

Legal Tech für Einsteiger

Wie Anwaltskanzleien die neuen Märkte, Tools und Kanäle nutzen

Bearbeitet von

Von Ilona Cosack, und Tobias Reinhardt, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Allgemeines Zivil-, Gesellschafts-, Handels- und Reiserecht

1. Auflage 2018. Zeitschrift.

ISBN 978 3 96225 024 9

[Recht > Zivilverfahrensrecht, Berufsrecht, Insolvenzrecht > Vergütungsrecht, Kostenrecht, Berufsrecht > Rechtspflege, Kanzleimanagement](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of varying sizes. Below the main text, the words 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' are written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

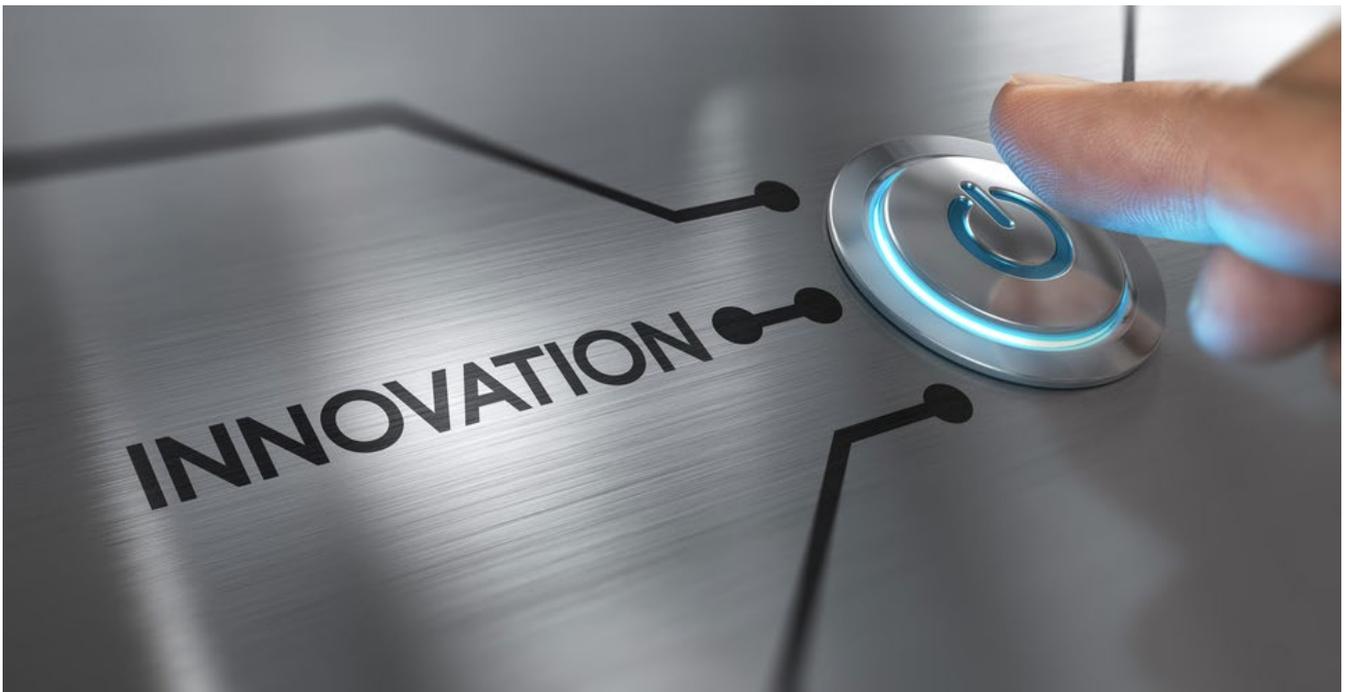
Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

GRATIS

Dieser Titel wird gratis verbreitet von

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Fachinfo-Broschüre



Ilona Cosack und Tobias Reinhardt

Legal Tech für Einsteiger

Wie Anwaltskanzleien die neuen Märkte, Tools und Kanäle nutzen

Partnerunternehmen

ADVO ASSIST



Live erleben auf der
Legal Evolution am
5./6.12.2018 oder
Demo anfordern

Auch genervt von Word & Co.?

Dann nutzen Sie besser smarte
Textverarbeitung für Juristen.

Viel einfacher. Bis zu 5x schneller.

SMASHDOCs ist eine webbasierte Textverarbeitungsplattform, die das **Erstellen, Abstimmen und Verhandeln von juristischen Dokumenten aller Art** massiv vereinfacht und beschleunigt im Vergleich zu herkömmlichen Textverarbeitungslösungen.

✓ **Bequemes Schreiben**

Ohne Formatvorlagen- und Nummerierungschaos

✓ **Perfekt aussehende Dokumente**

Mit nur einem Klick in Ihrem Corporate Design

✓ **Intelligente Querverweise**

Automatisch immer richtig nummeriert - macht Korrekturlesen überflüssig

✓ **Versionskontrolle revolutioniert**

Nie mehr "Vertrag_FINAL_kommentiert181015_C-M_final_FINAL_27.docx"

✓ **Gleichzeitige Bearbeitung**

Mit Kollegen, Mandanten und der Gegenseite

✓ **Anlagenverwaltung vereinfacht**

Einbindung von Datei-Anlagen direkt im Dokument - Erstellung von perfekt nummerierten Anlagenkonvoluten inkl. Verzeichnis in Sekunden

✓ **Private Kommentare**

Macht parallele Emails überflüssig

✓ **Änderungsverfolgung neu gedacht**

Automatische, farbliche Markierung von Änderungen und Kommentierungen, die neu für den Betrachter sind - kein manueller Versionsvergleich mehr notwendig

✓ **Perfektes Zusammenspiel mit MS Word**

Import und Export - und sogar Re-Import, um mit Nutzern zusammenarbeiten zu können, die nicht mit SMASHDOCs arbeiten

✓ **Perfekt integrierbar**

In andere Anwendungen wie z.B. Dokumenten- / Kanzlei-Management oder Document Assembly Lösungen wie z.B. LAWLIFT, HotDocs o. ä.

✓ **Datensicherheit ohne Kompromisse**

Nutzbar als hoch-sichere Cloud-Lösung (managed by T-Systems) oder installiert auf Ihrem Server

Jetzt kostenlos starten auf www.textverarbeitung-für-juristen.de

Inhalt

1. Legal Tech: nur ein Hype oder was ist das genau?	5
2. Was hat Legal Tech mit meiner Arbeit als Rechtsanwalt zu tun? Warum brauche ich das?	6
3. Legal Tech als Hilfe im Kanzleialltag: Tools und Software	9
4. Wie erstelle ich mein eigenes Legal Tech-Konzept?	12
5. Legal Tech als Geschäftsmodell/Vertriebskanal/ Wettbewerbsvorteil?	17
6. Welche Legal Tech-Software passt zur Kanzlei und den Mandanten?	18
7. Legal Tech bei der Kanzleigründung: Von Anfang an digital	20
8. Best Practice-Beispiele	21
9. Fazit	23

Legal Tech für Einsteiger

Wie Anwaltskanzleien die neuen Märkte, Tools und Kanäle nutzen



Ilona Cosack

Inhaberin der ABC AnwaltsBeratung Cosack Fachberatung für Rechtsanwälte und Notare, berät und begleitet seit 1998 Anwaltskanzleien ganzheitlich als Expertin mit dem Schwerpunkt Anwältin und Anwalt als Unternehmer. Sie ist Autorin des Praxishandbuches Anwaltsmarketing und gibt in Fachpublikationen und als Referentin wertvolle Hinweise zur Umsetzung in die Praxis. Mitte 2019 erscheint im Deutschen Anwaltverlag ihr neues Buch: „Digitalisierung erfolgreich umsetzen – ein Leitfaden für Anwaltskanzleien“.



Tobias Reinhardt

Tobias Reinhardt ist Volljurist, Geschäftsführer der JURANDO GmbH und Mitglied der European Legal Technology Association (ELTA).

Impressum

Copyright 2018 by
Freie Fachinformationen GmbH
Leyboldstr. 12
50354 Hürth
Anregungen und Kritik zu diesem Werk
senden Sie bitte an info@ffi-verlag.de.
Autoren und Verlag freuen sich auf Ihre
Rückmeldung.

Haftungsausschluss

Die hier enthaltenen Informationen wurden sorgfältig recherchiert und geprüft. Für die Richtigkeit der Angaben sowie die Befolgung von Ratschlägen und Empfehlungen kann der Verlag dennoch keine Haftung übernehmen.

ISBN: 978-3-96225-024-9

Alle Rechte vorbehalten. Abdruck, Nachdruck, datentechnische Vervielfältigung und Wiedergabe (auch auszugsweise) oder Veränderung über den vertragsgemäßen Gebrauch hinaus bedürfen der schriftlichen Zustimmung des Verlages.

Satz

Helmut Rohde, Euskirchen

Bildquellennachweis

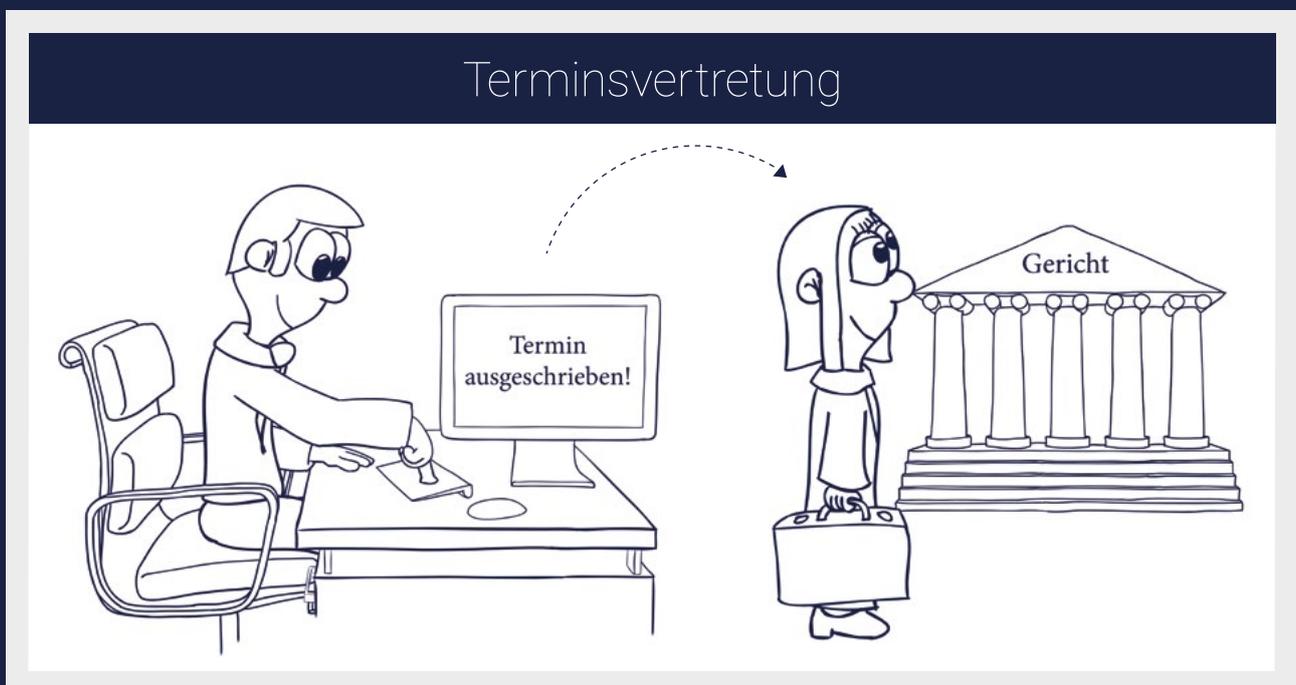
Cover: © fotolia.com/Olivier Le Moral
Grafiken erstellt von Ilona Cosack

ADVO ASSIST

Ersparen Sie sich die lästigen Reisen zu Auswärtsterminen!

Beauftragen Sie **kurzfristig** sehr gut* bewertete Terminsvertreter!

*(4,9/5 Sterne)



Deutschlands Online-Netzwerk für Rechtsanwälte
mit über **10.000** Mitgliedsanwälten

Profitieren auch Sie von dem wirtschaftlichen Vergabeprozess bei der Vermittlung Ihrer auswärtigen Termine und werden Sie jetzt **kostenfrei** Mitglied unter:

www.advo-assist.de



Legal Tech für Einsteiger

Wie Anwaltskanzleien die neuen Märkte, Tools und Kanäle nutzen

1. Legal Tech: nur ein Hype oder was ist das genau?

Legal Technology, auch bekannt als Legal Tech, hat im Jahr 2017 einen wahren Boom ausgelöst. Für Anwälte vergleichbar mit der Einführung des Telefaxes in den 80er Jahren und dem Start des Internets in den 90er Jahren.

Legal Tech bezeichnet die „Digitalisierung des Rechtsmarkts“.

Diese findet in verschiedenen Bereichen statt:

- Start-Ups decken mit Legal Tech Nischen ab, die für die manuelle Bearbeitung unwirtschaftlich sind (Fluggastrechte, Hartz IV) und sich für eine automatisierte Bearbeitung eignen (OWi, Vertragsgeneratoren). Die Betreiber unterliegen nicht den Regeln der Berufsordnung.
- Anwaltsplattformen bündeln die Kompetenzen in allen Rechtsbereichen und nutzen den Input der teilnehmenden Anwälte, um Reichweite zu erzielen. Dabei werden Rechtsprodukte zum Festpreis angeboten. Neben dem Preis stehen Schnelligkeit und Erreichbarkeit im Vordergrund. Kostenlose Erstberatung gehört zum Standard.
- Technologien, die in einzelnen Bereichen die juristische Arbeit automatisieren, finden Einzug in Anwaltskanzleien jeder Größe. Das reicht von Tools, die umfangreiche Verträge binnen sehr kurzer Zeit filtern, bis zu Chatbots, die den potentiellen Mandanten veranlassen, seine Daten und Informationen

hochzuladen, und eine automatisierte Prüfung vornehmen, ob dieser Fall geeignet ist.

„Alter Wein in neuen Schläuchen“?

Schon seit den 80er Jahren sind Anwaltsprogramme zur Kanzleiverwaltung auf dem Markt. Sie waren zunächst für die Kanzleimitarbeiter als Unterstützung gedacht. Anwälte nutzten diese Programme kaum. Im Zuge der Legal Tech-Entwicklung kommen jetzt Programme auf den Markt, die eine interne Bearbeitung mit den Neuerungen von technischen Plattformen kombinieren.

Legal Tech als Bedrohung?

In Studien und Presseveröffentlichungen wird immer wieder darauf hingewiesen, dass etablierte Anwälte und Kanzleien Legal Tech als Bedrohung der klassischen Anwaltskanzlei ansehen. Experten betonen, dass der Rechtsanwalt in den nächsten zehn Jahren durch Künstliche Intelligenz (KI) nicht ersetzt werden wird. Gleichwohl gibt es heute schon Bereiche, die durch Algorithmen und KI besser, schneller und kostengünstiger juristisch bearbeitet werden können als durch Menschen.

In der DAV-Zukunftsstudie, die 2013 veröffentlicht wurde, wurden folgende Thesen aufgestellt:

- Der technologische Wandel wird den gesamten Rechtsdienstleistungsmarkt erfassen.
- Technologische Entwicklungen verändern die Arbeitsteilung, die Organisationsstrukturen und die Prozesse der Arbeitsteilung.

- Die Schnittstellen zu den relevanten Zielgruppen, den Mandanten sowie den Behörden und Gerichten (Stichwort E-Justice) verschieben sich zunehmend in den digitalen Bereich.
- Die Justiz wird bis zum Jahr 2030 auf den elektronischen Rechtsverkehr umgestellt sein.

Blickt man ins Jahr 2018, so erkennt man, dass die Mühlen im Bereich der Justiz langsam mahlen. Das Drama um das besondere elektronische Anwaltspostfach (beA) ist noch präsent, die Justiz will jetzt schon bis 2026 eine elektronische Akte führen. Pilotgerichte in allen Bundesländern erproben den Umstieg von Papierakte auf digitale Akte, wenngleich in der Übergangsphase Drucker geleast wurden, um den Ansturm der über das beA erwarteten Eingänge zu bewältigen, und derzeit die Justiz in vielen Bereichen noch nicht in der Lage ist, elektronische Eingänge auch elektronisch weiterzuleiten.

Eine genaue Definition des Begriffs Legal Tech finden Sie [hier](#).

2. Was hat Legal Tech mit meiner Arbeit als Rechtsanwalt zu tun? Warum brauche ich das?

Nach dem Motto „**More for less**“ hinterfragen potentielle Mandanten kritisch den Nutzen der anwaltlichen Arbeit. Konnten bisher im wirtschaftsberatenden Bereich Stundenhonorare für Partner und Associates in fast beliebiger Höhe durchgesetzt werden, so finden heutzutage Pitches statt, die neben der Prüfung der Geeignetheit der Partner auch das Pricing umfassen. Häufig werden auch Obergrenzen für die Honorare eingebaut, so dass die Kanzlei intern prüfen muss, welcher Aufwand zu betreiben ist, um das Mandat nicht nur kostendeckend, sondern auch wirtschaftlich erfolgreich zu betreiben. Hier kann Legal Tech helfen, den Aufwand für die Bearbeitung des Mandats zu reduzieren.

Für Einsteiger im Anwaltsmarkt bedeutet das, dass nicht nur Prädikatsexamen gefragt sind, vielmehr werden bestimmte Aufgaben, wie z.B. das Prüfen von umfangreichen Verträgen, zukünftig nicht mehr nur von Associates übernommen, sondern mit Hilfe von KI automatisiert erfolgen. Der Rechtsanwalt kann so erheblich schneller zu Ergebnissen kommen.

Mandanten selbst wollen gewisse Tools nutzen und brauchen Unterstützung, um diese erfolgreich zu implementieren. Kanzleien, die hier Tools anbieten, erhöhen die Mandantenbindung und bieten Mehrwert.

Für Einsteiger, die ohne einen bekannten Kanzleiamen starten, stellt sich die Frage, mit welchen Mitteln ein Start erfolgreich sein kann. Die klassische Kanzlei-gründung, bei der ein paar Studienfreunde gemeinsam starten, um herkömmliche Rechtsberatung anzubieten, ist fast ausgestorben. Der Markt erscheint zu gesättigt, die gängigen Felder alle besetzt. Welche Nischen können im 21. Jahrhundert noch gefunden werden?

ANZEIGE



Legal Tech

Die 8 wichtigsten
Anwalts-Fragen beantwortet:
beck-shop.de/go/Legal-Tech

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Welche Zielgruppe soll erreicht werden: B2B und/oder B2C?

Das B2B-Geschäft im Umbruch

Der Rechtsmarkt ist zweigeteilt: Einerseits der Bereich des B2B, der fest in der Hand von Großkanzleien und Boutiquen ist. Boutiquen sind häufig Ausgründungen aus Großkanzleien, denen der „Tanker“ Großkanzlei zu schwerfällig und letztlich auch zu unflexibel ist. Meist sind es einzelne Arbeitsgruppen und Dezernate, die schneller und agiler reagieren können, wenn sie als wendige „Yacht“ auftreten. Kleine und mittlere Kanzleien betreuen oft langjährige Mandanten auch im Firmensektor, die ggf. im Zuge des Generationenwechsels die Kanzlei wechseln. Man kann sich nicht mehr darauf verlassen, dass Generationen (Großvater – Vater – Sohn) wie bisher einer Anwaltskanzlei treu bleiben. Im B2B-Bereich müssen Kanzleien sich etwas einfallen lassen, um Mandanten nicht an Wettbewerber zu verlieren, die durch Legal Tech einen Mehrwert bieten und neue Geschäftsfelder erschließen.

Die Erschließung neuer Märkte durch Legal Tech am Beispiel von Flightright

Pionier der Legal Tech-Szene im B2C-Bereich

Im B2C-Bereich wird derzeit das größte Potential für Legal Tech gesehen, da Legal Tech dort einen Markt erschließt, der bislang brach lag und den **Zugang zum Recht** erst erschließt. Das immer wieder zitierte und als Pionier der Legal Tech-Branche 2010 gegründete Unternehmen **Flightright** hat einen Markt erschlossen, der davor zwar vorhanden, aufgrund der geringen Streitwerte jedoch mit herkömmlichen Mitteln nicht wirtschaftlich erfolgreich zu bearbeiten war. Erst mit Hilfe von Legal Tech gelang es Flightright, einen Markt massentauglich zu erschließen und es dem Verbraucher zu ermöglichen, seine Rechte ohne großen Aufwand geltend zu machen.

Vor Legal Tech gab es hohe Hürden für Verbraucher und Kanzleien

Hürden für Verbraucher

Bei herkömmlicher Bearbeitung hätte ein Verbraucher folgenden Aufwand betreiben müssen: Er sucht einen geeigneten Anwalt, scheitert dabei an den Fachanwaltsbezeichnungen, vereinbart einen Termin vor Ort in der Kanzlei, wird über das Kostenrisiko aufgeklärt und beschließt, auf sein gutes Recht zu verzichten, weil er keine Rechtsschutzversicherung hat, die eintrittspflichtig wäre.

Berechnung für die Kanzlei

Für die Kanzlei stellt sich ein solches Mandat wirtschaftlich wie folgt dar: Bei einem Gegenstandswert bis zu 1.000 Euro erhält der Rechtsanwalt eine Gebühr von 1,3 in Höhe von 104 Euro netto. Käme es zu einer Einigung würde noch eine 1,5 Gebühr in Höhe von 120 Euro entstehen. Hinzu kommen Dokumentenpauschale und 19 % Umsatzsteuer, so dass eine Summe von 270,36 Euro brutto anfällt. Für den Nettobetrag von 224 Euro kann ein solches Mandat wirtschaftlich sinnvoll nicht bearbeitet werden, wenn es manuell bearbeitet wird, also alle Arbeitsschritte, die erforderlich sind, durch Menschen ausgeführt und überwacht werden.

Widerstände überwinden/Hohes Kostenrisiko

Zu Beginn der Aufnahme der Tätigkeit musste Flightright mit erheblichen Widerständen der Fluggesellschaften rechnen, so dass der Aufwand, um zum Erfolg zu kommen, deutlich höher war. In der Regel gab es keine außergerichtliche Einigung, sondern die Fluggesellschaft musste verklagt werden. Dieses Kostenrisiko würde ein Mandant nur eingehen, wenn er rechtsschutzversichert ist. Denn allein die Gerichtskosten betragen 159 Euro, im Falle des Unterliegens betragen die Anwaltsgebühren der Gegenseite 261,80 Euro brutto ebenso wie die Kosten des eigenen Rechtsanwalts, so

dass knapp 700 Euro Kosten einer Entschädigungssumme von bis zu 600 Euro gegenüberstehen.

Legal Tech machte Flightright erst möglich

Legal Tech hat also einen Markt erschlossen, der zwar schon immer vorhanden, jedoch aufgrund der unwirtschaftlichen Situation weder für den Verbraucher noch für Anwaltskanzleien attraktiv war. Durch die Standardisierung von eng umgrenzten Bereichen und die Masse der zu bearbeitenden Fälle ist es mit Hilfe von Legal Tech gelungen, mit kleinen Streitwerten Umsätze in Millionenhöhe zu generieren.

Mittlerweile muss Flightright allerdings mit Wettbewerbern um die Gunst der Flugreisenden buhlen. Häufig ist dem Flugreisenden gar nicht bekannt, dass ihm bei Verspätung (je nach Dauer der Verspätung und gestaffelt nach der Entfernung) eine Entschädigung von bis zu 600 Euro zusteht.

Er muss sich im Internet informieren und dann aus der Fülle der Anbieter auswählen. War es bislang so, dass der Flugreisende seine Entschädigung abzüglich der Provision (bis zu 30 % der Entschädigung) erst nach einem ggf. langwierigen Klageverfahren erhielt, so haben die Anbieter bereits **neue Geschäftsmodelle** entwickelt, bei denen der Fluggast (gegen eine höhere Provision) direkt eine Entschädigung erhält und den Ausgang des Verfahrens nicht abwarten muss. Nach dem Motto „lieber den Spatz in der Hand“ kann der Geschädigte wählen, ob er den Weg der Sofortauszahlung wählt. In acht Minuten verspricht Flightright mit Hilfe von Big Data und Legal Analytics die Daten von über 35.000 Gerichtsverfahren auszuwerten, wobei der selbstlernende Algorithmus hinter „Flightright Now“ die Wahrscheinlichkeit des Entschädigungsanspruchs anhand von 35 verschiedenen Datenpunkten aus einer Vielzahl von Datenquellen innerhalb von Sekunden ermitteln soll.



500 Seiten, 89,90 €
ISBN 978-3-8362-6356-6

Die digitale Transformation in Ihrer Kanzlei

- ▶ Digitale Strategie und neue Businessmodelle
- ▶ Mandantenakquise, Arbeitsprozesse, Kanzleisoftware
- ▶ Standardisierung, KI, Vernetzung

Ab Ende Dezember

Jetzt vorbestellen als Buch,
E-Book oder Bundle:

rheinwerk-verlag.de/4661

Wettbewerbsdruck unter den Fluggastrechte-Portalen steigt

Es wird mit „harten Bandagen“ gekämpft: So startete 2015 das Portal **EUflight** mit einer Sofortentschädigung innerhalb von 24 Stunden und einer Provision von 35 % zzgl. 19 % Umsatzsteuer. Um Kunden von Flightright Now abzuwerben, konterte EUflight mit einem Signing-Bonus für Flightright Now-Kunden. In einer Pressemitteilung vom 27. Februar 2017 heißt es: „EUflight.de zahlt Kunden, die ein verbindliches Angebot von ‚Flightright Now‘ vorlegen können, eine Prämie, sofern die Flugprüfung ergeben hat, dass der Anspruch grundsätzlich besteht. Die Prämie wird zusätzlich zu der üblichen EUflight.de Sofortentschädigung gezahlt und ist abhängig von der Flugdistanz: für Kurz-, Mittel- bzw. Langstrecke beträgt sie 15, 30 bzw. 50 EUR.“

Risiken und Chancen abwägen

Die Profitabilität eines Legal Tech-Unternehmens hängt entscheidend von der benötigten Technik und den Investitionen ab, die dafür benötigt werden. Es dauert in der Regel mehrere Jahre, bis Gewinne erzielt werden. Bei Fluggastentschädigungsportalen kommt ein Risikofaktor hinzu: Die EU plant, die Rechte von Fluggästen einzuschränken. Damit wäre es weniger attraktiv, überhaupt die Dienstleistung in Anspruch zu nehmen, ggf. würde diese Geschäftsidee durch gesetzliche Regelungen sogar hinfällig.

Neben Flugreisenden sind Millionen von Bahnreisenden unterwegs, die immer wieder unter Zugverspätungen leiden. Auch hier gibt es eine EU-Regelung, die allerdings Grenzen setzt und weniger attraktive Entschädigungssummen vorsieht. Der Pionier in diesem Bereich, **bahn-buddy.de**, hat inzwischen sein Angebot umgestellt und kauft die Erstattungsansprüche auf abzüglich einer Provision von 10-20 Prozent. Mit zug-verspaetung.de, vor kurzem zu **zug-erstattung.de** umfirmiert, gibt es einen Anbieter, der den geplagten Bahnkunden unter die Arme greift. Der Gründer dieser Plattform hat nach einiger Zeit festgestellt, dass mit Fluggastrechten ein lukrativerer Markt zu erschließen

ist, und daher eine zweite Plattform – flug-verspaetung.de, jetzt **flug-erstattung.de** – ins Leben gerufen. Der Kunde hat die Wahl zwischen Sofortauszahlung oder klassischer Variante, allerdings mit einer günstigeren Provision von nur 22 %. So findet auch hier ein Preiskampf um den Kunden statt. [Stiftung Warentest](#) hat noch weitere Wettbewerber wie refundrebel.com und robin-zug.de unter die Lupe genommen.

Suchen Sie weitere Legal Tech-Best-Practice-Beispiele? Diese finden Sie unter [legal-tech.de](#) in der Rubrik [Geschäftsmodelle](#).

3. Legal Tech als Hilfe im Kanzleialltag: Tools und Software

Für die Bewältigung der administrativen Aufgaben in der Kanzlei wird vielfach klassische [Anwaltskanzleisoftware](#) eingesetzt. In den 80er Jahren entwickelt, hauptsächlich als Tool für die Mitarbeiter. Ein Highlight und selten genutzt, weil die Erstellung die Beschäftigung mit dem Programm voraussetzte, waren Standardtexte, die immer wiederkehrende Bausteine miteinander verknüpften, und Daten, die aus der Anlage von Adressen gezogen wurden. So konnten damalige Programme z.B. beugen, d.h. männlich/weiblich oder Einzahl/Mehrzahl, so dass nur ein Text für die Erstellung der Klage eines Klägers, einer Klägerin, mehrerer Kläger, Klägerinnen oder entsprechender Beklagter notwendig war. Mit solchen Feinheiten sind heutige Programme schon wieder überfordert, bei den meisten Anbietern gilt hier die Lösung: Für jede Möglichkeit ein separater Text oder womöglich Stoppstellen, die der Anwender händisch ausfüllen muss. Das hat mit Legal Tech im heutigen Sinne wenig gemeinsam.

Legal Tech-Programme bieten über klassische Anwaltssoftware hinaus Möglichkeiten, Tools einzusetzen und einen automatisierten Ablauf zu ermöglichen. Die nachfolgenden **Beispiele** (in alphabetischer Reihenfolge) stellen keine Empfehlung der Autorin dar. Die Informationen hierzu stammen von den Webseiten der Anbieter. Es handelt sich um Software, die sich aktuell im Beta-Stadium befindet. Anwender sind aufgefor-

dert, sich in die Weiterentwicklung einzubringen und Ideen und Wünsche zu äußern. Alle Programme eint die **Nutzung über die Cloud**. Das hat für den Anwender den Vorteil, dass Investitionen für Hardware und Datensicherung entfallen. Auch Updates für Software erfolgen automatisch. Alle Angebote gehen von einer monatlichen Nutzungsgebühr pro User aus, wobei mit unterschiedlichen Funktionsumfängen und Modulen verschiedene Varianten angeboten werden.

a. actaport.de

Actaport wurde nach dem Motto „Mehr Zeit für Mandanten“ entwickelt. Anbieter ist die DOKSAFE GmbH in Leipzig. Als Besonderheit wird das Office 365 Paket von Microsoft integriert, dem Nutzer steht immer die neueste Office-Version zur Verfügung.

Derzeit beinhaltet Actaport: Aktenregister, Kontaktverwaltung, Kollisionsprüfung, aktenübergreifende Tagesansicht für alle anstehenden Vorgänge, Aktenübersicht, Fristenjournal, Terminkalender, Integration von Office Online, Dokumentenverwaltung, Postfach für ein- und ausgehende Nachrichten per E-Mail, Benutzerverwaltung, Offline-Akte zur Nutzung bei fehlender Internet-Verbindung. Darüber hinaus ist eine Office 365 Business Premium Lizenz für Outlook, Word, Excel, PowerPoint sowie MS Exchange inklusive.

Dashboard: Das Dashboard bietet einen aktenübergreifenden Überblick über alle anstehenden Tätigkeiten für den Arbeitstag. Mit dem Zeitstrahl sieht man auf einen Blick, was heute zu erledigen ist. Man erfährt, ob Post für den Anwalt oder die Kanzlei eingegangen ist und was Kollegen über die interne Pinnwand mitgeteilt haben.

Elektronische Kommunikation: Neben Schriftwechsel, Fristen und Terminen wird die elektronische Kommunikation mittels eines integrierten Postfachs geführt. Der Wechsel in andere Anwendungen entfällt durch die Verschmelzung mit Microsoft Exchange Online. Die Voraussetzungen für den elektronischen Rechtsverkehr zum Datenaustausch mit den Gerichten oder anderen Anwälten werden zukünftig mitberück-

sichtigt, sodass in absehbarer Zeit das beA eingebunden werden kann.

Akte zum Mandat: Von den Stammdaten der Akte samt Beteiligten, der Dokumenten- und Terminverwaltung bis zur zugehörigen Post in Postfächern erfolgt die Aktenführung nach normativen Vorgaben des BGH. Alle offenen Vorgänge werden mit Fälligkeit in einem Zeitstrahl dargestellt und durch die Historie werden alle Aktivitäten im Zusammenhang mit der Akte lückenlos nachvollziehbar dokumentiert.

Fristenjournal: Als Gesamtübersicht, im Dashboard oder als Terminkette in der Akte zum Mandat. Der Nutzer kann zwischen eigenen Einträgen und jenen der ganzen Kanzlei unterscheiden. Die Verlinkung zu verknüpften Fallakten und Dokumenten sowie die Export-Funktion für Download oder den Druck sorgen dafür, dass Versäumnisse der Vergangenheit angehören.

Virtueller Aktenschrank: Überblick über alle Akten. Individuelle Sortierungen und die Möglichkeit, alle

ANZEIGE



Legal Tech

Wird der Anwalt zum Rechner?
beck-shop.de/go/Legal-Tech

beck-shop.de
 DIE FACHBUCHHANDLUNG

Beteiligten der Akte direkt einzublenden, erleichtern das Durchsuchen und Auffinden. Kontextbezogene Eingabemasken sowie editierbare Drop-Down-Menüs vereinfachen die Bedienung und erlauben noch schnelleres und effizienteres Arbeiten.

Kanzleikalender: Einblenden verschiedener Kalender, schneller Wechsel der Ansichten, Verschieben per Drag & Drop und ein Extra-Tab nur mit eigenen Terminen. Dank Speicherung in Microsoft Exchange kann auf alle Termine auch mobil zugegriffen werden.

Automatische Kollisionsprüfung: Es wird automatisch eine Kollisionsprüfung beim Definieren der Beteiligten im Rahmen der Aktenanlage durchgeführt. Bei Bedarf auch manuell. Wird ein Kontakt als Mandant definiert, wird geprüft, ob dieser schon als Gegner im System auftaucht.

Integrierte Dokumentenverwaltung: Das Hinzufügen von Schriftsätzen funktioniert mit Drag & Drop. Dokumente können in Ordnern sowie Über- und Untergeordnetenverhältnissen organisiert, sortiert und mit Aufgaben und Fristen verknüpft werden. Gespeichert wird als Original und PDF-Variante. Durch die automatische Versionierung sind Änderungen jederzeit nachvollziehbar. Mit der eingebauten Vorschau-Funktion können bestimmte Schriftsätze schnell aufgefunden werden. Als Highlight können Bemerkungen in Form virtueller Klebezettel auf dem Vorschau-Dokument angebracht werden – wie in der Papierwelt (Anmerkung der Autorin: Genau das braucht der Rechtsanwalt ;-).

b. [legalvisio.de](https://www.legalvisio.de)

Legalvisio wurde 2016 gegründet und hat seinen Firmensitz in Bonn. Rechtsanwalt Christian Solmecke, der als YouTuber Furore macht, hat gemeinsam mit einem Softwareunternehmen Legalvisio entwickelt und bietet diese Softwarelösung jetzt auch Anwaltskollegen an.

Das Motto: „Von der Akquise bis zur Abrechnung“. Legalvisio ist spezialisiert darauf, anwaltliche Verfahren,

Prozesse und Schriftsätze zu einem hohen Grad zu automatisieren. Diese anwaltliche Softwarelösung ist hinsichtlich der Funktionalität neuartig und erreicht unmittelbare Mobilität durch die Cloud-Technologie. Das Geschäftsmodell als „Software As A Service“ mit dem „Pay per Use“-Ansatz soll den Markt anwaltlicher Software revolutionieren.

Mandantenverwaltung: Mit dem Legalvisio-Mandantentool stets in Kontakt mit den Mandanten. Ganz gleich, ob am Desktop-PC oder auf dem Smartphone: Stets mobiler Zugriff auf alle Adress- und Kontaktdaten. Mandanten per Knopfdruck mit Mailings zu neuen Rechtsentwicklungen auf dem Stand halten und neue Mandate generieren.

Akten: Jederzeit im Blick behalten. Schriftsätze und Kurznachrichten unmittelbar aus der Aktenansicht herauschicken. Sofort sehen, wenn ein Mandant im Zahlungsverzug ist. Eine persönliche Agenda organisiert jedem Anwalt die Wiedervorlagen, Gerichtstermine und Fristen. Alles auf einen Blick, jederzeit und überall.

Zeiterfassung: Per Knopfdruck startet man die Zeiterfassung direkt in der Akte. So kann man Telefonate und Gespräche schnell erfassen, protokollieren und abspeichern. Eine Auswertung gibt die komplette Übersicht in der Kanzlei. In Sekundenschnelle wird aus der Zeiterfassung eine Rechnung erstellt.

Verfügungs-Workflow: Anwaltliche Arbeitsweisen lassen sich zu einem Großteil automatisieren. Digitale Dokumente können direkt verfügt oder unmittelbar an den Mandanten weitergeleitet werden. Mit einem Knopfdruck werden Mandant, Rechtsschutzversicherung und die Gegenseite gleichzeitig angeschrieben.

Finanzbuchhaltung: Die Finanzen im Blick behalten und vollautomatisch buchen. Legalvisio zeigt die wichtigsten Kennziffern, die Kostenquote und die Kostenverteilung schnell und übersichtlich an. Kontoauszüge online abrufen. Über 90 Prozent der Buchungen kön-

nen in der Regel ohne zusätzlichen Personalaufwand vollautomatisch erledigt werden. Die gebuchten Daten können dann per DATEVconnect online direkt an den Steuerberater übermittelt werden.

c. [rainmaker.de](#)

Rainmaker ist ein gemeinsames Projekt von ReNoStar und Soldan. Das Motto: „*Alle juristischen Aufgaben in einer Software – einfach, bequem und sicher*“. Kanzleiverwaltung, strukturierte Fallbearbeitung, juristische Recherche, virtuelles Büro und Online-Mandatsakquisition werden in einer modernen Cloud-Oberfläche vereint. Besonderheit von Rainmaker ist die offene Legal Tech-Plattform, d.h. Rainmaker kann auch von Nutzern anderer Kanzleisoftware eingesetzt werden.

Grundlage ist ein **Kanzlei-Management-System (KMS)** in der Cloud: **Akten, Dokumente, To-dos:** Ein To-do-Management ergänzt klassische Akten- und Dokumentenmanagement-Funktionen und liefert standortunabhängig Einblick in Akten, Termine und Fristen.

Mandantenmanagement: Alle Mandanten stets im Blick, im Büro wie unterwegs. Adressen und Kontakte können jederzeit ergänzt und aktualisiert werden.

Abrechnung und Controlling: Rainmaker liefert die Zeiterfassung für Honorarabrechnung sowie ein leistungsstarkes RVG-Modul. Umfangreiche Controlling-Funktionalitäten machen den Kanzleierfolg transparent.

beA-Integration: Rainmaker zeigt den gesamten Posteingang der Kanzlei zentral im Überblick, ob besonderes elektronisches Anwaltspostfach, E-Mail, e-post oder gescannte gelbe Post.

Juristische Recherche: Die Rainmaker-Fachsuche erstreckt sich auf abonnierte Verlagsdatenbanken, auf die kostenlosen Rechtsprechungsarchive der höchsten deutschen Gerichte sowie auf eigene gespeicherte

Inhalte der Kanzlei. Durch Single-Sign-On sind externe und interne Informationsquellen der Kanzlei über eine Oberfläche durchsuchbar. Ein Klick auf ein Suchergebnis leitet direkt zur Fundstelle im Volltext. Die Inhalte können unmittelbar in Schriftsätzen verarbeitet werden.

Legal Process Toolset: Die strukturierte und systematisierte Fallbearbeitung ermöglicht einen hohen Grad der Automation von Standardfällen. Dabei lassen sich die Prozesse nach Bedarf anpassen, erweitern und zu einer maßgeschneiderten Dokumentenautomation ausbauen. Die hinterlegte Taxonomie der Rechtsgebiete wird dabei kontinuierlich erweitert. Dabei werden Prinzipien neuronaler Netze und künstlicher Intelligenz genutzt.

Online Mandatsakquise: In der Arbeitsumgebung werden potentielle Mandate aus dem Internet angezeigt. Diese werden zunächst aus den Onlineplattformen Rechtsberater.de und AdvoAssist (Terminsvertretung) generiert. Zudem erhält der Nutzer Zugriff auf ein Webanalysetool zur Optimierung der eigenen Website-Performance. Mit weiteren externen Partnern soll das Angebot kontinuierlich ausgebaut werden.

Virtuelles Büro: Vom Telefonservice bis hin zur Kanzleiabrechnung können alle nichtjuristischen Kanzleifunktionen extern bezogen werden. Der Rechtsanwalt und die Kanzleimitarbeiter können sich damit wertschöpfenderen Tätigkeiten widmen. Rainmaker ermöglicht ein komplett virtuelles Arbeiten, auch ohne eigene Kanzlei-Infrastruktur.

Möchten Sie noch mehr aus Ihrem Workflow holen? Finden Sie Antworten auf [legal-tech.de](#).

4. Wie erstelle ich mein eigenes Legal Tech-Konzept?

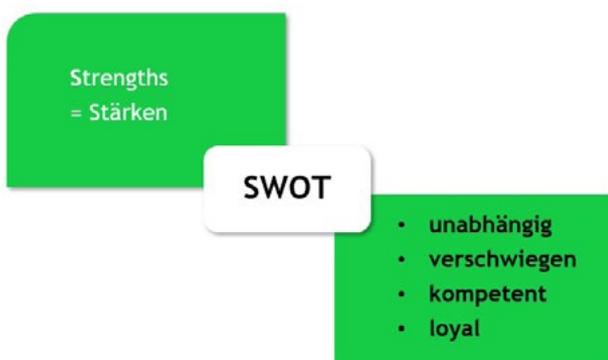
Mit Hilfe der SWOT-Analyse – ein altbewährtes Instrument aus der Betriebswirtschaftslehre – können die

Stärken und Schwächen sowie die Risiken und Chancen herausgearbeitet werden. Wir betrachten zum einen den **Rechtsanwalt als Person** und zum anderen **Legal Tech als Tool**.



Stärken des Rechtsanwalts

Die Stärken des Rechtsanwalts: unabhängiger Berater, der kompetent und loyal ist sowie der anwaltlichen Verschwiegenheit unterliegt. Auch die gesetzlich vorgeschriebene Berufshaftpflichtversicherung ist ein Alleinstellungsmerkmal, das den Start-Ups fehlt. Gleichwohl ist im Massenmarkt das Risiko des Mandanten begrenzt, „sein Herz hängt nicht dran“. Anders sieht es aus, wenn Interesse des Mandanten und die Bedeutung der Sache so hoch sind, dass es für den Mandanten existentiell (z.B. Arbeitsplatz) oder lebensbedrohlich (z.B. im Medizinrecht) ist. Dann begibt man sich auf eine andere Ebene, steht der Mensch wieder im Mittelpunkt und ist neben der Expertise auch das Fingerspitzengefühl gefragt, das der KI (noch?) fremd ist.



Vorteile von Legal Tech – Wie Anwälte Legal Tech für ihre Stärken nutzen können

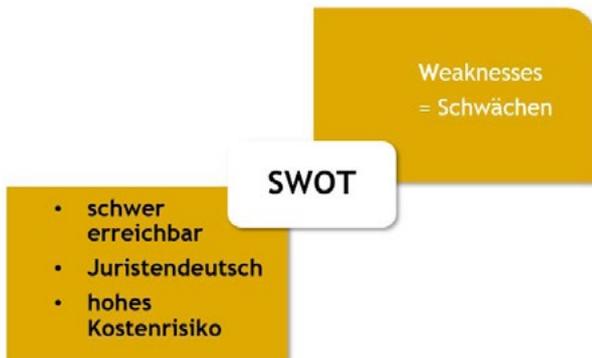
Mit Legal Tech können Arbeitsabläufe standardisiert werden. So können Fehler vermieden und gleichbleibende Qualität gewährleistet werden. Durch Standards werden Mitarbeiter austauschbar, die Abhängigkeit von einzelnen Personen wird verringert. Der Einsatz von Technologie ermöglicht eine schnellere Bearbeitung, zudem wird vermieden, „das Rad immer neu erfinden zu müssen“. Auch erhöht sich die Mandantenzufriedenheit, da eine sofortige Reaktion erfolgt. Mit vorbereiteten Schreiben kann der Ablauf eines Mandats an den jeweiligen Punkten dargestellt werden, sodass sich Rückfragen verringern. Einfache Sprache anstelle juristischer Ausdrucksweise.

Praxistipp: Klein in einem Bereich beginnen, optimieren und danach ausdehnen.

Schwächen des Rechtsanwalts

Die Erreichbarkeit ist zu verbessern. Während Legal Tech und KI „rund um die Uhr“ jederzeit erreichbar sind, hat der Mensch nur bestimmte Kapazitäten zur Verfügung. Mandanten werden oft vertröstet, Rückrufe finden nicht oder nur bedingt statt. Die Bearbeitung wird „auf den letzten Drücker“ erledigt, oft unter großem Zeitdruck. Nein-Sagen und das Konzentrieren auf Kernkompetenzen sowie der Aufbau eines Empfehlungsnetzwerks sind dem „Einzelkämpfer“ – als solcher fühlen sich viele Anwälte, auch in einer Bürogemeinschaft – fremd. Das führt dazu, dass der Mandant nicht immer den besten Anwalt bekommt, der ihm zusteht. Zusätzlich ist die juristische Sprache für den Laien oftmals schwer verständlich. Es gibt Anwälte, die stolz darauf sind, dass der Mandant sie nicht versteht. Der Rechtsanwalt lebt jedoch von seiner Dienstleistung. Er unterliegt der Berufsordnung, die ihm vorschreibt, ob und welche Gebühren er nach dem RVG oder nach Vergütungsvereinbarung zu berechnen hat. Erfolgshonorare sind zwar möglich, in der Praxis sind die Hürden für eine wirksame Vergütungsvereinbarung jedoch so

hoch, so dass viele Anwälte sich gerne in den „sicheren Hafen“ des RVG begeben.



Schwächen von Legal Tech

Legal Tech ist anonym. Selten wird ein Mensch in den Mittelpunkt gestellt. Das Team, das hinter einem Legal Tech-Unternehmen steht, bleibt im Hintergrund oder ist oftmals anonym. Legal Tech setzt voraus, dass diejenigen, die diese Art von Dienstleistung in Anspruch nehmen, eine gewisse Technikaaffinität mitbringen. So muss der Benutzer in aller Regel Dateien oder Bilder auf das Portal laden und Fragen beantworten. Er muss seine persönlichen Daten zur Verfügung stellen, ohne den Betreiber des Portals zu kennen. Nicht immer ist ein telefonischer Kontakt möglich. Manche Portale versprechen einen Rückruf. Letztlich muss das Portal so viel Vertrauen schaffen, dass der potentielle Mandant seine Daten eingibt und sich nicht auf die Suche nach anderen Portalen oder alternativen Lösungen begibt.

Praxistipp: Gesicht zeigen. Trotz Technik den Menschen in den Mittelpunkt stellen.

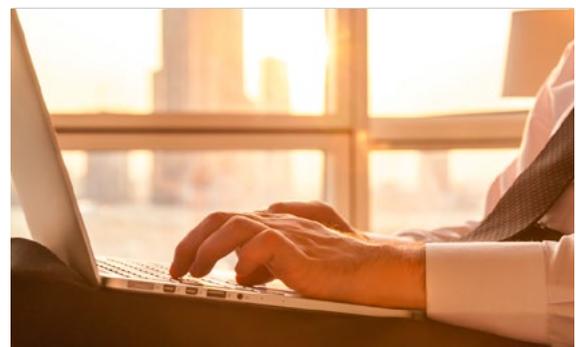
Risiken des Rechtsanwalts

Wird der „klassische“ Rechtsanwalt aussterben? Auf vielen Legal Tech-Veranstaltungen kommen Experten zu dem Ergebnis, dass der Rechtsanwalt noch lange nicht durch KI komplett verdrängt wird. Allerdings wird es Bereiche geben, in denen der Anwalt seine Arbeit mit Hilfe von KI besser und schneller erledigen kann. Und

gewisse Bereiche, in den der Anwalt jetzt noch tätig ist, werden zukünftig komplett durch KI übernommen. Das Berufsbild des Rechtsanwalts wird sich wandeln, weg vom klassischen Rechtsanwalt zum „Legal Engineer“, der neben der juristischen Ausbildung auch einen IT-Hintergrund aufweist. Auch die Universitäten werden das Thema Legal Tech aufgreifen, so bietet die Rechtswissenschaftliche Fakultät der Universität Freiburg Vorlesungen zu Legal Tech an. Auch die Ludwig-Maximilians-Universität in München veranstaltet [Ringvorlesungen](#) mit Gästen aus der Legal Tech-Praxis. Hinzu kommen studentische Initiativen wie das Legal Tech Lab an der [Frankfurter Goethe-Universität](#).

Neben der „Bedrohung“ durch Legal Tech ist der vielfach diskutierte Wegfall des Rechtsdienstleistungsgesetzes (RDG) ein Risiko, da der Anwalt dann seinen

ANZEIGE



Legal Tech

Alles nur Hype?

7 Argumente gegen Legal Tech:

beck-shop.de/go/Legal-Tech

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

„Kokon“ verlieren würde. Wurde noch vor einigen Jahren der Wegfall des RDG in Kürze vorausgesagt, gingen die Experten auf der Jahrestagung des Instituts für Anwaltsrecht an der Humboldt-Universität in Berlin im Februar 2018 davon aus, dass der „Fremdbesitz“ an Anwaltskanzleien noch in weiter Ferne sei oder doch nicht komme. Blickt man über die Landesgrenzen in andere europäische Länder, so wird eher ein Wegfall der Gebührenordnung Realität. Was mit dem Entfall der Beratungsgebühr 2006 begann, könnte dazu führen, dass Anwälte sich verstärkt mit der Wirtschaftlichkeit der Kanzlei und einzelnen Mandaten auseinandersetzen müssen. Auch im Jahr 2018 ist es immer noch nicht in jeder Kanzlei angekommen, dass es eine Erstberatungsgebühr in Höhe von 190 Euro seit 12 (!) Jahren nicht mehr gibt, vielmehr der Rechtsanwalt durch Vereinbarung einer Vergütung eine andere (niedrigere oder höhere) Vergütung jederzeit mit dem Mandanten vereinbaren kann. Weil das Reden über Geld nicht gelehrt wird, scheuen viele Anwälte hier den Dialog mit dem Mandanten.

„Ignarroanz“ nannte Prof. Gunter Dueck (Mathematiker und Autor, bis zu seinem Ruhestand 2011 bei IBM als Chief Technology Officer) auf dem ersten Anwaltszukunftskongress 2016 die Haltung vieler, die Digitalisierung kleinreden. Er sagte: *„Bitte reden Sie die Digitalisierung nicht klein. Schauen Sie in andere Branchen. Nehmen Sie die neue Welt einmal ruhig hin und steuern Sie langsam um. Die Digitalisierung frisst eben nur ein paar Prozent pro Jahr. Man hat lange Zeit, neues Business zu finden und sich umzustellen. Nur muss man die Zeit konstruktiv nutzen, und zwar nicht zum Abwarten und dem genüsslichen Lesen von Berichten, dass die Digitalisierung eben doch nicht das Gelbe vom Ei ist. Diese Haltung habe ich einmal Ignarroanz getauft – die bringt ins Grab“.*



Risiken von Legal Tech

Legal Tech braucht – von der Idee bis zur Umsetzung – Mut und einen langen Atem. Mut zum Risiko, denn ob ein Legal Tech-Unternehmen erfolgreich ist, hängt von vielen Faktoren ab. Investoren und Venture Capital-Gebner sind gefragt, um mit Millionenbeträgen in Vorlage zu gehen. Einigen Legal Tech-Firmen ging bereits nach kurzer Zeit die Luft aus, sie haben sich bereits wieder vom Markt verabschiedet.

So meldete Anfang 2017 **Legalbase**, das standardisierte Anwaltsdienstleistungen zum Festpreis angeboten hatte, nach nur einem Jahr Insolvenz an. **Bahn-buddy.de** teilt auf seiner Website mit: *„Bahn-Buddy.de wird eingestellt. Bahn-Buddy.de stellt ab sofort seinen Dienst ein. Es werden keine weiteren neuen Anträge mehr angenommen. Alle bestehenden Aufträge werden fertig bearbeitet und entsprechende Benachrichtigungen werden versendet. Alle Zugänge bleiben bis dahin verfügbar. Bahn-Buddy.de steht zum Verkauf. Wir bedanken uns bei unseren Kunden und Partnern für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung.“* Der letzte Tweet ist von November 2017. Zwischen der Recherche zu dieser Broschüre und der Fertigstellung wurde bahn-buddy.de neu aufgestellt. Mit neuem Geschäftskonzept soll ein zweites Mal durchgestartet werden. **Frag Robin**, das Verbraucherportal mit dem grünen Robin-Hood-Logo, gegründet 2016, ging im Mai 2018 erst in vorläufige Insolvenz und wurde im Juni 2018 von **anwalt.de** übernommen. Heute ist **Frag Robin** wieder unter der Marke **anwalt.de** aktiv. **anwalt.de**, selbst seit 2005 auf dem Markt, hatte bereits kurz vorher das

2013 gegründete Legal Tech-Unternehmen **Jurato** übernommen. Man spricht davon, dass vor allem die Technik hinter **Jurato** für **anwalt.de** interessant sei.

Gegen das Portal **abfindungsheld.de** ging der Anwaltverein Bielefeld vor. Das Landgericht Bielefeld entschied am 12.12.2017 im einstweiligen Verfügungsverfahren (15 O 67/17): „Die Werbung erzeugt dadurch einen wettbewerbswidrigen Anreißeffekt, dass Arbeitnehmer, die soeben durch Kündigung ihren Arbeitsplatz verloren haben, veranlasst werden, über einen bequemen Online-Abfindungsrechner aus der Anonymität heraus einmal durchrechnen zu lassen, mit welcher Abfindung sie eventuell rechnen dürfen. Durch die Eröffnung des Rechtsschutzzuganges über ein Rechenprogramm wird eine gewisse Richtigkeitsgewähr suggeriert, obwohl tatsächlich keine individuelle Prüfung erfolgt.“ Das Verfahren ist derzeit beim OLG Hamm (4 U 32/18) anhängig.

Vor zwei Jahren gründeten die Rechtsanwälte Dr. Frederik Gärtner und Dr. Daniel Halmer die Mietright GmbH als Betreiberin des Portals **wenigermiete.de**. Die Rechtsanwaltskammer (RAK) Berlin mahnte das Start-Up ab mit dem Hinweis, es würde unzulässige Rechtsberatung betreiben. „Wir sind eine neue Art von Legal Tech Unternehmen, wie man es im Silicon Valley bereits gewohnt ist“, sagt Halmer. Im Kern geht es um eine onlinebasierte Inkassodienstleistung für Mieter, die zu viel gezahltes Geld zurückverlangen. Drei andere Firmen, die ähnliche Dienstleistungen anboten, gaben auf und schalteten ihre Internetseiten offline. Obwohl die Abmahnung gegen die Mietright GmbH ins Leere lief, verklagte die RAK Berlin die Firma. Im Herbst soll die mündliche Verhandlung stattfinden.

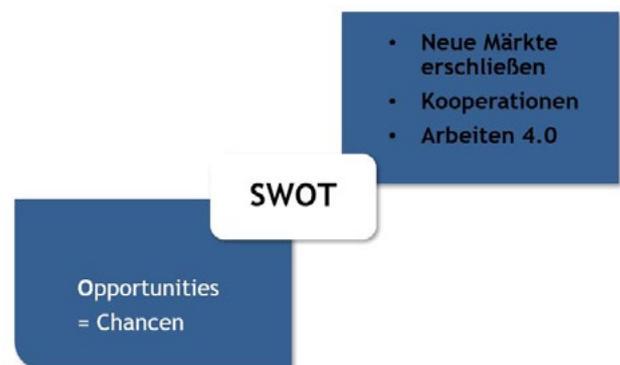
Praxistipp: Rechnen Sie mit Widerständen der Kammern. Derzeit wird auch über eine Regulierung des Marktes für Legal Tech diskutiert.

Chancen des Rechtsanwalts

Wer erinnert sich noch an **Advopolis**? Das innovative Start-Up wollte bereits 1999 die „Zukunft der Rechtsbe-

ratung“ revolutionieren. In einem virtuellen Bürohaus sollten Rechtsanwälte und Steuerberater online ihre Dienstleistungen anbieten und mit Mandanten per Chat Kontakt aufnehmen. Trotz positiver Geschäftsentwicklung musste das Unternehmen nach 14 Monaten Insolvenz anmelden. Die Pressemitteilung verlautbarte: „Trotz Neustrukturierung des Geschäftsmodells Anfang September haben die allgemein schlechte Finanzmarktlage, die unerwartet schleppende Entwicklung der Akzeptanz virtueller Welten bei Anwälten und Steuerberatern und letztendlich das mangelnde finanzielle Engagement der Erstrunden-Investoren in dieser schwierigen Phase zu dem Schritt in die Insolvenz beigetragen.“ **Advopolis** war seiner Zeit weit voraus – zu weit.

Fast zwanzig Jahre später liegt es an den Anwälten, neue Chancen wahrzunehmen und zu ergreifen. Die Generation Z (ab 1996) erwartet eine Kommunikation mit Anwälten, die ihren Wünschen entspricht. Prof. Römermann ging auf dem Anwaltszukunftskongress 2018 davon aus, dass eine Kommunikation per WhatsApp vertretbar sei. Anwälte sollten die technischen Möglichkeiten nutzen, die sich heute bieten. Sei es für die eigene Mobilität, sei es für die Kommunikation mit Mandanten. Mobiles Arbeiten bietet die von der jungen Generation gewünschte Work-Life-Balance. „Work“ kann unabhängig von Zeit und Raum geschehen, „Life“ hat Vorrang. „Mein Haus, mein Auto, mein Boot“ haben im Zeitalter von flexiblen Wohnmodellen und Car-Sharing-Angeboten an Stellenwert verloren.



Chancen von Legal Tech

Mit Hilfe von Legal Tech können neue Geschäftsfelder erschlossen werden. Legal Tech kann die Arbeit von Rechtsanwälten erleichtern und die Konzentration auf hochwertige Rechtsdienstleistungen fördern. Legal Tech kann auch ein Tool sein, das man seinen Mandanten zur Verfügung stellt. Legal Tech sichert den Zugang zum Recht für niedrigpreisige Bereiche, die im Rahmen einer analogen Bearbeitung unwirtschaftlich wären. Legal Tech wird nicht mehr weggehen – auch wenn es teilweise noch bekämpft wird –, es gilt vielmehr, die passenden Angebote zu finden und in den Arbeitsalltag zu integrieren.

Praxistipp: Keine Angst vor Wettbewerb. Mit hartz4fux.de sagt eine Rechtsanwältin aus Bonn dem Portal Hartz4Widerspruch den Kampf an.

Mit welcher Strategie führe ich Legal Tech in meine Kanzlei ein? Erfahren Sie mehr auf legal-tech.de.

5. Legal Tech als Geschäftsmodell/ Vertriebskanal/Wettbewerbsvorteil?

Die Nutzung von Legal Tech umfasst nicht nur technische Aspekte, sondern kann auch zu einer strategischen Frage bei der Marktpositionierung werden. Somit stellen sich oft Fragen wie: Will ich Legal Tech als Geschäftsmodell, Vertriebskanal oder als Wettbewerbsvorteil nutzen?

Hinter dem Portal **unfallhelden.de** steht nach der Erfahrung der Autorin eine Münchner Anwaltskanzlei, die die Unfälle abwickelt. **Rechtsanwalt Sven Galla** aus Passau bietet als „ersten deutschen Roboter-Anwalt“ mit **ratisbot** den ersten Chatbot an.

Der Gründer von **123recht.net** und **frag-einen-anwalt.de**, **Rechtsanwalt Michael Friedmann**, will mit Hilfe

der KI von IBM Watson und der Analyse aus den gesammelten Fragen und Antworten seit dem Jahr 2000 mit dem Angebot von **Prime Legal** den Rechtsberatungsmarkt revolutionieren. Kostenlose Erstberatung, kostenlose Fallberatung und eine Rechtsberatungs-Flatrate gehören dazu.

Die Legal Tech-Pioniere **Dr. Micha-Manuel Bues**, vormals **Leverton**, und **Michael Grupp**, vormals **Lexalgo**, haben jetzt mit **BRYTER** eine neue Legal Tech-Plattform gegründet, die z.B. für das **Anwaltsblatt des DAV** ein **Honorartool** entwickelt hat. Für die Verbraucherzentralen werden ebenfalls Tools entwickelt, so dass **BRYTER** direkt in das B2C-Geschäft eingreift. Auf dem Anwaltszukunftskongress 2018 hatten die Teilnehmer eines Workshops, an dem die Autorin teilnahm, die Gelegenheit, die Programmierung des Honorartools unter die Lupe zu nehmen.

Die Großkanzleien bieten bereits heute teilweise Tools an, die Vorteile für ihre Mandanten bieten. So setzt z.B. **CMS** im Rahmen seiner Digitalisierungsstrategie auf die KI-gestützte Software **KIRA**, um große Datenmengen zu verarbeiten sowie bei Due Dilligence-Prozessen. Seit 2016 nutzt CMS **HotDocs**, ein Tool zur effizienten und qualitativen Vertragserstellung, und ein Fremdpersonaleinsatztool (**FPE**), ein preisgekröntes Mandanten-Produkt zur Risikobewertung beim Einsatz von Fremdpersonal. **Gleiss Lutz** setzt auf das österreichische Produkt **LeReTo**, das juristische Dokumente mit zitierten Fundstellen auf Knopfdruck verlinkt und in einem PDF-Konvolut übersichtlich zusammenfasst. **Beim STP Legal Innovation Award 2018** wurde die Kanzlei **Baker McKenzie** ausgezeichnet, die ein **Kartellschadensersatz-Tool** entwickelt hat. Das Tool ermöglicht es, einen Schaden abzuschätzen, der durch Preisabsprachen oder anderes kartellrechtswidriges Verhalten entstanden ist.

Geschäftsmodelle in Zeiten von Legal Tech -Was das bedeutet können Sie [hier](#) nachlesen.

6. Welche Legal Tech-Software passt zur Kanzlei und den Mandanten?

- Will ich selbst Legal Tech-Software einsetzen, wenn ja, welche ist geeignet?
- Schließe ich mich einer Anwaltsplattform an und nutze diese als zusätzlichen oder hauptsächlichen Vertriebskanal?
- Oder nutze ich Legal Tech-Tools, die ich auch Mandanten zur Verfügung stellen kann?

Die Auswahl der Software hängt von den Mandanten (Zielgruppen) und den Rechtsgebieten ab. Bearbeitet man immer wiederkehrende, gleichbleibende Fälle oder ist jeder Fall so individuell, dass eine Standardisierung auf den ersten Blick ausscheidet? Auf den zweiten Blick erkennt man meist, dass auch die individuellen Fälle Gemeinsamkeiten aufweisen. Ob und welche Gemeinsamkeiten, gilt es herauszufinden.

Gibt es eine spezielle Geschäftsidee, die sich skalieren lässt? In den **Best Practice Beispielen** erläutert **Rechtsanwalt Tobias Reinhardt**, wie er mit einem **Tool zum Datenschutzrecht** erfolgreich Legal Tech nutzt.

Soll eine bestimmte Zielgruppe angesprochen werden? „Millenials“ oder „Best Ager“, Piloten oder Taxifahrer, soll es eine „Internetkanzlei“ oder eine Kanzlei im ländlichen Raum mit regionalem Charakter werden?

a. Projektmanagement: Klare Ziele setzen, Meilensteine festlegen

Damit Ihr Legal Tech-Projekt erfolgreich wird, sind neben der Vision klare Ziele wichtig. Legen Sie Meilensteine fest und lassen Sie sich auch von Rückschlägen nicht aufhalten. Überprüfen Sie regelmäßig, ob Sie noch auf dem richtigen Weg sind. Manchen Projekten ist mangels Finanzierung und ohne entsprechende Bekanntheit im Markt nach kurzer Zeit die Luft ausgegangen. Andere Ideen wurden von Wettbewerbern aufgegriffen und verfeinert, so dass man nachziehen

musste. **Alle Legal Tech-Ideen stellen den Rechtssuchenden, den Mandanten in den Mittelpunkt.**

b. Service bieten

Legal Tech-Unternehmen zeichnen sich durch eine hohe Serviceorientierung aus. Bei alteingesessenen Anwaltskanzleien besteht hier häufig Optimierungsbedarf. Eine Anwaltskanzlei, die zukunftsorientiert aufgestellt ist, sollte eine hohe Serviceaffinität aufweisen. Der potentielle Mandant, der im Internet nach Lösungen für sein Rechtsproblem sucht, muss abgeholt werden. Wie schnell und auf welche Weise erfolgt die Kontaktaufnahme? Hat der Interessent die Möglichkeit, auch telefonisch Kontakt aufzunehmen? Bietet die Seite Informationen an, die den Interessenten dazu veranlassen, Kontakt aufzunehmen? Erweckt die Seite Vertrauen?

Praxistipp: Die JurFRIEND AG betreibt diverse Legal Tech-Portale und bezeichnet sich als „*Deutschlands erste*“

ANZEIGE



Legal Tech

Welche Strategie ist gut?
Die Checkliste:

beck-shop.de/go/Legal-Tech

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Curated Legal Shopping Company“. Hier wird „geklotzt und nicht gekleckert“, neben **ehe.de**, **scheidung.de** u.a. gibt es auch **anwalt-wechseln.de** und **friedhof.de**.

Die Betreiber kontern: „*Wer geht schon gerne in eine Anwaltskanzlei?*“

Status Quo: Unglaublich schlechter Service. Juristischer Rat ist sehr teuer. Häufig intransparent übersteuert. Für viele Menschen somit unbezahlbar. Anwaltskanzleien und Anwälte schrecken viele Menschen ab. Anwaltskammern, Anwaltsvereine und Juristische Vereinigungen stecken häufig noch in Ihrem tradierten Denken fest. Wirklich an den Kunden denkt im Rechtsbusiness kaum jemand.“

c. Referenzen

Auch für Rechtsdienstleistungen gilt: Referenzen sind ideal, um potentielle Mandanten zu überzeugen. Obwohl man den Rezensenten nicht kennt, wird in der Regel vertraut, so dass positive Aussagen über die Zusammenarbeit sehr hilfreich für die Akquise von neuen Mandanten sind. Viele Portale arbeiten mit Referenzen und nutzen dazu auch spezielle Referenzportale, wie z.B. ausgezeichnet.org, eKomi, ProvenExpert, Trustpilot, Trusted Shops u.a. Auch die klassischen Portale wie **anwalt.de**, **123recht.net** und **frag-einen-anwalt.de** nutzen Bewertungen, um die Zufriedenheit der Kunden mit den Rechtsdienstleistungen und Anwälten auszudrücken.

Praxistipp: Prüfen Sie, was bei einer Kündigung oder einem Wechsel des Anbieters mit den vorhandenen Referenzen geschieht. Können diese übertragen werden oder sind diese damit verloren?

d. Auf Augenhöhe kommunizieren

Holen Sie die Zielgruppe dort ab, wo sie steht. Eine häufig gewählte Form der Ansprache ist das „Du“. Das kann bei Personen der Generation 50+ auch negativ ankommen. Oft werden Bilder und Symbole genutzt. Verwenden Sie einfache Sprache und bieten Sie Lösungen

für Probleme. Die Aussage: „es kommt darauf an“ hilft dem Kunden nicht weiter. Legal Tech-Portale locken mit kostenlosen Rechtsdienstleistungen, aber auch sie müssen kalkulieren. Wer Rechtsdienstleistungen für den Kunden kostenlos anbietet, muss die Finanzierung anderweitig gewährleisten. Es gilt, so viel Vertrauen zu wecken, dass der potentielle Mandant bereit ist, seine Daten preiszugeben. Die dann zu erfolgende Kontaktaufnahme wird oft „binnen 24 Stunden“ garantiert.

Praxistipp: Entwickeln Sie Ihre Idee gemeinsam mit den Mandanten, für die Sie Dienstleistungen anbieten. Nach dem Motto: „Der Wurm muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler“ ist die Dienstleistung aus der Sicht des Mandanten zu beurteilen. Nur er kann entscheiden, ob der Nutzen so groß ist, dass er bereit ist, seine Daten diesem Portal anzuvertrauen.

Sie sehen, mit keinem Wort wird die juristische Expertise belegt. Die Portale reden von „ausgewählten Anwälten“, „Top-Experten“ und „geprüften Fachleuten“. Doch diese Aussagen kann ein Nutzer nicht nachprüfen. Anders als bei **anwalt.de**, **123recht.net** und den klassischen **Anwaltssuchdiensten** lassen sich bei den neuen Legal Tech-Portalen die Betreiber nur selten in die Karten schauen. Vergeblich sucht man Anwälte „aus Fleisch und Blut“ mit Namen und Bild.

e. Erfahrungsbericht von Dr. Andreas Neumann

Welche Erfahrungen man mit Legal Tech-Portalen auch machen kann, schildert **Rechtsanwalt Dr. Andreas Neumann** aus Münster:

„Für Existenzgründer bieten die Anwaltsportale neue Chancen – für Ratsuchende einerseits aber auch für gründende Anwälte andererseits. Portale sind eine Schnittstelle zu Kunden. Anwaltskanzleien haben diese Schnittstelle an diese Portale, die oftmals über eine große Reichweite verfügen, zum Teil verloren. Dabei wird zum Teil aber auch keine Rücksicht auf Verluste genommen.“

Kürzlich habe ich über ein Portal, das mit einer Geld-zurück-Garantie wirbt, eine umfangreiche Vertragsprüfung durchgeführt, ein Gutachten verfasst und fünf zusätzliche Vertragsklauseln entwickelt. Die Auftraggeberin meldete sich mit Anmerkungen zur Vertragsprüfung, die ich auch sofort beantwortete. Zwei Wochen später erfolgte dann eine – für mich unterdurchschnittliche und nicht nachvollziehbare – Bewertung meiner Leistung mit lediglich viereinhalb Sternen. Für mich unbefriedigend und jedenfalls nicht gerade Anreiz, sich der Sache dann noch einmal ohne entsprechende Mehrvergütung anzunehmen. Hintergrund ist, dass die Mandantin mit ihren Regelungsvorschlägen erst noch zum Makler wollte und dessen Rückmeldungen dann wiederum durch mich bearbeiten lassen wollte. Selbstverständlich kostenlos. Sie habe doch zwei Nachfragen gut. Die geleisteten 152 EUR brutto sind ja immerhin auch ein stolzer Preis. Dass davon am Ende lediglich 75,13 EUR netto beim beratenden Anwalt verbleiben, wissen die Nutzerinnen und Nutzer der Portale in der Regel nicht. Ich habe – zugegeben insbesondere wegen der Bewertung – abgelehnt, auf diese Weise ein Mandat gewissermaßen aus dem Hintergrund zu betreuen und der Nutzerin angeboten, mich entweder direkt zu beauftragen oder zumindest einen Folgeauftrag anzunehmen, sei es schriftlich oder telefonisch, über dasselbe Portal. Diesem Portal verschaffe ich zudem selbst durch entsprechende Umleitung geeigneter Anfragen regelmäßig Provisionen, so zuletzt mit einem heutigen längeren Telefonat. Im Ergebnis erhalte ich keine Vergütung für diesen Auftrag und muss jetzt an das Portal sogar die entgangene Provision zahlen. Ich habe also nicht nur drei Stunden umsonst Vertragsunterlagen – Bauträgervertrag, Teilungserklärung, Baubeschreibung und Schriftverkehr mit dem Notariat – geprüft, ein Gutachten geschrieben und fünf Vertragsklauseln entwickelt, sondern muss dafür darüber hinaus jetzt 62,60 EUR an das Portal zahlen. Bitte nicht falsch verstehen: Legal Tech ist eine tolle Idee, und ich bin grundsätzlich nach wie vor Befürworter eines erleichterten Zugangs zum Recht. Aber irgendwann sind auch hier

gewisse Grenzen überschritten. Die einschlägigen Schlagworte erspare ich uns an dieser Stelle.“

Lesen Sie auf [legal-tech.de](https://www.legal-tech.de): **Wie Legal Tech-Startups arbeiten und was Kanzleien von ihnen lernen können.**

7. Legal Tech bei der Kanzlei Gründung: Von Anfang an digital

Alle zwei Jahre verleiht der Kanzleispezialist **Soldan** zusammen mit dem Deutschen Anwaltverein/Forum Junge Anwaltschaft, der Bundesrechtsanwaltskammer und der Frankfurter Allgemeinen Zeitung den Kanzlei-Gründerpreis. Die Preisträger 2016 überzeugten mit einem breiten Leistungsangebot, das konsequent auf die Bedürfnisse einer Kleinstadt zugeschnitten ist. Eine erfolgreiche Spezialisierung auf das Erb- und Familienrecht sowie klare Fokussierung auf den Standort brachte den zweiten Platz. Und die drittplatzierte Einzelanwältin und Rentenberaterin mit Schwerpunkt Senioren- und Versicherungsrecht bewies, dass Anwälte mit fachlicher Spezialisierung auch im ländlichen Raum erfolgreich sein können.

Ganz anders sah es beim Kanzlei-Gründerpreis 2018 aus: Als **authentisch, mandantenorientiert und hoch spezialisiert** lobte **Professor Dr. Mathias Kilian** als Jurymitglied die Preisträger. Diese Offenheit für Neues und die konkreten Bedürfnisse von Mandanten wird von den Legal Tech-Kanzleien vorangetrieben.

Gewinner 2018 ist die **Kanzlei KTR aus Leipzig**. Sie überzeugte die Jury mit einem modernen Gründungskonzept, das den innovativen Ansätzen eines Start-Ups folgt. Die Kanzlei arbeitet papierlos, hat eine hohe Technisierung von Arbeitsabläufen und nutzt eigene Legal Tech-Lösungen. Dadurch ist eine vereinfachte Kommunikation mit den Mandanten möglich. Als auffällig bezeichnet die Jury die moderne Marketingstrategie der Kanzlei mit eigener Cloud und Einbindung von sozialen Medien wie Facebook und Instagram. Den zweiten Platz erreichte die Einzelanwältin **Tatjana**

Schmelzer mit ihrer 2016 in **Saarbrücken** gegründeten Kanzlei für Medizinrecht. Die Fachanwältin für Medizinrecht hat ihr Angebot auf die Zielgruppe junger Ärztinnen und Ärzte ausgerichtet. Sie spricht diese junge Zielgruppe mit „Du“ an und punktet mit ihrer Persönlichkeit. Die drittplatzierte **Kanzlei MBK Legal aus Frankfurt/Main** hat die Jury durch den professionellen Auftritt und die Spezialisierung der Anwälte überzeugt. Die Besonderheit liegt in der jahrelangen Erfahrung, die die Anwälte mitbringen – in der eigenen Nische entspricht das Angebot (nach Angabe der Partner) dem einer Großkanzlei. Es wurde bereits ein zweiter Standort in Bamberg eröffnet.

Brauche ich als kleinere Kanzlei eine eigene Legal Tech-Lösung? Lesen Sie mehr darüber auf legal-tech.de.

8. Best Practice-Beispiele

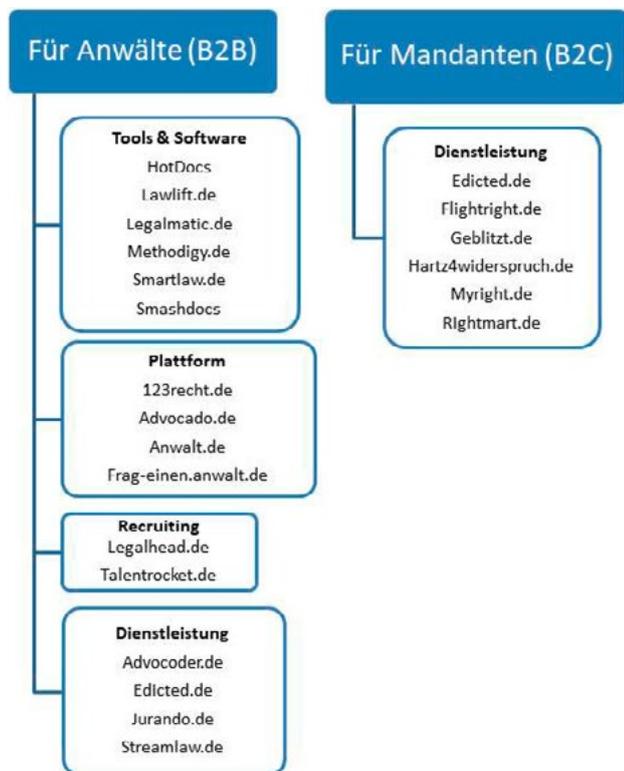


Abbildung 1: Legal Tech-Dienstleistungen im Überblick

Bei den Best-Practice-Beispielen stellen wir Ihnen einige Legal Tech-Plattformen vor, die teilweise auch eine Konkurrenz zu klassischen Anwaltsdienstleistungen darstellen. Die Beispiele sollen ein Gefühl dafür vermitteln, in welchen Bereichen sich Anwälte in Zukunft von automatisierten Legal Tech-Dienstleistungen abheben können. Zu unterscheiden sind die Kategorien Geschäftsidee, Legal Tech-Berater für Kanzleien und Tools zur Verbesserung von Arbeitsprozessen. Die Aufzählung ist nicht abschließend.

a. Tobias Reinhardt: jurando.de

In den vorstehenden Kapiteln wurden die Herausforderungen aufgezeigt, die sich für zukünftige Anwaltsgenerationen durch die Digitalisierung ergeben. Im Folgenden stellen wir nun einige Beispiele erfolgreicher Legal Tech-Startups vor.

Im Interview mit **Tobias Reinhardt**, einem internetaffinen Volljuristen, der seit mehreren Jahren die digitale Transformation des Rechtsmarktes aktiv begleitet und selbst Gründer eines Legal Tech-Unternehmens ist, erhalten Berufseinsteiger hilfreiche Hinweise.

Lesen Sie das gesamte Interview auf legal-tech.de.

b. Marco Klock: edicted.de und rightmart.de , jetzt casecheck.io

Beim 1. Schweizer Zukunftsforum im April 2018 zeigte **Marco Klock**, der CEO von **edicted.** und **Rightmart**, dass Legal Tech bereits heute bestens funktioniert. 2015 hatte seine Kanzlei begonnen, die ersten Sozialrechtsmandate im Hartz IV-Bereich in hoher Stückzahl zu bearbeiten – mit Hilfe eines Google Sheets 5.000 Mandate. Die Mitarbeiter trugen auf 75 Spalten pro Mandant Daten zusammen. Erst danach wurde die **Rightmart-Software** entwickelt, mit der mittlerweile über 20.000 Mandate automatisiert bearbeitet wurden. Die Unterlagen werden stapelweise eingescannt und das System erkennt die Daten. Durch den Einsatz von KI verbessern sich die Prozesse von selbst. Klock betonte,

dass man zwar Technologie brauche. Entscheidend sei jedoch das Mindset, die Denkweise. Es gebe Kanzleien, die hätten nicht mal digitale Akten, um schneller und besser auf die Wünsche des Mandanten eingehen zu können. Gerade im Sozialrecht brauche man einen langen Atem, bis Geld fließe. Das komme zu 100 Prozent aus der Staatskasse und dem Jobcenter, der Mandant müsse bei Rightmart nichts bezahlen. **Sein Fazit: Legal Tech ist weniger Tech, als wir denken.** Vielmehr müsse man den Mandanten glücklich machen: Was erwartet der Mandant? Dies steht im Fokus der Rechtsdienstleistung, die Rightmart in Echtzeit anbietet. Damit steige die Effizienz pro Mandat, die Qualität und die Marge der Kanzlei. Zudem steige das Service-Niveau und die Zufriedenheit der Mandanten. Im Oktober 2018, ein halbes Jahr später, hat sich Rightmart weiterentwickelt: „Die Kanzlei der Zukunft“ wirbt mit „Bundesweit mehr als 20.000 Mandanten im Verbraucherrecht“. Die Rightmart-App ist Realität geworden und neue Rechtsprodukte wie Bußgeld und BAföG sind zumindest als Platzhalter in die Seite integriert. Rightmart formuliert: „Das Ziel: Die größte Kanzlei in Deutschland für Verbraucher zu werden – die Kanzlei für Sie.“

Edicted. bietet sogar eine spezielle Berufshaftpflichtversicherung im Legal-Tech-Zeitalter an.

c. [advocado.de](#)

2014 konzipierten Maximilian Block und Jacob Saß während ihres Studiums advocado, das der größte Vermittler von Rechtsdienstleistungen in Europa werden möchte. advocado bietet über ein Partnernetzwerk innerhalb von zwei Stunden Reaktionszeit eine kostenfreie telefonische Ersteinschätzung durch einen Rechtsanwalt. Entschließt sich der Mandant zur Auftragserteilung, so erhält advocado eine Gebühr von 25 Prozent auf die Vergütung. Rechtsanwälte können Teil des Partnernetzwerkes werden.

d. [advocoder.de](#)

Rechtsanwalt Stefan Schimkat bietet mit AdvoCoder Rechtsdienstleistungen im Rahmen von Legal Tech-Lösungen an. Dazu zählen u.a. Chatbots, Terminvorbereitung und Datenerfassung im Online-Dialog, automatische Schriftsatz- und Dokumentenerstellung.

e. [methodigy.de](#)

Rechtsanwalt Uwe Horwarth bietet seit 2016 eine Software zur digitalen Fallbearbeitung für juristische Fälle in Anwaltskanzleien und Rechtsabteilungen an, die dynamische Vorlagen- und Klauselverwaltung integriert. Methodigy organisiert Wissen nach der Methode juristischen Arbeitens. Akteninhalte werden selektiert und zu dokumentenübergreifenden Strukturen zusammengeführt. Diese bilden die Grundlage für die Erstellung von Schriftsätzen und Verträgen. Methodigy steigert die Effizienz anwaltlicher Wissensarbeit und verbessert die Kollaboration und das Wissensmanagement in Rechtsabteilungen und Kanzleien.

f. [smashdocs.net](#)

Wurde 2013 gegründet, bietet für Teams eine Webanwendung, in der Dokumente einfach erstellt und innerhalb von Unternehmen oder Organisationen geprüft werden können. Statt dabei mehrere Versionen zu erstellen, archiviert die Kollaborationsplattform alle Änderungen in einer einzigen Version des Dokuments. Die revolutionäre und patentierte Änderungshistorie von SMASHDOCs hebt jede neue Änderung hervor, wodurch zeitaufwändiges Korrekturlesen von Versionen entfällt.

g. [smartlaw.de](#)

Smartlaw wurde 2012 von Juristen gegründet mit der Idee, eine rechtssichere Alternative zu allgemein formulierten und häufig veralteten Musterformularen zu

schaffen. 2014 hat Wolters Kluwer die Plattform übernommen. Sie bietet einen umfassenden Service für Rechtssicherheit in allen Lebensbereichen.

h. streamlaw.de

Rechtsanwalt Tamay Schimang und Henrik von Wehrs sind die Köpfe hinter streamlaw. Zu ihren Dienstleistungen zählen Softwareentwicklung, Digitalisierungsberatung, Unterstützung bei juristischen Fragestellungen in Sachen Produktentwicklung, Projektmanagement und Prozessoptimierung.

9. Fazit

.....
 Wie das Internet wird auch Legal Tech nicht mehr verschwinden. Der Rechtsmarkt ist bereits auf dem Weg, sich zu verändern. Sehen Sie Legal Tech als Chance. Mittlerweile gehen die meisten Experten davon aus, dass der Rechtsanwalt durch Legal Tech nicht ersetzt wird. Allerdings wird sich die Arbeitsweise ändern. **Daher: „Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit“.**

Diese Anbieter helfen auf dem Weg zur Digitalisierung.

Webinartipp! Kanzleigründung leicht gemacht

Das Webinar mit Kanzleiberaterin Dr. Geertje Tutschka gibt Tipps für diejenigen, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen möchten – von den Grundvoraussetzungen bis hin zum Businesskonzept.

Termin: 13.12.2018, 10 Uhr

[Jetzt anmelden unter www.anwaltswebinare.de](http://www.anwaltswebinare.de)

24 gute Gründe, legal-tech.de zu besuchen

Jetzt erfahren, wie Legal Tech funktioniert!

