

kanzlei > Life!

Aktueller Report: Die elektronische Akte!

Super-Gau

Erfolgreiche Strategien bei einem Server-Totalausfall in der Kanzlei!

Geförderte Bildung

Staatliche Förderungsprogramme für die Fortbildung von Kanzlei-Mitarbeitern

Stress Ade!

Die effektivsten Möglichkeiten mit dem Stress im Kanzleialltag fertig zu werden

KANZLEI-MARKETING

Warum Frauen erfolgreicher online werben als männliche Kollegen...

A simple switch – von analog zu digital



Der Umstieg vom analogen zum digitalen
Diktieren war noch nie so einfach.

#1

Von der Nr. 1 im
professionellen Diktieren

Digitale Diktierlösungen von Philips bieten gegenüber analogen kassettenbasierten Diktiergeräten eine Fülle von Vorteilen und können nahtlos in Ihren bestehenden Unternehmensworkflow integriert werden. www.philips.com/dictation

PHILIPS

Editorial



Sehr geehrte Leserin,
sehr geehrter Leser,

heute halten Sie zum ersten Mal unser Magazin kanzleiLife! in den Händen – die innovative Mischung aus Information und Unterhaltung für Juristen und Kanzleimitarbeiter(-innen).

Aus vielen Gesprächen mit Juristen wissen wir, dass es neben fachlichen und technischen Interessen rund um das Thema reibungsloser Büroalltag sowie wirtschaftliche Optimierung der Kanzlei und Mandantengewinnung immer wieder Fragen gibt. Diese möchten wir hier in lockerer Form zusammenfassen und beantworten. Umfassendere Themen finden ihre Fortsetzung in Folgeausgaben, die nun alle drei Monate erscheinen.

Gleichzeitig möchten wir das Lesen für Sie zum Vergnügen machen und haben daher auch Lebensbereiche einbezogen, die nicht direkt mit der Kanzlei zu tun haben – von der Entspannung bis zum Spaß an schicken Cabrios... Und genau diese Kombination ist einzigartig.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß mit kanzleiLife! und freuen uns auf Ihr Feedback sowie Themenvorschläge, die wir in einer der nächsten Ausgaben behandeln sollen.

Mit freundlichem Gruß

Marco Buhleier



INHALT

Editorial	3
Warum Frauen oft die besseren Online-Werber sind	5
Ausfallsicherheit mit dem Server-Notfall-Konzept	6
Geförderte Bildung - Lebenslanges Lernen leicht gemacht	7
Die elektronische Akte	8
Wartungskonzept - Sicherheit auf Dauer	10
Drei entscheidende Faktoren für den Erfolg Ihrer Website	13
Mandantengewinnung via Internet	14
Hilfe gegen negativen Stress	16
Auf in die Cabrio-Saison	19

Impressum

Herausgeber : Proventus Verlags GmbH, Am Neubergsweg 8, 63868 Grosswallstadt ,Tel. 0 60 22 / 20 55 2400, Telefax 0 60 22 / 20 55 24 99
Umsatzsteuer Identifikationsnummer: FOLGT
Geschäftsführer: Marco Buhleier

Verantwortlich i.S.d. VisdP : Marco Buhleier

Redaktionsleitung: Marco Buhleier

Redaktion: Marco Buhleier, Stephan H. Gursky, Daniela Schreck, Karin Seipel, Timo Tischler

Anzeigenleitung: Daniela Schreck (dschreck@proventus-verlag.de)

Marketing-Leitung: Marco Buhleier (mbuhleier@proventus-verlag.de)

Abo-/Leserservice : Karin Seipel (kseipel@proventus-verlag.de)

ISSN 2194-9417

Vertrieb : Proventus Verlags GmbH, Am Neubergsweg 8, 63868 Grosswallstadt ,Tel. 0 60 22 / 20 55 2400, Telefax 0 60 22 / 20 55 24 99

Preis des Einzelheftes : 4,90 € inkl. 7% MwSt.

Jahres-Abo Inland : 15,00 € zzgl. Versandkosten 2,60 € - Gesamtpreis : 17,60 € inkl. MwSt.

Erscheinungsweise : 4 x pro Jahr

Bildnachweise: Amir Kaljickovic@fotolia.de (Titelseite / Seite 5)
ra2 studio@fotolia.de (Titelseite / Seite 8)
Spectral-Design|fotolia.de (Seite 6)
Picture-Factory@fotolia.de (Seite 7)
imageteam@fotolia.de (Seite 11)
N-Media-Images@fotolia.de (Seite 15)
Václav Hroch@fotolia.de (Seite 16)
D. Ott@fotolia.de (Seite 17 oben)
Pixelrohkost@fotolia.de (Seite 17 unten)

Offen, sympathisch und einfühlsam... Anwältinnen punkten!

Inzwischen sind ca. 31% der Juristen Frauen. Mit steigender Tendenz streben junge Frauen den Anwaltsberuf an, so dass die frühere Majorität der Männer mehr und mehr schwindet.

Betrug der Frauenanteil 1970 noch knapp 5 Prozent, so sind heute über 31 Prozent der Rechtsanwälte weiblich. Und das sind fast 50.000 in Deutschland. Warum das so ist, hat sicher viele Gründe. Lassen Sie uns ein paar Fakten aufführen, die wir in der täglichen engen Zusammenarbeit erfahren haben – und aus der auch die männlichen Kollegen etwas lernen können...

Vertrauensvorsprung

In vielen gängigen Rechtsbereichen, speziell im Familienrecht besitzen Frauen den gewissen Vertrauensvorsprung und werden von weiblichen Mandanten bevorzugt. Ein Grund dafür ist sicher die Annahme, dass sie mit einer Frau eher über sehr persönliche Erlebnisse in der Familie sprechen mögen als mit einem männlichen Anwalt. Weibliche Mandanten bevorzugen Rechtsanwältinnen aber auch in anderen juristischen Problemfällen, weil sie sich eher verstanden fühlen. Dies liegt vermutlich am oft unterschiedlichen Kommunikationsverhalten von Frauen gegenüber Männern.

Offenheit

Viele Rechtsanwältinnen profitieren beispielsweise beim Kanzleimarketing via moderner Internettechnologien von ihrer

Offenheit und einer höheren Bereitschaft, sich professionell beraten zu lassen. Insbesondere wenn es darum geht, einen Internetauftritt zu gestalten, der sich am Ende positiv auf die Mandatsbeschaffung auswirkt, sind nach unserer Erfahrung Anwältinnen deutlich offener für Erfolg versprechende Strategien sowie deren Umsetzungen in der Praxis. Sie neigen weniger dazu, einzelne redaktionelle oder gestalterische Leistungen selbst zu erbringen und damit das Gelingen zu beeinträchtigen. Vielmehr vertrauen sie auf die Fähigkeiten von Profis, so wie sich ihre Mandanten auf ihre ebenfalls professionellen Fähigkeiten verlassen – ein erfolgreiches Modell!

Darüber hinaus sind die Damen der Schöpfung oft auch geduldiger. So kann man optimale Suchergebnisse bei der Suchmaschinen-Optimierung nicht von heute auf morgen erwarten. In der Ruhe liegt hier die Kraft.

Kanzleiorganisation

Dass viele Frauen ordentlicher als Männer sind, mag ein Gerücht sein. Was aber in jedem Falle unübersehbar ist, ist die Offenheit unserer weiblichen Kundschaft gegenüber tatsächlichen Verbesserungsoptionen

von Kanzleibläufen und deren Organisation. Die Vorteile der durchgängigen digitalen Aktenführung ohne Medienbrüche und die Nutzung des elektronischen Rechtsverkehrs mit einer Kanzleisoftware erschließen sie sich viel schneller und mit weniger Ressentiments als viele ihrer männlichen Kollegen.



Ausfallsicherheit – essenziell für Ihre Kanzlei!

Man kann es gar nicht oft genug wiederholen: Sicherheit ist in der Informationstechnik ein K.O.-Kriterium. Haben Sie schon einmal versucht zu beziffern, wie hoch ein möglicher Schaden sein kann, wenn bei Ihnen die Computer/Server ausfallen? Müssen Sie Ihre Mitarbeiter dann nach Hause schicken? Wie korrespondieren Sie dann mit Ihren Mandanten? Was passiert, wenn durch den IT-Ausfall Fristen versäumt werden? Können Ihnen dadurch sogar Mandate verloren gehen? Wenn Sie hier mehr als einmal mit den Schultern gezuckt haben, sollten wir miteinander sprechen.

Generell ist es das Ziel von IT-Spezialisten, Ihre Computersysteme – und damit Ihre geschäftsrelevanten Informationen – möglichst sicher zu machen. Der erste und wichtigste Schritt dazu sollte ein Hardware-Wartungsvertrag sein, der Ihnen funktionierende Systeme aus Hard- und Software sowie Schutz vor schädigenden Fremdeinwirkungen wie Viren und Trojanern bietet.

Leider kann aber auch die beste Hardware, meist nach Ende der Garantiezeit, einfach unangekündigt ausfallen. Was dann? Inzwischen haben sich viele Sicherheitsspezialisten darüber Gedanken gemacht, damit Sie immer entspannt bleiben und sich Ihren Aufgaben widmen können.

Weiter denken - ein Server-Notfallkonzept

Wenn Ihr Server stillsteht, haben Sie keinen Zugriff auf Ihre Daten. So war es bisher. Wir stellen Ihnen nun das innovative Server-Notfallkonzept vor.

Stark vereinfacht setzt es auf eine zusätzliche externe Festplatte. Durch eine intelligente Softwarelösung wird realisiert, dass Sie in einem echten Notfall einen beliebigen PC zum Server machen und weiter arbeiten können, bis ein Techniker Ihren zentralen Server wieder herstellt hat.

So einfach für Sie

Das Server-Notfallkonzept nutzt die Daten auf der externen Festplatte. So haben Sie den Stand der Kanzlei-Daten seit der letzten Sicherung in der Nacht zuvor – der Verlust ist also minimal.

Die raffinierte Lösung basiert auf einer speziellen Software, die nicht nur die Daten der Sicherung dupliziert, sondern diese auch in Form einer „kleinen“ Serverlösung bereitstellt.

Ergebnis: Gleichzeitiger Zugriff auf diese Lösung für maximal 10 Mitarbeiter (bei einer externen Festplatte). Wird das Server-Notfallkonzept auf einem NAS-System (Network Attached Storage) installiert, können sogar bis zu 35 Mitarbeiter darauf zugreifen.



Rufen Sie Ihren Anbieter an und lassen Sie sich erklären, wie einfach und kostengünstig dieses Plus an Sicherheit für Ihre Kanzlei ist. Dann brauchen Sie sich keine Gedanken mehr über die Technik zu machen und können die Zeit zur Entspannung nutzen!

Lebenslanges Lernen leicht gemacht

Staatlich geförderte Fortbildung für Mitarbeiter Ihrer Kanzlei

Immer häufiger ist in der Berufswelt von der Herausforderung lebenslangen Lernens die Rede. Unser Alltag wird immer schneller. Da bedeutet Stillstand mitunter schon Rückschritt. Auch die Kanzlei wird immer mehr von digitalen Technologien durchzogen. Diese Lösungen steigern die Effizienz bei angeschlossenen Behörden, Gerichten und nicht zuletzt in der Kanzlei. Allerdings ist neben der Bereitschaft zur Innovation auch ein gewisser Kenntnisstand nötig. Der zertifizierte Bildungsträger proventus ACADEMY bietet Ihren Mitarbeitern unterschiedlichste Weiterbildungen an, die staatlich gefördert werden und für Sie somit kostenneutral sind.

Die letzten Jahre zeigen die Bedeutung neuer Technologien und Arbeitsprozesse im Kanzleialltag. Manche spielen ihre Vorteile und Erleichterungen erst in Gänze aus, sobald sie eingeführt und in den Köpfen aller Mitarbeiter präsent sind. ReNoStar hatte hierzu die Idee, mit dem Bildungsträger proventus ACADEMY zusammenzuarbeiten, der ein Förderprojekt aufgesetzt hat, das sich speziell an die etwas älteren oder weniger gut ausgebildeten Kanzleimitarbeiter richtet. Die Fortbildung erfolgt berufsbegleitend und verursacht bei Zusage der Förderung für Sie keine Kosten, denn sogar der Arbeitszeitausfall kann bezuschusst werden.

Am Ende profitieren Ihre Mitarbeiter und Sie als Kanzleieigner durch die Höherqualifizierung gleichermaßen von einer solchen Maßnahme. Je nach Stoff sind sowohl Präsenz-Seminare als auch elektronische Trainings mit Hilfe des „virtuellen Trainers“ vorgesehen.

Kostenlose Seminare mit messbarem Praxis-Nutzen

Ein Beispiel ist das Seminar „Das elektronische Organisationskonzept in der Musterkanzlei“. Hier werden Grundlagen des Organisations-Know-hows gelegt. Dazu gehört insbesondere die elektronische Aktenführung, die Überwachung von Wiedervorlagen,

die optimierte Terminplanung, das zentrale Dokumentenmanagement und vieles mehr – jeweils mit Praxisübungen und einer intensiven Gegenüberstellung von alten und innovativen Arbeitsprozessen.

Weitere Inhalte sind z. B.:

- **Methoden der Mandatsbeschaffung und Mandantengewinnung**
- **Einführung der elektronischen Akte**
- **Optimierung von Arbeitsprozessen**
- **Nutzung von Microsoft Office**
- **Vom Diktat zum fertigen Schriftsatz**
- **Buchhaltung und Forderungsmanagement**

Wenn Sie mehr wissen möchten, sprechen Sie einfach mit dem Bildungsträger proventus ACADEMY unter 0 60 22 / 20 55 – 81 57. Dort erhalten Sie alle Informationen für die Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter.

Weitere Informationen finden Sie auch im Internet unter:

www.proventus-academy.de



Manche Akte MUSS elektronisch geführt werden

E-Kommunikation mit Rechtsschutz-Versicherern wird bindend.

Die Zeit bleibt nicht stehen. Daher gibt es immer mehr Bereiche im Kanzleialltag, die nur noch elektronisch abgewickelt werden können. Neben dem elektronischen Rechtsverkehr mit Gerichten und der Pflicht, Mahnbescheide in elektronisch lesbarer Form anzufertigen, gibt es immer mehr Gründe, Kanzlei-Arbeitsprozesse auf digitale Technologien umzustellen – neben den Vorteilen einer Effizienzsteigerung.

Ein noch weithin unbekannter Grund ist die – notwendige – digitale Kommunikation mit Rechtsschutzversicherern. Versicherungen haben das Ziel, möglichst effizient zu arbeiten. Daher sind dort alle Arbeitsschritte in Software abgebildet. Leider – aus Sicht der Versicherungen – war die Korrespondenz mit Kunden und Anwaltskanzleien dabei noch die Ausnahme. Lässt sich die Kommunikation

mit Kunden nicht gänzlich automatisieren, so werden Rechtsanwältinnen nun zunehmend verpflichtet, digital mit den großen Rechtsschutzversicherern zu kommunizieren. Das heißt, wer sich dieser Technologie verschließt, wird in absehbarer Zeit nicht mehr mit einigen Versicherungen kooperierend arbeiten können. Folge: Mandate, die über den Rechtsschutz abgerechnet werden sollen, sind gefährdet –

und damit die geschäftliche Grundlage Ihrer Aufträge.

Besser kommunizieren – schneller kassieren

Die provokante Überschrift bringt es auf den Punkt. Durch die elektronische Aktenführung und die digitale Kommunikation mit Rechtsschutz-Versicherungen optimieren Sie Ihre Arbeitsabläufe, vermeiden redundante Erfassung und Verarbeitung von



Daten sowie langwierige Schriftwechsel.

Die vom TÜV SÜD bezüglich Datenschutz und Datensicherheit zertifizierte WebAkte Rechtsschutz von e.Consult überträgt Deckungsanfragen, Vorschussbegehren, Folgekorrespondenz und Kostennoten über die Software-Schnittstelle von ReNoStar sicher an Rechtsschutzversicherungen. Mit minimalem Zeitaufwand können alle relevanten Daten, in einem von der jeweiligen Versicherung vorgegebenen Formular, aus ReNoStar erfasst und einfach per Mausklick an die betreffende Versicherung versandt werden. Antworten der Versicherung liegen innerhalb weniger Minuten auf elektronischem Wege vor und können sofort in der ReNoStar Aktenhistorie archiviert werden.

Der zeitraubende und gebührenträchtige Postversand entfällt. Außerdem erhält der Anwalt schon während des ersten Mandantengesprächs Auskunft über eine Deckungszusage.

Weil die Schadenregulierung und Abrechnung für einen Rechtsschutzversicherer rund ein Drittel des gesamten Arbeitsaufwandes ausmacht, hat die ÖRAG als einer der Größten der Branche zusammen mit e.Consult aus Saarbrücken die automatisierte Prüfung und Abrechnung von Gebührennoten im Schadenfall möglich gemacht.

Rechtsanwaltskanzleien wurden dazu – zunächst in einem Pilotprojekt – direkt mit der Schadenbearbeitungssoftware der ÖRAG verbunden und der Zahlungsvorgang automatisiert. Es ist nunmehr möglich, Rechnungen direkt aus der Kanzleisoftware

über die WebAkte digital an die ÖRAG zu übermitteln und automatisch verarbeiten zu lassen.

Ziel ist es, eine Entlastung in der täglichen Arbeit auf beiden Seiten zu erreichen und die Menge der manuell zu bearbeitenden Abrechnungen zu reduzieren. „In innovativen und effizient geführten Kanzleien werden Abrechnungen ohnehin mittels der jeweiligen Kanzlei-Software, beispielsweise von ReNoStar, erstellt“, so Dr. Egon Buhleier von ReNoStar. „Daher war es nur logisch, eine elektronische Kopie dieses Datensatzes zu erstellen und ohne Medienbruch an den Versicherer zu senden. Im Folgeschritt erfolgt bei der ÖRAG eine automatisierte Prüfung, welche bei inhaltlicher Richtigkeit, einen entsprechenden Zahlungsvorgang auslöst. Dieser Prozess spart Zeit und Geld.“

In Zeiten steigenden Konkurrenzdrucks unter den Anwälten ist eine Senkung der Kosten für jede Kanzlei betriebswirtschaftlich sinnvoll. Aus dem Blickwinkel der Rechtsschutzversicherungen wird dies dazu führen, dass bereits in Kürze die gesamte Kommunikation nur noch auf diesem elektronischen Weg geführt werden sollte. Jeder Rechtsanwalt, der diese Entwicklung nicht berücksichtigt, begibt sich in die Gefahr, ab einem bestimmten Zeitpunkt nicht mehr unkompliziert über Rechtsschutzversicherungen abrechnen zu können.

GRATIS KANZLEI HOMEPAGE CHECK

...es kostet Sie nur einen Klick!

- ✓ 100% Kostenfrei
- ✓ spezialisiert auf den juristischen Bereich
- ✓ keine rein automatisierten Auswertungen
- ✓ Auffindbarkeit über die relevantesten Suchmaschinen
- ✓ Auffindbarkeit über Rechtsgebiete & lokale Schwerpunkte
- ✓ Analyse des lokalen Wettbewerbs
- ✓ Analyse der Benutzerfreundlichkeit Ihrer Website
- ✓ Analyse des Contents in Bezug auf Mandantengewinnung

<http://www.kanzleihomepage-check.de>



Wartungskonzept – Sicherheit auf Dauer

Vorbild Industrie: Die vorbeugende Instandhaltung

Wer heute in Kanzlei und Notariat tätig ist, wird geradezu gezwungen, stets up to date zu sein. Es gilt nicht nur, aktuelle Gesetze und Rechtsprechung zu kennen, sondern ebenso, für Organisation und Betrieb der Kanzlei eine gewartete Kanzleimanagement-Software einzusetzen.

Softwarewartung ist die Basis

Gesetzgeber, Gerichte und Behörden verordnen Anwälten und Notaren zunehmend digitale Kommunikationsstandards, um Dokumente auszutauschen. Daher steigt der Innovationsdruck auf die Kanzleien. Es gibt bereits Bereiche, in denen sich der Anwalt oder Notar ggf. rechtfertigen muss, ob er beispielsweise eine nach den Dienstordnungsvorschriften des Notariats gepflegte Softwareumgebung einsetzt. Hier hilft eine Herstellerbescheinigung, die jedoch auf einer regelmäßigen Softwarewartung basiert.

Noch vor wenigen Jahren waren Änderungen an gesetzlichen Vorgaben, die Auswirkungen auf den Kanzleibetrieb haben, eher selten. Mit entsprechender ‚Erfahrung‘ ließen sich kleinere Hürden manuell umschießen. Das wird schon bald nahezu unmöglich sein, denn aus Rationalisierungsgründen sind zwischenzeitlich auch Justiz und Behörden gezwungen, Arbeitsprozesse digital abzubilden, bzw. digital nach innen und außen zu kommunizieren.

Einige Beispiele dazu:

- Elektronischer Rechtsverkehr – Papierakten sind auf dem Rückzug
- Digitale Technologien SigNotar / XNotar – Pflicht für einfache Urkunden wie Handelsregistereintragungen
- Mahnbescheide – seit 1.12.08 nur noch in elektronisch lesbarer Form einzureichen

Die digitale Kanzleibuchhaltung wird zur Basis für:

- DATEV Schnittstelle – Übergabe von Buchhaltungsdaten an den Steuerberater – Kostenersparnis für Buchungen
- ELSTER – Pflicht bei Umsatzsteuervoranmeldungen
- Electronic Banking – Zahlungsverkehr vom Arbeitsplatz aus
- Kontoauszugsmanager – spart Zeit bei der Buchung von Zahlungseingängen

Dauerhafter Erfolg ist digital

Die digitale Informationsverarbeitung wird zur unabdingbaren Voraussetzung für die effiziente Bearbeitung aller Vorgänge und Mandate einer Kanzlei. Das heißt, die Bedeutung der Technik steigt. Die meisten IT-Systemhäuser bieten Kunden daher ein abgestuftes Wartungskonzept, mit dem Sie sicherstellen können, dass Ihre IT-Landschaft funktioniert und stets auf dem besten und sichersten Stand ist – von der Software bis zur Hardware.

Hardware sicher betreiben – die Lauffähigkeitsgarantie!

Viele Systemhäuser meinen es ernst damit, Kunden eine optimale und sichere digitale Kanzleiarbeitsumgebung bereitzustellen. Daher wird die Lauffähigkeit der Systeme durch einen Full-Service-Wartungsvertrag garantiert.

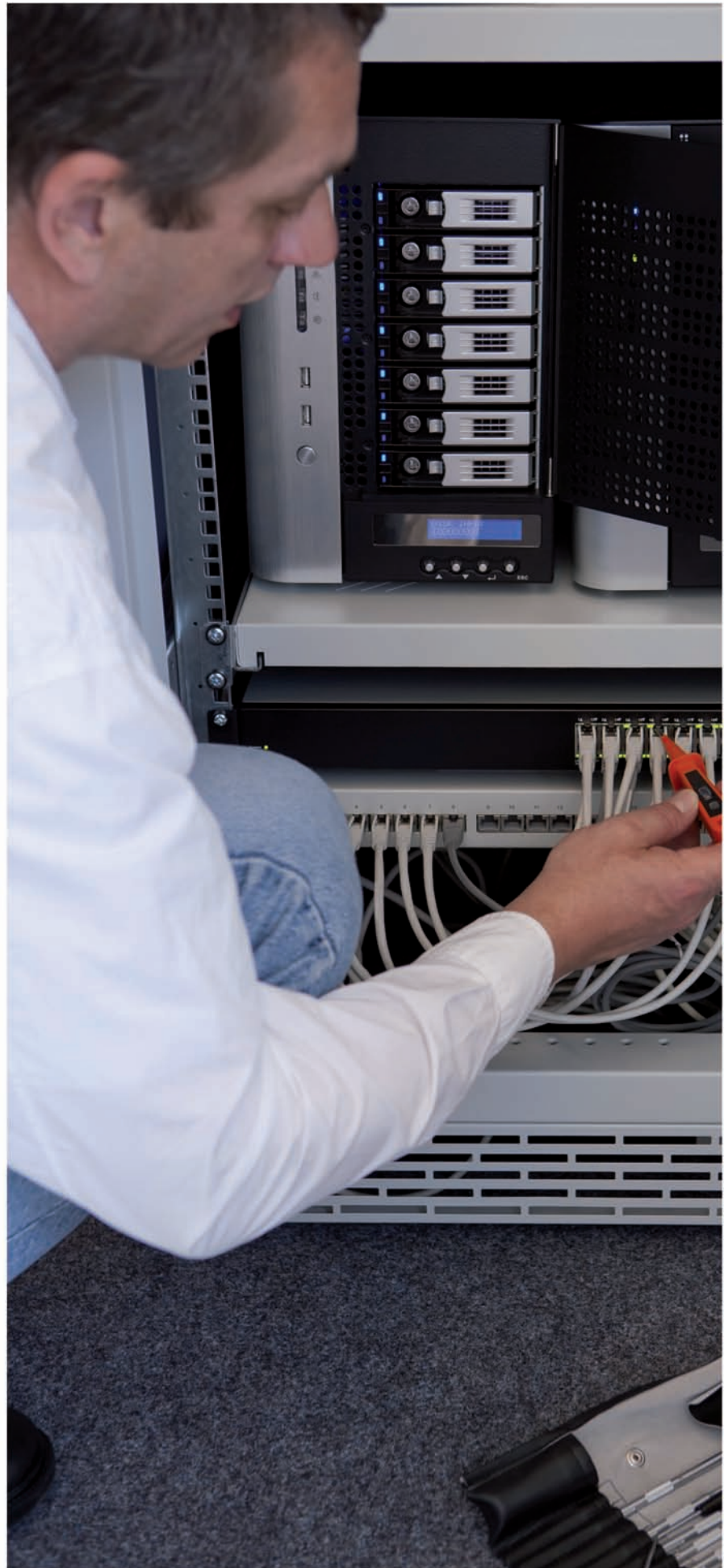
Selbst bei neuer Hardware kann es im laufenden Betrieb hin und wieder zu Störungen kommen. Deshalb sorgt man mit sachgerechter Konfiguration der Systeme vor, dass bei auftretenden technischen Problemen sofort ein Notfall-Konzept

eingreift. Dieses Notfall-Konzept erlaubt einen eingeschränkten Kanzleibetrieb bis zur kostenfreien Reparatur defekter Teile und der Wiederherstellung des Normalbetriebes.

Vorbeugende Instandhaltung bedeutet auch, dass wesentliche Funktionen des Systems ständig überwacht werden, um sich abzeichnende Problemsituationen rechtzeitig zu erkennen und durch eine routinierte Problemlösung weitere Schäden – auch wirtschaftlicher Art – zu verhindern. Überwacht werden dabei beispielsweise Datensicherheit, Datenschutz, Datensicherung, Datenvolumen und Systemveränderungen durch softwaretechnische oder physische Faktoren.

Eine weitere Option ist das Server-Notfallkonzept, über das Sie in diesem Heft weitere Informationen finden.

Alles in allem geht es um nichts anderes als die Betriebssicherheit Ihrer Kanzlei. Kümmern Sie sich um den Kern der juristischen Aufgaben – Profis machen den Rest! Stark vereinfacht möchten wir Ihnen das gute Gefühl geben, alles getan zu haben, damit die gesamte Informationsverarbeitung und -speicherung problemlos im Hintergrund läuft.





Ernst Rübke Verlag

**Ja, das ist
Service!**

Ernst Rübke Verlag
Ilser Brink 4
32469 Petershagen

Postfach 12 26
32459 Petershagen

Telefon: 05705 1700
Telefax: 05705 1753

www.erv-online.de
info@erv-online.de

Professionelle Mandanten-Informationen für die fortschrittlich denkende Anwaltskanzlei

mit Themen aus den Rechtsgebieten Wirtschaft, Arbeit, Soziales,
Steuer, Vermietung, Familie, Vererbung, Verkehr und Versicherung

als Print-, E-Mail- und Internet-Versionen

Bestellen Sie Ihren Katalog jetzt kostenlos!
Ernst Rübke Verlag, Postfach 12 26, 32459 Petershagen
Telefon 05705 1700, E-mail service@erv-online.de

*Jetzt Katalog anfordern
und Probeabo nutzen*

Drei entscheidende Faktoren für den Erfolg Ihrer Website

Inhalt, Inhalt, Inhalt

Es klingt so banal. Aber ganz entscheidend für die Auffindbarkeit Ihrer Website über Suchmaschinen ist deren Inhalt – nicht die optische Gestaltung. Und am Ende möchten Sie doch potenzielle Mandanten davon überzeugen, dass sie bei Ihnen an der richtigen Adresse sind.

Ein Softwareanbieter für juristische Software aus Großwallstadt ist seit vielen Jahren darauf spezialisiert, Rechtsanwälten erfolgreiche Internetauftritte zu günstigen monatlichen Konditionen zu ermöglichen, die sie bei der Mandatsbeschaffung unterstützen. Um durch Suchmaschinen besser gefunden zu werden, geht es nicht ohne fundierte Beratung durch Suchmaschinenspezialisten. Dennoch möchten wir Ihnen hier ein paar Gedanken mit auf den Weg geben, an denen Sie möglicherweise schon einmal die Inhalte Ihrer Website messen können...

Zehn Tipps für eine bessere Kanzleihomepage:

1. Sind wichtige Inhalte oder Elemente, die zu Aktionen und Dialogen auffordern, auf Ihrer Webseite gesondert hervorgehoben?
2. Stehen wichtige Informationen oder Inhalte am Anfang Ihrer Seite? Kann ein Besucher sie auf Anhieb sehen, ohne zu scrollen?
3. Sind die Formulierungen kurz und prägnant? Behandelt jeder Absatz einen Gedanken?
4. Verwenden Sie viele Fachbegriffe auf Ihrer Webseite? Sind Sie sicher, dass Ihre Zielgruppe alles versteht?
5. Sind Ihre Inhalte in der Darstellung – Schrifttyp, Farbe, Größe – konsistent? Prüfen Sie vor allem Überschriften, Unterüberschriften, Listen, Texte und Links.
6. Sind alle Links auf Ihrer Seite knapp, präzise und aussagekräftig formuliert? Machen Sie auf einen Blick deutlich, was den Besucher auf der folgenden Seite erwartet?
7. Unterstützen Grafiken, Diagramme oder ähnliche Inhalte Ihre Texte sinnvoll? Helfen sie, Zusammenhänge besser zu verstehen?
8. Bieten Sie Ihren Besuchern ergänzend zum eigentlichen Inhalt kontextbezogene, weiterführende und/oder populäre Inhalte? Bieten Sie auch externe Verweise auf solche Inhalte?
9. Ist das Verhältnis zwischen Informationsdichte und Freiraum harmonisch?
10. Sind alle Inhalte und Medien für jedermann zugänglich? Verwenden Sie Standard-Formate?

Diese wenigen Punkte sollen Ihnen helfen, den Blick auf Ihre – und fremde – Webseiten zu schärfen.

Mandantengewinnung via Internet

Studie erklärt Bedeutung und potenzielle Fehler

Wenn Sie als Rechtsanwalt oder Notar neue Mandanten erreichen möchten, mit denen Sie noch nie Kontakt hatten, kommen Sie um das Internet nicht herum. Schließlich suchen über 70 Prozent aller Bürger Informationen im Internet – und nicht mehr im Telefonbuch!

Anhaltenden Erfolg zu generieren, bedeutet auch für Sie, sich nach außen innovativ und individuell als Dienstleister präsentieren zu müssen – nicht nur als einer unter vielen in einem der gängigen Anwaltsportale. Es geht doch darum, Sie und Ihre Kanzlei gezielt zu finden, wenn man über eine Suchmaschine wie Google nach Ihrem Fachgebiet und in Ihrer Stadt sucht. Das Internet ist damit das wichtigste Marketinginstrument für die Außendarstellung Ihrer Kanzlei.

Das Fremdwort Marketing

Noch immer löst das Wort „Marketing“ bei vielen Anwälten offenbar Unbehagen aus. Es wird oft mit billiger Reklame, Fernseh- und Anzeigenwerbung assoziiert. Marketing steht jedoch auch für positive Erfolgsförderung. Integratives Dienstleistungsmarketing sollte die anwaltliche Leistung sowie die intensive Betreuung des Mandanten durch die Kanzlei zum Ziel haben. Marketing betrifft damit alle Prozesse innerhalb der Kanzlei, die mittelbar oder unmittelbar den Mandanten betreffen. Durch Marketing-Maßnahmen sollen Mandanten gewonnen und – ausgerichtet an ihren Wünschen und Forderungen – persönlich in den Prozess der Leistungserstellung eingebunden werden. Die Kanzlei, die dies besser macht, kann einen Mandanten viel leichter auch langfristig binden und so weitere Mandate und damit geschäftliche Erfolge generieren.

Sie haben Bedenken wegen des Werbeverbots für Anwälte? Diese Art Kanzleimarketing ist überhaupt kein Problem und zulässig, sofern man einige wenige Beschränkungen beachtet. Ihre konkreten Fragen beantworten wir Ihnen jederzeit gerne – sprechen Sie uns an.

Studie: Wie findet ein Mandant zu Ihnen?

Diese entscheidende Frage wollten wir nicht „einfach aus dem Bauch heraus“ beantworten. Daher hat ReNoStar Anfang 2011 eine neutrale Studie initiiert, die das Konsumentenverhalten bei der Rechtsanwaltsuche untersuchen sollte. Unter dem Titel Kanzleimarketing-Studie 2011 kann diese als e-Book unter <http://kanzleimarketing.ebook-studie.de> im Internet bestellt werden.

Fragestellung der Studie

Im Wesentlichen ging es darum, folgende Fragen mit der Kanzleimarketing-Studie zu beantworten:

- Wie suchen potenzielle Mandanten heute einen Rechtsanwalt?
- Welche Medien werden genutzt?

- Welche Such- und Auswahlkriterien werden eingesetzt?

Sie werden möglicherweise erstaunt sein, welche entscheidende Bedeutung dabei einer EIGENEN Kanzlei-Website zukommt.

Inhalte, die überzeugen

Einige Erkenntnisse aus der Studie sollen Ihnen zeigen, wie wichtig in diesem Zusammenhang eine professionelle Umsetzung Ihrer Marketingziele – und um die geht es heute in Kanzleien – auch im Internet ist. Es reicht eben nicht, einfach nur präsent zu sein.

Eine Folge der heutigen, allgegenwärtigen Informations- und Reizüberflutung sind Stresssituationen für den Nutzer. Deren Intensität hängt davon ab, wie erfahren er im Umgang mit den vielfältigen Informationen ist. Je weniger Stress ein Mensch bei dem Besuch einer Webseite empfindet, desto eher ist er geneigt, sich mit dieser weiter zu beschäftigen. Sprich: Seine Wahrnehmung muss die wichtigen von den unwichtigen Informationen trennen. Ihre (potenzielle) Website macht einen Besucher daher dann zufrieden, wenn er die angebotenen Informationen

als subjektiv nutzbringend anerkennt. Oder anders gesagt: Der Wurm soll dem Fisch schmecken – nicht dem Angler! Und genau hier scheiden sich oft die Geister bei der Erstellung von marketingorientierten Online-Inhalten.

Ihr professioneller Internetauftritt – es geht nicht mehr ohne

So resümiert die Kanzleimarketing-Studie 2011 denn auch: Zurzeit herrscht eine große Diskrepanz zwischen der eigenen Einschätzung und dem tatsächlichen Handeln der Anwaltschaft im Bereich Marketing. Ganz wichtig sind hierbei die „4 K“: Kontinuität, Konsistenz, Konsequenz und Kompetenz. Genau diese vier Eigenschaften sind es auch, die für den Aufbau von Glaubwürdigkeit und letztlich Vertrauen beim Mandanten in Ihre Kanzlei bzw. deren Beratungsleistungen unverzichtbar sind.

Das Internet ist für Verbraucher mittlerweile die am häufigsten genutzte Quelle für die Informationssuche bei Problemen aller Art. Dabei kommt den Suchmaschinen die größte Bedeutung zu. Demzufolge ist es wichtig, den Internetauftritt für die Auffindbarkeit durch Suchmaschinen zu optimieren.

Das Thema Kanzleimarketing ist sehr vielschichtig. Daher werden Sie auch in den nächsten Ausgaben des „**kanzleiLife**“ weitere Aufsätze zum Themenkomplex finden.



MAXTARGET
 Business Consulting GmbH
 Am Neubergsweg 10
 63868 Großwallstadt

Telefon 06022/2055-190
 Telefax 06022/2055-1980

info@maxtarget.de
 www.maxtarget.de





Hilfe gegen negativen Stress

Trainieren, um die Seele baumeln zu lassen

Ist auch Ihr Kanzleialltag mitunter sehr belastend? Finden auch Sie immer seltener etwas Entspannung? Merken Sie, wie der Alltag an Ihren Nerven zerrt? Dann kann es nicht schaden, sich ganz gezielt mit der Stressbewältigung zu beschäftigen. Schließlich können Sie Ihre Leistungsfähigkeit nur dann erhalten, wenn Sie ab und an die notwendige Ruhe finden.

Abschalten – ist so leicht gesagt. Dabei gibt es Methoden, die Sie dabei wirkungsvoll unterstützen können. Wir haben einmal vier Methoden der Entspannung für Sie zusammengestellt. Nehmen Sie sich einfach etwas Zeit dafür und suchen Sie sich einen Coach. Schon nach etwa einem Monat spüren Sie erste Erfolge und lernen, einen geübten Entspannungszustand willentlich herbeizuführen. Manche Krankenkassen bezuschussen sogar Kurse zu einigen Entspannungsverfahren.

1. Autogenes Training

Johannes Heinrich Schultz entwickelte bereits in den 30er Jahren des 20. Jahrhunderts ein autosuggestives Entspannungsverfahren – das autogene Training. Es gehört zu den klinisch bedeutsamsten und etablierten Entspannungsverfahren. Anders als andere Methoden mit evtl. anderweitigen primären Zielsetzungen wurde das autogene Training speziell zur Übung von Entspannungsreaktionen entwickelt. Auch wenn eine fachkundige Anleitung empfehlenswert ist, so ist auch ein relativ einfaches Selbsterlernen über Bücher oder CDs möglich.

Sie konzentrieren sich hierbei während des Übens auf kurze formelhafte Vorstellungen. Diese werden über einen gewissen Zeitraum langsam und ruhig wiederholt. Beispielsweise in Stresssituationen führen Sie den geübten Entspannungszustand über die Formeln bzw. einen Verbindungssatz willentlich herbei.

2. Progressive Muskelentspannung

Auch die progressive Muskelentspannung, entwickelt von Edmund Jacobsen in den 30er Jahren des 20. Jahrhunderts, gehört zu den klinisch bedeutsamen Entspannungsver-

fahren. Sie dient ebenfalls speziell zur Übung von Entspannungsreaktionen. Für die progressive Muskelentspannung ist fachkundige Anleitung empfehlenswert.

3. Yoga – ein meditatives Verfahren

Yoga ist eine indische philosophische Lehre. Im Westen entstand in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts daraus ein säkularisiertes Yoga. Unter den vielen verschiedenen Formen des Yoga denkt man in Westeuropa und Nordamerika bei dem Begriff jedoch meist an körperliche Übungen, die Asanas oder Yogasanas.



Yoga wird aufgrund seiner positiven Effekte, sowohl auf die psychische als auch die physische Gesundheit, sowie aufgrund seiner entspannenden Wirkung praktiziert. Es erfreut sich wieder stark zunehmender Bedeutung in unserem Kulturkreis und ist heute sogar in die klinische Praxis integriert.

Yogaübungen verfolgen in der Regel einen ganzheitlichen Ansatz, der Körper, Geist und Seele in Einklang bringen soll. Vor allem in unseren Breiten wird Yoga häufig in Unterrichtseinheiten von erfahrenen Lehrern vermittelt. Jede Einheit verbindet körperliche Übungen, Phasen der Tiefenentspannung und Atem- sowie Meditationsübungen. Angestrebt wird eine verbesserte Vitalität und gleichzeitig eine Haltung der inneren Gelassenheit.

4. Qigong als Entspannung in Bewegung

Sie mögen keine länger andauernde, ruhende Haltung? Oder Sie haben Sorge, dabei zu häufig



einzuschlafen? Dann eignen sich für Sie Entspannungsmethoden mit sehr bedachten, langsamen Bewegungen. Dazu gehört die fernöstliche Methode Qigong (gesprochen: Tschigong). Qigong ist eine chinesische Meditations-, Konzentrations- und Bewegungsform, die Körper und Geist kultivieren und verbinden soll. Beim Qigong führen Sie Körper- und Bewegungsübungen, Atemübungen sowie Konzentrations- und Meditationsübungen durch.

Qigong darf sich erst so nennen, wenn sich in der Übung wenigstens zwei von mehr Komponenten zu einer Einheit verbinden: Entspannung – Ruhe – Natürlichkeit – Bewegung – Atmung – mentale Vorstellung – Ton.

Zunächst unter Anleitung üben Sie langsam, konzentriert und meditativ die harmonisch fließenden Bewegungen. Mit ein wenig Routine erreichen Sie dabei einen intensiven Entspannungszustand.





abcfinance

Ihr starker Mittelstandspartner

abcfinance – Ihr starker Mittelstandspartner

Wir bieten Ihnen das ganze Spektrum alternativer Finanzierungslösungen. Leasing, Factoring und Solutions aus einer kompetenten Hand. abcfinance – ein Name, der für Zuverlässigkeit und Fairness im Mittelstand steht. Und das bereits seit mehr als 30 Jahren. **abcfinance – auf uns können Sie sich verlassen!**

abcfinance: drei Geschäftsfelder mit innovativen Finanzierungsprodukten für mittelständische Unternehmen:

abcfinance leasing

ist die Alternative zur Finanzierung durch Eigenkapital oder Ihre Hausbank. Mit schneller und direkter Finanzierungszusage. Für mehr Liquidität und größeren Handlungsspielraum.

abcfinance factoring

schont eigene Mittel und Kreditlinien. Garantiert sofortigen Zahlungseingang. Und bietet 100-prozentigen Schutz vor Forderungsausfall.

abcfinance solutions

bietet innovative Finanzierungen für spezialisierte Branchen. Mit maßgeschneiderten Absatzfinanzierungsmodellen für anspruchsvolle Händler, Hersteller und Partner.

Ein Unternehmen der Werhahn-Gruppe

abcfinance GmbH
Kamekestraße 2-8
50672 Köln

Telefon: +49 (0)221 579 08-0
Telefax: +49 (0)221 579 08-126

info@abcfinance.de
www.abcfinance.de

Der Sommer kommt – die Cabrios locken...

Die Urform des Autos – offen – lockt mehr denn je viele Fahrerinnen und Fahrer, die den Spaß am Autofahren noch nicht verloren haben. Es ist einfach schön, Sonne und Wind direkt zu spüren und nicht nur in einer sterilen Box zu sitzen. Seit diese Autos immer alltagstauglicher wurden, sind viele durchaus für alle Jahreszeiten einsetzbar. Erstaunlicherweise werden die meisten Cabrios in Deutschland und England gefahren und nicht, wie man vermuten könnte, in südlichen Ländern.

Eines darf man natürlich nicht vergessen: Cabrios sind auch ein Statement. Wer Cabrio fährt, leistet sich das gewisse Extra und möchte dies auch zeigen. Oder wie sagte schon Oscar Wilde – seines Zeichens großer Genießer: „Man umgebe mich mit Luxus. Auf alles Notwendige kann ich verzichten.“

Wunsch, Ziel oder Bestätigung des Erfolgs

Ganz gleich, ob das Cabrio noch ein Wunsch oder bereits erreichtes Ziel in einer beruflichen Karriere als Rechtsanwalt oder Notar ist – die Möglichkeiten sind vielfältiger denn je.

Wer es gern dezent elegant mag, der wird möglicherweise nach einem **Audi TT Roadster** schauen. Speziell seit der Einführung des aktuellen Modells im Jahr 2007 passen Qualität, Optik und Performance noch besser zueinander. Sieht man einmal über die eher mittelmäßige Übersichtlichkeit hinweg, die vielen neueren Autos eigen ist,

lässt die sauber verarbeitete Karosserie mit einer Länge von nur 4,17 m kaum Wünsche offen. Das gilt auch für die verfügbaren Motoren, die von 160 PS bis 340 PS reichen. Da sollte für jeden Geschmack etwas dabei sein. Sogar wer es sparsam mag, muss kein Asket sein, denn den luxuriösen Wagen gibt es sogar mit einem kräftigen 170 PS Diesel. Und im Winter wird sich der Fahrer darüber freuen, dass viele Motorisierungen auch mit Allradantrieb verfügbar sind.

Wenn es etwas mehr sein darf, locken die Klassiker von **Mercedes** und **Porsche**, die auch nach außen unterstreichen, dass ihr Besitzer zu den besonders Erfolgreichen im Lande gehört. Und seien wir mal ehrlich: Für manche Mandate ist es durchaus förderlich, zu zeigen, dass man zu den erfolgreichen Anwälten gehört. Solch ein Wagen steigert das Vertrauen in Ihre Leistungsfähigkeit ...

Sportlich oder elegant. Die Entscheidung zwischen den Schwaben **Porsche 911** und **Mercedes SL** ist nicht leicht, in jedem Fall aber eine Bauchentscheidung. Beide Hersteller führen in diesem Sommer ihre neuen Modelle ein, die kaum Wünsche offen lassen. Wer gut € 100.000 zahlen kann und will, erhält entweder den perfekten Mercedes ohne Dach – das Wort Sportwagen will einem hier nicht über die Lippen – oder einen Sportwagen erster Güte, dem Porsche im Laufe der vielen Jahre so zivilisierte Manieren anerkennen hat, dass man ebenfalls keine Kompromisse im Alltag eingeht.



Für alle, die sich noch nicht
festlegen können...oder wollen:

**Professionelle
Kanzleisoftware
ab 19,90 €* pro
Monat mieten!**

...natürlich monatlich kündbar!

