

Kanzleigründung

Klagges / Schrader

2024

ISBN 978-3-406-81266-8

C.H.BECK

schnell und portofrei erhältlich bei
beck-shop.de

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen.

beck-shop.de hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird beck-shop.de für sein umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

..... EUR

Dieser Betrag ist jeweils im Voraus zum dritten Werktag eines jeden Monats auf das von den Rechtsanwälten genannte Konto zu überweisen.

§7 Beginn und Ende des Vertragsverhältnisses

Dieser Vertrag beginnt am und endet zum Für den Zeitraum danach verlängert er sich um jeweils ein Jahr, falls er nicht mit einer Frist von drei Monaten zum Ende des jeweiligen Vertragsjahres von den Rechtsanwälten oder dem Bürogemeinschafter gekündigt wird. Die Rechtsanwälte sind berechtigt, ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist in folgenden Fällen außerordentlich zu kündigen:

- Bei Beendigung des Hauptmietvertrages, gleich aus welchen Gründen;
- bei Verzug mit der Entrichtung von zwei aufeinander folgenden Vertragsentgelten;
- falls der Bürogemeinschafter ungeachtet einer schriftlichen Abmahnung der Rechtsanwälte vier Wochen nach Zugang der Abmahnung einen vertragswidrigen Gebrauch der überlassenen Räume oder Gegenstände fortsetzt.

§8 Sicherheit

Als Sicherheit für alle Ansprüche der Rechtsanwälte aus diesem Vertrag leistet der Bürogemeinschafter eine Kautions iHv EUR. Die Kautions kann durch Übergabe einer unbedingten, unbefristeten, unwiderruflichen und selbstschuldnerischen Bürgschaft einer deutschen Großbank erbracht werden.

§9 Haftung

Der Bürogemeinschafter wird darauf hingewiesen, dass er seine anwaltlichen Tätigkeiten in eigener Verantwortung und völlig selbständig betreibt. Insbesondere haftet er für die Einhaltung von Fristen und Terminen selbst. Der Bürogemeinschafter ist berechtigt und verpflichtet, dem Kanzleipersonal einzelne, bei der Erfüllung dieses Vertrages notwendig werdende Anweisungen zu erteilen und die allgemeinen Kanzleianweisungen daraufhin zu überprüfen, ob sie seinen konkreten Überwachungspflichten genügen.

§10 Verschwiegenheit

Die Parteien sind sich der gegenseitigen Verschwiegenheitspflicht (§ 43a Abs. 2 BRAO) bewusst. Die Parteien verpflichten sich daher gegenseitig zur sorgfältig gesonderten Führung und Aufbewahrung ihrer Akten und vertraulichen Unterlagen.

§ 11 Schiedsvereinbarung

1. Alle Streitigkeiten, die sich aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag oder über dessen Gültigkeit ergeben, werden nach der Schiedsgerichtsordnung der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit e.V. (DIS) unter Ausschluss des ordentlichen Rechtsweges endgültig entschieden.
2. Das Schiedsgericht besteht aus einem Einzelschiedsrichter.
3. Der Schiedsort ist
4. Die Verfahrenssprache ist deutsch.

....., den

Rechtsanwälte

Bürogemeinschaftler

Auch hier gilt: Bei einer Bürogemeinschaft reden wir, vereinfachend gesagt, nicht über eine Sozietät, sondern über die gemeinsame Nutzung von Räumlichkeiten, so dass auch dies im Einzelnen geklärt werden muss, um Probleme, gerade bei der Beendigung der Bürogemeinschaft (Wer hat im Nachhinein noch welche Kosten zu tragen?) zu klären.

Wie bei allen Mustern gilt: Es ist ein Muster, das auf den Einzelfall unter Berücksichtigung der individuellen Interessen der jeweiligen Vertragsschließenden, aber auch der aktuellen Rechtslage anzupassen und zu beachten ist. Es gibt „Merkposten“ wieder und zeigt, was man wie gestalten kann. Die tatsächliche Gestaltung im Einzelfall sollte aber individuell vorgenommen werden.

(6) Berufsausübungsgesellschaft

Neu ist die Möglichkeit, sich zu einer – kurz gesagt – erweiterten Berufsausübungsgemeinschaft zusammenzuschließen. Die Voraussetzungen werden nachstehend angerissen, allerdings ist die praktische Relevanz aus diesseitiger Sicht noch subsidiär.

§ 59b BRAO gestattet Rechtsanwälten, sich für die gemeinschaftliche Ausübung ihres Berufs zu einer Berufsausübungsgesellschaft zusammenzuschließen. Dabei ist nicht nur eine Verbindung zwischen Rechtsanwälten möglich, sondern gem. § 59c BRAO nF auch eine Verbindung mit Angehörigen von anderen Berufen. So können sich Rechtsanwälte nach der großen BRAO-Reform vom Sommer 2022 ua mit Mitgliedern der Rechtsanwaltskammer (§ 59c Abs. 1 Nr. 1 BRAO) oder mit Angehörigen von Rechtsanwaltsberufen aus anderen Staaten (§ 59c Abs. 1 Nr. 2 BRAO) zusammenschließen. Weiterhin können Rechtsanwälte nun zB mit Ärzten im Bereich des Medizinrechts oder mit Architekten im Bereich des Baurechts in einer interprofessionellen Kanzlei zusammenarbeiten. Dabei ist § 59c BRAO nF von § 59a BRAO aF zu unterscheiden, da nun der Umfang derer, die mit Rechtsanwälten eine

Berufsausübungsgemeinschaft gründen können, deutlich größer ist. Eine Verbindung zwischen Rechtsanwälten und Steuerberatern, Steuerbevollmächtigten und Wirtschaftsprüfern ist weiterhin möglich.

Gem. § 59f Abs. 1 S. 1 BRAO bedürfen grundsätzlich alle Berufsausübungsgesellschaften der Zulassung durch die jeweilige Rechtsanwaltskammer. Eine Ausnahme von diesem Grundsatz normiert § 59f Abs. 1 S. 2 BRAO. Demnach sind Berufsausübungsgesellschaften dann nicht zulassungspflichtig, wenn sie keine Haftungsbeschränkung vorweisen oder zum anderen, wenn die Gesellschafter und Mitglieder der Geschäftsführungs- und Aufsichtsorgane ausschließlich Rechtsanwälte und Angehörige eines der in § 59c Abs. 1 S. 1 Nr. 1 BRAO genannten Berufe sind. Hinter dieser Ausnahmeregelung steht die gesetzgeberische Überlegung, dass die Durchsetzung der Berufspflichten bei diesen beiden Gruppen nicht über eine Zulassung durch die Anwaltskammer zu erfolgen hat, da die Absicherung der Einhaltung der Berufspflichten nicht über die Gesellschaftsebene erfolgen muss.⁷¹

Einer freiwilligen Zulassung nach § 59f Abs. 1 S. 3 BRAO steht jedoch nichts entgegen, sie bringt sogar einige Vorteile mit sich. Zum einen werden alle zugelassenen Berufsausübungsgesellschaften gem. § 31 Abs. 4 BRAO in das Gesamtverzeichnis aufgenommen, was zu mehr Sichtbarkeit und Transparenz führt. Zudem bewirkt die Eintragung in das Gesamtverzeichnis, dass auf Antrag der jeweiligen zugelassenen Berufsausübungsgesellschaft gem. § 31b Abs. 1 BRAO ein besonderes elektronisches Anwaltspostfach (beA) empfangsbereit eingerichtet wird. Die Zulassung des Postfachs sowie die Einrichtung sind jedoch mit weiteren Kosten verbunden.

Weiterhin ist das Zulassungsverfahren an sich mit Gebühren und mit einem in § 59g Abs. 1 BRAO normierten administrativem Aufwand verbunden. Die Vorlage eines Gesellschaftsvertrages ist für die Zulassung bei der Rechtsanwaltskammer zwar nicht notwendig, jedoch behält sich die zuständige Kammer die Vorlage des Gesellschaftsvertrages und anderer Nachweise vor, um die in § 59f Abs. 2 BRAO genannten Voraussetzungen zu prüfen.

Es bleibt somit festzuhalten, dass die Zulassung der Berufsausübungsgesellschaft trotz der finanziellen Hürden vorteilhaft ist und dringend vorgenommen werden sollte, um einen reibungslosen Arbeitsablauf zu gewährleisten.

Während der Dauer ihrer Tätigkeit haben alle Berufsausübungsgesellschaften neben den einzelnen Berufsträgern gem. § 59n Abs. 1 BRAO eine Berufshaftpflichtversicherung abzuschließen und aufrechtzuerhalten. Diese Pflicht besteht unabhängig von der konkreten Rechtsform und der Zulas-

⁷¹ Anwaltsblatt, 20.10.2022 „Die Zulassung der Berufsausübungsgesellschaft – ein Leitfadener“ von Juliane Christoph <https://anwaltsblatt.anwaltverein.de/de/themen/recht-gesetz/die-zulassung-der-berufsausuebungsgesellschaft-ein-leitfaden>

sungspflicht nach § 59f Abs. 1 BRAO. Bezüglich der Frage, in welcher Höhe die Berufspflichtversicherung abzuschließen ist, unterscheidet das Gesetz danach, ob in der Berufsausübungsgesellschaft eine Haftungsbeschränkung besteht oder ob die Gesellschafter uneingeschränkt haften, vgl. § 59o BRAO.

c) Wettbewerbsverbote/Abfindungen/Good Will

Neben der Frage der Kündigungsfrist und der Frage der Abwicklung nach Ausspruch einer Kündigung oder Beendigung einer Sozietät sollte in dem Sozietätsvertrag auch die Frage des Wettbewerbsverbotes, evtl. Abfindungen oder des Good Wills geregelt werden:

In Sozietätsverträgen findet man häufig Mandantenschutzklauseln. Gerade bei Rechtsanwälten besteht die Gefahr, dass ehemalige Mitarbeiter nach ihrem Ausscheiden durch Konkurrenzttätigkeit in den Mandantenkreis des bisherigen Arbeitgebers eingreifen. Die aktive und gezielte Abwerbung von Mandanten des bisherigen Arbeitgebers konnte nach früherer herrschender Meinung, sofern sie schon gegen Standesrecht verstieß, entschädigungslos untersagt werden. Heutzutage sind solche Klauseln sittenwidrig. Die Sittenwidrigkeit der Regelung rührt daher, dass bei solchen reinen Mandantenschutzklauseln ein Pendant in Form der Abfindung für den „Good Will“ (Mandantenstamm) zu erfolgen hat. Zwar sind reine Mandantenschutzklauseln wirksam. Zulässig ist danach bspw. eine Klausel, die es dem ausscheidenden Sozios für die Dauer von zwei Jahren untersagt, Mandate von solchen Auftraggebern zu übernehmen, die während der letzten drei Jahre vor seinem Ausscheiden Mandanten der Sozietät waren.⁷² Nachvertragliche Wettbewerbsverbote sind grundsätzlich auch keine unzulässige Beschränkung des gesellschaftsvertraglichen Kündigungsrechtes nach § 623 Abs. 3 BGB.

Aber: Die herrschende Meinung koppelt Mandantenschutzklauseln zugunsten des Ausscheidenden an eine Abfindung für den „Good Will“.⁷³ Letztlich sei hier die Wertung des § 90a Abs. 1 HGB zugrunde zu legen, wonach ein Konkurrenzverbot stets nur mit Zahlung einer Karenzentschädigung (ihr entspricht eine Vergütung des Good Will) zulässig ist. Diese Rechtsprechung ist nicht ganz zweifelsfrei. Der BGH⁷⁴ hat entschieden, dass eine illoyale Verwertung der Erfolge der gemeinsamen Arbeit vorliegt, wenn ein ausscheidender Gesellschafter eine Abfindung erhält, die auch den Good Will umfasst, und sich gleichwohl im unmittelbaren Anschluss an sein Ausscheiden als Wettbewerber niederlässt. Für diesen Fall misst der BGH der Abfindung des Good Will ein immanentes nachvertragliches Wett-

⁷² Vgl. BGH 26.3.1984 – II ZR 229/83, BGHZ 91, 1 ff. (5 f.).

⁷³ MüKo BGB/Schäfer, 9. Auflage 2024, § 728 Rn. 1 f. und 65 ff.; Beck'sches Handbuch der Personengesellschaften, § 10 Rn. 148 f.

⁷⁴ Vgl. BGH 8.5.2000 – II ZR 308/98, NJW 2000, 2584 f.

bewerbsverbot bei. Der BGH sieht deshalb eine Wettbewerbsbeschränkung in Form der Mandantenschutzklausel und die Zahlung einer Abfindung für den Good Will gewissermaßen als kommunizierende Röhren an.

Wenn die Mandantenschutzklausel sich als unwirksam erweist, gelten die Grundsätze der BGH-Rechtsprechung zur Aufteilung des Praxisvermögens. Danach ist die Aufteilung der Sachwerte und die rechtlich nicht beschränkte Möglichkeit, um Mandanten der bisherigen Gesellschaft werben zu können, die angemessene Art der Auseinandersetzung einer Sozietät von Freiberuflern.⁷⁵ Die Mitnahme von Mandanten ist insoweit auf den Abfindungsanspruch für den Good Will anzurechnen, da es anderenfalls zur einer ungerechtfertigten Begünstigung des ausscheidenden Gesellschafters kommt.⁷⁶

Dieses Beispiel macht deutlich, dass bereits bei der Begründung von Sozietäten an die Beendigung gedacht werden muss, um unliebsame Ergebnisse zu vermeiden. Hier kann man bspw. daran denken, an die gesetzliche Regelung bei Wettbewerbsverboten mit Karenzentschädigung zurückzugreifen:

„Der Rechtsanwalt verpflichtet sich, nach Ablauf der Kündigungsfrist ohne ausdrückliche Zustimmung der Sozietät für die Dauer von zwei Jahren⁷⁷ keine Mandate von solchen Auftraggebern anzunehmen, die während der letzten zwei Jahre vor seinem Ausscheiden Auftraggeber der Sozietät waren.

Hierfür erhält der Rechtsanwalt eine Entschädigung, die für jedes Jahr des Verbotes die Hälfte der von dem Rechtsanwalt zuletzt bezogenen vertragsgemäßen Leistungen beträgt. Im Übrigen gelten die Vorschriften der §§ 74 ff. HGB.“

Was zulässig ist, sind wiederum Klauseln, die ausgeschiedenen Rechtsanwälten die Übernahme von Mandanten nicht verbieten, sondern gegen eine Entschädigungszahlung erlauben. Solche Klauseln sind zulässig, solange sie dem Schutz eines berechtigten geschäftlichen Interesses der (Alt-)Sozietät dienen und das berufliche Fortkommen des Rechtsanwalts nicht unbillig erschweren.⁷⁸

Eine weitere Möglichkeit sind Klauseln, die den Abfindungsanspruch ausschließen oder beschränken, wenn der Vertrag auf eine Mandantenschutzklausel oder ein entsprechendes Wettbewerbsverbot zulasten des Ausscheidenden verzichtet und ihm so unter Mitnahme der zuvor von ihm betreuten Mandanten der Aufbau einer eigenen Existenz ermöglicht wird.⁷⁹

⁷⁵ Vgl. BGH 29.1.1996 – II ZR 286/94, NJW-RR 1996, 741.

⁷⁶ Vgl. BGH 8.5.2000 – II ZR 308/98, NJW 2000, 2584f.; BGH 17.5.2011 – II ZR 285/09, DStR 2011, 1382.

⁷⁷ Vgl. BGH – II ZR 59/02, DStR 2004, 100.

⁷⁸ Vgl. BeckOGK HGB/Ittmann, Stand 15.12.2003, § 74 Rn. 49ff.; Zöbeley in RNotZ 2017, 341 (360), Die Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung in der notariellen Praxis.

⁷⁹ MüKo BGB/Schäfer, 9. Auflage 2024, § 728 Rn. 66f.; OLG Düsseldorf vom 17.7.2019 – 14 U 107/15, BeckRS 2019, 47843 Rn. 95.

Daher gilt es, bei Begründung einer Sozietät die Beendigung derselbigen im Blick zu haben und sich genau darüber Gedanken zu machen, wie die einzelnen Partner der früheren Sozietät nach Beendigung der Sozietät weiter tätig sein wollen und welche „Spielregeln“ hier gelten sollen.

d) Einzelanwalt/Sozietät/Bürogemeinschaft

All diese Möglichkeiten, entweder als Einzelanwalt („Einzelkämpfer“) oder im Rahmen einer Sozietät tätig zu werden, beantworten eine Frage noch nicht: Was ist vorteilhafter? Das Tätigwerden als Einzelanwalt oder im Rahmen einer Sozietät?

Auch hier liegen die Vor- und Nachteile im Wesentlichen auf der Hand: Als Einzelanwalt wird es schwierig, die Mandate für den Fall einer Erkrankung fortzuführen oder den Urlaub entsprechend zu organisieren. Eine alleinige Selbständigkeit und Verantwortung führt zu einem erhöhten Organisationsaufwand, gerade bei Urlaub oder Krankheit. Dies wird durch eine Sozietät vermieden, die darüber hinaus den Vorteil hat, dass das wirtschaftliche Risiko der Einzelanwalt nicht allein trägt, sondern das wirtschaftliche Risiko letztendlich geteilt wird. Die Haftungsfragen lassen sich je nach Rechtsform klären.

Aber: Die Gründung einer Sozietät muss bereits im Vorfeld vom Anfang bis zum Ende durchdacht werden. Anders ausgedrückt: Wer mit anderen Rechtsanwälten zusammengeht und eine Sozietät vereinbart, sollte bereits im Vorfeld die Probleme zu Beginn, während des Bestandes der Sozietät und bei der Beendigung der Sozietät berücksichtigen. Aus diesem Grunde gilt es, bei den Verträgen zur Sozietät große Sorgfalt walten zu lassen und gerade bei der Gründung der Sozietät und der Vereinbarung der entsprechenden Verträge zur Zusammenarbeit bereits die Trennung vor Augen zu haben, um unliebsame Überraschungen zu vermeiden.

Denn solche unliebsamen Überraschungen können vielfältig eintreten.

Beispiele:

Werden in den betreffenden Vereinbarungen nicht die Mehrheitsverhältnisse entsprechend geregelt und dazu gehört, dass bestimmte Entscheidungen nur einstimmig ergehen können, kann es passieren, dass die Partner, wenn es mehr als zwei sind, Entscheidungen treffen, die dem Einzelnen nicht passen. Dies kann so weit gehen, dass Mitarbeiter gekündigt werden, die man an sich gar nicht kündigen will. Dies kann so weit gehen, dass Entscheidungen über die Verwendung von Mitteln (Investitionen) gegen den Willen des Betreffenden, der die Gelder lieber ausgeschüttet hätte, getroffen werden. Dies kann so weit gehen, dass Dienstwagen angeschafft werden, von denen man glaubt, dass man sie nicht benötigt. Dies kann aber auch so weit gehen, dass originär in die eigentliche berufliche Tätigkeit eingegriffen wird, wenn es um die Verteilung von Mandaten und

Aufgaben geht. Dies berührt letztendlich die Substanz der anwaltlichen Tätigkeit, denn wenn die Partner über die Verteilung der Mandanten bestimmen können und man Gefahr laufen muss, dass die eigenen, langjährigen Mandanten auf einmal, wenn sie nicht ausdrücklich etwas anderes bekunden, von den anderen Partnern bearbeitet werden, kann dies zum Verlust der Mandate und der Existenzgrundlage führen. Die Beispiele mögen extrem sein, es sind aber alles Beispiele, die in der anwaltlichen Praxis aufgetaucht sind. Die Beispiele illustrieren aber, wie unabdingbar wichtig es ist, die Verträge sorgfältig gestalten zu lassen.

Häufig macht es gerade keinen Sinn, hier irgendwelche „Billig- oder Standardverträge“ zu wählen, sondern sich tatsächlich von einem entsprechenden Fachanwalt beraten zu lassen. Häufig ist es auch angezeigt, bereits bei der Gründung der Sozietät und dem Abschluss eines Partnerschaftsvertrages (ähnlich einem Ehevertrag) genau und im Einzelnen Chancen, Risiken, aber auch Hoffnungen und Erwartungshaltungen anzusprechen und zu erörtern, insbesondere aber auch deren Beendigung vertraglich zu fixieren.

Dabei muss man natürlich auch vor Augen haben, dass sich sämtliche Probleme im Rahmen der Sozietät sowie bei der Beendigung des Sozietätsvertrags nicht vermeiden lassen, sondern es alleine und ausschließlich darum geht, die Risiken zu minimieren und einen soliden Rahmen zu schaffen.

Daher kann es durchaus eine Alternative sein, sich statt mit anderen zu einer Sozietät zusammenzufinden, über eine Bürogemeinschaft nachzudenken. Auch wenn das Beispiel hinkt: Der Abschluss eines Sozietätsvertrages ist letztendlich wie das Eingehen einer Ehe. Der Sozietätsvertrag macht in der Tat dann Sinn, wenn er genau ausgearbeitet ist, klare Mehrheiten, aber auch das Einstimmigkeitsprinzip für bestimmte Entscheidungen vereinbart werden, wenn eine längerfristige Zusammenarbeit und erhebliche Investitionen damit verbunden sind.

e) Hilfe zur Entscheidungsfindung

Versucht man einmal die Argumente zu bündeln, in einer Großkanzlei, einer Allgemeinkanzlei oder als Einzelanwalt oder im Rahmen einer Boutique zu arbeiten, lassen sich die Argumente Pro und Contra der Erfahrung nach wie folgt zusammenfassen:

aa) Entscheidung Großkanzlei

PRO	CONTRA
<ul style="list-style-type: none">• Sehr gute Verdienstmöglichkeiten• Hervorragende Vernetzung• Möglichkeit von Auslandseinsätzen• Sehr gutes Renommée• Sehr gute Spezialisierungsmöglichkeiten• Bearbeitung komplexer Fragestellungen in großen Teams• Häufig erfahrene und renommierte Partner• Umfangreiche Weiterbildungsmöglichkeiten	<ul style="list-style-type: none">• Häufig wenig Mandantenkontakt• Starke Arbeitsbelastung• Häufig wenig eigenständiges Arbeiten• Häufig in der Regel nur Zuarbeit• Häufig nach hohen Einstiegsgehältern Beschränkung der finanziellen Entwicklung• Hoher Konkurrenzdruck

bb) Entscheidung Allgemeinkanzlei

PRO	CONTRA
<ul style="list-style-type: none">• Vertretung von Mandanten in unterschiedlichsten Gebieten• Profitieren von Mandanten, weil vertreten können in den unterschiedlichsten Rechtsgebieten• Häufig sehr enger und persönlicher Mandantenkontakt	<ul style="list-style-type: none">• „Man macht alles, aber nichts so richtig“• „Feld-,Wald- und Wiesenkanzlei“• Häufig fehlende Spezialisierung in der Tiefe, Haftungsrisiken• Vor allem kleine Mandate

cc) Entscheidung Einzelanwalt

PRO	CONTRA
<ul style="list-style-type: none">• Man ist sein eigener Herr!• Damit hohes Maß an Flexibilität• Wie auch bei der Allgemeinkanzlei: sehr persönlicher Mandantenkontakt	<ul style="list-style-type: none">• Keine Vertretungsmöglichkeit im Urlaubs- und Krankheitsfall• Wenn es schlecht läuft, schlagen die Verluste zu 100% durch, weil kein weiterer Partner zur Seite steht• Keine Spezialkenntnisse, notwendige Weiterbildung in allen Bereichen• Marktpositionierung („Warum sollte ich zu diesem Anwalt gehen?“)