

**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

(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
<b>4. Phase 4: Wir benötigen eine Geschäftsidee! .....</b>	<b>54</b>
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
<b>5. Phase 5: Umsetzung .....</b>	<b>77</b>
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
<b>6. Phase 6: Die rechtlichen Notwendigkeiten .....</b>	<b>147</b>
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
<b>7. Phase 7: Eröffnung und Betrieb der Kanzlei .....</b>	<b>152</b>
a) Eröffnungsfeier .....	152
b) Optimierung der Abläufe .....	152
c) Mitarbeiterzufriedenheit .....	153
d) Zwischenergebnis .....	153
<b>8. Phase 8: ... und wie geht es dann weiter? .....</b>	<b>153</b>
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

<b>III. Unterstützung und Hilfe</b>	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
<b>IV. Das Mandat</b>	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
<b>V. In aller Kürze: Was hat sich im Rahmen der Kanzleiführung bewährt?</b>	197
<b>VI. Zu guter Letzt</b>	201
<b>VII. Anlage: Grundsätzliche Checkliste Kanzleigründung</b>	202
<b>Sachverzeichnis</b>	204