

25 Jahre freiberufliches Notariat
in Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern,
Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen

Festschrift

Gemeinsam herausgegeben von

Notarkammer Brandenburg
Notarbund Brandenburg e.V.
Notarkammer Mecklenburg-Vorpommern
Notarbund Mecklenburg-Vorpommern e.V.
Notarkammer Sachsen
Sächsischer Notarbund e.V.
Notarkammer Sachsen-Anhalt
Notarbund Sachsen-Anhalt e.V.
Notarkammer Thüringen
Thüringer Notarbund e.V.
Ländernotarkasse A.d.ö.R.

2015

SONDERDRUCK

ottoschmidt

25 JAHRE IM NOTARIAT –

HERAUSFORDERUNGEN UND ENTWICKLUNGEN

NOTAR PROF. DR. HERIBERT HECKSCHEN / NOTAR PROF. DR.
OSWALD VAN DE LOO, DRESDEN

I. Ausgangssituation

1. Politisch und standespolitisch

Ab Sommer 1989 wurde auch unter Notarassessoren im Rheinland heftig über die politische Entwicklung in der DDR diskutiert. Bei den Treffen der Notarassessoren stellte sich spätestens ab dem Mauerfall auch die Frage, ob und wie man künftig das Rechtssystem insgesamt, aber insbesondere im Notariat ausgestaltet: Ein heiß diskutiertes Thema. Bei einem geheimen Treffen in Nürnberg im November 1989 wurde der Plan entwickelt, für Juristen in der DDR ganz schnell Fortbildungsveranstaltungen in notarrelevanten Themen durchzuführen. Nächtelang wurden Skripten produziert und es ging bald in den damals weitgehend unbekanntem Osten, wo sich eine beeindruckend große Zahl an Kollegen aus verschiedenen juristischen Berufen Wochenende für Wochenende fortbildete.

Der deutsche Notarverein war die Speerspitze im – man muss wohl sagen – Kampf für ein hauptberufliches Notariat in den neuen Bundesländern. Er wurde mit der Zeit in immer stärkerem Umfang von den Notaren in der DDR unterstützt. Allen war klar, dass ohne eine Fortbildung der Kollegen in der DDR, ohne eine Vi-

Zu den Autoren:

Prof. Dr. Heribert Heckschen wurde 1959 geboren und studierte in Freiburg i. Brsg. Rechtswissenschaften. Prof. Dr. Oswald van de Loo wurde 1955 in Frankfurt/Main geboren und studierte in Bonn und Lausanne Rechtswissenschaften. Nach dem Zweiten Staatsexamen arbeiteten beide zunächst als freiberuflich beschäftigte Rechtsanwälte und wurden Mitte der 80er Jahre zu Notarassessoren im Rheinland und Ende 1990 zu Notaren mit Amtssitz in Dresden ernannt. Seitdem sind sie dort in einer Sozietät verbunden. Beide Autoren sind verheiratet und haben Kinder. Sie sind zudem als Honorarprofessoren an der TU Dresden tätig. Seit 1988 beschäftigt sich Prof. Dr. Heckschen in Veröffentlichungen vor allem mit Fragen des Kapitalgesellschaftsrechts. Die Schwerpunkte seiner Tätigkeit liegen bei Fragen des Konzern- und Umwandlungsrechts sowie des Aktien- und GmbH-Rechts und dem des Unternehmenskaufs. In weit über 300 Vortragsveranstaltungen ist Prof. Heckschen als Referent vor allem zu Fragen des Kapitalgesellschaftsrechts, Umwandlungsrechts, Konzernrechts und Insolvenzrechts sowie zu Problemen aus dem Bereich des gewerblichen Grundstücksrechts und des Erbrechts aufgetreten.

sion für ein sicheres System auch im Bereich der Altersversorgung, die Begeisterung der Kollegen für das „richtige“ Notarsystem nicht zu gewinnen war. Die anfängliche Euphorie, insbesondere im Sommer 1990 unter den Notarassessoren im Westen und unter einigen im Hauptberuf tätigen Notaren, jetzt beim Aufbau mitzuhelfen und sich für eine Notarstelle in den neuen Bundesländern zu bewerben, fand jedoch meist ein Ende, als es konkreter wurde.

Wir beide hatten zunächst noch zwei weitere Mitkämpfer, die vor Ort mit dabei sein wollten, um das Ringen für das hauptberufliche Notariat in der DDR zu gewinnen. Die Rheinische Notarkammer und die Justizverwaltung in NRW fanden es am Anfang beeindruckend und der Unterstützung wert, als wir junge Notarassessoren uns ernsthaft Gedanken darüber machten, als Notar nach Thüringen oder Sachsen zu gehen. Je konkreter es jedoch wurde, desto geringer wurde aber auch hier die Begeisterung. Nachdem man uns zunächst zugesagt hatte, dass wir beim Scheitern des Notariatssystems in den neuen Bundesländern – das war 1990 ein sehr ernst zu nehmendes Szenario! – als Notare zurückkommen könnten, wurde diese mündlich geäußerte Zusage dann schnell wieder kassiert. Man wollte uns schriftlich gar nichts versichern. Letztendlich erhielten wir ein Schreiben, wonach wir als „Notarassessor“ zurückkehren durften, nicht aber als „Notar“. Immerhin wurde uns nach heftiger Auseinandersetzung zugestanden, dass die Zeit in den neuen Bundesländern als Ausbildungszeit anerkannt werde. Ein großes Entgegenkommen! Der Vertrauensnotar der Notarassessoren, Herr Dr. Schotten aus Köln, war über diese Entwicklung entsetzt, sein Kommentar war indes: „Sie kommen ja doch nicht wieder und am Schluss werden Sie glücklich im schönen Dresden am Weißen Hirsch wohnen.“ Er sollte Recht behalten.

Der Kampf um das hauptberufliche Notariat wurde in einem ersten Schritt – u. a. aufgrund eines Streiks der Kollegen vor Ort – in der Weise gewonnen, dass noch die Volkskammer der DDR ein hauptberufliches Notariat beschloss. Große Verdienste bei der Strukturierung dieser Auseinandersetzung kamen dabei Herrn Notarkollegen Dr. Zimmermann aus Köln zu (auf seinen Bericht in dieser Festschrift soll ausdrücklich verwiesen werden).¹

2. Persönlich

Unser beider persönliche Ausgangslage war im Jahr 1990 davon geprägt, dass das erste Kind gerade geboren und das nächste Kind unterwegs war. Aber wir beide hatten das große Glück, dass unsere Frauen – anders als

1 Vgl. S. 29.

die unserer beiden potentiellen Mitstreiter – bereit waren, uns bei diesem „Abenteuer“ zu unterstützen, Teil einer einmaligen Entwicklung und Mitstreiter einer sicher so nie wiederkehrenden Aufbauarbeit sein zu können. Dies war eine Vision, die alles andere in den Schatten drängte. Die drei Jahre Wartezeit für eine Notarstelle waren zwar fast abgeleistet. Das Wissen darum, dass uns das Leben eine solche Chance nie wieder bringen würde, verlieh uns Flügel und ließ die Vision Dresden als unwiderstehlich erscheinen.

II. Die Bewerbung

Als wir also beide beschlossen hatten, den Schritt in den Osten zu wagen, ging es darum, sich zu bewerben. Niemand wusste aber so recht, an wen eine derartige Bewerbung zu richten war. Zunächst wandten wir uns an das Bezirksgericht, an das Kreisgericht und an die Justizverwaltung. Als wir von den entsprechenden Behörden eine Eingangsbestätigung für unsere Bewerbungen abforderten, mussten wir feststellen, dass dort keine Bewerbung eingegangen war. Der Versuch mit den Notaren vor Ort Kontakt aufzunehmen, die man als Referent auf zahlreichen Fortbildungsveranstaltungen kennengelernt hatte, scheiterte. Die Kollegen hatten keine Zeit und waren überlastet. Einen Gesprächstermin bei der Justizverwaltung zu ergattern, war ein aussichtsloses Unterfangen.

Also wurde eine zweite Bewerbungsrunde gestartet. Zusätzlich richteten wir jetzt unsere Bewerbungen an das Justizministerium der DDR. Auch diese Bewerbungen fanden nirgendwo ihr Ziel. Angeblich konnte kein Eingang festgestellt werden. Gleichzeitig wurde telefonisch erklärt, man werde aber trotzdem kurzfristig, also ohne uns zu berücksichtigen, über die Stellenvergabe in Dresden entscheiden. Nebenbei bemerkt: Unsere Bewerbungsunterlagen wurden uns 1992 mit dem Vermerk zurückgeschickt, man habe die Bewerbung bei Aufräumarbeiten gefunden und man gehe davon aus, dass sich dieser Antrag wohl erledigt hätte.

Weniger Probleme gab es in Thüringen. Hier wurde man mit offenen Armen empfangen und die Notarkollegen wollten sogar Büro und Wohnungen organisieren. Wir aber hatten uns in Dresden verliebt und entschieden uns dafür, einen befreundeten Rechtsanwaltskollegen, der bereits vor Ort in Dresden war, mit einem Satz Unterlagen zu allen denkbaren Stellen zu schicken. Gleichzeitig kündigten wir eine Beschwerde an, sollte unsere Bewerbung nicht berücksichtigt werden. Erfolg hatten wir, weil der Kollege unsere Bewerbung auch im Vorzimmer des Justizministers persönlich abgab. Jetzt endlich wurde deren Eingang schriftlich bestätigt. Wir hüteten das Dokument wir unseren Augapfel.

ZEITZEUGEN

Am 1. Dezember 1990 wurde die Bestellsurkunde unterschrieben. Wir hatten sie aber noch lange nicht in der Hand.

III. Der Aufbau

Das Bewerbungsverfahren war nur ein kleiner Teil der Probleme, die sich vor der Eröffnung eines Notariats in Dresden türmten. Im September 1990 starteten die Bemühungen, Büroräume mit Telefon (!) zu finden mit einer Anzeige in der Sächsischen Zeitung. Wider Erwarten gab es eine Reaktion: Ein Immobilienmakler meldete sich unter der Bedingung, dass man später für ihn auch als Notar tätig werden würde. Er fragte an, ob man schon einmal ein Gewerbegebiet mit 2 Millionen Quadratmetern vom ersten Tag der Entwicklung an begleitet habe. Die Antwort konnte nur „nein“ sein und das wäre auch die Antwort unserer Ausbildungsnotare gewesen.

Schließlich konnten wir drei Räume in einem Kombinatgebäude anmieten, die uns unter der Vorspiegelung, es gäbe eine funktionsfähige Telefonanlage, zu einer aberwitzigen Miete von über 20 DM je Quadratmeter zur Verfügung gestellt wurden. Diese Miete wäre selbst für Düsseldorfer Verhältnisse ungewöhnlich hoch gewesen, der Zustand der Räume war zudem erbärmlich. Telefone waren zwar vorhanden, liefen aber über eine Zentrale und vermittelten keinen direkten Anschluss. Man muss sich den Ort wie eine heruntergewirtschaftete Bundeswehrkaserne vorstellen. Aber was blieb uns übrig: Wir renovierten die Räume und den Gang davor, der dunkel und grausig aussah. Unser Kapital wurde knapp und so reihten wir uns bei den Banken in eine lange Warteschlange ein und bekamen nach einigen Stunden in einem Hotel einen Gesprächstermin. Uns wurden für den Start 70.000 DM zur Verfügung gestellt – für uns junge Notarassessoren eine unglaubliche Summe – phantastisch!

Ein Notariat ohne Mitarbeiter – das geht nicht. So entschloss sich Herr Heckschen zu einer Zeitungsanzeige in der Sächsische Zeitung: „Mitarbeiter für ein Notariat gesucht – möglichst mit juristischen Vorkenntnissen“. Konnte das gut gehen? Und wie: Vor dem Kombinatgebäude sammelten sich bereits Stunden vor dem eigentlichen Bewerbungstermin Menschenmassen. Herr van de Loo fragte, was denn da draußen los sei. Nur langsam begriffen wir es: Über 350 Bewerber auf die ausgeschriebene Stelle! Innerhalb von acht Stunden wurden sie in einzelnen Gruppen nach einer Sichtung interviewt. Juristische Vorkenntnisse: Fehlanzeige. Kenntnisse von dem, was ein Notar macht: Fehlanzeige. Die meisten Bewerber kannten – ebenso wie viele unserer späteren Klienten – den Notar – wenn überhaupt – nur aus der Fernsehsendung „Teletotto“. Schließlich stellten wir fünf Mitarbeiter, die eine Ausbildung als Fachar-

beiter für Schreibtechnik hatten, ein. Eine weitere Mitarbeiterin – unser Hoffnungsträger –, die schon einmal bei Gericht gearbeitet hatte, unterschrieb zwar einen Vertrag bei uns, leider aber gleichzeitig auch bei einem Kollegen und begann dort. Nun begannen wir das Trockentraining mit den künftigen Notariatsangestellten. Wie ist mit Urkunden umzugehen? Was macht ein Notar? Was darf man nicht tun? Vom Assessorendienst im Rheinland ließen wir uns per Urlaubsantrag freistellen. Wir bekamen jetzt eine Idee davon, was es heißt, ein Notariat unter diesen Umständen aufzubauen – das war nicht das, was wir aus dem Rheinland kannten, das war Unternehmertum! Und das prägte uns – bis heute.

Die Ernennungsurkunde lag indes immer noch beim Direktor des Bezirksgerichts und da dieser wusste, dass er seinen Posten verlieren würde, war die Neigung, das Gericht nochmals aufzusuchen, gering. Andererseits gab es einen Kontakt zur Treuhandanstalt in Dresden. Der dortige Justiziar suchte händeringend Notare mit Kenntnissen im Gesellschaftsrecht. Dieser half dann schließlich weiter. Der Justiziar nahm Kontakt zu seinem alten Kollegen auf und dieser entschloss sich dann doch Mitte Dezember noch einmal das Gericht zu betreten und uns die Ernennungsurkunde auszuhändigen. Zwei vorherige Ankündigungen hielt er nicht ein und unsere – vorzeitige – Anzeige der Büroeröffnung brachte uns nicht nur eine Rüge der inzwischen eingerichteten Notarkammer in Sachsen, sondern auch noch unseres Heimatstandortes im Rheinland ein.

Die erste Urkunde wurde am 14. Dezember 1990 errichtet. Man glaubt es heute kaum noch: Es war zu dieser Zeit in Dresden schwer und fast unmöglich, normales Büromaterial wie Aktendeckel, Papier, Schreibmaschinen etc. zu erwerben. So wurde fast alles in den alten Bundesländern unter Hochdruck und daher mit großen Mühen aufgetrieben und mit dem Pkw nach Dresden gebracht. Die Familie, insbesondere die Ehefrau von Herrn Heckschen, half mit und suchte in ganz Deutschland Büromaterial zusammen. Während wir auf der einen Seite mit täglichen Problemen kämpften, um die Büroausstattung zu organisieren, ging es andererseits unerwartet intensiv von Anfang an mit den Beurkundungen los. Wir wurden geradezu überrannt. Uns als den ersten Notaren, die aus dem „Westen“ in die „neuen Bundesländer“ wechselten, wurden jedenfalls keine Ressentiments entgegengebracht, sondern Vertrauen. Die Aufnahme durch die Klienten war durchweg positiv, obwohl man uns noch gar nicht kannte. Das Büro öffnete um 05:00 Uhr morgens – die Sachsen waren und sind Frühaufsteher – und schloss – offiziell – nachts um 23:00 Uhr. Dann war aber nie wirklich Schluss. Vertragsmuster mussten überarbeitet, der Tag ausgewertet und die Organisation verbessert werden. Ein Drei-Schicht-Betrieb wurde so manchmal zu einem Vier-Schicht-Betrieb.

ZEITZEUGEN

Das bereits erwähnte Trockentraining der unerfahrenen Mannschaft erwies sich allerdings als ungenügend, denn schon nach wenigen Tagen fanden wir die erste Urschrift, die mit der Hand des Notars während der Beurkundung intensiv bearbeitet war, ... im Papierkorb. So, dachte die angehende Notariatsmitarbeiterin, dürfe eine „echte“ Urkunde nicht aussehen.

Im Notariat zeigte sich bei weitem nicht nur deswegen schnell, dass unter den 350 Bewerbern eigentlich kein geeigneter Mitarbeiter gewesen war und so musste hier schnell Ersatz gefunden werden. Gleichzeitig wurden die ersten Ausbildungsverhältnisse begründet. Mitarbeiter, die auch heute noch bei uns arbeiten. Im Februar 1991 hatten wir bereits acht Mitarbeiter und die Entscheidung getroffen, dass wir diese in Referate einteilen mussten, um sie individuell für einzelne Aufgaben so schnell wie möglich fit zu machen. Die Fortbildungsbereitschaft, insbesondere an Sonntagen, der Einsatzwille und die Belastbarkeit beeindruckten uns tief. Da machten auch 17 oder 18 Stunden Arbeit am Tag Spaß. Der Justiziar eines großen Unternehmens aus dem Südwesten staunte nicht schlecht, als man nach Beendigung der Beurkundung um 3 Uhr morgens noch damit begann, die Ausfertigungen zu fertigen und die Mitarbeiter dies mit sportlichem Ehrgeiz betrieben.

Einer der ersten Klienten war die Treuhandanstalt, die uns tageweise buchte. Dienstag war Treuhandtag und von 8:00 Uhr bis spät in die Nacht standen die Unternehmenskäufer Schlange. Wenn man zur Toilette wollte, lief man an ihnen vorbei und spürte, dass jeder inständig hoffte, noch an diesem Tag „dabei“ sein zu können. Im Anschluss wurden dann die Muster verfeinert, die Prozesse verbessert. Auch hier zeigte sich, dass das Abenteuer Ost auch ein juristisches war.

Spannend war auch die persönliche Situation. Die Ankündigung der Stadt Dresden, denjenigen, die nach Dresden kommen würden, beim Aufbau zu helfen und z. B. Wohnungen zur Verfügung zu stellen, erwies sich als inhaltsleere Versprechung. Der entsprechende Antrag wurde von der Kommunalen Wohnungsverwaltung 18 Monate später abschlägig beschieden. Hotelzimmer waren nicht verfügbar und im Übrigen zu horrenden Preisen an Mitarbeiter von Banken, Unternehmen und der Treuhandanstalt z. T. auf Monate (!) vergeben. Selbst für Privatunterkünfte wurden Tagessätze von 5-Sterne-Hotels aufgerufen. Die Verweildauer in den einzelnen von uns angemieteten Wohnungen, war anfangs zwischen 3 und 14 Tagen. Denn immer wieder mussten wir nach wenigen Tagen eingestehen, dass wir illegal untergemietet hatten. Im Haus sprach sich das sehr schnell herum – und der „Blockwart“ war genauso zügig informiert. Die Wohnungswirtschaft war noch beim VEB organisiert und Wohnungsberechtigungscheine waren – siehe oben – nicht zu erlangen.

Die „Rettung“ war einer der ersten Klienten, der uns ab Mitte Januar 1991 eine Datsche unterhalb des Dresdner Fernsehturms zur Verfügung stellte. Hoch und heilig versprach er, er werde das Refugium auch beheizen lassen, weswegen 1.300 DM Miete für knapp 30 m² auch mehr als angemessen seien. Die Beheizung war nach wenigen Tagen kein Thema mehr und so entschied sich auf der Rückfahrt aus dem Notariat – fast immer zwischen 1:00 Uhr und 2:00 Uhr nachts – wer von uns beiden den Ofen anzumachen hatte. Das Ziel bestand nicht darin, die Zimmer noch warm zu bekommen, sondern wenigstens am Morgen einmal warmes Wasser unter der Dusche genießen zu können. Und auf der morgendlichen Autofahrt bei offenen Fenstern ins Notariat trieb uns der winterliche Wind die Müdigkeit aus den Knochen.

Alle zwei bis drei Wochen ging es Samstagnachmittag bis Sonntagabend nach Hause. Die wenigen Stunden mit einem todmüden Vater, der den schönen Braunkohlegeruch mitbrachte, waren für die Familie nur ein eingeschränktes Vergnügen. Die Übersiedlung der Familien sollte erst nach ein bzw. zwei Jahren gelingen und ein (Fertig-) Hausbau neben der Führung eines Notariats war eine weitere spannende Herausforderung. Dasselbe galt für die komplette Sanierung einer denkmalgeschützten Villa von Herbst 1991 bis Herbst 1992, die bis heute der Sitz unseres Notariates ist.

IV. Rahmenbedingungen

1. Gesetzeslage

Die Anfangszeit war geprägt von einer unübersichtlichen Gesetzeslage. Der Einigungsvertrag wurde in Rekordzeit verhandelt, es galten zahlreiche Übergangsvorschriften, und es kam noch Recht zur Anwendung, das aus Zeiten vor der Wiedervereinigung stammte. Vielfach war und musste das Rechtssystem lückenhaft sein. So konnte die tägliche Erkenntnis nicht ausbleiben, dass es zahlreiche nicht oder nicht klar geregelte Bereiche gab. Jeder Tag bot Abenteuer: Wie können Unternehmen verkauft werden, die vorher „gespalten“ wurden, ohne dass es für diese Spaltung eigentlich Rechtsvorschriften gibt? Schnell stellte sich heraus, dass hier möglicherweise Unternehmenskaufverträge unwirksam waren. Hunderte dieser unwirksamen Spaltungen wurden identifiziert und mussten zurückabgewickelt werden. Andererseits standen die Unternehmenskäufer ungeduldig bereit und jeder wusste, dass es schnell gehen musste. Die Privatisierung der landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften (LPG) und derer des Handwerks (PGH) waren ein schwieriges Unterfangen und geriet bei den LPG teilweise zum Vorteil der schon vorher Einflussreichen. Die Privatisierung der LPG war indes anfangs

fest in der Hand von Juristen in bzw. aus den alten Bundesländern, die sich – wie der BGH später feststellte – wenig mit Ruhm „bekleckerten“, da – eine weitere Aufgabe Ende des Jahrtausends – viele Umwandlungen unwirksam waren (vgl. dazu *Heckschen*, NotBZ 2003, 365).

Die Grundbücher waren in einem verheerenden Zustand, teilweise über Jahrzehnte nicht aktualisiert. Die handschriftlichen Eintragungen in Sütterlinschrift ließen sich kaum lesen. Belastungen waren häufig über 60 bis 80 Jahre nicht gelöscht worden und standen einem Verkauf entgegen. Die Eigentumsverhältnisse blieben lange Zeit wegen der Rückübertragungsansprüche unklar. Vielfach war auch die Abteilung I des Grundbuches seit Jahrzehnten nicht fortgeführt oder geschwärzt. Grundbucheinsichten waren für die Eigentümer z.T. Jahrzehnte nicht möglich. Wir haben Eigentümer vor Dankbarkeit weinen sehen, weil sie nach Jahren den ersten Grundbuchauszug in den Händen hielten. Für die Grundstücksgrenzen und die Bebauung der Immobilien war der Katasterplan in der Regel nur ein schwaches Indiz.

Es mussten aber auch neue Vertragstypen entwickelt werden, insbesondere der Vertragstyp „Verkauf und Abtretung von vermögensrechtlichen Ansprüchen“ oder die Zusammenführung von Grundstücks- und Gebäudeeigentum. Die Privatisierung der kommunalen Wohnbestände zugunsten der Mieter verlangte ebenfalls sehr spezielle Vertragswerke; das dahinter stehende politische Vorhaben muss allerdings als gescheitert angesehen werden. Ganz schnell sollten von den Gemeinden in Rekordzeit geplante Gewerbe- und Wohngebiete beurkundet werden. Der Bürgermeister erwartete hier eine Rundum-Betreuung durch den Notar: Vom öffentlichen Recht über das Immobilienrecht hin zur Organisation – der Notar sollte alles steuern. Die Eigentümer der zu erwerbenden Flächen waren indes häufig Erbengemeinschaften, die aus mehreren hundert Erben (!) bestanden. Es gab kaum ein Gebiet, auf dem nicht vermögensrechtliche Ansprüche lagen oder Rechte aus DDR-Zeiten. Wem gehört welcher Aufbau auf dem Grundstück und welcher Aufbau gewährt Rechte nach dem Einigungsvertrag? Das Sachenrechtsbereinigungsgesetz, dessen Vermittlungsverfahren sich meist als ein reiner „Durchlauferhitzer“ entpuppte, war noch in weiter Ferne. Was sind Meliorationsanlagen und wie beseitigt man diese? Mit jedem Monat, der verstrich, wurden die Probleme aus juristischer Sicht nicht geringer, sondern immer schwieriger, weil wir praktisch täglich neue Probleme entdeckten. „Nebenbei“ wurde an der Weiterentwicklung des Rechts, z.B. bei der Abfassung des Gesetzes zur Spaltung von Treuhandgesellschaften, mitgewirkt, man hatte ja sonst recht wenig zu tun.

Der Notar, der nur auf der Basis eines lange, gut ausgehandelten Vertrages beurkundet und die Rechtslage vollständig im Griff hat, wäre nur

zu wenigen Beurkundungen in dieser Zeit gekommen. Das Eis, auf dem wir uns als Notare bewegten, war dünn und die Kunst bestand darin, abzuwägen, welches Risiko man noch tragen kann – und welches eben nicht. In einem Gespräch mit einem bekannten bayerischen Notar bestätigte uns dieser, dass er sich gerade deswegen nicht vorstellen könne, eine Notarstelle im Osten zu leiten. Die Zeit bestätigte uns, dass wir kein ganz schlechtes juristisches Gespür für das Machbare entwickelt hatten.

Die handelnden Personen auf der Seite der Berater wie auch der Klienten machten das Ganze nicht einfacher: Geschäftsführer von Unternehmen waren genauso unerfahren und häufig überfordert wie der „normale“ Grundstückskäufer oder -verkäufer. Manch' ein Berater, manch' ein Makler war ohne Kenntnis in der Sache, aber durchaus zielstrebig. Alles sollte sehr schnell gehen, gerade wenn es besonders kompliziert war. Der für das Recht zuständige Vorstand eines Energieversorgers erschien beispielsweise zu einem „Beglaubigungstermin“. Was er aber tatsächlich wollte war, schnell mal das Unternehmen aufzuspalten. Auch die Sprache war teilweise kryptisch – die Herren im Vorstand waren eben gewohnt, nur verklausuliert zu sprechen und noch nicht daran gewöhnt, dass dies nur noch hinderlich war.

Der Tag wird uns unvergessen bleiben, an dem sich 320 Erben, die die Fläche eines Gewerbegebiets veräußern wollten und sollten, in einem riesigen Gasthof mit Ballsaal versammelten und nach wochenlanger Einführung und Erläuterung für ihre Sprecher nunmehr nochmals eine Erklärung des Vertragstextes erhielten, sich dann aber teilweise in der Mittagspause doch für das Konkurrenzangebot entschieden. Sprachprobleme traten nur selten auf, aber bei dieser Veranstaltung musste dann nochmals gelesen werden, da einer der Teilnehmer monierte, dass er das Deutsch des Notars nicht verstehe, der spreche ja kein sächsisch.

2. Notarkammer und Notarkasse

Nachdem die ersten Kontakte mit den Kollegen vor Ort ein wenig schwierig waren, beeindruckte die Präsidentin der Notarkammer, Frau Sturm, bei der sich Herr Heckschen zum Jahresende 1990 vorstellte – die Fahrt nach Bautzen über die als Autobahn gekennzeichnete Schlaglochfläche vergisst man nicht –, durch Freundlichkeit, Offenheit und der Bitte, mit anzupacken. „Bringen Sie sich mit ein“, war ihre Bitte, der wir trotz der zeitlichen Belastung, die alle hatten, folgten. Die allermeisten Diskussionen zu Fragen wie juristischer Mitarbeiter, Homepage, Zertifizierung, Übernahme von zahlreichen Nebentätigkeiten konnten sachlich gelöst werden.

Der erste Abgabebescheid durch die Notarkasse löste als Spontanreaktion Widerstand aus. Wir entschieden uns aber dafür, konstruktiv an

ZEITZEUGEN

der Entwicklung einer Notarkasse, die auf die besonderen Verhältnisse der neuen Bundesländer besser zugeschnitten ist als das bayerische Modell, mitzuwirken. Die zahlreichen, schwierigen Entscheidungen des Verwaltungsrats haben nach unserer Auffassung zu einem System geführt, das für alle nützlich und erträglich ist.

3. Technische Probleme

Probleme, die man sich heute nicht vorstellen kann, begannen mit dem Versuch zu telefonieren. Eine Amtsleitung zu erlangen, war praktisch unmöglich. Es wurde ein Telex (!), ein Faxgerät und eines der ersten Handys herbeigeschafft. Stolz präsentierte Dr. van de Loo nach einem „Heimat-Wochenende“ den Handy-Koffer und musste enttäuscht feststellen, dass er von unserem Standort aus nicht funktionierte (das C-Netz!). Groß war der Jubel bei ihm und im gesamten Gebäude, als sich dies einige Monate später änderte. Die ersten Schreibmaschinen mit Speicherkapazität (Modell Gabriele) und die aufkommenden Hand-Held Computer – groß wie das heutige Handgepäck – waren nur schwer zu ergattern. Also wurde mit vorkopierten Vertragsmustern gearbeitet, in die handschriftliche Einsetzungen erfolgten. Die Reinschrift wurde ebenso wie das Diktat zahlreicher neuer Muster durch eine Mitarbeiterin erledigt, die Sachsenmeisterin im Schnellschreiben war. Parallel musste eine EDV her: Omnibüro – sonntägliche Schulung inbegriffen. Die Mitarbeiterzahl wuchs von Monat zu Monat und parallel mussten zusätzliche Büros in schwierigen Verhandlungen mit der ehemaligen Kombinatdirektorin, die die Oberhoheit über das Gebäude genoss, dieser abverhandelt werden. Die Produktion, d.h. das Ausfertigen der Urkunden, war ein weiteres Problem. Maschinen für das Erstellen eines Prägiesiegels waren anfangs einfach nicht erhältlich. Der Siegelproduzent war schwer zu finden und völlig überlastet. Faxen war zunächst gar nicht und später erst ab 22:00 Uhr möglich und die Post funktionierte nur unzureichend. Zwei Fahrer fuhren deshalb die Abschriften in Dresden zu unseren wichtigen Klienten.

V. Behörden

Der Aufbau der Behörden war erst langsam im Gange und das Grundbuchamt wurde verstärkt durch Notariatsvertreter aus Baden-Württemberg. Die Zusammenarbeit gestaltete sich am Anfang schwierig. Den zugezogenen Kollegen sollte deutlich gezeigt werden, dass eigentlich der württembergische Notarassessor der bessere Notar sei und wir noch viel lernen müssten. Kleine und große „Gemetzel“ waren ständig angesagt: Kann man diese Unterschrift des Notars akzeptieren? Kann es wirklich

sein, dass Notare eine Urschrift abschreiben lassen und unter der Urkunde keine Unterschrift steht? Im Zweifel waren viele Anträge eine Zwischenverfügung „wert“.

Die Zuständigkeiten beim Grundbuchamt und auch bei allen anderen Behörden wechselten ständig. Die Eintragungszeiten waren trotz Bemühens auf beiden Seiten sowohl beim Grundbuchamt als auch beim Handelsregister für die Klienten unakzeptabel. Im Zweifel war der Notar schuld. Verlässliche Bearbeitungszeiten waren unmöglich. Dennoch: Viele wollten mit anpacken. So wurde die eine oder andere Belastung im Grundbuchamt unkonventionell zur Löschung gebracht und dem Handelsregister musste man auch einmal personell unter die Arme greifen, Behörden baten um Rat und suchten den Austausch, da die Allermeisten im Ergebnis nur ein Ziel hatten: Es muss voran gehen!

VI. Ein anderer Büroaufbau

Unser Ziel war, Dienstleister im öffentlichen Amt zu sein. Dieses Denken auch den eigenen Mitarbeitern zu vermitteln, gelang erstaunlich schnell, obwohl diese eine Dienstleistungsmentalität in den früheren Zeiten nicht unbedingt beigebracht bekommen hatten. Der Wille, die Aufgaben zu bewältigen, der Einsatz und die Flexibilität waren beeindruckend. Schnell zeigte sich auch, dass die Mitarbeiter vom Notar ein soziales Umfeld erwarteten, das von zahlreichen gemeinsamen Veranstaltungen, Ausflügen, in gewisser Weise von der Schaffung eines familiären Klimas geprägt war. Aus der Not, keine ausgebildeten Mitarbeiter zu haben, wurde die Tugend, intelligente Mitarbeiter in den jeweiligen Dezernaten (Grundstücks-, Handels-, Familien- und Erbrecht) fit zu machen. Der Wille zu lernen und dies auch noch nach einem Arbeitstag mit Überstunden, war imponierend. So froh wir waren, im Jahr 1992 die erste Mitarbeiterin aus den alten Bundesländern als Bürovorsteherin gewinnen zu können, so schnell wurde dann in den folgenden Jahren auch klar, dass die Mentalität der Mitarbeiter und die Struktur des Büros einen ganz flachen Aufbau verlangte und die Mitarbeiter die Aufgaben der Bürovorsteherin lieber selbst in ihrem Bereich übernehmen wollten.

So liegen die Betreuung der Auszubildenden (seit 1990 über 60) in einer anderen Hand als die Verantwortlichkeit für die Verträge der Mitarbeiter. Eine Mitarbeiterin organisiert neben der Sachbearbeitung mit den Notaren die Fortbildung, eine andere hat zusätzlich die Vollstreckung unter sich, eine Dritte ist Qualitätsmanagerin, ein Mitarbeiter betreut die EDV, eine andere Mitarbeiterin den Inhalt der Homepage gemeinsam mit den Notaren, eine Mitarbeiterin regelt den Kontakt mit Kammer und Aufsicht usw. Eine Struktur, wie sie noch heute bei uns besteht und

die aus unserer Sicht sehr gut funktioniert. Aus dem „Drei-Schicht-System“ wurde zwar ein „Zwei-Schicht-System“, samstags ist das Notariat aber immer noch geöffnet und die Notare sind telefonisch ständig erreichbar.

VII. Rahmenbedingungen der Bundesnotarordnung

1. Das dienstleistungsorientierte Notariat

Manch einer mag sich an Unzeitgebühren, die die Bundesnotarordnung vorsah, nicht mehr erinnern. Wir hätten sie die Hälfte des Tages erheben müssen und haben dies nicht getan. Samstags- und Sonntagsarbeit (letztere natürlich nur für Notare) waren alltäglich. Wir fanden aber auch andere Restriktionen der Bundesnotarordnung nicht mehr zeitgemäß. Der lange Kampf um die Zulässigkeit der Einstellung von juristischen Mitarbeitern begann schon Anfang der 90er Jahre. Wir waren und sind überzeugt, dass zumindest in der Großstadt der Notar die Qualität seiner Mitarbeiter ständig steigern und den Klienten kompetente Ansprechpartner neben sich selbst zur Verfügung stellen muss. Dabei geht es nicht darum, dass diese Mitarbeiter den Notar bei Beurkundungen vertreten, sondern schlicht um deren juristische Qualifikation. Auch heute müssen die jetzigen Beschränkungen immer wieder auf den Prüfstand gestellt werden. Tabus darf es insoweit nicht geben. Die Arbeit des Notars und seiner Mitarbeiter muss ständig an Qualität gewinnen. Der weiteren, ständig zunehmenden Ausdifferenzierung des Rechts hat eine Spezialisierung der Mitarbeiter zu folgen und der Notar muss sich auch über seine Mitarbeiter fortbilden und weiter informieren können.

Neuen Medien muss der Notar offen gegenüber stehen. Unsere Auseinandersetzung um die eigene Homepage mit der Notarkammer war ein spannendes Thema in den 90er Jahren. Heute mutet diese Episode geradezu grotesk an.

Notariate sind kleinere oder mittelgroße Unternehmen. Der Notar hat aber keine Ausbildung als Unternehmer genossen; er bedarf in diesem Bereich daher ständiger Beratung. Externe Ratgeber wurden von unserem Notariat schon früh – und damit waren wir unter den ersten in Deutschland – hinzugezogen. Die Germ Consult überprüft regelmäßig die Strukturen des Notariats und die Effizienz seiner Abläufe. Ein bekannter Personaldienstleister kontrolliert die Entgeltstruktur und schon Mitte der 90er Jahre kamen wir zu der Überzeugung, dass Weihnachtsgeld und Urlaubsgeld ersetzt werden müssen durch Bonusprogramme, die an der persönlichen Leistung des Mitarbeiters ansetzen. Wir haben uns nicht nur juristisch – wie alle anderen Kollegen im Osten in beeindruckender Weise auch – immerzu fortgebildet. Personalführung, Quali-

tätsmanagement, EDV – all dies sind nichtjuristische Themen, an denen wir ebenfalls ständig arbeiten. Die Ausbildung von über 100 Rechtsreferendaren war für uns und – hoffentlich – auch für diese gewinnbringend; leider fällt es, nachdem in Dresden kein Staatsexamen mehr angeboten wird, zunehmend schwerer, gute Referendare für die Ausbildung bei uns zu engagieren.

Die Revision durch den Revisor des Landgerichts sowie den Kostenrevisor ist hilfreich, aber legt häufig nicht die Hand in die richtigen Wunden. Wir waren der Auffassung, dass wir eine Zertifizierung als Dienstleister anstreben sollten, um unser Qualitätsmanagement und die Abläufe einer halbjährlichen Überprüfung unterziehen zu lassen. Qualitätsmanagement bedeutet aber auch, auf einer strukturierten Basis seine Klienten zu befragen. In Zusammenarbeit mit der TU Dresden und dem Lehrstuhl für Kommunikationswissenschaften haben wir bereits Ende der 90er Jahre Tausende unserer Klienten befragt und tun dies bis heute laufend. Die Ergebnisse fließen für einzelne Mitarbeiter in ihr Bonussystem ein. Wir gewinnen dadurch Erkenntnisse zur Verbesserung unserer Abläufe, aber auch Erkenntnisse zur Verbesserung des Inhalts unserer Urkunden. Das, was der Klient will, unterscheidet sich häufig von dem, was die Berater, die mit dem Notar in Kontakt treten, wünschen. Beide Gruppen müssen angemessen berücksichtigt werden.

2. Stillstand ist Rückschritt

Uns ist bewusst, dass derjenige, der auf dem Seichten stehen bleibt, sehr schnell in Rückschritt gerät. Eine der großen Aufgaben für den Notar ist die Qualifizierung seiner Mitarbeiter. Interne und externe Fortbildungspflicht sowie das Ausschöpfen der Erfahrung und des Wissens des einen Mitarbeiters für alle, sind eine ständige Herausforderung. Die Mitarbeiter sollten dabei fortwährend in die Qualitätsverbesserung einbezogen werden. Dies geschieht bei uns unter anderem durch ein elektronisch geführtes und laufend angepasstes Qualitätshandbuch. Gute Auszubildende zu finden ist heute schwer. Daher müssen neue Wege für ihre Anwerbung eingeschlagen werden. Der Notar muss sich als kompetenter Ratgeber nicht nur für die aktuellen Probleme seiner Klienten interessieren, sondern aus unserer Sicht auch das ständig steigende Informationsinteresse der Klienten befriedigen. Die eigene wissenschaftliche Tätigkeit fordert immer wieder heraus und lässt den Notar nicht ruhen, er kann hier das Wissen an Mitarbeiter und Klienten weitergeben, das er ansonsten vielleicht nicht erwirbt. Wir versuchen dies über die individuelle Information des Einzelnen hinaus durch Rundschreiben, aber auch durch Klientenveranstaltungen zu gewährleisten.

ZEITZEUGEN

Die letzten 25 Jahre waren spannend und es bleibt herausfordernd: Der Schwerpunkt der notariellen Tätigkeit wechselt fortlaufend: Waren es zunächst vor allem Tätigkeiten für die Treuhandanstalt und im Immobilienbereich, verlagerte sich dann der Schwerpunkt immer stärker auf das Gesellschaftsrecht, insbesondere das Umwandlungsrecht, und in den letzten Jahren auch auf das Erbrecht und die Lösung von Nachfolgethemmen. 25 Jahre Notariat in den neuen Bundesländern hat gezeigt: Die Aufgaben des Notars sind vielfältig, abwechslungsreich und allesamt spannend. Und das werden sie auch in Zukunft bleiben.

Dieser Sonderdruck ist nicht im Buchhandel erhältlich.

Verlag Dr. Otto Schmidt KG
Gustav-Heinemann-Ufer 58, 50968 Köln
Tel. 02 21/9 37 38-01, Fax 02 21/9 37 38-943
info@otto-schmidt.de
www.otto-schmidt.de

ISBN 978-3-504-06222-4

©2015 by Verlag Dr. Otto Schmidt KG, Köln

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

Das verwendete Papier ist aus chlorfrei gebleichten Rohstoffen hergestellt, holz- und säurefrei, alterungs beständig und umweltfreundlich.

Umschlaggestaltung: Wolf von Waldow, Berlin
Satz: WMTP, Birkenau
Druck und Verarbeitung: Kösel, Krugzell
Printed in Germany