

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Abkürzungsverzeichnis	XI
I. Einleitung	1
II. Die einzelnen Phasen der Kanzleigründung	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 Kanzleigründung	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

VII

(2) Externes Schreibrbüro	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 Allgemeinkanzlei	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 Beratungstätigkeit (Stundensatz)	177
c)	Beispiel: Vergütungsvereinbarung für eine Prozessvertretung (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