



Kanzleimanagement

Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

1 Auch wenn Rechtsanwälte nach ihrem professionellen Selbstverständnis Experten des Rechts sind, so werden sie aus Sicht ihrer Mandanten doch häufig als Manager einer Krisensituation engagiert, die „nur“ mehr oder weniger stark rechtlich unterfüttert ist. Eine reine Rechtsexpertise des Rechtsanwalts genügt in solchen Fällen meist nicht, um die an ihn gerichteten Erwartungen und Hoffnungen zu erfüllen. Sicherstellen muss der Rechtsanwalt vielmehr auch eine geschickte Kommunikation nach innen und außen – eine Fertigkeit, die ihm kraft Ausbildung nicht in die berufliche Wiege gelegt ist. Das Werk **„Krisenkommunikation bei Compliance-Verstößen“** von *Joachim Jahn, Micha Guttmann* und *Jürgen Kraiss* ist daher eine nützliche Handreichung für Anwälte aus Wirtschaftskanzleien und Rechtsabteilungen, die mit Problemen bei der Compliance ihrer Mandanten bzw. Arbeitgeber konfrontiert sind. Die Autoren – allesamt Juristen, die als Rechtsjournalist, Kommunikationsberater und Syndikus tätig sind und daher über intime Kenntnissen der Materie verfügen – zeigen mit Negativbeispielen der jüngsten Vergangenheit (zum Beispiel VW und FIFA) auf, dass eine frühe, konsistente und abgestimmte Krisenkommunikation für ein Unternehmen wichtig ist, um nicht durch unbedachte Äußerungen Schäden an Börsenwert, Reputation und Glaubwürdigkeit zu erleiden. Das Buch gliedert sich hierbei in zwei Teile. Auf knapp 70 Seiten wird die Thematik der Krisenkommunikation systematisch aufgearbeitet – eine kompakte und zugleich konzise, gut zu lesende Darstellung, die der Tatsache Rechnung trägt, dass das Werk meist in einer konkreten Krise zu Rate gezogen werden wird, in der keine Zeit für das Studium dicker, theorielastiger Handbücher besteht. Ausgehend von verschiedenen Krisenszenarien (Auskunftersuchen, Medienanfragen, Durchsuchungen, behördliche Verfahren) beleuchtet das Buch detailliert die Rolle und Bedeutung der Kommunikation mit Behörden, Medien und Öffentlichkeit, aber auch innerhalb des Unternehmens. Es behandelt in einem ausführlichen Kapitel zunächst die Phase vor einer Krise; hier beleuchten die Autoren u.a., wie sich Krisen anbahnen, wie man sich auf

sie vorbereiten kann und wie ein Krisenkommunikationsplan zu erstellen ist. Der zweite Schwerpunkt liegt auf dem Umgang mit Krisen, insbesondere wie erste Reaktionen aussehen und welche Zielgruppen der Kommunikation in den Blick zu nehmen sind. Ein dritter Schwerpunkt adressiert die Rolle der Medien, er erläutert, wie Medien arbeiten, wie sie Kampagnen fahren und wie hierauf zu reagieren ist. Der zweite, rund 50-seitige Teil des Buches präsentiert einen fiktiven Fall, Checklisten, fünf Praxisinterviews und dokumentiert ethische Standards für den Journalismus.

2 Es ist wohl nicht übertrieben zu sagen, dass unter den Kanzleimanagementthemen der Datenschutz niemals Beliebtheitspreise gewinnen wird – er spült als Compliance-Aufgabe nach laienhaftem Verständnis kein Geld in die Kanzleikasse, sondern kostet Zeit und Geld. Wer sich mit dem Thema befasst, wird dies wohl meist mit dem Ansatz tun, Zeit so viel wie notwendig und so wenig wie möglich zu investieren – praktische, kompakte Handreichungen sind hierfür hilfreich. *Thomas Balzer* und *Erhard Buchberger* haben eine solche mit dem Titel **„Datenschutz in Steuerberater-, Wirtschaftsprüfer- und Rechtsanwaltskanzleien“** vorgelegt. Den Autoren – keine Juristen, sondern Ingenieure, die auf die Beratung zum Thema Datenschutz spezialisiert sind – ist es wichtig zu verdeutlichen, dass die Umsetzung der datenschutzrechtlichen Vorgaben weder Hexenwerk noch reiner Kostenfaktor ist: Sie verdeutlichen, dass sich effizientes Datenmanagement und IT-Betriebssicherheit letztlich auf vielen Ebenen auszahlen wird, etwa indem ineffektive Prozesse oder Systeme identifiziert werden. Das Werk gliedert sich, eingerahmt von einer Einleitung und einem Anhang, der Gesetzestexte, Vorlagen, Checklisten und Orientierungshilfen enthält, in drei großen Blöcke: Zunächst vermittelt das Buch auf rund 40 Seiten Basiswissen zur DSGVO. Auf mehr als 100 Seiten erläutern die Verfasser sodann den Schutz personenbezogener Daten, es geht hier um Themen wie Schutzebenen, Technik und Organisation, die Weitergabe-, Eingabe- und Verfügbarkeitskontrolle, aber auch Löschkonzepte, Verschlüsselung und Auftragsverarbeitung. Der dritte Hauptteil nimmt schließlich auf rund 35 Seiten die prinzipiellen Abläufe in der Praxis in den Blick, zum Beispiel wie ein Datenschutzaudit durchzuführen ist, Betroffenenrechte etabliert werden, die Webseite konform gestaltet und Kommunikation verschlüsselt oder eine adäquate Dokumentation erstellt wird.

3 Eine vergleichbare Hilfestellung bietet das von *Rouven Friederich* und *Andreas Schneider* verfasste Werk **„Datenschutz in Zeiten digitaler Transformation“**, das sich primär an Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungspraxen richtet, damit aber naturgemäß auch Rechtsrahmen und Bedürfnisse von Anwaltskanzleien abbildet. Es ist noch stärker als der zuvor angezeigte Titel als leicht konsumierbarer Leitfaden konzipiert und greift verschiedene Bereiche moderner Kanzleien auf, die durch die digitale Transformation an Bedeutung gewonnen haben und in der Folge datenschutzrechtliche Handlungsnotwendigkeiten bergen. Ein erster Blick der Autoren gilt dem Einfluss der DSGVO auf die Mandatsbeziehung in den Phasen Annahme, Bearbeitung und Beendigung. Ausführlich gehen die Verfasser dann auf Datenschutzherausforderungen im Bereich des Personalwesens einer Kanzlei ein – ein Aspekt, der aufgrund der starken Fixierung des Datenschutzthemas auf Mandanten gerne aus dem Blick gerät. Im nächsten Kapi-



1

Krisenkommunikation bei Compliance-Verstößen

Joachim Jahn/Micha Guttman/Jürgen Kraus, Verlag C.H. Beck, München 2020, 133 S., 978-3-406-70379-9, 49 Euro.



2

Datenschutz in Steuerberater-, Wirtschaftsprüfer- und Rechtsanwaltskanzleien Praxisleitfaden

Thomas Balzer/Erhard Buchberger, Verlag Erich Schmidt, Berlin 2020, 217 S., 978-3-503-18865-9, 49,80 Euro.



3

Datenschutz in Zeiten digitaler Transformation

Rouven Friederich/Andreas Schneider, IDW Verlag, Düsseldorf 2020, 186 S., 978-3-8021-2467-9, 49 Euro.



4

Leitfaden für die kleine Kanzlei

Heike Schwing, NWB Verlag, Herne 2020, 223 S., 978-3-482-67641-3, 54,90 Euro.



5

Gründung, Erwerb und Veräußerung einer Rechtsanwaltskanzlei – Steuerliche Grundlagen und Gestaltungsmöglichkeiten

Dennis Janz/Arabella Pooth/Thilo Schnelle, Verlag Erich Schmidt, Berlin 2020, 328 S., 978-3-503-19138-3, 69,80 Euro.

tel werden verschiedene Aspekte einer digitalisierten Kanzlei wie die digitale Mandantenakte, das elektronische Bestätigungsschreiben, Cloud-Lösungen, die Auswertung von Mandantenakten oder die E-Mail-Archivierung diskutiert. Nachfolgend werden in Kapiteln die Gewährleistung der Sicherheit in der Kanzlei, Fragen rund um die Kanzleiwebsite, das Thema Datenschutzbeauftragter und die Aktivitäten der Landesämter für Datenschutz vermittelt. Ein rund 50-seitiger Anhang mit zahlreichen Checklisten und Mustern rundet das Werk ab.

4 Die deutsche Anwaltschaft kann im Vergleich zu anderen freien Berufen, aber auch ausländischen Kollegen auf ein außergewöhnlich reichhaltiges und vielfältiges Schrifttum in eigenen Angelegenheiten zurückgreifen – diese Bücherschau belegt dies Monat für Monat. Gleichwohl gibt es immer einmal wieder ein Werk, das sich mit einem Thema an einen anderen regulierten Beruf richtet, das für die Anwälte in dieser Form noch nicht aufgegriffen worden ist. Meist handelt es sich hierbei um Steuerberaterliteratur, so auch bei dem nachfolgend vorzustellenden Titel „**Leitfaden für die kleine Kanzlei**“ von *Heike Schwing*. Auch wenn die durchschnittliche Kanzleigröße kontinuierlich wächst – eine deutliche Mehrheit der deutschen Anwältinnen und Anwälte ist weiterhin in kleinen Berufsausübungsgemeinschaften oder gar Einzelkanzleien berufstätig. Managementliteratur, die sich speziell an diesen Teilmarkt richtet, ist außerordentlich rar. Die Verfasserin hat 2011 eine, wie sie formuliert, Steuerberaterkanzlei auf der „grünen Wiese“ gegründet und auf der Basis ihrer Erfahrungen einen rund 200-seitigen Leitfaden erstellt – den sie nicht als Blaupause verstanden wissen will, sondern als Anregung. Daher sind viele der abgehandelten Themen zur Gründung und Organisation einer Kleinkanzlei auch für Rechtsanwälte interessant. Die Besonderheit des Buchs liegt sicherlich darin, dass es kein theorielastiges, dickleibiges Managementhandbuch ist, sondern gleichsam ein aus eigener Anschauung entstandener Erfahrungsbericht. Konzipiert ist das Werk als Leitfaden zur Erstellung eines Kanzleihandbuchs, auf dessen Grundlage Berufsträger und Mitarbeiter ihre tägliche Arbeit verrichten. Während (kürzere) Kapitel zur Entwicklung der Kanzleistrategie, zur Honorargestaltung, zu Zukunftsperspektiven und zum Dienstleistungsangebot mehr oder weniger stark von der Steuerberaterperspektive beeinflusst sind, kön-

nen die Hauptkapitel zum Office-Management, zum Qualitätsmanagementsystem und zum Marketing gut auf Anwaltskanzleien übertragen werden. Manches dort Erläuterte scheint selbstverständlich, doch gerade das Selbstverständliche gerät im Alltag gerne in Vergessenheit und bedarf der regelmäßigen Vergegenwärtigung – nicht nur hierbei hilft das Werk.

5 Steuerrechtliche Fragen bei „**Gründung, Erwerb und Veräußerung einer Rechtsanwaltskanzlei**“ behandeln *Dennis Janz*, *Arabella Pooth* und *Thilo Schnelle* – zwei Steuerberater, eine Fachanwältin für Strafrecht – in ihrer 300-seitigen Neuerscheinung. Auch wenn Verkäufe von Kanzleien oder Mitunternehmeranteilen seltener werden – wer vor einem solchen Verkauf steht, muss das Spannungsfeld von ansprechendem Verkaufserlös einerseits und möglichst geringer Steuerbelastung andererseits fehlerfrei auflösen. Das in 16 Kapitel gegliederte Buch dient, so die Autoren, daher der Fehlervermeidung. Das Werk gibt Orientierung bei der Beachtung der zahlreichen Bedingungen, die erfüllt sein müssen, um bei Kanzleiverkäufen steuerrechtliche Privilegien in Anspruch nehmen zu können. Gleiches gilt für die unentgeltliche Übertragung einer Kanzlei oder eines Sozietätsanteils, auf die das Buch ebenfalls eingeht. Probleme ergeben sich häufig auch im Rahmen von Ehescheidungen. Die ausführlich im Buch behandelte Bewertungsthematik bietet hier detaillierte Hilfestellung. Einzelne Kapitel befassen sich u.a. mit der Bewertung von Anwaltskanzleien, bilanziellen Aspekten einer Kanzleiübertragung, der ertrags- und umsatzsteuerlichen Dimension einer Kanzleiveräußerung, der einkommensteuerlichen Behandlung von Zahlungen der Kanzleiübertragung, Fragen der Gewerbe-, Grunderwerbs- und Schenkungssteuer und mit steuerstrafrechtlichen Problemen.



Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

Der Autor ist Direktor des Soldan Instituts. Er lehrt und forscht an der Universität zu Köln.

Leserreaktion an anwaltsblatt@anwaltverein.de