



Jana Moser

Das Geheimnis guter Daten- schutzberatung

52 Tipps für erfolgreiche Datenschützer

HAUFE.

einfach, aber
zusammen finden wir
eine Lösung.“

dessen Kompetenz
schätzen. Sie schaffen
Vertrauen Ihnen
gegenüber.

Interessiere Sie sich,
warum die Daten
verarbeitet werden.
Erfragen Sie die
wirtschaftlichen und
strategischen Gründe.

Sie zeigen, dass Sie die
Kompetenz Ihres
Mandanten schätzen. Sie
zeigen Ihr eigenes
Interesse und auch, dass
Sie an Lösungen
mitarbeiten wollen und
auch über den
Datenschutz Tellerrand
hinaus blicken wollen und
können.

Führen Sie auch
Gespräche, die gar
nichts mit Datenschutz
zu tun haben.

Sie zeigen, dass Sie Ihren
Mandanten bzw. Kollegen
als ganzheitliche Person
wahrnehmen und schätzen.
Sie zeigen Ihr globales
Interesse und auch über
den Datenschutz Tellerrand

hinaus blicken wollen und können.

Reagieren Sie so schnell wie möglich auf jede Anfrage. Selbst wenn Sie nicht sofort eine Lösung oder ggf. einen Text parat haben, antworten Sie wenigstens, dass Sie sich um das Anliegen kümmern und wann mit einer inhaltlichen Antwort zu rechnen ist. Bestenfalls stellen Sie sofort passende Rückfragen, die Ihnen Ihre spätere Antwort erleichtern.

Sie zeigen, dass sich Ihr Mandant auf Sie verlassen kann und er mit dem Thema nicht alleine ist. Sie binden den Mandanten sofort ein, damit sie schnell zu Ihren Informationen kommen und ihn damit zugleich erklären, warum Sie was tun.

Erklären Sie stets zuerst in einfachen Worten, warum Sie

Sie zeigen, dass Sie wissen, wovon Sie reden. Außerdem schafft das

etwas tun oder lassen.
Komplizierte
Erklärungen oder gar
Gutachten sollten nur
erstellt werden, wenn
es auch angemessen
ist.

wieder Vertrauen Ihnen
gegenüber, weil Sie nicht in
Rätseln sprechen. Sie
zeigen
betriebswirtschaftliches
Denken und das Wissen,
dass Zeit Geld ist und wie
eine praxisnahe und
effektive Beratung
aussehen sollte.

Stellen Sie Fragen,
Fragen und noch mehr
Fragen

Sie machen deutlich, dass
Ihr Mandant ein Experte
ist und Sie auf ihn
angewiesen sind. Sie
zeigen, dass Sie den Fall
als individuellen Fall
bearbeiten und kein
Schubladendenken haben.
Sie zeigen auch, dass Sie
nicht perfekt
(=menschlich) sind und
vielleicht nicht alles wissen

	können.
Weniger ist mehr! Denken Sie an die Wirtschaftlichkeit der Beratung aus der Sicht Ihres Mandanten. Sie müssen nicht alles neu erfinden oder jedes Mal komplett neue Dokumente aufsetzen.	Sie zeigen, dass Ihnen die Bedürfnisse Ihres Mandanten wichtig sind. Sie erzeugen Vertrauen Ihnen gegenüber. Sie zeigen betriebswirtschaftliches Denken und das Wissen, dass Zeit Geld ist und wie eine praxisnahe und effektive Beratung aussehen sollte.

Wenn Sie Datenschutzberatung intern als Jurist oder betrieblicher Datenschutzbeauftragter anbieten, ist eine weitere einfache und zudem sehr angenehme Methode, dass Sie sich zum Mittagessen oder Kaffee mit Ihren Kollegen aus diversen Abteilungen treffen. So können Sie zwei gute

Dinge miteinander verbinden.

Auch wenn ich keine MarketingExpertin bin, weiß ich, dass dabei Authentizität sehr wichtig ist.

TIPP 3: Spielen Sie nie eine Rolle, sondern bleiben Sie immer authentisch!

Sie werden wesentlich bessere Datenschutzberatung anbieten, wenn Sie auch hinter dem Thema stehen, anstatt es ausschließlich als finanzielle Quelle zu sehen. Und Ihre Mandanten bzw. Kollegen merken und schätzen das. Sie werden Ihnen alleine deshalb viel eher Vertrauen entgegen bringen – Vertrauen, das Sie unbedingt benötigen, um auch an Informationen zur Datenverarbeitung zu gelangen, die Sie anders nie bekommen würden. Nur deshalb habe ich in meiner datenschutzrechtlichen Beratung Sätze gehört wie „Dir können wir das ja