

KANZLEIENTWICKLUNG

Fernbedienung 2.0 – so sind Kanzleien in der Homeoffice-Ära erfolgreich

von Christian Noe B. A., Leipzig

! Darauf einen Zoom-Kaffee! Kanzleien stehen dem Arbeiten daheim nicht mehr so skeptisch gegenüber wie vor Corona-Zeiten. Was trotzdem selten geschieht: Sich die Früchte des Experiments anschauen, im Team diskutieren und hierauf eine optimierte Homeoffice-Strategie aufbauen. Doch die bisherigen Erfahrungen sind Geld wert und können die Kanzlei richtig voranbringen. Warum das so ist, erklärt dieser Beitrag. |

1. Was hat es uns gebracht?

Das Homeoffice abhaken – es war ganz nett, aber jetzt bitte „wie gehabt“. War es nicht schwierig genug, aus der Not ad hoc individuelle Homeoffice-Konzepte zu entwickeln? Wer so denkt, verschenkt einige Vorteile. Denn die Flucht ins Homeoffice hat zwangsläufig jede Menge Erfahrungen mit sich gebracht, von denen auch Anwaltskanzleien profitieren. Diese sind allerdings häufig versteckt und müssen ans Tageslicht. Das gelingt, indem Sie

- jeden Mitarbeiter zu den Vor- und Nachteilen von Homeoffice befragen,
- in einer Bürobesprechung die Ergebnisse zusammentragen und
- mit einem anschließenden Brainstorming den Grundstein für Ihr Homeoffice-Konzept 2.0 legen.

Erfolgreich werden künftig besonders jene Kanzleien sein, die Homeoffice nicht einfach nur als unvermeidbar hinnehmen, sondern für die Zukunft das Optimum aus dieser Arbeitsform herausholen wollen. Trägt das Kanzleiteam seine Erfahrungen zusammen, werden auch kleine Erfolge sichtbar, die Potenzial bergen.

Vor- und Nachteile von Homeoffice sammeln und bewerten

Potenziale identifizieren

CHECKLISTE / So evaluieren Sie Ihre bisherige Homeoffice-Strategie

- Kamen die Mitarbeiter im Homeoffice damit zurecht (wer gut, wer eher schlecht und warum)?
- Was sagen die Mitarbeiter: Was lässt sich sehr gut am Schreibtisch daheim erledigen, was könnte zusätzlich dort bearbeitet werden?
- Welche Mitarbeiter sind für den Präsenzbetrieb gut entbehrlich, bei wem ist eine Anwesenheit vorteilhafter/sinnvoller? Ist ein Rotationsprinzip einzuführen, damit jeder Mitarbeiter in Abständen auch Bürokontakt hat?
- Wie nahmen Mandanten das Angebot von Telefonterminen und Videotelefonaten wahr? Lässt sich eine vorhandene Akzeptanz ausbauen?
- Lassen sich bei Videotelefonaten Kanzleimitarbeiter dazuschalten, die einzelne Aspekte protokollieren und dem Anwalt damit Arbeit abnehmen?
- Einsparpotenzial feststellen: Reduziert Homeoffice laufende Kanzleikosten (Heizkosten, Strom, Raum-/Reinigungskosten)? Ist ein Tiefgaragen-/Parkplatz abzumelden? Sind Einsparungen bei Fahrtkosten/ÖPNV möglich?
- Gibt es mehr Leistung am Bürotag durch weniger Ablenkung und geringeren Publikumsverkehr im Büro?

PRAXISTIPP | Begleitend zu Ihren kanzleiinternen Auswertungen eignet sich auch ein Fragebogen, mit dem Sie Mandanten zu der Akzeptanz von Telefon- und Zoomterminen und der digitalen Übersendung von Dokumenten via E-Mail oder Cloud befragen. Nutzen Sie dazu unsere Arbeitshilfe (Abruf-Nr. 47129345).



DOWNLOAD
Abruf-Nr. 47129345
Mandanten-Fragebogen

2. Fernbedienung 2.0 – noch bessere Kräfte aus der Ferne

„Gerade in kleineren Unternehmen mache ich die Erfahrung, dass die Auswertung schon in vollem Gange ist, beispielsweise wurden schon diverse Umzugspläne verworfen, weil der Bedarf an festen Arbeitsplätzen jetzt anders eingeschätzt wird“, erklärt die Berliner Trainerin und zertifizierte Coachin Esther Kimmel. Kimmel beobachtet die Homeoffice-Transformation genau: „Viele Unternehmen sehen hier auch die Chancen von Kosteneinsparungen und Motivation für Arbeitnehmer zum Beispiel mit langen Arbeitswegen. Deswegen suchen sie das Gespräch zur Auswertung und auch zur Verbesserung der Arbeit aus dem Homeoffice.“

Erarbeiten Sie mit Ihrem Kanzleiteam Ideen, wie sich Homeoffice begleitend attraktiver gestalten lässt. Beispiele könnten sein:

- Vertrag mit Restaurant/Bistro aushandeln, dass alle Kanzleimitarbeiter zu vergünstigten Konditionen wöchentlich Lieferungen erhalten/sich abholen können (Take away).
- Carsharing unter den Mitarbeitern einführen, übertragbares Monatsticket teilen.
- Wochenkonferenzen auf Videoplattformen mit allen Mitarbeitern planen, den Austausch untereinander fördern und Verbesserungsvorschläge direkt austauschen, um lange Entscheidungskorridore zu vermeiden.

3. Erfolg durch Digitalisierung – gezielt und in Maßen

Viele Kanzleien sind digital heute noch nicht optimal aufgestellt. Das Ruder lässt sich auch in Pandemiezeiten nicht plötzlich herumreißen, was auch nicht angezeigt ist. Statt mit Siebenmeilenstiefeln voranzuschreiten, genügt es zunächst, bestehende Strukturen, Tools und Kommunikationsformen effektiver zu nutzen. Die Grafik zeigt einfache Möglichkeiten.

Vorhandenes
effektiver nutzen

Digitalisierung in Kanzlei gezielt ausbauen

- Buchungssystem für Telefontermine einsetzen?
- Welche Webinare und Tutorials im Internet helfen?
- Können digitale juristische Bibliotheken neuer oder verstärkt eingesetzt werden?
- Mandanten Kontakt noch leichter via Messenger-Dienste anbieten?
- Kleines Video im Team drehen, um für Mandanten Vorteile digitaler Kontaktaufnahme herauszustellen (Videotelefonat, Messenger), z. B. noch individuellere/schnelle Terminvergabe



Grafik: IWW Institut