



Jan Simon Raue | Alexander Kihm | Markus Veith

# Erfolgsfaktoren im digitalen Kanzleimanagement

Eine AdvoAssist-Studie


## Vorwort

Die vorliegende Studie beleuchtet den Status quo der Digitalisierung des Rechtsberatungsmarktes. Insgesamt wurden dafür über 600 Rechtsanwälte aus Deutschland befragt. Die Studienergebnisse zeigen auf, dass die Digitalisierung bereits ein fester Bestandteil des anwaltlichen Arbeitsalltages und der stärkste Trend am deutschen Rechtsberatungsmarkt bis zum Jahr 2020 ist.

Die Ergebnisse beleuchten im Detail, in welchen Phasen sich die Digitalisierung des Rechtsberatungsmarktes entwickelt und wie Anwälte der Digitalisierung erfolgreich begegnen. Sie zeigt, welche Aktivitäten Rechtsanwälte bereits heute im Internet durchführen und welche digitalen Angebote sie zukünftig stärker nutzen werden. Zusätzlich bietet die Studie Einsicht in wesentliche Erfolgsfaktoren des digitalen Kanzleimanagements (Mandatsakquise, fachliche Kanzleiausrichtung, internationale Mandate und Kooperationen, Kanzleisoftware). Die Ergebnisse sollen Anregungen für den erfolgreichen Umgang mit der Digitalisierung und dem Internet im anwaltlichen Berufsalltag bieten.

Grundlage dieser Studie war die umfangreiche Beteiligung der Rechtsanwälte. Unser besonderer Dank gilt daher den Anwälten, die sich Zeit für die Teilnahme an der Befragung genommen haben. Diese Studie ist – wie ihre Vorgängerstudie - Teil des seit vielen Jahren anhaltenden intensiven Dialogs zwischen der AdvoAssist-Plattform und seinen Mitgliedsanwälten mit dem Ziel, Online-Dienstleistungen für Rechtsanwälten weiter zu verbessern.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre und hoffe, dass Ihnen die Studie die eine oder andere Anregung für Ihren Berufsalltag liefert.



Dr. Jürgen Veith



**Dr. Jürgen Veith** ist Rechtsanwalt und Senior Partner einer großen Kanzlei. Er berät die AdvoAssist-Plattform seit ihrer Gründung in allen rechtlichen und die anwaltlichen Dienstleistungen betreffenden Themen.

## Impressum

Jan Simon Raue, Alexander Kihm, Markus Veith

Erfolgsfaktoren im digitalen Kanzleimanagement - Eine AdvoAssist-Studie

Berlin 2016

Eine Veröffentlichung der AdvoAssist GmbH & Co. KG



**AdvoAssist** betreibt unter [www.advo-assist.de](http://www.advo-assist.de) eines der größten Online-Netzwerke für Rechtsanwälte in Deutschland. Das AdvoAssist-Netzwerk umfasst über 6.000 Mitgliedsanwälte.

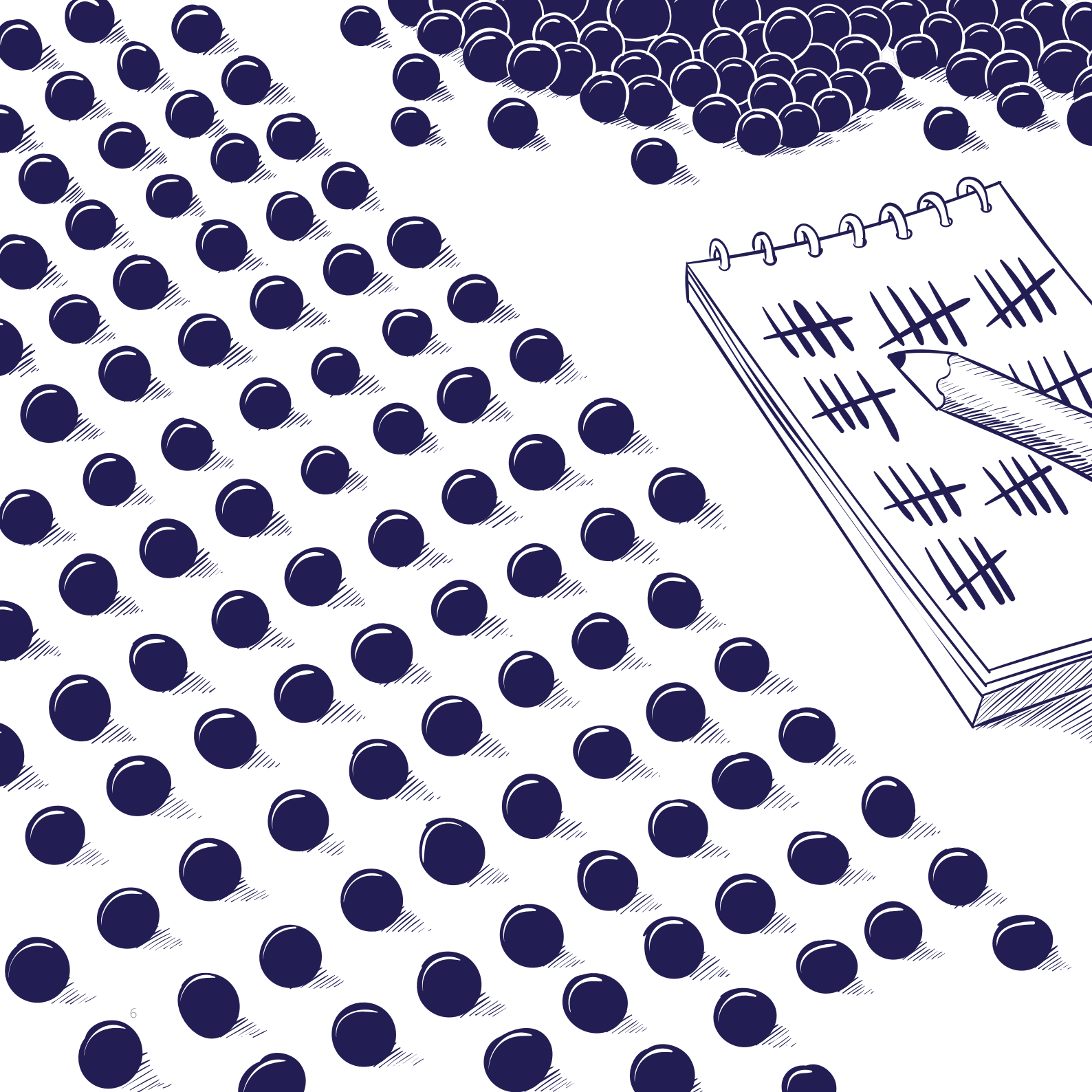
Über AdvoAssist finden Anwälte kurzfristig Terminvertreter an jedem Gericht in Deutschland. Außerdem können Mitgliedsanwälte über die Plattform z.B. neue Mandate für die eigene Kanzlei generieren

oder bei der Beantwortung juristischer Fachfragen kollegiale Hilfe von einem der über 6.000 Spezialisten aus dem Netzwerk in Anspruch nehmen.

Um Anwaltskanzleien in Deutschland in ihrem Arbeitsalltag auch darüber hinaus zu unterstützen, entwickelt das AdvoAssist-Team seine Plattform im nahen Austausch mit seinen Mitgliedern stetig weiter.

## Inhalt

1	Aufbau der Studie .....	7
2	Trends auf dem Rechtsberatungsmarkt .....	8
3	Phasen der Digitalisierung des Rechtsberatungsmarktes .....	10
4	Status quo der anwaltlichen Internetnutzung .....	12
5	Anwaltliche Internetnutzung im Detail .....	14
6	Digitales Kanzleimanagement (ausgewählte Themen)	
a	Mandatsakquise .....	20
b	Fachliche Kanzleiausrichtung .....	24
c	Internationale Mandate und Kooperationen .....	26
d	Kanzleisoftware .....	28
7	Autoren der Studie .....	30



1

## Aufbau der Studie

Grundlage dieser Studie bilden die Antworten von über 600 Anwälten aus Deutschland. Diese Daten wurden im Jahr 2015 durch eine schriftliche Online-Befragung erfasst. Die gewonnenen Erkenntnisse wurden im Anschluss durch Interviews mit Rechtsanwälten und IT-Experten diskutiert und vertieft.

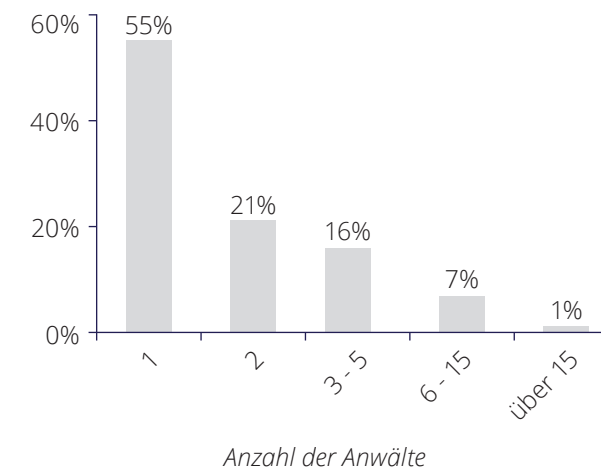
### Hohe Repräsentativität

Die Teilnehmer der Studie decken das gesamte Spektrum der Anwaltschaft in Deutschland ab – **von Einzelanwälten bis hin zu Anwälten in internationalen Großkanzleien**. Entsprechend der Kanzleigrößen in Deutschland sind mehr als die Hälfte der Teilnehmer Einzelanwälte.

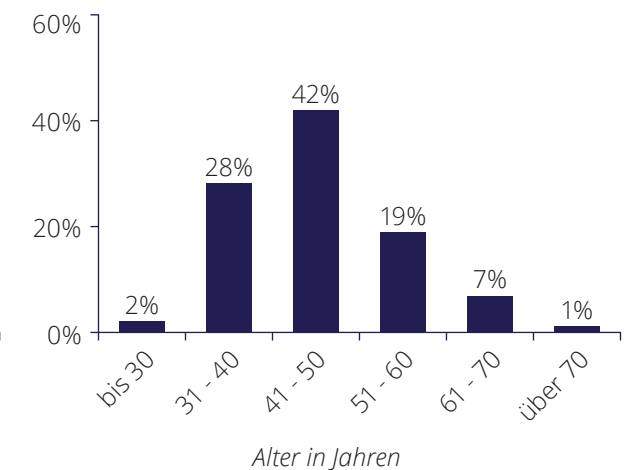
### Großer Erfahrungsschatz

Die Ergebnisse dieser Studie basieren auf **profunden Berufserfahrungen aus der anwaltlichen Praxis**. Das Durchschnittsalter der Studienteilnehmer ist 46 Jahre (der älteste Studienteilnehmer ist 86 Jahre alt, der jüngste Studienteilnehmer 28 Jahre). Dies zeigt die Relevanz der Digitalisierung für den Anwaltsberuf über alle Altersgruppen hinweg.

Kanzleigröße



Alter der Studienteilnehmer



## Digitalisierung des Rechtsberatungsmarktes schreitet voran

Für die zukünftige Entwicklung zeichnen die Studienergebnisse ein klares Bild: Die Digitalisierung ist der Trend, der den deutschen Rechtsberatungsmarkt bis zum Jahr 2020 am stärksten bestimmt. So bewerten die Teilnehmer der Studie den „**Einsatz digitaler Technologien**“ mit im Schnitt 4,6 von 5 möglichen Punkten als **wichtigsten Trend** in den nächsten vier Jahren. Die folgenden Kapitel zeigen im Detail, wie die Digitalisierung den deutschen Rechtsberatungsmarkt verändert und wie Anwälte und Kanzleien erfolgreich mit ihr umgehen.

Als **zweitwichtigster Trend** hat sich die „**zunehmende fachliche Spezialisierung**“ herauskristallisiert. Heute in das Berufsleben startende Anwälte werden immer seltener als klassische Allgemeinanwälte arbeiten. Demgegenüber werden sich immer mehr Rechtsanwälte auf bestimmte Rechtsgebiete spezialisieren. Die Autoren der vorliegenden Studie erwarten, dass dieser Trend durch die Digitalisierung noch verstärkt werden wird. Digitale Medien werden es Spezialisten ermöglichen, ihren Mandanten auch auf Gebieten abseits ihres Fokusbereiches Rechtsberatungen anzubieten. So werden sie beispielsweise über Online-Kooperationsnetzwerke auf das Spezialistenwissen anderer Kollegen zugreifen können (z.B. Vermittlung juristischer Gutachten über AdvoAssist).

Der **drittstärkste Trend** am deutschen Rechtsberatungsmarkt ist die Zunahme von „**mobilem Arbeiten**“. Neben der besseren Erreichbarkeit über Smartphones und der kurzfristigeren Reaktion auf Mandantenanfragen, spielen hier auch der mobile Zugriff auf fachliche Inhalte sowie der Austausch mit Kollegen über Smartphone-Apps und –Dienste eine entscheidende Rolle.

Die Ergebnisse zeigen zudem, dass auch die Transparenz auf dem deutschen Rechtsberatungsmarkt zunimmt (bspw. durch Anwaltsbewertungsportale im Internet). Mandanten sind immer besser informiert und ihre Ansprüche an den Rechtsbeistand steigen. Darüber hinaus erwarten die Studienteilnehmer einen zunehmenden Konkurrenzdruck am Markt. Diese Einschätzung entspricht der anhaltenden Zunahme der Zahl zugelassener Rechtsanwälte in Deutschland (+57% seit 2000) bei einem gleichzeitig stagnierenden Rechtsberatungsmarkt (erwartetes Marktwachstum 2015 bis 2020 ca. 0,5% p.a.)<sup>1</sup>.

## Der Einsatz digitaler Technologien ist der vorherrschende Trend am Rechtsberatungsmarkt bis 2020

„Wie stark wird Ihre Kanzlei im Jahr 2020 von den folgenden Trends betroffen sein?“

Top-10 Trends 2020	
Trend	Relevanz
1. Einsatz digitaler Technologien	4,6
2. Zunehmende fachliche Spezialisierung	4,4
3. Nutzung mobiler Anwendungen	4,3
4. Mandanten werden anspruchsvoller	4,1
5. Zunehmender Konkurrenzdruck	4,0
6. Anwaltsbewertungsportale im Internet	3,9
7. Sicherheitsrisiken im Internet	3,8
8. Kooperationsnetzwerke mit anderen Kanzleien	3,3
9. Fachkräftemangel	3,1
10. Internationale Mandate	2,8

(1 - gar nicht betroffen ... 5 - sehr stark betroffen)

<sup>1</sup> Quelle: Statista -Das Statistik-Portal (2015); www.statista.de

# Die Digitalisierung des Rechtsberatungsmarktes gliedert sich in drei Phasen

Die Digitalisierung des Rechtsberatungsmarktes läuft in verschiedenen Phasen ab, in welchen jeweils unterschiedliche Bereiche der anwaltlichen Arbeit digitalisiert werden. In der Anfangsphase (bis ca. 2000) stand die **Digitalisierung der Datenverarbeitung** im Vordergrund. Der Personalcomputer löste die Schreibmaschine ab, physische Archive wurden zunehmend durch digitale Speichermedien ersetzt. In der folgenden Dekade (ca. 2000-2010) stand die **Digitalisierung des Datenaustausches** im Vordergrund. Die E-Mail-Kommunikation erlangte

ihren Durchbruch und auf fachliche Inhalte wurde zunehmend „online“ zugegriffen (z.B. Datenbanken mit Gesetzen, Urteilen, Kommentaren etc.). In der aktuellen Phase (seit ca. 2010) steht die Digitalisierung der **(Zusammen-) Arbeit** im Vordergrund. Sie betrifft die Zusammenarbeit mit Kollegen (z.B. Austausch von Spezialistenwissen in Online-Netzwerken) und mit Mandanten (Rechtsberatung über digitale Medien) sowie die Digitalisierung ganzer Kanzleiprozesse (z.B. Automatisierung von Recherchetätigkeiten).

Phase I	Phase II	Phase III
Digitalisierung der Datenverarbeitung	Digitalisierung des Datenaustausches	Digitalisierung der (Zusammen-) Arbeit
Grobe zeitliche Einordnung:		
bis ca. 2000	ca. 2000-2010	seit ca. 2010
Technologien, die sich durchgesetzt haben:		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Personalcomputer</li> <li>Speichermedien</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>E-Mail-Kommunikation</li> <li>Fachliche Inhalte im Internet (z.B. Datenbanken mit Gesetzen, Urteilen, Kommentaren etc.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mobile Endgeräte</li> <li>Cloud Computing</li> <li>Social Media</li> </ul>

## Phase III - Die Digitalisierung der (Zusammen-) Arbeit findet in 3 Kernbereichen statt:

### A. Digitalisierung der anwaltlichen Zusammenarbeit

Die gegenseitige Unterstützung von Anwälten findet immer stärker über das Internet statt, z.B. die Organisation von Terminvertretungen, die Beantwortung einer fachfremden Spezialfrage oder aber die Weitergabe eines kompletten Mandates an einen spezialisierten Kollegen mit Sitz in der Nähe der eigenen Mandantschaft (z.B. AdvoAssist).

### B. Digitalisierung der Rechtsberatung

Auch mit Mandanten arbeiten Anwälte immer stärker „online“ zusammen. Beispiele sind hier der Austausch großer Datenmengen mit Mandanten über gesicherte Datenräume oder die Online-Mandatierung von Anwälten über Internetseiten bei einfach gelagerten, standardisierbaren Sachverhalten wie einvernehmliche Scheidungen oder Entschädigungen bei Flugverspätungen (z.B. Flightright.de).

### C. Digitalisierung von Kanzleiprozessen

In Zukunft werden immer mehr „einfache“ Tätigkeiten, die heute noch von Anwälten und Kanzleiangeestellten mühsam „händisch“ erledigt werden, automatisiert werden.

Neben automatischen Diktatlösungen (z.B. Dragon Legal Spracherkennung) ist hier die Automatisierung von Recherchetätigkeiten ein spannendes Feld. Intelligente Suchalgorithmen durchforsten Datenbanken von Gesetzen, Kommentaren, Urteilen usw. nach Relevanz für den jeweilig vom Anwalt bearbeiteten Fall und helfen bei der Interpretation der identifizierten Quellen.

Darüber hinaus nimmt die Automatisierung von klassischen Kanzleiverwaltungstätigkeiten weiter zu. So steigen der Funktionsumfang und die Verbreitung von Softwarelösungen - für z.B. Mandantenverwaltung, Personalwesen, Buchführung und Rechnungswesen - in den nächsten Jahren an. Zusätzlich läuft die Beschaffung von Kanzleibedarf und die Suche nach neuem Personal verstärkt über entsprechende Internetplattformen ab.

## Das AdvoAssist-Internetbarometer zeigt, wie stark Anwälte das Internet nutzen

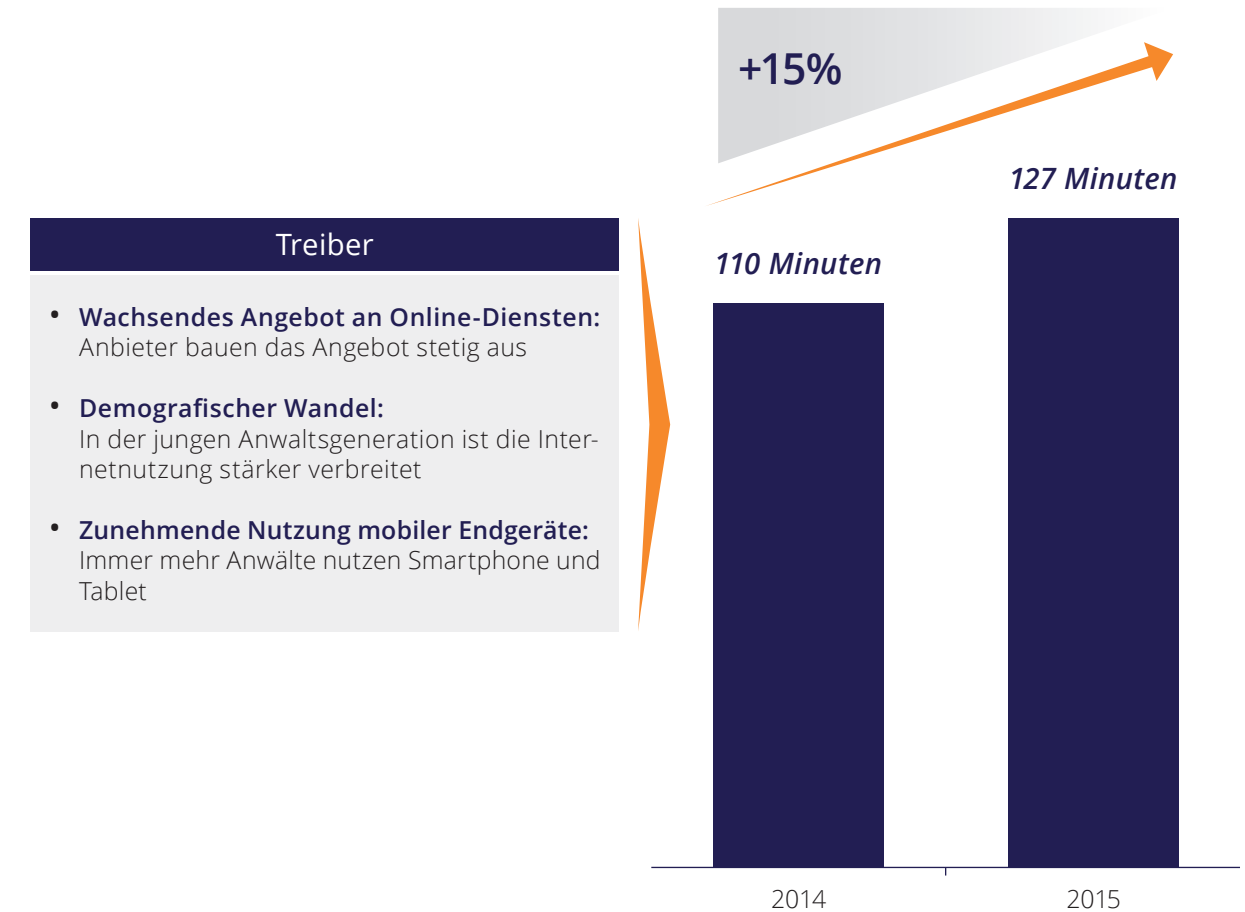
### Wie intensiv nutzen Anwälte das Internet?

Diese Frage beantwortet in Deutschland das **AdvoAssist-Internetbarometer**. Es bemisst die Zeit, die Rechtsanwälte in Deutschland im Durchschnitt täglich beruflich im Internet verbringen. Das AdvoAssist-Internetbarometer **stieg in den letzten 12 Monaten um 15% auf 127 Minuten gegenüber dem Vorjahreswert von 110 Minuten.**

Wesentliche Treiber für diesen Anstieg der Internetnutzung sind zum einen das ständig wachsende Angebot an Online-Diensten für Rechtsanwälte. Zum anderen spielt sowohl die heranwachsende Anwalts-generation eine Rolle, für welche die Nutzung des Internets viel selbstverständlicher ist, als auch ältere Anwälte, welche das Internet zunehmend für sich entdecken und nutzen. Zusätzlich vereinfacht die stark ansteigende Verbreitung mobiler Endgeräte (Smartphones und Tablets) die Nutzung von Online-diensten auch von unterwegs.

## Das AdvoAssist-Internetbarometer steigt weiter an - im letzten Jahr um 15%

„Wie viel Zeit (in Minuten) verbringen Sie pro Tag durchschnittlich beruflich im Internet?“



## Anwälte nutzen unterschiedliche Internetangebote

### Was genau tun Anwälte im Internet?

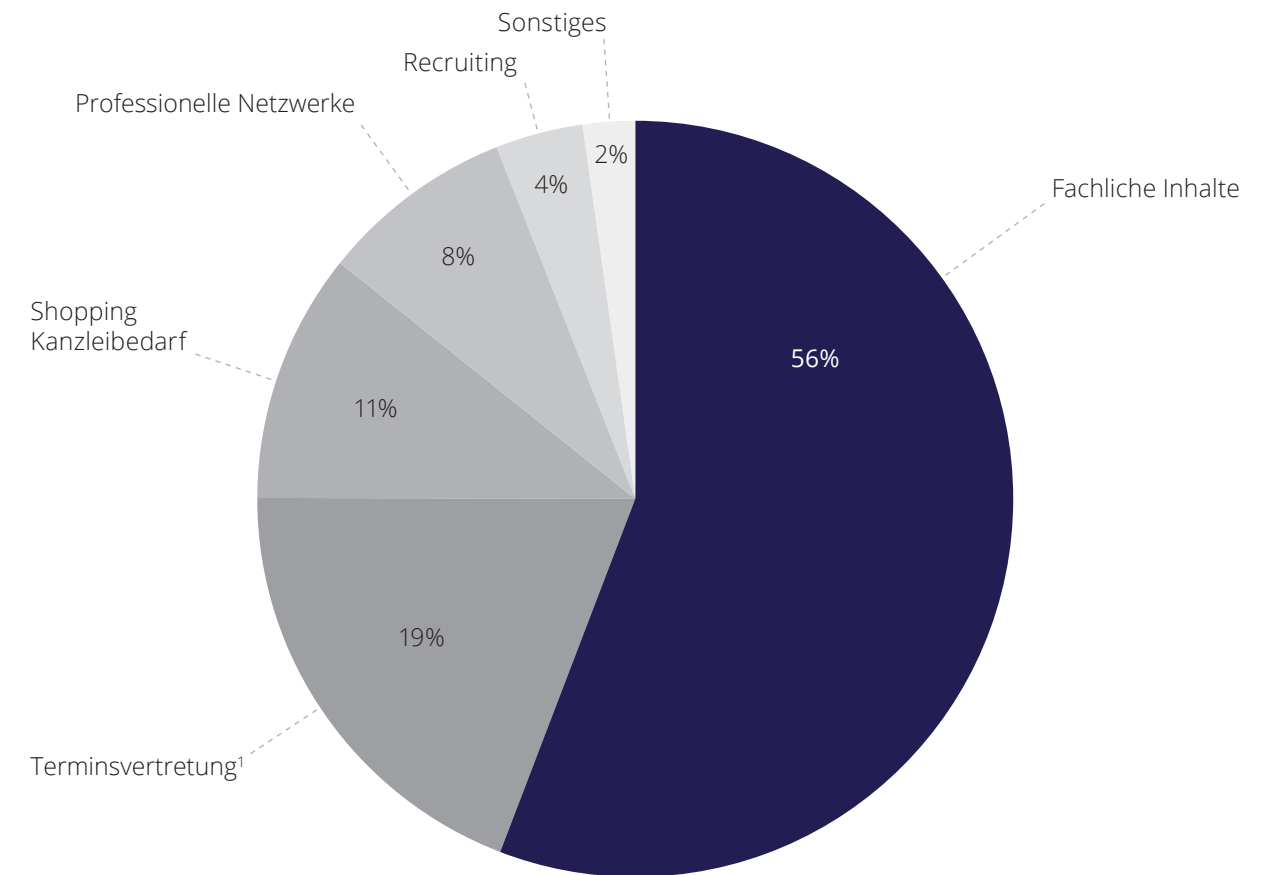
Den Löwenanteil (**56%**) der beruflich online verbrachten Zeit nutzen Anwälte, um sich **fachlicher Inhalte** zu bedienen (z.B. juris.de, beck-online.de, dejure.org, LTO.de). Hier greifen die Kollegen vor allem auf Urteile und Gesetze zu, gefolgt von juristischen Nachrichten und Kommentaren. Weniger verbreitet – aber stark wachsend – ist bei den fachlichen Inhalten das Lesen von Blogs (z.B. Jurablogs.de) und der Austausch mit Kollegen über Fachforen.

**19%** ihrer „Online-Zeit“ verbringen Anwälte mit der **Suche und Beauftragung von Terminsvertretern**<sup>1</sup> (z.B. AdvoAssist.de), während **11%** der Zeit für **Online Shopping von Kanzleibedarf** (z.B. Soldan.de) genutzt wird. Rund 8% ihrer „Online-Zeit“ verbringen Rechtsanwälte in professionellen Netzwerken (z.B. Xing.de). Diese Netzwerke werden neben dem fachlichen Austausch mit Kollegen vor allem auch zur Akquise und zur Pflege von Mandantenbeziehungen genutzt. Einen sehr geringen Teil ihrer „Online-Zeit“ (ca. 4%) verbringen Anwälte auf Recruiting-Plattformen (z.B. Monster.de), um qualifiziertes Personal für ihre Kanzlei zu finden.

<sup>1</sup> Da alle Studienteilnehmer AdvoAssist-Mitglieder sind, ist der Anteil von Terminsvertretung tendenziell höher als in der Gesamtheit aller deutschen Anwälte

## Im Internet verbringen Anwälte über 50% ihrer Zeit mit dem Zugriff auf fachliche Inhalte

*„Bitte spezifizieren Sie im Folgenden die ungefähre zeitliche Aufteilung Ihrer beruflichen Internetnutzung, indem Sie insgesamt 100 Prozentpunkte Ihrer online verbrachten Zeit auf die verschiedenen Dienste verteilen.“*

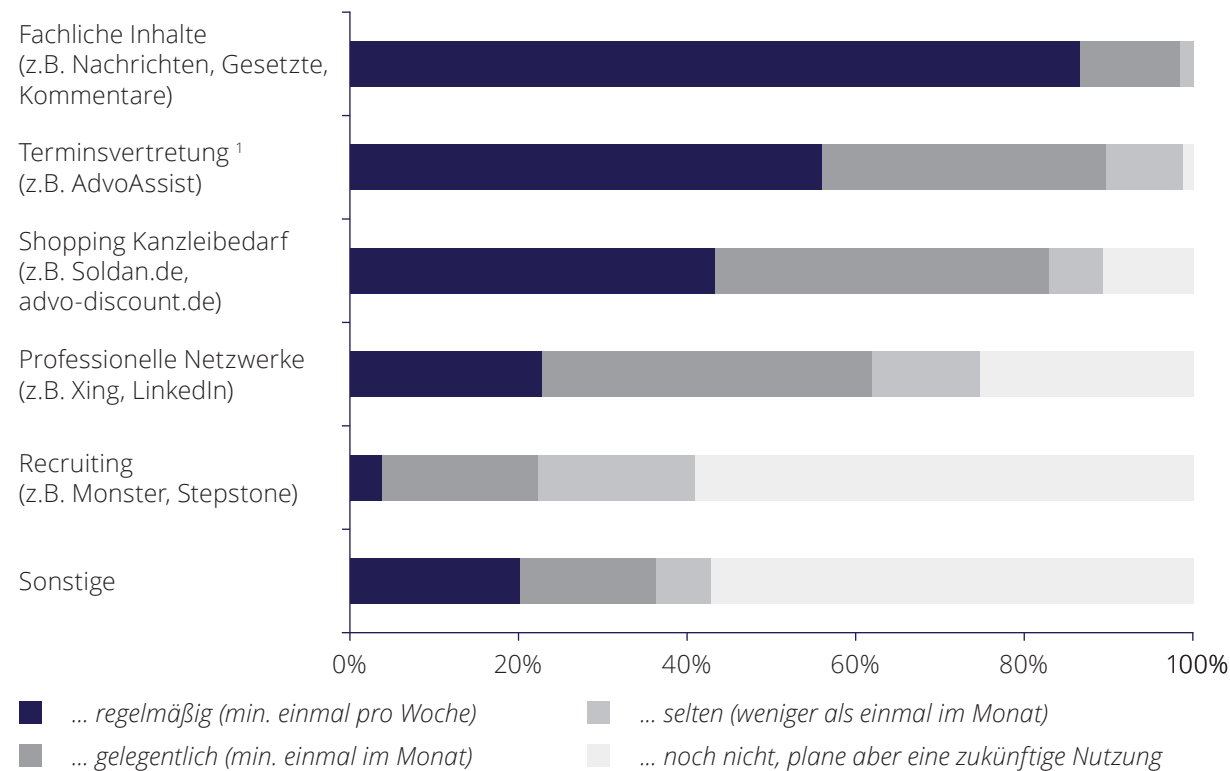




5 *Anwaltliche Internetnutzung im Detail*

## Mit der höchsten Regelmäßigkeit nutzen Anwälte Online-Dienste mit fachlichen Inhalten ...

„Welche der folgenden Online-Dienste nutzen Sie?“



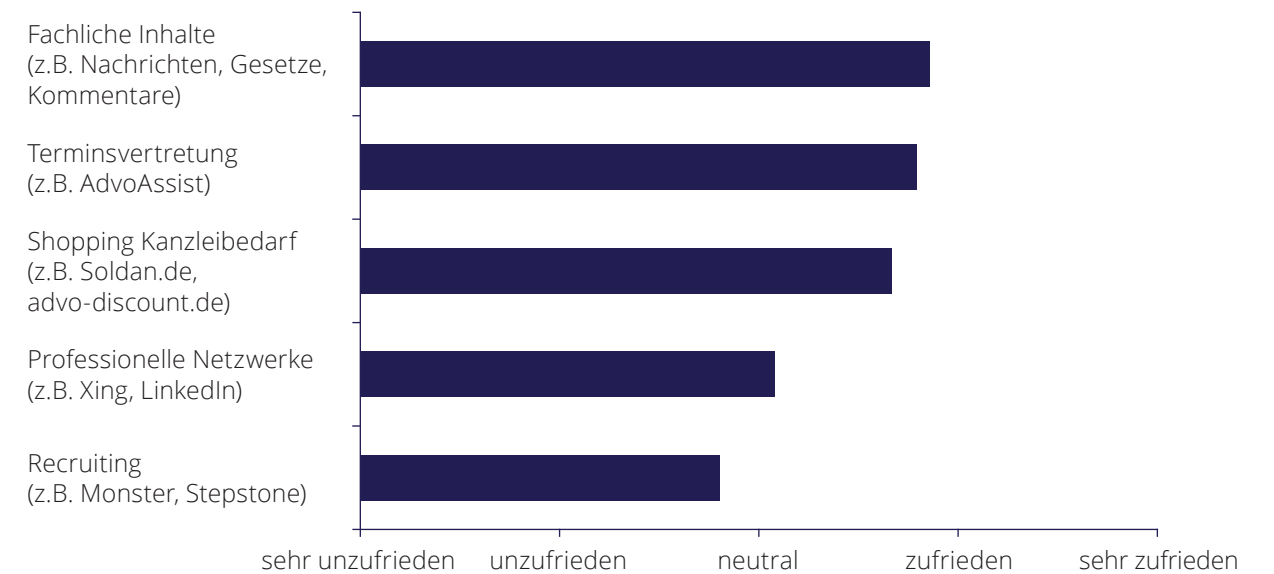
<sup>1</sup> Da alle Studienteilnehmer AdvoAssist-Mitglieder sind, ist der Anteil von Terminsvertretung tendenziell höher als in der Gesamtheit aller deutschen Anwälte

## ... und sind mit ihnen am zufriedensten

Die **höchsten Zufriedenheitswerte** erreichen Internetseiten mit **fachlichen Inhalten**, Plattformen für Online-Terminsvertretung und Online-Shops für Kanzleibedarf (im Durchschnitt sind die Teilnehmer der Studie zufrieden bis sehr zufrieden). Demgegenüber haben professionelle Netzwerke und Recruiting-Plattformen noch Aufholbedarf (im Schnitt bewerten die Studienteilnehmer diese Angebote mit unzufrieden bis neutral). Ein wesentlicher Faktor ist hier,

dass sich die Angebote nicht speziell an Rechtsanwälte richten und auf deren Bedürfnisse ausgerichtet sind, sondern das gesamte Spektrum der Berufe abgedeckt wird (z.B. auch Ingenieure, Betriebswirte, Steuerberater, Ärzte etc.). Für die Zukunft erwarten die Autoren dieser Studie deswegen, dass sich auch in diesen Bereichen verstärkt Angebote speziell für Anwälte entwickeln werden.

„Wie zufrieden sind Sie mit den genutzten Online-Diensten?“

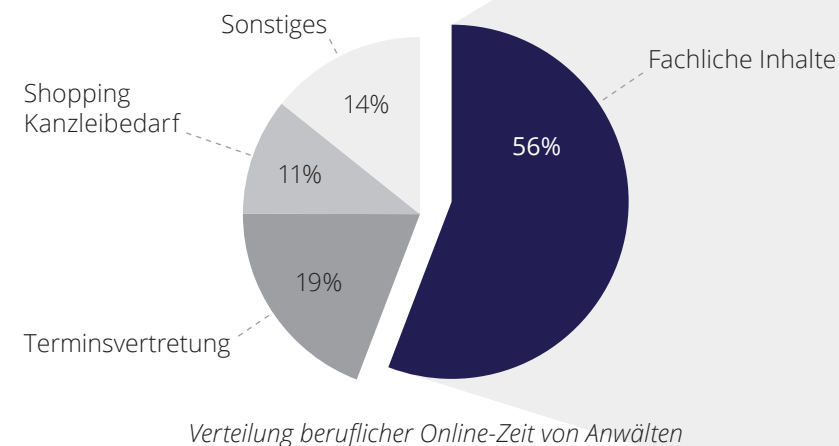


5 *Anwaltliche Internetnutzung im Detail*

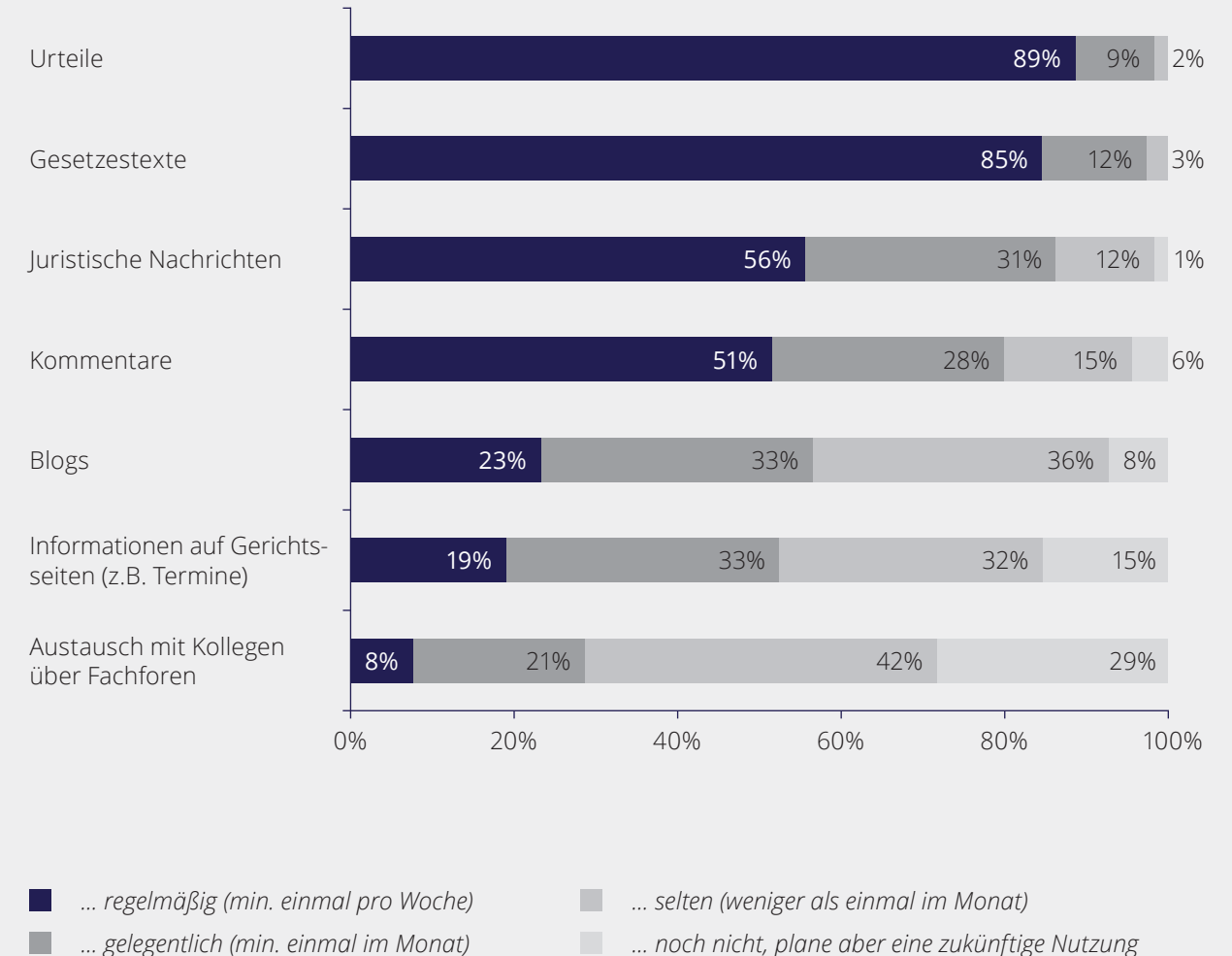
## Während sich der Online-Abruf von Urteilen und Gesetzen bereits etabliert hat, nimmt die Bedeutung von Blogs und Foren zu

Über die Hälfte ihrer „Online-Zeit“ verbringen Anwälte mit fachlichen Inhalten. Dabei greifen sie auf unterschiedliche Arten von Inhalten zurück. Fast alle Anwälte rufen **Gesetzestexte und Urteile** (z.B. dejure.org, gesetze-im-internet.de, openjur.de) über das Internet ab – mindestens 85% der Studienteilnehmer tun dies mindestens einmal pro Woche. Ebenfalls fast all Anwälte lesen **juristische Nachrichten und Kommentare** (z.B. beck-online.de, juris.de, jurion.de, LTO.de) online – jedoch etwas unregelmäßiger, nur gut die Hälfte der Teilnehmer ruft diese Inhalte mindestens einmal in der Woche online ab. Damit bleibt die Bedeutung dieser „etablierten“ Online-Inhalte für Anwälte auf vergleichbar hohem Niveau wie in der Vorgängerstudie 2014.

Veränderungen zu den Ergebnissen der Vorgängerstudie gab es hingegen beim Lesen von **juristischen Blogs** (z.B. jurablogs.com, lawblog.de) und beim Austausch mit Kollegen über **Fachforen** (z.B. juraforum.de). Hier ist der Anteil der regelmäßigen Nutzer stark angestiegen, bei Blogs von 18% auf 23% (bei Fachforen von 6% auf 8%). Gleichzeitig ist der Anteil der Anwälte, der noch nie auf diese Online-Medien zugegriffen hat, signifikant gesunken – bei Blogs von 23% auf 8% (bei Fachforen von 36% auf 29%). Somit verfügen Blogs und Fachforen bereits über eine nicht zu unterschätzende Reichweite bei Rechtsanwälten.



„Wie oft greifen Sie online auf folgende fachliche Inhalte zu?“



## Persönliche Betreuung ist das wichtigste Kriterium für Mandanten

### Welche Bedürfnisse haben Mandanten?

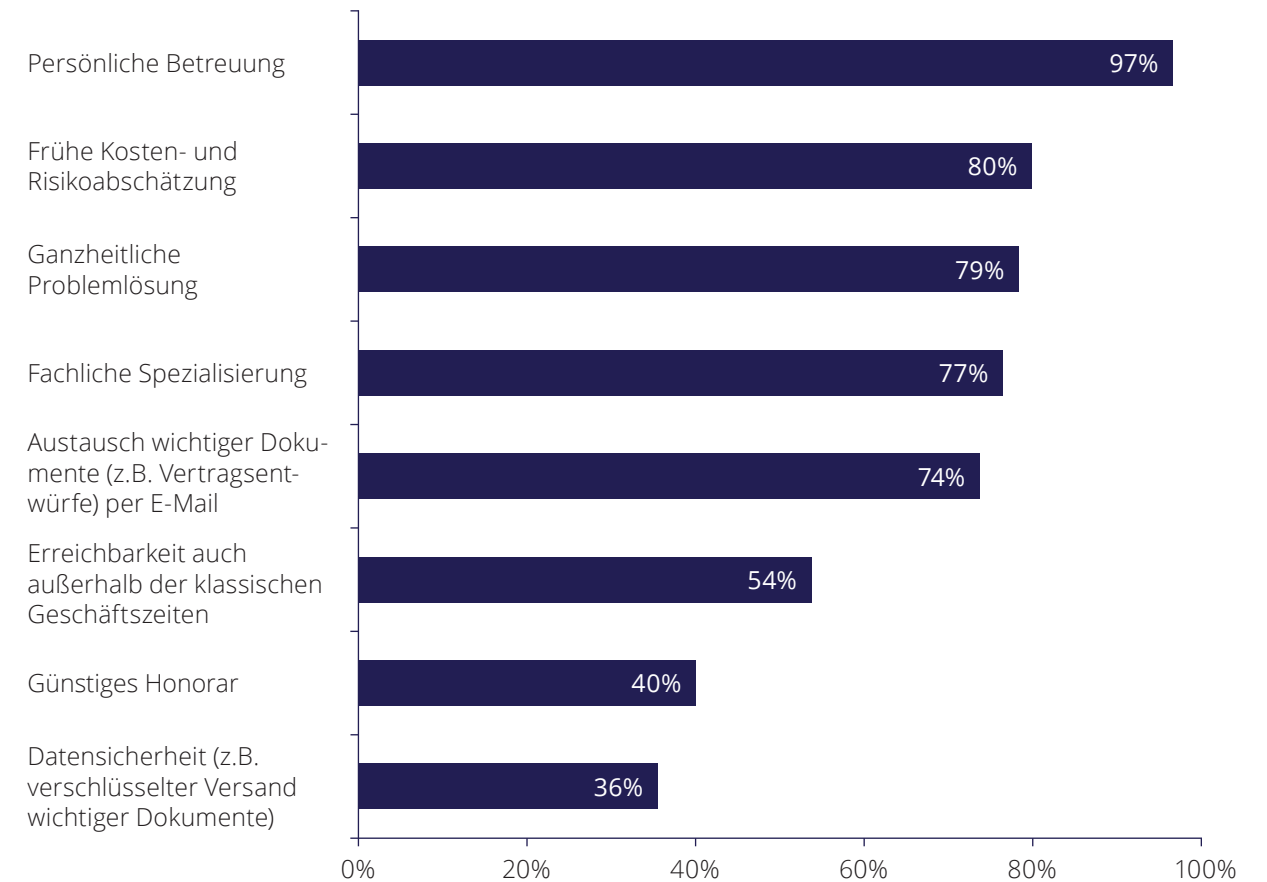
Am wichtigsten ist Mandanten aus Anwaltssicht eine gute persönliche Betreuung durch den Rechtsbeistand. So stuften 97% der Studienteilnehmer diesen Aspekt als wichtig oder sogar sehr wichtig ein. Nur durch eine gute persönliche Betreuung kann man eine langfristig angelegte **vertrauensvolle Beziehung** zum Mandanten aufbauen. Dazu gehört auch, dass kurzfristig auf Mandantenanfragen reagiert wird. So erachten **74% der Befragten den Austausch wichtiger Dokumente per E-Mail als zentrales Mandantenbedürfnis**. Immerhin über die Hälfte der Befragten stuft eine Erreichbarkeit auch außerhalb der Geschäftszeiten als wichtigen Aspekt ein.

Darüber hinaus erwarten Mandanten von ihren Anwälten **fachliche Schwerpunkte** und Spezialisierungen – dieser Auffassung sind 77% der Teilnehmer. Zudem wird jedoch auch ein **ganzheitlicher Problemlösungsansatz** erwartet. Das bedeutet, dass Rechtsanwälte nicht allein die juristische Seite des Rechtsstreites im Blick haben, sondern auch die Auswirkungen ihres Handelns in z.B. wirtschaftlichen Bereichen abschätzen können und ihre Mandanten entsprechend beraten.

### Frühzeitige Kosten- und Risikoeinschätzung wesentlich wichtiger als Höhe des Honorars

Die Höhe des Honorars ist erst unter den weniger wichtigen Mandantenbedürfnissen zu finden. Lediglich 40% der befragten Anwälte stuften den Preis als wichtiges Kriterium ein. Viel wichtiger sei Mandanten jedoch, dass sie **frühzeitig** von ihrem Anwalt eine realistische **Kosten- und Risikoeinschätzung** erhalten (80%). Dies betrifft nicht allein die Kosten für das anwaltliche Honorar, sondern auch alle weiteren Kosten, wie bspw. Vergleichszahlungen, Strafen oder Gerichtskosten. Es empfiehlt sich also, gleich zu Beginn eines Mandats für umfassende Kostentransparenz gegenüber dem Mandanten zu sorgen.

„Wie wichtig sind Ihren Mandanten folgende Aspekte?“



■ Anteil der Anwälte, die diese Kriterium für „wichtig“ oder „sehr wichtig“ halten

## Zufriedene Mandanten sind die beste Werbung - gefolgt von der eigenen Kanzleiwebsite

### Über welche Kanäle akquirieren Anwälte neue Mandate?

Der wichtigste Kanal für die Akquise neuer Mandate ist „**Weiterempfehlungen durch zufriedene Mandanten**“. 98% aller Befragten stuften diesen Kanal als wichtig oder sehr wichtig ein. Dieses Ergebnis entspricht dem hohen Stellenwert, den eine persönliche und vertrauensvolle Betreuung für den Mandanten hat. Hier vertraut man besonders gerne auf Empfehlungen aus dem Freundes- und Bekanntenkreis.

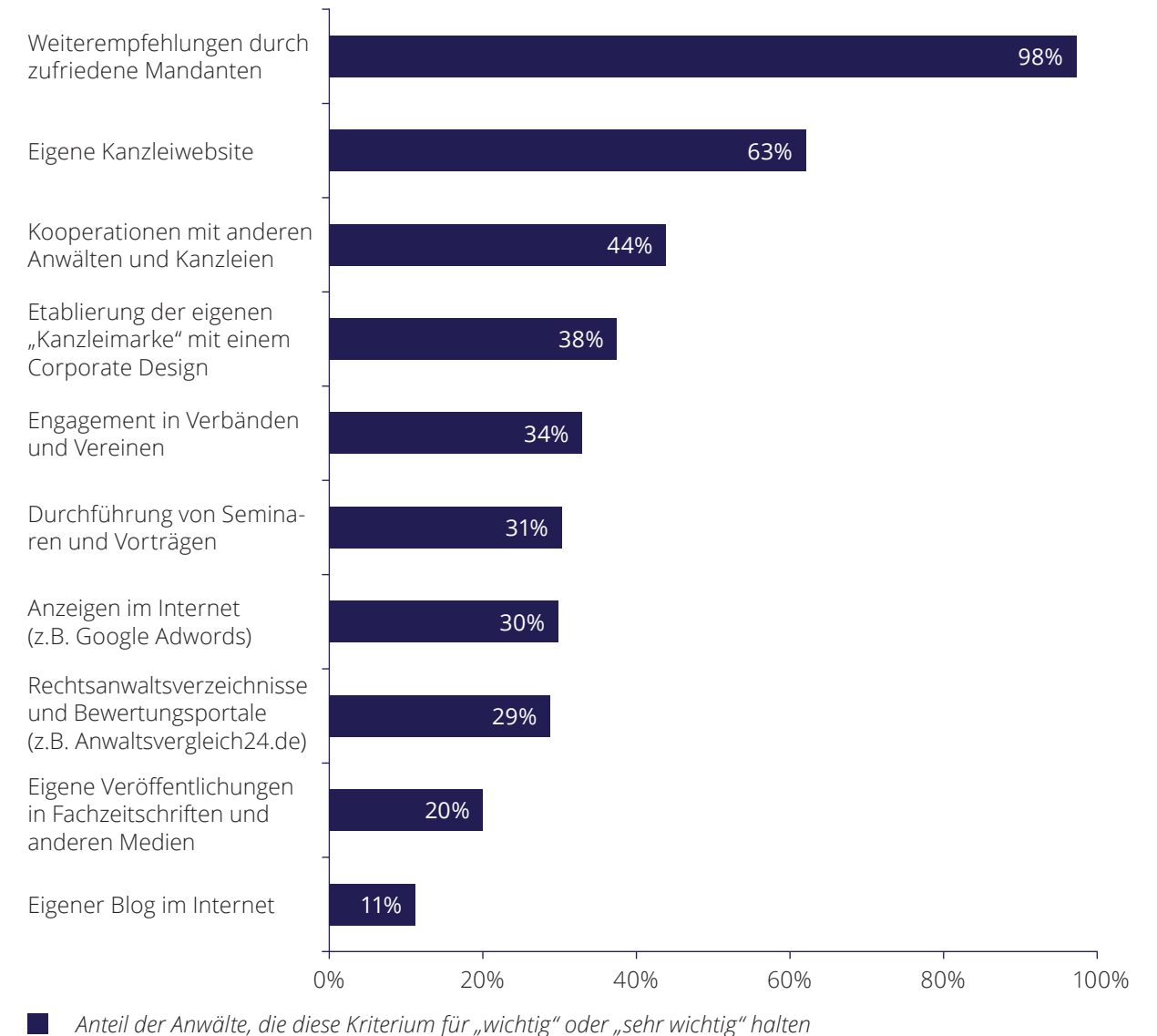
Bereits an zweiter Stelle folgt die eigene **Kanzlei-Website** (63%). Somit ist der zweitwichtigste Akquise-Kanal im deutschen Rechtsberatungsmarkt digital. Dieses Ergebnis bestätigt die AdvoAssist-Studie aus dem Vorjahr, in der bereits über 75% der Teilnehmer angaben, dass sich Investitionen in die eigene Kanzlei-Website „lohnen“ oder sogar „sehr lohnen“. Neben möglichst zielgerichteten Inhalten, einem ansprechenden Website-Design und einer sinnvollen Website-Struktur sind folgende Faktoren für eine effektive Kanzlei-Website entscheidend:

**A. SEO** (Optimierung für Suchmaschinen, engl.: „Search Engine Optimisation“): SEO-Marketing sorgt dafür, dass die Website in Suchmaschinen (z.B. google) bei den relevanten Suchwörtern in Kombination mit dem eigenen Standort, z.B. „Anwalt Köln“ oder „Erbrecht Stuttgart“, unter den ersten Suchergebnissen platziert ist.

**B. Responsives Webdesign:** Websites müssen auf die Eigenschaften des jeweils benutzten Endgerätes - insbesondere auch auf Smartphones und Tablet-computer - reagieren können und auf allen Endgeräten optisch ansprechend und benutzerfreundlich dargestellt werden. Hier haben viele Kanzlei-Websites heute noch Nachholbedarf.

Der drittwichtigste Kanal in der Mandatsakquise sind **Kooperationen mit anderen Anwälten und Kanzleien** (44%). Damit tragen Kanzleien den Mandantenwünschen nach persönlicher Betreuung und Spezialisierung Rechnung. Wenn man beispielsweise in einer anderen Region tätig ist und einen Mandanten so nicht optimal persönlich betreuen kann oder im vom Mandanten gewünschten Fachgebiet über kein Spezialwissen verfügt, werden diese Mandate oft über Kooperationsnetzwerke an besser geeignete Kollegen weitergegeben.

### „Wie wichtig sind für Sie folgende Kanäle für die Akquise neuer Mandate?“

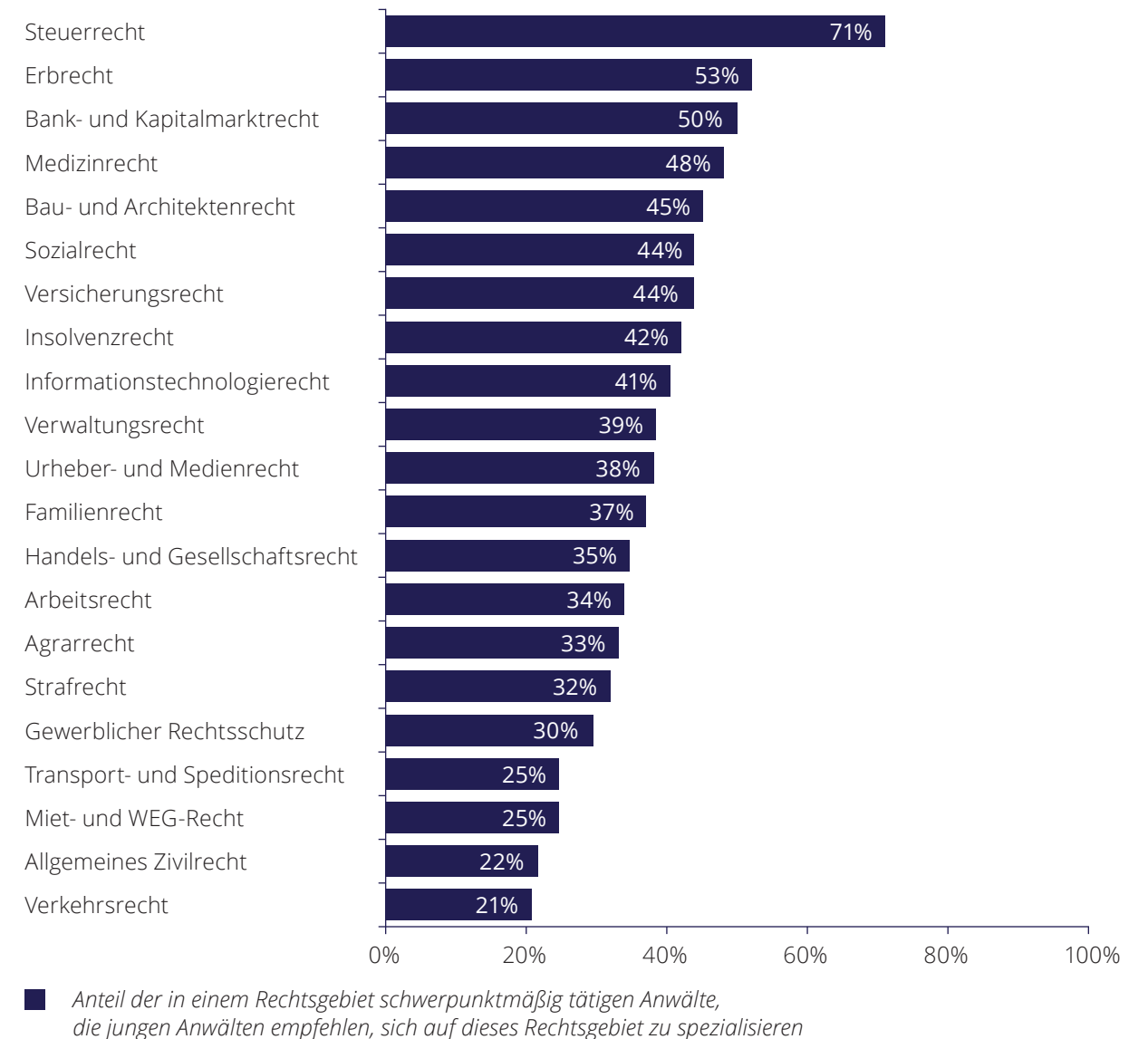


## Steuerrechtler empfehlen jungen Anwälten ihr Rechtsgebiet

Um Anwälten und Kanzleien bei ihrer fachlichen (Neu-) Ausrichtung Orientierung zu bieten, wurden die Studienteilnehmer gefragt, in welchem Rechtsgebiet sie schwerpunktmäßig tätig sind und ob sie jungen Anwälten eine Spezialisierung auf diesem Gebiet empfehlen würden. Die Ergebnisse zeigen ein klares Bild: **Steuerrechtler** sind mit ihrer Situation besonders zufrieden und 71% von ihnen empfehlen jungen Kollegen einen Einstieg auf ihrem Gebiet. Ebenfalls mindestens die Hälfte der Anwälte auf den Gebieten **Erbrecht** (53%) sowie **Bank- und Kapitalmarktrecht** (50%) raten jungen Anwälten zu ihrer Spezialisierung. Diese drei Rechtsgebiete zeichnen sich somit durch gute Zukunfts- und Verdienstaussichten aus.

Demgegenüber gibt es auch Kollegen in Rechtsgebieten, von denen sie jungen Kollegen nur selten zu einem Einstieg raten. Zu diesen gehören insbesondere **Verkehrsrecht** (21%), **Allgemeines Zivilrecht** (22%) und **WEG- und Mietrecht** (25%). Anwälte und Kanzleien, die sich auf diese Gebiete fokussieren möchten, sollten ihre Entscheidung somit ausgiebig prüfen.

### „Würden Sie jungen Kollegen eine Spezialisierung in Ihrem Rechtsgebiet empfehlen?“



6c

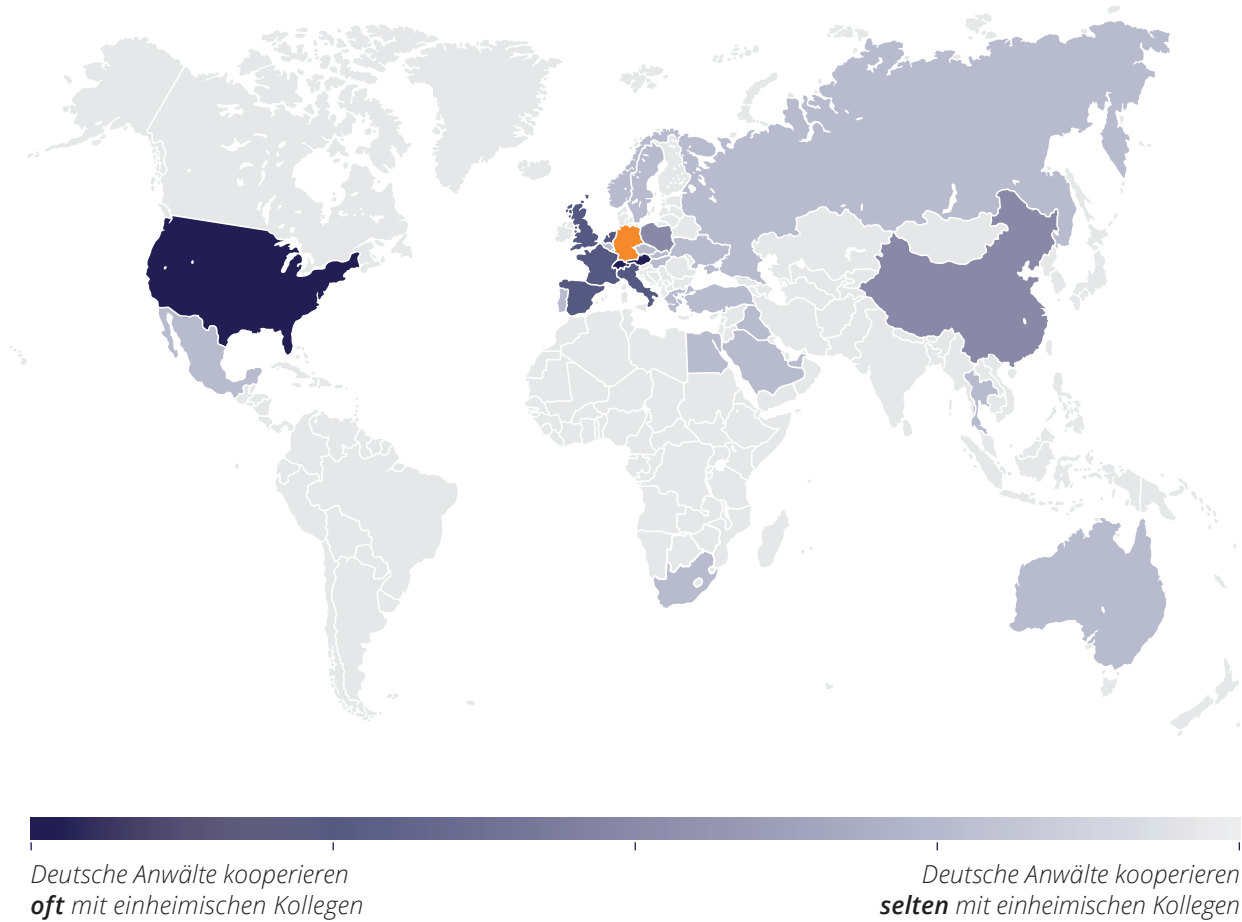
Internationale Mandate und Kooperationen

Eine Vielzahl von Anwälten kooperiert international

Die Welt wächst zusammen und Rechtsstreitigkeiten sind zunehmend grenzüberschreitend. Dieser Trend beeinflusst auch den deutschen Rechtsberatungsmarkt. 29% der befragten Anwälte gibt an, bereits heute bei internationalen Mandaten mit Kollegen aus dem Ausland zusammenzuarbeiten. Die Liste der Länder, mit welchen bei grenzüberschreitenden Fällen zusammengearbeitet wird, wird durch unsere **deutschsprachigen Nachbarländer Österreich (17%) und Schweiz (16%)** angeführt. Bereits an dritter Stelle stehen die **USA mit 11%**. Es folgen verschiedene europäische Länder, welche zu den wichtigen Handelspartnern Deutschlands gehören. Auffällig ist, dass immerhin 2% der internationalen Anwaltskooperationen bereits heute mit chinesischen Anwälten stattfinden. Dieser Wert zeigt, dass trotz der vorhandenen Unterschiede in Kultur, Sprache und Rechtssystemen, deutsche Anwälte bereits heute in der Lage sind, zum Wohle ihrer Mandanten auch mit Kollegen aus dem Reich der Mitte zusammenzuarbeiten.

Top Kooperationsländer			
Land		Anteil	
1.	Österreich	17%	
2.	Schweiz	16%	
3.	USA	11%	
4.	Italien	9%	
5.	England	8%	
6.	Niederlande	8%	
Land		Anteil	
7.	Frankreich	5%	
8.	Spanien	5%	
9.	Polen	4%	
10.	Luxemburg	3%	
11.	China	2%	
12.	Andere	13%	

„Mit Kollegen aus welchen Ländern arbeiten Sie bei internationalen Mandaten zusammen?“

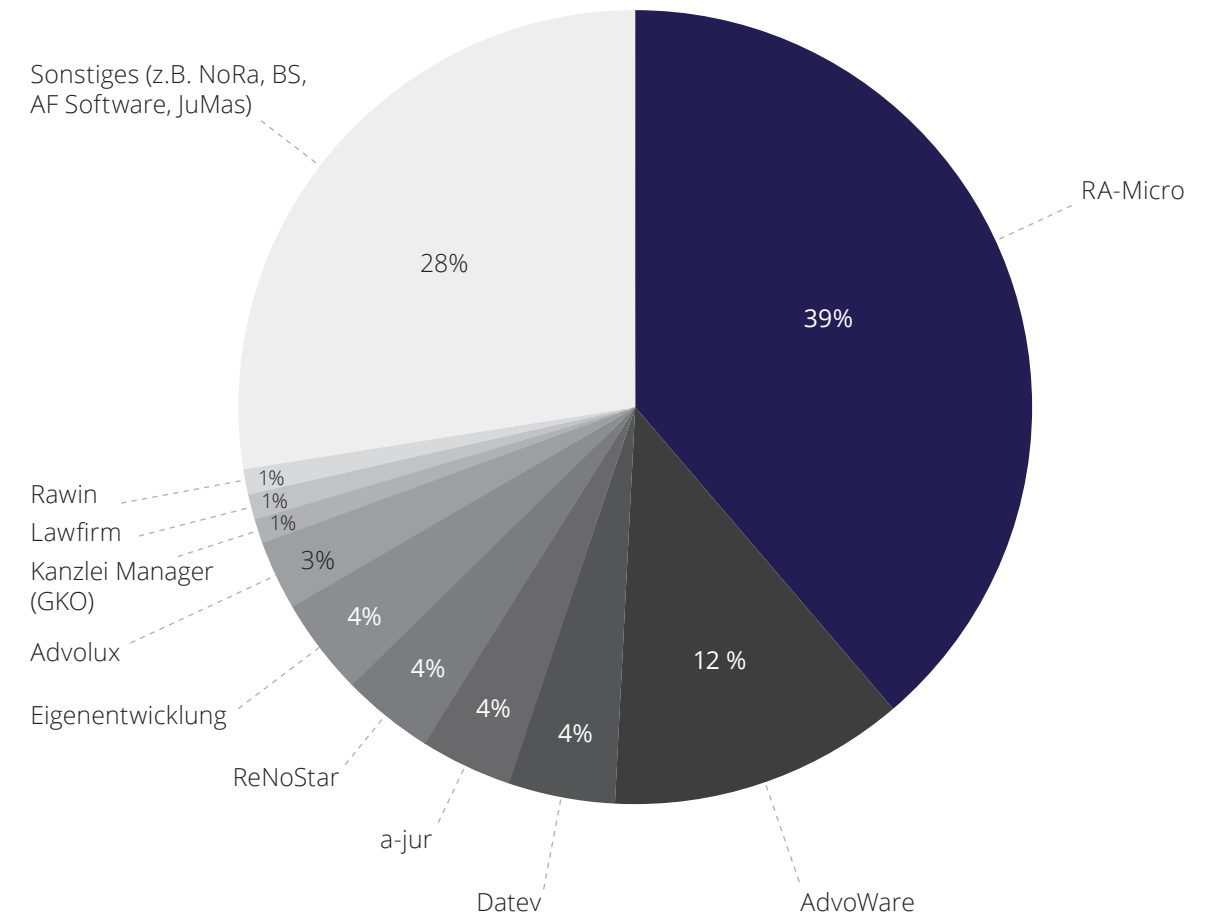


## RA-Micro weitverbreitetste Kanzlei-Software - AdvoWare erreicht die höchste Nutzerzufriedenheit

Der Markt für Kanzlei-Software in Deutschland ist durch eine Vielzahl an Anbietern gekennzeichnet, unter welchen **RA-Micro** der am stärksten genutzte ist. 38% aller Befragten nutzen Lösungen des Marktführers. An zweiter Stelle folgt mit 12% **AdvoWare**. Diese beiden Anbieter haben auch die zufriedensten Nutzer. So erhält auf einer Schulnoten-Skala AdvoWare im Durchschnitt die höchsten Zufriedenheitswerte (2,0) dicht gefolgt von RA-Micro auf Platz 2 mit einem Wert von 2,2.

Neben diesen beiden größten Anbietern gibt es eine Vielzahl von kleineren, teilweise spezialisierten, Anbietern, welche allesamt von weniger als 5% der Studienteilnehmer genutzt werden. Unter ihnen sind Anbieter wie DATEV, a-jur, ReNoStar oder Advolux. Zudem nutzen 4% der Anwälte Eigenentwicklungen, also Softwarelösungen, die individuell für die jeweilige Kanzlei entwickelt worden sind.

„Welche Kanzlei-Software nutzen Sie?“





## Autoren der Studie

### Dr. Jan Simon Raue

Dr. Jan Simon Raue ist Mitbegründer der AdvoAssist-Plattform und verfügt über weitreichende Erfahrung bei der Entwicklung von Online-Dienstleistungen für Rechtsanwälte. Der Wirtschaftsingenieur ist Autor zahlreicher Publikationen über das Management von Unternehmenskooperationen.

Als Managementberater unterstützt Jan Simon Raue Unternehmen aus den Bereichen Industrie, B2B-Services und Medien bei der Entwicklung von Unternehmensstrategien.



### Dr. Alexander Kihm

Dr. Alexander Kihm ist Mitbegründer und technischer Leiter der AdvoAssist-Plattform. Sein breit gefächelter fachlicher Hintergrund als Programmierer, Wirtschaftsingenieur und promovierter Ökonometriker ermöglicht ihm verschiedene Perspektiven bei der Entwicklung von Systemarchitekturen.

Er verfügt über weitreichende Erfahrungen bei der Durchführung wissenschaftlicher Studien und der Veröffentlichung ihrer Ergebnisse in internationalen Fachzeitschriften.



### Markus Veith

Markus Veith ist Mitbegründer und operativer Leiter der AdvoAssist-Plattform. Er besitzt tiefgreifende Kenntnisse über den deutschen Rechtsberatungsmarkt und die Anforderungen von Kanzleien an digitale Dienstleistungen. Vor seiner Tätigkeit bei AdvoAssist arbeitete der Betriebs- und Volkswirt Markus Veith im Europäischen Parlament sowie in den Bereichen Investment Banking, Private Equity und Strategieberatung.



### AdvoAssist GmbH & Co. KG

Schönhauser Allee 59  
10437 Berlin

Tel 030-293 686 75  
Fax 032-223 944 589

info@advo-assist.de  
www.advo-assist.de

### Pressekontakt

Alexander Hinz  
presse@advo-assist.de



[www.advo-assist.de](http://www.advo-assist.de)

ADVO ASIST

AdvoAssist GmbH & Co. KG • Schönhauser Allee 59 • 10437 Berlin  
Telefon 030 - 29 368 675 • Fax 032 - 223 944 589 • [info@advo-assist.de](mailto:info@advo-assist.de)