

# IHR WEG ZUR RICHTIGEN LEGALTECH-SOFTWARE

## 3 Navigationshilfen

Lästige Routearbeiten einfacher und schneller erledigen, mehr Zeit für Ihre Mandantschaft, neue Geschäftsmodelle mit skalierbaren Rechtsdienstleistungen – all dies sind schon längst keine unerreichbaren Visionen mehr.

LegalTech-Lösungen machen es möglich. Vorausgesetzt, sie passen exakt zu den Aufgaben und Zielen Ihrer Kanzlei.



Große etablierte Kanzleisoftware-Unternehmen, aber auch innovative Start-ups bieten mittlerweile ein breites, schier unüberschaubares Spektrum an digitalen Tools für den Rechtsdienstleistungsmarkt: von der einfachen Wiedervorlage-App über die digitale Aktenverwaltung und Mandantenvermittlungs-Plattform bis hin zur umfassenden ERP-Kanzleisoftware oder KI-basierten Dokumentengeneratoren.

Einerseits ist das großartig. Kanzleien können aus dem Vollen schöpfen. Andererseits beschert diese Angebotsvielfalt den Entscheider:innen die Qual der Wahl. Hinzukommt, dass neutrale Berater:innen rar gesät sind und guter Rat oft teuer ist. Auf den Anwaltsmarkt spezialisierte Digitalisierungsexpert:innen leisten sich meist nur große Kanzleien.

**Mit den richtigen Navigationshilfen finden Sie sich jedoch auch ohne teuren Expertenrat im Digitalisierungsdschungel zurecht.**

## Navigationshilfe 1

# Lassen Sie sich nicht unter Druck setzen

Nach den Ergebnissen einer BRAK-Erhebung bescheinigt sich etwas mehr als die Hälfte der befragten Anwäl:innen, digital gut aufgestellt zu sein (STAR-Umfrage 2022). Eine Quote, die in anderen Branchen schon längst viel höher ist. Dabei lässt sich inzwischen im Rechtsdienstleistungsmarkt jede Menge digitalisieren: die Aktenverwaltung, der Schriftverkehr, die Kommunikation, die Buchhaltung, die Abrechnung, die Dokumentenerstellung und vieles, vieles mehr.

Doch was möglich ist, muss noch lange nicht sinnvoll sein für die eigene Kanzlei. Digitalisierung ist kein Selbstzweck. Damit sich der Aufwand für Anschaffung und Implementierung

einer LegalTech-Lösung zeitnah amortisiert, muss diese Ihnen einen klaren Nutzen bringen: Arbeitsprozesse effizienter machen, Mitarbeitende entlasten, lästige Zusatzarbeiten eliminieren, Ihre Spezialisierung in bestimmten Rechtsgebieten vorantreiben.



### ! Achtung Falle!

Allzu oft wird jedoch Software angeschafft, die diese Zwecke nicht erfüllt, die zu mächtig ist oder zu kurz greift für den eigenen Bedarf. Und zwar immer dann, wenn Kanzleien in die „Digitalisierung um jeden Preis“-Falle tappen. Sie tut sich beispielsweise dann auf, wenn Kolleg:innen begeistert von der Arbeit mit Software XY berichten oder wenn man von neuen gehypten Anwendungen liest.

**Lassen Sie sich davon nicht unter Druck setzen. Am besten funktioniert das mit Navigationshilfe 2.**

## Navigationshilfe 2

# Beginnen Sie dort, wo es am meisten wehtut

Eine LegalTech-Lösung ist dann die richtige, wenn sie in der Lage ist, die echten Schmerzpunkte in Ihrer Kanzlei zu heilen. Da es in digitaler Hinsicht bei vielen Kolleg:innen an allen Ecken und Enden zwackt, geht es erst einmal darum, die größten dieser Painpoints zu identifizieren. Sie sind in jeder Kanzlei andere.

### Painpoints – in jeder Kanzlei anders: Beispiele

- Solo-Anwalt und Generalist YZ hat Schwierigkeiten, Personal zu bekommen. Viele Routinearbeiten bleiben an ihm selbst hängen, sodass ihm zu wenig Zeit bleibt für seine Mandantschaft.
- Die stark spezialisierte Kanzlei X mit einem bereits hohen Digitalisierungsgrad steht jetzt vor der Herausforderung, wie sie ihre Rechtsberatungsleistung zum skalierbaren Produkt macht.

Lassen Sie sich auf der Suche nach Ihren größten Schmerzpunkten zum Beispiel von folgenden Fragen leiten:

- Welche Arbeiten kosten Sie und Ihre Mitarbeitenden besonders viel Energie und Zeit? Welche Daten müssen beispielsweise wieder und wieder aufs Neue eingegeben werden?

- Welche Übergänge zwischen analogen und digitalen Arbeitsprozessen sind besonders holprig?
- Welche digitalen Leistungen werden von Ihrer Mandantschaft immer wieder nachgefragt?

Machen Sie stets kleine Digitalisierungsschritte, und zwar einen nach dem anderen. LegalTech-Projekte sind immer verbunden mit Veränderung und Abschied von alten Gewohnheiten. Lassen Sie sich und Ihren Mitarbeitenden Raum für die Umstellung. Sie laufen sonst Gefahr, dass die neue Lösung nicht die notwendige Akzeptanz erfährt. Ein Risiko, an dem bereits viele Digitalisierungsprojekte gescheitert sind.

### ! Achtung Falle!

Auch auf dieser Wegstrecke, der Bedarfsanalyse, lauert eine Falle: Alles auf einmal umsetzen zu wollen. Nach dem Motto „Wenn wir schon mal dabei sind, dann machen wir es gleich richtig“, soll alles von analog auf digital gekrempelt werden. Die Versuchung ist groß. Sie sollten ihr jedoch nicht nachgeben.

## Navigationshilfe 3

# Suchen Sie sich verlässliche Weggefährten

Erst jetzt, nachdem Sie Ihren Bedarf kennen und diesen optimalerweise auch in einem Anforderungskatalog ausformuliert haben, ist der richtige Zeitpunkt gekommen, sich im Legal-Tech-Markt auf die Suche nach Lösungen zu begeben.

Nehmen Sie sich hierfür ebenfalls viel Zeit. Lassen Sie sich nicht von Last-Minute-Angeboten wie „Nur noch diesen Monat: drei Lizenzen zum Preis von einer“ unter Druck setzen.

Behalten Sie dabei stets drei Dinge im Hinterkopf:

### 1. Allheilmittel und Patentrezepte gibt es nicht.

... Auch wenn die Werbeversprechen mancher Anbieter sich so anhören mögen. Zu individuell sind die Anforderungen von Kanzleien. Entscheiden Sie sich daher für Lösungen, die sich in den Details leicht an Ihren Bedarf anpassen lassen. Je flexibler Sie hier sind, desto besser.

### 2. Die Lösung muss nicht nur Ihre Schmerzpunkte beseitigen, sondern in das digitale Ökosystem Ihrer Kanzlei passen.

... nicht nur heute, sondern auch noch in zwei oder fünf Jahren. Favorisieren Sie deswegen Anwendungen, die möglichst kompatibel sind

Stellen Sie den Anbietern Fragen, erkundigen Sie sich nach den Referenzen von Kolleg:innen. Melden Sie sich in Anwender-Foren an, um mehr über die Schwachstellen und Stärken der Software zu erfahren.



und über Schnittstellen die Anbindung von Programmen anderer Anbieter sowie den automatisierten Import- und Export bereits vorhandener Daten zulassen.

**!** *Der Albtraum der Digitalisierung sind Insellösungen, in die bereits vorhandene Daten noch einmal von Hand eingegeben werden müssen. Ideal sind Anwendungen, die automatisiert Hand in Hand arbeiten.*

### 3. Es kommt nicht nur auf die passende Software-Lösung an, sondern auch auf den Anbieter, der hinter ihr steht.

Nehmen Sie nicht nur die Software, sondern auch das Unternehmen, das sie entwickelt hat, unter die Lupe. Hier gibt es einige Aspekte, die zu beachten sind:

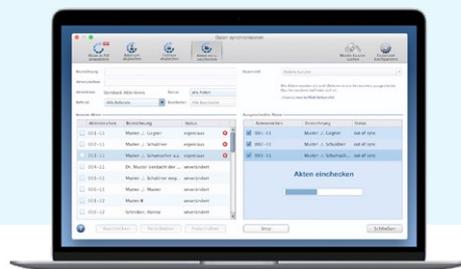
Wird der Anbieter voraussichtlich auch noch in fünf Jahren existent sein und sich um notwendige Updates für Ihre Software kümmern? Diese Frage ist vor allem entscheidend bei der Suche nach der für Sie passenden Kanzleisoftware, dem digitalen Herz der Kanzlei. Um eine verlässliche Prognose anstellen zu können, hilft vor allem der Blick in die Geschichte der Unternehmen:

- Wie lange sind sie schon auf dem Markt?
- Wer fungiert als Investor?
- Welche Kooperationspartner:innen gibt es?

Soll es eine **Cloud-basierte Software** sein, spielt der Sicherheitsaspekt eine besondere Rolle:

- Wo werden Ihre Daten gehostet?
- Wie sieht die Back-up-Strategie aus?
- Welche Sicherheitsvorkehrungen gegen Angriffe von außen gibt es?

Ein weiterer wichtiger Entscheidungsfaktor ist die **Flexibilität des Anbieters**, nicht nur im Kundenservice, sondern auch in der Produktentwicklung: Besteht die Möglichkeit, die Standardlösung an Ihren Bedarf anzupassen? Wirklich flexible Anbieter können hier Referenzprojekte vorweisen.



**Das Entwicklungsteam von Haufe Advolux beschäftigt sich jedes Jahr mit vielen solcher Adaptionprojekten.** Ob Anpassung von PDF-Formularen zur Optimierung des Imports von Mandantendaten bis hin zur Neuprogrammierung von Schnittstellen zur Automatisierung des gesamten Schriftverkehrs – (fast) alles ist möglich.

### Ein Beispiel

So haben wir Haufe Advolux für eine Kanzlei angepasst, die gemeinsam mit einem Factoring-Unternehmen die Privatliquidation für Ärzt:innen abwickelt. Das Zusammenspiel zwischen Factoring und Inkasso läuft beim Anwalt automatisiert ab. Advolux wurde dazu im Rahmen einer ausgeklügelten Individualentwicklung auf die Besonderheiten des Workflows abgestimmt, inklusive eines automatisierten Reportings. Aktiv werden muss der Anwalt nur, wenn es Probleme gibt, so etwa Meinungsverschiedenheiten über die Höhe der in Rechnung gestellten Arzthonorare.

**Sprechen Sie mit uns, wir beraten und begleiten Sie gerne auf Ihrem Weg in die Digitalisierung.**

**JETZT KENNENLERNEN**