



BUNDESRECHTSANWALTSKAMMER

JUNI 2016
47. JAHRGANG

3/2016

S. 97–152

BRAK

MITTEILUNGEN

BEIRAT

RA Prof. Dr. Christian Kirchberg, Karlsruhe, Vorsitzender
Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln
RA JR Heinz Weil, Paris

www.brak-mitteilungen.de



Zukunft gestalten. Gemeinsam.

Leistung im Doppelpack:
Software und Fachwissen für Anwälte
www.datev.de/anwalt

WebAkte[®]

Beliebt bei über
11.000 Kanzleien

AKZENTE

E. Schäfer

Justiz und Tourismus – ein Witz?

AUFSÄTZE

D. Beck-Bever

Ein Blick zurück auf wichtige gebührenrechtliche Entscheidungen des Jahres 2015

M. Kilian/J. Glindemann

Verfassungswidrigkeit des § 59a BRAO

AMTLICHE BEKANNTMACHUNGEN

beA: Starttermin 29.9.2016

Satzung der Schlichtungsstelle der Rechtsanwaltschaft

BERUFSRECHTLICHE RECHTSPRECHUNG

BGH

Zur Weiterleitung von Stellungnahmen

BGH

Keine Kostenerstattung für die Einreichung einer Berufungserwiderung nach Rücknahme der Berufung (m. Anm. H. Hansens)

ottoschmidt

PVST 7997

INHALT

AKZENTE

E. Schäfer Justiz und Tourismus – ein Witz?	97
---	----

AUFSÄTZE

D. Beck-Bever Ein Blick zurück auf wichtige gebührenrechtliche Entscheidungen des Jahres 2015	98
M. Kilian/J. Glindemann Verfassungswidrigkeit des § 59a BRAO: Sozietätsfähigkeit ohne Schranken?	102
L. Wetter Scheinsozietäten und Scheinsozien	109
M. Kilian Kanzleigründungen im 21. Jahrhundert: Die Gründung der eigenen Kanzlei	115
H. Weil Interprofessionelle Sozietäten jetzt auch in Frankreich	120
A. Jungk/B. Chab/H. Grams Pflichten und Haftung des Anwalts – Eine Rechtsprechungsübersicht	122

AUS DER ARBEIT DER BRAK

E. M. Bauer Die BRAK in Berlin	126
H. Petersen/D. Göcke/K. Grünwald Die BRAK in Brüssel	127
V. Horrer/K.-L. Ting-Winarto Die BRAK International	129

AMTLICHE BEKANNTMACHUNGEN

beA: Starttermin 29.9.2016	130
Satzung der Schlichtungsstelle der Rechtsanwaltschaft	130
Sitzung der Satzungsversammlung	133

PERSONALIEN

Chr. Kirchberg Michael Quaas, der Verdienstvolle	133
--	-----

BERUFSRECHTLICHE RECHTSPRECHUNG

<i>Detaillierte Übersicht der Rechtsprechung auf der nächsten Seite</i>	IV
---	----

Alle Entscheidungen und Aufsätze in unserer Datenbank
www.brak-mitteilungen.de

KANZLEIGRÜNDUNGEN IM 21. JAHRHUNDERT: DIE GRÜNDUNG DER EIGENEN KANZLEI

VON PROF. DR. MATTHIAS KILIAN, KÖLN

Die Zahl der neu zugelassenen Rechtsanwälte ist rückläufig, der Beginn der anwaltlichen Berufstätigkeit erfolgt immer häufiger in Anstellung – Einflussfaktoren, die erklären, warum klassische Kanzleineugründungen in Deutschland seltener werden. Der seit 2001 u.a. von der BRAK verliehene Kanzleigründerpreis belegt freilich, dass für überzeugende Gründungskonzepte weiterhin Platz am Markt ist. Dieser Beitrag beleuchtet, wie sich Kanzleigründungen in Deutschland in der jüngeren Vergangenheit vollzogen haben. Ein weiterer Beitrag wird im folgenden Heft über die Erfahrungen von Kanzleigründern berichten.

I. EINLEITUNG

Es gibt sie noch – junge Rechtsanwälte, die eine neue Kanzlei gründen. Auch wenn einer der auffälligen Wandlungsprozesse der Anwaltschaft seit den 1990er Jahren der Bedeutungsverlust unternehmerischer Tätigkeit in der jungen Anwaltschaft ist – und damit einhergehend die starke Zunahme von jungen Rechtsanwälten, die die Berufskarriere als Angestellte beginnen¹ –, entscheidet sich eine (kleiner werdende) Gruppe von Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten weiterhin dafür, unmittelbar zu Berufseinstieg oder nach einigen Jahren Berufstätigkeit in Anstellung eine eigene Kanzlei zu gründen – entweder gemeinsam mit Berufskollegen in Form einer Sozietät oder alleine durch die Etablierung einer Einzelkanzlei, die sodann als Einzelanwalt oder in Bürogemeinschaft mit anderen Einzelanwälten betrieben wird. Anekdotische Befunde, auf die der Verfasser als Direktor des Soldan Instituts im Rahmen des alle zwei Jahre gemeinsam von BRAK, DAV und Soldan verliehenen Kanzleigründerpreises² trifft, spiegeln diese veränderten Gegebenheiten wider: Die Zielgruppe eines solchen Gründerwettbewerbs wird kleiner, da die Zahl der anwaltlichen Unternehmensgründungen rückläufig ist. Allerdings, auch dies ist ein Befund des Kanzleigründerpreises, nimmt die Qualität der eingereichten Gründungskonzepte und die Professionalität von Kanzleigründungen deutlich zu, so dass der Jury die gerechte Kür von Gewinnern schwerer fällt³ – lange vorbei sind die Zeiten, in denen Junganwälte ihr Kanzleischild an die Tür hingen und einfach der Mandanten hartn, die den Weg zu ihnen in die Kanzlei finden würden (oder auch nicht).

Eine mit 3.500 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten der Zulassungsjahrgänge 2004 bis 2010 durchgeführte Studie⁴ hat Gelegenheit gegeben, die „Kanzleigründerszene“ in Deutschland empirisch auf einer breiten Datenbasis zu untersuchen.⁵ Von den Teilnehmern der Studie waren 44 % Inhaber einer Kanzlei, die Teilnehmerin am Rechtsdienstleistungsmarkt ist.⁶ 73 % dieser unternehmerisch tätigen Rechtsanwälte waren in einer von ihnen gegründeten Kanzlei tätig. Dies entspricht mit 33 % exakt einem Drittel der „jungen Anwaltschaft“. Als solche wurden zum Zwecke der Studie Rechtsanwälte mit einer anwaltlichen Berufserfahrung von eineinhalb bis achteinhalb Jahren definiert. Die Stellung dieser Kanzleihinhaber als Unternehmer beruht nicht darauf, dass sie in eine bestehende Kanzlei als Mitgesellschafter oder als Kanzleiübernehmer eingestiegen sind, sondern auf der Etablierung einer zuvor nicht existierenden Kanzlei. Dies bedeutet nicht zwangsläufig, dass alle diese Kanzleigründer gleichsam bei Null und konzeptionell vor einem weißen Blatt Papier sitzend in das Unternehmertum eingestiegen sind. Rechtsanwälte, die nach einigen Jahren der Berufstätigkeit eine eigene Kanzlei gründen, sind häufig nicht klassische Gründer, sondern als „Ausgründer“ zu qualifizieren, deren neue Kanzlei den Charakter eines „Spin-Off“ vom vormaligen Arbeitgeber hat und von der Mitnahme von Mandaten und Mandanten einerseits und der durch die bisherige Tätigkeit gewonnenen Reputation der Neuunternehmer profitiert.

Dieser Beitrag gibt Einblicke, wie sich in den zurückliegenden zehn Jahren Kanzleigründungen in Deutschland vollzogen haben.⁷ Erläutert wird, mit welcher Motivation und auf der Basis welcher Berufserfahrung sich junge Rechtsanwälte für eine Kanzleigründung entscheiden, welche Art von Kanzlei sie gründen und welche strategische Ausrichtung sie wählen. Weitere Abschnitte befassen sich mit der Finanzierung der Kanzleigründung und den getätigten Investitionen sowie der Personalstruktur der Kanzlei zum Zeitpunkt ihrer Eröffnung.⁸

⁴ Kilian, Die junge Anwaltschaft: Ausbildung, Berufseinstieg und Berufskarrieren, 2014.

⁵ Zur Methodik Kilian, a.a.O. (Fn. 1), S. 21 ff.

⁶ D.h., ausgeklammert wurden freie Mitarbeiter und Syndikusanwälte, die in der Studie einen Anteil von 11 % hatten. Anwälte dieses Typus sind zwar fast ausnahmslos Inhaber oder Mitinhaber einer eigenen Kanzlei, die sie sehr häufig auch gegründet haben. Die Studie hat allerdings belegt, dass weder freie Mitarbeiter noch Syndikusanwälte in nennenswertem Umfang eigene Mandate akquirieren. Sie lassen sich deshalb nicht als Marktteilnehmer qualifizieren und bleiben für die weitere Betrachtung außer Betracht.

⁷ Der Beitrag fasst einen Teil der Ergebnisse des Teil 8 der Untersuchung zusammen (S. 225 ff.).

⁸ Der im kommenden Heft erscheinende zweite Teil des Beitrags befasst sich mit den Erfahrungen der Kanzleigründer als anwaltliche Unternehmer.

¹ Hierzu Kilian, Die junge Anwaltschaft: Ausbildung, Berufseinstieg und Berufskarrieren, 2014, S. 141 ff.

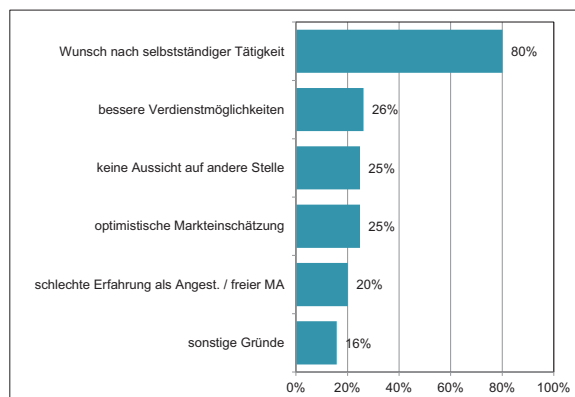
² Zu diesem <http://www.kanzleigruenderpreis.de>

³ Einen Überblick über die Gewinner seit dem Jahr 2001 findet sich unter <http://www.soldaninstitut.de/index.php?id=kanzleigruenderpreis-historie>

II. GRÜNDE FÜR ENTSCHEIDUNG ZUR UNTERNEHMERISCHEN SELBSTSTÄNDIGKEIT

Für die Entscheidung eines junges Rechtsanwalts oder einer jungen Rechtsanwältin, eine eigene Kanzlei zu gründen, ist ganz überwiegend ein deutlich dominierender Grund verantwortlich. Er wird zumeist von einem Bündel Motive flankiert, die in ihrer Gesamtrelevanz aber deutlich nachrangig sind. Im Einzelnen ergibt sich das folgende Bild: Der vorherrschende Beweggrund, den Weg in die Selbstständigkeit zu gehen und eine eigene Kanzlei, Sozietät oder Bürogemeinschaft zu gründen, ist der Wunsch nach Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit (80 %). 26 % der befragten jungen Kanzleigründer nannten bessere Verdienstmöglichkeiten als Motiv für die Gründung der eigenen Kanzlei. Jeder vierte Gründer einer Kanzlei sah sich aufgrund einer optimistischen Markteinschätzung hierzu motiviert (25 %) bzw. hatte keine Aussicht auf eine andere Stelle (25 %). Die Befragung hat zudem ergeben, dass jeder fünfte junge Kanzleigründer (20 %) schlechte Erfahrungen als angestellter Rechtsanwalt bzw. freier Mitarbeiter gemacht hat und infolgedessen eine eigene Kanzlei gründet. Für 16 % der Befragten waren sonstige Gründe ausschlaggebend für den Schritt in die Selbstständigkeit. Erkennbar wird somit, dass der Weg in das anwaltliche Unternehmertum nur für eine deutliche Minderheit aus der Not geboren ist und vielmehr weitaus häufiger auf einer bewussten Entscheidung beruht, die mit dem Unternehmertum verbundenen Möglichkeiten unter Inkaufnahme der unvermeidlichen Risiken wahrzunehmen.

Abb. 1: Entscheidende Gründe, eine eigene Kanzlei/Sozietät/Bürogemeinschaft zu gründen (Mehrfachnennung möglich)

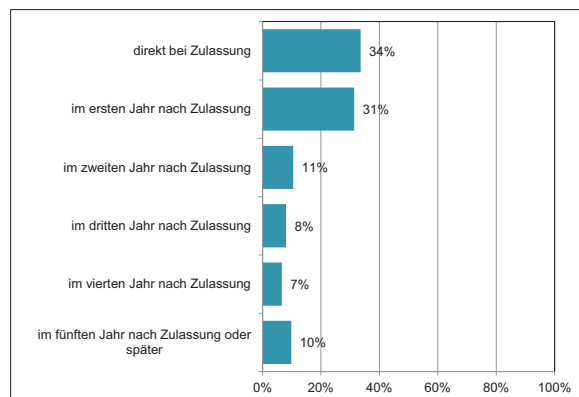


III. BERUFSERFAHRUNG BEI GRÜNDUNG

Gründer von neuen Kanzleien aus dem Kreis der „jungen“ Anwaltschaft verfügten zum Zeitpunkt der Gründung ganz überwiegend über keine nachhaltige Berufserfahrung. 34 % gründeten die eigene Kanzlei bereits am Zeitpunkt der Zulassung, 31 % im ersten Jahr nach Zulassung. Damit waren knapp zwei Drittel aller Grün-

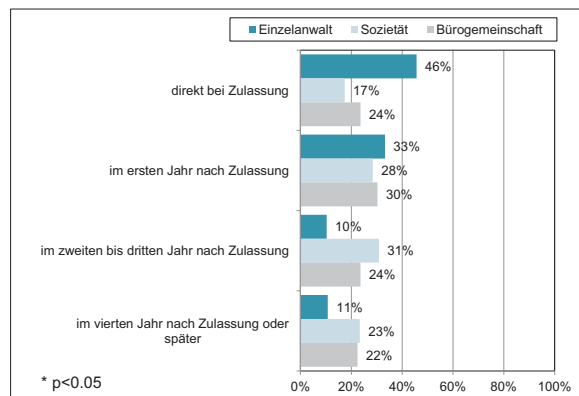
der von Kanzleien, die über maximal achteinhalb Jahre Berufserfahrung verfügen, zum Zeitpunkt der Kanzleigründung höchstens ein Jahr Rechtsanwalt. 11 % gründeten ihre Kanzlei im zweiten Jahr nach der Zulassung, 8 % im dritten und 7 % im vierten Jahr nach Berufszulassung. Nur 10 % der Kanzleigründer waren zuvor fünf Jahre oder mehr anwaltlich tätig. Deutlich wird, dass sich Kanzleigründungen eher selten als Stufe eines längerfristigen Professionalisierungsprozesses vollziehen, in dem zunächst eine Heranführung an die anwaltliche Tätigkeit durch berufserfahrene Arbeitgeberanwälte erfolgt. Da eine Kanzleigründung mit einer gewissen Erfahrung in berufspraktischen Fragen zweifelsfrei hilfreich ist, deutet dieser Befund einer sehr schnellen Kanzleigründung darauf hin, dass entweder der Wunsch nach Selbstständigkeit so groß ist, dass auf das vorherige Sammeln von zweifelsfrei nützlicher Berufserfahrung bewusst verzichtet wird, oder die alternativen Beschäftigungsmöglichkeiten von Kanzleigründern so problematisch sind, dass ein entsprechender Versuch nicht unternommen wird.

Abb. 2: Zeitpunkt der Kanzleigründung



Für diese Annahmen sprechen die Befunde einer nach Kanzleitypus differenzierenden Betrachtung: Einzelkanzleien wurden zu 79 % mit maximal einem Jahr Berufserfahrung gegründet, Sozietäten hingegen, in denen die Sozien häufig gewisse Erwartungen an die Qualifikationen und Kompetenzen ihrer Mitgesellschafter haben, weil sie u.U. für diese mithafteten, nur zu 45 %.

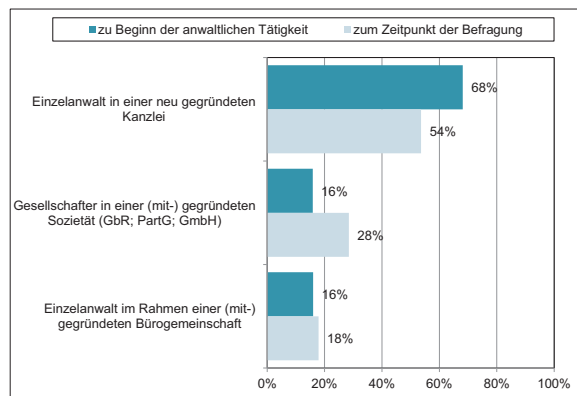
Abb. 3: Zeitpunkt der Kanzleigründung nach Kanzleityp*



IV. ART DER KANZLEI

68 % der Berufseinsteiger, die sich für die Gründung einer eigenen Kanzlei entschieden, waren Einzelanwälte in einer von ihnen neu gegründeten Kanzlei. Jeweils 16 % waren Gesellschafter in einer von ihnen (mit-)gegründeten Sozietät bzw. Einzelanwalt in einer Bürogemeinschaft. In der Gesamtheit der zum Zeitpunkt der Befragung unternehmerisch tätigen Kanzleigründer herrschte ein deutlich größerer Anteil an (mit-)gegründeten Sozietäten vor: 28 % der aktuell unternehmerisch tätigen Junganwälte, die sich für die Gründung einer eigenen Kanzlei entschieden hatten, waren (Mit-)Gesellschafter einer Sozietät, „nur“ noch 54 % sind Einzelanwälte in einer von ihnen neu gegründeten Einzelkanzlei. Mit einem Anteil von 18 % an Einzelanwälten in einer Bürogemeinschaft lag dieser Anteil auf einem vergleichbaren Niveau. Insgesamt zeigte sich mit zunehmender Dauer der Berufszugehörigkeit eine zunehmende Bedeutung von Sozietäten zu Lasten von Einzelkanzleien, d.h., Gründer von Einzelkanzleien schlossen sich mit anderen Rechtsanwälten zusammen und begründeten eine Sozietät.

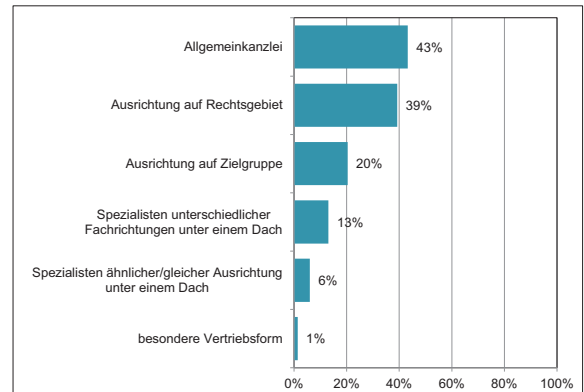
Abb. 4: Kanzleigründer – Art der Kanzlei (Anwälte zu Beginn der anwaltlichen Tätigkeit und zum Zeitpunkt der Befragung)



V. STRATEGISCHE AUSRICHTUNG NEU GEGRÜNDETER KANZLEIEN

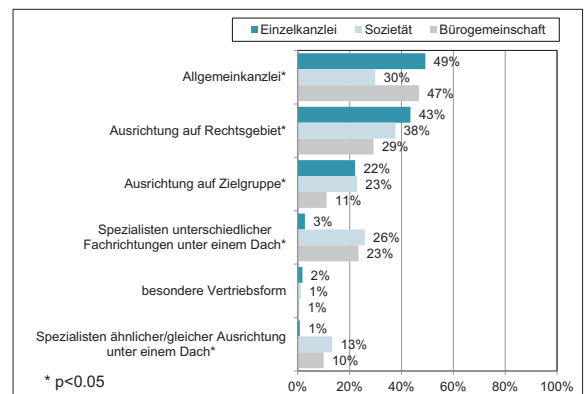
Die größte Gruppe der Kanzleien (43 %) war zum Zeitpunkt ihrer Gründung als Allgemeinkanzlei ausgerichtet. 39 % der Kanzleien waren auf ein bestimmtes Rechtsgebiet ausgerichtet, jede fünfte Kanzlei (20 %) auf eine bestimmte Zielgruppe. Mehrere Spezialisten unterschiedlicher Ausrichtung unter einem Dach zu vereinen war in 13 % der Fälle das Ziel von Kanzleigründern. Weitere strategische Ausrichtungen wie die Niederlassung mehrerer Spezialisten ähnlicher oder gar gleicher fachlicher Ausrichtung sowie besondere Vertriebsformen fanden sich in lediglich 6 % bzw. et was mehr als 1 % der Fälle.

Abb. 5: Strategische Ausrichtung von Kanzleigründern (Mehrfachnennung möglich)



Die Studie hat – wenig überraschend – die Annahme bestätigt, dass die Art der Kanzlei maßgeblichen Einfluss auf ihre strategische Ausrichtung hat. Einzelanwälte richten ihre Kanzlei signifikant häufiger als Allgemeinkanzlei aus als Sozietätsgründer (49 % der Gründer einer Einzelkanzlei bzw. 47 % der Gründer einer Bürogemeinschaft zu 30 % der Sozietätsgründer). Gründer einer Bürogemeinschaft richten ihre Einzelkanzlei zudem signifikant seltener auf ein bestimmtes Rechtsgebiet bzw. eine bestimmte Zielgruppe aus als andere Gründer (29 % bzw. 11 %).

Abb. 6: Strategische Ausrichtung von Kanzleigründern – Art der Kanzlei



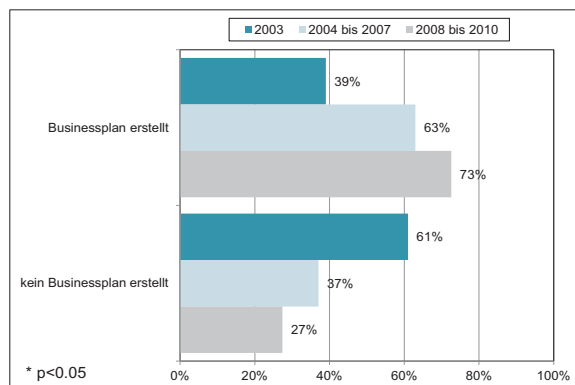
VI. PLANUNG, FINANZIERUNG UND INVESTITIONEN

Zwei von drei Gründern einer Kanzlei erstellten einen Businessplan. Zwangsläufig folgt daraus, dass jeder dritte junge Rechtsanwalt der Gründung seiner Kanzlei kein schriftlich formuliertes Konzept zugrunde legte. Solche Konzepte dienen dazu, strategische Grundentscheidungen unter Einschluss klarer Entwicklungsziele für die zu gründende Kanzlei zu treffen und die betriebswirtschaftlichen Grundlagen der Kanzlei im Sinne einer Planung des Leistungsprogramms, der Personal- und Sachmittelbeschaffung, der Standortplanung und

nicht zuletzt der Marketingplanung programmatisch zu fixieren.⁹

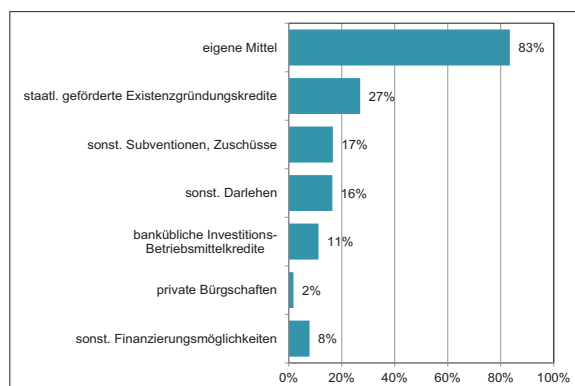
Im Vergleich zum Zulassungsjahrgang 2003, der in einer vorangegangenen Studie untersucht worden ist, hat die Zahl der Kanzleigründer, die einen Businessplan erstellen, deutlich zugenommen. Kanzleigründer dieses Zulassungsjahrgangs erstellten in 61 % der Fälle keinen Businessplan. Damit hat sich die Kanzleigründung seit dem 2003 getroffenen Befund kontinuierlich professionalisiert.¹⁰ Es lässt sich feststellen, dass die absolute Zahl von Kanzleigründungen rückläufig ist, die kleiner gewordene Gruppe der Kanzleigründer aber merklich professioneller betreibt als frühere Gründergenerationen.

Abb. 7: Erstellen eines Businessplans bei Kanzleigründern – Langzeitbetrachtung nach Zulassungsjahr



Die Studie hat zudem die Art der Gründungsfinanzierung als auch die Höhe der finanziellen Aufwendungen untersucht. Ergebnis ist, dass 83 % der Kanzleigründer (auch) eigene Mittel aufwendeten. Mehr als jeder vierte Junganwalt (27 %) nahm zudem staatlich geförderte Existenzgründungskredite in Anspruch. 17 % erhielten sonstige Subventionen und Zuschüsse, 16 % Darlehen. Bankübliche Investitions-/Betriebsmittelkredite nahmen 11 % der Gründer in Anspruch. Private Bürgschaften spielten mit gut 2 % keine nennenswerte Rolle.¹¹

Abb. 8: Gründungsfinanzierung von Kanzleigründern



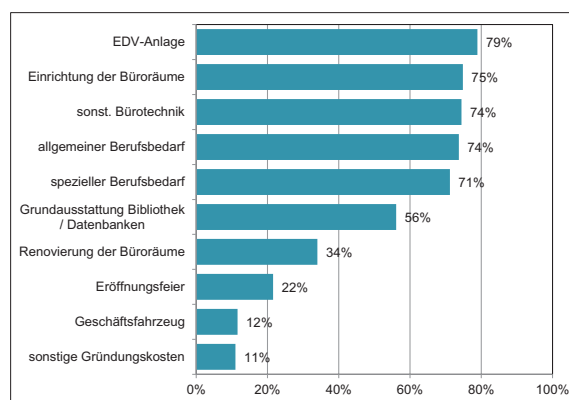
⁹ Hommerich/Kilian, Die Berufssituation junger Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, 2006, S. 93.

¹⁰ Hommerich/Kilian, a.a.O. (Fn. 9), S. 93f.

¹¹ Für eine differenzierte Betrachtung nach Kanzleityp siehe Kilian, a.a.O. (Fn. 1), S. 243.

Für künftige Kanzleigründer besonders interessant ist die Frage, welche Kosten im Rahmen der Gründung einer Kanzlei aufkommen/entstehen und auf welchem Niveau sich diese befinden. Auf durchschnittlich drei von vier Kanzleigründern kamen einmalige Investitionskosten für die EDV-Anlage (79 %), die Einrichtung der Büroräume (75 %), sonstige Bürotechnik wie Telefonanlage, Telefax, Kopiergerät etc. (74 %), allgemeiner Bürobedarf (74 %) oder aber spezieller Berufsbedarf wie z.B. die Robe (71 %) zu. 56 % der Gründer investierten in die Grundausrüstung einer Bibliothek und/oder Datenbanken, 34 % renovierten vor Eröffnung ihrer Kanzlei die Büroräume. Sonstige Kosten, die im Rahmen einer Kanzleigründung entstehen, waren die Finanzierung einer Eröffnungsfeier (22 %), die Anschaffung eines Geschäftsfahrzeugs (12 %) sowie sonstige Gründungskosten (11 %).¹²

Abb. 9: Einmalinvestitionen bei Kanzleigründung



Die durchschnittlichen Investitionskosten bei Neugründung einer Kanzlei liegen bei knapp 12.000 Euro. Gründungen von Anwaltskanzleien sind damit ein vergleichsweise günstiges Unterfangen. Ärzte mussten bereits vor einigen Jahren im Mittel 117.000 Euro (Westdeutschland) bzw. 98.000 Euro (Ostdeutschland) in eine neu gegründete Praxis investieren¹³ und damit ein Mehrfaches der Beträge, die im Durchschnitt bei Rechtsanwälten als Unternehmensgründern anfallen. Noch höher sind die Kosten der Neugründung von Zahnarztpraxen – sie schlagen im Mittel mit 422.000 Euro zu Buche.¹⁴

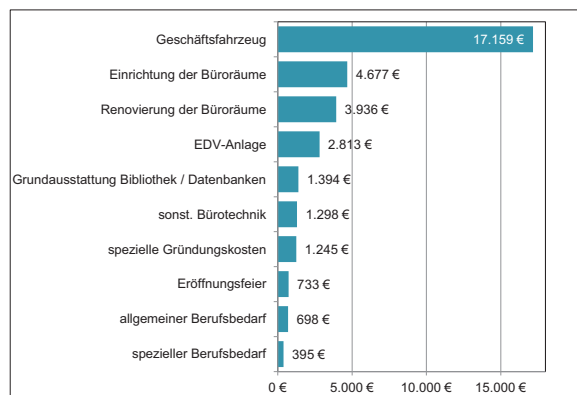
Soweit die Kanzleigründer entsprechende Investitionskosten tätigten, entfiel der größte durchschnittliche Anteil mit 17.159 Euro auf die Anschaffung eines Geschäftsfahrzeugs. Im Schnitt kostete die Einrichtung der Büroräume 4.677 Euro, eine Renovierung schlug mit 3.936 Euro zu Buche. Der Aufbau der EDV-Anlage kostete durchschnittlich 2.813 Euro, der Erwerb einer Grundausrüstung der Bibliothek und/oder von Datenbanken 1.394 Euro. Die Anschaffung sonstiger Bürotechnik verlangte im Schnitt Aufwendungen in Höhe von 1.298 Euro.

¹² Für eine differenzierte Betrachtung nach Kanzleityp, siehe Kilian, a.a.O. (Fn. 1), S. 245.

¹³ Clade, DÄBl. 2012, 109 (39), Supplement S. 14.

¹⁴ Klingenberger/Köhler, Investitionen bei der zahnärztlichen Existenzgründung, Köln 2014, S. 6.

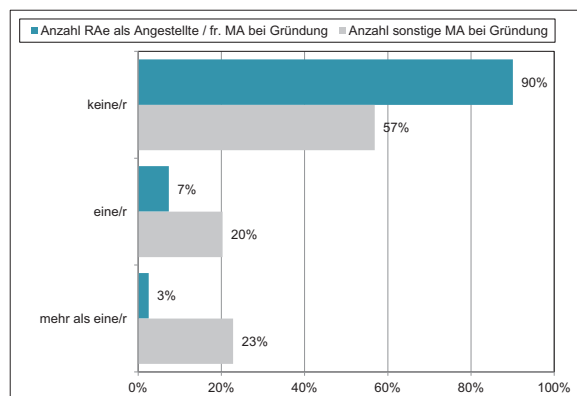
Abb. 10: Höhe der Investitionskosten von Kanzleigründern (soweit getätigt)



VII. MITARBEITER

Die Beschäftigung von Mitarbeitern in neu gegründeten Kanzleien ist sehr selten: In 90 % der Kanzleien war zum Zeitpunkt der Gründung kein weiterer Rechtsanwalt angestellt oder als freier Mitarbeiter tätig. In knapp 7 % war ein Anwalt beschäftigt, zwei und mehr in 3 % der gegründeten Kanzleien. Sonstige nicht-anwaltliche Mitarbeiter wurden in lediglich 43 % der Fälle beschäftigt. Kanzleien, die Mitarbeiter beschäftigen, stützen sich zu 47 % auf einen Mitarbeiter und zu 53 % auf zwei oder mehr Mitarbeiter (Angaben in Kopffzahlen, nicht in Vollzeitäquivalenten).

Abb. 11: Größe der Kanzlei bei Gründung (Anzahl weiterer Mitarbeiter)



VIII. FAZIT

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. Bei der kleiner gewordenen Gruppe von jungen Rechtsanwälten, die sich gleichwohl für eine Kanzlei Gründung entschließen, ist der Wunsch nach Selbstständigkeit von überragender Wichtigkeit. Nur

rund ein Viertel erklärt die Kanzlei Gründung mit fehlenden Aussichten auf eine andere Stelle. Zwar mag das Motiv des Wunsches nach Selbstständigkeit bisweilen die fehlenden Alternativen zu einer Kanzlei Gründung überdecken. Der relativ geringe Anteil von Kanzleigründern, die gleichsam zur Kanzlei Gründung gezwungen werden, belegt aber auch den in anderem Zusammenhang bereits getroffenen Befund, dass Volljuristen mit notenbedingt eher schlechten Beschäftigungsmöglichkeiten mittlerweile stärker dazu neigen, von vornherein nicht in die Anwaltschaft zu gehen, in der ihre einzige Betätigungsmöglichkeit zumeist in der Gründung einer Kanzlei bestünde.

Wer in der Gegenwart eine Kanzlei gründet, richtet diese strategisch mehrheitlich spezialisiert aus. Eine eher klassische Ausrichtung auf Rechtsgebiete kommt zwar weiterhin deutlich häufiger vor als eine Ausrichtung auf Zielgruppen. Diese Form der Spezialisierung hat aber an Bedeutung gewonnen. Auffällig ist, dass die geringer gewordene Zahl von Kanzleigründern die Gründung ihres Unternehmens deutlich professioneller angeht als frühere Gründergenerationen. Auch dies belegt, dass sich Gründer mittlerweile sehr bewusst für eine Kanzlei Gründung entscheiden und dies sodann mit der gebotenen Sorgfalt und Vorbereitung angehen – während etwa nach der Jahrtausendwende deutlich weniger als die Hälfte aller Kanzleigründer überhaupt einen Businessplan erstellte, waren es zuletzt fast drei Viertel.

Im Vergleich zu anderen Unternehmensgründungen ist die Etablierung einer Anwaltskanzlei weiterhin mit relativ geringem finanziellen Investment und Risiken verbunden. Die durchschnittlichen Investitionskosten liegen bei knapp 12.000 Euro, wobei der größte Anteil hier ein Investment in ein Geschäftsfahrzeug und nicht in die eigentlichen Kanzleifazilitäten ausmacht. Die verschiedenen Formen externer Gründungsfinanzierung müssen angesichts des eher geringen Investitionsbedarfs von maximal einem Viertel der Gründer genutzt werden, bei vielen Kanzleigründern wird das erforderliche Investment ganz überwiegend aus eigenen Mitteln bestritten. Kanzleigründer halten die wirtschaftlichen Risiken mehrheitlich auch dadurch gering, dass sie bei Kanzlei Gründung auf Personal gänzlich verzichten oder maximal einen Mitarbeiter beschäftigen.

Ausschreibung Kanzleigründerpreis 2016

2016 werden BRAK, DAV, das Forum Junge Anwaltschaft und Soldan erneut den mit Preisen im Wert von 10.000 Euro dotierten Kanzleigründerpreis verleihen. Ausgezeichnet werden besonders überzeugende Gründungskonzepte und ihre Umsetzung. Beteiligen können sich **am diesjährigen Kanzleigründerpreis** Kanzleien, die in den Jahren 2012 bis 2014 gegründet wurden.

Die Teilnahme erfolgt im ersten Schritt über einen Online-Fragebogen, der auf www.kanzleigruenderpreis.de ausgefüllt werden kann. Die vielverspre-

chendsten Online-Bewerbungen werden einer weiteren Beurteilung durch die Jury unterzogen, bei der sowohl Gründungskonzept als auch die wirtschaftlichen Ergebnisse der Kanzlei detaillierter begutachtet werden. Für die Bundesrechtsanwaltskammer ist Vizepräsident Dr. Thomas Remmers Mitglied der Jury.

Die Ermittlung der Gewinner erfolgt anhand eines systematischen Punkte-Bewertungsverfahrens, das im Soldan Institut entwickelt wurde. Teilnahmeschluss für den Kanzleigründerpreis 2016 ist der 20.8.2016. Nähere Informationen zum Kanzleigründerpreis: www.kanzleigruenderpreis.de

INTERPROFESSIONELLE SOZietÄTEN JETZT AUCH IN FRANKREICH

RECHTSANWALT UND AVOCAT HEINZ WEIL, PARIS

Am 31. März 2016 ist ohne größere Proteste in Frankreich eine Änderung der Rechtslage erfolgt, die vor einigen Jahren noch für heftigen Widerstand gesorgt hätte. Die gemeinsame Berufsausübung von Angehörigen reglementierter juristischer Berufe sowie der Wirtschaftsprüfer in interprofessionellen Sozietäten wird möglich. Dies führt in den großen Linien zu einer weitgehenden Übereinstimmung mit der Rechtslage in Deutschland. Alternative Business Structures im englischen Sinn werden diese interprofessionellen Sozietäten jedoch nicht sein.

Auch in Deutschland ist inzwischen der Name des derzeitigen französischen Wirtschaftsministers Emmanuel Macron bekannt. Er hat sich Dereglementierung auf die Fahnen geschrieben und damit unter den juristischen Berufen vor allem erheblichen, zum Teil erfolgreichen Widerstand des Notariats provoziert, dessen numerus clausus er abschaffen wollte. Teil der nach dem Minister benannten Loi Macron vom 6.8.2015¹ ist eine Vorschrift, die die Regierung ermächtigt, im Wege einer Verordnung mit Gesetzeswirkung (Ordonnance) Regeln zur Erleichterung der Gründung von Gesellschaften zur gemeinsamen Berufsausübung folgender Berufe zu schaffen: Rechtsanwalt, Rechtsanwalt am Staatsrat und Kassationshof (oberstes Verwaltungsgericht und oberstes Gericht der ordentlichen Gerichtsbarkeit), öffentlich bestellter Versteigerer (Commissaire Priseur), Gerichtsvollzieher (Huissier de justice),² Insolvenzverwalter (Mandataire Judiciaire), Patentanwalt (Conseil en propriété industrielle) und Wirtschaftsprüfer (Expert comptable). Nach der französischen Verfassung kann das Parlament seine Gesetzgebungsbefugnis an die Regierung in einem genau bezeichneten Bereich im Rahmen recht allgemeiner Vorgaben in Form von Eckpunkten delegieren. Eine aufgrund dieser Delegation erlassene Verordnung mit Gesetzeswirkung (Ordonnance) kann bestehende Gesetze ändern. So geschah dies hier. Am 31.3.2016 wurde aufgrund der vom Parlament erteilten Ermächtigung die Ordonnance³ erlassen, mit

der in ein Gesetz vom 31.12.1990 ein neuer Titel IVbis mit folgender Überschrift eingefügt wird: „Regeln bezüglich Gesellschaften zur gemeinsamen Berufsausübung gewisser freier Berufe“.⁴

Danach kann von Angehörigen der vorgenannten reglementierten Berufe eine „société pluri-professionnelle d'exercice“ (abgekürzt SPE) gegründet werden. Anders als man vermuten könnte, handelt es sich dabei nicht um eine eigene Gesellschaftsform, vielmehr kann mit Ausnahme der KG und der oHG jede vorhandene Gesellschaftsform als rechtliches Vehikel für die Schaffung einer SPE benutzt werden.⁵ Der Angabe der Gesellschaftsform ist der Zusatz SPE hinzuzufügen.⁶

Die SPE kann als juristische Person nur die Berufe ausüben, deren Berufsangehörige Gesellschafter sind.⁷ Gesellschafter kann nur entweder ein Berufsangehöriger sein, der selbst in der Gesellschaft tätig ist, oder eine juristische Person, deren Mitglieder Berufsangehörige sind, die wiederum selbst in der Gesellschaft tätig sind.⁸ Kapitalbeteiligungen Berufsfremder oder von nicht in der Gesellschaft tätigen Personen sind somit ausgeschlossen. Regeln zur Vertretung der in der Gesellschaft vorhandenen Berufe auf der Geschäftsführungsebene finden sich nicht in der Ordonnance.

Die Gesellschaft ist wie alle Gesellschaften in Frankreich in das Handels- und Gesellschaftsregister einzutragen. Die Eintragung darf jedoch erst erfolgen, wenn die Berufsorganisationen der in der Gesellschaft vertretenen Berufe die Gesellschaft zugelassen haben.⁹ Das bedeutet z.B. für Rechtsanwälte die Genehmigung der Eintragung der SPE in die Anwaltsliste (Tableau) durch die Anwaltskammer und entsprechend für Wirtschaftsprüfer durch die Wirtschaftsprüferkammer.

Die Ausübung einer Berufstätigkeit muss durch einen Gesellschafter, der diesem Beruf angehört, eigenver-

⁴ Gesetz Nr. 90-1258 v. 31.12.1990, nachfolgende Artikelangaben beziehen sich auf dieses Gesetz.

⁵ Art. 31-3 und 31-4.

⁶ Art. 31-7.

⁷ Art. 31-3.

⁸ Art. 31-6.

⁹ Art. 31-4, Art. 3.

¹ Gesetz Nr. 2015-990 v. 6.8.2015, Art. 65 Nr. 2 (abrufbar wie alle angegebenen Vorschriften unter www.legifrance.gouv.fr).

² Gerichtsvollzieher üben in Frankreich einen freien Beruf aus.

³ Ordonnance Nr. 2016-394 v. 31.3.2016.