

# C. H. BECK'SCHES FORMULARBUCH FÜR DIE FÜHRUNG VON ANWALTSKANZLEIEN

Christoph H. Vaagt hat zu diesem Formularbuch, welches alle Aspekte der Führung einer Anwaltskanzlei betrachtet, das Kapitel zum Kanzleimanagement beigetragen. Darin wird mit Hilfe von Checklisten und Formularen, ergänzt durch weiterführende Hinweise, dem Sozius einer Kanzlei ermöglicht, seine Kanzlei wie ein modernes Wirtschaftsunternehmen zu führen. Insbesondere die Aspekte Strategie, Gewinnverteilung, Finanzen, Personal und Marketing werden umfassend behandelt. Ein sehr praktischer Leitfaden für kleinere Kanzleien. In den anderen Kapitel werden sämtliche Rechts- und Haftungsfragen, aber auch die IT-Ausstattung etc. erörtert, ebenfalls unterstützt durch Formulare und Checklisten.

## Themen und Rechtsgebiete

Bearbeiter: Christoph H. Vaagt

## Kapital P.

### Kanzleiverwaltung und Kanzleientwicklung

1. **Geschäftsgrundsätze, Ziele und Strategien**
2. Vorbemerkungen
3. Checkliste: Geschäftsgrundsätze
4. Checkliste: Kanzleiziele
5. Checkliste: Prozess der Überprüfung der Strategie einer Kanzlei
6. Umfangreichere interne strategische Analyse
7. Checkliste: Externe strategische Analyse
8. Checkliste: Zusammenfassung strategischer Analyse und Zielbestimmung

1. **Gewinnverteilungssysteme**
2. Checkliste: Einstufung des vorhandenen Gewinnverteilungssystems
3. Checkliste: Die richtige Ausgestaltung inkl. administrativen Unterstützung des vorhandenen Gewinnverteilungssystems
4. Checkliste: Wunsch nach Anpassung respektive Veränderung eines bestehenden Gewinnverteilungssystems
5. Kritischer Kurzcheck nach *Nanda*
6. Musterklausel: Ergebnisverteilung nach Lockstep
7. Musterklausel: Kriterien individueller Beitragsmessung
  
6. Musterklausel: Mischsysteme (Grundlage: 50 % Lockstep iHv Vorabentnahme, Rest nach verschiedenen Kriterien)
7. Prozess der Gewinnverteilung und Entscheidungsmacht

## III. Organisation der Anwaltskanzlei

1. Checkliste: Aufbauorganisation
2. Funktionsbeschreibung Office Manager
3. Checkliste: Ablauforganisation (Steuerung wiederkehrender Prozesse)
4. Checkliste: Organisation der Leistungsprozesse, insb. Zeiterfassung, Projektmanagement
5. Checkliste: Fristenorganisation
6. Geschäftsordnung des Managementkomitees
7. Checkliste: Regelkommunikation
8. Checkliste: 1x1 des Kanzleimanagement
9. Checkliste: Projektorganisation

#### 1. **Marketing**

2. Checkliste: Leistungsangebot
3. Checkliste: Marketingcockpit
4. Checkliste: Honorargestaltung
5. Formular zur Zeiterfassung
6. Telefonleitfaden
7. Checkliste: Ablauforientierte Gestaltung von Anfahrt, Gebäude, Bürozugang, Raumgestaltung, Empfang und Verabschiedung
8. Ablauforientierter Sprechzettel zum Erstgespräch mit Mandanten für Rechtsanwälte (nicht-fachliche Leitung des Gesprächs unter Berücksichtigung der richtigen Platzierung von einem Honorargespräch)
9. Rechtlich zulässige Werbung (Online, Offline)
10. Fragebogen zur Mandantenzufriedenheitsmessung
11. Evaluation von Marketingmaßnahmen
12. Personalmarketing

#### 1. **Finanzen**

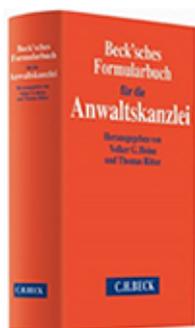
2. Vorbemerkung
3. Grunddaten
4. Auswertung Gesamtkanzlei
5. Auswertung pro Berufsträger
6. Auswertung pro Equity Partner
7. Kostenmultiplikator
8. Liquiditätsanalyse der Gesamtkanzlei
9. Kleine Kanzleien (einfache Version) auf Basis der Grundtabelle
10. Sinnvolle Bestandteile eines Reportings

#### 1. **Personal**

2. Personalplanung
3. Personalmarketingplanung
4. Checkliste: Rekrutingsprozess
5. Mitarbeiterentwicklungspläne (Berufsträger)

6. Aufnahme von Partnern
7. Trennung von Mitarbeitern

## C. H. BECK'SCHES FORMULARBUCH FÜR DIE FÜHRUNG VON ANWALTSKANZLEIEN



Formularsammlung für Führung von Anwaltskanzleien

Autor: Christoph H. Vaagt (u.a.)

[Zurück zur Übersicht](#)

[Bestellmöglichkeit](#)

### Veröffentlichungen

- [Becksche's Formularbuch für die Anwaltskanzlei](#)
- [Becksche's Formularbuch für die Rechtsabteilung](#)
- [Der Kanzleimarkt in Deutschland](#)
- [Partner Remuneration in Law Firms](#)
- [Business Development \(for Law Firms\)](#)

- [General Counsel in the 21st Century](#)
- [Law Firm Strategies for the 21st Century](#)
- [Erfolgreiche Strategien von Wirtschaftskanzleien](#)
- [Studie zum Personalmanagement von Anwaltskanzleien](#)
- [Weltweite Studie zur Praxis der Gewinnverteilungssysteme in Anwaltskanzleien](#)

## Infothek

- [Was wir tun](#)
- [Wie wir arbeiten](#)
- [Ressourcen](#)
- [Newsletter](#)

### Können wir behilflich sein?

Kontaktieren Sie  
uns  
telefonisch oder v  
erwenden Sie  
unser Online-  
Formular

[Kontakt](#)