



LEGAL TECH VERZEICHNIS

Das Fachmagazin zur Digitalisierung der Rechtsbranche

1/2022

TITELTHEMA · ab S.6

Legal Tech International

Mit Beiträgen aus Afrika, USA,
Russland, Lateinamerika, Italien
und der Schweiz

KMS von STP

Die smarte Kanzleisoftware
für erfolgreiche Kanzleien.

Die Kanzleisoftware LEXolution.KMS Pro ist ideal für große und mittlere wirtschaftsberatende Kanzleien, die ihren wirtschaftlichen Erfolg aktiv steuern wollen. Sie wird gemeinsam mit Anwälten entwickelt und unterstützt die Geschäftsprozesse einer Kanzlei optimal. Insbesondere fokussiert sie Complianceanforderungen und unternehmerische Erfolgsfaktoren, wie Prozessintelligenz und Rentabilität.

MEHR DAZU

STP 



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

eigentlich ist es überall dasselbe, auf der ganzen Welt: Wenn wir über Digitalisierung und Rechtsmarkt sprechen, dann beobachten wir bei traditionellen und bei neuen Akteur:innen reflexhafte Reaktionen. Aus Anwaltschaft und Justiz kommt zunächst der Wegbeiß-Reflex: „Legal-Tech-Unternehmen? Da könnte ja jeder kommen! Die dürfen das doch gar nicht. Das werden ihnen die Gerichte schon verbieten.“ Anstelle des „Das“ kann man einsetzen: automatisierte Beratung und Rechtsdurchsetzung oder Machine-Learning-Algorithmen, die bei der Anonymisierung von Gerichtsentscheidungen helfen; die Aufzählung ließe sich beliebig fortsetzen. Wir hören auch das Dammbuch-Argument: „Wenn wir diese Technologie im Rechtsmarkt erlauben, dann kann das ungeahnte Folgen haben!“ Wir hören außerdem den Selbstüberhöhungs-Reflex, nämlich die Unterstellung, dass neue Marktteilnehmer allein von irgendwie unlauterem Gewinnstreben geleitet seien, wenn man selbst eigentlich vorwiegend durch intrinsische Motivation für das Gute angetrieben sei.

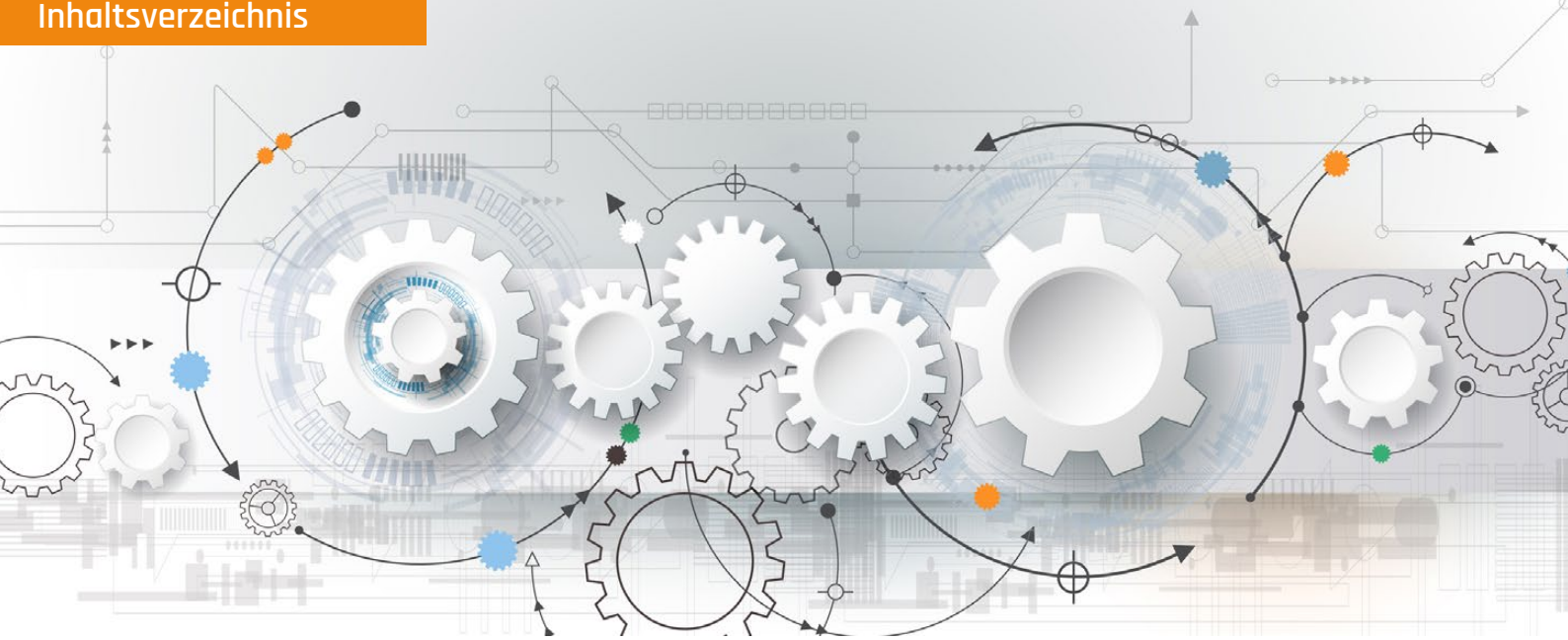
Gleichzeitig sagen neue Marktteilnehmer:innen, dass sie ohne Deregulierung vor allem des Anwaltsrechts nicht erfolgreich werden könnten (ich nenne das das „Die-Rechtspflege-ist-irgendwie-auch-nur-ein-Markt-wie-alle-anderen“-Argument), dass die Anwaltschaft ihren Markt eigentlich rechtswidrig abschotte (das Zunft-Argument), dass sie, die Tech-Firmen, ohnehin eher neue Märkte erschließen, die für traditionelle Player unattraktiv seien (das „Wir-spucken-Euch-doch-gar-nicht-in-die-Suppe“-Argument) und dass Anwaltschaft und Justiz es alleine nicht schafften, einen funktionierenden Zugang zum Recht zu gewähren, weder für Verbrauchermandate noch für kleine und mittlere Unternehmen (das Robin-Hood-Argument).

Wir stellen fest: die Diskussion ist nicht besonders rational, wird häufig nicht zur Sache, sondern im Hinblick auf mögliche unlautere Motive der Gegenseite geführt, nutzt bemerkenswert wenig empirische Argumente und kommt nicht so richtig vom Fleck.

In vielen Gesprächen und Mandaten außerhalb von Deutschland habe ich erlebt, dass die Muster der Diskussion dieselben sind. Denn die großen Trends, innerhalb derer unsere Debatten in Justiz, Rechtspflege und Rechtsmarkt stattfinden, sind global: Märkte internationalisieren sich, und mit ihnen die Spielregeln; traditionelle Freiberuflichkeit mit höchstpersönlichen Dienstleistungen hat nicht mehr die Bedeutung, die sie einmal hatten; es ist gerade die Digitalisierung, die Berufe besonders hart trifft, die auf einem Wissensvorsprung beruhen; Anwaltszahlen sinken; die Justiz zieht sich aus der Fläche zurück; Rechtsdienstleistungsempfänger:innen werden anspruchsvoller, was Schnelligkeit, Preis und Verfügbarkeit angeht. Und sie werden mündiger.

Die gute Nachricht: Wir brauchen die Diskussion um Legal-Tech-Entwicklungen nicht alleine im nationalen Rahmen zu führen. Das ist für Juristinnen und Juristen, die immer noch sehr am nationalen Recht geschult werden, noch nicht selbstverständlich. Aber es lohnt sich, einen Blick ins Ausland zu richten. Denn so ein Blick ins Ausland (insbesondere nach England & Wales, Estland, Australien und die USA) ist oft ein Blick in unsere Zukunft – wenn es um Markttrends geht, aber auch im Hinblick auf die Regulierung von Rechtsdienstleistungen. Wer zum Beispiel die Regulatory Sandboxes (<https://legal-tech-verzeichnis.de/interview-mit-dr-cord-bruegmann-zum-thema-reallabore/>) in den USA sieht, lernt: Neue, Tech-getriebene Angebote sind gar nicht so disruptiv, wie wir entweder fürchten oder hoffen. Und dass sie bisweilen quer laufen zur traditionellen gesetzlichen Regulierung, ist historisch erklärbar; man sollte ihnen aber eine (kontrollierte) Chance geben. Und darüber hinaus ist ein Blick ins Ausland immer inspirierend – das gilt insbesondere für die Länder, in denen die Unmet-Legal-Needs-Gaps so groß sind, dass alle Akteurinnen und Akteure wissen: Wir brauchen neue Angebote im Markt, um den Zugang zum Recht zu verbessern. In diesem Sinne wünsche ich eine anregende Lektüre!

Ihr Dr. Cord Brügmann



Titelthema: Legal Tech International

06 Legal Tech in Russland

Holger Zschoyge, Präsident der European Legal Tech Association und Alex Stolarsky, Partner SCHNEIDER GROUP

10 Sturmwolken ziehen auf: Ausblick auf den US Legal Tech Markt 2022

Thomas G. Martin, Rechtsanwalt und CEO von LawDroid Ltd.

12 Legal Tech in Lateinamerika

Eluisa Helbig-Marchena, Juristin und Entrepreneurin

14 Legal Tech in Afrika - Innovation braucht kein Hightech

Benedikt Pax, Volljurist und Berater der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)

18 Legal Tech in Italien. Szenario, Perspektive, Horizonte.

Marco Imperiale, Rechtsanwalt und Head of Innovation bei LCA Studio Legale

20 Legal Tech in der Schweiz. Es ist kompliziert.

Ioannis Martinis, Head of Legal Tech der Coop Rechtsschutz AG

Legal Tech Software

22 Intelligent. Transparent. Sicher: So trägt digitales Vertragsmanagement zum Unternehmenserfolg bei

Robin Schmeisser, Geschäftsführer der Fabasoft International Services GmbH

24 No-code Bewegung im Legal Tech Bereich

Coletta Braun, Rechtsanwältin bei DLA Piper

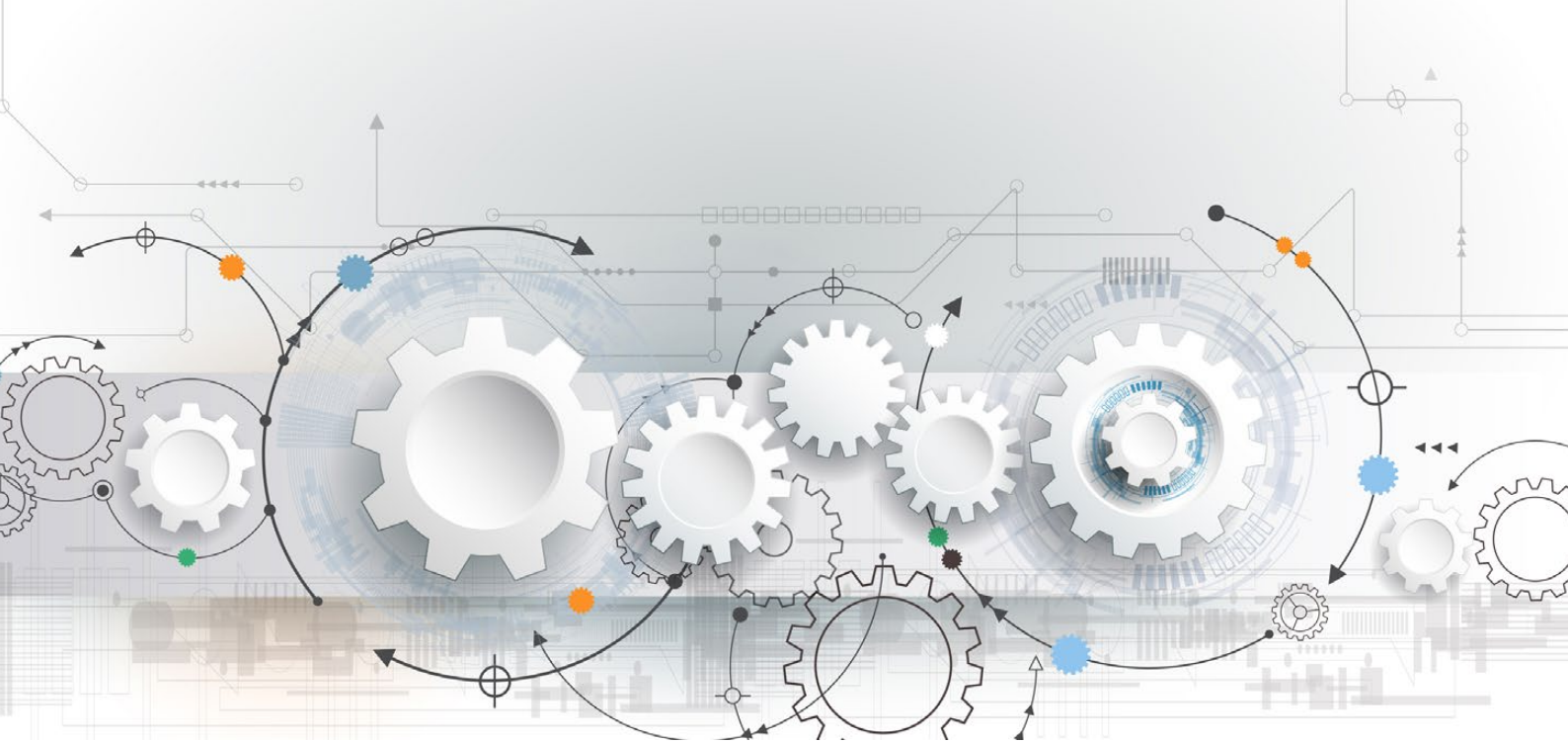
Legal Tech Unternehmen

26 Digital zu Notar:innen gehen - geht das in Deutschland?

Jakobus Schuster, Gründer und Geschäftsführer der notarity GmbH

28 Robin Hood Litigation

CEO Lucas Rößler und COO Fabian Beulke von cleverklagen



Legal Tech Innovation

30 Der weibliche Einfluss auf Legal Innovation

Fatima Hussain, LL.M., Senior Legal Counsel Trade Republic und Anne Graue, Legal Counsel in der Autoindustrie

32 Roboter in Roben?

Dr. Anette Schunder-Hartung, Rechtsanwältin und Inhaberin von aHa Strategische Geschäftsentwicklung

Legal Tech in Kanzleien

34 Legal Delivery im Fokus

Clara Raschewski und Stefan C. Schicker, LL.M., SKW Schwarz

36 Wie sich Kanzleimarketing durch die Digitalisierung verändert

Alexandra Lederer, LL.M., Rechtsanwältin der Kanzlei LedererLegal

38 Legal Tech - vom Schreckgespenst zum Hoffnungsschimmer

Andreas Walter, Gründer von Yester & Morrow

Legal Tech Verzeichnis

41 Übersicht über ausgewählte Legal Tech Software-Anbieter

Legal Tech Steckbrief ...

50 mit Dr. Susann Funke, Volljuristin und Initiatorin von LEX AI

Impressum

Legal Tech Verzeichnis Fachmagazin

Herausgeber: Advotisement UG (haftungsbeschränkt)

Brixplatz 7 - 14052 Berlin

Geschäftsführer: Patrick Prior

E-Mail: info@legal-tech-verzeichnis.de

Web: <https://legal-tech-verzeichnis.de>

Verantwortlicher im Sinne des Landesmediengesetzes:

Patrick Prior

Mediadaten: <https://legal-tech-verzeichnis.de/mediadaten.pdf>

Bei Interesse an **Werbeschaltungen** im LTV Fachmagazin wenden Sie sich bitte an werbung@legal-tech-verzeichnis.de.

Titelbild: @ Your_photo / Bigstockphoto

Grafik oben: @ nongkran_ch / Adobe Stock

Keine unerlaubte Vervielfältigung. Alle Rechte vorbehalten.



© scaliger / Bigstock

Legal Tech in Russland

Die Größe eines lokalen Legaltech-Marktes ist abhängig vom Umfang des Marktes für Rechtsdienstleistungen. Wie bei den meisten Markterhebungen sind Zahlen zum Rechts- und Legal-Tech-Markt in Russland immer als «educated guess» zu behandeln. Ein Teil der Einnahmen wird nicht statistisch erfasst, ein Teil wird falsch klassifiziert, was zu Über- oder Untererfassung führen kann. Die für das Jahr 2020 verfügbaren Zahlen zeichnen einen Umsatz der gesamten Rechtsbranche in Höhe von ca. 222 Milliarden Rubel (etwa 2,45 Mrd. Euro), wovon 63% auf das B2C- und 37% auf das B2B-Segment entfielen.

Der russische Rechtsmarkt ist erstaunlich liberal reguliert. Mit Ausnahme von Strafverfahren reicht für die gerichtliche Vertretung eines Mandanten der Nachweis eines abgeschlossenen Jurastudiums. Rechtsberatung kann theoretisch jeder anbieten. Das in Deutschland geltende Fremdbesitzverbot gibt es so in Russland nicht, was für Legal-Tech-Startups vorteilhaft ist, die keinerlei Restriktionen unterliegen. Einige Banken und sogar ein Mobilfunkbetreiber bieten z.B. Vertragsgeneratoren für Kunden an.

Drei Etappen der Legal-Tech-Evolution

Legal Tech an sich ist keine neue Erscheinung für den russischen Markt. In 2021 haben die zwei großen Anbieter von Rechtsdatenbanken, die über 90% des Marktes unter sich aufteilen, ihr 30-jähriges Jubiläum gefeiert. Die 90-er Jahre des vorigen Jahrhunderts sind die Dekade des Durchbruchs von elektronischen Legal Research-Produkten, entstanden aus der Notwendigkeit, dem Verbrau-

cher schneller Zugriff auf sich extrem oft ändernde Gesetze zu gewähren, als das Printprodukte können. Die russische Tochter von C.H. Beck hat seinerseits versucht, eine lokale Variante des „Schönfelder“ in den Markt zu bringen. Meist war die Hälfte der Ergänzungslieferung bereits veraltet, bevor sie den Kunden per Postweg erreichte.

Die zweite Etappe begann Anfang der Nullerjahre des 21. Jahrhunderts, als die ersten Kanzlei- und Dokumentenmanagement-Produkte auf den Markt kamen. Meist waren das auf die speziellen Bedürfnisse von Anwälten adaptierte generelle CRM- oder Dokumentenmanagement-Softwarelösungen. Der Verbreitungsgrad war entsprechend gering, nur wenige Trailblazer testeten die Automatisierung ihrer Prozesse.

Die dritte Etappe begann nach der globalen Finanzkrise, als der allgemeine Trend zu Kostenersparnis und Steigerung der Effizienz in Rechtsabteilungen und Kanz-

leien mit der Entstehung einer staatlich geschaffenen digitalen Infrastruktur der kommerziellen Gerichte zusammenfiel. Vor diesen „Arbitrazh-Gerichte“ genannten Gerichten (nicht mit Schiedsgerichten zu verwechseln) werden in Russland Wirtschaftsstreitfälle verhandelt. In 2009 startete die Entwicklung einer digitalen Plattform „KAD Arbitr“, die heute als eine der modernsten Plattformen für Gerichte in der Welt gilt. Über KAD Arbitr können Klagen elektronisch eingereicht (dies wird inzwischen von über 40% der Kläger genutzt) und Informationen zu Fällen online und kostenlos abgerufen werden, inklusive der Entscheidungen, die üblicherweise innerhalb von 24 Stunden nach Urteilsverkündung im System veröffentlicht werden. Allgemeine Daten über jede in Russland registrierte Gesellschaft können online im Einheitlichen Staatlichen Register juristischer Personen (das russische Handelsregister) abgefragt werden. Inzwischen gibt es ein entsprechendes System für Zivilgerichte, „GAS Pravosu-die“ genannt. Über die E-Government-

Plattform „Gosuslugi“, bei der über 100 Millionen Bürger registriert sind, können Zivilklagen elektronisch eingereicht werden und Urteile eingesehen werden.

Aufbauend auf dieser Infrastruktur entwickelte sich eine Legal-Tech-Industrie, die über 100 verschiedene Lösungen anbietet. Eine Übersicht bietet die von PwC und Infotropic Media erstellte «Russian Legaltech Map» (abrufbar unter <https://www.pwc.ru/ru/services/pwc-legal-tech-map-ru.pdf>). Diese reichen von Practice- und Case-Management über IP- und Knowledge Management bis hin zu Plattformen zur Automatisierung der Justiz. Auch B2C-Plattformen im Consumer Rights Segment und in der Vermittlung anwaltlicher Hilfe bzw. zur selbständigen Lösung rechtlicher Probleme waren bis vor Kurzem im Aufschwung.

Ausländische Anbieter spielen nur eine untergeordnete Rolle im russischen Legal-Tech-Markt. Der französische Dokumentengenerator Wonder.Legal bietet seine Leistungen seit einigen Jahren im russischen Markt an. Die FTS Group vertreibt über eine lokale Tochter ihr Produkt

FTS Law Solution. Die größte Präsenz eines ausländischen Anbieters hat Thomson Reuters. Alle ausländischen Anbieter haben bislang aber wenig Erfolg, was in erster Linie mit hohen Preisen, fehlendem lokalen Support und dem Umstand, dass alle Produkte oft nur mit einem englischsprachigen Interface angeboten werden, zusammenhängt. Auch fehlt ausländischen Produkten die Integration in russische Infrastruktur-Lösungen wie KAD Arbitr oder in lokale Buchhaltungs-, Dokumentenmanagement- und ERP-Systeme.

Funding

Die Entwicklung von Legal-Tech-Lösungen wird in der Mehrzahl der Fälle von den Gründern, das Wachstum überwiegend durch eigene Umsätze und Gewinne finanziert. In einigen Fällen sind die Gründer Kanzleien oder Rechtsabteilungen, die mit dem Produkt ein eigenes Problem lösen wollten oder eine Marktnische identifizierten. In anderen Fällen stolperten Softwareentwickler, die Unternehmen bei der digitalen Transformation unterstützten, über den Bedarf der Rechtsabteilungen an Automatisierung von Prozessen.

Wie auch international weckte Legal Tech in den letzten Jahren in Russland das Interesse von institutionalen Investoren und einigen Angel Investors. Die größten öffentlich bekannten Deals erfolgten im B2C-Segment.

Hier ist eine Übersicht über die wichtigsten Deals:

- Verkauf von 33% der B2C-Rechtsberatungsplattform «European Legal Service» an VTB Capital in 2020 (keine Angaben über Summe des Deals)
- Verkauf von 25% der B2C-Rechtsberatungsplattform «Amulex» an iTech Capital in 2018 (keine Angaben über Summe des Deals)
- Investment von \$1 Million durch AddVenture in 2017 und 60 Millionen Rubel durch AddVenture und Target Global Fintech Fund in 2018 in Pravoved, dem größten russischen Marketplace für Rechtsdienstleistungen
- Investment von \$300.000 in 2020 und \$1 Million in 2021 durch eine Gruppe von privaten Investoren in die B2C-Plattform Destra
- Investment von 10 Millionen Rubel für



When you have to be right

Rechtsdokumente bequem und sicher in der Cloud bearbeiten



Kanzleimanagement
mit KLEOS



Spracherkennung
mit DictNow



Verhandeln von Dokumenten
mit TeamDocs



Automatisierte Dokumenterstellung
mit Legal SmartDocuments

Weitere Informationen unter:

wolterskluwer.de/softwareloesungen →



einen Anteil von 8,06% durch Sber in 2020 und 10 Millionen Rubel für einen Anteil von 4,5% durch Angelinvestor Denis Alenin in 2021 in Legium, einen Anbieter von E-Signatures.

Es dürfte aber zu erwarten sein, dass der 24. Februar 2022 eine Zäsur darstellt und der russische Legal-Tech-Markt nunmehr weitestgehend abgeschnitten von internationalen Investitionen ist und jeder Versuch russischer Legal-Tech-Projekte, sich über den russischen Markt hinaus in Europa und/oder USA zu etablieren – zumindest derzeit – zum Scheitern verurteilt ist.

Nutzung vorhandener Technologien

Traditionell sind Rechtsabteilungen die Vorreiter bei der Einführung von Legal Tech, in Russland sogar in stärkerem Maße, als in Europa oder den USA. Dies hängt natürlich in erster Linie mit dem Druck zusammen, Kosten zu senken. 43% der russischen Rechtsabteilungen haben in 2020 ihre Ausgaben gesenkt. Laut dem seit 2015 von PwC durchgeführten «Benchmarking der juristischen Funktion» ist in 2021 die Automatisierung von Geschäftsprozessen in der Rechtsabteilung die Top-Priorität bei 69% der befragten Heads of Legal. 60% gaben an, dass sie in 2020 die Nutzung von Legal-Tech-Lösungen erweitert hätten. 43% der Rechtsabteilungen haben in 2020 Document Automation Software, 14% BI-Systeme, KYC- u.a. Compliance-Lösungen, und 6% Contract Review Software mit KI und Chatbots eingeführt. Die Dynamik der Nutzung von Legal Tech in russischen Rechtsabteilungen lässt sich am besten am Vergleich eines Parameters über die Jahre erkennen. Beim ersten Benchmarking in 2015 betrug der Anteil der Rechtsabteilungen, die für die Automatisierung nur MS Office einsetzen, 70%. In 2021 waren es nur noch 17%.

Weitaus bescheidener sieht es bei den russischen Kanzleien, insbesondere bei der Anwaltschaft, aus (wie oben erwähnt, muss man nicht zwingend Mitglied der Anwaltskammer sein, um rechtsberatend tätig zu sein). Bei einer Umfrage der «Anwaltszeitung» und der Kanzlei «A2» unter 1799 Anwälten in 2019 gaben nur 6,95% an, eine Case-Management-Software einzusetzen. 6,06% benutzen eine Software zur Dokumentenverwaltung und 4,78% ein Kanzleimanagementpro-

gramm. Besser sieht es bei der Nutzung von Rechtsdatenbanken (83,6% der Befragten) und der staatlichen Infrastruktur der Justiz, wie den Systemen KAD Arbitr (Wirtschaftsgerichte) und GAS Pravosudie (Zivilgerichte) aus (28,9% der Befragten). Interessant ist, dass Anwälte durchaus der Meinung sind, dass IT-Lösungen in ihrer Praxis durchaus erforderlich sind. 46,97% sind der Meinung, dass Anwälte ein digitales Dokumentenmanagement benötigen, 45,86% sprechen sich für ein Praxismanagementsystem aus und 24,01% erachten eine Lösung für das Billing für wichtig.

Um die Diskrepanz zwischen Wort und Tat zu verringern hat sich die russische Föderale Anwaltskammer in 2019 entschieden, ein sogenanntes «Komplexes Informationssystem für die Anwaltschaft Russlands» (KIS AR) als einheitliche ERP-Plattform für alle Mitglieder der Anwaltskammern zu entwickeln. In 2021 erfolgte der Rollout des ersten Moduls, eines Systems zur automatischen Verteilung von Fällen im Rahmen der staatlich geförderten rechtlichen Vertretung von Angeklagten in Strafsachen. Nach Angaben der Föderalen Anwaltskammer ist dies für 70% der russischen Anwälte außerhalb urbaner Zentren die einzige Einnahmequelle (das durchschnittliche Jahresgehalt eines russischen Anwalts beträgt ca. 8000 Euro).

Ausblick

Man nehme den liberal regulierten russischen Rechtsmarkt, das Fehlen eines Anwaltsmonopols, sowie die Möglichkeit institutioneller Investoren und Wagniskapitalgeber sich mangels Fremdbesitzverbot an Legal-Tech-Startups zu beteiligen, Hand in Hand mit der fortschrittlichen Digitalisierung der russischen Verwaltung und der Gerichte und man hätte grundsätzlich hervorragende Voraussetzungen für einen florierenden und kreativen Legal-Tech-Markt. Dieser würde zunehmend an Bedeutung gewinnen, je wohlhabender eine Gesellschaft wird und je mehr Vertrauen diese in das eigene Rechtssystem hat und diese auch bereit ist, für Rechtsberatung und rechtliche Lösungen Geld auszugeben.

Mit den Ereignissen vom 24. Februar 2022 und den bei Einreichung dieses Beitrags anhaltenden Kampfhandlungen in der Ukraine muss wohl davon ausgegangen

werden, dass auch der Legal-Tech-Markt in Russland die kommenden Jahre im besten Fall stagniert und von internationalen Investments und Märkten abgeschnitten sein wird.



Über den Autor:

Holger Zscheyge ist Inhaber des juristischen Fachverlages Infotropic Media in Moskau und Präsident der European Legal Tech Association (ELTA), sowie Co-Founder von „Moscow Legal Hackers“



Über den Autor:

Alex Stolarsky ist Partner im Moskauer Büro der SCHNEIDER GROUP und in Berlin zugelassener Rechtsanwalt, sowie Co-Founder von „Moscow Legal Hackers“

LEGAL REVOLUTION
FOLLOW US! #LRZ



Anzeige

LRZ | E-Zeitschrift für Wirtschaftsrecht & Digitalisierung

Die Onlinequelle für
das gesamte Wirtschaftsrecht

WWW.LRZ.LEGAL

Journal@LRZ.legal
LEGAL (R)EVOLUTION GmbH
KAISERSTRASSE 53 FRANKFURT A. M.



Sturmwolken ziehen auf: Ausblick auf den US Legal Tech Markt 2022

Die Lage der amerikanischen Rechtstechnologiebranche ist gut, auch wenn 2022 ein schwieriges Jahr zu werden scheint. Der Umbruch, der mit der Modernisierung der Erbringung von Rechtsdienstleistungen begonnen hat, ist nicht aufzuhalten und hat in den Jahren 2020 und 2021 ein enormes Wachstum gezeigt.

Mehrere Trends werden in diesem Jahr zu einem Umfeld führen, in dem gut finanzierte Legal Tech Unternehmen florieren werden.

INVESTITIONEN

Ich wünschte, ich könnte sagen, dass meine Aussichten für Investitionen in den US-amerikanischen Legal Tech Sektor im Jahr 2022 so rosig sind, wie in den letzten Jahren. Aber... der Krieg mit Russland in der Ukraine, eine Börsenkorrektur, steigende Öl- und Gaspreise, die Inflation und die anhaltende Pandemie... all das führt zu Unsicherheit, und das macht sich bemerkbar.

Steven Lerner von Law360 twitterte am 7. März über die Finanzierung von Legal Tech:

"February 2021: \$666.9 million
February 2022: \$56.7 million
Big drop."

Dies ist kein Scherz. Und diese Zahlen

spiegeln ein Vorkriegsumfeld wider. Erst im Januar dieses Jahres warnten VCs vor einer Überbewertung des Finanzierungsumfelds für Start-ups. VC-Investitionen ziehen sich bei Marktabschwüngen zurück, und wir könnten den Beginn dieses Trends im Legal Tech Sektor sehen, nachdem wir 2020 und 2021 einen spektakulären Anstieg erlebt haben.

Rückblickend auf das Jahr 2021 hat die US-Legal-Tech-Branche einige wichtige Meilensteine erreicht.

3 IPOs:

LegalZoom (LZ), Intapp (INTA), und CS Disco (LAW)

2 Unicorns:

Clio (1,6 Milliarden USD Bewertung) und Everlaw (2+ Milliarden USD Bewertung)

Massive Investitionen eingeschlossen:

- Die Serie-E-Finanzierungsrunde für die Praxismanagement-Software Clio in

Höhe von 110 Millionen US-Dollar folgte rasch auf die vorherige Serie-D-Finanzierungsrunde in Höhe von 250 Millionen US-Dollar.

- Der Online-Rechtsdienst Rocket Lawyer erhielt eine Finanzierung in Höhe von 223 Millionen US-Dollar.
- Der CLM-Anbieter Ironclad nahm in einer Serie-D-Finanzierungsrunde 100 Millionen US-Dollar auf und verdoppelte damit seine Serie-C-Finanzierung.
- Das Online-Notarisierungsunternehmen Notarize hat in seiner Serie D 130 Millionen US-Dollar aufgenommen.
- Der CLM-Anbieter ContractPodAi hat eine Serie-C-Finanzierung in Höhe von 115 Millionen US-Dollar erhalten.
- Ein weiteres CLM-Unternehmen, Ontra, früher bekannt als InCloudCounsel, sammelte im Oktober 2021 200 Millionen US-Dollar ein.
- Das E-Discovery-Unternehmen Everlaw sammelte in seiner Serie-D-Finanzierungsrunde 202 Millionen US-Dollar ein.

Insgesamt gabe es 286 Kapitalerhöhun-

gen für Legal-Tech-Unternehmen im Jahr 2021, sowie 153 Fusionen und Übernahmen in der Branche im Wert von 4,5 Milliarden US-Dollar in den USA und Kanada.

Dennoch glaube ich nicht, dass ein Investitionsrückgang von langer Dauer sein wird, wenn sich die wirtschaftliche Lage bessert. Die Modernisierung der Rechtsbranche hat begonnen, und es gibt viel zu gewinnen, wenn man diesen Wandel vorantreibt.

TRENDS

Folgende Trends sehe ich für das Jahr 2022:

Gewinne bei Rechtsdienstleistungen halten an

Anwaltskanzleien und Rechtsdienstleister haben sich in diesem Umfeld gut behauptet und werden dies wahrscheinlich auch weiterhin tun. Die führenden Anwaltskanzleien meldeten ein Umsatzwachstum von 14,4 %, das größtenteils auf die wieder anziehende Nachfrage zurückzuführen ist. Die Arbeit von zu Hause aus, der Verzicht auf Büroräume, und die Verkleinerung des Personals, sowie der Einsatz von Cloud-basierter Software und Automatisierung haben die Kanzleien effizienter und rentabler gemacht.

COVID-inspirierte Technologieeinführung wird fortgesetzt

Die von COVID angestoßene Technologieeinführung für Lösungen wie Online-Gerichtsverhandlungen und -Einreichungen, notarielle Beglaubigungen, Videokonferenzen, digitale Unterschriften und Cloud-basierte Dienste im Allgemeinen wird weiterhin genutzt werden. Zwei Jahre haben bewiesen, dass der Einsatz dieser Technologien in der Rechtsbranche nicht nur machbar, sondern sogar besser ist. Die Kombination aus Bequemlichkeit und Effizienz wird es schwer machen, zurückzugehen.

Reform der Rechtsvorschriften stockt

Die Gesetzesreformen in den US-Bundesstaaten Utah und Arizona sowie in den kanadischen Bundesstaaten British Columbia und Ontario haben es Nicht-Anwält:innen erleichtert, Rechtsdienstleistungen anzubieten. Rückschläge gab es jedoch im Bundesstaat Washington

mit der Abschaffung der „Limited License Legal Technicians“ und in Kalifornien, wo sich Anwälte und Anwältinnen gegen die Reform wehrten.

Künstliche-Intelligenz-Ernüchterung

Wie ein überstrapaziertes Wort, das seine Bedeutung verloren hat, hat die Verwendung von KI bei der Vermarktung neuer Rechtstechnologien ihre Attraktivität und Wirkung verwässert. Das soll nicht heißen, dass künstliche Intelligenz im Rechtswesen keine Rolle spielen kann; das tut sie, und es gibt viele Unternehmen, die sie sinnvoll einsetzen. Es wird jedoch einige Zeit dauern, bis die Erwartungen der Käufer mit den Möglichkeiten der KI in Einklang gebracht werden können.

Cybersecurity – ein echtes Problem

Die letzten Jahre haben gezeigt, wie real die Bedrohungen für die Cybersicherheit sind: Social Engineering, da viele Menschen remote arbeiten, Deepfakes, Ransomware und Bedrohungen durch ausländische Geheimdienste. Insbesondere Ransomware und Datenlecks haben Anwaltskanzleien und Rechtsdienstleister Kapital und Ansehen gekostet.

Unternehmensmentalität erweitert sich

Legal Tech Firmen werden ihr Wertversprechen über den juristischen Sektor hinaus ausweiten. Diese Anziehungskraft auf Unternehmen vergrößert den gesamten adressierbaren Markt von Legal-Tech-Firmen und macht sie für VCs attraktiver. Dies ist auch aus praktischer Sicht sinnvoll, da die Technologie (z.B. contract lifecycle management) nicht nur von Anwält:innen und Kanzleien genutzt werden kann, sondern auch von anderen.

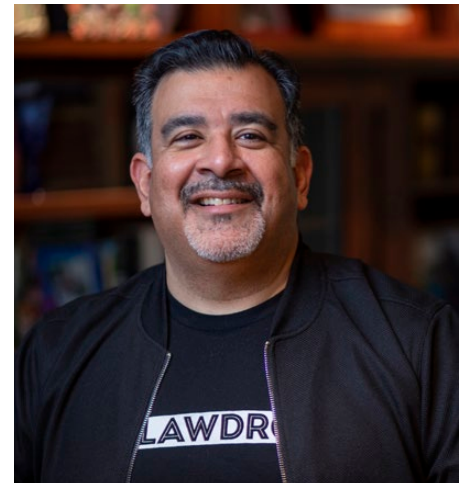
Fusionen und Akquisitionen

Der Trend, dass größere Unternehmen im Bereich der Rechtstechnologie kleinere Unternehmen aufkaufen, um ihr Angebot zu vervollständigen und Talente zu gewinnen, wird sich fortsetzen. Litera ist mit elf Übernahmen das Vorzeigebeispiel für diesen Trend. Die Finanzmittel, die in den Bereich Legal Tech geflossen sind, machen dies möglich und sind ein attraktiver Weg, um in einem schwierigen Jahr Wachstum zu demonstrieren.

ZUKUNFT

Die Zukunft der Rechtstechnologie für Anwaltskanzleien und Rechtsdienstleister wird darin bestehen, Daten und Wissen zu vereinheitlichen und auf praktische und nützliche Weise zugänglich zu machen, Risiken zu minimieren, den Umfang der weltweit angebotenen Dienstleistungen zu erweitern, reibungslose Erfahrungen zu schaffen und für beide Seiten vorteilhafte Beziehungen zu den Kunden zu fördern.

Ob die Technologie für diese Zukunft aus statischen Webformularen, Textnachrichten, Chatbots, digitalen Menschen in einem Metaversum oder etwas anderem bestehen wird, bleibt abzuwarten. Aber ich freue mich zu wissen, dass es nicht eine Frage des Ob, sondern des Wann sein wird.



Über den Autor:

Tom Martin ist ein Verfechter von Legal Tech, Anwalt, Autor und Speaker. Er ist CEO und Gründer von LawDroid Ltd. (eine No-Code Legal Automation Plattform) und Mitbegründer der American Legal Technology Awards. Tom ist außerdem ein ABA Legal Rebel und Fastcase 50 Honoree und Mentor am Yale Tsai Center for Innovative Thinking. Geboren und aufgewachsen in Los Angeles, Kalifornien, lebt er heute mit seiner Frau und seinen beiden Töchtern in Los Angeles und Vancouver, Kanada.

soll, wird auf den Serviceportalen deutlich, die mehrheitlich Bewertungsmechanismen enthalten. Da die Partizipation ex-post stattfindet, sind die tatsächlichen Wirkungen dieser Massenbefragungen und Likes auf den Service-Delivery-Prozess aber eher zu bezweifeln.

Ein Blick auf die Justiz zeigt, dass Serviceportale angeboten werden, die Informationen für schutzbedürftige Zielgruppen anbieten oder als virtuelle Anlaufstelle dienen, um Straftaten zu melden. Diese werden von den traditionell etablierten Public-Defense-Institutionen entwickelt (z.B. mobile App DPU Cidadão in Brasilien). In Sachen Online-Dispute-Resolution beginnen sich im Ansatz Self-Service-Prozesse für Verbraucherkonflikte durchzusetzen, die von den Handelskammern entwickelt werden (z.B. Resolución en Línea in Chile). Internetgerichte, vor allem in Bezug zur digitalen Klageerhebung, sind bisher die Ausnahme. Vorreiter ist Brasilien, hier waren bereits im Jahr 2020 ganze 96,9 Prozent aller Gerichtsverfahren digital initiiert worden.

Ausblick:

Die Digitalisierung der Kommunikation der Bevölkerung mit der Verwaltung wird weiter im Mittelpunkt stehen, um diese kostengünstiger, transparenter und gerechter zu gestalten (u.a. muss die Umsetzung des Whole-of-Government-Ansatzes und des Once-Only-Prinzips forciert werden). Zudem gilt es die Serviceportale der Justiz auszubauen und Internetgerichte zu etablieren, um den Zugang zum Recht und Informationsmöglichkeit breiter Bevölkerungsschichten zu verbessern.

3. Businessperspektive

Laut CB Insights haben Tech Start-Ups in der Region im Jahr 2021 viermal mehr Venture Capital eingesammelt als 2019 (insgesamt 20 Milliarden USD). Die Investitionen haben sich seit 2015 verzehnfacht, schneller als in Asien, Europa oder den USA. Die Tech Hubs befinden sich in Sao Paulo, Mexico City und Santiago de Chile.

Für Legal Tech hat sich die Innovation vor allem in B2B-Geschäften abgespielt. Alle denkbaren Lösungen, von Case Management über Legal Research, haben sich erfolgreich auf dem Markt etabliert. In der Region spezialisieren sich immer mehr Start-Ups auf einzelne interne Prozesse

und perfektionieren diese, anstatt Full-Services anzubieten. Das zeigt das chilenische Start-Up Lemon Tech, das bereits 2003 gegründet wurde und zum erfolgreichsten SaaS-Anbieter in der Region wurde, als es seine Timebilling-Lösung vorstellte, sprich eine simple Stunden erfassung. Dagegen existieren kaum Lösungen, die mit Hilfe von KI die Bearbeitung juristischer Texte ermöglichen, etwa zur Vorhersage von rechtlichen Risiken (Ausnahme sind zahlreiche brasilianische Start-Ups z.B. Intelivix oder ForeLegal). Das B2C-Geschäft fokussiert sich vor allem auf die alternative Streitbeilegung und das Verbraucherschutzrecht, wobei die Unternehmen hier mit den staatlich entwickelten Lösungen konkurrieren (z.B. ReclameAqui in Brasilien). Ein neuer vielversprechender Bereich gilt den B2G-Geschäften, die auch als GovTech (für Government Technology) bezeichnet werden. Der Markt wird aktuell noch von großen Technologieunternehmen beherrscht. Neu entstehende Fördermaßnahmen für GovTech versprechen aber diesen in Zukunft weiter zu diversifizieren (z.B. unterstützt die lateinamerikanische Entwicklungsbank CAF u.a. das mexikanische Startup OSCity, dass Bürgerservices verbessern will). Spannend sind auch Angebote im Bereich der e-Notariate, die in einigen Ländern sogar digitale Beglaubigungen erlauben (z.B. in Brasilien, Kolumbien und Mexiko).

Auf großes Interesse stößt zudem alles was mit Blockchain zu tun hat. Die Idee der Dezentralisierung findet großen Anklang in der Region, weil dem öffentlichen Datensektor wenig Vertrauen geschenkt wird. Konkrete Use Cases haben sich bisher aber nicht durchgesetzt (z.B. Blockchain Federal Argentina, die 2018 von einer NGO und einem Universitätsverbund gegründet wurde). Die Technologie wird aktuell vor allem im Kontext der Self-Sovereign Identity diskutiert, für die sich auch die Interamerikanische Entwicklungsbank (IDB) einsetzt. Digitale Identitäten sind auch notwendig, um die hier vorgestellten Serviceportale sicher nutzen zu können, werden in den meisten Ländern aber kaum genutzt.

Ausblick:

Die Opportunitätskosten für Start-Ups in Lateinamerika sind günstig, außerhalb der großen Tech Hubs existiert wenig Konkurrenz und Geschäftsmodelle können schnell und kostengünstig expan-

dieren. Hier gilt es u.a. das Potential des B2G-Geschäfts zu erkennen, um an der Verbesserung der Verwaltungsprozesse mitzuwirken. Attraktive Fördermöglichkeiten internationaler Entwicklungsbanken können hierfür genutzt werden.

Fazit

Die Szenarien zeigen, dass Legal Tech in Lateinamerika zunehmend bei der Verbesserung der Rechtstaatlichkeit an Bedeutung gewinnt. Dies haben auch die Regierungen erkannt, die politisch sehr ambitionierte Digitalisierungsziele für die Verwaltung und Justiz formulieren. Die Politikgestaltung muss nun auch in der Praxis die Erbringung von Dienstleistungen in den Mittelpunkt stellen. Die Privatwirtschaft kann den öffentlichen Sektor wiederum unter Druck setzen, diese Transformation weiterzuführen. Die regionale Infrastruktur kann dabei genutzt werden, um Geschäftsmodelle zu skalieren. Bei der Expansion europäischer Start-Ups sollte der Blick auf Lateinamerika daher nicht vergessen werden. Lerneffekte in die andere Richtung sind aber ebenfalls nicht zu unterschätzen. Hier liegen ungeahnte Synergieeffekte, um disruptive Technologien auf einem schnell wachsenden Markt von über 700 Millionen Menschen einzusetzen.



Über die Autorin:

Elisa Helbig-Marchena ist deutsche Juristin und Entrepreneurin. Sie hat ein internationales Expertenteam geführt, mit dem sie den ersten Legal Tech Index für die Region Lateinamerika erstellt hat (<https://www.legaltechindex-latinamerica.org>). Aktuell gründet sie ein Legal Tech Start-Up für die Region.



© Nick Fox / Bigstock

Legal Tech in Afrika – Innovation braucht kein Hightech

In Afrika hat sich in den letzten Jahren eine sehr lebendige Legal-Tech-Szene mit einer Vielzahl unterschiedlichster Angebote etabliert. Folgender Artikel kann nur auf Einzelnes eingehen, ohne die Vielfalt an Angeboten auch nur ansatzweise vollständig darzustellen.

Legal Tech in Afrika befasst sich vor Allem mit dem nutzerfreundlichen Zugang zu Rechtsinformationen, da die Durchführung von Massenverfahren oder die Rechtsdurchsetzung von Beträgen, welche unterhalb des rationalen Desinteresses liegen, praktisch kaum durchführbar ist. Schließlich sind viele Justizsysteme in Afrika dramatisch unterfinanziert, was zur Folge hat, dass in manchen Ländern nur 55% des benötigten Personals vorhanden ist. Dies bedeutet aber nicht, dass es keine afrikanischen Legal Tech Angebote gibt, die Massenverfahren durchführen könnten.

Eine Konkurrenz zu deutschen Legal Tech Angeboten wie Flightright stellt das in Nigeria ansässige Unternehmen Africlaim dar. Dieses bietet seinen Kunden an, Ansprüche wegen Flugverspätungen, gegen eine Erfolgsprovision von 25% netto, sowohl nach europäischem Recht als auch nach nigerianischem Recht durchzusetzen. Im Folgenden wird kurz auf einzelne Angebote für Verbraucher (1) sowie für professionelle Rechtsanwender (2) eingegangen.

1. Legal Tech Angebote für Verbraucher

Chatbots sind eine häufig genutzte Möglichkeit, Rechtsinformationen nutzerfreundlich zu vermitteln.

Ein solcher Ansatz wird auch von dem ugandischen Start-up JusticeBot verfolgt. JusticeBot ist eine Seite auf Facebook, die man mithilfe des Messengers anschreiben kann. Einfache, häufig gestellte Fragen z.B. über den Kauf von Land oder das Beantragen eines Reisepasses werden mithilfe eines KI unterstützten Chatbots beantwortet. Wünscht der Rechtssuchende weitere Informationen, die nicht mehr mithilfe

des Chatbots beantwortet werden können, schlägt ihm der Chatbot einen auf der Plattform registrierten Anwalt in der Nähe vor.

Diese Anwendungen sind aber nur für einen geringen Teil der Bevölkerung ein Angebot. So sind in Uganda nur 6,4% der Bevölkerung auf Facebook registriert. In Subsahara-Afrika nutzen nur 28% der Bevölkerung mobiles Internet. Kabelgebundenes Breitbandinternet spielt praktisch kaum eine Rolle, da knapp 300 Millionen Menschen mehr als 50 km von einer solchen Verbindung entfernt wohnen. Auch machen Smartphones nur 48% aller Verbindungen mit dem Mobilfunknetz aus. Dies bedeutet, dass ca. 700 Millionen Menschen durch rein internetbasierte Angebote nicht erreicht werden können. Allerdings sind 78% der Bevölkerung durch SIM-Karten mit dem Mobilfunknetz verbunden, was andere Ansätze ermöglicht.

Um möglichst viele Menschen erreichen zu können, ist folglich ein „low-tech“-Ansatz erforderlich. Exemplarisch bei der Nutzung dieses Ansatzes ist Sauti East Africa. Das Unternehmen stellt in Kenia, Ruanda, Uganda und Tansania kleinen und mittleren Unternehmen eine Informationsplattform, die den grenzüberschreitenden Handel erleichtern soll, zur Verfügung. So finden sich auf dieser Plattform Informationen über tagesaktuelle Marktpreise von 110 Gütern auf 77 Märkten in 8 ostafrikanischen Ländern, inklusive aktueller Wechselkurse und eine Berechnung der jeweils anfallenden Zölle. Zweck ist, dass Nutzer vorab berechnen können, ob es sich lohnt, ihre Güter auf einem bestimmten Markt in der Region anzubieten. Die notwendigen Rechtsinformationen, die für den grenzüberschreitenden Handel erforderlich sind wie Exportprozeduren, welche Güter nicht exportiert werden dürfen und welche Dokumente für den Export notwendig sind, werden ebenfalls angeboten. Auch findet man dort Informationen, wie man ein Geschäft gründet, welche Schritte für die Registrierung eines Geschäfts notwendig sind oder auch praktische Tipps, wie man ein Geschäft führt.

Abgerundet wird das Angebot mit Informationen über Menschenrechte, Gesundheit und wie man Korruption anzeigen kann. Eine Demo dieser Plattform

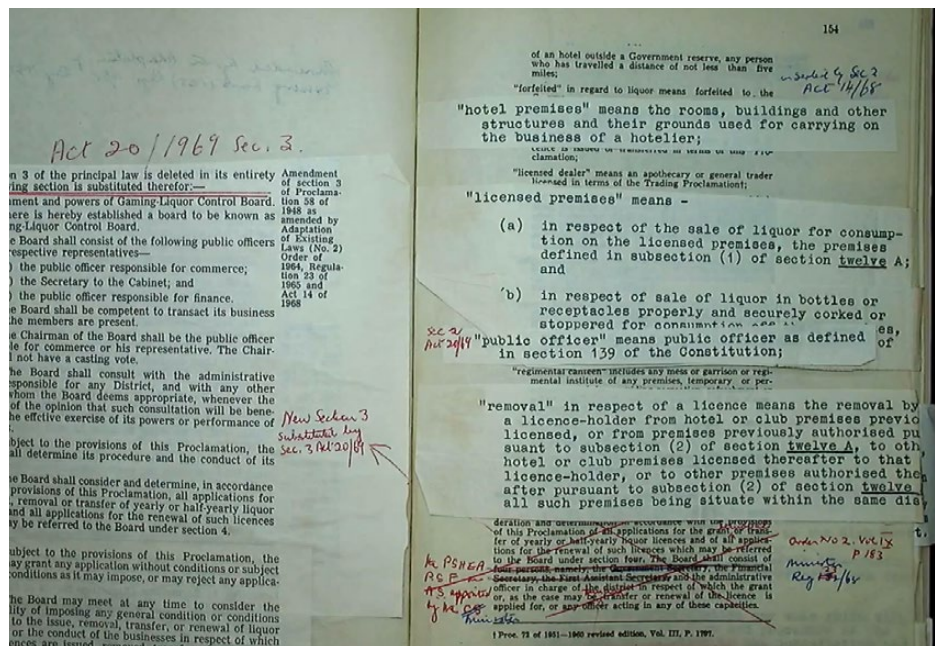


Abb.: Manuelles Update eines Gesetzestextes in Kenia

kann auf der Website des Anbieters ausprobiert werden. Die Plattform kann über SMS, USSD-Codes oder via WhatsApp erreicht werden und steht somit auch Nutzern offen, die weder über ein Smartphone noch über einen Zugang zum Internet verfügen. Gegenüber einem internetbasierten Ansatz ermöglicht die Nutzung dieser „low-tech“ GSM-netzbasierten Lösung, in Subsahara-Afrika - rein technisch gesehen - bis zu 460 Mio Menschen zusätzlich zu erreichen.

Wirtschaftlich gesehen, sind die Auswirkungen dieser Plattform auf die Nutzer enorm. Müsste man diese Informationen manuell, durch Anrufe und Internetrecherchen selbst zusammensuchen, so würde dies durchschnittlich 13 Dollar pro Woche kosten. Aufgrund dieser kostenlosen Informationen haben 90% der Nutzer neue Märkte erschlossen, 68% der Nutzer haben ihr Angebot an Verkaufsgütern diversifiziert. Es gibt zudem auch sogenannte Poweruser, also Nutzer, die diese Plattform mehr als 1000-mal in vier Jahren genutzt haben. Welche deutsche Legal Tech Anwendung kann von sich behaupten, von einem einzelnen Kleinunternehmer mehr als 1000-mal genutzt worden zu sein?

2. Legal Tech Angebote für professionelle Rechtsanwender

Das Angebot, das sich an professionelle Rechtsanwender richtet, ist weiter fortgeschritten, da diese in der Regel über

Computer, Internetverbindungen und die notwendige digitale Literacy verfügen. Es gibt afrikanische Anbieter von Dokumentenmanagement-, Kanzleimanagement-, e-Discovery-Software als auch Angebote im Bereich des Vertragsmanagements. Ansonsten wird auch auf außerhalb von Afrika stammende Angebote zurückgegriffen. Zuletzt gibt es auch afrikanische Tochterunternehmen internationaler Anbieter wie beispielsweise WonderLegal Nigeria. Im Folgenden soll nur auf einzelne, besonders interessante Angebote eingegangen werden.

Einer der führenden Anbieter juristischer Software in Nigeria ist LawPavilion. Diese Software nutzt predictive analysis, um die Stärken und Schwächen rechtlicher Argumentationen darzustellen. Hierbei versucht sie durch statistische Analyse, Auswertung historischer Daten und Bewertung der jeweiligen Argumentation entgegenstehender Urteile, die Stärken und Schwächen der jeweiligen Argumentation abzuschätzen. Auch bietet sie einen „Personalized Subject Matter Index“ für jeden Berufsrichter an. Dieser stellt dar, wie konsistent ein Richter in einer bestimmten Rechtsfrage entscheidet. Eine Vorgehensweise, die unter dem Aspekt der richterlichen Unabhängigkeit nicht völlig unproblematisch ist. Schließlich könnte es dadurch zu einer vermeintlichen „Selbstbindung“ des Richters an seine vorherige Rechtsprechung kommen. Aus diesem Grund wurde z.B. in Frankreich

die Analyse von Entscheidungen, um das Entscheidungsverhalten eines bestimmten Richters vorherzusagen, verbieten.

LawPavilion verfügt auch über einen Chatbot, der „TIMI“ genannt wird. Dieser führt die Nutzer durch die nigerianische Zivilprozessordnung. Da sich die zivilprozessualen Regelungen zum Teil je nach Bundesstaat unterscheiden, sollen auf diesem Wege Verfahrensfehler vermieden werden, denn 48% aller Berufungen werden nicht mit der Verletzung materiellen Rechts, sondern mit Verfahrensfehlern begründet. LawPavilion wird nicht nur von vielen Anwälten, sondern auch vom obersten Gerichtshof Nigerias, 12 Berufungsgerichten sowie von 26 Justizministerien auf Bundesstaatsebene verwendet.

Legal Tech Angebote setzen aber auch beim Zugang zu Gesetzestexten und Rechtsprechung an. In vielen Ländern stehen professionellen Rechtsanwendern Rechtsquellen nicht oder nur in veralteter Fassung zur Verfügung. Teilweise ist die Einsichtnahme von Gerichtsentscheidungen nur persönlich bei Gericht möglich. Die Aktualisierung von Gesetzen erfolgt zum Teil noch durch händisches „Copy-Paste“, also durch Einkleben der Aktualisierung in einen bestehenden physischen Gesetzestext. Das Aktualisieren und zur Verfügung stellen von Gesetzestexten ist leider teuer und nicht jedes Land verfügt über die hierzu notwendigen Mittel. Besonders hervorzuheben ist in diesem Kontext das African Legal Information Institute (AfricanLII), welches an der University of Capetown angesiedelt ist. AfricanLII ist ein Dachverband von 16 lokalen Legal Information Instituten.

Neben Zugang zu Gesetzen und Rechtsprechung bietet AfricanLII eine Beta-Version eines African Law Citator an. Einen solchen Law Citator kennt man bereits aus anderen Common-Law-Systemen. Hierdurch kann graphisch dargestellt werden, welche anderen Urteile auf das ausgewählte Urteil verweisen. Es kann mit mehreren Ebenen gearbeitet werden, es können also auch weitere Urteile angezeigt werden, die selbst auf die verweisenden Entscheidungen verweisen. Die Urteile werden als Kreise dargestellt. Je häufiger auf ein Urteil verwiesen wird, umso größer

ist auch dessen Kreis. So kann man bereits graphisch erkennen, welche Gerichtsentscheidungen besonders einflussreich sind. Durch den African Law Citator konnten auch Phänomene nachgewiesen werden, welche bislang in den Bereich anekdotischer Evidenz zu verorten waren. Während Kenia seine Urteile regelmäßig veröffentlicht hat, verfügte Uganda lange Zeit nicht über die Mittel, seine Gerichtsentscheidungen zu veröffentlichen. So konnte durch den African Law Citator die Tendenz mancher ugandischer Richter nachgewiesen werden, neben englischen auch aus kenianischen Urteilen zu zitieren, da Entscheidungen aus der eigenen Rechtsordnung nicht zur Verfügung standen.

Der African Law Citator erstellt mithilfe von machine learning zudem automatisch Flynotes, also Schlagworte, welche den Inhalt der Urteile wiedergeben wie z.B. „Straße“, „Versichert“, „Schaden“ und „Auto“. So erkennt man sofort, dass es sich um einen Verkehrsunfall handelt. Automatisch erstellt werden auch Key Sentences, also die Sätze, in denen die Flynotes vorkommen, um so ihren Kontext darzustellen.

Ein anderes Angebot ist Laws.Africa, eine vollständig maschinenlesbare Gesetzessammlung, die somit auch leichter analysiert und aktualisiert werden kann. Technisch umgesetzt wird das mit dem afrikanischen XML-Standard Akoma Ntoso, welcher unter anderem auch beim European Legislation Identifier (ELI) und beim European Case Law Identifier (ECLI) zum Einsatz kommt. Deutschland versucht technisch aufzuholen und arbeitet selbst an einem, auf Akoma Ntoso aufbauenden Standard, an der Maschinenlesbarkeit von Gesetzen (BT-Drucksache 19/25654).

3. Fazit

Die in Afrika und Deutschland unterschiedlichen rechtlichen Bedürfnisse der Menschen erklären die unterschiedliche Entwicklung der jeweiligen Legal Tech-Szene. Dabei stehen die afrikanischen Angebote von ihrer Innovativität her den Deutschen in nichts nach.



Über den Autor:

Benedikt Pax ist Volljurist und arbeitet als Berater im Regionalvorhaben „Förderung von Rechtsstaatlichkeit und Justiz in Afrika“ der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ). Dort berät er staatliche und nichtstaatliche Partnerorganisationen vor allem im Bereich des Zugangs zu Recht, der Digitalisierung sowie der außergerichtlichen Streitbeilegung. Zudem arbeitet er an dem in Entstehung befindlichen Online-Zertifikatslehrgang „E-Justice Kompetenz“ der Deutschen Universität für Verwaltungswissenschaften Speyer mit.

Infotag | Mittwoch 08. Juni 2022

4. Schweitzer Zukunftsforum

Legal Tech | virtuell

Digitalisierung in der juristischen Praxis

Spannende Themen erwarten Sie:

Wo steht Legal Tech heute?

Patrick Prior (Legal Tech Verzeichnis)

Konfliktmanagement in der Arbeitswelt durch den Einsatz digitaler Tools

Dr. Felix Wendenburg (Trojapartner GbR)

Automatisierte Kommunikation im Kanzlei-Alltag aus Mandantensicht

Anselm Appel sowie einen Mandanten des Hauses (42DBS GmbH)

Knowledge Management für die Legal Tech-Kanzlei

Tianyu Yuan (Codefy GmbH)

PACTA: Eine intuitive und intelligente Legal Tech Plattform für Prozessautomatisierung und Vertragsmanagement

Ludwig Wolter (BlockAxs GmbH / PACTA)

Hürden bei der erfolgreichen Implementierung von Legal Tech – und wie sie überwunden werden

Alisha Andert LL.M. (This is Legal Design GbR, Vorstand Legal Tech Verband)

LawTracker, Legal Analytics und Legal Assist

Christian Hartz (Wolters Kluwer Deutschland GmbH)

Außerdem:

Speed-Dating | Marketplace mit Anbietern

Schweitzer Fachinformationen, PACTA, ShakeSpear®, Smartlaw, Legal Tech Verzeichnis

Entenangeln

mit tollen Gewinnen



Jahres-Abo ZdiW

Zeitschrift für das
Recht der digitalen
Wirtschaft
Wolters Kluwer Deutschland



Jahres-Abo Recht Digital – RD

Zeitschrift zur Digitalisie-
rung in der Rechts- und
Wirtschaftspraxis
C.H. Beck



Jahres-Abo LTZ

LegalTech Zeitschrift
für die digitale Rechts-
anwendung
Nomos



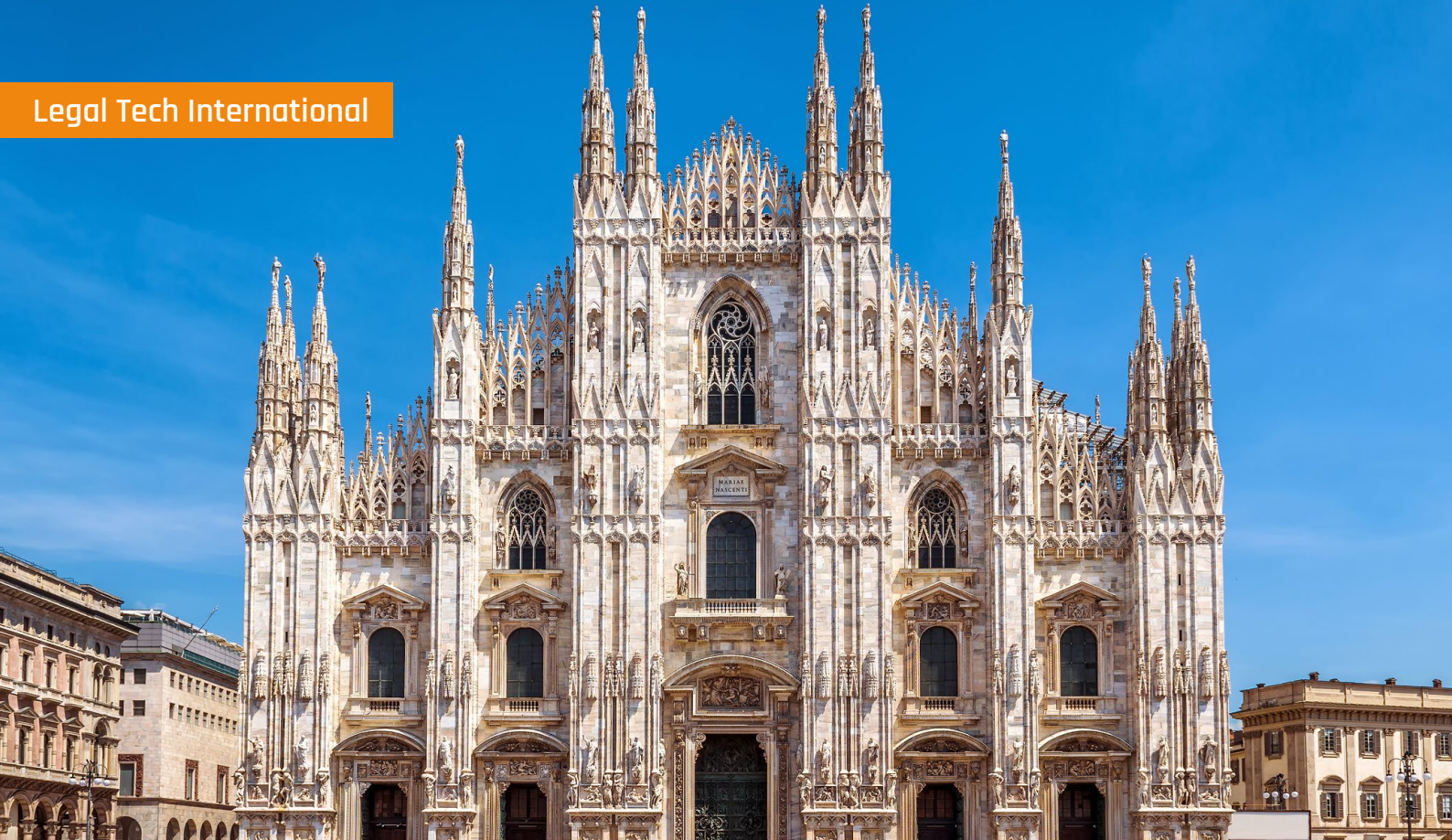
Teilnahmegebühr inklusive Konferenzpaket
(wird bei Anmeldung bis zum 02.06.2022
rechtzeitig vor der Veranstaltung zugesendet):

99 € inkl. MwSt.

79 € inkl. MwSt. | bei Mitgliedschaft im örtlichen Anwaltverein

19 € inkl. MwSt. | für Studierende und Referendare

www.schweitzer-online.de/info/Zukunftsforum



© scaliger / Bigstock

Legal Tech in Italien. Szenario, Perspektive, Horizonte.

Das italienische Legal-Tech-Szenario ist im europäischen Rahmen ziemlich einzigartig, und das aus einer Reihe von Gründen, die mit verschiedenen Elementen zusammenhängen: unter anderem mit der Art und Weise, wie der Anwaltsberuf in dem Land ausgeübt wird, mit dem italienischen Verhaltenskodex für Anwälte, mit dem Vertrauen der Fachleute in die technologischen Mittel und mit den Anforderungen der Kunden. Da ich der Meinung bin, dass Innovation mit dem Szenario zusammenhängen muss, in dem sie entwickelt wird, müssen diese Elemente näher erläutert werden.

Die Anwaltschaft in Italien

In Italien gibt es fast 250.000 Anwälte, was bei einer Bevölkerung von etwa 60 Millionen Menschen eine erstaunliche Zahl ist. Nur zum Vergleich: Alleine in einer italienischen Region (Lombardei) gibt es mehr Anwälte als in ganz Frankreich, und wenn man die richtigen Proportionen anlegt, haben wir mehr Anwälte als in Brasilien, wo es mehr als eine Million Anwälte gibt. Strukturierte Anwaltskanzleien mit mehr als 20 Anwälten (wie LCA, wo wir mehr als 200 sind) sind sehr selten, und die meisten Anwälte sind eher Generalisten (man findet sehr häufig Anwälte, die sich gleichzeitig mit zivil-, straf- und verwaltungsrechtlichen Fragen befassen).

Auch wirtschaftliche Indikatoren sind von

Bedeutung. Mehr als die Hälfte der italienischen Anwälte beantragte während der Covid-Ära Nothilfe (600 Euro/Monat), fast 40% der Anwälte haben Einnahmen von weniger als 20.000 Euro/Jahr, 20.000 Anwälte haben fast keine Einnahmen. Noch bedeutsamer ist, dass der größte Teil der italienischen Einnahmen im Zusammenhang mit dem Anwaltsberuf (mehr als 80%) auf die Arbeit von mehr oder weniger 100 strukturierten Anwaltskanzleien entfällt (von denen etwa die Hälfte italienische Niederlassungen von britischen/amerikanischen Anwaltskanzleien sind).

Der Werte-Kodex

Das Gesetz 247/2012, das eingeführt wurde, um einen einheitlichen Rahmen für den Anwaltsberuf zu schaffen, ist nach

wie vor für Anwälte der „alten Schule“ geeignet, die in der Regel als Einzelanwälte (oder in kleinen Anwaltsvereinigungen) tätig sind und sich hauptsächlich mit Gerichtsangelegenheiten befassen. Dieser Ansatz zeigt sich vor allem in den Vorschriften über Werbung (sehr begrenzt), Interessenkonflikte (sehr streng - als Anwälte dürfen wir nicht einmal die Namen unserer Mandanten nennen), Ausschließlichkeit (insbesondere bei Gerichtsverfahren) und in der Art und Weise, wie der Beruf ausgeübt wird. Die Technologie ist leider fast nicht vorhanden.

Der wichtigste Aspekt ist jedoch die faktische Notwendigkeit, dass sich Anwälte im Falle strukturierter Kanzleien als Vereinigungen konstituieren, um eine breite Palette von Dienstleistungen anbieten zu

können. Juristische Gesellschaften sind sehr selten und unterliegen einer Reihe von sehr strengen Beschränkungen. Dies bedeutet, dass es praktisch unmöglich ist, sich für externe Anteilseigner zu öffnen, dass die Gewinne am Ende des Jahres unter den Anteilseignern aufgeteilt werden müssen und dass es objektive Beschränkungen für Investitionen in Technologie und Innovation gibt.

Vertrauen der Anwälte in die Technik

Unbestreitbar muss Legal Tech mit dem Vertrauen der Anwälte in die Technologie zusammenhängen. Generell glaube ich, dass das Fehlen von Lehrveranstaltungen zu Legal Tech/Rechtsinnovation an den meisten italienischen Universitäten, der typische Werdegang eines italienischen Anwalts (es ist schwierig, Fachleute mit einem Abschluss in Jura und einem weiteren in Informatik, Ingenieurwesen, Mathematik usw. zu finden), das einzigartige Verwaltungsszenario und das zivilrechtliche Umfeld (weniger anfällig für Automatisierung und Standardisierung) unsere Einstellung zu Legal Tech und allgemeiner zu Innovation negativ beeinflussen. Es bewegt sich etwas, aber es befindet sich noch in einem frühen Stadium.

Mandantschaft

Man sagt, dass Anwälte von ihren Mandanten gemacht werden. Wenn wir uns die typischen Kunden italienischer Anwälte ansehen, so sind sie eher lokal und selten große Unternehmen (auch weil Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern weniger als 15% ausmachen). Interne Abteilungen sind nicht häufig und nicht sehr strukturiert. Teams für Rechtsangelegenheiten gibt es so gut wie nicht. Die italienischen Niederlassungen multinationaler Unternehmen verfügen im Allgemeinen über eine geringe Anzahl von Juristen.

Das aktuelle Szenario

Trotz all dieser Faktoren sehe ich ein zunehmend lebendiges Szenario für Legal-Tech-Startups.

Das Legal-Tech-Szenario bezieht sich hauptsächlich auf Start-ups, die Dienstleistungen anbieten, die von i) Anwälten, die auf bestimmte Bereiche spezialisiert sind, ii) Anwälten, die in stärker strukturierten Kanzleien arbeiten, iii) Anwälten, die bereit sind, eine andere Denkweise

anzunehmen, als nützlich angesehen werden.

Ein typisches Beispiel für den ersten Fall sind Unternehmen, die im Bereich des geistigen Eigentums, des Datenschutzes oder der Telekommunikation tätig sind. Egal, ob es sich um Tools für die Suche nach Marken, die Bekämpfung von Piraterie, digitale Forensik usw. handelt, das Angebot steigt ebenso wie die Nachfrage. In diesem Fall ist wahrscheinlich das Vorhandensein von möglichen Einnahmen der treibende Faktor des Marktes.

Das zweite Szenario ähnelt am meisten dem der großen Anwaltskanzleien in den USA und Großbritannien. Die Notwendigkeit der Kommodifizierung bestimmter Tätigkeiten, eine bessere Datenanalyse und die Zunahme des Projektmanagementansatzes sind die treibenden Kräfte für den Anstieg.

Das dritte Szenario hängt mit der Bereitschaft von Fachleuten zusammen, Legal Tech als Instrument zu nutzen, um neue Kunden oder Marktanteile zu gewinnen oder um sich in einem sehr wettbewerbsintensiven Umfeld von anderen Anwälten abzuheben. Diese Art von Fachleuten glaubt, dass die Zukunft nicht davon abhängt, ob Anwälte die Technologie nutzen oder nicht, sondern davon, ob sie sie gut oder schlecht nutzen. Aus diesem Grund wollen sie auf der Welle reiten.

Im weitesten Sinne könnte man auch an einen vierten Markt denken, nämlich an Werkzeuge für Nicht-Anwälte. Gegenwärtig ist ihre Nutzung jedoch sowohl durch unseren Verhaltenskodex (die meisten juristischen Tätigkeiten müssen von Anwälten ausgeführt werden) als auch durch die Kosten für juristische Dienstleistungen (sehr niedrig im Vergleich zu anderen europäischen Ländern) sehr begrenzt.

Aufgrund meiner Doppelfunktion als Anwalt und Leiter der Innovationsabteilung einer Anwaltskanzlei mit über 200 Mitarbeitern ist es für mich normal, das Glas halb voll zu sehen, und das nicht nur wegen unseres innovativen Ansatzes (wir haben ein Zentrum, in dem Ingenieure und Entwickler Legal-Tech-Apps entwickeln, einen Beratungsdienst für juristisches Design, ein hochmodernes Wissensmanagement, und wir waren unter den ersten im Land, die Dienstleistungen im Zusammenhang mit Blockchain ange-

boten haben). Der Hauptgrund dafür ist, dass unsere Kunden sehr komplexe Anforderungen anfordern, die interdisziplinäre Teams erfordern und in der Regel in kürzester Zeit gelöst werden müssen. Außerdem investieren sie in Technologie und Innovation. Das bedeutet, dass wir organisiert und datengesteuert sein müssen und dass wir die technischen Hilfsmittel so gut wie möglich nutzen müssen.

Ganz allgemein gesprochen glaube ich, dass die Entwicklung (oder Revolution) der Rechtstechnologie in Italien vor allem eine Frage der Mentalität sein wird. Einige von uns werden dem Wind mit Windmühlen begegnen, andere mit Mauern. Vielleicht nicht genug, aber in Anbetracht der großen Verbesserungsmöglichkeiten ist es ein guter Anfang.



Über den Autor:

Marco Imperiale ist Rechtsanwalt und Leiter der Innovationsabteilung bei LCA, einer führenden italienischen Anwaltskanzlei. Er verfügt über umfangreiche Erfahrungen in den Bereichen Legal Design, Legal Tech und im Zusammenspiel von Urheberrecht und Unterhaltungsindustrie. Wann immer er Zeit findet, arbeitet er auch als Lehrbeauftragter für die Harvard Law School (CopyrightX-Kurs) und als Achtsamkeitstrainer. Marco ist ein leidenschaftlicher Verfechter von Innovation im weitesten Sinne und hat zusammen mit Barbara de Muro das erste italienische Buch über Legal Design verfasst, das bei Giuffrè Francis Lefebvre erschienen ist.



© Chatchai.wa / Bigstock

Legal Tech in der Schweiz. Es ist kompliziert.

Will man den Beziehungsstatus zwischen Legal Tech und der Schweiz umschreiben, kann man festhalten: Es ist kompliziert. Das kleine Land im Herzen Europas glänzt zwar mit Innovationskraft und belegt seit 2013 stets den ersten Platz im Global Innovation Index. Im Rechtsmarkt spiegelt sich diese Innovationskraft indessen nicht. Noch nicht.

Auch in der Schweiz hat der Begriff Legal Tech vor fünf Jahren einen regelrechten Hype erlebt. In der Presse war von Robo-Lawyers die Rede und es gab zahlreiche Veranstaltungen und Konferenzen, die sich dem Thema gewidmet haben. Nach einer Phase der Euphorie, setzten sich zunehmend nur noch besonderes progressive Juristinnen und Juristen sowie Legal Tech Enthusiasten mit der Thematik auseinander. Zwar anerkennt mittlerweile ein Grossteil der Schweizer Anwaltschaft, dass sich auch die Rechtsbranche im Wandel befindet. Doch vielen fällt es schwer, aus den gewohnten Schemata auszubrechen und die Art und Weise wie Rechtsdienstleistungen im 21. Jahrhundert erbracht werden könnten, neu zu denken. Insbesondere dann, wenn es darum geht, mehr Technologie dabei einzusetzen.

Wechselt man die Perspektive und betrachtet Legal Tech aus Sicht der Konsumentinnen und Konsumenten, muss man feststellen, dass das Thema in der

Schweizer Bevölkerung noch gar nicht richtig angekommen ist. Zwar gibt es auch in der Schweiz einige gut gemachte Online-Plattformen, aber Rechtsberatung ist und bleibt vorerst ein «People Business». Aufschlussreich ist hierzu die länderübergreifende Ipsos Studie, die 2017 von der Internationalen Vereinigung der Rechtsschutzversicherungen (LPI) in Auftrag gegeben wurde. Demnach suchten nur 29% der befragten Personen in der Schweiz im Internet nach rechtlicher Unterstützung. Mehr als die Hälfte (55%) wendeten sich bevorzugt an eine Anwältin, einen Anwalt oder ihre Rechtsschutzversicherung. Vertrauen in die juristische Kompetenz und die Qualität von Online-Plattformen hatte nur ein Drittel der Befragten (36%). Ob die Corona-Pandemie zu einer Verhaltensänderung geführt hat, muss sich noch weisen.

Fragmentierte Gesetzeslage und drei Sprachregionen

Zur zurückhaltenden Nachfrage bei der

Anwaltschaft sowie bei Konsumentinnen und Konsumenten, kommen weitere Faktoren hinzu, welche es den Anbietern erschweren skalierbare Legal Tech Lösungen zu etablieren. So kennt die Schweiz drei Sprachregionen, die berücksichtigt werden wollen und es gibt 26 Kantone, welche wiederum über eigene Rechtsordnungen verfügen, was zu einer fragmentierten Gesetzeslage führt. Mit 8,6 Millionen Einwohnern und rund 13.000 registrierten Anwältinnen und Anwälten ist der Markt zudem nicht sonderlich gross. Dazu kommt noch eine gewisse Grundskepsis gegenüber Neuem und Unbekanntem. Nicht nur unter den Anwältinnen und Anwälten. Disruptive Ideen haben es in der Schweiz eher schwer. Schon die Lancierung einer neuen Geschmacksrichtung des Nationalgetränks Rivella hat so seine Tücken.

Diesem rauen Wind stellen sich im Schweizer Rechtsmarkt trotzdem zahlreiche Legal Tech Unternehmen entgegen. Nationale sowie internationale. Und es

kommen stetig neue hinzu. Die Swiss LegalTech Association (SLTA) listet in ihrem Mapping 27 Kategorien und über 300 Unternehmen, die in den verschiedenen Sparten tätig sind. Die SLTA fungiert dabei als Hub für die verschiedenen Marktteilnehmer und fühlt der Anwaltschaft regelmässig den Puls in Sachen Legal Tech. So auch in ihrer jüngsten Umfrage, die 2021/2022 gemeinsam mit dem schweizerischen Anwaltsverband (SAV) durchgeführt wurde.

Es kommt eben doch auf die Grösse an

Die Umfrage zeigt, dass das Thema Legal Tech bei den Anwältinnen und Anwälten nicht oberste Priorität genießt, aber doch präsent ist. Entscheidend scheint dabei die Grösse der Kanzlei zu sein. Während bei Kanzleien mit mehr als 50 Anwälten 40% der Befragten der Überzeugung sind, dass Legal Tech den Rechtsmarkt verändern wird, vertreten bei den kleinen Kanzleien mit 1-10 Mitarbeiter lediglich 28% diese Auffassung. Dabei gilt es zu bedenken, dass rund drei Viertel aller Kanzleien in der Schweiz weniger als 10 Mitarbeitende haben.

Obwohl die Umfrage der SLTA zu Tage tritt, dass immerhin 39% der befragten Anwaltskanzleien zukünftig in Legal Tech Tools investieren wollen, um sich von der Konkurrenz abzuheben, sind es primär grössere Kanzleien, die sich das entsprechende Personal tatsächlich auch leisten. Lediglich 11% der befragten kleinen Kanzleien hegen solche Pläne. Je grösser die Kanzlei, desto grösser also die Wahrscheinlichkeit, dass in Legal Tech Software und entsprechende Fachkräfte investiert wird. Denn mit dem Kauf von Software alleine, ist noch nicht viel erreicht. Es braucht entsprechendes Know-how in der Kanzlei, um das Potenzial von Legal Tech Tools auch tatsächlich auszuschöpfen. Fusionen in der Schweizer Kanzleilandschaft zeigen derweil wohin die Reise führt. Weg von den kleinen Boutique-Kanzleien, hin zu grösseren Betrieben. Diese dürften dann über die Ressourcen verfügen, den gesellschaftlichen Veränderungen Rechnung zu tragen und ihre Angebote auf die neuen Kundenbedürfnisse auszurichten. Auch unter Mitinbezug neuer Technologien. Eine Studie der britischen Law Society sieht «Client Pressure» als wichtigsten Treiber für die Einführung von Legal Tech Tools in Kanzleien. Es sind die Klientinnen und Klienten,

welche letztlich erwarten, dass neue Technologien auch zu ihren Gunsten eingesetzt werden. Ob die Anwaltschaft dies nun will oder nicht.

Bereits ein gutes Stück weiter sind derweil die Rechtsdienste von Unternehmen in der Schweiz. So verfügen gemäss dem Swiss Legal Benchmarking Report 2021 von KPMG immerhin 45% aller Unternehmen über Spezialisten im Bereich Digitalisierung und Legal Tech. Im globalen Durchschnitt haben dies lediglich 37%. Zudem planen 36% der Schweizer Unternehmensrechtsdienste entsprechendes Fachpersonal einzusetzen, was ebenfalls über dem globalen Durchschnitt liegt (24%). Auch wenn die Zahl derjenigen Spezialistinnen und Spezialisten, die sich ausschliesslich mit Legal Tech auseinandersetzen, sowohl global betrachtet wie auch in der Schweiz, erst bei 4% liegt, zeigt die Studie auf, dass sich bei den Schweizer Rechtsdiensten in Sachen Digitalisierung einiges tut.

Mehr Zugang zum Recht

Zurück zu den Legal Tech Plattformen. Obwohl sich Konsumentinnen und Konsumenten in der Schweiz bisher noch nicht richtig mit ihnen anfreunden konnten, zeigen erfolgreiche Beispiele aus Deutschland, wie diejenigen der RightNow Group oder des Legal Tech Unternehmens CONNY, dass solche Plattformen einen wichtigen Beitrag für einen besseren Zugang zum Recht leisten können; gerade dann, wenn es darum geht, die Rechtsdurchsetzung einfacher und erschwinglicher zu machen.

Solange ein Grossteil der Bürgerinnen und Bürger bei Rechtsstreitigkeiten, aus Angst vor den Kosten, auf die Durchsetzung ihrer Rechte verzichtet, sollten deshalb progressive Juristinnen und Juristen sowie Legal Tech Enthusiasten weiter daran arbeiten, Legal Tech Plattformen zu etablieren. Auch wenn es in der Schweiz bisweilen – nun ja – kompliziert ist.



Über den Autor:

Ioannis Martinis ist Head of Legal Tech der Coop Rechtsschutz AG und verantwortet beim Rechtsdienstleister YLEX die Kommunikation. Er ist Vorstandsmitglied der Swiss LegalTech Association (SLTA) und Ambassador for Switzerland der European Legal Technology Association (ELTA). Im Frühling 2020 hat er den Legal Tech Think Tank «Ethorial» gegründet. Darüber hinaus ist Ioannis Martinis Dozent und Studiengangsleiter des CAS Legal Tech an der Hochschule für Wirtschaft Zürich (HWZ).



Intelligent. Transparent. Sicher: So trägt digitales Vertragsmanagement zum Unternehmenserfolg bei

Eine moderne Vertragsmanagementsoftware sorgt nicht nur für mehr Effizienz in allen involvierten Unternehmensbereichen, sondern verbessert auch die Zusammenarbeit interner und externer Akteure signifikant. Schlüsselfaktoren bei der Produktauswahl sind sichere Cloud-Anwendungen, künstliche Intelligenz und automatisierte Prozesse mit digitalen Signaturen.

Verträge und die daraus resultierenden Rechte und Pflichten haben einen unmittelbaren Einfluss auf den Unternehmenserfolg. Entscheidend sind daher eine effiziente, nachvollziehbare Zusammenarbeit der involvierten internen wie externen Akteure und ein guter Überblick über sämtliche Vereinbarungen. Das macht klar definierte, automatisierte Workflows sowie übersichtliche Listen und Dashboards unverzichtbar. Herkömmliche analoge Methoden stoßen hierbei sehr schnell an ihre Grenzen, es braucht ein vollständig digitalisiertes Vertragsmanagement.

Bei der Wahl des geeigneten Produktes empfiehlt es sich, auf eine cloudbasierte Standardanwendung zu setzen. Zusätzlich zur raschen Implementierung punktet diese durch modernste KI-Technologie und weitestgehend automatisierte Abläufe samt digitaler Signatur. „Smartes Vertragsmanagement offeriert Be-

trieben viele Vorteile. Es erleichtert das Handling enorm, sorgt für mehr Transparenz, höhere Prozessgeschwindigkeit und eine strukturierte Kooperation aller Beteiligten“, bringt es Robin Schmeisser, Geschäftsführer der Fabasoft International Services GmbH, auf den Punkt.

Die Cloud als „Single Source of Truth“

Die cloudbasierte Software Fabasoft Contracts unterstützt Firmen und deren Partner im gesamten Vertragslebenszyklus: Von der gemeinsamen, unternehmensübergreifenden Generierung und der effizienten Abwicklung von Prüf-, Genehmigungs- sowie Freigabeprozessen über die Erfüllung, das Controlling bis hin zur revisionssicheren Archivierung.

Ein smartes Vertragsmanagement-Tool bietet dazu die Möglichkeit, sichere, passwortgeschützte Datenräume in der Cloud einzurichten und dort sämtliche

Unterlagen zentral abzulegen sowie zu bearbeiten – Stichwort „Single Source of Truth“.

Alle internen wie externen Verantwortlichen, darunter neue Teammitglieder, Rechtsvertretungen oder Behörden, lassen sich schnell einbeziehen. Ein ausgeklügeltes Rollen- und Berechtigungskonzept erlaubt nur dem festgelegten Personenkreis einen zeit- sowie ortsunabhängigen Zugriff, selbst von mobilen Endgeräten wie Laptop, Tablet, Smartphone oder -watch.

Durch die automatische Versionierung bleiben jedwede Änderungen, Annotationen und Kommentare lückenlos nachvollziehbar und das aktuellste Dokument stets erkennbar. Über die „Zeitreise“ gelingt es, ältere Versionen sofort zu finden und bei Bedarf wiederherzustellen. Besteht Handlungsbedarf, ist dieser einerseits im persönlichen Arbeitsvorrat

ersichtlich, andererseits erhalten die Zuständigen eine E-Mail-Erinnerung zu jedem To-do. Das macht die Kooperation simpel und transparent.

KI-Unterstützung bei der Vertragsverwaltung

Nach dem einfachen Hochladen der eingescannten Vereinbarungen per Drag-and-drop übernimmt Fabasoft Contracts: Die Software liest dank KI-basierter Contract Analytics relevante Informationen wie Vertragsart, -partner oder -fristen automatisiert aus und bereitet diese strukturiert, gut auffindbar sowie übersichtlich in Listenform auf. Sowohl Daten als auch Dokumente stehen direkt in den digitalen Akten zur Verfügung.

Die intelligenten Dashboards liefern einen kompakten Überblick über alle benötigten Vertragsdetails. Individuelle Gestaltungsoptionen, kombiniert mit umfangreichen Sortier-, Filter- und Auswertungsfunktionen erlauben eine rasche Erstellung dynamischer Berichte. So gelingt es, die erforderlichen Parameter wie Summen, Adressen oder wichtige Kennzahlen auf Knopfdruck in einer Vielzahl von unterschiedlichen Diagrammtypen und in Tabellen zu visualisieren sowie diese mit Vorgesetzten, Teammitgliedern und Geschäftspartnern zu teilen. „In der Zukunft des Vertragsmanagements stehen Datenanalyse und -qualität im Vordergrund“, betont Schmeisser. Das hilft dabei, Soll-Ist-Abweichungen zu erkennen, Risiken zu identifizieren und Workflows zuverlässig zu steuern.

Zudem unterstützen von der Rechtsabteilung freigegebene Vorlagensammlungen und Templates bei der Vertragsgenerierung und -änderung. Die zentral hinterlegten Metadaten gelangen direkt aus den digitalen Akten über Textbausteine und Klauselbibliotheken in die Dokumentenvorlagen, auf welche die Zuständigen zugreifen.

Effizienz durch Prozessautomatisierung

Nach der Erstellung oder Adaptierung von Vereinbarungen, startet Fabasoft Contracts selbstständig die nötigen Prüf-, Genehmigungs- bzw. Freigabeprozesse und lenkt diese regelbasiert an die jeweiligen Entscheidungsträger. Das führt vom Anfang bis zum Ende

des Vertragslebenszyklus einerseits zu effizienten, revisionssicheren Abläufen, andererseits zu maximaler Transparenz bezüglich Version und Status.

Eine moderne Vertragsmanagement-Software hält auch den Rechercheaufwand gering. Dafür sorgen neben den übersichtlichen Listen zum Filtern und Sortieren insbesondere Optical Character Recognition (OCR) und die intelligente semantische Volltextsuche: Schon bei der Eingabe von Schlagwörtern liefert das System Ergebnisse aus den Inhalten des gesamten Archivs. So lassen sich sämtliche Aufgaben prompt identifizieren, dringende Fragen ad hoc beantworten und somit wertvolle Ressourcen sparen.

Eine weitere bedeutende Komponente stellt der integrierte, mit Microsoft Outlook gekoppelte Kalender samt E-Mail-Remindern und Push-Notifications dar. Das automatisierte Fristenmanagement verhindert das Übersehen von Terminen bzw. Verpflichtungen und folglich etwaige teure Konventionalstrafen.

Digitale Signaturen als Grundfunktion

Fabasoft Contracts ermöglicht es darüber hinaus, Vereinbarungen elektronisch zu unterschreiben – zu jeder Zeit und von überall. „Digitale Signaturen gehören mittlerweile zu den Grundfunktionen eines modernen Vertragsmanagements. Die Anforderungen sind hoch: Diese müssen eindeutig, fälschungssicher und überprüfbar sein“, so Robin Schmeisser. Die systemeigene digitale Unterschrift entspricht einer „fortgeschrittenen elektronischen Signatur“ gemäß eIDAS-Verordnung der Europäischen Union, ist rechtswirksam und wesentlich sicherer als ihr handschriftliches Gegenstück. Der automatisiert initiierte Zeichnungsprozess erfolgt medienbruchfrei, ohne Einbindung von Drittanbietern und beschleunigt durch die ebenso schnelle wie unkomplizierte Einbindung in Workflows interne Abläufe signifikant. Das reduziert nicht nur Fehlerpotenzial und Risiken, sondern bietet auch einen Komfort, der den Arbeitsalltag aller Beteiligten deutlich erleichtert und maßgeblich zum Unternehmenserfolg beiträgt.



Über den Autor:

Robin Schmeisser beschäftigt sich seit 2004 intensiv mit der Digitalisierung von Geschäftsanwendungen und -prozessen. Nach langjähriger Geschäftsführertätigkeit bei einem Softwarehersteller ist Robin Schmeisser ab Januar 2021 für Fabasoft Contracts verantwortlich und zudem seit September 2021 Geschäftsführer der Fabasoft International Services GmbH.

Weitere Informationen finden Sie hier:



```

elif operation == "MIRROR_Z":
    mirror_mod.use_x = False
    mirror_mod.use_y = True
    mirror_mod.use_z = False
elif operation == "MIRROR_X":
    mirror_mod.use_x = True
    mirror_mod.use_y = False
    mirror_mod.use_z = False
elif operation == "MIRROR_Y":
    mirror_mod.use_x = False
    mirror_mod.use_y = True
    mirror_mod.use_z = False

```

```

# Select the end - add back the deselected mirror modifier object
mirror_ob.select = 1
modifier_ob.select = 1
bpy.context.scene.objects.active = modifier_ob
print("Selected" + str(modifier_ob)) # modifier ob is the active ob

```

© monstj / Bigstock

No-code Bewegung im Legal Tech Bereich

Die Digitalisierung hat uns in allen Lebensbereichen fest im Griff. Um dauerhaft am Markt konkurrenzfähig zu bleiben, werden digitale Services auch für Kanzleien und Rechtsabteilungen unerlässlich. Doch braucht es dafür zwingend Programmierkenntnisse?

Was in einigen anderen Wirtschaftsbranchen schon weit verbreitet ist, etabliert sich langsam auch im juristischen Arbeitsfeld. Die Rede ist von No-Code Software, Software, die es jedem IT-fremden Ideeninhaber ermöglicht eigene Anwendungen zu gestalten - ganz ohne Programmierkenntnisse.

No-Code vs. Low-Code

Wo von No-Code die Rede ist, da ist auch der Begriff Low-Code nicht weit. Die beiden Begriffe sind aus dem Betrachtungswinkel des Anwenders jedoch zu unterscheiden.

Unter No-Code Software versteht man Programme, die es dem Anwender ermöglichen Applikationen zu bauen, ohne dafür Code schreiben zu müssen. No-Code richtet sich mithin vorwiegend an Nutzer ohne Programmierkenntnisse.

Low-Code Software kombiniert No-Code Komponenten mit der Möglichkeit manuell Code hinzuzufügen und erfordert

somit geringe Programmierkenntnisse. Im Vergleich zum reinen Coding ist das Programmierfordernis jedoch stark reduziert, weshalb demgegenüber eine schnellere Entwicklungsumgebung geschaffen wird.

No-Code als auch Low-Code Programme gründen auf einem Baukastenprinzip. Der Softwareanbieter stellt vorgefertigte Module bereit, die der Nutzer durch Drag and Drop in die gewünschte Form bringen und mit Entscheidungsbäumen verbinden kann. Während der Anwender sein Programm visuell designed, generiert die Plattform im Hintergrund den gewünschten Programmcode.

Historie und Trend von No-Code

Die Ursprünge von No-Code Software greifen zurück bis in die 80er Jahre. 1982 etwa, befasste sich James Martin in seinem Buch „Application Development without Programmers“ mit der Beschleunigung von Anwendungsentwicklung. Zu der Zeit als Heimcomputer Einzug fanden

bestand bereits die Sorge, dass es zu wenig Programmierer geben würde, um der zukünftigen Nachfrage an Software nachzukommen. Auch wenn man das 1985 gelaunchte Microsoft Programm Excel im weitesten Sinne bereits als No-Code Anwendung der ersten Stunde verstand, so zeichnete sich die Bewegung der Implementierung von No-Code Software, wie sie unserem heutigen Verständnis entspricht, erst in den frühen 2000ern ab.

Viele Anbieter entwickelten No-Code Lösungen etwa zur Webseitenerstellung, zur Erstellung von Shoppingportalen oder zur Automatisierung von Organisationsaufgaben. Getrieben von dem Anspruch dem digitalen Zeitalter gerecht zu werden und dauerhaft konkurrenzfähig zu bleiben, machten sich Unternehmen die kostengünstige Möglichkeit zu Nutze ihr internes Knowhow nicht etwa durch die Anstellung von Softwareentwicklern, sondern durch die Integration von No-Code Anwendungen zu digitalisieren. Auch Legal Tech Unternehmen sahen die Vorteile und Chancen von No-Code. Konnten Ju-

risten nun schließlich selbst Programme zur Dokumentenautomatisierung, zum Mandantentracking oder zur Beratung nach ihren eigenen Bedürfnissen kreieren und ihre Arbeitsprozesse optimieren, ohne dafür auf einen Entwickler angewiesen zu sein.

Seit der Pandemie hat sich die Nachfrage an No-Code Software nochmals verstärkt. Zum einen war in Zeiten, in denen sich das Arbeitsleben stark veränderte eine effizientere Zusammenarbeit gefragt. Zum anderen haben viele Menschen die Gelegenheit des Lockdowns genutzt um ihre eigenen Ideen einfach mittels No-Code umzusetzen.

Inhaltlich entwickeln sich No-Code und Low-Code Produkte weiterhin in Richtung all derer Anwendungsfelder, die IT-fremden Anwendungsentwicklern nur schwer zugänglich sind. So beispielsweise bei der Nutzung von künstlicher Intelligenz oder bei der Programmierung von Robotern.

Vor- und Nachteile von No-Code

Schon per Definition birgt No-Code Software den wesentypischen Vorteil, dass vorhandenes Fachwissen ohne Programmierkenntnisse in eigene Anwendungen transferiert werden kann. Diejenigen, die Knowhow im rechtlichen Bereich besitzen, sind in den meisten Fällen personenverschieden zu denjenigen, die wissen wie man Code schreibt. Bedarf es der Zusammenarbeit der beiden Welten, so sind Kommunikationsbarrieren zu überwinden, die zugleich die Gefahr von Wissensverlust mit sich bringen. Der Abstimmungsaufwand ist enorm. Wird es dem Endanwender mittels No-Code jedoch ermöglicht seine Ideen selbst umzusetzen, so erwachsen durch die Tatsache, dass sich ein Kommunikationskanal erspart wird erhebliche Vorteile. Die Entwicklungszeit im Vergleich zum Coding ist wesentlich kürzer. Eine Anwendung kann bereits nach wenigen Tagen operativ genutzt werden. Auch das nachträgliche Ändern, Erweitern oder Warten von Programmen nimmt wesentlich weniger Zeit in Anspruch. Damit verbunden ist zugleich eine Kostenersparnis. Weniger Personen, als auch weniger Zeit werden bei der Anwendungsentwicklung benötigt.

Im Legal Tech Bereich können mit No-Code generierte Anwendungen zur Steigerung der Mandantenattraktivität bei-

tragen. Dies, zum Beispiel, durch einen zur Verfügung gestellten erweiterten digitalen Service mittels Chatbots, rechtlicher Ersteinschätzungen oder Dokumentenautomation.

Obwohl die Möglichkeiten von No-Code Software so weitreichend sind, steht sie in der Kritik nicht flexibel genug zu sein. Spezielle Bedürfnisse, die nicht von vornherein im Programm angelegt sind, lassen sich oft nicht abbilden. Die zur Verfügung gestellten Programmbausteine stellen lediglich eine best-practice dar und handeln häufig wiederkehrende Standardfälle ab. Ausnahmetatbestände und komplexere Strukturen sind nur schwer abzubilden. Der Nutzer kann bei No-Code nur das bauen, was das System vorgesehen hat und ist stets abhängig vom Softwareanbieter. Ein Baukasten von unbegrenzten Möglichkeiten steht hingegen nur denjenigen zur Verfügung, die selbst programmieren können oder Programmierleistung zukaufen. Sie haben schon allein durch die Anwendung von Low-Code Tools Zugriff auf einen erweiterten Setzkasten und damit mehr Möglichkeiten.

Resümee

Der Erfolg des Einsatzes von No-Code Software ist stark abhängig von dessen Nutzern. No-Code Produkte stellen eine exzellente Alternative für ideenreiche Menschen dar, denen es allein am technischen Knowhow mangelt, ihre Ideen in die Tat umzusetzen. Die Tatsache, dass No-Code Software hinsichtlich der Flexibilität an ihre Grenzen stößt, mag zwar einen Entwickler stören, für Juristen ohne diesen Background ist es jedoch wohl die beste Möglichkeit eigene Anwendungen zu entwickeln. Ein selbst und visuell gebautes Programm verhilft jedoch nicht zwangsweise auch zum gewünschten Erfolg. Um Mehrwert für sich und seine Mandanten zu generieren sind außerdem Kreativität, Ideenreichtum sowie Affinität zur Technik gefordert.



Über die Autorin:

Coletta Braun ist Rechtsanwältin bei DLA Piper im Bereich Real Estate. Aufgrund ihrer Begeisterung für rechtliche Themen der Digitalisierung ist sie derzeit für den Master of Laws Legal Tech (LL.M. Legal Tech) an der Universität Regensburg eingeschrieben.



© Toppercussion / Bigstock

Digital zu Notar:innen gehen – geht das in Deutschland?

Das europäische Notariat digitalisiert sich. Auch in Deutschland. Zumindest ein bisschen. Andere europäische Staaten sind deutlich fortschrittlicher. Wie funktionieren Remote Online Notarization (RON)? Was ist in Deutschland heute und in Zukunft möglich?

Digital signieren bei Notar:innen in Europa

Die EU-Digitalisierungsrichtlinie schreibt vor, dass es künftig einen vollständig digitalen Prozess zur Gründung von GmbHs geben muss. Sofern dafür ein Errichtungsakt bei Notar:innen notwendig ist – wie in Deutschland und vielen anderen EU-Mitgliedstaaten – umfasst das auch diesen notariellen Errichtungsakt. Die (schon verlängerte) Umsetzungsfrist dafür läuft Mitte 2022 ab. Ab dann wird es also möglich sein, GmbH-Gründungen bei deutschen Notar:innen auch digital durchzuführen. Außerdem ermöglicht es der deutsche Gesetzgeber auch, dass Anmeldungen zum Handelsregister digital beglaubigt werden. Abgesehen davon werden aber keine digitalen notariellen Dienstleistungen bei deutschen Notar:innen möglich sein.

Andere europäische Staaten sind hier deutlich weiter. Schon heute ist es etwa bei österreichischen Notar:innen möglich, fast alle Dienstleistungen auch digital in Anspruch zu nehmen. Ausgenommen sind lediglich letztwillige Verfügungen (Testamente).

Funktionsweise von RON

Die Unterschrift bei Notar:innen kennen wir in erster Linie analog. Dieser analoge Prozess ist in Europa jetzt zunehmend auch digital möglich. Im Wesentlichen funktionieren RON nach einem sehr ähnlichen Muster. Die Herzstücke einer RON sind:

- Die digitale Identifikation der Beteiligten,
- ein Videochat zur Abwicklung der RON,

- eine elektronische Signatur zur Unterzeichnung der elektronischen Dokumente.

Digitale Identifikation

Eine der ganz wesentlichen Funktionen einer Notar:in ist die Identifikation der Parteien die signieren. In der Regel funktioniert das durch die Vorlage eines amtlichen Lichtbildausweises. Das ist digital nicht möglich, sodass andere Formen der Identifikation gefunden werden müssen.

In Deutschland wird die Identifikation ausschließlich anhand der Online-Ausweisfunktion des Personalausweises möglich sein. Deutsche Personalausweise enthalten einen NFC-Chip, der mittels einer App am Smartphone ausgelesen werden kann. Es bleibt abzuwarten, ob sich dieses Verfahren als praxistauglich erweisen wird. In den meisten Personalausweisen dürfte die Online-Funktion aktuell noch deaktiviert sein. Für Unionsbürger:innen wird die Identifikation bei deutschen Notar:innen schwierig sein – insbesondere dann, wenn es im eigenen Heimatmitgliedstaat noch keine Online-Ausweisfunktion gibt. Für nicht-Unionsbürger:innen ist eine Identifikation bei deutschen Notar:innen nicht möglich, sodass diese auch keine Online-Services in Anspruch nehmen werden können.

In Österreich besteht daneben auch die Möglichkeit, sich in einem videogestützten Verfahren identifizieren zu lassen. Solche Video-Idents sind etwa von der Eröffnung eines digitalen Bankkontos bekannt. Die digitalen Möglichkeiten sind damit schon aus

diesem Grund im österreichischen Notariat deutlich flexibler.

Insgesamt wäre es jedoch insgesamt begrüßenswert, wenn die Mitgliedstaaten alle Identifizierungssysteme zulassen, die nach der eIDAS-VO das Sicherheitsniveau „hoch“ erfüllen. Nur so kann sichergestellt werden, dass auch laufend technische innovative Identifizierungssysteme bei Notar:innen eingesetzt werden.

Elektronische Signatur

Die Signatur in digitalen Terminen bei Notar:innen erfolgt elektronisch. In Deutschland müssen dafür qualifiziert elektronische Signaturen (QES) eingesetzt werden. QES sind nach der eIDAS-VO eigenhändigen analogen Unterschriften gleichgesetzt. Entgegen teilweise verbreiteter Meinung, ist für die Erzeugung einer QES keine Signaturkarte und kein Kartenlesegerät zwingend erforderlich.

Die Besonderheit an elektronisch signierten Dokumenten besteht darin, dass Informationen im PDF-Dokument eindeutig den Unterzeichner identifizieren können. Außerdem wird erkannt, wenn das Dokument nachträglich verändert wurde. Elektronische Signaturen haben damit insofern große Sicherheitsvorteile gegenüber eigenhändigen Signaturen. Diese Funktionen der elektronischen Signatur gehen allerdings verloren, wenn das Dokument ausgedruckt wird. Insgesamt ist zu beobachten, dass es noch viel Aufklärung darüber bedarf, was elektronische Signaturen sind und wie die-

se funktionieren.

Grenzüberschreitende digitale notarielle Dienstleistungen

Digitale Termine bei Notar:innen haben offensichtlich große Vorteile für Klient:innen. Zu nennen sind etwa die großen zeitlichen Einsparungen, die örtliche Flexibilität oder die Errichtung von genuin digitalen Urkunden, die leichter abgelegt und weiterverarbeitet werden können. Wegen der eingeschränkten digitalen Möglichkeiten bei deutschen Notar:innen werden grenzüberschreitende digitale notarielle Dienstleistungen zukünftig wohl eine größere Rolle spielen. Anhand unserer Erfahrungen bei notarity soll exemplarisch dargestellt werden, wie das funktioniert.

Beglaubigungen

Wie bereits dargestellt dürfen österreichische Notar:innen fast uneingeschränkt ihre Dienstleistungen auch digital anbieten. Zwischen Österreich und Deutschland besteht ein bilateraler Vertrag, nach dem Beglaubigungen im jeweils anderen Staat von jedem weiteren Echtheitsnachweis befreit werden. Das heißt, dass in Österreich beglaubigte Dokumente auch in Deutschland ohne Apostille verwendet werden können. Von daher bietet es sich an, Beglaubigungen die bei deutschen Notar:innen nicht digital durchgeführt werden können, digital bei Notar:innen aus Österreich zu erledigen.

Notarity bietet dafür eine Abwicklungsplattform, auf der die Infrastruktur für digitale notarielle Dienstleistungen geboten wird. Ein Use-Case der bereits häufig für den Einsatz in Deutschland durchgeführt wird, ist die digitale Errichtung von Vollmachten. Einen großen Mehrwert bietet das etwa dann, wenn die Vollmachtgeber:in im Ausland sitzt. Es ist dann nicht mehr erforderlich, dass diese in ihrem Heimatstaat zur Notar:in geht, die Vollmacht beglaubigen lässt und anschließend eine Apostille einholt. Vielmehr kann die Vollmacht bequem und in wenigen Minuten online beglaubigt werden.

Die online beglaubigte Vollmacht liegt dann auch kurz nach dem Termin als digitales Dokument vor und muss nicht mehr per Post verschickt werden. Bei dem elektronisch signierten Dokument handelt es sich um das Original, das auf digitalem Wege übermittelt werden kann. Es existiert keine physische Urkunde mehr. Hier kommt es gelegentlich zu Unsicherheiten, da es noch kein

grundlegendes Verständnis zur Funktionsweise von elektronischen Signaturen gibt. Jedenfalls sollten diese digitalen Urkunden nicht ausgedruckt und so vorgelegt werden, da ansonsten die elektronischen Signaturen – bis auf ihren optisch sichtbaren Part – verloren gehen.

Beurkundungen

Auch bei Beurkundungen ist es grundsätzlich denkbar, dass diese digital bei Notar:innen aus Österreich abgewickelt werden können. Nach unserem Verständnis der Rechtsprechung des BGH können Notar:innen aus Österreich deutsche Notar:innen im Wege der Substitution ersetzen. Damit ist es auch möglich, dass Notar:innen aus Österreich nach deutschem Recht beurkundungspflichtige Vorgänge abwickeln. Über notarity wurde hier bereits der erste Fall im Bereich der Übertragung von Geschäftsanteilen an einer deutschen GmbH abgewickelt. Das dürfte am deutschen Markt ein absolutes Novum gewesen sein.

Anmeldung zum Handelsregister

Bei einer digitalen Abwicklung über Notar:innen aus Österreich stellt sich außerdem die ganz praktische Frage, wie eine Anmeldung der Dokumente zu deutschen Handelsregistern erfolgen kann. Den Notar:innen aus Österreich fehlt die hierfür erforderliche Schnittstelle. Allerdings können Notar:innen aus Deutschland ihre Schnittstellen dafür nutzen und die Dokumente als Boten der Notar:innen aus Österreich einreichen. Notarity verfügt dazu über ein Netzwerk unter deutschen Notar:innen, welches die Abwicklung so gelingen lässt.

Ausblick

Ganz klar ist, dass sich die Welt in allen Bereichen digitalisiert. Die COVID-Pandemie hat diesen Trend noch einmal massiv beschleunigt. Zumindest bei geschäftlichen Vorgängen gehen wir bei notarity damit davon aus, dass in fünf Jahren der digitale Gang zu Notar:innen die Regel und nicht die Ausnahme darstellen wird. In den USA gibt es diesen Trend bereits. Auch in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union entwickeln sich die rechtlichen Rahmenbedingungen für digitale notarielle Dienstleistungen aktuell schnell weiter.

Leider hat Deutschland in diesem Bereich einen Regulierungsrahmen beschlossen, der dazu führen könnte, dass Deutschland hier Digitalisierungsschlusslicht in Europa wird. Der rechtliche Rahmen lässt wenig

Raum für Innovation, sondern versucht bestehende Strukturen vor Veränderung zu schützen. Veränderung von Strukturen bedeutet allerdings nicht Verschlechterung. Vielmehr muss sich jede Branche ständig weiterentwickeln, um nicht abgehängt zu werden. In einer globalisierten Welt werden auch Notar:innen stärker und stärker dem Wettbewerb aus anderen Ländern ausgesetzt sein. Sei es durch die Substitution durch Notar:innen aus anderen Ländern oder die zunehmende Abwanderung von Unternehmen, da auch dieser Faktor bei der Standortwahl eine Rolle spielen kann. Für ein starkes deutsches Notariat wird es daher notwendig sein, die beschlossenen Rahmenbedingungen nachzuschärfen.

Auch wenn der rechtliche Rahmen nicht viel zulässt entwickeln wir bei notarity schon heute in Zusammenarbeit mit deutschen Notar:innen erste digitale Produkte. Wir hoffen dadurch einen Anstoß geben zu können, der auch zu mehr Mut bei den politischen Entscheidungsträgern führt, einen rechtlichen Rahmen zu beschließen, der auf Augenhöhe mit Nachbarländern in Europa ist.



Über den Autor:

Jakobus Schuster ist Gründer und Geschäftsführer der notarity GmbH. Er ist deutscher Volljurist mit vielen Berührungspunkten zu digitalen Themen. Er studierte selbst ein Jahr lang Informatik und war juristisch bisher hauptsächlich mit der Beratung zu Themen mit Bezug zur Blockchain-Technologie betraut. Die notarity GmbH wurde 2021 in Wien gegründet. Sie entwickelt und betreibt eine Webplattform auf der notarielle Dienstleistungen vollständig digital abgewickelt werden können. Im März 2021 können über notarity digitale Termine ausschließlich mit Notar:innen aus Österreich abgewickelt werden. Die Expansion in weitere europäische Länder wird vorbereitet.



© ratpack2 / Bigstock

Robin Hood Litigation

Rechtsdurchsetzung scheitert oftmals an den bestehenden Zugangshürden. Strukturelle Nachteile halten viele davon ab, ihre Rechte zu verfolgen. Das Legal Tech Start-up cleverklagen hat sich vorgenommen, die Situation mithilfe von innovativen Litigation-Konzepten zu verbessern. Hier erzählen die Gründer, was hinter Ihrer Idee steckt und wie sie diese umsetzen wollen.

Wie seid ihr auf die Idee gekommen euer Legal Tech Start-up cleverklagen zu gründen?

Wir haben uns während unserer gemeinsamen Zeit bei Hausfeld LLP kennengelernt. Fabian war damals einer der Köpfe des Dieselgate-Teams. Lucas hat dort seinen Berufseinstieg als Rechtsanwalt gemacht. Bereits in dieser Zeit haben die Themen Legal Tech und Prozessfinanzierung unseren Berufsalltag bestimmt. Wir haben mit den Diesel-Sammelklagen große Massenverfahren für den Legal Tech Anbieter myright betreut. Bei diesen ging es darum, zehntausende Ansprüche von Verbraucher:innen in wenigen großen Klagen zu bündeln. Zudem haben wir auch eine eigene Legal Tech Einheit aufgebaut. Diese Erfahrungen gaben den Anstoß für den Aufbau von cleverklagen.

Der entscheidende Gedanke für die Gründung war, dass wir gerne aus der Perspektive „klein gegen groß“ arbeiten. Wir wollen uns für die Rechte derjenigen einsetzen, die weniger Ressourcen haben

und dadurch strukturell im Nachteil sind. Etwas scherzhaft nennen wir das bei uns „Robin Hood Litigation“.

Das Paradebeispiel dafür ist natürlich das Arbeitsrecht, daher haben wir es auch als erstes Rechtsgebiet ausgewählt. Arbeitnehmer:innen haben in einer Kündigungssituation oftmals das Gefühl, einem übermächtigen Gegner ausgeliefert zu sein. Das Unternehmen, für das sie gearbeitet haben, hat deutlich mehr Ressourcen. Hinzu kommt der psychologische Druck, jetzt den Chef oder die Chefin zu verklagen. Hier setzen wir auf Empowerment und Finanzierung, damit niemand auf seine Rechte verzichtet.

Wie funktioniert euer Konzept genau?

Unser Konzept ist eigentlich schnell erklärt. Wir haben tolle Anwält:innen für Arbeitsrecht ausgewählt, die wir unseren Kund:innen vermitteln. Das sind Anwält:innen, die nicht nur juristisch was draufhaben, sondern auch erhebliche Softskills besitzen. Letzteres ist im Arbeitsrecht

besonders wichtig. Der Erfolg eines Falls hängt stark mit dem Verhandlungsgeschick der Akteur:innen zusammen.

Für Kund:innen, die keine Rechtsschutzversicherung haben, finanzieren wir die Anwalts- und Gerichtsgebühren. Im Gegenzug erhalten wir eine Erfolgsprovision an den Zahlungen der Arbeitgeber:innen.

Was den Tech-Aspekt angeht: Wir haben ein maßgeschneidertes Softwarepaket entwickelt, das wir unseren Partneranwält:innen zur Verfügung stellen. Dieses Paket deckt alles ab – von der Mandataufnahme bis zur Abrechnung. Es geht letztlich um eine hoch digitalisierte Rechtsdurchsetzung von A-Z. Der Großteil der Prozesse läuft vollständig automatisiert ab. Die Anwält:innen greifen nur dort ein, wo juristischer Sachverstand wirklich benötigt wird. Dies kommt wiederum den Mandant:innen zu Gute. Denn die Anwält:innen haben so deutlich mehr Zeit, sich um die wesentlichen Dinge zu kümmern – Strategie, Verhandlung und natürlich das Gewinnen der Verfahren.

Welche Schwierigkeiten gab es bei der Umsetzung des Projektes?

Es ist sicherlich eine große Umstellung, wenn man als Rechtsanwalt in einer Großkanzlei gearbeitet hat und dann auf einmal Legal Tech Unternehmer ist. Die Aufgabenfelder verschieben sich naturgemäß sehr. Das juristische Handwerk rückt etwas in den Hintergrund. Nun geht es auch um Marketing, UX, Design, Softwareentwicklung, Customer-Success und vieles mehr. Da kommen direkt ganz neue Herausforderungen auf einen zu. Gerade das ist aber auch der besondere Reiz, den unsere Arbeit ausmacht – immer wieder neue Themenkomplexe für sich zu erschließen. Die Lernkurve war bislang extrem steil, und genau das macht es so spannend für uns.

Abgesehen davon war es der wohl übliche Start-up-Struggle. Wir sind ohne Investor:in gestartet und mussten daher am Anfang fast alles selbst machen im Unternehmen. Die größte Schwierigkeit in den ersten Jahren ist, nicht auszubrennen. Es ist einfach unendlich viel zu tun. Umso mehr freut es einen, wenn sich der Einsatz auszahlt. Auf einmal beginnt das Pflänzchen zu wachsen, und das Unternehmen entwickelt sich Schritt für Schritt. Das ist ein großartiges Gefühl.

Was waren eure ersten Erfolge?

Unsere ersten Erfolge waren natürlich die ersten Kund:innen und gewonnenen Cases. Die Dankbarkeit der Menschen, die einen guten Service bekommen haben, entschädigt einen für die vielen Mühen. Der Verlust des Arbeitsplatzes stellt für viele eine existenzielle Krise dar. Menschen in einer solchen Situation helfen zu können, ist sehr motivierend.

Gibt es weitere Projekte, die ihr mit cleverklagen umsetzen wollt?

Unser Angebot ist momentan noch auf Arbeitsrecht beschränkt. In den kommenden Monaten wird cleverklagen das Portfolio aber schrittweise um weitere Rechtsbereiche erweitern. Wir wollen unser Know-How im Bereich Litigation und Digitalisierung nutzen, um mehr Personen bei der Durchsetzung ihrer Rechte zu helfen. Unser Ansatz zielt dabei nicht ausschließlich auf sogenannte „Verbraucherrechte“ ab. Wir sehen uns in allen Bereichen, wo wir ein Ungleichgewicht von

Ressourcen und Chancen bei der Rechtsdurchsetzung beobachten. Das kann natürlich auch auf Rechtsstreitigkeiten zwischen Unternehmen zutreffen.

Wie sieht eurer Meinung nach die Zukunft des Rechtsmarktes aus und welche Rolle wollt ihr dabei spielen?

Das Problem des traditionellen Rechtsmarkts ist aus unserer Sicht, dass die Zugangshürden zu hoch sind. Viele setzen ihre Rechte nur deshalb nicht durch, weil sie schlichtweg Angst vor der Rechtsmaschinerie haben. Und diese Angst ist nicht ganz unbegründet: Richter:innen und Rechtsanwält:innen sprechen eine für die meisten Leute unverständliche Sprache. Alles dauert unglaublich lange. Dennoch fallen hohe Kosten an. Genau hier muss Legal Tech ansetzen. Das Rechtssystem muss entstaubt und die Zugangshürden müssen abgebaut werden. Dabei geht es nicht nur um die Kosten der Rechtsdurchsetzung. Auch die Art und Weise, wie eine Rechtsdienstleistung angeboten wird, spielt eine sehr wichtige Rolle. Das berührt viele verschiedene Bereiche, wie Fragen des Designs oder der Kommunikation – also verständliche Sprache, moderne Kommunikationskanäle, kundenorientierter Service und dergleichen mehr.

Wir brauchen einen zeitgemäßen und qualitativ hochwertigen Zugang zum Recht, den sich jede:r leisten kann. Genau das will cleverklagen ermöglichen. Wir wollen mit cleverklagen einen Beitrag zu der dringend notwendigen Demokratisierung des Rechtssystems leisten.

Vielen Dank für das interessante Interview und weiterhin viel Erfolg mit cleverklagen.



Über den Interviewten:

Fabian Beulke ist Rechtsanwalt und COO bei cleverklagen. Als Spezialist für komplexe Gerichts- und Schiedsverfahren war er davor für die Kanzleien Raue LLP und Hausfeld LLP in Berlin als Rechtsanwalt tätig.



Über den Interviewten:

Lucas Rößler ist Rechtsanwalt und CEO bei cleverklagen. Vor der Gründung von cleverklagen war er bei Hausfeld LLP in Berlin tätig, wo er sich auf Prozessführung und digitale Rechtsdurchsetzung spezialisierte.

Der weibliche Einfluss auf Legal Innovation

Zu oft werden Rechtsabteilungen noch heute eher als Kostenverursacher wahrgenommen und nicht als Enabler. Dabei haben sie das Potenzial Lösungen und Prozesse zu entwickeln, die auch anderen Bereichen des Unternehmens eine erhebliche Erleichterung verschaffen und sich damit auch finanziell positiv auf das Unternehmen auswirken. Um innerhalb des Unternehmens als Enabler wahrgenommen zu werden, müssen Rechtsabteilungen innovativer werden und veraltete Strukturen hinterfragen. Das kann nur gelingen, wenn die Herausforderungen des status quo mit diversen Ansätzen überdacht werden – insbesondere unter Einbeziehung von Frauen. Dabei gibt es einige einfache Möglichkeiten, die Rechtsabteilungen ergreifen können um schnelle Erfolge zu erzielen.

Innovation ist mehr als Legal Tech

Innovation in der Rechtsabteilung bedeutet vieles: Einsatz von Tech Tools, neue Prozesse und Strukturen und Wege schneller und effizienter Rechtsberatung erbringen zu können. Aber auch Diversity und Empowerment zählt heute als Innovation.

Denn eine der wichtigsten Erkenntnisse der letzten Jahre ist, dass die Rechtsabteilung divers aufgebaut werden muss, um wirklich innovativ sein zu können. Das bedeutet insbesondere, dass veraltete Strukturen zu überdenken sind und from the scratch wieder aufgebaut werden müssen. Innovation kann nur

entstehen, wenn aktiv über eigene Ideen und verschiedene Ansichten gesprochen wird. Es braucht hierfür nicht nur einen Dialog zwischen Jung und Alt, sondern auch zwischen Frau und Mann. Denn nur neue Denkansätze und außergewöhnliche Ideen können dazu führen, dass der Legal Bereich nicht hinter anderen zurückbleibt und die Chance verpasst Innovationen umzusetzen.

Innovation muss weiblich werden

Über lange Zeiträume wurden Frauen nicht oder nicht ausreichend in Prozesse zur Entwicklung von Innovationen eingebunden. Herausforderungen wurden häufig in homogenen Gruppen, meist

bestehend aus weißen Männern, besprochen und berücksichtigten damit viele Aspekte nicht. Dabei ist die Einbindung von Frauen ein Katalysator für Innovationen. Sie bringen eigene Sichtweisen, neue Ansätze und den Blick auf Herausforderungen mit, die ihre männlichen Kollegen nicht vorweisen können. Dies ist darin begründet, dass Frauen in der Gesellschaft mit anderen Herausforderungen konfrontiert sind, die ausschließlich auf ihrem Geschlecht beruhen. So werden beispielsweise männliche Vorstände kein eigenes Interesse daran haben, dass die Regelungen des Mutterschutzes auch für Mitglieder des Vorstandes gelten. Genau an dieser Stelle können Frauen und Männern gemeinsam ein ganzheitliches Bild

der Bereiche zeichnen, die Innovation bedürfen.

Im Rechtsbereich umfasst das insbesondere Strukturen und Prozesse, die Frauen systematisch benachteiligen und daher zu Situationen führen in denen ein starkes Ungleichgewicht zum Beispiel zwischen männlichen und weiblichen Kolleg:innen auf Führungsebene führt. Bereits der Blick auf die Anzahl weiblicher Partnerinnen in Großkanzleien oder weiblicher Rechtsvorständinnen oder weiblicher General Counsel zeigt, dass es noch einige Stellen gibt, an denen innovative Strukturen für mehr Chancen für Frauen sorgen.

A woman with a voice is, by definition, a strong woman.

Eine Stimme zu entwickeln und aktiv in die Öffentlichkeit zu treten, ist besonders für viele junge Frauen ein schwerer Schritt. Das liegt unter anderem daran, dass Sichtbarkeit von Frauen oft negativer wahrgenommen wird als die ihrer männlichen Kollegen. So werden Frauen schneller als "emotional" abgeschrieben, wenn das gleiche Verhalten bei Männern als "leidenschaftlich" bezeichnet wird. Dies bedeutet oft, dass die negative Wahrnehmung und dadurch geschaffene unterschiedliche Behandlung von Frauen im Bereich Legal Innovation zu einer Unterrepräsentation führt. Bei vielen Veranstaltungen herrscht beispielsweise ein starkes Ungleichgewicht zwischen männlichen und weiblichen Expert:innen.

Wir brauchen mehr Frauen, die die Zukunft des Legal-Bereichs sichtbar mitgestalten. Sorge vor Kritik, Sorge vor negativen Reaktionen von Kolleginnen und Kollegen oder Sorge vor der Bezeichnung als Hochstaplerin (sog. Imposter Syndrome) führen dazu, dass sich dieser Trend fortsetzt. Allerdings werden diese Sorgen zerstreut, wenn es eine stärkere Repräsentation von Frauen im Bereich Legal Innovation gibt und die Sichtbarkeit von Frauen auch gesellschaftlich anders wahrgenommen wird.

Rechtsabteilungen können viele Maßnahmen ergreifen, die Female Empowerment begünstigen. Unter anderem kann die Repräsentation von Frauen in Führungspositionen ein elementarer Bestandteil

sein. Durch die aktive Förderung und die Besetzung wichtiger Stellen mit Frauen, werden andere Kolleginnen durch diese "Role Model" dazu ermutigt selbst eine aktive Rolle einzunehmen. Eine weitere Maßnahme könnte die aktive Ermutigung von Frauen sein, sichtbarer zu werden, in dem die Rechtsabteilung Frauen als Vertreterinnen der Rechtsabteilung auf Konferenzen vorschlagen. Dadurch verschaffen sich Rechtsabteilungen einen erheblichen Wettbewerbsvorteil: sie integrieren das gesamte Team und vervielfachen damit die Lösungsansätze für ihre Herausforderungen.

Hier drei Tipps zur Förderung von Female Impact in der Rechtsabteilung:

1. Motivieren Sie Ihre Mitarbeiterinnen sichtbarer zu werden.
2. Unterstützen Sie Ihre Mitarbeiterinnen durch das Schaffen von Strukturen, die Frauen nicht benachteiligen.
3. Sprechen Sie Ihre Mitarbeiterinnen aktiv darauf an, welchen Herausforderungen sie ausgesetzt sind und welche Lösungen sie dafür vorschlagen.

Diverse Teams sind innovativ, da Themen aus unterschiedlichen Blickwinkeln betrachtet werden. Indem Frauen in Rechtsabteilungen insbesondere bei Zukunftsthemen aktiv einbezogen werden, schaffen wir auch ein Selbstverständnis für die nächste Generation: Deine Stimme ist wichtig - deine Vision ist interessant!



Über die Autorin:

Anne Graue ist Legal Counsel bei einem deutschen Automobilhersteller. Zuvor war sie Associate General Counsel bei TIER Mobility SE - einem hyper-growth Start-Up im Bereich der e-Mobilität, bei dem sie die Digitalisierung & den Aufbau der Rechtsabteilung vorantrieb. Vor dieser Tätigkeit arbeitete sie als Legal Counsel bei der AUDI AG, wo sie für Rechtsstreitigkeiten in APAC zuständig war und zu Themen der E-Mobilität im Bereich der Produktsicherheit beriet. Zu ihren früheren Erfahrungen gehört die Arbeit als Strafrichterin und Associate bei Clifford Chance.



Über die Autorin:

Fatima Hussain, LL.M. ist zugelassene Rechtsanwältin und Senior Legal Counsel bei Trade Republic. Zuvor war sie bei der Tesla Manufacturing Brandenburg SE und der AUDI AG als Syndikusrechtsanwältin tätig. Während ihrer Tätigkeit bei der AUDI AG umfasste ihr Aufgabenfeld die rechtliche Beratung zu Fragen der Produkthaftung und -sicherheit in Deutschland und internationalen Märkten, zum Beispiel den USA und Kanada und das Führen von nationalen und internationalen Klageverfahren. Sie war vor ihrer Tätigkeit im bei der AUDI AG als juristische Mitarbeiterin im Team Dispute Resolution bei Freshfields Bruckhaus Deringer und im Team Banking & Capital Markets bei Clifford Chance LLP in Frankfurt am Main tätig.



© TheDigitalArtist / pixabay

Roboter in Roben? Zur Ersetzbarkeit menschlicher Richter durch automatisierte Spruchkörper

China setzt sie ein, im Baltikum haben sie Einzug gehalten. Sie haben keine schlechte Laune, sind weder hungrig noch müde, und Feierabende oder Wochenenden kennen sie auch nicht: Wer oder was sollte uns im heraufziehenden Zeitalter von Big Data und selbstlernenden Algorithmen langfristig davon abhalten, auch hierzulande die Rechtsprechung Richtern in metallenen Roben zu überlassen?

Die Verlockung

Auf den ersten Blick klingt eine derartige technische Versachlichung sehr verlockend. Automatisierte Systeme arbeiten rund um die Uhr und gewährleisten überdies einen schnellen und effizienten Zugang zum Recht. Das klingt nach einer optimalen strukturellen Umsetzung der Rechtsweggarantie gem. Art. 19 Abs. IV S. 1 GG.

Subjektive Ärgernisse wie eine mittelstandstypische „Unwucht“ außerhalb des Schöffensystems lassen sich minimieren – endlich kann man auch hierzulande Ansichten und Einflüsse aus allen Schichten der Bevölkerung einfließen lassen, ohne sich ausschließlich auf das Weltbild studierter Rechtsgelehrter verlassen zu müssen. Das gilt zumal angesichts neuer Erkenntnisse dazu, wie sehr unsachliche Umstände die Urteilsfindung auch bei geschultem Personal tatsächlich beeinträchtigen können. So war es im Frühsommer 2021 niemand Geringeres als Wirtschaftsnobelpreisträger Daniel Kahneman, der zusammen mit zwei Co-Autoren die Entscheidungsverzerrung durch Störgrößen einmal mehr nachdrücklich betonte. Gemeinsam mit Olivier Sibon

und Cass R. Sunstein hat er das bekannte Phänomen „Bias“ um den Faktor „Noise“ erweitert (dies., Noise, München 2021).

Danach wird das menschliche Erkenntnisvermögen nicht nur von (halb-)bewussten Vorurteilen geprägt. Bias meint genau das, nämlich dass auch Richterinnen und Richter immer mit einer gewissen Voreingenommenheit zu kämpfen haben. Daneben spielen aber auch noise-artige Verräuschungen eine Rolle: Unschärfen, die durch Zufälle und Störfaktoren entstehen. Sie stehen vor einer Richterin aus Fleisch und Blut? Ihr situatives Pech, wenn sie unter Frühjahrsmüdigkeit leidet oder er dringend nach Hause möchte, Sie jedoch kein Ende finden (können). Oder denken Sie an die womöglich zusätzlich zu diesem Occasional Noise auftretende „Chemie“ zwischen den Beteiligten, den Pattern Noise: Während der eine Richter ein Problem mit allzu forschen Mandanten hat, ärgert sich die andere Richterin übermäßig über verstocktes Vorbringen. Schließlich kennen wir alle strengere oder weniger strengere Spruchkörper, um dem auch noch die Spielart des Level Noise hinzuzufügen.

Und das, obwohl die dritte Gewalt doch

stets neutral bleiben soll – Hat angesichts dessen nicht schon Montesquieu aus gutem Grund gefordert, dass Richter nicht mehr sein dürften als der Mund des Gesetzes, der „Bouche de la loi“? Sollten wir nicht die Gelegenheit ergreifen, uns diesem Sollzustand jetzt endlich zu eigen zu machen?

Die Verfassung

Die Antwort ist ernüchternd: Das wird nach und trotz allem nicht gehen. Sehr deutlich wurde das unter anderem auf einer Podiumsdiskussion der Autorin zum Thema dieses Beitrags mit drei hochrangigen Richterinnen und Richtern auf dem aktuellen AnwaltsZukunftskongress im Oktober 2021 in Köln (vgl. dazu auch Anette Schunder-Hartung, Die Erste Seite: Roboter-Richter, Betriebs-Berater 49I/2021). Zunächst gibt es nämlich ein Problem mit unserer eingangs zitierten Verfassung. Hier geht es gar nicht einmal so sehr darum, dass Art. 97 GG die richterliche Unabhängigkeit schützt. Das Grundgesetz insgesamt zeugt von einer Einstellung unseres Staates zum Recht als einem fundamentalen menschlichen Kulturgut. Im Zuge dessen verbietet die in Art. 79 Abs. III GG niedergelegte Ewigkeitsgaran-

tie u. a. Verfassungsänderungen, durch die die in den Art. 1 und 20 niedergelegten Grundsätze berührt werden. Mit der seit 1945 vor naturrechtlichem Hintergrund gewährleisteten Menschenwürde geht auf struktureller Ebene die Vorgabe einher, dass die Staatsgewalt zwar durch besondere Organe der Rechtsprechung ausgeübt wird. Gleichzeitig geht sie aber vom Volke aus, und das ist niemand anders als die menschliche Bevölkerung selbst. Sie sich wieder aus der Hand nehmen zu lassen, wäre nicht gestattet – aus was für praktischen Erwägungen heraus auch immer. Das gilt auch und erst recht im Verhältnis zu intelligenten automatisierten Systemen.

Unser Selbstverständnis

Ein zentraler Unterschied zu Montesquieus Zeiten ist zudem unser grundlegend gewandeltes westliches Selbstverständnis. Hier und heute muss hier niemand mehr gesenkten Hauptes vor die Schranken der Gerichte treten. Wer kommt, erscheint als Teil des Souveräns mit dem Anspruch, akzeptieren zu können, was ihn vor Ort erwartet. Das verlangt auf Seiten der Richtenden Empathie, auf Seiten der Rechtssuchenden ein Nachvollziehenkönnen der anstehenden Entscheidungen.

Dazu hieß es auf dem AnwaltsZukunfts-Kongress: „Computer sind nicht empathisch!“ Allerdings war just in diesem Zusammenhang auch vom Fall Gustl F. Mollath die Rede – dem Opfer eines spektakulären Irrtums menschlicher Repräsentanten der bayerischen Justiz. Der Betroffene befand sich offenbar zu Unrecht jahrelang im psychiatrischen Maßregelvollzug. Andererseits sind Gerechtigkeit und Nachvollziehbarkeit auch bei einer regelbasierten Verarbeitung von (wie gesammelten?) Daten durch (welche?) Algorithmen keine Selbstläufer. Auch hier können gleichermaßen ungerechte wie intransparente Kriterien einfließen und zu entsprechend problematischen Ergebnissen führen.

Schon heute zeugen unter Gerechtigkeitsaspekten Erfahrungen in den USA von bedenklichen Entwicklungen – Stichwort: Northpointe. Ein Computerprogramm der gleichnamigen Firma ist zu unrühmlicher Bekanntheit durch Sozialprognosen für Straftäter gekommen, deren Ermittlungsgrundlagen wie Lebenslauf und Wohnort sich in Einzelfällen als schlicht rassistisch

erwiesen. Allzu leicht kann es hier zu sich selbst erfüllenden Prophezeiungen (self-fulfilling prophecies) kommen.

Unter Transparenzgesichtspunkten ist sodann einerseits technisches Verständnis gefragt – über das viele Rechtssuchende nur in sehr begrenztem Maße verfügen. Andererseits drohen juristische Fallstricke. Wie soll man an die Frage des Urheberrechtsschutzes für Algorithmen herangehen, um nur ein Beispiel zu nennen? Deren Entwicklung ist überaus aufwändig und entsprechend teuer. Sobald und soweit geistiges Eigentum entsteht, stellt sich die Frage nach dem Schutz daraus resultierender Betriebsgeheimnisse. Ohnehin gilt: Je feiner ausdifferenziert eine Lösung ist, umso mehr muss man sich „hineinfuchsen“, um sie nachvollziehen zu können. Jeder von uns, der auch nur seine eigene Finanzbuchhaltung (geschweige denn, Steuererklärung) macht, weiß das. Wie will man vor diesem Hintergrund verhindern, dass die objektiv ausgefeiltesten Tech-Entscheidungen daran scheitern, dass sich Rechtssuchende schauernd abwenden?

Der Kompromiss

Insoweit werden seit einiger Zeit Lösungsansätze in Form mehr oder weniger stark ausgefeilter Gütekriterien diskutiert. Zwei bekannte Beispiele auf internationaler Ebene sind die ACM-Standards der Association for Computing Machinery sowie die FAT Principles for Accountable Algorithms. Während FAT für Fairness, Accountability – also Verantwortlichkeit – und Transparency in Machine Learning steht, zielen die ACM-Kriterien auf

1. Problembewusstsein (Awareness) – unentdeckte Vorannahmen,
2. Zugang und Behebung (Access and Redress) – Prüfmechanismen,
3. Verantwortlichkeit (Accountability),
4. Erklärung (Explanation),
5. Datenursprung (Data Provenance) – Transparenz,
6. Überprüfbarkeit (Auditability) sowie
7. Validierung und Testing (Validation and Testing).

Die Adressaten der Gütekriterien werden für jeden einzelnen Bestandteil definiert und reichen von Regulatoren und Institutionen, Designern, Besitzern und Nutzern bis hin zu politischen Entscheidungsträgern. Ebenso können sie sich an Richtere-

rinnen und Richter wenden.

Praktisch bedeutsam wird das etwa im Lichte des Vorschlags, den im Herbst 2020 die KI-Enquete-Kommission dem Deutschen Bundestag Ende Oktober 2020 ans Herz gelegt hat. Auch dort ist nämlich nicht von einem „Entweder – Oder“ die Rede. Vielmehr empfiehlt die Enquete-Kommission ein durch Widerspruch geltendes Recht auf menschliche Bearbeitung.

Im Zuge dessen dominierten dann auch auf dem AnwaltsZukunftsKongress die Stimmen, die automatisierte Systeme gar nicht in toto verbannen möchten. Stattdessen wollen sie sie in einem vorgelagerten Stadium der Entscheidungsfindung eingesetzt sehen. Vergleichbar dem Mahnverfahren heutiger Prägung könnten dann automatisierte Vorverfahren solange und in dem Umfang greifen, wie alle Beteiligten damit einverstanden sind. In „endgültiger Instanz“ kommt es jedoch zum Einsatz menschlicher Richterinnen und Richter – die idealerweise auch jetzt schon keine schlechte Laune haben, weder hungrig noch müde, biased noch noised auftreten. Und die aus ihren arbeitsfreien Stunden nicht nur erholt, sondern voller neuer (rechts-)schöpferischer Energie zurückkehren.



Über die Autorin:

Dr. Anette Schunder-Hartung ist seit rund 25 Jahren Rechtsanwältin und Inhaberin von aHa Strategische Geschäftsentwicklung in Frankfurt a. M. Ursprünglich aus dem Vergaberecht kommend, berät und coacht die langjährige Chefredakteurin führender Fachmedien Jurist:innen und Angehörige verwandter Berufsgruppen auf dem Weg in eine erfolgreichere Zukunft.



© photoviriya 88 / Bigstock

Legal Delivery im Fokus – Das elementare Transformationsmittel für die klassische Kanzleistrategie

Das Transformationszeitalter in der Landschaft der Kanzleien hat bereits begonnen. Nicht nur in Zeiten globaler Krisen wie der Pandemie muss eine Anpassung an neue Gegebenheiten, z.B. durch agile Arbeitsweisen, stattfinden. Diese neuen Errungenschaften müssen als Startschuss gesehen werden, um sich auf die bereits veränderte Wettbewerbssituation auf dem Rechtsmarkt anzupassen.

Schon seit geraumer Zeit haben Legal Tech Start-Ups damit begonnen den b2c Markt aufzumischen. Zwar ist der b2b Markt noch weitgehend unbespielt, es lassen sich klare Tendenzen feststellen, dass es sich dabei nur um eine Frage der Zeit handelt. Es vollzieht sich in vielen Bereichen Wandel vom Expertentum zum Dienstleistungstum. Neue Rechtsprodukte schwemmen den Markt. Diese Wettbewerbssituation auf dem Rechtsmarkt erfordert es, den Fokus auf die Frage zu legen, wie die Art und Weise der Leistungserbringung in Zukunft aussieht. Und wie eine derartige Legal Delivery (3) mit Ausrichtung auf eine clientelorientierte Kanzleistrategie entwickelt werden kann. Diese Art und Weise der Überbringung der Legal Services rückt somit als zusätzliche Säule zeitgerechter Rechtsdienstleistung in den Vordergrund. Legal Delivery – das Bindeglied der strategischen Säulen People (1) und Clients (2).

Säulenstrategie

Die typische Kanzlei-Strategie sollte daher in Zukunft aus drei Säulen, People (1), Clients (2) und Legal Delivery (3) bestehen.

People (1) sind klassischerweise die Expert:innen der Kanzlei, die Partner:innen und Associates. Die strategischen Überlegungen betreffen vor allem die Personalfrage, welches Expert:innenwissen den Entwicklungszielen der Kanzlei entsprechen, wie können Wissensträger:innen zusammenarbeiten? Wie kann Wissen gezielt aufbereitet werden? Warum sollten sie gerade für diese Kanzlei tätig sein? Wie kann das Umfeld optimiert werden?

Clients (2) sind die Kund:innen, das zentrale wirtschaftliche Element der Kanzlei. Strategische Fragen drehen sich hier um

die Akquise von Neukund:innen. Für wen will die Kanzlei tätig werden? Wie können Fragen aus Mandant:innen Sicht gut beantwortet werden? Wie kann Cross Selling innerhalb der Kanzlei stattfinden?

Legal Delivery (3) ist die Überbringung der Legal Services (Rechtsdienstleistung und Rechtsprodukte) von (1) People zu (2) Clients. In der Strategie der Legal Delivery stellen sich Fragen wie es die Kanzlei in Zukunft schaffen kann, die Legal Services an die Mandant:innen heranzutragen. Diese Fragen bewegen sich aktuell besonders intensiv durch die Digitalisierung und die veränderten Kund:innen-Ansprüche. Gerade diese strategische Säule der Legal Delivery gewinnt an besonderer Bedeutung und führt zu einer Veränderung der anderen beiden Strategiesäulen.

Der Verkauf technologischer Innovationen auf dem Rechtsmarkt in Kombination mit

den veränderten Mandant:innen-Ansprüchen erfordert nicht nur, wie bisher, die Exzellenz im Expertentum der Berufsträger:innen; es bedarf nunmehr ein besonders kundenzentriertes Dienstleistungsum. Gerade für überörtliche Sozietäten bedarf es zu einer gemeinsamen Berufsausübung auch eine transparente Unternehmenskultur, die eine lückenlose, vertrauensvolle Zusammenarbeit ermöglicht. Hierbei spielt ein Mindsetwandel und die Frage welche Tools zum Einsatz kommen eine Rolle.

Die Kanzlei soll von den Clients (2) als eine gemeinschaftliche Einheit, als eine Marke, wahrgenommen werden. Durch die Etablierung der Kanzlei als Marke auf dem Rechtsmarkt rückt der Fokus von einzelnen Expert:innen einer Partnergesellschaft auf den gesamten Ablauf eines Mandats, der Kanzlei. Dies führt dazu, dass zur Kanzleistategie im Bereich People (1) nicht mehr nur klassischerweise Berufsträger:innen gehören, sondern genauso Experten z.B. aus Marketing, Business Development, Finanzen und die Kund:innenbetreuung. Die Marke „Kanzlei“ soll für einen kompletten Prozess vom ersten Clients Kontakt über die Mandatierung bis zum Abschluss der Services mit den gleichen Unternehmenswerten stehen.

Reaktionsfähige Kanzleien entwickeln Innovationen bei der Erbringung von Dienstleistungen, um mit den neuen rechtlichen Anfragen der Clients (2) und ihren sich ändernden Geschäftsanforderungen Schritt zu halten. Dabei ist nicht nur der interne Einsatz von IT nötig um schnell auf strukturierte Fallinformationen intern zugreifen zu können, sondern auch extern in der Client Delivery der Einsatz von IT so zu gestalten, dass Dienstleistungen für die Clients (2) in ansprechenderer Form mit Hilfe von Legal Tech angeboten werden kann.

Plattformen

Mit dem Einsatz von Legal Tech und Legal Operations gewinnen auch betriebswirtschaftliche Aspekte an Bedeutung. Eine diversifizierte Methodenkompetenz führt zur Optimierung und Standardisierung von Prozessen mit gesteigerter Effizienz (z.B. Automatisierung). In der clientorientierten Delivery wird keine Email oder gar Briefverkehr mehr genutzt. Vielmehr werden vermehrt Plattformen und

Schnittstellen die Brücke zwischen People (1) und Clients (2) schlagen.

Client Feedback Systeme

In Kanzleien wird ein hoher Aufwand betrieben, um juristisch exzellent zu arbeiten. Traditionell legen die Expert:innen die Kriterien fest, nach denen beurteilt wird, ob die erteilte Beratung korrekt und umsichtig ist. Meistens werden diese Kriterien ausschließlich von den Honorarkräften kontrolliert, ohne Einbindung der Clients. Durch Feedback-Systeme, ebenfalls auf einer Kooperationsplattform werden in enger Zusammenarbeit mit den Clients, Schwachstellen behoben, der Verwaltungsaufwand verringert und die Transparenz nach außen erhöht.

Wissensmanagement

In Zukunft wird der Fokus bei der Strategieentwicklung auf der Überbringung der Leistung liegen und Clientel orientierter werden. Die Einbeziehung von Methoden wie Design Thinking und Service Design werden zum Standardrepertoire gehören, sowie auch die breitere Aufstellung und enge Zusammenarbeit verschiedener beruflicher Backgrounds in der sonst so standesgemäß aufgestellten Kanzlei. Außerdem wird sich ein Geschäftsmodell etablieren, welches die Vereinbarkeit von billable hours, festbepreisten Rechtsprodukten und ein Bezahlmodell für juristisch innovative Tätigkeiten vereint.

Es bleibt mit Spannung abzuwarten welche Player es schaffen werden sich in diesem Transformationszeitalter neu zu erschaffen und sich auf dem Markt etablieren werden.



Über die Autorin:

Clara Raschewski ist Dipl. Juristin und Projektleiterin Legal Tech im Innovationlab bei SKW Schwarz.



Über den Autor:

Stefan C. Schicker, LL.M., ist Rechtsanwalt und erfahrener Spezialist für Digital Legal Solutions, u.a. für Internet-Plattformen und (Corporate) Influencer Marketing. Er ist zudem Partner und CEO der Kanzlei SKW Schwarz. Er brennt für eine Modernisierung der Art und Weise wie Jurist:innen-Arbeit erbracht wird. Mit dem von ihm ins Leben gerufenen Innovation Lab und der SKW Schwarz @ Tech GmbH arbeitet er daran, zukunftsweisende Ideen in die Praxis umzusetzen.



Wie sich Kanzleimarketing durch die Digitalisierung verändert und welche Maßnahmen Kanzleien daher ergreifen sollten

In den letzten zwei Jahren musste sich die Arbeitswelt neu erfinden: Durch zahlreiche Lockdowns, der Umstellung des Geschäftsbetriebs auf das Home Office und einer rasanten Veränderung auf dem Arbeitsmarkt kann das Thema „Marketing“ nicht mehr wie vor dem Jahr 2020 bedient werden. Im Laufe der Coronakrise haben sich beispielsweise „Webinare“ etabliert, viele Kanzleien haben berufliche Plattformen wie LinkedIn für sich entdeckt oder treten mit neuen Formaten, wie z.B. Podcasts, auf. Nichts ist mehr, wie es einmal war. Doch was bedeutet das für Kanzleien und gutes Kanzleimarketing konkret?

1. Kanzleimarketing im Wandel

Dass die Kanzlei-Website das Aushängeschild einer jeden Online-Präsenz ist, dürfte inzwischen auch in der Anwaltsbranche allgemein bekannt sein – nicht zuletzt ist die Digitalisierung durch die aktive Nutzungspflicht des beA im Anwaltsberuf nicht mehr wegzudenken. Doch welche „neuen“ Marketingmaßnahmen haben sich in den letzten zwei

Jahren aufgrund der voranschreitenden Digitalisierung etabliert?

2. Marketingtools

a. Social Media und Personal Branding

An erster Stelle steht das Personal Branding insbesondere für kleinere Kanzleien. Diese können durch einen strategischen Aufbau ihrer „Anwalts-

marke“ und Platzierung in den sozialen Medien eine enorme Sichtbarkeit erzielen und dies sogar völlig ortsunabhängig. Durch die Nutzung von Social Media Plattformen hat sich der Markt für potenzielle Mandanten auf ganz Deutschland ausgeweitet und ist nicht mehr regional gebunden. Das Social-Media Marketing stellt, sofern es denn Spaß bereitet, ein sehr effizientes und kostengünstiges Marketing dar. Aber auch

hier ist entscheidend, dass die jeweilige Plattform entsprechend den eigenen Rechtsgebieten und Zielgruppen „passend“ gewählt und verwendet wird. So eignet sich z.B. Instagram eher für das B2C-Marketing, wohingegen LinkedIn im B2B-Bereich zielführender ist.

b. Google Ads /SEO

Auch das klassische SEO-Marketing durch Google Ads wird von vielen Kanzleien als erfolgreiches Marketinginstrument genutzt. Nicht zu vernachlässigen ist allerdings, dass sich die Preise je Klick, Keyword und Rechtsbranche in ein Vielfaches steigern können, so dass gerade für Kanzlei gründer der Kostenfaktor zu beachten ist.

c. Webinare / Vorträge / Podcasts / Youtube

Im Zuge der Coronakrise sind Live-Netzwerk treffen und Vorträge nicht mehr möglich gewesen – schnell haben sich die Kanzleien auf Online-Rechtstipps, Webinare und Podcasts umgestellt. So finden sich heute zahlreiche Erklärvideos, wenn nach bestimmten Rechtsthemen gegoogelt wird. Hervorzuheben ist hier, dass diese Beiträge „für immer“ im Internet auffindbar sind und durch mehr Klicks auch bei Google ein höheres Ranking erhalten, so dass sie sich langfristig zu einem enormen Wettbewerbsvorteil entwickeln können. Ein einmal aufgezeichnetes Video kann also auch Jahre später noch werbewirksam sein. Hier zahlt sich die Investition also langfristig aus.

d. Blogbeiträge / Fachzeitschriften

Weiterhin sind auch juristische Beiträge in (Online)-Fachzeitschriften nicht wegzudenken und erfüllen ihre fachspezifische Werbewirkung. Allerdings ist der heutige User nicht mehr gewillt, viele Zeilen zu lesen. Er will vielmehr schnell zielführende Antworten auf seine Fragen erhalten. Daher sollte auch hier auf eine gewisse Kürze und Prägnanz geachtet werden, um in der Informationsfülle im Internet nicht unterzugehen.

e. Anwaltssuchdienste

Zuletzt sind auch heute noch Anwaltssuchdienste ein effektives Mittel, um gerade auch als kleinere Kanzlei von

potenziellen Mandanten aufgefunden zu werden. Allerdings müssen auch diese Plattformen aktiv genutzt werden, um hiermit fühlbare Erfolge erzielen zu können.

3. Maßnahmen

Kanzleien, die auch langfristig relevant sein möchten, sollten sich daher schnellstmöglich mit den Möglichkeiten des Online-Marketings vertraut machen und ihre Online-Präsenz strategisch aufbauen. Bewerbungsprozesse können beispielsweise online abgewickelt werden; Accounts in sozialen Netzwerken sollten nicht nur eingerichtet werden, sondern auch regelmäßig mit Beiträgen gespickt werden. Im Rahmen von Webinaren sollten Kanzleien unbedingt beachten, dass sie gute Bild- und Tongeräte zur Verfügung haben. Zu guter Letzt ist es unabdingbar sich auch mit neuen Tools wie z.B. einer automatisierten Mandatsabwicklung oder anderen Legal Tech Tools auseinanderzusetzen.

Fazit

In der Rechtswelt sind potenzielle Mandanten nur noch einen Klick entfernt, Kanzleien und Ihre Anwälte sind nahbarer und Online-Beiträge sind ein Leben lang im Internet einsehbar.

Wer als Kanzlei heute immer noch dasselbe Marketing wie vor 2020 fährt wird langfristig den Kürzeren ziehen und schon bald nicht mehr relevant sein. Jetzt ist es besonders wichtig spontan auf die Entwicklungen am Rechtsmarkt zu reagieren und mit neuen und mutigen Ideen im Internet aufzutreten, um weiterhin sichtbar und relevant zu bleiben.



Über die Autorin:

Alexandra Lederer LL.M. (Miami), Rechtsanwältin der Kanzlei LedererLegal, berät deutschlandweit auf den Gebieten des Marken-, Urheber-, Wettbewerbs- und Internetrechts mit einer Spezialisierung auf Rechtsprobleme von Gründern und Gründerinnen. Sie unterstützt Start-Ups bei allen auf dem Gründungsweg auftretenden Rechtsfragen und bietet außergerichtliche und gerichtliche Vertretung rund um den Themenbereich „Geistiges Eigentum“ an.



© KanawatVector / Bigstock

Legal Tech – vom Schreckgespenst zum Hoffnungsschimmer

Die digitale, prozessintegriert arbeitende Kanzlei vergrößert den zeitlichen und gedanklichen Freiraum des Anwalts und eröffnet gleichzeitig Möglichkeiten zur digitalen Skalierbarkeit seiner Expertise. Richtig eingesetzt, generiert Legal Tech damit Mehrwerte, sowohl für die Mandanten als auch die Berater. Um auf dem Weg zur digitalen Kanzlei keinen Schiffbruch zu erleiden, muss den sirenengleichen Verheißungen der Digitalgurus jedoch widerstanden werden. Dazu sprachen wir mit Andreas Walter, Gründer der Kanzlei Yester & Morrow.

Herr Walter, wann haben Sie Legal Tech für sich als Thema entdeckt?

Es kommt darauf an, wie man Legal Tech definiert. Wenn man unter dem Begriff die autonome Bearbeitung von Massenverfahren mit IT-Systemen versteht, dann noch gar nicht, da dies nicht unserer Arbeitsweise entspricht. Subsumiert man unter dem Begriff die nachhaltige Steigerung der Effizienz und der Beratungsqualität durch die IT-gestützte Rechts- und Steuerberatung, dann schon seit Mitte der 2010er Jahre.

Dies hat viel mit meinem beruflichen Lebensweg und meiner Leidenschaft zur präzisen juristischen Arbeit am konkreten Sachverhalt zu tun. Ich bin im Dezember 2004 auf Seiten der Finanzindustrie eingestiegen und habe dort schon früh eine Vielzahl an internationalen Strukturen rechtlich und steuerlich betreut. Seither ist all meinen beruflichen Stationen, sowohl in führenden europäischen Häusern der Finanzindustrie, als auch als Berater gemein, dass eine der größten Herausforderungen in der Deckungsgleichheit

zwischen der rechtlichen und steuerrechtlichen Analyse und dem faktischen Lebenssachverhalts sowie der Aktualität der verfügbaren Daten besteht. Mich hat diese Tatsache immer frustriert, da die Aufbereitung sehr viel Zeit bindet und von der eigentlichen Fragestellung ablenkt.

Oder lassen Sie es mich anders formulieren. Der klassisch arbeitende Anwalt verbringt grob vereinfacht 60% seiner Zeit mit der Anbahnung des Mandats, der Ermittlung und Zusammenstellung des Sachverhalts und der Abstimmung mit dem Mandanten. Den ermittelten Sachverhalt überträgt er dann in ca. 25% seiner Zeit auf bestehende Vorlagen und – wenn es ein guter Berater ist – entwickelt in 15% eine individuelle Lösung für die spezifische Fragestellung des Mandanten.

Im Ergebnis verbringt der Anwalt klassisch einen Großteil seiner Zeit mit der Aufbereitung unstrukturierter Daten und nicht der rechtlichen Analyse.

Das Traurige ist, das Ergebnis der (teuer erkauften) Aufbereitung und Analyse wird

dem Mandanten in der klassischen Vorgehensweise erneut als Textdokument übergeben und steht somit für die weitergehenden Analysen im Lebenszyklus eines Geschäftsprozesses nicht mehr elektronisch weiterverwertbar zur Verfügung.

Legal Tech kann dieses Missverhältnis sowohl für die Berater als auch die Mandanten deutlich reduzieren und einen Vorteil sowohl für die Mandanten als auch die Berater generieren.

Wann haben Sie die erste Legal Tech Software eingeführt und welcher gedankliche Prozess ging dem voraus?

Yester & Morrow wurde mit dem Gedanken der IT gestützten Rechts- und Steuerberatung gegründet. Die erste Software, bzw. das erste „Tool“ haben wir 2019 somit zeitnah nach Gründung von Yester & Morrow eingeführt.

Der vorangegangene Prozess war jedoch – rückblickend betrachtet – verbesserungsfähig. Das von uns genutzte und weiterentwickelte Tool ist eine Insellösung und

hat ausschließlich digital einen Teilaspekt eines Prozesses in unserer Mandatsarbeit abgebildet. Damals stand das Tool und nicht der Prozess und die Datenbasis im Vordergrund. Daher haben wir nach fünfstelligen Entwicklungskosten zuzüglich der Personalkosten die Entwicklung nach ca. 7 Monaten eingestellt. Ein kostspieliger Fehler, vor dem ich jeden Kollegen nur warnen kann.

Welche Software nutzen oder nutzten Sie konkret für welche Zwecke? Ist dies „Software von der Stange“ oder sind darunter auch selbstentwickelte Lösungen?

Wir haben festgestellt, dass die Eigenentwicklung gemäß unserer Definition von Legal Tech eine kostspielige Sackgasse ist! Heute ist die Grundlage unserer gesamten IT-Architektur eine fortentwickelte Microsoft Cloud Lösung. Sowohl die Kanzleiverwaltung – basierend auf einem CRM-Tool – die Mandatsarbeit nebst Datenbank, als auch Automatisierungsprozesse in der Dokumentenerstellung, lassen sich – mit gewissen Anpassungen – hierin wesentlich besser abbilden, als es uns durch die bisher getesteten reinen Legal Tech

Tools und den klassischen Kanzleisoftwareprodukten möglich war.

Und vor allem: Microsoft-basierte Lösungen fügen sich in die digitale Infra- und Sicherheitsstruktur der Mandanten ein und müssen nicht aufwendig bei jedem Mandanten neu zertifiziert werden. Darüber hinaus partizipiert man an der permanenten Weiterentwicklung, Skalierbarkeit und Integration der Systeme. Vor dem Hintergrund, dass das Ziel der prozessintegrierten Rechtsberatung die mit dem Mandanten vernetzte Nutzung strukturierter Daten – einer einheitlichen Datenquelle – entlang der Wertschöpfungskette des Mandanten ist, ein unschlagbarer Vorteil.

Aus unserer Sicht ist das prozessgetriebene Customizing von Standardsoftware der Königsweg in der Digitalisierung des Rechtsmarktes.

Interessant. Wie lauten Ihre Erfahrungen nach mehreren Jahren des Einsatzes von Legal Tech? Wie hat sich Ihr Arbeitsalltag dadurch verändert bzw. verbessert?

Im Arbeitsalltag bedeutet dies für die In-

nenansicht der Kanzlei als Unternehmen: Weniger Zeit- und Abstimmungsbedarf bei administrativen Themen, signifikante Reduktion der Allgemeinkostenquote durch Reduktion von Overheadkosten und Verbesserung der Zusammenarbeit und Integration von Kollegen.

Bei der Mandatsarbeit haben wir mehr Zeit, uns detailliert mit der Fragestellung des Mandanten zu befassen und diese auf Basis besserer Daten präziser und schneller zu beantworten.

Welche Tools würden Sie sich noch wünschen? Welche Arbeit innerhalb der Kanzlei könnte noch vereinfacht und eventuell automatisiert werden?

Wir arbeiten aktuell mit mehreren Kooperationspartnern an einer Plattform, um im B2B-Geschäft die Rechts- und Steuerberatung viel näher mit dem Geschäftsprozess des Mandanten zu verbinden. Unser Ziel ist es, den Geschäftsprozess des Mandanten in Einzelprozesse zu zerlegen und auf Basis einer einheitlichen Datengrundlage Beratungsleistungen für die einzelnen Prozessschritte anzubieten.



Die ganze Arbeit der Rechtsabteilung. Mit einer Software.

NEU Nahtlos integriert

Vertragerstellung und -abstimmung mit Legal SmartDocuments und TeamDocs



Legiway Essentials

Sofort startklar – dank praxiserprobter Voreinstellungen

Legiway Enterprise

Komplett konfigurierbar – ganz nach Ihren Wünschen



Mehr erfahren unter: www.legiway.de

Wichtig: Es endet nicht bei dem Einzelprozess, sondern das Ergebnis steht auch als Datensatz für spätere Geschäftsprozesse zur Verfügung.

Die Rechts- und Steuerberatung wird somit zum integrierten Teil des wirtschaftlichen Geschäftsprozesses des Mandanten und kann ihre zwei Kernfunktionen, i.e. die Umsetzung der wirtschaftlichen Zielsetzung im jeweiligen Rechtsrahmen und die Absicherung des wirtschaftlich gewollten Ergebnisses, viel besser wahrnehmen.

Ist Legal Tech Ihrer Meinung nach etwas für jede Art von Anwaltskanzleien oder betrifft es doch nur einige Rechtsgebiete mehr und andere gar nicht?

Kurz gesagt: Wenn Sie die juristische Arbeit lieben, einen erhöhten Mehrwert für Ihre Mandanten bieten und in 10 Jahren noch wettbewerbsfähig sein wollen, führt an einer digitalen Transformation der Kanzlei kein Weg vorbei.

Das Gute hieran ist, dass die Digitalisierung den Ursprung unseres Berufstandes wieder stärkt. War es in der Vergangenheit häufig notwendig, sich großen Anwaltsfabriken anzuschließen, um auf die IT und die administrativen Ressourcen dieses Apparats zurückgreifen zu können, so ermöglicht eine konsequente Digitalisierung der Kanzleinfrastruktur die nahtlose Kooperation über Rechtsgebiete und Standorte hinweg. So lassen sich zum Beispiel mit unserer Infrastruktur im Verbund von Berufsträgern große Mandate internationaler Mandanten bruchfrei und mit höchstmöglicher Qualität bearbeiten.

Wie sehr setzen Sie beim Service auf digitale Möglichkeiten?

Die Beratung läuft bei uns weitgehend digital ab, die persönlichen Treffen mit den Mandanten dienen damit vor allem der sozialen Interaktion und Kommunikation. Die individuelle Rechts- und Steuerberatung, sowie grundsätzlich die Zusammenarbeit, setzt ein hohes Maß an Vertrauen voraus und ist damit immer auch eine Frage der persönlichen Interaktion. Die Basis dafür schafft man noch immer am besten bei einem guten Glas Wein und einem gemeinsamen Essen.

Und wie sieht es beim Thema Marketing aus?

Oh je, erinnern Sie mich nicht an unsere Homepage und unseren LinkedIn-Feed! Unser Marketing behandeln wir aktuell noch viel zu stiefmütterlich, da wir uns seit der Gründung vor allem auf den Aufbau der IT-Plattform und die individuelle Mandatsarbeit konzentriert haben. Insofern haben wir hier noch signifikanten Nachholbedarf und suchen aktuell nach Verstärkung in dem Bereich, da die Plattform nun stabil aufgesetzt ist und skaliert werden kann.

Noch eine abschließende Frage: Wie denken Sie wird Legal Tech den Rechtsmarkt in den nächsten 10 Jahren verändern?

Nachhaltig, und dies gleich in mehreren Aspekten. Lassen sie mich dies anhand von zwei Beispielen erläutern. Erstens wird sich die Abgrenzung zwischen in-house- und externer Beratung einebnen, da Unternehmen zukünftig auf die integrierte, hochspezialisierte Expertise der externen Berater im Prozess zurückgreifen können. Zweitens: Der klassische Pyramidenaufbau in Kanzleistrukturen wird reduziert, da die Menge an Routinetätigkeiten und Analysen zurückgehen wird.

Für die Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells eines jeden Beraters bleibt es damit bei den folgenden Kernfragen:

- Was ist meine Leistung?
- Wo schaffe ich Mehrwert für meine Mandantschaft?
- Wie reduziere ich zeitintensive, wiederkehrende Tätigkeiten die eher einen höheren Aufwand als einen Mehrwert bieten?

Im Ergebnis werden die gesteigerte Effizienz, optimierte Prozesse und mandantenseitig einzusetzende Software das Tempo im Markt erhöhen. Je mehr strukturierte Daten vorliegen, desto besser können IT-gestützte Systeme die Arbeit des Anwalts unterstützen. Ich bin mir sicher, dass diese Vorgehensweise ausgehend von der kautelarjuristischen Arbeit auch auf die Prozessführung übertragen wird. Wahrscheinlich werden wir dies aber eher im letzten Drittel des 10-Jahreszeitraums sehen.

Vielen Dank Herr Walter für dieses interessante Interview und weiterhin viel Erfolg mit Ihrer Kanzlei.



Über den Autor:

Andreas Walter blickt als Gründer von Yester & Morrow auf eine langjährige Tätigkeit im Kapitalmarktrecht und Steuerrecht zurück. Nach über zehnjähriger Berufserfahrung in führenden Kapitalverwaltungsgesellschaften ist er seit über neun Jahren auf Partner-Ebene in der Rechtsberatung tätig. In den vergangenen Jahren begleitete er federführend die Konzeption und den Portfolioaufbau pan-europäischer Immobilienfonds sowie den aufsichtsrechtlichen Aufsatz von Kapitalverwaltungsgesellschaften und Portfolio Managern. Zu seinen Mandanten zählen sowohl Initiatoren als auch Investoren (Asset und Portfoliomanager, Banken und Finanzdienstleister, Versorgungswerke, Versicherungen, Industrieunternehmen, sowie Family Offices).



©: karn684 / Bigstock

Dokumentenautomation.....	S. 42
Dokumentenanalyse & eDiscovery.....	S. 43
Workflow & Massenverfahren Software.....	S. 44
Law Practice & Contract Management.....	S. 45
Rechtsabteilung & Compliance Software.....	S. 47
Spezielle Legal Tech Anbieter.....	S. 49

Weitere Anbieter finden Sie online unter Legal-Tech-Verzeichnis.de

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 mit Legal SmartDocuments neue Qualitäts- und Servicestandards, welche häufig als differenzierende Wettbewerbsfaktoren bei der Mandatsvergabe betrachtet werden.

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

Werbung

HOTdocs

AbacusNext

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 mit unzähligen Anpassungsmöglichkeiten. Die Software hat zahlreiche Auszeichnungen für Technologie und Geschäftspraktiken erhalten, darunter die Anerkennung von Gartner als „Cool Vendor“ für Content Management und als „Best of Breed“-Technologie im Nischenbereich Enterprise Content Management (ECM).

Mehr Informationen unter <https://www.hotdocs.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>



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

Legartis

Legartis Technology AG

Legartis ist eine mehrfach ausgezeichnete Legal Tech AI-Lösung zur Automatisierung der Vertragsprüfung. Rechtsabteilungen, Vertriebsorganisationen und Einkaufsteams nutzen Legartis, um Verträge lückenlos zu analysieren. Von Tag eins an einsatzbereit, nutzt Legartis seine vortrainierte künstliche Intelligenz, um Verträge in Sekundenschnelle auf die Einhaltung der Unternehmensrichtlinien zu überprüfen. Dies geschieht in der gewohnten Microsoft Word-Arbeitsumgebung. Die Nutzer:innen werden auf kritische Vertragsklauseln hingewiesen und Punkt für Punkt durch die Vertragsprüfung geführt. Das Ergebnis: Bis zu 80% schnellere Vertragsprüfungen, ein konsistent hoher Vertragsprüfungs-Standard und reduzierte Unternehmensrisiken.

Mehr Informationen unter <https://www.legartis.ai/de/>

Werbung

JUNE.DE

**DAMIT
MASSE
BEHERRSCHBAR
WIRD.**

Mass Litigation
Data Extraction
Workflow & Document Automation
eA Integration
Reporting
Cloud Collaboration
All in One

JUNE
LEGAL. ACTION. PLATFORM.

Anzeige

JUNE

JUNE GMBH

JUNE ist eine modulare Cloud-Plattform zur datengetriebenen Administration und Abwicklung von juristischen Großprojekten und Massenverfahren: Fallbearbeitung, Datenraum und Kollaborationsplattform in einem. Mit JUNE lassen sich projektspezifische Daten erfassen, Workflows etablieren und automatisieren, die eigentliche juristische Projektarbeit erledigen sowie das Projekt in Echtzeit auswerten. In Kanzleien und Rechtsabteilungen werden daher nicht nur Kosten und Zeit eingespart, sondern auch große Abwicklungsprojekte beherrschbar.

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

Werbung

LegalSmartTech LEXolution.FLOW

STP Informationstechnologie GmbH

Mit LEXolution.FLOW können schnell und einfach innovative Legal E-Services für Kanzleien und Rechtsabteilungen gestaltet werden – für die Vereinfachung von internen Prozessen und für flexible 24/7-Mandantenservices im Web. Der Kern der Anwendung sind Workflows mit individuell konfigurierten KI-gesteuerten Schritten. Sofort einsatzbereit sind die von STP bereits vorkonfektionierten Standardprozesse zu Themen wie Mandatsgewinnung, Massenverfahren und deren Abwehr, Mandatsannahme, inkl. GWG-Prüfung, Inputmanagement sowie Dokumentenautomatisierung (NDA, Arbeitsverträge etc.). LEXolution.FLOW läuft in der STP Cloud und ist § 203 StGB compliant.

Mehr Informationen unter <https://www.stp-online.de/legal-tech/automatisierte-prozesse/>

Werbung

SHAKESPEARE® S-Legal

42DBS GmbH

ShakeSpeare® S-Legal ist Ihre Go-to Lösung unter den Legal Tech Tools für Massenverfahren. Sie hat alle Komponenten, die dafür nötig sind, bereits entwickelt. Lästige, monotone und sich stetig wiederholende Tätigkeiten gehören damit der Vergangenheit an. Über den No-Code Workflow Konfigurator und die offenen Schnittstellen können operative Arbeitsprozesse - wie z.B. der Mandatierungsprozess - ohne Programmierkenntnisse passgenau digitalisiert und automatisiert werden. In der Anpassungsphase können agile Methoden bestens angewandt und viele Iterationen in kurzer Zeit durchgeführt werden. Auf Marktveränderungen kann schnell reagiert werden, um eine kurze Time-to-Market zu erreichen.

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

Werbung

AnNoText

Wolters Kluwer

Die Kanzleisoftware AnNoText integriert Kanzleimanagement sowie digitale Mandatsbearbeitung in einer Lösung - individuell auf Ihre Wünsche zugeschnitten. Kanzleien erhalten in einer Plattform zahlreiche Anwendungen und Integrationen für die Automatisierung und Digitalisierung des gesamten Mandatsprozesses. Für maximale Effizienz und Performance des Mandats und die Sicherung aller Informationen in einer zentralen Datenbank. Entscheiden Sie, ob Sie Ihre Daten auf eigenen Servern lagern und das System im Rechenzentrum betreiben. AnNoText ist die Lösung für Kanzleien, die Wert auf Performance, Funktionsumfang sowie Schnittstellen legen und das System an ihre Bedürfnisse anpassen möchten.

Mehr Informationen unter annotext.de

Werbung

Kleos

Wolters Kluwer

Kleos ist eine speziell für die Cloud entwickelte Kanzleisoftware, die ihren Schwerpunkt auf Einfachheit, Sicherheit und Mobilität legt. Kleos eignet sich für Anwältinnen und Anwälte, die digital und flexibel arbeiten möchten, sich aber nicht um die IT-Systeme oder tägliche Daten-Backups kümmern möchten. Kleos bildet Ihr Mandat vollständig digital ab und inkludiert z.B. ein Dokumentenmanagement, Abrechnungen nach RVG oder Zeit samt Auswertungen, die FiBu sowie das beA-Postfach. Das eingebettete Mandantenportal für sicheren Datenaustausch ermöglicht es Kleos-Nutzern, einen erstklassigen Mandantenservice zu bieten. Kleos speichert Kanzleidata geschützt und ISO-zertifiziert auf sicheren Servern in Deutschland.

Mehr Informationen unter kleos.wolterskluwer.de

Werbung

LEXOLUTION Kanzleisoftware

STP Informationstechnologie GmbH

LEXOLUTION unterstützt juristische Geschäftsprozesse in Kanzleien, Spin-offs und Rechtsabteilungen ideal und fokussiert neben Verwaltungstätigkeiten unternehmerische Erfolgsfaktoren wie Effizienz und Rentabilität. Die Software ist als Suite konzipiert, mit Modulen für das Kanzleimanagement, Dokumentenmanagement, die anwaltliche Zeiterfassung, Kontaktmanagement sowie einer BI-Komponente für individuelle Auswertungen. Von Anwältinnen und Anwälten mitentwickelt, enthält es zusätzlich Lösungen für Massenklagen und deren Abwehr sowie flexible Legal-E-Services für einen 24/7-Mandantenservice im Web.

Mehr Informationen unter <https://www.stp-online.de/legal-tech/kanzleisteuerung/>

Werbung

SHAKESPEARE® S-Contract

42DBS GmbH

ShakeSpeare® ist Ihr Gold-Standard für die digitale Vertragsverwaltung. Die Software kann als Stand Alone Lösung, als auch integrativ genutzt werden. Kunden nutzen ShakeSpeare®, um die volle Kontrolle über alle Verträge und die damit verbundenen Kosten und Fristen zu haben. Die Stärke der Software liegt darin, dass sich nahezu jeder Business Prozess auch in ShakeSpeare® darstellen lässt. Die Einrichtung erfolgt einfach und schnell über die grafische Oberfläche. Hierzu werden keinerlei Programmierkenntnisse benötigt und die Plattform lässt sich peu a peu bspw. um Freigabe- oder Kündigungsworkflows oder die digitale Signatur erweitern.

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

Werbung

WinMACS

Rummel AG

WinMACS ist die Kanzlei-Software der Rummel AG, die das Arbeiten einfach schneller macht. Die mit innovativen Technologien Anwalts-Kanzleien sicher in die digitale Zukunft führt. Die alle Abläufe einfach und smart abbildet. Und dabei alle Daten und Informationen strukturiert verwaltet. Die durch clevere Automation viele Handgriffe einspart. Und auch die digitale Kommunikation einfach macht. Ob als praktische Cloud-Lösung oder auf den Kanzlei-Servern installiert. Ob Mobil, im Homeoffice oder in der Kanzlei. WinMACS arbeitet einfach und performant. Und mit dem echten Mehr an Kunden-Service, sind die Digitalisierungs-Experten und der Support der Rummel AG der verlässliche Partner. Heute, Morgen und in Zukunft.

Mehr Informationen unter <https://www.rummel-ag.de/loesungen/kanzleisoftware/>

Werbung

FREE yourself!

Contract
management
software

SHAKESPEARE®



Anzeige

eBilling.Space & Matter.Space

BusyLamp

Sie arbeiten in einer Unternehmensrechtsabteilung und möchten Ihre Legal Operations Prozesse optimieren? BusyLamp bietet Inhouse-Jurist:innen leistungsstarke Softwarelösungen rund um eBilling und Matter Management, auf die führende Unternehmen weltweit vertrauen. Managen Sie Ihre juristischen Vorgänge effizient und verbessern Sie die Kollaboration Ihres Legal Teams mit Matter.Space. Kontrollieren und reduzieren Sie den Legal Spend und treffen Sie datenbasierte Entscheidungen, z.B. zur Mandatsvergabe, mit eBilling.Space. Die Anwendungen des prämierten Softwareanbieters sind insbesondere auf europäische Datenschutz-Anforderungen und regionalspezifische Steuerrichtlinien spezialisiert und unterstützen Sie bei der Erreichung Ihrer Ziele als Business Unit.

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

Werbung

lawpilots - Ihr E-Learning Experte

lawpilots GmbH

lawpilots wurde von renommierten Berater:innen und Rechtsanwält:innen gegründet, um Organisationen für die rechtlichen Herausforderungen der Digitalisierung zu wappnen. Als Europas führender E-Learning Anbieter für innovative Online-Schulungen in den Bereichen Datenschutz, Compliance, Arbeitsschutz und Informationssicherheit, vermittelt lawpilots komplexe Lerninhalte praxisnah, innovativ und leicht verständlich. So macht Lernen auch in diesen Themen Spaß, motiviert und wirkt nachhaltig. Mit mittlerweile mehr als 40 interaktiven Online-Schulungen in mehr als 30 Sprach- und Länderversionen, bereits über 1.000.000 erfolgreich geschulten Mitarbeitenden weltweit und einer Teilnehmerzufriedenheit von mehr als 93 Prozent setzt lawpilots neue Maßstäbe im E-Learning Sektor.

Mehr Informationen unter www.lawpilots.de

Werbung

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 <https://www.legisway.de>

Werbung

SHAKESPEARE[®] S-Legal Ticketing

42DBS GmbH

Um Anfragen an die Rechtsabteilung besser steuern und nachvollziehen zu können, sollte man auf die Legal-Ticketing Lösung von ShakeSpeare[®] setzen. Statt E-Mails werden Tickets von Nutzern an die Rechtsabteilung gestellt und die Bearbeitung kann dann flexibel nach internen Regeln und Workflows über den No-Code Workflow Konfigurator abgebildet werden. Ein weiteres Plus bietet die Möglichkeit, das seit neuestem geltende Hinweisgebergesetz digital für die Compliance Abteilung umzusetzen. Alle Tickets und Bearbeitungsschritte werden revisionsicher und nachvollziehbar gespeichert. Jedes Unternehmen hat andere Arbeitsweisen, ShakeSpeare[®] hat die Lösung dafür.

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

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
RECHT. EINFACH. VERSTEHEN.

Müssen Mitarbeiterschulungen immer langweilig sein?

**Rechtlich-regulatorische E-Learnings
mit großer Wirkung**



Datenschutz



Compliance



IT-Sicherheit



Arbeitsschutz



JETZT
KOSTENLOS
TESTEN!



lawpilots.com

Anzeige

Spezielle Legal Tech Anbieter

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.de>

Werbung

TeamDocs

Wolters Kluwer

TeamDocs reduziert den Aufwand und die Risiken, die bei der gemeinsamen Verhandlung von Verträgen und der Bearbeitung von Rechtsdokumenten entstehen. Mit der Legal Tech-Lösung beschleunigen Juristen die Verhandlung, Verwaltung und Finalisierung von Dokumenten und erhöhen erheblich die Effizienz. 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



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

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

Legal Tech Start-Up stellt sich vor



Interview mit Dr. Susann Funke, Volljuristin und Initiatorin von LEX AI – Experts Legal Insights powered by AI.

Seit wann gibt es LEX AI und was war der Auslöser, LEX AI zu gründen?

LEX AI wurde im Mai 2021 von 4 Co-Foundern mit Sitz in Hamburg gegründet. Die Idee zu LEX AI kam mir Anfang 2021 im Rahmen meiner mehr als 10 Jahre umfassenden Tätigkeit als Rechtsanwältin im Energierecht. Ich habe viele Jahre „quer durch Europa“ in diesem hochregulierten und komplexen Umfeld gearbeitet und hierbei gemerkt, dass die zunehmende Komplexität sowohl Anwaltskanzleien als auch Unternehmen massiv Effizienz kostet und damit auch Overheadkosten verursacht, die nicht weitergegeben werden können. Insbesondere die Beratung von diversen Unternehmen im Energiesektor hat mir gezeigt, wie schwer sich Unternehmen aufgrund der immens gestiegenen Komplexität und Regelungsdichte tun, Regulierungen rechtzeitig zu identifizieren, sie zu verstehen, zu aggregieren und letztendlich so zu „übersetzen“, dass sie durch die diversen Abteilungen des Unternehmens getragen werden und diese in die Unternehmensstrategie einfließen können. Es ist ein Grad an Komplexität erreicht, der es kaum noch möglich macht, Entwicklungen manuell zu verfolgen und nachzuhalten. Für diese Research- und Wissensaufbauarbeiten werden aktuell jedes Jahr hunderte Millionen Euro als Opportunitätskosten aufgewendet, die mit technologischer Unterstützung massiv reduziert werden können. Effizienz kann hier nur noch durch den Einsatz von „Technik“ erreicht werden. Genau hier wird LEX AI ansetzen.



Was bietet LEX AI?

LEX AI bietet sowohl Content als auch Community. Beide Komponenten werden wir miteinander verknüpfen. Hierzu entwickelt LEX AI eine Plattformlösung für Anwälte, Rechtsexperten und all diejenigen, die mit Gesetzen, Gesetzesentwürfen und sonstigen regulatorischen Entwicklungen arbeiten und/oder sich über sie informieren wollen. Um Gesetze schneller zu verstehen, werden daher „Spezialformate“ (u.a. Summaries, Wallpapers) angeboten, die den Umgang von Juristen mit komplexen internationalen und nationalen Gesetzen erheblich vereinfachen werden. Unser Ziel ist es, den Aufwand für juristische Recherche und Wissensaufbau und die damit verbundenen Kosten um bis zu 75% zu reduzieren. Zudem herrscht eine große Intransparenz im Rechtsmarkt. LEX AI wird daher auch die Möglichkeit bieten, dass die Nutzer „real-time“ am Content kommentieren und miteinander kommunizieren können. Unser Ziel ist es, jedem die Möglichkeit zu geben, sich in der immer weiter steigenden komplexen Rechtslandschaft zurechtzufinden. Technisch werden wir für den Einsatz der Plattform eine eigene KI-Architektur aufbauen, d.h. zum Verstehen und Auswerten der Gesetzestexte und Quellen trainieren wir unser eigenes NLP/Machine Learning Modell. Nur so werden wir die angestrebte Qualität auch erreichen.

Wie soll LEX AI weiter ausgebaut werden?

Wir wollen DIE internationale Legal Tech Plattform werden, die es Usern ermöglicht, keine regulatorischen Entwicklungen mehr zu verpassen und die Zusammenhänge, aber auch die Details schnell zu verstehen. Wir starten mit europäischem Recht, planen kurzfristig aber auch die Aufnahme von spezifischen Rechtssystemen in nationalen Märkten wie Deutschland, Frankreich oder England. Auch den großen US-Markt beobachten wir genau, da wir neben Europa dort ein Riesenpotential für unsere Technologie sehen. Für nähere Informationen kann man natürlich auch immer gerne auf unsere Webseite www.lexai.co schauen. Dort kann man sich bereits heute exklusiv als Testuser vormerken lassen.

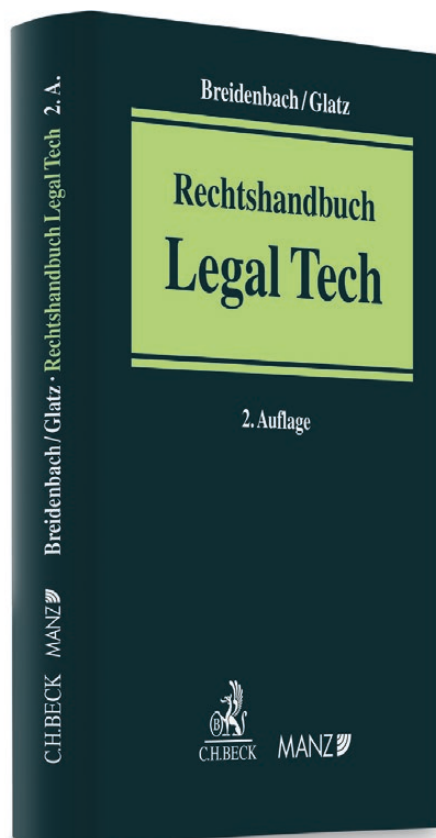
Automation in mass
litigation

FREE
yourself!



SHAKESPEARE[®]

Legal Tech – die Zukunft der Rechtsberatung.



Breidenbach/Glatz
Rechtshandbuch Legal Tech

2. Auflage. 2021. Rund 422 Seiten.
In Leinen € 129,-
ISBN 978-3-406-73830-2
Jetzt lieferbar

Bestellen Sie bei
Schweitzer Fachinformationen in Ihrer Nähe
oder unter www.schweitzer-online.de

VORTEILE AUF EINEN BLICK

- › übersichtliche Darstellung der Veränderungen im Rechtsmarkt
- › zahlreiche Anwendungsbeispiele aus der Praxis
- › Trendanalyse für die kommenden 10–15 Jahre

Das aktuelle Rechtshandbuch

beschreibt anschaulich die Folgen der Digitalisierung des Rechts für die juristischen Berufe, Unternehmen und Verbraucher. Es erläutert die aktuellen Anwendungsfelder von Legal Tech und deren Vorteile für das Angebot und die Nachfrage von Rechtsdienstleistungen.

Aktuelle Trends

Das Handbuch behandelt insbesondere die drei Bereiche:

- › Industrialisierung des Rechts (Standardisierung)
- › Künstliche Intelligenz (Machine Learning) und
- › Vernetzung (Blockchain).

Von führenden Experten

Dargestellt wird die dynamische Materie von führenden Protagonisten der Legal-Tech-Szene im In- und Ausland. Zahlreiche Anwendungsbeispiele verdeutlichen die Aktualität der durch Legal Tech verursachten Veränderungen im Rechtsmarkt.

”

Ein spannendes Werk, das den Horizont öffnet ...

Dr. Philipp Kramer, in: www.datenschutz-berater.de 05/2018, zur Voraufgabe