Inhalt

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

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
10. Set-up entwerfen	35
Loslaufen und Nachjustieren	35
Servicefunktionen nicht vergessen	35
11. Budget ermitteln und Ressourcen planen	39
Rantasten mit Spezialwissen und Erfahrungswerten	39
Data Mining verspricht immense Wettbewerbsvorteile	39
12. Team auswählen und briefen	43
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
13. Standards setzen	47
Besser vorher als nachher	47
14. Team bilden	51
Nur, wie wird aus Team und Arbeit erfolgreiches Teamwork?	51
Welche Bausteine gibt es?	52
15. Kommunikation ist das halbe Leben	53
Viele behaupten, dass sie Kommunikation können	53
Zunächst aber ein Funken Theorie	54
Wie soll Kommunikation nun sein?	54
16. Konflikte gibt es immer wieder	57
Konflikte und ihre Ursachen	57
Das kleine 1x1 der Konfliktlösung	58

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