



# So finden Sie die passende Anwaltssoftware

- Digitalisierung in der Kanzlei
- Tipps zur Software-Evaluierung
- Eine Cloud-Lösung lohnt sich auch für Anwälte
- Branchenlösung oder klassisches Kanzleimanagementsystem (KMS)?
- Ihr Kundennutzen mit Vertec als Anwaltssoftware

2  
2  
4  
5  
6

Die Digitalisierung stellt einen wichtigen Faktor dar, um die Effizienz und die Produktivität der Kanzlei steigern zu können und schlussendlich die Zukunftsfähigkeit zu gewährleisten.

Wer langfristig erfolgreich und wettbewerbsfähig sein möchte, setzt auf eine moderne Anwaltssoftware.

## Digitalisierung in der Kanzlei

Digitalisierung bedeutet für uns, Anwälten und Anwältinnen vernetztes und automatisiertes Arbeiten mit einer genau auf die Bedürfnisse ihrer Kanzlei angepassten Anwaltssoftware zu ermöglichen.

Ein integriertes CRM und ERP System erfüllt den großen Nutzen, tägliche Aufgaben und Abläufe in nur einer Software zu bündeln – alles komplett digital. Mandatseröffnung, Kollisionsprüfung, Akten anlegen und bearbeiten, Rechnungen erstellen, Kostenpositionen erfassen, Kontaktdaten pflegen: alles in einem System. Zusätzlicher Vorteil hier: Auf

diese Weise reduzieren Sie mögliche Fehlerquellen z. B. durch doppelte Datenhaltung.

Zahlreiche Standardschnittstellen, sowie unsere Outlook App, ermöglichen nahtlose Integrationen in Um Systeme und damit effizientes, digitales Arbeiten. Ganz ohne Papierstau im Büro.

So legen Sie beispielsweise gleich einen neuen Kontakt in der CRM Software auf Basis eingehender E-Mails an, haben eine Aktivitätshistorie je Mandat (Korrespondenz und Termine) stets im Blick und übertragen E-Mails und Anhänge direkt in die CRM Kontaktliste. Greifen Sie beim Verfassen neuer E-Mails direkt auf die Kontakte aus Ihrer CRM Software zu und wandeln Sie Kalendereinträge aus Outlook wie z. B. Mandantentermine direkt in Leistungen um, die Sie in Ihrer Anwaltssoftware abrechnen.

Mobiles Arbeiten und ortsunabhängiger Datenzugriff ist auch für Anwälte nicht mehr wegzudenken. Auf dem Weg zum Mandanten, aber die wichtige Akte in der Kanzlei vergessen? Das passiert Ihnen mit einer integrierten Software nicht mehr, denn hier sind Ihre Daten digital abrufbar, in der Kanzlei und auch unterwegs.



## Tipps zur Software-Evaluierung

Bevor Sie sich auf die Suche nach dem passenden Software-Partner begeben, Angebote einholen und vergleichen, stehen noch ein paar Schritte der internen Vorbereitung, die Sie durchgehen sollten.

### 1. Nehmen Sie die Arbeitsabläufe Ihrer Kanzlei genau unter die Lupe

Verschaffen Sie sich einen Überblick und bestimmen Sie Ihre Prozesse genau: Eine nur mäßige Organisation der Kanzlei wird durch den Einsatz egal welcher Anwaltssoftware nicht automatisch besser. Wie sind die Strukturen, welche Prozesse gibt es und welche möchte ich optimieren? Wo gibt es Lücken, die man schließen sollte?

### 2. Welche Ziele möchten Sie mit der Einführung einer Softwarelösung erreichen?

Definieren Sie Ihre Ziele klar von Anfang an. Diese können eng an die Vorteile geknüpft sein, die eine Einführung von Business Software mit sich bringt:

- **Steigerung von Transparenz**
- **Effizienzsteigerung und damit Schaffung von Ressourcen**
- **Langfristige Kostensenkung**

### 3. Welche derzeitigen und auch mögliche zukünftige Herausforderungen gibt es in Ihrer Kanzlei, die die neue Anwaltssoftware bewältigen soll? Welche Funktionalitäten sind zwingend erforderlich?

Eine Branchensoftware passt sich den Bedürfnissen Ihrer Zielbranche an. Am Beispiel der Anwaltssoft-

ware sollten zentrale Funktionen wie Mandats-eröffnung, Kollisionsprüfung, Mandatsmanagement, Leistungs- und Kostenerfassung, individuelle Fakturierungsmöglichkeiten und Freigabeprozesse, Gewinnaufteilung in Mandaten und Fristenmanagement beinhaltet sein.

## Welche Kriterien sind wesentlich bei der Wahl des richtigen Softwarepartners?

Softwareanbieter gibt es viele am Markt, aber welcher passt nun am besten zu mir? Wir haben hierfür als Hilfestellung fünf Fragen zusammengestellt, die den Auswahlprozess erleichtern.

#### 1. Bringt der Anbieter bereits Branchen Know-how mit und kennt Ihre Herausforderungen?

Eine Branchenlösung kann Ihre branchentypischen Besonderheiten immer am besten berücksichtigen. Sie können davon ausgehen, dass sich Ihre Prozesse einfach abbilden lassen und alle für Sie relevanten Features bereits in der Software enthalten sind. Tiefgreifende Kenntnisse des Anbieters Ihrer Branche sind für die Bereitstellung Ihrer persönlichen Softwarelösung essenziell.

#### 2. Hat der Anbieter entsprechende Referenzen vorzuweisen?

Verschaffen Sie sich einen Überblick darüber, bei welchen Kanzleien der Anbieter schon erfolgreich Anwaltssoftware eingeführt hat. Referenzen, die Ihrer Kanzlei vor allem in der Größe ähneln, sind ein guter Indikator dafür, dass der Anbieter Ihre Wünsche umsetzen und die nötigen Anforderungen auch abbilden kann.

#### 3. Für welche Unternehmensgröße ist die Software ausgelegt?

Jede Kanzlei ist anders. Was für eine große Kanzlei geeignet ist, passt nicht automatisch auch

für kleine Kanzleien. Je nach Größe der Kanzlei wird ein anderer Funktionsumfang benötigt. Achten Sie darauf, dass der von Ihnen gewählte Softwareanbieter zur Größe Ihrer Kanzlei passt.

#### 4. Wie zukunftsfähig ist die Software?

Die Einführung von Software oder der Wechsel auf eine neue Anwaltssoftware ist in jedem Fall eine langfristige Investition. Achten Sie daher darauf, dass die Software weiterentwickelt wird und updatefähig bleibt. Die Software sollte flexibel sein und sich an neue Anforderungen anpassen.

#### 5. Kann der Anbieter Sie in der Prozessoptimierung unterstützen?

Hinterfragen Sie bei der Einführung der Software auch einmal Ihre eigenen Prozesse. Wo gibt es Optimierungspotenziale? Zwar kann nicht jeder neue Softwareanbieter Sie automatisch auch bei der Prozessoptimierung unterstützen, aber ein Überdenken bestehender Prozesse ist gut investierte Zeit.

### Zwischenfazit:

Nehmen Sie sich ausreichend Zeit zur Beantwortung dieser Fragen und zur Analyse des Ist-Zustandes, denn dies bildet das Fundament der Software-Einführung. Gleiches gilt für die Sondierung eines Partners. Die Einführung von (neuer) Business Software ist von enormer Tragweite für ein Unternehmen.

## Wie geht es mit der internen Vorbereitung weiter?

### 1. Holen Sie Entscheidungsträger ins Boot

Machen Sie die Software-Einführung zur Chefsache und beziehen Sie die Entscheidungsträger von Anfang an mit ein. Holen Sie aber auch Ihre Mitarbeitenden ab, denn auch diese werden mit der neuen Software täglich arbeiten. So erhöhen Sie die interne Akzeptanz gegenüber der neuen Software und zeigen Wertschätzung.

### 2. Klären Sie die Finanzierung

Klären Sie möglichst früh im Evaluierungsprozess in welchem finanziellen Rahmen Sie sich bewegen. Der finanzielle Aufwand richtet sich im Wesentlichen nach der gewählten Betriebsart der Software:

- **Bei einer On-Premises Lösung, einem Software-Kauf, erwerben Sie das zeitlich unbegrenzte Nutzungsrecht der Software. Führen Sie sich vor Augen, dass bei diesem Modell auch Kosten für die interne IT-Infrastruktur, z. B. für das Vorhalten eines Servers, anfallen und auch Personal benötigt wird, das die Hardware und Software einrichtet und pflegt.**
- **Anders sieht es beim Cloud Abo bzw. Software-as-a-Service (SaaS) Modell aus: Sie erwerben hier das Nutzungsrecht der Softwarelizenzen für einen fest definierten Zeitraum. Dies bringt monatliche finanzielle Aufwendungen mit sich.**

Allerdings mieten Sie bei SaaS nicht nur die Software, sondern auch die für den Betrieb nötige Server-Infrastruktur. Um Updates müssen Sie sich auch nicht kümmern. Diese spielt der Softwareanbieter ein.

Unabhängig von der Betriebsart, für die Sie sich entscheiden, sollte der Preis nie das wesentliche Entscheidungskriterium darstellen. Eine vielleicht günstige Lösung erweist sich mittelfristig als teurer, wenn sie nicht recht zu Ihren Prozessen und Ihrer Kanzlei passt. Analog dazu gilt: Sollten Sie feststellen, dass Ihre derzeitige Anwaltssoftware, sofern Sie eine im Einsatz haben, Ihre Anforderungen nicht erfüllt,

wechseln Sie die Software. Auch wenn es mit Aufwand und Kosten verbunden ist. Ein Festhalten an einer ineffizienten Lösung wird deutlich teurer.

### 3. Stellen Sie interne Ressourcen für die Softwareeinführung bereit

Ähnlich wie das Budget sollten die internen Ressourcen möglichst vor dem Start des Projektes geklärt sein. Bedenken Sie, dass die anfallenden Aufgaben rund um die Softwareeinführung zahlreich sind und der Einführungsprozess ein fortlaufender, über Monate andauernder Prozess ist.

Detailabstimmungen, Präsentationen, Referenzbesuche und der Go-Live selbst benötigen Zeit und sind oft aufwendiger als ursprünglich geplant. Daher zahlt sich eine Ressourcenplanung mit Weitblick und Spielraum am Ende immer aus.

Identifizieren Sie die späteren Key User der Software und lassen Sie sich von jeder Zielgruppe, die mit der Software arbeiten soll, ihre Haupt-Anforderungen an die neue Software erklären.

Bleiben Sie im Austausch mit den Key Usern und erstellen Sie gemeinsam stichpunktartig einen Anforderungskatalog für Ihre Kanzlei. Machen Sie sich zuvor Gedanken, welche Prozesse am häufigsten genannt wurden und sich im ersten Schritt zur Umsetzung in der Software eignen. Starten Sie besser mit einer kleinen Auswahl von Prozessen.

## Eine Cloud-Lösung lohnt sich auch für Anwälte

Wir beobachten, dass Anwaltssoftware aus der Cloud sich am Markt immer mehr durchsetzt. Wenig überraschend, wie wir finden. Denn das Cloud Abo als Software-as-a-Service Modell ist ein Rundum-Sorglos-Paket mit drei wesentlichen Vorteilen:

## Effizienz

Cloud Software läuft komplett plattformunabhängig als Web-Applikation in Ihrem Browser. Niemand in der Kanzlei muss sich daher um das Einrichten und den Betrieb der Server kümmern, sich Fragen zur Kompatibilität stellen oder Updates einspielen. Sie arbeiten immer auf der aktuellen Softwareversion, die Ihnen rund um die Uhr zur Verfügung steht. Ihnen bleibt so mehr Zeit und Sie können sich mehr auf Ihr Kerngeschäft fokussieren.

Auch finanziell ist dies vorteilhaft: Sie bezahlen nur die Lizenzen bzw. Kapazitäten, die Sie auch nutzen. Wenn Sie wachsen, können Sie einfach per Knopfdruck skalieren und neue User hinzufügen und wenn Sie mal weniger Mitarbeitende sind, können Sie den Umfang und die Kosten wieder reduzieren.

## Verfügbarkeit – auch unterwegs

Garantiert verfügbar: Auch im Hinblick auf die Funktionsfähigkeit, Performance und Verfügbarkeit seiner Software ist der Anbieter in der Pflicht. Dabei sind bei einer Cloud Anwaltssoftware gespeicherte Informationen ortsungebunden und von verschiedenen Endgeräten wie Smartphone oder Laptop abrufbar. Dies hat den Vorteil, dass die Mitarbeitenden auch unterwegs oder im Homeoffice problemlos auf das System zugreifen können.

## Datensicherung und Datensicherheit

Für Aktualisierungen, Server-Bereitstellung, Wartung und Sicherheit ist der Softwareanbieter verantwortlich. Zudem sorgt dieser mit regelmäßigen im Idealfall redundanten Backups auch dafür, dass im Ernstfall Ihre Daten schnell wiederhergestellt werden können.

Achten Sie beim Anbieter auf hohe Qualitäts- und Sicherheitsstandards, die sich u. a. in den ISO-Zertifizierungen 27001 und 9001 widerspiegeln. Nicht nur der Softwarehersteller selbst sollte ISO-zertifiziert sein, auch die Rechenzentren der Hosting-Partner

sollten dieses Merkmal aufweisen. Stehen die Server in Deutschland? Auch die Frage nach dem Server-Standort sollten Sie klären.



Vertec wird bereits von über 70 Anwaltskunden im Cloud Abo als Software-as-a-Service genutzt.

## Branchenlösung oder klassisches Kanzleimanagementsystem (KMS)?

Bei vielen der auf dem Markt angebotenen KMS handelt es sich um vollumfängliche Systeme, die ein umfangreiches Angebot an Modulen bereitstellen, die entweder schon inklusive sind oder separat hinzugebucht werden können. Solche All-in-One Lösungen sind per se nichts Schlechtes, aber passen sie auch auf jede Kanzlei?

Der Vorteil dieser Lösungen ist der große Funktionsumfang, der aber meist auch mit entsprechend hohen Kosten einhergeht. Dabei wird von vielen Kanzleien nur ein Bruchteil dieser Funktionen benutzt. Zudem sind diese Lösungen vergleichsweise unflexibel und lassen sich kaum an Ihre Bedürfnisse und die Prozesse Ihres Unternehmens anpassen.

Moderne Kanzleien, die zunehmend auf Legal Tech setzen, denken um und möchten, dass ihre Anwaltssoftware flexibel ist, sich an vorherrschende Prozesse anpasst und diese optimiert. Um für die Zukunft gut gerüstet zu sein, achten Sie daher nicht nur auf eine hohe Parametrisierbarkeit der Software, sondern auch auf ihre Erweiterbarkeit. Dabei spielen flexible CRM und ERP Lösungen im Anwaltssektor eine immer wichtigere Rolle: Damit werden die Prozesse einer Anwaltskanzlei gemäß den Bedürfnissen abgebildet.



# Ihr Kundennutzen mit Vertec als Anwaltssoftware

## Integrierte CRM und ERP Lösung

Vertec ist eine Standard CRM und ERP Software zum Abbilden und Durchführen von Geschäftsprozessen. Der Fokus liegt auf Dienstleistungsunternehmen, die mit Mandaten arbeiten. Von der Akquise bis hin zur Verrechnung und dem Controlling werden alle zentralen Prozesse in Vertec abgebildet.

## Anpassbarkeit

Auch wenn die Prozesse in vielen Unternehmen ähnlich sind, gehen sie im Detail doch weit auseinander. Wie können individuelle Ansprüche mit einer Standardsoftware abgebildet werden? Indem die gesamte Architektur darauf ausgelegt ist, individuelle Anpassungen (auch Customizing oder Parametrisierung genannt) zu ermöglichen. In Vertec bleiben diese Anpassungen auch nach Software-Updates bestehen. Getreu unserem Slogan „Business Software, wie für mich gemacht“.

## Bedienungsfreundlichkeit

Vertec zeichnet sich durch eine hohe Bedienungsfreundlichkeit und den logischen Aufbau aus. Der modulare Aufbau von Vertec unterstützt bei der Anpassungsfähigkeit an Ihre Prozesse. Mit der nahtlosen Outlook-Integration haben Sie direkten CRM Zugriff, speichern Sie E-Mails in einer Aktivitätshistorie und machen Sie Kalendereinträge zu Leistungen.

## Übersichtliches Mandatsmanagement

Mit Vertec managen und dokumentieren Sie nicht nur Ihre umfangreichen Beziehungen zu Klienten, sondern haben auf Knopfdruck in einer kompakten Ansicht alle laufenden Mandate im Blick. Noch nicht verrechnete Leistungen und Spesen (Kosten) sind ebenfalls schnell einsehbar.

## Kollisionsprüfung vor Mandatseröffnung

Darf ich ein Mandat annehmen oder nicht? Dies finden Sie im Rahmen der Mandatseröffnung mit wenigen Klicks in Vertec heraus. Ordnen Sie dem



## Friedrich Graf von Westphalen setzt auf Vertec



Auch große Wirtschaftskanzleien wie Friedrich Graf von Westphalen setzen auf Vertec. Dort schätzt man besonders die Anpassbarkeit an die eigenen Prozesse.

Werner Bachmann, Partner bei Friedrich Graf von Westphalen & Partner mbB Rechtsanwälte, sagt hierzu:

**„Vertec erlaubt uns, unsere Arbeit besser und mit weniger Aufwand zu tun.“**

**„Vertec zwingt uns nicht auf wie wir arbeiten, sondern es ist umgekehrt. Vertec folgt unserer Arbeitsmethodik, unseren Arbeitsabläufen und Arbeitsprozessen. Das ist der unschlagbare Vorteil von Vertec.“**

möglichen neuen Mandat eine oder mehrere Gegenparteien zu und prüfen Sie anhand verschiedener Kriterien, wie Klient, Honorarnotenadresse oder Auftraggeber, ob Verflechtungen bestehen.

## Dokumentenmanagementsystem (DMS)

Dank der Schnittstellen zu SharePoint Online und M-Files lässt sich Vertec einfach an Ihr bestehendes Dokumentenmanagementsystem (DMS) anbinden. Auch kundenspezifische Lösungen mit iManage sind im Einsatz.

Durch die mit dem DMS durchführbare Versionierung und Volltextsuche können Änderungen an Dokumenten einfach nachvollzogen werden. Schaffen Sie Transparenz und behalten Sie den Überblick in Ihrem digitalen Dokumentenmanagement. Mit der Volltextsuche haben Sie dabei stets schnellen Zugriff auf die richtige Akte oder das richtige Mandat.

## Gewinnaufteilung in Mandaten

Mit Vertec lassen sich alle gängigen Fälle der Gewinnaufteilung abbilden. Mitarbeiter oder Partner, die gewinnberechtigt sind, werden zunächst dem jeweiligen Mandat zugeordnet. Der prozentuale Anteil am Gewinn lässt sich auf der jeweiligen Bearbeiterstufe des Mitarbeiters wie z. B. Akquisiteur, Sachbearbeiter oder Mandatsverantwortlicher hinterlegen.

## Zügige Fakturierung, auch nach RVG

Rechnen Sie die auf den Mandaten erfassten Leistungen per Knopfdruck ab. Ein manuelles Übertragen von Leistungen, Spesen oder Dritteleistungen ist nicht mehr notwendig, da diese automatisch mit übertragen werden. Mit auf Ihren Rechnungsprozess angepassten Ansichten sehen Sie sofort, welche Mandatsstände sich zur Abrechnung anbieten.

Kundenspezifisch können auch mehrstufige Rechnungs- und Freigabeprozesse abgebildet werden. Es ist ebenfalls möglich, das Honorar nach RVG

abzurechnen: Prozess- oder Mandatskosten berechnen Sie online nach RVG über unseren Partner, dem Deutschen Anwaltverlag. Anschließend übertragen Sie die Daten mit nur wenigen Klicks nach Vertec auf das gewünschte Mandat.

## beA-Nachrichten über Outlook versenden

Per Add-on unterstützt Vertec das Versenden von beA-Nachrichten. Ist das Add-on installiert, erfolgt der Abruf und das Erstellen von beA-Nachrichten im Zusammenspiel mit Microsoft Outlook und der Vertec Outlook App. Dies hat den Vorteil, dass sich die versendeten und empfangenen beA-Nachrichten direkt auf dem jeweiligen Mandat (Akte) ablegen lassen. Zusätzlich lassen sich die Nachrichten auch in Vertec suchen und anzeigen.

●●● KINAST



Die auf Datenschutz spezialisierten Rechtsanwälte von KINAST sind ebenfalls von Vertec überzeugt:

„Mit Vertec haben wir die Bereiche CRM und Auftragsabwicklung in einem System abgebildet und somit die Fehleranfälligkeit spürbar minimiert“, stellt RA Helge Kauert LL.M., Geschäftsführer KINAST Rechtsanwälte, zufrieden fest.

## Fremdgeldverwaltung

Kundenspezifisch ist es mit Vertec auch möglich, individuelle Strukturen zu schaffen, die verwaltete Fremdgelder separat von den Umsatzerlösen darstellen.

## Über uns

Mit über 1.200 Kunden und mehr als 35.000 Usern ist Vertec ein etablierter Softwareentwickler und Partner aus der Schweiz, der mit Tochtergesellschaften in der gesamten DACH-Region aktiv ist.

Wir haben in über 25 Jahren und mit über 240 Anwaltskunden tiefgreifende Branchenkenntnisse aufgebaut und ein umfangreiches Verständnis für ihre Bedürfnisse entwickelt.

## Fristenmanagement

Damit Sie in Vertec nicht nur Ihre persönlichen Fristen, sondern auch die der gesamten Kanzlei im Blick haben, gibt es in Vertec den Fristenkalender. Dieser warnt, ähnlich eines Ampelsystems, vor versäumten Fristen. Lassen Sie sich die überfälligen Tasks und Fristen Ihres Teams im Mandatsverlauf anzeigen. So haben Sie stets den Überblick über z. B. Termine, Aufgaben und Wiedervorlagen. Auch das Implementieren individueller Fristenverwaltungen ist mit Vertec möglich.

Jetzt testen! Probieren Sie Vertec als Anwaltssoftware 30 Tage kostenlos und unverbindlich aus. Alternativ unterstützen wir Sie hierbei gerne, indem wir Ihnen alle für Sie relevanten Funktionen in einer digitalen Produkt-Demo zeigen.

[Kostenlos testen](#)

## Ihre Ansprechpartner in Österreich



Urs Berli  
urs.berli@vertec.com  
+43 1 22 600 90



Dario Valenti  
dario.valenti@vertec.com  
+43 1 22 600 90

Weitere Kunden, die Vertec vertrauen:

**ROXIN**  
RECHTSANWÄLTE | LLP

VISCHER

BLOMSTEIN

Rittershaus