



## Grundlagen des Anwaltsberufs

77301

Kurseinheit 1

Berufswahl / Praxisgründung / Kanzleiorganisation

Verfasser:

Dirk Aue / Christian Reuter



# Inhaltsverzeichnis

<b>INHALTSVERZEICHNIS.....</b>	<b>1</b>
<b>AUTOR DES STUDIENBRIEFES.....</b>	<b>3</b>
<b>1 KANZLEIGRÜNDUNG.....</b>	<b>4</b>
1.1 Einleitung.....	4
1.2 Arbeitsmarkt / Zeitpunkt der Gründung .....	4
1.2.1 Vergangenheit.....	5
1.2.2 Zukunft.....	5
1.2.3 Realismus.....	6
1.3 Standort.....	7
1.3.1 örtlich - allgemein.....	7
1.3.2 örtlich - speziell .....	7
1.4 Formen.....	8
1.4.1 Bürogemeinschaft .....	8
1.4.2 Sozietät.....	9
1.4.3 GmbH .....	10
1.4.4 Partnerschaft .....	11
1.5 Finanzierung .....	11
1.5.1 voraussichtliche Bedarfsberechnung .....	12
1.5.2 Eigenmittel.....	15
1.5.3 öffentliche Förderung .....	15
1.5.4 Bankdarlehen .....	17
1.6 Status / Institutionen / Berufsrecht .....	18
1.6.1 Zulassung .....	18
1.6.2 Mitgliedschaften in Kammer und Verein .....	20
1.6.3 Berufsrecht.....	20
1.7 Tätigkeitsgebiete.....	25
1.7.1 Interessensschwerpunkte .....	25
1.7.2 Tätigkeitsschwerpunkte .....	26
1.7.3 Fachanwaltschaften.....	26
1.7.4 typische Erstmandate .....	27
1.8 Marketing.....	30
1.8.1 Mitgliedschaft in Suchdiensten.....	31
1.8.2 Mund zu Mund - Propaganda .....	31
1.8.3 Anzeigen .....	32
1.8.4 Internet - Auftritt.....	33
1.8.5 Visitenkarten, Kanzleischild, Briefbögen.....	34
1.8.6 Kontakt zu Kollegen / Justiz.....	35
1.9 Räumlichkeiten / Einrichtung .....	35
1.9.1 Suche von geeigneten Kanzleiräumen .....	35
1.9.2 nötige Größe .....	36
1.9.3 Preisvergleiche.....	36
1.9.4 Konkurrenz .....	38
1.9.5 Notwendige Einrichtung.....	38
1.9.6 Möbel .....	38

1.9.7	spezielles Kanzlei-Material.....	39
1.9.8	Büromaterial .....	40
1.9.9	Literatur .....	41
1.9.10	Technik .....	44
<b>2</b>	<b>KANZLEIORGANISATION .....</b>	<b>48</b>
2.1	Vorab .....	48
2.2	Begriff.....	48
2.2.1	Aufbauorganisation.....	48
2.2.2	Ablauforganisation.....	49
2.3	Zielvorgaben.....	49
2.3.1	Grundsätzliche Ermöglichung der Berufsausübung .....	49
2.3.2	Verhinderung von Versäumnissen insb. Fristen .....	49
2.3.3	Optimierung der Arbeitsabläufe .....	50
2.4	Aufgabenanalyse .....	50
2.4.1	Mandatsbearbeitung.....	50
2.4.2	kanzleibetriebliche Tätigkeiten.....	50
2.4.3	Führungsentscheidungen .....	51
2.4.4	Kontrolle .....	51
2.5	Sachmittel .....	51
2.5.1	Handakte .....	52
2.5.2	Terminkalender .....	59
2.5.3	Fristenkalender.....	60
2.5.4	Exkurs: Einsatz von Technik in der Kanzlei .....	61
2.6	Organisation der Mandatsbearbeitung.....	65
2.6.1	Mandatsaufnahme .....	65
2.6.2	Anlage und Führung der Handakte .....	69
2.6.3	Vorlagen.....	70
2.6.4	Fristen .....	71
2.6.5	Termine .....	76
2.6.6	Schriftsätze.....	76
2.6.7	Post .....	77
2.6.8	Fax und E-Mail .....	78
2.6.9	Kontrolle .....	78
	<b>LITERATURLISTE .....</b>	<b>80</b>
	Gesetzeskommentare .....	80
	Zivilrecht .....	80
	Zivilprozeßrecht.....	80
	Strafrecht .....	80
	Strafprozeßrecht.....	81
	Gebührenrecht .....	81
	Formularwerke .....	81
	Kochbücher .....	82
	Einsteigerhilfen .....	82
	Arbeitshilfen.....	83

## Autor des Studienbriefes



Rechtsanwalt *Dirk Aue* wurde 1969 geboren und hat das Studium der Rechtswissenschaften in Köln absolviert. Vor und während seiner Referendarzeit hat er sowohl anwaltliche als auch organisatorische Erfahrungen in zwei großen Kanzleien in Düsseldorf sammeln können, wobei er sowohl den strafrechtlichen als auch den zivilrechtlichen Bereich kennen gelernt hat. Rechtsanwalt Aue betreut in der gemeinsamen Kanzlei das strafrechtliche Dezeranat und ist der Verfasser des zweiten Abschnitts „Kanzleiorganisation“.



Rechtsanwalt *Christian Reuter* ist ebenfalls Jahrgang 1969. Nach dem Jurastudium an der Universität Bonn ist er für das Referendariat nach Düsseldorf gezogen. Im Verlauf der praktischen Ausbildung hatte er die Möglichkeit, die anwaltliche Tätigkeit auch im Rahmen einer Kleinkanzlei kennen zu lernen. Prädestiniert durch seine planerische Weitsicht hat er den überwiegenden Teil der Tätigkeiten bei der gemeinsamen Existenzgründung übernommen. Rechtsanwalt Reuter ist in der Kanzlei für die zivilrechtlichen Mandate zuständig. Er ist der Verfasser des ersten Abschnitts „Kanzlei Gründung“.

# **1 KanzleiGründung**

## **1.1 Einleitung**

Ziel dieses Werkes ist es, Sie auf verschiedene Dinge aufmerksam zu machen. Das Thema ist qua seiner Natur zu kompliziert und wesentlich zu umfangreich, um hier alle Dinge anzusprechen oder gar erschöpfend behandeln zu können. Wenn Sie dieses Werk gelesen haben, sollten Sie jedoch für die meisten Dinge, die Sie in einer Gründungsphase zu erledigen haben, sensibilisiert sein und wissen, welche zusätzlichen Informationen Sie sich noch beschaffen müssen. Wenn ich im Verlaufe des Textes Internet-Adressen anführe, bitte ich Sie, sich weitergehende Informationen zum behandelten Thema auf diesen Seiten anzueignen. Im Falle von Zinssätzen und Preisen ist dies auch die einzige Möglichkeit, einen aktuellen Überblick zu erhalten.

## **1.2 Arbeitsmarkt / Zeitpunkt der Gründung**

Das Jurastudium gilt heute immer noch als Grundlage für eine Vielzahl verschiedenster Berufe. Neben der beamteten Laufbahn als Richter oder Staatsanwalt, Beamter in der öffentlichen Verwaltung, der Tätigkeit in Verbänden, Institutionen und/oder der Politik bleibt das Feld der freien Marktwirtschaft. Auch hier ist das Angebot vielfältig; große Unternehmen, Versicherungen und/oder Banken suchen Juristen für hauseigene Rechtsabteilungen. Im Management- und Beratungsbereich sucht man Hochschulabgänger (nicht unbedingt, aber eben auch Juristen). Fast könnte man den Eindruck haben, der Rechtsanwaltsberuf sei da nur zu guter Letzt auf der Liste. Tatsächlich ist es aber so, dass der weitaus größte Anteil der Absolventen in den Anwaltsberuf strebt.

Dieses Buch geht demnach von folgenden zwei Prämissen aus: 1. Sie haben erfolgreich Jura studiert (oder befassen sich - in sehr lobenswerter Weise - bereits vor dem zweiten Staatsexamen mit der Zeit danach), 2. Sie fassen eine Tätigkeit als selbständiger Rechtsanwalt ins Auge. Die Selbständigkeit ist dabei ein Begriff, den man auf vielerlei Arten mit Leben füllen kann. So ist z.B. die Tätigkeit als Berufsanfänger in der eigenen kleinen Kanzlei im Wohnzimmer, die Bürogemeinschaft mit anderen Anwälten oder interdisziplinär, der Einstieg in eine bestehende Kanzlei, die Übernahme einer Kanzlei für den ehemaligen Inhaber usw. denkbar. Die Herausforderungen und Probleme sind im Wesentlichen bei all diesen Gestaltungen identisch.

Alternative zur Tätigkeit als Rechtsanwalt ist die o.g. beamtete Laufbahn als Richter oder Staatsanwalt oder eine Tätigkeit in der freien Wirtschaft bei Institutionen oder Verbänden. Juristen in diesen Positionen bilden aber nur einen kleinen Bestandteil (ca. 5-10%) der ge-

samtan Menge der berufstätigen Juristen. Wenn Sie eine solche Laufbahn anstreben (Hut ab!), haben Sie sich das falsche Buch gekauft.

Vergleichbare - auch wesentlich umfangreichere Werke, die sich mit denselben oder ähnlichen Gegenständen - Neugründung, Aufbau und Organisation einer Rechtsanwaltskanzlei - befassen, nutzen das erste Kapitel gerne, um dem Leser die Statistiken des Anwaltsmarktes in düsteren Farben darzustellen. Dieser Tradition möchten wir uns nicht ganz verschließen, wengleich wir aus denselben objektiv richtigen Zahlen andere Ansätze gewinnen.

### **1.2.1 Vergangenheit**

Die Nachfrage nach Rechtsrat in der heutigen bundesrepublikanischen Gesellschaft ist ungebremst und nimmt weiter zu. Dieser Nachfrage stellen sich momentan ca. 117.000 Anwälte<sup>1</sup>. Die größte Gruppe der Berufsträger arbeitet als Einzelanwalt (ca. 60.000 Anwälte) oder in kleinen Sozietäten mit 2-10 Mitgliedern (ca. 37.000 Anwälte).

In den letzten zehn Jahren hat die Zahl der Rechtsanwälte um ca. 83 % zugenommen. Die verhältnismäßige Zahl der selbständigen Rechtsanwälte ist dabei jedoch nicht so rasant mitgestiegen, von 1994 bis 1998 ist sie sogar von 83% auf 76% gesunken<sup>2</sup>, wohlgermerkt bei steigenden absoluten Zahlen.

Etwa 11% aller Juristen sind als angestellte Rechtsanwälte und etwa 6% wiederum als freie Mitarbeiter tätig.

Ist die Steigerung der Nachfrage nun mit der steigenden Zahl der Anbietenden im Einklang? Oder gibt es am Ende gar zu viele Anwälte? Eine pauschale Antwort hierauf lässt sich so ohne weiteres nicht geben. Tatsache ist, dass es bedeutend schwerer geworden ist, auf dem Markt Fuß zu fassen. Schwerer bedeutet allerdings nicht unmöglich. Auch ist das Phänomen der stolpersteinigen Existenzgründung nun beileibe nicht auf den Anwaltsmarkt beschränkt. Befragen Sie den Mediziner in Ihrer Bekanntschaft, er wird Ihnen ähnliches berichten.

### **1.2.2 Zukunft**

Wie sehen nun die Zahlen für die Zukunft aus? Diese - naturgemäß prophetische - Frage lässt sich nur sehr schwer beantworten. Fest steht, die Spitze der Zulassungszahlen ist noch nicht erreicht. Die Zahl der Referendare im Vorbereitungsdienst nimmt weiter zu. Eine weitere Tatsache ist aber auch: die Zahl der Studenten sinkt. Von 1997 bis 1999 sank sie von 19.210 auf 18.836 Studenten<sup>3</sup>. Der Rückgang mag gering erscheinen, ist aber durchaus auch als Zeichen zu werten.

---

<sup>1</sup> RA M.W. Huff in BRAK-Mitt. 2002, 03 (03)

<sup>2</sup> Schmucker in BRAK-Mitt. 2001, 208 (208)

<sup>3</sup> Veröffentlichung der Bundesrechtsanwaltskammer „Statistik Jurastudenten“ auf [www.brak.de/aktuelles/statistiken/studenten1.html](http://www.brak.de/aktuelles/statistiken/studenten1.html)

Vorausblickend lässt sich sagen: Wir werden noch eine geraume Weile mit der hohen Zahl von Juristen leben müssen. Also besteht kein Grund, sich von diesen Zahlen abschrecken zu lassen. Kurzfristig ändern werden sie sich nicht.

Aus dem - für alle - schwierigen Start heraus ergeben sich viele Möglichkeiten, in eine sichere Bahn einzuschwenken und ein erfolgreiches Berufsleben aufzubauen. Gerade z.B. das Instrument der Spezialisierung - ein Trend der unaufhaltsam fortschreitet - hilft dem Rechtsanwalt dabei, seine Marktnische zu finden. Eine Position, die sich ausbauen lässt. Mit mehr oder weniger Überlegung, einem brauchbaren Konzept und gutem, altem Durchhaltevermögen kann man sich auch heutzutage noch seine Existenz auf diesem Markt schaffen und behaupten.

### **1.2.3 Realismus**

Doch wie geht man jetzt an eine solche Sache heran? Hier gibt es schon die ersten - und bedeutendsten - Unterschiede in der Person des Existenzgründers. Im Idealfall besitzen Sie einige Jahre Berufserfahrung, eine Spezialisierung - vielleicht gar einen Fachanwaltstitel - finanziellen Rückhalt und Spielraum und bereits einen eigenen Mandantenstamm. Wie gesagt, dies ist der Idealfall. Im Normalfall besitzen Sie keine nennenswerte Berufserfahrung (Anwaltsstation im Referendariat zählt nicht!), keine Spezialisierung (ohne Berufserfahrung geht das nicht), nur geringen finanziellen Spielraum und außer ein paar Absichtserklärungen aus den Reihen der eigenen Familie keinen festen Mandantenstamm. Denkbar sind natürlich auch alle Mischformen zwischen Ideal- und Normalfall.

Eine, wenn sie sich bietet, rundum empfehlenswerte Möglichkeit ist nun, aus dem Normalfall einen Idealfall zu machen. Eine angestellte Tätigkeit, ein Fachanwaltslehrgang, zwei, drei Jahre Tätigkeit und schon ist es geschafft. Ein Blick auf die Zahlen oben offenbart aber die in dieser Vision liegende Schwierigkeit. Bei 11% angestellten Anwälten kann nicht jeder Jurist sofort eine Anstellung finden, um sich die nötige Berufserfahrung zu verschaffen. Und schon längst nicht jeder potentielle Arbeitgeber ist gewillt, Ihnen erst das notwendige Rüstzeug zu verschaffen, Sie darüber hinaus anständig zu bezahlen, um Sie dann gehen zu lassen, wenn Sie für ihn profitabel geworden sind.

So ist es angezeigt, sich bereits vor Ablegung des zweiten Staatsexamens mit den verschiedenen Möglichkeiten zu beschäftigen und sich mit dem Gedanken an eine direkt auf das Examen folgende selbständige Tätigkeit vertraut zu machen. Das vorliegende Buch möchte Ihnen nun dabei helfen, aus der auf den ersten Blick sehr schwierig erscheinenden Herkules-Aufgabe eine machbare und lohnende Erfahrung zu machen.

## 1.3 Standort

Die Entscheidung ist getroffen. Bevor man jetzt tief in die betriebswirtschaftliche Analyse und Planung des Vorhabens einsteigt, Zulassungsanträge stellt oder eine Anwaltsrobe kauft, gilt es vorab einige weitere Entscheidungen zu treffen.

### 1.3.1 örtlich - allgemein

Es gibt keinen zwingenden Grund, nicht dort tätig zu werden, wo man sich auskennt und bekannt ist. Diese Aussage ist nur auf den ersten Blick merkwürdig, denn es gibt eigentlich nur einen wesentlichen Standortfaktor: potentielle Mandantschaft.

Einen Markt für anwaltliche Beratung und Vertretung gibt es grundsätzlich überall. Ob sie nun in der Metropole Frankfurt (dem zahlenmäßig größten Anwaltsmarkt) oder in dem Dorf Wermelskirchen arbeiten ist eigentlich unerheblich. Trotzdem sollte die Entscheidung für den Ort der Niederlassung gründlich überdacht werden. Einfluss auf diese Entscheidung nehmen aber auch andere Faktoren wie z.B. angestrebte Tätigkeitsgebiete, das Vorhandensein potentieller Sozien oder Bürogemeinschaftspartner, ein rudimentärer Mandantenstamm, eine ererbte Immobilie oder ähnliches.

Das Anwalts-Mandanten-Verhältnis ist, neben der immer weiter in den Vordergrund tretenden Dienstleistungs-Komponente, ein Vertrauensverhältnis. Ein funktionierendes soziales Umfeld ist der beste Nährboden für den nötigen Vertrauensvorschuss. Ich spreche nicht davon, Oma, Opa, Onkel, Tante und Eltern als erste Mandanten zu gewinnen (wie man zu Mandanten in der Familie steht ist ein schwieriges Thema und sollte jedem selbst überlassen bleiben), sondern vielmehr davon, dass es leichter ist, sich auf vertrautem Gebiet zu bewegen. In einer Stadt, in der man sich auskennt, erkennt man z.B. schneller, ob das angestrebte Büro in einer vielversprechenden Lage liegt und die Miete angemessen ist. Sie wissen eher, welche Zeitungen von potentiellen Mandanten gelesen werden und ob sich Anzeigen lohnen. Ob es sich dabei um eine Groß- oder Kleinstadt handelt, ist eher sekundär. Die Erfahrung von Kollegen zeigt sogar, dass es manchmal wesentlich einfacher ist, sich in einem überschaubaren Gerichtsbezirk niederzulassen. Bei einem großen Landgericht, wo Sie jedes Mal Ihren Anwaltsausweis herauskramen müssen, wenn Sie mal auf dem Gerichtsparkplatz parken möchten, werden Ihnen in den ersten Jahren nur neue Gesichter begegnen.

### 1.3.2 örtlich - speziell

Es hat schon viel für sich, wenn man nicht zwei Stunden fahren muss um zum nächsten Gericht zu gelangen. Man muss aber auch nicht gleich neben dem Büro des Staatsanwalts firmieren. Vor der Entscheidung für einen Bürostandort lohnt natürlich der Blick ins Budget. Einige Kollegen haben im eigenen Wohnzimmer angefangen. Das hat gewiss einige Vorteile: Überschaubare zusätzlich aufzubringende Mietkosten (nämlich gar keine), bereits vorhandene Einrichtung, Telefon etc. Mit dem gewissen Maß an ausgestrahlter Unprofessionalität muss man eben leben. Es hängt wohl ein wenig mit den angestrebten Tätigkeitsge-

bieten zusammen, ob man an einer solchen Örtlichkeit Erfolg haben kann. Einem Geschäftsführer einer mittelständischen GmbH wird ein solches Ambiente eher merkwürdig vorkommen. Bei wirklich angespannter Finanzdecke wird man aber auch damit leben können. Beispiele einiger Kollegen haben gezeigt, dass man gerade mit moderner Technik auch von zu Hause aus erfolgreich ins Berufsleben starten kann. Wenn man z.B. auf dem Gebiet des Online-Rechts tätig ist, ist es fast egal, wo man sitzt.

Der normale Fall ist aber wohl eher dieser: Eines schönen Samstag morgen erwerben Sie die neueste Ausgabe der größten Lokalzeitung und studieren die gewerblichen Mietangebote. Das Einfache vorweg: Es gibt wirklich genug zu mietenden Büroraum. Es ist also fast völlig Ihnen überlassen wo genau Sie ein Büro aufmachen wollen. Einige Punkte sind es aber wert, bedacht zu werden. Neuere Gebäude haben meistens den Vorteil, dass sie bereits über alle wichtigen Kommunikationseinrichtungen verfügen. Es gibt genügend Telefonleitungen (ISDN, DSL), Fernsehkabel etc. Ein reines Bürogebäude besitzt oft auch schon die nötige Computernetzwerk - Infrastruktur. Altbauten sind zwar romantisch - auf die Liebling Kreuzberg Art - aber eben alt. Technisch sind sie nicht auf dem neuesten Stand und leider nur kostspielig aufzurüsten.

## **1.4 Formen**

Ein Rechtsanwalt ist Freiberufler. Mindestens zwei Rechtsanwälte bilden eine Sozietät oder eine Bürogemeinschaft oder eine Partnerschaftsgesellschaft oder ....

### **1.4.1 Bürogemeinschaft**

Häufig finden sich Rechtsanwälte zu Bürogemeinschaften zusammen. Eine Bürogemeinschaft teilt sich die vorhandenen Büroräume. Jeder Anwalt ist wirtschaftlich unabhängig und arbeitet in die eigene Tasche, die Büro- und Verwaltungskosten werden aber nach einem vorher festgelegten Schlüssel geteilt. Neben der Kostenteilung können natürlich auch die verschiedenen Verantwortlichkeiten geteilt werden. Dies kommt dann ein wenig auf den Grad des Vertrauens innerhalb der Bürogemeinschaft an. Die Beschaffung z.B. der Büromaterialien etc., geht mit der Vollmacht, über das Geld der Gemeinschaft zu verfügen, einher. Ob man auch diese Tätigkeit gemeinsam vornimmt oder einem Gemeinschaftsmitglied überträgt, ist dann Sache der konkreten Ausgestaltung. Die Bildung einer solchen Bürogemeinschaft soll hauptsächlich über Synergien (nur ein Kopierer, nur eine Reno-Gehilfin, nur ein Faxgerät etc. für mehrere Anwälte), die Kosten gering halten. Hält man sich vor Augen, dass ein Einzelanwalt etwa 50% seines Umsatzes für die Kanzlei aufwendet, so ist es ein verführerischer Gedanke, diese Kosten über die gemeinsame Nutzung von Ressourcen zu minimieren. Bei sorgfältig abgewogener Kostenteilung und Fairness funktioniert das auch. Vor einem Modell soll hier jedoch gewarnt werden. Berufsanfängern wird gerne von etablierten Kanzleien / Rechtsanwälten die Möglichkeit zur Bürogemeinschaft angeboten. Beworben wird dieses Angebot mit dem Argument, der Berufsanfänger trete in ein funktionie-

rendes Team ein, nutze bereits umfangreiche Literaturbestände, sei außerdem auf dem Türschild und dem Briefbogen einer alteingesessenen Kanzlei präsent. Als Gegenleistung werden dafür oft Summen in guter vierstelliger Höhe verlangt. Hier heißt es genau rechnen. Solche Bürogemeinschaften bieten zwar gute Infrastruktur, Mandantenzulauf ist dabei aber nicht gesichert. Vielmehr herrscht große Konkurrenz auf dem Flur der eigenen Kanzlei. Manchmal kann man sich des Eindrucks nicht erwehren, hier werden auf dem Rücken eines Berufsanfängers noch Einnahmen erzielt. Büroleistungen sollten geteilt, nicht erkaufte werden.

Wichtig also beim Abschluss eines Vertrages über den Beitritt zu einer Bürogemeinschaft ist also:

1. Wie hoch ist der Anteil an den Mietkosten? Teilung nach Quadratmetern oder tatsächlicher Nutzung?
2. Welche Nutzung der gemeinsamen Einrichtungen ist gestattet?
3. Wie tritt die Gemeinschaft nach außen auf?
4. Wie werden die an die Gemeinschaft als Ganzes herangetragenen Mandate verteilt?
5. Wie hoch ist die Beteiligung an Werbekosten etc.?
6. Wie berechnet sich die Beteiligung an den Verbrauchskosten?

#### **1.4.2 Sozietät**

Eine Sozietät ist die traditionelle Organisationsform der deutschen Anwaltschaft. Der überwiegende Teil der Anwälte sind entweder allein oder eben in einer kleinen Kanzlei mit bis zu sechs Kollegen tätig. Die Sozietät ist - mit eigenen Besonderheiten - eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts. Als solche bedarf sie der Errichtung durch mindestens zwei Gesellschafter per Gesellschaftsvertrag. In diesem Vertrag sind alle notwendigen Dinge wie Verantwortlichkeiten, Dezernatsaufteilungen, Beteiligung an Gewinn und Verlust, Urlaub, notwendige Versicherungen usw. für den Gründungszeitpunkt und die Zukunft zu regeln.

Charakteristisch für eine Sozietät ist es, dass Mandate dieser Sozietät gegenüber erteilt werden, d.h. alle Mitglieder der Sozietät werden gemeinsam vom Mandanten bevollmächtigt. Eine separate Vollmacht für den einzelnen Anwalt ist, wegen der Begrenzung der Verteidigerzahl, nur im Strafrecht sinnvoll. Der Honoraranspruch gegen den Mandanten kann aber natürlich nur einmal geltend gemacht werden, d.h. durch Zahlungen an einen Sozius wird der Mandant von seiner Zahlungspflicht gegenüber der Sozietät frei.

Der Name der Sozietät soll die Namen der Gesellschafter beinhalten, später hinzutretende Kollegen können durch Zusätze wie: „und Kollegen“ kenntlich gemacht werden. Der Zusatz „und Partner“ verbietet sich seit der Einführung des PartGG (s.u.), er kennzeichnet nun die Partnerschaftsgesellschaften.

Denkbar ist auch, dass Sie in eine bereits bestehende Sozietät eintreten. Zum Beispiel: Ein alter Studienfreund hat sich bereits vor einiger Zeit selbständig gemacht und Sie verstärken

nun das Team. Hier sind insbesondere die Beteiligungen an Gewinn und Verlust oder ein etwaiger einmaliger Einstiegsbetrag genau auszuhandeln. Ein gewöhnliches Modell ist die Aufschlüsselung nach Umsätzen. Wer mehr einbringt, verdient auch mehr. Die Einteilung der Geschäftstätigkeit in Dezernate verhindert dabei, dass interne Konkurrenz entsteht.

Die erste Regel für alle Formen der Sozietät ist: Sehen Sie sich Ihre zukünftigen Partner genau an. Ein Sozietätsvertrag bindet ähnlich einer Eheschließung. In der BGB-Gesellschaft haften Sie mit Ihrem ganzen Vermögen für die Fehler Ihrer Sozien. Auch Freundschaft schützt dabei nicht vor Enttäuschungen. Die zweite Regel ist: Legen Sie alles vertraglich fest. So ist wenigstens Ihr Innenverhältnis genau geklärt, wenn es zu Problemen kommt.

Ein wichtiger Punkt bei diesen vertraglichen Regelungen ist der Abschluss von Versicherungen, die den Ausfall eines Sozius kompensieren sollen. So sollte jeder Sozius über eine Krankenversicherung mit früh eintretendem Krankentagegeld verfügen, um sein eigenes Auskommen im Krankheitsfall sicherzustellen. Aber auch die Mindereinnahmen der Sozietät sollten über eine Versicherung dieses Sozius gedeckt sein. Es gibt da verschiedene Modelle, die Sie sich am besten von einem Versicherungsfachmann - der ich beileibe nicht bin - erklären lassen sollten.

Demnach sollte der Gesellschaftsvertrag zumindest Regelungen über folgende Punkte enthalten:

1. Wer ist Gesellschafter?
2. Wie werden Gewinn und Verlust verteilt?
3. Wer ist wieweit zum Nachschuss von Kapital verpflichtet?
4. Urlaubsregelungen;
5. Krankheit, Versicherungen für den längeren Ausfall eines Sozius?
6. Versicherungen für die Sozietät? (Geschäfts-, Haftpflichtversicherung),
7. Kündigung, Beendigung der Gesellschaft;
8. daran anschließende Regeln zur Vermeidung von Konkurrenz.

### **1.4.3 GmbH**

Neu (und begrüßenswert) in der Landschaft der Rechtsanwaltskanzleien ist die GmbH. Eine GmbH folgt den Regeln des GmbHG und muss im Namen mit dem bekannten Zusatz GmbH als solche gekennzeichnet werden. Die Errichtung der Gesellschaft erfolgt mit Abschluss des Gesellschaftsvertrages und der Einzahlung der Stammeinlagen der Gesellschafter (mindestens 100,00 €) zum Stammkapital (insgesamt mindestens 25.000,00 €) und der Anmeldung mit einer umfassenden Gesellschafterliste zum Handelsregister.

Eine GmbH benötigt einen Geschäftsführer, eine Position, die auch durch einen Gesellschafter ausgefüllt werden kann. Dieser Geschäftsführer vertritt die GmbH nach außen. Die

GmbH hat selbständig Rechte und Pflichten und kann selber Inhaber von Gegenständen und Forderungen sein. Sie ist vor Gericht aktiv und passiv legitimiert.

Die GmbH hält das Risiko für die Gesellschafter in einem überschaubaren Rahmen. Die Haftung der Gesellschafter ist auf die Stammeinlage von 25.000,00 € beschränkt.

Wie sich das Instrument der GmbH für die Anwaltschaft bewährt, bleibt abzuwarten. Eine Einschätzung der Eignung für den Berufsanfänger kann bloß subjektiv sein. Werden wir die GmbH im Zuge des Auftretens größerer, insbesondere ausländischer Anwaltsfirmen, immer häufiger sehen, so halte ich die Vorteile der GmbH auch auf diesen Bereich für beschränkt. Der Berufsanfänger in der kleinen Gruppe Gleichgesinnter ist mit der Sozietät oder der Partnerschaft mindestens ebenso gut und viel unkomplizierter bedient.

#### **1.4.4 Partnerschaft**

Mit Gesetz (PartGG) von 1994 hat der Gesetzgeber den freien Berufen eine weitere Organisationsform geschaffen. Die Partnerschaftsgesellschaft ist nach § 1 PartGG die Gesellschaft, in der sich Angehörige freier Berufe zur Ausübung derselben zusammenschließen. Eine Partnerschaftsgesellschaft muss im Namen als solche gekennzeichnet und im Partnerschaftsregister eingetragen sein. Grundlage der Partnerschaft ist der Partnerschaftsvertrag. Dieser soll die Verhältnisse der Partner untereinander regeln. Hält der Partnerschaftsvertrag keine Regelungen für auftretende Fragen bereit, verweist das PartGG auf bestimmte Normen aus dem Bereich der OHG im HGB. Auch die Vertretung nach außen und die Haftung für Verbindlichkeiten - falls nicht im Vertrag geregelt - folgt den Regeln der OHG. Neben der Exotik der Neuheit hat die Partnerschaft also keine besonderen Schwierigkeiten zu bieten. Grundlage ist der Gesellschaftsvertrag. Wer in ihm bereits alle denkbaren und nötigen Vorkehrungen trifft, bedarf nur selten des Rückgriffes auf die Regeln der OHG.

### **1.5 Finanzierung**

In der Vorbereitung der Kanzlei Gründung hat man sich mit den bereits erwähnten und den nun folgenden Thematiken parallel zu beschäftigen. Die Wahl der Büros, Tätigkeitsgebiete und Organisationsform macht nur Sinn, wenn man gleichzeitig immer die finanzielle Seite im Kopf hat. Der Einstieg ins Berufsleben durch den Aufbau der eigenen Kanzlei kostet Geld, viel Geld. Dabei ist es egal, ob man von zu Hause startet, im Büro auf Apfelsinenkisten oder feinem Leder sitzt oder sich mit anderen zusammen tut, um Kosten zu sparen. Nun suggeriert die Werbetätigkeit der Banken und anderer Geldinstitute, es gäbe heutzutage unendliche Möglichkeiten, sich mit dem nötigen Kapital auszustatten. Letztendlich bleiben die Alternativen aber übersichtlich. Sollten Sie zu den Glücklichen gehören, die sich um das Vorhandensein von Kapital wenig Sorgen machen müssen, ist Ihnen trotzdem zu empfehlen, die unten aufgeführten Schritte nachzuvollziehen. Insbesondere sollten Sie einen Rentabilitätsplan aufzustellen. Nur so ist gewährleistet, dass aus dem Start ins Berufsleben kei-

ne Fehlstart wird. In der Mehrzahl der übrigen Fälle wird man sich das Geld wohl leihen müssen. Nur der Entleiher ist von Fall zu Fall unterschiedlich. Im Vorteil ist derjenige, der die Familie um Unterstützung bitten kann. Hier bekommt man zumeist geringe Zinsen und großzügige Laufzeiten, aber eben auch eine große persönliche Verpflichtung. Vor allem aber Finanzinstitute und Banken gewähren Existenzgründern die nötigen Gelder. Im folgenden sollen die Möglichkeiten dieser Art der Unterstützung geschildert werden.

Starten sollte man unbedingt mit der Berechnung des nötigen Kapitals. Hier lohnt sich bereits der Einsatz des PCs. Wenn Sie alle Berechnungen zu Fuß machen, wird das ein Weilchen dauern. Also starten Sie EXCEL auf dem PC aus Studienzeiten und legen sich eine Übersicht der voraussichtlichen Kosten an.

### **1.5.1 voraussichtliche Bedarfsberechnung**

Kernstück einer jeden Planung zur Selbständigmachung ist die finanzielle Planung. Jegliche Anschaffung verbietet sich, bevor Sie Ihr Unternehmen nicht solide durchgerechnet haben.

#### **1.5.1.1 Rentabilität**

Eine Kanzlei rechnet sich, wenn vom Umsatz nach Abzug der Kosten soviel Geld überbleibt, dass Sie davon leben und Steuern zahlen können. Dieses Ziel sollten Sie immer vor Augen haben bei Ihren Berechnungen. Darum müssen Sie einige Jahre im voraus kalkulieren. Ich empfehle Ihnen, mindestens vier Jahre in die Zukunft zu rechnen. Anhand dieser Berechnungen kann man dann im Laufe der Zeit neue Ziele ins Auge fassen und verfehlte Marken korrigieren. Man merkt einfach früher, ob die Entwicklung wie geplant verläuft oder besser oder eben schlechter.

Nehmen Sie sich genug Zeit für die Berechnungen. Sowohl bei der Beantragung einer öffentlichen Förderung, des Überbrückungsgeldes beim Arbeitsamt oder eines Kredites bei einer Bank werden Sie diese Berechnungen vorlegen müssen. Betrachten Sie die Aufstellung Ihres Kapitalbedarfs, der voraussichtlichen Ausgaben, der prognostizierten Umsätze als Fleißarbeit. Je gründlicher Sie die Zahlen erarbeiten, desto größer werden Ihre Chancen, Ihr Vorhaben erfolgreich zu gestalten.

Nun ist es von Natur aus schwierig, einigermaßen genaue Voraussagen für die Zukunft zu treffen. Die Literatur zur Kanzleigründung ist dennoch diesbezüglich voller Zahlen. Sowohl Kosten als auch Umsätze werden von den Autoren in höchst unterschiedlichen Dimensionen angegeben. Auch das Wachstum wird sehr verschieden eingeschätzt. Ich halte es daher für sinnvoll, Kosten und Umsätze in der Prognose zu koppeln. Damit meine ich natürlich nicht, dass Sie die Zahlen soweit frisieren sollen, bis sie passen. Vielmehr denke ich, dass man sich Ziele stecken und auch erreichen kann. Zur Verdeutlichung: Wenn Sie sich zutrauen, im Wohnzimmer zu starten und die Kanzlei etwa zwei Jahre so zu betreiben, haben Sie einen winzigen Kostenapparat. Dann müssen sich Ihre Umsätze auch nur an diesem Apparat orientieren. Sie werden schneller Überschüsse erzielen. Wenn Sie aber bereits zu

Beginn in einem repräsentativen Büro mit Personal logieren, sind Sie gezwungen, auch Umsatzprognosen in entsprechender Höhe zu schreiben. Im Folgenden versuche ich dies an groben Beispielen zu verdeutlichen:

Kosten:	Wohnzimmer	Kleine Ausführung	Große Ausführung
Miete + NK	0,00 €	500,00 €	1.000,00 €
Strom, Wasser, etc.	0,00 €	75,00 €	150,00 €
Kommunikation	50,00 €	75,00 €	150,00 €
Berufshaftpflichtversicherung	50,00 €	50,00 €	50,00 €
Leasing (Auto etc.)	0,00 €	150,00 €	250,00 €
Abzahlung Anschaffungen	100,00 €	250,00 €	500,00 €
Erforderliche monatliche Deckung	200,00 €	1.100,00 €	2.100,00 €

Es handelt sich oben um sehr willkürlich gewählte Zahlen. Es sind auch längst nicht alle Kostenfaktoren berücksichtigt. Am wichtigsten ist jedoch: Von dem prognostizierten Umsatz haben Sie noch keinen Euro verdient. Erst der darüber hinaus gehende Überschuss verbleibt bei Ihnen (nach der Steuer, versteht sich). Deshalb sollten Sie Ihr gewünschtes (angemessenes) persönliches Einkommen zu der monatlichen Belastung addieren. Die in der Tabelle genannten erforderlichen Umsätze sind aber alle noch vermittelbar. Auch die große Ausführung mit einem betriebskostendeckenden Umsatz von 2.100,00 € ist erreichbar und somit auch von vorneherein anvisierbar. Die gewählten Kosten und Umsätze müssen Sie nun über den Zeitraum von vier Jahren linear steigend hochrechnen.

Betriebskostendeckende Umsätze	Wohnzimmer	Kleine Ausführung	Große Ausführung
Erstes Jahr	750,00 €	5.000,00 €	7.500,00 €
Zweites Jahr	1.000,00 €	7.500,00 €	15.000,00 €
Drittes Jahr	1.600,00 €	10.000,00 €	20.000,00 €
Viertes Jahr	2.400,00 €	13.200,00 €	25.200,00 €
Deckung	2.400,00 €	13.200,00 €	25.200,00 €

Auch hier ist zu beachten, dass Sie den anvisierten Umsätzen Ihren gewünschten Überschuss hinzufügen müssen.

	Wohnzimmer	Kleine Ausführung	Große Ausführung
Betriebskostenbedarf in vier Jahren	9.600,00 €	52.800,00 €	100.800,00 €
Erzielter Umsatz (Betriebskostenanteil) in vier Jahren	5.750,00 €	35.700,00 €	67.700,00 €
Finanzierungsbedarf (Betriebskostenanteil)	3.850,00 €	17.100,00 €	33.100,00 €

In dieser Tabelle können Sie nun den Finanzierungsbedarf in unseren sehr willkürlichen Beispielen erkennen. Auch hier gilt wieder: Es handelt sich nur um den Finanzierungsbedarf Ihres Unternehmens. Persönliches Einkommen ist zu addieren und vor allem zu finanzieren.

### 1.5.1.2 Break-Even

Das erste Ziel ist es daher, die laufenden Kosten der Kanzlei durch die Einnahmen zu decken. Am persönlichen Lebensbedarf lässt sich eher sparen als an der Miete der Büroräume oder der Altersversorgung. Posten der laufenden Kosten sind u.a.:

1. Büronettomiete und Nebenkosten,
2. Verbrauchskosten wie Strom, Wasser, Gas,
3. Telekommunikationskosten wie Telefon und Internet,
4. Beiträge zur Geschäfts- und evtl. Elektronikversicherung (Hausratversicherung für Büros),
5. Leasing-Raten für angeschaffte Güter wie Autos, Kopierer etc.,
6. wiederkehrende Aufwendungen wie z.B. Fachzeitschriftenabonnements.
7. Persönliche laufende Kosten eines Rechtsanwalts umfassen u.a.:
8. Beiträge zur Berufshaftpflichtversicherung,
9. Kammer- und Vereinsbeiträge,
10. Beitrag zum Versorgungswerk der Rechtsanwälte (Altersvorsorge).

### 1.5.1.3 Zeitfaktor

Wie oben bereits angesprochen bedarf es einer Entwicklung, um die gesteckten Ziele zu erreichen. Dabei verläuft diese Entwicklung leider nicht linear. So kommt es, dass man in den ersten Monaten der Berufsausübung mehr damit beschäftigt ist, die Berufstätigkeit zu organisieren, für sich zu werben etc., als anwaltliche Tätigkeiten auszuüben. Nach etwa einem halben Jahr sollten Sie aber eingerichtet und startbereit sein. Dann heißt das Ziel: Betriebskostendeckung.

#### **1.5.1.4 Weitere Einnahmequellen**

Gleich von Beginn an kann man sich neben der reinen anwaltlichen Tätigkeit immer auch nach weiteren Betätigungen und Einnahmequellen umsehen. Neben dem reinen finanziellen Zugewinn lohnen sich diese Tätigkeiten auch um ihrer selbst willen. Schreiben Sie doch ein Buch, veröffentlichen Sie Artikel in Ihrem angestrebten Fachgebiet in einer der zahlreichen Fachzeitschriften oder halten Sie Vorträge zu aktuellen rechtlichen Entwicklungen. Engagieren Sie sich auf dem Gebiet der Mediation und helfen Sie, Streitigkeiten schon vor dem Gang zum Gericht beizulegen. Auch wenn die Darstellung der Organisation dieser weiteren Tätigkeiten den Rahmen dieses Skriptes sprengen würde, sei doch nachdrücklich auf die sich eröffnenden Möglichkeiten hingewiesen.

#### **1.5.2 Eigenmittel**

Die einfachste Art der Finanzierung ist die Deckung des Bedarfs aus eigenen Mitteln. Bezahlen Sie einfach alles was nötig ist und die Sache ist erledigt. Nun ist es jedoch nicht jedem gegeben, die Kosten einer solchen Gründung aus eigenen Mitteln zu bestreiten. Vielfach können jedoch einige eigene Mittel zur Unterstützung der sonstigen Finanzierung aufgeboten werden. Dies ist in den Fällen der Förderung durch die Deutsche Ausgleichsbank (DtA) oder der Kreditanstalt für den Wiederaufbau (KfW) - näheres siehe unten - auch nötig, denn öffentlich geförderte, preiswerte Darlehen wie das Startgeld der DtA, werden nur zur Deckung der Betriebskosten gewährt. Die Kosten für die eigene Lebensführung sind daneben aus anderen Mitteln zu bestreiten.

Neben Bargeld können auch andere Werte, auch Sachwerte, als Eigenkapital nutzbar gemacht werden. Eine bereits abgeschlossene Lebensversicherung kann eingesetzt oder beliehen werden. Eventuell vorhandene Immobilien können auch auf diese Weise eingebracht werden. Dies betrifft dann aber eher die Sicherungsstellung im Rahmen einer Kreditaufnahme.

#### **1.5.3 öffentliche Förderung**

Mit Ablegung des zweiten Staatsexamens sollte der erste Weg - noch in den letzten Tagen der Referendarzeit - zum Arbeitsamt führen. Dort melden Sie sich mit Ende der Referendarzeit als arbeitslos und erhalten im Idealfall sofort im Anschluss Arbeitslosenhilfe zur Bestreitung Ihres Lebensunterhaltes.

Damit Sie aus der Kartei des Arbeitsamtes wieder gelöscht werden können, fördert der deutsche Staat Existenzgründer auf vielfältige Weise. Jeder selbständig tätige Freiberufler stellt eine Entlastung für den strapazierten Arbeitsmarkt dar. So wird aus einem Arbeitslosen ein potentieller Arbeitgeber.

### **1.5.3.1 Arbeitsamt**

Das Arbeitsamt kann Existenzgründern das sogenannte Übergangsgeld gewähren. Die gesetzlichen Grundlagen regeln §§ 57, 58 SGB III. Danach haben Arbeitnehmer, die durch Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beenden oder vermeiden, in der Zeit der Existenzgründung Anspruch auf Hilfen zum Lebensunterhalt. Das Überbrückungsgeld wird für die Dauer von sechs Monaten gezahlt. Es setzt sich zusammen aus dem zuletzt bezogenen Arbeitslosengeld und den darauf entfallenen pauschalierten Sozialversicherungsbeiträgen. Voraussetzung ist aber, dass Sie vor der Beantragung des Überbrückungsgeldes bereits ein Jahr lang in die Arbeitslosenversicherung eingezahlt, also gearbeitet haben.

Weiter verlangt der Gesetzgeber die Vorlage einer Stellungnahme einer sachkundigen Stelle über die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Vorhabens. Diese sachkundige Stelle kann z.B. die örtliche Anwaltskammer oder der Anwaltverein sein. Am besten legen Sie der Kammer dieselben Unterlagen wie Ihrer Bank vor und lassen sich eine kurze schriftliche Begutachtung Ihres Vorhabens ausstellen. Diese legen Sie dann Ihrem persönlichen Arbeitsvermittler vor, der Ihnen bei der Beantragung des Überbrückungsgeldes weiter behilflich sein wird. Denn letztlich zählen Sie - nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit - dann auch hier als nicht mehr arbeitssuchend und somit als erfolgreiche Vermittlung für die Bundesanstalt für Arbeit.

### **1.5.3.2 Existenzgründungsdarlehen der DtA, KfW etc.**

Neben dem Überbrückungsgeld des Arbeitsamtes hält Vater Staat aber noch weitere Unterstützung bereit. Die Deutsche Ausgleichsbank<sup>4</sup> ([www.dta.de](http://www.dta.de)) und die Kreditanstalt für den Wiederaufbau<sup>5</sup> ([www.kfw.de](http://www.kfw.de)) unterhalten verschiedene Kredit- und Förderprogramme für Existenzgründer. Beispielhaft (und in vielen Fällen ideal passend) sei hier das DtA-StartGeld-Programm genannt. Die DtA fördert mit diesem zinsgünstigen Darlehen gewerbliche und freiberufliche Existenzgründungen. Die Förderungshöchstsumme beträgt 50.000,00 €. Einer der größten Vorteile dieses Programmes ist die geringe Sicherungsnotwendigkeit für den Antragsteller, er muss nur 20% der Darlehenssumme selbst sichern, die restlichen 80% werden von staatlichen Stellen übernommen. So reicht z.B. eine Lebensversicherung mit einem Rückkaufwert von 5.000,00 € bereits für die Sicherung dieses Darlehens aus. Denkbar ist auch der Einsatz von Sachwerten (eigener PC, PKW) zur Sicherung Ihres Anteils.

Finanziert werden mit diesem Geld allerdings nur Investitionen und Betriebsmittel, d.h. für Ihren persönlichen Lebensbedarf müssen Sie noch selbst sorgen. Die Rückzahlung des Darlehens erfolgt in maximal 10 Jahren, wobei die ersten zwei Jahre bei Bedarf tilgungsfrei sind. Zur Zeit der Arbeit an diesem Skript beträgt der effektive Zins 8,89% p.a., zur Aus-

---

<sup>4</sup> Deutsche Ausgleichsbank AöR, Ludwig-Erhard-Platz 1-3, 53179 Bonn

<sup>5</sup> Kreditanstalt für Wiederaufbau, Palmengartenstr. 5-9, 60325 Frankfurt

zahlung kommen 96% der Gesamtsumme. Die aktuellen Bedingungen und Zinssätze entnehmen Sie bitte den Informationen der DtA auf ihrer Website [www.dta.de](http://www.dta.de).

Die DtA gewährt auch wesentlich höhere Darlehen als das StartGeld, in einzelnen Fällen gehen die Finanzmittel bis in die Millionen-Beträge. Diese Darlehen werden aber nur für Existenzgründungen in wesentlich umfangreicherem Rahmen als dem bisher aufgezeigten interessant sein, zumal dort dann u.a. auch marktübliche Konditionen hinzunehmen sind.

Die DtA verfügt über ein Netz regionaler Beratungsstellen. Hier erhalten Sie Rat und Hilfe bei der Erstellung Ihres Finanzplanes. Nehmen Sie dieses Angebot wahr, durch die Nutzung dieser Beratung erhöhen Sie die Erfolgchancen Ihres Kreditantrages beträchtlich. Der Berater kann Sie nicht nur über die Rahmenbedingungen einer Förderung aufklären, er kann Ihnen auch Fehler oder Auslassungen in Ihren Planungen aufzeigen.

Die praktische Abwicklung der Kreditbeantragung und -auszahlung erfolgt über Ihre Hausbank. Dort ist meistens die hausinterne Kreditabteilung für die Bearbeitung Ihres Antrages zuständig. Dieser Abteilung müssen Sie Ihr Projekt mit den von Ihnen erstellten Berechnungen und Unterlagen vorstellen. Tun Sie dies bitte erst, wenn Ihre Unterlagen vollständig sind, denn erst wenn Ihre Hausbank Ihr Projekt befürwortet, wird sie es an die DtA weiterreichen. Haben Sie keine Scheu, nach einer Ablehnung der Befürwortung Ihres Vorhabens durch die Hausbank diese zu wechseln. Hinter der Ablehnung können durchaus eigene Interessen der Bank stehen. An dem Darlehen der DtA verdient Ihre Bank nichts, vielleicht möchte sie Ihnen nur ein eigenes Produkt verkaufen. Uns ist es passiert, dass die Hausbank ein eigenes Darlehen vorschlug, für das die Eltern des Antragstellers persönlich bürgen sollten. Das Kalkül hinter einem solchen Vorschlag ist aber zu offensichtlich und eigentlich eine Frechheit.

Die Bearbeitungszeit für den Kreditantrag hängt wesentlich von Ihrer Hausbank und der Vollständigkeit Ihrer eingereichten Unterlagen ab. Wenn Sie von vorneherein mit mindestens sechs Wochen rechnen, werden Sie wahrscheinlich nicht enttäuscht werden.

#### **1.5.4 Bankdarlehen**

Es verbleibt natürlich immer der Weg über den „normalen“ Kredit. Auch private Banken - insbesondere die Sparkassen - besitzen manchmal Kreditprogramme, die auf den Existenzgründer zugeschnitten sind. Oft verfügen sie auch über Beratungsstellen, die auf die Beratung dieses Kundenkreises ausgelegt sind. Nutzen Sie auf jeden Fall das Angebot ihrer Bank auf Beratung, es kann Sie auf hervorragende Ideen bringen. Insbesondere wenn Sie auf die private Finanzierung Ihres Lebensunterhaltes angewiesen sind, kommen Sie manchmal nicht um Ihre Hausbank herum und sei es nur, um die Einrichtung eines Dispositionskredites zu erreichen. Bankdarlehen müssen generell umfassend gesichert werden. Leider haben Sie als Berufseinsteiger selten solche Sicherheiten vorzuweisen. Sie kommen nicht in den Genuss eines festen Einkommens von dritter Seite, besitzen keine ehrwürdige Immobilie oder wollen Ihre Familie nur ungern für Sie bürgen lassen. Hier zahlt sich dann

eine frühzeitige Beratung durch die Bank aus. Neben diesen gängigen Sicherheiten gibt es weitere Modelle der Sicherung, die Ihnen Ihre Bank vorschlagen kann. Letztlich aber gilt: Als Berufseinsteiger ohne nennenswertes Eigenkapital sind Sie nur sehr begrenzt kreditwürdig.

## **1.6 Status / Institutionen / Berufsrecht**

Wenn Sie absehen können, wie lange Sie ungefähr benötigen, um die nötigen Finanzmittel zu erhalten, geeignete Büroräume zu finden und all die ganzen anderen Dinge zu organisieren, ist auch der Zeitpunkt gekommen, sich um die Zulassung zur Rechtsanwaltschaft zu kümmern.

### **1.6.1 Zulassung**

Der Rechtsanwalt ist Organ der öffentlichen Rechtspflege. Als solcher wird er zugelassen und vor einem Gericht vereidigt.

#### **1.6.1.1 Anwaltskammer/Amtsgericht - statusbegründend**

Rechtsanwälte waren früher in der Berufsausübung auf den Gerichtsbezirk ihrer Zulassung beschränkt (mit Ausnahme der Strafgerichtsbarkeit, hier konnte bundesweit in allen Instanzen verteidigt werden). Mit Beginn des Jahres 2000 hat der Gesetzgeber diese Regelung aber beseitigt. Gemäß § 78 ZPO müssen sich die Parteien nunmehr vor den Landgerichten von einem Rechtsanwalt vertreten lassen, der bei (irgend-)einem deutschen Amts- oder Landgericht zugelassen ist. Nur die höhere Instanz beim Oberlandesgericht oder BGH ist noch bei diesen Gerichten zugelassenen Rechtsanwälten vorbehalten. Im Gegensatz zu früher kann man sich heute aber auch parallel an Amts-, Land- und Oberlandesgerichten um Zulassung bewerben. Somit können Sie Ihre Fälle in Zukunft auch vor dem OLG vertreten, wenn Sie wollen. Die Bundesrechtsanwaltsordnung (BRAO) regelt in §§ 6 ff. das Verfahren zur Zulassung der Rechtsanwälte. § 4 BRAO besagt, dass zur Rechtsanwaltschaft nur zugelassen wird, wer die Befähigung zum Richteramt (sprich die zweite juristische Staatsprüfung bestanden) erlangt hat. Solche Personen sind auf schriftlichen Antrag hin zur Rechtsanwaltschaft zuzulassen. Die Ablehnung eines solchen Antrages kann nur aus denen im Gesetz aufgeführten Gründen geschehen. In der Aufzählung finden sich solch illustre Umstände wie die Verwirkung eines Grundrechtes durch Entscheidung des Bundesverfassungsgerichtes (§ 7 Nr. 1 BRAO), die Bekämpfung der freiheitlichen Grundordnung durch den Bewerber (§ 7 Nr. 6 BRAO), aber auch die Generalklausel der Unwürdigkeit des Bewerbers. In den Anwendungsbereich der Generalklausel gehören auch vorangegangene strafrechtliche Verurteilungen von einigem Gewicht.