

Kanzleigründung und Kanzleimanagement

In ihrem Sachbuch zum Thema Kanzleigründung und Kanzleimanagement stellt die Autorin Business Coach Dr. *Geertje Tutschka*, selbst zugelassene Rechtsanwältin in Deutschland und Österreich, die provokante Frage, ob der Anwaltsberuf in Zukunft noch erstrebenswert ist. Der Rechtsberatungsmarkt wird nach Zahlen, Daten und Fakten aufgeschlüsselt. Eindrücklich macht die Autorin klar, dass in einer Gesellschaft, die ihre Normenflut beklagt, die immer komplexer und schneller wird, das Bedürfnis nach einer guten Rechtsberatung mit Sicherheit nicht aussterben wird. Die Autorin macht sich umfassende Gedanken zum Thema Preisfindung für die Rechtsberatungsleistung und die Wertschöpfung einer Rechtsanwaltskanzlei im Spannungsfeld von Digitalisierung, dem Wandel des Berufsbildes durch den Gender und Generation-Shift und den vielen nicht anwaltlichen Rechtsdienstleistern am Markt. Dabei wird insb der DACH-Raum von der Autorin beobachtet und nachhaltig mit den jeweiligen gesetzlichen Rahmenbedingungen für den Anwaltsberuf vor allem für Deutschland und Österreich argumentiert. Sowohl der Kanzleigründer als auch der schon langjährig im Beruf stehende Anwalt findet im Buch seinen persönlichen Weg zu seiner eigenen Kanzleivision, die letztlich von der Autorin als der Kern und die Keimzelle für die richtige strategische Ausrichtung in jeder Lebensphase einer Anwaltskanzlei betrachtet wird. Mag der Titel zunächst „nur“ den Kanzleigründer in spe einladen, zu diesem Sachbuch zu greifen, so wird beim Studium des Buches auch dem langjährig tätigen Rechtsanwalt deutlich, wie wichtig es ist, sich immer und immer wieder der Frage der Vision seiner Kanzlei unter neuen Rahmenbedingungen zu stellen. Dabei ist das Buch so aufgebaut, dass es sowohl für den als Einzelanwalt tätigen Rechtsanwalt als auch für die große Kanzleipartnerschaft die jeweils richtigen Blickwinkel eröffnet und dabei natürlich nicht sofort den richtigen Lösungsweg abbildet, aber die richtigen Fragen stellt und damit richtungweisende und neue Gedanken in der Kanzlei des Einzelanwaltes als auch in der Großkanzlei in Gang setzt.



Der Kanzleigründer in spe erfährt im Buch einen Überblick über die wesentlichen mit der Kanzleigründung zusammenhängenden Themenkomplexe, um sie oder ihn auf das Gespräch mit dem Spezialisten, mit dem Unternehmensberater, Steuerberater oder das Gründerservice vorzubereiten. Dabei behandelt die Autorin Fragen, die auf nahezu alle Gründungskonzepte einer Rechtsanwaltskanzlei passen, also von der Neu- und Erstgründung über die Neuordnung oder auch Abspaltung, die Fusion oder auch Reorganisation einer Kanzlei als auch die Übernahme bzw den Eintritt in eine bestehende Kanzlei.

Die Autorin beschäftigt sich bei der Behandlung der Themen mit unterschiedlichen wissenschaftlichen Konzepten, wie bspw der Maslow'schen Bedürfnispyramide, und wendet diese Erkenntnisse ganz gezielt auf das Thema Kanzleigründung und Kanzleimanagement an.

Das Buch macht Mut, nicht nur eine Kanzlei zu gründen, sondern sie auch in jeder Lebensphase richtig zu managen und sich damit für die Zukunft in der Rechtsanwaltsbranche zu wappnen. Dabei vergisst die Autorin nicht, sich mit ganz wesentlichen Fragen der notwendigen Begleitumstände für ein erfülltes anwaltliches Leben zu beschäftigen: Sie diskutiert das passende persönliche Zeitmanagement, führt über zur richtigen Kommunikation, intern wie extern, und beschreibt uns die Eigenschaften eines inspirierenden Kanzleileaders. Dabei werden so wichtige Themen wie „diversity“ im erfolgreichen (Anwalts-)Unternehmen und die für einen Berater der Zukunft notwendigen soft skill tools selbstverständlich nicht ausgespart.

Das Kapitel Kanzleimanagement fand ich persönlich besonders spannend. Wer von uns als doch schon etwas arrivierter Anwalt kämpft nicht gelegentlich mit den Themen Kanzleiführung und Personalmanagement. Das Kapitel Kanzleimanagement wird bei manchen ganz sicher sog „Aha-Erlebnisse“ hervorrufen, aber spätestens dann, wenn es um diversity statt gender oder generation shift, Kultur- und Strukturwandel statt Digitalisierung und globaler Vernetzung und um Kooperation statt Konkurrenz und disruptiver Innovation geht, werden gleichermaßen Kanzleigründer in spe und arrivierter Rechtsanwalt interessante und zukunftsweisende Erkenntnisse gewinnen.

Ein Buch, das zu einem Standardwerk im Bereich Kanzleigründung und Kanzleimanagement werden könnte.

Kanzleigründung und Kanzleimanagement.

Von *Geertje Tutschka*. Verlag Walter de Gruyter GmbH, Berlin/Boston 2018, XVIII, 325 Seiten, geb, € 59,95.

ALIX FRANK-THOMASSER

Die Legitimation einer originären Verbandsstrafe

Im Untertitel des Bandes 338 der Schriften zum Strafrecht wird festgehalten, dass die vorliegende Arbeit eine „straftheoretische Untersuchung“ ist. Sie wurde im Jahr 2018 an der Universität zu Köln als Dissertation angenommen. Wer mit Unternehmensstrafrecht zu tun hat, sei es anwaltlich, sei es akademisch, wird rasch zum Buch greifen, wenn er sich die spärliche heimische Literaturlandschaft dazu vergegenwärtigt. Immerhin hat aber der VfGH in seinem Erk v 2. 12. 2016, G 497/2015–26, ausgesprochen, dass das Schuldprinzip des Individualstrafrechts nicht für die Beurteilung der Strafbarkeit von juristischen Personen Geltung hat. Die Strafbarkeit von Verbänden ist vielmehr aus ver-