

# WISSENSMANAGEMENT

## WISSENSMANAGEMENT



Wir rezensieren laufend Literatur aus dem Bereich Kanzleimanagement des deutschen oder englischen Sprachraumes. Die Bücher werden von uns so kommentiert, dass der Praktiker gleich weiß, welche Literatur für ihn interessant ist.

Diese Rezensionen haben wir für Sie auch in [Amazon](#) hinterlegt. Wenn Sie Fragen zu spezieller Literatur haben, können Sie uns gerne auch persönlich ansprechen.

## Kanzleiformular-Handbuch im Beck-Verlag

- [Netzwerk](#)
- [Kooperationen](#)
- [Wissensmanagement](#)
- [Mitgliedschaften](#)
- [Pro Bono](#)

**Können wir  
beihilflich sein?**

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

[Kontakt](#)

[Firmen-Broschüre](#)



Der Verlag C.H. Beck ist der führende Verlag im Bereich juristische Literatur. Daher hat der Verlag nunmehr die Aufgabe übernommen, Kanzleien auch hinsichtlich der unternehmerischen Seite zu unterstützen. Zu diesem Zweck verlegt er ein Formularhandbuch, das die wichtigsten Elemente des Kanzleimanagements umfasst in Form von Vorlagen, Checklisten, etc. Christoph H. Vaagt ist als Autor für die Fragen des Kanzleimanagements tätig: er beschreibt in Form von Vorlagen, wie ein Kanzleimanagement die wichtigsten Fragen des strategischen, aber auch des täglichen

Projektmanagements umfassen kann.

## Literatur zum Kanzleiformular-Handbuch

### Allgemeine Darstellungen:

- Deutscher Anwaltverein e.V., DAV-Ratgeber für junge Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, 13. Aufl. 2013
- Mauer/Krämer/Becker, Kanzleiführung für rechts- und wirtschaftsberatende Berufe, 2. Aufl. 2000
- Thomas Delong/Anisch Nanda, Professional Services: Text & Cases, 2003
- Stephen Mayson, Making Sense of Law Firms, 1997
- Patrick J. McKenna/David H. Maister, FIRST among equals, 2002
- Martin Smith, Setting up and managing a small practice, 1995
- David H. Maister, Managing the Professional Service Firm, 1997
- Laura Empson, Managing the modern law firm, 2007
- Leo Staub/Christine Hehli Hidber, Management von Anwaltskanzleien, 2012
- Hartung/Römermann, Marketing und Management, Handbuch für Rechtsanwälte, 1999
- Leo Staub, Legal Management; Management von Recht als Führungsaufgabe, 2. Auflage, 2005
- Peter-Hege Hauptmann/Alexander Deicke, Der Start als Anwalt leicht gemacht, 2008

### zu Geschäftsgrundsätzen und Strategie:

- Nagel/Wimmer, Systemische Strategieentwicklung, 2008
- Kerstin Friedrich/Lothar J. Seiwert, Das 1×1 der Erfolgsstrategie, 2. Aufl. 1998

Bruno Jahn, Überlebensstrategien für Einzelanwälte, 2013

Stephan Kaiser/Max Ringlstetter, Strategic Management of Professional Service Firms, 2011

Ringlstetter/Bürger/Kaiser, Strategien und Management für Professional Service Firms, 2004

Bente R. Lowendahl, Strategic of Professional Service Firms, 3. Aufl. 2005

Till Grewe, Professional Service Firms in einer globalisierten Welt, 2008

Stephen Mayson, Law Firm Strategy, Competitive Advantage and Valuation, 2007

Diana Bartoszyk, Anwaltsberuf im Wandel, 2006

Christoph H. Vaagt, Erfolgsstrategien von Wirtschaftskanzleien, eine Benchmarkstudie, Verlag Recht und Wirtschaft, Frankfurt/Main, 2011

Jens Poll, Formen der Zusammenarbeit: Praxismodelle und Netzwerke, Band 2, 2012

Prof. Dr. Andreas Suchanek, Verantwortung, Selbstbindung und die Funktion von Leitbildern, in Berufsethik der Steuerberater DWS Schriftenreihe Nr. 16, 2008

Kai v. Lewinski, Grundriss des Anwaltlichen Berufsrechts, Berliner Schriften zum Anwaltsrecht, Bd. 1 2006

Kerstin Friedrich, Lothar J. Seiwert, Das 1×1 der Erfolgsstrategie, mvg, 2. Auflage, 1998

### zu Gewinnverteilung:

James D. Cottermann/Altmann Weil, Inc., Compensation Plans for Law Firms, 4. Aufl. 2004

Kraus/Kunz/Mäder/Nerlich/Peres/Schmid/Senft/Stuber/Weber, Sozietätsrecht, Handbuch für rechts-, steuer- und wirtschaftsberatende Gesellschaften, 2. Aufl. 2006

Henssler/Streck, Handbuch Sozietätsrecht, 2. Aufl. 2011

### zur Organisation:

Deutscher Anwaltverein e.V., TQM – Qualitätsmanagement in der Anwaltskanzlei, , 1997

Kurt Nagel, Die 6 Erfolgsfaktoren des Unternehmens, 5. Aufl. 1993

Appelhagen, Kanzleiführung, Organisation und Geschäftsführung in der Sozietät, 2003

Benno Heussen, Anwaltsunternehmen führen, 2009

Kapellmann, Juristisches Projektmanagement, 1997

Borgmann/Haug, Anwaltshaftung, 3. Aufl. 1995

Axmann/Diem, Anwaltsstrategien für das Kanzleimanagement, Band 8, 2007

Thomas von Dungen, Teamproduktion in Professional Service Firms, 2007

Claudia Schieblon, Kanzleimanagement in der Praxis, 2011

Dieter Ahlert/Heiner Evanschitzky/Josef Hesse, Exzellenz in Dienstleistung und Vertrieb, 2002

Matthias Werner, Einflussfaktoren des Wissenstransfers in wissensintensiven Dienstleistungsunternehmen, 2004

Deutscher Anwaltverein e.V., TQM – Qualitätsmanagement in der Anwaltskanzlei, 1997

Schulz/Klugmann, Wissensmanagement für Anwälte, 2005

Freitag/Paal/Dolch/Reiniger/Ruby/Kamradt/Werner, Qualität in der Anwaltskanzlei, 1999

Organisation einer Rechtsanwaltskanzlei, in Kanzleimanagementhandbuch, Dr. Herfried Kohl, 1998

Dr. Herfried Kohl Qualitätsmanagementsystem der Anwaltskanzlei in Dr. Herfried Kohl Kanzleimanagementhandbuch, 1998

Benno, Heussen: „Managementwerkzeuge für die Anwaltskanzlei – Die Balanced Scorecard“, Schweiz: Anwaltsrevue 5/2005, Seite 211

Borgmann, Fristenmanagement, in Hartung/Römermann, Marketing und Management, Handbuch für Rechtsanwälte, 1999

### zum Marketing:

Claudia Schieblon, Marketing für Kanzleien und Wirtschaftsprüfer, 2009

Laurie Young, Marketing the Professional Services Firm, 2005

Laurie Young, The Marketers's Handbook, 2011

Eva Engelken, Klartext für Anwälte, 2010

Armin Heßler, Petra Mosebach, Strategie und Marketing im Web 2.0, 2013

Helmut Becker, Marketing und Werbung in Kanzleimanagementhandbuch, Dr. Herfried Kohl, 1998

Schiefer/Hocke, Marketing für Rechtsanwälte, 2. Auflage 1996, Bonn

Pepels/Steckler, Anwaltsmarketing. C.H. Beck Verlag, 2. Auflage, 2012

[Eva Engelken](#), Klartext für Anwälte: Mandanten gewinnen – Medien überzeugen, 2010

[David Hoeflmayr](#), Kanzleimarketing: Für die anwaltliche und steuerberatende Praxis,

2012

Matthias Kilian, [Wirksamkeit anwaltlicher Werbemaßnahmen](#), 2011

[Marketingleitfaden für Rechtsanwälte](#) von Bayerischer Anwaltverband, 2012

Schiefer/Hocke, Marketing für Rechtsanwälte, 1996

Bayerischer Anwaltverband, Marketingleitfaden für Rechtsanwälte, 5. Aufl. 2012

Cosack, Hamatscheck, Praxishandbuch Anwaltsmarketing, 2013

### zu Personal:

Heinrich Rudolf, Beschaffung von Personal, in Dr. Herfried Kohl  
Kanzleimanagementhandbuch, 1998

Scholz, Grundzüge des Personalmanagements, Vahlen 2011

Mauer/Krämer/Becker, Kanzleiführung für rechts- und wirtschaftsberatende Berufe, 2.  
Aufl. 2000

Ludwig, Weinel, Personalmanagement, in Hartung/Römermann, Marketing und  
Management, Handbuch für Rechtsanwälte, 1999

### zu Finanzen:

Michael Roch, Pricing and Profitability for Law Firms, 2008

Krämer/Mauer/Kilian, Vergütungsvereinbarung und -management, Band 5, 2005

Alan Weiss, Value-Based Fees, How to Charge - and Get - What You're Worth, 2002

Joseph A. Bailey, David E. Gaulin, Stanley Kolodziejczak, John P. Quinn, Law Firm  
Accounting and Financial Management, 5th Edition, 2012

Dr. Uta Maria Feser, Controlling als Denk- und Steuerungssystem, in  
Kanzleimanagementhandbuch, Dr. Herfried Kohl, 1998

Antonia Jansen Trejo, Chanell Eidmüller, Jürgen Belian, Kerstin Eggert, Erfolgreich  
selbständig als Anwalt, 2013

Mag. Bruno Jahn, Strategieumsetzung in Rechtsanwaltskanzleien, Österr. AnwaltBl.  
2009, S. 208 (zu Balanced Scorecards)

Seiter, Mischa; Marquard (M.Sc.), Christopher, Die Balanced Scorecard als Instrument  
der Strategieumsetzung, in AnwBl 2012, 808-810

Reckenfelderbäumler, Kostenmanagement, in Hartung/Römermann, Marketing und  
Management, Handbuch für Rechtsanwälte, 1999

Leo Staub, Accounting und Billing, in Leo Staub/Christine Hehli Hidber, Management von Anwaltskanzleien, 2012