



**Schneller bessere  
Resultate erzielen.**

**AnNoText ist die Software-Lösung für Kanzleien, die digitale Chancen effektiv nutzen und den wachsenden Herausforderungen einer unternehmerischen Kanzleiführung nachhaltig begegnen.**

Erleben Sie eine neue Softwaredimension für Ihr effizientes Kanzleimanagement. Mit AnNoText verfügen Kanzleien über mehr Zeit für das Wesentliche, weil standardisierte Tätigkeiten automatisiert und Arbeitsprozesse weitestgehend digitalisiert werden.

Begegnen Sie den wachsenden Erwartungshaltungen Ihrer Klienten mit effizienten und leistungsfähigen Strukturen. So entsteht Freiraum, um Ihre Klienten mit exzellenten Services in bester Qualität und nie da gewesener Schnelligkeit zu begeistern.

Jetzt informieren unter:  
**besser.annotext.de**

## Kanzleipraxis

### Die Kanzlei im Internet – was ist Fiktion? Was ist machbare Realität?

Vom Berufseinsteiger bis zur renommierten Großkanzlei – ohne passende Internetstrategie ist heute kein Erfolg mehr möglich. Seit 18 Jahren leisten wir in unserer Kanzlei Pionierarbeit und gehen innovative Wege. Eine Geschichte, die sich in sechs Meilensteinen wie folgt beschreiben lässt:

#### 1) Die strategische Positionierung

Eine der schwierigsten strategischen Entscheidungen liegt in der klaren Positionierung. Seit knapp zwei Jahrzehnten verfolgen wir darum in unserer Kanzlei eine klare Spezialisierung. Mein Partner, Herr Rechtsanwalt Martin Quirnbach, und ich haben in dieser Zeit eine kleine Feld-, Wald- und Wiesenkanzlei zu einer hoch spezialisierten Kanzlei für Personengroßschäden nach Unfällen und Behandlungsfehlern umstrukturiert, die heute 11 Anwälte und knapp 40 Mitarbeiter beschäftigt. Erst durch das Internet konnte sich eine kleine provinzielle Kanzlei plötzlich bundesweit mit einer Nischenstrategie positionieren.

#### 2) Digitales Diktieren

Effizientes Arbeiten durch Digitalisierung ist ein enormer Wettbewerbsvorteil. So spart allein das digitale Diktieren mit Spracherkennungssoftware ca. 50 % der Arbeitszeit. Die Sekretärin gewinnt dadurch Zeit, um produktiv zur Fallbearbeitung beizutragen, sei es etwa durch Nachtelefonieren, Beschaffung von Unterlagen etc. Hinzu kommt die räumliche Unabhängigkeit. Egal von wo aus ich arbeite – im Zug, im Auto, aus dem Urlaub –, mein Diktat wird online an meine Sekretärin gesendet und kann noch am selben Tag in die Post.

#### 3) Outsourcing

Digitale Diktate, die sich in Sekunden versenden lassen, machen auch eine neue Art der Arbeitsteilung möglich. Durch das digitale Diktieren (sogar inklusive Spracherkennung) können sogenannte Backoffice-Dienste Schriftsätze innerhalb von 24 Stunden komplett geschrieben und formatiert zurücksenden. Speziell für Berufseinsteiger ist dies nach meiner Auffassung eine unglaublich gute Sache, da gerade am Anfang hohe Personalkosten vermieden werden können.

Auch ein flexibler Erreichbarkeitsservice entlastet das eigene Personal. Hierbei handelt es sich um Unternehmen, die Telefonanrufe für Sie entgegennehmen und sich mit Ihrem Kanzleinamen melden. Der Anrufer bekommt dabei im Idealfall denselben Service wie von Ihrem eigenen Sekretariat. Es werden Termine vereinbart, Rückrufe eingetragen etc. Diese Dienste bieten oft noch weitere Dienstleistungen an, wie z.B. das Organisieren von Geschäftsreisen oder Besprechungsräumen.

#### 4) Papierloses Arbeiten/E-Akte

Nur kurze Zeit nach der Einführung des digitalen Diktierens begannen wir auch mit der Digitalisierung der Handakten. Ganz einfache Scanner für wenige Euro wurden angeschafft und zunächst bei jeder Sekretärin auf die einzelnen Schreibtische gestellt. Nach einer kurzen Phase der doppelten Aktenführung haben wir uns dann bereits vor 12 Jahren dazu entschlossen, ganz auf die Handakte in Papierform zu verzichten.

Die Vorteile der digitalen Akte haben einen wahren Produktivitätsschub ausgelöst. Statt Handakten zu suchen, konnten nun Anwalt, Referendar und Sekretariat parallel an einer Akte arbeiten, von jedem Ort der Welt aus. Bei Anruf des Mandanten ist die Akte sofort auf dem Bildschirm aufrufbar. Fotografien, Filme (z.B. Mitschnitte einer Unfallkamera), Audiomitschnitte und sonstige Formate sind alle direkt in der Akte gespeichert.

Es ist verständlich, dass die Haptik insbesondere in der Situation vor Gericht bei einer digitalen Akte auf dem Laptop oder Tablet-PC fehlt. Man hat eben keine Reiter und Marker, mit denen man schnell die gewünschten Schriftsätze findet. Dies ist allerdings nur eine Sache der Organisation und Umgewöhnung. Durch Volltextsuche und die richtige Verschlagwortung lässt sich mit der digitalen Akte mindestens genau so flexibel und effizient arbeiten.

### 5) Online-Akte

Von der Einführung der digitalen Akte war es nur noch ein kleiner Schritt, auch für Mandanten einen Zugang im Internet einzurichten, eine sogenannte Online-Akte. Per Cloudserver haben so auch die Mandanten rund um die Uhr Zugriff auf die Akte. Postein- und -ausgänge werden sofort hochgeladen und der Mandant wird per E-Mail informiert. Ein Nachteil dabei ist manchmal, dass der Mandant mitunter die Post schon vor dem Anwalt gelesen hat. Der Vorteil ist aber, dass der Mandant sich unglaublich gut unterstützt und informiert fühlt und alleine darin schon einen besonderen Mehrwert sieht.

### 6) Marketing 2.0

Hier schließt sich der Kreis zum erstgenannten Punkt: der Positionierung. Seit dem Web 2.0, in dem soziale Medien und Interaktion das Internet erobern, wird das Online-Marketing der Kanzlei flexibler und aktueller. Die notwendige Suchmaschinenoptimierung und die übliche Online-Werbung kann durch einen YouTube-Channel, durch Blogbeiträge, eine Facebook-Präsenz, durch Präsenz in Bewertungsportalen und vieles mehr ergänzt werden. Auch der Akquiseprozess kann digital optimiert werden: Fast der gesamte Kontakt mit dem potenziellen Mandanten findet über Telefon und Internet, aber auch per Videokonferenzsoftware statt.

### Fazit

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Kanzlei im Internet natürlich keine Fiktion, sondern bei uns schon lange Zeit zu großen Teilen Realität ist. Wir können auf 18 Jahre Pionierarbeit zurückblicken, aber Innovation ist immer eine Frage nach der Zukunft. Es gibt täglich neue Erfindungen, die auch für die anwaltliche Tätigkeit hilfreich eingesetzt werden können. Es gilt sie nur zu sehen und kreativ in die tägliche Arbeit einzubinden. Man muss nicht immer zu den Ersten gehören, die eine neue Technik umsetzen, aber die Erwartungen der Mandanten sind inzwischen voll auf die digitale Welt eingestellt. Hier sollte man nicht den Anschluss verpassen.

Mit kollegialen Grüßen



Thomas Gfrörer



Thomas Gfrörer ist Rechtsanwalt und Partner in der Kanzlei Quirnbach und Partner. Über sich selbst sagt er: „Ich bin von jeher ein Freund klarer und einfacher Worte, die jeder versteht. Dies, meine Beharrlichkeit, meine Ausdauer und der respektvolle Umgang mit Versicherern, Anwaltskollegen und Richtern sind die Grundlage meiner Verhandlungserfolge.“