

Literatur: Allgemeines

Inhalt

Herausfordernde Zeiten – handlungsfähig und erfolgreich bleiben	1
Die UN-Grundprinzipien betreffend die Rolle der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte haben ihren 30. Jahrestag gefeiert!	2
30e anniversaire des Principes de base des Nations Unies relatifs au rôle du barreau: défendons le droit de défendre	2
Justitia 4.0 – die Zeit für ein rasches Handeln ist reif.....	2
Legaltech-Trends in der Schweiz	3
Schweizer Anwaltsmarkt: Quo Vadis Legal Corporate Governance.....	3
Ich bin dann mal weg: Lateral Moves in der Schweiz.....	3
Sind Anwälte Menschen? Das Menschenbild in der Advokatur – Plädoyer für einen Paradigmenwechsel im Zeitalter der Digitalisierung	4
Kundenorientierung für Anwältinnen und Anwälte.....	4
Parteikosten in den verschiedenen Prozesskostensystemen	4
Die überzeugende Rechtsschrift	5
Was macht Sinn im Internet? Digitale Vertriebsstrategien.....	5
CCBE.....	5
Das psychische Immunsystem stärken.....	5
Lange Rechtsschriften – Wieso? Und was tun?	6
Avocats et médias: conseils pratiques	6
Zentrale Ergebnisse der SAV-Studie Praxiskosten.....	6
Indications et recommandations concernant l’utilisation de plateformes en ligne	7
Les attaques contre des avocats mises en lumière au Parlement européen.....	7
Change-Management in Kanzleien: Wie Veränderung gelingt	7

Herausfordernde Zeiten – handlungsfähig und erfolgreich bleiben

Autor: Julia Kalenberg

Anwaltsrevue 11/12/2020, S. 481 – 485

Stichworte: #teamperformance, #Kanzleistrategie, #Lösungsfokus, #Motivation, #Selbstmanagement

Der lösungsfokussierte Ansatz stärkt einen individuell und bewährt sich in der Zusammenarbeit. Er hilft, stabil und handlungsfähig zu bleiben. Die Methoden lassen sich einzeln und im Team anwenden, situativ anpassen und kreativ weiterentwickeln. Unser mentaler Fokus wirkt sich auf unsere Zufriedenheit, die Motivation und auf die Leistungsfähigkeit aus. Das ist nicht nur zwischenmenschlich im Sinne eines positiven Ansteckungseffekts schnell spürbar (Umgang mit Kollegen, Mitarbeitenden, Chefs und Mandantinnen), sondern kann auch in Zahlen gemessen werden.

- [11arv1120.pdf](#)

Die UN-Grundprinzipien betreffend die Rolle der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte haben ihren 30. Jahrestag gefeiert!

Autor: Birgit Sambeth Glasner
Anwaltsrevue 10/2020, S. 387 – 388

- [02arv1020.pdf](#)

30e anniversaire des Principes de base des Nations Unies relatifs au rôle du barreau: défendons le droit de défendre

Autoren: Sandrine Giroud und Sofia Suarez-Blaser
Anwaltsrevue 10/2020, S. 390 – 395

Mots-clés: défense de la défense, protection des avocats, indépendance des avocats, Principes de base des Nations Unies relatifs au rôle du barreau

Les Principes de base des Nations Unies relatifs au rôle du barreau réunissent les garanties fondamentales nécessaires à un fonctionnement libre, indépendant et intègre de la profession d’avocat, composante essentielle d’un État de droit et de l’accès à la justice. Malgré cet instrument, nombre de nos confrères à travers le monde sont menacés, emprisonnés ou assassinés en raison du simple exercice de leur profession. Dans ce contexte, les associations professionnelles et les barreaux revêtent un rôle central en tant que garants de l’indépendance de l’avocat et des fondements de la profession, en Suisse et à l’étranger. L’Ordre des avocats de Genève, aux côtés de nombreuses associations professionnelles, a marqué cet anniversaire par un séminaire dédié aux Principes de base et à nos confrères menacés de par le monde.

- [03arv1020.pdf](#)

Justitia 4.0 – die Zeit für ein rasches Handeln ist reif

Autor: Vorstand SAV
Anwaltsrevue 06/07/2020, S. 243

- [01arv0620.pdf](#)

Legaltech-Trends in der Schweiz

Autoren: David Schwaninger / Roland Köchli / Michael Burkart / Christoph Küng
Anwaltsrevue 06/07/2020, S. 247 – 249

Stichworte: LegalTech, Cloud, Digitalisierung, Trends

SAV/SLTA – Die Digitalisierung in der Anwaltskanzlei sowie die Entwicklung im LegalTech-Markt haben auch in der Schweiz Einzug gehalten. Der Schweizerische Anwaltsverband (SAV) und die Swiss LegalTech Association (SLTA) analysieren gemeinsam, wie es tatsächlich um den Einsatz von LegalTech in der Schweiz steht und wie sich der Anwaltsmarkt dadurch verändern wird. Welche neuen technischen Lösungen wurden bereits implementiert, und wie beurteilt die Schweizer Anwältin und der Schweizer Anwalt die Chancen und Herausforderungen dieser aktuellen Entwicklungen?

- [03arv0620.pdf](#)

Schweizer Anwaltsmarkt: Quo Vadis Legal Corporate Governance

Autoren: Sabrina Nathalie Weiss und Dario Ramon Buschor
Anwaltsrevue 06/07/2020, S. 256 – 261

Stichworte: Anwaltsmarkt, Anwaltskanzlei, Frauenquote, Rechtsform

Der Schweizer Anwalts- und Kanzleimarkt hat sich in den vergangenen Jahren stetig verändert. Neben gestiegenen Studierenden- und Anwaltszahlen haben insbesondere auch der Frauenanteil in der Anwaltschaft sowie die Anzahl bei Anwaltskörperschaften beschäftigter Anwälte in den letzten Jahren stark zugenommen. Dieser Beitrag informiert über die Veränderungen im Schweizer Rechtsmarkt und liefert in aggregierter Form aktuelle Zahlen.

- [07arv0620.pdf](#)

Ich bin dann mal weg: Lateral Moves in der Schweiz

Autoren: Dario Ramon Buschor und Inka Lührs
Anwaltsrevue 04/2020, S. 169 – 174

Stichworte: Laterals, Lateral Moves, Kanzleiwechsel, Partnermoves, Rechtsmarkt

Immer mehr Partner von Schweizer Grosskanzleien verlassen ihre Struktur und laufen zur Konkurrenz über. Sowohl die Gründe für einen solchen Schritt als auch die Art und Weise des Wechsels unterscheiden sich von Fall zu Fall stark. Die Autoren haben die erste Aufstellung von Lateral Moves in der Schweiz erstellt und mittels einer Interviewstudie die Beweggründe der Partner und den Ablauf der Wechsel eruiert. Die Ergebnisse werden im vorliegenden Beitrag vorgestellt.

- [06arv0420.pdf](#)

Sind Anwälte Menschen? Das Menschenbild in der Advokatur – Plädoyer für einen Paradigmenwechsel im Zeitalter der Digitalisierung

Autor: Thomas Schlupe

Anwaltsrevue 04/2020, S. 177 – 180

Stichworte: Digitalisierung, Advokatur, Innovation, Persönlichkeitsentwicklung

In Anwaltskanzleien werden die nicht juristischen, persönlichen Eigenschaften und Fähigkeiten von AnwältInnen bisweilen wenig gewürdigt. Ein Blick auf die im Anwaltsmarkt bereits spürbaren oder sich anbahnenden technologischen Veränderungen («Legal Tech») und die sich wandelnden Anforderungen von Klienten an anwaltlichen Beistand rücken aber genau diese persönlichen Fähigkeiten in den Mittelpunkt des Interesses.

- [08arv0420.pdf](#)

Kundenorientierung für Anwältinnen und Anwälte

Autor: Bruno Mascello

Anwaltsrevue 03/2020, S. 131 – 133

Stichworte: Kundenorientierung, Vertrauensbeziehung, Business Development

Anwälte klagen oft über den Druck, laufend neue Mandanten und Mandate akquirieren zu müssen. Dabei gäbe es ein einfaches Mittel dagegen: die bestehenden Kunden zufriedenzustellen. Sind diese vom Anwalt überzeugt, werden sie dem bewährten Anwalt auch neue Aufträge anvertrauen und ihn überdies Freunden und Bekannten weiterempfehlen. Dadurch werden die beiden effektivsten Werbemassnahmen gleich auch noch kostenlos bedient. Aber was bedeutet eigentlich Kundenorientierung im Kanzleiumfeld?

- [08arv0320.pdf](#)

Parteikosten in den verschiedenen Prozesskostensystemen

Autor: Michael Frey

Anwaltsrevue 11/12/2019, S. 463 – 467

Stichworte: Prozesskosten, unentgeltliche Rechtspflege, Kostenverlegung, Anwaltstarif

Die Festsetzung von Parteikosten und deren Auferlegung an die Gegenpartei gibt immer wieder Anlass zu Diskussionen. Wie viel der generierten Kosten soll der unterliegenden Gegenpartei überbunden werden? Diese Frage stellt sich insbesondere bei Forderungen mit einem tiefen Streitwert, sofern die Parteientschädigung streitwertabhängig festgelegt wird. Im Verhältnis zwischen Anwälten und Gericht akzentuiert sich zudem die Problematik betreffend Entschädigungshöhe, da im Armenrecht die Klientschaft regelmässig nur wenig kostensensitiv sein dürfte.

- [03arv1119.pdf](#)

[Die überzeugende Rechtsschrift](#)

Autoren: Kilian Meyer und Daniel Sutter
Anwaltsrevue 11/12/2019, S. 468 – 472

Stichworte: Sprache, Kommunikation, Schreiben, Rechtsschrift, juristisches Handwerk

Anwältinnen und Anwälte überzeugen mit dem Mittel der Sprache. Dies gilt sowohl in der Beratung als auch vor Gericht. Doch nicht jede Sprache, nicht jeder Stil ist hierfür gleich geeignet. Kilian Meyer und Daniel Sutter erörtern aus Sicht eines Richters und eines Gerichtsschreibers, durch welche Eigenschaften sich überzeugende Rechtsschriften auszeichnen.

- [04arv1119.pdf](#)

[Was macht Sinn im Internet? Digitale Vertriebsstrategien](#)

Autor: Liane Allmann
Anwaltsrevue 11/12/2019, S. 503 – 507

Stichworte: digitale Präsentation, digitale Medien, Kanzleimarketing, Kanzleiauftritt, Onlinemarketing, Vertriebsstrategie Kanzlei, Eigenmarketing Anwalt, Website-Analyse

Kanzleien müssen sich genau überlegen, was sie mit ihrem Internetauftritt erreichen wollen. Einige wollen lediglich eine Kompetenzpräsentation. Zunehmend allerdings wollen Kanzleien auch Klienten gewinnen und Personal für sich interessieren. Das geht – auch im B2B-Bereich. Eine Kanzleihomepage ist heute zunehmend ein Vertriebskanal, der sich nicht nur an Klienten richtet, sondern auch an zukünftige Mitarbeiter, Partner oder Kooperationen. Online gibt es für Kanzleien noch viel zu tun, denn die Bedeutung des Internetauftritts wird von Juristen noch unterschätzt.

- [11arv1119.pdf](#)

[CCBE](#)

Autor: Albert Nussbaumer
Anwaltsrevue 10/2019, S. 411 – 413

- [01arv1019.pdf](#)

[Das psychische Immunsystem stärken](#)

Autor: Dieter Studer
Anwaltsrevue 10/2019, S. 431 – 433

Stichworte: Resilienz, Gesundheitspotenziale stärken

Resiliente Menschen schauen den Tatsachen ins Auge und agieren lösungsorientiert. Sie stellen sich auch unangenehmen Situationen, handeln angemessen und finden nach Phasen der Anspannung rasch wieder zu ihrem inneren Gleichgewicht zurück.

- [05arv1019.pdf](#)

Lange Rechtsschriften – Wieso? Und was tun?

Autor: Andreas Schneuwly
Anwaltsrevue 10/2019, S. 443 – 451

Stichworte: Lange Rechtsschriften, Behauptungs-, Bestreitungs- und Substantiierungslast, ZPO

Kürzlich wurde in dieser Zeitschrift argumentiert, die Substantiierungslast führe immer häufiger zu langen Rechtsschriften und Monsterprozessen. Der Umstand immer länger werdender Rechtsschriften deckt sich mit eigenen Beobachtungen. Der Autor versucht, nebst der strengen Handhabung der Substantiierungslast weitere Ursachen für dieses Phänomen auszumachen. Diese liegen nicht selten im Parteiverhalten. Lange Rechtsschriften ergeben sich daher aus einer Wechselwirkung des Prozessverhaltens der Parteien und Gerichte. Der Autor berichtet von seinen persönlichen Erfahrungen als Gerichtsmitarbeiter.

- [07arv1019.pdf](#)

Avocats et médias: conseils pratiques

Autor: Nicolas Gurtner
Anwaltsrevue 9/2019, S. 391 – 395

Mots-clés: médias, relations publiques, pratique quotidienne

Invité à s'exprimer dans les médias, que faire? Accepter? Si oui, comment se préparer à une intervention radiophonique ou télévisuelle? À quoi faut-il veiller lorsqu'on échange avec un journaliste de la presse écrite? Quelques conseils afférents à la fréquentation des médias.

- [08arv0919.pdf](#)

Zentrale Ergebnisse der SAV-Studie Praxiskosten

Autoren: Heiko Bergmann und Lucca Nietlispach
Anwaltsrevue 6/7/2019, S. 293 – 297

Stichworte: Praxiskosten, Praxiseinnahmen, kostendeckender Stundensatz, betriebswirtschaftliche Analyse

In diesem Beitrag werden die zentralen Ergebnisse der Studie Praxiskosten dargestellt, die das KMU-HSG der Universität St. Gallen im Herbst/Winter 2018/19 bereits zum dritten Mal für

den Schweizerischen Anwaltsverband durchgeführt hat. Eine besondere Beachtung schenken wir der Berechnung von kostendeckenden Stundensätzen von selbständigen Anwälten. Die Angaben beziehen sich dabei immer auf das Jahr 2017.

- [13arv0619.pdf](#)

Indications et recommandations concernant l'utilisation de plateformes en ligne

Autor: Birgit Sambeth Glasner

Anwaltsrevue 5/2019, S. 194

- [01arv0519.pdf](#)

Les attaques contre des avocats mises en lumière au Parlement européen

Autor: Albert Nussbaumer

Anwaltsrevue 4/2019, S. 147

- [01arv0419.pdf](#)

Change-Management in Kanzleien: Wie Veränderung gelingt

Autorin: Liane Allmann

Anwaltsrevue 2/2019, S. 86 – 89

Stichworte: #Change-Management Kanzlei, #Kanzleistrategie, #Kanzlei-Kommunikation, #Projektmanagement Kanzlei, #Coaching Anwalt

Veränderungen kann man nicht planen, sie passieren. Allerdings kann man den Umgang mit Veränderungen planen, kann seine eigene innere Haltung betrachten und justieren. Man kann lernen, Veränderungsprozessen den Schrecken zu nehmen – besonders für MitarbeiterInnen. Das gilt für Kanzleien ebenso wie für viele andere Unternehmen. Das aktuell wohl meist diskutierte Change-Thema in Kanzleien ist die Digitalisierung der Rechtsdienstleistung. Darauf konzentriert sich dieser Beitrag.

- [08arv0219.pdf](#)