

# Galina Rueth

LAWENGINEERING

- Die Digitalisierung im Medizinrecht
- Der Rechtsanwalt als Verkäufer. Wie die Digitalisierung den Verkauf verbessern kann.

„Mehr lukrative Mandanten, mehr Freizeit durch Digitalisierung“  
[www.galina-rueth.com](http://www.galina-rueth.com)

# INHALT

## 1) Die neuen Technologien im Medizinrecht.

- Medizinrechtliche Besonderheiten der Digitalisierung.
- Lohnt es sich Medizinrecht zu digitalisieren?
- LexisNexis etc..

## 2) Die Zeit ist eine knappe und wichtige Ressource für Juristen.

- Revolution der Evolution bei Juristen oder neue Technologien und der Jurist - ein Chaos?

## 3) Zuerst die Prozesse optimieren und dann die Entscheidung über die Digitalisierung treffen.

## 4) Der Rechtsanwalt als Verkäufer . Wie verkauft er seine Leistungen?

- Wie Sie mit der Digitalisierung den Verkauf rechtsanwaltlicher Dienstleistungen verbessern können.
- Wie kann man die Konversion verbessern?

## 3) Die richtige Entscheidung treffen.

„ Mehr lukrative Mandanten, mehr Freizeit durch Digitalisierung“  
[www.galina-rueth.com](http://www.galina-rueth.com)

# MEDIZINRECHTLICHE BESONDERHEITEN DER DIGITALISIERUNG

- Medizin und Recht muss miteinander verknüpft werden.
- Sehr sensible Daten
- Gutachter muss in 80 % der Fälle eingeschaltet werden
- Besonders schwierige, über Jahre und Jahrzehnten dauernde Verfahren
- Lange Prozesse schmälern den Gewinn, weil die Bearbeitungszeiten lang sind
- Die Angst vor dem Gebührenrisiko ist bei den Mandanten dadurch sehr groß
- Schmerzensgelder sind niedriger als in Amerika
- Der menschliche Körper ist sehr individuell

# LOHNT ES SICH MEDIZINRECHT ZU DIGITALISIEREN ?

- Die Digitalisierung soll Prozesskosten und Dauer durchsichtiger machen, um dadurch schneller und günstiger zu werden !
- Die Digitalisierung dient den Rechtsanwälten die Arbeit effektiver zu gestalten
- Vertrauen bei Patienten schaffen
- 9500 Fälle die für Digitalisierung im Medizinrecht geeignet sind
- Die Digitalisierung soll die Rechtssprache vereinfachen



Galina Rueth

LAWENGINEERING

# DIE NEUEN TECHNOLOGIEN IM MEDIZINRECHT

## BEISPIELE

- In Amerika existieren bereits große Datenbanken wie z.B. [www.lexisnexis.com](http://www.lexisnexis.com), die juristisches mit medizinischen Know-how verbindet.
- Schmerzensgeldtabellen in digitalisierter Form
- Diagnosecomputer
- [www.lifetime.eu](http://www.lifetime.eu): Patientendaten werden gesammelt und können von dem jeweils behandelnden Arzt dann abgerufen werden. Außerdem kann der Patient dort immer seine Unterlagen einsehen und ergänzen.
- [www.comarch.de](http://www.comarch.de) Telemedizin



Galina Rueth

LAWENGINEERING

# DIE ZEIT IST EINE KNAPPE UND WICHTIGE RESSOURCE FÜR JURISTEN!

MANDANTENKOSTEN

ANTRAG AUF EINE FRISTVERLÄNGERUNG

AUSGABEN OPTIMIEREN

BEARBEITUNGSZEIT

KANZLEI ENTWICKLUNGSSTRATEGIE

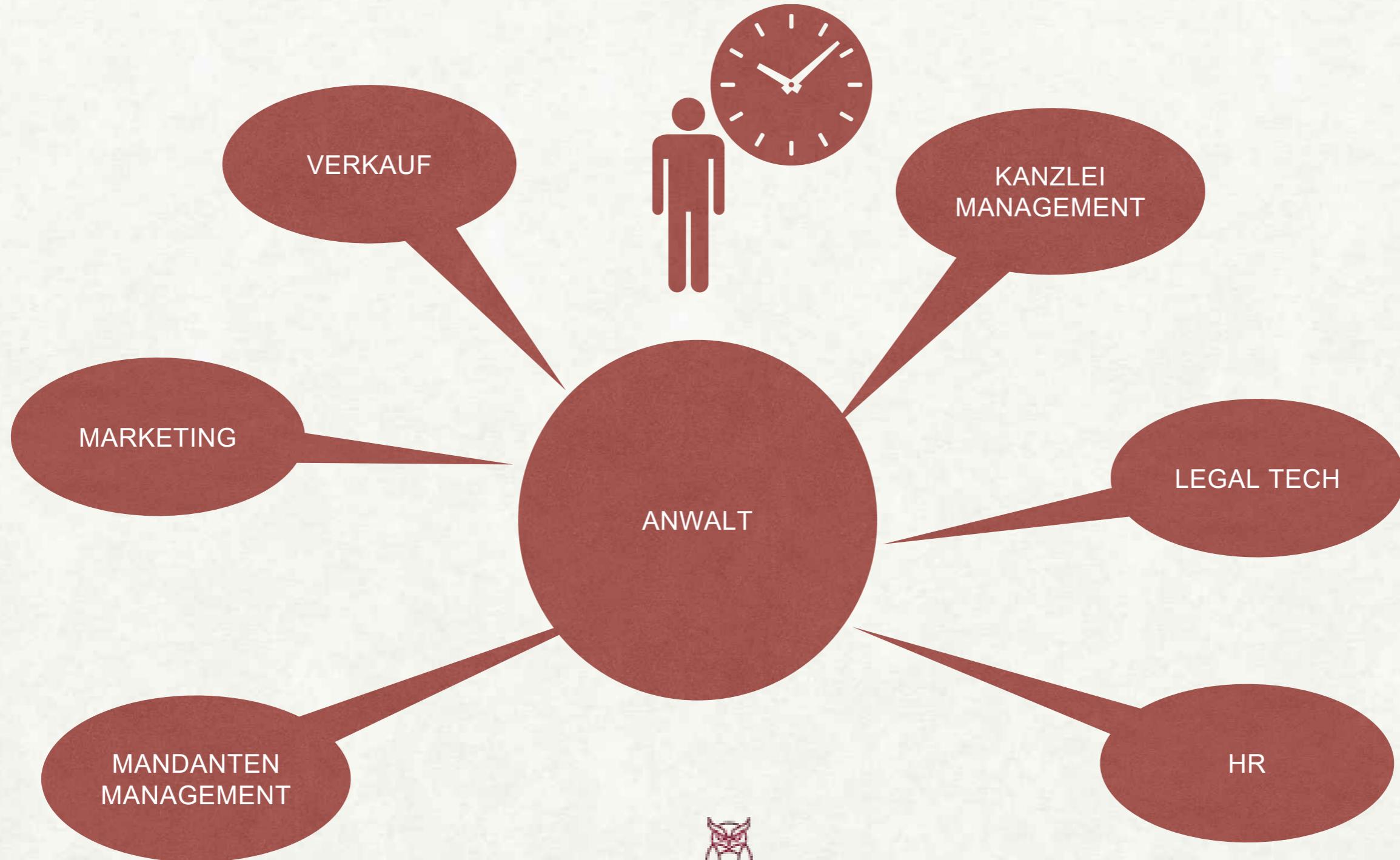
GRÖßTER KONKURRENT

WETTBEWERBSVORTEILE



# DIE ZEIT IST EINE KNAPPE UND WICHTIGE RESSOURCE FÜR JURISTEN!

**Revolution der Evolution bei Juristen oder neue Technologien und der Jurist —ein Chaos ?**



Galina Rueth

LAWENGINEERING

REVOLUTION DER EVOLUTION BEI JURISTEN ODER NEUE  
TECHNOLOGIEN UND DER JURIST - EIN CHAOS ?



Galina Rueth

LAWENGINEERING

ZUERST DIE PROZESSE OPTIMIEREN UND DANN DIE  
ENTSCHEIDUNG ÜBER DIE DIGITALISIERUNG TREFFEN!

DIE DIGITALISIERUNG SOLL GELD UND ZEIT SPAREN,  
DIE WICHTIGSTEN FAKTOREN FÜR ANWÄLTE!



Galina Rueth

LAWENGINEERING

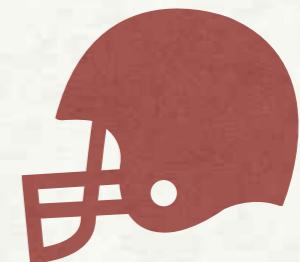
# WAS STÖRT UNS IN DEN KANZLEIEN DIE PROZESSE ZU DIGITALISIEREN? WAS WIR DABEI GEWINNEN

## Spracherkennungsprogramm installieren



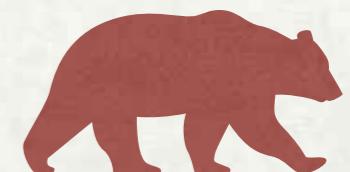
Gutes was nicht  
verloren gehen darf:  
Lohn, Freizeit

Schlechte Zukunft  
Arbeitsverlust für FA  
Umschulungsaufwand



Was wir dabei gewinnen:  
Mehr Freizeit für Juristen,  
Verkauf, Gewinnerhöhung  
Bonus für FA

Was uns droht :  
Konkurrenz ,  
Legal Tech,  
Insolvenz



# DER RECHTSANWALT ALS VERKÄUFER. WIE VERKAUFT ER SEINE LEISTUNGEN ?



# WIE SIE MIT DER DIGITALISIERUNG DEN VERKAUF RECHTSANWALTLICHER DIENSTLEISTUNGEN VERBESSERN KÖNNEN! WIE KANN MAN IN IHRER KANZLEI KONVERSION VERBESSERN?

## Die Konversion ist relativ hoch...

- Die Bearbeitungszeit bei FA reduzieren. Sie werden sich dann um mehr neue Mandanten als Verkäufer kümmern
- Durch die Digitalisierung wird bei Juristen mehr Zeit frei, um sich um neue Mandanten zu kümmern

## Die Konversion ist relativ klein ...

- Hier können Sie beides parallel machen um die Prozesse zu optimieren und sich um Ihren Verkauf kümmern

## Und wenn die Verkäufe und Gewinne nicht wachsen ...

- Sie sollen jeden Schritt in ihrer Kanzlei durchdenken, um gute und schnelle Ergebnisse zu bekommen
- Als zweiten Schritt dann die Prozesse , die sich lohnen optimieren
- Danach sich für die Digitalisierung entscheiden
- Immer bei allen Schritten den Fokus auf den Verkauf und die Gewinnerhöhung haben!!!!

**„MEHR LUKRATIVE  
MANDANTEN, MEHR FREIZEIT  
DURCH DIGITALISIERUNG“**



Galina Rueth

LAWENGINEERING

# DISKUSSIONSFRAGEN

- Wer von Ihnen hat die Digitalisierung und neue Technologien in seiner Rechtsanwaltskanzlei bereits implementiert?
- Welche Ergebnisse erwarten Sie von einer sinnvollen Digitalisierung und Implementierung neuer Technologien?
- Haben sich die Investitionen gerechnet oder wurden Ihre Erwartungen nicht erfüllt?
- Wie hoch ist bei Ihnen die Konversionsrate?



Galina Rueth

LAWENGINEERING