

# INHALTSVERZEICHNIS

|                                                                                  |           |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS.....                                                       | X         |
| ABBILDUNGS- UND TABELLENVERZEICHNIS .....                                        | XI        |
| VORWORT .....                                                                    | XIII      |
| <br>                                                                             |           |
| <b>1      Einführendes .....</b>                                                 | <b>1</b>  |
| 1.1    Ausgangslage junger Kanzleigründer .....                                  | 2         |
| 1.2    Entwicklung und Herausforderung der Anwaltschaft.....                     | 3         |
| 1.3    Ein erster Überblick .....                                                | 10        |
| 1.3.1   Erste Hürden bei der Existenzgründung – und wie man diese überwindet.... | 10        |
| 1.3.2   Der Weg zur erfolgreichen Gründung .....                                 | 12        |
| 1.4    Vor der Gründung .....                                                    | 16        |
| 1.4.1   Ihre persönliche Ausgangslage .....                                      | 16        |
| 1.4.2   Neugründung oder Übernahme? .....                                        | 22        |
| <br>                                                                             |           |
| <b>2      Phase der Kanzleigründung / Gründungsplan.....</b>                     | <b>23</b> |
| 2.1    Inanspruchnahme von Gründungsberatung / Coaching.....                     | 23        |
| 2.1.1   Vorteile einer Gründungsberatung auf einen Blick.....                    | 23        |
| 2.1.2   Wie die richtige Beratung finden? .....                                  | 24        |
| 2.1.3   Beratungsstellen und Kosten einer Gründungsberatung.....                 | 25        |
| 2.1.4   Gründercoaching – nach der Gründung.....                                 | 26        |
| 2.2    Der Businessplan .....                                                    | 27        |
| 2.2.1   Vorbereitung.....                                                        | 27        |
| 2.2.2   Ziele des Businessplans .....                                            | 28        |
| 2.2.3   Umsetzung des Businessplans .....                                        | 29        |
| 2.2.4   Gliederung des Businessplans.....                                        | 31        |

|         |                                                                                                                            |    |
|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 2.2.5   | Executive Summary .....                                                                                                    | 32 |
| 2.2.6   | Gründungsvorhaben – Darstellung der Geschäftsidee .....                                                                    | 33 |
| 2.2.7   | Gründungsperson – Unternehmerprofil .....                                                                                  | 34 |
| 2.2.8   | Absatzmarkt / Branche .....                                                                                                | 34 |
| 2.2.9   | Marketingstrategie .....                                                                                                   | 35 |
| 2.2.10  | Kanzleiorganisation.....                                                                                                   | 36 |
| 2.2.11  | Finanzierung.....                                                                                                          | 36 |
| 2.2.12  | Kommentierter Businessplan .....                                                                                           | 37 |
| 2.3     | Die Wahl der Rechtsform für Rechtsanwälte.....                                                                             | 59 |
| 2.4     | Ein-Personen-Gründungen.....                                                                                               | 60 |
| 2.4.1   | Einzelkanzlei .....                                                                                                        | 60 |
| 2.4.2   | Ein-Personen-Kapitalgesellschaften .....                                                                                   | 62 |
| 2.5     | Mehr-Personen-Gründungen .....                                                                                             | 62 |
| 2.5.1   | Berufsausübungsgesellschaften .....                                                                                        | 62 |
| 2.5.1.1 | <i>Gesellschaft bürgerlichen Rechts (Sozietät)</i> .....                                                                   | 63 |
| 2.5.1.2 | <i>Partnerschaftsgesellschaft</i> .....                                                                                    | 65 |
| 2.5.1.3 | <i>Die neue Partnerschaftsgesellschaft: Die Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung (PartGmbH)</i> ..... | 67 |
| 2.5.1.4 | <i>Rechtsanwalts-GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung)</i> .....                                                    | 69 |
| 2.5.1.5 | <i>Rechtsanwalts-Aktiengesellschaft</i> .....                                                                              | 71 |
| 2.5.2   | Bürogemeinschaft .....                                                                                                     | 71 |
| 2.6     | Virtuelle oder hybride Kanzlei.....                                                                                        | 72 |
| 2.7     | Exkurs: Der Syndikusrechtsanwalt – das neue Mitglied der Anwaltschaft.....                                                 | 76 |
| 3       | Kauf und Wertermittlung von Kanzleien oder Kanzleiateilen ...                                                              | 79 |
| 3.1     | Prozessbezogene und zeitliche Dimension des Kanzleikaufs.....                                                              | 80 |
| 3.1.1   | Phase 1: Die Bewertung einer Kanzlei .....                                                                                 | 81 |
| 3.1.2   | Phase 2: Abschluss des Kaufvertrages .....                                                                                 | 88 |

|       |                                                                     |     |
|-------|---------------------------------------------------------------------|-----|
| 3.1.3 | Phase 3: Übergangsphase / Gewöhnung .....                           | 90  |
| 3.2   | Umgang mit den Mandanten des Veräußerers .....                      | 91  |
| 3.3   | Vor- und Nachteile des Kanzleikaufs.....                            | 93  |
| 4     | Finanzierung und Controlling .....                                  | 95  |
| 4.1   | Kalkulation von Einnahmen und Kosten anhand eines Finanzplans ..... | 96  |
| 4.1.1 | Investitionen .....                                                 | 99  |
| 4.1.2 | Kosten für erste Werbemaßnahmen .....                               | 101 |
| 4.1.3 | Gründungskosten.....                                                | 103 |
| 4.1.4 | Kosten.....                                                         | 105 |
| 4.1.5 | Umsatzprognose .....                                                | 109 |
| 4.1.6 | Betriebliche Erfolgsrechnung .....                                  | 114 |
| 4.1.7 | Deckungsbeitragsrechnung und Erreichung des Break-Even-Points.....  | 116 |
| 4.2   | Überprüfung der Profitabilität pro Stunde.....                      | 120 |
| 4.3   | Controlling im Kanzleibetrieb.....                                  | 123 |
| 5     | Kanzleisoftware .....                                               | 136 |
| 5.1   | Anwendungsbereiche und Mindestanforderungen.....                    | 136 |
| 5.2   | Übersichten und Informationen zu Anwaltsprogrammen .....            | 137 |
| 5.3   | Zählt ausschließlich der Preis? .....                               | 139 |
| 5.4   | Überblick über Kanzlei-Softwareprogramme .....                      | 140 |
| 6     | Marketing .....                                                     | 200 |
| 6.1   | Zum Marketingbegriff.....                                           | 201 |
| 6.2   | Anwaltliches Marketing.....                                         | 203 |
| 6.2.1 | Ausgangssituation – Generalist oder Fachanwalt?.....                | 205 |
| 6.2.2 | Nachfragepotenzial langfristig erschließen .....                    | 206 |

|            |                                                                                       |            |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>6.3</b> | <b>Informationsbeschaffung und -analyse .....</b>                                     | <b>207</b> |
| 6.3.1      | Umweltanalyse – Was beeinflusst die Nachfrage auf mein Angebot? .....                 | 207        |
| 6.3.1.1    | <i>Politisch/rechtlich.....</i>                                                       | <i>209</i> |
| 6.3.1.2    | <i>Ökonomisch.....</i>                                                                | <i>210</i> |
| 6.3.1.3    | <i>Sozial.....</i>                                                                    | <i>210</i> |
| 6.3.1.4    | <i>Technologisch.....</i>                                                             | <i>211</i> |
| 6.3.2      | Wettbewerbsanalyse – Wie ist der Markt beschaffen? .....                              | 212        |
| 6.3.3      | Mandantenanalyse – Welche Potenziale können erschlossen werden? .....                 | 221        |
| 6.3.4      | Am Marketing orientierte Standortwahl der Kanzleiräume.....                           | 223        |
| <b>6.4</b> | <b>Umsetzung des Marketings .....</b>                                                 | <b>227</b> |
| 6.4.1      | Erstellen eines Kanzleiprofils .....                                                  | 227        |
| 6.4.2      | Corporate Identity – Das Leitbild meiner Kanzlei .....                                | 228        |
| 6.4.3      | Corporate Design .....                                                                | 231        |
| 6.4.4      | Marketing-Mix .....                                                                   | 233        |
| 6.4.5      | Umsetzung – Werben, Schritt für Schritt .....                                         | 234        |
| 6.4.5.1    | <i>Entwickeln von Werbezielen – Was wollen Sie erreichen?.....</i>                    | <i>235</i> |
| 6.4.5.2    | <i>Definition der Zielgruppe – Wer soll angesprochen werden?.....</i>                 | <i>236</i> |
| 6.4.5.3    | <i>Entwicklung der inhaltlichen Grundkonzeption / Gestaltung der Werbemittel.....</i> | <i>237</i> |
| 6.4.5.4    | <i>Auswahl der Werbeträger.....</i>                                                   | <i>238</i> |
| 6.4.5.5    | <i>Kontrolle des Werbeerfolges.....</i>                                               | <i>240</i> |
| 6.4.6      | Rechtliche Hinweise zur Werbung von Anwälten .....                                    | 240        |
| 6.4.6.1    | <i>Werbung im Internet.....</i>                                                       | <i>241</i> |
| 6.4.6.2    | <i>Zulässige Rechtsanwaltswerbung, Fälle und andere Quellen.....</i>                  | <i>242</i> |
| 6.4.6.3    | <i>Unzulässige Rechtsanwaltswerbung, Fälle und andere Quellen.....</i>                | <i>248</i> |
| 6.4.6.4    | <i>Musterimpressum.....</i>                                                           | <i>249</i> |
| 6.4.6.5    | <i>Weiterführende Quellen zu diesem Thema.....</i>                                    | <i>250</i> |

|          |                                                                     |            |
|----------|---------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>7</b> | <b>Erfolgsfaktoren .....</b>                                        | <b>251</b> |
| 7.1      | Allgemeine Erfolgsfaktoren .....                                    | 251        |
| 7.1.1    | Erfolgsfaktor: Berufserfahrung .....                                | 251        |
| 7.1.2    | Erfolgsfaktor: Unternehmerische Fähigkeit .....                     | 254        |
| 7.1.3    | Erfolgsfaktor: Büroorganisation .....                               | 255        |
| 7.1.4    | Erfolgsfaktor: Kommunikation .....                                  | 256        |
| 7.1.5    | Erfolgsfaktor: Disziplinäre und interdisziplinäre Kooperation ..... | 257        |
| 7.2      | Rechtsanwaltsspezifische Erfolgsfaktoren .....                      | 258        |
| 7.2.1    | Erfolgsfaktor: Erwerb der Fachanwaltschaft .....                    | 258        |
| 7.2.2    | Erfolgsfaktor: Zusatzqualifikationen .....                          | 259        |
| 7.3      | Weitere Erfolgsfaktoren .....                                       | 260        |
| <b>8</b> | <b>Verhalten gegenüber dem Mandanten .....</b>                      | <b>263</b> |
| 8.1      | Umgang mit Mandanten .....                                          | 263        |
| 8.2      | Die verständliche Beratung .....                                    | 263        |
| 8.3      | Transparenz gegenüber dem Mandanten .....                           | 264        |
|          | Literaturverzeichnis .....                                          | 267        |
|          | Stichwortverzeichnis .....                                          | 274        |
|          | Autoren und Gesprächspartner .....                                  | 277        |