



ContentPilot
by Neoground

BEISPIELPAKET

ContentPilot Beispielpaket

Website-News, LinkedIn-Beiträge und ein Beitragsbild für eine regionale Kanzlei mit wirtschaftsrechtlichem Fokus.

FÜR

Musterkanzlei Beispiel & Partner

Rechtsberatung · <https://www.beispiel-kanzlei.de>

BRANCHE

Kanzlei & Recht

PAKET

Content Start

ZEITRAUM

Beispielmonat Juli

Fiktives Beispiel zur Veranschaulichung

Dieses Dokument zeigt, wie ein monatliches Content-Paket für eine Kanzlei aussehen kann. Die Inhalte sind beispielhaft und nicht für die direkte Veröffentlichung bestimmt. Juristische Aussagen müssen vor Veröffentlichung durch die Kanzlei geprüft und freigegeben werden. Das Beispiel ersetzt keine Rechtsberatung.

01 · PAKETÜBERSICHT

Was dieses Beispielpaket enthält.

Dieses Beispiel basiert auf dem Paket Content Start. Es zeigt einen schlanken Monatsumfang, der den Aktuelles-Bereich einer Kanzlei belebt und zusätzlich Material für LinkedIn oder Facebook liefert.

4

LinkedIn-Beiträge

1

Website-Beitrag

1

Beitragsbild

1

Korrekturrunde

Einfacher Ablauf

Die Kanzlei liefert einmal im Monat kurze Stichpunkte aus typischen Mandantenfragen, häufigen Beratungsanlässen oder aktuellen Rechtsthemen. Daraus entsteht ein fertig strukturiertes Content-Paket, das intern juristisch geprüft und anschließend durch Assistenz, Kanzleiteam oder Webdienstleister veröffentlicht werden kann.

02 · VERÖFFENTLICHUNGSVORSCHLAG

Ein klarer Monatsplan für Ihr Team.

Der Veröffentlichungsvorschlag verteilt die Inhalte über den Monat. Termine sind bewusst als Orientierung gedacht und können intern angepasst werden.

DATUM	KANAL	INHALT	DATEI / ELEMENT
03.07.	LinkedIn	Verträge regelmäßig prüfen: Warum alte Vorlagen zum Risiko werden können	LinkedIn 1
10.07.	Website	Vertragsprüfung im Mittelstand: Warum Standardvorlagen selten dauerhaft ausreichen	Website 1 + Beitragsbild
17.07.	LinkedIn	Drei typische Vertragsrisiken, die im Alltag leicht übersehen werden	LinkedIn 2
24.07.	LinkedIn	Arbeitsrecht: Warum saubere Dokumentation vor Konflikten schützt	LinkedIn 3
30.07.	LinkedIn	Rechtliche Beratung früh einbinden: Wann Vorsorge günstiger ist als Streit	LinkedIn 4

03 · LINKEDIN-BEITRÄGE

Veröffentlichungsfertige Beiträge.

Die Beiträge sind bewusst sachlich, vertrauensbildend und kanzleitauglich formuliert. Sie vermeiden plakative Rechtsversprechen und zeigen stattdessen, wie juristische Beratung Risiken frühzeitig sichtbar machen kann.

1

LINKEDIN-BEITRAG 1

Verträge regelmäßig prüfen: Warum alte Vorlagen zum Risiko werden können

Thema: Vertragsprüfung und Risikovermeidung · Empfohlen: 03.07. · Kanal: LinkedIn / optional Facebook

Viele Unternehmen arbeiten über Jahre mit denselben Vertragsvorlagen. Das ist nachvollziehbar: Was einmal funktioniert hat, wird im Alltag weiterverwendet.

Problematisch wird es, wenn sich Geschäftsmodelle, Preise, Lieferketten, Haftungsrisiken oder rechtliche Rahmenbedingungen verändern, die Vorlagen aber unverändert bleiben. Dann entstehen Lücken oft nicht durch grobe Fehler, sondern durch kleine Formulierungen, die zur heutigen Praxis nicht mehr passen.

Typische Prüffragen sind zum Beispiel:

- Stimmen Leistung, Haftung und Zahlungsbedingungen noch zum tatsächlichen Ablauf?
- Sind Zuständigkeiten und Fristen klar genug geregelt?
- Passen Datenschutz, Vertraulichkeit und Nutzungsrechte noch zum aktuellen Geschäft?
- Gibt es wiederkehrende Streitpunkte, die vertraglich besser aufgefangen werden könnten?

Eine regelmäßige Vertragsprüfung muss nicht immer ein großes Projekt sein. Oft reicht bereits ein strukturierter Blick auf die wichtigsten Dokumente, um unnötige Risiken frühzeitig zu erkennen.

Dieser Beitrag ersetzt keine individuelle Rechtsberatung. Ob und welcher Anpassungsbedarf besteht, sollte im Einzelfall geprüft werden.

Hinweis: Kann auch als Einstieg für den Website-Beitrag oder als kurzer Mandantenhinweis genutzt werden.

2

LINKEDIN-BEITRAG 2

Drei typische Vertragsrisiken, die im Alltag leicht übersehen werden

Thema: Vertragsrisiken im Mittelstand · Empfohlen: 17.07. · Kanal: LinkedIn / optional Facebook

In vielen Unternehmen entstehen rechtliche Risiken nicht durch spektakuläre Sonderfälle, sondern durch Routinen, die nie sauber überprüft wurden. Besonders häufig zeigen sich drei Punkte:

1. Unklare Leistungsbeschreibungen

Wenn nicht eindeutig geregelt ist, was genau geschuldet wird, entstehen Erwartungen, die später schwer aufzulösen sind.

2. Fehlende Regelungen für Verzögerungen

Liefertermine, Mitwirkungspflichten, Freigaben oder externe Abhängigkeiten werden im Alltag oft vorausgesetzt, aber nicht ausreichend dokumentiert.

3. Veraltete Haftungs- und Zahlungsbedingungen

Vorlagen werden weiterverwendet, obwohl Projektgrößen, Risiken oder interne Abläufe sich längst verändert haben.

Gerade im B2B-Geschäft lohnt es sich, Verträge nicht nur als Formalität zu sehen. Gute Verträge klären Erwartungen, schaffen Verlässlichkeit und reduzieren Reibung, bevor Konflikte entstehen.

Welche Regelungen im konkreten Fall sinnvoll sind, hängt vom jeweiligen Vertrag, der Branche und der Risikolage ab.

Hinweis: Eignet sich für Kanzleien mit Schwerpunkt Vertragsrecht, Wirtschaftsrecht, IT-Recht oder Baurecht.

3

LINKEDIN-BEITRAG 3

Arbeitsrecht: Warum saubere Dokumentation vor Konflikten schützt

Thema: Arbeitsrecht und Arbeitgeberpflichten · Empfohlen: 24.07. · Kanal: LinkedIn / optional Facebook

Im Arbeitsrecht entscheidet nicht nur, was passiert ist, sondern oft auch, was später nachvollziehbar dokumentiert werden kann.

Für Arbeitgeber wird das besonders relevant, wenn es um wiederkehrende Pflichtverletzungen, Leistungsprobleme, Abmahnungen, Gespräche oder organisatorische Änderungen geht. Was im Alltag mündlich klar erscheint, ist Monate später häufig schwer zu belegen.

Eine saubere Dokumentation kann helfen, Entscheidungen besser vorzubereiten:

- Gesprächsinhalte zeitnah festhalten
- Erwartungen und Fristen klar formulieren
- wiederkehrende Vorgänge nachvollziehbar sammeln
- interne Zuständigkeiten definieren
- sensible Themen nicht nur informell behandeln

Das bedeutet nicht, Mitarbeitende unter Generalverdacht zu stellen. Es geht um Fairness, Klarheit und rechtliche Nachvollziehbarkeit für beide Seiten.

Gerade vor arbeitsrechtlichen Maßnahmen ist eine individuelle Prüfung wichtig, weil Details und Vorgeschichte entscheidend sein können.

Hinweis: Kann mit einem Link auf den Kanzleischwerpunkt Arbeitsrecht oder Arbeitgeberberatung ergänzt werden.

4

LINKEDIN-BEITRAG 4

Rechtliche Beratung früh einbinden: Wann Vorsorge günstiger ist als Streit

Thema: Präventive Rechtsberatung · Empfohlen: 30.07. · Kanal: LinkedIn / optional Facebook

Rechtliche Beratung wird häufig erst dann gesucht, wenn ein Konflikt bereits eskaliert ist: ein Vertragspartner zahlt nicht, ein Projekt stockt, eine Kündigung wird angegriffen oder eine Frist läuft.

Dabei ist präventive Beratung in vielen Fällen deutlich effizienter. Wer rechtliche Fragen früh klärt, kann Entscheidungen besser strukturieren und Risiken begrenzen, bevor sie teuer werden.

Typische Anlässe für eine frühzeitige Prüfung sind:

- neue Vertragsvorlagen oder größere Projekte
- Wachstum, neue Mitarbeitende oder Umstrukturierungen
- wiederkehrende Konflikte mit Kunden, Lieferanten oder Beschäftigten
- Datenschutz- oder Haftungsfragen
- Unternehmensnachfolge, Beteiligungen oder Kooperationen

Nicht jede Frage erfordert sofort ein großes Mandat. Aber ein rechtlicher Blick zur richtigen Zeit kann verhindern, dass aus kleinen Unklarheiten größere Streitigkeiten entstehen.

Ob Beratungsbedarf besteht, hängt immer vom konkreten Einzelfall ab.

Hinweis: Geeignet als allgemeiner Awareness-Beitrag für mittelständische Mandanten und Unternehmerkontakte.

Ein aktueller Beitrag für Ihre Website.

Der Website-Beitrag ist für den Bereich „Aktuelles“, „News“ oder „Ratgeber“ gedacht. Er kann auch als Newsletter-Grundlage oder als Zielseite für einen LinkedIn-Post genutzt werden.

WEBSITE-BEITRAG 1

Vertragsprüfung im Mittelstand: Warum Standardvorlagen selten dauerhaft ausreichen

Empfohlene Veröffentlichung: 10.07. · Beitragsbild: beitrags-01-vertragspruefung.png

TITEL

Vertragsprüfung im Mittelstand: Warum Standardvorlagen selten dauerhaft ausreichen

TEASER

Viele Unternehmen nutzen bewährte Vertragsvorlagen über Jahre hinweg. Das ist praktisch, kann aber Risiken erzeugen, wenn sich Geschäftsmodell, Abläufe, Haftungsfragen oder rechtliche Rahmenbedingungen verändern. Eine regelmäßige Prüfung hilft, Verträge an die tatsächliche Unternehmenspraxis anzupassen.

BEITRAG

Verträge sollen Klarheit schaffen. Im Alltag vieler mittelständischer Unternehmen werden sie jedoch oft als einmal erstellte Vorlage behandelt: Ein Dokument wird angepasst, kopiert, erneut verwendet und mit kleineren Änderungen weitergegeben. Solche Vorlagen können hilfreich sein, solange sie zur tatsächlichen Praxis passen. Problematisch wird es, wenn sich Leistungen, Projektgrößen, Kundenanforderungen oder interne Abläufe verändern, die vertragliche Grundlage aber gleich bleibt.

Warum alte Vorlagen nicht automatisch sicher sind

Eine Vertragsvorlage ist immer nur so gut wie ihr Bezug zum konkreten Geschäft. Wenn ein Unternehmen neue Dienstleistungen anbietet, größere Projekte übernimmt, mit externen Partnern

arbeitet oder digitale Prozesse einführt, können alte Regelungen unvollständig werden. Häufig betrifft das nicht nur juristische Spezialfragen, sondern ganz praktische Punkte: Wer muss wann mitwirken? Welche Fristen gelten? Was passiert bei Verzögerungen? Welche Leistungen sind ausdrücklich enthalten und welche nicht?

Gerade im B2B-Geschäft entstehen Konflikte oft dort, wo Erwartungen nicht sauber abgegrenzt wurden. Eine Partei geht von einer zusätzlichen Leistung aus, die andere sieht sie nicht als vereinbart. Ein Liefertermin wird anders verstanden. Eine Freigabe verzögert sich, ohne dass klar geregelt ist, welche Folgen das hat. Solche Punkte lassen sich nicht immer vollständig vermeiden, aber durch klare Verträge deutlich besser steuern.

Typische Bereiche mit Prüfbedarf

In der Praxis lohnt sich ein regelmäßiger Blick auf mehrere Vertragsbereiche. Dazu gehören Leistungsbeschreibung, Zahlungsbedingungen, Haftung, Kündigung, Vertraulichkeit, Datenschutz, Nutzungsrechte und Mitwirkungspflichten. Auch Gerichtsstand, Laufzeiten, Verlängerungen oder Regelungen für Änderungen im Projektverlauf können relevant sein. Welche Punkte besonders wichtig sind, hängt stark von Branche, Geschäftsmodell und Vertragsparteien ab.

Ein häufiger Fehler besteht darin, Verträge nur dann zu prüfen, wenn bereits ein Konflikt entstanden ist. Dann ist der Handlungsspielraum oft kleiner. Eine präventive Prüfung kann dagegen helfen, wiederkehrende Streitpunkte zu erkennen und künftige Verträge klarer zu gestalten.

Vertragsprüfung muss nicht immer ein Großprojekt sein

Viele Unternehmen schrecken vor juristischer Prüfung zurück, weil sie ein aufwendiges Projekt erwarten. In vielen Fällen kann jedoch bereits eine strukturierte Bestandsaufnahme sinnvoll sein: Welche Vorlagen werden regelmäßig genutzt? Bei welchen Punkten gibt es wiederkehrende Rückfragen? Wo entstehen im Projektalltag Verzögerungen oder Missverständnisse? Welche Risiken haben sich seit der letzten Überarbeitung verändert?

Auf dieser Grundlage lässt sich entscheiden, ob einzelne Klauseln angepasst, bestimmte Dokumente priorisiert oder ganze Vertragsprozesse neu strukturiert werden sollten. Wichtig ist nicht, jedes Dokument theoretisch perfekt zu machen, sondern die rechtlichen Grundlagen an die tatsächliche Praxis des Unternehmens anzupassen.

Unser Hinweis

Wenn Sie Verträge regelmäßig prüfen, neu aufsetzen oder bei wichtigen Geschäftsentscheidungen rechtlich absichern möchten, lohnt sich eine frühzeitige Einschätzung. Unsere Kanzlei unterstützt Unternehmen dabei, typische Risiken zu erkennen, Vertragsklauseln verständlich einzuordnen und

rechtssichere Grundlagen für die Zusammenarbeit mit Kunden, Dienstleistern, Mitarbeitenden oder Geschäftspartnern zu schaffen. Sprechen Sie uns gerne an, wenn Sie bestehende Verträge überprüfen lassen oder neue Vereinbarungen sauber vorbereiten möchten.

Bitte beachten Sie: Dieser Beitrag ersetzt keine individuelle Rechtsberatung. Ob und welche Vertragsänderungen in Ihrem konkreten Fall sinnvoll oder erforderlich sind, sollte anhand der jeweiligen Unterlagen und Umstände geprüft werden.

Meta-Beschreibung: Warum mittelständische Unternehmen Vertragsvorlagen regelmäßig prüfen sollten und welche Risiken durch veraltete oder unklare Regelungen entstehen können.

05 · BEITRAGSBILD & WIEDERVERWENDUNG

Bilddatei und praktische Nutzung.

Zu jedem Website-Beitrag gehört ein passendes Beitragsbild im Standardformat. Es kann als Titelbild auf der Website und bei Bedarf auch für LinkedIn oder Facebook genutzt werden.

BEITRAGSBILD 1

Beitragsbild: Vertragsprüfung im Mittelstand



Dateiname **beitrag-01-vertragspruefung.jpg**

Format 1200 × 630 px · PNG

Verwendung Website-News, LinkedIn-Linkpost, Facebook-Beitrag

Beschreibung Seriöse Business-Grafik zum Thema „Vertragsprüfung im Mittelstand“. Das Bild ist ruhig und professionell gehalten und kann ohne zusätzliche Gestaltung als Beitragsbild verwendet werden.

05.2 · WEITERE NUTZUNG & FREIGABE

So kann das Paket intern weiterverwendet werden.

Wiederverwendung

- LinkedIn-Beiträge können in vielen Fällen auch auf Facebook weiterverwendet oder leicht gekürzt werden.
- Der Website-Beitrag kann als Grundlage für einen Newsletter-Abschnitt oder einen Mandantenhinweis dienen.
- Das Beitragsbild kann als Website-Titelbild oder als Social-Media-Grafik genutzt werden.
- Das Kanzleiteam kann Formulierungen vor Veröffentlichung juristisch prüfen, präzisieren und an eigene Schwerpunkte anpassen.

Freigabehinweis

Juristische und fachliche Aussagen werden von der Kanzlei vor Veröffentlichung geprüft und freigegeben. Dieses Beispiel ersetzt keine Rechtsberatung.

NEOGROUND CONTENTPILOT

Möchten Sie ein solches Paket für Ihre Kanzlei testen?

ContentPilot liefert monatlich veröffentlichungsfertige Inhalte für Website und LinkedIn. Sie senden kurze Stichpunkte aus typischen Mandantenfragen, Beratungsschwerpunkten oder aktuellen Themen, wir erstellen daraus ein strukturiertes Content-Paket für Ihr Team oder Ihren Webdienstleister.

Neoground GmbH · Strategische KI & Digitale Lösungen

ContentPilot ist ein schlankes Angebot der Neoground GmbH für Kanzleien und fachlich anspruchsvolle KMU, die ihre Website und LinkedIn-Präsenz regelmäßig aktualisieren möchten - ohne Agenturprozess und ohne laufende Betreuungsschleife.

Content Start	349 € / Monat
Content Standard	549 € / Monat
Content Plus	849 € / Monat

Alle Preise verstehen sich netto zzgl. 19 % USt.

Einführungsangebot: 200 € Rabatt auf das erste Content-Paket.

Starten Sie mit dem ersten Monatsformular oder fordern Sie kurz weitere Informationen an:

neoground.com/contentpilot

contentpilot@neoground.com