

Horst Hanisch

# Kanzlei-Knigge

Taktvoll, sicher und gewandt im  
Umgang mit Partnern und Mandanten

*4. Auflage*



Springer Gabler

---

# Kanzlei-Knigge

---

Horst Hanisch

# Kanzlei-Knigge

Taktvoll, sicher und gewandt  
im Umgang mit  
Partnern und Mandanten

4., durchgesehene Auflage



Springer Gabler

Dr. Horst Hanisch  
Bonn, Deutschland

ISBN 978-3-658-19353-9  
DOI 10.1007/978-3-658-19354-6

ISBN 978-3-658-19354-6 (eBook)

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

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2011, 2012, 2014, 2018

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Gabler ist Teil von Springer Nature

Die eingetragene Gesellschaft ist Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Strasse 46, 65189 Wiesbaden, Germany

# VORWORT ZUR 4. AUFLAGE

*Der Charakter offenbart sich nicht an großen Taten;  
an Kleinigkeiten zeigt sich die Natur des Menschen.*

[Jean-Jacques Rousseau]

Über die große Resonanz zur ersten und den beiden weiteren Auflagen des Kanzlei-Knigge habe ich mich sehr gefreut. Dieser Erfolg unterstreicht die elementare Bedeutung von sozialer Kompetenz und Umgangsformen im Kanzlei-Alltag.

Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Anwälte, Unternehmensberater befinden sich zunehmend auf einem hart umkämpften Markt. Hinzu kommt, dass für diese und für Berufsträger verwandter Berufszweige das Vertrauensverhältnis das Fundament jeglicher geschäftlicher Beziehung ist. Selbstverständlich steht die fachliche Kompetenz an erster Stelle, dennoch wird das Vertrauen durch weitere Faktoren beeinflusst, die vom Fachwissen völlig losgelöst sind. Es gilt, sich diese Faktoren bewusst zu machen und die Grundlage für stabile geschäftliche Beziehungen zu schaffen. Denn speziell im Rahmen von beratenden Berufen spielt sich vieles auf einer unbewussten Ebene ab. Sozialkompetenz wird hier zum Qualitätsmerkmal, das die Spreu vom Weizen trennt. Es kommt darauf an sein Wissen zu vermarkten, sich zu positionieren und Integrität und Authentizität zu vermitteln.

Diese sogenannten Soft Skills unterliegen einem steten Wandel: was gestern noch als höflich und souverän galt, kann heute ein (vermeidbares) Fettnäpfchen bedeuten. Zudem verlangen die sich rapide ändernde Kommunikationsformen eine adäquate Anpassung. Verlassen Sie sich also nicht allein auf Ihre Fachexpertise, sondern arbeiten

Sie auch an Ihrer persönlichen Wirkung auf Mandanten, Mitarbeiter und andere Personen. Das vorliegende Buch bietet Ihnen dazu wertvolle Anregungen und konkrete Unterstützung.

Mit besten Wünschen für Ihren Erfolg

Bonn, im Sommer 2017

Horst Hanisch

# VORWORT

*Höflichkeit ist Klugheit,  
folglich ist Unhöflichkeit Dummheit.*

[Arthur Schopenhauer]

Steuerberater, Anwälte, Wirtschaftsprüfer und ganz allgemein Geschäftspartner, die sich fachlich kompetent und menschlich feinfühlig verhalten, gelten als angenehme Gesprächspartner und gewinnen schnell Sympathien und Vertrauen.

Dass die praktizierenden Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Anwälte, Unternehmensberater und Berufsträger verwandter Berufsgruppen sowie deren Mitarbeiter fachlich fit sind, setzt dieses Buch voraus. Auf den folgenden Seiten geht es um die menschliche, die soziale Stärke. Seit einigen Jahren unter dem Begriff Soft Skills in den Fokus der Aufmerksamkeit gerückt, nehmen die vermeintlich „weichen“ Fähigkeiten im beruflichen und gesellschaftlichen Leben entscheidende Schlüsselfunktionen ein.

„Recht bekommt nicht, wer Recht hat“, sondern bekanntlich der, der authentisch vermitteln, überzeugen, ja „verkaufen“ kann. Soziale Kompetenz schafft Sympathie, vermittelt Integrität, befördert die eigenen Imagewerte, stärkt das Vertrauen von Mandanten und Geschäftspartnern und steigert nachhaltig den geschäftlichen Erfolg. Zwar kann gute Sozialkompetenz Rechtschaffenheit nur signalisieren, nicht ersetzen. Doch dass diese Signalwirkung bestens funktioniert, wird nicht zuletzt durch ihren Missbrauch belegt, wie beispielsweise in den bekannt gewordenen Fällen langjähriger und erfolgreicher Hochstapellei. Gerade wer seine Mandanten Tag für Tag ge-

wissenschaftlich berät, sollte sich dieser Mechanismen, der Signale und ihrer Wirkung bewusst sein und mit diesem Buch die Chance nutzen, die eigene Kompetenz im zwischenmenschlichen Umgang bestmöglich heranzubilden.

Die aufgeführten Beispiele beziehen sich - sofern nicht explizit angegeben - auf den deutschsprachigen Kulturkreis.

Sie, liebe Leserin, lieber Leser, sind eingeladen, dem Autor konstruktive Kritik, weiterführende Beispiele oder ergänzende Themen zu übermitteln.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf das geschlechtsneutrale Differenzieren, zum Beispiel „Berater/Beraterin“, weitgehend verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung für beide Geschlechter.

Ebenso werden die Berufsbezeichnungen Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Anwalt usw. vielfach mit „Berater“ zusammengefasst. Für den Kunden, den Klienten, den Rechtssuchenden, den zu Beratenden wird vorwiegend die Bezeichnung Mandant gewählt.

Nun wünsche ich Ihnen viel Freude und Gewinn bei der Lektüre dieses Buches.

Bonn, im Spätsommer 2010  
Horst Hanisch



# INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort zur 4. Auflage	5
Vorwort	7
Inhaltsverzeichnis	9
§1 Grundsätzliches zur Etikette	19
A. „Adel verpflichtet!“	19
B. Pünktlichkeit - die Königsdisziplin	20
I. Andere Länder, andere Sitten	21
II. Das „akademische Viertel“	21
C. Grüßen und Begrüßen	22
I. Die Hand reichen	23
II. Die Gestaltung des Händedrucks	24
1. Anlässe für einen Händedruck	25
2. Die richtige Reihenfolge bei mehreren Personen	27
a) Korrekt und doch nicht richtig	27
b) Aberglaube: Bringt Hände kreuzen wirklich Unglück?	28

3. Wann ein Händedruck tabu ist	29
III. Der Blickkontakt	30
IV. Lächeln	31
D. Nähe und Distanz	32
I. Distanzzonen	32
II. Berührung und Belästigung	34
III. Aufzüge, U-Bahnen und Busse	34
E. Die Vorstellung	35
I. Vorstellung durch Dritte	35
II. Wie Sie sich selbst vorstellen	36
III. Aufstehen oder sitzen bleiben?	36
IV. Die Visitenkarte	37
F. Rangordnung, Titel und Anrede	39
I. Politik und Gesellschaft	39
II. Adel und Regierende	41
1. Anrede des Hochadels	41
2. Adelsrangfolge	42
3. Der titulierte Adel	43
a) Kaiser	43
b) König	43
c) Herzog	43
d) Fürst	44
e) Graf	44
f) Freiherr und Baron	44
4. Der untitulierte Adel	45
5. Hoheitstitel	46
a) Hoheitstitel	46

b) Internationale Prädikate für regierende Monarchen .....	47
c) Internationale Prädikate für regierende Nicht-Monarchen .....	47
III. Kirchliche Würdenträger.....	47
IV. Anrede an der Hochschule .....	48
V. Die richtige Reihenfolge bei mehreren Titeln.....	48
VI. Die schriftliche Anrede .....	49
§2 In der eigenen Kanzlei .....	51
A. Mandantenbesuch .....	51
I. Persönliches Abholen und Begrüßen .....	51
II. Empfang durch Ihre Mitarbeiter .....	52
III. Wer hat den Vortritt? .....	52
1. Die ranghöhere Person geht rechts .....	53
a) Türen .....	53
b) Treppen.....	55
c) Aufzüge .....	55
2. Unterschätzt: Der Hinweis auf die sanitären Räume .....	55
IV. Hilfe bei der Garderobe.....	56
V. Aufmerksame Bewirtung .....	57
1. Kaffee oder Wasser? .....	57
a) Getränkeortiment .....	58
b) Wasser ist nicht gleich Wasser .....	58
2. Petits Fours und kleine Naschereien .....	59
VI. Sitzordnung.....	60
VII. Nach dem Besuch.....	61

<b>B. Partner, Mitarbeiter und Mandanten</b>	<b>62</b>
<b>I. Immer „politisch korrekt“?</b>	<b>64</b>
1. Don'ts bei der eigenen Wortwahl	64
2. Sprachgebrauch und Vorurteile	65
3. Hätten Sie's gewusst?	67
a) Gesten	67
b) Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft	68
<b>II. Menschen mit eingeschränkter Mobilität</b>	<b>68</b>
<b>III. „Bitte“ und „Danke“</b>	<b>69</b>
1. Das kleine Wort „Bitte“	69
2. Das große Wort „Danke“	70
<b>IV. Siezen oder Duzen?</b>	<b>71</b>
1. Die alten Römer und das „Du“	71
2. Das „Du“ anbieten	71
a) „Wie geht es Ihnen, Sebastian?“	72
b) Am Tag danach ...	72
c) Tabus beim Duzen	73
<b>V. Um Entschuldigung bitten</b>	<b>73</b>
1. „Sie müssen entschuldigen ...!“	73
2. Um Verzeihung bitten	74
<b>VI. Andere ausreden lassen</b>	<b>75</b>
<b>VII. Die Don'ts der Kollegialität</b>	<b>75</b>
<b>VIII. Schaffen Sie eine angenehme Arbeitsatmosphäre</b>	<b>77</b>
1. Gutes Betriebsklima	77
2. Pausen und Essen am Arbeitsplatz	79
3. Nicht nur Pflanzen bereichern das Ambiente	80

C. Netikette	80
I. Elektronische Post	80
II. Soziale Netzwerke und Web-Öffentlichkeit	84
D. Telefon und Handy	85
I. Allgemeine Spielregeln	85
II. Telefonkonferenz	87
III. Professionell per Handy	88
1. Telefonieren im Auto	89
2. Ungünstige Momente	89
<b>§3 Verhalten in der Öffentlichkeit</b>	<b>91</b>
A. Unverhofft kommt oft	91
B. Schirmherrschaft bei Regen	92
C. Taschen und Gepäck	93
D. In Bus und Bahn	93
E. Im Auto	95
I. Als Beifahrer	96
II. Wer sitzt wo im Taxi?	97
F. Im Flugzeug	97
G. In Kino und Theater	98
I. Die Garderobe	98
II. Der Weg zu den reservierten Plätzen	99
III. Nach der Aufführung	99
H. Auf Geschäftsreise	100
I. Im Hotel	100

1. Die leidige Drehtür .....	101
2. In der Hotelbar .....	101
II. Trinkgelder .....	102
§4 Beim Arzt und im Krankenhaus .....	103
A. Im Wartezimmer .....	103
B. Am Krankenbett .....	104
C. Der letzte Weg .....	106
I. Kondolieren .....	106
II. Die Trauerfeier .....	107
§5 Business Dress .....	111
A. Der erste Eindruck .....	111
B. Businesskleidung für Frauen .....	113
I. Dos und Don'ts .....	113
II. Schuhwerk und Strümpfe .....	115
III. Schmuck und Accessoires .....	115
IV. Frisur .....	116
V. Make-up und ungeschriebene Stylingregeln .....	116
VI. Die richtige Kleidung für jede Figur .....	117
1. Große Frauen .....	118
2. Kleine Frauen .....	118
3. Kräftige Frauen .....	118
4. Schmale Frauen .....	119
5. Langer oder kurzer Hals .....	120
6. Kleine oder große Brust .....	121
VII. Tipps für die Geschäftsreise .....	121

C. Businesskleidung für Herren	122
I. Das Hemd	122
1. Krawatte oder Fliege?	124
2. So sitzt das Hemd richtig	126
II. Das Jackett	127
III. Die Krawatte	128
IV. Der Krawattenknoten	128
V. Die Fliege	135
VI. Der Plastron	136
VII. Das Einstecktuch	137
VIII. Die Brille	138
IX. Der Gürtel	138
X. Schuhe und Socken	139
XI. Die richtige Kleidung für jede Figur	140
1. Große Männer	140
2. Kleine Männer	140
3. Kräftige Männer	140
4. Schmale, zierliche Männer	141
XII. Gepflegte Erscheinung auch unterwegs	141
1. Knitterfreies Jackett	141
2. Hemden richtig zusammenlegen	142
3. Last not least: Der richtige Riecher ...	142
D. „Was ziehe ich denn dazu an?“	144
1. Offizielle Anlässe	146
a) Der Stresemann	146
b) Der Cut oder Cutaway	146
c) Großer Gesellschaftsanzug	147
d) Kleiner Gesellschaftsanzug (Smoking)	148
e) Was die Dame dazu trägt	149

f) Exkurs: Interview im TV-Studio	150
2. Business Casual	150
<b>§6 Small Talk</b>	<b>153</b>
A. Einstieg in den Small Talk	154
B. Die häufigsten Fehler	156
C. Small Talk während des Aperitifs	158
I. Zugehen auf eine Gruppe	159
II. Die Gruppe wechseln	160
III. Vom Smalltalk zum Bigtalk	161
<b>§7 Das Geschäftsessen</b>	<b>163</b>
A. Vor der Mahlzeit	164
I. Bitte nehmen Sie Platz!	165
II. Wohin mit der Handtasche?	166
III. Das Gedeck	167
IV. Menagen und Gewürze	168
V. Die Sprache des Bestecks	168
VI. Kleinkunstwerk Serviette	170
VII. Die Wahl der Speisen	171
B. Die Getränke	172
I. Der Wein	173
1. Güteklassen beim deutschen Wein	173
2. Die Weinprobe	174
a) Der Korken	174
b) Der Probeschluck	175



3. Weiß- oder Rotwein? _____	176
4. Halten des Glases und Zuprosten _____	176
II. Champagner _____	178
III. Bier _____	178
C. Verhalten bei Tisch _____	179
I. Aufstehen während des Essens _____	180
II. Störfälle _____	181
1. Niesen, Husten, Gähnen, Schnäuzen _____	181
2. Make-up und Zahnpflege _____	182
3. Pannen und Malheurs _____	183
a) Flecken _____	183
b) Ungeschicklichkeiten _____	184
4. Rauchen _____	184
III. Reklamation _____	185
IV. Tischgespräche _____	187
D. Nach der Mahlzeit _____	188
I. Kaffee und Digestif _____	188
II. Die Rechnung _____	189
III. Das Trinkgeld _____	191
§ 8 Empfänge, Betriebsfeiern und andere Anlässe _____	193
A. Die offizielle Einladung _____	193
I. Die Einladungskarte _____	193
II. Wählen Sie ein Motto _____	195
III. Der Aperitif _____	196
B. Das Buffet _____	198
I. Der Gang zum Buffet _____	199

II.	Der beste Standort .....	200
C.	Die Tisch- und Sitzordnung .....	201
I.	Das Tischkärtchen .....	202
II.	Gemeinsam Platz nehmen .....	202
D.	Die Tischrede .....	203
E.	Rauchen - Genuss oder Sucht? .....	205
I.	Rauchen bei Tisch? .....	206
II.	Die Zigarre .....	206
F.	Präsente und Blumen .....	208
I.	Richtig schenken .....	208
1.	„Originelle“ Geschenke .....	208
2.	Gemeinsames Geburtstagsgeschenk im Kollegium .....	209
II.	Blumen .....	210
G.	Das Tanzbein schwingen .....	211
H.	Am Tag danach .....	212
	Nachwort .....	213
	Stichwortverzeichnis .....	215

# §1 GRUNDSÄTZLICHES ZUR ETIKETTE

*Noblesse oblige - Adel verpflichtet!*

[Pierre Marc Gaston Duc de Lévis]

## A. „Adel verpflichtet!“

Die Redensart „Adel verpflichtet!“ bedeutet, dass eine angesehene gesellschaftliche Position zu entsprechenden Verhaltensweisen verpflichtet und ist die wörtliche Übersetzung der französischen *Maxime „noblesse oblige“* aus dem 1808 erschienenem Buch von Pierre Marc Gaston Duc de Lévis, *Maximes et réflexions sur différents sujets de morale et de politique*. Auch wenn der Adelsstand heute nicht mehr dieselbe Rolle spielt wie noch vor 150 Jahren, hat das Prinzip nichts von seiner Gültigkeit verloren und wird heute auf angesehene Personen und Berufsgruppen übertragen. Zu den angesehensten zeitgenössischen Berufsständen in Recht und Wirtschaft gehören insbesondere Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Anwälte.

Abgesehen davon pflegen die meisten Menschen von Natur aus lieber Umgang mit freundlichen und vertrauenswürdigen Anwälten, Beratern, Prüfern, Geschäftspartnern - und natürlich auch Mandanten. Dabei ist hier nicht von aufgesetzter Höflichkeit und einer maskenhaften Freundlichkeit die Rede, sondern es geht um souveränes, über-

zeugendes und authentisches Auftreten. Authentizität steht dabei für ein gesundes Selbstbewusstsein – das keineswegs mit einer egoistischen Ellenbogen-Mentalität zu verwechseln ist –, dazu die Fähigkeit, freundlich und empathisch auf den jeweiligen Gesprächspartner einzugehen. Dabei es ist unerheblich, in welcher Rolle (Berater oder Mandant) der Einzelne sich befindet, immer sind gegenseitiger Respekt und gegenseitige Wertschätzung die Basis für ein zeitgemäßes und Erfolg versprechendes Zusammenarbeiten.

## B. Pünktlichkeit – die Königsdisziplin

Pünktlichkeit ist die erste Königsdisziplin. Das gilt für alle Lebensbereiche, insbesondere jedoch in einer Arbeitswelt, in der Terminvereinbarungen eine zentrale Rolle spielen und es häufig um einzuhaltenen Fristen geht.

Es ist nicht nur schlechter Stil, einen anderen warten zu lassen, sondern wird auch als Unzuverlässigkeit oder gar Missachtung ausgelegt und ist damit kein Vertrauen bildendes Verhalten. Denn letztlich signalisiert der Unpünktliche, dass er den Wartenden und sein Anliegen nicht gerade wichtig nimmt – gar kein guter Start für eine geschäftliche Beziehung. Im Ausnahmefall können zwar fünf bis zehn Minuten entschuldigt werden, doch insbesondere beim ersten Treffen wird von beiden Seiten erwartet, dass der vereinbarte Zeitpunkt auch eingehalten wird. Sollten Sie sich dennoch umständehalber verspäten, greifen Sie unbedingt zum **Telefon**: Informieren Sie Ihren Gesprächspartner, sobald die Verspätung absehbar wird.

Allerdings ist es ebenso ungünstig, bei Besuchen bereits deutlich vor dem angegebenen Zeitpunkt zu erscheinen, da der Gesprächspartner

ner mit Sicherheit beschäftigt ist und anderen Verpflichtungen nachgeht. Immer ein paar Minuten vor der Zeit einzutreffen ist jedoch ratsam, damit Sie sich orientieren oder noch kurz den Reisestaub abschütteln können.

## **I. Andere Länder, andere Sitten**

Diese Termingebundenheit gilt nicht nur ganz besonders in Deutschland, in der Schweiz und in Österreich, sondern auch in den angrenzenden nördlichen Ländern.

Hingegen herrschen an anderen Orten der Welt teilweise extrem von den europäischen Gepflogenheiten abweichende Zeitvorstellungen. So ist es beispielsweise in einigen afrikanischen und südamerikanischen Ländern üblich und auch korrekt, erst eine volle Stunde oder noch später nach dem angegebenen Zeitpunkt zu erscheinen. Wenn alle Teilnehmer um dieses andere Zeitgefühl wissen, lässt sich ebenso gut damit leben. 9 Uhr entspricht dann beispielsweise einfach 11 Uhr.

## **II. Das „akademische Viertel“**

Das „akademische Viertel“ stammt aus vergangenen Zeiten, als die einzige Uhr in der Stadt noch am Kirchturm hing. Beim Schlag der vollen Stunde hieß es: Auf zum Unterricht bzw. zur Universität! Im Zeitalter der digitalen Armbanduhren darf man es getrost als überholt betrachten.

Bei geschäftlichen Terminen und Einladungen mit überschaubarer Gästezahl gilt die angegebene Uhrzeit als verbindlich. Ist 19:00 Uhr vereinbart, bedeutet das auch 19:00 Uhr. Es gilt als unhöflich, später einzutreffen – es sei denn, es liegen triftige Gründe vor und Sie

haben den Gastgeber darüber informiert. Bei größerer Gästezahl wird eine gewisse Zeitspanne - die dann auch als Aperitif-Zeit genutzt werden kann - eingeplant. Auf der Einladung könnte dann zum Beispiel stehen: Aperitif von 19:00 Uhr bis 19:30 Uhr. Dann gilt 19:30 Uhr als spätester Zeitpunkt des Eintreffens.

Sollten Sie folgende Abkürzungen vorfinden, stehen diese für:

- ▶ **c.t. = cum tempore**  
„mit Zeit“: Sie können 15 Minuten später eintreffen, also bei der Zeitangabe 19:00 Uhr erst um 19:15 Uhr.
- ▶ **s.t. sine tempore**  
„ohne Zeit“: Bei der Zeitangabe 19:00 Uhr beginnt die Veranstaltung auch pünktlich um 19:00 Uhr.

## C. Grüßen und Begrüßen

Menschen **grüßen** einander beim Betreten und Verlassen eines Zugabteils oder eines Wartezimmers, beim Platznehmen und Aufstehen in einer Gaststätte, falls bereits Fremde am selben Tisch sitzen. Auch im Theater oder Konzertsaal werden die Nachbarn links und rechts begrüßt.

Ein **Begrüßen** liegt vor, wenn einer der Geschäftspartner eine Art Hausrecht besitzt. Wenn Sie als Anwalt einen Mandanten in Ihrer Kanzlei empfangen, begrüßen Sie ihn.

Bitte Sie, sofern der Erstkontakt nicht von den Beschäftigten am Empfang übernommen wird, Ihren Mandanten zuerst in die Geschäftsräume, um ihn anschließend freundlich willkommen zu heißen. Vergessen Sie nicht, sich dafür zu bedanken (!), dass der Mandant Ihrer Einladung Folge leisten konnte: