

Technik,
Team & Familie

Kanzlei mit Zukunft



KANZLEI & PRAXIS

Barrierefreiheit für
Kanzlei-Websites

SEITE 146



MARKT & CHANCEN

Plädoyer für die
Selbständigkeit

SEITE 166



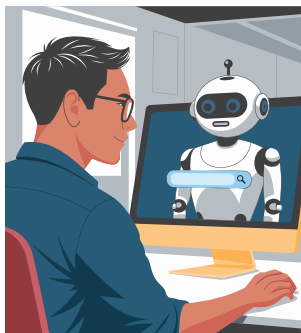
Inhalt



104

KANZLEI MIT ZUKUNFT

Selbstständigkeit, Work-Life-Balance, KI, Social Media – Wie funktioniert die Kanzlei mit Zukunft? Unser Schwerpunkt gibt Antworten.



106

ANWÄLTICHE ARBEIT IM WANDEL

Kanzlei der Zukunft – Alles beim Alten, oder?
RA Jan Lukas Kemperdiek



166

EIGENE KANZLEI

Selbstständigkeit lohnt
RAIn Janina Heeg

150

HERAUSFORDERUNG ESG

RAIn Prof. Dr. Birgit Spießhofer
M.C.J. (New York Univ.)



Einige Beiträge sind unter dem Autorennamen mit sog. DOI-Permalinks versehen. Dabei handelt es sich um ein wissenschaftliches Zitierverfahren. Die Eingabe der URL führt zur Online-Fundstelle, sobald die Beiträge auch online veröffentlicht sind.



178

DAT 2025

Handlungsauftrag Rechtsstaat stärken, Freiheit bewahren
RA Manfred Aranowski, DAV, Berlin

Start

- 101 KOMMENTAR**
Freiheit der Advokatur in Gefahr?
RA Chan-jo Jun

Schwerpunkt

- 108 WIR BRAUCHEN MEHR ANWÄLTINNEN**
Wie wir mehr Frauen für den Beruf gewinnen können
RAin Sonja Neitzel
- 110 FAMILIENFREUNDLICH IN DIE ZUKUNFT**
Interview
RAin Simona Liauw und RAin Julia Wiemer
- 112 ZUKUNFTSFÄHIGE KANZLEI**
Zukunft heißt Technologieoffenheit
Ronja Tietje, Rechts- und Notarfachwirtin
- 116 SICHTBAR WERDEN**
Social Media mit wenig Budget – so klappt's
Sue Reiter, Content-Strategin
- 118 GENERATIONENGESPRÄCH**
Kanzlei Next Level
RA Prof. Niko Härting und Daan Luka Zerbe, Student der Betriebswirtschaftslehre
- 120 FACHKRÄFTEMANGEL UND GEGEN-STRATEGIEN**
Berufliche Perspektiven
RA Peter Klotzki, HGF BFB
- 122 ERFOLGREICHES KANZLEIMARKETING AUF YOUTUBE – INSIGHTS**
RA Prof. Christian Solmecke

Recht & Gesetz

- 128 FREMDBESITZVEBOT**
Das Halmer-Urteil des EuGH und seine Folgen
PD Dr. Christian Deckenbrock
- 131 GASTKOMMENTAR**
AfD im Bundestag – Die Oppositionsblockade
Dr. Iris Sayram, ARD-Hauptstadtstudio
- 132 „ZIVILPROZESS DER ZUKUNFT“**
Justizielle Perspektive
Stefanie Otte, Präsidentin OLG Celle
- 133 „ZIVILPROZESS DER ZUKUNFT“**
Anwaltliche Perspektive
RA Peter Bert, lic.oec.int.
- 136 BERICHT AUS BERLIN**
Berlins Geheimrezept gegen den „Bürokratie-Wahnsinn“
Corinna Budras, verantwortl. Redakteurin Recht & Steuern, FAZ
- 137 BERICHT AUS BRÜSSEL**
De-Risking von den USA
Hendrik Kafsack, EU-Korrespondent, FAZ

Kanzlei & Praxis

- 146 BARRIEREFREIHEITSGESETZ**
Pflichten für Kanzleiwebsites
RA Dr. Martin Schirmbacher und RAin Leonore Hilchenbach, Berlin

- 152 GATEKEEPER-VERANTWORTUNG VON ANWÄLTEN**
RAin Prof. Dr. Birgit Spießhofer
- 154 ANWÄLTE FRAGEN NACH ETHIK**
Wenn die KI schneller liest als der Mensch
RAin Seda Dinc, Berlin
- 156 HAFTPFLICHTFRAGEN**
RA Dr. Stefan Riechert, Allianz Versicherungs-AG
- 158 THE EUROPEAN CONVENTION FOR THE PROTECTION OF LAWYER**
RA Stefan von Raumer, Präsident DAV
- 160 TRUMP ENTZWEIT AMERIKANISCHE ANWALTSCHAFT**
Dr. Heike Anger, Korrespondentin Handelsblatt

Markt & Chancen

- 164 EUROPÄISCHE OMBUDSSTELLE**
Eröffnet Anwälten neue Chancen
Markus Spörer, Inquiries Officer
- 167 NACHWUCHSFÖRDERUNG**
Gemeinsam für den Rechtsstaat
Franziska Weidinger, Ministerin für Justiz und Verbraucherschutz, Sachsen-Anhalt
- 168 WERKZEUG "STIMME"**
Erfolgreicher akquirieren
Ute Bolz-Fischer M.A., Stimmtrainerin
- 170 WELTRAUMRECHT**
Mehr als Science-Fiction
RA Dr. Ingo Baumann und Katharina Prall, Wiss. Mitarbeiterin
- 172 SOLDAN INSTITUT**
Kanzleigründer – eine selten gewordene Spezies
Prof. Dr. Matthias Kilian

Netzwerk & Verein

- 176 GEMEINSAM FÜR DEN RECHTSSTAAT**
Interview mit RA Stefan von Raumer, Präsident DAV
- 179 DEUTSCHER ANWALTSTAG**
DAT 2025 für junge Jurist:innen
- 182 ANWALTSVEREIN KARLSRUHE**
Best Practices
RA Florian Brantzik
- 184 CONTRA RECHTSEXTREMISMUS**
Tätigkeitsbericht 2024
RA Swen Walentowski, DAV, Berlin
- 97 EDITORIAL**
- 138 RECHTSPRECHUNG**
- 180 PRESSESCHAU**
- 183 RECHT LITERARISCH**
- 188 STELLENMARKT**
- 186 IMPRESSUM**
- 190 SEMINARKALENDER**
- 192 ANWALTSBLA**



Das Heft mit allen Online-Aufsätzen gibt es in der Anwaltsblatt-App (im App-Store, bei Google-Play und unter www.anwaltsblatt.de/de/apps)

**Gemeinsam.
Einzigartig.
Sicher.**

Rechtsanwältinnen → Vermögensschaden-Haftpflicht

Eine starke Kooperation: In enger Partnerschaft engagiert sich HDI gemeinsam mit dem DAV für die Anwaltschaft. Wir haben für Sie besondere Vorteile erarbeitet.

Lesen Sie mehr auf Seite 115!



www.hdi.de/rechtsanwalt

Kanzleigründer – eine selten gewordene Spezies

Wenige Weisheiten werden im Anwaltsmarkt seit einiger Zeit mehr strapaziert als jene, dass es immer weniger Kanzleineugründungen durch jüngere Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte gibt. Dieser Beitrag beleuchtet dieses Phänomen aus empirischer Sicht und berichtet über die Erfahrungen, die jene machen, die auch in der Gegenwart noch als Unternehmensgründer den Sprung in die anwaltliche Selbstständigkeit wagen.

TEXT PROF. DR. MATTHIAS KILIAN

<https://doi.org/10.70919/anwbl10124>

I. Anekdote

Die Entwicklung des seit dem Jahr 2001 von DAV, BRAK, dem FORUM Junge Anwaltschaft und Soldan verliehenen Kanzleigründerpreises belegt den Rückgang von Kanzleigründungen durch jüngere Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte auf anekdotischer Grundlage anschaulich: Auch wenn in diesem Jahr auf dem Einsteigerforum „Get Started!“ des Deutschen Anwaltvereins Ende März wieder drei überzeugende Kanzleigründungskonzepte ausgezeichnet werden konnten, waren die Bewerberzahlen der letzten Wettbewerbe doch erheblich geringer als noch in den sogenannten Nullerjahren. Damals, als die Anwaltschaft eine enorme Wachstumsdynamik aufwies¹, waren Kanzleigründungen nicht nur für Rechtsanwälte mit einigen Jahren Berufserfahrung, sondern auch für Berufseinsteiger viel verbreiteter als heute. Bewerbungen für den Kanzleigründerpreis gab es damals zuhauf. Es gibt für diese Entwicklung offensichtliche Erklärungen: Das Vordringen von mit dem Unternehmertum schwerer vereinbaren Lebenskonzepten bei vielen Angehörigen der Generationen Y und Z, der steigende Anteil weiblicher Berufsangehöriger und der starke Rückgang der Absolventenzahlen, der andere juristische Berufe leichter zugänglich und die angestellte anwaltliche Tätigkeit lukrativer macht.²

II. Empirie

Die Empirie bestätigt den anekdotischen Befund: In einer Studie des Soldan Instituts mit dem Zulassungsjahrgang 2003,



Prof. Dr. Matthias Kilian
Direktor des Soldan Instituts
sowie des Instituts für Anwaltsrecht der
Universität zu Köln

für die Anfang 2005 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte mit einer Berufszugehörigkeit von ein bis zwei Jahren befragt wurden, identifizierten sich seinerzeit 34 Prozent als unternehmerisch tätige Rechtsanwälte.³ Gänzlich anders war das Bild beim Zulassungsjahrgang 2021, der im Rahmen der jüngsten „Junge Anwälte“-Studie des Soldan Instituts zwei Jahrzehnte später befragt wurde: Hier waren nur noch 6 Prozent bei Berufseinstieg unternehmerisch tätig. Auch wenn die Zahlen nicht unmittelbar vergleichbar sind, da aktuell Berufseinsteiger und seinerzeit Anwälte mit bis zu zwei Jahren Berufserfahrung befragt wurden, belegen sie doch eine dramatische Abkehr von der unternehmerischen Anwaltstätigkeit in der jungen Anwaltschaft. Ein weiteres Datum aus der aktuellen Stu-

die mag dies belegen: In dieser wurden Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte befragt, die zum Zeitpunkt der Befragung eine Berufszugehörigkeit von anderthalb bis achteinhalb Jahren hatten. Von diesen identifizierten sich 21 Prozent als Kanzlei(mit)inhaber – dieser Wert liegt 13 Prozentpunkte unter dem 20 Jahre zuvor erhobenen Wert von 34 Prozent für Rechtsanwälte, die maximal zwei Jahre im Anwaltsberuf tätig waren. Oder anders gewendet: Vor 20 Jahren waren nach nur zwei Jahren Berufstätigkeit 50 Prozent mehr anwaltliche Berufsträger in unternehmerischer Verantwortung aktiv als in der Gegenwart nach acht Jahren.

III. Einzelaspekte

Motive: Bedeutendstes Motiv für eine Kanzleigründung ist – wie auch in früheren Studien – der Wunsch nach beruflicher Selbstständigkeit, es wird von 85 Prozent der Kanzleigründer genannt. Drei weitere Gründe haben in etwa die gleiche Bedeutung: 59 Prozent der Befragten geben als Grund für die Kanzleigründung die Hoffnung auf eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf an, 56 Prozent das Ziel einer größeren Autonomie bei der Auswahl von Mandanten oder

¹ Datenmaterial bei Kilian/Lieb, Statistisches Jahrbuch der Anwaltschaft 2023/2024, 2024.

² Hierzu bereits Kilian, AnwBl 2025, 76f.

³ Hommerich/Kilian, Die Berufssituation junger Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, 2005, S. 37 ff. In den 1990er Jahren war ihr Anteil in einer Studie mit den Zulassungsjahrgängen 1990 bis 1996 (Hommerich, Der Einstieg in den Anwaltsberuf, 2001) mit 41 Prozent sogar noch höher.

der fachlichen Spezialisierung, 53 Prozent setzten auf bessere Verdienstmöglichkeiten als Unternehmer. Nur auf den ersten Blick merklich geringere Bedeutung haben schlechte Erfahrungen als Angestellter, die 28 Prozent nennen. Da allerdings 42 Prozent der Kanzleigründer ihre Kanzlei bereits mit Zulassung gründen, können sie solche schlechten Erfahrungen nicht gemacht haben. Nimmt man deshalb nur die in den Blick, die vor der Kanzleigründung Angestellte waren, ist für jeden zweiten von ihnen schlechte Behandlung durch den Arbeitgeber ein Grund für die Entscheidung zum Unternehmertum. 9 Prozent der Befragten gaben an, mangels besserer Alternative eine Kanzlei gegründet zu haben. Im Vergleich zu einer Vorläuferstudie mit Kanzleigründern der Zulassungsjahrgänge 2004 bis 2010 hat der Anteil derer, die bessere Verdienstmöglichkeiten und schlechte Erfahrungen als Angestellter als Gründe benennen, deutlich zugenommen. Stark abgenommen hat der Anteil der „Verlegenheitsgründer“, er ist von 25 Prozent auf 9 Prozent zurückgegangen und spiegelt den deutlich gewandelten Markt für Absolventen wider.⁴

Organisationsformen: Wer heute noch eine Kanzlei gründet, setzt besonders häufig auf das Konzept Einzelkämpfer: 62 Prozent aus der – kleinen – Gruppe der Kanzleigründer der Zulassungsjahrgänge 2015 bis 2021 sind in einer einzelunternehmerisch betriebenen Kanzlei als Einzelanwalt tätig. 27 Prozent haben sich mit Gleichgesinnten in einer neuen Berufsausübungsgesellschaft zusammengeschlossen. 11 Prozent sind als Einzelanwalt, aber in organisatorischer Einbindung in eine Bürogemeinschaft tätig. Bemerkenswert ist, dass die Bedeutung der Bürogemeinschaft bei jenen, die direkt bei Zulassung unternehmerisch tätig sind, mit 29 Prozent deutlich größer ist – zu einem größeren Teil reorganisieren sich diese Jungunternehmer im Verlauf der ersten Jahre des Unternehmertums in einer Berufsausübungsgesellschaft, zu einem kleineren Teil in Einzelkanzleien. Bei einem Vergleich mit den Zulassungsjahrgängen 2004 bis 2010 zeigt sich eine leichte Verschiebung hin zu einzelanwaltlicher Tätigkeit und weg von einer Tätigkeit in Bürogemeinschaften.⁵

Ökonomie: 53 Prozent der Kanzleigründer der Zulassungsjahrgänge 2015 bis 2021 berichten, dass die wirtschaftliche Entwicklung seit der Gründung ihrer Kanzlei positiver als angenommen war. Bei 34 Prozent haben sich die Annahmen zur Wirtschaftlichkeit bestätigt, bei 13 Prozent war die Entwicklung negativer als angenommen. Wer an der Gründung einer Sozietät beteiligt war, hat häufiger eine positive ökonomische Überraschung

Motive für die Kanzleigründung

85%

Wunsch nach beruflicher Selbständigkeit

59%

Hoffnung auf eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf

56%

Größere Autonomie bei der Auswahl an Mandanten oder der fachlichen Spezialisierung

53%

Bessere Verdienstmöglichkeiten

28%

Schlechte Erfahrungen als Angestellte

erlebt (59 Prozent) als Kanzleigründer in Bürogemeinschaften (51 Prozent) oder in Einzelkanzleien (46 Prozent). Im Vergleich zu den Nullerjahren wird häufiger von positiven und seltener von negativen Erfahrungen berichtet – in der Vorgängerstudie war bei nur 44 Prozent der Gründer die Entwicklung positiver, hingegen bei 19 Prozent negativer als angenommen.⁶

Für 83 Prozent der Befragten ist die unternehmerische Anwaltstätigkeit uneingeschränkt auskömmlich, für 5 Prozent nur mit Einschränkungen. 12 Prozent der Befragten teilten mit, dass sie neben der Anwaltstätigkeit auf weitere Einkommensquellen angewiesen seien. Auch hier gilt: Das Bild bei Gesellschaftern von Berufsausübungsgesellschaften ist positiver als bei Einzelanwälten – Sozien berichten zu 91 Prozent von uneingeschränkt auskömmlichen Einnahmen, Betreiber von Einzelkanzleien nur zu 79 Prozent. Erneut ist das Bild bei den Kanzleigründern der Zulassungsjahrgänge 2015 bis 2021 etwas positiver als bei Kanzleigründern ein Jahrzehnt zuvor.⁷

Probleme: Interessant ist schließlich auch ein Vergleich der von den Kanzleigründergenerationen erfahrenen Probleme. Auf einer Skala von 1 (kein Problem) bis 5 (großes Problem) wurden sowohl in der aktuellen als auch in der Vorläuferstudie⁸ zehn naheliegende Gründungsprobleme zur Bewertung gestellt. Hierbei zeigt sich, dass manche Probleme heute schwerer wiegen als ein Jahrzehnt zuvor – größer geworden sind insbesondere Probleme beim Recruitment anwaltlicher (2,3 zu 1,9) und nicht-anwaltlicher Mitarbeiter (2,6 zu 2,1). Zugenommen haben zudem Klagen über eine zu hohe Arbeitsbelastung (3,0 zu 2,7) – diese war in beiden Studien das aus Sicht der Befragten schwerwiegendste Problem, wobei sich die Verschiebung auch aus der gesamtgesellschaftlich stärkeren Fokussierung des Themas Work-Life-Balance ergeben kann. Weitgehend unverändert bewertet werden Aspekte wie eine zu hohe Kostenquote (2,5 zu 2,6), ein zu geringes Startkapital (2,0 zu 1,9) oder fehlende Organisationskenntnisse (2,2 zu 2,1). Abgenommen haben „marktbezogene“ Klagen über zu wenige Mandanten (2,3 zu 2,7), zu starken Konkurrenzdruck (2,2 zu 2,7) oder Schwierigkeiten bei Erwerb eines Fachanwaltstitels (2,1 zu 2,5). Diese Verschiebung erklärt sich aus den rückläufigen Anwaltszahlen und der daraus resultierenden besseren Möglichkeit der Generierung von Mandaten.

⁴ Kilian, Die junge Anwaltschaft, 2014, S. 227.

⁵ Kilian, aaO, S. 235.

⁶ Kilian, aaO, S. 254.

⁷ Kilian, aaO, S. 256.

⁸ Vgl. Kilian, aaO, S. 262.