

# Inhalt

<b>1. Digitalisierung</b> . . . . .	9
Tempo, Abhängigkeiten und Komplexität bestimmen die Welt . . . . .	9
Die Digitalisierung verändert das Mindset . . . . .	10
Was heißt das nun? . . . . .	10
<b>2. The One-Man Show is over</b> . . . . .	13
Legal Cases werden zu Business Cases . . . . .	13
Das schafft kein Anwalt alleine! . . . . .	13
Teamwork ist das (!) neue Betriebssystem der Kanzlei . . . . .	14
<b>3. Die Lösung lautet: LPM</b> . . . . .	15
<b>4. Was ist LPM?</b> . . . . .	17
LPM ist mandanten-, projekt- und zukunftsorientiert . . . . .	17
<b>5. Das Projekt im Überblick</b> . . . . .	19
<b>6. Zwei Schritte voraus</b> . . . . .	21
Timing ist alles . . . . .	21
Und immer zwei Schritte voraus . . . . .	21
<b>7. Fragen und Zuhören</b> . . . . .	23
LPM beginnt mit Fragen . . . . .	23
LPM heißt auch Zuhören . . . . .	25
Antworten des Mandanten sind festzuhalten . . . . .	25
<b>8. Planen und Anpassen</b> . . . . .	27
Planen verlangt anwaltliches Know-how . . . . .	27
Einfache, agile Formate zur Kollaboration sind besser als langatmige Workshops . . . . .	27
Planung ist niemals perfekt . . . . .	28
<b>9. Workflow definieren und Zeitplan abstecken</b> . . . . .	31
Zusammenarbeit verlangt Wissenstransfer . . . . .	31

Reduce to the Max! . . . . .	31
Frühes Prototyping ist Gold wert . . . . .	32
Zu einem guten Workflow gehört ein noch besserer Zeitplan . . . . .	33
Fristen! Fristen! Fristen! . . . . .	34
<b>10. Set-up entwerfen . . . . .</b>	<b>35</b>
Loslaufen und Nachjustieren . . . . .	35
Servicefunktionen nicht vergessen . . . . .	35
<b>11. Budget ermitteln und Ressourcen planen . . . . .</b>	<b>39</b>
Rantasten mit Spezialwissen und Erfahrungswerten . . . . .	39
Data Mining verspricht immense Wettbewerbsvorteile . . . . .	39
<b>12. Team auswählen und briefen . . . . .</b>	<b>43</b>
Fehlstart oder gelungenes Kick-off? . . . . .	44
Information Overkill geht nicht . . . . .	45
Also, was muss rein ins Teambriefing? . . . . .	45
Zum Schluss noch ein Wort zum Medium . . . . .	46
<b>13. Standards setzen . . . . .</b>	<b>47</b>
Besser vorher als nachher . . . . .	47
<b>14. Team bilden . . . . .</b>	<b>51</b>
Nur, wie wird aus Team und Arbeit erfolgreiches Teamwork? . . . . .	51
Welche Bausteine gibt es? . . . . .	52
<b>15. Kommunikation ist das halbe Leben . . . . .</b>	<b>53</b>
Viele behaupten, dass sie Kommunikation können . . . . .	53
Zunächst aber ein Funken Theorie . . . . .	54
Wie soll Kommunikation nun sein? . . . . .	54
<b>16. Konflikte gibt es immer wieder . . . . .</b>	<b>57</b>
Konflikte und ihre Ursachen . . . . .	57
Das kleine 1x1 der Konfliktlösung . . . . .	58

Klartext vor Wischiwaschi . . . . .	60
<b>17. Vom Loben &amp; Wertschätzen . . . . .</b>	<b>61</b>
Das Echo von Lob und Wertschätzung sind Höchstleistungen . . . . .	61
Gutes Lob ist immer ehrlich . . . . .	61
Lernen vom Meistertrainer Jürgen Klopp . . . . .	61
<b>18. Feedback und Kritik als Motivatoren . . . . .</b>	<b>63</b>
Anwälte sind doppelt so skeptisch wie der Durchschnittsmensch . . . . .	63
<b>19. An die Retention denken . . . . .</b>	<b>67</b>
Rechtsberatung ist Leistungssport . . . . .	67
Um Stress zu reduzieren, können Hochphasen vorbereitet werden . . . . .	68
<b>20. Risiken identifizieren, bewerten und steuern . . . . .</b>	<b>71</b>
Wie geht Risikomanagement? . . . . .	71
Risikomanagement ist für Anwälte kein Firlefanz . . . . .	72
<b>21. Milestones, Ziele &amp; KPIs . . . . .</b>	<b>75</b>
Der Mandant erwartet Service und will sich wohlfühlen . . . . .	76
Wie misst man die Performance eines Anwalts? . . . . .	77
<b>22. Reset: alles auf den Prüfstand?! . . . . .</b>	<b>79</b>
Das Projekt auf den Kopf stellen, ist alles andere als leicht . . . . .	80
<b>23. Follow-up Check . . . . .</b>	<b>81</b>
<b>24. Wer lernt, wird besser . . . . .</b>	<b>83</b>
Doch es gibt eine gute Nachricht: Wer lernt, wird besser . . . . .	83
Kleine Veränderungen bringen oftmals mehr . . . . .	83
<b>Abkürzungsverzeichnis . . . . .</b>	<b>85</b>
<b>Stichwortverzeichnis . . . . .</b>	<b>87</b>
<b>Literaturverzeichnis . . . . .</b>	<b>91</b>