



LEGAL TECH VERZEICHNIS

Das Fachmagazin zur Digitalisierung der Rechtsbranche

1/2020

TITELTHEMA · ab S.6

Legal Techs heben ab!

Wie Legal Tech Firmen für
Verbraucher den Rechtsmarkt
immer weiter erobern





Softwarelösungen für eine starke Rechtsabteilung.

RAUS AUS DER KOMPLEXITÄT – ZURÜCK ZUR LEICHTIGKEIT:
Rechtsabteilungen als Hub für Innovation und Exzellenz.

Legisway	winra	TeamDocs	Legal SmartDocuments	DictNow	
Vertragsmanagement	Zusammenarbeit an Dokumenten	Risiko-management	Beteiligungsmanagement	Workflow Management	Dashboard Reporting & KPIs
Digitale Akte/eAkte	Webbasiert	Cloud & On-Premises	Elektronische Signatur	Digitales Diktat & Spracherkennung	Automatisierung von Dokumenten



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

dies ist die erste Ausgabe des künftig halbjährlich erscheinenden „Legal Tech Verzeichnis“-Fachmagazins und ich freue mich, Sie dazu begrüßen zu dürfen. Dieses Exemplar wird geprägt von dem Schwerpunktthema „Legal Tech Firmen für Verbraucher“.

Legal Tech, das ist die Zukunft des Rechtsmarktes. Viele sprechen davon, wenige wollen es wahrhaben. Und wenn, dann nur für die Rechtsgebiete der Anderen. Ja, sagen die Weitsichtigen, Legal Tech, das werde wohl kommen, vermutlich erst in ferner Zukunft, und das eigene Rechtsgebiet, die eigene Kanzlei gar, seien sowieso nicht betroffen, denn dafür brauche man Know-how und Fingerspitzengefühl, Empathie, Taktik, Gefühl, das könnten Rechner nicht und das wollten die eigenen Mandanten von kalter Technik auch nicht.

Derartige Ansichten sind allesamt Illusion. Das wundert nicht, schließlich befiehlt der Instinkt des Überlebens, Probleme auch mal kleinzureden, selbstbewusst aufzutreten, wenn man darüber spricht, sich möglichst nichts anmerken zu lassen, wenn man den Boden verliert. Anwälte sind robust, sie blicken optimistisch nach vorne, kämpfen sich durch. Wer wird da zagen und grüblerisch und furchtsam vor Legal Tech zurückweichen?

Legal Tech ist, nüchtern betrachtet, die Zukunft in allen Rechtsbereichen und in allen Mandatsverhältnissen. Legal Tech, da streiten sich die Geister bereits bei der Definition, worum es sich überhaupt handelt. Hier soll nicht die Rede davon sein, dass vor Jahren die Schreibmaschine durch den Computer ersetzt wurde. Auch nicht davon, dass Recherchen nicht mehr per Hand, sondern in gängigen Online-Verzeichnissen durchgeführt werden. Das alles ist längst Alltag und wurde allerorten freudig angenommen. Nein, hier soll es um das kritische Legal Tech gehen, um das, das nicht nur Jubel, sondern zuweilen Unbehagen auslöst. Um das, wo die eigene Existenz in Gefahr geraten kann.

Neue Geschäftsmodelle werden oft mit dem Begriff Legal Tech in Verbindung gebracht. In der Tat: Sie nutzen häufiger und intensiver die Möglichkeiten automatisierter Bearbeitung als man das etwa aus Anwaltskanzleien kennen würde. Auch wenn ihre Geschäftsmodelle ansonsten strukturell mit Technik eigentlich nicht viel zu tun haben, sondern – zumindest theoretisch – auch bei manuellem Handling denkbar wären. Bei einigen der sichtbaren Anbieter am Markt wird mit Forderungsabtretung gearbeitet, mit Bündelung von Forderungen, mit Erfolgshonoraren und Übernahme von Prozessrisiken. Das sind Modelle, für die der BGH in seiner Grundsatzentscheidung „wenigermiete.de I“ (alias „LexFox I“, ausführlich dazu Römermann, VuR 2020, 42) den Weg geebnet hat. Sie könnten im Grunde auch ohne den Einsatz moderner Technologie funktionieren. Aber weil die Geschäftsmodelle neu sind, die Player frisch auf der Bühne erschienen, weil Legal Tech so herrlich unbestimmt ist und irgendwie alles modern wirkt, wird das gerne in einen Topf geworfen.

Einige der neuen Anbieter verdienen sicher die Bezeichnung Legal Tech. Das sind diejenigen, bei denen der Computer die gesamte rechtliche Leistung erbringt. „Smartlaw“ ist der erste Anwendungsfall, der kürzlich vom OLG Köln entschieden wurde (NJW 2020, 2734 mit Bespr. Römermann auf S. 2678). Das Gericht erklärt das für zulässig und lädt so den zukünftig gefährlichsten Konkurrenten der Anwaltschaft zu neuen Taten ein: Den Investor, der mit einer Armada kluger Programmierer und einer Kapitalausstattung, die aus dem Vollen schöpft, ein Rechtsgebiet nach dem anderen erobert.

Spannende Zeiten. Für denjenigen, der mit offenen Augen durch die Welt geht, der Chancen erkennt, der das oft zitierte Glas sich füllen und nicht sich leeren sieht, ist das ein Grund zur Zuversicht. Die nachfolgenden Beiträge sollen dabei helfen, dafür den Blick zu schärfen.

Ihr Prof. Dr. Volker Römermann

Gerne beraten wir Sie, wie Sie effizienter arbeiten und größeren Mehrwert für Ihr Unternehmen schaffen.

Rufen Sie uns an: 02233 3760 – 6000

Weitere Informationen unter:

→ [unternehmensjuristen.wolterskluwer.de](https://www.unternehmensjuristen.wolterskluwer.de)



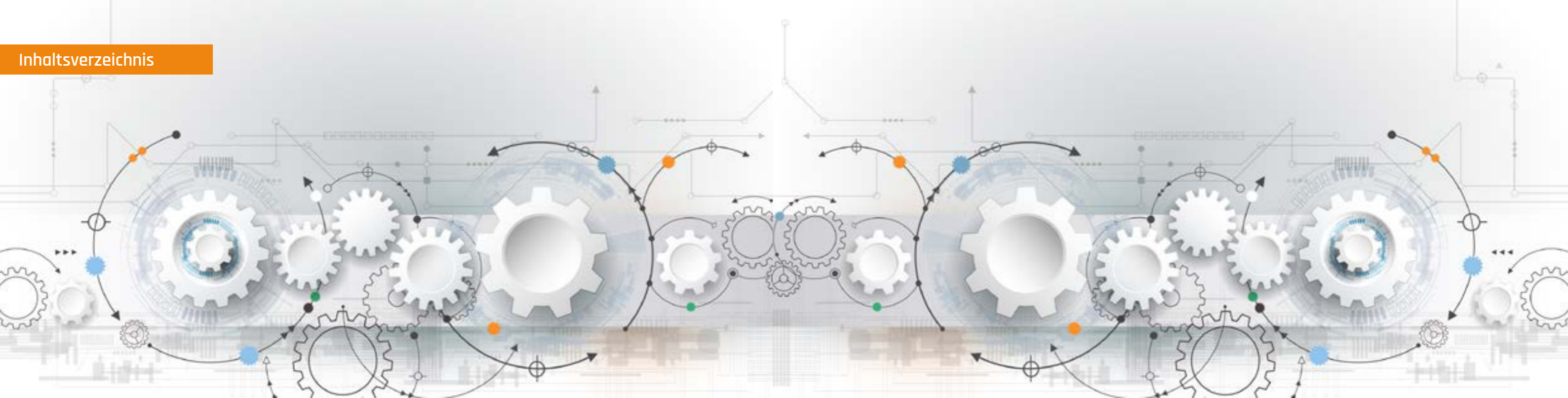


Foto Copyright: Adobe Stock / nongkran_ch

Titelthema: Legal Tech für Verbraucher

- 06 CONNY (wenigermiete.de) - die Legal Tech Revolution im Mietrecht?
- 08 Consumer Claims Purchasings - Legal Tech als „Sofortlösung“?
- 10 VISARIGHT - Mit Algorithmen gegen die Visa-Bürokratie

Legal Tech Interviews

- 12 Marco Klock, CEO von Atornix, über die Funktionsweise von Legal Tech Firmen
- 14 Interview mit Ralph Vonderstein von Wolters Kluwer Deutschland
- 16 Daniel Kappes, CEO der Lawtechgroup, spricht über AI Litigation Funding
- 18 Interview mit Dr. Jochen Brandhoff über die LEGAL REVOLUTION und Corona

Legal Departments

- 20 Florian Schäfer, General Counsel der Leica Camera AG, über Legal Tech

Legal Tech Kanzleien

- 22 Wie Kanzleien den für sie richtigen Weg zur Digitalisierung finden

Legal Tech Szene

- 24 Legal Tech Verband Deutschland stellt sich vor

Legal Technologien

- 26 Zweiter KI-Winter in Legal Tech...
- 30 Blockchain-Technologie für fälschungssichere Landtitel

Legal Tech Veranstaltungskalender

- 33 Die wichtigsten Termine für Legal Tech Interessierte 2020/2021

Legal Tech Verzeichnis

- 34 Übersicht über die wichtigsten Legal Tech Software-Anbieter

Legal Tech Steckbrief ...

- 46 mit Madeleine Heuts, CEO und Gründerin von RAKETENSTART

Impressum

Legal Tech Verzeichnis Fachmagazin
Herausgeber: Advotisement UG (haftungsbeschränkt)
Kantstr. 58 - 10627 Berlin
Geschäftsführer: Patrick Prior
E-Mail: info@legal-tech-verzeichnis.de
Web: <https://legal-tech-verzeichnis.de>

Verantwortlicher im Sinne des Landesmediengesetzes:
Patrick Prior

Auflage: 14.000 Stück

Bei Interesse an **Werbeschaltungen** im LTV Fachmagazin wenden Sie sich gerne an uns unter der E-Mail-Adresse werbung@legal-tech-verzeichnis.de.

Alle Rechte vorbehalten. Der Inhalt dieser Publikation darf ohne schriftliche Genehmigung des Herausgebers nicht veröffentlicht oder verbreitet werden.



Das Berliner Legal Tech Unternehmen CONNY möchte mit ihrem Service wenigermiete.de das Mietrecht für Verbraucher revolutionieren

Wir trafen CEO Dr. Daniel Halmer und sprachen mit ihm über Legal Tech, Arbeitsabläufe im Unternehmen, wachsende Konkurrenz für Kanzleien und Corona.

Herr Dr. Halmer, wie kamen Sie auf die Idee eine Legal Tech Firma zu gründen und warum im Bereich des Mietrechts?

Dr. Halmer: Wir glauben, dass wir in Deutschland, aber auch darüber hinaus, ein fundamentales Problem bei der Durchsetzung von kleinen und mittleren Rechtsansprüchen haben. Die finanziellen Risiken sind häufig prohibitiv hoch, dazu kommt für Verbraucherinnen und Verbraucher der Aufwand an privater Freizeit für die Rechtsdurchsetzung, (eigene Recherche, Aufsetzen von Schreiben, Anwaltssuche und Termine), der ein ebenso knappes Wirtschaftsgut ist wie Geld. Drittens bestehen mentale Hürden, denn ein Rechtsstreit bedeutet für die meisten Menschen psychischen Stress und eine eher negative Erfahrung. Im Ergebnis glauben wir, dass aus diesen Gründen nur ein verschwindender Bruchteil von bestehenden Verbraucherrech-

ten auch tatsächlich geltend gemacht werden. Das kommt einer Erosion des Rechtsstaates gleich, der wir mit CONNY Einhalt gebieten wollen.

Im Mietrecht zeigt sich dieses Problem sehr deutlich: Wo an sich vertragliche Parität zwischen MieterInnen und VermieterInnen bestehen müsste, herrscht mittlerweile ein faktisches Über-Unterschiedsverhältnis: „Vermieter, Herr und Gebieter.“ Dabei müsste es eigentlich fast umgekehrt sein: Der Vermieter ist in gewisser Weise der Dienstleister des Mieters, denn er muss die Wohnung in Schuss halten und Mängel unverzüglich beseitigen.

Die Idee kam, als sich 2016 die Mietpreisbremse zum ersten Mal jährte. In der Presse las man, sie funktioniere nicht, aber das Gesetz selbst war - bei aller Kritik im Einzelnen - ein scharfes Schwert.

Daher wollten wir es genauer wissen und stellten unter wenigermiete.de eine Plattform bereit, auf der MieterInnen berechnen konnten, wie hoch die Miete für ihre Wohnung maximal sein dürfte. Ergeben sich Abweichungen, versuchen wir, die Rechte der MieterInnen gegenüber dem Vermieter durchzusetzen. Und das ganze gegen Erfolgshonorar, d.h. der Service kostet nur bei Erfolg.

CONNY ist ja auch in weiteren Bereich aktiv. Welche sind das und laufen alle bereits gleich erfolgreich?

Dr. Halmer: Richtig, im Bereich Miete decken wir mittlerweile alle wichtigen Themen ab: Mietpreisbremse, Mieterhöhung, Nebenkosten, Kautionsrückforderung, Mietmängel, Wohnungskündigung. Wir bieten zudem eine kostengünstige Mitgliedschaft an, bei der MieterInnen Rechtsberatung sowie eine Rechts-

schutzversicherung erhalten.

Ein anderer Bereich, in dem wir verstärkt aktiv werden, ist das Arbeitsrecht. Hier versuchen wir gemeinsam mit unserer Partnerkanzlei, die CONNY Rechtsanwalts-gesellschaft, für ArbeitnehmerInnen, die eine Kündigung erhalten haben, eine Abfindung zu verhandeln. Das gelingt auch in fast allen Fällen. Darüber hinaus wird eine Rechtsanalyse zur Kündigungssituation mitsamt einer Berechnung des Kündigungsschutz-Scores für unter EUR 100 zur Verfügung gestellt. Dieser Service ist gerade jetzt beliebt, wo Menschen wegen der Corona Pandemie Angst vor einem Jobverlust haben.

Die Erfolgsquoten in allen Bereichen sind vergleichbar hoch, über 85%. Das liegt daran, dass wir auf Basis unserer Algorithmen weniger erfolgversprechende Fälle aussortieren können.

Sind Legal Tech Unternehmen wie Ihre in allen Rechtsgebieten denkbar?

Dr. Halmer: Ja, ich sehe keine inhaltliche Einschränkung auf bestimmte Rechtsgebiete. Jura ist in allen Rechtsgebieten ein Regelsystem und daher automatisierbar. Die entscheidende Frage ist: Wo nimmt der Kunde das Angebot automatisierter Rechtsdienstleistungen an und wo möchte er doch lieber den traditionellen Rechtsanwalt. Das wird die Zukunft zeigen.

Wie in allen Industrien wird es auch in der Rechtsbranche so sein: Wer mit den Marktentwicklungen nicht Schritt hält, wird sich nicht halten können. Ich sehe dabei allerdings keine Dichotomie zwischen Anwälten und Legal Tech Unternehmen. Wichtig ist nur, dass die gleichen Regeln gelten. Daher bin ich für eine weitgehende Liberalisierung des anwaltlichen Berufsrechts. In einer Stellungnahme im Rechtsausschuss des Bundestages habe ich meine Gedanken dazu veröffentlicht.

Ihr Unternehmen bestand zunächst aus wenigermiete.de, dann hieß es LexFox und jetzt heißt es CONNY. Warum gab es diese Umbenennung und wie wichtig ist Markenbildung?

Dr. Halmer: Als wir anfangen, hatten wir nur ein Produkt, nämlich die Durchsetzung der Mietpreisbremse. Dafür war die

Marke wenigermiete.de passend. Aber die Vision unseres Unternehmens ist es, eine umfassende Verbraucherschutzplattform in allen relevanten Rechtsgebieten zu bauen. Dies erfolgt nun unter der neuen Marke CONNY. CONNY ist persönlich, leicht zu verstehen und zu schreiben, gender-neutral, und international.

Wir glauben, dass eine Markenbildung sehr wichtig ist. Die Rechtsdienstleistung ist ein intangibles Produkt, dessen Qualität der Kunde schlecht einschätzen kann und das Vertrauen erfordert. Eine gute Marke ist ein Proxy hierfür. In den benachbarten Sektoren Banken und Versicherungen sehen wir daher seit jeher starke internationale Marken. Im Rechtsmarkt gibt es auch starke Marken, aber nur im B2B-Bereich, nämlich große Wirtschaftskanzleien, die bewusst in Markenbildung investieren. Im Verbraucher-Bereich gibt es das noch nicht. Diese Lücke wollen wir füllen.

Wie sieht der tägliche Arbeitsablauf in Ihrem Unternehmen aus?

Dr. Halmer: Die Fallbearbeitung läuft ausschließlich über unsere selbst entwickelte CONNY Engine, ein digitales Fallbearbeitungssystem, in dem versucht wird, nur diejenigen Aufgaben von Menschenhand erledigen zu lassen, die wirklich menschliche Intelligenz oder Empathie erfordern, und den Rest von Algorithmen. Unser Case Team besteht aus ca. 30 Mitarbeitenden. Darüber hinaus arbeiten bei uns Software-Entwickler, Produktspezialisten, Marketing-Profis. Seit Kurzem arbeiten wir mit der neu gegründeten CONNY Rechtsanwalts-gesellschaft zusammen. Dabei ist uns wichtig, dass auch in der anwaltlichen Arbeit soweit wie möglich Technologie zum Einsatz kommt.

Hat sich in Ihrem Geschäft etwas verändert durch den Corona-Virus?

Dr. Halmer: Eigentlich nicht. Da wir von Anfang an digital gearbeitet haben, war der Wechsel ins Home Office kein Problem. Nur die Papier-Post, die wir - vor allem von Anwälten - noch bekommen, macht eine gewisse Präsenz im Büro notwendig. Wir versuchen allerdings, durch freiwillige Büro-Präsenz und Team Events das Zusammengehörigkeitsgefühl auch während der Corona Zeit zu

stärken.

Für die Menschen bedeutet Corona auch, dass sie vermehrt auf die Finanzen achten müssen. Daher verzeichnen wir gerade jetzt einen regen Zulauf in allen Bereichen. Zudem haben wir zu Beginn der Corona Krise auch Ad Hoc Hilfen live gestellt, wie z.B. ein Schreiben, mit dem MieterInnen die Mietzahlungen aussetzen konnten. Das Gesetz ist Ende Juni planmäßig ausgelaufen.

Langfristig führt die Corona Pandemie wie in vielen Bereichen auch im Rechtsbereich zu einer beschleunigten Digitalisierung. Und das ist gut so.

Was hat sich für Sie nach dem BGH Urteil wenigermiete.de geändert? Befürchten Sie eher Einschränkungen oder Verbesserungen in zukünftigen gesetzlichen Regelungen?

Dr. Halmer: Langfristig werden sich auch die rückwärtsgewandtesten Lobby-Verbände nicht gegen eine Digitalisierung und Liberalisierung des Rechtsmarktes stemmen können, denn die Kunden fragen Angebote wie CONNY immer mehr nach.

Herzlichen Dank für das interessante Interview Herr Dr. Halmer und weiterhin viel Erfolg.



Über den Interviewten:
Dr. Daniel Halmer ist Rechtsanwalt, Gründer und Geschäftsführer von CONNY

Legal Tech als „Sofortlösung“? Die Idee des „Consumer Claims Purchasings“

Die Digitalisierung des Rechts schreitet voran, wenn auch häufig zu langsam. Die Coronakrise kann hier ein Beschleuniger sein. Schon jetzt gibt es allerdings viele unterschiedliche Lösungen im Markt – das „Consumer Claims Purchasing“ ist eine der Prominenten.

„Ich glaube der Virus hat uns an eine Zeitenwende gebracht. Beides ist jetzt möglich, das Strahlende und das Schreckliche.“, schreibt Ferdinand von Schirach in seinem zusammen mit Alexander Kluge veröffentlichten Buch „Trotzdem“ über die Coronakrise. Auch wenn dies auf den ersten Blick überraschen mag, hat die weltweite Covid19-Pandemie auch die Welt der Justiz an eine Zeitenwende gebracht: Die Digitalisierung des Rechts, die gemeinhin als Legal Tech bezeichnet wird, nimmt immer weiter zu – von „online courts“ oder gar gänzlich automatisierten Gerichtsentscheidungen ist mittlerweile überall die Rede. Dies ist sehr erfreulich, ist hier ein Fortschritt doch schon lange überfällig. Wie so häufig, sind private Anbieter auch in diesem Bereich den staatlichen Strukturen in den vergangenen Jahren allerdings zuvorgekommen und entwickeln kontinuierlich Lösungen, um den Zugang zum Recht einfacher und vor allem digitaler

zu machen. Das Beeindruckende daran: In diesem Bereich sind Deutschland und Europa tatsächlich einmal ganz vorne mit dabei – anders als in vielen anderen disruptiven Märkten. Wenn sich auch die Politik der Legal Tech-Entwicklung nicht mehr verschließt, hat diese Zeitenwende also gewiss das „Strahlende“ gebracht.

Unterschiedliche Modelle im Markt

Aber fangen wir etwas weiter vorne an: Die angesprochenen privaten Anbieter – sog. Legal Tech-Plattformen – bieten derzeit ganz unterschiedliche Services an. Diese reichen von einer Anwaltsvermittlung über digitale Kanzleien, digitale Inkassodienstleister (in diesem Bereich sind die meisten Anbieter tätig, damit befasste sich im Jahr 2019 u.a. auch der Bundesgerichtshof) bis hin zu einem Forderungskauf. Letzterer soll hier im Fokus stehen. Das Modell des Forderungskaufs – zivilrechtlich auch „Factoring“

genannt – ist in B2B-Beziehungen schon lange verbreitet. Häufig geht es dabei um Forderungen eines Unternehmens gegen Verbraucher, die ein anderes Unternehmen aufkauft und dann durchsetzt. Wie es für disruptive Geschäftsmodelle üblich ist, dreht Legal Tech diese Struktur nun um. Im Rahmen des „Consumer Claims Purchasings“ kauft die Legal Tech-Plattform Verbrauchern ihre Forderungen gegen Unternehmen ab und setzt diese dann im Anschluss durch. Das Erfreuliche für den Verbraucher daran ist, dass er sein Rechtsproblem sofort gelöst bekommt, indem das Legal Tech-Unternehmen ihm das zustehende Geld (abzüglich eines entsprechenden Risikoabschlags, dazu sogleich) auszahlt. Das liegt genau im Trend: Dinge sofort digital zu erledigen und das am besten vom Sofa aus entspricht in Anbetracht von Online-Shopping, Online-Essensbestellung und Online-Lebensmittelkäufen dem Zeitgeist.

Consumer Claims Purchasing

Doch wie lässt sich dies auch in Rechtsfragen, konkret beim Kauf von Forderungen, umsetzen? Das Entscheidende ist die Risikoeinschätzung. Da das Legal Tech-Unternehmen die Forderung auf seine eigene Bilanz übernimmt und somit das volle Ausfallrisiko trägt, muss es vorab – quasi als „Gatekeeper“ – ermitteln, welches Risiko mit der Durchsetzung des Anspruchs verbunden ist. Daran orientiert sich dann auch der jeweilige Risikoabschlag. Bei dieser Risikoprüfung kommt es zum einen auf die Bonität des Schuldners an. Zum anderen, und das ist das Besondere, aber natürlich auch auf die Dauer, Ort und Intensität der Rechtsdurchsetzung. So hat, als ein Beispiel, die Legal Tech-Plattform des Verfassers dieser Zeilen über mehrere Jahre hinweg eine stetig aktualisierte Gerichtsdatenbank für Deutschland, Österreich und die Schweiz aufgebaut, anhand derer genauestens vorhergesagt werden kann, wie lange ein Verfahren an welchem Gericht und mit welcher Erfolgswahrscheinlichkeit geführt wird. Jüngste Auswertungen aus dieser Datenbank haben gezeigt, dass ein Gerichtsverfahren vor deutschen Gerichten im Durchschnitt 137 Tage dauerte – mit allerdings erheblichen Divergenzen zwischen einzelnen Gerichtstandorten. Die Gründe dafür mögen vielfältig sein, aus dem Blickwinkel der Plattform ist die Einschätzung dagegen klar: Je länger das Verfahren, desto höher die Kapitalkosten, die erforderlich sind, um die Auszahlung an den Kunden vorzufinanzieren, ergo: desto höher das Risiko, das mit dem Forderungsankauf verbunden ist. Aus der Sicht des Kunden ändert das kaum etwas: Der Zahlungsbetrag sinkt minimal, das Geld bekommt er dennoch sofort und ist alle Risiken und Zeitprobleme los.

Legal Tech-Regulierung auf Europäischer Ebene

In Anbetracht der breit gefächerten Diskussion um die Legal Tech-Regulierung (vom Urteil des Bundesgerichtshofs aus November 2019 war schon die Rede; der neu gegründete Bundesverband Legal Tech positioniert sich entsprechend mit weiteren Reformvorschlägen) ist die Frage berechtigt, wie denn das Consumer Claims Purchasing reguliert ist. Die Antwort ist einfach: gar nicht. Das Rechtsdienstleistungsgesetz greift

nicht, da die Plattform im eigenen und nicht im fremden Interesse tätig wird. Möchte man eine rechtssichere und allumfassende Regulierung des digitalen Rechtsmarkts schaffen, wäre also auch das Consumer Claims Purchasing mit einzubeziehen. Eine solche Regulierung wäre sicherlich eher hilfreich als schädlich. Denn Innovation gedeiht am besten in einem rechtssicheren Umfeld und nicht in einem, das durch ständig abweichende Meinungen einzelner Gerichte von massiven Unsicherheiten geprägt ist (man schaue nur auf die Urteile aus Ingolstadt, München und Braunschweig in Sachen myRight). Zugleich ist der digitale Markt von seiner Natur aus grenzenlos. Eine echte Legal Tech-Strategie, die diesen disruptiven Markt fördert, müsste also – das liegt insofern auf der Hand – auf europäischer Ebene entwickelt werden. Zu unterschiedlich sind nämlich die individuellen regulatorischen Anforderungen an Rechtsdienstleistungen. Die deutsche EU-Ratspräsidentschaft hat gleich zu ihrem Beginn eine Konferenz über die Digitalisierung der Justiz veranstaltet, was sehr erfreulich ist. Es bleibt nur zu hoffen, dass Worten hier auch Taten folgen und die Europäische Union in Sachen Legal Tech voranschreitet.

Ergebnis

Für den Moment bleibt festzuhalten, dass der deutsche und europäische Legal Tech-Markt sehr vielfältig ist und zugleich stark wächst. „Consumer Claims Purchasing“, wie es das Unternehmen des Verfassers in den Markt gebracht hat, ist eine der innovativen Lösungen privater Anbieter. Mit entsprechender Schützenhilfe von politischer Seite geht allerdings auch hier noch viel mehr – und es könnte wirklich etwas „Strahlendes“ entstehen. Zeit dafür wäre es allemal.



Über den Autor:

Dr. Benedikt M. Quarch, M.A., geboren 1993 in Aachen, studierte Rechts- und Wirtschaftswissenschaften in Wiesbaden und Montréal. Für das 1. Staatsexamen wurde er von der Hessischen Ministerin der Justiz als Landesbester des Jahres 2016 ausgezeichnet. Ende 2016 schloss er den Master in Betriebswirtschaftslehre (EBS Business School) ab und war im Anschluss als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der EBS Law School tätig. 2019 promovierte er (Dr. iur.) dort (Thema: „Die Europäische Regulierung des Crowdlendings“). Benedikt Quarch ist seit 2017 Co-Founder und Geschäftsführer der RightNow Group, eines international agierenden Legal Tech-Unternehmens aus Düsseldorf.

„Für den Moment bleibt festzuhalten, dass der deutsche und europäische Legal Tech Markt sehr vielfältig ist und zugleich stark wächst.“



Mit Algorithmen gegen die Visa-Bürokratie

Deutschland ist ein beliebtes Einwanderungsland und auf ausländische Fachkräfte angewiesen. Aufgrund der sich verändernden Anforderungen des modernen Arbeitsmarktes und des demografischen Wandels benötigen wir einen erhöhten Zustrom an qualifizierten Fachkräften, um den wirtschaftlichen Bedarf decken zu können und international wettbewerbsfähig zu bleiben. Während sich Deutschland in einigen Bereichen rasch entwickelt, weigern andere sich den modernen Realitäten anzupassen. Dies gilt insbesondere für die Digitalisierung von Verfahren im Bereich Ein- und Auswanderung. Obwohl die Regierung diese Tatsache wiederholt anerkannt hat, wurden keine wirksamen Entscheidungen zur Vereinfachung der Visumverfahren getroffen. Die deutschen Behörden sind hoffnungslos überfordert und schaffen es nicht einen einfachen Visaprozess zu etablieren.

Im Regelfall kennen sich die Interessenten mit den Anforderungen an den Visumantrag ebenso wenig aus wie mit dem Verfahren zu dessen Bearbeitung. Sie können allenfalls erahnen, welche Informationen und Dokumente zu welchem Zeitpunkt einzureichen sind. Dadurch entsteht zuerst Verwirrung, dann Unsicherheit – eine Unsicherheit, die über die meist lange Wartezeit bis zum nächsten

Amtstermin zunehmend größer wird. Antragsteller sind von der Komplexität der verschiedenen Anträge und Anforderungen schnell überfordert.

Das ist ein Umstand den ich, selbst ehemaliger deutscher Diplomat und Einwanderungsexperte, nicht weiter hinnehmen wollte. Deshalb gründete ich 2018 mit Unterstützung des Investors Dr. Jochen Brandhoff, und Philipp von Bülow als Berater, die Firma VISARIGHT. Das Unternehmen hat sich als Ziel gesetzt, Visa- und Migrationsprozesse zu revolutionieren und sich langfristig als feste Größe in diesem Markt zu etablieren.

Das internationale Team entwickelt eine Softwarelösung, die sich auf die jahrelange Erfahrung und das Fachwissen von mir, deutscher Spitzenanwältin und führender Entwickler stützt. Alle Prozesse, die für eine erfolgreiche Antragstellung notwendig sind, wurden digitalisiert, wobei die Beteiligung des Antragstellers an dem aufwändigen Prozess auf ein Minimum reduziert wird.

VISARIGHT bietet eine übersichtliche, digitale Benutzeroberfläche die von der Entscheidung bis zum Gang zur Behörde den gesamten Prozess abbildet. Alles beginnt mit einer Berechtigungsprüfung. Sie ist ein einzigartiges Instrument, das

es jedem, der nach Deutschland ziehen möchte, ermöglicht, vor den ersten Schritten seine eigenen Voraussetzungen zu prüfen. Es basiert auf einem Algorithmus, der in wenigen Minuten prüft, ob die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Einwanderung erfüllt sind. Die Software ermittelt z.B., ob der Bildungshintergrund des Antragstellers in Deutschland anerkannt ist, ob sein Jahresgehalt ausreicht und ob er z.B. eine Blue Card beantragen kann. Falls nicht, prüft die Software automatisch mögliche Alternativen.

Wer selbst ein Visum beantragt, läuft Gefahr, Fehler zu begehen, selbst formale Fehler spielen eine Rolle. Mit VISARIGHT ist dies praktisch ausgeschlossen, da die Berechtigungsprüfung eine fundierte Ersteinschätzung liefert, die Visumseignung bestätigt oder dem Nutzer etwaige Lücken aufzeigt.

Die Macher haben das anwendbare Recht akribisch analysiert und dank langjähriger Erfahrung einen Prozess geschaffen, mit dem sich die Einreisevoraussetzungen mühelos und jederzeit auf Abruf prüfen lassen. Der dynamische Scoring-Algorithmus fragt die individuell relevanten Informationen des jeweiligen Nutzers ab und kategorisiert seinen Status automatisch.

Weiterhin bietet VISARIGHT digitale Smart-Formulare für verschiedene Visaarten. Diese sind umfänglich validiert und dynamisch, sodass die Antragsteller nicht von einer Flut von für sie irrelevanten Fragen abgeschreckt werden.

Auch die Behörden profitieren davon, da VISARIGHT in der Lage ist, den zuständigen Stellen Visumanträge zu liefern, die fehlerfrei, vollständig und rechtlich einwandfrei sind. Darüber hinaus wird die einschlägige Rechtsgrundlage bereits im Vorfeld bestimmt, was die Sachbearbeiter bei den Behörden weiter entlastet. Menschen sind nicht perfekt, sie übersehen oder überlesen Dinge, ermüden und machen Fehler, vor allem, wenn sie überlastet sind. Außerdem brauchen sie viel Zeit, um große Informationsmengen zu verarbeiten. Das ist menschlich. Aber vermeidbar. Die Software liefert muster-gültige Ergebnisse und ist nicht fehleranfällig.

Arbeitgeber, welche die VISARIGHT Plattform nutzen, haben exklusiven Zugang zum digitalen Arbeitgeber-Dashboard. Sie erhalten dort einen umfassenden Überblick über den Fortschritt der Relocation-Prozesse der Mitarbeiter mit Echtzeit-Feedback. Die Anmeldung auf der Plattform dauert nur wenige Minuten. Sobald dies abgeschlossen ist, bemüht sich VISARIGHT, ein schnelles Verfahren zu gewährleisten. Dazu bietet die Lösung verschiedene Möglichkeiten (automatisierte Vorprüfungsanfragen, digitaler Terminbuchungsservice etc.). Die meisten Fälle, die über VISARIGHT bearbeitet werden, dauern insgesamt etwa 3-5 Wochen.

VISARIGHT arbeitet mittlerweile aktiv mit Regierungsstellen zusammen, was den Datenaustausch, und damit die Dauer des Einwanderungsprozesses insgesamt, beschleunigt. Im Rahmen eines Pilotprojekts stellt das Unternehmen dem beim Landesamt für Einwanderung angesiedelten Business Immigration Service in Berlin Visaanträge mittels einer datenschutzgerechten Schnittstelle auf digitalem Wege bereit. Bis vor kurzem konnte man von einer solchen Zusammenarbeit zwischen einer öffentlichen Einrichtung und einem Start-up nur träumen.

Die Notwendigkeit zur Digitalisierung der Visaverfahren ist in Deutschland seit Jahrzehnten ein reifer Gedanke.

Allerdings hat es keine wesentlichen Änderungen gegeben. Als Gründer und ideologischer Impulsgeber, weiß ich aus erster Hand davon zu berichten.

Vor 25 Jahren wanderte ich selbst mit meiner Familie nach Deutschland aus. Als Beamter war ich für die Erteilung von Visaanträgen für Personen aus verschiedenen Ländern zuständig. Während meiner Tätigkeit für das Auswärtige Amt sah ich mich mit der berüchtigten deutschen Bürokratie konfrontiert, die in verschiedenen Bereichen immer wieder ihre Inkonsequenz gezeigt hat. Ich konnte während meiner beruflichen Stationen bei verschiedenen Auslandsvertretungen der Bundesrepublik Deutschland tiefe Einblicke in die Visaverfahren und die zugehörigen bürokratischen Prozesse gewinnen. Nach einigen Versuchen die Situation im Amt zu verändern, entschloss ich mich den diplomatischen Dienst zu verlassen um mit meinem Start-up die digitale Antwort auf bürokratische Visaverfahren zu liefern.

Die letzten beiden Jahre von VISARIGHT sind durch ein rasantes Wachstum geprägt und es konnten bereits große Kunden wie Holidu, Raisin oder Gymondo gewonnen werden. Diese erfolgreiche Entwicklung wurde kürzlich im Februar 2020 mit einer gelungenen Series-A Finanzierungsrunde weitergeführt. Hier konnte bmp Ventures aus Berlin als Investor gewonnen werden, die bereits seit über 20 Jahren in innovative Geschäftsmodelle und vor allem auch in Legal Tech Start-ups investieren.

Die durch COVID-19 verursachte Pandemie war eine weitere große Herausforderung für das Unternehmen. Schließung der Grenzen und Quarantäne lösen nicht gerade bürokratische Probleme. In den folgenden Jahren strebt das Unternehmen an, die Plattform auf möglichst alle existierenden Arten von Visa auszuweiten, mehr Partner (Versicherungen, Banken, Immobilienportale, Sprachschulen, ...) zu integrieren und eine europaweite Expansion durchzuführen. Letztendlich soll VISARIGHT die weltweit erste Anlaufstelle für Visa werden, weil sie am schnellsten und effizientesten ist.



Über den Autor:

Andreas Kopysov, der Gründer und Geschäftsführer von VISARIGHT, war viele Jahre im Auswärtigen Amt tätig und verfügt über umfangreiche Erfahrungen im Bereich der Visumvergabe.

„Die Notwendigkeit zur Digitalisierung der Visaverfahren ist in Deutschland seit Jahrzehnten ein reifer Gedanke. Allerdings hat es keine wesentlichen Änderungen gegeben.“



Atornix aus Bremen ist einer der Vorreiter im Bereich der Legal Tech Unternehmen für Verbraucher

Wir führten ein Interview mit Marco Klock, CEO von Atornix, und befragten ihn zu der Funktionsweise von Legal Tech Unternehmen und zu der Konkurrenzfrage gegenüber klassischen Kanzleien.

Sehr geehrter Herr Klock, warum haben Sie eine Legal Tech Firma gegründet und wie kamen Sie auf die Idee dazu?

Marco Klock: Im Gründerteam sind wir zu viert und wir hatten vorher bereits aus unterschiedlichen Perspektiven Kontakt zu Kanzleien im Bereich des Verbraucherrechts. Damals war fliightright auch groß im Kommen und wir spürten im gesamten Markt eine gewisse Unzufriedenheit, die vom Mandanten gegenüber den Kanzleien deutlich zum Vorschein kam – zumindest aus Blick einer Kanzlei in den typischen Bereichen des Alltagsrechts.

Ganz naiv haben wir dann mit der Entwicklung einer Legal Tech-Software begonnen, die eine Art Kanzleisoftware mit einem hohen Automatisierungsgrad darstellen sollte. Und noch naiver haben wir dann gleichzeitig eine Kanzlei gegründet (rightmart), um dies im Sozialrecht (mit hartz4widerspruch.de)

zu testen. Dort konnten zwar schnell Mandate akquiriert werden, allerdings war das Thema rechtlich viel komplexer als gedacht und die Geschäftsmodelle ebenfalls sehr schwierig. Heute glaube ich, dass wir damals dachten, dass wir es im Sozialrecht beweisen müssen, es wirtschaftlich sinnvoll hinzukriegen, um dann spielend in andere Rechtsgebiete zu gehen. Hätten wir damals gewusst, wie lange das dauert, welche Risiken damit einhergehen und was das kostet, hätten wir sicher nicht weitergemacht [lacht].

Alles in allem haben wir aber damals schon aus Sicht des Kunden gedacht und wollten sowohl günstig, schnell und digital eine gute Rechtsberatung liefern.

Atornix ist mittlerweile ja auch in weiteren Rechtsbereichen aktiv. Welche sind das und laufen alle bereits erfolgreich?

Marco Klock: Mittlerweile betreiben wir alle Bereiche des Verbraucherrechts rund um Verkehrsrecht, Arbeitsrecht, Mietrecht, Immobilienrecht, Bank- und Kapitalmarktrecht (z. B. Wirecard), Sozialrecht, aber auch Sonderfälle wie Abgaskandal (dieselskandal-helfer.de), welcher bei unserer Zentralkanzlei rightmart ebenfalls eine eigene Rechtsabteilung füllt. Alle Bereiche laufen erfolgreich, weil wir vieles zentralisieren können und dadurch die Kosten für die Administration sehr gering halten können.

Dadurch, dass wir mittlerweile eine derartige Größe haben, können wir es uns erlauben in Vorleistung zu gehen und Bereiche aufzubauen, die wir dann direkt in unserer Zentralkanzlei abwickeln und bundesweit über ein riesiges Netzwerk auch gerichtlich über die Zielgerade bringen. Die Tatsache, dass wir diese ganzen Bereiche mit der unglaublichen Unterstützung unserer Mitarbeiter bei Atornix

und auch bei rightmart aufgebaut haben, macht uns heute so einzigartig.

Wie funktioniert denn Atornix genau?

Marco Klock: Atornix betreibt neben atornix.de weitere Portale, wie z. B. hartz4widerspruch.de oder dieselskandal-helfer.de. Wir kreieren Content, konzipieren und executen Marketingkampagnen und haben eine Vertriebsabteilung, um die potentiellen Kunden für unsere angebotenen Kanzleien vorzubereiten. Über den Atornix Manager hat die Kanzlei dann Zugriff auf den jeweiligen Fall und wir erhalten für diese Nutzung dieser Software eine Vergütung. Dies ist letztlich das gleiche Modell, welches alle anderen Legal Techs am Markt auch nutzen und mittlerweile sogar viele Kanzleien über ausgegründete Gesellschaften.

Sind Legal Tech Unternehmen wie ihre auf lange Sicht in allen Rechtsgebieten denkbar? Und kommt dadurch eine immer größer werdende Konkurrenz auf klassische Kanzleien zu?

Marco Klock: Legal Tech ist ja letztlich nichts anderes als ein Begriff für moderne und meistens digitale Rechtsdienstleistungen. Die Definition des Begriffs wurde schon durch viele Manegen gejagt, ich bleibe aber dabei: Es gibt keinen wirklichen Unterschied zwischen Legal Techs und den klassischen Rechtsanwälten, bis auf die Herangehensweise an das Marketing und die Art und Weise der Erbringung der Rechtsdienstleistung. Die Legal Techs (nach herrschender Definition) wie wir sind von Beginn an den Weg gegangen sich mit den Bedürfnissen des Kunden auseinanderzusetzen, Marketing zu verstehen und auch die Rechtsdienstleistung oder Rechtsberatung an sich neu zu denken – als Produkt.

Und dieser Ansatz, sofern er denn erfolgreich ist, funktioniert natürlich mit jeder Art der Rechtsberatung – dazu braucht es keine super automatisierte Software, sondern ein gutes Produkt aus Sicht des Kunden. Und auch eine schnelle und individuelle Erstberatung im Wohneigentumsrecht kann als Produkt verkauft werden (siehe atornix.de). Insofern: Ja, wir werden uns in jedem Bereich der Rechtsberatung erweitern wollen innerhalb der nächsten Jahre, gemeinsam mit den Kanzleien, die das gleiche Mindset haben.

Für diejenigen, die nicht in Produkten oder einfach kundenzentriert denken, wird es in der Tat zu einem Problem. Dies liegt darin begründet, dass die Größe der Unternehmen (und das spüren wir heute schon) sehr entscheidend ist für die Möglichkeiten, die man hat, wie z. B. Budget im Marketing oder auch einfach der Preis des Produkts selbst. Wenn es dann irgendwann etablierte Marken für Verbraucher gibt, wie es einige Kanzleien in einigen Bereichen bereits sind, bleibt kein wirtschaftlich begründbarer Platz mehr für die „klassischen Rechtsanwälte um die Ecke“ – es lohnt sich einfach nicht mehr. Es klingt aber ja schon durch: Die Gewinner können und werden wahrscheinlich auch gut aufgestellte Kanzleien sein, die eben auch „Legal Tech“ sind.

Wie wichtig ist eine Markenbildung zur Erreichung des Kunden? Was könnten auch Kanzleien hier besser machen?

Marco Klock: Namen weg, Markenname raus und anfangen diesen zu etablieren. Dazu eine gewisse Prise CRM, transparente Prozesse und Preise und schon steht die Kanzlei in einem ganz anderen Licht da. Es ist aber dennoch so, dass der Faktor Marke eine untergeordnete Rolle spielt. Weil die meisten Menschen zum Glück nur selten gekündigt werden oder gegen einen Baum fahren, ist eine Wiederkehrtrate, außer in Nischen wie fliightright oder hartz4widerspruch.de, nicht wirklich vorhanden. Aus diesem Grund ist bei der Marke der Faktor der Glaubwürdigkeit wichtig, damit die Kunden Empfehlungen an Freunde und Familie aussprechen. Mir ist bisher kein Legal Tech außerhalb einer Nische bekannt, welches dies erreicht hat.

Wie sieht der tägliche Arbeitsablauf in Ihrem Unternehmen aus? Wieviele Mitarbeiter/innen kümmern sich um welche Tätigkeiten und wie sind Rechtsanwälte/innen in diese Arbeit eingebunden?

Marco Klock: Bei Atornix kümmern sich ca. 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter um die Themen Development, Marketing, Vertrieb und Kundenservice. Der Großteil spielt sich dann in den angeschlossenen Kanzleien ab, die mit unserer Software und unseren Kunden arbeiten.

Die Rechtsanwälte und Rechtsanwältinnen geben Feedback aus der Mandatsarbeit und aus meiner Sicht funktioniert

es auch nicht ohne die operative Arbeit des Rechtsanwalts zu verstehen.

Hat sich in Ihrem Geschäft etwas verändert in der Zeit des Lockdowns und auch danach durch den Corona-Virus?

Marco Klock: Die meisten Rechtsgebiete laufen besser als vorher, was mutmaßlich an der schlechten Konjunktur liegt. Intern hat sich natürlich einiges verändert: Homeoffice und ein viel flexibleres Arbeitsleben als vorher. Da haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Herausforderung wirklich grandios gemeistert und dazu beigetragen, dass wir heute neuen Mitarbeitern/innen gleich von Beginn an flexiblere Regelungen zusagen können. Für die Organisationsentwicklung war es deshalb eine Zeit mit sehr positiven Entwicklungen.

Vielen Dank Herr Klock für das interessante Interview und weiterhin viel Erfolg mit Atornix.



Über den Interviewten:
Marco Klock ist CEO der Atornix GmbH aus Bremen.



„Die Zukunftsfähigkeit von Kanzleien wird maßgeblich vom Einsatz digitaler Lösungen abhängen“

Interview mit Ralph Vonderstein, Geschäftsführer und Leiter des Geschäftsbereichs Legal Software bei Wolters Kluwer Deutschland.

Herr Vonderstein, die Corona-Krise hat in vielen Branchen für einen Digitalisierungsschub gesorgt. Wie sieht es im Rechtsmarkt und speziell in Anwaltskanzleien aus?

Ralph Vonderstein: Wir haben auch im Rechtsmarkt in den vergangenen Monaten eine digitale Transformation erlebt, die sonst vermutlich erst in Jahren stattgefunden hätte. Zuvor wurde die digitale Mandatsbearbeitung immer wieder durch Arbeitsschritte unterbrochen, die rein analog und papiergebunden abliefen. „Corona“ hat die Digitalisierung des Arbeitsplatzes fast über Nacht zur Pflicht gemacht.

Rasch wurden Kollaborationstools wie Videokonferenz-Software, elektronische Signatur für den Vertragsabschluss und auch Software für die gemeinsame Arbeit an Dokumenten eingeführt. Wir gehen davon aus, dass dieser Trend nicht aufzuhalten ist und auch im Rechtsmarkt deutlich stärker und deutlich schneller weitere digitale Arbeitsmethoden implementiert werden.

Für welche Einsatzbereiche werden weitere digitale Tools eingesetzt?

Ralph Vonderstein: Jeder von uns empfindet es als Privatperson heute als eine Selbstverständlichkeit, Vertragsverhältnisse mit Versicherungen, Banken oder Energieversorgern über das Internet zu führen. Auch Unternehmen werden vermehrt den Fokus auf die Agilität und Effizienz ihres Vertragsmanagements legen. Dabei wird die elektronische Unterschrift in der Ausführungsphase des Vertrags-Lebenszyklus-Managements eine zentrale, obligatorische Rolle einnehmen, um Abläufe innerhalb der Unternehmen zu beschleunigen.

Der Rechtsdienstleistungsmarkt wird somit zunehmend von diesen veränderten Anforderungen der Mandanten bestimmt, die erfolgsorientierte und immer schnellere, servicegetriebene und preiswerte Rechtsdienstleistung in hoher Qualität und mit hoher Prognosesicherheit erwarten – wesentliche Faktoren, die Kanzleien vor besondere Herausforderungen stellen.

Wie können sich Kanzleien diesen Herausforderungen stellen?

Ralph Vonderstein: Kanzleien müssen neue Geschäftsmodelle entwickeln, die den sich ändernden Rahmenbedingungen gerecht werden. Denn sie stehen vor der großen Aufgabe, ihre Produktivität zu steigern, Kosten zu senken, Prozesse zu automatisieren, Mandantenservices zu verbessern und komplexe Compliance- und Sicherheitsanforderungen durch eine möglichst nahtlose Integration ihrer Technologien zu lösen. Schneller Daten- und Informationsaustausch, exklusive und nachhaltige Mandantenservices sowie prozessoptimierte Lösungen sind der Schlüsselfaktor für eine erfolgreiche Positionierung der Kanzlei im Wettbewerbsumfeld. Die damit einhergehenden organisatorischen Veränderungen innerhalb einer Kanzlei werden vermutlich die Größten sein, die es seit der Einführung des Computers in den Kanzleialltag Anfang der 90er Jahre gegeben hat. Sie stellen Kanzleien gleichzeitig vor signifikante kulturelle Herausforderungen.

Wie sieht eine nahtlose Integration von Technologien für eine Kanzlei aus?

Ralph Vonderstein: Die heute etablierten Lösungen für die Kanzleiorganisation werden aktuell oft ausschließlich für die administrativen Verwaltungstätigkeiten der Kanzlei genutzt. Das wird sich ändern. Ihnen kommt künftig eine neue Rolle als zentrale Datenquelle jeder Kanzlei zu. Über offene Schnittstellen werden diese Systeme das Rückgrat einer hochgradig performanten, agilen und vernetzten Organisation sein. Die zumeist in die Kanzleisoftware integrierten Dokumentenmanagementsysteme werden von der elektronischen Akte hin zu einer digitalen Fallbearbeitung aufgewertet werden, um die bisher immer noch stattfindende papierbehaftete Mandatsbearbeitung durchgängig digital abzubilden. Ein Prozess, der mit der Einführung des beA bereits begonnen hat, nun aber eine zusätzliche Beschleunigung erfahren wird.

Die kommende Generation von Kanzleisoftware revolutioniert den Einsatzbereich und umfasst zukünftig sämtliche Stufen der anwaltlichen Wertschöpfung in einem schnittstellenfreien Umfeld – von der Mandantengewinnung über die Kanzleiwebsite über Aufgaben- und Fristenverwaltung bis hin zur Dokumentenerstellung und digitalen Signatur.

Wichtige Erkenntnisse über die Zukunft des Rechtsmarkts liefert auch die Future Ready Lawyer Studie von Wolters Kluwer. Sie kann kostenfrei abgerufen werden unter <https://info.wolterskluwer.de/future-ready-lawyer-2020>

Was macht künftig den Erfolg einer Kanzlei aus?

Ralph Vonderstein: Spätestens jetzt

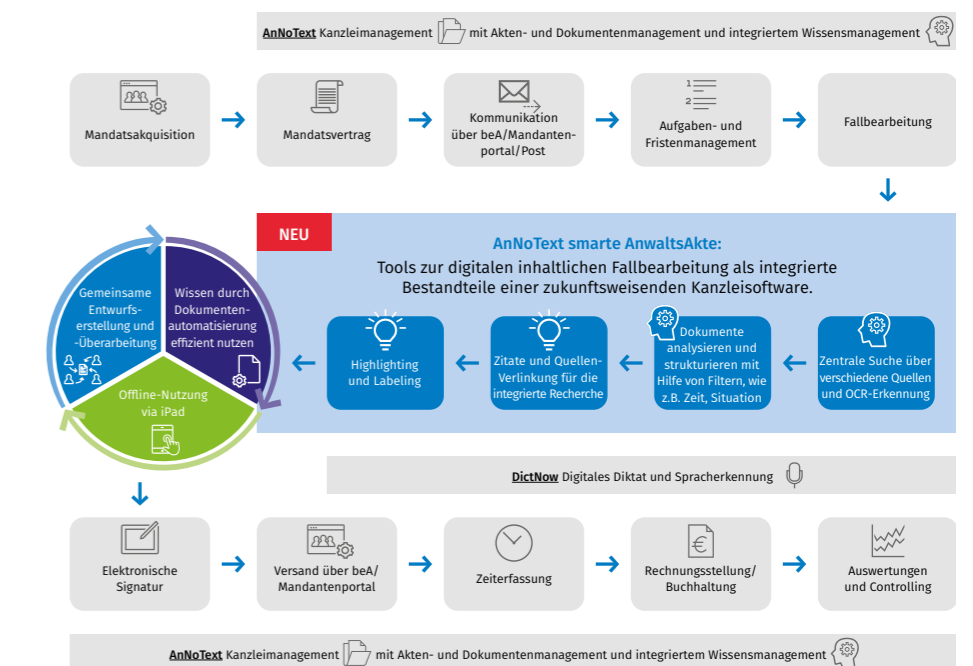
ist klar, dass die Zukunftsfähigkeit von Kanzleien ganz maßgeblich vom Einsatz digitaler Lösungen und die Begeisterung für deren Adaption in die Kanzleiabläufe abhängen wird. Zwar waren bislang eher externe Faktoren, z.B. die Einführung des beA-Postfachs und aktuell die Corona-Pandemie, Treiber der Digitalisierung im Rechtsmarkt. Doch das wird sich ändern: Zunehmend verstärken sich auf der Mandantenseite Forderungen nach technologischen Lösungen, die dann auch ausschlaggebend für die Mandatierung einer Kanzlei sind.

Unsere weltweite Studie Future Ready Lawyer hat beispielsweise gezeigt, dass in den kommenden drei Jahren 81% der Rechtsabteilungen Informationen verlangen werden, wie zu mandatierende Kanzleien Technologie einsetzen, um produktiver und effizienter zu arbeiten. Einen entscheidenden Vorteil werden folglich die Kanzleien haben, die aus sich selbst heraus den Weg in die Digitalisierung und die nahtlose Verknüpfung von Kanzlei- und Mandatsmanagement definieren und aktiv angehen. Darauf basierend lassen sich neue Geschäftsmodelle entwickeln, optimierte Mandantenservices aufsetzen und die Kanzlei als Arbeitgeber attraktiv positionieren. Und ganz nebenbei wären Kanzleien für Situationen wie die Corona-Pandemie künftig besser vorbereitet.



Über den Interviewten:
Ralph Vonderstein, Geschäftsführer und Leiter des Geschäftsbereichs Legal Software bei Wolters Kluwer Deutschland.

Vielen Dank für das Interview Herr Vonderstein und weiterhin viel Erfolg.



Die Kanzleisoftware der Zukunft umfasst sämtliche Stufen der anwaltlichen Wertschöpfung



AI Litigation Funding - einzigartig, hoch profitabel, vorhersagbar und größtenteils automatisiert

Interview mit Daniel Kappes, Gründer und Geschäftsführer der Lawtechgroup, über die Arbeit und Ziele seines Unternehmens.

Lieber Herr Kappes, Ihr Unternehmen ist spezialisiert auf die Finanzierung von Rechtsstreitigkeiten («Litigation»). In welchen Bereichen sind Sie hier tätig?

Daniel Kappes: Der Markt der Finanzierung von Rechtsstreitigkeiten ist im englischen Sprachraum seit langem etabliert und international besser unter dem Begriff «Litigation» bekannt. Aktuell sind wir in Deutschland, Österreich ist derzeit im Aufbau, als einer der erfolgreichsten Anbieter von Prozessfinanzierungen im Bereich Lebensversicherungen und Kapitalmarktprodukte aktiv. In Deutschland sind als attraktiver Teilmarkt zum Beispiel bis zu 108 Millionen Lebens- und Rentenversicherungen von fehlerhaften Widerrufsbelehrungen betroffen, die zwischen 1994 und 2007 abgeschlossen wurden. Aufgrund hoher Kosten und unüberschaubarer Risiken können weltweit bestehende Ansprüche in Milliardenhöhe nicht gerichtlich durchgesetzt werden. In der Regel scheuen viele Privatkunden den administrativen Aufwand, das

Prozessrisiko und die damit verbundenen Kosten. Nach eingehender Prüfung durch unser Team, unter Verwendung von künstlicher Intelligenz, besprechen wir mit dem Kunden die weitere Vorgehensweise. Hierbei gibt es eine starke Interessenskongruenz mit den Kunden, da wir nur im Erfolgsfall einen prozentualen Anteil an dem Mehrwert unserer Kunden erhalten. Bisher haben wir ca. 2.000 Prozesse geführt und dabei fast 90 Prozent unserer Prozesse erfolgreich beendet. In der Regel werden die meisten Fälle außergerichtlich abgewickelt und üblicherweise dauert der gesamte Vorgang, je nach Komplexität, zwischen 6 und 24 Monaten.

Durch unser adaptives Modell haben wir unsere Aktivitäten in den letzten Monaten um zwei neue Geschäftsfelder erweitert, wobei wir denken, dass unser Ansatz fast beliebig erweiterbar ist:

1. Wirecard AG-Schadenersatzansprüche: Aktuell prüfen wir intensiv mög-

liche Schadensersatzansprüche von betroffenen Aktionären der Wirecard AG und übernehmen die Finanzierung im KapMuG, als auch für Einzelklagen.

2. Open-House-Verfahren: Das Bundesministerium für Gesundheit (BMG) hat über das Open-House-Verfahren medizinische Artikel bestellt, bisher aber zu großen Teilen nicht bezahlt. Hohe Kosten und hohes Risiko halten viele Lieferanten davon ab, bestehende Ansprüche durchzusetzen.

Das klingt nach einem sehr interessanten Konzept. Gibt es viele Wettbewerber?

Daniel Kappes: In den englischsprachigen Kernmärkten USA (200 Mrd. US-Dollar) und Großbritannien (39 Mrd. US-Dollar) reden wir über einen großen und etablierten Markt. Trotzdem sind auch hier Prozesse lediglich im geringen einstelligen Prozentbereich durch Dritte finanziert. Wir beobachten hier ein rasantes

Wachstum, und es besteht ein enormes globales Marktpotenzial.

In Deutschland ist der Markt deutlich kleiner und die große Herausforderung auf dem Weg zur Monetarisierung ist der Zugang zu einer ausreichend großen Menge valider Fälle und die exakte Kalkulation der Klageausgangswahrscheinlichkeit. Unsere Mitbewerber im deutschen Markt wie FORIS AG und Omni Bridgeway übernehmen in der Regel lediglich Fälle ab 100.000 Euro Streitwert. Lawtechgroup kann bereits Fälle ab 10.000 Euro Streitwert profitabel bearbeiten, was uns Zugang zu einer großen Anzahl valider Fälle gibt.

Sie arbeiten auch stark mit künstlicher Intelligenz. Wie kann man sich das im Detail vorstellen?

Daniel Kappes: Wir sind mit unserem KI-Tool «RAYDATA360» zu einem der Pioniere in der KI-Prozesskostenfinanzierung geworden. Wir nennen das ganze «Predictive Analytics». Gemeint ist damit eine KI-Technologie in Zusammenhang mit der Finanzierung von Rechtsstreitigkeiten, die weltweit einzigartig zu sein scheint, basierend auf der Analyse von tausenden Daten aus dem Rechtssektor. Das ermöglicht es, Vorhersagen über den Ausgang eines Verfahrens treffen zu können. Als bekanntester Vertreter dieser technologischen Entwicklung ist vielleicht IBM Watson bekannt, welcher bekanntermaßen im amerikanischen Fernsehen die Quizshow «Jeopardy» gewann.

RAYDATA360 ist besonders nützlich in Bereichen wie Massenklagen im Finanzbereich. Es hilft uns beim Screening und dem Diligence Workflow der Ansprüche. Unsere eigene umfassende Datenbank über Verbraucherrechtsstreitigkeiten hilft uns, statistische Muster in Bezug auf Anwaltsvertretung, Timing, Fallergebnisse und Gerichtsentscheidungen zu prognostizieren. Im Kern gesagt, haben wir mit KI und RAYDATA360 einen tieferen Einblick in rechtliche Daten gewonnen, der es uns ermöglicht, Entscheidungen darüber zu treffen, welche Fälle finanziert werden sollen und welche nicht.

Durch das unternehmensinterne Data Mining, mit dem Aufbau einer großen Anzahl von Rechtsakten aus dem Bereich Lebensversicherungs- und Kapitalanlage-

recht, haben wir die Möglichkeiten für praktische sowie rechnerische Modelle von rechtlicher Relevanz in dieser eng zugänglichen Nische der Rechtsprechung geschaffen.

Zitat Jinhee Kim, Head of Data Science and Statistic: «Wir können einen fehleranfälligen menschenzentrierten Ansatz weiter beibehalten oder eine leistungsfähige Technologie nutzen, welche eine vorausschauende Analytik als Basis für ein transparenteres und effizienteres Rechtssystem verwendet. Dazu braucht es ein professionelles Team und unser Superior-Predictive-Algorithm-Modell.» Unser erstes Modell konnte durch mehr als 500 positive Verfahren mit einer Erfolgsquote von nahezu 91 Prozent validiert werden und wird prozessdynamisch der aktuellen Rechtsprechung durchgehend angepasst.

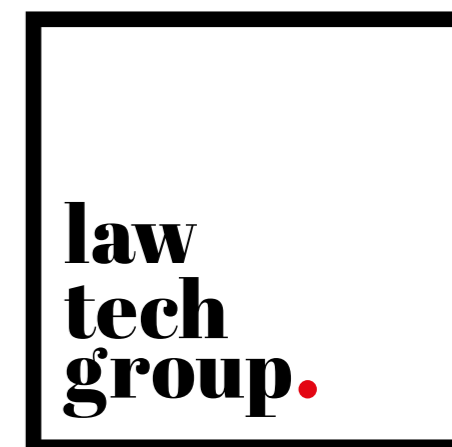
Wie lautet Ihre Vision für die Zukunft?

Daniel Kappes: Lawtechgroup wird der europaweit führende Anbieter für digitale Investmentvehikel in Prozesskosten mit eigenen Assets, basierend auf langjähriger Erfahrung und soliden Daten. Um dieses Wachstum zu beschleunigen, planen wir in den nächsten Monaten die Emission des ersten deutschen Litigation Bonds zum Jahresende 2020. Das Ziel der Emission: Lawtechgroup kauft im Bereich der Lebensversicherungen und Kapitalmarktprodukte valide Portfolios an und etabliert den Markt der Prozessfinanzierung in Deutschland und Österreich. Interessierte Anleger können sich demnächst gerne auf unserer Website www.Lawtechgroup.de Informationen downloaden.

Herzlichen Dank für das interessante Interview und weiterhin viel Erfolg mit der Lawtechgroup.



Über den Interviewten: Daniel Kappes, Founder & CEO, studierte Jura und int. Wirtschaftsrecht. Er ist Profi, wenn es um die Rechtsdurchsetzung in komplexen Massenverfahren geht. Der mehrfache Gründer von Firmen im Rechts- und Kapitalmarkt leitet die Lawtechgroup seit Gründung und hat mehr als 20.000 Rechtsstreitigkeiten in Massenverfahren begleitet.



LEGAL[®] EVOLUTION EXPO & CONGRESS 2019



Legal Tech und Corona - wie die Pandemie die Rechtsbranche verändert

Wir sprachen mit Dr. Jochen Brandhoff, Gastgeber und CEO der beiden Rechtsmessen LEGAL REVOLUTION und LEGAL LIVE. Themen waren die Veränderungen im Rechtsmarkt in Zeiten der Corona-Pandemie und die Herausforderungen, die größte Legal Tech Messe und Kongress auch in diesem Jahr zu veranstalten.

Lieber Herr Dr. Brandhoff, wie sehen Sie das, was gerade passiert?

Dr. Brandhoff: COVID-19 trifft die Menschen sehr unterschiedlich. Wer Glück hat, hat eine schöne Wohnung mit ruhigem Heimbüro und kann der Entschleunigung sogar etwas abgewinnen. Die meisten haben das aber nicht. Und was fast alle trifft, ist die große Ungewissheit – über die eigene Zukunft und die der Wirtschaft und Gesellschaft. Denn selbst Experten können nicht absehen, welche Auswirkungen das Virus mittel- und langfristig hat. Das führt zu Unsicherheit und zu einer Rückbesinnung auf das, was wir besser kontrollieren können, unsere unmittelbare Umgebung.

Interessant. Ich hatte allerdings eher an Legal Tech und die Digitalisierung gedacht.

Dr. Brandhoff: Ach so, und ich wollte

gerade dazu ausholen, dass der Klimawandel noch größere Herausforderungen als Corona bereithält. Na gut, also zur digitalen Transformation [lacht].

Bisher waren Technik und IT im Rechtsmarkt vor allem eine Frage der Wettbewerbsfähigkeit. Rechtsdienstleistungen werden noch nicht so effizient erbracht, wie das sein könnte. Das führt zu unnötigen Kosten bei den Rechtsuchenden oder, noch schlimmer, dazu, dass Einzelne ihre Rechte gar nicht verfolgen und so rechtlos bleiben. Kanzleien und Rechtsabteilungen sind daher gefordert, effizienter zu werden. Subsumieren und Verträge entwerfen, das genügt heute nicht mehr. Anwälte müssen innovativ sein, in Geschäftsprozessen denken und Legal Tech verwenden. Durch Corona hat die digitale Transformation aber noch eine ganz neue Bedeutung hinzugewonnen. Digitale Kommunikations- und Kooperationslösungen haben es ermöglicht,

dass wir trotz Corona überhaupt erst weiterarbeiten konnten – von zu Hause aus. Das führt zu einer ungeahnten Beschleunigung der digitalen Transformation des Rechtswesens.

Also können sie der Situation auch etwas abgewinnen?

Dr. Brandhoff: In den vergangenen Monaten haben viele Juristen im Home Office zum ersten Mal erlebt, wie gut ein Beratungs- oder ein Bewerbungsgespräch per Videokonferenz von Haus zu Haus funktioniert. Oder dass es mit der richtigen Software leicht ist, ein Mandat gemeinsam mit den Kanzleikollegen zu bearbeiten, ohne sich gegenüberzusetzen. Das hat die Bereitschaft, Legal Tech einzusetzen, stark erhöht. In meinem Unternehmen ermöglichen wir neuen Kollegen jetzt, dort zu wohnen, wo sie möchten, und remote für die LEGAL REVOLUTION zu arbeiten.

Nur die ersten Wochen verbringen sie in der Frankfurter Zentrale und danach sind sie nur noch einen Tag alle zwei Wochen oder so vor Ort.

Schauen Sie sich auch das Thesenpapier der Arbeitsgruppe „Modernisierung des Zivilprozesses“ an, das im Auftrag der Oberlandesgerichte und des BGHs erarbeitet und am 22. Juli veröffentlicht wurde. So weitgehend wären die Vorschläge ohne Corona kaum gewesen.

Aber?

Dr. Brandhoff: Das Rechtswesen sollte die digitale Transformation in der Gesellschaft aufmerksam verfolgen. Mehr Digitalisierung kann auch zu unerwünschten Machtkonzentrationen führen. Stellen Sie sich vor, ein Technologie-Konzern beliefert Schulen sehr günstig mit Computern, weil er die bereits vorinstallierte Lernsoftware im Abo-Modell vertreiben möchte. Die Gesellschaft muss entscheiden, unter welchen Voraussetzungen sie das möchte und der Gesetzgeber muss gegebenenfalls weiter regulierend eingreifen. Auch das Kartellrecht und das Steuerrecht sollten fortentwickelt werden, damit sie zu wirksamen Instrumenten zur Bewältigung dieser Herausforderungen werden. Die Facebook-Entscheidung des Kartellsenats beim BGH vom 23.06.2020 ist ein wichtiger Schritt.

Welche Rolle spielt da Ihre Kongressmesse LEGAL REVOLUTION?

Dr. Brandhoff: Durch die digitale Transformation entsteht eine immer größere „Zulieferindustrie“ für Anwaltskanzleien, Rechtsabteilungen, Compliance-Abteilungen und -Beratungen. Es ist wichtig, die passenden Angebote auf diesem Markt zu kennen und in der eigenen Kanzlei oder Unternehmen zu nutzen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Auf der LEGAL REVOLUTION ist eine schnelle und umfassende Orientierung möglich. Darüber hinaus kann man sich fortbilden. Die LEGAL REVOLUTION ist für den Rechtsstandort Deutschland daher immer wichtiger.

Dieses Jahr ist ja alles ein wenig anders. Wie wirkt sich die Corona-Pandemie auf die Kongressmesse aus?

Dr. Brandhoff: Wir gehen davon aus, dass die REVOLUTION plangemäß am 30. November und 1. Dezember in Frank-

furt stattfinden kann – vielleicht etwas kleiner als letztes Jahr, aber mindestens genauso spannend! Wichtig ist, dass Bund und Länder beschlossen haben, Messen nicht zur Kategorie der Großveranstaltungen zu zählen, so dass sie grundsätzlich erlaubt sind. Wir werden für ein umfassendes Gesundheitsschutzkonzept sorgen, damit unsere Besucher und Aussteller sicher sind.

Wie werden diese Sicherheitsvorschriften denn konkret aussehen?

Dr. Brandhoff: Statt 2,5 Stockwerke haben wir dieses Jahr das gesamte Kap Europa, das Kongresshaus der Messe Frankfurt, gemietet. So können überall auf der Kongressmesse ausreichende Abstände eingehalten werden. Außerdem stellen wir jedem Aussteller bis zu 75% mehr Standfläche zur Verfügung – ohne Mehrkosten! Die Teilnehmer erhalten die besonders wirksamen Schutzmasken FFP2 und können zahlreiche Desinfektionsstationen nutzen. Ein Einbahnwegesystem sorgt für einen sicheren Besucherstrom. Wichtig ist auch, dass das Gebäude des Kap Europas gute Voraussetzungen für eine sichere Messe bietet. Zum Beispiel versorgt die moderne Lüftungsanlage die Räume kontinuierlich mit Frischluft. Weitere Maßnahmen erarbeiten wir gerade.

Wie reagieren denn Besucher und Aussteller in diesem Jahr?

Dr. Brandhoff: Das Interesse ist auch in diesem Jahr groß. Die Besucher sagen uns, dass sie kommen möchten. Ein Risiko haben sie nicht: Sollte die Kongressmesse wider Erwarten doch ausfallen, zahlen wir das Geld für die Tickets komplett zurück.

Sie haben auch eine virtuelle Messe angekündigt.

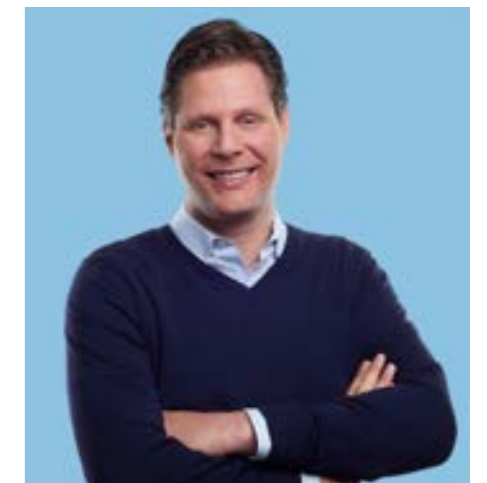
Dr. Brandhoff: Ja, LEGAL LIVE, die große Online-Kongressmesse für Recht und Compliance! Sie findet Mitte 2021 erstmals statt und dann jährlich. Wie auf der LEGAL REVOLUTION können die Besucher die Innovationen im Rechts- und Compliance-Markt kennenlernen und netzwerken. Die LEGAL LIVE soll von Anfang an Europas führende virtuelle Kongressmesse für Recht und Compliance sein.

Das klingt spannend. Gibt es denn schon

Pläne, was Besucher und Aussteller hier erwartet?

Dr. Brandhoff: Eine Online-Messe hat viele Vorteile. Die virtuelle Welt erlaubt vieles, was auf einer Präsenzmesse nicht möglich wäre. Und es ist keine Anreise und kein Hotel nötig.

Vielen Dank Herr Dr. Brandhoff für das spannende Interview. Wir wünschen Ihnen und Ihrem Team viel Erfolg und freuen uns schon darauf, bei der LEGAL REVOLUTION und der LEGAL LIVE dabei zu sein!



Über den Interviewten:

Dr. Jochen Brandhoff, Initiator und Veranstalter der beiden Kongressmessen für Recht und Compliance LEGAL REVOLUTION und LEGAL LIVE, Partner von BRANDHOFF OBERMÜLLER PARTNERSCHAFT und Herausgeber der Online-Zeitschrift LEGAL REVOLUTIONary.



„Rechtsabteilungen sollten keine Angst vor dem initialen Aufwand bei der Einführung der Digitalisierung haben.“

Ein Interview mit Florian Schäfer, General Counsel der Leica Camera AG.

Sehr geehrter Herr Schäfer, seit wann sind Sie in der Rechtsabteilung der Leica Camera AG tätig und was haben Sie vorher gemacht?

Florian Schäfer: Ich habe meine Tätigkeit als In-House Counsel bei der Leica Camera AG im Oktober 2008 aufgenommen. Damals war ich der erste und einzige In-House Counsel bei Leica. Davor war ich Legal Counsel bei der Fiat Chrysler Automobiles Germany AG und auch einmal als Rechtsanwalt in einer Wirtschaftskanzlei in Bayern tätig.

War für Sie als Jurist die Arbeit in einer Rechtsabteilung schon immer das interessantere Ziel?

Florian Schäfer: Begonnen habe ich, wie gesagt, als Rechtsanwalt in einer Kanzlei und möchte diese Zeit nicht missen, da ich dort „schwimmen“ gelernt habe und die gesamte Klaviatur des Prozessrechts kennenlernen konnte. Die Arbeit

als Unternehmensjurist hat für mich aber deswegen einen besonderen Reiz, weil man als integrierter Bestandteil des Managements unmittelbar zum Erfolg des Unternehmens beitragen kann. Im Gegensatz zu der Arbeit eines Kanzleijuristen, bietet die Arbeit als Unternehmensjurist außerdem eine viel höhere Identifikation mit dem Unternehmen und seinen Produkten.

Was hat sich in den letzten Jahren bei Ihrer Tätigkeit verändert? Wurde Ihre Arbeit und die Arbeitsabläufe digitaler?

Florian Schäfer: Meine Digitalisierungserfahrung begann 2012 mit dem Einsatz von winra (von Wolters Kluwer) als Dokumenten-/Vertragsmanagement-System. 2013 erstellten wir für ein selbst eingeführtes Compliance-Programm web-basierte E-Learning-Module. Seit 2016 nutzen wir „Confluence“ (von Atlassian) als Collaboration-Software, insbesondere für das Intranet, inkl. Blog-News.

2019 haben wir Adobe Sign für eine digitale Zeichnung von Verträgen und ein „Jira“-Service Desk für Task Management eingeführt.

Speziell in Corona-Zeiten war der Einsatz der verschiedenen digitalen Tools sehr sinnvoll, da viele Mitarbeiter und Führungskräfte im Home-Office waren, aber Unterschriften z.B. über Adobe Sign eingeholt werden konnten. Auch die Nutzung von Confluence, zum gemeinsamen Arbeiten an Dokumenten über das Intranet, hat die Zusammenarbeit erheblich erleichtert und sehr gute Ergebnisse geliefert.

Über das Jira Task Management Tool können Tickets als Anfragen an die Rechtsabteilung eingestellt werden. Diese werden dann einmal am Tag im morgendlichen Team Jour-fixe besprochen und anschließend über das System abgearbeitet. Ein integriertes Analysetool erlaubt unterschiedliche Auswer-

tungen, u.a. aus welchen Bereichen und Konzerngesellschaften/Ländern die Anfragen kommen. Dies hilft ungemein bei der Kostenanalyse. Sämtliche Tools haben uns dabei geholfen, auch während der Corona-Home-Office Zeit schlagkräftig auftreten zu können.

Welche Legal Tech Tools könnten Sie sich vorstellen zu verwenden, auch wenn es diese vielleicht noch gar nicht gibt?

Sehr interessant fände ich eine Plattform für den Einkauf von Rechtsdienstleistungen mit integrierten Mini-Pitches.

Was raten Sie Rechtsabteilungen, die erst am Anfang der Digitalisierung stehen?

Florian Schäfer: Zunächst sollten sie keine Angst vor dem initialen Aufwand haben. Dieser lässt sich beeinflussen und zahlt sich später auf jeden Fall aus. Ob nur Teilbereiche digitalisiert werden sollten, ist eine Frage der Unternehmensgröße. Grundsätzlich würde ich aber empfehlen, von vornherein die gesamte Rechtsabteilung zu digitalisieren, da ich ein einheitliches Auftreten („One face to the customer“) gegenüber den internen Mandanten für wichtig halte.

Ferner würde ich einen Zeitpunkt festlegen, ab dem sämtliche Neuvorgänge ausschließlich über das neue System, in unserem Fall das Dokumenten-Management-System winra, bearbeitet werden. Alte Vorgänge werden parallel / sukzessive in die Datenbank eingepflegt, auch um den initialen Aufwand zu reduzieren.

Wenn Sie sich von externen Kanzleien beraten lassen, kommt hier bereits spezielle Software zum Einsatz, etwa eine Plattformlösung, über die die Kommunikation und die Kontrolle der Prozesse läuft?

Florian Schäfer: In der Regel findet die Kommunikation noch über die klassischen Tools statt, also insbesondere Telefon und E-Mails. Projekte bearbeiten wir dagegen teilweise über Confluence als Collaborations-Plattform, zu der externe Anwälte einen Zugang erhalten und Updates einpflegen können. Die Bereitschaft, mit solchen Tools zu arbeiten, wird von den Kanzleien erwartet.

Verwenden Sie für In-House Anfragen

der Mitarbeiter Chatbots?

Florian Schäfer: Nein, Chatbots haben wir bislang nicht im Einsatz. Abhängig von der Funktionsweise kann das sinnvoll sein. Offenheit dafür gibt es jedenfalls. Derzeit haben wir Schulungsmaterialien und FAQs mit Antworten im Intranet veröffentlicht, die jederzeit online abrufbar sind.

Das Legal Tech Lösungen in Rechtsabteilungen eine große Zukunft haben, ist sicher unbestritten. Welche Veränderungen werden ihrer Meinung nach dadurch auf die Arbeitsweise von In-House Counseln zukommen?

Florian Schäfer: Die typische Aufgabe der Rechtsberatung bleibt zwar essenziell, aber auch In-House Counsel müssen Zeit in die Bedienung und Pflege der Tools investieren. Dies erfordert selbstverständlich auch eine gewisse IT-Affinität, gegebenenfalls auch Schulungen. Projektmanagement-Skills gewinnen meiner Einschätzung nach ebenfalls an Bedeutung.

Was sind für Sie die wichtigsten Faktoren bei Legal Tech Anwendungen?

Florian Schäfer: Diese sind Zeitersparnis / Effizienz, Transparenz, die Unabhängigkeit vom Sachbearbeiter, die häufig zeit- und ortsunabhängige Erreichbarkeit / Verfügbarkeit, Synchronisierung des Auftritts der Rechtsabteilung durch Harmonisierung der Vertragsvorlagen und die Möglichkeit, alle Vorgänge auswerten und analysieren zu können.

Wie kann man sich ihrer Meinung nach am besten über Legal Tech informieren?

Florian Schäfer: Generell auf Kongressen und Veranstaltungen, wie z.B. der LEGAL REVOLUTION in Frankfurt am Main oder der In-House Matters vom Deutschen AnwaltSpiegel. Ausserdem bei Roundtables für Unternehmensjuristen/innen. Auch Empfehlungen und Erfahrungsberichte von Kollegen/innen sind natürlich hilfreich und manchmal sehr inspirierend.

Vielen Dank Herr Schäfer für dieses aufschlußreiche Interview und weiterhin viel Erfolg bei der Digitalisierung Ihrer Rechtsabteilung.

Sehr gerne. Vielen Dank.



Über den Interviewten:
Florian Schäfer, Director Legal & Compliance / General Counsel bei der Leica Camera AG, Wetzlar, seit Oktober 2008.

„Die typische Aufgabe der Rechtsberatung bleibt zwar essentiell, aber auch In-House Counsel müssen Zeit in die Bedienung und Pflege der Tools investieren. Dies erfordert selbstverständlich auch eine gewisse IT-Affinität.“



Auf dem Weg nach Digitalien:

Wie Kanzleien den für sie richtigen Weg zur Digitalisierung finden

Ilona Cosack, Autorin des „Leitfadens für jede Anwaltskanzlei: Digitalisierung erfolgreich umsetzen“, gibt Praxistipps und Hinweise, wie sich Kanzleien erfolgreich auf den Weg der Digitalisierung begeben können. Ob und ggf. welche Legal Tech Tools eingesetzt werden, erfahren Sie von ihren Interviewpartnern aus unterschiedlichen Perspektiven.

Kennen Sie den „richtigen Weg“ nach Rom?

Viele Wege führen nach Rom. Ersetzen Sie Rom mit Digitalisierung, denn auch viele verschiedene Wege führen zu einer digitalen Kanzlei. Rechtsanwältin Edith Kindermann, Präsidentin des Deutschen Anwaltvereins, hat im Interview den Wandel des Marktes für Rechtsdienstleistungen und die Digitalisierung als größte Herausforderung für die Anwaltschaft bezeichnet. Sie sagt: „Es gibt nicht den perfekten Weg, sondern den zur jeweiligen Kanzlei passenden Weg. Die Digitalisierung schafft neue Möglichkeiten, die anwaltliche Tätigkeit auszuüben. Wichtig ist, sich zu informieren, an den Erfahrungen anderer teilzuhaben und dann den für die eigene berufliche Tätigkeit optimalen Weg anzugehen

und umzusetzen.“

Viele Interviews mit Kanzleien aller Größenordnungen

Um ein umfassendes Bild zu zeichnen, habe ich Kanzleien aller Größenordnungen befragt: Von der Einzelanwältin ohne Mitarbeiter über mittelständische Kanzleien bis hin zur Großkanzlei mit mehr als 4.000 Rechtsanwälten weltweit. Hinzu kamen Kanzleien aus dem europäischen Ausland. Dabei hat sich herausgestellt, dass jede Kanzlei ihren eigenen Weg gewählt hat. Und manche Kanzlei ist noch längst nicht am Ende des Weges angekommen.

Viele Best Practice Beispiele zeigen, wie Digitalisierung in der Kanzlei funktionieren kann und ob und ggf. welche Legal Tech Tools eingesetzt werden. Rechtsanwalt Christian Solmecke, der neben dem Vorwort des Buches im Interview auch das Wachstum seiner Kanzlei von 8 Mitarbeitern innerhalb von 8 Jahren auf 80 Mitarbeiter beschreibt, schildert lebhaft seine Erfahrungen vom Verzicht auf Papierakten hin zur digitalen Kanzlei: „Ja, bis vor 4 Jahren haben wir noch mit Papierakten gearbeitet, jetzt so gut wie

nicht mehr. Die älteren Anwälte können sich noch nicht ganz von der Papierakte trennen, es werden aber immer weniger, ca. 5 % der Akten sind noch analog. Alle jungen Anwälte arbeiten voll digitalisiert. Die digitale Akte führt, im System wird vermerkt, wenn es noch eine Papierakte gibt“.

Ebnet das beA den Weg in die Digitalisierung?

Das besondere elektronische Anwaltspostfach (beA) ist in vielen Kanzleien unbeliebt (vgl. <https://bea-abc.de/blog>), dennoch führt kein Weg daran vorbei.

Noch 16 Monate, dann tritt spätestens die aktive Nutzungspflicht für das beA in Kraft. Rechtsanwälte (m/w/d) müssen dann die gerichtliche Korrespondenz ausschließlich über das beA führen. Schleswig-Holstein hat zum 1.1.2020 für den Bereich der Arbeitsgerichtsbarkeit die aktive Nutzungspflicht schon eingeführt, weitere Bundesländer könnten zum 1.1.2021 vorziehen.

Bereits seit knapp zwei Jahren gilt die passive Nutzungspflicht, d.h. Dokumente und Empfangsbekanntnisse, die im beA

eingehen, sind vom Anwalt zur Kenntnis zu nehmen. Leider wird in vielen Kanzleien die Korrespondenz, die über das beA läuft, ausgedruckt. Diese Arbeitsweise ist trügerisch, denn im Elektronischen Rechtsverkehr muss der Nachweis auch elektronisch geführt werden, eine ausgedruckte Datei ist nicht als Nachweis geeignet.

Nur das Exportieren aus dem beA (in der geöffneten Nachricht > Sonstige Funktionen > Exportieren) führt zur ZIP-Datei, die durch eine separate Signaturdatei den rechtssicheren Nachweis erbringt. Aktuell kann dieser Nachweis noch nicht mit den Schnittstellen der Anwaltssoftwarehersteller erbracht werden, daher ist der Blick in die beA-Webanwendung unerlässlich. Dies auch deshalb, weil es immer wieder vorkommt, dass Nachrichten, die in der Anwaltssoftware als „erfolgreich gesendet“ gekennzeichnet sind, im Postausgang des beA „hängen bleiben“.

„Bevor man mit der Digitalisierung der Kanzlei beginnt und womöglich den Einsatz von Legal Tech Tools plant, ist eine Bestandsaufnahme unerlässlich.“

Wie fange ich es an?

Bevor man mit der Digitalisierung der Kanzlei beginnt und womöglich den Einsatz von Legal Tech Tools plant, ist eine Bestandsaufnahme unerlässlich. Fast alle meine Interviewpartner, egal welcher Kanzleigröße, würden, wenn sie noch einmal am Anfang des Weges stünden:

- früher anfangen,
- schneller digitalisieren,
- konsequenter umsetzen,
- auf Papier verzichten,
- keine Papierakten mehr führen,
- eingescannte Dokumente vernichten,
- nicht an der Hardware sparen,
- in Schulungen investieren,
- mutig und unerschrocken vorangehen.

Checkliste zur Digitalisierung der Kanzlei

Definieren Sie Ihre Ziele. Welche aktuellen Probleme sollen gelöst werden? Erfahrungsgemäß ist neben den Arbeitsabläufen auch die Kommunikation (intern / extern) ein wichtiger Baustein. Wollen Sie Legal Tech Tools für Ihre Mandanten anbieten oder mit Legal Tech Tools Ihre Mandate bearbeiten? Legen Sie ein Budget fest.

Erstellen Sie einen realistischen Zeitplan. Rom wurde auch nicht an einem Tag erbaut. Wenn Sie zu lange warten, kann der Weg in einer Sackgasse enden. Professor Niko Härting berichtet in seinem Interview, dass die Vorbereitungszeit zur Umstellung auf ein digitalisiertes Büro ein halbes Jahr Planung gebraucht hat und ein weiteres halbes Jahr für die Umsetzung notwendig war.

Gehen Sie den Weg gemeinsam mit allen Anwälten und Mitarbeitern. Erfahrungsgemäß werden Sie dabei Personen begegnen, die sich schwer tun und mit dem Argument: „Das haben wir schon immer so gemacht“ jeglichen Fortschritt im Keim ersticken wollen. Erzwingen Sie nichts, sondern zeigen in praktischen Beispielen, welche Vorteile derjenige durch die Digitalisierung seines Arbeitsbereichs erhält. Vielfach ist es auch Angst vor der unbekannteren Technik, die dazu führt, dass Menschen auf Althergebrachtem beharren. Meist zeigt sich dann, dass sogar Skeptiker die Scheu verlieren und Befürworter werden.

Schaffen Sie einheitliche Arbeitsabläufe. Unabdingbar ist, die Arbeitsabläufe jedes Einzelnen unter die Lupe zu nehmen. Der Schlüssel zum Erfolg heißt Standardisierung. Je mehr einheitliche Abläufe definiert werden können, desto mehr kann die Digitalisierung Nutzen bringen. Hinzu kommt, dass Vertretungen viel einfacher möglich werden.

Gönnen Sie sich gute Arbeitsmittel. Corona hat gezeigt, dass das Home-Office für viele eine willkommene Alternative sein kann. Manche Kanzleien denken bereits darüber nach, teure Raumkosten zu sparen und das Home-Office in die Kanzleiabläufe zu integrieren. Investieren Sie in aktuelle Hard- und Software. Achten Sie zusätzlich auf die Gewährleistung der Datensicherheit und ein zuverlässiges

Backup. Ggf. ist dabei auch der Weg in die Cloud eine Option.

Mut macht Professor Stephan Ory, der zur BGH-Rechtsprechung zum Medienbruch beim Fristenkalender sagt: „Ich hatte nie einen Fristenkalender auf Papier ... Die Rechtsprechung, die dazwischen einen Medienbruch verlangt, halte ich für zu weitgehend – siehe NJW aktuell 23/2019, S. 17.“ Er meint: „Es gibt Sachen, die muss man mitmachen, etwa das beA. Das geht nur in der ganzen Branche ... Allerdings halte ich die Digitalisierung einer Kanzlei für die Basis der Überlebensstrategie.“

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen gutes Gelingen auf dem Weg zur Digitalisierung Ihrer Kanzlei. Egal, ob Sie gerade am Anfang dieses Weges stehen oder schon ein Stück zurückgelegt haben.



Über die Autorin:
Ilona Cosack berät seit 1998 Anwälte und Notare ganzheitlich zum Management der Kanzlei. Sie ist aktives Mitglied des EDV-Gerichtstages und der European Legal Tech Association (ELTA). Als Referentin gibt sie ihr Wissen in Seminaren und Workshops weiter. Neben dem Praxishandbuch Anwaltsmarketing hat sie zahlreiche Beiträge zum optimalen Einsatz des besonderen elektronischen Anwaltspostfaches veröffentlicht. In ihrem neuen Buch „Digitalisierung erfolgreich umsetzen – Ein Leitfaden für jede Anwaltskanzlei“ zeigt sie mit vielen Praxisbeispielen, wie die Umsetzung der Digitalisierung gelingen kann.

Legal Tech Verband Deutschland stellt sich vor

Die deutsche Legal Tech-Branche hat im Mai 2020 den Bundesverband Legal Tech Deutschland e.V. gegründet. Wir baten den Verband um eine Vorstellung seiner Ziele und Positionen.

Moderner Rechtsrahmen statt Fehde

Langsam aber sicher hat die Digitalisierung auch den Rechtsmarkt erreicht. Die Entwicklung eines modernen Rechtsrahmens kann hier allerdings nicht Schritt halten. Bei der Diskussion über die Zukunft des Rechtsmarkts hat sich indes eine Kluft gebildet. Es stehen sich nicht-anwaltliche Rechtsdienstleister und einige Akteure der etablierten Anwaltschaft gegenüber. Zielführender wäre es jedoch, die neuen Gestaltungsmöglichkeiten gemeinsam zu ergreifen. Wo die einen Rechtssicherheit brauchen, benötigen die anderen mehr Gestaltungsspielraum – mehr Klarheit aber brauchen alle!

Warum ein Legal Tech Verband?

Um einen modernen Rechtsrahmen zu schaffen, benötigt es Vertreterinnen und Vertreter, die sich dafür stark machen. Befürworter eines modernen Rechtsmarkts, progressive Juristinnen und Juristen, haben jedoch keine eigene Lobby

in der deutschen Politik. Zwar gibt es einige Interessenvertreter auf dem deutschen Rechtsmarkt. Diese haben jedoch entweder bestimmte Berufsgruppen im Blick oder sehen sich nicht als politische Akteure, sondern als Expertennetzwerke. Das Ziel, den regulatorischen Rahmen für einen modernen Rechtsmarkt in Deutschland branchenübergreifend zu schaffen, ist nun auch Aufgabe des Legal Tech Verbands.

Der Legal Tech Verband Deutschland e.V. wurde im Frühjahr 2020 von Vertretern aus der Legal Tech Startup Szene und der Anwaltschaft gegründet. Der Verband sieht sich als Sprachrohr für Digitalisierung und Innovation im deutschen Rechtsmarkt – unabhängig von der Rechtsform der Akteure. Willkommen sind nicht nur Legal-Tech-Start-ups und Kanzleien, sondern auch weitere Akteure im Rechtsmarkt, die sich für dessen moderne Gestaltung einsetzen und von dieser profitieren. So z.B. Rechtsschutzversicherungen, die durch die Finanzie-

rung rechtlicher Verfahren den Zugang zum Recht verbessern. Sowie Software-Unternehmen, durch die an vielen Stellen der technische Grundstein für Veränderungen gelegt werden könnte. Oder Content-Häuser, für die die Digitalisierung Herausforderung und Chance zugleich ist, deren weitere geschäftliche Entwicklung jedoch ebenfalls durch große Rechtsunsicherheit geprägt ist (vgl. Smartlaw-Urteil).

Drei Bereiche werden entscheidend für einen modernen Rechtsmarkt

Es kristallisieren sich insbesondere drei große Bereiche heraus, in denen die Fragen nach einem klaren Rechtsrahmen und Modernisierung der Prozesse immer lauter werden.

Unklar – und das bis heute – ist, was nicht-anwaltliche Rechtsdienstleister (z.B. Flightright, wenigermiete (LexFox) und myRight), eigentlich dürfen. Um erfolgsbasiert für Kunden tätig zu wer-

den und Investitionen für Technologien einholen zu dürfen, agieren die meisten Legal-Tech-Start-ups unter einer Inkassolizenz und nicht als Anwaltskanzleien. Welche Tätigkeiten von einer Inkassolizenz (noch) gedeckt sind (Geltendmachung von Forderungen, Abwehr von fremden Forderungen), ist nun Streitpunkt vor diversen Gerichten bis hin zum BGH. Die Existenz dieser Geschäftsmodelle ist daher von einer großen Rechtsunsicherheit geprägt.

im Bundestag über einen Gesetzesvorschlag der FDP zur Modernisierung des Rechtsdienstleistungsgesetzes beraten. Der Legal Tech Verband begrüßte den Vorschlag für einen eigenen Erlaubnistatbestand für nicht-anwaltliche Rechtsberatung in einer Stellungnahme. Rechtssicherheit für diese Form der Rechtsberatung ist eine Kernforderung des Verbands, um den Bedürfnissen zu einem erleichterten Zugang zum Recht gerecht zu werden. Allerdings greift der

gemacht werden, faktisch abzuschaffen. Zudem forcierte der Verband anlässlich des Gesetzesentwurfs zur Durchführung von Online-Courts im Arbeits- und Sozialrecht eine breite öffentliche Debatte zur Digitalisierung der Gerichtsbetriebe – ein notwendiger Schritt, um den Zugang zum Recht zu verbessern.

Der deutsche Rechtsmarkt braucht mehr Mut. Und er braucht eine Lobby, um den innovativen Bestrebungen, die es bereits gibt, einen rechtlichen Rahmen zu geben. Der Legal Tech Verband Deutschland e.V. will das Sprachrohr für eine politische Interessenvertretung in Berlin und Brüssel werden. Gleichzeitig ist die Vision des zukünftigen Rechtsmarkts in Deutschland nicht zu Ende gedacht. Sie erfordert Austausch, Gestaltung und eine gemeinsame Mission. Wir brauchen den Zusammenschluss, nicht nur einzelner Berufsgruppen und Unternehmungen, sondern aller relevanten Akteure für einen modernen Rechtsmarkt.



Auch der klassische Rechtsdienstleistungsmarkt entwickelt sich weiter, steht aber ebenso vor Hindernissen. Kanzleien, die auf die gesteigerten Kundenerwartungen reagieren und innovative Beratungsmodelle für ihre Mandanten anbieten wollen, werden durch ihr Berufsrecht stark eingeschränkt. Erfolgsbasierte Vergütung, wie Legal-Tech-Start-ups sie regelmäßig anbieten, ist ihnen verboten. Auch Investitionen in häufig kostspielige Technologien werden dadurch erschwert, dass es Kanzleien durch das Fremdfinanzierungsverbot nicht gestattet ist, Investoren mit an Bord zu nehmen.

Bedenklich langsam entwickelt sich außerdem die Digitalisierung in Behörden und der Justiz. Die Corona-Krise macht deutlich, wie schlecht deutsche Gerichte auf jede Form der digitalen Arbeitsweise eingestellt sind. Selbst die Werkzeuge, die ihnen die ZPO bereits an die Hand gibt, wie die Durchführung von Video-Verhandlungen, werden kaum genutzt, weil es an der notwendigen Ausstattung fehlt. Die Justiz gerät immer mehr zum „Bottleneck“ für moderne Rechtsdienstleistungen.

Positionen und Forderungen des Verbands: Rechtssicherheit, Gestaltungsspielraum, Digitalisierung

Dass der Verband im Frühjahr 2020 aktiv wurde, ist kein Zufall. Zeitgleich wurde

Bezug auf automatisierte Rechtsdienstleistungen zu kurz, es braucht eine saubere Lösung für die außergerichtliche Rechtsberatung insgesamt.

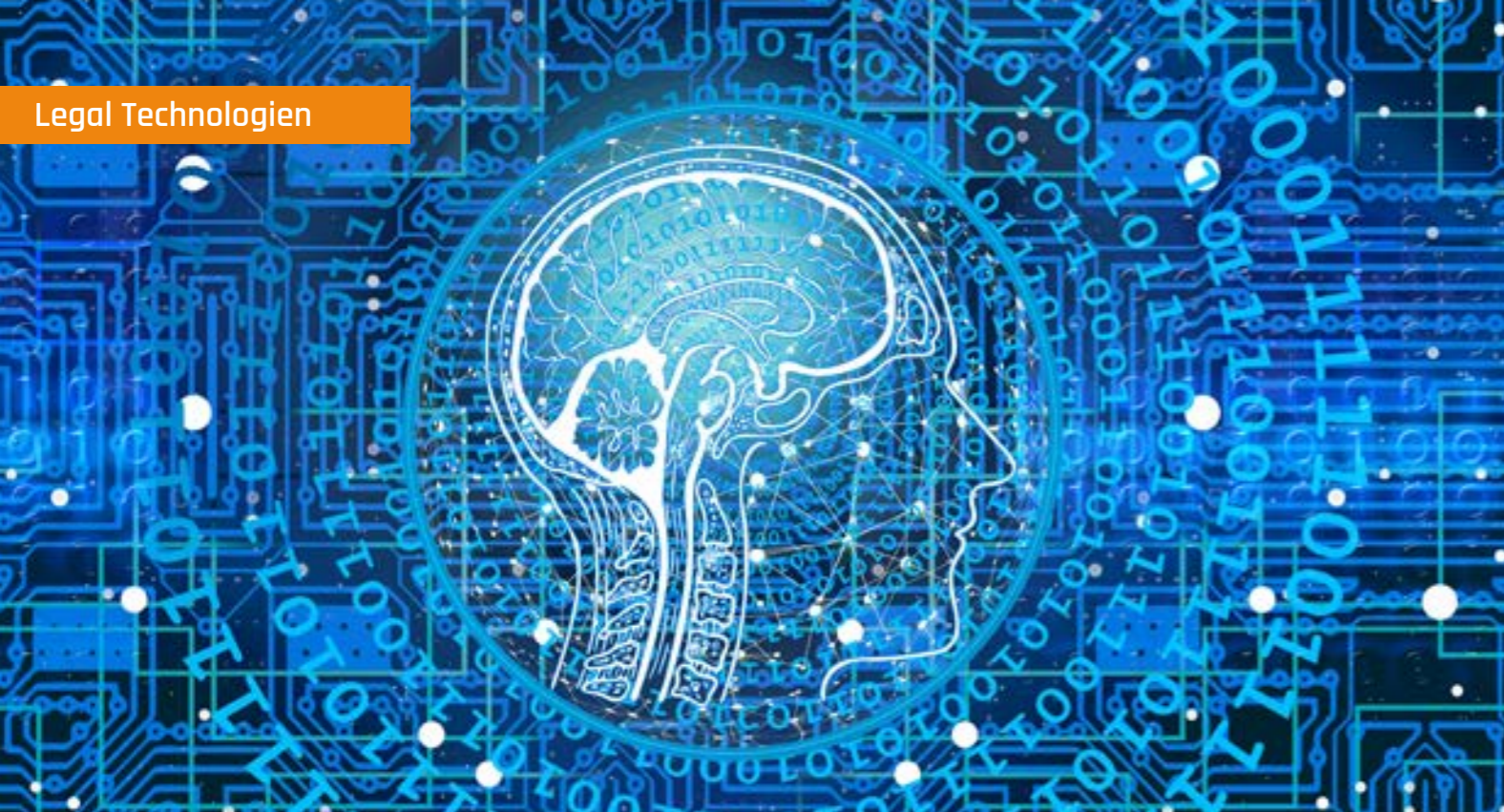
Gleichzeitig erkennt der Verband, dass Anwältinnen und Anwälte dadurch benachteiligt werden, dass ihnen attraktive Leistungsangebote, wie eine erfolgsbasierte Vergütung, berufsrechtlich untersagt sind. Der Verband hat daher mit einer Stellungnahme politische Initiativen unterstützt, die das Verbot von Erfolgshonoraren abschaffen wollen. Auch dies stellt eine Kernforderung des Legal Tech Verbands Deutschland e.V. dar.

Der Verband wird sich sowohl für die Liberalisierung von anwaltlichen Vergütungs- und Finanzierungsmodellen (wie z.B. dem Wegfall des Fremdfinanzierungsverbots und des Provisionsverbots) sowie für Rechtssicherheit in der außergerichtlichen nicht-anwaltlichen Rechtsberatung einsetzen.

Auch der bessere Zugang zum Recht ist eine der Forderungen des Verbands. Als die kroatische EU-Ratspräsidentschaft eine mögliche Revision der Fluggastrechte-Verordnung in Brüssel auf den Plan rief, stellte sich der Verband gegen diese Bestrebungen, die vorsahen, die verbraucherfreundlichen Regelungen zu Entschädigungszahlungen, die durch Portale wie „Flightright“ für Fluggäste geltend



Über die Autorin:
Alisha Andert arbeitet als Head of Legal Innovation bei der Berliner Arbeitsrechtskanzlei Chevalier. Zuvor hat sie bereits die Innovationsberatung und Think Tank „This is Legal Design“ mitgegründet. Seit Mai 2020 ist sie nun ehrenamtliche Vorstandsvorsitzende des neu gegründeten Legal Tech Verbands Deutschland.



Zweiter KI-Winter in Legal Tech...

Legal Tech KI-Winter

Künstliche Intelligenz (KI) in ihrer derzeitigen technischen Umsetzung ist ein komplexes statistisches Verfahren zur Ermittlung von Korrelationen in vielschichtigen und bisher vor allem umfangreichen Datensätzen. So kann für eine ganze Reihe von bspw. Röntgenbildern technisch ermittelt werden, welche Eigenschaften (features) dieser Röntgenbilder mit einer positiven Diagnose korrelieren. Nach derzeitigem Stand ist es häufig so, dass derart ermittelte Korrelationen in einer komplexen mathematischen Formel festgehalten werden. Besonders von sich reden hat in diesem Zusammenhang das künstliche neuronale Netzwerk gemacht (Stichwort „Deep Learning“), das im Kern einen Verbund komplexer mathematischer Formeln verwendet, die der Schichtung neuronaler Netze im menschlichen Gehirn nachempfunden sind und im weitesten Sinne den Prozess menschlicher Assoziation emulieren. Im Rahmen dieser Formeln werden konkrete Werte festgehalten, die für bestimmte Eingabewerte bspw. eine Zuordnung ausgeben können (Klassifikation), einen hypothetischen Wert (Regression) oder generell ein Feld von Werten „sortieren“ können (Clustering).

Die Theorie für solche Modelle existiert

bereits seit den 50er Jahren des letzten Jahrhunderts, konnte jedoch aufgrund ihrer hohen technischen Anforderungen nicht in die Praxis umgesetzt werden. Daraus resultierte der erste KI-Winter in den 70er Jahren, als sich herausstellte, dass der Hype um das Thema den faktischen Ergebnissen (bspw. mangelhafte automatische Übersetzungen) nicht gerecht werden konnte. Erst gegen Ende der 90er Jahre kam die Technologie mit der steigenden Rechenleistung von Computern wieder auf, wenngleich der Begriff „Künstliche Intelligenz“ noch als Buzzword verpönt war. Inzwischen ist sie zu dieser ubiquitären Technologie unseres Lebens durchdringt, seien es Suchmaschinen, Spracherkennung, Sicherheitssoftware (Fraud Detection, Intrusion Detection), E-Mail-Verarbeitung und viele weitere.

Nun scheinen wir Juristen am Fuße einer weiteren solchen Hype-Kurve angelangt zu sein. Während in den ersten Jahren um Legal Tech recht große Aufbruchstimmung herrschte und sich seitdem der Titel „Künstliche Intelligenz: Sind Anwälte ersetzbar?“ in den verschiedensten Variationen und Stimmungslagen als Aufmacher für Artikel bis heute hält, ist bisher nicht viel passiert. Sicherlich ist der Einsatz von Künstlicher Intelligenz

in einigen konkreten Bereichen etabliert (wie bspw. in Kartellrechtsverfahren oder Due Dilligence) und hat in anderen Bereichen Eingang in die tägliche Praxis von Juristen gefunden, wenn auch auf Umwegen, wie durch die Spracherkennung und die verbesserte Texterkennung; Die große und breite Verwendung findet sich aber im juristischen Alltag noch nicht.

Softwarelösungen, die für konkrete Spezialfälle angepasst sind, halten dabei in der Regel durchaus, was sie versprechen – wenn das System zuvor richtig trainiert wurde. So gibt es Tools, die einem das KI-gestützte Durchforsten großer Textmengen nach abstrakten Stichworten oder juristischen Themen erlauben. Manche Tools erlauben zusätzlich noch die Verwendung von komplexen Suchparametern, wie bspw. juris oder Beck-Online sie anbieten.

Wenn eine Kanzlei also nicht profunde Geschäfte im Bereich Due Dilligence/ eDiscovery oder im Immobilienbereich generell vorzuweisen hat, bleiben derzeit wenig Anwendungsfälle für KI, die obendrein noch einen deutlich erhöhten Arbeitsaufwand fordert – meist ohne Garantie, ob die Anwendung Früchte tragen wird.

Daraus resultiert eine gewisse Frustra-

tion bei denjenigen Juristen, die diese Technologie bisher ausprobiert haben.

Sprachbarrieren

Neben den rechtlichen Barrieren (wenige Anwendungsfälle für bspw. eDiscovery und Due Dilligence im deutschen Markt) stellt die Verfügbarkeit von entsprechenden Lösungen in der deutschen Sprache ein Problem dar. Legal Tech Lösungen beziehen sich in den allermeisten Fällen zur Verarbeitung natürlicher Sprache (Natural Language Processing - NLP) nicht nur formell auf die englische Sprache, sondern auch inhaltlich auf den englischsprachigen Raum, weil sie für den anglo-amerikanischen Markt entwickelt werden. Erst in zweiter Linie wird für die chinesische Sprache entwickelt und erst dann für eine kleine Menge weiterer Sprachen, unter denen auch Deutsch ist. Vortrainierte KI wird es damit in der Regel und auch auf mittlere Frist für die deutsche Sprache und speziell für das deutsche Rechtssystem nicht geben.

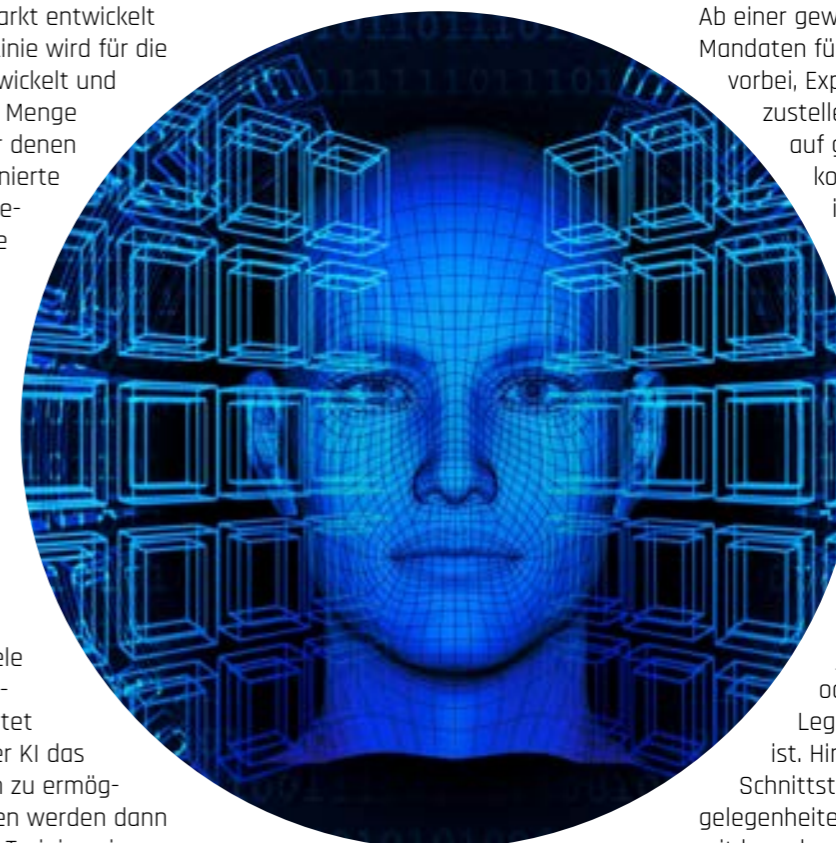
Von daher muss sie durch den jeweiligen Anwender trainiert werden, sprich: Der Anwender muss Ressourcen aufbringen, um der künstlichen Intelligenz bereits markierte Beispiele (das Trainingsset) zu präsentieren. Diese verarbeitet das System dann, um der KI das Finden von Korrelationen zu ermöglichen. Diese Korrelationen werden dann nach dem Abschluss des Trainings in den zukünftig zu analysierenden Daten aufgezeigt. Das bedeutet: Der Kunde als bester Sachverständiger seiner Daten muss das maschinenlesbare Trainingsset erstellen, an dem die KI trainiert wird. Da aktuelle Lösungen dies nur innerhalb ihrer jeweiligen – mal mehr, mal weniger komfortablen – Benutzeroberfläche erlauben, geht die investierte Arbeit mit jedem Wechsel des Anbieters verloren.

Positiv stimmen können einen aber zwei Entwicklungen: Zum einen gibt es in der Wissenschaft die Bewegung, die sprachübergreifende Verarbeitung natürlicher Sprache zugänglicher zu machen. Zum anderen haben viele Dienstleister

inzwischen mit sehr interdisziplinären Teams bessere Grundlagen zur Entwicklung adäquater Lösungen für die deutsche Sprache geschaffen.

Interdisziplinarität

Interdisziplinarität ist auch ein bedeutender Faktor für die Anwender solcher Lösungen. Jeder Jurist kennt seine juristischen Themen am besten. Aber wenn es darum geht, Inhalte und Besonderheiten an umsetzende Techniker zu kommunizieren – seien es Dienstleister, Berater oder Kollegen – kommt es auch auf die technischen Kenntnisse an, um



wichtige Fragen zu beantworten: Wie kommuniziere ich einem Fachfremden die juristischen Kernpunkte? Worauf kommt es bei der technischen Umsetzung an? Was bedeutet das für die juristischen Themen?

Sicherlich gibt es ab einer gewissen Größe in jeder Kanzlei und Rechtsabteilung hervorragende Juristen, die auch komplexe technische Zusammenhänge schnell erfassen und mit ihnen umgehen können. Aber auf Dauer wird das nicht reichen. Die Arbeit an der Schnittmenge zwischen Jura und Technologie außerhalb von mandatsbezogenen Inhalten

wird nicht nur immer komplexer, sie wird auch immer aufwändiger. Kanzleien wären an dieser Stelle schlecht beraten, ihre wertvollen hochspezialisierten Berater in eine Zwitterrolle zu zwingen, in die sie sich erst hineinfinden müssen und für die sie wertvolle Arbeitszeit aufbringen müssen, die in rein juristischer Arbeit viel effektiver investiert wäre. Ein reiner IT-Hintergrund reicht an dieser Stelle ebenfalls nicht, weil der Großteil der kommunikativen Arbeit zwischen Jura-Spezialisten und Technik-Spezialisten wiederum von Seiten der technikversierten Jura-Spezialisten aufgebracht werden müsste.

Ab einer gewissen Komplexität von Mandaten führt daher kein Weg daran vorbei, Experten (Legal Engineers) einzustellen oder auszubilden, die sich auf genau diese Schnittstelle konzentrieren. In der Folge ist dann die Reibung in der Kommunikation minimal, die Jura-Spezialisten verlieren nur ein Minimum an Zeit in technikbezogenen Themen. Auf der anderen Seite ist der Betrieb frei in der Wahl von Anbietern und Produkten, weil eine weitgehend lückenlose Kommunikation mit Technik-Spezialisten, unabhängig von deren juristischen Kenntnissen oder Erfahrungen, durch den Legal Engineer gewährleistet ist. Hinzu kommt, dass derartige Schnittstellen in juristischen Angelegenheiten, für die sich die Berater mit komplexen Technologien befassen müssen, ebenfalls entstehen, nur bisher nicht bedient werden. Als Spezialist für die Kommunikation zwischen Technik- und Jura-Spezialisten ist es Kernkompetenz eines Legal Engineers, komplexe Zusammenhänge beider Themenbereiche für die Spezialisten der jeweils anderen Themenbereiche verständlich aufzubereiten und mögliche Wechselwirkungen zielsicher zu identifizieren.

Vorteile und tatsächliche Bedeutung

Die Stärke künstlicher Intelligenz liegt in der schnellen Erfassung und Einordnung großer Mengen von Inhalten – da es sich um ein mathematisches Verfahren han-

delt - besonders in Bezug auf Zusammenhänge, die leicht in Zahlen auszudrücken sind. Die Schwäche dieses Verfahrens liegt darin, dass schwer in Zahlen auszudrückende Inhalte zunächst in solche umzuwandeln sind und hier bereits viel Information verloren gehen kann. Eine weitere Schwäche ist die Tatsache, dass man genau die Informationen, die man aus einem Data Set zu extrahieren wünscht, zunächst in ausreichend großer Menge besitzen muss, um eine KI zu trainieren.

Wer mit einer KI hunderte von Mietverträgen auf bestimmte Klauseln untersuchen möchte, muss zunächst über ausreichend viele Beispielveträge dieser Art, in denen die entsprechenden Klauseln auch maschinenlesbar markiert sind, verfügen, um besagter KI beizubringen, wonach sie suchen soll. Da Entwickler und Dienstleister häufig Schwierigkeiten haben werden, an eine ausreichende Menge von realistischen Daten zu gelangen, wie bspw. Mietverträgen oder Verschwiegenheitsvereinbarungen, können sie nur in seltenen Fällen vortrainierte Lösungen anbieten. Kanzleien und Rechtsabteilungen hingegen haben große Datenmengen zu ihrer Verfügung, können aber nicht die notwendigen technischen Ressourcen aufbringen, während zugleich für eine Kooperation mit Technikspezialisten häufig jede Grundlage fehlt. Kanzleien und Rechtsabteilungen haben bereits begonnen, diese Expertise bei sich aufzubauen. Gleichzeitig setzen Dienstleister neben technischer und juristischer Kompetenz zunehmend auch auf sprachwissenschaftliche Expertise

(leider nach wie vor viel zu selten auf professionelle Designer). In der Folge erkennen immer mehr Juristen Einsatzmöglichkeiten für künstliche Intelligenz, während Dienstleister zunehmend Lösungen anbieten können, die bei gleichzeitig sinkendem Trainingsaufwand immer treffsicherer werden.

Kanzleien und Rechtsabteilungen, die über die notwendigen Ressourcen verfügen, werden den Umfang handhabbarer Mandate definieren, sowohl auf aktiver als auch auf passiver Seite. Genau wie es im anglo-amerikanischen Recht im Bereich Due Dilligence Rechtsprechung zu den Aufgaben und Pflichten der Parteien auf technischer Ebene gibt, werden sich auch in Deutschland auf Dauer Verfahren entwickeln, wie mit Mandaten umzugehen ist, jedoch werden diese aufgrund der derzeit geringen Anzahl an Use Cases und dem recht langsamen Wachstum der Sparte noch eine ganze Weile auf sich warten lassen. Bis dahin sind es die Vorreiter, die bestimmen, was machbar ist und woran sich die übrigen messen lassen müssen.



Über die Autorin:
Galina Mayr ist Juristin und verfügt über langjährige Projekterfahrung bei der Umsetzung von IT Projekten in Kanzleien. Bei Noerr verantwortet sie den Bereich Legal Tech und Knowledge Management. Sie befasst sich mit der praktischen Umsetzung von Legal Tech Lösungen und weiteren Digitalisierungsvorhaben der Kanzlei.



Über den Autoren:
Nuri Khadem-Al-Charieh ist Legal Engineer bei Noerr, Lehrbeauftragter an der HU-Berlin und Rechtsanwalt.

Anzeige



Raus aus dem Prozesskosten-Dschungel

Prozesskostenfinanzierung - Einzigartig, hoch profitabel, vorhersagbar und zudem durch die Nutzung von KI größtenteils automatisiert. Profitieren Sie von unserer erfolgreichen geschäftlichen Entwicklung und informieren Sie sich über unsere demnächst zur Zeichnung anstehende Anleihe auf unserer Homepage www.lawtechgroup.de.



MEMBER OF
DEUTSCHE BÖRSE
VENTURE NETWORK



Blockchain für fälschungssichere Landtitel – Wo die Technologie an ihre Grenzen kommt

Als Distributed-Ledger-Technologie bergen Blockchains in der Wahrnehmung vieler das besondere Potenzial, nicht nur wirtschaftlichen Mehrwert zu bringen, sondern auch administrative Prozesse zu vereinfachen, transparenter und effizienter zu machen. Schnell lässt sich vermuten, dass eine neue Technologie derart hohe Erwartungen nicht ohne Weiteres einlösen kann. Und dennoch: Zumindest für den Landsektor bewies Georgiens Nationale Agentur für das Öffentliche Register dieses Potenzial, indem sie seit 2017 digitale Landtitel mit Hilfe der Bitcoin-Blockchain fälschungssicherer speichert. Unter anderem inspiriert von diesem Unterfangen versuchen sich nun auch andere Staaten in der Anwendung der Technologie für ihre Katastersysteme. Der Anwendungsfall birgt jedoch Risiken und lässt sich, wie die Erfahrung des Blockchain Lab der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH in Bangladesch zeigt, nicht in allen Szenarien mit ähnlichem Erfolg wie in Georgien umsetzen.

Was die Technologie für den Landsektor leisten könnte

Im Kern soll die Nutzung einer Blockchain die Möglichkeit der Fälschung von Landtiteln reduzieren. Im Falle eines Kaufes

würde dem neuen Eigentümer ein digitaler Landtitel ausgestellt werden, welcher eine Art digitalen Stempel enthält. Über diesen kann die Authentizität und der Inhalt des Titels überprüft werden.

In der Praxis bedeutet dies, dass bei der Erstellung des digitalen Landtitels dessen Inhalte in Form eines Hashcodes – also einer algorithmischen Quersumme – auf einer Blockchain gespeichert würden. Dieser Hashcode enthält auch Angaben zum Zeitpunkt der Speicherung, sodass nachträgliche Änderungen offensichtlich würden. Durch die Angabe des Hashcodes auf dem ausgestellten digitalen Landtitel kann der Eigentümer oder Dritte mit Einblick in das Dokument auf ein Portal weitergeleitet werden, welches die Daten des vorliegenden Titels mit dem auf der Blockchain gespeicherten Code abgleicht und so die Korrektheit verifiziert. Nachträgliche Änderungen, Manipulation oder Fälschungen fielen sofort auf, da Diskrepanzen durch den Kontrollmechanismus aufgedeckt würden.

Die Herausforderungen in Bangladeschs Landsektor

Basierend auf der Erfahrung, die die GIZ im Auftrag des Bundesentwicklungsministeriums gemeinsam mit der

georgischen Nationalen Agentur für das Öffentliche Register sammelte, erreichte das GIZ Blockchain Lab Mitte 2019 die Anfrage, den in Georgien erprobten Ansatz auch für Bangladesch zu testen. Das Digitalisierungsprogramm der bangladeschischen Regierung, Access to Information (a2i), und das lokal ansässige Start-up Digiland erörterten bereits den technologischen Mehrwert, suchten aber nach einer Validierung des für Bangladesch maßgeschneiderten Anwendungsfalls. Im Zuge einer einwöchigen gemeinsamen Mission und vorhergehender Recherche kollaborierten die Organisationen also für die Erarbeitung eines möglichen Ansatzes. Dieser – und so viel sei vorweggenommen – basierte schlussendlich jedoch nicht mehr auf der Blockchain-Technologie, sondern einer Reihe an anderen Ansätzen, die in einem nutzerzentrierten Prozess entwickelt wurden.

Der private Landsektor in Bangladesch und das Registrierungssystem sind seit Jahrzehnten auf mehrere Arten besonders belastet: Nahezu 80% der aktuellen Rechtsstreitigkeiten sind in Landkonflikten begründet. Die Bearbeitung solcher Fälle kann sich über mehrere Jahrzehnte erstrecken. Außerdem beklagt die bangladeschische Bevölkerung weitere

Schwierigkeiten im Sektor: 42.5% der Haushalte, die öffentliche Eintragungen wie Eigentumsüberschriften, Ehen oder ähnliches vornehmen ließen, waren laut Transparency International bei diesen Vorgängen von Korruption betroffen.

Drei der gängigsten Konflikte betreffen Mehrfachverkäufe, strittige Grundstücksgrenzen und Dokumentenfälschungen.

Die Konflikte um Landtitel kommen nicht von ungefähr. Generell reflektiert die Verteilung von Landeigentum auch in Bangladesch gesellschaftliche Ungleichheiten. In ländlichen Gebieten besitzen beispielsweise 13% der Haushalte gar kein Land. Im urbanen Raum teilen sich 70% der Bevölkerung nur 20% der Wohngebiete. Damit ist der Zugang zu Land und zu formalisierten Landübertragungsprozessen einer begrenzten Gruppe vorbehalten. Doch auch für diese Bevölkerungsgruppe, die Zugang zu Land hat und Landtitel vorweisen kann, ist das aktuelle System auf verschiedene Weisen anfällig. Drei der gängigsten Konflikte betreffen Mehr-

fachverkäufe, strittige Grundstücksgrenzen und Dokumentenfälschungen:

Mehrfachverkäufe ergeben sich aufgrund der fehlenden Informationen für Käufer über den kürzlich erfolgten Verkauf eines Grundstücks und die zeitliche Verzögerung in der Umschreibung eines Titels. Außerdem finden der Verkauf und die Umschreibung in verschiedenen Silos der Verwaltungsstruktur statt. Dies ermöglicht es böswilligen Verkäufern, ihr Eigentum mehrfach zu veräußern. In Bangladesch ist es die Norm, Zahlungen für erworbenes Land zu tätigen, bevor Einträge des Landtitels geändert werden.

Grundstücksgrenzen stimmen in der gelebten Realität vielerorts nicht mit den existierenden Flurkarten überein. Über Jahre haben sich Grundstücke verändert, wurden unterteilt, erweitert – und dies oft auf informelle Weise. Angesichts des hohen Bevölkerungswachstums, der hohen Bevölkerungsdichte und Herausforderungen wie Migrationsbewegungen u.a. durch den Klimawandel kommen behördliche Kapazitäten schnell an ihre Grenzen. Vermessungsprozesse finden über mehrere Jahre statt und parallel werden alte Flurkarten weitergenutzt – selbst wenn schließlich neue Karten erarbeitet wurden. Auf diese Weise fehlt ein definitiv gültiger Bezugspunkt, der der eindeutigen Definition des jeweiligen

Eigentums dient.

Dokumentenfälschung individueller Landtitel durch vermeintliche Verkäufer ist nicht nur weit verbreitet, sondern gestaltet sich auch verblüffend einfach. Die verschiedenen Ämter mit Kopien der authentischen Landtitel sind auf verschiedenen Ebenen in Landübertragungs- und Vermessungsprozesse involviert. Aktualisierungen finden daher asynchron und teilweise nicht in allen Archiven statt. Über die Jahre entstanden so Diskrepanzen in wichtigen Daten, die nun zum Konflikt führen können. Auch hindert dies Käufer daran, ihnen vorgelegte Landtitel verifizieren zu können, die durch Verkäufer manipuliert worden sein könnten.

Die Lücke zwischen Blockchain und Realität

Obwohl Blockchain-Technologie von Unternehmen oft als Antwort auf Schwierigkeiten in der Buchführung angepriesen wird, stellen die genannten Ursachen für Landkonflikte die bangladeschische Verwaltung vor besondere Probleme, die bei einer eventuellen Einführung der Technologie in den Sektor zu beachten wären. In der Tat ist es generell möglich, durch Blockchain die Fälschbarkeit von Landtiteln zu reduzieren. Hierfür müssten digitalisierte Landtitel durch einen Hashcode auf einer Blockchain zusätzlich gesichert werden.

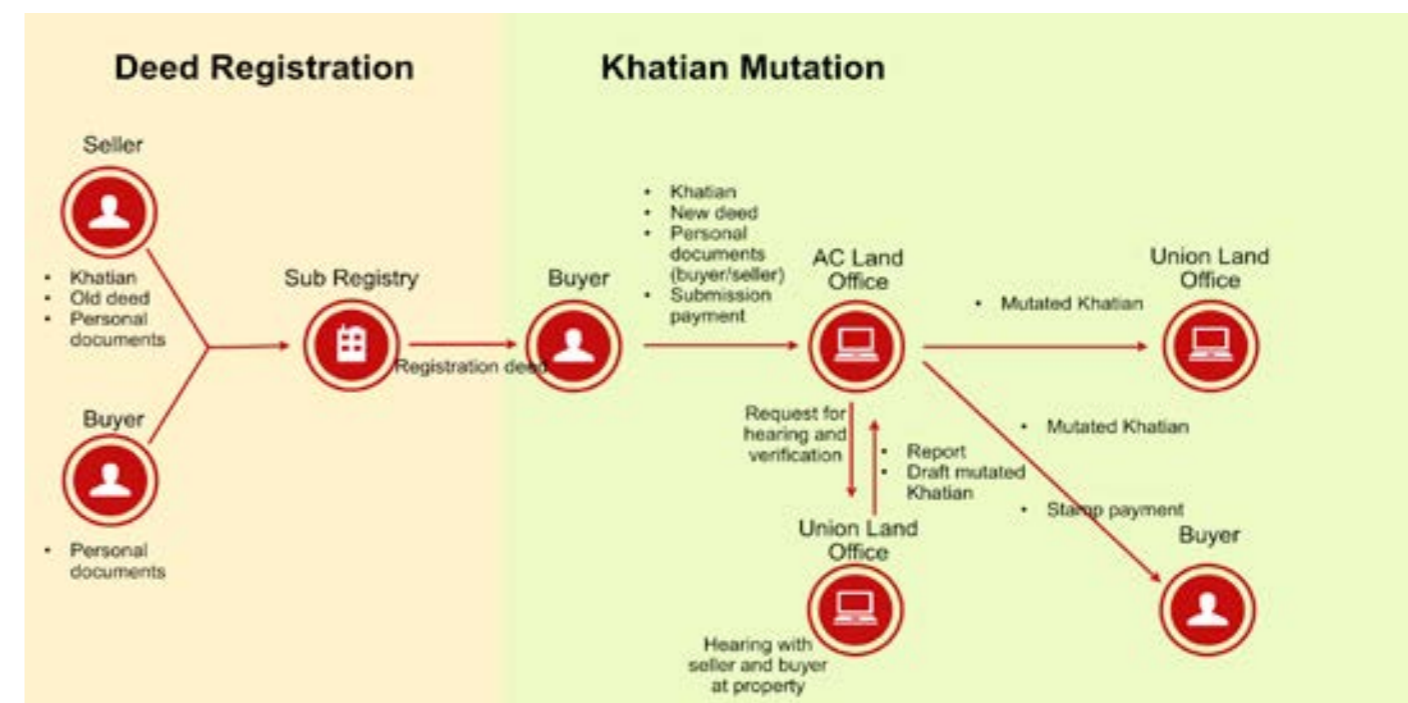


Abbildung 1: Schematische Darstellung des Landübertragungsprozess und typischer Konflikte; Khatian ist die Bezeichnung für Landtitel in Bangladesch

Doch welche Landtitel sollten so geschützt werden, wenn unklar ist, welcher der zum Teil mehrfach ausgestellten Titel für ein Grundstück eigentlich korrekt ist? Oder wie soll ein Landtitel fälschungssicher gespeichert werden, wenn aktuell ein Rechtsstreit über diesen Titel vorliegt? Liegt überhaupt der notwendige Anreiz für einen hierfür notwendigen systemischen Wandel vor?

Die vorliegende Diskrepanz zwischen offiziellen Dokumenten und die resultierenden Konflikte bieten keine ausreichende Basis, um ausgewählte Landtitel mit Hilfe von Blockchain abzusichern. Stattdessen würde diese vermeintliche Absicherung dazu führen, dass eine arbiträre Selektion von Titeln zur neuen Wahrheit des Landregistrierungssystems würde und Konflikte verschärft oder irrtümlicherweise als gelöst angesehen würden. Die weiteren Probleme des Mehrfachverkaufs und der Grundstücksgrenzen würden in diesem Fall nicht umfassend oder gar nicht angegangen, obwohl sie – basierend auf ersten Eindrücken – weit verbreitet sind und dadurch dringend behoben werden sollten. Systemische Schwierigkeiten in der Landrechteverwaltung, wie die generelle Ungleichheit, wären in einen Blockchain-basierten Lösungsansatz nicht einbezogen oder blieben unbeachtet.

Eine Blockchain verbessert nicht die Datenqualität, sondern die Datenintegrität.

Der Erkenntnis, dass das bangladeschische Landregistrierungssystem aufgrund bisweilen unklarer Dokumentenlagen nicht ohne Weiteres mit Hilfe einer Blockchain digitalisiert werden kann, liegt eine wichtige Grundeinsicht zur Technologie zu Grunde: Eine Blockchain verbessert nicht die Datenqualität, sondern die Datenintegrität. Wenn die Datenlage vom Ausgangspunkt an ungenügend oder gar strittig ist, wird diese nicht dank der Technologie verbessert. Blockchain-Technologie dient vielmehr der Absicherung akkurater und qualitativ hochwertiger Daten, welche langfristig als die eine au-

thentische Wahrheit angesehen werden können oder sollen. Gerade in Entwicklungsländern oder fragilen Kontexten stellen die Anforderungen an die Datenqualität eine große Herausforderung dar. Deshalb sind vorgelagerte Schritte im Rahmen grundlegender Digitalisierungsprozesse geboten, um nicht intendierte Wirkungen zu vermeiden. Erst dann kann Blockchain einen Mehrwert bieten. Dies war auch das Ergebnis der Mission in Bangladesch und der Kollaboration mit dem dortigen Digitalisierungsprojekt der Regierung.

Glücklicherweise beschäftigt sich das Projekt vor Ort bereits mit diesen wichtigen Schritten der Digitalisierung, um die vorliegende Datenlage zu verbessern. Weitere relevante Schritte wurden nun gemeinsam aufgezeigt. Basierend auf einer bürger- oder nutzerzentrierten Analyse zeigte sich, dass der Fokus weniger auf der Blockchain-Technologie als Lösung, sondern viel mehr auf wichtigen Parameter für einen zuverlässigeren Landübertragungsprozess gesetzt werden sollte. Beispielhaft hierfür wären ein Transparenzportal, welches zeitnahe Informationen über erfolgte Landverkäufe noch vor Erfolgen von Umschreibungen zur Verfügung stellt, oder eine durch Crowdsourcing erstellte Datenbank der aktuell umstrittenen Landtitel. Beide Ansätze reflektieren die Notwendigkeit, potenziellen Käufer/innen zuverlässigere Informationen zur Verfügung zu stellen, um die Datenlage in Bangladeschs Landsektor zu verbessern. So käme man langfristig vielleicht auch an einen Punkt, an dem die Anwendung von Blockchain denkbar sein könnte.



Über den Autor:

Lars Wannemacher ist Berater im Blockchain Lab der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. Das Blockchain Lab unter der Leitung von Franz von Weizsäcker ist ein experimentelles Projekt der GIZ an der Schnittstelle von Forschung, Start-ups und Entwicklungszusammenarbeit.



Legal Tech Veranstaltungen 2020/21

15. Oktober 2020

Bayerischer IT-Rechtstag

Ort: Virtuell

Web: <https://davit.de>

18-19. Nov. 2020

10. Bucerius Herbsttagung

Ort: Virtuell

Web: <https://www.law-school.de>

30.11. - 1. Dez. 2020

LEGAL REVOLUTION

Ort: Frankfurt am Main

Web: <https://legal-revolution.com>

vor. Februar 2021

Berlin Legal Tech

Ort: Berlin

Web: <https://berlinlegal.tech>

19. Februar 2021

DialogCamp

Ort: München

Web: <http://www.dialog-camp.de>

Mai / Juni 2021

LEGAL LIVE

Ort: Virtuell

Web: <https://www.legal-live.net>

19. Mai 2021

3. Schweizer Zukunftsforum

Ort: Hamburg

Web: <http://Schweitzer-online.de>

Weitere Legal Tech Veranstaltungen finden Sie in unserem Legal Tech Kalender unter <https://Legal-Tech-Verzeichnis.de/termine>



Anzeige

Zwei Tage
Innovationen und
Networking
auf der internationalen
Fachmesse für Recht
und Compliance

LEGAL[®]EVOLUTION

EXPO & CONGRESS 2020
FRANKFURT 30. NOV. UND 01. DEZ.

THE PLACE FOR LEGAL INNOVATION AND NETWORKING

Ihre Optionen bei
Corona-bedingter Absage:

100% Rückerstattung,
Übertragung auf Folgetermin
oder Teilnahme an virtueller

LEGAL LIVE

#legalrevolution | LEGAL-REVOLUTION.com | LEGAL-LIVE.net



Foto Copyright: Big Stock Photo / karn684

Dokumentenautomation.....	S. 35
Dokumentenanalyse & eDiscovery.....	S. 37
Workflow Software.....	S. 39
Law Practice & Contract Management.....	S. 40
Legal Process Outsourcing.....	S. 41
Software für Rechtsabteilungen.....	S. 42
Spezielle Legal Tech Anbieter.....	S. 44

ESCRIBA DOCUMENT TECHNOLOGY

ESCRIBA AG

Mit ESCRIBA reduzieren Sie den Aufwand bei der Erstellung und Pflege juristischer Dokumente um ein Vielfaches. Auf Basis Ihrer Klauselbibliothek erzeugen Sie selbst komplexe Verträge dialoggeführt und regelbasiert direkt aus dem System heraus. Juristen sparen damit nicht nur Zeit, sondern haben dank des detaillierten Berechtigungskonzeptes bis auf Klausel Ebene auch volle Kontrolle über die Vertragsinhalte. Endlich stimmen Daten in Dokumenten und Datenbanken überein und Ihre Verträge sind lückenlos rechts- und reversionssicher. Im Falle einer neuen Rechtsprechung aktualisieren Sie Ihre Vertragsinhalte unternehmensweit auf Knopfdruck. Eingebunden in das ESCRIBA Contract Lifecycle Management minimieren Sie damit die gesamte Vertragsdurchlaufzeit.

Mehr Informationen unter <https://www.escriba.de/legal>

Werbung

Legal SmartDocuments

Wolters Kluwer

Die Erstellung von Dokumentenentwürfen nimmt meist einen Großteil der Zeit bei Anwälten und Unternehmensjuristen ein. Mit Legal SmartDocuments können Sie diesen Aufwand sowie Verzögerungen, Kosten und Risiken, die mit der manuellen Erstellung von Dokumenten verbunden sind, reduzieren oder eliminieren. Wir stellen den Mitarbeitern mit Legal SmartDocuments Ihrer Kanzlei, den Fachabteilungen Ihres Unternehmens und sogar Ihren Kunden oder Mandanten eine interaktive Plattform bereit, die eine dialogbasierte, eigenständige Erstellung von Verträgen und weiteren Rechtsdokumenten ermöglicht. Setzen Sie bei der Dokumentenerstellung auf Struktur und Qualität, um schneller zum Ziel zu gelangen als bisher.

Mehr Informationen unter <http://www.legalsmartdocuments.de>

Werbung

CETONIS

Cetonis ist der Entwickler der Dokumentenerstellungsoftware CetoDocs. Der Fokus liegt auf der Einfachheit der Bedienung. CetoDocs läuft in einer speziell gesicherten Cloud. Zielgruppe sind RVG Kanzleien mit wiederkehrenden und ähnlich gelagerten Fällen, wie man sie z.B. bei Verträgen im Gesellschaftsrecht, Mietrecht, Erbrecht, bei AGB und Lizenzverträgen findet.

Web: <https://www.cetonis.de>

CONSULTIMATOR

CONSULTIMATOR ist ein Angebot im Bereich der Automation von Dokumenten und Wissen. Die dialoggestützte Erstellung von anwaltlichen Schreiben und Schriftsätzen ist lediglich ein Szenario. Daneben können auch Checklisten, Berechnungs- und Beratungstools realisiert werden, sowohl für interne Prozesse, als auch über die Anwalts-Homepage.

Web: <https://consultimator.com>

HOTdocs

HOTdocs bietet eine umfassende Software zur automatisierten Erstellung von Verträgen. Mit HOTdocs kann man häufig verwendete Dokumente und Formulare in intelligente Vorlagen umwandeln, die eine effiziente Erstellung benutzerdefinierter Dokumente ermöglichen. HOTdocs ist eine der umfangreichsten Dokumentenautomations-Programme auf dem Markt.

Web: <https://www.hotdocs.com>

LAWLIFT

LAWLIFT ist eine Anwendung, mit der mit Leichtigkeit Vorlagen automatisiert, genutzt und publiziert werden können. LAWLIFT hat in den letzten Jahren schnell Verbreitung in Kanzleien und Unternehmen gefunden, die ihre eigenen Vorlagen automatisieren und sich effizienter aufstellen wollten. Auch der Verlag Dr. Otto Schmidt bietet digitale Vorlagen auf Basis dieser Technologie.

Web: <https://lawlift.de>

Legal OS

Legal OS strukturiert Vertragsinhalte und Expertenwissen in einer digitalen Wissensdatenbank, für eine effiziente und qualitativ hochwertige Vertragsgestaltung. Verträge, die mit Hilfe von Legal OS erstellt werden, sind weder durch inhaltliche noch durch funktionale Komplexität eingeschränkt und können für eine unbegrenzte Anzahl von Einzelfällen individualisiert werden.

Web: <https://www.legalos.io>

Legito

Legito ist eine Softwarelösung zur Automatisierung und Verwaltung von Dokumenten. Außerdem werden Berichte und Analysen ermöglicht und vollständig individualisierte Lösungen angeboten, inklusive einer eSignatur. Legito richtet sich dabei an Rechtsabteilungen mittelständischer und größerer Unternehmen. Vertragsvorlagen von lokalen Anwälten finden sich in einem Marktplatz.

Web: <https://www.legito.com/DE/de>

Juristische Textanalyse von Datev

DATEV eG

Die Juristische Textanalyse ist Ihr effizientes Werkzeug, das für Sie Schriftstücke analysiert, strukturiert und gliedert – für einen schnelleren Überblick und für effizientere Arbeitsprozesse. Zu analysierende Dokumente übernehmen Sie direkt aus den Akten von DATEV Anwalt classic. Analysierte Dokumente speichern Sie als Kopie in die Akte zurück. Diese lassen sich auch mit gängiger PDF-Software bearbeiten. Überzeugen Sie sich von den Vorteilen von Juristischer Textanalyse für Ihre Kanzlei. Das geht am Besten in einem persönlichen Gespräch mit einem Live-Blick ins Programm. Termine können vereinbart werden unter 0800/3283863.

Mehr Informationen unter <https://www.datev.de/textanalyse>

Werbung

Scriptomat

Scriptomat ist eine moderne Online-Plattform zur Erstellung komplexer Dokumente und Texte. Mithilfe selbst erstellbarer Workflows und Regeln kann jeder dynamische Textinhalt intuitiv erstellt werden. Aufgrund der einfachen Administrationsoberfläche von Scriptomat ist es möglich Dokumente innerhalb kürzester Zeit zu digitalisieren.

Web: <https://scriptomat.com>

synergist.io

synergist.io bietet eine Software, die es erleichtert große Mengen wiederkehrender Verträge zu bearbeiten. synergist.io richtet sich dabei an Unternehmen, die durch die Verwendung der Software mit vorab genehmigten Klauseln nur noch einen Anwalt einbeziehen müssen, wenn nicht-standardmäßige Bedingungen neu hinzukommen. Dadurch lassen sich Verträge automatisieren.

Web: <https://synergist.io>

AnalyzeLaw

AnalyzeLaw bietet mit dem Contract Analyzer eine KI-basierte Vertragsanalyse-Software. Diese Software extrahiert alle wesentlichen Klauseln und Textpassagen aus Verträgen und listet sie übersichtlich auf. Speziell eignet sich der Contract Analyzer für Arbeitsverträge, Mietverträge, Leasingverträge, Due Diligence Prüfungen und M&A Verfahren.

Web: <https://www.analyze-law.com>

Consilio

Consilio hilft seit mehr als 15 Jahren bei komplexen eDiscovery Fragestellungen. Die Kunden sind Großkanzleien, internationale Unternehmen und kleinere, mittelständische Firmen in Europa, Amerika und Asien. Consilio hilft diesen Firmen, die Kosten und den Aufwand von eDiscovery-Verfahren übersichtlich zu strukturieren und durch Erfahrung Risiken zu minimieren.

Web: <https://de.consilio.com>

epiq

Epiq bietet eDiscovery Dienstleistungen, von der einfachen Datenerfassung bis hin zu hochkomplexen Document Reviews. Alle Epiq-Rechenzentren sind nach SSAE 16 und ISO 27001 zertifiziert und bieten eine mehrstufige Präventionslösung, die aus überwachten Firewalls, Angriffserkennung und mehreren Denial-of-Service-Systemen besteht.

Web: <https://www.epiqglobal.com>

Legal Tech Beratung

Seit 2015 unterstützen wir Anwaltskanzleien und Rechtsabteilungen bei der Digitalisierung und Automatisierung ihrer Arbeitsabläufe.

NEU: Buchen Sie eine Legal Tech Strategieberatung als Online-Seminar und erhalten Sie wertvolle Tipps, wie Sie Legal Tech selber umsetzen können.

Mehr Informationen unter <https://Legal-Tech-Beratung.de>



Patrick Prior
Legal Tech Experte

Anzeige

EVANA

EVANA hat sich auf die Auswertung von Datenbanken und Dokumenten mit Hilfe modernster Algorithmen spezialisiert. Die Software erkennt durch künstliche Intelligenz die Art und die Inhalte von Dokumenten, sodass eine große Anzahl von Texten in kurzer Zeit ausgelesen werden kann. Dabei wird eine sehr hohe Datenqualität erreicht und so Zeit und Kosten deutlich eingespart.

Web: <https://evana.ai>

Kira

Kira ist in der Lage unter Zuhilfenahme von künstlicher Intelligenz Bestimmungen und Informationen aus Verträgen und anderen Dokumenten zu identifizieren, zu analysieren und intelligent zu extrahieren. Ausserdem verfügt die Software über integrierte, maschinelle Lernmodelle für unterschiedliche Transaktionsbedürfnisse und hilft u.a. bei Due Diligence Prüfungen.

Web: <https://kirasystems.com>

KLDiscovery

KLDiscovery bietet Dienstleistungen und Software, um Anwaltskanzleien, Unternehmen, Behörden und Verbrauchern zu helfen, entscheidende Informationen aus komplexen Datenmengen zu gewinnen. Das Unternehmen ist dabei spezialisiert auf das Auffinden relevanter Daten für Rechtsstreitigkeiten, kartellrechtlichen Ermittlungen und Unternehmensübernahmen (M&A).

Web: <https://www.kldiscovery.com>

Legartis

Das Schweizer Legal Tech Start-up LEGARTIS bietet eine auf künstlicher Intelligenz basierende Software für die Erfassung und den Abgleich von grossen Mengen juristischer Dokumente und Daten. Um Vertragsprüfungen, Due Diligence oder andere Analysen von Rechtsdokumenten zu erleichtern, entwickelte LEGARTIS das sogenannte „Lifecycle Contract Intelligence Tool“.

Web: <https://legartis.ai>

LeReTo

LeReTo ist ein Quellenrecherche-Tool für Kanzleien. Das Ziel ist es, den juristischen Arbeitsalltag zu erleichtern. In wenigen Augenblicken werden Entscheidungen, gegnerische Schriftsätze oder Rechtsmittel von LeReTo analysiert. Die gefundenen Quellen können sofort mit einem Kommentar versehen und so wichtige Gedanken und kritische Anmerkungen notiert werden.

Web: <https://www.lereto.at>

OpenText

OpenText Discovery liefert Software-Anwendungen für Rechtsabteilungen von Unternehmen für die Einsatzgebiete eDiscovery, Ermittlungen, Vertragsanalysen und Information Governance. Die Software nutzt dabei die Möglichkeiten fortschrittlicher Analyse und maschinellen Lernens zur Lösung konkreter rechtlicher und geschäftlicher Probleme.

Web: <https://www.opentext.com>

ESCRIBA AGILE SOFTWARE PLATFORM

ESCRIBA AG

Verpacken Sie Ihr juristisches Know-how in smarte, digitale Abläufe. Mit der ESCRIBA Low Code Plattform erstellen Sie für repetitive Aufgaben passgenaue Anwendungen, die auf Ihre und die Bedürfnisse Ihrer Kunden zugeschnitten sind. Auf einer nutzerfreundlichen Oberfläche kombinieren Sie vorgefertigte Funktionen so schnell, dass einfache Prozesse schon in wenigen Stunden automatisch laufen. Sie behalten dabei die volle Kontrolle durch rollenbasierte Berechtigungen und definierte Freigabeprozesse. Mit ESCRIBA sind Sie immer einen Schritt schneller, wenn sich die Erwartungen Ihrer Kunden verändern. Dadurch bieten Sie moderne Lösungen, die Rechtsabteilungen, Kanzleien und Mandanten näher zusammenbringen und schaffen ein völlig neues Serviceerlebnis.

Mehr Informationen unter <https://www.escriba.de/legal>

Werbung

rfrnz

Rfrnz ist ein Legal Tech Unternehmen aus München. Es bietet ein Vertragsanalyse-Tool für Juristen/innen, die Vertragsdokumente überprüfen müssen. Mithilfe modernster Natural Language Processing- und Machine Learning-Algorithmen extrahiert die Software wichtige Informationen, relevante Klauseln oder Konzepte aus mehreren Vertragstypen.

Web: <https://www.rfrnz.com>

ShakeSpeare Legal

42DBS GmbH

ShakeSpeare Legal ist eine Software für Rechtsabteilungen, Kanzleien und Legal Tech Unternehmen im Bereich Automatisierung. Kunden nutzen ShakeSpeare Software um die Effizienz zu steigern, Massenverfahren automatisiert zu bearbeiten, digitale Assistenten zu erstellen - intern oder für Mandanten - und digitale Rechtsprodukte anzubieten. Das Herzstück der Software ist der „Automatisierungsbaukasten“ mit dem sich jede wiederkehrende Tätigkeit im administrativen Bereich automatisieren lässt. Ohne Programmierkenntnisse lassen sich Abläufe digital automatisieren. Dies geht 20 mal so schnell, wie bei herkömmlicher Softwareentwicklung. ShakeSpeare ist über Plug-ins mit jeder anderen Software verbindbar.

Mehr Informationen unter <https://shakespeare-software.com>

Werbung

Legal Tech Newsletter

Melden Sie sich jetzt online an für unseren monatlichen Legal Tech Verzeichnis-Newsletter und verpassen Sie keine wichtigen Nachrichten, Artikel und Videos mehr über die Digitalisierung der Rechtsbranche!

<https://Legal-Tech-Verzeichnis.de/newsletter>



Ihre E-Mail-Adresse



WIR SIND IHR E-LEARNING-EXPERTE

Unsere innovativen Online-Schulungen qualifizieren Ihre Mitarbeiter und Führungskräfte in:



DATENSCHUTZ



COMPLIANCE



IT-SICHERHEIT



ARBEITSSCHUTZ

✓ Mit Zertifikat

✓ Kein IT-Aufwand

✓ Individuell anpassbar



Mehr Infos unter: lawpilots.com/schulungen

Anzeige

AnNoText

Wolters Kluwer

AnNoText ist die Software-Lösung für Kanzleien, die digitale Chancen effektiv nutzen und den wachsenden Herausforderungen einer unternehmerischen Kanzleiführung nachhaltig begegnen. Der Rechtsdienstleistungsmarkt wird zunehmend von veränderten Anforderungen der Mandanten bestimmt, die erfolgsorientierte und immer schnellere, servicegetriebene und preiswerte Rechtsdienstleistung in hoher Qualität und mit hoher Prognosesicherheit erwarten – wesentliche Faktoren, die die Arbeitsprozesse der Kanzleien beeinflussen und sie vor besondere Herausforderung stellen. AnNoText unterstützt Kanzleien bei der Bewältigung dieser Herausforderungen. Anwälte nutzen die leistungsstarke Software als zentrale Plattform aller Geschäftsdaten.

Mehr Informationen unter <https://www.annotext.de>

Werbung

Kleos

Wolters Kluwer

Kleos ist die speziell für die Cloud entwickelte Kanzleisoftware für smarte Anwälte, die flexibel und zeitsparend die digitalen Möglichkeiten für ihr Kanzleimanagement ausschöpfen möchten, ohne sich um IT-Themen zu kümmern. Anwälte können Ihre gesamte Kanzlei ganz einfach managen: Mit einer Lösung, die im Büro und unterwegs ihre fakturierbare Zeit maximiert, die administrative Aufgaben automatisiert und so effizienter macht und die zudem einen exzellenten Mandantenservice ermöglicht. Die von Anwälten für Anwälte entworfene Kanzleisoftware ermöglicht es mehr Zeit für die Bearbeitung ihrer Mandate aufzuwenden. Kleos bietet einen umfassenden und einzigartigen Funktionsumfang für ein integriertes Mandats-Management.

Mehr Informationen unter <https://www.kleos.wolterskluwer.com/de>

Werbung

ACTAPORT

ACTAPORT ist eine Kanzleimanagement-Software der dokSAFE GmbH. Die cloudbasierte Software-Lösung befreit vom Ballast einer eigenen IT-Infrastruktur, strukturiert das juristische Tagesgeschäft effizient und stellt die Fallbearbeitung in den Mittelpunkt der Organisation. ACTAPORT verfügt außerdem über einen intelligenten Gebührenrechner zur Honorarabrechnung nach RVG.

Web: <https://www.actaport.de>

BlockAxs

BlockAxs hat ein digitales und innovatives Vertragsmanagement gebaut, welches den kompletten Lebenszyklus eines Vertrages abbildet. Auf der Plattform kann man Verträge innovativ erstellen, schnell digital signieren, automatisiert analysieren und verwalten. BlockAxs fährt einen ganzheitlichen Ansatz und bietet eine Enterprise Architecture, die viele Legal Tech Produkte vereint.

Web: <https://blockaxs.com>

Rainmaker

Ob Fallbearbeitung oder sinnvolle Automatisierung von Standardfällen, die Kanzleisoftware Rainmaker strukturiert und unterstützt Anwälte/innen effizient bei der juristischen Arbeit. Als Cloud-Software ist Rainmaker hochverfügbar, auch auf mobilen Geräten, und dank Hosting in einem zertifizierten deutschen Rechenzentrum werden alle Daten sicher verschlüsselt.

Web: <https://rainmaker.de>

Axiom

Axiom ist ein Anbieter im Bereich der juristischen Expertise. Das Unternehmen bietet technologie-basierte Rechts-, Vertrags- und Compliance-Lösungen für Großunternehmen, die juristische Expertise, Technologie und Datenanalytik kombinieren. Mit mehr als 2.000 Anwälten, Fachkräften, Prozess- sowie Technologie-Spezialisten ist Axiom weltweit bereits in 15 Büros und 3 Kompetenzzentren tätig.

Web: <https://www.axiomlaw.de>

CLARIUS.LEGAL

CLARIUS.LEGAL ist Legal Service Provider und Rechtsanwaltskanzlei der neuen Generation. Dadurch wird die regulierte Qualität einer Anwaltskanzlei mit der effizienten und beweglichen Arbeitsweise eines Service Providers verbunden. Durch den kostentransparenten Einsatz von juristischem Personal und Legal Tech wird für Unternehmen eine Effizienzsteigerung und Planbarkeit erreicht.

Web: <https://clarius.legal>

Digitorney

Bei Digitorney findet man sorgfältig kuratiertes Know-how des Wirtschaftsrechts. Premium-Vorlagen können heruntergeladen oder digital konfiguriert werden. Bei individuellem Beratungsbedarf können über Digitorney passende Rechtsexperten eingeschaltet werden, weltweit und in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Zudem erhält man Zugang zu modernster Legal Tech Software.

Web: <https://www.digitorney.de>

SMARTCONEX

SMARTCONEX hat es sich zur Aufgabe gemacht, Vertragsprozesse von Unternehmen zu digitalisieren und zu optimieren. Geboten wird ein sicheres, leistungsfähiges und qualifiziertes Outsourcing des Vertragsmanagements. Das SMARTCONEX Team verwaltet und managt den Vertragsbestand von Unternehmen.

Web: <https://www.smartconex.de>

Xenion

Xenion hat seinen Fokus auf der Bereitstellung von flexiblen „Anwälten auf Abruf“ für Anwaltskanzleien und Unternehmen. Innerhalb der vergangenen drei Jahre hat Xenion bereits über 150 Anwälte bei Kanzleien und Unternehmen platziert. Ende 2019 hat Xenion sich Vario von Pinsent Masons angeschlossen, mit dem Ziel, der führende NewLaw Anbieter in DACH zu werden.

Web: <https://xenionlaw.com>



Legal Tech bietet viele neue Job-Möglichkeiten.
Informieren Sie sich jetzt im Legal Tech Verzeichnis.

<https://Legal-Tech-Verzeichnis.de/jobs>

ESCRIBA CONTRACT LIFECYCLE MANAGEMENT

ESCRIBA AG

Dokumentenintensive Prozesse kosten Juristen täglich wertvolle Zeit. Mit ESCRIBA gestalten Sie Verträge und die dazugehörigen Prozesse digital und effizient. Das Contract Lifecycle Management ermöglicht Fachbereichen, selbstständig komplexe und rechtssichere Verträge zu erstellen – bei voller Kontrolle durch Legal. Ergänzt um ein Case Management bringen Sie zusätzliche Transparenz in Ihre Fallbearbeitung und optimieren die Lösung sowie die interne Zusammenarbeit. ESCRIBA passt sich dabei flexibel Ihren Anforderungen an, damit Sie Ihre Produktivität und Qualität steigern und gleichzeitig Risiken managen und Compliance-Vorgaben sicherstellen. So liefern Sie Ihren Kunden einwandfreie Ergebnisse und setzen neue Service-Maßstäbe.

Mehr Informationen unter <https://www.escriba.de/legal>

Werbung

winra

Wolters Kluwer

winra ist eine Softwarelösung speziell für Rechtsabteilungen, die es mit Hilfe einer elektronischen Akte ermöglicht, juristische Arbeitsprozesse noch effektiver zu gestalten. Die elektronische Akte in winra bildet das vollständige interne Mandat ab, strukturiert alle Daten und stellt diese zentral bereit, so dass Teamarbeit und eine Vertretung z.B. im Urlaubsfall kein Problem mehr darstellen. Durch die hohe Spezialisierung von winra auf die Bedürfnisse der Rechtsabteilung werden drei Aktenarten angeboten: die Standardakte, die Vertragsakte und die Markenakte.

Mehr Informationen unter <https://www.winra.de>

Werbung

lawpilots

lawpilots GmbH

Die lawpilots GmbH ist ein Legal Tech Start-up, welches mit der lawpilots academy Online-Kurse für Datenschutz, Compliance, Informationssicherheit und Arbeitsschutz in vielen Sprachen anbietet. Mit Grafiken, Spielen und Videos sind die Kurse abwechslungsreich und unterhaltsam gestaltet und vermitteln Wissen nachhaltig. Mit dem neuen Standbein lawpilots solutions wird lawpilots zum Legal Tech Hub. Die Legal-Operations-Plattform entlastet vor allem die Rechtsabteilungen. Eine erste Solution unterstützt Fachabteilungen mit einem Chatbot in der Entscheidung, ob und welche Verträge im Fall von Auftragsdatenverarbeitung geschlossen werden müssen. Damit können Rechtsabteilungen deutlich entlastet werden.

Mehr Informationen unter <https://www.lawpilots.com>

Werbung

Busylamp

Busylamp ist eine Softwarelösung speziell für Rechtsabteilungen in Form einer SaaS-Alternative für effizientes Enterprise Legal Management. Das Ziel ist es Rechtsabteilungen zu helfen, Zeit zu sparen, den Overhead zu reduzieren und effektiver mit internen und externen Anwälten zusammenzuarbeiten, indem sie ihre rechtlichen Vorgänge vereinfachen und verbessern.

Web: <https://www.busylamp.com>

LECARE

LECARE bietet eine umfassende Softwarelösung, die speziell auf die Bedürfnisse für Rechtsabteilungen zugeschnitten wurde. Geboten werden eine elektronische Aktenverwaltung, ein digitales Vertragsmanagement, ein zentrales Markenmanagement, ein elektronisches Compliance-Modul, eine Dokumentenverwaltung, eine automatische Texterkennung, Textvorlagen uvm.

Web: <https://www.lecare.com>

Legisway

Wolters Kluwer

Die Produktfamilie Legisway umfasst zwei Produkte, mit denen Unternehmensjuristen von allen Vorteilen einer speziell auf die Bedürfnisse von Rechtsabteilungen zugeschnittenen Softwarelösung profitieren. Die Einstiegslösung Legisway essentials ist eine einfache, benutzerfreundliche Software, die Rechtsabteilungen die Möglichkeit bietet, ihre Daten und Rechtsinformationen zentral zu speichern sowie effektiv zu managen und zu kontrollieren. Mit Legisway enterprise optimieren Rechtsabteilungen fortgeschrittene Anforderungen und Prozesse im Unternehmen, können durch hohe Flexibilität bei der Konfiguration spezielle Anforderungen abbilden und verbessern so als strategischer Partner die abteilungsübergreifende Zusammenarbeit.

Mehr Informationen unter <http://www.legisway.de>

Werbung

DIE BEWÄHRTE LEGAL-TECH-LÖSUNG AUS DEUTSCHLAND

„BENCHMARK
IM BEREICH DER
AUTOMATISIERUNG
VON ARBEITS-
ABLÄUFEN!“

ShakeSpeare *legal*

Zuverlässig. Individuell. Einfach.

ShakeSpeare *legal*
unsere cloudbasierte Kanzlei-Software. Bearbeiten Sie Massenverfahren und digitale Rechtsprodukte effizient und automatisieren Sie wiederkehrende Tätigkeiten. Für die Einrichtung und Automatisierung sind keinerlei Programmierkenntnisse erforderlich.

Eine Lösung von

SHAKESPEARE® SOFTWARE

Kostenfreie Beratung und mehr Infos gewünscht? Kontaktinformationen finden Sie auf: www.shakespeare-software.com
Wir freuen uns darauf Sie kennenzulernen!

Anzeige

CaseWorx Baurecht

Wolters Kluwer

Mit der innovativen Legal-Tech-Lösung CaseWorx Baurecht von Wolters Kluwer werden Sie in die Lage versetzt, Ihre Fallbearbeitung entscheidend zu optimieren – und sich völlig neue Wettbewerbsvorteile zu erschließen. Die eingescannten und hochgeladenen Dokumente werden mit einer speziellen Texterkennungstechnologie erfasst und anschließend von einer auf Machine Learning basierenden Künstlichen Intelligenz identifiziert, analysiert und anschließend auf einem Zeitstrahl und einem Bau Soll-Ist-Vergleich strukturiert. Zudem lassen sich auch Handelsregisterinformationen zu den Beteiligten über CaseWorx Baurecht abfragen. So lassen sich Zeitersparnisse von bis zu 30% bei der Sachverhaltserfassung & -wiedereinarbeitung erzielen.

Mehr Informationen unter <https://www.wolterskluwer-online.de/caseworx>

Werbung

DictNow

Wolters Kluwer

Vom digitalen Diktat, über die juristische Spracherkennung bis hin zur mobilen App deckt DictNow alle Anforderungen einer modernen Organisation in nur einer Anwendung ab:

- Dokumentenerstellung ohne Transkription: Mit DictNow sehen Sie das Diktierte in Echtzeit.
- Integrierte Workflows: DictNow liefert Ihnen frei definierbare Workflows zur Weiterverarbeitung Ihrer Diktate, sowie nützliche Funktionen zur automatischen Formatierung und Zuordnung Ihrer Schriftstücke.
- Dokument fixieren: Fixieren Sie mit der DictNow PIN Funktion dauerhaft Ihr Mikrofon auf ein Dokument und gewährleisten Sie so Ihren Diktatfluss bei der Dokumentenerstellung durch Online-Spracherkennung.

Mehr Informationen unter <https://www.dictnow.wolterskluwer.com/de>

Werbung

TeamDocs

Wolters Kluwer

Mit TeamDocs sparen Anwälte und Unternehmensjuristen wertvolle Zeit und Aufwand beim Abgleich von vorgenommenen Änderungen in einem Dokument, erhöhen die Sicherheit im gesamten Prozess der Dokumentenabstimmung und dokumentieren alle Kommentare, Änderungen und Diskussionen mehrerer Bearbeiter an einem Ort. Sowohl inhaltliche Veränderungen als auch Kommentare werden in einer umfassenden Änderungshistorie archiviert, die Sie jederzeit einsehen können. Da alle Änderungen zentral erfasst werden und der vollständige Track-Change-Verlauf zu jedem Zeitpunkt allen Bearbeitern zur Verfügung steht, eliminieren Sie das Risiko, etwas zu übersehen.

Mehr Informationen unter <http://teamdocs.wolterskluwer.de>

Werbung

AdvoAssist

AdvoAssist ist Deutschlands größtes Netzwerk für Terminvertretung und anwaltliche Zusammenarbeit. Aktuell sind mehr als 10.000 Mitgliedsanwälte registriert und bereits über 100.000 Terminvertretungen erfolgreich vermittelt. Darüber hinaus hat sich das Dienstleistungsangebot auf der Plattform im Austausch mit den Mitgliedern stark weiterentwickelt.

Web: <https://www.advo-assist.de>

ADVOSERVICE

Seit mehr als 20 Jahren entwickelt Advoservice für Kanzleien spezielle Software-Tools, die entweder autonom oder angebunden an bestehende Branchenprodukte für mehr Optimierung, Komfort und Transparenz sorgen. Advoservice unterstützt Kanzleien dabei sowohl beratend, als auch mit konkreten, schnell umsetzbaren und praktikablen Lösungen.

Web: <https://www.advoservice.de>

Advotisement

Advotisement ist eine auf den Bereich Legal Tech spezialisierte Software- und Beratungsfirma und unterstützt Anwaltskanzleien, Rechtsabteilungen, Verlage und Legal Tech Firmen bei der Digitalisierung und Automatisierung ihrer Arbeitsabläufe. Neben verschiedenen Software-Tools (z.B. für Massenverfahren), wird auch die Erstellung eigener Software-Lösungen geboten.

Web: <https://advotisement.de>

BRYTER

BRYTER ist eine No-Code-Plattform zur Automatisierung von Expertenwissen. Die intuitive Toolbox ermöglicht Entscheidern in Unternehmen ohne Programmierkenntnisse interaktive Applikationen für repetitive Prüfungen und Entscheidungen zu erstellen, zu managen und zu veröffentlichen. BRYTER unterstützt Kanzleien und Unternehmen bei der Digitalisierung und Skalierung.

Web: <https://bryter.io>

Codiac

CODIAC bietet eine Software, mithilfe derer sich Legal Tech-Tools sowohl als Marketing-Tools (Frage-Antwort-Bots) als auch zur Fallbearbeitung (Assistenz-Software) erstellen lassen. Derzeit nutzen der Deutsche Mieterbund (DMB), der SoVD, die Verbraucherzentrale, sowie bikeright die CODIAC Technologie, um Legal Tech-Tools anzubieten.

Web: <https://www.codiac.de>

rechtpräsent

rechtpräsent erstellt aktuelle Beiträge für die Webseiten von Rechtsanwaltskanzleien. Das junge Unternehmen fasst Urteile zusammen und erstellt allgemeine Infotexte, die für Laien einfach zu verstehen sind. Ziel ist es, Kanzleien einen exklusiven Service gegenüber Mandanten zu ermöglichen und die Position der Kanzleien in den Suchmaschinen zu steigern.

Web: <https://www.rechtpraesent.de>

Richterscore

Richterscore ist eine Plattform, auf der sich Anwälte/innen über Richter/innen, Spruchkörper und Gerichte austauschen können, inklusive Bewertungs- und Kommentarfunktionen. Die Plattform soll den Mehrwert liefern, sich optimal auf Gerichtsprozesse vorbereiten zu können. Die Nutzer sollen in der Lage sein, die Gerichte besser einschätzen zu können.

Web: <https://www.richterscore.de>

SMASHDOCS

SMASHDOCS ist eine Software die dabei hilft gemeinsam mit anderen Usern Dokumente zu schreiben, zu überarbeiten und zu produzieren. Im juristischen Bereich bietet sich vor allem die Erstellung und Abstimmung / Verhandlung von Verträgen, Angeboten, NDAs, Term Sheets, Positionspapieren und Patentanträgen an.

Web: <https://www.smashdocs.net>

Legal Tech Start-Up stellt sich vor



Interview mit Madeleine Heuts, CEO und Gründerin des Legal Tech Start-Ups RAKETENSTART.

Seit wann gibt es RAKETENSTART?

RAKETENSTART gibt es in der konkreten Ausarbeitung seit April 2019, die offizielle Gründung soll Anfang 2021 erfolgen. Inzwischen besteht das Team aus 10 Mitarbeitern. In den nächsten Wochen wird das Team noch weiter wachsen und das erste eigene Büro beziehen.



Was bietet RAKETENSTART?

RAKETENSTART ist eine Plattform für digitalisierte rechtliche Wissensvermittlung & -beratung. Wir fokussieren uns auf die Sensibilisierung, Schulung und Betreuung von Unternehmern, Selbständigen und Startups für im Gründungsprozess eines Unternehmens oder der Selbständigkeit auftretende Probleme rechtlicher Art. RAKETENSTART bildet durch ein Stufensystem aus E-Learning für Nicht-Juristen, innovative Legal Tech-Tools und gezielte Vermittlung an passende juristische Experten für Einzelfragen, den gesamten rechtlichen Beratungsbedarf ab. Mithilfe einer digitalen, ortsunabhängigen und für den Betroffenen möglichst kosteneffizienten interaktiven Plattformlösung, können wir damit Existenzgründer/innen ab der Idee bei der Umsetzung ihres Geschäftsmodells umfassend unterstützen.

Wie sind Sie auf die Idee gekommen?

Im November 2018 bat mich ein alter Schulfreund um Unterstützung bei der Gründung seines eigenen Startups. Vor allem bei rechtlichen Themen wie der Markenrecherche fühlte er sich sehr hilflos, weil ihm, wie den meisten jungen Gründern in der Anfangsphase, keine finanziellen Mittel für umfangreiche rechtliche Beratung zur Verfügung standen, er aber fürchtete, abgemahnt zu werden. Wie sich nach Gesprächen mit weiteren Gründern herausstellte, war das für den überwiegenden Anteil der Gründer, die keinen Juristen im Gründungsteam haben, ein großes Problem. Das Bewusstsein der rechtlichen Relevanz bestimmter Sachverhalte war zumindest ansatzweise bei den meisten Gründern vorhanden. Aufgrund der fehlenden Finanzierungsmöglichkeit umfassender Beratung entschieden sie sich jedoch bewusst für die Inkaufnahme vieler rechtlicher Risiken. Einige dieser Risiken führten bereits im Anfangsstadium zum Scheitern der Startups. Da wir für die Entwicklung unserer Gesellschaft auf kluge und mutige Köpfe mit neuen Ideen angewiesen sind, entwickelten wir durch Gespräche mit mehr als 100 Gründern RAKETENSTART als erste Anlaufstelle und Plattform, auf der Gründer, Startups und Selbständige von Beginn der Idee an Zugang zu rechtlichem Wissen und Beratung erhalten. Aktuelle Gründergeschichten zu Idee, Umsetzung und Legal Fuckups der Startups werden außerdem wöchentlich im RAKETENSTART-Podcast aufbereitet. RAKETENSTART selbst wird nicht beratend tätig, sondern stellt lediglich Softwareinfrastruktur sowie Content-Marketingkanäle in die direkte Zielgruppe zur Verfügung. Für Kanzleien und Rechtsanwälte sind wir damit ein effizienter und authentischer Partner für die Mandatsakquise.

Wer ist die Zielgruppe von RAKETENSTART?

Zielgruppe von RAKETENSTART sind Gründer, Startups und Selbständige.

Was kostet RAKETENSTART?

Das Preismodell variiert je nach Dienstleistung. Die RAKETENSTART Academy bietet verschiedene Paketpreise und Erweiterungsmodelle an, die Legal Tech-Tools werden pro Nutzung vergütet und die Abrechnung der Einzelfallberatung erfolgt nach Zeitkontingent oder vom Berater angebotenen Paketpreis.



Verbinden Sie Flexibilität mit Effizienz.

Dank des permanenten Zugriffs auf alle Kanzleidata und einer optimalen Zusammenarbeit im Kanzleiteam, ob im Homeoffice oder von unterwegs, erbringen Sie jederzeit und überall beste Dienstleistungen für Ihre Mandanten. Unsere Lösungen für ein automatisiertes Kanzleimanagement, Diktieren nach neuen Maßstäben oder für Dokumentenautomatisierung und -kollaboration unterstützen Sie dabei.

AnNoText	Kleos	TeamDocs	Legal SmartDocuments	DictNow
Kanzlei-Management von A-Z	Anwaltsnotariat	KI-gestützter Posteingang	Digitales Diktat & Spracherkennung	Dokumenten-Automatisierung
Kanzleicontrolling	Mandantenportal	Mobile Akte	Wissensmanagement	Zusammenarbeit an Dokumenten

Gerne verraten wir Ihnen, wie Sie produktiver arbeiten und einen höheren Mehrwert für Ihre Mandanten bieten.

Rufen Sie uns an: 02233 3760 – 6000

Weitere Informationen unter:

wolterskluwer.de/softwareloesungen





Wissen einfach nutzen.

Das Schweizer Mediacenter

Ihr Wissenscockpit für maximalen Überblick in der Kanzlei. Nutzen Sie Ihre gedruckten und digitalen Fachinformationen einfach, komfortabel und sicher.

Bei der erfolgreichen Arbeit für Ihre Mandanten sind Online-Datenbanken von Fachverlagen aus dem Berufsalltag nicht mehr wegzudenken. Mit nur einem Login haben Sie Zugriff auf Ihre lizenzierten Datenbankprodukte – im Büro, Homeoffice oder von unterwegs. Durch die übergreifende Suche erhalten Sie Treffer aus abonnierten und freien Quellen, können Fundstellen vergleichen und direkt abrufen. Mit der zusätzlichen Anzeige Ihrer gesamten gedruckten Medien ist das Schweizer Mediacenter Ihre komplette und professionelle digitale Fachbibliothek – für alle Online- und Print-Medien.

Nur noch bis 31.12.2020:

**Im Homeoffice relevante Datenbanken
3 Monate kostenlos nutzen!**

Jetzt kostenlosen Testzugang bestellen!
Einfach E-Mail mit **Code SMC-LTV** an:
freie-sicht@schweizer-online.de



freie-sicht@schweizer-online.de
www.schweizer-online.de

schweitzer
Fachinformationen