



Case Study

Digitale Mandatsaufnahme in der Kanzlei HERR

Wie Litigo die Vorbereitung neuer Mandate unterstützt.

01

Kanzlei HERR & Litigo

Eine etablierte Kanzlei mit hohem Qualitätsanspruch

Seit über
25 Jahren

Die Kanzlei HERR geht auf die im Jahr 2000 gegründete Kanzlei am Roßmarkt zurück und ist heute in Landsberg am Lech, München und Ravensburg vertreten. Sie berät Privatpersonen ebenso wie Unternehmen und Organisationen und deckt insbesondere Arbeitsrecht, Miet- und Wohnungseigentumsrecht sowie IT-Recht ab.

Die Kanzlei setzt auf fachliche Spezialisierung und ordnet Rechtsfälle dem jeweils passenden Ansprechpartner zu. Mit unterschiedlichen Rechtsgebieten, mehreren Standorten und einem Kanzleiteam aus Anwältinnen und Fachkräften wird damit auch eine strukturierte Aufnahme neuer Anfragen wichtig.

Hoher fachlicher Anspruch, Spezialisierung und eine zügige Bearbeitung prägen die Arbeit der Kanzlei. Gleichzeitig sollen organisatorische Abläufe mit den Anforderungen der Mandantschaft Schritt halten. Gerade bei einer wachsenden Zahl unterschiedlicher Anfragen ist deshalb wichtig, dass Informationen zuverlässig aufgenommen und dem richtigen Ansprechpartner zugeordnet werden können.



Vom Pilotprojekt zum laufenden Einsatz

Die Zusammenarbeit begann im Juni 2025 mit einer Pilotphase. Litigo wurde gemeinsam mit der Kanzlei an den bestehenden Aufnahmeprozess angepasst und anschließend weiter eingesetzt. Rückmeldungen von Frau Herr und ihrem Team flossen dabei direkt in die Weiterentwicklung ein.

02

Die Ausgangslage

Vor dem Erstgespräch fehlt oft noch das vollständige Bild

Mandatsanfragen erreichen die Kanzlei HERR häufig telefonisch oder per E-Mail. Nach einem ersten Kontakt liegen jedoch oft noch nicht alle Angaben vor, die für die erste Prüfung des Falls benötigt werden. Angaben zum Sachverhalt, zur Gegenseite, zum Rechtsschutz sowie relevante Unterlagen mussten teilweise erst nachträglich eingeholt und der jeweiligen Anfrage zugeordnet werden.

Für die ReFa bedeutete das zusätzlichen Aufwand bei Rückfragen, Sichtung und Vorsortierung. Erst wenn die Angaben ausreichend vollständig waren, konnte eine Anfrage sinnvoll eingeordnet und Frau Herr zur weiteren Prüfung vorgelegt werden. Mit zunehmender Zahl eingehender Anfragen stieg damit auch der manuelle Aufwand, noch bevor die eigentliche juristische Prüfung begann.

Nach dem Erstkontakt oft noch offen

1

Vollständiger Sachverhalt

4

Unterlagen

2

Gegnerdaten

5

Fristen

3

Rechtsschutz / Deckungszusage

6

Ziel des Mandanten



Vor dem Termin zählt nicht nur, dass Informationen vorliegen, sondern welche

Bei unterschiedlichen Rechtsgebieten und Mandantengruppen muss früh erkennbar sein, worum es geht und wie eine Anfrage sinnvoll weiterbearbeitet werden kann. Dafür braucht die Kanzlei bereits zu Beginn ausreichend Informationen zu Sachverhalt, Gegenseite, Rechtsschutz und relevanten Unterlagen.

Mandatsanfragen schaffen die Grundlage für Wachstum. Entscheidend ist, dass der Aufwand für ihre Aufnahme nicht im gleichen Maß mitwächst.

03

Warum Litigo ?

Eine digitale Aufnahme, die sich in den bestehenden Ablauf einfügt

Klassische Formulare erfassen Informationen, bereiten eine Anfrage aber noch nicht für die weitere Bearbeitung in der Kanzlei auf. Litigo geht einen Schritt weiter.

Die Aufnahme passt sich dem konkreten Anliegen an, stellt fallbezogene Rückfragen und fordert relevante Unterlagen frühzeitig an. So entsteht schon vor der ersten anwaltlichen Prüfung eine belastbarere Grundlage.

01

Die ReFa muss weiterhin manuell einordnen

Ein klassisches Formular sammelt Antworten, nimmt der ReFa die erste Einordnung aber noch nicht ab. Die Angaben müssen gelesen, sortiert und darauf geprüft werden, was für die weitere Bearbeitung tatsächlich relevant ist.

02

Nicht jede Anfrage braucht dieselbe Aufnahme

Starre Formulare unterscheiden nur begrenzt danach, worum es im konkreten Fall geht. Dadurch bleiben wichtige Punkte mitunter offen, während zugleich Informationen abgefragt werden, die für den Einzelfall weniger relevant sind. Das erschwert die erste Sichtung und kostet Zeit.

03

Digital erfasst heißt noch nicht weiterverarbeitet

Auch wenn eine Anfrage digital eingeht, müssen Informationen bei klassischen Formularlösungen häufig noch übernommen, zugeordnet und an die richtige Person weitergegeben werden. Genau an dieser Stelle entstehen Medienbrüche und zusätzlicher Verwaltungsaufwand

Wie Litigo diese Lücke schließt

Litigo geht über die reine Datenerfassung hinaus.

Der Fragebogen passt sich dem konkreten Anliegen an, stellt fallbezogene Rückfragen und fordert relevante Unterlagen an. Die Angaben werden strukturiert zusammengeführt und für die weitere Bearbeitung in der Kanzlei aufbereitet.



So erhält die ReFa eine bessere Grundlage für die Vorsortierung, und Frau Herr kann Anfragen schneller prüfen. Bei Kanzlei HERR wird die Zusammenfassung anschließend direkt an das RA-MICRO-Postfach weitergegeben. Die Vorsortierung, anwaltliche Prüfung und Entscheidung über eine Mandatsannahme bleiben dabei vollständig bei der Kanzlei.

04

So kommt Litigo zum Einsatz

Nach dem persönlichen Erstkontakt strukturiert weiterarbeiten

Wir wollen den persönlichen Erstkontakt nicht ersetzen. Litigo setzt danach an und strukturiert die Informationen, die für die weitere Bearbeitung noch fehlen – unabhängig davon, ob eine Kanzlei stark vorqualifiziert oder die meisten Anfragen ohnehin weiterverfolgt.

1.

Telefonisch meldet sich die anfragende Person bei der Kanzlei. Die ReFa schickt der anfragenden Person den passenden Link zum digitalen Fragebogen.

2.

Alternativ können anfragende Personen die „Online-Mandatsanfrage“ direkt auf der Website der Kanzlei HERR öffnen.

3.

Die anfragende Person schildert den Sachverhalt, beantwortet die fallbezogenen Rückfragen und lädt relevante Unterlagen hoch.



Direkt vor Ort in der Kanzlei

Kommt eine anfragende Person persönlich in die Kanzlei, kann sie den Fragebogen direkt über einen QR-Code auf dem eigenen Smartphone oder über ein bereitgestelltes Tablet öffnen. So können Angaben und Unterlagen bereits vor dem Gespräch digital erfasst werden.

Direkte Übergabe an RA-MICRO

Bei Kanzlei HERR können Mandatsaufnahmeberichte direkt an RA-MICRO übermittelt werden. Die Kanzlei entscheidet dabei selbst, ob Berichte einzeln freigegeben oder neue Aufnahmen automatisch übertragen werden sollen. So lassen sich die erfassten Angaben ohne erneute manuelle Übertragung im bestehenden RA-MICRO-Ablauf weiterbearbeiten.

**RA-MICRO**

04

So kommt Litigo zum Einsatz

Die Mandatsaufnahme direkt auf der Website

Bei Kanzlei HERR ist die digitale Mandatsaufnahme direkt in den bestehenden Webauftritt eingebunden und fügt sich optisch in die Website der Kanzlei ein.

Praxisbeispiel: Website Kanzlei HERR

Dank unserer Online-Mandatsaufnahme können Sie alle relevanten Informationen zu Ihrem Rechtsfall vorab übersenden. Wir können so schnell prüfen, ob Ihr Anliegen bei uns richtig ist und wir Ihnen behilflich sein können. So sparen Sie sich beim ersten Kontakt das Ausfüllen von Formularen und wir können direkt mit der Beratung oder Mandatsbetreuung loslegen. Über Ihre digitale Mandatsanfrage freuen wir uns! Nutzen Sie einfach unser bereitgestelltes Formular oder übermitteln Sie uns Ihre Daten direkt über Ihr Mobiles Endgerät mit dem nebenstehenden QR-Code.

Online-Mandatsaufnahme

Bitte beschreiben Sie Ihr Anliegen:

Beschreiben Sie Ihr rechtliches Anliegen...

Tip: Tippe auf das Mikrofon, um die Aufnahme zu starten. Tippe erneut, um zu stoppen.

Zustimmungen und Bedingungen *

- ☐ Ich habe die Datenschutzerklärung und AGB gelesen und zur Kenntnis genommen *
- ☐ Ich stimme der automatisierten Verarbeitung und Weiterleitung meiner Angaben an die Kanzlei zu. *
- ☐ Ich willige in die Verarbeitung sensibler Daten (z.B. Ausweis, Gesundheitsdaten) ein. *

Weiter →

Im eigenen Online-Auftritt

Die digitale Mandatsaufnahme kann direkt in die Website eingebunden und optisch an den Auftritt der Kanzlei angepasst werden.

Anpassbar an den Aufnahmeprozess

Fragen und Unterlagenanforderungen können an Rechtsgebiet und Ablauf der Kanzlei angepasst werden.

Einfach eingebunden

Die Einbindung ist mit wenig Aufwand möglich und erfordert in der Regel keine tiefgehenden IT-Kenntnisse. Falls Unterstützung benötigt wird, begleitet Litigo diesen Schritt im Rahmen des Onboardings.



Muss ich jetzt meine Website umbauen, um Litigo nutzen zu können?

Ein kompletter Website-Umbau ist nicht erforderlich. Die digitale Mandatsaufnahme kann mit einem kurzen Einbettungscode auf einer eigenen Unterseite, wie bei Kanzlei HERR, oder direkt auf einer bestehenden Seite eingebunden werden.

Alternativ kann der passende Fragebogen einfach als Link verschickt werden.

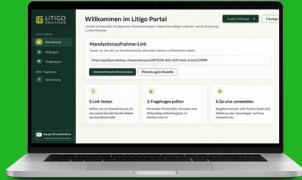
Auf Wunsch unterstützt Litigo im Rahmen des Onboardings bei der Einbindung.

05

Nutzung in der Praxis

So wird aus einer Anfrage eine bessere Informationsgrundlage

Zwischen dem 9. Oktober 2025 und dem 12. August 2026 wurden über die digitale Mandatsaufnahme der Kanzlei HERR insgesamt 255 Mandatsanfragen vollständig übermittelt. Die Nutzungsdaten zeigen, wie Mandantinnen und Mandanten die digitale Aufnahme im laufenden Betrieb verwenden.



255

vollständig übermittelte Mandatsanfragen
in 10 Monaten



knapp 49 % mobile Nutzung

Fast jede zweite gemessene Nutzung erfolgte über ein mobiles Gerät. Mandantinnen und Mandanten können ihr Anliegen damit auch über Smartphone oder Tablet schildern und Unterlagen direkt hochladen.

Gerade für einen Aufnahmeprozess, der häufig nach einem Telefonat oder einer E-Mail gestartet wird, senkt das die Hürde, die benötigten Angaben zeitnah zu ergänzen.



6:53 Min. durchschnittliche Nutzungsdauer

Im Durchschnitt beschäftigen sich Nutzende knapp sieben Minuten mit der digitalen Aufnahme. Sie schildern ihren Sachverhalt, beantworten KI-gestützte Rückfragen, die sich aus ihren bisherigen Angaben ergeben, und können relevante Unterlagen direkt übermitteln.



≈ 80 % mit deutlich mehr Vorabinformationen

Nach Einschätzung von Frau Herr liefern rund 80 % der ausgefüllten Bögen wesentlich mehr Informationen als typische Anfragen per E-Mail oder Telefon.

Dadurch liegen Sachverhalt, Antworten auf ergänzende Fragen und häufig bereits Unterlagen vor, bevor die Anwältin in das Gespräch einsteigt.

Dadurch beginnt die anwaltliche Prüfung mit einer umfassenderen Fallübersicht.

Im Erstgespräch muss weniger Zeit für grundlegende Rückfragen und fehlende Informationen aufgewendet werden, sodass früher auf die inhaltlichen Fragen des Falls eingegangen werden kann.

Das schafft bessere Voraussetzungen für die Beratung, erhöht die Produktivität und ermöglicht auch Mandantinnen und Mandanten, das Gespräch stärker für konkrete Fragen und nächste Schritte zu nutzen.



05

Nutzung in der Praxis

Was sich im laufenden Betrieb verändert

Die Nutzungszahlen zeigen, dass die digitale Aufnahme im laufenden Betrieb angenommen wird. Entscheidend für Kanzlei HERR ist jedoch, was danach passiert. Anfragen können unabhängig von Öffnungszeiten eingehen, Informationen liegen früher vor und bereits erfasste Angaben müssen nicht erneut übertragen werden.

Die Aufnahme läuft weiter, auch wenn das Sekretariat geschlossen ist

67,8 %

innerhalb der Bürozeiten

32,2 %

außerhalb der Bürozeiten

82 von 255 abgeschickten Fragebögen wurden außerhalb der Bürozeiten eingereicht.

Mandatsaufnahme endet nicht mit den Öffnungszeiten

Rund ein Drittel der abgeschickten Fragebögen ging ein, als die Kanzlei regulär nicht geöffnet war. Anfragende können ihre Angaben damit zu einem für sie passenden Zeitpunkt übermitteln, ohne dass ReFa oder Anwältin dafür erreichbar sein müssen. Gerade bei neuen Mandatsanfragen kann ein unkomplizierter Zugang außerhalb der Öffnungszeiten helfen, Interessenten früh im Aufnahmeprozess abzuholen.

Am nächsten Arbeitstag können bereits strukturierte Angaben und Unterlagen vorliegen, statt dass die Informationsaufnahme erst mit einem erneuten Telefonat beginnen muss.

Nicht erst im Termin herausfinden, worum es geht

Vor Litigo bestand die Vorbereitung teilweise nur aus einer knappen Notiz zum Anlass des Gesprächs. Heute kann die digitale Aufnahme bereits vor dem Termin abgeschlossen sein. Frau Herr greift dann auf die Schilderung des Sachverhalts, ergänzende Antworten und übermittelte Unterlagen zu, statt die grundlegende Informationsaufnahme erst im Gespräch zu beginnen.

7–10 Min. Zeitersparnis pro Fall bei der Aktenanlage und manuellen Übertragung

Ein wesentlicher Vorteil zeigt sich bei der Aktenanlage. Bereits digital erfasste Angaben können weiterverwendet werden, statt sie erneut manuell zu übertragen. Nach Einschätzung der Kanzlei spart das bei der Anlage eines neuen Falls rund 7–10 Minuten. Gerade bei regelmäßig eingehenden Anfragen summiert sich dieser Aufwand entsprechend.



Muss mein Team dafür noch ein zusätzliches System pflegen?

Litigo übernimmt die digitale Aufnahme, die weitere Bearbeitung bleibt im gewohnten Kanzleisystem. Bei Kanzlei HERR können die aufgenommenen Informationen anschließend an RA-MICRO übergeben und dort weiterbearbeitet werden. Ein zusätzlicher Aktenbestand muss daher nicht parallel gepflegt werden.

06

Die wichtigsten Effekte auf einen Blick

Strukturierter, schneller, entlastender

Neben den messbaren Effekten zeigt sich der Nutzen vor allem im täglichen Ablauf – sowohl bei der ersten Einordnung neuer Anfragen als auch bei Mandaten, die grundsätzlich übernommen werden sollen.

Schnellere Bearbeitung

Sachverhalt, Rückfragen und Unterlagen können bereits vor der weiteren Bearbeitung vorliegen. Die Kanzlei muss grundlegende Informationen seltener nachträglich zusammentragen.

Schnellere Vorsortierung von Anfragen

Wenn Sachverhalt, Gegner, Rechtsschutz und Unterlagen strukturiert vorliegen, kann die ReFa schneller vorsortieren und Frau Herr gezielter entscheiden, welche Anfrage weiter geprüft werden soll.

Entlastung des Teams

Bereits digital erfasste Angaben müssen nicht erneut vollständig aufgenommen oder abgetippt werden. Das reduziert vor allem bei ReFa und Aktenanlage manuelle Zwischenschritte.

Besser vorbereitet ins Gespräch

Relevante Informationen können bereits vor dem Termin vorliegen. Frau Herr startet dadurch mit einer klareren Fallübersicht in das Gespräch und muss weniger Zeit für grundlegende Informationsaufnahme verwenden. So bleibt mehr Raum für konkrete Fragen, die rechtliche Einordnung und die nächsten Schritte.

Der größte Effizienzgewinn entsteht durch

- strukturierte Fallzusammenfassung
- fallbezogene Rückfragen während der Aufnahme
- frühzeitige Anforderung relevanter Unterlagen
- passende Mandate schneller erkennen
- Übergabe in den bestehenden Softwaresysteme wie RA-MICRO

Ich habe vor dem Gespräch schon einen deutlich besseren Überblick über den Fall und muss nicht erst im Termin anfangen, die grundlegenden Informationen zusammenzutragen.

”

Yvonne Herr, LL.M.,
Rechtsanwältin, Kanzlei
HERR



07

Gemeinsam weiterentwickelt

Die digitale Mandatsaufnahme wurde an die Abläufe der Kanzlei angepasst

Die Zusammenarbeit mit Kanzlei HERR begann als Pilotprojekt. Seitdem wurde die digitale Mandatsaufnahme Schritt für Schritt an den tatsächlichen Ablauf der Kanzlei angepasst. Rückmeldungen von Frau Herr und ihrem Team flossen dabei direkt in die Weiterentwicklung ein.

Aus dem laufenden Feedback entstanden Anpassungen an Fragen, Pflichtangaben und Abläufen. Gleichzeitig blieb die bestehende Arbeitsweise der Kanzlei erhalten. Genau diese Verbindung aus strukturierter digitaler Aufnahme und einem vertrauten Kanzleiworkflow hat sich für Frau Herr und ihr Team in der Praxis bewährt.



Bei einzelnen Fragen war ich positiv überrascht und dachte: Gut, dass man das vorher schon abklärt.

Yvonne Herr, LL.M.
Rechtsanwältin



Fazit

Mehr Digitalisierung bedeutet nicht weniger persönlichen Kontakt

Bei Kanzlei HERR ersetzt Litigo weder den persönlichen Kontakt noch die anwaltliche Prüfung. Die digitale Aufnahme setzt einen Schritt früher an. Mandantinnen und Mandanten können ihren Sachverhalt ausführlich schildern, ergänzende Fragen beantworten und benötigte Unterlagen übermitteln, bevor die weitere Bearbeitung beginnt.

Für die Kanzlei bedeutet das vor allem einen strukturierteren Einstieg in neue Anfragen. ReFa und Anwältin können auf bereits aufbereitete Informationen zurückgreifen, während die Entscheidung darüber, welche Anfrage weiterverfolgt und welches Mandat angenommen wird, vollständig bei der Kanzlei bleibt.



Die Erfahrung aus der Zusammenarbeit zeigt damit vor allem eines. Digitalisierung funktioniert im Kanzleialltag dann gut, wenn sie bestehende Abläufe vereinfacht, statt neue daneben aufzubauen.

08

Über Litigo

Digitale Mandatsaufnahme für Kanzleien

Litigo entwickelt digitale Mandatsaufnahme für Kanzleien. Die Lösung wurde gemeinsam mit Kanzleien entwickelt und fügt sich in bestehende Arbeitsabläufe ein, statt vorhandene Kanzleisoftware zu ersetzen.

Ziel ist eine Mandatsaufnahme, bei der relevante Angaben und Unterlagen früher strukturiert vorliegen und Kanzleiteams weniger Zeit mit manueller Informationsbeschaffung verbringen.



Ihre Erfolgsstory

Wie könnte die digitale Mandatsaufnahme in Ihrer Kanzlei aussehen?

Testen Sie Litigo 21 Tage kostenlos mit einem konkreten Aufnahmeprozess aus Ihrem Kanzleialltag. Gemeinsam richten wir den passenden Fragebogen ein und begleiten Sie beim Start.



QR-Code scannen & kostenlos testen

21 Tage kostenlos testen.
Unverbindlich und ohne Angabe von Zahlungsdaten.



ak@litigo-solutions.de



+49 1573 9714341



litigo-solutions.de



Was verändert sich, wenn Informationen früher vorliegen?

Diese Case Study zeigt am Beispiel der Kanzlei HERR, wie digitale Mandatsaufnahme im laufenden Kanzleibetrieb eingesetzt werden kann. Sie gibt Einblick in den Weg vom Erstkontakt bis zur weiteren Bearbeitung, zeigt konkrete Nutzungsdaten aus rund zehn Monaten und macht sichtbar, welche Auswirkungen sich für Vorbereitung, Vorsortierung und administrative Abläufe ergeben.

Im Mittelpunkt steht dabei nicht die Frage, wie möglichst viel automatisiert werden kann, sondern wie digitale Unterstützung dort ansetzt, wo sie im Arbeitsablauf tatsächlich hilft.



Mehr über Litigo erfahren

QR-Code scannen oder
litigo-solutions.de besuchen



ak@litigo-solutions.de



+49 1573 9714341



litigo-solutions.de