

Anwalts(vor)auswahl 2

Ein gelungenes Auswahlverfahren ist Basis für eine spätere gute Zusammenarbeit. Hat man als Kanzlei mit Expertise und Qualität gepunktet, gilt es auch im persönlichen

Gespräch zu überzeugen. Schlussendlich ist und bleibt Anwaltsauswahl bei aller Objektivierung immer noch Vertrauenssache.

- Dieses Gespräch muss der den Kunden betreuende Partner selbst führen. Hören Sie dabei besonders genau zu, was Ihr Kunde wirklich braucht und bieten Sie Lösungen, die diesem Bedarf entsprechen.
- Wenn es um **Expertise und Qualität** geht, überzeugen Aussagen wie „das erkennen Sie daran, dass wir ...“. Wichtig ist heraus-

zuarbeiten, was die Kanzlei/den Anwalt besonders auszeichnet und von anderen Anbietern unterscheidet.

- **Wertschöpfung:** Erst wenn die Inhalte besprochen sind, lassen Sie sich auf eine Honorardiskussion ein. Für Unternehmensjuristen wie für Anwälte gilt gleichermaßen, wer mehr Wertschöpfung generiert als er kostet, wird dauerhaft im Geschäft bleiben.



Dr. Franz Brandstetter
ist Jurist und Unternehmensberater
sowie Herausgeber des Fachbuches
„Rechtsabteilung und Unternehmenserfolg“
(Lexis Nexis). In *anwalt aktuell* gibt er
regelmäßig Tipps für Rechtsabteilungen.

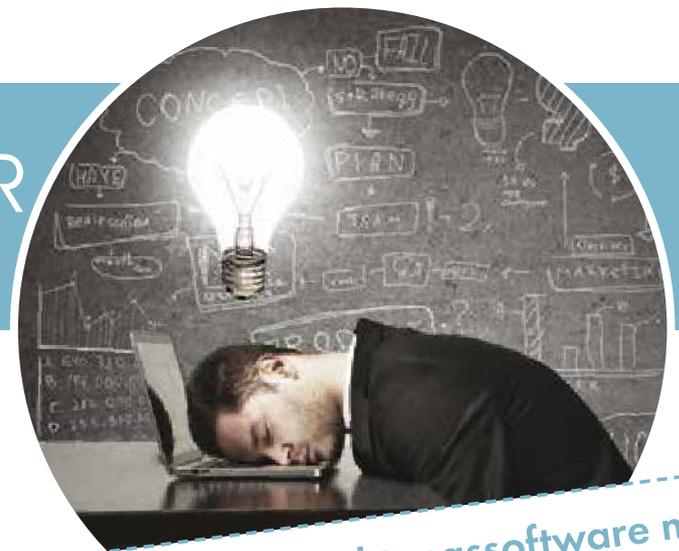
SERVICE
Unternehmens-
Juristen »

CONTRACT CREATOR

“... the future of legal service”*

Software basierte Vertragserrichtung für Rechtsanwälte und Notare

- arbeitet mit Ihren eigenen Vertragsvorlagen und Templates
- ermöglicht Ihren Mitarbeitern, widerspruchsfreie und vollständige Verträge mit wenigen Klicks zu erstellen
- nützt Ihr Know-How optimal und sichert Ihr Wissen
- ist schnell und kann als “Software as a Service” unkompliziert in Ihrer Kanzlei eingesetzt werden
- reduziert Haftungsrisiko und spart Zeit und Geld



Die Vertragserrichtungssoftware mit
“WENN UND ABER”

 Dr. Franz Brandstetter
UNTERNEHMENSBERATUNG

yec
your eConsultants

*Richard Susskind, Tomorrow's Lawyers, Oxford University Press 2013”