



„Alles was Recht ist“.

1. Schleswig-Holsteinischer ReNo-Tag
am 29. September 2010

Am 29. September 2010 fand der 1. Schl.-Hol. Renotag in Neumünster statt. Die Schl.-Hol. Rechtsanwaltskammer lud zu diesem Tag in Zusammenarbeit mit dem Landesverband der Rechtsanwalts- und Notariatsangestellten Schleswig-Holstein e.V. ein. Über 100 Gäste waren dieser Einladung gefolgt.



Der Präsident der Schl.-Hol. Rechtsanwaltskammer, Herr Rechtsanwalt und Notar Prox, begrüßte die Teilnehmer dieser Veranstaltung und wies besonders auf die Ausbildung und die Neuerung hin, dass ab Herbst 2010 keine Prüfungsgebühren mehr für die Zwischen- und Abschlußprüfung der Renos von den Rechtsanwälten und Notaren mehr erhoben werden. Er zitierte das Sprichwort von Henry Ford: „Jeder der aufhört zu arbeiten, ist alt.“

Mit guten kurzen Kommentaren moderierte Herr Rechtsanwalt und Notar Klaus Bommers, Kiel, die Veranstaltung. Als Vertreter des örtlichen Anwaltsvereins begrüßte Herr Rechtsanwalt Ebel, Neumünster, die Gäste mit netten Worten sowie einer Anekdote einer früheren älteren Mitarbeiterin „dass diese im Büro das Organisationstalent schlechthin gewesen sei. Sie



kümmerte sich um alle beruflichen und privaten Belange des Chefs von der privaten Einladung bis zur Reinigung seines Mantels“.



Als 1. Vorsitzende des Reno Landesverbandes Schl.-Hol. begrüßte Frau Ingrid Bliesmann-Diederichsen die Gäste und dankte zugleich der Schl.-Hol. Rechtsanwalts- und Notarkammer für die Durchführung dieser Veranstaltung. Bei verschiedenen Fortbildungsveranstaltungen sei der Gedanke eines solchen Reno-Tages entstanden. Besonders stand Herr Rechtsanwalt und Notar Andreas Kühnelt einem solchen Vorhaben aufgeschlossen und fördernd gegenüber und der Dank galt daher besonders Herrn Kühnelt, dass er als Vorstandsmitglied der Kammern so aktiv alle Planungen unterstützte. Zudem bedankte Frau Bliesmann-Diederichsen sich bei den heutigen Referentinnen, Frau George aus Berlin und Frau Decker aus Mainz, die sofort ihre Mitwirkung zusagten und auch die weiteren Kolleginnen und Kollegen aus unserem Landesverband und der Kollegin Marlies Stern vom Bundesverband der Renos aus Berlin.

Der Reno Landesverband Schl.-Hol. besteht mit seinen Vorgängern seit 1900, also 110 Jahre. In diesen bisherigen Jahrzehnten habe sich das Berufsbild der Reno`s ständig geändert und weiterentwickelt. Dieser Entwicklung könne man nur dann entsprechen, wenn jeder von uns sich laufend fortbildet. Der Reno Landesverband Schl.-Hol sei daher besonders stolz, dass viele Fortbildungsveranstaltungen und Seminare angeboten werden würden, die erfreulicherweise immer gut besucht werden. Nur durch gute und qualifizierte Kräfte, die nach der Ausbildung auch weiterhin in unserem Beruf tätig bleiben, können wir -so Frau Bliesmann-Diederichsen - einen hohen Standard in unserem Beruf erhalten und halten. Natürlich – und dieses sollte nicht verschwiegen werden – ist auch eine gerechte Vergütung notwendig, um die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu motivieren und um ein Abwandern zu vermeiden.



Dann kamen die jungen Rechts- und Notarfachwirte/Innen mit dem Thema „die Reno heute- Zukunftsperspektiven“ zu Wort: Franziska Sievers aus Flensburg und Danilo Wunger , Kiel, beide Rechtsfachwirte, stellten sich kurz vor und sprachen über Führungstechniken, Delegationsmodelle, Krisenmanagement, Arbeitsklima und auch darüber, dass manchmal Überstunden gemacht oder am Wochenende gearbeitet werden müsse, über Zwangsvollstreckung, wichtige Inkassosachen und das Rechtsdienstleistungsgesetz . Frau Franziska Sievers informierte über die Ausbildereignungsprüfung bei der IHK Flensburg, Prozeßrecht, sachl. und örtl. Zuständigkeit der Gerichte, Postulationsfähigkeit, dass man durchaus selbst Klagen schreiben kann, über Gebühren (z.B. wann eine Termingebühr auch außergerichtlich angesetzt werden könne). Mit kleinen Fallbeispielen wurden die Vorträge lebendig und anschaulich er-

läutert. Ihr Fazit: man müsse stets besser sein als die Konkurrenz.

Die Notarfachwirtin Andrea Saterdag aus Flensburg hatte 2008 den Notarfachwirt absolviert und sprach von ihrer Arbeit im Notariat. Der Kontakt und direkte Umgang zu dem Mandanten sei sehr wichtig, ebenfalls die Entlastung des Notars durch selbständiges Arbeiten, Vorbereitung der Urkunden und intensives Problembewußtsein. Fallbeispiele rundeten das Thema ab. Besonders im Gesellschaftsrecht habe sie sich spezialisiert und merke besonders durch den intensiven Kontakt zu den Mandanten, dass diese sie viel intensiver wahrnehmen würden. Durch diese persönliche Mandantenbetreuung werde der Arbeitgeber sehr entlastet werden und habe daher mehr Zeit für Kundenaquise. Auch von Frau Saterdag wurden einige Fallbeispiele recht lebhaft referiert. Alle 3 Kolleginnen und Kollegen erklärten dann noch kurz die Voraussetzungen und Möglichkeiten zur Ausbildung und Studium zum/zur Rechts- und Notarfachwirt/in.

Frau Marlies Stern, Bürovorsteherin aus Berlin und sehr aktiv im Vorstand des Reno-Bundesverbandes tätig, kam zu Wort zu den Zukunftsperspektiven der Renos. In den letzten 50 Jahren hätten sich die Rahmenbedingungen durch verschiedene Techniken bis hin zur E-Akte sehr geändert. Die Aufgaben seien sehr vielschichtig geworden wie z.B. internationale Rechtsanwälte, hochspezielle Fachanwälte in ca. 20 Fachbereichen, Zwangsvollstreckung im Ausland, Mahnverfahren in der EU. Eine/ein Reno braucht natürlich ein spezielles Software-Programm; in Berlin z.B. die englische Urkunde (wg. der dänischen oder irischen Investoren). Von diesem Reno werden Spezialkenntnisse besonders bei Fachanwälten gefordert, daher sind die Weiterbildungen einer Reno sehr unterschiedlich. Die Frage: wird eine Reno durch die viele Technik entbehrlich? Sie konnte widerlegt werden, da durch freigewordene Zeit mehr Kompetenz entstehe. Die Reno-Ausbildungsverordnung wurde reformiert. In den Großstädten ist oft die Fachkraft mit fließenden Englischkenntnissen oder anderen Fremdsprachen (in Flensburg z.B. dänisch) gefragt. Der „legale assistent“ wurde angesprochen, wenn es um überörtliche internationale Kanzleien geht, die auch ihre Standorte im Ausland haben. Die duale Ausbildung muss unbedingt bleiben. Es geht der Ruf der „guten Reno in Deutschland“ voraus. In der Ausbildung müssen bestimmte Punkte erneuert werden, wie z.B. mit der E-Akte, elektr. Kommunikation, Signaturkarte, online-Banking, Controlling. Die sozialen Kompetenzen der Renos müssen noch mehr geschult werden. Es laufen Überlegungen, die Ausbildung neu zu gestalten mit Grund- und Schulpflichtfächern für alle Renos und ev. Wahlpflichtfächern für spezielle Fachrichtungen (z.B. Insolvenzrecht, legale assistent, Internetrecht, chinesisches, dänisches, je nach Region) und dann entsprechender Spezialisierung in den Prüfungen. Die Qualifikation muss im Vordergrund stehen. Die Kontakte mit der Bundesrechtsanwaltskammer (BRAK) ergeben, dass deren Bestrebungen sehr ähnlich lauten. Wir sind sehr gespannt, wo die Entwicklung hinführt.



Gestärkt nach einer Kaffeepause referierte die Rechtsanwalts- und Notariatsbürovorsteherin Ulrike George aus Berlin zum Thema „Von der Schreibkraft zur Assistentin“. In die Ausbildung zur Reno müsse viel mehr Zeit für die Auszubildenden investiert sowie klare Strukturen und Regeln aufgestellt werden. Der Auszubildende muss neugierig sein und viele Fragen stellen. Der Rechtsanwalt oder/und Notar muss genaue Globalorganisation in der Kanzlei regeln, die

Einzelanweisung genügt wegen der Haftungsfrage nicht. Bei Fehlern ist eine Wiedereinsetzung stets problematisch. Die Assistentin muss sich absichern, dann kann sie auch mehr Verantwortung übernehmen. Nach außen muss die Kompetenz gestärkt werden; der Arbeitgeber muss die Assistentin dem Mandanten vorstellen, dadurch können die Aufgabengebiete erweitert werden. Fortbildungen sind sehr wichtig und notwendig, lebenslanges Lernen nötig (die Fortbildung ist das beste Sparbuch für sich selbst). Wenn der „Chef“ die Fortbildung bezahlt, opfern wir Renos gern das Wochenende, war ihr guter Vorschlag. Es wurde die Frage gestellt: „Wer hat eine eigene Fachzeitschrift“? (nur wenige Teilnehmerinnen meldeten sich). Man sollte häufiger in die Internetportale schauen. Recherchieren sei wichtig. Es gibt verschiedene Möglichkeiten mit Fachzeitschriften, z.B. die Renopraxis, RVG-Report, Reno heute usw. Überhaupt ist das Netzwerken wichtig, der Austausch unter den Renos, z.B. über die Renovereine oder Foren im Internet. Wir stellen fest: die Eigeninitiative ist entscheidend und jede/jeder Reno hat viele Möglichkeiten, sich aktiv fortzubilden und selbständig zu arbeiten.

„Sicher auftreten, gut ankommen“, war das Motto der nächsten Referentin Frau Kerstin Stegert aus Schillsdorf. Beim Stil geht es nicht um ein Schubladendenken, Individualität ist gefragt, kommentierte die Typ- und Imageberaterin. „Wenn man in eine gute Garderobe investiert, investiert man in sich selbst“, war der Rat von Frau Stegert. Weiter erklärte sie, dass der erste Eindruck zu 93 % nonverbal, also vom Gefühl, bestimmt wird. Die Körperhaltung, der Gesichtsausdruck, Kleidung sind wichtige Merkmale, wie auch Zuverlässigkeit, Vertrauenswürdigkeit und Kompetenz. Weiter gab sie noch gute Kleidungstips für Frauen und Männer. Das wichtigste war: nicht mehr als 3 Farben!

Zum Thema „Souveräne Mandantenorientierung- und Betreuung“ referierte dann Frau Ortrud Decker, Mainz (Trainerin für Kommunikation und Coach).

Was sind die entscheidenden Kriterien:

- der erste Eindruck am Telefon (die Tel. Visitenkarte)
- „für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance“,
- schwierige Mandanten gibt es nicht; es gibt nur unsichere, hilfesusuchende Mitarbeiter,
- den wirklichen Profi erkennt man immer durch professionelles Auftreten, (auch wenn es einem nicht gut geht)
- „3 L“ (lebenslanges Lernen) ist Voraussetzung,

- nochmals am Telefon: positive Einstellung, Stimmung, Körperhaltung, Stimme,
- Konzentration auf den Anrufer, Freundlichkeit, Verbindlichkeit, Lächeln, Name des Gesprächspartners, Sprechtempo, Lautstärke, Lob,
- 2 bis 5 mal im Gespräch den Namen des Gesprächspartners nennen,
- Fachausdrücke /Abkürzungen meiden,
- Zauberwort „Danke“,
- positive Formulierungen und Lösungen versprechen,
- ein besserer Service (wir sind ein Dienstleistungsbüro),
- 4 x M für „Mandanten muß man mögen!“

Dieses waren nur die wichtigsten Merkmale für eine gute Reno am Telefon oder im Gespräch mit dem Mandanten, die Frau Decker in ihrer kurzen Zeit aufzeigte. Es war sehr anschaulich, nachvollziehbar und spannend, ihr zuzuhören.

Alle Referentinnen bekamen großen Beifall und unser Moderator, Herr Rechtsanwalt und Notar Klaus Bommers, dankte ihnen für die kompetenten und interessanten Ausführungen.

Viele Dinge konnten nur kurz angesprochen werden; vielleicht wäre ein ganztägiges Seminar angezeigt. Gern hätten wir den Referentinnen noch weiter zugehört, aber es sollte noch Zeit zum Dialog und zur Diskussion verbleiben. Zum Thema berufl. Fortbildung zum Rechts- und Notarfachwirt bildete sich eine große interessierte Gruppe. Rechtsanwalt und Notar Kühnelt diskutierte mit den Interessierten und konnte als Ansprechpartner Fragen beantworten. Für Fragen zur Berufsausbildung zum/zur Reno-Fachangestellten konnte der Ausbildungsplatzakquisiteur Rechtsanwalt und Notar a.D. Ernst A. Linstaedt aus Flensburg Rede und Antwort stehen sowie die weiteren Referentinnen zu ihren jeweiligen Themenbereichen.

Herr Bommers fasste das Ergebnis des Tages zusammen und dieses lautete:

Es war ein erfolgreicher 1. Schl.-Hol. Renotag! Die Schleswig-Holsteinische Rechtsanwaltskammer und Reno-Landesverband haben eine sehr gelungene Veranstaltung durchgeführt; ein Start in weitere Reno-Tage in den nächsten Jahren.

Gern wurden auch von den Tagungsteilnehmerinnen die Büchertische und Unterlagen der Rechtsanwalts- und Notarkammer sowie des Reno-Landesverbandes angeschaut und Flyer und Prospekte mitgenommen.

Ingrid Bliesmann-Diederichsen