

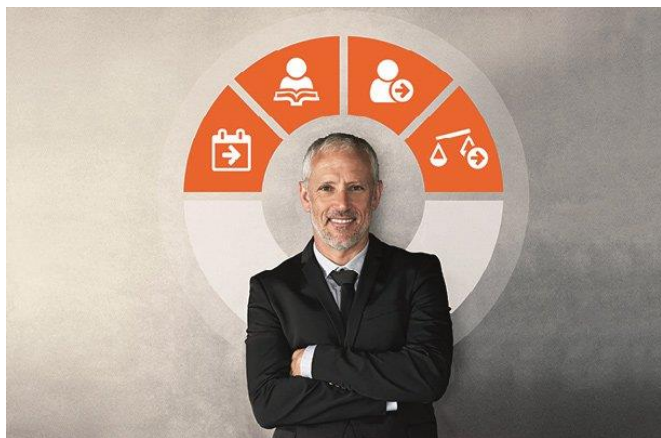
Pressemitteilung vom 05.09.2017

Legal Cooperation: Mit der neuen Funktion „Zusammenarbeit“ auf anwalt.de einfach und schnell Aufträge delegieren und generieren

- Keine Provision, mehr Service: Terminvertretungen, Akteneinsichten, Mandatsvermittlungen und Legal Outsourcing können Rechtsanwälte ab sofort einfach über anwalt.de ausschreiben und finden
- Keine Engpässe, mehr Freiräume: Mit „Zusammenarbeit“ auf anwalt.de von Netzwerkeffekten profitieren und zusätzliche Einkommensquellen erschließen

Nürnberg. Mit der neuen Funktion „Zusammenarbeit“ auf anwalt.de können Rechtsanwälte ab sofort Kanzleiaufgaben outsourcen oder juristische Aufträge ihrer Kolleginnen und Kollegen übernehmen – einfach und ohne Mehrkosten für beide Seiten. „Im Gegensatz zu anderen Vermittlungsdienstleistern ist bei anwalt.de sowohl das Einstellen von Aufträgen als auch die Nutzung als Auftragnehmer in den Profilgebühren bereits inbegriffen, ob Rechtsanwälte nun einen oder hundert Aufträge im Monat einstellen oder übernehmen“, betont Dr. Stefan Morschheuser, CEO der anwalt.de services AG, den Servicegedanken der neuen Funktion. Als Auftragsarten stehen Terminvertretung, Akteneinsicht, Mandatsvermittlung und Legal Outsourcing, das die Auslagerung einzelner juristischer Aufgaben sowie die Organisation von Kooperationen mit Kollegen umfasst, zur Verfügung.

Statt mühsam das eigene Netzwerk von potenziellen Terminvertretern abzutelefonieren, Verfügbarkeiten zu erfragen und Konditionen zu verhandeln, können Rechtsanwälte ab sofort Aufträge mit Angaben zu Termin, Gericht und Honorar in ihrem anwalt.de-Login-Bereich ausschreiben und schließlich an interessierte Kollegen delegieren. Da diese im anwalt.de-Netzwerk verbleiben, akquirieren Rechtsanwälte mit anwalt.de nicht nur neue Mandanten mithilfe ihres



Profils, sondern profitieren nun auch von zusätzlicher Nachfrage durch die Aufträge ihrer Kollegen. Zeiten mit reduzierter Auslastung lassen sich so elegant überbrücken.

„Wir wissen, dass die Herausforderungen, die die Digitalisierung der Rechtsberatung mit sich bringt, nicht immer einfach zu meistern sind. Deshalb unterstützen wir unsere Kunden nicht nur bei der Akquise neuer Mandanten, sondern begleiten sie zukünftig beim nächsten Schritt ins Legal-Tech-Zeitalter: der Digitalisierung der Arbeitsläufe in der Kanzlei“, so Boris Gendele, Head of Product bei anwalt.de.

Das Unternehmen

Die anwalt.de services AG ist führendes Legal-Tech-Unternehmen im deutschsprachigen Raum und sorgt mit der Rechtsberatungsplattform anwalt.de für Transparenz in der Rechtsberatung, von der sowohl Ratsuchende als auch Rechtsanwälte profitieren. Für Rechtsratsuchende ist anwalt.de die erste Anlaufstelle bei jeglichen rechtlichen Fragestellungen. Für jedes Rechtsproblem finden Ratsuchende den passenden Rechtsanwalt vor Ort aus über 15.000 umfangreich beschriebenen Kanzleiprofilen. Flexible Recherchemöglichkeiten sowie mehr als 90.000 Bewertungen von Mandanten helfen dabei. Zudem publizieren die anwalt.de-Redaktion sowie die teilnehmenden Rechtsanwälte täglich nützliche und spannende Rechtstipps; insgesamt weit über 60.000 Artikel. Im Bereich der Rechtsprodukte sind 27 rechtliche Dienstleistungspakete zu festen Preisen aus zahlreichen Rechtsgebieten direkt online bestellbar. Für Rechtsanwälte ist anwalt.de ein unverzichtbares Instrument des Online-Marketings geworden. Monatlich 2,0 Mio. Visits von Ratsuchenden sowie über 260.000 an Rechtsanwälte weitergeleitete Kontakte machen anwalt.de zu einer effektiven Marketing-Plattform für Kanzleien. anwalt.de wurde 2004 gegründet und beschäftigt 120 Mitarbeiter an den Standorten Nürnberg und Berlin.

Kontakt



Carmen Brückner
Manager PR & Eventmarketing
brueckner@anwalt.de
www.anwalt.de

anwalt.de services AG
Rollnerstr. 8 | 90408 Nürnberg
T: +49 911 81515-114
F: +49 911 81515-101