

# Realitätscheck in die Vorgründungsphase

## Neues Onlinetool: Businessplan für Anwälte

Anwälte können zwar Rechtsfragen beantworten, kaufmännisches Denken haben sie in ihrem Studium nicht gelernt. Doch jeder Gründer steht vor der Herausforderung, seine Kanzlei zu finanzieren und einen Businessplan zu erstellen. Ein neues Onlinetool soll Abhilfe schaffen. Die Macher hinter dem SmartBusinessPlan sind das Hamburger Beratungsunternehmen evers & jung GmbH und die Berliner Softwareschmiede individee GmbH. Partner ist das Bucerius Center on the Legal Profession an der Bucerius Law School.

Unser Unternehmen, die evers & jung GmbH, hat in den letzten 13 Jahren immer wieder Rechtsanwaltsgründungen betreut und Businesspläne vor und nach der Gründungsrealität gesichtet und ausgewertet und festgestellt: Rechtsanwälte machen die gleichen Fehler wie andere Gründer. Sie vergessen Kostenpositionen, verwechseln Liquidität und Rentabilität oder kalkulieren das Arbeitnehmerbrutto falsch. Die befragten gründenden Anwälte geben ganz offen zu, dass vor allem die Marktanalyse und, daraus resultierend, der zu kalkulierende Stundensatz sowie die Anzahl der „billable hours“ sehr schwer fällt. Aus diesem Grund haben wir zusammen mit dem Bucerius Center on the Legal Profession an der Bucerius Law School einen Businessplaner speziell für Anwälte entwickelt.

Die in dem Businessplaner enthaltenen typischen Kostenpositionen aber auch ein Umsatzkalkulierer machen dem planenden Gründer das Leben einfacher und bringen den Realitätscheck in die Vorgründungsphase. Die Gliederung des Businessplans passt

zu Bankanforderungen und zum Anwaltsberuf. In jedem Teilkapitel werden die richtigen Fragen gestellt, deren Beantwortung Schritt für Schritt durch den Plan führt. Schließlich gibt es Musterfälle von Anwaltsgründungen zur Inspiration. Neben der Bucerius hat eine Arbeitsgruppe von erfolgreichen jungen niedergelassenen Anwälten Know-how eingespeist, das Tool gecheckt und ist zu dem Resultat gekommen: Das hätte uns damals sehr geholfen.

### INDIVIDUELL UND STANDARDISIERT

„Die Idee eines Businessplans für Anwälte haben wir sehr gerne unterstützt. Vor allem, nachdem wir gesehen haben, dass die Gründungswelle unter unseren Alumni wächst. Da bietet eine auf den Business Case einer Kanzlei zugeschnittene Lösung eine unschätzbare Hilfe und Sicherheit bei der Gründung“, so Birte Gall, die Geschäftsführerin des Bucerius Center on the Legal Profession.

Das von der Berliner Softwareschmiede individee GmbH und von uns entwickelte Tool SmartBusinessPlan hat sich eine „individuelle Standardisierung“ zur Aufgabe gemacht, die hier zeigt, was sie kann. Auf der Plattform einer modernen Software, die mit Banken, Wirtschaftsförderern und Gründungsverbänden inhaltlich abgestimmt ist, werden Spezialanwendungen „customized“ für Zielgruppen wie Anwälte, Kreative oder Wachstumsunternehmen. Für keine dieser Gruppen würde sich eine mehrere hunderttausend Euro große Investition rechnen – durch die Bündelung ist das auch nicht nötig.

„Unser SmartBusinessPlan wurde dynamisch angelegt. Inhaltliche Führung und Struktur können genau auf die Anforderungen der jeweiligen Branche oder Zielgruppe zugeschnitten werden. Ebenso können mögliche Finanzierungspartner wie Banken, Ministerien oder Beteiligungskapitalgeber ihre eigenen Standards einstellen – die Infrastruktur dahinter bleibt gleich“, erklärt Johannes Pankoke von der individee GmbH.

### WELTWEITER ZUGRIFF

Bei SmartBusinessPlan handelt es sich um die erste deutsche Web-App, die Text und Zahlen intelligent integriert, den Nutzer mithilfe von Assistenten durch seinen Businessplan führt, Liquiditäts- und Rentabilitätsplanung für drei Jahre automatisch erstellt, und das Ganze am Ende des Prozesses als druckbares PDF ausgibt.

Ähnlich wie bei einem Cloud-basierten Speicherplatz wird die SaaS-Lösung („Software as a Service“) vom Nutzer im Browser gestartet und kann so von jedem Ort der Welt aus bedient werden. Alle Daten werden verschlüsselt übertragen und sicher in einer geschützten Serverumgebung in Deutschland gespeichert. Der Datenschutz ist zu jedem Zeitpunkt gewährleistet.

Für AdVoice-Leser werden zwei Zugänge verlost. Schickt einfach eine Mail an [redaktion@davforum.de](mailto:redaktion@davforum.de).

RA Tobias Sommer, Berlin ■

#### Auszug aus Fragen zur Erstellung des Businessplans

##### 1.1 Zielgruppen

Beschreibe hier, wen du mit deinem Angebot erreichen willst.

- Wer sind deine Zielgruppen. Was zeichnet sie aus?
- Kannst du 5-10 Mandanten mit Namen nennen, die in den nächsten 3 Jahren höchstwahrscheinlich die Basis für den Aufbau deiner Kanzlei bilden werden? Wie näherst du dich ihnen?
- Woher weißt du, dass die Mandanten dein Angebot mögen werden?
- Nach welchen Kriterien entscheiden potenzielle Mandanten, ob sie (bei dir) Rechtsbeistand suchen?
- Bestehen bereits Kundenkontakte bzw. Mandate?

Erhältlich ist SmartBusinessPlan online unter <https://smartbusinessplan.de/branchen/rechtsanwalt/>. Die Nutzung ist ab 49 Euro für drei Monate möglich. Bei drei- und sechsmonatigen Laufzeiten endet der Vertrag automatisch. Der Businessplan bleibt weiterhin einsehbar, kann aber nicht mehr verändert werden. Ein PDF oder Ausdruck kann jederzeit generiert werden.