Deutscher Anwaltverein

Arbeitsgemeinschaft Kanzleimanagement

Kanzlei & Markt

INFORMATIONSBRIEF DER ARBEITSGEMEINSCHAFT KANZLEIMANAGEMENT IM DEUTSCHEN ANWALTVEREIN e.V.

2/2016

Spezialisierung Gesundheitsbranche - Verschärfter Wettbewerb

Honorarmodelle - Alternativen gewünscht

Anwaltsnetzwerke - Gemeinsam stark

Apps für die Work-Life-Balance - Im Gleichgewicht

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

gerade für kleine Kanzleien ist die Vernetzung unter einander ein wichtiger Baustein, um im Wettbewerb zu bestehen. Über Netzwerke können auch kleine, spezialisierte Kanzleien ein breites Spektrum an Beratungsleistungen anbieten. Zahlreiche Kanzlei-Netzwerke wurden in den vergangenen Jahren gegründet. Wie sie funktionieren und wie Sie von ihnen profitieren lesen Sie in unserem aktuellen Newsletter.

Gerne laden wir Sie auch auf unsere Veranstaltungen auf dem aktuellen DAT am 1. bis 3. Juni in Berlin ein. Unsere Veranstaltung am Donnerstag widmet sich dem Thema: Wie entwickle ich eine Kanzleistrategie? Am Freitag dann geht es in unserer zweiten Veranstaltung im Rahmen der Advotec um die Frage: Durch Digitalisierung besser, sicherer und schneller?

Weitere Informationen zum DAT finden Sie hier: http://anwaltstag.de/de/ueber-den-anwaltstag

Viel Spaß beim Lesen und: Hoffentlich bis zum DAT!

Ihr
Ralph Binder
Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft Kanzleimanagement

Spezialisierung Gesundheitsbranche

Verschärfter Wettbewerb

Die Gesundheitsbranche ist einer der wichtigsten Wirtschaftszweige in Deutschland und ein interessantes Arbeitsfeld für Rechtsanwälte. Wie gelingt es Kanzleien, sich hier zu positionieren? Ein Blick in die Praxis.

Von Stefanie Lade

Das Wichtigste in Kürze:

- Die Zahl der auf das Medizinrecht spezialisierten Anwälte hat stark zugenommen.
- Kleine Kanzleien positionieren sich vor allem bei der Vertretung von Patienten.
- Das Rechtsgebiet ist im Wandel. Neue Produkte und Techniken führen zu neuen rechtlichen Fragestellungen.

Am Anfang stand ein einfacher Eingriff beim Hals-Nasen-Ohrenarzt. Am Ende ist das Leben einer ganzen Familie auf den Kopf gestellt und der Vater eine Pflegefall. Der Grund: Möglicherweise ein ärztlicher Behandlungsfehler. Es folgt der Weg zu einem Fachanwalt. So ein Fachanwalt ist beispielsweise Wolfgang Putz. Die Kanzlei Putz-Sessel-Steldinger aus München wurde 1977 von ihm als Einzelkanzlei gegründet. Er und seine Kollegen arbeiten ausschließlich auf dem Gebiet des Medizinrechts und Arzthaftungsrechtes auf Patientenseite.

Die Gesundheitsbranche ist ein wichtiger Wirtschaftszweig in Deutschland. Jeder neunte Euro in Deutschland wird von ihr erwirtschaftet. Auch für Rechtsanwälte kann die Spezialisierung auf die Gesundheitsbranche eine gute Wahl sein.

Dabei ist das Medizinrecht eine unübersichtliche und komplexe Materie. Die bekannteste Unterabteilung ist das Arztrecht mit dem Schwerpunkt Arzthaftungsrecht. Weniger bekannt hingegen sind beispielsweise das Arzneimittelrecht, ärztliche Werbe-, Weiterbildungs-, Zulassungs- und das Vertragsarztrecht. Von Bedeutung sind hierbei der Fachanwalt für Medizinrecht nach § 14b Fachanwaltsordnung sowie der für Versicherungsrecht gem. § 14a FAO.

Die Gründe, weshalb sich die Anwälte der Kanzlei in München auf das Arzthaftungsrecht spezialisiert haben, sind vielfältig. Wolfgang Putz hat nach dem Jurastudium und während des Referendariats noch einige Semester lang Medizin studiert. Das Studium der Medizin hat ihm die Erfassung medizinischer Sachverhalte und auch die Erläuterung gegenüber den Mandanten erheblich erleichtert.

Dabei sei es früher leichter und schneller möglich gewesen sich auf dem Markt zu positionieren, weil es nicht so viele Kanzleien auf diesem Gebiet gab, erklärt die Partnerin und Rechtsanwältin Beate Steldinger. „Viele Jahre waren wir wohl die einzige Kanzlei in Deutschland, die sich intensiv mit den Themen Patientenverfügung und dem Recht am Lebensende auseinandersetzte“, sagt Steldinger. „Inzwischen werden auch von Erbrechtlern und Notaren Patientenverfügungen und Vorsorgevollmachten verfasst beziehungsweise herausgegeben. Wir unterscheiden uns aber von ihnen, weil wir die Thematik von der medizinrechtlichen Seite her aufbereiten und die Verfügungen auch rechtlich durchsetzen.“

Die Gesundheitsbranche ist für Anwälte ein interessantes Arbeitsgebiet.

Das Arzthaftungsrechts auf Patientenseite zeichnet sich für Beate Steldinger auch dadurch aus, dass im Gegensatz zu manch anderen Rechtsgebieten über viele Jahre sehr intensiver Kontakt mit dem Mandanten besteht, der sich durch eine ärztliche Behandlung in einer persönlich sehr schwierigen Situation befindet. Dabei sei der Patient oft nicht unerheblich geschädigt und traumatisiert. Die Aufgabe des Rechtsanwalts bestehe darin, den Sachverhalt auf eine juristisch sachliche Ebene zu bringen und dieses dem Mandanten auch verständlich zu machen. Der Rechtsanwalt muss die menschliche Komponente des Sachverhalts für den Mandanten mit der juristischen Ebene in Einklang bringen.

Auf das Arzthaftungsrecht hat sich auch Dr. Dr. Lovis Wambach von der Kanzlei Dr. Wambach & Walter aus Bremen spezialisiert. Er ist Fachanwalt für Medizinrecht und sagt: „Man muss sich entscheiden, wen man vertritt. Es ist für mich wichtig, ausschließlich Patienten zu vertreten, weil ich davon überzeugt bin.“ Und erklärt seinen Entschluss

Arztgespräch_Ligamenta Wirbelsäulenzentrum_pixelio.de

damit: „Ich kenne viele gute Ärzte. Ich habe aber im Laufe von 17 Jahren so viele unglaublichen Fälle von Ärztepfusch erlebt, dass ich einfach keine Ärzte vertreten möchte, ganz grundsätzlich.“ Seiner Meinung nach sei für eine Marktpositionierung der Internetauftritt einer Kanzlei, viele Kontakte, die Zusammenarbeit mit Gutachtern, Mund zu Mund Propaganda und eine Spezialisierung wichtig.

Bei der Frage, welche Anwälte den Markt dominieren, sind sich Rechtsanwalt Lovis Wambach und Beate Steldinger einig: Auf der Patientenseite sind es meistens kleinere Kanzleien. Ärzte und Krankenhäuser werden häufiger von größeren Kanzleien vertreten, da ein größeres Themenfeld zu bearbeiten ist: Praxisverträge, Arbeitsverträge und vieles mehr. Eine spezifische Herausforderung der Gesundheitsbranche sei laut Wambach, dass man sich in die Themen festbeißen müsse. „Es dauert länger eine medizinische Dokumentation zu lesen, als den Schriftsatz eines Kollegen“, sagt Wambach.

GESUNDHEITSMARKT FÜR ANWÄLTE IN ZAHLEN:

- Fachanwälte Medizinrecht 2006:
  125 (Angabe BRAK)
- Fachanwälte Medizinrecht 2015:
  1506 (Angabe BRAK)
- Fachanwälte Versicherungsrecht 2004:
  14 (Angabe BRAK)
- Fachanwälte Versicherungsrecht 2015:
  1272 (Angabe BRAK)

AKTUELLES

67. DEUTSCHE ANWALTSTAG IN BERLIN vom 1. bis 3. Juni

Vom 1. bis 3. Juni findet in Berlin der 67. Deutsche Anwaltstag statt. In diesem Jahr steht die Veranstaltungen unter dem Thema „Wenn das Strafrecht alles richten soll - Ultima Ratio oder Aktionismus?“

Auch die AG Kanzleimanagement ist mit eigenen Veranstaltungen im Estrel Hotel Berlin (Sonnenallee 225, 12057 Berlin) dabei.

Der Wettbewerb im Markt anwaltlicher Dienstleistungen nimmt kontinuierlich zu. Neue Anbieter erbringen vormals der Anwaltschaft vorbehaltene Leistungen, Mandantenerwartungen an die Dienstleistungsqualität steigen, die Verrechtlichung des täglichen Lebens erfordert darauf preislich abgestimmte Leistungen, die nichts mehr mit der Exklusivität einstiger Rechtsdienstleistung gemein haben. Gleichzeitig steigt die Anforderung an die Kompetenz des Anwalts: Ohne langfristige Festlegung unternehmerischer Ziele können Anwälte in diesem Markt nicht bestehen. Aber wie entwickelt man eine solche Strategie? Diese Frage steht im Zentrum der Veranstaltung.

Info: **http://anwaltstag.de/de/ueber-den-anwaltstag**

STRAF RECHT
67. Deutscher**Anwaltstag**
1.–3. Juni 2016 in Berlin
Wenn das Strafrecht alles richten soll – Ultima Ratio oder Aktionismus?

Programm:

Donnerstag, 2. Juni, Veranstaltungsort Salon Paris (EG)

13.30 - 15.30 Uhr: Wie entwickle ich eine Kanzleistrategie?

Referenten:
- Prof. Dr. Leo Staub, Universität St. Gallen
- Prof. Wolfgang Weiss, Program Director MBA, Hochschule Coburg

Moderation:
- Rechtsanwalt Ralph Binder, Passau

17.00 Uhr Verleihung des Benno-Heussen-Preises

ab 17.30 Mitgliederversammlung der Arbeitsgemeinschaft Kanzleimanagement

Freitag, 3. Juni, Veranstaltungsort Raum 6 (in der AdvoTec)

11.00 - 18.00 Uhr: Durch Digitalisierung besser, sicherer und schneller?

Dass die Kanzlei-EDV ein entscheidender Faktor für das Funktionieren und den Erfolg von Anwaltskanzleien ist, ist mittlerweile ein Gemeinplatz. Mit der Einführung des Anwaltspostfachs kommen weitere Anforderungen auf die Kanzleien zu. Wir wollen gemeinsam mit Herstellern und anderen Experten unterschiedliche Aspekte der Kanzlei-EDV beleuchten und in einem offenen Forum konkrete Lösungen betrachten und diskutieren.

KONICA MINOLTA
BERATEN SIE IHRE MANDANTEN ZUM THEMA DATENSICHERHEIT?
WIE SICHER SIND IHRE DATEN?
Wir sorgen dafür, dass Sie und Ihre Mandanten keine Sorgen haben. Profitieren Sie von den Vorteilen einer digitalen Dokumentenverwaltung in Ihrer Kanzlei.
Digitale Dokumentenlösungen machen Akten schneller zugänglich und fördern eine effiziente Zusammenarbeit. Aber wie sicher sind diese Lösungen?
Wir von Konica Minolta stellen sicher, dass Ihre vertraulichen Daten auch zu 100% vertraulich bleiben.
Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH / http://legal.konicaminolta.de
Giving Shape to Ideas

Alternativen gewünscht

Es muss nicht immer das RVG sein. Viele Rechtsanwälte nutzen Stundenhonorare. Doch der Ruf der Mandanten nach alternativen Honorarmodellen wird immer lauter. Pauschalen, die durchdacht ausgehandelt werden, sind eine Option dieser Forderung nachzukommen.

Von Benjamin Bode

Bei der Bezahlung eines Anwalts via Stundenhonorar vergütet der Kunde einzig die Aktivität, also die Arbeitszeit. Hierbei ist es aus Mandantensicht schwer nachzuvollziehen, ob der Leistungserbringer effizient und qualitativ angemessen die in Rechnung gestellte Zeit genutzt hat. In diesem Kontext ist es nicht verwunderlich, dass der Wunsch nach Alternativen zum Stundenhonorar zunimmt. Dabei sollte die Bezahlung aus Kundenperspektive weniger von der Zeit, welche auf ein Mandat verwendet wird, abhängig sein. Vielmehr müssen der erbrachte Wert und Service die Preisgestaltungsgrundlage bilden.

Zur Verwirklichung dieses Kundenwunsches können Fix-Preis-Modelle genutzt werden. In diesem Sinne können Sie als Anwalt dazu übergehen, durchdacht ausgehandelte Pauschalen als Chance und Marketinginstrument bei der Gewinnung von neuen Mandanten und bei der Bindung bestehender Mandanten zu nutzen. Allerdings gilt es bei alternativen Leistungsangeboten Einiges zu beachten. Sollten Sie sich dazu entscheiden, Ihren Mandanten alternative Honorierungsmodelle anzubieten, so müssen Sie nicht nur Ihre Kostenstrukturen sehr genau kennen, sondern auch in der Lage sein, Ihre Leistungen mit einem Preisschild zu versehen. Wer jedoch das Projekt- und Risikomanagement beherrscht und die eigene Profitabilität ge-

Gestaltungsmöglichkeiten von alternativen Honorierungsmodellen

MENGEN/VOLUMEN-RABATT:
Mittels dieser Variante wird bei Ihren Mandanten ein Anreiz geschaffen, Sie als Anwalt regelmäßig zu beauftragen, um so in den Genuss einer Kostenreduktion zu gelangen. Überschreitet ein (Dauer-)Mandat ein zuvor festgelegtes Volumen, so wird dem Kunden ein „Treue"-Rabatt gewährt. Zur Vermeidung von Missverständnissen und unnötigen Diskussionen sollten Sie den Mechanismus vorab genau definieren (Abrechnungsperiode, Grundlage der Aufwände, Ansprüche etc.).

GESTUFTES ZEITHONORAR:
Diese Variante ist dem Mengenrabatt ähnlich und wird häufig in Form von 2-Block-Tarifen angeboten. So können Sie beispielsweise mit Ihrem Mandanten für einen ersten definierten Block an Stunden einen Stundensatz X festlegen. Ein zweiter Block beschreibt dann jede weitere, darüber hinaus geleistete Stunde, die mit einem reduzierten Stundensatz Y vergütet wird. Als Konsequenz dieses Modells sollten Sie als Anwalt bemüht sein, nicht über den vordefinierten ersten Zeitblock hinaus zu beraten.

PAUSCHALHONORAR (FIXED FEE, FLAT FEE):
Hier wird eine feste Summe vereinbart, welche unabhängig vom benötigten Aufwand für die Erbringung einer definierten Leistung bezahlt wird. Diese, im Wirtschaftsleben sehr verbreitete Abrechnungsmethode, eignet sich sowohl für ein einzelnes Mandat als auch für eine bestimmte Tätigkeit über eine ganze Periode hinweg. In diesem Zusammenhang besteht bei großen Transaktionen auch die Möglichkeit, serielle Pauschalhonorierungen („task-based billing") zu vereinbaren. Sie werden dann für das Erreichen von gewissen Meilensteinen in einem langfristigen Projekt vergütet, um so über den ganzen Prozess hinweg regelmäßig Liquidität zu erhalten.

FESTER VORSCHUSS (RETAINER):
Es handelt sich hierbei um eine spezielle Form des Festhonorars. Als Anwalt bekommen Sie pro Zeiteinheit (z.B. je Monat) ein festgelegtes Honorar für zuvor festgelegte Service-Leistungen. So wird häufig eine bestimmte Anzahl an Stunden vereinbart, die der Mandant bei Ihnen nachfragen bzw. abrufen kann. Retainer bergen für Sie als Anwalt den Vorteil, dass unabhängig von der erbrachten Leistung ein Mindestumsatz garantiert wird. Der Kunde hingegen erfreut sich der Möglichkeit, regelmäßig, im definierten Rahmen, Ihre Rechtsberatung in Anspruch zu nehmen.

nau einschätzen kann, kann sich mittels Alternativen zum klassischen Stundenhonorar von der Konkurrenz absetzen und neue Mandanten gewinnen.

Letztendlich macht eine Abweichung vom Stundenhonorar aber nur dort Sinn, wo die Beratungsleistung leicht überschaubar und standardisierbar ist. Sollte im Gegensatz dazu die Wertschöpfung der Beratungsleistung schwer quantifizierbar oder mangels Informationen schlicht überhaupt nicht abschätzbar sein, so wird die konventionelle Abrechnung nach Stundenaufwand weiterhin die besten Dienste bieten.
Wenn ein Kunde nach Alternativen zum bekannten Stundenhonorar fragt, dann sollte Ihre Reaktion als Anwalt weder erstaunt, noch überrascht oder defensiver Natur sein. Bei einem solch sensiblen Thema müssen Sie Kompetenz vermitteln: Rüsten Sie sich präventiv mit einem ausreichenden Repertoire an Konzepten und Antworten aus, welche bei Bedarf situativ eingebracht werden können.

Anderenfalls, wenn Sie weder alternative Honorierungsmodelle noch Abrechnungsmethoden kennen, könnte Ihr Mandant das Gefühl bekommen, dass Sie sich als Anwalt nicht für seine Kosten interessieren. Auch könnte der Eindruck entstehen, dass Sie nicht genügend Erfahrung bzw. Fachkompetenz in einer Angelegenheit haben, die es Ihnen erlauben würde, wenigstens Erfahrungszahlen zu nennen.

Auch für Sie können sich neue Honorarmodelle als positiv herausstellen. Während Ihr Mandant Planungssicherheit gewinnt, erlauben Ihnen diese Modelle den Wert Ihrer Leistung in den Vordergrund zu stellen, weniger die Höhe Ihres Stundensatzes. Durch Standardisierung Ihrer Leistungen können Sie zudem Effizienzreserven aufdecken – und dadurch profitabler wirtschaften.

MARKT

Elektronisches Anwaltspostfach soll im September starten

Ein neuer Anlauf: Die Bundesrechtsanwaltskammer (BRAK) hat mitgeteilt, dass das besondere elektronische Anwaltspostfach (beA) ab dem 29. September 2016 einsatzbereit sein soll. Ab diesem Zeitpunkt sollen alle rund 165.000 Berufsträger und rund 300.000 Mitarbeiter das Postfach nutzen können. Der ursprüngliche Starttermin am 1. Januar dieses Jahres war aus technischen Gründen verschoben worden. Rechtsanwälte, die bislang noch nicht die für die Nutzung des Postfachs erforderliche spezielle Sicherheitskarte – die beA-Karte Basis – bestellt haben, sollten dies nach Angaben der BRAK jetzt tun. Alle bis drei Monate vor dem beA-Start bestellten beA-Karten würden spätestens bis zum 29.09.2016 ausgeliefert, so die BRAK. Auch danach bleiben Bestellungen dauerhaft möglich. Die Zertifizierungsstelle der Bundesnotarkammer sei bestrebt, spätere Bestellungen so schnell wie möglich zu bearbeiten

Neue Hinweispflichten für Rechtsanwälte im Internet

Seit dem 9. Januar 2016 gilt die ODR-Verordnung zur Einrichtung einer europäischen Onlinestreitbeilegungs-Plattform (OS-Plattform). Die in der Verordnung enthaltenen Regeln für den Online-Handel treffen auch Rechtsanwälte. Rechtsanwälte müssen auf ihrer Homepage einen Link zur europäischen OS-Plattform setzen und ihre E-Mail-Adresse angeben, wenn sie Online-Dienstverträge mit Verbrauchern schließen. Eine Verlinkung im Impressum auf der Anwalts-Homepage dürfte nach rechtlicher Einschätzung der BRAK ausreichend sein. Der Informationstext könnte laut BRAK zum Beispiel wie folgt lauten: „Plattform der EU zur außergerichtlichen Online-Streitbeilegung: http://ec.europa.eu/consumers/odr/“. Ab dem 1. Februar 2017 müssen Rechtsanwälte dann außerdem auf ihrer Homepage oder in ihren AGB über die Möglichkeit der Teilnahme an einem Streitbeilegungsverfahren vor der zuständigen Verbraucherstreitbeilegungsstelle hinweisen.

Weitere Infos:
http://www.brak.de/w/files/newsletter_archiv/berlin/2016/infolatt_aussergerichtliche-streitbeilegung.pdf

Anwaltsnetzwerke

Gemeinsam stark

Anwaltsnetzwerke gibt es reichlich, ob nur in Deutschland präsent, auf dem europäischen Markt tätig oder gleich global aufgestellt. Doch es muss nicht immer ein weltumspannendes Netzwerk sein. Auch für kleine und mittelständische Kanzleien gibt es passende Zusammenschlüsse. Unternehmensberater Ralf Schön hat über 100 Netzwerke untersucht, die deutschen Anwälten offenstehen. Anna K. Bernzen hat mit ihm über die Ergebnisse gesprochen.

Das Wichtigste in Kürze:

- Kleine Kanzleien können durch ihre Mitgliedschaft ein breites Spektrum an Beratungsleistungen – auch grenzüberschreitend – anbieten, selbst wenn sie sich spezialisiert haben.
- Durch den Erfahrungsaustausch mit anderen Mitgliedern können Kanzleien ihre Arbeitsprozesse verbessern.
- Eine Mitgliedschaft kostet Geld und Zeit. Außerdem sind Anwälte dem Netzwerk zur Loyalität verpflichtet – auch wenn die Qualität der Beratung nicht homogen ist.

In einem Anwaltsnetzwerk ergänzen sich die Mitglieder im besten Falle und verstärken so die Schlagkraft.

Herr Schön, was verbirgt sich eigentlich genau hinter dem Begriff „Kanzleinetzwerk“?

Das beginnt bei rein informellen Zusammenschlüssen, zum Beispiel wenn sich ein paar kleinere Kanzleien organisieren, um sich ab und an fachlich auszutauschen. So etwas muss nicht offiziell „Netzwerk“ heißen, hat aber denselben Zweck. Am anderen Ende des Spektrums stehen internationale Netzwerke, die grenzüberschreitend vertreten sind und formale Strukturen haben, bis hin zur gemeinsamen Corporate Identity. Daneben gibt es auch fachbezogene Netzwerke, zum Beispiel für Arbeitsrecht-Anwälte.

Was versprechen sich Kanzleien vom Beitritt zu einem Netzwerk?

Als der Netzwerkgedanke vor einigen Jahrzehnten aufkam, war die Mitgliedschaft für viele Kanzleien eher zweckgetrieben. Aufgrund der Digitalisierung stellten sich ihre Mandanten zunehmend international auf, expandierten in neue Länder. Dort fehlte den Kanzleien Beratungskompetenz, die sie im grenzüberschreitenden Netzwerk fanden. Aber auch rein nationale Netzwerke bieten Vorteile für Anwälte.

Foto_StockMonkeys.com_ www.stockmonkeys.com_Flickr_CC

Welche denn?

Kleinere Mitgliedskanzleien können mit ihren Partnern gemeinsam nach außen auftreten und so Größe vermitteln. Das kann zum Beispiel durch eine einheitliche Werbekampagne geschehen. Hinzu kommt: Wer in seinem Netzwerk auf Fachleute für viele verschiedene Rechtsgebiete zurückgreifen kann, der muss nicht selbst als Universaltalent tätig werden. Er kann stattdessen die eigene Spezialisierung weiter ausbauen – und dafür in der Regel höhere Stundensätze verlangen.

Soweit zum Auftreten nach außen. Was leisten die Zusammenschlüsse für die Kanzleien intern, Stichwort Kanzleimanagement?

Durch die Netzwerke können zum Beispiel Fortbildungen für Kanzleimitarbeiter angeboten werden, die sich in einer einzelnen Kanzlei nicht lohnen würden. Durch Benchmarking, also den Vergleich miteinander, können die Kanzleien außerdem ihre eigenen Prozesse verbessern. Das kann auch ganz informell passieren, zum Beispiel indem man in einem Arbeitskreis über Themen wie die Personalstruktur der Kanzlei redet.

Das klingt sehr positiv. Können die Netzwerke auch Nachteile für ihre Mitglieder haben?

Das hängt von der Art des Netzwerks ab. Gerade für kleine Kanzleien kann es ein großer Aufwand sein, die Mitgliedschaft in einem Netzwerk zu pflegen – besonders, wenn es international ausgerichtet ist. Natürlich kostet sie auch Geld, zum Beispiel wenn Reisekosten zu Veranstaltungen anfallen. Man sollte deshalb vor einem Beitritt gründlich recherchieren und überlegen: Was bringt mir die Mitgliedschaft in genau diesem Netzwerk? Bekomme ich durch sie zum Beispiel Kontakte, an die ich sonst nicht käme?

Gibt es noch weitere Aspekte, die Kanzleien beachten sollten?

Sie sind ihren Netzwerkpartnern zu Loyalität verpflichtet. Wenn sie zum Beispiel ein Mandat bekommen, das in das Fachgebiet eines anderen Mitglieds fallen würde, können sie es nicht einfach einem externen Anwalt geben – auch wenn der sich vielleicht besser eignen würde. Nicht immer ist die Qualität der Beratung in einem Netzwerk schließlich homogen. Hinzu kann kommen, dass sie weniger Kontakte zu Kanzleien außerhalb des Netzwerks knüpfen, die ebenfalls wertvoll wären.

Wenn sich eine Kanzlei für den Beitritt entschieden hat: Was muss sie tun, um das Netzwerk sinnvoll für sich zu nutzen?

Wichtig ist, die Mitgliedschaft zu pflegen. Die Anwälte sollten regelmäßig Veranstaltungen des Netzwerks besuchen, um andere Mitglieder kennenzulernen und selbst bekannt zu werden. Dafür kann es auch helfen, Funktionen im Netzwerk zu übernehmen, zum Beispiel durch die aktive Teilnahme an einem Arbeitskreis. Und sie sollten nicht nur dankend Mandate annehmen, die Kollegen ihnen vermitteln, sondern selbst etwas ins Netzwerk hineingeben.

WELCHES NETZWERK PASST ZU MIR?

Anwaltsnetzwerk Arbeitsrecht
(anwaltsnetzwerk-arbeitsrecht.de):

Geeignet für Kanzleien, die im Arbeitsrecht aus Arbeitnehmersicht beraten.

Apraxa
(www.apraxa.de):

Fachlich breit aufgestellter deutscher Zusammenschluss mittelständischer Kanzleien.

Diro
(www.diro.eu):

In Deutschland gegründet, heute in 34 europäischen Ländern vertreten.

Rheinisches Anwalt Netzwerk
(www.rheinisches-anwalt-netzwerk.de):

Fachlich vielfältig, geografisch auf das Rheinland begrenzt.

Lawyers Associated Worldwide
(www.lawyersworldwide.com):

Globales Netzwerk, aber eher exklusiv – mit nur vier deutschen Mitgliedern.

Apps für die Work-Life-Balance

Im Gleichgewicht

Twitter hat inzwischen als Kommunikationskanal etabliert. Twitter bietet auch Rechtsanwälten und Kanzleien eine hervorragende Möglichkeit, die Verbindung zu Mandanten zu pflegen und diese in Echtzeit über die neusten Entwicklungen zu informieren. Doch richtiges Twittern will gelernt sein. Wir stellen Ihnen sechs grundlegende Funktionen vor, damit Sie schnell den Einstieg finden. *Von Benjamin Bode*

Wenn Sie das Gefühl kennen, ständig zu viele Dinge zu einer Zeit erledigen zu müssen und zudem die Tage vor lauter Aufgaben kein Ende nehmen, dann können die folgenden Apps eine hilfreiche Option für Sie sein. Die Programme haben sich auf die Fahnen geschrieben, dem Anwender beim Finden der richtigen Balance zwischen Arbeit und Privatleben zu helfen. Dies sind unsere fünf Favoriten:

(Offtime)

Der Name dieser Anwendung ist sehr treffend: Nach der Installation von (Offtime) auf Ihrem Smartphone ist Schluss mit ständiger Erreichbarkeit. Mit Hilfe dieser App lässt sich festlegen, wann und wie Sie für wen erreichbar sind. Dabei informiert eine individualisierbare Benachrichtigung Anrufer und SMS-Schreiber, dass Sie sich melden, sobald Sie wieder ansprechbar sind. Auch können Sie festlegen, für welche Personen diese Einschränkungen nicht gelten sollen. Darüber hinaus lässt sich auch der Zugriff auf bestimmte Anwendungen unterdrücken. Auf diese Weise können Sie arbeitsbedingten Stress mindern, da keine unnötigen Ablenkungen Ihren Workflow unterbrechen. Sind Sie nach getaner Arbeit wieder „online“, so wird Ihnen das sogenannte Offtime-Protokoll angezeigt: Dies ist eine Übersicht der unterbundenen Nachrichten und Anrufe. Zudem kann eine Analyse der Telefon- und App-Nutzung eingesehen werden.
Offtime ist sowohl für Android als auch iOS erhältlich.

http://offtime.co/

Stress adieu!

Die App “Stress adieu!” wurde von der Haufe Akademie entwickelt und schickt sich an, den beruflichen Stress erheblich zu reduzieren. So bietet das Programm einen Stress-Schnelltest, welcher mittels 25 Fragen Ihren individuellen Stresslevel ermittelt. Anschließend wird eine Analyse mit Lösungsansätzen präsentiert. Auf diesem Weg können die größten Stressauslöser und deren Einfluss auf Ihr Wohlbefinden und persönliche Performance erkannt werden. Als weitere Funktion bietet „Stress adieu!“ Tools und Tipps, mit denen Sie Ihre Aufgaben, an Hand der Parameter „Wichtigkeit“ und „Dringlichkeit“ priorisieren können. Somit haben Sie die Möglichkeit, Ihren Arbeitsalltag stressfreier zu organisieren und die Work-Life-Balance ins rechte Lot zu bringen. Verschiedene Relax-Übungen zur Entspannung und Erholung runden die App ab.
Die Haufe Akademie bietet „Stress adieu!“ kostenfrei an. Die App ist jedoch nur für iOS erhältlich.

https://itunes.apple.com/de/app/stress-adieu!/id451127870?l=de&ls=1&mt=8

Remember the Milk

„Remember The Milk“ ist eine App zur Verwaltung von Aufgaben und Terminen, die mit digitalen To-do-Listen arbeitet. So können Sie Aufgaben priorisieren und mit einem Fälligkeitstermin versehen. Nennenswert ist auch die Benachrichtigungsfunktion: Via E-Mail, SMS, IM und Twitter können Sie sich von der App an anstehende Tätigkeiten erinnern lassen. Darüber hinaus kann das Programm mit Microsoft Outlook, Twitter, Evernote und dem Google Kalender synchronisiert und in iGoogle integriert werden.
„Remember The Milk“ ist kostenlos für Android und iOS als Basisversion erhältlich.

https://www.rememberthemilk.com/

Timeneye

Mit dieser App können Sie Ihre Zeitnutzung erfassen und anschließend analysieren. Zudem bereitet das Programm die getrackten Zeiten grafisch auf und bietet zusätzlich die Möglichkeit, Berichte zu erstellen und Zeitpläne für zukünftige Aktionen anzulegen. So können Sie Zeitfresser in Ihrem Arbeitsalltag vermeiden und die Effizienz Ihrer Kanzlei erhöhen. Gleichzeitig wird so auch sichtbar, wie viel Zeit Sie ihrer Familie und sich selbst widmen.
Timeneye ist sowohl als webbasiertes Programm nutzbar, existiert aber auch als App für Android und iOS. Vorteilhaft sind auch die Synchronisationsmöglichkeiten mit anderer Software (z.B.: Basecamp, Google Calendar, Asana, Trello).

https://www.timeneye.com/product

Quelle: promo

Die Achtsamkeit App

Ziel dieser App ist es, dass Sie Zeit für sich finden und auf Ihre eigenen Bedürfnisse achten. So werden Sie mittels individueller Meditationseinheiten beim Abschalten und Entspannen unterstützt. Dabei kann zwischen geführten Meditationsübungen und stillen Meditationen gewählt werden. Ist eine Übung zu Ende, so ertönt ein Gong, der signalisieren soll, dass es wieder Zeit für den Alltag ist. Eine integrierte Erinnerungsfunktion sorgt bei Bedarf dafür, dass Sie Ihre zukünftigen Entspannungsphasen nicht vergessen werden. Darüber hinaus führt die App Statistik: Sie erhalten eine Übersicht auf Wochen-, Monats- und Jahresbasis. Hier wird Ihnen angezeigt, ob Sie Ihrem Körper genügend Auszeit gegeben. Die Achtsamkeit App eignet sich sowohl für Meditationsanfänger, als auch für Fortgeschrittene. Für 1,79 € ist die Anwendung für Android erhältlich. Der Preis der deutschsprachigen iOS Version beläuft sich auf 2,99 €.

http://www.mindapps.se/themindfulnessapp/

TIPP

Sollten Sie trotz (oder vielleicht auch wegen) der unzähligen Apps und Programme keine Entspannung und Auszeit vom Berufsleben finden, dann bleibt noch die alt hergebrachte Methode: Nehmen Sie sich die Zeit für Urlaub. Dies verbessert in vielen Fällen das Privatleben und schafft dringend benötigte Erholung.

Impressum

Herausgeber:
Arbeitsgemeinschaft Kanzleimanagement im Deutschen Anwaltverein e.V.

RA Ralph Binder
(Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft Kanzleimanagement)
Dr.-Hans-Kapfinger-Str. 22
D - 94032 Passau
E-Mail: kanzlei@binderpartner.net

Geschäftsstelle:
Littenstraße 11
10179 Berlin

Tel.: 030/72 61 52 - 148
Fax: 030/72 61 52 - 163
E-Mail: guckes@anwaltverein.de

Redaktion:
Henning Zander [hez]
Mitarbeit: Benjamin Bode [bod]

Layout:
Birte Schlimbach
www.bird-design.de