

Die Erstellung des Businessplans für die anwaltliche Kanzleigründung mit Unterstützung der RAK Stuttgart

A. Ausgangslage

Mit dem Gesetz zur Neuregelung des Gründungszuschusses, das am 27.12.2011 verkündet worden ist (BGBL I, 2854), wurde auch der *Gründungszuschuss* neu geregelt. Gemäß § 93 SGB III ist der Zuschuss nunmehr vollständig als *Ermessensleistung* ausgestaltet. Der Gründungszuschuss kann in der ersten Phase im Umfang von sechs Monaten Der Gründungszuschuss wird gemäß § 94 Abs. 1 SGB III in dieser Phase in Höhe des während der letzten sechs Monate bezogenen Arbeitslosengelds und einer Pauschale von 300 EUR monatlich geleistet. In einer zweiten Phase kann im Umfang von weiteren neun Monaten wiederum ein Zuschuss unter den Voraussetzungen des § 94 Abs. 2 SGB III gewährt werden, der sich dann jedoch auf die Pauschale von 300 EUR monatlich beschränkt.

Die Rechtsanwaltskammer ist jeweils fachkundige Stelle für die Beurteilung der Tragfähigkeit des Gründungsvorhabens. Zentrales Element zur Beurteilung Ihres Gründungsvorhabens ist der **Businessplan**, zu dessen Erstellung wir Ihnen im Folgenden gern erste Hinweise geben.

Für Fragen rund um Ihre Kanzleigründung und die Erstellung des Businessplans steht Ihnen die Geschäftsführung der Rechtsanwaltskammer jederzeit gern zur Verfügung.

B. Einführung in die Erstellung eines Businessplans

I. Begriff des Businessplans

Ein Businessplan enthält die vollständige Beschreibung des Gründungsvorhabens. Neben einer Beschreibung in Worten trägt er mittels Zahlen wichtige Daten und Fakten, Prognosen und Schätzungen zusammen. Der Businessplan soll den Umfang des Vorhabens, die Entwicklungen und die Rentabilität aufzeigen und auch Chancen und Risiken kalkulierbar machen. Damit ist der Businessplan ein hochkomplexes Gebilde und nicht einfach zu erstellen.



II. Zweck des Businessplans

Der Businessplan ist die schriftliche Zusammenfassung der Vision des Kanzleigründers von der idealen Kanzleigründung. Nach einer einführenden Übersicht (sog. Executive Summary.) sind ausgehend von der Geschäftsidee im Businessplan alle Vorgehensweisen, Planungen, Strategien und Ziele der zukünftigen Kanzlei, die mit der anwaltlichen Dienstleistung, deren Vertrieb und Finanzierung verbunden sind, zu erläutern.

III. Form des Businessplans - .Top-10 Aufbau.

Für Businesspläne - auch bei solchen im nichtanwaltlichen Bereich - haben sich in der Praxis und Literatur einheitliche Strukturen verfestigt, nach denen Businesspläne aufgebaut werden. Diesem Prinzip folgt der von den Verfassern entwickelte Top-10 Aufbau für den anwaltlichen Businessplan, der als Standard eingeführt wurde.

Aus der folgenden Checkliste ergibt sich, welchen Umfang der Businessplan haben sollte, wobei zwischen minimalem und maximalem Seitenumfang differenziert wird (in Klammern), um die Unter- und Obergrenze des Umfangs zu definieren.

Deckblatt (1/1)

Inhaltsverzeichnis (1/1)

I. .Executive Summary. (1/2)

II. Geschäftsidee und Dienstleistungsangebot (1/2)

III. Gründer (1/3)

IV. Kanzleistruktur und Rechtsform (1/3)

V. Kanzleistandort (1/2)

VI. Kanzleiorganisation, Personal und Ausstattung (1/2)

VII. Wettbewerbssituation auf d. Rechtsberatungsmarkt (1/3)

VIII. Marketingkonzept und Mandantenakquise (1/3)

IX. Vergütungsmodell (1/3)

X. Finanzplanung (3/6)

Anlagen (1/4)

GESAMTUMFANG (min. 15 / max. 35)

Je nach Umfang des Businessplans werden zwischen 50 bis 150 Arbeitsstunden benötigt. Bei professioneller Unterstützung und Anleitung, vor allem aber durch den Besuch spezieller Seminare, kann die Erstellungszeit deutlich reduziert werden.

 [Zum Seitenanfang](#)

C. Kurzanleitung zur Erstellung des Businessplans anhand des .TOP-10 Aufbaus.

I. Executive Summary

Unter .Executive Summary. versteht man die Zusammenfassung des Businessplans. In diesem kurzen einleitenden Kapitel des Businessplans sind die wichtigsten Informationen und Elemente in kurzer und prägnanter Form enthalten.

II. Geschäftsidee und Dienstleistungsangebot

Die Entwicklung einer innovativen Geschäftsidee und des damit verbundenen individuellen Dienstleistungsangebots sind die beiden zentralen Elemente des gesamten Gründungskonzepts. Es geht bei der Entwicklung der Geschäftsidee (zu Recht wird in diesem Zusammenhang auch von .Kanzleistrategie. gesprochen) darum, innovativ zu sein. Dies bedeutet zusammengefasst, dass der Gründer eine Geschäftsidee entwickeln muss, die mindestens in einer einzigen Beziehung qualitativ besser bzw. innovativer ist, als alle bestehenden Geschäftsideen auf dem relevanten Konkurrenzmarkt.

III. Gründer

Im dritten Hauptkapitel des Businessplans muss der Kanzleigründer zu Ihrer eigenen Person stichhaltige Ausführungen machen. Er muss nachvollziehbar ausführen, warum er den Weg in die Selbständigkeit wählt.

IV. Kanzleistruktur und Rechtsform

Der Gründer muss in diesem Teil des Businessplans die Auswahl der richtigen Organisationsform (z.B. Einzelkanzlei, Sozietät oder Partnerschaftsgesellschaft) treffen, seine Wahl begründen und Vor- und Nachteile abwägen. Die Auswahl ist wichtig, da von ihr Folgeentscheidungen in vielen Bereichen abhängen, wie z.B. künftiger Raumbedarf der Kanzlei, Investitionskostenplanung, Anschaffungsbedarf usw.

V. Kanzleistandort

Kanzleigründer unterliegen grundsätzlich weder berufsrechtlichen, öffentlich-rechtlichen oder zivilrechtlichen Beschränkungen im Hinblick auf Ihre Standortwahl. Kanzleigründer benötigen in aller Regel mindestens zwei Büroräume. Der Hauptraum sollte das Anwaltsbüro sein, der Nebenraum sollte das Besprechungszimmer sein. Sofern es keinen dritten Raum gibt, kann das Besprechungszimmer als Warteraum für Mandanten genutzt werden. Außerdem sollte die Kanzlei über eine kleine Küche und ein WC sowie möglichst über eine kleine Abstellkammer verfügen, welche als Technikraum genutzt werden kann.

VI. Kanzleiorganisation, Personal und Ausstattung

Ein Kanzleiorganisationsplan ist im Rahmen der Kanzleigründung zu entwickeln. Wir empfehlen, sich rechtzeitig Gedanken über die Einzelheiten dieses Plans zu machen und notwendige Abläufe zu definieren und festzuhalten. Von großer Bedeutung für die weiteren Ausführungen im Finanzplan im X. Kapitel des Businessplans sind die Ausführungen zu Personal und Kanzleiausstattung. Der Kanzleigründer muss sich nun entscheiden, ob er Personal einstellen und wie er seine Kanzlei ausstatten möchte.

VII. Wettbewerbssituation auf dem Rechtsberatungsmarkt

Der Kanzleigründer muss für seine Kanzleigründung eine Analyse der in der Praxis entscheidenden Wettbewerbssituationen vornehmen, um die Risiken und Chancen seiner Existenzgründung besser einschätzen zu können. Es ist wichtig, die jeweiligen Stärken und Schwächen der Mitbewerber zu erfassen und zu beurteilen. Bei der Segmentierung des Gesamtmarktes ist es wichtig, dass der Kanzleigründer den Markt in Teilbereiche aufteilt und den Zielmarkt und die Mandantengruppen bestimmt, die er für sein Dienstleistungsangebot im Blick hat.

VIII. Marketingkonzept und Mandantenakquise

Ein entscheidender Faktor der Kanzleigründung ist die Ausarbeitung eines nachhaltigen Marketingkonzepts und Konzepts für eine erfolgreiche Mandantenakquise. Hier müssen Sie zeigen, dass Sie selbst vom nachhaltigen Erfolg Ihrer Kanzleigründung überzeugt sind. Da Anwälte gewissen rechtlichen Einschränkungen im Bereich der Werbung unterliegen, müssen Sie in Ihrem Businessplan zu erkennen geben, dass Sie sich mit der Materie des anwaltlichen Werberechts eingehend auseinandergesetzt haben und die geplanten Elemente des Marketingkonzepts überprüft haben (lassen).

IX. Vergütungsmodell

Ein wesentlicher Bestandteil des Businessplans ist eine Darstellung des von Ihnen konzipierten Vergütungsmodells Ihrer Kanzlei. Zu klären sind die Fragen der Abrechnungspraxis gegenüber den Mandanten. Die Konzeption des Vergütungsmodells setzt Kenntnisse des anwaltlichen Vergütungsrechts voraus. Die seit 1. Juli 2004 gültigen tiefgreifenden Strukturänderungen durch das RVG (Rechtsanwaltsvergütungsgesetz) und die in diesem Zusammenhang rechtlichen Besonderheiten von Vergütungsvereinbarungen müssen dem Gründer bekannt sein.

X. Finanzplanung

Im Kapitel Finanzplanung geht es nun darum, die Darstellungen der vorangegangenen Kapitel des .Top-10 Aufbaus. in Zahlen zu fassen. Die Finanzplanung macht (nicht nur) anwaltlichen Gründern erfahrungsgemäß besondere Schwierigkeiten, weil sie den Umgang mit Zahlen nicht gelernt haben. Folgende sechs Pläne sind zu erstellen:

- 1. Umsatzplanung**
- 2. Investitionsplanung**
- 3. Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanung**
- 4. Kostenplanung**
- 5. Überschussrechnung**
- 6. Liquiditätsrechnung**

 [Zum Seitenanfang](#)

D. Literatur, Beratungsangebote und Seminare

Der schwerwiegendste Fehler bei der Existenzgründung besteht darin, die Gründung ohne unterstützende Literatur, professionelle Beratung und Seminarbesuche anzugehen. Häufig hört man von Gründern den Satz: „ich will nicht unnötig Geld ausgeben. Dabei wird allerdings verkannt, dass die damit verbundenen Investitionen im Verhältnis zur Gesamtinvestition der Kanzleigründung zu vernachlässigen sind. Häufig wissen die Gründer auch nicht, dass es Unterstützung bei der Existenzgründung gibt. Teilweise sind die Angebote nicht auf die speziellen Bedürfnisse der anwaltlichen Gründer ausgerichtet. Deswegen tun sich Existenzgründerberater sehr schwer, die den Anwaltsmarkt nicht kennen.

I. Beratungsangebote der Rechtsanwaltskammer Stuttgart

Kanzleigründer, die bereits zur Anwaltschaft in den Landgerichtsbezirken Stuttgart, Heilbronn, Ulm oder Ellwangen zugelassen sind und damit Kammermitglied der Rechtsanwaltskammer Stuttgart sind . ggf. auch schon nach Einreichung Ihres Zulassungsantrags sollten Kontakt mit der Rechtsanwaltskammer Stuttgart aufnehmen, um abzuklären, welche konkreten Beratungs- und Unterstützungsleistungen Sie in Anspruch nehmen können. Von den angebotenen Beratungsleistungen sollten Kanzleigründer Gebrauch machen, schon um zu vermeiden, dass sie bei der Rechtsanwaltskammer einen ungenügenden Businessplan einreichen und diese dann nicht umhin kommt, die Gründung als nicht tragfähig einzustufen. Zu beachten ist aber, dass von den Kammern aus rechtlichen Gründen grundsätzlich keine über die reine Beratung hinausgehenden Dienstleistungen für Existenzgründer angeboten werden (z.B. Vertrags- und Formularwesen, Vergütungsvereinbarungen, Versicherungen, Bürobedarf, Anwalts-EDV, Homepage-Erstellung).

 [Zum Seitenanfang](#)

E. Fazit

Die Erstellung des Businessplans für die anwaltliche Kanzleigründung ist in der Praxis eine schwierig zu bewältigende Aufgabe, um die kein Anwalt herumkommt, der selbständig tätig sein will. Verwendung klarer Strukturen ist notwendig. Deshalb ist dem eingeführten .Top-10 Aufbau. zu folgen. Sobald mit Hilfe der notwendigen Fachliteratur, einem Seminarbesuch und einer Gründungsberatung der Boden für die Gründung bereitet wurde, ist die Erstellung des Businessplans regelmäßig viel leichter zu bewältigen.

 [Zum Seitenanfang](#)