

Netzwerk „Steuerberater für Anwälte“

Idee und Vision

1. Die Beratung von Rechtsanwälten

Während sich die sehr großen und überregional tätigen Anwaltspraxen (ca. 75, z. B. Freshfields, C´M´S´, Linklaters, WHITE CASE, Hengeler Müller, HEUKING KÜHN LÜER WOJTK, Hogan Lovells, LUTHER u.a.) sowohl strategisch wie auch vom Kanzleimanagement her gut organisiert und sehr aufwendig und umfangreich beraten lassen, herrscht bei den kleinen und mittleren Praxen eine gewisse Leere. Die sog. Großen haben ohne Zweifel einen erheblichen Wettbewerbsvorteil in Sachen Kanzleimanagement, die kleineren häufig erheblichen Nachholbedarf.

„Aus dem Bauch“ lassen sich heutzutage keine Praxen mehr steuern. Ein möglicher Wettbewerbsnachteil der kleineren und mittleren Praxen ist nur aufzuheben durch eine konsequente transparente Darstellung der wirtschaftlichen Lage und eine permanente strategische Analyse, vor allem auch der Zahlenwerke.

Die Anbieter der sog. Kanzleiprogramme für mittlere und kleine Anwaltspraxen (Ra-micro, DATEV Anwalt classic pro, AnNoText, Renodat, LexSolution, Advolux u.v.a.) bieten zwar hinreichend gute Kanzlei-Organisationsprogramme an: die von ihnen aber angebotenen FIBU-Zusammenstellungen und FIBU-Auswertungen für die Einnahmen-Überschuss-Rechnungen sind betriebswirtschaftlich mäßig und teilweise unverständlich; die Buchhaltungszahlen werden mit nahezu 90 % über Schnittstellen in das DATEV-System abgegeben, dort mehr oder weniger komfortabel vom Steuerberater weiter verarbeitet: hier ist der erste Einstieg von RAISY: die neue BWA DATEV-Überschussrechnung ist auf 2 Seiten aussagefähig (Kriterium 1) und vom Kunden Anwalt auch leicht lesbar (Kriterium 2).

Für das notwendige Zahlen-Management müssen eine Reihe notwendiger neuer BWA angeboten werden.

Die beim Deutschen Anwaltsverein installierte Arbeitsgemeinschaft „Kanzleimanagement“ lobte in 2010 diesen Ansatz wohlwollend (vgl. Deutsche Anwaltsblatt 2010), ohne sich intensiver zu engagieren; ein verbindlicher Kontenrahmen für den Anwaltsberuf konnte bisher nicht geschaffen werden.

Während es für die Ärzteschaft hochspezialisierte Steuerberater und auch Beratungsgesellschaften mit bis zu weit über 200 Arztmandate gibt, ist dieses bei rd. 40.000 Anwendern von RA - Kanzleiprogrammen nicht immer aufzuspüren: in diese Lücke soll diese Netzwerk stoßen. Es gibt erst wenige Steuerberater/Wirtschaftsprüfer, die sich auf die Klientel „Rechtsanwälte“ spezialisiert haben.

2. RAISY Rechtsanwalts-Informationen- System

Es existiert ein „Mustermappe für Rae“, die auf Wunsch zugemailt werden kann.¹ Sie enthält das Grundpaket von 3 **individuellen betriebswirtschaftlichen Auswertungen**.

1. EÜR - Einnahmen-Überschussrechnung - aussagefähige neue BWA auf 2 Blättern
2. Kapitalkonten bis zu 9 Gesellschafter für jeden Partner **einen aussagefähiges Kontenauszug** mit dem **Stand des persönlichen Kapitalkontos** zum jeweiligen Stichtag der FIBU mit einer „einfachen Gewinnverteilungsmethode“
3. TOPIC **Top Information Chef** auf einem Blatt mit Umsatzvergleich, Stundensatzermittlungen,

Dazu gibt es **7 weitere BWA** (SKR 03 und SKR 04, vgl. unten), die je nach Profil einer Praxis, nach Größe und Controlling-Vorstellungen eingerichtet werden können. Diese sind teilweise auf der Homepage www.peter-knief.de veröffentlicht.

¹ Vgl. Homepage www.peter-knief.de, Bestelladresse dr@peter-knief.de Stichwort „Mustermappe RAISY, Neue BWA für Anwälte“

3. Kooperationsziele

Ziel dieses Netzwerkes ist eine einheitliche Darstellung der BWL der Anwälte für Zwecke einer besseren Beratung, des internen Betriebsvergleichs, der Darstellung der wirtschaftlichen Lage einer Praxis, um bei besonderen Situationen aussagefähige Daten zu haben z.B. für die Bewertung einer Praxis bei Verkauf, Ankauf, Aufnahme eines Partners, Scheidung, Betriebsaufgabe, Vererbung etc.

Alle Netzwerkmitglieder sollten sich 2 x im Jahr zu einem fachlichen Gedankenaustausch treffen, um neuere steuerliche wie allgemeine rechtliche und berufsrechtliche Entwicklungen zu diskutieren.

Angestrebt werden soll eine Nähe zum Anwaltsstand über Anwaltsvereine etc. z.B. durch gemeinsame Seminare zum Kanzleimanagement. Es soll auch Kontakt gehalten werden zu den Law-Consultants, welche sich in der Regel auf größere Kanzleien konzentrieren.

Das begründet auch den Bedarf der kleineren Praxen nach bezahlbarer Beratung: eine Standardisierung der Auswertungen ist ein erster notwendiger ökonomische Schritt.

Die ersten Mitglieder des Anwender-Netzwerkes sind unten aufgeführt.

Eine wesentliche Aufgabe wird es werden, diese Idee und Strategie fachlich gezielt zu kommunizieren.

4. Gemeinsame Aktivitäten

Das Netzwerk entwickelt nur für seine Mitglieder Beratungsvorschläge, Musteranschreiben sowie Marketingideen mit dem Ziel, dass jeder Partner nach Jahren mindestens 3 Jahren über 5 Anwaltspraxen zu seiner Klientel zählt.

Eine Verbreitung dieser Idee sollte über die bundesweiten Anwaltsvereine stattfinden durch Vortragsveranstaltungen.

B. Bedingungen

Bei der Aufnahme in dieses „Netzwerk“ handelt sich um keine ARGE, allenfalls um eine Interessengemeinschaft von Anwendern gleicher DATEV-BWA und gleicher fachlicher Ziele der Beratung von Anwaltspraxen.

Ich persönlich betreibe altersentsprechend keine operative Beratungspraxis mehr, brauche das Netzwerk für mich nur als Empfehlungs-Ebene, auf der sich gleichgesinnte Berater fachlich getroffen haben.

Ich werde bundesweit alle sich bei mir meldenden Anwalts-Interessenten für die Anwendung der BWA an die Partner dieses Netzwerkes nach regionalen Prinzipien weiterleiten

Zukünftige Mitglieder dieser IG sollten bei Zugang zum Netzwerk mindestens 2 Anwaltspraxen beraten und das Grundpaket mit 3 BWA anbieten.

B. Erste Mitglieder des Anwender-Netzwerkes

sind die, welche bereits Ihrer Anwaltsklientel die neuen BWA angeboten haben, pilotieren und auch einsetzen:

bisherige Anwender und erste Mitglieder

- | | | | | | |
|-----|------------------------|--------|-----------|--|--|
| 1. | Prof. Dr. Knief, Autor | UB | Köln | www.peter-knief.de | dr@peter-knief.de |
| 2. | Ginster, Frank | StB | Brühl | www.stb-ginster.de | bruehl@stb-ginster.de |
| 3. | Fiedler, Peter | StB | Remscheid | www.fiedler-Steuerberatung.com | info@fiedler-steuerberatung.com |
| 4. | Albert, Gerd | StB/Wp | Kelkheim | www.gerd.albert.de | info@gerd.albert.de |
| 5. | Uwe Diekmann | StB | Köln | www.gds-steuerberatung.de | info@gds-steuerberatung.de |
| 6. | Frank Schürholz | StB | Köln | www.gds-steuerberatung.de | info@gds-steuerberatung.de |
| 8. | n | | | | |
| 9. | nn | | | | |
| 10. | nnn | | | | |
| 11. | nnnn | | | | |
| 12. | | | | | |

Bis auf weiteres wird jeder Anbieter dieser neuen BWA (unabhängig von der Anzahl der RA-Mandate) in die Liste aufgenommen

Angestrebt wird eine Verbreiterung über die größten Städte und Wirtschaftszentren: Die Beratung vor Ort oder in der Nähe des Anwaltsitzes hat aus Kostengründen den Vorzug

D. BWA- Lösungen

SKR 03 (6-stellig)

SKR 04 (6-stellig)

1. EÜR - knappe, aber sehr aussagefähige

Best. Nr. 2013.18

Best. Nr. 2010.1

Betriebswirtschaftliche Auswertung **als Ersatz für**

die DATEV-BWA Nr. „DATEV Anwalts-BWA

2. Darstellung der Kapitalkonten

Best. Nr. 2013.13

Best. Nr. 2010.3

Gesellschafter(bis zu 9)

noch **kein entsprechendes DATEV-Produkt**

3. TOPIC – Top Information für die Chefs

Best. Nr. 2013.20

Best. Nr. 2010.7

noch **kein entsprechendes DATEV-Produkt**

GRUNDPAKET

Dieses Basispaket sollte der Einstieg in ein Anwaltsmandat sein.

Mit überreicht wird ein verfeinerter Kontenplan in Form einer Summen-und Saldenliste, der im Interesse der Aussagefähigkeit der diversen BWA einheitlich und streng eingehalten werden muss, vor allem bei den Kapitalkonten. In Vorbereitung ist ein kleines Handbuch für Steuerberater zur Einführung dieser BWA.

Weitere Betriebswirtschaftliche Auswertungen

- | | |
|--|-------------------|
| 4. Stundensatz-Kalkulation | (1 Blatt |
| 5. Statistik und Kennzahlen | (1 Blatt) |
| 6. Status | (3 Blätter) |
| 7. Überschlägige Praxisbewertung | (1 Blatt) |
| 8. Finanzinformation Rae (Innenfinanzierung-Analyse) | (1 Blatt) |
| 9. Kapitaldienstgrenzen-Ermittlung Rae (Außenfinanzierungsanalyse) | (1 Blatt) |
| 10. Tiefe Erfolgsrechnung mit neuen Kostenblöcken als Analyse-Instrument | (über 5 Blätter!) |

E. Excel-Tools

Neben den dargestellten DATEV-BWA gibt es eine Reihe von offenen Excel-Lösungen, die bei besonderen Beratungsanlässen dienen sollen wie z.B. der Bewertung einer anwaltlichen Einzelpraxis. (Anlässe: Zugewinnausgleichsermittlung, Ein- und Austritt eines Partner, Verkauf der Praxis oder eines Anteils, Verschmelzung u.a.)

Eine Praxisbewertung ist nur dann ordnungsgemäß und fachlich zu verantworten, wenn sie in Berichtsform unter Beachtung der Grundsätze des IdW S1 stattfinden.

Vgl. dazu www.peter-knief.de

F. Erfahrungsaustausch

Alle Mitglieder sind angehalten, einen kollegialen Erfahrungsaustausch zu pflegen.

G. Fachberater für Kanzlei-Management für Rechtsanwälte

- RA Christoph Vaagt München chv@vaagtundpartner.de
- Ilona Cosack Mainz www.abc-anwalt.de
- Glawe GmbH, Unternehmensvermittlung Köln koeln@glawe.de
-
- PMN Netzwerk 75 international agierender Top Wirtschaftskanzleien, vgl. www.schieblon.com

H. Bundesrechtsanwaltskammer

Arbeitsgemeinschaft Kanzlei-Management im DAV Berlin www.ag-kanzlei-management.de

I. Anbieter von Kanzlei-Management-Software mit DATEV-Schnittstellen - nicht vollständig

Ra-micro DATEV AnNoText ReNOStar ReNoFlex StP-AG u.a.