

Klagges/Schrader
KanzleiGründung

Kanzleigründung

**– Die Gründung der Kanzlei
Ratgeber von der Gründung, Organisation bis
hin zum Mandat –**

von

Dr. Rhea-Christina Klagges

Rechtsanwältin, Fachanwältin für Arbeitsrecht

Prof. Dr. Peter Schrader

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht und
Honorarprofessor an der Leibniz Universität Hannover

2024

C.H. BECK

Zitierweise: Klagges/Schrader, Kanzleigründung, S. ...

beck.de

ISBN Print 978 3 406 81266 8

ISBN E-Book (ePDF) 978 3 406 82866 9

ISBN E-Book (ePub) 978 3 406 82867 6

© 2024 Verlag C. H. Beck oHG

Wilhelmstraße 9, 80801 München

Druck und Bindung: Beltz Grafische Betriebe GmbH

Am Fliegerhorst 8, 99947 Bad Langensalza

Satz: Fotosatz H. Buck

Zweikirchener Str. 7, 84036 Kumhausen

Umschlag: Martina Busch, Grafikdesgin, Homburg Saar

Bildnachweis: © xtock – stock.adobe.com



chbeck.de/nachhaltig

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

Printed in Germany

Alle urheberrechtlichen Nutzungsrechte bleiben vorbehalten.
Der Verlag behält sich auch das Recht vor, Vervielfältigungen dieses
Werkes zum Zwecke des Text and Data Mining vorzunehmen.

Vorwort

Warum ein Werk zu einer Anwaltskanzlei – von der Gründung, Organisation bis hin zum Mandat? Gibt es nicht schon genug Bücher, die sich mit der Gründung einer Kanzlei befassen?

Das vorliegende Werk versucht einen anderen Ansatz und gibt insbesondere auch die persönlichen Erfahrungen der Verfasser wieder. Diese haben mit zahlreichen Kollegen gesprochen und sich ausgetauscht, zudem bei der Kanzleigründung beraten und unterstützt. Gleiches gilt aber auch für die Auseinandersetzung im Rahmen einer Kanzlei, die zu Fragen geführt hat, die bereits bei Gründung der Kanzlei zu bedenken sind.

Eine der Erfahrungen der Verfasser ist, dass man bereits bei der Gründung der Kanzlei das Ende vor Augen haben sollte oder anders ausgedrückt: Ist man nicht als Einzelanwalt tätig, sollte man die Verträge so fassen, dass die Beendigung der Kanzlei (relativ) klaren und eindeutigen Strukturen und Regelungen folgt.

Der Verfasser Prof. Dr. Peter Schrader ist in die frühere Sozietät Neef & Tschöpe am 1.8.1993 eingetreten, die Verfasserin Dr. Rhea-Christina Klagges in die Sozietät Neef Schrader Straube am 1.12.2007. Durch den Ausstieg von Partnern, Abspaltungen, Umfirmierungen ist es letztendlich zur Gründung der Kanzlei Laborius – Die Fachanwälte für Arbeitsrecht gekommen. Insoweit haben die Verfasser zahlreiche, vorsichtig gesagt, „Umstrukturierungen“ in ihrem Arbeitsleben erlebt und selbst gestaltet.

Die Erfahrungen, die die Verfasser dabei gesammelt haben, sind für sie wesentlich und prägend. Die Vergütungserwartung bei der Gründung, die Enttäuschung, wenn die Kanzlei nicht so läuft, wie man es erwartet hat, aber auch die Probleme bei der Auseinandersetzung mit Partnern und deren Ausscheiden: All dies haben die Verfasser erleben dürfen, teilweise aber auch müssen. Diese Erfahrungen, aber auch die Überlegungen, was man hier vorbeugend gestalten und was man machen kann, sind in dieses Werk mit eingeflossen.

Daher handelt es sich bei dem vorliegenden Werk um einen praktischen Ratgeber, geboren und getragen von den Erfahrungen, die die Verfasser selbst gemacht haben. Es ist verbunden mit der Hoffnung, dass der geneigte Leser nicht dieselben Erfahrungen machen muss, aber auch die Ungereimtheiten und Fehler, die von der Gründung, über die Organisation und den laufenden Betrieb, bis hin zum Mandat passieren können, reduziert werden.

Dieses Werk richtet sich an jeden Rechtsanwalt oder jede Rechtsanwältin, der oder die unzufrieden mit der bisherigen Tätigkeit ist und überlegt, sich selbständig zu machen. Dieses Werk richtet sich aber auch an jeden Volljuristen und jede Volljuristin, die einfach einmal Anregungen brauchen, was

es bedarf, um tatsächlich den großen Schritt aus der bisherigen Tätigkeit in die Selbständigkeit zu gehen. Das Werk richtet sich aber auch an erfahrene Juristen in größeren Kanzleien, die den Schritt in die Selbständigkeit wagen wollen. Gerade in einer größeren Kanzlei, in der einem doch recht vieles durch eine bestehende Organisation abgenommen wird, verdeutlicht man sich viel zu selten, was auf den „Einzelkämpfer“ oder die gerade neu gegründete Kanzlei zukommt.

Der besseren Lesbarkeit wegen verzichten die Verfasser in diesem Werk auf ein durchgehendes „Gendern“. Es sei allerdings im Vorfeld darauf hingewiesen, dass damit keine Benachteiligung irgendeines Geschlechtes verbunden ist, sondern diese Handhabung schlicht und einfach der besseren Lesbarkeit und Verständlichkeit halber erfolgt.

Hannover, im Juli 2024

Honorar-Prof. Dr. Peter Schrader

Dr. Rhea-Christina Klagges

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Abkürzungsverzeichnis	XI
I. Einleitung	1
II. Die einzelnen Phasen der Kanzlei Gründung	3
1. Phase 1: Die Geburt einer Idee	3
a) Veränderungswunsch	3
aa) Probleme in der bisherigen Kanzlei	3
(1) Probleme mit Partnern	3
(2) Probleme mit Kollegen	5
(3) Probleme mit der Arbeit	7
b) Wirtschaftliche Überlegungen	8
c) Mehr Selbständigkeit wagen	9
aa) (Keine) weisungsgebundene Tätigkeit	9
bb) Spezialisierung	10
d) Zwischenergebnis	11
2. Phase 2: Pro- und Contra – Abwägung	12
a) Besitzstand	12
b) Motivation	13
c) Verdienst	14
d) Arbeitszeit	18
e) Vor- und Nachteile Kanzlei Gründung	24
aa) Vorteile	24
bb) Nachteile	25
f) Der Rechtsanwalt als Dienstleister	25
g) Das wirtschaftliche Umfeld	29
h) Zukunftsperspektiven	34
i) Zwischenergebnis	37
3. Phase 3: Der Businessplan	37
a) Warum ein Businessplan?	37
b) Was fließt in einen Businessplan ein?	38
c) Wie geht man an die Planungsrechnung heran?	39
aa) Was benötigt man für eine Kanzlei alles?	39
bb) Büroräume	40
cc) Mitarbeiter	41
(1) Digitale Schreibsysteme	41

(2) Externes Schreibbüro	41
(3) Rechtsanwaltsfachangestellte	42
dd) Software	46
ee) beA	49
ff) Elektronische Akte/„Papierloses Büro“	50
gg) Hardware	51
hh) Coworking Spaces?	52
ii) Flying Desk	53
d) Zwischenergebnis	54
4. Phase 4: Wir benötigen eine Geschäftsidee!	54
a) Warum eine Geschäftsidee?	54
b) Planung der Geschäftsidee	57
aa) „Marke“	57
bb) Akquise	59
cc) Aufsätze oder Beiträge	60
dd) Vorträge	61
ee) Homepage	61
ff) Mindestvoraussetzungen für den Internetauftritt	68
(1) Notwendige Angaben	68
(2) Statistiken	70
gg) B2B-Management, BtC-Management etc.	71
hh) Zusammenarbeit mit digitalen Anbietern	73
ii) Zusammenarbeit mit Rechtsschutzversicherungen	73
jj) Ausschreibungen	75
kk) Zwischenergebnis	77
5. Phase 5: Umsetzung	77
a) Haftung	77
b) Rechtsform	78
aa) Steuerliche Gesichtspunkte	78
bb) Gesellschaftsrechtliche Möglichkeiten	79
(1) Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)	80
(2) Partnerschaftsgesellschaft	98
(3) Partnerschaft mit beschränkter Berufshaftung	99
(4) GmbH-/Aktiengesellschaft	116
(5) Bürogemeinschaft	127
(6) Berufsausübungsgesellschaft	133
c) Wettbewerbsverbote/Abfindungen/Good Will	135
d) Einzelanwalt/Sozietät/Bürogemeinschaft	137
e) Hilfe zur Entscheidungsfindung	138
aa) Entscheidung Großkanzlei	139
bb) Entscheidung Allgmeinkanzlei	139
cc) Entscheidung Einzelanwalt	139
dd) Entscheidung Boutique	140

f)	Falls Sozietät: Was ist zu beachten?	140
g)	Kostenrechnung/Kompetenz bei Abrechnungen!	141
aa)	Ordnungsgemäße Abrechnungen	142
bb)	Vernünftige Kostenrechnung	142
h)	Kompetenz bei Personalführung	145
i)	Finanzierung	145
j)	Zwischenergebnis	146
6.	Phase 6: Die rechtlichen Notwendigkeiten	147
a)	Zulassung als Rechtsanwalt	147
aa)	Befähigung zum Richteramt nach dem DRiG	147
bb)	Erfüllung der Eingliederungsvoraussetzungen nach dem EU-Rechtsanwälte-Gesetz	148
cc)	Bescheinigung nach § 16a Abs. 5 EuRAG	148
dd)	Antrag auf Zulassung	148
ee)	Zulassung und zeitgleiche Mitgliedschaft zur Rechtsanwaltskammer	149
b)	Haftpflichtversicherung	149
c)	Partnerschaftsregister	150
d)	Berufsgenossenschaft	151
e)	Besonderes elektronisches Anwaltspostfach – beA	151
f)	Zwischenergebnis	152
7.	Phase 7: Eröffnung und Betrieb der Kanzlei	152
a)	Eröffnungsfeier	152
b)	Optimierung der Abläufe	152
c)	Mitarbeiterzufriedenheit	153
d)	Zwischenergebnis	153
8.	Phase 8: ... und wie geht es dann weiter?	153
a)	E-Commerce	154
b)	Die Digitalisierung im Anwaltsbereich schreitet immer weiter voran	154
aa)	Digitaler Rechtsrat	154
bb)	Der Markt digitaler Rechtsdienstleistungen	155
cc)	Digitalisierung und KI	155
c)	Fortlaufende Aktualisierung von Homepage etc.	156
d)	Erweiterung der Kanzlei	156
e)	Wie komme ich – gesetzlich – an neue Mandate?	157
aa)	Pflichtverteidigung	157
bb)	Verfahrenspfleger	157
cc)	Vernetzung	158
dd)	Auf den Punkt gebracht	158
f)	Kooperation mit Anderen	159
g)	Zwischenergebnis und Ausblick	160

III. Unterstützung und Hilfe	162
1. Unterstützung durch die Rechtsanwaltskammern	162
2. Schulungen und Seminare	168
3. Wirtschaftliche Existenzgründungshilfe	168
4. Agentur für Arbeit	169
a) Bei Bewilligung oder Bezug von Arbeitslosengeld	169
aa) Beratung	169
bb) Gründungszuschuss	170
cc) Freiwillige Arbeitslosenversicherung	170
b) Bei Anspruch oder Bezug von Bürgergeld	170
aa) Leistungen zur Eingliederung von Selbständigen	170
bb) Einstiegsgeld	170
c) Existenzgründung in Deutschland	171
5. Fazit	171
IV. Das Mandat	172
1. Mandatsannahme	172
2. Über Gebühren reden und verhandeln!	174
a) Beispiel für eine Vergütungsvereinbarung	175
b) Beispiel Vergütungsvereinbarung DAV für Beratungs-	
tätigkeit (Stundensatz)	177
c) Beispiel: Vergütungsvereinbarung für eine Prozess-	
vertretung (Stundensatzvereinbarung)	180
3. Effektives, zielorientiertes Agieren	184
4. Seriosität	187
5. Umgang mit Rechtsschutzversicherungen	189
6. Abrechnung und Stundung	191
7. Kollegiales Miteinander	191
8. Vereinbarung einer Haftungsbeschränkung	192
V. In aller Kürze: Was hat sich im Rahmen der Kanzleiführung	
bewährt?	197
VI. Zu guter Letzt	201
VII. Anlage: Grundsätzliche Checkliste Kanzleigründung	202
Sachverzeichnis	204