

Downloads auf der Internetseite des Soldan Instituts für Anwaltmanagement

Auf der Internetseite des Soldan Instituts www.soldaninstitut.de stehen unter der Rubrik „Downloads“ zu folgenden Themengebieten PDF-Dokumente zum Herunterladen zur Verfügung:

- **Zusammenfassungen der Forschungsberichte des Soldan Instituts**
 - Bd. 1: Marketing für Mediation. Ergebnisse einer Befragung der Mitglieder der Arbeitsgemeinschaft Mediation im Deutschen Anwaltverein (2004).
 - Bd. 2: Die Berufssituation junger Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte. Eine empirische Untersuchung des Zulassungsjahrgangs 2003 (2006).
 - Bd. 3: Vergütungsvereinbarungen deutscher Rechtsanwälte - Eine empirische Untersuchung der Vergütungspraxis der deutschen Anwaltschaft (2006).
 - Bd. 4: Mandanten und ihre Anwälte. Ergebnisse einer Bevölkerungsumfrage zur Inanspruchnahme und Bewertung von Rechtsdienstleistungen (2007).
 - Bd. 5: Frauen im Anwaltsberuf. Ergebnisse einer Sekundäranalyse (2007).
 - Bd. 7: Rechtsschutzversicherungen und Anwaltschaft. Eine empirische Analyse (2010).
- **Zusammenfassungen der Barometer**
- **Business-Plan für Kanzleigründer**
- **Laudationes**

Schwerpunkthemen:

- **Strukturwandel der Anwaltschaft** (Artikel Anwaltsblatt, JURAcon Jahrbücher)
 - Strukturwandel und wirtschaftliche Situation der Anwaltschaft (AnwBl. 2010, S. 277-278).
 - Sozietätsanwälte, (AnwBl. 2009, S. 444).
 - Unbekannte Wesen - Anwälte in Bürogemeinschaft, (AnwBl. 2009, S. 376).
 - Einzelanwälte - die schweigende Mehrheit, (AnwBl. 2009, S. 298).
 - Strukturwandel der deutschen Anwaltschaft, (JURAcon Jahrbuch 2008 / 2009, S. 28-32).
 - Strukturwandel der Anwaltschaft. Fakten und Perspektiven für strategische Fragen, (AnwBl. 2008, S. 623-624).
- **Mandanten** (Artikel Anwaltsblatt, BRAK-Mitteilungen)
 - Qualität aus Sicht des Mandanten (AnwBl. 2008, S. 868).
 - Qualität - eine Frage der Wahrnehmung (AnwBl. 2008, S. 784.)
 - Reputation - wie der gute Ruf entsteht (AnwBl. 2008, S. 532.)
 - Die Auswahl von Experten durch Laien (AnwBl. 2007, S. 858-859).
 - Warum Bürger keinen Anwalt beauftragen. Wie Rechtsprobleme ohne Anwalt gelöst werden (AnwBl. 2007, S. 783-784).
 - „Denke ich an...“ Assoziationen der Bevölkerung zum Begriff Rechtsanwalt (AnwBl. 2007, S: 705-706).
 - Die Rechtsberater der Deutschen: Wen die Bürger um Rechtsrat fragen (AnwBl. 2007, S: 612-615).
 - Die Finanzierung von Rechtsverfolgungskosten durch die Bevölkerung (AnwBl. 2007, S: 523-525).
 - Mandanten und ihre Anwälte (AnwBl. 2007, S. 445-446).
 - Bürger, Mandanten, Anwälte: Wie die Deutschen Anwälte wahrnehmen und erleben (BRAK-Mitt. 2007, S. 191-194).
 - Über die Bewilligung von Werten – das Honorar aus Sicht von Mandanten (AnwBl. 2007, S. 141).
 - Wie Anwälte die Aufmerksamkeit potenzieller Mandanten wecken (AnwBl. 2008, S. 59-60), in Kürze online.

- Der Preis des Rechtsanwalts. Erfahrungen der Bevölkerung (Teil 1) (AnwBl. 2008, S. 135-136), in Kürze online.
 - Der Preis des Rechtsanwalts. Erfahrungen der Bevölkerung (Teil 2) (AnwBl. 2008, S. 195-196), in Kürze online.
 - Die Prozessqualität anwaltlicher Dienstleistungen. Zufriedenheit von Mandanten mit der anwaltlichen Mandatsbetreuung, (AnwBl. 2008, S. 285 -286), in Kürze online.
 - Die Ergebnisqualität anwaltlicher Rechtsdienstleistungen (AnwBl. 2008, S. 364-365), in Kürze online.
 - Die Bedeutung des Kanzleipersonals für die Mandantenzufriedenheit, (AnwBl. 2008, S. 456-457), in Kürze online.
- **Rechtsanwältinnen** (Artikel Anwaltsblatt)
 - Die wirtschaftliche Situation der weiblichen Anwaltschaft (AnwBl. 2007, S. 362-364).
 - Rechtsanwältinnen: Empirisches zur Qualifikation und zum Berufseinstieg (AnwBl. 2007, S. 286-289).
 - Rechtsanwältinnen: Die weibliche Anwaltschaft und ihre Binnenstrukturen (AnwBl. 2007, S. 219-223).
- **Vergütung** (Artikel Anwaltsblatt, BRAK-Mitteilungen, Strafverteidiger)
 - Die Praxis der Vergütungsvereinbarungen deutscher Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte - Zentrale Ergebnisse des Vergütungsbarometers 2009 des Soldan Instituts (BRAK-Mitteilungen 2009, S. 223-226).
 - Ein Jahr Erfolgshonorare - empirische Ergebnisse zu einer erzwungenen Reform (AnwBl. 2009, S. 541-543).
 - Vergütungsvereinbarungen von Strafverteidigern – Einige rechtstatsächliche Betrachtungen (Strafverteidiger 6/ 2007, S. 320-324).
 - Die Vereinbarung der anwaltlichen Vergütung – Ergebnisse einer empirischen Untersuchung der Vergütungspraxis der deutschen Anwaltschaft (BRAK-Mitteilungen 2006, S. 253-259).
 - Schadensrechtliche Kostenerstattung und vereinbarte Vergütung (AnwBl. 2006, S.833-834).
 - Der Vorschuss nach § 9 RVG (AnwBl. 2006, S. 752-753).
 - Dokumentation bei Zeitvergütungen (AnwBl. 2006, S.654-655).
 - Abrechnungsmodalitäten beim Zeithonorar (AnwBl. 2006, S. 569-570).
 - Der Preis der Zeit – Stundensätze deutscher Rechtsanwälte (AnwBl. 2006, S. 473-476).
 - Erfolgshonorare in der beruflichen Praxis der Rechtsanwälte (AnwBl. 2006, S. 50-51).
 - 10 Grundsätze zur Preisgestaltung
 - Zeithonorare - Vergütung á la Marquis de Sade? (AnwBl. 2004, S. 688-691).
- **Berufsrecht** (Artikel Anwaltsblatt, BRAK-Mitt.)
 - Die Einstellung der Anwaltschaft zu Reformthemen des Berufsrechts - Zentrale Ergebnisse des aktuellen Berufsrechtsbarometers des Soldan Instituts (BRAK-Mitt. 2010, S. 49-52.)
 - Fachanwaltstitel - 1,2 oder 3? (AnwBl. 2010, S. 56f.).
 - Berufsausübung in der haftungsbeschränkten Unternehmergeellschaft (AnwBl. 2009, S. 861f.).
 - Mehrfache Mitgliedschaft in Gesellschaften zur Berufsausübung (AnwBl. 2009, S. 785f.).
 - Zweigstellen und auswärtige Sprechtag (AnwBl. 2009, S. 712f.).
 - Ein Jahr RDG - die Erfahrung der deutschen Anwaltschaft (AnwBl. 2009, S. 636f.).
- **Junge Anwälte** (Artikel BRAK-Mitteilungen, JURAcon Jahrbuch)
 - Die Vergütungspraxis junger Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte (JURAcon Jahrbuch 2010 / 2011, S. 46-50).
 - Chancenreiche Kanzleigründungen (AnwBl. 2009, S. 58).
 - Das "Soldan-Gründungsbarometer". Berufliche Situation junger Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte (BRAK-Mitt. 2006, S. 55-66).
 - Business-Plan für Kanzleigründer
 - Der anwaltliche Nachwuchs: Wünsche, Ziele und Zufriedenheit (JURAcon Jahrbuch 2006/2007, S. 58-61).
 - Der Berufseinstieg von Kanzleigründern (JURAcon Jahrbuch 2007/2008, S. 52-56).

▪ **Kanzleimanagement**

Kanzleiführung (Artikel Anwalt, Anwaltsblatt)

- Strategien für Kanzleien eine Frage der Perspektive: Inside out - outside in (AnwBl. 2009, S. 136).
- Mit Strategie zum Erfolg – Anwaltskanzleien im Wettbewerb (Anwalt, April 2001, S. 28-31).
- Quersubventionierung im RVG: Fiktion oder Wirklichkeit? (AnwBl. 2006, S. 406-407).
- Forderungsausfälle in der deutschen Anwaltschaft (AnwBl. 2006, S. 344-345).
- Rationalisierungsabkommen der Versicherungswirtschaft (AnwBl. 2006, S. 262-263).
- Anwaltschaft und Rechtsschutzversicherungen (AnwBl. 2006, S. 200-201).
- Factoring anwaltlicher Vergütungsforderungen (AnwBl. 2006, S. 123-124).
- Konfliktkultur – Sich streiten will gelernt sein (Anwalt, Mai 2003, S. 22-24).

Personalführung (Artikel Anwalt)

- Die Ausbildung von Fachangestellten (AnwBl. 2010, S. 208-210).
- Die Ausbildung von Fachangestellten durch die Anwaltschaft (AnwBl. 2010, S. 126f.).
- Führen durch Delegation – Keine Angst vor Kontrollverlust (Anwalt, Dezember 2003, S. 16-18).
- Miteinander festlegen – Führen durch Zielvereinbarung (Anwalt, August / September 2003, S. 19-21).
- Personalauswahl – Von der Improvisation zur Planung (Anwalt, März 2003, S. 18-20).

Marketing (Artikel Anwalt)

- Werbeausgaben und Werbecontrolling der Anwälte (AnwBl. 2010, S. 519-520).
- Welche Werbemittel halten Anwälte für wirksam? (AnwBl. 2010, S. 428-429).
- Welche Werbemittel nutzen Anwälte? (AnwBl. 2010, S. 355-356.)
- Anwaltliche Werbung: Die Sicht des Mandanten (AnwBl. 2009, S. 218).
- "Raum der Sichtbarkeit" – Anwaltsmarketing im Internet (Anwalt, Juni 2002, S. 20-22).
- Mehr als bunte Bilder – Anwaltliches Dienstleistungsmarketing (Anwalt, August / September 2001, S. 24-27).
- Marketing nach Plan – Von der Einsicht zur Tat (Anwalt, August / September 2002, S. 18-20).
- Filigrane Kommunikation – Vertrauensmarketing der Anwälte (Anwalt, November 2001, S. 24-27).
- Die Kanzleibroschüre – Kompetenz kommunizieren (Anwalt, Januar / Februar 2002, S. 24-26).
- Corporate Communication – Kleinigkeiten zeigen große Wirkung (Anwalt, Mai 2001, S. 34-37).
- After-Sales-Service – Beziehungsmarketing der Anwälte (Anwalt, April 2002, S. 18-20).

Mandantenbindung (Artikel Anwalt)

- Der Wert des Mandanten – Abschied vom Gießkannenprinzip (Anwalt, November 2002, S. 24-27).

▪ **Sonstiges**

- Witze über Anwälte als sozialwissenschaftliches Phänomen (AnwBl. 2007, S. 78).