

Digitalisierung und Elektronische Akte

Optimale Beratung > mehr Erfolg



Die E-Akte - mehr als ein Softwaremodul

Die Digitalisierung im Rechtsberatungsumfeld ist nicht aufzuhalten. Dementsprechend ist es von entscheidender Bedeutung, Organisation, Systeme und Lösungen zu synchronisieren, damit sie einander bestmöglich ergänzen. Jeder Medienbruch und jede Adaption an andere Systemumgebungen bergen zusätzliche Sicherheits- oder Einsatzrisiken.

Es sollte keine Frage sein, ob die elektronische Akte in einer Kanzlei eingeführt wird, sondern nur wann dies erfolgt. Je früher die Arbeitsprozesse und Systeme einer Kanzlei darauf ausgerichtet werden, desto mehr profitieren Kanzlei und Mitarbeiter von steigender Effizienz und damit höheren Erträgen.

Die E-Akte ist dabei mehr als ein Softwaremodul. Vielmehr gehört dazu auch, die gesamte Organisationsstruktur einer Kanzlei auf den Prüfstand zu stellen.

Nur dann kann maximaler Nutzen aus den neuen Technologien gezogen werden.

Organisations-Struktur neu gedacht

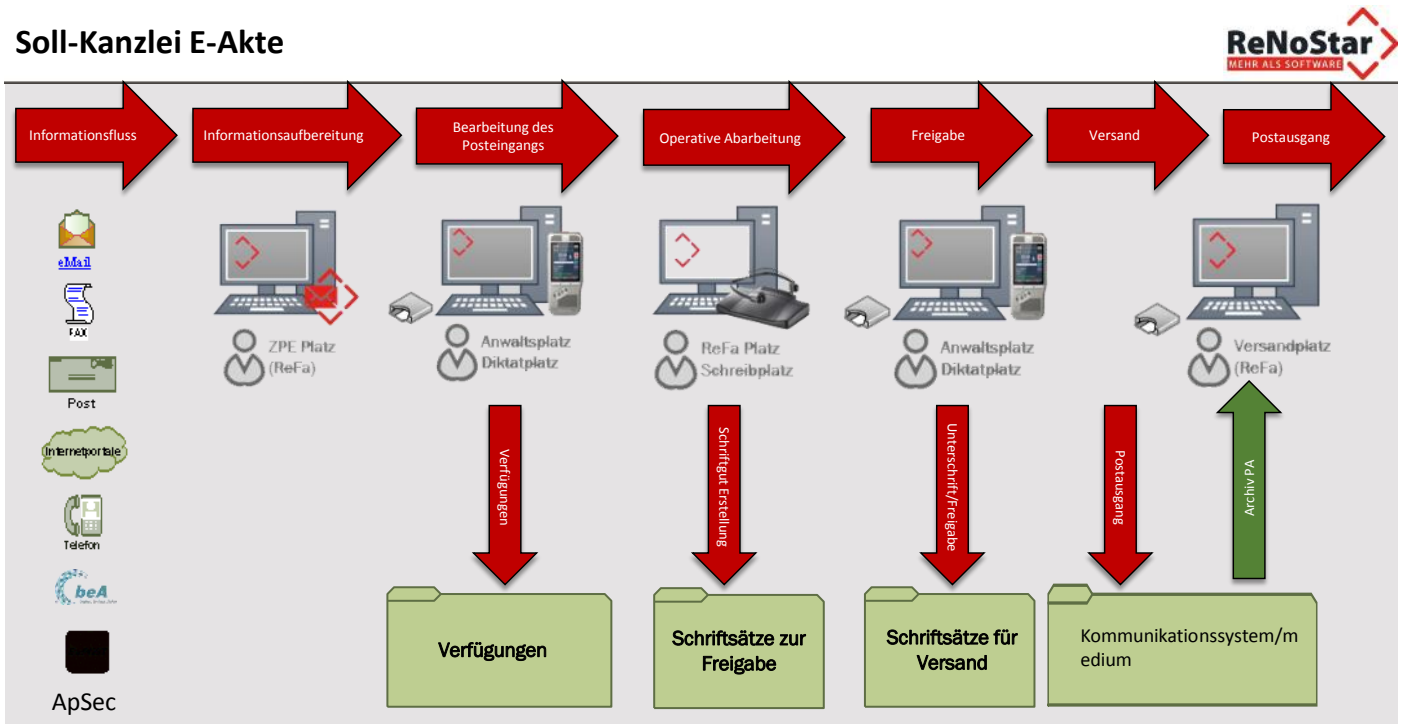
Beratung ist das A und O. Für die elektronische Arbeitsweise ist es empfehlenswert, die Kanzlei sehr genau zu profilieren. Wer macht was und in welchem Workflow? Und genau dabei hilft der neutrale Blick von außen.

ReNoStar kooperiert daher seit Jahren mit dem etablierten **Kanzlei-Beratungsunternehmen Maxtarget**.

Was die Basis jedes Beratungsprojekts bildet, ist das Durchleuchten aller erfolgsrelevanten Faktoren in der Kanzleiorganisation. Aus der Ist-Analyse entwickelt Maxtarget eine individuelle Soll-Struktur aus der Erfahrung unzähliger Beratungsaufträge.

Ziel von ReNoStar und Maxtarget ist es, die **wirtschaftliche Schlagkraft einer Kanzlei zu steigern**.

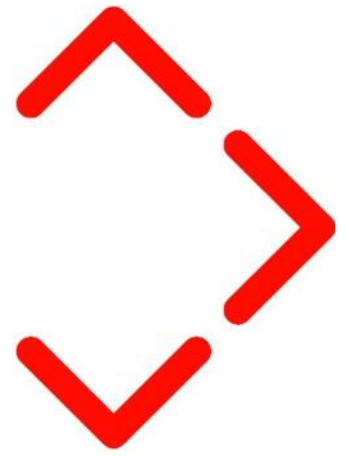
Soll-Kanzlei E-Akte



MEHR ALS SOFTWARE

E-Akte - Mehr als Software

Kanzleierfolg ist planbar!



Kanzleiprofil - Ist-Zustand

Der Ist-Zustand einer Kanzlei bildet den Ausgangspunkt. Darin fließen alle relevanten Informationen ein:

- ⇒ Gesellschaftsform
- ⇒ Partner
- ⇒ Betriebsstätten (mit Raumplan)
- ⇒ Mitarbeiter (mit Organigramm)
- ⇒ Mandantenstamm
- ⇒ Mandatzufluss /Kooperationen
- ⇒ Schwerpunkte /Spezialisierungen
- ⇒ IT-Architektur (Leistung / Volumen)
- ⇒ Kommunikationsstruktur-Analyse
- ⇒ Workflows

Bewertung

Die knappe Liste (s.o.) stellt nur ein grobes Raster für die Ist-Analyse im Beratungsprojekt dar, geht tatsächlich jedoch weit tiefer, um die gesamte Kanzleistruktur zu verstehen.

Am Ende steht die Bewertung der komplexen Organisationsstruktur, die in ein Kanzleiprofil mündet.

Handlungsempfehlung

Aus dem Kanzleiprofil entwickelt Maxtarget in engem Schulterschluss mit ReNoStar ein Kanzleikzept, das konkrete, individuelle Handlungsempfehlungen enthält.

Oder anders gesagt: Maxtarget und ReNoStar betreuen jeden Beratungskunden gezielt dabei, neue, leistungsfähige Workflows und Technologien einzuführen, die in kürzester Zeit messbare Verbesserungen hinsichtlich Durchlaufzeiten und wirtschaftlichen Erträgen bringen. Beispiele:

- ☺ Die **Kanzleiorganisation** wird so weit wie möglich auf eine entsprechenden Digitalisierungsgrad aufgerüstet
- ☺ **Arbeitsprozesse** werden elektronisch abgebildet und analoge Posteingänge digitalisiert; alle weitere Infozuflüsse erfolgen elektronisch.
- ☺ Ein elektronisches **Workflowmanagement** / Verfügungswesen revolutioniert die Aufgabenverteilung innerhalb der Kanzlei
- ☺ Die **Dokumentenerstellung** erfolgt beim mit Einsatz digitaler Diktatsoftware
- ☺ Die **Finanzbuchhaltung** erfolgt mit elektronischer Kontenanbindung per E-Banking
- ☺ Alle **Anwaltsarbeitsplätze** werden mit IT Systemen (stationär und mobil) ausgestattet, um überall auf die E-Akte zugreifen zu können

ReNoStar vermittelt seinen Kunden eine **kostenlose Erstberatung bei Maxtarget.**

Einfach anfordern unter eaakte@renostar.de