



Kanzlei- Informations- und Abrechnungssystem

Software für
Anwälte und Notariate
grafisches 32- und
64-Bit-Client-Server-Daten-
banksystem
für Windows und Mac

- Akten- und Beteiligtenverwaltung, Kollisionsprüfung
- Termin-/Fristen- und Wiedervorlagenverwaltung
- Zeitwirtschaft und Zeitmanagement, Projektverwaltung
- Personalzeiterfassung sowie Personalzeitüberwachung
- Marken- und Geschmacksmusterverwaltung
- Zwangsvollstreckung und Forderungsabrechnung
- BRAGO/RVG-Abrechnungssystem mit autom. Fakturierung
- Urkunden- und Anderkontenverwaltung incl. Festgelder
- KOSTO-Abrechnungssystem mit autom. Fakturierung
- Buchhaltung mit offener Postenverwaltung und Kostenstellen
- Kreditorensystem mit Banken-Clearing, Soll-Ist-Vergleich
- Büromaterial-, Literatur- und Anlagenverwaltung
- Textintegration (Office 2000/XP/2003), Dokumentenmanagementsystem (DMS)
- Überörtliche Anbindung via ISDN/GSM/UMTS über VPN möglich
- Elektronische Signatur und Zeitstempel über Signaturportal

**Sie können SyncFrame
bereits ab 50 Euro zzgl. MwSt.
pro Monat und Nutzer inkl.
Service und Update mieten!**

SyncLine GmbH

info@syncframe.de
www.syncframe.de

Eleonorenstraße 128
55252 Mainz-Kastel
Tel: (06134) 640490
Fax: (06134) 640491

Anmerkungen zum Online-Anwalt und zur virtuellen Kanzlei

von *Volker Andreae*, Lecare GmbH

Die Chance, sich zu spezialisieren, liegt für junge Anwälte im Internet. Immer mehr Aufträge werden abgewickelt, ohne dass sich Mandant und Anwalt je persönlich gegenüber sitzen. Oft erreichen aufgeschlossene Juristen über eine gute Präsentation in Anwaltssuchmaschinen oder googlebare Aufsätze eine breite Zielgruppe, die bei einer regionalen Ausrichtung viel zu klein wäre, um die konsequente Spezialisierung in der Aufbauphase durchzuhalten. Und schon aus Kostengründen verzichten viele Onlineanwälte auf ihr Büro, ein Notebook plus Internetanschluss sind die minimalistische technische Grundausstattung.

So einfach sich Starterfolge mit diesem Prinzip erzielen lassen, so schnell sind gerade neu gewonnene Mandanten auch wieder verloren, da die Kundenbindung einer klassischen Kanzlei online nur mühsam aufzubauen ist. Das Internet ist unverbindlich und es ist schwer, das persönliche „Etwas“ über die IP Adresse zu vermitteln. Noch härter dürfte der Konkurrenzkampf online werden, wenn sich Preisvergleichsmaschinen des Rechtsrates annehmen: Anwalt für Widerspruch bei Kündigung von geiziger.de. So absurd diese Fiktion klingt, so zeigt sie doch, dass die „Dienstleistung Anwalt“ nachhaltig nicht über den Preis und auch nicht über die juristische Kompetenz allein im Markt positioniert werden kann. Zunächst ist vielmehr davon auszugehen, dass der durchschnittliche Mandant die juristische Qualität weniger beurteilen kann, dafür sein anfängliches Vertrauen mehr auf einer Bauchentscheidung beruht.

Der Mandant „Durchschnitt“ hat ein oft persönliches Problem und sucht zu allererst eine Person, der er sich anvertrauen kann. Billiger im Internet als vertrauensbildende Maßnahme? Die Erfahrung mit Anwalt4you.com zeigt, dass die meisten Mandate nicht über die direkte Anwaltssuche nach Fachgebieten oder regionale Verfügbarkeit gewonnen werden, sondern über Veröffentlichungen in Form von Rechtstipps. Der Rechtssuchende kann etwas über die Kompetenz und Spezialisierung des Juristen erfahren, sieht ein Foto und kann sein Problem unverbindlich formulieren.

Bei der ersten Kontaktaufnahme entscheidet sich vielfach, ob ein Mandat gewonnen wird. Wie fällt die Reaktion aus, kommt sie prompt, wird der Mandant mit seinem Problem „abgeholt“? Die Erfahrung zeigt, dass der Angebotspreis hier gerade nicht das ausschlaggebende Kriterium ist. Vielmehr wird vom Kunden der Teil der Dienstleistung bewertet, den er verstehen kann und dies gilt umso mehr für eine dauerhafte Mandatsbeziehung. Nachvollziehbar ist die Zuverlässigkeit auch bei scheinbar unwichtigen Dingen, das „Gehört werden“, das Verstehen des anwaltlichen Lösungsansatzes, die Erreichbarkeit, die Reaktionsgeschwindigkeit sowie eine transparente Abrechnung. Definitiv nicht nachvollziehbar sind für ihn unerwartete Überraschungen bei der Urteilsverkündung oder dem Empfang der Kostennote. Enttäuschte Mandanten sind keine weiteren Mandanten mehr. Dass es viel teurer ist, einen neuen Kunden zu gewinnen als bei gleichem Ertrag den alten zu behalten, ist eine Binsenweisheit.

Diese Tatsache führt zu der Notwendigkeit, neben der rein juristischen Dienstleistung auch einen begleitenden Service anzubieten, der hoch bewertet wird. Einen Service, der üblicherweise von nichtjuristischen Mitarbeitern einer Kanzlei abgewickelt wird, nach dem Volksmund: „Sieh Dir die Bürovorsteherin an und Du weißt, wie gut der Anwalt ist“.

Das Notebook kann dem Onlineanwalt diese Bürovorsteherin nicht ersetzen, zumal er – offen gesagt – von Zwangsvollstreckung oder Kostenrecht nur wenig weiß. Auch ist es heute „in“, selbst lange Schriftsätze auf dem PC selbst zu tippen, weil es billiger ist und man das Diktieren nicht geübt hat.

Ist selbst zu tippen wirklich billiger? Doch wohl nur dann, wenn man absolut sonst nichts anderes zu tun hat. Wer eine Kanzlei – auch online – aufbaut, hat eigentlich immer viel zu tun, zum Beispiel im Marketing. Wenn aber der eigene kalkulatorische Kostensatz pro getippter Seite unter dem eines Schreibservices liegt, läuft möglicherweise etwas falsch. Ein Unternehmen, und nichts anderes ist eine Kanzlei, kann nur über gezielte Investitionen aufgebaut werden und nicht durch Sparen an allen Enden. Zur Investition gehört, die eigene Zeit kalkulatorisch zu bewerten und optimal einzusetzen. Gezielte Zeitinvestitionen für einen Anwalt sind Fortbildung, Marketing und Kunden-Serviceleistungen, aber nicht unbedingt Schreibarbeiten. Die kann man outsourcen. Und man kann auch Kundendienstleistungen outsourcen, wie die persönliche Erreichbarkeit und Ansprache, oder Dinge, die man schlecht beherrscht, wie das Kostenrecht.

Outsourcing im Internet? Ja, gerade das Büro. Die benötigten Zutaten: Ein digitales Diktiergerät, Rufumleitung und eine Online-Verwaltungssoftware. Digitales Diktieren heißt nicht gleich Spracherkennung, sondern zunächst nur Aufzeichnung des Diktates als Datei, die man per eMail an einen Schreibdienst versenden kann. Online-Verwaltungssoftware heißt, über eine verschlüsselte Internetverbindung mit einem Server zu arbeiten, der nicht im eigenen Keller steht, sondern von überall im Internet erreichbar ist. Also nicht nur für den Anwalt selbst, sondern auch für externe, outgesourcete Dienstleister und die Mandanten.

Rubrikschwerpunkt EDV

Die Vorteile der Onlineverwaltung liegen besonders aus der Perspektive des Mandanten auf der Hand, er kann sich im Gegensatz zur gängigen eMail-Praxis über eine verschlüsselte Verbindung informieren, für ihn freigeschaltete Informationen der Akte online einsehen. Wie den Sachstand der Akte, Schriftsätze, Stand der Forderungskonten oder angefallene Stunden bei Zeithonorar-Vereinbarungen.

Und aus der Sicht der outgesourceten Dienstleistung kann ein Anwalts-Büroservice fast alles zur Akte erledigen, was eine angestellte Reno im nichtvorhandenen Nachbarzimmer auch tun würde. Anhand der weitergeleiteten Rufnummer sieht sie sofort, für welche Kanzlei sie sich melden muss. Sie ist in die Kanzleisoftware des Anwalts online eingeloggt, obwohl sie in Bochum sitzt und er gerade auf Mallorca. Sie sieht den Stand der Akte, kann konkret Auskunft erteilen, Aufträge entgegen nehmen, Wiedervorlagen notieren und sogar Termine vereinbaren. Zuvor hat sie ein per Mail empfangenes digitales Diktat geschrieben sowie eine Vorschussrechnung erstellt und beide Dokumente zur Akte abgespeichert. Auf dem Flughafen von Palma korrigiert der Anwalt über W-LAN diesen Schriftsatz, weil der Flug Verspätung hat. Abends in München druckt er ihn samt Kostennote aus.

Spinnige virtuelle Onlinewelt? Vielleicht auf den ersten Blick, aber für den Mandanten ganz real. Weil er es plötzlich mit einem professionellen Büro zu tun hat, mit Menschen, die er ansprechen kann, wenn der Anwalt im Termin ist. Weil er neben der rechtlichen Dienstleistung einen persönlichen Service bekommt, den sonst nur größere Sozietäten leisten können. Real auch für den Anwalt, weil er nur mit minimalen fixen Kosten kalkulieren muss und flexibel je nach Arbeitsanfall das Büro beauftragen kann, ohne Angestellte vorzuhalten. Der Anwalt nicht als One-Men-Homeshow, sondern eingebettet in ein von außen als funktionierend wahrgenommenes Kanzleisystem, welches ihm persönlich zugeordnet wird.

Als Online-Anwalt erfolgreich zu arbeiten heißt nicht, eine Kanzlei mit dürftigen eMails und unsicherer Verwaltung zu ersetzen, sondern die Chance wahrzunehmen, überregional an jedem Ort neben der rechtlichen Dienstleistung auch den Service einer Kanzlei anzubieten. Im Outsourcing liegt hier besonders für Einzelanwälte das Potenzial einer optimalen Effizienz, bezogen auf Qualität, Kosten und Flexibilität. Keine Spinnerei, sondern bereits praktizierte Realität.

Nächster
Rubrikschwerpunkt
EDV:
NJW 17/2007
vom 23. April 2007



LEGAL MANAGEMENT SOFTWARE



*„Herausforderungen gewinnen
wir mit perfekter Technologie
und optimaler Crewarbeit“*

Dr. Tobias Beckmann Wirtschaftsanwalt und Navigator *Torchallah VI*
1. Platz Rund Skagen Race 2006, 1. Platz Baltic Sprint Cup 2006

WWW.LECARE.COM

Goernestraße 27, 20249 Hamburg
Tel. 040/48 00 17-0, Fax 040/48 00 17-20,
info@lecare.com

LECARE GMBH