

## Das 7x24 Internet-Mandat als Chance für innovative Anwälte

von Volker Andreae, Lecare GmbH

Spezialisierung heißt das Zauberwort für leistungsorientierte Anwälte und Berufseinsteiger, um sich von der ständig wachsenden Zahl der Berufsträger abzuheben und einen soliden eigenen Mandantenstamm aufzubauen.

Konsequente Spezialisierung bedeutet aber auch ein wesentlich geringeres Mandantenpotential in der lokalen Umgebung, von Ballungszentren abgesehen. Die Verführung ist daher groß, auch fachfremde Mandate anzunehmen, um die laufenden Kosten abzudecken.

Jede Abkehr von der konsequenten Spezialisierung bedeutet aber auch: Den Anfang vom Ende der Spezialisierung riskieren, denn schon nach kurzer Zeit könnte sich der Berufseinsteiger als Feld-, Wald- und Wiesen-Anwalt wiederfinden, der alle Mandate am Wegesrand annimmt. Dies ist sicher nicht die Idealvorstellung eines leistungsorientierten Juristen.

Der Gefahr der Mittelmäßigkeit kann jedoch mit einem gezielten überregionalen Marketing im Fachbereich begegnet werden. Und hierfür bietet das Internet ideale, kostengünstige Voraussetzungen, da eine bundesweit vergrößerte Zielgruppe leicht erreichbar ist.

Eine geeignete Akquisemöglichkeit besteht in der Veröffentlichung von Fachbeiträgen auf der eigenen Homepage oder in Anwaltsportalen, die i. d. R. mit Suchmaschinen verbunden sind. Entscheidend ist die Indizierung der Beiträge von Google und anderen, dies hängt allerdings oft davon ab, wie und wo sie veröffentlicht werden.

Eine überregionale Mandatsakquise erfordert jedoch auch eine überregionale Mandatsabwicklung, sie ist folgerichtig per Internet zu leisten. Dies bedeutet, dass dem Mandanten ein Mehrwert angeboten werden sollte, als Ausgleich für den entfallenden persönlichen Besuch in der Kanzlei. Mit anderen Worten: Das Internet-Mandat unterscheidet sich erheblich von dem persönlichen Mandat, spricht es doch eine Zielgruppe an, die hohen Wert auf eine transparente, professionelle und sachliche Abwicklung legt. Der Internet-Mandant hat meist eine klare Vorstellung von seiner Aufgabenstellung und verzichtet gerne auf das sonst übliche „Anwaltsgehabe“. Er erwartet ständig verfügbare Informationen über den Stand seiner Akten, die umgehende, meist schriftliche und vor allem fundierte Beantwortung seiner Fragen und eine einwandfreie Dokumentation.

Dieser Mehrwert kann als Alternative zur persönlichen Beratung über eine Online-Aktenführung angeboten werden. Hieraus ergibt sich eine völlig neue Art der Mandantenkommunikation, da Anwalt und Mandant mit dem gleichen Datenbestand arbeiten können. Der Mandant erhält für seine Akten bei Beauftragung ein eigenes Login, mit dem er auf ausgewählte, vom Anwalt freigeschaltete Daten zugreifen und eigene Dokumente zur Akte hochladen kann. Der große Vorteil: Vertrauliche Dokumente werden nicht mehr ungeschützt per E-Mail versendet, sondern sind grundsätzlich über eine gesicherte SSL-Verbindung erreichbar.

Über einen Internetprovider werden diese Akten ebenfalls verschlüsselt online geführt, der Mandant wird über alle wichtigen Er-

eignisse automatisch per E-Mail benachrichtigt und kann ohne Zeitverzug 7 x 24 Stunden auf seine Akten zugreifen, Termine überprüfen, aufgelaufene Stunden der Zeiterfassung einsehen oder den aktuellen Saldo seiner Forderungskonten abrufen. Hierbei muss er den Anwalt nicht mehr persönlich erreichen, was zu erheblich weniger Telefonaten auf beiden Seiten führt.

Die Online-Aktenführung hat für den Rechtsanwalt überdies den smarten Vorteil, dass kein zusätzlicher Aufwand entsteht, um dem Mandanten die Informationen zur Verfügung zu stellen. Ein einfaches Freischalten genügt. Dabei ist die zusätzliche Transparenz, etwa die tägliche Aktualisierung der angefallenen Stunden bei Zeithonorarvereinbarungen, eine vertrauensbildende Maßnahme, die bislang nur von wenigen Kanzleien angeboten wird. Transparenz und eine äußerst akkurate Mandatsführung als Marketinginstrument für noch nicht etablierte Kanzleien führen daher zu einem großen Wettbewerbsvorteil. Denn der Mandant kann selten die juristische Qualität der anwaltlichen Ausführung des Auftrages beurteilen, wohl hingegen dessen Abwicklung.

Eine vertrauensbildende Maßnahme ist auch die fallbezogene Online-Recherche in den entsprechenden juristischen Datenbanken. Über eine Verknüpfung mit der Online-Akte kann der Mandant nicht nur den Recherche-Aufwand nachvollziehen (auch hinsichtlich der Abrechnung), sondern er findet die entsprechenden Fundstellen gleich in seiner Akte. Moderne Onlinedatenbanken bieten die Möglichkeit, die Recherche über Schnittstellen automatisch einer Akte zuzuordnen, so dass kein zusätzlicher Aufwand dabei entsteht, auch diese Informationen dem Mandanten bereit zu stellen.

Letztlich bietet die Online-Aktenführung erstmals die Möglichkeit, einen externen Sekretariatsdienstleister sinnvoll einzubinden. Der Anwalt kann dem Dienstleister ebenfalls einen selektiven Zugriff auf freigegebene Akten gewähren, so dass das externe Sekretariat als verlängerte Werkbank die gleichen Aufgaben wie eine intern angestellte Reno übernehmen kann.

Pseudo-Sekretariate, die bisher lediglich Anrufe mit dem verlegenen Hinweis entgegennehmen konnten, der Anwalt rufe bald zurück, gehören damit der Vergangenheit an. Nein, wer bundesweit agieren und Mandate ortsunabhängig bearbeiten möchte, muss neben seiner fachlichen Qualifikation einen perfekten Service anbieten können. Dieser kann bürolos mit einer webbasierten Mandatsführung umgesetzt werden, wenn das technische Potential konsequent genutzt wird.

Bleibt die berühmte Frage nach der Datensicherheit. Hierbei wird vielfach übersehen, dass sich heute praktisch jeder Anwalt schon im Internet befindet und damit auch in einer erheblichen Haftung, was die vertrauliche Behandlung der Mandantendaten anbetrifft. Vielen Anwälten ist das Risiko kaum bewusst, unverschlüsselt vertrauliche Dokumente als Anlage per E-Mail zu versenden, ihnen ist das Risiko eines Hackerangriffes auf den Datenbestand des eigenen Rechners kaum erklärlich.

## Rubrikschwerpunkt EDV

Ironischerweise sind daher die Daten bei einem professionellen externen Provider meist deutlich sicherer gespeichert, da dieser umfangreiche Sicherheitsvorkehrungen einhalten muss, über weitreichende technische Möglichkeiten verfügt und letztlich seinem Kunden gegenüber, dem Anwalt und dessen Mandanten, haftet.

Zusammengefasst bietet das Online-Mandat völlig neue Perspektiven sowohl für die Mandatsaquisse als auch für die Abwicklung. Voraussetzung ist sicherlich ein anwaltliches Alleinstellungsmerkmal, um aufgrund der Spezialisierung überregionale Mandate zu erhalten. Gleichzeitig eröffnet die Online-Akte eine qualitativ erheblich verbesserte Mandantenkommunikation rund um die Uhr bei gleichzeitig reduzierten Kosten. Eine hochwertige und gleichzeitig kostengünstige Leistung ist aus Mandantensicht aber die Voraussetzung für die langfristige Anwaltsbindung.

Das Online-Mandat wird nicht jeden Kunden ansprechen, aber es gibt zunehmend Mandanten, die sich über das Internet orientieren und einen 24-Stunden Onlineservice erwarten. Hier liegt das große, überörtliche Potential, welches mit einem überschaubaren Aufwand sehr effizient bedient werden kann. Es ist daher nur eine Frage der Zeit, wann sich überörtliche große Online-Kanzleien bilden werden, die mit einem hohen Spezialisierungsgrad Topleistungen zu einem günstigen Preis anbieten können, da der übliche Büro-Overhead entfällt. Die technischen Voraussetzungen hierfür sind heute schon gegeben.

Nächster  
Rubrikschwerpunkt EDV:

**NJW 17/09**

vom  
16. April 2009

Ihre Ansprechpartner im Verlag C.H. Beck:

**Anzeigen:**

Susanne Raff

Tel.: 089/38189-601, susanne.raff@beck.de

Bertram Götz

Tel.: 089/38189-610, bertram.goetz@beck.de

**Herstellung:**

Julia Büchler

Tel.: 089/38189-609, julia.buechler@beck.de



LEGAL MANAGEMENT SOFTWARE

**NEU**

**LECARE ONLINE-AKTE**

*Jetzt kostenlos testen!*

[www.lecareonline.de](http://www.lecareonline.de)



**WWW.LECARE.COM**

Goernestraße 27, 20249 Hamburg  
Tel. 040 / 48 00 17-0, Fax 040 / 48 00 17-20  
[info@lecare.com](mailto:info@lecare.com)

LECARE GMBH