

Anwalts



DeutscherAnwaltVerein

8+9/2016

September



Report
Relaunch des
Marktes für Rechts-
dienstleistungen

blatt



Aufsätze

Grünewald: Reform § 211/§ 212 StGB	608
Blocher, Graf von Westphalen, Dechamps, Caspary, Prütting, Schuster, Fellenberg, Rosenthal und Müller: Neun Beiträge zum 71. Deutschen Juristentag (DJT)	ab 612
Kilian: Kanzleikauf	660

Magazin

Hartung: BRAO-Reform und DJT	670
Anwälte fragen nach Ethik: Reklame	672

Aus der Arbeit des DAV

AG Familienrecht: Abstammungsrecht	674
Schülerwettbewerb Internet	677

Rechtsprechung

BGH: Falllisten + Instanzen	688
BGH: Vergütungsvereinbarung	692



Bei Rechtsfragen: immer informiert.

Die Kanzlei: optimal organisiert.

Mit Fachwissen und Software für Anwälte.

Informieren Sie sich auf www.datev.de/anwalt oder unter 0800 3283872.



A Aufsätze

Editorial

- M 227** Spannende Fragen
Rechtsanwältin und Notarin
Edith Kindermann, Bremen
Herausgeberin des Anwaltsblatts

Nachrichten

- M 230** Sage mir, wo Du herkommst
und ...
Christian Bommaris, Berlin
- M 232** Neuer EU-Ansatz im Insolvenz-
recht: „Zweite Chance für Unter-
nehmen“
Rechtsassessor Nicolas Schaeffer, Brüssel
- M 234** Nachrichten
- M 251** Anwaltsblatt-Stellenmarkt
- M 258** Bücher & Internet
- M 262** Deutsche Anwaltakademie
Seminar kalender

Schlussplädoyer

- M 264** Nachgefragt, Comic,
Mitglieder-Service
- 696** Fotonachweis, Impressum

M Magazin

Report

- 666** Relaunch des Marktes für
Rechtsdienstleistungen
Nora Zunker, Berlin

Kommentar

- 670** Das anwaltliche Gesellschafts-
recht: Unser Abbruchhaus
Rechtsanwalt Markus Hartung, Berlin

Gastkommentar

- 671** Zwischen beA, Legal Tech und
Recruiting 2016:
Schöne neue Anwaltswelt?
Pia Lorenz, Legal Tribune Online

Anwälte fragen nach Ethik

- 672** Zugabe und Reklame: Wo liegen
die Grenzen?

67. Deutscher Anwaltstag

- 608** Die geplante Reform der Tö-
tungsdelikte – Zwischenbilanz
Prof. Dr. Anette Grünwald, Berlin

71. Deutscher Juristentag

- 612** The next big thing: Blockchain –
Bitcoin – Smart Contracts
Prof. Dr. Dr. Walter Blocher, Kassel
- 619** Digitale Revolution – und das
Recht bleibt, wie es ist?
Rechtsanwalt Prof. Dr. Friedrich Graf von
Westphalen, Köln
- 628** Digitale Wirtschaft – das Instru-
mentarium des BGB genügt
Rechtsanwalt und Notar Dr. Claudius
Dechamps, Frankfurt am Main
- 632** Wie viele Eltern verträgt ein
Kind? Modernisierung des BGB
Rechtsanwältin Esther Caspary, Berlin
- 637** Der Anwalt und sein Gesell-
schaftsrecht
Prof. Dr. Dr. h.c. Hanns Prütting, Köln
- 641** Digitalisierung der Arbeitswelt –
Regelungsbedarf?
Rechtsanwältin Dr. Doris-Maria Schuster,
Frankfurt am Main
- 648** Auf dem Prüfstand: Der Umfang
des Verwaltungsrechtsschutzes
Rechtsanwalt Dr. Frank Fellenberg, LL.M.,
Berlin
- 654** Öffentlichkeit im Strafverfahren I
Rechtsanwalt Michael Rosenthal, Karlsruhe
- 656** Öffentlichkeit im Strafverfahren II
Rechtsanwalt Prof. Dr. Eckhart Müller,
München

Soldan Institut

- 660** Der Erwerb von Kanzleien und
Sozietätsanteilen
Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln
- 663** Bücherschau: Anwaltsrecht
Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

Der Erwerb von Kanzleien und Sozietätsanteilen durch junge Anwälte

Kanzleiübernahmen fast immer in Folge eines persönlichen Verhältnisses zum Kanzleihinhaber

Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

Beschäftigungs- und Gesellschaftsverhältnisse von Rechtsanwälten finden viel Aufmerksamkeit – ganze Handbücher befassen sich mit diesen Fragestellungen. Über den Erwerb von Kanzleien oder Sozietätsanteilen ist hingegen – jenseits des Haftungsrechts – kaum Nennenswertes publiziert. Dieser Beitrag bietet Informationen rechtstatsächlicher Natur zu einem Themenkreis, der angesichts der steigenden Zahl der aus dem Berufsleben ausscheidenden älteren Berufsträger künftig an Bedeutung gewinnen wird.

I. Einleitung

Der starke Rückgang des Anteils von Rechtsanwälten, die in den ersten Jahren ihrer Berufstätigkeit eine Kanzlei neu gründen, oder zumindest die Gründung einer Kanzlei beabsichtigen, ist eine der auffälligen Entwicklungen auf dem Anwaltsmarkt der letzten zwei Jahrzehnte.¹ Bei einem gleichzeitig anhaltenden Größenwachstum der Anwaltschaft indiziert diese Entwicklung eine starke Verlagerung des Wachstums von der Breite in die Tiefe – das heißt vor allem nimmt die Größe und nicht mehr die Zahl der Anwaltskanzleien stark zu. Dies bedeutet auch, dass in dem Verhältnis, in dem Kanzleineugründungen abnehmen, der Einstieg in bereits bestehende Kanzleien oder deren Übernahme an Bedeutung gewinnt.

In Folge der starken Zunahme der Anwaltszahlen in den 1970er und 1980er Jahren kommen immer mehr Rechtsanwälte in das Ruhestandsalter und stehen vor der Frage, welches Schicksal eine von ihnen aufgebaute Kanzlei nehmen wird. Während in größeren Sozietäten der Eintritt und das Ausscheiden von neuen Gesellschaftern selten ein wirtschaftlich relevanter Vorgang ist und es primär darum geht, ausscheidendes und nachrückendes Talent aus fachlicher Sicht in Balance zu halten, steht in Einzelkanzleien oder Kleinsozietäten durchaus die Frage im Raum, ob das aufgebaute Unternehmen Anwaltskanzlei versilbert werden kann.

Dieser Beitrag gibt einen Überblick, wie Anwälte zueinander finden, die an einer Kanzleiübernahme oder einem Einstieg in eine Kanzlei interessiert sind, wie häufig ein Kaufpreis entrichtet wird, wie hoch dieser ist und wie er finanziert wird. Weitere Abschnitte beleuchten die wirtschaftliche Situation von Einsteigern in beziehungsweise Erwerb von bestehenden Kanzleien, ihre retrospektive Bewertung der bisherigen Entwicklung der Kanzlei und die Einschätzung der Perspektiven. Stützen kann sich dieser Beitrag auf eine Befragung von 3.500 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten der Zulassungsjahrgänge 2004 bis 2010.² Von diesen waren rund

500 Allein- oder Mitinhaber einer Kanzlei, die sie nicht gegründet hatten.

II. Ausgangslage

44 Prozent der Rechtsanwälte mit einer Berufserfahrung zwischen anderthalb und achteinhalb Jahren sind unternehmerisch tätig, das heißt Allein- oder Mitinhaber einer Kanzlei. Der Anteil der in unternehmerischer Verantwortung tätigen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte steigt kontinuierlich in Abhängigkeit von der Dauer der Berufszugehörigkeit, beginnend mit einem Anteil von 32 Prozent nach eineinhalb bis zweieinhalb Jahren Berufstätigkeit bis hin zu 61 Prozent nach siebeneinhalb bis achteinhalb Jahren Berufstätigkeit.

Von den Kanzlei(mit)inhabern sind 73 Prozent in einer alleine oder mit anderen gegründeten Kanzlei Unternehmer. 27 Prozent üben den Beruf in einer Kanzlei aus, in der sie zwar Allein- oder Miteigentümer sind, die sie aber nicht gegründet haben. Ihre Eigentümerstellung beruht ganz überwiegend auf einem Erwerb beziehungsweise der Einräumung von Gesellschaftsanteilen an einer zuvor bereits bestehenden Sozietät (26 Prozent) und nur sehr selten auf der Übernahme einer existierenden Einzelkanzlei (1 Prozent).

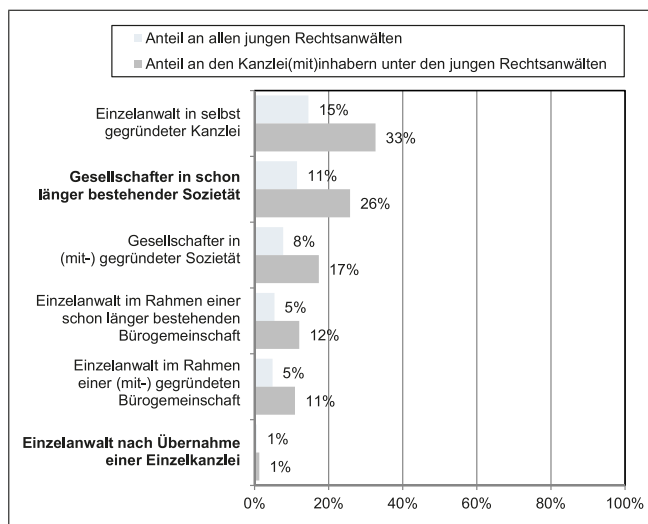


Abb. 1: Art der Berufsausübung – differenzierende Betrachtung der Kanzlei(mit)inhaber

III. Kontakt zur Kanzlei

Mit Blick auf den Einstieg in eine beziehungsweise einer Übernahme einer bestehenden Kanzlei ist eine interessante Frage, wie Rechtsanwälte in Kontakt mit dieser Kanzlei gekommen sind. Weit mehr als die Hälfte (60 Prozent) der Einsteiger beziehungsweise Übernehmer kannte die Kanzlei bereits aus einer früheren anwaltlichen Tätigkeit. Die Mehrheit der Rechtsanwälte, die zuvor nicht in der Kanzlei tätig war (40 Prozent aller Einsteiger/Übernehmer), kannte die Kanzlei zumindest und wurde von ihr gezielt angesprochen (30 Prozent). Jeder vierte Einsteiger und Übernehmer (25 Prozent) ist durch kollegiale Kontakte auf die Kanzlei aufmerksam geworden. In knapp jedem fünften Fall hat die Kanzlei inseriert

¹ Hierzu näher Kilian, die junge Anwaltschaft: Ausbildung, Berufseinstieg, Berufskarrieren, 2014, S. 55 ff.

² Zur Methodik der Studie Kilian, aaO (Fn. 1), S. 21 f.

(19 Prozent). Immerhin fast jede zehnte Kanzlei (9 Prozent) war die Kanzlei eines Verwandten oder Bekannten.

Aus diesen Werten folgt, dass Kanzleiübernahmen fast immer in Folge eines persönlichen Näheverhältnisses zu dem bisherigen Kanzleihinhaber erfolgen, sei es aufgrund einer Vorbeschäftigung in der Kanzlei, persönlicher Kenntnis, verwandtschaftlicher Beziehungen oder zumindest kollegialer Nähe. Ein nennenswerter Markt für Kanzlei(anteils)käufe jenseits dieser Fallgruppen besteht demnach kaum. Der Anteil der auf diese „anonyme“ Art und Weise zu Kanzleihinhabern gewordenen Kanzleiübernehmer beträgt lediglich 9 Prozent.

IV. Planung, Finanzierung und Investitionen

1. Kaufpreis

Für Kanzleieinsteiger und -übernehmer spielen finanzielle Aspekte, die im Zusammenhang mit der Übernahme oder dem Einstieg in eine Rechtsanwaltskanzlei relevant werden können, eine maßgebliche Rolle für die Entscheidung, selbst unternehmerisch tätig zu werden. Es geht hierbei vor allem um den Kaufpreis für den Erwerb eines Kanzleianteils beziehungsweise eines Sozietätsanteils. Wenngleich die entsprechenden Vertragswerke stets individueller Natur sind, lassen sich doch einige grundsätzliche Aussagen treffen: 25 Prozent der Junganwälte mussten bei Übernahme beziehungsweise Einstieg in eine bestehende Kanzlei einen Kaufpreis bezahlen. Differenziert nach Kanzleiart müssen Einsteiger in eine schon länger bestehende Sozietät mit 31 Prozent signifikant seltener einen Kaufpreis zahlen als Einzelanwälte bei Übernahme einer Einzelkanzlei (50 Prozent). 11 Prozent der Kanzleieinsteiger mussten zudem Versorgungsverpflichtungen zu Gunsten des Veräußerers beziehungsweise seiner Angehörigen übernehmen, Sozietätseinsteiger häufiger als Einzelanwälte nach Übernahme einer Einzelkanzlei oder Einstieg in eine Bürogemeinschaft (15 Prozent zu 10 Prozent).

Soweit ein Kaufpreis bezahlt werden musste, bezifferte sich dieser auf durchschnittlich 107.557 Euro. Sozietätseinsteiger mussten mit 120.886 Euro signifikant mehr zahlen als Einzelanwälte, deren Investment im Mittelwert 36.206 Euro betrug. Die unterschiedlichen Kaufpreise setzen sich im Einzelnen wie folgt zusammen: 71 Prozent der Einzelanwälte, aber lediglich 27 Prozent der Sozietätseinsteiger mussten einen Kaufpreis von weniger als 50.000 Euro entrichten.

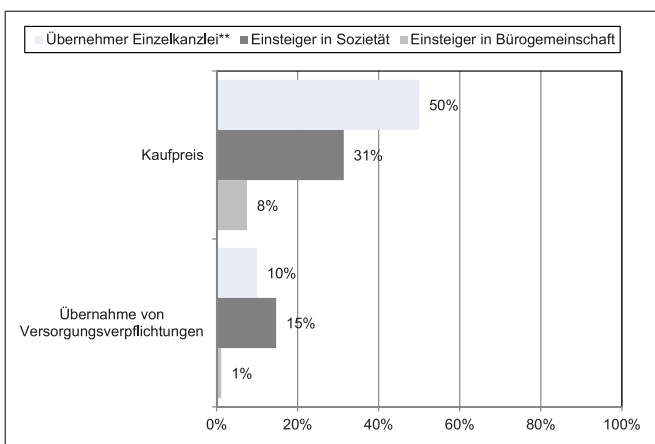


Abb. 2: Kaufpreis und Übernahme von Versorgungsverpflichtungen bei Kanzleieinstieg und -übernahme – Art der Kanzlei*

** n = 20 * p<0.05

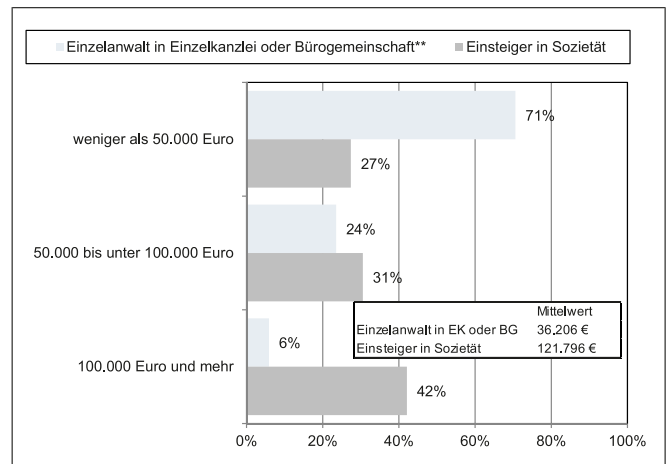


Abb. 3: Höhe des Kaufpreises bei Kanzleieinstieg und -übernahme – Art der Kanzlei*
* p<0.05 **N<20

50.000 bis unter 100.000 Euro bezahlten 24 Prozent der Einzelanwälte und 31 Prozent der Sozietätseinsteiger. Folgerichtig betrug der mehrheitlich bezahlte Kaufpreis von Sozietätseinsteigern (42 Prozent) 100.000 Euro und mehr – Übernehmer einer Einzelkanzlei oder Einsteiger in eine Bürogemeinschaft mussten einen Betrag in solcher Höhe in lediglich 6 Prozent der Fälle entrichten.

2. Finanzierung

50 Prozent der Kanzleieinsteiger und -übernehmer nahmen bei der Finanzierung des Kanzleieinstiegs eigene Mittel in Anspruch. 38 Prozent beanspruchten bankübliche Investitions-/Betriebsmittelkredite, 31 Prozent griffen auf staatlich geförderte Existenzgründungskredite zurück. Weitere beliebte Finanzierungsmöglichkeit war die Aufnahme sonstiger Darlehen (23 Prozent).

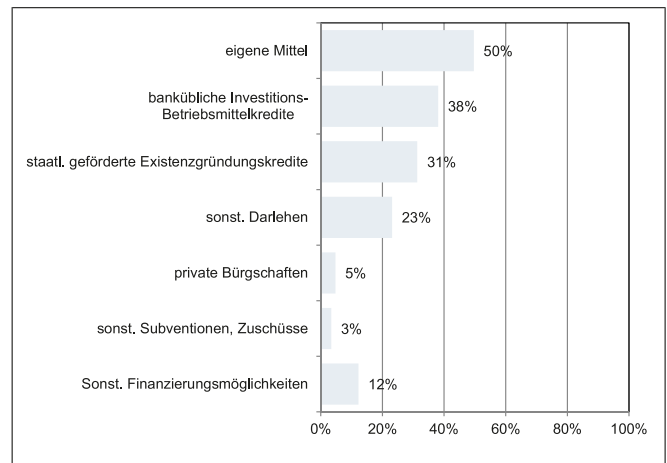


Abb. 4: Genutzte Finanzierungsmöglichkeiten von Kanzleieinsteigern und -übernehmern

V. Erfahrungen der Erwerber einer Kanzlei/eines Sozietätsanteils

1. Wirtschaftliche Situation

91 Prozent der befragten Kanzleieinsteiger konnten mit der anwaltlichen Tätigkeit ihren Lebensunterhalt bestreiten. 9 Prozent konnten dies nur mit Einschränkungen oder waren

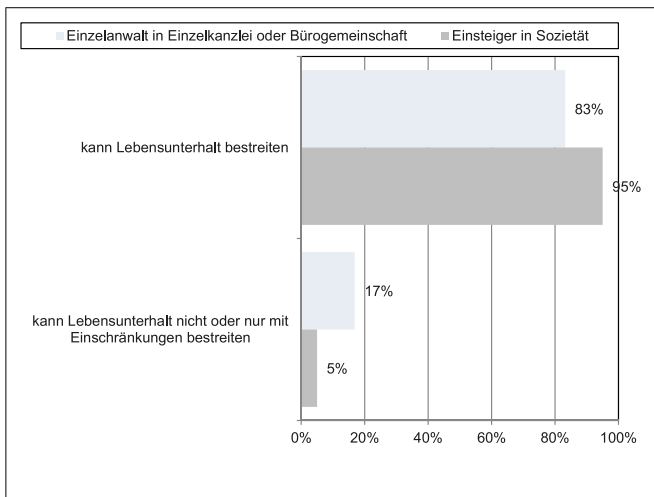


Abb. 5: Wirtschaftliche Situation von Kanzleieinsteigern und -übernehmern – Art der Kanzlei*
* p<0.05

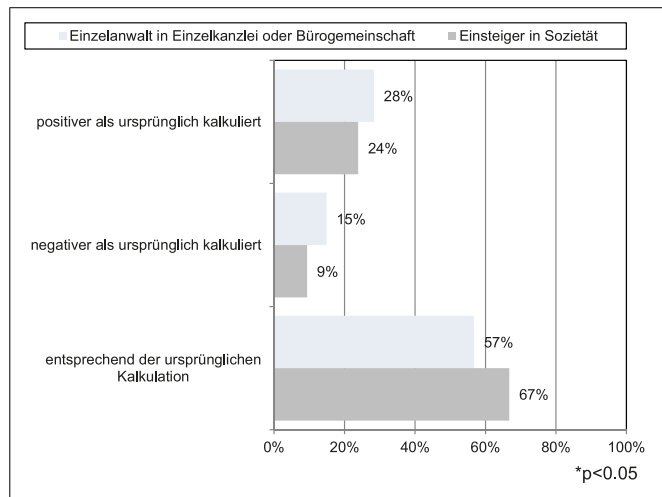


Abb. 7: Beurteilung der wirtschaftlichen Aussichten von Kanzleieinsteigern und -übernehmern nach Kanzleityp*

auf weitere Einnahmequellen angewiesen. Günstiger ist die wirtschaftliche Situation von Einsteigern in Sozietäten, die zu 95 Prozent mitteilten, einer auskömmlichen Berufstätigkeit nachzugehen. 17 Prozent der Einzelanwälte berichteten hingegen, seit der Übernahme der Kanzlei kein hinreichendes Auskommen realisiert zu haben.

2. Beurteilung von Entwicklung und Perspektiven

Für 52 Prozent der Kanzleieinsteiger entsprach die wirtschaftliche Entwicklung den Annahmen bei Einstieg beziehungsweise Übernahme. Für mehr als jeden dritten Kanzleieinsteiger beziehungsweise -übernehmer verlief die Entwicklung positiver als angenommen. Hieraus folgt, dass sich die wirtschaftliche Entwicklung für jeden achten negativer als angenommen darstellte. Jeder vierte Kanzleieinsteiger und -übernehmer schätzte die wirtschaftlichen Aussichten für die nähere Zukunft positiver ein als erwartet. 63 Prozent gingen davon aus, dass sie sich entsprechend der ursprünglichen Erwartungen entwickeln werden. 11 Prozent der Einsteiger und Übernehmer rechneten mit negativeren wirtschaftlichen Aussichten.

Weiterer Befund der Studie ist, dass Sozietätseinsteiger ihre wirtschaftlichen Aussichten signifikant häufiger entspre-

chend ihrer ursprünglichen Kalkulation bewerten als Einzelanwälte (67 Prozent zu 57 Prozent). Einzelanwälte müssen ihre Kalkulation signifikant häufiger nach oben oder unten korrigieren. Dies deutet darauf hin, dass in Sozietäten die Marktanalyse realistischer ausfällt, aber auch, dass Mandatsbeziehungen stärker kanzlei- und weniger personengebunden und damit von geringerer Volatilität geprägt sind.

VI. Resümee

In einem Markt, in dem die Gründung neuer Kanzleien an Bedeutung verliert, rückt zwangsläufig der Einstieg junger Rechtsanwälte in bereits bestehende Kanzleien stärker in den Fokus. Die Übernahme von existierenden Einzelkanzleien kommt hierbei sehr selten vor. Verbreiteter ist der Einstieg in bestehende Sozietäten. Auffällig ist, dass in weniger als einem Drittel der Fälle für die Übernahme von Gesellschaftsanteilen einer Sozietät ein Kaufpreis gezahlt werden muss. Wird ein solcher allerdings fällig, liegt er im Mittel bei knapp über 120.000 und ist damit recht erheblich. Die Übernahme einer Einzelkanzlei erfolgt sehr viel häufiger entgeltlich, allerdings sind die gezahlten Summen im Durchschnitt relativ niedrig. Dies dürfte der Volatilität von Mandantenbeziehungen geschuldet sein, die besonders instabil sind, wenn die Mandantenbindung nicht wie in einer Sozietät von einem einzelnen Leistungserbringer gelöst werden kann. Enttäuschungen nach dem Erwerb einer Einzelkanzlei oder eines Sozietätsanteils sind relativ selten – die Entwicklung der Kanzlei nach dem Erwerb ist retrospektiv häufig positiver als negativer.

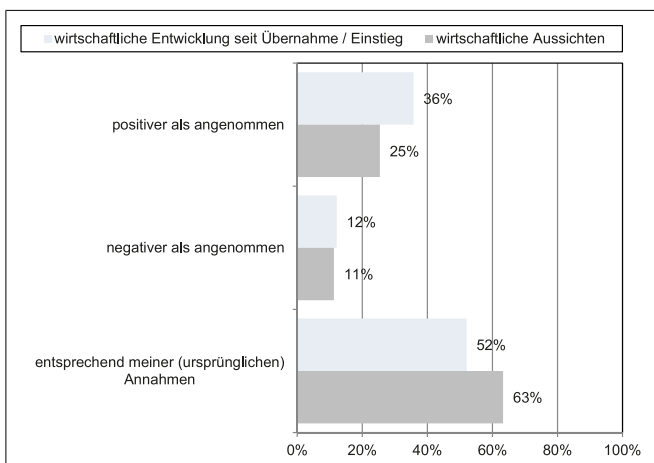


Abb. 6: Beurteilung der wirtschaftlichen Entwicklung und Aussichten von Kanzleieinsteigern und übernehmern



Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

Der Autor ist Direktor des Soldan Instituts. Er lehrt und forscht an der Universität zu Köln.

Leserreaktionen an anwaltsblatt@anwaltverein.de.