlichen Verhandlung. Dementsprechend beinhaltete der erste Workshop-Teil das Zusammentragen und Bewerten von Fehlverhalten während der Verhandlung. Zunächst berichtete jeder Workshop-Teilnehmer von seiner negativsten Erfahrung aus den mündlichen Verhandlungen. Dabei sollten solche Erfahrungen benannt werden, welche ein unfaires Verhalten charakterisieren, ein unangemessenes Verhalten vor Gericht widerspiegeln oder schlicht das Pleading des eigenen Teams negativ beeinflussen. Aus den genannten Erfahrungen ist eine Liste zusammengestellt worden von „No-Gos“ für die mündlichen Verhandlungen. Die „Einhaltung“ dieser Liste soll einen fairen Wettbewerb ermöglichen, da die herausgearbeiteten No-Gos nicht nur dem eigenen Pleading schaden, sondern auch das gegnerische Team teils in unlösbare Situationen bringen.

- Anträge stellen, die nicht in der Fallakte vorgegeben sind
- das gegnerische Team mehrmals und nach Ermahnung weiterhin unterbrechen
- den Richter unterbrechen.
- keine Einhaltung des Sachlichkeitsgebots
- Zuschauer oder Juroren mit einbeziehen
- zu spät zur Verhandlung erscheinen
- Handy klingeln während der Verhandlung
- den eignen Pleading-Partner unterbrechen
- lautstarke Absprachen mit dem Pleading-Partner während der Verhandlung
- bewusst falsche Sachverhaltsangaben machen
- neue Fallaktenblätter kreieren und darauf Bezug nehmen

Einbeziehung von Externen

Eine optimale Vorbereitung bedeutet auch eine Vorbereitung auf die verschiedenen Szenarien einer mündlichen Verhandlung. Dabei hängen die möglichen Szenarien maßgeblich von der Art des Vorsitzenden ab. Eine umfassende Vorbereitung bedeutet zugleich also auch eine Vorbereitung auf verschiedene Arten von Verhandlungsführungen respektive auf verschiedene Richtertypen. Dabei war Hauptbestandteil des Workshops, die verschiedenen Arten der Verhandlungsführung herauszuarbeiten und wie die Mooties auf die Verhandlungsführungen vorbereitet werden können.

Verhandlungsführungen

- Dominate Verhandlungsführung

Bei der dominanten Verhandlungsführung übernimmt der Vorsitzende die Ausrichtung der Verhandlung und bestimmt weitestgehend, welche Streitigen Punkte angesprochen werden. Dabei stellt der Vorsitzende meist explizite Fragen und möchte von den Teilnehmenden auch eine kurze und konkrete Antwort zu der Fragestellung. Zudem gibt der Vorsitzende meist eine rechtliche Einschätzung vor und Aufgabe der Teams ist sodann, diese zu bestätigen oder zu entkräften.

- Offene Verhandlungsführung

Im Gegensatz zur dominanten Verhandlungsführung lässt der Vorsitzende bei der offenen Verhandlungsführung die Verhandlung weitestgehend laufen. Dementsprechend ist die Aufteilung, die Struktur und auch das Zeitmanagement zumeist den Teams überlassen. Der Vorsitzende unterbricht die Argumentation nur selten und lässt die Gegenseite auch hinreichend zu den genannten Punkten Stellung nehmen. Die Richtung der Verhandlung bestimmen die Teams überwiegend.

- Sachverhaltslastige Verhandlungsführung

Bei der sachverhaltslastigen Verhandlungsführung kommt es im Wesentlichen auf ein gutes Storytelling an. Der Vorsitzende will die hinter der rechtlichen Argumentation stehenden Interessen herausfiltern und möchte die Problematik möglichst auf der Sachverhaltsebene einer Lösung zuführen.

- mündliche Prüfung

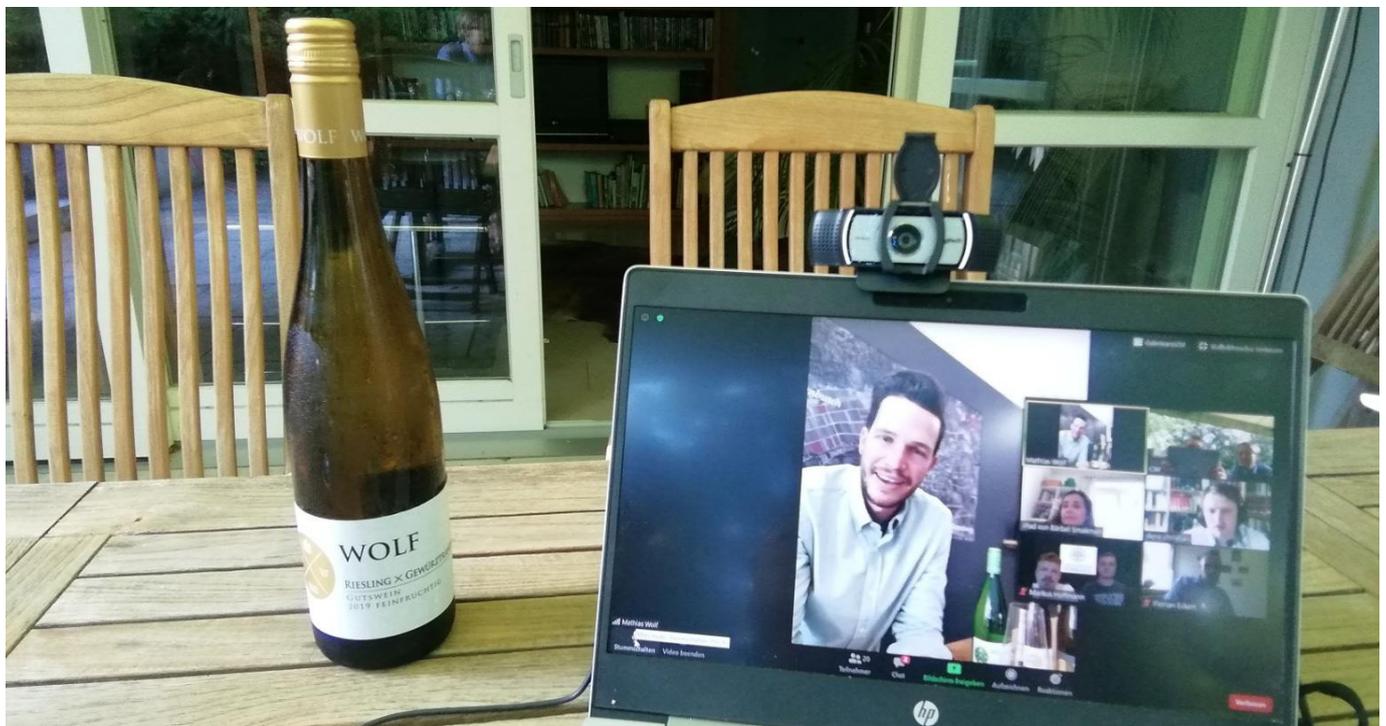
Bei diesem Stil macht der Vorsitzende mehr oder weniger aus einzelnen Verhandlungssituationen eine mündliche Prüfung und fragt, ausgehend vom Sachverhalt, vertieftes rechtliches Wissen ab.

Herangehensweise

Im Rahmen des Wettbewerbs wird der Vorsitzende nicht zwangsweise zu 100 % einer der genannten „Verhandlungsführungstypen“ entsprechen. Vielmehr wird zumeist eine Mischung aus zwei oder drei Verhandlungsführungen vorliegen. Zumeist ist aber eine Tendenz zu einem der genannten Verhandlungstypen zu erkennen. Um auf die Eigenheiten und Extreme der verschiedenen Verhandlungsführungen vorbereitet zu sein, sollte versucht werden, die Verhandlungsführungen nachzustellen. Auch in einer absoluten und extremen Form, damit die Mooties auf alle Eventualitäten vorbereitet sind. Gegen Ende der mündlichen Phase sollte dann die Verhandlungsführung realistischer gestaltet werden und somit auf eine eher gemischte Verhandlungsführung zurückgegriffen werden.

Abendveranstaltung

Trotz des Online-Formats fand ein interaktives Abendprogramm statt, bei dem für die teilnehmenden Coaches die Möglichkeit bestand, die Organisatoren und die Coaches der anderen Teams kennenzulernen. Dazu fand eine virtuelle Weinprobe mit Bärbel Smakman vom C.H. Beck Verlag, der das Seminar unterstützt hat, und mit dem Winzer Mathias Wolf vom Weingut Wolf statt. Danach konnten die Coaches sich in Gruppenchats austauschen und so den Abend ausklingen lassen.





SAVE THE DATE

Coaching für Coaches 2021
UNBEDINGT IM FRISTENKALENDER NOTIEREN

Anmeldeschluss für die Coaches
der teilnehmenden Universitäten
Do, 27. Mai 2021

Coaching für Coaches
Sa und So, 12. - 13. Juni 2021

*Nächstes Jahr natürlich wieder mit neuen Inhalten und neuem Input für
eine bestmögliche Teilnahme 2021*