

## **Leseprobe zum Buch**

**Felser/Philipp - Die erfolgreiche Kanzleigründung**

**Anleitung zur Rechtsanwaltskarriere – Bund-Verlag 1997**

**Kritiken zum Buch unter <http://www.kanzleigrueendung.de>**

**Mehr zu den Autoren unter <http://www.felser.de>**

**Mehr zum Verlag unter <http://www.bund-verlag.de>**

## **Vorwort**

Aller Anfang ist schwer! Dies weiß einer der Autoren aus eigener, noch recht frischer Erfahrung. Mit der Vorbereitung des Starts in die Selbständigkeit kann gar nicht früh genug begonnen werden. Der Ratgeber wendet sich daher auch schon an Rechtsreferendarinnen und Rechtsreferendare, die sich bereits frühzeitig für den Berufswunsch Rechtsanwältin bzw. Rechtsanwalt entschieden haben und an Assessorinnen und Assessoren, die sich als Anwältin oder Anwalt oder Syndikus in einer Sozietät, Bürogemeinschaft, Partnerschaft, Anwalts-GmbH oder alleine niederlassen werden.

Gerade Berufsanfängerinnen und -anfänger machen oftmals Fehler bei den zahlreichen finanziellen und organisatorischen Fragen, die zu Beginn der Kanzleigründung stehen, aber auch im Umgang mit den ersten Mandanten. Falsche Weichenstellungen können hier angesichts der bis zu fünf Jahre langen Durststrecke bei der Etablierung am Markt und den zu Beginn erforderlichen Investitionen das vorzeitige „Aus“ für das Vorhaben Anwaltskanzlei bedeuten. Der Ratgeber zeigt auf, wie man auch mit wenig Eigenkapital eine erfolgreiche Existenzgründung bewerkstelligt und sich in einem zunehmend schwieriger werdenden Markt durchsetzt.

Ein Schwerpunkt stellt die Erschließung einer eigenen gesunden Mandantenstruktur im Rahmen des im Umbruch befindlichen Landesrechts auf. Gerade Anfänger werden häufig mit zweifelhaften Mandaten beglückt. Da diese nicht nur zu Honorarausfällen führen, sondern auch sehr arbeitsintensiv sind, fehlt häufig die Zeit für unternehmerisches Marketing.

Eine systematische Vorbereitung der Kanzleigründung ist daher Voraussetzung für den Erfolg des Unternehmens „Rechtsanwältin bzw. Rechtsanwalt“. Der Ratgeber versteht sich als Begleiter von der Planung der Niederlassung bis zur Existenzkonsolidisierung der Kanzlei und ist daher chronologisch aufgebaut.

Stichworte für eine erfolgreiche Berufsausübung sind: Wahl der Kanzleiform, Standortfragen, Finanzierungsmöglichkeiten, Versicherungsfragen, sachliche Ausstattung der Kanzlei, Einsatz von Technik, Hard- und Software, Informationsquellen, Qualifizierung und Qualifizierungsangebote, anwaltliche Werbung, Mandantenakquisition, Mandantenpflege, Kontaktpflege, richtiges Verhalten bei der Abrechnung der Mandate, Maßnahmen zur Einnahmeverbesserung, Controlling, Kosten und Besteuerung der Kanzlei, um nur die wichtigsten zu nennen.

Da die Anwaltschaft aufgrund steigender Niederlassungszahlen zunehmend unter „Expansionsdruck“ steht, werden auch bisher unbearbeitete Felder anwaltlicher Marktchancen sowie die Notwendigkeit einer Spezialisierung aufgezeigt.

Der Ratgeber versteht sich ganz selbstverständlich als Schnittstelle für weitere Informationen und enthält einen umfangreichen Adressenteil und zahlreiche weiterführende Literaturnachweise.

Köln, im Juli 1996

Die Verfasser

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis

I. Berufsperspektiven einer Rechtsanwältin bzw. eines Rechtsanwalts

II. Vorüberlegungen zur Existenzgründung

III. Die Zulassung zur Anwaltschaft

IV. Die Finanzierung des Lebensunterhalts während der Existenzgründung

1. Der vorübergehende Bezug von Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe

2. Der Bezug von Überbrückungsgeld

V. Die Finanzierung der Sachinvestitionen

1. Existenzgründungskredite

2. Das Mittelstandsprogramm der Kreditanstalt für den Wiederaufbau

3. Die Programme der Deutschen Ausgleichsbank

a) Die Eigenkapitalhilfe

b) Das Existenzgründungsprogramm

c) Das Bürgschaftsprogramm

4. Die Finanzierung durch bankübliche Geschäftskredite

5. Der Investitionsbedarf

6. **Die monatlichen Betriebskosten**

VI. Organisationsformen anwaltlicher Tätigkeit

1. Der Einzelkämpfer

2. Zusammenschlüsse

a) Die Bürogemeinschaft

b) Die Sozietät

c) Die GmbH

d) Die Partnerschaft

3. Überörtliche Aktivitäten

VII. Die Vorbereitung auf die Tätigkeit als Anwalt

1. Der Anwaltslehrgang in Bielefeld

2. Der Studienkurs „Einführung in den Anwaltsberuf“ an der Fernuniversität Hagen

VII. Die Startphase - Warten auf Mandate

VIII. Die typischen Mandate einer Allgemeinkanzlei

1. Die Unfallregulierung

2. Das Bußgeldmandat

3. Das Mandat im Arbeitsrecht

4. Das Mandat im Mietrecht

5. Das Mandat im Strafrecht

6. Das Mandat im Familienrecht

IX. Die Berufsorganisationen

1. Die Anwaltsvereine

2. Die Rechtsanwaltskammer

X. Marketing - Anwaltswerbung

1. Die Notwendigkeit von Werbung

2. Schwerpunktangaben

3. Die Gestaltung des Briefkopfes und anderer Drucksachen

4. Das Praxisschild

5. Visitenkarten

6. Werbeanzeigen

7. Die Kanzleieröffnung

8. Sommerfeste und ähnliche Veranstaltungen

9. Vernissagen

10. Die Kanzleibroschüre/Mandanteninformationen

11. Mandantenbriefe

- 12. Rundschreiben an Nichtmandanten
- 13. Telefonbücher
- 14. Anwaltssuchservices
- 15. Veröffentlichungen
- 16. Seminare, Referate
- 17. Die Zusammenarbeit mit Multiplikatoren
- 18. Die eigene Internet-Seite (Homepage)
- XI. Die Mandantenpflege
  - 1. Der Abbau von Schwellenangst
  - 2. Der Aufbau einer persönlichen Beziehung
  - 3. Der Dienstleistungabend/Freier Mittwoch
  - 4. Hausbesuche
- XII. Die Beschäftigung von Personal
  - 1. Allgemeines zum Personal
  - 2. Schreibkräfte/Telefonzentrale/Rechtsanwaltsgehilfinnen
  - 3. Bürovorsteher
  - 4. Auszubildende
  - 5. Referendare
  - 6. Studenten
- XIII. Die Steuern in der Rechtsanwaltskanzlei
- XIV. Die Buchführung
- XV. Anwaltssoftware
- XVI. Versicherungen
  - 1. Die Krankenversicherung - private oder gesetzliche ?
  - 2. Die Berufsgenossenschaft
  - 3. Die Berufshaftpflichtversicherung
  - 4. Sonstige Versicherungen
  - 5. Die Risikolebensversicherung
  - 6. Die Freizeitunfallsversicherung
  - 7. Die Berufsunfähigkeitsversicherung
  - 8. Die Altersversorgung
- XVII. Die Nachversicherung für den Zeitraum des Referendariats
- XVIII. Fachanwaltslehrgänge
- XIX. Das Anwaltshonorar
- XX. Die Gebühren
- XXI. Der Junganwalt und das Verfahrensrecht

**Anschriften**

**Stichwortverzeichnis**

## **2. Der Bezug von Überbrückungsgeld**

Der Start in die Selbständigkeit kann durch den Bezug von sogenanntem Überbrückungsgeld nach § 55 a AFG bedeutend erleichtert werden. Durch das Überbrückungsgeld soll die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit durch Arbeitslose gefördert werden. Es dient dem Bestreiten des täglichen Lebensunterhalts. Die näheren Einzelheiten zu den Voraussetzungen des Bezugs sind in der Anordnung zur Förderung der Arbeitsaufnahme (AO FdA) enthalten, die in den einschlägigen Loseblattwerken zum Arbeitsförderungsgesetz nachgelesen werden können.

**Voraussetzung** für den Bezug von Überbrückungsgeld ist (zum Stand der Bearbeitung):

- Arbeitslosigkeit
- Bezug von Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe für mindesten vier Wochen vor Aufnahme der selbständigen Tätigkeit
- Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit mit einer wöchentlichen Arbeitszeit von mindestens 18 Stunden
- Vorlage einer (positiven) Stellungnahme einer fachkundigen Stelle (in Ihrem Falle Rechtsanwaltskammer) über die Tragfähigkeit der Existenzgründung

Liegen die genannten Voraussetzungen vor, so erhalten Sie über einen Zeitraum von 26 Wochen (1/2 Jahr) Überbrückungsgeld. Als Überbrückungsgeld wird ein Betrag gezahlt, der dem zuletzt bezogenen Arbeitslosengeld entspricht. Auf **Antrag** zahlt das Arbeitsamt darüber hinaus einen Zuschuß für Altersversorgung (Rentenbeiträge) und Krankenvorsorge (Krankenkassenbeiträge). Dieser Zuschuß entspricht in der Höhe den Beiträgen, die das Arbeitsamt während des Bezuges von Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe an die Kranken- und Rentenversicherung entrichtet hat. Der Zuschuß reicht naturgemäß nicht aus, um die entsprechenden Beiträge als Rechtsanwalt vollständig abzudecken, stellt aber immerhin einen willkommene Erleichterung dar. Mit diesem Zuschuß beträgt das Überbrückungsgeld monatlich etwas über 1.000 DM. Die Aufnahme einer selbständigen Existenz als Anwältin bzw. Anwalt wird daher mit über 6100 DM vom Arbeitsamt gefördert. Wer sich, aus welchen Gründen auch immer, vor der Aufnahme einer Tätigkeit als selbständige Anwältin bzw. als selbständiger Anwalt nicht arbeitslos meldet, verschenkt bares Geld. Betont werden muß hier, daß ein entsprechender Anspruch besteht, auch ohne daß bisher Beiträge zur Arbeitslosenversicherung geleistet wurden. Selbst moralisch besteht kein Anlaß zu Kopfschmerzen: Schließlich haben es nicht die Referendarinnen und Referendare zu verantworten, daß die Ableistung des Referendariats in aller Regel nur im nicht versicherungspflichtigen Beamtenverhältnis möglich ist (von Ausnahmen abgesehen, vgl. Mecklenburg-Vorpommern). Das Überbrückungsgeld wird im übrigen monatlich im Voraus gezahlt.

**Tip:**

*Die Stellungnahme der Rechtsanwaltskammer erhalten Sie auf einem Formular der Arbeitsverwaltung. Praktisch ist es, wenn gleichzeitig bereits die Stellungnahme der Rechtsanwaltskammer zur Beantragung von Mittel der Deutschen Ausgleichsbank oder der Kreditanstalt für den Wiederaufbau vorliegt, da die Kammer in diesem Fall regelmäßig bereits präzise über die Existenzgründung informiert ist. Weisen Sie dann auf die ausführliche vorhergehende Stellungnahme hin.*



## V. Die Finanzierung der Sachinvestitionen

### 1. Existenzgründungskredite

Auf die Sicherung des Lebensunterhalts während der Existenzgründung durch den Bezug von Arbeitslosengeld/Arbeitslosenhilfe und Überbrückungsgeld bin ich bereits eingegangen. Allerdings setzt eine Existenzgründung auch die Fähigkeit zur Beschaffung der notwendigen Sachmittel für die Berufsausübung voraus.

Wenn Ihnen eine Existenzgründung „sponsored by Oma“ versagt ist, Sie auch nicht als „Vater´s Sohn“ oder „Vater´s Tochter“ groß wurden, müssen Sie sich das Kapital zur Existenzgründung auf dem Geschäftsmarkt besorgen. Daß hier knallhart kalkuliert und nichts verschenkt wird, merken Sie recht schnell. Sie werden sich wundern, wie wenig risikobereit Banken sind, wenn es darum geht, selbständige Existenzen zu fördern. In aller Regel werden Sicherheiten verlangt, die, wenn Sie sie denn hätten, eine Kreditaufnahme entbehrlich machen würden (z.B. Immobilarsicherheiten). Ausnahmen (z.B. die Kreissparkasse Köln mit einem Wagniskapitalprogramm, vgl. den Zeitungsartikel im Kölner Stadtanzeiger vom 28.3.1996) bestätigen diese Regel. Die vornehme Zurückhaltung gegenüber Existenzgründern üben Banker dabei nicht nur, wenn Sie das tausendste Sonnenstudio in einer Kleinstadt eröffnen wollen, sondern auch gegenüber der geplanten Eröffnung einer Kanzlei als 40. Anwältin bzw. Anwalt in einer Kleinstadt.

Relativ unproblematisch (wenn Sie eine gute Hausbank haben) und verhältnismäßig günstig sind dagegen die staatlichen Kreditmittel zur Förderung selbständiger Existenzen zu bekommen.

Die wichtigsten Existenzgründungsprogramme werden von der Deutschen Ausgleichsbank in Bonn und der Kreditanstalt für den Wiederaufbau in Frankfurt aufgelegt.

#### **TIP:**

*Schreiben Sie diese bereits frühzeitig an. Sie erhalten von dort Merkblätter bzw. ein Programmheft und erfahren die aktuellen Zinskonditionen*

In diesem Ratgeber sind die speziellen, nur für die neuen Bundesländer geltenden Programme nicht ausführlich erläutert. Für die Programme gilt jedoch das oben Gesagte weitgehend entsprechend. Die Konditionen sind teilweise günstiger. Näheres können Sie

den jeweils aktualisierten Unterlagen der Deutschen Ausgleichsbank und der Kreditanstalt für den Wiederaufbau entnehmen.

## **2. Das Mittelstandsprogramm der Kreditanstalt für den Wiederaufbau (KfW)**

(...)

© beim Bund-Verlag und beim Autor

### **Ende der Leseprobe**

**Die Autoren und der Verlag danken für Ihr Interesse. Bitte beachten Sie auch die anderen Publikationen der Autoren (Felser/Philipp, Die erfolgreiche Gebührenabrechnung und Philipp, Die erfolgreiche Zwangsvollstreckung).**

### **Links:**

**<http://www.gebuehrenabrechnung.de>**

**<http://www.anwaltsgebuehren.de>**

**<http://www.gebuehrensminare.de>**

**<http://www.internet-fuer-rechtsanwaelte.de>**

**<http://www.kanzleigrueendung.de>**

**<http://www.anwaltscity.de>**

**<http://www.gegenstandswert.de>**

**<http://www.vollstreckungsseminare.de>**

**<http://www.anwaltswitz.de>**