

# So richten Sie Ihre Kanzlei zukunfts-fähig aus

---

Innovative Konzepte

Anzeigenschwerpunkt



# Gefürchtetes Projekt: die Kanzlei-Website

## Was Kanzleien heute beim Relaunch ihres Internetauftritts beachten müssen

**D**ie digitale Präsenz einer Kanzlei ist heute elementar: Die Akquise von Mandantschaft und Mitarbeitern findet online statt. Selbst bei analogen Kontaktpunkten führt der erste Weg danach ins Netz und zur Kanzlei-Website. Hier werden Vertrauen aufgebaut und Kompetenzen präsentiert. Um wirksam zu sein, muss die Website gefunden werden. In diesem Beitrag geht es um den Stellenwert der Kanzlei-Website. Und darum, wie man dafür sorgt, dass sie auch gefunden wird.

### Die Bedeutung der Kanzlei-Website

Das Internet liefert Informationen, ist auf dem neuesten Stand und seit ein paar Jahren ist es außerdem überall nutzbar: die Welt in der Hosentasche. Deshalb überbietet die kanzleieigene Website längst jede Visitenkarte und jeden Flyer in punkto Wichtigkeit. Der Kanzleiauftritt online sollte den analogen Stil Ihrer Beratung widerspiegeln. Stellen Sie auf Ihrer Website Rechtssuchenden brauchbaren, gut strukturierten und übersichtlichen Content sowie eine schnelle Kontaktmöglichkeit zur Verfügung. Das wirkt vertrauensbildend auf Mandantinnen und Mandanten – und auf Talente. Ein wesentliches Kriterium dafür, dass Ihre Kanzlei-Website auch in Ihrem Sinne wirksam ist, ist ihre Sichtbarkeit. Sie wird online durch Suchmaschinen realisiert, namentlich durch Google.

### Google: Wie funktioniert die Suchmaschine?

Mit Google sollen Userinnen und User Inhalte im Netz finden können. Deshalb erstellt die Suchmaschine ein Ranking von Websites, die den Bedürfnissen von Suchenden am besten gerecht werden. Google empfindet dazu die menschliche Vertrauensbildung nach. Als vertrauenswürdig stuft die Suchmaschine bspw. die Qualität des Inhalts, die Erfahrung von Userinnen und Usern oder auch Verlinkungen anderer seriöser Websites ein. Deshalb sollten Kanzleien Inhalte für die Website kreieren, die Googles Qualitätskriterien berücksichtigen. Das bedeutet:

- Schaffen Sie mit Ihren Website-Texten einen Mehrwert und beantworten Sie Fragen Ihrer Mandantschaft verständlich.
- Erstellen Sie eine sinnvolle Struktur für die Website, die Userinnen und User an die Hand nimmt (interne Verlinkungen, einfache Kontaktmöglichkeiten etc.).
- Setzen Sie Grafiken ein, um komplexe Sachverhalte verständlich darzustellen.
- Denken Sie von Ihren Mandantinnen und Mandanten her: Was brauchen sie, um auf Ihrer Kanzlei-Website Hilfe zu finden?

Damit stellen Sie Ihre Mandantschaft und potenzielle Talente zufrieden – und auch im Google-Ranking werden Sie davon profitieren. Darüber hinaus verhilft Suchmaschinenoptimierung (SEO) Ihnen dazu, im Ranking gelistet zu werden: durch Keyword-Optimierung und technische SEO.

### Optimierung von Keywords

Relevant für das Auffinden einer Website sind Keywords, also die Schlagworte, die Suchende in die Google-Leiste eingeben. Um von Ratsuchenden gefunden zu werden, müssen die für Ihre Beratungsleistung relevanten Keywords identifiziert und in die Website und ihren Content integriert werden – und zwar in einer gewissen Häufigkeit. Allerdings, ohne dass das sprachlich irritiert und die eigentliche Information der Lesenden verhindert. Hierzu bedarf es einer umfassenden Strategie zur Erstellung von Content, der die Zielmandantschaft anspricht.

### Optimierung der Technik

Nicht weniger wichtig ist die technische SEO. Suchmaschinen müssen dazu in der Lage sein, Ihre Website zu durchsuchen, zu indexieren und darzustellen. Dazu werden von Google folgende Aspekte berücksichtigt:

- URL: Die URL soll darauf hinweisen, was auf der Seite zu finden ist. Das Keyword der Website sollte deshalb in der URL vorkommen.
- Responsives Design: Ihre Kanzlei-Website sollte sich in ihrem Format an das Endgerät von Userin oder User anpassen, um optimal dargestellt zu werden.
- Ladezeiten: Sie hängen vom Server, von den bereitgestellten Daten und deren Optimierung ab. Hier haben Sie Handlungsspielraum.
- Struktur: Ihre Website braucht eine nachvollziehbare Struktur und eine klare Hierarchie, um von Google gerankt zu werden. Das sollte anhand der URL nachvollziehbar sein.

### Fleißarbeit

Während bei den Keywords und der Textgestaltung kreatives Denken gefragt ist, besteht technische SEO häufig aus Fleißarbeit. Neben den passenden Einstellungen gehören das Einfügen von Zwischenüberschriften und das Beschriften von Bildern dazu. Denn auch wenn Grafiken bei Google beliebt sind, tun sie ihre Wirkung nur anhand einer guten Beschriftung. Auch die Erstel-

lung von Metadaten fällt in diese Kategorie. Sie enthalten das Keyword der jeweiligen Seite, einen Titel, eine kurze inhaltliche Beschreibung der Inhalte und einem Navigationsnamen. So bestimmen Sie selbst, was bei Ihren Google-Suchergebnissen steht und überlassen es nicht dem Zufall.

Steuern Sie Ihre Sichtbarkeit bei Google: durch die Optimierung von Keywords und technische SEO. So präsentieren Sie sich im Netz von Ihrer besten Seite: kompetent, strukturiert und mit der passenden Antwort auf die Fragen Ihrer Mandantinnen und Mandanten.

### Infos zur Autorin und zum Autor:

#### Dipl.-Betriebsw. Liane Allmann

ist Inhaberin der Beratungs-Agentur Kitty & Cie. Sie ist spezialisiert auf Kanzleien und WP-Gesellschaften. Ihr Schwerpunkt liegt in den Bereichen Sales, Business Development und digitaler Vertrauensaufbau. [www.kitty-cie.de](http://www.kitty-cie.de)



#### Dipl.-Betriebsw. Stephan Ernst

ist Webentwickler und SEO-Spezialist bei der Ernst Werbeagentur. Sein Schwerpunkt ist die Entwicklung und Optimierung von Websites für Kanzleien, Steuerberatern und WP-Gesellschaften. [www.werbeagentur-ernst.de](http://www.werbeagentur-ernst.de)



## Anbieterübersicht

### SIMPLIFY LEGAL WORK

„Simplify Legal Work“ – das ist, was wir tun! Mit dem Portfolio aus Advoware, Winmacs und Lexolution bieten wir Kanzleisoftware für alle Fälle. Speziell ausgerichtet auf die Anforderungen verschiedenster Rechtsgebiete, Schwerpunkte und Kanzleigrößen. Verstärkt durch KI, Cloud-Services und Dokumentenmanagement auf höchstem Niveau. Wir sind Ihr Legal-Tech-Partner für heute und morgen.

stp.one  
Florian Riedel  
marketing@stp.one  
(+49) 721 828150



2-tägiges Verhandlungstraining für schwierige Situationen mit Kommunikationstechniken aus der Mediation, speziell für Anwälte und Juristen. Das 360°-Verhandlungstraining bietet umfassende Taktiken, Gesprächsleitfäden, Werkzeuge und Vorbereitungstechniken, um Verhandlungsstärke zu entwickeln, Machtverhältnisse zu verstehen und unter Druck Lösungen zu finden. Ihr Erfolg ist unser Ansporn!

Nowak Consulting GmbH  
Falko Nowak  
info@nowak-negotiations.com  
0331 235 2107



# Super-Produktivität. Ganz einfach!

Mehr Effizienz für Ihre Anwaltskanzlei  
mit dem KI-basierten  Legal Twin

Jetzt mehr erfahren!



[stp.one/LegalTwin](https://stp.one/LegalTwin)

## New Work im Kanzleikontext

**E**inzelbüros, räumliche Trennung von Anwälten und Fachangestellten, das repräsentative Eckbüro für die Partner – der Aufbau von Anwaltskanzleien hat sich über die Jahre kaum verändert. Ganz anders gestaltet es sich im Rest der Arbeitswelt. Dort haben sich neue Arbeitstrends in den vergangenen fünf Jahren beinahe überschlagen. Flexible Grundrisse, Desksharing-Modelle und offene Flächen gehören in den meisten modernen Büros schon längst zur Standardausstattung. In seiner stärksten Ausprägung sind die neuen Arbeitswelten wohl im angelsächsischen Raum präsent, ganz besonders das Silicon Valley hat hier Maßstäbe gesetzt.

### Die Kanzlei im Wandel

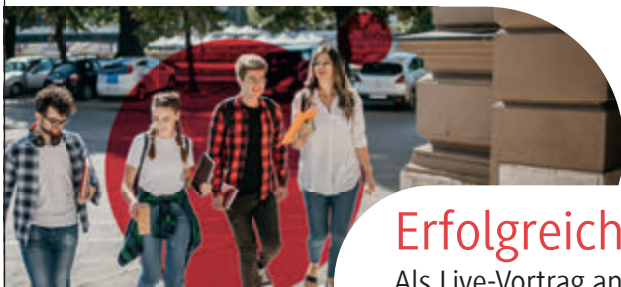
Nun ist nicht jede neue Büroimmobilie auf dem deutschen Markt mit Kickertischen, Yoga-Räumen oder anderen Annehmlichkeiten ausgestattet, dennoch findet man kaum noch Objekte, bei denen flexible Nutzungsformen und moderne New-Work-Trends nicht schon bei der Planung mitgedacht werden. Diese sind dabei nicht nur reiner Selbstzweck. Sie bedienen klar die Nachfrage am Markt und werden immer mehr zu einem Plus bei der Suche nach neuen Arbeitskräften. Besonders junge Angestellte fragen sich nach der Pandemie und dem Aufkommen hybrider Arbeitsmodelle, welchen Mehrwert das Arbeiten im Büro für sie bringt. Eine Frage, auf die Arbeitgeber möglichst schnell eine Antwort finden müssen, denn entgegen der landläufigen Meinung scheint es auch unter jungen Arbeitnehmern eine Sehnsucht danach zu geben, im Büro zu arbeiten, wenn es sich für sie lohnt. Zu diesem Ergebnis kam zumindest eine Studie der Universität Maastricht in Kooperation

mit Jobvalley aus dem Jahr 2023. Bei dieser wurden 12.343 Studentinnen und Studenten in Deutschland nach ihren Vorlieben bei der Berufsauswahl befragt. Dabei gaben sie an, knapp 2/3 der Woche präferiert im Büro zu arbeiten (3,3 Tage).

### Alternative moderne Büromodelle sind denkbar

Genau darauf müssen auch Kanzleien und Law Firms reagieren, denn nur so werden sie es schaffen, sich im War for Talents durchzusetzen und sich optimal für die Zukunft auszurichten. Die gute Nachricht: Nachdem sie sich den meisten Entwicklungstrends der vergangenen Jahre verwehrt haben, holen Anwaltskanzleien in Sachen moderner Arbeitsflächen nach und nach auf. Immer häufiger ist bei der Gestaltung der Flächen eine Abkehr von hierarchischen Konzepten zu beobachten. Große, repräsentative Einzelbüros für Anwälte, räumlich getrennt von anderen Mitarbeitenden werden zur Seltenheit. Vielmehr gleicht sich die Größe der Arbeitsflächen an und der so gesparte Platz wird unter anderem für Social Spaces oder Hospitality-Angebote für Mandanten genutzt. So wird die Kanzlei für Klienten wie Arbeitnehmer zu einem attraktiveren Ort.

Neben einer Vielzahl kleinerer Einzelbüros werden aktuell auch verstärkt offenen Flächen implementiert, die Begegnungen, Kommunikation und Kooperation ermöglichen. Dennoch muss die Arbeitsweise in Kanzleien nicht gänzlich auf den Kopf gestellt werden. Noch immer herrscht in den Büroräumen großer Law Firms eine hohe Verzimmerung, was nicht zuletzt der Tatsache



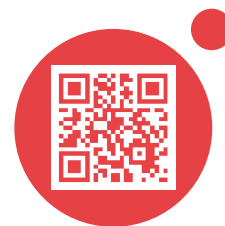
## Erfolgreich studieren mit beck-online.

Als Live-Vortrag an Ihrer Universität oder als Webinar, aktuelle Termine unter: [bo.beck.de/hs-webinar](https://bo.beck.de/hs-webinar)

Außerdem:

- Infos zu den Zugangsverfahren,
- Mediathek und
- Kurzanleitung für beck-online.DIE DATENBANK.

**beck-online.DIE DATENBANK genügt.**



## Anzeigenschwerpunkt So richten Sie Ihre Kanzlei zukunftsfähig aus

geschuldet ist, dass der Beruf des Anwalts zumindest im Mandantengespräch großer Vertraulichkeit bedarf. Diese kann es nur in geschlossenen Räumen geben, sodass der Nutzung offener Flächen tätigkeitsinhärente Grenzen gesetzt sind. Um jedoch die für Einzelbüros genutzte Fläche auf ein Minimum zu reduzieren, können hier Sharing-Modelle mit buchbaren Flächen eingerichtet werden.

### Eine Frage des Standorts

Außer der Umgestaltung der Arbeitsflächen müssen sich Kanzleien im New-Work-Umfeld aber auch die Frage stellen, wo sie sich ansiedeln wollen. Das Kanzleigebäude war oft aus repräsentativen Gründen in A-Lagen und diente in nicht unwesentlichem Maße der Außendarstellung. Mit den veränderten Ansprüchen von Arbeitnehmern verliert dieser Faktor jedoch an Zugkraft im War for Talents. Vielmehr spielt nun das sogenannte Proximity Marketing eine große Rolle bei der strategischen Ausrichtung von Kanzleien. So kann allein der Standort zu einem Pull-Faktor für die Mitarbeitergewinnung werden. Der perfekte Ort muss dabei die Bedürfnisse von Arbeitgebern und Kunden gleichermaßen erfüllen: Für viele Angestellte spielen Größe und repräsentative Lage keine Rolle bei der Wahl des Arbeitgebers. Sie achten deutlich stärker darauf, dass der Arbeitsplatz gut angebunden ist, sich Betreuungsmöglichkeiten für Kinder oder Angehörige sowie Einkaufsmöglichkeiten in der Nähe befinden. Sogenannte Mikrolagen gewinnen so immer stärker an Bedeutung. Ähnliches gilt auch für potenzielle Klienten: Hier gilt es, die Frage der Erreichbarkeit zu beachten. Eine gute Anbindung in Verbindung mit einer sicheren Lage sind hier das A und O.

### Die Kanzlei der Zukunft

Steht man also vor dem Schritt die eigene Kanzlei für die Zukunft auszurichten, müssen sowohl Lage als auch Arbeitsflächen neu gedacht werden. Optimal ist eine Einbindung in schon vorhandene Quartiere in Kombination mit modernen, flexiblen Flächen. Wie eine Immobilie von außen aussieht, hat im Grunde nur noch geringe Relevanz. Gerade die allseits beliebten Altbauten verlieren dadurch immer stärker an Reiz, da sie nicht die ausreichende räumliche Flexibilität bieten, um moderne Arbeitsflächen abzubilden.

#### Infos zum Autor:

##### Hendrik Grempe

ist Volljurist begann seine Karriere als Rechtsanwalt, ehe er in den Bereich Corporate Property Management wechselte. Er kann auf 15 Jahre Erfahrung in der Immobilienwirtschaft zurückblicken und hat u. a. für Vodafone gearbeitet. Seit 2022 ist er Geschäftsführer bei combine Consulting.



## Kanzleisitz & Backoffice-Unterstützung für Anwälte

- Professionell eingerichtete **Büro- & Meetingräume**
- Bezahlung nach tatsächlicher Nutzung
- **Backoffice-Unterstützung** für administrative Aufgaben
- **Empfangs- und Telefonservice** in Ihrem Namen
- **Geschäftsadresse** für Ihr Kanzlei-Impressum
- Ihr individuelles **Kanzleischild**

Geringe Fixkosten, flexible Mietverträge und ein repräsentativer Standort in **Potsdam**.  
Konzentrieren Sie sich auf Ihre juristische Arbeit, wir kümmern uns um den Rest.

Erfahren Sie mehr:  
[www.bps-workspaces.de](http://www.bps-workspaces.de)



Jetzt scannen!



## BECK Stellenmarkt Themenspecials

LL.M.-Special

Mit dem passenden LL.M. zum Traumjob



NJW 45/2024 erscheint am 31.10.2024  
Anzeigenschluss: 02.10.2024

Lassen Sie sich beraten!

**Daniela Uphoff**

Tel. 089 38189-610, [daniela.uphoff@beck.de](mailto:daniela.uphoff@beck.de)

Mehr erfahren Sie unter:  
Tel. 089 38189-687



[mediaberatung@beck.de](mailto:mediaberatung@beck.de)  
[www.beck-stellenmarkt.de](http://www.beck-stellenmarkt.de)

# Die E-Rechnung in Kanzleien: Pflicht und Chance zugleich

**M**it dem Beschluss des Wachstumschancengesetzes sind Rechnungen auf Papier oder als PDF angezählt: Ab dem neuen Jahr müssen Rechnungen, die Unternehmer anderen Firmen stellen, in einem strukturierten elektronischen Format ausgestellt, übermittelt und empfangen werden. Das gilt auch für selbstständige Anwältinnen und Anwälte; für deren Rechnungswesen bringt die neue Vorgabe einige grundlegende Veränderungen mit sich. Jedoch sollten Kanzleien das Wachstumschancengesetz nicht als reine Pflichtaufgabe betrachten, sondern vor allem die Chancen in der Umsetzung erkennen und nutzen.

## Auswirkungen des Wachstumschancengesetzes für die Anwaltschaft

Im März dieses Jahres haben Bundestag und Bundesrat dem Wachstumschancengesetz zugestimmt, mit dem die deutsche Wirtschaft gestärkt und bürokratische Hürden abgebaut werden sollen. Das Gesetz sieht unter anderem die Einführung der E-Rechnung vor: Ab dem 1. Januar 2025 müssen Unternehmen demnach Rechnungen im Bereich B2B in einem elektronischen Format ausstellen und empfangen. Die Papierrechnung hat dann ausgedient, und auch andere digitale Rechnungen wie PDF-Dateien sind dann nicht mehr zulässig. Es gelten zwar bestimmte Übergangsregelungen, nach denen B2B-Rechnungen auch 2025, 2026 und mitunter auch 2027 noch als Papier- oder PDF-Rechnung verschickt werden dürfen, spätestens 2028 ist die E-Rechnung aber für Unternehmen jeder Größe obligatorisch, spätestens dann also auch für Kanzleien sowie selbstständige Anwältinnen und Anwälte.

## Gesetz als Anlass für die Digitalisierung

Bis zum Auslaufen der Übergangsregelungen mit der Einführung der E-Rechnung zu warten, ist jedoch wenig sinnvoll. „Wenn Kanzleien früh genug loslaufen, sind sie noch in der Startergruppe“, erklärt Detlev Eberhardt, Vorstand der topfact AG, die auf digitale Geschäftsprozesse und Dokumentenmanagement spezialisiert ist. Sprich: Schieben Kanzleien das Projekt E-Rechnung auf die lange Bank, müssen sie sich gegebenenfalls bei den Digitalisierungspartnern in die immer länger werdende Warteschlange einreihen und verlieren kostbare Zeit. Nicht nur, weil die E-Rechnung in absehbarer Zeit verpflichtend ist, sondern auch, weil das digitale Rechnungswesen enorme Vorteile bietet. „Das Wachstumschancengesetz ist ein guter Anlass, die Chancen der Digitalisierung zu erkennen und zu nutzen“, betont Eberhardt.

## Papier ist out

Papier als Träger von Informationen hat sich zwar über Jahrhunderte bewährt, ist aber nicht zukunftsweisend. Die übermittelten

Informationen liegen eben immer nur bei einer Person; dem Gedanken, Wissen zu teilen und allen Personen, die es betrifft, zeitgleich zur Verfügung zu stellen, widerspricht das völlig. Auch mobiles Arbeiten, das von vielen Juristinnen und Juristen immer mehr gefordert wird, ist so nicht möglich. Die Vorteile des digitalen Rechnungswesens hingegen sind enorm, es vereinfacht und beschleunigt alle anhängigen Prozesse deutlich. Die Implementierung eines Rechnungsmanagementsystems bedeutet zwar einen gewissen zeitlichen Aufwand – etwa drei Monate, sagt der Experte, sollten Kanzleien dafür einplanen –, dieser zahlt sich aber im Handumdrehen aus.

## Automatisiertes Rechnungsmanagement

Wichtig ist, eine zentrale E-Mail-Adresse einzurichten, an die Lieferanten ihre E-Rechnungen künftig senden sollen. Das System holt die Rechnungen dort automatisch ab und liest sie aus: Wer ist der Absender, welcher Betrag wird wann fällig, was ist das Belegdatum, an welchen Kostenträger geht die Rechnung? All diese Fragen klärt das Rechnungsmanagement automatisiert, es kann sogar die Kreditorennummer des Lieferanten erkennen, den Bearbeitenden identifizieren und diesem einen Hinweis geben. „Bis zu diesem Punkt ist bereits etliches geschehen, ohne dass ein Mitarbeitender einen Handschlag getan hätte“, so Eberhardt.

## Digitalisierungspartner muss Mehrwert bieten

Bei der Auswahl des Digitalisierungspartners sollten Kanzleien trotz zeitlicher Eile nichts überstürzen und sorgfältig entscheiden. „Wichtig ist, dass der Partner eine auf die Kanzlei zugeschnittene Lösung und einen Mehrwert über die reine Pflicht der E-Rechnung hinaus bieten kann“, rät Eberhardt. Allein Rechnungen elektronisch zu empfangen, zu verarbeiten und zu archivieren ist nicht die hohe Kunst und bietet Kanzleien eben auch nicht mehr als die reine Soll-Erfüllung. Deutliche Vorteile verspüren sie, wenn das Rechnungsmanagement mitdenkt und zum Beispiel Rechnungen automatisch dem richtigen Bearbeitenden zuweist, an fällige Zahlungen erinnert, Abweichungen und fehlende Freigaben aufzeigt, Rechnungen automatisch dem Aktenzeichen zuweist oder auf Kostenstellen bucht und Mitarbeitenden den mobilen Zugriff ermöglicht.

Das System sollte zudem offen genug sein, um auch andere Themen anzubieten, beispielsweise die digitale Signatur. Mit der digitalen Signatur lassen sich unter anderem bei Vertragsunterzeichnungen Medienbrüche vermeiden und die automatische

## Anzeigenschwerpunkt So richten Sie Ihre Kanzlei .....

Weiterverarbeitung im System sicherstellen. Eberhardt: „Auf diese Weise legt das Rechnungsmanagement den Grundstein für weitere digitale Abläufe mit ihren Dokumenten und ist zukunftsweisend.“

### Fazit

Das Wachstumschancengesetz bringt mit der Einführung der E-Rechnung grundlegende Veränderungen im Rechnungswesen mit sich. Kanzleien und selbstständige Anwältinnen und Anwälte sollten jedoch nicht nur die Pflichterfüllung im Blick haben, sondern die Chancen der Digitalisierung erkennen und nutzen. Die Einführung der E-Rechnung bietet nicht nur rechtliche Vorteile, sondern ermöglicht auch Effizienzsteigerungen und Prozessoptimierungen.

#### Infos zur Autorin und zum Autor:

**Julia Kowal,**  
Redakteurin für Wordfinder PR



**Detlev Eberhardt,**  
Geschäftsführer der topfact AG  
Die topfact AG hat sich auf digitale Geschäftsprozesse sowie Dokumentenmanagement spezialisiert und ihre Softwarelösungen bereits bei über 200 Firmen implementiert. Die Softwarelösungen sorgen für effiziente Datenkreisläufe, reduzieren den manuellen Arbeitsaufwand, erhöhen die Transparenz in den Prozessabläufen und optimieren das Qualitätsniveau der Daten.  
[www.topfact.de](http://www.topfact.de)



## BECK *Stellenmarkt* Rund um die Kanzlei

Unter [www.beck-stellenmarkt.de/Ratgeber](http://www.beck-stellenmarkt.de/Ratgeber) informieren wir Sie über spezielle Dienstleistungen und Produkte für Kanzleien.

Von Kanzleimarketing und Coaching über Gutachter und Übersetzer bis zu spezialisierter IT.

Branchenprofis berichten für Sie direkt aus der Praxis.

Mehr erfahren Sie unter:  
Tel. 089 38189-687



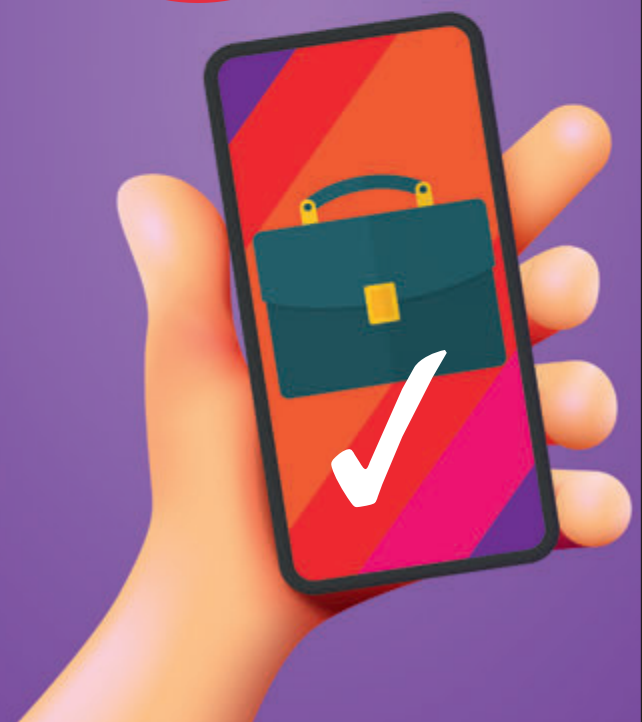
[mediaberatung@beck.de](mailto:mediaberatung@beck.de)  
[www.beck-stellenmarkt.de](http://www.beck-stellenmarkt.de)

## BECK *Stellenmarkt*

# It's a Match!

Sie suchen juristische Talente?  
Hier sind Sie richtig!

ENTDECKEN  
Sie unsere digitalen  
RECRUITING-  
LÖSUNGEN



Zielgerichtet auf [beck-stellenmarkt.de](http://beck-stellenmarkt.de)  
werben – jetzt auch online only

