

Vorwort

In der heutigen Zeit ist es sicher keine einfache Entscheidung, den Schritt in die anwaltliche Selbständigkeit zu wagen. Hat es früher gereicht, sprichwörtlich „ein Schild vor die Tür zu hängen“, kommen heute mehr Anforderungen auf einen selbständigen Anwalt hinzu. Viele Anwälte treten direkt in die Anwaltskanzlei ein, in der sie die Ausbildung genossen haben, und werden so ein Teil eines bereits bestehenden Systems. Möchte man aber den Schritt in die vollständige Selbständigkeit wagen, gibt es vergleichsweise wenige Informationen, die man über dieses Thema erhält. Natürlich ist es in der Regel nicht im Sinne der Ausbildungskanzlei, dass man sich selbständig macht. Gleichzeitig hat man wenig Kontakt zu Kollegen, die den Schritt gewagt haben und die man um Rat fragen könnte.

Es tauchen dadurch viele Fragen zur Kanzleigründung auf, etwa: „Kann ich auch ohne einen eigenen Mandantenstamm anfangen?“ oder: „Welche Summe muss ich gespart haben und wie viel kostet der Beginn?“.

Als ich mich im September 2020 selbständig gemacht habe, wäre das nie ohne die Hilfe von Kollegen und Freunden möglich gewesen. Man verbringt die Ausbildung damit, sich mit den rechtlichen Themen zu beschäftigen, aber man lernt nichts über Themen wie Buchhaltung, Marketing oder Mitarbeiterführung. Ich hatte das Glück, dass ich einige Zeit vor dem Ende meiner Ausbildung meinen jetzigen Geschäftspartner und Kollegen Michael Lanzinger kennengelernt habe, der es eindrucksvoll vorlebt, wie man alleine seinen Weg gehen kann. Dass ich das letzte halbe Jahr meiner Konzipientenzeit bei ihm als Ausbildungsanwältin verbringen durfte, hat mir natürlich auch die Zeit gegeben, den Start – zumindest etwas – zu planen.

Der Weg in die Selbständigkeit ist trotzdem ein extrem individueller. In diesem Buch zeigen wir viele Wege von vielen verschiedenen Persönlichkeiten auf, die den Weg in die Selbständigkeit im Anwaltsberuf getätigt haben. Nichtsdestotrotz hängt der ganz persönliche Weg einerseits natürlich sehr von der Persönlichkeit des Einzelnen ab, aber andererseits auch von Dingen wie den finanziellen und praktischen Lebensumständen, dem Kundensegment, der Spezialisierung oder der Location. Wir versuchen so viel wie möglich von diesen Themen im Buch abzudecken, aber wie bei so vielen Dingen in unserem Beruf ist die Antwort: „Es kommt darauf an.“

Wir maßen uns nicht an, alles zu wissen, möchten aber zeigen, welche Möglichkeiten es gibt. Die wohl wichtigste Lektion aus diesem Buch ist, dass man mit seinen Fragen und Sorgen nicht allein ist und dass es tolle Kollegen gibt, die auch gerne helfen.

Auch wenn man sich als Einzelkämpfer selbständig macht, geht man den Weg selten alleine. In diesem Sinne möchte ich mich bei den Personen bedanken, die mich auf diesem Weg unterstützt haben, allen voran bei meinem Mann, der unerschütterlich an meiner Seite steht. Ein großes Dankeschön auch an die Freunde und Kollegen, die mir auch heute noch mit Rat und Tat zur Seite stehen – weil der Weg nie zu Ende ist und man nie auslernt – dafür wirft man am besten einen Blick ins Inhaltsverzeichnis, und auch an alle anderen, vielen Dank!

Mannersdorf am Leithagebirge, Jänner 2022

Katharina Bisset