

## Impactful Communication in der Rechtsberatung

Zweites IWR-Camp der Arbeitsgemeinschaft Internationales Wirtschaftsrecht

Rechtsanwalt Niklas Malte Müller, DAV, Berlin

Ende Februar ging das neue Format IWR Camp der Arbeitsgemeinschaft Internationales Wirtschaftsrecht (IWR) in die zweite Runde – coronabedingt wurde das Seminar zum Thema Impactful Communication und Online Pitching dieses Mal virtuell durchgeführt.

Im Zentrum des IWR Camp Formats standen erneut Interaktivität, Netzwerkmöglichkeiten sowie praktische Tipps zur täglichen Kanzleiarbeit insbesondere für junge und internationale Kolleginnen und Kollegen. So spricht die AG IWR ganz bewusst fachbereichsübergreifende Soft Skill Themen an und ergänzt ihr Angebot damit über das jeweils im Herbst stattfindende Jahresevent – den Internationalen Wirtschaftsrechtstag – hinaus.

Auch im zweiten Anlauf (zum ersten IWR Camp: AnwBl 2020, 505) erreichte die Arbeitsgemeinschaft mit diesem Konzept ein großes Publikum: Wie schon im letzten Jahr war die Veranstaltung bereits frühzeitig ausgebucht. Das Format überzeugt durch die unkonventionelle und aktuelle Themenauswahl. Zwar wurden durch das virtuelle Format der praktische und interaktive Aspekt ebenso wie das Netzwerken herausfordernder, mit Impactful Communication und Online Pitching in Videokonferenzen wurden aber umso aktuellere Bereiche angesprochen.



Dazu konnte die Trainerin Dr. Regina Jankowitsch (Foto) ihre Erfahrungen aus der Arbeit mit Executives von Corporations und Partnern aus Kanzleien nutzen. So wurden über das Videokonferenztool mehrere Gruppenarbeitssessions organisiert. Die Teilnehmenden profitierten auch im virtuellen Format von praktischen Übungen zu konkreten Fallszenarien und konnten über die Arbeit in Kleingruppen direkte Kontakte knüpfen.

Die Coronakrise hat zu einem Digitalisierungsschub auch in der Kanzleiarbeit geführt. Aber wie können Anwältinnen und Anwälte über Videokonferenztools erfolgreich Mandantschaft akquirieren? Und wie kann das Kanzleiangebot gegenüber zukünftigen Mandantinnen und Mandanten zielgruppenspezifisch, kompetent und sympathisch gepitcht werden? Nach dem Legal Project Management im vergangenen Jahr wurden damit erneut hochaktuelle Fragen beantwortet, die in Kanzleien zumeist schlicht vorausgesetzt werden.

Dabei lassen sich die Punkte Kommunikation und Selbstdarstellung durch gezielte Vorbereitung und einfache Tricks wesentlich verbessern. Gerade bei der Mandantschaftsakquise nimmt dabei neben Fachkenntnissen auch der menschliche Faktor eine große Rolle ein. Das eigene Auftreten, die Kameraposition, der Bildhintergrund ebenso wie ein klarer Spannungsbogen im Elevator Pitch – all dies sollte in der Online-Kommunikation mitbedacht und vorbereitet werden. Die praktischen Übungen hierzu holten die Teilnehmenden immer wieder aus der eigenen Komfortzone heraus und garantierten gerade so einen intensiven Lerneffekt.

Eines war am Ende sicher: Die Teilnehmenden werden mit Vorfreude in die nächste Videokonferenz gehen. Damit vermittelte das IWR Camp auch in diesem Jahr wieder ganz praktisches Wissen für den Kanzlei-Arbeitsalltag, denn Videokonferenzen wird es mit Blick auf das Pandemiegeschehen absehbar noch viele weitere geben.//

### Pressemitteilung

#### Zu unklar, zu weit, zu früh: DAV übt Kritik am Lieferkettengesetz

Der Deutsche Anwaltverein (DAV) hält den Regierungsentwurf für ein Lieferkettengesetz in weiten Teilen für zu unbestimmt. Auch der Zeitpunkt für ein nationales Gesetz erscheint angesichts einer absehbaren EU-weiten Regelung fraglich – so sind Wettbewerbsnachteile für deutsche Unternehmen vorprogrammiert. Zuletzt fehlt es auch an einer Würdigung der besonderen Situation der Anwaltschaft in der Lieferkette.

„Der DAV stimmt dem erklärten Ziel des Entwurfs zu, dass deutsche Unternehmen in einer Verantwortung stehen, auch in den internationalen Lieferketten auf die Wahrung von Menschenrechten und Umweltschutzprinzipien zu achten“, betont Rechtsanwalt Stefan von Raumer, Vorsitzender des Men-

schenrechtsausschusses. Im Hinblick auf die Unbestimmtheit und Fülle weitreichender bußgeldbewehrter Bestimmungen begegnet der Gesetzentwurf nach Auffassung des DAV jedoch verfassungsrechtlichen Bedenken.

„Bereits die Definition des Begriffs der Lieferkette ist so weit gezogen, dass sie dem Unternehmen im Grunde die Lieferkettenverantwortung für jegliche von ihm erworbenen Maschinen und Anlagen, sämtliche Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und alle von ihm bezogenen Leistungen auferlegt, bis hin zur Lieferkette der EDV-Anlage, der Büromaterialien und der Energielieferung“, mahnt Rechtsanwalt Prof. Dr. Gerd Krieger, Vorsitzender des Ausschusses Handelsrecht. Hinzu kämen Verweise auf einen umfangreichen Katalog internationaler Abkommen. „Der Gesetzgeber sollte die ihm obliegende Konkretisierung völkerrechtlicher Konventio-

nen nicht den Unternehmen aufbürden oder den mit der Durchsetzung befassten Stellen überlassen“, meint Rechtsanwältin Dr. Birgit Spießhofer, Vorsitzende des Ausschusses Corporate Social Responsibility und Compliance. „Vielmehr sollte er selbst klarstellen, was von Unternehmen erwartet wird.“ Mit dem Lieferkettengesetz sollte nach erklärtem politischen Willen keine Schadensersatzhaftung deutscher Unternehmen einhergehen. Der Entwurf schafft aber für die betroffenen Unternehmen unabsehbare Schadensersatzrisiken. Hier braucht es eine ausdrückliche Klarstellung im Gesetz. Falls nun doch eine Schadensersatzhaftung gewollt ist, wäre eine rein deutsche Regelung vor einer EU-weiten Lösung problematisch, da hier eine Wettbewerbsbenachteiligung deutscher Unternehmen entstünde, so der DAV.