

AUSGABE 02/2012

DAS MAGAZIN FÜR ANWÄLTE & NOTARE

Verkaufspreis 4,90 €

# kanzlei > Life!

Tablet PCs gegen Kopferbrechen

## Kaffee ist gesund!

Die Menge macht den Unterschied

## Kommunikation

Die WebAkte im Praxiseinsatz

## Datenschutz

In den meisten Kanzleien  
keine Selbsterständlichkeit

TITELTHEMA: KANZLEI - NACHFOLGE

**Mit Mehrwert in den Ruhestand -  
Werte nicht einfach versenken!**

# Editorial



Sehr geehrte Leserin,  
sehr geehrter Leser,

die erste Ausgabe von kanzleiLife hatte für uns ein sehr positives Echo. Sehr viele Leser fanden ihre Interessen gut vertreten und die Informationen rund um einen optimierten Kanzleiablauf hilfreich, wie wir aus unzähligen Gesprächen mit unserer Hotline erfahren haben.

Rechtzeitig vor dem Jahresende präsentieren wir Ihnen heute bereits die zweite Ausgabe, die beispielsweise Themen wie Kanzleimarketing und Datensicherung fortführt. Generell führt bei einer modern und kaufmännisch ausgerichteten Kanzlei kein Weg an den Themen Digitalisierung und elektronische Akte vorbei. Erst wenn Sie ohne Medienbrüche arbeiten und alle Informationen in Ihrer Kanzleisoftware abrufbereit haben, können Sie alle Vorteile optimal nutzen – und dabei Kosten sparen. Außerdem können Sie dann beispielsweise statt schwerer Akten einfach die komplette Akte auf einem iPad mit zu Gericht nehmen.

Für ein wichtiges Thema halten wir auch die Regelung einer Kanzleinachfolge für diejenigen unter Ihnen, die beabsichtigen, Ihre Kanzlei in absehbarer Zeit aufzugeben. Hier hilft gute Beratung zum erfolgreichen Verkauf.

Wir freuen uns, wenn Sie interessante Themen im Heft finden, und nehmen gerne Anregungen und Themenwünsche auf. Sollten wir uns nicht mehr hören, so wünschen wir Ihnen eine schöne Vorweihnachtszeit und ein wenig Entspannung bis zum Neustart in 2013.

Marco Buhleier

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Marco Buhleier'. The signature is stylized and written in a cursive script.

# INHALT

<b>Editorial</b>	<b>2</b>
<b>Inhalt</b>	<b>3</b>
<b>Datenschutz</b>	<b>4</b>
<b>Zum Diktat, bitte!</b>	<b>5</b>
<b>Digital bis in die Buchhaltung</b>	<b>7</b>
<b>Datensicherung - ein ungeliebtes Thema</b>	<b>8</b>
<b>Nachfolge - Werte nicht einfach versenken</b>	<b>11</b>
<b>Ist Marketing für Sie ein Fremdwort?</b>	<b>13</b>
<b>Thüringer Landesanwaltstag in der digitalen Welt</b>	<b>15</b>
<b>Webakte in der Praxis</b>	<b>19</b>
<b>Tablet gegen Kopfzerbrechen</b>	<b>20</b>
<b>Die richtige Haltung im Kanzleialltag - der Swopper</b>	<b>21</b>
<b>Kaffee - Fitmacher oder Gesundheitsrisiko</b>	<b>22</b>
<b>Weihnachtsgeschenke per Internet - aber richtig</b>	<b>23</b>

## 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

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: Brigitte Sterken (bsterken@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: Titeleiste (olly / fotolia.de); Seite 7 (Vivian Seefeld / fotolia.de); Seite 8 (Schlierner / fotolia.de); Seite 10 (rcx / fotolia.de)

Seite 11 (duncan1890 / istockphoto.com); Seite 13 (Mierva Studio / fotolia.de); Seite 14 (olly / fotolia.de)

Seite 20 (Picture-Factory / fotolia.de); Seite 22 (michaeljung / fotolia.de); Seite 23 (Karramba Production / fotolia.de)

# Datenschutz in Ihrer Kanzlei

## Eine Selbstverständlichkeit – oder?

Alle Welt redet vom Datenschutz – zu Recht, wie wir finden. Aber achten Sie auch auf die strengen Vorgaben des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG), das auch für Anwälte gilt? Gerade in einer anwaltlichen Kanzlei erwartet der Mandant höchste Akkuratess, schließlich offenbart er sich und seine Probleme vertrauensvoll gegenüber dem Rechtsanwalt oder der Rechtsanwältin.

Inzwischen ist anerkannt, dass das BDSG auch auf Anwälte und Kanzleien angewendet wird – solange dessen Vorschriften nicht der anwaltlichen Schweigepflicht entgegenstehen. Ganz uneingeschränkt gilt das BDSG jedoch für alle anderen Fälle wie beispielsweise Mitarbeiter- und Lieferantendaten. Es gilt daher auf jeden Fall, personenbezogene Daten bestmöglich zu schützen! Einige Beispiele, wie Sie dies gewährleisten können, werden wir Ihnen in dieser und den nächsten Ausgaben von kanzleiLIFE! vorstellen.

### Erste Schritte

Erste Schritte zur Einhaltung der wichtigsten Datenschutzprinzipien:

- Lassen Sie sich vom Mandanten einen Erhebungsbogen mit Datenschutzhinweis unterzeichnen (Einwilligung zu Erhebung, Speicherung, Verarbeitung von Daten)
- Leiten Sie notwendige technische und organisatorische Maßnahmen für Ihre IT-Umgebung ein. Dazu gehören insbesondere Zugangs-, Zugriffs- und Verfügbarkeitskontrolle
- Bestellen Sie einen eigenen – internen oder externen – Datenschutzbeauftragten, der die Einhaltung des BDSG und anderer Datenschutzvorschriften überwacht

Mit einem eigenen Datenschutzbeauftragten im Sinne des BDSG entfällt die im BDSG vorgesehene Meldepflicht bei der zuständigen Aufsichtsbehörde.

### IT-Richtlinien

Um allen Mitarbeitern Anwendung und Grenzen der IT-Nutzung zu verdeutlichen, empfehlen wir, diesen Bereich mit IT-Checklisten und Richtlinien zu dokumentieren. Diese kann beispielsweise der Datenschutzbeauftragte einführen und schulen. Selbstverständlich können wir Ihnen dabei helfen und stehen jederzeit mit Rat und Tat an Ihrer Seite, denn das BDSG und seine Umsetzung in der Praxis sind keineswegs trivial, und im Ernstfall haften Sie für die Einhaltung!

#### **z.B. muss geregelt werden:**

- Zuständigkeiten (Admin, Leitung Datenschutzbeauftragter u.ä.), Schulungen, Zertifizierung
- IT-Privatnutzung
- IT-Sicherheits-/Datenschutz-Vorgaben (einschl. Dokumentation), Datensicherungskonzept, Spam- und Virenfiler, Firewall, verschlüsselter WLAN-Einsatz, Passwortmanagement, Datenschutzvorgaben, ausreichend lizenzierte Software, Vertraulichkeitsvereinbarungen mit Dienstleistern, Einführung sicherer Kommunikation (elektronische Signatur / Verschlüsselung)
- Social Media Nutzung (Nutzerkonten, Zuständigkeiten, Impressum, Urheberrechte und Datenschutzrecht, Vorgaben für Inhalte und Nutzung, Krisenmanagement - z. B. Löschung falscher Blog-Einträge)

### Thema IT-Privatnutzung

Nachfolgend – und auch in den nächsten Ausgaben – stellen wir Ihnen einige Themenbereiche mit Regelungsbedarf vor. Beginnen wir mit der Nutzung Ihres Kanzlei IT-Equipments für private Zwecke. Dies ist ja heute in weiten Bereichen des Berufsalltags üblich.

Ihre IT-Richtlinien sollten dediziert den Umgang mit privater E-Mail- und Internetnutzung regeln. Ergänzend empfiehlt sich eine Dienstanweisung, die der Datenschutzbeauftragte schult und sich von den Mitarbeitern gegenzeichnen lässt. Die Anweisung sollte beispielsweise enthalten, dass das Senden und Empfangen privater E-Mails nicht gestattet wird. Das Gleiche gilt für die private Nutzung des Internets. Mit jeder offiziellen Genehmigung der Privatnutzung würde gegen den Kanzleibetreiber im Zweifel das Telekommunikationsgesetz (TKG) gelten, denn dann wäre er ein „Telekommunikationsanbieter“ für seine Mitarbeiter und müsste ihnen gegenüber sogar die Einhaltung des Fernmeldegeheimnisses gewährleisten!

### Thema IT-Sicherheit

Zu den IT-Richtlinien jeder Kanzlei gehören unbedingt folgende technische Punkte:

- Ein aktueller Spam- und Virenfiler
- Eine professionelle Firewall
- Verschlüsseltes WLAN

Weitere Datenschutz-Themen, speziell auch das Thema IT-Sicherheit behandeln wir in den folgenden Ausgaben von kanzleiLife!

# Zum Diktat, bitte!

## Mehr Effizienz bei der Erstellung von Dokumenten

Seit der Etablierung der bandgestützten und handlichen Diktiergeräte haben Anwälte die Freiheit, jederzeit und an (fast) jedem Ort ihre Schriftsätze diktieren zu können. Nun ist es an der Zeit, den nächsten Schritt zu gehen, denn das analoge Diktieren mit Bändern ist von gestern. Digitales Diktieren heißt: verschleißfreie Technologie, nachträgliche Einfügungen im Diktat, leichte Integration in kanzleiinterne Arbeitsabläufe, gleichzeitige Bearbeitung mehrerer Diktate im Schreibbüro und als Highlight: die Spracherkennung!

### Thema IT-Privatnutzung

Eines gleich vorweg: Die Einführung des digitalen Diktats ist ohne Risiken und Nebenwirkungen möglich. Das heißt, der eher zögerliche Anwalt ersetzt sein altes Bandgerät durch eines mit digitaler Sprachaufzeichnung. Damit steigt nicht nur die Sprachaufzeichnungsqualität, sondern es gibt auch keinen Bandsalat mehr, der einem Totalverlust an Information gleichkommt. Schon in dieser Grundstufe gibt es erstmals die Möglichkeit, in einem fertigen Diktat an jede beliebige Stelle nachträglich Text einzufügen – machen Sie das mal mit einem Band.

Aus Sicht der Arbeitsabläufe – neudeutsch: Workflow – gewinnt die Technologie aber erst dann an Rasananz, wenn sie mit der Kanzleisoftware integriert ist. So wird es möglich, jedes Diktat in einem Diktatepool auf dem Server abzulegen, es mit Bearbeitungs-Prioritäten zu versehen und mehreren Schreibkräften die Möglichkeit zu bieten, Diktate parallel zu bearbeiten. Selbstverständlich verfügt eine ausgereifte Kanzleisoftware bereits über die Option, das Diktat zur Akte zu speichern. Was bedeutet, dass das digitale Diktat bereits in einem frühen Stadium in den Workflow der Kanzlei integriert und einer Akte zugeordnet wird. Dazu bedarf es nur eines kleinen Hinweises zu Beginn jeden Diktats.

Dieses Vorgehen ist auch deshalb sinnvoll, weil es mit der zunehmenden Digitalisierung im Rahmen des elektronischen Rechtsverkehrs sinnvoll ist, möglichst wenig Medienbrüche zu haben. Sprich: Alles wird digital zur Akte und zentral in einem einzigen System – Ihrer Kanzleisoftware – gespeichert.

### Ihre Kanzleisoftware versteht Sie – digitales Diktat mit Spracherkennung

Die digitalen Möglichkeiten haben sich so rasant entwickelt, dass Spracherkennung heute keine große technische Herausforderung mehr bedeutet – schließlich kann man heute ja bereits mit den Navigationssystemen einiger Autos sprechen ... Mit dem Einsatz der Spracherkennung wird der herkömmliche Vorgang von der Aufnahme des Diktats bis zum fertigen Schriftstück in einen wesentlich effizienteren Ablauf gebracht.

Das Diktat kann unmittelbar mit existierenden Schriftstücken verbunden und zur Weiterverarbeitung bereitgestellt werden. Das erspart Zeit und Kosten. Die Besonderheit ist jedoch, dass das gesprochene Wort nach der Aufnahme nicht mehr getippt und zugeordnet werden muss. Die aufwendige Umsetzung von Diktaten in geschriebene Dokumente übernimmt eine Sprachverarbeitung, die beispielsweise bei ReNoStar als Plug-in in der Kanzleisoftware arbeitet – nochmals: es gilt, Medienbrüche zu vermeiden. Letztlich eignet sich eine solche Lösung daher besonders auch für kleinere Kanzleien, in denen keine, oder zu wenig Schreibkräfte zur Verfügung stehen.

Die Spracherkennung bietet maximalen Nutzen in Netzwerkumgebungen mit arbeitsteiliger Verarbeitung der Dokumente, kann aber auch auf einer lokalen Arbeitsstation eingesetzt werden. Die Integration in die Kanzleisoftware und die Anpassung an die

Arbeitsweise eines Anwalts oder Notars sowie ein entsprechend voreingestellter Fachwortschatz mit juristischen Fachbegriffen verbinden sich zu einem fachspezifischen Kontext.

Die zeitaufwendige Umsetzung eines Diktats zu einem Schriftstück übernimmt die Sprachverarbeitung. Die Aktenzuordnung erfolgt in der Kanzleisoftware. Der Diktierende kann bereits Zuordnungen von Akte, Sachbearbeiter, Standardtext, Adresstyp, Adressen und Priorität treffen.

### Von Klein bis Groß – modular mit den Anforderungen wachsen

Ein unglaublicher Vorteil des digitalen Diktats liegt darin, dass die Leistungen mit den Anforderungen modular wachsen können. Beginnt ein Anwalt einfach damit, ein altes Bandgerät durch ein modernes, digitales zu ersetzen, so stehen ihm weitere Ausbaustufen offen. Es gibt nur einen Haken: Um den maximalen Nutzen – wie zuvor beschrieben – aus dieser Technologie zu ziehen, braucht es einen kompetenten Berater. Und das ist im Regelfall nicht mehr Ihr Büromaterialhändler, bei dem Sie auch früher Ihre Diktiergeräte erworben haben. Für die Integration in die Kanzleisoftware und ggf. den Einsatz der Spracherkennung sollte man mit Spezialisten sprechen, die das nötige IT-Know-how mitbringen. Und da ist der Lieferant Ihrer Kanzleisoftware die erste Adresse. Er kann Ihnen den skalierbaren Weg aufzeigen und die dazu passenden Geräte sowie Anwendungserweiterungen erklären.



## Das Urteil: Sehr empfehlenswert!

### Spracherkennung – die Zukunft des juristischen Arbeitens!

Um den komplexen Herausforderungen des juristischen Arbeitsalltags – ob in Kanzlei, Gericht oder Unternehmen – gerecht zu werden, wird immer öfter auf Spracherkennungssoftware zurückgegriffen. Setzen auch Sie auf das für juristisches Arbeiten konzipierte **Dragon NaturallySpeaking 12 Legal** und profitieren Sie von zahlreichen Vorteilen:

- Einfache Bedienbarkeit für höhere Effizienz und Rentabilität
- Diktieren oder überarbeiten Sie Texte mit Sprache
- Kompatibel mit allen gängigen PC-Anwendungen
- Umfangreiches juristisches Fachvokabular

Für weitere Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung!



# Digital bis in die Buchhaltung

## Papierlose Buchhaltung - ein erstrebenswertes Ziel

Elektronische Organisation in der Kanzlei ist kein Selbstzweck. Vielmehr eröffnet die durchgängige Digitalisierung nicht nur Vorteile bei der medienbruchfreien Kommunikation mit Gerichten, Behörden und Versicherungen, sondern ist darüber hinaus die Basis für nicht unerhebliche Kosteneinsparungen. Die papierlose Buchhaltung ist ein logischer Schritt hin zu optimierten Arbeitsabläufen und damit weniger Zeit- und Kostenaufwand – auch bei Ihrem Steuerberater.

Die elektronische Akte hat längst Einzug in viele Kanzleien gehalten. Somit bietet es sich an, auch die Arbeitsschritte rund um das Thema Buchhaltung weitestgehend papierlos zu gestalten. Folgende Bereiche sind betroffen:

- **Banken** – Online-Banking und automatisierte Überwachung von Kontoauszügen
- **Finanzämter** – Die „Elektronische Steuer-ERklärung“ ELSTER
- **Steuerberater** – Kanzleien können ihre Buchungen einfach digital an den Steuerberater übermitteln und damit Kosten sparen.

### Digital ist besser

Ein grober Abriss der buchhalterischen Arbeitsprozesse in einer anwaltlichen Kanzlei zeigt, welche Potenziale es zu heben gilt:

#### Schnittstelle

**zum Rechnungswesen** – Honorarabrechnungen nach RVG oder Dienstleistungskosten, Mahnwesen und Unfallschadenregulierung aus der Kanzleisoftware dienen der automatisierten Kontrolle der offenen Posten.

#### Schnittstelle zur OPOS

Mandanten- und Eingangsrechnungen werden durchgängig überwacht, sodass die Liquidität besser gesteuert werden kann.

#### E-Banking /Kontoauszugsmanager

Die Integration des Online-Banking in die Buchhaltung der Kanzleisoftware sowie die Option, Kontoauszüge weitestgehend automatisch mit der Buchhaltung abzugleichen, beschleunigt interne Abläufe und ermöglicht eine einfachere Kontrolle.

**Buchhaltungsfunktionen** – Vom Geldverkehr über die Behandlung der Buchungsarten bis zum tagesaktuellen Abschluss (Prima Nota) ermöglicht eine aktuelle Kanzleibuchhaltung den Überblick über Honorar, Auslagen, Abrechnung der Sozien sowie über die Liquidität.

**Monats- und Jahresabschlüsse** – Übergabe an ELSTER und Steuerberater erfolgt elektronisch und gekoppelt an ein kaufmännisches Berichtswesen (BWA). Gleichzeitig senkt diese Automatisierung auch Fremdkosten beim Steuerberater, weil nicht mehr händisch nachgebucht werden muss.

Diese stichpunktartige Aufstellung lässt bereits ahnen, dass es hier ums Geld geht – Ihr Geld. Eine sinnvolle Integration der Buchhaltungsfunktionen in Ihre Kanzleisoftware maximiert den Gesamtnutzen, den Sie daraus ziehen können.

### Die Vorteile liegen auf der Hand

**Senken Sie Kosten** - bei externen Dienstleistern (z. B. Steuerberater) sowie durch messbare Zeitersparnis für Sie und Ihre Mitarbeiter.

#### Verbessertes

##### Finanzcontrolling

– ein positives „Abfallprodukt“ der papierlosen Buchhaltung: Durch objektive Rating-Faktoren werden auch Finanzierungen durch Geldinstitute erleichtert.

#### Optimieren Sie Ihre Liquidität

Durch eigene Verrechnungsstelle ohne offene Posten und mit einer proaktiven Überwachung als Basis für das Mahnwesen.

### Profitieren Sie vom direkten Zugriff auf Ihre Geschäftsergebnisse

durch Berichtswesen, Liquiditätskontrolle, Finanzdaten im Zugriff. So sehen Sie auch Außenprüfungen des Finanzamts gelassen entgegen.



# Ungeliebt aber überlebenswichtig – die Datensicherung

## Durchdachtes Datensicherungskonzept verhindert böses Erwachen

Wer mag schon Zeit und Geld in etwas so uninteressantes wie ein Datensicherungskonzept investieren? Gegenfrage: Wer kann seine Kanzlei oder sein Unternehmen heute noch weiter betreiben, wenn alle Daten weg sind? Zwar sind professionelle Hardware und Software in den vergangenen Jahren erheblich zuverlässiger geworden, eine Garantie gegen Datenverlust gibt es aber nicht. Daten können auch durch andere Havarien beschädigt oder vernichtet werden, beispielsweise Feuer, (Hoch-)Wasser oder auch Diebstahl der Systeme. Nur ein ausgeklügeltes Datensicherungskonzept verhindert oder minimiert Folgeschäden.

In der Wirtschaft ist das Risiko bekannt, welches mit einem Datenverlust einhergehen kann. Etwa 70 Prozent der Unternehmen könnten nach einem dauerhaften Datenverlust nicht mehr weiter existieren. Erkenntnis: Wir sind mehr denn je abhängig von einer lückenlosen Verfügbarkeit der Informationstechnologie. Das trifft daneben in hohem Maße auf Rechtsanwalts- und Notariatskanzleien zu. Jetzt mag der eine oder andere Leser entgegennehmen, dass er ja immer auch eine Handakte führt, sodass er einen Absturz der IT leicht verschmerzen kann. Kann sein ... Dieser Fall ist aber sicher die Ausnahme und nur für kleine Kanzleien mit einem überschaubaren Mandatsverhältnis anwendbar. Selbst hier müssen jedoch die Daten nach einem Verlust wieder nacherfasst werden. Außerdem zieht das Argument schon dann nicht mehr, wenn es zu einem Brand in der Kanzlei kommt, der auch die Handakten vernichtet.

Am Ende geht es neben den Primärfolgen wie Einschränkung der Handlungsfähigkeit auch um Haftungsfragen. Wer zahlt für einen Schaden, der beispielsweise deswegen entsteht, weil durch den Datenverlust Fristen versäumt werden? Bei der Datensicherung ist es wie bei einer guten Versicherung: Keiner möchte sie sich leisten, aber jeder ist froh, wenn sie im Notfall greift. Und wie bei Versicherungen lässt sich auch ein Datensicherungskonzept – und damit die Kosten – an der Risikobereitschaft des Kanzleieigentümers ausrichten.

Datensicherung heißt auch Verantwortung übernehmen. Der Deutsche Anwalt Verein schreibt in seiner „Datenschutz-Checkliste für die Anwaltskanzlei“ unter Punkt 4, „Datensicherungskonzept und Archivierung einführen und kontrollieren“:

*„Datensicherung erfolgt schon im ur-eigenen Interesse der Anwaltskanzlei an der lückenlosen Verfügbarkeit des Datenbestandes als Arbeitsgrundlage. Dabei ist auch der Anwaltskanzlei eine externe Online-Datensicherungslösung ohne Verstoß gegen das Anwaltsgeheimnis gestattet, wenn Daten nur verschlüsselt übermittelt und abgelegt werden. Die lokale Lösung birgt oftmals das Risiko, dass die Datensicherungen liegen gelassen oder aber Sicherungsdatenträger im Serverschrank verwahrt werden, sodass diese bei einem Kanzleibrand oder einer anderen Havarie mit vernichtet werden. Die Datensicherungsroutine sollte in jedem Fall täglich geprüft werden. Daneben steht die strukturierte Archivierung der Mandatsunterlagen sowie der Belege zu den Geschäftsvorfällen der Kanzlei im Rahmen der anwaltlichen und steuerlichen Dokumentationspflichten.“*





## Analogie – Datensicherungspflicht in der Wirtschaft

„Die Pflicht zur Datensicherung ist eine allgemeine Pflicht, die der Unternehmensführung obliegt. Sie wird einerseits aus dem Gesetz, genau aus dem § 91 Akt.2 AktG abgeleitet. Der § 91 Abs.2 AktG normiert nach seinem Wortlaut nur Pflichten, die die Führung von Aktiengesellschaften betreffen. Aber nach der herrschenden Ansicht sind die Prinzipien, die aus dieser Norm abgeleitet werden, für jede Unternehmensform anwendbar, gleich ob GmbH oder Personengesellschaft. Die Führung eines Unternehmens haftet also im Grundsatz immer nach den Grundsätzen, die für die Führung einer Aktiengesellschaft gelten. Man wird nicht umhin können, die Pflicht zur Datensicherung als eine Kardinalpflicht, also als eine der wesentlichen Pflichten der Unternehmensführung anzusehen.“

(Quelle : <http://www.anwaltskanzlei-online.de/2009/06/30/it-rechtpflicht-zur-datensicherung/>)

## Welche Katastrophen werden durch welche Art der Datensicherung abgemildert?

- Ohne Datensicherung tritt bei einem Hardwaredefekt der GAU ein. Nachdem ein neuer PC oder eine neue Festplatte zeit- aufwendig eingerichtet wurde, müssen alle Daten manuell nacherfasst werden, soweit das überhaupt noch möglich ist.
- Betrachten wir nun den alternativen Fall, dass es zu einem Ausfall eines PCs oder des Servers mit Datenverlust kommt, jedoch eine einfache Datensicherung vorhanden ist. Nun muss kurzfristig ein neues Gerät besorgt und eingerichtet werden. Die Installation des Betriebssystems wie Windows, Apple OSX oder Linux ist noch relativ einfach. Aufwendiger, aber auch professioneller, ist jedoch erst die Rücksicherung des gesamten Systems und seines Datenbestands zum Zeitpunkt der Sicherung über einen Datensicherungs-Datenträger. Wurden beispielsweise die Sicherungen auf einer externen Festplatte durchgeführt, so ist es eine Kleinigkeit, deren Informationen schnell und komplett wieder auf ein neues System aufzuspielen.
- Es gibt jedoch darüber hinaus auch den Fall der „schleichenden“ Beschädigung von Daten, beispielsweise durch einen Virus, der sich sukzessive im System verbreitet. Würde man in einem solchen Fall die letzte aktuelle Sicherung zurückspielen, wäre das Problem mit großer Wahrscheinlichkeit nach wie vor vorhanden, weil der Virus evtl. mit gesichert wurde. Dies ist der Grund, warum namhafte Softwareanbieter, wie beispielsweise ReNoStar, Datensicherungskonzepte empfehlen, die mit mehreren, wechselnden Datenträgern arbeiten. Diese werden gemäß einem Datensicherungskalender abwechselnd genutzt und archiviert, sodass man ein befallenes System auch auf einen früheren Stand – ohne Virus – zurücksichern kann. Dann müssten lediglich die zwischenzeitlich angefal-

- lenen Daten nacherfasst werden.
- Betrachten wir nun den Katastrophenfall, bei dem durch Brand, Überschwemmung, höhere Gewalt oder Diebstahl die gesamte IT-Infrastruktur unbrauchbar geworden oder verloren gegangen ist. Hier entscheidet über Wohl und Wehe, ob die Kanzleibetreiber alles richtig gemacht haben. Nehmen wir an, die Datensicherung wurde regelmäßig durchgeführt – gut. Aber was, wenn die Datensicherungsbänder, Festplatten oder optischen Datenträger in der Kanzlei gelagert wurden? – Nicht auszudenken!

## Es gibt viel zu bedenken – packen Sie's an

Nur wer sich optimal beraten lässt und eine professionelle Datensicherungslösung als wirklich relevant für seine Kanzlei ansieht, hat am Ende gute Chancen, auch bei einer solchen Havarie keinen längerfristigen Schaden zu erleiden.

Lassen Sie sich von Ihrem Softwareanbieter erklären, welche Technologien für Sie und Ihre Kanzlei die geeignetsten sind:

- Warum sind abwechselnde Medien wichtig?
- Wie viele Medien sind empfehlenswert?
- Was spricht für/gegen Bandlaufwerke und Wechselpplatten?
- Wo liegen die Vorteile und Risiken von externen Medien?
- Welche Software garantiert, dass ALLE Serverdaten richtig gesichert werden?
- Wo lagert man am besten die Sicherungen?
- Wer übernimmt bei einer Havarie die Rücksicherung (intern/extern)?

## Mehr Tipps für mehr Sicherheit

Wir hatten bereits die Analogie zur Versicherung gezogen. Auch bei der Datensicherung ist es am Ende eine Frage der eigenen Risikobereitschaft, deren Beantwortung darüber Aufschluss gibt, welches Datensicherungskonzept für Ihre Kanzlei passt. Dazu gehört noch eine weitere Analogie zur Versicherung: Billig bedeutet immer auch mehr Risiko!

Betrachten wir dazu einfach die möglichen, zu sichernden Daten. An erster Stelle gibt es die maschinenbezogenen Daten. Dazu gehören Betriebssystem, Treiber und Standardanwendungen. Diese lassen sich mithilfe der zugehörigen Datenträger relativ einfach wiederherstellen und sind daher unkritisch. Für die Kanzlei bedeutsamer sind die täglichen Nutzdaten. Sie können möglicherweise durch erneutes Erfassen vom Benutzer wieder eingegeben werden. Dies bedeutet aber einen hohen Zeitaufwand und setzt voraus, dass alle Informationen in anderer Form (Papier, Handakte) vorliegen und diese nicht ebenfalls durch die Katastrophe vernichtet wurden. Darüber hinaus gibt es die unersetzlichen Daten. Dazu gehören beispielsweise Fotos, Videos, aber auch Originalbelege wie Tank- und Bewirtingsbelege. Diese Daten lassen sich in aller Regel nicht wiederherstellen!

Für das Vorgehen bei der Sicherung, unabhängig von den Speichermedien, gibt es ebenfalls Alternativen. Beginnend bei der Speicherabbildsicherung über Komplett-Sicherung und differenzielle Sicherung bis zur Inkrementellen Sicherung bietet jede dieser Varianten Vor- und Nachteile, die Ihnen Ihr Software- und Systempartner im Detail erklären können sollte. Nach diesen Vorüberlegungen wird noch zu unterscheiden sein, wie die einzelnen Datenarten behandelt werden. So beispielsweise die operativen Daten, die Sie und Ihre Mitarbeiter täglich benötigen oder aber die Archivdaten, zu denen abgeschlossene Fälle gehören, die höchst selten noch einmal zu Informationszwecken aufgerufen werden.

Und nicht zu vergessen: Auch Sicherungsmedien altern und sind irgendwann nicht mehr lesbar. Stellen Sie sich daher einmal folgende Fragen: Wie viele Bänder setzen Sie ein? Haben Sie gewusst, dass das Ideal 22 Bänder vorsieht? Wie alt sind Ihre Bänder? Wie oft haben Sie Ihre Bänder schon überschrieben? Sie sichern auf optische Datenträger wie CDs und DVDs?

Auch die halten nicht ewig! Und wer nimmt die Medien nach der Sicherung mit an einen anderen Ort oder legt sie in einen gesonderten Safe?

## Fazit

Wer sich wie Sie im professionellen Umfeld bewegt, der sollte dem eher langweiligen Thema Datensicherung dennoch höchste Aufmerksamkeit widmen, um existenzbedrohenden Datenverlusten vorzubeugen. Die Erfahrung lehrt, dass es sinnvoll ist, dazu mit dem Anbieter Ihrer Kanzleisoftware zu sprechen, denn er kennt Ihre Systemarchitektur ebenso wie seine eigenen Anwendungen und weiß, welche Sicherungsstrategien am besten geeignet sind, um Ihre persönliche Risikobereitschaft in der Lösung abzubilden. Einige Hersteller, beispielhaft sei hier ReNostar genannt, bieten dazu gestaffelte, modulare Lösungen an.

Wir werden dieses wichtige Thema in den nächsten Ausgaben von kanzlei-Life! wieder aufgreifen und vertiefen.



# Werte nicht einfach versenken!

## Wie Sie Mehrwert aus der Schließung Ihrer Kanzlei generieren – warum es sinnvoll ist, eine etablierte Kanzlei zu übernehmen

Es ist keine Seltenheit, dass Rechtsanwaltskanzleien einfach geschlossen werden, wenn der Eigentümer plant, sich zur Ruhe zu setzen und kein Nachfolger vorhanden ist. Gute Beratung macht es möglich, eine etablierte Kanzlei zu einem attraktiven Preis zu veräußern. Gleichzeitig unterstützt ein solcher Berater ggf. auch den Käufer hinsichtlich Businessplan und Finanzierung, so dass er leichter erfolgreich durchstartet!

Die eigene Kanzlei ist für viele Anwälte ein Lebenswerk. Mit Bedacht und Erfahrung haben sie selbst die Basis für erfolgreiches Agieren und finanzielle Erfolg begründet. Irgendwann kommt dann möglicherweise der Punkt, an dem die Entscheidung fällt, dem Leben eine Wendung zu geben. Das muss nicht nur der Ruhestand sein, sondern kann auch bedeuten, sein Leben an einem anderen Ort oder mit einem neuen beruflichen Schwerpunkt zu führen. Was dann? Anwaltliche Familien-Dynastien sind eher selten geworden und so stehen immer wieder Rechtsanwälte vor der Frage, wie das Ende des „Unternehmens“ gestaltet werden kann.

### Die Nachfolge rechtzeitig planen

Die Schließung einer Kanzlei erfolgt ja in aller Regel nicht von heute auf morgen. Sie ist vielmehr ein Prozess, der durch eine initiale Überlegung angestoßen wird. Was dann folgt, ist häufig ein sukzessiver Abbau der „Geschäfte“ – sprich: manche Aktivitäten laufen nur noch auf halber Kraft und der Wille, neue Mandate zu erschließen, lässt nach. Verständlich. Aber nicht eben empfehlenswert. Wer seine Kanzlei verkaufen möchte, sollte die „Braut schmücken“, sie attraktiv machen für einen potenziellen Nachfolger. Es geht schließlich um die Werte eines Lebenswerks. Das gilt umso mehr, wenn stabile, wiederkehrende Mandatsverhältnisse vorhanden sind.

Natürlich ist es nicht leicht, „im laufenden Betrieb“ parallel eine Nachfolge zu planen und durchzuführen. Auch ist es bisweilen schwierig, den Wert korrekt und losgelöst von Emotionen zu ermitteln. Deshalb kann es sinnvoll sein, einen Berater an Bord zu holen.



### Ziel: Maximaler Erlös

Die Bestimmung des Kanzleiwerts ist nicht trivial, denn in einen möglichen Kaufpreis fließen sehr unterschiedliche Faktoren ein. Karin Seipel, selbst Rechtsanwältin und Geschäftsführerin der Unternehmensberatung MAXTARGET, erklärt, dass es sinnvoll ist, zunächst ein Rating zu erstellen. Dieses Vorgehen ist bei verschiedenen Unternehmensberatungen übliche Praxis. Allerdings sind für den Anwalts- und Rechtsberatungsmarkt besondere Kenntnisse über dessen Besonderheiten erforderlich, denn es handelt sich bei diesem Stand eben nicht um typische Handels- oder Dienstleistungsunternehmen. Karin Seipel dazu: „Wir ermitteln natürlich ebenfalls zunächst die Hard-Facts – also Zahlenmaterial. Dazu gehören die Umsätze der letzten Jahre, die Eigenkapitalquote, Umsatzrentabilität, EBIT, EBITDA (Gewinn vor Steuern, mit und ohne Abschreibungen), Verschul-

ungsgrad und weitere Kennzahlen. Speziell bei Anwälten gibt es aber noch weitere wichtige Indikatoren, die wir unter Soft-Facts zusammenfassen, die direkt mit dem Anwaltsstand und dessen Geschäften zu tun haben.“

Zu den Soft-Facts zählt MAXTARGET so genannte weiche Erfolgsfaktoren wie beispielsweise:

- Gibt es in der Kanzlei ein Marketingkonzept, um neue Mandanten und Mandate zu gewinnen?
- Kommen neue Mandate aus persönlichen Kontakten des Anwalts oder aus den Aktiva der Kanzlei?
- Unterstützen Fachanwaltschaften oder Tätigkeitsschwerpunkte eine Spezialisierung?

### Beratung ohne Risiko

Wer sich bei der Kanzleinachfolge beraten lassen möchte, sollte zuvor das „Kleingedruckte“ eines Beratervertra-

ges genau lesen. Oft sind hier bereits die ersten Stolpersteine eingebaut. So ist es keine Seltenheit, dass Berater mit festen Stundenhonoraren arbeiten, ohne einen Erfolg zu garantieren. Dies kann im ungünstigsten Fall dazu führen, dass zu einem ergebnislosen Kanzleiverkaufsversuch noch die Kosten der ebenfalls erfolglosen Beratung hinzukommen.

Dass es auch anders geht, zeigt das Beispiel MAXTARGET. Karin Seipel erklärt: „Wir finden es nicht empfehlenswert, ein Honorar auch dann zu verlangen, wenn das gewünschte Ergebnis nicht erreicht wird. Daher verfolgen wir ein anderes Geschäftsmodell. Wenn wir es erreichen, den richtigen Nachfolger und Käufer einer Kanzlei zu finden, erhalten wir einen prozentualen Anteil des Verkaufserlöses. Das heißt, Kosten entstehen nur im Erfolgsfall.“

Wenn die Unternehmensberatung interessierte potenzielle Käufer gefunden hat, finden zunächst Vorgespräche mit ihnen statt, um ihnen das Rating zu präsentieren. Danach folgen Gespräche mit dem Kanzlei-

eigner. Schließlich ist es vielen Kanzleibetreibern äußerst wichtig, für eine geregelte Kanzleinachfolge „den richtigen“ Käufer zu finden, bei dem sich Mandanten und ggf. auch der Mitarbeiterstamm gut aufgehoben fühlen.

### Vorteile auch für den Käufer

MAXTARGET fühlt sich ebenso dem Käufer verpflichtet. Für ihn kann es das Sprungbrett in einen besonderen beruflichen Erfolg sein, eine eingeführte Kanzlei, möglichst mit wiederkehrenden oder Dauermandanten, zu übernehmen. Das erspart möglicherweise eine lange Zeit der „Dürre“, wenn man sich an einem Ort oder mit einem Fachgebiet erst neu etablieren muss.

„Daher bieten wir einem Kaufinteressenten auf Wunsch unsere Unterstützung an, um eine passende Finanzierung zu finden und den dafür notwendigen Businessplan auszuarbeiten. Auch diese Dienstleistung verursacht nur im Erfolgsfall Kosten. Somit halten wir auch für den Käufer einer Kanzlei das finanzielle Risiko gering“, so Karin Seipel abschließend. Sie

betont dabei, dass beide Dienstleistungen unabhängig voneinander sind und die Begleitung beim Verkauf/Kauf nur so weit erfolgt, wie gewünscht.

### Fazit

Die Kanzleinachfolge ist keine Glücksache. Sie kann und sollte sehr aktiv betrieben werden, um nicht nur „den Richtigen“ zu finden, sondern auch einen fairen Preis zu erzielen. Für eine „normale“ Unternehmensberatung aus dem kaufmännischen Umfeld der Handels- und Dienstleistungsunternehmen ist dies nicht einfach. Die Suche eines Nachfolgers setzt geradezu zwingend voraus, über gute Kontakte in die spezielle Branche des Anwaltsstands zu verfügen. Ohne diese wird es schwierig, überhaupt mögliche Interessenten zu finden und diesen die für dieses spezifische Geschäft notwendigen Informationen geben zu können. Nur wer weiß, wie eine moderne Kanzlei funktioniert und woher sich die Mandanten rekrutieren, kann optimal beraten, wenn es um eine so abschließende Entscheidung geht.

 **MAXTARGET**  
BUSINESS CONSULTING

**Kanzlei-Nachfolge**  
**Beratung & Vermittlung**  
**für Ihre Kanzlei**

MAXTARGET Business Consulting GmbH  
Am Nebergsweg 10 - 63868 Großwallstadt  
Telefon 06022/2055-190 - Telefax 06022/2055-1980  
info@maxtarget.de - www.maxtarget.de

# Ist Marketing für Sie ein Fremdwort?

## Für manchen Anwalt schwer zu akzeptieren: Er ist auch Unternehmer!

Anwälte stehen im Wettbewerb, vergleichbar mit vielen anderen Berufsständen. Das heißt, jeder Anwalt mit Interesse an neuen Mandanten sollte sich überlegen, wo er sich von seinen Kollegen abheben kann und das möglichst auch nach außen dokumentieren. Dies kann beispielsweise durch eine entsprechend mit Inhalten versehene Website geschehen, die potenzielle Mandanten zu ihm führt. Wir möchten Ihnen hier weitere Tipps geben, um Ihre Kanzlei anders und besser darzustellen, als es Ihre Berufskollegen tun. Denn machen wir uns nichts vor: Neue Mandanten finden am ehesten via Internet zu Ihnen, wenn diese nicht „Stammkunden“ sind oder durch Empfehlung kommen. Online-Marketing ist der Oberbegriff, vor dem Sie keine Scheu zu haben brauchen, denn es gibt gute Unterstützung ...

Wie positionieren Sie sich und Ihre anwaltliche Dienstleistung nach außen? Sie haben einen gestalteten Telefonbucheintrag? Was denken Sie, wie viele Mandanten Sie auf diesem Wege gewinnen können? Sie sind in einem Anwaltsportal mit einem Eintrag vertreten? Wie viele Ihrer Kollegen im gleichen Einzugsbereich machen das ebenso?

Viele Fragen, die zunächst nur dazu dienen sollen, Sie für das Thema zu sensibilisieren. Jeder Mandant sucht mit einer gewissen Erwartungshaltung nach juristischem Beistand. Dabei achtet er auf Dinge wie Außenaufttritt, Persönlichkeit der Mitarbeiter (auch am Telefon!) und auf Erfahrungen und Empfehlungen Anderer. Das bedeutet, dass Sie die Chance haben, die Wahrnehmung des suchenden Mandanten selbst mitzugestalten und damit seine Beurteilung Ihrer Qualitäten zu beeinflussen.

Ziel eines jeden Rechtsanwalts sollte es sein, seine Dienstleistung und die Kommunikation streng an den Bedürfnissen und Erwartungen seiner potenziellen Kunden zu orientieren und die Qualität kontinuierlich zu überprüfen. Ein zeitgemäßer Internetauftritt auf Basis einer gut gemachten, ansprechenden Kanzleihomepage mit interessanten und verständlichen Informationen wirkt und kann Anwaltskanzleien dabei unterstützen, die gesteckten wirtschaftlichen Ziele zu erreichen. Auch wenn dies für viele Kanzleien eine echte Herausforderung



darstellt – sowohl zeitlich als auch inhaltlich – können Anwälte langfristig davon profitieren und ihre kaufmännischen Ergebnisse verbessern.

Bereits in der letzten Ausgabe des **kanzleiLife!** haben wir Ihnen die Studie „Vom Konsumenten zum Mandanten - über die Rolle des Internets bei der Rechtsanwaltsuche“ vorgestellt. Diese finden Sie unter <http://kanzleimarketing.ebook-studie.de> zum Download im Internet.

Hier möchten wir Ihnen nun quasi als Extrakt die Top 10 der Anforderungen an ein Online-Marketing für Rechtsanwälte vorstellen:

1. Steigender Wettbewerbsdruck. Rechtsanwälte müssen sich

als Dienstleister begreifen, die durch aktives Handeln sowie die Nutzung zeitgemäßer Instrumente die kaufmännische Entwicklung der Anwaltskanzlei aktiv selbst gestalten. Der Anwalt ist auch Kaufmann!

2. Eigener Qualitätsanspruch und Engagement müssen begreifbar dargestellt werden, um den Mandanten mit seinen Zweifeln aufzufangen. Glaubwürdigkeit ist „King“!
3. Das gesamte Kanzleipersonal muss integriert werden. Kanzleialltag und angewöhnte, negative Verhaltensmuster – speziell beim Erstkontakt mit einem Mandanten – sind eher kontraproduktiv. Allen Mitarbei-



tern muss Kundenorientierung in Fleisch und Blut übergehen.

4. Qualitätsindikatoren sind Anwalt (und Sozien) sowie Kanzleipersonal, die gemeinsam das Bild widerspiegeln sollten, das sie selbst im Internet entworfen haben. Oder anders: Ansprechende Homepage aber unfreundliche Telefonistin passen nicht zusammen.
5. Der Rechtsanwalt wird zunehmend öffentlich. Bewertungen finden heute auch in sozialen Netzwerken statt. Und diese Empfehlungen genießen oft eine hohe Glaubwürdigkeit. Aktiv mit sozialen Netzwerken umgehen!
6. Ein Internetauftritt ohne verständliche Inhalte und für Suchmaschinen wie Google optimierte Texte verfehlt seinen Zweck. Ein Internetauftritt, der nur schön ist, reicht nicht.
7. Online-Marketing hat viele Facetten. Es geht nicht nur um eine Homepage, sondern um alle Arten des digitalen Außenauftritts: Profileintrag für die Kanzlei in Branchenverzeichnissen, soziale Netzwerke wie z.B. GooglePlus, Facebook, Xing, etc.. Online bedeutet mehr als nur Homepage.
8. Aktuelle, konsistente Informationen sind unentbehrlich, damit sich Aussagen auf Homepage, in sozialen Netzen oder Bran-

chenportalen – im schlimmsten Fall sogar zwischen den Anwälten einer Sozietät – nicht widersprechen. Der Engländer sagt: One face to the customer.

9. Es muss mundgerecht sein. Alle Inhalte, die Ihre Kanzlei nach außen gibt, sollten an den Erwartungen der Interessenten ausgerichtet und in deren Sprache verfasst sein. Dementsprechend müssen auch die sog. Keywords für die Suchmaschinenoptimierung dem Sprachgebrauch des Mandanten entsprechen. Immer an den Horizont des Kunden denken – der Wurm soll dem Fisch schmecken, nicht dem Angler.
10. Resümee: Der frühere Verkäufermarkt (der Anwalt sucht sich seine Mandanten aus) wurde zum Käufermarkt (der Mandant sucht sich „seinen“ Anwalt aus). Eine Kanzlei ohne Internet-Präsenz wird als altbacken, möglicherweise unseriös, wahrgenommen. Für eine Erfolg versprechende Online-Marketingstrategie sollte man einen in der Rechtsberatungsbranche erfahrenen Berater an seiner Seite haben. Seite an Seite zum Erfolg!

Sie haben schon eine Homepage und möchten einmal wissen, ob diese den genannten Kriterien entspricht? Dann lassen Sie sie doch einfach kostenlos testen unter <http://www.kanzleihomepage-check.de>.

# 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>



# Thüringer Landesanwaltstag – „In der digitalen Welt“

## Teilnehmer sehr interessiert am Thema Kanzleimarketing

Am 5. Oktober 2012 fanden sich im OLG Jena Mitglieder des Thüringer Anwaltsverbandes zu einem umfangreichen Fortbildungsprogramm ein, das in diesem Jahr unter den Oberbegriffen Internet und geistiges Eigentum stand. Trotz des späten Termins und paralleler Vorträge konnte die Referentin Daniela Schreck von ReNoStar viele Interessenten zum Thema Mandantengewinnung durch Online-Marketing begeistern. Das breite Interesse zeigt, dass Online-Marketing mittlerweile in der Anwaltschaft angekommen ist. Daher wird diesem Bereich bei Anwaltsveranstaltungen neben juristischen Themen generell mehr Raum gegeben.

Marketing klingt für manchen Juristen immer noch etwas fremd, betreibt man als Freiberufler doch eben kein Handelsunternehmen. Daher nutzte Daniela Schreck als Einstieg in den Vortrag die einfache Definition von Marketing: Es geht um die Absatzwirtschaft von Waren und Dienstleistungen. „Ein integratives Dienstleistungsmarketing für Kanzleien hat die konsequente Orientierung an den Bedürfnissen des Mandanten zum Ziel“, so die Zusammenfassung der vorgestellten eBook-Studie zum Thema Kanzleimarketing. Konnte man in der Vergangenheit Mandate in erster Linie über Empfehlungen, Mandatsverteiler, Telefonbucheinträge und Printanzeigen gewinnen, so verschieben sich die erfolgsversprechenden Methoden mehr und mehr in die digitale Welt. Ein eigener, für Suchmaschinen optimierter Internetauftritt sollte die Basis für jeden Rechtsanwalt sein, und je nach Zielgruppe ergänzt werden um Engagement in sozialen Netzwerken sowie im E-Mail-Marketing.

Daniela Schreck zu den Marketingzielen: „Am Ende geht es um die aktive Gewinnung von neuen Mandanten oder Zusatzmandaten aus dem Mandantenstamm. Gleichzeitig gilt es, überflüssige Marketingkosten zu erkennen und zu vermeiden sowie seine Kanzlei für die Zukunft strategisch auszurichten. Das ist nicht trivial, insbesondere weil der Anwaltsstand nicht 1:1 mit einem kommerziellen Unternehmen vergleichbar ist. Dies belegt auch eine neutrale Studie der XAMIT Bewertungsgesellschaft mbH aus Düsseldorf, die 2011 erstellt wurde. ReNoStar



nutzt die Erkenntnisse als Beratungsgrundlage für das Kanzleimarketing.

### Kanzleimarketing-Studie 2011 zeigt den Weg

„Die Rolle des Internets bei der Rechtsanwaltsuche“ ist der (Unter-) Titel der Studie unter inhaltlicher Federführung von Michael Gehlert, die auch als eBook verfügbar ist.

Ein wichtiger Bereich der Studie befasst sich mit der Bewertung von vorhandenen Kanzleiauftritten im Internet. Hier ein paar wenige Erkenntnisse daraus:

Zurzeit herrscht eine große Diskrepanz zwischen der eigenen Einschätzung und dem tatsächlichen Handeln in der Anwaltschaft im Hinblick auf das eigene Engagement beim Marketing. Ganz wichtig sind hierbei die „4 K“: Kontinuität, Konsistenz, Konsequenz und Kompetenz.

Das Kanzleipersonal inklusive des Anwalts selbst wird zum Qualitätsindikator für die Dienstleistung. Die Betreuungsqualität bezieht sich ausdrücklich auch auf alle Kommunikationsmaßnahmen, mit denen eine Kanzlei nach innen und außen wirkt, wie z. B. dem Internetauftritt

Unterstützend können auch Beiträge auf Meinungsplattformen das Verhalten von potenziellen Kunden beeinflussen, wenn diese positiv sind.

Nutzer generalisieren oftmals den ersten Eindruck einer Webseite. Enthält die Startseite veraltete Informationen, wie beispielsweise eine zwei Jahre alte „Neuigkeit“, so wird er von diesem Eindruck auf die Qualität der gesamten Webseite schließen.

Im Vortrag präsentierte die Referentin beispielsweise das interessante Ergebnis, dass bei repräsentativen Untersuchungen von aktiven Kanzleiwebseiten im Internet nur bei 39 Prozent eine Zielgruppe ausgemacht werden konnte. Das heißt, dass sich 61 Prozent der Betreiber von Kanzleiseiten eher wenig an den Erwartungen von Mandanten ausrichten. Dies ist die eine Seite der Medaille. Die andere bezieht sich darauf, eine Website auch so aufzubereiten, dass sie über Suchmaschinen – allen voran Google – auch gefunden wird. Beispielsweise wenn ein potenzieller Mandant nach einem Anwalt für Verkehrsrecht in seiner Region sucht. Dazu sind Sinn tragende Inhalte und eine Optimierung für Suchmaschinen notwendig und unerlässlich. Unter dem englischen Kürzel SEO (Search Engine Optimization) fassen Fachleute die unterschiedlichen, einander ergänzenden Technologien und Dienstleistungen zusammen. Ohne die professionelle Unterstützung durch einen Anbieter, der im juristischen Umfeld erfahren ist, wird es zunehmend schwierig, den gewünschten Erfolg zu erreichen.

Abschließend erklärte Daniela Schreck noch etwas, was eigentlich selbstverständlich sein sollte: die Erfolgskontrolle. „Es ist das Mindeste, dass man als Anwalt seine Mitarbeiter darauf hinweist, jeden neuen Mandanten zu fragen, wie er denn auf die Kanzlei aufmerksam geworden ist. Daneben sollte ein einfach zu bedienendes Reporting-System eingerichtet werden, das Rückschlüsse auf das Verhalten der Suchenden auf der eigenen Webseite zulässt. Erst dann kann man im nächsten Schritt die Marketingmaßnahmen noch gezielter auf die gewonnenen Erkenntnisse abstimmen.“



*RAin Juliane Ernst (Geschäftsführerin des Thüringer Anwaltsverbands) zum diesjährigen Landesanwaltstag:*

*Der Thüringer Landesanwaltstag richtet sich als berufs- und rechtspolitische Fortbildungsveranstaltung vor allem an die Thüringer Rechtsanwälte. Für die zahlreichen Fortbildungsreferate rund um die Zentralveranstaltung zum Thema: Der eigene Kopf - Geistiges Eigentum im Internetzeitalter mit RA Dr. Hentsch von der Kölner Forschungsstelle für Medienrecht konnten namhafte Referenten, insbesondere mehrere Richter des Thüringer Oberlandesgerichtes und der Präsident des Thüringer Landesarbeitsgerichts gewonnen werden. Weiterhin zu erwähnen sind unter anderem die Fachvorträge zu den Themen Kanzleiorganisation und Kanzleimarketing, die von den Anwälten mit großem Interesse angenommen wurden. Abschließend ist zu sagen, dass wir mit mehr als 160 Teilnehmern auf rundum eine erfolgreiche Veranstaltung für Anwaltschaft und Justiz zurückblicken können.*

**Xamit-Studie  
– die bringt Sie weiter**

*Die aufwendige Xamit-Studie über das Kanzleimarketing steht allen Interessierten zur Verfügung. Unter Federführung von Michael Gehlert, einem anerkannten SEO-Spezialisten im Bereich Kanzleimarketing, wurde Ende 2011 ein umfassendes Werk publiziert, das Sie bei der Holtzbrinck-Verlagsgruppe jederzeit als eBook beziehen können. Hier der Link zur Bestellung: <http://kanzleimarketing.ebook-studie.de/>. In aller Kürze: Die eigene Webseite ist für Rechtsanwälte heute ein absolutes Muss. Wenn ein Kanzlei-„Unternehmen“ in der heutigen Zeit keinen eigenen Webauftritt hat, wirkt es schnell altbacken oder unseriös. Dazu passt die Hypothese, dass ein Rechtsanwalt mit einer schlechten Webseite Umsatz einbüßt, denn die Webnutzer sind ungeduldig. Bei Widerständen und mangelnder Bedienerfreundlichkeit verlassen sie einfach die Webseite und gehen zur Nächsten. Schließlich ist der Wettbewerber ja nur einen Klick entfernt.*





# ...wissen wie's läuft!

Basis des ReNoStar Kanzleimarketing

## XAMIT-Studie

*"Vom Konsumenten zum Mandanten"*

Das derzeit wohl umfangreichste Werk über die Rolle des Internets bei der Suche nach dem geeigneten Rechtsanwalt.

Die unabhängige XAMIT-Studie *"Vom Konsumenten zum Mandanten"* ist das aktuell wohl umfangreichste Werk über die Rolle des Internets bei der Suche nach dem geeigneten Rechtsanwalt. Keine andere Informationsquelle bietet Ihnen derzeit wahrscheinlich mehr praxisrelevante Fakten, in welcher Form das Internet für eine erfolgreiche Mandatsgewinnung zu nutzen ist.

- **Konsumentenverhalten & Entscheidungsfindung**
- **Der Stellenwert des Internets bei der Suche nach einem Anwalt**
- **Welche Rolle spielt die Auffindbarkeit über Suchmaschinen?**
- **Wie praxisrelevant sind Portal-Einträge?**
- **Wie wichtig ist der eigentliche Content auf der Seite?**
- **Welche Auswirkungen hat die optische Qualität der Website?**
- **Ist die eigene Webseite für die Mandatsgewinnung notwendig?**
- **Die Rolle verschiedener Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme?**
- **Was sind wichtige Vertrauensfaktoren?**

Nutzen Sie dieses einmalige und exklusive Angebot um sich Ihren persönlichen Wissens-Vorsprung für die "aktive Mandatsgewinnung" zu sichern.



**Bestellweg:**

**[kanzleimarketing.ebook-studie.de](http://kanzleimarketing.ebook-studie.de)**



# Die effiziente Kommunikation mit Mandanten und Versicherungen.

Nutzen Sie die **WebAkte**  
als Rechtsanwalt.

Jetzt kostenlos testen –  
[www.webakte.de](http://www.webakte.de)

## Ihre Vorteile bei Nutzung der WebAkte der e.Consult AG:

### Akten teilen mit Mandanten

Stellen Sie Ihren Mandanten ihre Akten online zur Verfügung und sparen Sie dadurch Geld. Seien Sie ein moderner Anwalt.

### Zeit sparen beim Versicherer

Mit der WebAkte können Sie Deckungsfragen, Gutachten und Anspruchsschreiben schneller und günstiger zur Versicherung schicken.

### Neue Mandate gewinnen

Generieren Sie neue Mandate über das Internet, ganz bequem mit Neubeauftragungsformularen der WebAkte.

**WebAkte**<sup>®</sup>

**e.Consult**<sup>®</sup>  
Aktiengesellschaft

[www.e-consult.de](http://www.e-consult.de)

# Kommunikation leicht gemacht

## WebAkte im Praxiseinsatz

Die Kommunikation mit Mandanten sowie Rechtsschutz- und Kfz-Versicherungen bindet viel Manpower und verursacht in Anwaltskanzleien hohe Kosten. Rechtsanwalt Hartmut Roth hat dies schon vor Jahren erkannt und sich für den Einsatz der innovativen WebAkte entschieden. kanzleiLife! hat mit ihm über seine Erfahrungen gesprochen.

Die Kanzlei Roth|Partner Rechtsanwaltspartnergesellschaft in Dresden hat einen besonderen Schwerpunkt im Bereich Verkehrsrecht und zählt in diesem Segment zu den deutschlandweit anerkannten Spezialisten.

Von sechs Anwälten haben fünf dieses Spezialgebiet und entsprechende Fachanwaltschaften. Diese Tatsache lässt bereits darauf schließen, dass eine rege Kommunikation mit Mandanten, Sachverständigen, Rechtsschutz- sowie Kfz-Versicherungen notwendig ist. „Allein die gedruckten Gutachten nach Unfällen oder Verkehrsübertretungen sind oft mehrere Zentimeter dick“, erklärt Hartmut Roth. Wenn wir unseren Mandanten diese mit unseren Notizen, Hinweisen oder Schriftsätzen zukommen lassen wollten, müssten unsere Mitarbeiter in der Vergangenheit nicht nur zeitaufwendig drucken und kopieren, sondern auch noch Berge von Akten für den Postweg versandfertig machen. Dieses Vorgehen haben wir in dem Moment beendet, als uns 2008 die Webakte vorgestellt wurde.

Für die Auswertungen der Bußgeldsachen wegen Geschwindigkeitsüberschreitung, wegen Rotlichtverstößen und wegen Abstandsmessungen, aber auch für Unfallanalysen scannen wir die Akten ein und stellen diese per Mausclick den Mandanten zur Verfügung. Diese können die Akte in Ruhe lesen und Stellung beziehen. Die Akten und die Stellungnahmen stellen wir den Sachverständigen per Mausclick zur Verfügung. Diese analysieren und schicken uns die Gutachten dazu per E-Mail zurück, die danach wiederum den Mandanten per Mausclick zur Kenntnisnahme gebracht werden. Das geht schnell und ohne Personalaufwand.“

Hartmut Roth hat eine Affinität zu innovativen, nutzbringenden Technologien. Daher war seine Kanzlei schon in der Zeit davor mit den modernsten IT- und Softwarelösungen ausgestattet, weil er klare Vorteile darin sieht, Akten ohne Medienbrüche elektronisch zu führen. Hartmut Roth weiter: „Die WebAkte von e.Consult aus Saarbrücken wurde uns durch unseren Kanzleisoftware-Lieferanten ReNoStar vorgestellt mit dem Hinweis, dass eine Schnittstelle in der Kanzleisoftware den sofortigen Einsatz ermöglichen würde, ohne dass dazu weitere Anwendungen notwendig wären.“

### Alle Infos sofort verfügbar

„Unsere Mandanten haben die Vorteile für sich schnell erkannt und begrüßen die optimale, schnelle Kommunikationslösung. Sobald wir in einer Sache neue Informationen für unsere Mandanten haben, erhalten sie eine E-Mail und können sich über unsere Webseite mit einem Passwort anmelden. In einem individuellen, gesicherten Bereich sehen sie den Stand in ihrer Sache. Wir stellen alle Dokumente, die für den Mandanten wichtig sind, hier ein. Das geschieht aus der Kanzleisoftware heraus, wo die Akten vorgehalten werden, quasi mit einem Mausclick.“

Hartmut Roth hat neben der verbesserten Kommunikation auch eine deutliche Reduktion der ‚Kommunikationslast‘ bei seinen Mitarbeitern festgestellt. „Früher war es so, dass in der Zeit zwischen 15.00 und 18.00 Uhr die Frequenz der Mandantenanrufe extrem zunahm, weil sie in dieser Zeit von der Arbeit kamen. Seit wir die WebAkte nutzen, ist der Telefonaufwand für uns erheblich gesunken, denn jeder Mandant kann sich seine Akte zu beliebiger Zeit online ansehen.“



Die vom TÜV hinsichtlich Datenschutz und -sicherheit zertifizierte WebAkte dient nicht nur der Kommunikation mit den Mandanten, sondern wird in der Kanzlei Roth|Partner auch genutzt, um bei Rechtsschutzversicherungen sofortige Deckungszusagen zu erhalten. Dies kann so schnell gehen, dass bereits während des Erstgesprächs mit einem Mandanten die Zusage erteilt wird. Einige Versicherer fordern inzwischen verstärkt diese elektronische Kommunikation mit Anwälten. Neben der Deckungszusage wird auch der Zahlungsausgleich erleichtert – von der Zeit-, Papier- und Kostenersparnis ganz zu schweigen.

Noch mehr Vorteile bringt die Lösung bei der Kommunikation mit Kfz-Versicherungen, wenn es um die Schadensabwicklung geht. Mit der WebAkte werden Unfallabwicklungen einfach direkt in das Schadenssystem des zuständigen Versicherers

übermittelt. Eine Sendequittung bestätigt den Empfang. Die Pflege der Adressen aller wichtigen Versicherer entfällt, denn diese sind in der WebAkte automatisch stets aktuell. Manche Kfz-Versicherer bestehen bereits darauf, elektronisch mit den Anwälten zu kommunizieren, um selbst ebenfalls Zeit und Kosten zu sparen.

e.Consult bietet die WebAkte mit Schnittstellen zu allen gängigen Kanzleisoftwaressystemen an, so dass jede Kanzlei mit Fachsoftware von diesen Vereinfachungen und Einsparungen profitieren kann.

### Fazit

Hartmut Roth resümiert: „Als wir 2008 mit der WebAkte begannen, gehörten wir zu den Avantgardisten in diesem Bereich. Heute können wir uns ein Arbeiten ohne nicht mehr vorstellen. Unsere Begeisterung hat sich sogar noch gesteigert: Weil wir zu den Spezialisten im Verkehrsrecht – insbesondere bei Unfällen mit schweren Personenschäden – zählen, haben wir Mandanten aus ganz Deutschland. Die WebAkte macht es uns leicht, auch mit diesen Mandanten einen engen Kontakt zu pflegen und eine schnelle Kommunikation zu etablieren. Was früher mit Postversand pro Vorgang alles in allem zwei bis drei Tage brauchte, geschieht heute in Sekunden. Die WebAkte nutzen wir durchgängig bei allen Mandaten. Erstaunlich ist, dass die Mandanten diese Technik nicht als ‚Kostenspartetechnik‘ erleben, sondern die Web-Akte als etwas wertvolles ansehen, da die Kommunikation rasch erfolgt, umfassender ist und darüber hinaus auch Wege in die Anwaltskanzlei erspart.“

## Tablet gegen Kopfzerbrechen

### Tablet-PCs erobern im Sturm viele Kanzleien und sogar schon Gerichtssäle

Haben Sie für Ihren Gerichtstermin an alle wichtigen Unterlagen gedacht? Ist die Handakte komplett und aktuell? Haben Sie auch schon mal im Papierwust einer Akte den Überblick verloren? Welche Termine stehen bei Gericht an? Haben Sie Ihren Mandanten nochmals an den Termin erinnert? All diese Fragen können Sie künftig nicht mehr aus der Ruhe bringen, denn auch Sie werden möglicherweise schnell die Vorzüge eines mobilen Aktenordners nutzen – sofern Sie es nicht bereits tun.

Ein iPad von Apple oder eines der vergleichbaren Geräte anderer Hersteller gehört heute bereits zum normalen Alltag. Es ist schick, immer und überall Zugriff auf das Internet zu haben oder nach einem anstrengenden Termin einfach einen Film im Zug sehen zu können.

Mehr als das eignet sich ein Tablet-PC aber auch als besonders praktische und elegante Lösung, um bei Außenterminen – egal ob vor Gericht oder bei Mandanten – immer alle Informationen der gesamten Akten „in der Hand“ zu haben. Eine Voraussetzung ist natürlich, dass all diese Informationen in der Kanzlei digital vorliegen. Nutzen



Sie schon die unendlichen Vorteile der elektronischen Akte? Auch wenn nicht, sollten Sie unbedingt weiterlesen.

### Mobil ist nicht gleich mobil

Für die mobile Mitnahme von Akteninformationen gibt es generell zwei unterschiedliche Optionen. So ist es eine Möglichkeit, dass die Akten auf ein Notebook ausgelagert werden, um sie dann im Home-Office weiter zu bearbeiten. Für diesen Fall muss sichergestellt werden, dass in der Kanzlei niemand anderer die Akte verändern kann – sie muss gesperrt werden. Dieses Vorgehen ist nicht in jedem Fall sinnvoll, denn möglicherweise geht die Bearbeitung einer Akte weiter, während der Anwalt außer Haus ist.

Bei der Anbindung eines iPad geht beispielsweise ReNoStar einen anderen Weg als bei den im Markt verbreiteten Notebook-Anwendungen.

Als wir den Geschäftsführer von ReNoStar, Dr. Egon Buhleier, dazu befragten, erklärte er die aus seiner Sicht schlagenden Vorteile: „Ein Tablet-PC eignet sich hervorragend als mobiles Aktentransportsystem für Anwälte und Notare. Wir sehen den Einsatz als ‚elektronischen Aktenordner‘, oder einfach gesagt als Handakte der Zukunft. Es geht nicht darum, auf dem iPad oder vergleichbaren Geräten Schriftsätze zu entwickeln. Dazu gibt es Geräte wie Notebooks, die besser geeignet sind. Wir haben eine Lösung entwickelt, die es gestattet, beliebig viele elektronische Akten, also geordnete Dokumente als Abbild der Papierakten, zu transportieren. Darüber hinaus ist es möglich, beispielsweise Notizen anzufertigen, Lesezeichen zu setzen und Suchfunktionen zu nutzen. Mehr braucht der Anwalt nach unserer Erfahrung beim Außentermin nicht. Und dementsprechend konnten wir

die Bedienung sehr einfach und intuitiv gestalten – eben so, wie man es von iPad Apps erwartet. Natürlich sind auf Basis der Akten auch Kommunikationen via E-Mail möglich, sofern der Tablet-PC einen Internetzugang hat.“

Der große Aktenkoffer hat ausgedient. Wie schick ist das denn? Suchen Sie sich eine elegante Aktenmappe aus, in der Ihr iPad seinen Platz findet. Schonen Sie Ihren Rücken vor schweren Aktenbergen. Mit einem Tablet-PC hat die leichtere Zukunft schon begonnen. Und denken Sie daran, dass Weihnachten vor der Tür steht. Da wäre ein Tablet-PC doch ein nettes Geschenk, das Sie sich selbst machen oder schenken lassen können. Und gut aussehen tut man mit einem Tablet allemal, denn das impliziert nach außen Dynamik und Erfolg.

## Die richtige Haltung im Kanzleialltag

Die Mehrheit der Juristen und ihre Mitarbeiter verbringen die meiste Zeit des Tages sitzend. Das lässt sich kaum vermeiden, wenn man zu den „Kopfarbeitern“ zählt. Folge: Rückenprobleme nehmen zu. Dagegen gibt es unterschiedliche Strategien und Hilfen. Eine ist der sogenannte Swopper.

Ein Leben in Bewegung wäre aus orthopädischer Sicht sicher das Beste – gerade für uns moderne Büromenschen. Leider lässt sich das im beruflichen Alltag kaum realisieren. Daher nutzen Menschen, die verantwortungsbewusst mit Ihrem Körper umgehen, vermehrt die Chance, sich nach der Arbeit sportlich zu betätigen. Die überwiegende Zeit des Tages sind wir dann aber doch im Büro. Daher gibt es mittlerweile eine Reihe von praktischen Hilfen, die die Schreibtischarbeit für den Rücken erträglicher machen. Eine möchten wir Ihnen heute vorstellen: Es ist der Swopper (Bild).

Sie werden nun möglicherweise einwenden, dass dieses Sitzmöbel kaum in eine repräsentative Kanzlei passt, jedoch kann der Swopper auch eine Ergänzung zum Chefsessel sein, der dann unter dem Tisch hervorgezogen wird. Durch seine dreidimensionale Bewegungsmöglichkeit trainiert der Swop-

per nicht allein die Rückenmuskeln. Schließlich spannt der Sitzende unbewusst unterschiedliche Muskelpartien an, um das Schaukeln auszubalancieren. Damit kommt der Mensch nicht nur seinem natürlichen Bewegungsdrang nach, sondern fördert aktiv seinen gesamten Bewegungsapparat.

### Ein Swopper

- **stärkt den Rücken**
- **trainiert die Muskulatur**
- **hält Bandscheiben fit**
- **fördert tieferes Atmen**
- **verbessert die Konzentration**
- **regt den Kreislauf an**

Eine bedenkenswerte Alternative sind Schreibtische, die sich bis in Stehpulthöhe verstellen lassen, um einmal die Arbeitsposition zu wechseln. Bei Neuanschaffungen lässt sich das leicht berücksichtigen.



# Kaffee - Fitmacher oder Gesundheitsrisiko?

## Die meisten genießen ihn, aber oft mit schlechtem Gewissen

Ein halber Liter pro Tag. Das ist das statistische Mittel der Kaffeemenge, die jeder Deutsche zu sich nimmt. Früher oft verteufelt oder zumindest kritisch beäugt, ist mittlerweile ein wahrer Kult um das früher einmal exotische Getränk entstanden. Nicht umsonst florieren Kaffeebars in allen Städten. Und aus dem Büroalltag ist der Kaffee sowieso kaum wegzudenken, auch wenn es natürlich auch die klassischen Teetrinker gibt. Werden dem Tee oft eher gesundheitsfördernde Eigenschaften nachgesagt, galt der Kaffee ja lange als eher kulturloses, ungesundes Getränk der Massen ....

Seit Kaffee-Vollautomaten, Pad- und Kapselssysteme bezahlbar wurden, gilt es schon fast als gestrig, „normalen“ Filterkaffee zu trinken. Alles Geschmackssache, denn jede Art der Zubereitung hat ihre Vorteile und Freunde – und das ist auch gut so. Der klassische Filterkaffee, Cappuccino, Latte Macchiato, Espresso, Milchkaffee und andere gehören heute auch bei uns zum Alltag. Jeder zelebriert auf seine eigene Weise. Manche nehmen den Kaffee als belebenden Aufwachtrunk, andere lieben den puren Geschmack mit seiner feinen Bittere.

### Geschichte des Genusses

Kaffee hat bei uns eine lange Geschichte. Der Name leitet sich aus dem Türkischen und Arabischen ab und steht für ein anregendes Getränk. In Europa ist Kaffee bekannt seit Ende des 16. Jahrhunderts. Wie kaum anders zu erwarten, waren die Italiener die Ersten, bei denen Kaffeehäuser etabliert wurden – 1645 in Venedig. Aber auch die Engländer (!) und Franzosen waren zehn Jahre später von diesem Getränk begeistert. In Bremen eröffnet 1673 das erste deutsche Kaffeehaus. Weil Kaffee anfangs sehr teuer war, konnten ihn sich nur wohlhabende Bürger und Adelige leisten. Mit der Demokratisierung der Kaffeepreise stiegen auch die verbrauchten Mengen an. Daher traten schnell selbst ernannte Fachleute auf den Plan, die behaupteten, dass der Genuss von Kaffee schädlich sei. Glücklicherweise weiß man es heute besser.

Durchforscht man die umfangreichen Einträge zu Kaffee in Wikipedia, so sieht man, dass neuere Forschungsarbeiten

zunehmend sogar die gesundheitsfördernde Wirkungen belegen. Viele der positiven Effekte des Kaffees werden auf die enthaltenen Antioxidantien zurückgeführt. Das Deutsche Grüne Kreuz fasst 2009 unterschiedliche Forschungsergebnisse folgendermaßen zusammen: „Der regelmäßige Genuss von drei, vier oder mehr Tassen Kaffee übt auf zahlreiche Organe und Körperfunktionen einen positiven Einfluss aus. Bei manchen Erkrankungen scheint Kaffee sogar einen deutlichen, vorbeugenden oder schützenden Effekt zu haben. Grundsätzlich muss also in den meisten Fällen niemand aus medizinischen Gründen auf Kaffee verzichten. Im Einzelfall sollte man aber noch einmal mit einem Arzt Rücksprache halten. Insbesondere gilt dies für Frauen in der Schwangerschaft.“ Also dann: Geschmackvoll genießen.

### Die Fakten

- Kaffeetrinker erkranken seltener an Nierenkrebs
- Kaffee senkt das Brustkrebsrisiko
- Auch das Risiko, an Gicht zu erkranken, sinkt
- Neueste Studien zeigen: Kaffee verringert das Risiko, an Diabetes zu erkranken
- Parkinson- und Alzheimer-Krankheit werden angeblich durch Kaffee gehemmt
- ... und man meint nachweisen zu können, dass sich Kaffee als Aphrodisiakum auch positiv auf Lust und Liebe auswirkt ...

In Maßen genossen überwiegen die positiven Eigenschaften. Als unbedenkliches Maß gilt heute eine Koffeinmenge von 400 – 500 Milligramm täglich. Das entspricht etwa vier bis fünf normalen Tassen.



# Weihnachtsgeschenke online kaufen - darauf sollten Sie achten....

Im Alltagsstress geht es manchmal unter, dass Weihnachten schon sehr bald wieder vor der Tür steht. Und dann heißt es, Geschenke für die Liebsten zu besorgen. Speziell Männer neigen ja dazu, dies mit einem großen „Gottvertrauen“ dann noch schnell am 24. Dezember zu erledigen. Um Verlegenheitskäufen beim Juwelier und in der Parfümerie vorzubeugen gibt es heute modernere, stressfreie Lösungen. Stichwort: Online-Shopping.

Da die moderne Kanzlei, die auf elektronische Akte und elektronischen Rechtsverkehr setzt, über einen sicheren und schnellen Internetzugang verfügt, hat Mann/Frau die Gelegenheit, in einer kleinen Pause schnell mal nach witzigen, originellen oder auch wertvollen Geschenken Ausschau zu halten und Angebote einfacher zu vergleichen, als dies in unterschiedlichen Geschäften möglich wäre.



Achten Sie beim elektronischen Shoppen nur darauf, wo Sie hinklicken. Wie überall im Leben gibt es auch und besonders im Internet Gauner – aber wem sagen wir das? Seien Sie kritisch und lassen Sie eine gewisse Sorgfalt wal-

ten, bevor Sie etwas bestellen und Ihre Kontakt- sowie Kredit- und Kontodaten eingeben. Eben wie im „richtigen“ Leben. Verlassen Sie Seiten, die Ihnen unglaubliche Schnäppchen anbieten und bei denen es kein Impressum gibt. Glauben Sie uns: Es gibt nichts geschenkt im kommerziellen Leben. Das lehrt die Erfahrung. Wer angeblich etwas quasi verschenkt, führt oft Böses im Schilde. Und wenn er sich nicht einmal zu erkennen gibt: Finger weg!

Bestellen Sie bei seriösen Anbietern, die Sie beispielsweise an dem Label „Trusted Shops“ erkennen können. Oder wählen Sie die großen, namhaften „Alles-Versender“, beispielhaft sei hier Amazon genannt. Achten Sie auch auf die AGB und die Rückgaberechte. Dann wird Ihr Einkauf sicher ein Erfolg.

## 100% KASCHMIR-PULLOVER

für Damen und Herren

Kaschmir ist das edelste Naturprodukt unter den Wollfasern. Es ist weich, anschmiegsam, flauschig und ausgesprochen hautfreundlich. Ein Kaschmir-Pullover ist besonders leicht, wirkt temperaturnausgleichend und ist daher sehr angenehm zu tragen.

Gönnen Sie sich den Hauch von Luxus und bestellen bequem über das Internet Ihren neuen Kaschmir-Pullover oder Kaschmir-Schal.

In unserem MABONO-Onlineshop finden Sie ein großes Angebot an feinsten Kaschmir-Pullovern und Kaschmir-Schals in breiter Farbauswahl.

- 14-tägiges Widerrufsrecht
- Kauf auf Rechnung möglich
- Versandkostenfrei

Ihre erste Bestellung in unserem Onlineshop während des Aktionszeitraums bis 20.11.2012 honorieren wir mit einer Willkommens-Gutschrift in Höhe von € 10,00. Bitte geben Sie beim Bestellvorgang einfach den Gutschein-Code **1211kaschmir** ein.

Besuchen Sie bitte unsere Website:

**WWW.MABONO.DE**

Mabono GmbH, Schneebergstraße 39, 63743 Aschaffenburg, Tel.: 06021-6248665

**M**  
**MABONO**  
100% CASHMERE



© Fotosearch.de

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

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

...natürlich monatlich kündbar!



zuzl MWST

<http://ichwill.renostar.de>