

ANWALT AKTUELL

Das Magazin für erfolgreiche Juristen

www.anwaltaktuell.at



Michael J. Meixner,
ACP /jurXpert

Mag. Heinz Wlzek,
LexisNexis

„One-stop-shop“ für moderne Kanzleien

Seite 4/5



Wintertherapie Mauritius
Für alle, denen der hiesige Winter zu lang ist!

14



Kinderrechte & Verfassung
Rechtliche Verankerung der UN-Kinderrechtskonvention

20



Internationaler Haftbefehl
Kann die Vollstreckung abgelehnt werden?

28

„One-stop-shop“ für moderne Kanzleien

LexisNexis und ACP/jurXpert vereinfachen die tägliche Anwaltsarbeit durch eine neuartige Kombination von Rechtsinformation und Kanzlei-Software



Michael J. Meixner von ACP/jurXpert (Bildmitte) und Mag. Heinz Wlzek von LexisNexis (rechts) erläutern ANWALT AKTUELL Herausgeber Dietmar Dworschak (links) die Vorteile, die die neue Kanzleisoftware mit Rechtsrecherche für die Anwaltskanzleien bringt

AA: Herr Magister Wlzek, zwei stark wachsende Player am juristischen Sektor – LexisNexis und ACP/jurXpert haben sich zusammengetan. Zu welchem Zweck?

Mag. Wlzek: Unser Grundgedanke war es, den österreichischen Rechtsanwaltskanzleien ein umfassendes Service anzubieten. Wir wollen für die Kanzleien ein „one-stop-shop“ sein, indem wir von der Literatur über die Zeitschriften, Datenbanken, Registerdiensten und der Kanzlei-Software alles aus einer Hand integriert zur Verfügung stellen können.

AA: Der LexisNexis-Part ist die Rechtsinformation?

Mag. Wlzek: Unser Part ist die klassische Aufbereitung des Rechts in Kommentaren,

in Zeitschriften sowie in Online-Datenbanken. In der Zusammenarbeit mit jurXpert hat sich die ideale Kombination mit einer Kanzlei-Software ergeben, wo wir uns zum Ziel gesetzt haben, auch die Online-Recherche zu integrieren.

Der Anwalt oder der Konzipient kann, wenn er recherchiert, das Ergebnis gleich in den Akt integrieren und den Vorgang parallel zur Verrechnung vorbereiten. Was früher mehrere Arbeitsschritte verlangte kann jetzt in einem Vorgang erledigt werden.

AA: Herr Meixner, was war von Seiten der Firma ACP die Motivation zur Zusammenarbeit?

M. Meixner: jurXpert hat sich in den letzten 10 Jahren am österreichischen Markt sehr stark etablieren können.



Auf den Erfolg der letzten 10 Jahre zurückschauend meint ACP-Geschäftsführer Michael J. Meixner:

„Wir sind Marktführer bei Österreichs Top-25-Kanzleien und betreuen insgesamt rund 800 Kanzleien des Landes.“

Es freut uns besonders, dass wir gerade auch im Bereich der großen Kanzleien sehr erfolgreich sind. In diesem Jahr wurden wir Marktführer im Bereich der Top-25-Kanzleien! Mit insgesamt rund 800 vorwiegend jurXpert Kunden haben wir einen sehr starken Verbreitungsgrad finden können.

Vor 5 Jahren wurde das jurXpert-Programm unter dem Namen „jurXpert next generation“ bereits einer grundlegenden Neuerung unterzogen. Die derzeit in Ausarbeitung befindliche „third generation“ enthält so viele Aktualisierungen und Neuerungen, dass sie tatsächlich ihren ebenfalls neuen Namen verdient.

Wir haben beispielsweise die Oberfläche überarbeitet und für höhere Auflösungen optimiert, womit wir auf die Anforderungen der neuen Flachbildschirme reagieren, die in vielen Kanzleien Einzug gehalten haben.

Neben dem moderneren Erscheinungsbild haben wir die Oberfläche auch den Wünschen unserer User gemäß adaptiert, Stichwort: Größe der Masken, Schriftgröße, aber auch anwenderoptimiertes Layout.

Für unsere Zusammenarbeit mit LexisNexis haben wir unter dem Stichwort „Cockpit“ eine neue Visualisierung geschaffen, wobei der jeweilige User – sei es JuristIn, sei es SekretärIn – jeweils individuell und seinen Anforderungen gemäß begrüßt wird.

AA: Herr Mag. Wlzek, hat es diese Kombination von Rechts-News und Rechtsdatenbanken auf der einen und Verwaltungsvorgängen auf der anderen Seite bereits am Markt gegeben oder bieten sie hier komplett Neues an?

Mag. Wlzek: Die Art und Weise, wie wir diese Integration anbieten, ist in Österreich einzigartig und neu. Vergleichbares war in der Tat noch nicht vorhanden. Neben den bereits geschilder-

ten Funktionen ermöglicht das neue Paket auch, Zitate zu übernehmen. Wenn ich also in der Recherche eine bestimmte Fundstelle habe, die ich im Akt verwenden will, dann besteht die Möglichkeit, diese auch in das entsprechende Dokument zu übernehmen. Auch dies eine große Arbeits- und Zeiterleichterung.

AA: Deutliche Verbesserungen kündigen Sie auch für den Support an, Herr Meixner?

M. Meixner: Ein Vorteil der Kooperation ist, dass wir die Verkaufsgagenden abgegeben haben und uns auf das konzentrieren, was dem Kunden, insbesondere dem Bestandskunden besonders wichtig ist: die Weiterentwicklung des Programmes, die Beratung und der Support. Wir stocken im Bereich des Supports gerade unser Personal auf und haben gerade auch im Bereich unseres zweiten Rechtsanwaltpaketes R/WIN unsere Kapazitäten deutlich erhöht. Damit können wir den Kanzleien eine deutlich gesteigerte Betreuungsqualität anbieten. Zweiter Aspekt: Durch das Re-Design soll die Handhabung von jurXpert noch einfacher werden. Durch die Verbesserung unserer Update-Routine wird auch die Wartung des Programms beim Kunden deutlich einfacher.

AA: Herr Mag. Wlzek, LexisNexis ist ein gutes Beispiel dafür, wie sich Dienstleistungen vom gedruckten Wort hin zur elektronischen Information und zum Internet bewegen. Wie sehen Sie diese Umschichtung?

Mag. Wlzek: Wir erzielen heute bereits einen großen Teil unseres Umsatzes mit Online-Produkten, was aber nicht heißt, dass dies gleichzeitig zu einem Verlust oder zu einem Rückgang der Print-Produkte geführt hat. Wir sehen, dass die unterschiedlichen Inhalte jeweils ihre ganz bestimmte Form verlangen. Man schaut in den gedruckten Kommen-

Zum rasanten Wachstum seines Verlages im elektronischen Bereich merkt Mag. Heinz Wlzek, Marketing- und Vertriebsleiter von LexisNexis an:

„Wir verfügen mittlerweile über Hunderte von Anwaltskunden im Online-Bereich und bedienen aktuell 80 Prozent der österreichischen Großkanzleien mit LexisNexis-Online.“



tar genau so wie in den Online-Kommentar, abhängig davon, welchen Zweck man gerade verfolgt. Wir sind im Onlinebereich erst relativ spät – 2005 – gestartet, haben aber in diesen wenigen Jahren ein rasantes Wachstum hingelegt. Wir verfügen mittlerweile über Hunderte von Anwaltskunden im Online-Bereich, wir bedienen aktuell 80 Prozent der österreichischen Großkanzleien mit LexisNexis-Online und wir sehen hier noch lange keine Sättigung.

AA: Ist Ihr neues Print-Magazin „Compliance Praxis“ ein Rückfall in die alte Medienzeit?

Mag. Wlzek: Das Magazin „Compliance Praxis“, das wir in diesem November gestartet haben, ist an Rechtsabteilungen großer Firmen ebenso wie an Rechtsanwaltskanzleien adressiert.

Wir sind hier einen neuen Weg gegangen, indem wir nicht eine klassische Zeitschrift auf den Weg gebracht, sondern das Magazin ganz eng mit einem Online-Auftritt verbunden haben.

Die Zeitschrift erscheint nur viermal pro Jahr, der Abonnent genießt aber den Vorteil des täglich aktualisierten Online-Angebots bzw. – auch das ist neu – der angebotenen Netzwerk-Events. Neben dem Lesen des Magazins und der Nutzung des Online-Angebots hat der Benutzer auch die

Möglichkeit, mehrere Male pro Jahr an interessanten Fachveranstaltungen mit hochkarätigen Vorträgen teil zu nehmen.

AA: Wie machen Sie dem Rechtsanwalt, abschließend gefragt, jene Kosten schmackhaft, die ihm für das Kombinationsangebot LexisNexis/jurXpert entstehen?

M. Meixner: Der Vorteil liegt eben gerade darin, dass unseren Kunden dadurch keine zusätzlichen Kosten entstehen und diese darüber hinaus von einer deutlich höheren Betreuungsqualität profitieren. Von den LexisNexis-Betreuern, die regelmäßig bei den Anwälten vor Ort sind, bekommen wir regelmäßig wichtiges Feedback zur Optimierung unseres Produkts.

Mag. Wlzek: Die wesentliche Neuerung für den jurXpert-Kunden ist, dass durch die neue Integration Basis-Recherchen in LexisNexis kostenfrei möglich sind und dass er die Rechts-News im ganzen Jahr 2011 unentgeltlich mitgeliefert bekommt, unabhängig davon, ob er schon ein LexisNexis-Abonnement hat.

AA: Meine Herren, danke für das Gespräch.

*www.jurxpert.at, www.acp.at
www.lexisnexis.at*