

Iudex@Internet

Jan Simon Raue | Alexander Kihm

Rechtsmarkt 2015: Online-Dienstleistungen für Rechtsanwälte

Eine AdvoAssist-Studie



Impressum

Jan Simon Raue, Alexander Kihm

Rechtsmarkt 2015: Online-Dienstleistungen
für Rechtsanwälte – Eine AdvoAssist-Studie

Berlin 2014

Eine Veröffentlichung der AdvoAssist GmbH & Co. KG

Vorwort

Die vorliegende Studie beleuchtet den Status quo der Nutzung des Internets durch Rechtsanwälte. Insgesamt wurden dafür über 600 Rechtsanwälte aus Deutschland befragt. Die Studienergebnisse zeigen auf, welche Aktivitäten Rechtsanwälte bereits heute im Internet durchführen und welche sie zukünftig stärker nutzen werden. Die Ergebnisse sollen Ihnen Anregungen für die Vereinfachung des anwaltlichen Berufsalltages durch die Nutzung des Internets bieten.

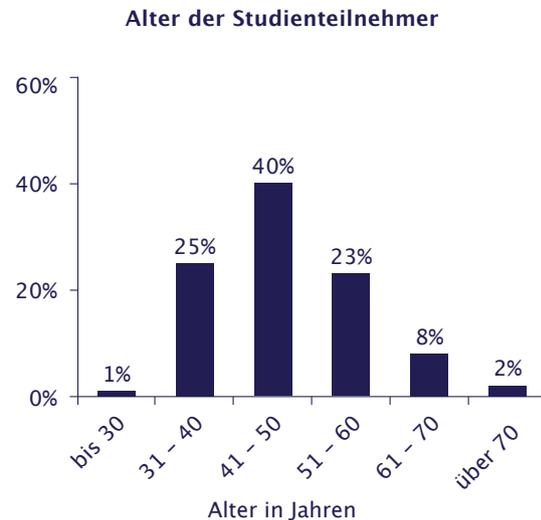
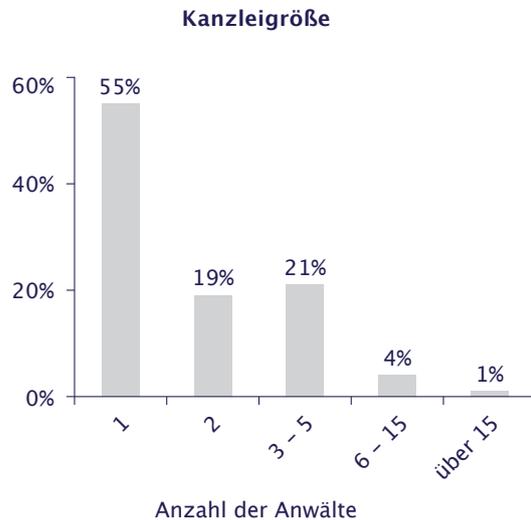
Grundlage dieser Studie war die umfangreiche Beteiligung der Rechtsanwälte. Unser Dank gilt daher besonders den Anwälten, die sich Zeit für die Teilnahme an der Befragung genommen haben. Diese Studie ist Teil des seit vielen Jahren anhaltenden intensiven Dialogs zwischen der AdvoAssist-Plattform und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

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre und hoffen, dass Ihnen die Studie die eine oder andere Idee für Ihren Berufsalltag liefert.

Ihr AdvoAssist-Studententeam

Aufbau der Studie

Grundlage dieser Studie bilden die Antworten von über 600 Anwälten aus Deutschland. Diese Daten wurden im Frühjahr 2014 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 – vom „Einzelkämpfer“ bis zum Großkanzleianwalt. Den Kanzleigrößen in Deutschland entsprechend sind mehr als die Hälfte der Studienteilnehmer Einzelanwälte.

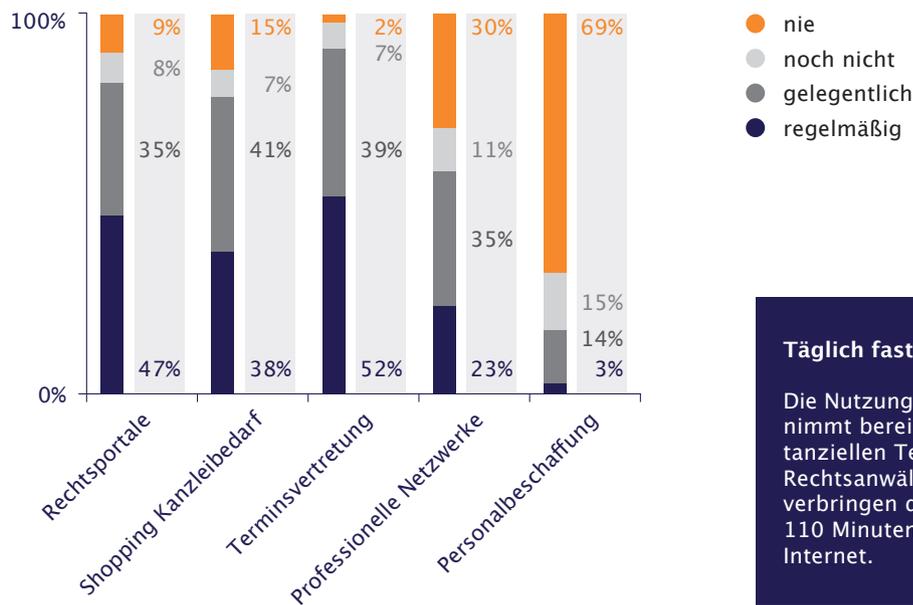
Großer Erfahrungsschatz

Die Ergebnisse dieser Studie basieren auf profunden Berufserfahrungen aus der anwaltlichen Praxis – das Durchschnittsalter der Studienteilnehmer ist 47 Jahre. Dies zeigt die Relevanz des Internets für den Anwaltsberuf über alle Altersgruppen hinweg.

Internet-Nutzung durch Rechtsanwälte

Rechtsanwälte nutzen das Internet in unterschiedlichen Bereichen. Etwa 80% der Kanzleien nutzen Online-Rechtsportale (z.B. Juris, Beck-online), Online-Shops für Kanzleibedarf (z.B. Soldan.de, Advo-discount) und Internetplattformen für die Beauftragung von Terminsvertretern (z.B. AdvoAssist) regelmäßig oder gelegentlich. Gut die Hälfte ist in professionellen Netzwerken (z.B. Xing) aktiv, während nur 17% der Kanzleien auf Online-Angebote zur Beschaffung von Personal (z.B. Monster, Stepstone) zurückgreift. Immerhin 15% der Befragten geben an, ihre Personalsuche zukünftig von „offline“ auf „online“ umzustellen.

Welche der folgenden Online-Dienste für Rechtsanwälte nutzen Sie?



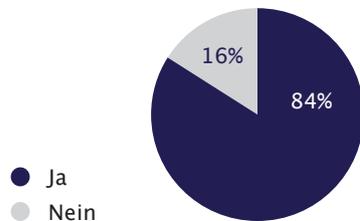
Täglich fast zwei Stunden online

Die Nutzung von Internetangeboten nimmt bereits heute einen substantziellen Teil der Arbeitszeit von Rechtsanwälten ein: Im Schnitt verbringen die Studienteilnehmer 110 Minuten am Tag beruflich im Internet.

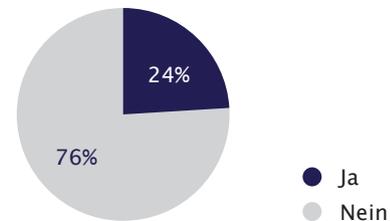
Online-Kanzleimarketing

Eine eigene Website ist für 84% der Studienteilnehmer ein fester Bestandteil ihres Kanzleimarketings. Ein gegenläufiges Bild zeigt sich bei der Schaltung von Anzeigen im Internet (z.B. Google Adwords) zur Gewinnung von neuen Mandanten. Auf diese Marketing-Strategie setzen zurzeit nur 24% der Befragten.

Eigene Kanzlei Website



Anzeigen im Internet



Lohnt sich eine Kanzlei-Website?

Von den Anwälten mit eigener Kanzlei-Website sagen 76%, dass sich die Investition in eine eigene Website „gelohnt“ oder sogar „sehr gelohnt“ hat. Nur 13% sagen, dass es sich nicht gelohnt habe (11% unentschlossen).

Praxis-Tipp: Die Investition in eine eigene Website allein reicht in vielen Fällen noch nicht aus, um neue Mandanten zu gewinnen. Wichtig ist, dass man zusätzlich auch 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. Eine Verbesserung der Platzierung kann zum Beispiel durch SEO-Marketing („Search Engine Optimization“) erzielt werden. Hier sollte ggf. auf professionelle Hilfe zurückgegriffen werden.

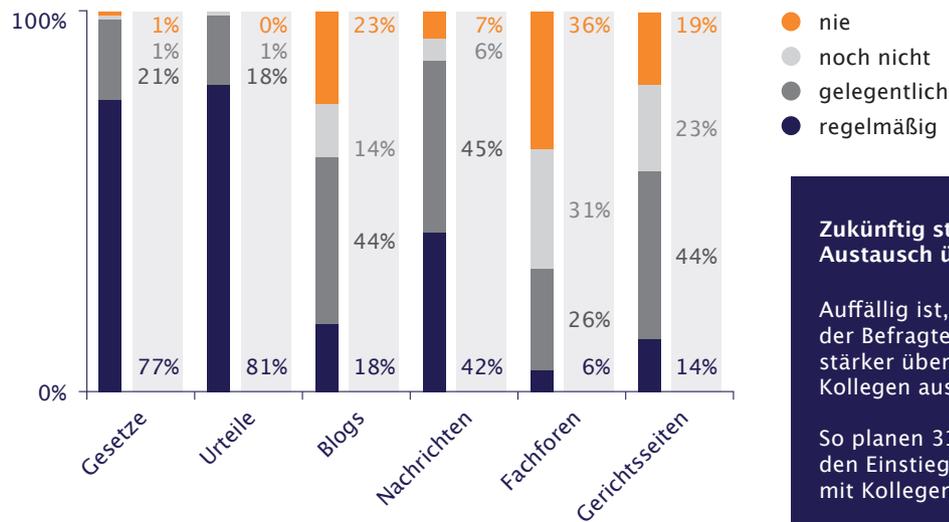
Lohnen sich Anzeigen im Internet?

Ein ähnliches Bild zeigt sich bei der Schaltung von Anzeigen im Internet: 55% der Kanzleien, die Online-Anzeigen schalten, sagen, dass es sich „gelohnt“ oder sogar „sehr gelohnt“ hat. Nur 18% geben an, dass es sich nicht gelohnt habe (27% sind bei dieser Frage unentschlossen, weil sie z.B. bei dieser jungen Form des Kanzleimarketings noch über keine ausreichenden Erfahrungswerte verfügen).

Zugang zu fachlichen Inhalten über das Internet

Die Beschaffung von fachlichen Inhalten über das Internet ist in der deutschen Anwaltschaft unterschiedlich stark ausgeprägt. Während nahezu alle Anwälte Gesetzestexte und Urteile über das Internet abrufen sowie juristische Nachrichten lesen, werden andere Inhalte weniger stark online gesucht. Immerhin etwas über 60% der Befragten lesen „regelmäßig“ oder „gelegentlich“ juristische Blogs (z.B. Jurablogs.com, Lawblog.de). Rund 32% der Befragten tauschen sich gelegentlich oder regelmäßig mit Kollegen in Fachforen aus.

Zu welchen fachlichen Inhalten beschaffen Sie sich über das Internet Zugang?



Zukünftig stärkerer fachlicher Austausch über das Internet

Auffällig ist, dass ein Großteil der Befragten sich zukünftig stärker über das Internet mit Kollegen austauschen möchte.

So planen 31% der Befragten den Einstieg in Diskussionen mit Kollegen in Online-Foren.

14% wollen zukünftig mit dem Lesen von juristischen Blogs beginnen, um sich über neue Themen und Kollegenmeinungen zu informieren.

Nutzung von AdvoAssist

Neben der Internet-Nutzung im Allgemeinen wurde in der Umfrage auch die Nutzung der AdvoAssist-Plattform im Besonderen untersucht. Dabei zeichnet sich ein klares Ergebnis ab:

Die Studienteilnehmer stellen AdvoAssist, Deutschlands größter Plattform für Online-Terminsvertretung, ein sehr gutes Zeugnis aus. So sind 96% der Befragten mit dem Angebot von AdvoAssist „zufrieden“ oder sogar „sehr zufrieden“. Die hohe Zufriedenheit mit AdvoAssist basiert auf verschiedenen Vorteilen, die AdvoAssist seinen Mitgliedskanzleien bietet.

Die Studienteilnehmer optimieren durch die Nutzung von AdvoAssist unterschiedliche Bereiche der Terminsvertretung. Dies gilt sowohl für die Beauftragung von Terminsvertretern als auch für die Wahrnehmung von Terminsvertretungen. So konnten sich ...

... 41% aller Teilnehmer im Bereich Kosteneinsparung verbessern oder stark verbessern.

... 50% aller Teilnehmer im Bereich Zeiteinsparung verbessern oder stark verbessern.

... 61% aller Teilnehmer im Bereich Aufwand Suche und Gebührenverhandlung verbessern oder stark verbessern.

... 55% aller Teilnehmer im Bereich Vergabequote verbessern oder stark verbessern.

... 46% aller Teilnehmer im Bereich eigener Verdienst verbessern oder stark verbessern.

Weitere häufig genannte Vorteile bei der Nutzung der AdvoAssist-Plattform sind die hohe Qualität der Terminsvertreter, das bundesweite Netzwerk sowie die Möglichkeit, die erforderlichen Fallzahlen für Fachanwaltstitel durch die Wahrnehmung von Terminsvertretungen schnell zu erreichen.

Mitgliedsanwälte über AdvoAssist

„Seitdem wir Mitglied bei AdvoAssist sind,
haben sich unsere Kosten für Terminsvertreter um ca. 50% verringert.“

RA Theodor Schmidt, Gründungspartner der Rechtsanwaltskanzlei Schmidt

„Unsere Kanzlei schreibt mittlerweile über 100 Termine pro Monat
aus und wir sind mit der Qualität der vermittelten
Terminsvertreter sehr zufrieden.
Unser zuvor genutztes Korrespondenzanwaltsnetzwerk haben wir
inzwischen in das AdvoAssist-Netzwerk integriert.“

RA Torsten W. Schanze, Gründungspartner der Kanzlei MAUSER SCHANZE Rechtsanwälte

„Wir haben uns von unserem alten Korrespondenzanwaltsnetzwerk
losgelöst, weil die Nutzung von AdvoAssist
– bei gleichzeitig besserer Qualität der Vertretungen –
wesentlich wirtschaftlicher ist.“

RA Dr. Dirk Ciper, LL.M., Kanzleihinhaber Ciper & Coll.

Kontakt

AdvoAssist GmbH & Co. KG
Pintschstraße 16
10249 Berlin

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

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

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 Medien, Handel und Konsumgüterindustrie bei der Entwicklung von Unternehmensstrategien.



Dr. Alexander Kihm

Dr. Alexander Kihm ist Mitbegründer und technischer Leiter der AdvoAssist-Plattform. Sein breit gefächertes fachliches 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.



www.advo-assist.de

ADVO ASSIST

AdvoAssist GmbH & Co. KG • Pintschstraße 16 • 10249 Berlin
Telefon 030 – 29 368 675 • Fax 032 – 223 944 589 • info@advo-assist.de