

Das ABC der Kanzleigründung – Erfolgreich trotz wachsender Konkurrenz

Die Statistiken sprechen eine deutliche Sprache: Zum 1. Januar 2003 weist die Große Mitgliederstatistik der Bundesrechtsanwaltskammer (BRAK) einen Zuwachs von 4,40% auf insgesamt 121.961 Rechtsanwältinnen / Rechtsanwälte (RAe) auf.

Dabei wächst die Zahl der Mitglieder der Kammer Berlin prozentual noch stärker, hier wurden sogar 6,54%, insgesamt 569 neue RAe zugelassen (siehe auch Kammerton Heft 5/2003).

Ist es Verzweiflung, Mut oder ist es die Marktlücke, mit der auch heutzutage noch erfolgreiche Gründungen möglich sind?

Verzweiflung: Wer aus diesem Grund eine Kanzlei gründet, da er anderweitig keine Perspektive findet, wird nur mit Mühe sein Auskommen finden.

Mut allein genügt nicht, es gehört auch das entsprechende Konzept dazu, damit eine Kanzleigründung erfolgreich ist.

Die Marktlücke, wo ist sie zu finden?

Das beste Rezept: eine passende Strategie, erreichbare Ziele, ein durchdachtes Konzept, Durchsetzungsvermögen, Überzeugungsfähigkeit, gute Fachkenntnisse, geeignete Mandanten, erzielbare Deckungsbeiträge. Nicht zu vergessen: eine ausreichende Finanzierung, Unterstützung durch Partner und Familie sowie Freude am Beruf.

Es macht einen Unterschied, ob der Profikoch ein 5-Sterne-Menü zubereitet oder ob die Hausfrau täglich „fürs Sattwerden“ kocht.

Wir laden Sie ein zu unserem 5-Sterne-Menü der erfolgreichen Kanzleigründung:

1. Gang: Die Informationsphase

Die **Gründungsideoe**: Im Gegensatz zu anderen Existenzgründungen liegt die Gründungsidee auf der Hand: Eine Anwaltskanzlei soll es sein.

Bin ich als Existenzgründer überhaupt geeignet?

Die Deutsche Ausgleichsbank (DTA) bietet auf ihrer Internetseite unter <http://www.dta.de/dtportal/Gruenderzentrum/d050TippsA/d010EignuT/d010EignuT.jsp> einen Eignungstest an, der zumindest erste Anhaltspunkte gibt, sofern man die Fragen ehrlich beantwortet. Dass eine 35-Stunden-Woche utopisch ist, man von Urlaub in den ersten Jahren nur träumen kann und Partner / Familie eine wichtige Stütze sind, gehört dazu.

Will ich alleine oder im Team arbeiten? Hier müssen Pro und Contra abgewogen werden. Als „eigener Chef“ kann man sofort alle Entscheidungen allein treffen, in Gemeinschaft mit Kollegen muss man auch mal zurückstecken können. Wer lieber im Team arbeitet, muss die richtige Rechtsform auswählen. Von der Bürogemeinschaft bis zur Anwalts AG ist alles möglich. Die Entscheidung hängt auch von der Strategie und den Zielen ab. Je nachdem, welche Dienstleistung dem Rechtssuchenden geboten wird, ist eine Einzelkämpfer-Strategie oder eine gemeinschaftliche Berufsausübung sinnvoll.

Auch ein Einstieg in eine bestehende Kanzlei oder eine Kanzleiübernahme können Alternativen sein. Allerdings bestehen häufig unterschiedliche Auffassungen über zu zahlende Summen, die den Existenzgründer bei nur oberflächlicher Prüfung teures Lehrgeld kosten können.

Bei der gemeinschaftlichen Berufsausübung empfiehlt sich, das Für und Wider von Sozietät, Partnerschaft, Bürogemeinschaft, Rechtsanwalts-gesellschaft mbH und Anwalts-AG abzuwiegen, wobei neben den juristischen Feinheiten die menschliche Komponente nicht außer Acht gelassen werden sollte. Daher sollten bereits vor Beginn einer Zu-

sammenarbeit alle wesentlichen Punkte schriftlich fixiert werden. Hier zeigt sich oft, dass „der Schuster die schlechtesten Leisten hat“.

Da man sich mit Vertretung in eigenen Sachen oft einen Bärenienst erweist, sollte man angesichts der Bedeutung einen erfahrenen Kollegen konsultieren, diese Investition kann ebenso wie der Eigenanteil einer Gründungsberatung in die Finanzierung mit einbezogen werden.

Die **Informationsbeschaffung**: Hierzu gehört neben der sog. Marktanalyse, d.h. Checken des Wettbewerbs, die Festlegung der strategischen Ausrichtung, d.h. welche Interessenschwerpunkte sollen angeboten werden, welche Mandantenzielgruppen (Privatpersonen, gewerbliche Mandanten, branchenspezifische Ausrichtung etc.) sollen akquiriert werden.

Vor kurzem wurde die Arbeitsgemeinschaft „Allgemeinanwalt“ ins Leben gerufen, dennoch zeigt die Praxis, dass die Tendenz zum „Spezialisten“ steigt. Der Berufseinsteiger muss sich seine Spuren zum Fachanwalt – sofern im gewünschten Schwerpunktgebiet eine Fachanwaltschaft überhaupt möglich ist – erst verdienen. Die Besetzung von Nischen ist eine gute Möglichkeit, sich zu profilieren und vom Markt abzuheben. Hier gilt das Motto: „Was ich gerne mache, mache ich auch gut“. Wer sein Hobby, z.B. Motorradfahren, nutzt, um rund um dieses Hobby Rechtsberatung anzubieten, der schafft sich schnell eine Pole Position. Die Antwort auf die Frage: „Warum soll der Mandant zu mir kommen?“ kann nicht nur lauten „weil ich jung bin und Zeit habe“. Hier bedarf es weiterer Alleinstellungsmerkmale, um Mandanten zu begeistern.

2. Gang: Die Konzeptionsphase

Die **Standortsuche /-festlegung**: Nachdem Interessenschwerpunkte und Zielgruppen bestimmt sind, gilt es, den für diese Bereiche geeigneten Standort zu finden. Grundsätzlich sind Lage, Erreichbarkeit, Parkmöglichkeiten und die Räumlichkeiten selbst wichtige Entscheidungskriterien. Der Standort in ei-

ner Fußgängerzone zieht zweifellos Laufkundschaft von Privatmandanten an. Wenn gewerbliche Mandanten zur Zielgruppe gehören, so ist ein Standort in einem Gewerbezentrum zu prüfen.

Neben der Mietvertragslaufzeit spielt die Miethöhe und bei Bedarf auch die Option auf Raumerweiterungen eine entscheidende Rolle. Erfahrungen bei Kanzleiübergaben zeigen, dass die Existenzdauer an einem Standort mitentscheidend für den Wert einer Kanzlei ist. Weitsichtige Planung ist vonnöten.

Die Aufnahme einer Konkurrenzschutzklausel hilft vor unerwünschtem Wettbewerb im eigenen Haus, sofern nicht aus taktischen Gründen die Erweiterung des Dienstleistungsspektrums durch zusätzliche Kollegen angestrebt wird.

Erstellung eines Planungskonzeptes:

„Ohne Moos nix los“, diese Devise gilt auch bei der Kanzlei Gründung. Statistische Auswertungen zeigen, dass 70 % aller Existenzgründungen an Finanzierungsmängeln scheitern, immerhin 30 % an Planungsmängeln. Zumindest intern ist Basel II bereits heute eine Hürde, die es erfolgreich zu überwinden gilt. Sofern nicht eine „Wohnzimmerkanzlei“ gegründet wird oder eine Erbschaft alle Finanzsorgen verfliegen lässt, ist Fremdkapital erforderlich. Sowohl der Bund als auch die Länder unterstützen Existenzgründer mit öffentlichen Förderprogrammen. Allerdings sind nicht alle Programme für Kanzleigründer geeignet. Zu beachten ist z.B., dass das häufig als „Allheilmittel“ gepriesene „Startgeld“ der DTA nicht mit anderen Programmen kombinierbar ist. Die richtige Finanzierungskonzeption enthält einen geeigneten Mix an Fremdkapital, Fördermitteln und Eigenkapital.

Der **Kapitalbedarfsplan** ist sorgfältig aufzustellen. Als Eigenkapital sind i.d.R.

mindestens 15 % der Investitionssumme erforderlich. Außer Barmittel und Bankguthaben können dies auch Sacheinlagen (PKW, Computer, Einrichtung etc.) und Kreditsicherheiten (Immobilien, beleihbare Lebensversicherungen etc.) sein. Zinslose oder zinsgünstige Verwandtendarlehen werden ebenfalls dem Eigenkapital zugerechnet.

Zum Fremdkapital zählen auch Kontokorrentkredit, Lieferantenkredit und der Investitionskredit der Hausbank. Eine weitere Möglichkeit ist die Finanzierung über Leasing, z.B. bei PKW, EDV, Einrichtung etc., allerdings zeigt hier die Praxis, dass die Leasinggeber bei Existenzgründern häufig zusätzliche Sicherheiten verlangen.

Öffentliche Förderprogramme, z.B. Eigenkapitalhilfeprogramm, ERP-Existenzgründungsprogramm der DTA, DTA-Startgeld, Mittelstandsprogramm der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und verschiedene Länderprogramme sind hinsichtlich der Gewährungsbedingungen, der Zinshöhe, der Tilgungsfreiheit sowie der Tilgungshöhe und der Rückzahlbarkeit zu prüfen.

Kalkulieren Sie nicht zu knapp, da erfahrungsgemäß eine etwas höhere Erstfinanzierung bei einer plausiblen Begründung durchaus machbar ist, während eine Nachfinanzierung häufig scheitert.

Zu prüfen ist auch, welche Zuschussmöglichkeiten durch die Bundesanstalt für Arbeit für die Schaffung von Arbeitsplätzen (auch dem eigenen!) gegeben sind.

Bei der **Kosten- und Liquiditätsplanung** wird im Rahmen einer 3-Jahres-Planung geprüft, ob die Kanzlei Gründung auf Dauer finanzierbar und rentabel ist.

Hierbei sind ggf. Personalkosten ebenso wie der persönliche Unterhalt nebst Krankenversicherung und Vorsorgeaufwendungen zu berücksichtigen. Auch in jungen Jahren sollte länger andauernde Arbeitsunfähigkeit nicht außer Acht gelassen werden.

Bei der **Investitionsplanung** sind die

Kosten für die einmalige Einrichtung der Kanzlei zu berücksichtigen. Bereits jetzt sollten die Kosten für ein schlüssiges Marketingkonzept Berücksichtigung finden. Wirkt es aus Sicht Ihrer Mandanten professionell, wenn der RA sich selbst als Designer, Grafiker, Werbetexter und PR-Berater versteht und dabei über Hausmannskost nicht hinauskommt? Dem Mandanten wird geraten, rechtzeitig und vorher anwaltliche Beratung in Anspruch zu nehmen; in eigenen Sachen wird dies häufig missachtet.

Die **laufenden Betriebskosten** sind zu kalkulieren und unter die Lupe zu nehmen. Welche Kosten sind zwingend erforderlich, welche Kosten sind verzichtbar?

Die **privaten Kosten** müssen gedeckt werden. Erfolgt die Gründung aus der Arbeitslosigkeit heraus ist zu prüfen, ob die Inanspruchnahme des Übergangsgeldes oder die Gründung einer „Ich-AG“ die bessere Wahl ist. Die erforderliche Stellungnahme einer fachkundigen Stelle zur Existenzgründung können neben der Kammer auch Unternehmensberater abgeben. Das Kartenhaus der Finanzierung darf auch dann nicht einstürzen, wenn der Existenzgründer verhindert ist, seinen Beruf auszuüben; nach erfolgreicher Bewältigung der Gründungsjahre das Finanzamt seinen Tribut fordert und die tilgungsfreien Jahre der Fördermittel vorbei sind.

Die **Rentabilitätsanalyse** ist Bestandteil des Finanzierungsplanes. Realistische Umsatzschätzungen sind neben der Berücksichtigung von Forderungsausfällen, der durchschnittlichen Bearbeitungszeit mit Vorschuss- und Abschlusszahlungen notwendig.

Der 3. bis 5.Gang folgen im nächsten Beitrag.

Wir hoffen, dass Ihnen das Menü bisher gemundet hat. Zu den Zutaten und zum Rezept steht Ihnen für weitere Einzelheiten und Fragen gerne Ilona Cosack, ABC AnwaltsBeratung Cosack, kostenlose Servicrufnummer: 0800 ABC ANWALT = 0800 222 269258, www.abc-anwalt.de, zur Verfügung.

Redaktionsanschrift

Berliner Anwaltsblatt
Redaktion
Littenstraße 10, 101179 Berlin
mail@berliner-anwaltsverein.de