

Legal Tech kriegt einen (und eins auf den) Deckel

Das Landgericht Köln stärkt das Rechtsberatungsmonopol der Anwaltschaft in der Digitalität

■ Wie verändert sich das Berufsbild von Kanzleimitarbeitern?

■ Wie eine Kanzlei aus einer Excel-Tabelle ein neues Geschäftsmodell machte

■ So akquirieren Sie Mandanten im Netz

■ So geht Legal Tech für Mittelstandskanzleien

■ Was ist Legal Tech?

© mantinov - stock.adobe.com

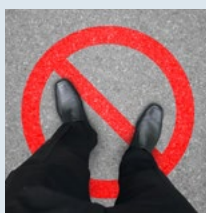


Startklar für Ihre Kanzlei- karriere?



Der clevere Stellenmarkt
für Juristen

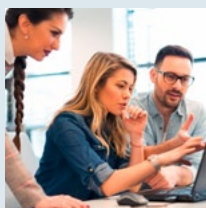
INHALT



▶ AKTUELLES

Legal Tech kriegt einen (und eins auf den) Deckel:
Das Landgericht Köln stärkt das Rechtsberatungs-
monopol der Anwaltschaft in der Digitalität

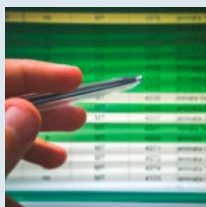
Tom Braegelman 5



▶ KANZLEIMANAGEMENT

Wie verändert sich das Berufsbild
von Kanzleimitarbeitern?

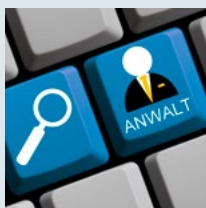
Ronja Tietje 10



▶ GESCHÄFTSMODELLE

Wie eine Kanzlei aus einer Excel-Tabelle ein neues
Geschäftsmodell machte

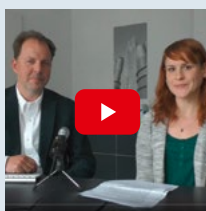
Dr. Franziska Lietz 13



▶ MARKETING

Marketing und Digitalisierung:
So akquirieren Sie Mandanten im Netz

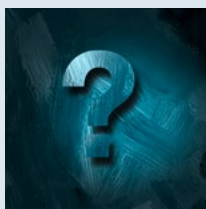
Pia Löffler 16



▶ TOOLS & ARBEITSHILFEN

Christian Solmecke im Videointerview:
So geht Legal Tech für Mittelstandskanzleien

Christian Solmecke 18



▶ KURZ ERKLÄRT

Was ist Legal Tech? Eine Definition 19

Liebe Leserinnen, lieber Leser,

manche können es nicht mehr hören, dieses Legal Tech. Sie, liebe Leserin, lieber Leser, offenbar doch, denn sonst würden Sie dieses Magazin nicht lesen. Technologie hat die Anwaltschaft auseinandergetrieben – es gibt Anwältinnen und Anwälte, für die ist das alles unnötig, aber es gibt zunehmend Kolleginnen und Kollegen, die die Chancen erkennen und nach konkreten Hilfestellungen suchen, um ihre Praxis zu verbessern und um sich und den Mandanten das Leben zu erleichtern – auch das ist ein Zweck der Technik, das sollten wir nicht vergessen. Mit Legal Tech kann das auch funktionieren.

Neben der Website legal-tech.de richtet sich auch das Legal Tech-Magazin an alle Anwältinnen und Anwälte und deren MitarbeiterInnen in der Kanzleikanzlei – gleich welcher Funktion. Denn eine Folge von Legal Tech ist, dass die Zusammenarbeit verschiedener Berufsgruppen und Funktionen in der Kanzlei viel wichtiger geworden ist. Erfolgreiches Arbeiten erfordert qualifizierte MitarbeiterInnen und Arbeit auf Augenhöhe: Nur dann wird es richtig gut. So etwas nehmen Ihre Mandanten wahr, und sie merken es sich.

Rechtsberatung oder Rechtsbruch durch Legal Tech? Dieser Frage stellt sich Tom Braegelman in seiner ausführlichen Analyse des aktuellen smartlaw-Urteils des Landgerichts Köln. Diese ist auch deshalb lesens-

wert, weil sie noch einmal deutlich macht, warum das geltende Recht so mit neuer Technologie hadert (oder umgekehrt). Der Beitrag zeigt aber auch, welche Möglichkeiten sich eröffnen, wenn man es richtig macht – und darauf sollte es ankommen.

Im Folgenden finden Sie einen lesenswerten Beitrag darüber, wie sich das Berufsbild von Kanzleimitarbeiterinnen und -mitarbeitern durch die Digitalisierung wandelt, die Schilderung eines sehr innovativen Geschäftsmodells, das mit einer Excel-Tabelle angefangen hat, Tipps zum erfolgreichen Online-Marketing und zu der Frage, wie Sie Mandanten im Netz akquirieren.

Im Legal Tech-Videointerview beantwortet Rechtsanwalt Christian Solmecke dann die Frage, wie Legal Tech ganz konkret in der mittelständischen Kanzlei funktioniert.

Um den Einstieg zu erleichtern, darf aber natürlich auch eine Definition des Begriffs „Legal Tech“ nicht fehlen. Denn was bedeutet eigentlich Legal Tech und wie beeinflusst es die anwaltliche Arbeit?

Ich hoffe, Ihnen macht die Lektüre so viel Spaß wie mir!

Weiterhin viel Erfolg

Ihr

Markus Hartung



Markus Hartung, Rechtsanwalt und Mediator, Senior Fellow am Bucerius Center on the Legal Profession an der Bucerius Law School, Vorsitzender des Berufsrechtsausschusses des Deutschen Anwaltvereins, Berlin.

www.markushartung.com

Besuchen Sie uns auch auf



Von Arbeitsrecht bis Zivilrecht.

beck-online – einfach, komfortabel und sicher.

beck-online ist aus dem Arbeitsalltag **nicht mehr wegzudenken**. Juristen, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Personalleiter und viele weitere Berufsgruppen profitieren bei ihren Recherchen vom hohen Qualitätsstandard dieser Datenbank. Hinter beck-online steckt vor allem die langjährige Verlagserfahrung des Hauses **C.H.BECK**, aber auch das geballte Wissen von mittlerweile rund **60 Fachverlagen und Kooperationspartnern**. Damit schöpfen Sie bei jeder Suche aus dem Vollen und können das gefundene Ergebnis bei Bedarf mühelos nach allen Seiten absichern. So einfach war das Recherchieren noch nie.

JETZT
4 Wochen
kostenlos
testen
beck-online.de

- | | | | |
|---|-----------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
| ■ Agrarrecht | ■ Gewerblicher Rechtsschutz | ■ Multimediarecht | ■ Strafrecht |
| ■ Arbeitsrecht | ■ Handels- und Gesellschaftsrecht | ■ Notarrecht | ■ Umweltrecht |
| ■ Ausländer-/ Migrationsrecht | ■ Insolvenzrecht | ■ Öffentliches Baurecht | ■ Vereins- und Stiftungsrecht |
| ■ Bank- und Kapitalmarktrecht | ■ Kartellrecht | ■ Öffentliches Wirtschaftsrecht | ■ Verfassungsrecht |
| ■ Beamtenrecht | ■ Kommunalrecht | ■ Patentrecht | ■ Vergaberecht |
| ■ Bilanzrecht | ■ Landesrecht | ■ Pharmarecht | ■ Verkehrsrecht |
| ■ Compliance | ■ Lebensmittelrecht | ■ Privates Baurecht | ■ Versicherungsrecht |
| ■ Datenschutz-/Informationsfreiheitsrecht | ■ M & A und Corporate Finance | ■ Sicherheits- und Polizeirecht | ■ Vertriebsrecht |
| ■ Erbrecht | ■ Medizin-/ Gesundheitsrecht | ■ Sozialrecht | ■ Verwaltungsrecht |
| ■ Europarecht | ■ Miet- und WEG-Recht | ■ Sportrecht | ■ Zivilrecht |
| ■ Familienrecht | | ■ Steuerrecht | ... und vieles mehr! |



© mantinov - stock.adobe.com

Legal Tech kriegt einen (und eins auf den) Deckel: Das Landgericht Köln stärkt das Rechtsberatungsmonopol der Anwaltschaft in der Digitalität

Tom Braegelman

Welche Folgen hat das Urteil im smartlaw-Fall für die gesamte Legal Tech-Branche und ist es rechtspolitisch überhaupt noch zeitgemäß. Ein Kommentar von Tom Braegelman, BBL Bernsau Brockdorff & Partner Rechtsanwälte PartGmbH.

Anmerkung zum Urteil des Landgerichts Köln zu smartlaw (LG Köln, Urt. v. 8. Oktober 2019 - Az. 33 O 35/19 – Volltext

Rechtsberatung oder Rechtsbruch durch Legal Tech

Die neuen Träume und guten Absichten der deutschen Legal Tech-Szene sind durch das jüngst ergangene Urteil des Landgerichts Köln gegen smartlaw in ein schlechtes Licht geraten. Das befeuert die derzeitige rechtspolitische Diskussion:

Sind Legal Tech-Unternehmen, welche ganz ohne Anwältinnen und Anwälte und nur mittels Software in konkreten Fällen simple Prüfungen der Rechtslage vornehmen, in Wahrheit ungeheure Rechtsbrecher und

nicht – wie es ihrem Selbstbild entspricht – Anbieter von mehr Zugang zum Recht für alle? Warum nehmen dann so viele rechtssuchende Verbraucher die Dienste dieser Legal Tech-Anbieter und nicht von Anwältinnen und Anwälten in Anspruch, zum Beispiel bei Flugverspätungen, überhöhten Mieten oder wegen Dieselgate? Liegt es wirklich nahe, dass die Verbraucher einfach auf die Werbung der Legal Tech-Anbieter hereinfallen? Fehlt der traditionellen Rechtsberatung etwas? Wenn ja, was? Gibt es – für alle Menschen – ausreichenden, erschwinglichen und zügigen Zugang zum Rechtsschutz in Deutschland? Das sagen manche. Ist es

so? Das ist der rechtspolitische Hintergrund der Entscheidung, die maßgeblichen Einfluss auf die Debatte haben wird.

Was das LG Köln im konkreten Fall entschieden hat

Das Landgericht Köln hat, auf eine Klage der Hanseatischen Rechtsanwaltskammer Hamburg hin, die Wolters Kluwer Deutschland GmbH („Wolters Kluwer“) verurteilt, es zu unterlassen,

„geschäftlich handelnd, entgeltlich und selbstständig Dritten gegenüber ohne entsprechende Erlaubnis außergerichtlich Rechtsdienstleistungen zu erbringen, anzubieten und/oder zu bewerben, indem sie für Dritte durch einen digitalen Rechtsdokumentengenerator auf Grundlage eines Frage-Antwort- Systems aus einer Sammlung alternativer Textbausteine individuelle Rechtsdokumente erstellt, wie geschehen unter www.smartlaw.de“ (...).

Liest man den Tenor des Urteils genau, hat das LG Köln ganz eindeutig nicht nur das konkrete Angebot „smartlaw“ verboten, sondern es hat vielmehr Wolters Kluwer – mangels Anwaltszulassung bzw. Erlaubnis – ganz generell verboten, Rechtsdienstleistungen an irgendwen durch den beschriebenen digitalen Rechtsdokumentengenerator zu erbringen.

Wichtig: Das betrifft nicht nur Verbraucher als Legal Tech-Kunden. Auch Anwältinnen und Anwälte als Nutzer von smartlaw (von denen es wohl etliche gibt, wenn man sich mal umhört) darf Wolters Kluwer nicht mehr bedienen; selbst Anwälten dürfen solche Vertragsgeneratoren also nicht mehr von Nichtanwälen angeboten werden.

Geht es jetzt anderen Legal Tech-Unternehmen an den Kragen?

Die Rechtsanwaltskammern (**es gibt 28 in Deutschland**) können Rechtsverletzungen wie in dem vom LG Köln festgestellten Fall gerichtlich feststellen lassen und Verbote dagegen durchsetzen, da sie nach dem UWG gegen von Außenstehenden begangene Wettbewerbsverstöße vorgehen können. Für die Rechtsanwaltskammern ist das Urteil ein großer Erfolg. Es ist daher anzunehmen, dass anhand dieser Entscheidung die Rechtsanwaltskammern nun großflächig und arbeitsteilig versuchen werden, alle bekannten Legal Tech-Unternehmen in Deutschland auf Verstöße gegen das Rechtsdienstleistungsgesetz zu prüfen. Andere Landgerichte werden das Urteil des LG Köln sicherlich sehr ernst nehmen, auch wenn es für sie nicht rechtsverbindlich ist.

Es handelt sich um eines der ersten substanziellen Urteile zum Thema Rechtsberatung durch Legal Tech.

Die deutschen Legal Tech-Anbieter sollten sich also auf Gerichtsverfahren einstellen und versuchen, ggf. den Richterinnen und Richtern ihre jeweiligen Geschäftsmodelle und technischen Grundlagen eindeutig und verständlich darzustellen. Dabei ist es ratsam, insbesondere auch Testzugänge für den richterlichen Augenschein zu gewähren und auf übergriffige Werbeversprechen zu verzichten. Das sollte doch möglich sein, oder?

Disclaimer: Disclaimer reichen nicht aus.

Der clevere Disclaimer von Wolters Kluwer auf der smartlaw-Webseite, wonach man keine Rechtsberatung anbietet, wird vom LG Köln abgebügelt, es sagt dazu nur:

„Dieser Hinweis steht indes in Widerspruch zu der tatsächlich von [Wolters Kluwer] erbrachten Beratungsleistung. Er ist nicht geeignet, aus der Irreführung

des angesprochenen Verkehrs heraus[zuführen. (...) Entscheidend ist (...), dass [Wolters Kluwer] wegen des aufgezeigten Verstoßes gegen das RDG nicht zur Erbringung der beworbenen Leistungen berechtigt ist und der Verkehr hierüber getäuscht wird.“

Das ist nachvollziehbar, wenn man denn der vorhergehenden Ansicht des Gerichtes folgt, dass Wolters Kluwer unerlaubt Rechtsberatung macht. Eine Rechtsverletzung kann man nicht legalisieren durch die bloße Behauptung, man handle eben doch rechtmäßig. Darüber hinaus hat das LG Köln noch diverse Werbeaussagen, welche Wolters Kluwer im Zusammenhang mit der angebotenen Dienstleistung gemacht hat, verboten („Rechtsdokumente in Anwaltsqualität“ usw.). Dies ist folgerichtig, wenn schon die streitgegenständliche Tätigkeit als rechtswidrig erbrachte Rechtsdienstleistung gilt. Das hatte auch wieder eine Rückwirkung auf die Grundentscheidung, denn für das Gericht war im konkreten Fall eben auch wesentlich, dass es infolge der entsprechenden Werbung und Präsentation im Zusammenhang mit einem Vertragsgenerator sein kann, dass „[d]er angesprochene Verkehr [also: im konkreten Fall die Verbraucher] (...) mehr als eine bloße Hilfestellung beim eigenständigen Erstellen und Ausfüllen eines Vertragsformulars [erwartet],“ vor allen Dingen, wenn das Produkt „gezielt als Alternative zum Rechtsanwalt positioniert“ wird.

Merke: Folgt man dem LG Köln, sollten Legal Tech-Angebote, die von Nichtanwälen kommen, vorsichtig sein und sich nicht als Alternative zum Rechtsanwalt darstellen. Sie sollten sich bemühen, nicht die Grenze zur Rechtsdienstleistung zu überschreiten und deutlich zu erkennen geben, dass mit ihrem Angebot gerade keine rechtliche Prüfung des konkreten Falles des jeweiligen Nutzers verbunden ist. Aber was, wenn dies insgeheim genau ihr Geschäftsmodell ist, die Anwältin bzw. den Anwalt zu ersetzen? Dann gilt: Willkommen in der Grauzone der „schematischen Rechtsanwendung“,

denn die bloße schematische Anwendung von Rechtsnormen ohne weitere rechtliche Prüfung ist jedem erlaubt, auch Nichtanwältinnen und -anwälten und Computern (siehe ausführlicher unten). Aber wann ist eine simple Anwendung des Rechts schematisch und wann nicht?

Was sind erlaubnispflichtige Rechtsdienstleistungen?

Ist es überzeugend, wie das Landgericht Köln festgestellt hat, dass Wolters Kluwer rechtswidrig Rechtsdienstleistungen erbracht hat?

Grund für das gerichtliche Verbot ist dem LG Köln zufolge ein Verstoß von Wolters Kluwer gegen § 3 des Gesetz über außergerichtliche Rechtsdienstleistungen (auch „Rechtsdienstleistungsgesetz“ genannt, das „RDG“ – [Volltext](#)).

§ 3 RDG lautet:

*§ 3 Befugnis zur Erbringung außergerichtlicher Rechtsdienstleistungen
Die selbständige Erbringung außergerichtlicher Rechtsdienstleistungen ist nur in dem Umfang zulässig, in dem sie durch dieses Gesetz oder durch oder aufgrund anderer Gesetze erlaubt wird.*

Konkret ist der Vorwurf, dass Wolters Kluwer ohne Erlaubnis mit seinem digitalen „Rechtsdokumentengenerator“ (dieser Begriff ist ein Neologismus in der deutschen Rechtssprache, in den einschlägigen juristischen Datenbanken ist er bisher nur in diesem Urteil zu finden) eine Rechtsdienstleistung im Sinne von § 2 Abs. 1 RDG erbracht hat, wonach eine „Rechtsdienstleistung (...) jede Tätigkeit in konkreten fremden Angelegenheiten [ist], sobald sie eine rechtliche Prüfung des Einzelfalls erfordert.“

Wolters Kluwer hat dem LG Köln zufolge also unerlaubt rechtliche Einzelfallprüfungen digital und online angeboten und vorgenommen. Kann es aber sein, dass ein Vertrags-

generator, bei dem in einer Online-Maske einfach verschiedene Fragen beantwortet werden, so eine rechtliche Einzelfallprüfung vornimmt? Ist das nicht viel weniger oder etwas anderes als Rechtsberatung? Es kommt eben darauf an ... Es fällt schon auf, dass das Urteil wenig Bezug nimmt auf die tatsächlichen Abläufe innerhalb von Wolters Kluwer und smartlaw. Das Urteil erwähnt lediglich einige Dokumente der Kläger als Belege für smartlaws internen Erstellungsprozess von Verträgen. Es hat aber den Anschein, dass kein Sachverständigen-Gutachten als Parteigutachten von Wolters Kluwer vorgelegt wurde und auch kein Sachverständigenbeweis erhoben wurde zur technischen bzw. tatsächlichen Art und Weise der Erstellung dieser Dokumente. Auch scheint der tatsächliche Nutzungsvorgang dem Gericht nicht vorgeführt worden zu sein. Es kann aber auch sein, dass es dem Gericht nicht darauf ankam, wie smartlaw im Einzelnen funktioniert, denn es sagt auch:

„[Es] ist auch nicht entscheidend, dass die Computersoftware das konkret angebotene Produkt zum Zeitpunkt der Anwendung auf Basis eines vorprogrammierten Entscheidungsbaums zusammenstellt. Den notwendigen Subsumtionsvorgang schließt die standardisierte Fallanalyse nicht aus. Dem angebotenen Produkt liegt nämlich gleichwohl eine rechtliche Prüfung bei der Programmierung der Software dahingehend zugrunde, wie anhand eines nach bestimmten Kriterien zu entwickelnden Fragenkatalogs der maßgebliche Kundenwunsch zu ermitteln und hierauf basierend ein individueller Vertragsentwurf gefertigt werden kann und in welchen Fällen die Aufnahme bestimmter Vertragsklauseln in Betracht kommt. Insoweit unterscheidet sich die Vorgehensweise nicht grundlegend von dem Vorgehen eines Rechtsanwalts, sondern erfolgt lediglich zeitlich vorgelagert und aufgrund der Standardisierung in einem mehrfach reproduzierbaren Format.“

Das überrascht dann doch: smartlaws interne technische Abläufe sind nicht relevant, weil smartlaw sowieso eine rechtliche Prüfung macht. Leider begründet das Gericht dies nicht ausführlicher als im obigen Absatz. Da wäre eine Darstellung des Programms doch hilfreich für das Verständnis. Letztendlich wird damit nicht nur smartlaw einer Anwältin oder einem Anwalt gleichgesetzt, sondern umgekehrt angedeutet, Anwältinnen und Anwälte würden nur Programme absputzen; als würden manche von ihnen lediglich anhand eines Fragenkatalogs nach bestimmten Kriterien den Mandantenwunsch ermitteln und dann einen Vertragsentwurf anfertigen. So einfach und schematisch ist die anwaltliche Arbeit nun aber doch meistens wirklich nicht!

Es hätte vielleicht nahegelegen, den Richtern auch einen Online-Zugang zu smartlaw zu gewähren, damit sie selbst ausprobieren können, wie sich aus Nutzersicht dieser Vertragsgenerator verhält und ob es Ihnen so vorkommt, dass sie mit smartlaw Rechtsberatung erhalten. Dem Urteil ist nicht zu entnehmen, ob die Richter so einen Zugang hatten und smartlaw testweise benutzt haben. Das wäre aber deswegen interessant gewesen, weil das Gericht sich sehr stark darauf bezieht, wie ein Verbraucher das Online-Angebot von smartlaw vermeintlich versteht: aus Sicht des Gerichtes nämlich als Rechtsberatung. Es wäre schade, wenn das Gericht keine Gelegenheit hatte, den Rechtsdokumentengenerator in der Praxis zu erleben. Denn wer einmal smartlaw benutzt hat, kann durchaus ins Grübeln kommen, ob ein Verbraucher smartlaw als Rechtsberatung wahrnimmt oder nicht, trotz der ungeschickten Werbeaussagen von Wolters Kluwer. Liegt es für einen internetaffinen „Digital Native“ nicht doch eher nahe, dass smartlaw nur etwas bessere Formatvorlagen und Formulare auswirft, die dann im konkreten Fall noch angepasst werden müssen? Deswegen benutzen ja auch etliche Anwältinnen und Anwälte smartlaw, weil ihnen die Vertragsvorlagen aus den bekannten juristischen Datenbanken und

Formular-Handbüchern nicht ausreichen. Hintergrund ist, dass es in Deutschland eben schwierig ist, brauchbare Vertragsvorlagen zu finden, es jedoch im ersten Schritt häufig auf gute Vorlagen ankommt, um dann mit der richtigen Rechtsberatung zu beginnen.

Bedeutung: Potenzielle Grundsatzentscheidung zu Legal Tech

Das Urteil des LG Köln hat das Potenzial, eine Grundsatzentscheidung für Legal Tech in Deutschland zu werden. Bisher ist es nur eine Entscheidung im Verhältnis der Rechtsanwaltskammer Hamburg zu Wolters Kluwer. Sofern der Bundesgerichtshof dieses Urteil aber im Wesentlichen bestätigt (und Wolter Kluwer hat angekündigt, Rechtsmittel gegen die Entscheidung des LG Köln einzulegen), dann wird in Deutschland richterrechtlich in der Rechtspraxis folgende Norm Geltung beanspruchen:

Nichtanwältin ist es ohne Erlaubnis verboten,

1. *geschäftlich handelnd,*
2. *entgeltlich und*
3. *selbstständig*
4. *Dritten gegenüber*
5. *außergerichtlich*
6. *Rechtsdienstleistungen*
 - a. *zu erbringen,*
 - b. *anzubieten und/oder*
 - c. *zu bewerben,*
7. *indem sie für Dritte*
8. *durch einen digitalen Rechtsdokumentengenerator*
9. *auf Grundlage eines Frage-Antwort-Systems*
10. *aus einer Sammlung alternativer Textbausteine*
11. *individuelle Rechtsdokumente erstellen.*

Die Entscheidung des LG Köln geht aber eigentlich noch weiter, weil sie in klaren Worten sagt, dass ein solches digitales Werkzeug (welche das Gericht auch als „EDV-gestützten Generator“ bezeichnet) ohne Weiteres erlaubnispflichtige Rechts-

dienstleistungen erbringt, sobald es im Umgang mit rechtlichen Fragestellungen über eine „Eingabehilfe“ hinausgeht. Auch wenn im konkreten Fall auf der Seite des Beraters kein Mensch, sondern nur eine Maschine hockt. Das Gericht spricht dabei von „Dienstleistungen, die unter Einsatz vollständig automatisierter Systeme erfolgen“ und definiert dies als „sog. ‚Legal Tech‘“.

Außerdem findet das Gericht nach einigen Abwägungen und Zitaten aus Rechtsprechung und juristischer Literatur sowie Bezugnahmen auf die Gesetzesbegründung recht klare allgemeine abgrenzende Worte zu angebotenen digitalen Vertragsgeneratoren, die im Internet angeboten werden.

Derzeitige und künftige Legal Tech-Anbieter sind also sehr gut beraten, sich schon jetzt, aber auch vor allem dann, falls die Entscheidung des LG Köln im Instanzenzug bestätigt wird, die folgenden Sätze des Gerichtes gut anzuschauen, um sich zu überlegen, ob sie davon betroffen sind:

- Der Zweck des RDG, „die Rechtssuchenden, den Rechtsverkehr und die Rechtsordnung vor unqualifizierten Rechtsdienstleistungen zu schützen spricht (...) dafür, individualisierte Legal Tech-Dienstleistungen nicht anders zu behandeln, als Dienstleistungen menschlicher Berater.“
- Es ist „grundsätzlich unerheblich, mit welchen technischen Hilfsmitteln die Rechtsdienstleistung erbracht wird“;
- „das Vorliegen einer Rechtsdienstleistung [ist] nicht etwa deshalb ausgeschlossen (...), weil der Rechtssuchende keinen persönlichen Kontakt zu dem Dienstleistenden aufnimmt“.
- Eine „konkrete Angelegenheit“ im Sinne des RDG liegt auch dann vor, wenn „das Dazwischenschalten eines menschlichen Verkaufsagenten (...) technisch entbehrlich geworden ist“ oder wenn „der Rechtssuchende unter Umständen anonym bleibt“.

- „bei der Prüfung, ob die Beratung als Rechtsdienstleistung einzustufen ist, [ist] auf den Inhalt des Beratungsangebots abzustellen“.
- Für die Beantwortung der Frage, ob eine relevante Beratungsleistung auf einen konkreten Sachverhalt gerichtet ist, ist „[e]ntscheidend, (...) ob es sich um eine nicht fingierte, sondern wirkliche, sachverhaltsbezogene Rechtsfrage einer bestimmten, Rat suchenden Person handelt“.
- Weisen die Produkte eines digitalen Vertragsgenerators „einen hohen Grad der Individualisierung“ auf, indem „[i]m Zeitpunkt der Anwendung durch den Nutzer (...) dieser ein konkret auf den von ihm im Rahmen des Fragen-Antwort-Katalogs geschilderten Sachverhalt zugeschnittenes Produkt“ erhält, dann ist es nicht relevant, wenn „die Software und die von ihr verwendeten Textbausteine zum Zeitpunkt ihrer Programmierung für eine Vielzahl verschiedener abstrakter Fälle entwickelt [wurden].“
- Es ist „nicht entscheidend, dass die Computersoftware das konkret angebotene Produkt zum Zeitpunkt der Anwendung auf Basis eines vorprogrammierten Entscheidungsbaums zusammenstellt. Den notwendigen Subsumtionsvorgang schließt die standardisierte Fallanalyse nicht aus“.
- Erwarten die Nutzer „eine bloße Hilfestellung beim eigenständigen Erstellen und Ausfüllen eines Vertragsformulars“ oder mehr?
- Wird das Produkt „gezielt als Alternative zum Rechtsanwalt positioniert“?

Letztendlich muss man sagen, dass dies durchaus brauchbare und handhabbare Kriterien sind, allerdings in der Gesamtschau sehr streng und eingrenzend. Wenn dies im Ergebnis bedeutet, dass in Deutschland letztendlich nur Anwältinnen und Anwälte bzw. Kanzleien im Großen und Ganzen Legal Tech-Angebote machen können, dann ist das zum einen eine rechtspolitische Folge, die die Legal Tech-Anbieter hinzunehmen

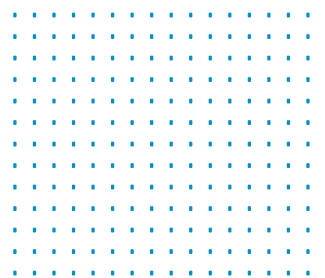
haben und zum anderen eine privilegierte Gestaltungsaufgabe, welche die deutsche Anwaltschaft dann wahrzunehmen hat im Interesse der Rechtsschutz suchenden Allgemeinheit (und hoffentlich auch durch Investitionen in IT, Datenpflege, -analyse und Softwareprodukte überhaupt wahrnehmen kann). Dann wird es auch interessant, zu sehen, ob lediglich die Großkanzleien in der Lage sind, im Wirtschaftsrecht Legal Tech-Dienstleistungen anzubieten, oder ob auch kleinere Kanzleien oder Einzelanwälte auf dem Legal Tech-Markt mit eigenen Angeboten bestehen können.

Weiter geht es in Teil II und III des Artikels „Legal Tech kriegt einen (und eins auf den) Deckel“:

- Teil II: Wann ist etwas eine bloß schematische rechtliche Prüfung und wann nicht?
- Teil III: Wozu und welche Art von Legal Tech? Legal Tech für alle?

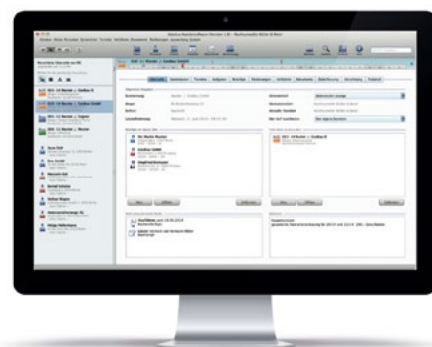


Tom Braegelmann ist Rechtsanwalt/Attorney and Counsellor at Law (New York) der Kanzlei BBL Bernsau Brockdorff & Partner. Er ist ein international erfahrener Restrukturierungsexperte. Als internationaler Wirtschaftsanwalt ist er sowohl in Deutschland als auch in den USA als Anwalt zugelassen und war für namhafte internationale Wirtschaftskanzleien in Deutschland tätig. In den letzten vier Jahren arbeitete er dabei mit dem Schwerpunkt Restrukturierungen auf internationaler Ebene mit dem BBL-Partner Peter Jark zusammen.



HAUFE.

MACHEN SIE IHRE KANZLEI EFFIZIENTER.



*kompatibel mit macOS, Windows und Linux

KANZLEISOFTWARE ADVOLUX

professionelles-kanzleimanagement.de



© ZORAN ORCIK

Wie verändert sich das Berufsbild von Kanzleimitarbeitern?

Ronja Tietje

Technisches Verständnis für Kanzleiprozesse wird für KanzleimitarbeiterInnen in Zukunft Basiswissen sein, sagt Ronja Tietje. Die Vorsitzende des RENO Bundesverbandes betont im Interview jedoch auch, dass eine Kanzleiführung ihren MitarbeiterInnen Entscheidungen nicht einfach „vorsetzen“ kann, sondern diese mit ihnen gemeinsam umsetzen muss, um erfolgreich zu sein.

Experten sagen, dass ein Großteil der Arbeit, die heute von ReNos/ReFas erledigt wird, durch die Digitalisierung automatisiert werden soll. Müssen KanzleimitarbeiterInnen um ihren Job bangen?

Nein, um seinen Job braucht kein Fachangestellter zu bangen. Im Gegenteil: Nie waren die Chancen für einen Jobwechsel mit Weiterentwicklungsmöglichkeiten so

gut wie heute. Nach Aussage von Instituten, die sich mit dem Thema Digitalisierung befassen, ist es so, dass sich ca. 53 Prozent der Tätigkeiten im Office-Bereich digital abbilden lassen. Es heißt aber auch, dass 47 Prozent der Tätigkeiten ausschließlich durch eine Mitarbeiterin bzw. einen Mitarbeiter aus Fleisch und Blut und – derzeit wie auch zukünftig – nicht durch IT erledigt werden können.

Kommt die Digitalisierung nicht dem Problem des allgemeinen ReNo/ReFa-Nachwuchsmangels entgegen?

Im Grunde ja. Es ist unbestritten, dass der Fachkräftemangel auch die Anwaltskanzleien erreicht hat und die MitarbeiterInnen selten über Arbeitsmangel klagen – im Gegenteil. Da ist es geradezu perfekt, wenn sich Unterstützungsprozesse digital abbilden lassen und die

Fachangestellten Zeit für fachliche Tätigkeiten haben.

Davon profitieren die Kanzleien auch noch auf andere Weise: Die Aufteilung der Arbeit auf juristisch ausgebildete Fachkräfte und auf Fachkräfte, die eine andere (branchenfremde) Ausbildung mitbringen, macht künftig noch mehr Sinn. Früher hat man für jede Tätigkeit schlicht ReNos oder ReFas eingestellt, weil man sich die Frage aufgrund der guten Personalmarktlage nach anderen Mitarbeitern nicht stellen musste. Heutzutage sind Kanzleien gut beraten, genau zu differenzieren, für welche Tätigkeiten zwingend eine Fachkraft beschäftigt werden muss und wo jemand aus anderen Office-Berufen auch sehr gut eingesetzt werden kann. Dies macht eine kanzleiinterne individuelle Personalstruktur möglich und verändert auch den Bereich der Personalkosten.

Welche Kompetenzen werden bei KanzleimitarbeiterInnen in Zukunft mehr gefordert sein, welche weniger?

Die KanzleimitarbeiterInnen werden noch stärker als bisher in digitale Prozesse eingebunden werden. Daher wird es wichtig sein, diese Kompetenzen zu entwickeln und zu fördern – im eigenen Interesse der Kanzlei. MitarbeiterInnen sollten mehr denn je für Veränderungsprozesse aufgeschlossen sein und gewillt sein, sich regelmäßig neben fachspezifischen auch technischen Fortbildungen zu widmen. Das Verständnis für die (technischen) Zusammenhänge des digitalen Arbeitsplatzes wird künftig zum Basiswissen gehören. Man muss mehr denn je verstehen, was man täglich macht und wie die Arbeitsergebnisse weiterverarbeitet werden. Man sieht ja nicht mehr physisch das Arbeitsergebnis des Tages in Form einer wegzuhängenden Akte.

Sie plädieren dafür, Change-Management-Prozesse zu nutzen, um die Digitalisierung in einer Kanzlei zu realisieren. Wie funktioniert das konkret?

Legal Tech bzw. die Umwälzungen in der Arbeitswelt, die mit der Digitalisierung einhergehen, macht vielen MitarbeiterInnen Angst. Dabei ist es oftmals vielmehr die Angst vor dem Unbekannten als vor einer konkreten Veränderung, z. B. die Einführung der vollelektronischen Akte bzw. der E-Ak-

te. Oft werden den MitarbeiterInnen Veränderungen nicht transparent kommuniziert. Sie werden in Entscheidungs- und Vorbereitungsprozesse nicht eingebunden, sondern bekommen das Ergebnis einer Entscheidung plötzlich von der Kanzleiführung vorgesetzt und sind von heute auf morgen gezwungen, ihre Arbeits- und Denkweise zu verändern.

Im Rahmen des Change-Management sollte die Kanzleiführung Veränderungen als Projekt ansehen und diese nicht nur transparent kommunizieren, planen und steuern, sondern damit einhergehend auch andere bzw. neue Werte, Ansichten, Führungsrollen, Aufgaben und Regeln – soweit wie möglich gemeinsam mit ihren Mitarbeitern – aufstellen. Die Kanzleikultur wird sich im Rahmen der Digitalisierung verändern. Es wird künftig alles noch schneller, schlanker und dezentraler. Ein planloses Hineinstolpern oder das Prinzip „Trial and Error“ sollte es nicht geben, sondern ein maßvolles Planen und Nachhalten der Veränderungsprozesse.

Provokant gefragt: Wenn ich als Anwältin oder Anwalt Neuerungen, wie zum Beispiel eine Software, in den Workflow meiner Kanzlei einführen möchte, kann mir die Sichtweise meiner Mitarbeiter doch im Grunde egal sein, oder?

Nein, ganz im Gegenteil! Die Sichtweise der MitarbeiterInnen ist von zentraler Bedeutung. Denn letztendlich müssen diese zu

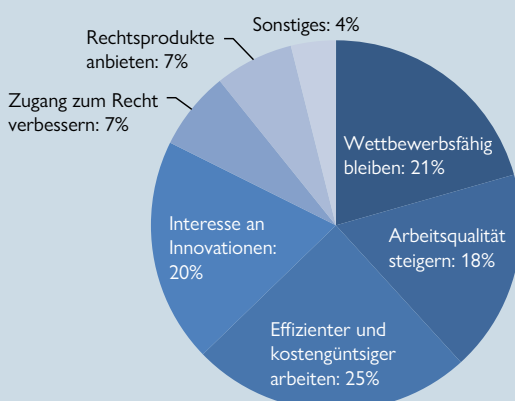
einem Großteil mit der Software arbeiten. Da ist es wichtig, sie von Anfang an am Prozess zu beteiligen. Nicht zu vergessen, dass es MitarbeiterInnen motiviert, wenn sie an der Wahl der Software beteiligt werden.

Und um auf die vorherige Frage zum Change-Management zurückzukommen: Eine neue Software geht meistens mit einer massiven Veränderung von Arbeitsabläufen einher. Es muss daher genau geplant werden, wann durch wen in welcher Zeit welche Veränderungen vorgenommen werden. Wenn hier die Kanzleiführung nicht von Anfang an alle mitnimmt, kann diese Veränderung durch Inakzeptanz scheitern – mit gravierenden wirtschaftlichen Folgen.

Was würden Sie einer Kanzlei empfehlen, die sowohl junge als auch ältere Angestellte hat und sich zwei Interessenlager entwickeln?

Es gilt, sich die Stärken und Schwächen der jeweiligen Generation und der jeweils vor Ort befindlichen MitarbeiterInnen bewusst zu machen und sie entsprechend ihrer Stärken in die Kanzlei einzubinden. Die junge Generation wird sicher eine ausgeprägte Kompetenz im Bereich der Digitalisierung haben. Es ist die Generation, die Google benutzt wie wir Wasser zum Durststillen nutzen. Dafür fehlt in der jüngeren Generation manchmal der Blick für das große Ganze. Hier kommt dann die Stärke der älteren

WAS IST IHRE HAUPTMOTIVATION BEI DER NUTZUNG VON LEGAL TECH?



Die kompletten Umfrage-Ergebnisse lesen Sie in der nächsten Ausgabe des Legal Tech-Magazins.

(Quelle: [Legal Tech-Umfrage 2019](#). Den Zahlen liegen die Antworten von rund 300 Anwältinnen und Anwälten zugrunde)

Generation ins Spiel, die diesen Blick in der Regel ausgeprägter hat. Die Zusammenarbeit beider Stärken wird durch aktive Kommunikation, bei der sich alle im Team einbringen, in der Regel gelingen. Das Wichtigste ist, dass die Kommunikation zwischen den MitarbeiterInnen und der Kanzleiführung nicht abreißt. Bleiben alle im Gespräch und dürfen konstruktives Feedback zu Entscheidungen abgeben, wird man immer zu einem Konsens finden, der alle Hierarchieebenen und Altersgruppen zufriedenstellt.

Wie wird die Personalstruktur der Kanzlei von morgen aussehen? Wird das System „ReFa/ReNo arbeitet Berufsträgern zu“ in Zukunft noch Bestand haben?

Ja, nur anders. Es werden z.B. keine Akten mehr von A nach B getragen, sondern alle Beteiligten arbeiten in der E-Akte. Außerdem kann durch die elektronische Akte auch dezentral gearbeitet werden. Homeoffice oder Mobile Office sind dann die (eigentlich nicht mehr ganz so) neuen Stichworte.

Kanzleien können ihre MitarbeiterInnen aus viel entfernteren Regionen rekrutieren, weil z.B. durch mobiles Arbeiten nicht mehr die tägliche Pendelei zur Kanzlei notwendig wird. MitarbeiterInnen, die nicht Vollzeit arbeiten wollen, können hier auch

profitieren. Sie sparen sich Fahrtzeiten und können zudem auch zu „neuen“ Uhrzeiten arbeiten. Aber Achtung: Die neuen Möglichkeiten korrespondieren noch nicht wirklich mit den bisherigen arbeitsrechtlichen Vorschriften. Hier müssten zumindest Fragen hinsichtlich der Erfassung von Arbeitszeiten und Ruhezeiten im Voraus geklärt werden – oder auch auf der unfallversicherungsrechtlichen Seite, wenn im Homeoffice ein Unfall geschieht oder Arbeitsmittel des Arbeitgebers im Haushalt des Arbeitnehmers beschädigt werden. Hier ist noch vieles unsicher und wird erst in den nächsten Jahren Verlässlichkeit bieten.

Wo wir gerade über Change-Management-Prozesse sprechen: Wie kann eine Kanzlei aktuelle Veränderungen und die wahrscheinlich noch kommenden meistern?

Die Kanzlei sollte sich als ein „agiles Unternehmen“ verstehen, welches in seiner Entwicklung einem ständigen Fluss unterliegt. Ein agiles Unternehmen reagiert immer auf Veränderungen und zwar indem laufend Kapazitätsanforderungen, technische oder funktionale Anforderungen geprüft, gesteuert, kontrolliert und nachgehalten werden. Im Prinzip ist ein agiles Unternehmen nie an einem bestimmten Punkt der finalen Ent-



Ronja Tietje ist Kanzleibereiterin bei Tietje & Schraeder oHG Kanzlei-Consulting und Dozentin für Kanzleimanagement; u.a. in Fachwirtkursen. Die geprüfte Rechtsfachwirtin und Notarfachwirtin und ehemalige langjährige Bürovorsteherin mehrerer Kanzleien ist Vorstandsmitglied des Dachverbandes der Berufsvereinigungen (Reno-Bundesverband) und Vorsitzende der örtlichen Berufsvereingung (Reno Bremen e.V.) und ist daneben ehrenamtlich in der Kammer Bremen Vorsitzende des Berufsbildungsausschusses und eines Prüfungsausschusses.

wicklung angekommen, sondern hat akzeptiert, dass alles nur für einen bestimmten Zeitraum Bestand hat und danach wieder neuen Veränderungen unterworfen ist. In einem agilen Unternehmen wird nie die Aussage „Das haben wir immer schon so gemacht“ als in Stein gemeißelte Weisheit ausgesprochen. Das setzt natürlich auch ein hohes Maß an Flexibilität und Begeisterungsfähigkeit für Neues bei der Kanzleiführung und bei den MitarbeiterInnen voraus.

Frau Tietje, ich danke vielmals für das Gespräch!

Meine Fälle bearbeite ich jetzt

voll digital.

Mit Legal Tech von DATEV.

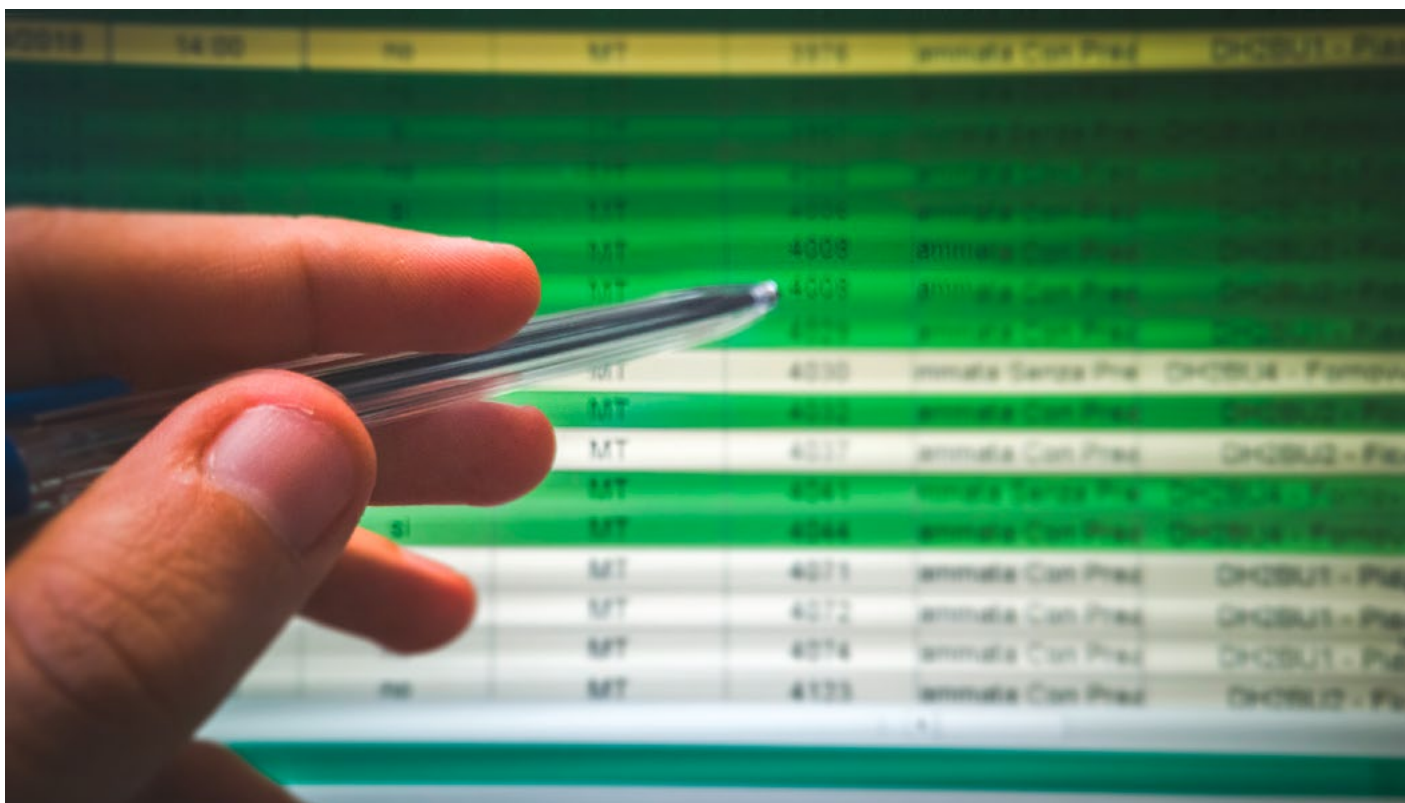
Jetzt neu:
Juristische
Textanalyse
für Anwälte

Als Rechtsanwalt bekommen Sie bei DATEV in jedem Fall mehr: Die Juristische Textanalyse zum Beispiel, die Sie bei der Fallbearbeitung unterstützt. Oder weitere professionelle Lösungen rund um Recherche, digitale Zusammenarbeit in der Kanzlei, Abrechnung und betriebswirtschaftliche Kennzahlen. Für einen durchgängig digitalen Workflow.



Zukunft gestalten. Gemeinsam.

www.datev.de/anwalt



© Luca Lorenzelli

Wie eine Kanzlei aus einer Excel-Tabelle ein neues Geschäftsmodell machte

Dr. Franziska Lietz

Dass profitable Geschäftsmodelle und Rechtsprodukte meist dem „stinknormalen“ Kanzleialltag entspringen, zeigt die RGC Manager GmbH & Co. KG (www.rgc-manager.de). Wie aus einer Mandantenanfrage an die Kanzlei RITTER GENT COLLEGEN Stück für Stück eine innovative Compliance-Software und schließlich ein eigenständiges Unternehmen wurde, erklärt Geschäftsführerin und Rechtsanwältin Dr. Franziska Lietz im Interview.

Frau Dr. Lietz, könnten Sie den RGC Manager einmal in wenigen Worten vorstellen?

Der RGC Manager ist eine Web-Software, die vor allem große, produzierende Unternehmen bei der Ermittlung und Einhaltung des Energie-, Umwelt- und Arbeitsschutzrechts in Deutschland unter-

stützen soll. Diese besteht im Kern aus zwei Bereichen: dem Rechtsregister und dem Workflow-Management.

Der RGC Manager bietet ein stets aktuelles und personalisierbares Rechtsregister. Zu allen Vorschriften liefert der RGC Manager bei Rechtsänderungen Mitteilungen, deren Relevanz für das eigene Unternehmen und die eigenen Prozesse die Nutzer im System bewerten können. Ein Rechtsregister zu führen, wird fast allen Unternehmen heute aus irgendeinem Grund abverlangt, z.B. um ein Audit zu bestehen oder eine Zertifizierung zu erhalten. Mit dem RGC Manager können Unternehmen dies effizient, zeitsparend und lückenlos umsetzen. Darüber hinaus bietet der RGC Manager ein umfassendes Workflow-Managementsystem, mit dem sämtliche Rechtspflichten aus dem Energie-, Umwelt- und Arbeitssi-

cherheitsrecht leicht erfasst und mit Fristsetzung dem verantwortlichen Mitarbeiter übertragen werden können. Damit werden die vielfältigen und oft unübersichtlichen Pflichten der drei Rechtsgebiete für den Nutzer strukturiert sowie eine geordnete und fristgerechte Abarbeitung sichergestellt und dokumentiert. Derartige Angebote werden vielfach unter dem Stichwort „Compliance“ diskutiert.

Welche Unternehmen nutzen Ihre Software?

Unsere Kunden sind vor allem große Industrieunternehmen, z.B. aus der Stahl-, Kunststoff- und Textilindustrie, sowie Pharma- und Nahrungsmittelkonzerne. Sogar einige DAX-Unternehmen nutzen mittlerweile unser Tool.

Wie kam die Idee, die „klassische“ anwaltliche Beratung in der Kanzlei durch eine Software auszuweiten?

Die Idee zum RGC Manager ist in der Energie-, Umwelt- und Arbeitsrechtskanzlei Ritter Gent Kollegen aus Hannover bereits vor einigen Jahren entwickelt worden, noch bevor ich selbst ins Team gekommen bin. Damals wurde die Kanzlei damit beauftragt, für Mandanten ein Register wichtiger Pflichten und Fristen aus dem Energierecht anzulegen. Umgesetzt wurde dies zunächst – wie auch heute noch in vielen Unternehmen üblich – mit einer Excel-Tabelle. Nach mehrfachen Anfragen nach dieser Leistung entschied man sich, einen Programmierer zu beauftragen, hierfür eine Online-Datenbank zu entwickeln, um das Rechtsregister effizient mehreren Mandanten zur Verfügung stellen zu können. Seither arbeiten wir stetig weiter an dem Tool, um dieses noch übersichtlicher und benutzerfreundlicher zu gestalten. Im Jahr 2016 wurde das Tool außerdem um das Gebiet Umweltrecht, im Jahr 2017 um das Gebiet Arbeitssicherheitsrecht erweitert. Im Jahr 2018 haben wir schließlich die RGC Manager GmbH & Co. KG gegründet, die dazu dient, das Produkt weiterzuentwickeln und zu vermarkten. Außerdem bietet die Kanzlei Ritter Gent Kollegen ein auf die Anwendung angepasstes Schulungsprogramm an, welches dazu dient, die im Workflow-Bereich zur Verfügung gestellten Rechtspflichten zu erläutern

und die Nutzer bei der Bearbeitung optimal zu unterstützen.

Als die Idee dann letztlich stand, wie haben Sie die Entwicklung der Software umgesetzt?

Wie bereits angedeutet, gab es keinen Startschuss mit einem Konzept, einem Businessplan oder einer ausgetüftelten Strategie. Vielmehr ist das alles ganz organisch entstanden und entwickelt sich auch weiterhin stetig fort. Vielfach sind es die Wünsche und Ideen unserer inzwischen zahlreichen Nutzer, die dazu führen, dass wir neue Funktionen entwickeln. Beispielweise haben uns unsere Nutzer darauf gebracht, dass für große Unternehmen, die viele Standorte haben, nicht immer ein einzelner Account sinnvoll ist, sondern der Bedarf besteht, Unter-Accounts für Konzernunternehmen und Standorte mit spezifischen Bedürfnissen anzulegen. Das setzen wir gerade um.

Als mittelgroße Anwaltskanzlei hatten Sie sicherlich nicht alle Kompetenzen, um die Software ins Leben zu rufen. Woher haben Sie diese bekommen?

Da sind wir sicherlich in der Anwaltswelt noch ein Sonderfall: Wir haben tatsächlich einen eigenen Programmierer eingestellt, der unsere Ideen immer direkt umsetzt. Das war meines Erachtens eine sehr gute

Entscheidung, denn so sind wir viel flexibler und können Ideen schneller realisieren, als wenn wir jede Änderung am Tool bei einem externen Dienstleister in Auftrag geben würden.

Wie lange hat die Entwicklung des RGC Managers gedauert?

Das ist praktisch nicht zu beantworten. Die Auseinandersetzung der Kanzlei mit IT-Tools hat etwa 2010 begonnen. Neben denjenigen, die es umgesetzt haben, also Programmierer, haben auch mehrere Anwälte jede Woche teilweise mehrere Stunden in die Entwicklung gesteckt, z. B. in Brainstormings, Meetings und der Formulierung unserer Ideen in einer Form, die der Programmierer letztlich auch umsetzen kann. Ich glaube, wenn mir jemand die Anzahl aller Arbeitsstunden, die bislang in das Tool geflossen sind, nennen würde, würde mir selbst die Luft wegbleiben.

Was hätten Sie am Anfang der Entwicklung gerne vorher gewusst bzw. was würden Sie anderen Kanzleien empfehlen, die ein ähnliches Produkt umsetzen möchten?

Die Partner unserer Kanzlei, die das Projekt damals initiiert haben, haben vermutlich nicht geahnt, wieviel Aufwand eigentlich in so einem Vorhaben steckt. Vielleicht hätte



Bild: RGC Manager

sie das abgeschreckt. Das wäre aber schade, denn heute betrachten wir das Tool als großen Erfolg, da wir bereits viele namhafte Kunden gewonnen haben und sich hierdurch das Projekt auch in wirtschaftlicher Hinsicht auf jeden Fall gelohnt hat.

Kann jede Kanzlei so ein Projekt umsetzen?

Sicherlich ist es heute wesentlich leichter als im Jahr 2010, sich als Kanzlei an ein Legal Tech-Projekt heranzuwagen. Das liegt schon daran, dass bereits viele Projekte umgesetzt wurden, von denen man sich inspirieren lassen kann. Ich denke aber, dass es wichtig ist, dass die Anwälte, die sich an die Umsetzung machen, eine gewisse IT-Affinität mitbringen und Lust haben, sich auf dieses neue Terrain zu begeben. Nicht zuletzt sollte man bereit sein, sich auf die Kommunikation mit IT-Lern einzulassen, was bei uns Juristen auch oft ein Umdenken erfordert.

Wie verlief die Arbeit mit Informatikern? War das immer reibungslos?

Es ist kein Gerücht, dass viele Juristen erstmal gewisse Schwierigkeiten haben, sich mit Technikern zu verständigen. Das ging auch mir so. Umso wichtiger ist meines Erachtens eine lange und beständige Zusammenarbeit. Wenn man sich kennt, dann lernt man auch, die Sprache des anderen zu verstehen. Ich hatte es da etwas leichter, weil ich vor meiner Tätigkeit für RGC vier Jahre an der Technischen Universität Clausthal Drittmittelprojekte im Energiebereich bearbeitet habe, wo ich vor allem mit Elektrotechnikern, Informatikern, Wirtschaftswissenschaftlern, aber auch Soziologen und Stadtplanern zusammenarbeiten durfte.

Ein typisches Missverständnis zwischen uns Anwälten und der IT war eigentlich immer das folgende: Wenn wir Anwälte dachten, eine Änderung am System ist bestimmt ganz schwierig und dauert irre lange, dann war die Antwort oft: „Ach, das habe ich in einer Stunde geändert“. Wenn wir aber dachten, alles kein Problem, das kann gar nicht aufwändig sein, dann mussten wir uns anhören, dass ein Programmierer dafür viele Monate braucht.

Wie ist Ihre Prognose als Juristin: Wie wird Legal Tech das Berufsbild von Anwälten und Kanzleien in Zukunft verändern?

Ich glaube, die typischen „Unkenrufe“, dass Legal Tech irgendwann die Beratung durch einen menschlichen Anwalt vollkommen überflüssig machen wird, sind unbegründet. Es kann sicherlich so sein, dass uns Legal Tech die einfach strukturierten Fälle, bspw. eine einfache Schadensersatz- oder Kündigungsschutzklage oder das einfache Zusammentragen von rechtlichen Pflichten für einen bestimmten technischen Prozess in Zukunft abnimmt. Wird es aber komplizierter, z. B. in umfangreichen Gerichtsverfahren, dann wird man auf einen Anwalt aus Fleisch und Blut nicht verzichten können. Denn hierbei kommt es regelmäßig auf Wertungen, Abwägungen und Einschätzungen an, die uns die IT (noch) nicht abnehmen kann. Und außerdem werden auch bei wachsendem Legal Tech-Angebot weiterhin viele Juristen gebraucht, die diese Tools konzipieren und mit Inhalt füllen. Ich gehe daher davon aus, dass zumindest in den nächsten 50 Jahren kein Jurist wegen Legal Tech um seinen Job fürchten muss.



Dr. Franziska Lietz hat Rechtswissenschaften an der Leibniz Universität Hannover studiert. Nach einem Masterstudium im Umweltrecht und dem Referendariat im Oberlandesgerichtsbezirk Celle war sie in den Jahren 2012 und 2013 in einer auf Energie- und Medizinrecht spezialisierten Wirtschaftskanzlei als Rechtsanwältin tätig. Sie promovierte an der Universität Göttingen zum Thema Stromspeicherung und Power-to-Gas und erhielt für ihre Arbeit im Jahr 2017 den Fakultätspreis der rechtswissenschaftlichen Fakultät. Seit 2016 ist sie wieder als Rechtsanwältin für die Kanzlei RITTER GENT COLLEGEN mit den Schwerpunkten Stromspeicherung, Elektromobilität und Umweltrecht tätig. Seit Juni 2018 ist sie Geschäftsführerin der RGC Manager GmbH & Co. KG.



Der legal-tech.de-Newsletter:

Keine Ausgabe mehr verpassen mit unserem kostenlosen Newsletter-Abo

► Jetzt abonnieren



© kebox - stock.adobe.com

Marketing und Digitalisierung: So akquirieren Sie Mandanten im Netz

Pia Löffler

Im Jahr 2019 kommt eine Kanzlei an digitalem Marketing nicht mehr vorbei – bei der Mandantenakquise genauso wenig wie beim Personal-Marketing. Ich formuliere ungern schwarz-weiß. Aber in diesem Fall muss man es einmal deutlich sagen: Wer nicht auf „digitales Marketing“ setzt, wird künftig an Boden verlieren – bei Mandanten und Bewerbern!

Genauso klar muss man aber auch sagen: Digitales Marketing ist nicht immer die große, teure Lösung. Gerade bei kleinen und mittleren Kanzleien kann man digitales Kanzleimarketing hocheffizient gestalten, wenn Kanzleien mit Agenturen zusammenarbeiten, die auch die Inhalte, nicht nur die Methoden verstehen. Denn juristisches Fachwissen ermöglicht, nicht auf Gießkannen-Marketing durchschnittlicher

Online-Marketing-Agenturen setzen zu müssen.

Aber wie funktioniert digitales Kanzleimarketing? Welche Kanäle gibt es und für wen eignen sie sich? In Teil I meines Beitrags verschaffe ich Ihnen einen ersten Überblick über drei von insgesamt sechs wichtigen Themen.

1. Website first!

Bevor Sie Geld für andere (digitale) Kanzleimarketingmaßnahmen in die Hand nehmen: Bringen Sie Ihre Website optisch, strukturell, technisch und inhaltlich auf Vordermann. Denn Ziel aller gezielten (Suchmaschinenoptimierung etc.) und ungezielten Marketingmaßnahmen (Empfehlungen etc.) ist – online wie offline – Ihre Kanzleiwebsite.

Wenn Sie hier nicht auf der Höhe der Zeit sind, rächt sich das. Etwa alle vier bis fünf Jahre (!) Geld in die Hand zu nehmen, um wirklich professionell und auf der Höhe der Zeit aufgestellt zu sein, zahlt sich aus.

Und vergessen Sie dabei nicht: Auf Ihrer Kanzleiwebsite informieren sich nicht nur potenzielle Mandanten über Sie, sondern auch potenzielle Mitarbeiter. Das sollten Sie bei der Planung einer Kanzleiwebsite berücksichtigen oder ggfs. eine eigene kleine Personal-Marketing-Website als Zielseite für Stellenanzeigen realisieren. Das ist nicht so teuer wie man meint und sehr effizient.

Für wen ist eine moderne Kanzlei-website wichtig?

Für alle Kanzleien, vom Einzelkämpfer bis zur Großkanzlei.

2. Suchmaschinenoptimierung (SEO)

Suchmaschinenoptimierung (kurz SEO) hilft, zu konkreten Suchanfragen von Rechtsrat-suchenden auf Google oder Bing in den Trefferlisten sichtbar zu werden. Das erhöht die Chance, dass Ihre Kanzleiwebsite von Rat-suchenden im Internet gefunden und mandatiert wird, wenn Ihre Website überzeugt (s.o.). Optimierte wird Ihre Website dann auf exakt die Begriffe, die Ihre Wunschmandanten bei Google & Co. als Suchanfragen eingeben. Wesentliche Faktoren für erfolgreiches SEO sind u.a. optimierte Texte, eine technisch einwandfreie (mobilitaugliche) Website und eine klare Website-Struktur. SEO ist googleseitig grundsätzlich kostenfrei. Kosten entstehen hier durch professionelle SEO-Maßnahmen wie SEO-Texte oder die technische Optimierung der Website.

Geht es um SEO, sind zunächst allerdings v.a. zwei Dinge wichtig:

1. SEO sollten Sie unbedingt bereits bei der Planung, Strukturierung und Betextung Ihrer Website berücksichtigen. Eine SEO-Nachrüstung Ihrer Website ist zwar möglich, aber im Zweifel teuer und damit ineffizient.
2. Optimieren Sie Ihre Website nicht auf offensichtliche, unscharfe Suchbegriffe wie „Anwalt Familienrecht Köln“. Das tun zu viele Kollegen, die ohne fachliches Backgroundwissen im Bereich SEO von Agenturen betreut werden. Eine Optimierung auf kleinteilige Probleme aus der Sicht Ihrer Wunschmandanten (z.B. „einvernehmlich scheiden lassen Köln“) ist deutlich effizienter.

Für wen ist SEO geeignet?

SEO eignet sich v.a. für Kanzleien, deren Wunschmandanten Ihren Anwalt im Internet suchen – grob gesagt: eher Privatmandantengeschäft als B2B.

3. Google Ads & Co.

Anders als SEO funktioniert SEA – Suchmaschinenwerbung (Search Engine Advertising). Hier schalten Sie auf bestimmte Suchbegriffe, die Ihre Wunschmandanten bei Google & Co. in den Suchschlitz eingeben, Anzeigen. Die Anzeigen bei Google heißen inzwischen „Google Ads“, bisher war immer die Rede von Google Adwords, bei Bing ist die Rede von Bing Ads.

Ihre Anzeige wird dann bei passenden Suchanfragen (richtiger Suchbegriff, ausgewählte Region etc.) von Ratsuchenden angezeigt. Sie erscheint im oberen Bereich der Trefferlisten, markiert mit dem Wort „Anzeige“, also oberhalb der Treffer, die ohne Bezahlung wegen erfolgreicher SEO-Maßnahmen in den Trefferlisten (SERP) erscheinen. Dass die Anzeige angezeigt wird, kostet nichts. Erst wenn ein Ratsuchender auf eine Anzeige klickt, entstehen Kosten.

Und hier liegt der Hase oft im Pfeffer: Die Anzeigenplätze werden quasi versteigert. Je höher das Volumen der Suchanfragen ist und je mehr Kanzleien zu diesen Begriffen Anzeigen schalten, desto höher ist der Preis, der pro Klick auf die Anzeige fällig wird. Bei hart umkämpften Begriffen („Fachanwalt Strafrecht München“) können Klicks gut und gerne einmal 10-15 Euro und mehr kosten (PRO KLICK!). Wenn Ihre Website dann nicht überzeugt, verbrennen Sie mit jedem Klick auf Ihre Anzeigen bares Geld.

Suchbegriffe, die weniger umkämpft sind, weil Sie z.B. Einzelprobleme der gewünschten Mandanten abbilden, sind in der Regel erheblich günstiger, zielgenauer und damit effizienter. Diese „Longtail-Keywords“ (Nischen-Keywords wie „Eigenbedarfskündigung“) zu ermitteln, ist deshalb enorm wichtig, überfordert aber SEA-Agenturen ohne Verständnis für juristische Zusammenhänge erfahrungsgemäß immer wieder. WEG-Recht ist eben kein falsch getipptes Wegerecht ...

Für wen eignet sich SEA?

Prinzipiell für jede Kanzlei, deren Wunschmandanten im Internet aktiv nach einem Anwalt/einer Kanzlei suchen. Es gilt das gleiche wie bei SEO: Eher Privatpersonen befragen Google & Co., weniger B2B-Mandanten.

Zwischenfazit: Die moderne Kanzleiwebsite als Dreh- und Angelpunkt des digitalen Marketings

Eine moderne Kanzleiwebsite ist absolutes Grundhandwerkszeug für erfolgreiches digitales Marketing – ohne eine moderne Website sollten Sie kein Geld für Online-Marketing ausgeben.

SEO und SEA gehören dann zur Grund-Klaviatur des digitalen Kanzleimarketings, aber nicht unbedingt für jede Kanzlei: Es gibt Kanzleien, deren Wunschmandanten „googeln“ nicht nach einer Kanzlei. Diese Kanzleien müssen kein Geld für SEO und SEA ausgeben und können sich auf andere, effizientere Marketingmaßnahmen fokussieren, z.B. auf noch ungewöhnliche Maßnahmen wie Sponsoring, oder Klassiker wie Printanzeigen im richtigen B2B-Umfeld etc.

In Teil II meines Beitrags widme ich mich dann den Themen: Anwaltssuchdienste, Rechtsportale und Jobportale für digitales Personal-Marketing im juristischen Bereich.



Pia Löffler ist Rechtsanwältin und Mitinhaberin der Boutique-Agentur anwalts.marketing. Sie unterstützt Anwälte & Steuerberater im Bereich Kanzleimarketing und ist Herausgeberin der Website kanzleimarketing.de.



Christian Solmecke im Videointerview: So geht Legal Tech für Mittelstandskanzleien

Christian Solmecke

Christian Solmecke verrät im Interview, wie Legal Tech auch in kleinen oder mittelständischen Kanzleien gelingen und gewinnbringend genutzt werden kann. Denn genau das ist auch die Idee hinter seinem Buch „Legal Tech – Die digitale Transformation in der Anwaltskanzlei“, das er mit Dr. Petra Arends Paltzer und Robin Schmitt geschrieben hat.

Im Videointerview mit Bettina Taylor von [legal-tech.de](https://www.legal-tech.de) schildert Christian Solmecke, wie Legal Tech in den letzten zehn Jahren Stück für Stück bei WILDE BEUGER SOLMECKE eingeführt wurde. Die treibende Kraft dabei war die schlichte Notwendigkeit, Arbeitsabläufe zu optimieren – schließlich musste die Kölner Kanzlei durch die über das Internet herangeholten

Mandate rund 70.000 Menschen gegen die Musik- und Filmindustrie vertreten.

Im Interview geht es um Fragen wie:

- Warum Legal Tech und wie gelingt der Anfang?
- Wie hole ich als Anwältin bzw. Anwalt Geschäft ran und wie arbeite ich es ab?
- Wie wird sich Legal Tech weiterentwickeln?
- Was unterscheidet das Buch „Legal Tech – Die digitale Transformation in der Anwaltskanzlei“ von anderen Büchern über Legal Tech und Digitalisierung in der Rechtsbranche?
- Was sind die größten Hürden auf dem Weg zur Digitalisierung?



Christian Solmecke hat sich als Rechtsanwalt und Partner der Kölner Medienrechtskanzlei **WILDE BEUGER SOLMECKE** auf die Beratung der Internet und IT-Branche spezialisiert. So hat er in den vergangenen Jahren den Bereich Internetrecht/E-Commerce der Kanzlei stetig ausgebaut und betreut zahlreiche Medienschaffende, Web 2.0 Plattformen und App-Entwickler.



© gdarts - stock.adobe.com

Was ist Legal Tech? Eine Definition

Legal Tech ist in aller Munde, doch was genau verbirgt sich hinter dem Begriff? Das Wort setzt sich aus „legal services“ und „technology“ zusammen und meint die Digitalisierung der juristischen Arbeit. Dabei sollen einzelne Arbeitsprozesse, aber auch ganze Rechtsdienstleistungen, vermehrt automatisiert ablaufen, um eine Effizienzsteigerung zu erzielen und somit auch Kosten einzusparen.

Diese Bereiche wird Legal Tech verändern

Umgesetzt wird Legal Tech meist mit Software und Online-Diensten, die von etablierten Unternehmen, aber auch zu großen Teilen von Start-ups entwickelt werden. Unterscheiden kann man dabei zwischen:

1. Anwendungen, die den Anwalt bei seiner Arbeit unterstützen (z.B. Software

zur Dokumentenverwaltung, Kanzleiverwaltung, Online-Datenbanken),

2. Technologien, die die Arbeit von Juristen in einzelnen Bereichen (teil-)automatisieren (z.B. Dokumentenanalyse-Tools, Vertragsgeneratoren oder Chatbots),
3. Plattformen, die Anwälte untereinander oder mit Mandanten vernetzen (z.B. Anwaltsmarktplätze, Kollaborationsnetzwerke).
4. Gesteigerter Zugang zum Recht durch Online-Rechtsdienstleistungen und innovative Geschäftsmodelle.

Zeitersparnis durch Legal Tech

Nachdem die Anwendungen, die Rechtsanwälte bei ihrer Arbeit unterstützen (1.), schon länger Einzug in deutsche Kanzleien gefunden haben, wächst insbesondere der Bereich von Legal Tech, der die Automatisierung von Arbeitsabläufen ermöglicht.

Prädestiniert dafür sind die Bereiche, die standardisiert ablaufen, wie zum Beispiel die Vertragserstellung oder das Verfassen einer Klagschrift. Beispiele hierfür sind *Legal SmartDocuments*, eine interaktive Plattform, die eine dialogbasierte, eigenständige Erstellung von Verträgen und weiteren Rechtsdokumenten ermöglicht oder *Lawlift*, mit deren Software Kanzleien und Rechtsabteilungen intelligente Vorlagen erstellen, nutzen und zentral aktualisieren können.

Insgesamt ermöglicht derartige Software Zeitersparnis, die der Jurist/die Juristin in Aufgaben und Bereiche investieren kann, die nicht standardisierbar sind. Dazu gehören die Beratung und der Austausch mit Mandanten oder die Bearbeitung komplexer Rechtsangelegenheiten.

Mandantenakquise mit Legal Tech

Technik und Digitalisierung kann auch bei der Mandantenakquise hilfreich sein. Für Anwaltskanzleien bietet sich ein breites Spektrum an Plattformen, auf denen sie sich präsentieren und online Fälle abwickeln können, sodass Mandate ortsunabhängig werden. Auf Websites wie *anwalt.de* oder *advocado* wird meist nicht nur der Kontakt zwischen Mandant und Anwalt hergestellt. Neben der digitalen Fallbearbeitung bietet sich auch die Möglichkeit, über das eigene Rechtsgebiet zu informieren, eigene Beiträge zu veröffentlichen und einzelne Rechtsdienstleistungen anzubieten (z. B. die Erstellung eines Rechtsdokuments oder die Beantwortung einer einzelnen rechtlichen Frage). Diese isolierten Rechtsdienstleistungen sind nicht an eine vollständige Mandatsübernahme geknüpft und werden zum Festpreis angeboten. Dabei handelt es sich um sogenannte Rechtsprodukte, welche sich bei Rechtsuchenden, aufgrund großer Transparenz und Einfachheit zunehmender Beliebtheit erfreuen.

Vernetzung mit anderen Anwaltskanzleien

Neben dem Kontakt zu potenziellen Mandaten durch Legal Tech-Plattformen spielt auch die Vernetzung von Anwälten

untereinander eine maßgebliche Rolle. Die entsprechenden Portale ermöglichen das einfache Outsourcing von Arbeitsprozessen, Terminvertretung, Vernetzung von rechtlichem Know-how etc. Websites wie *Digitorney* stellen ein weltweites Netzwerk an Anwälten zur Verfügung, die bei internationalen Rechtsfragen zu Rate gezogen werden können. Ebenso bietet beispielsweise *edicted*, eine Plattform zur kanzleiübergreifenden Kollaboration unter JuristInnen.

Neue Geschäftsmodelle zur Durchsetzung von Recht

Portale wie *Flightright* oder *geblitzt.de* haben die Digitalisierung genutzt, um Rechtsberatung nahezu vollständig zu automatisieren, und zwar bei den Fällen, die hundertfach und immer wieder in ähnlicher Weise vorkommen. Das ist bei der Durchsetzung von Fluggastrechten der Fall, wie auch bei Bußgeldbescheiden. Von der Datenaufnahme bis hin zum Antrag auf Schadenersatz wird alles von der jeweiligen Software übernommen. Anwälte kommen nur dann zum Einsatz, falls der Fall vor Gericht geht.

Aber auch immer mehr Anwaltskanzleien gründen eine eigene GmbH und bieten eigene Rechtsprodukte/Rechtsdienstleistungen zum Festpreis wie Beratungspakete oder Vertragsgeneratoren an.

Die Zukunft mit Legal Tech

Mögliche Schlussfolgerungen, wie Legal Tech die Rechtsbranche verändert:

- Das Berufsbild und Selbstverständnis von JuristInnen verändert sich: Sie sind vermehrt für individuelle Rechtsfragen zuständig, statt für standardisierte Dienstleistungen wie Testamenterstellung, Dokumentanalyse etc.
- Effizienteres Arbeiten durch Automatisierung von Standardprozessen.
- Kompetenzen wie technisches Verständnis oder unternehmerisches Denken werden immer wichtiger.
- Der Wettbewerb und Preisdruck steigt, weil Technik günstigere Preise zulässt.
- Mehr Transparenz durch neue Vergütungsmodelle.
- Lokal ungebundenes Arbeiten.

Es gilt zu verstehen, dass Legal Tech die Rechtsbranche und das Berufsbild des Anwalts verändert. Der Einsatz von Technik führt dabei dazu, dass Rechtsrat effektiver, transparenter und kostengünstiger bereitgestellt werden kann. Die Entwicklungen stehen gerade erst am Anfang, daher ist dies noch der richtige Zeitpunkt, sich mit Legal Tech und den Chancen für den Anwaltsberuf auseinanderzusetzen, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein.

LEKTÜRE-TIPP:

Fachinfo-Broschüre **Legal Tech für Einsteiger**

Wie Anwaltskanzleien die neuen Märkte, Tools und Kanäle nutzen
von Ilona Cosack und Tobias Reinhardt

Gratis-Download



► Hier geht es zu



IMPRESSUM

FFI-Verlag
Verlag Freie Fachinformationen GmbH
Leyboldstraße 12
50354 Hürth

Ansprechpartnerin
für inhaltliche Fragen im Verlag:
Nadia Neuendorf
02233 80575-16
neuendorf@ffi-verlag.de
www.ffi-verlag.de

Alle Rechte vorbehalten

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

Haftungsausschluss

Die im LEGAL TECH-Magazin enthaltenen Informationen wurden sorgfältig recherchiert und geprüft. Für die Richtigkeit der Angaben sowie die Befolgung von Ratschlägen und Empfehlungen können Herausgeber/Autoren und der Verlag trotz der gewissenhaften Zusammenstellung keine Haftung übernehmen. Die Autoren geben in den Artikeln ihre eigene Meinung wieder.

Bestellungen

ISBN: 978-3-96225-043-0
Über jede Buchhandlung und beim Verlag.
Abbestellungen jederzeit gegenüber dem Verlag möglich.

Erscheinungsweise

Zwei Ausgaben pro Jahr, nur als PDF,
nicht im Print. Für Bezieher kostenlos.

IMPRESSUM UND PARTNER

Partnerunternehmen



☎ 089 38189-747
beck-online@beck.de | www.beck-online.de



☎ 0800 72 34 246
advolux-kanzleisoftware@haufe.de |
www.professionelles-kanzleimanagement.de



☎ 0800 3283-872
info@datev.de | www.datev.de/anwalt



☎ 02233 80575-12
info@ffi-verlag.de | www.ffi-verlag.de

AKTUELLE LEGAL TECH-VERANSTALTUNGEN:

4. & 5.12.2019: LEGAL ®EVOLUTION 2019 in Frankfurt

Ab 31.01.2020: „Die digitale Kanzlei“
mit Andreas Duckstein von Law Apoynt
an sieben Terminen in sieben Städten
Sichern Sie sich ein Early-Bird-Ticket
für nur 99 € statt 499 € (bis 31.12.2019)

Weitere Veranstaltungen finden Sie in unserer Event-Rubrik
auf legal-tech.de.

Folgen Sie uns auch auf Facebook und Twitter!



33 gute Gründe, mkg-online.de zu besuchen

Jetzt gratis erfahren, was junge Juristen interessiert!

