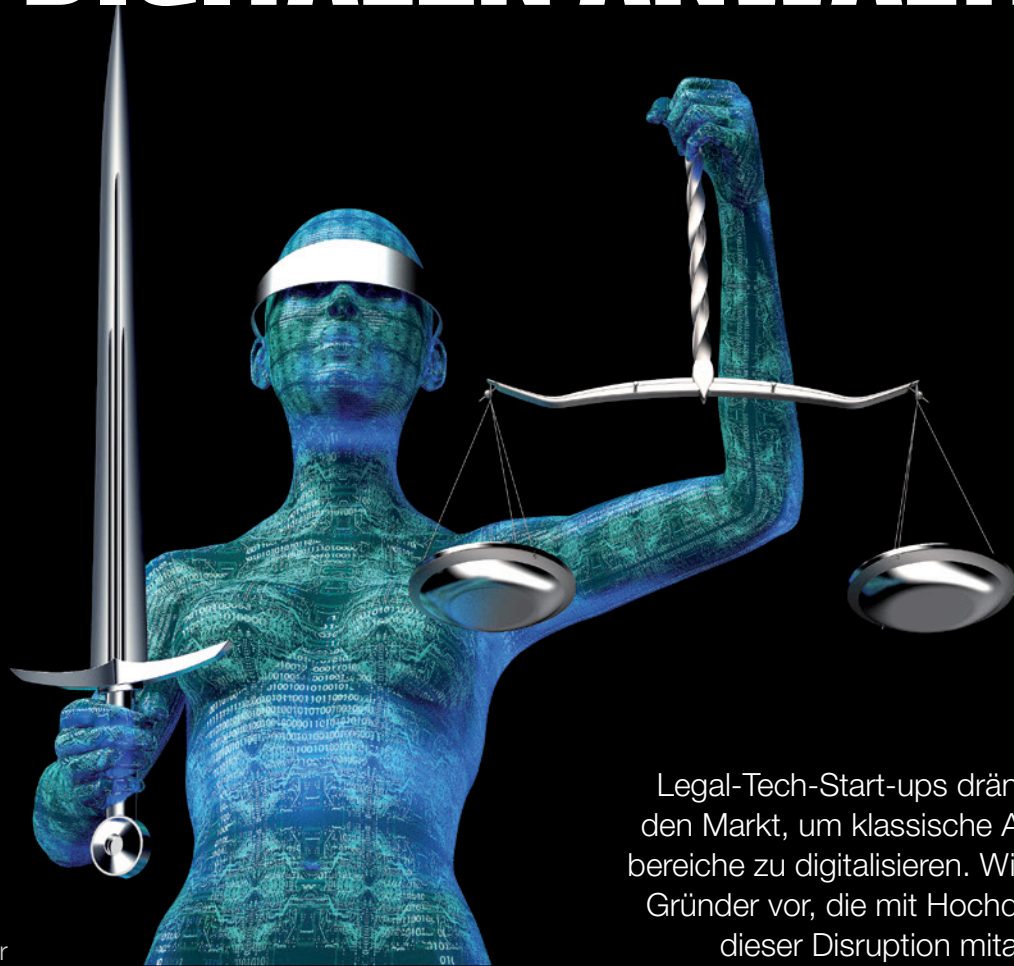


DIE DIGITALEN ANWÄLTE



Text: Sabine Hölper

Legal-Tech-Start-ups drängen auf den Markt, um klassische Anwaltsbereiche zu digitalisieren. Wir stellen Gründer vor, die mit Hochdruck an dieser Disruption mitarbeiten.

Ein Gespenst geht um innerhalb der Anwaltschaft, das Gespenst der Digitalisierung. Konkret fürchten die Anwälte die immer stärker aufkommenden Legal-Tech-Start-ups. Sie haben Angst, über kurz oder lang ohne Job dazustehen, wenn die von den Gründern entwickelten Algorithmen ihre Arbeit übernehmen. „Auf dem letzten großen Anwaltstag in Essen kamen die Vorbehalte klar zu Tage“, sagt Stefan Morschheuser, selbst Teilnehmer der Veranstaltung. „Die Anwälte haben immer noch erstaunliche Berührungängste. Sie erkennen oft nicht, dass Legal Tech zusätzliche Nachfrage generiert und eben nicht mit Automatisierung gleichzusetzen ist“, sagt der Gründer und Vorstand von anwalt.de. Max Lipsky, Rechtsanwalt und Berater bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft EY

in Berlin, wird noch deutlicher: „Dass demnächst nur noch ein Drittel der Juristen einen Job haben werden, glaube ich zwar nicht. Aber es wird definitiv weniger manpower gebraucht.“ Und Legal Tech sei keine Eintagsfliege: „Wir sprechen hier von sehr relevanten Techniken“, so Lipsky.

Das Tempo ist enorm

Relevante Techniken – sicher. Wirklich neu ist Legal Tech, also der Einsatz von digitaler Technologie in der Rechtsberatung, aber nicht. IT-Technologie wird schon sehr lange eingesetzt, nämlich im sogenannten Legal Practice Management: Spezielle Software unterstützt die Anwälte etwa beim Kanzlei-, Klienten-, Akten- oder Dokumenten-Management oder bei der Fakturierung. Dass Legal Tech seit geraumer Zeit dennoch

für Heulen und Zähneklappern unter den Juristen sorgt, liegt daran, dass Legal Tech jetzt nicht mehr bloß Software zur Büroorganisation meint, die den Anwälten lediglich assistiert. Die neuen Dienste erledigen juristische Arbeits- und Kommunikationsschritte selbständig. Ein Sachbearbeiter wird dafür nicht mehr gebraucht.

Kein Wunder, dass die Technologie als disruptiv gilt und Experten davon ausgehen, dass schon in Kürze die Hälfte der Aufgaben, die derzeit junge Anwälte erledigen, von Algorithmen übernommen werden. Das ist zumindest das Ergebnis einer Studie der Bucerius Law School und der Boston Consulting Group. Die modernen Technologien können mittlerweile schließlich nahezu alle Einzelschritte übernehmen, von der Sachverhaltsaufklärung über die

Erstellung juristischer Dokumente wie Verträge und Klageschriften bis hin zur abschließenden Klärung eines Rechtsstreits. „Alles läuft über smart contracts“, sagt Micha Manuel Bues.

Bues ist einer, der sich gut in der Szene auskennt. Er betreibt den legal-tech-blog und ist selbst Gründer eines Legal-Tech-Start-ups. 2012 ist er in Berlin mit Leverton an den Start gegangen. Er gehört also zu den Entrepreneuren, die die Entwicklung in einer immer schnelleren Geschwindigkeit vorantreiben. Zumal sie, wie auch Leverton, ein Spin-off vom Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz, verstärkt auf KI setzen. In diesem Bereich gab es in den letzten zwei Jahren riesige Fortschritte.

Anwaltsschreck Software

Leverton hat sich auf intelligente Informationstransaktion aus Verträgen spezialisiert. Mit ihrer speziell entwickelten computerlinguistischen Software können Verträge bearbeitet und gemangelt werden. Der Algorithmus ist in der Lage, innerhalb von wenigen Minuten hunderte Seiten lange Immobilienverträge zu scannen. In kürzester Zeit ist es somit möglich, relevante Daten wie Adresse, Größe oder Miethöhe, die Anzahl der Parteien im Haus oder die Kündigungsfristen der Mieter herauszulesen. „Das macht in jedem Fall Sinn“, sagt Bues. Dies manuell zu erledigen sei aufwändig, außerdem fehleranfällig und somit teurer. Mit Einsatz der Software sinken also Bearbeitungszeiten und Kosten, gleichzeitig steigt die Qualität. Kein Wunder, dass das Unternehmen bereits namhafte internationale Unternehmen als Kunden gewinnen konnte. Mit der Dependance in New York gelang der Sprung nach Übersee.

Anfänglich hat sich Leverton auf Immobilienverträge fokussiert. Die Berliner wollten sich erst einmal in einer Sparte etablieren. Doch mittlerweile ist die Software auch im Bereich Leasing einsetzbar. Und über kurz oder lang ist eine Ausweitung auf weitere Branchen angedacht. Von Interesse sei die Software überall dort, wo schnell umfangreiche Verträge geprüft werden müssen, also etwa bei Fusionen, erzählt Bues.

„Langfristig sind wir die Stelle im Unternehmen, die die Dokumente auswertet“, glaubt er. In vielen Kanzleien sind sie es längst. „Weil die Anwälte ihre Leistungen mit Hilfe unserer Technologie günstiger anbieten können“, sagt Bues. Bislang sei die Auswertung manuell erfolgt, oder aber, weil zu teuer, gar nicht geschehen.

Kostenersparnis für alle

Auch das Start-up Busylamp schreibt sich auf die Fahne, mit seiner Software einen ganz neuen Markt geschaffen zu haben. Die Analysetools der Frankfurter ermöglichen es Unternehmen, effektiver mit Anwälten zusammenzuarbeiten und ihre Kosten zu überwachen. Das ist insbesondere für Unternehmen und Institutionen interessant, die Großprojekte abwickeln und dafür mit mehreren Kanzleien zusammenarbeiten. Busylamp-Geschäftsführer Manuel Meder nennt als Beispiel den Konzern Osram, der zwecks Ausgliederung des Lampengeschäftes 50 Kanzleien in mehreren Ländern beauftragt hatte.

„Wenn man da den Überblick über die Kosten behalten will, ist das ohne Busylamp gar nicht möglich“, sagt er. Solche Aussagen zeugen von Selbstbewusstsein. Aber das können sich die Gründer Manuel Meder, Michael Tal und Konstantin Tadrowski leisten. Schließlich ist das Unternehmen mit 15 Mitarbeitern in Frankfurt, New York und London in mehr als 50 Ländern aktiv, macht laut Meder einen „deutlich siebenstelligen Umsatz“ und schreibt schwarze Zahlen. Dabei ist das erst der Anfang. „Wir suchen händierend neue Leute“, sagt der Unternehmer. Busylamp wachse sehr schnell. Ein Grund für den Erfolg dürfte sein, dass alle drei Gründer die Branche bereits kannten, bevor sie sich selbständig machten. „Wir kommen alle aus Großkanzleien“, sagt Meder. Dort haben wir festgestellt, dass die Mandanten mit der Qualität der Beratung in der Regel zufrieden sind. Wenn es überhaupt Beschwerden gibt, dann wegen der angefallenen Kosten.“ Oft seien die Kosten am Ende höher als vereinbart. „Manchmal laufen sie aus dem

Legal Tech: Anwendungsgebiete

- **Legal Practice Management:** Effiziente Organisation und Betrieb einer Kanzlei
- **Lawyer Directory:** Passenden Anwalt selektieren und kontaktieren; auch Bewertungen
- **Legal Content:** Einfacher Zugang und multimediale Darbietung aktueller Rechtsinformationen
- **Legal Products:** Problemorientierte, anwaltliche Dienstleistungspakete mit definiertem Umfang und Preis
- **Legal Subscription Plans:** Abo-Modelle für Rechtsratsuchende mit Kontingenten (anwaltliche Beratung, Rechtsdokumente etc.)
- **Legal on Demand:** Direkt- bzw. Ad-hoc-Beratung durch Anwalt; meist telefonisch oder online
- **Legal Document Provider:** Teilautomatisierte Erstellung individueller Rechtsdokumente ohne Anwalt („Do it yourself“)
- **Legal Consumer Services:** Massenabwicklung bestimmter Verbraucher-Rechtsthemen, v.a. im Bereich Entschädigung
- **Legal Department Outsourcing:** Ersatz betrieblicher Rechtsabteilungen; höhere Standardisierung und transparente Preismodelle
- **Legal Data & Text Analysis:** Daten- und Textanalyse von Rechtsdokumenten, Patenten etc.
- **Lawyer Network Services:** Kommunikation und Zusammenarbeit zwischen Kanzleien

Quelle: anwalt.de

Ruder“, sagt Meder. Die Plattform, die die drei ins Leben gerufen haben, will dem ein Ende bereiten, indem sie turnusmäßig alle anfallenden Kosten auflistet, und dem Mandanten somit ermöglicht, die Ausgaben im Auge zu haben. Möglich ist dies, indem die Anwälte ihre aufgewendeten Zeiten und Tätigkeitsbeschreibungen möglichst in Echtzeit auf einer Plattform erfassen, die sie gemeinsam mit ihren Mandanten nutzen. Diese können sich folglich jederzeit und ortsunabhängig über den aktuellen Bearbeitungs- und Kostenstand ihrer Projekte informieren.

Seit geraumer Zeit bietet das Start-up auch die Möglichkeit an, die Rechnungen über das Tool zu administrieren. Die „langweilige Arbeit“, Rechnungen händisch durchzugehen, entfällt somit, weil ein Algorithmus sie übernimmt. Dadurch sparen die Unternehmen „viel Zeit und Geld“, sagt Meder, die Kostenersparnis betrage zwischen fünf und mehr als 20 Prozent.

Vieles ist noch Zukunftsmusik

Was den Unternehmen gefällt, bedeutet für die Kanzleien natürlich Umsatzeinbußen. Meder sagt, dass die großen Anwaltskanzleien dennoch gerne ihre Software einsetzen. „Gerade die Großen haben ein super Verhältnis zu uns“, sagt er. „Weil wir den Kunden geben, was sie wollen.“ Für die Anwälte sei Busylamp somit ein „gutes Marketinginstrument und Mandantenbindungstool. In Pitchesituationen werden wir häufig sogar aktiv angeboten.“ Derzeit würden „hunderte“ Kanzleien Busylamp einsetzen, „und jeden Tag

kommen neue hinzu“. Dabei sieht sich auch das Frankfurter Start-up erst am Anfang. Das Team arbeitet stetig an Weiterentwicklungen. Erst kürzlich hat es auf einer Veranstaltung in München ein neues Feature vorgestellt: Mit Hilfe Künstlicher Intelligenz soll das System Zusammenhänge erkennen, um Transaktionen besser zu bestimmen und entsprechend mit Festpreisen zu bepreisen. Noch ist das Tool nicht marktreif, aber schon Ende des Jahres „sind wir bestimmt sehr weit“, so Meder. Über die große Masse an Daten, die jeder Kunde sammelt, werde man ein immer besseres Reporting- und Analysetool anbieten können. Auf Knopfdruck könne man dann sehr genau berechnen, welcher Schritt wie viel kosten werde.

Das klingt alles sehr vielversprechend. Aber noch ist es, wie vieles im Bereich Legal Tech, Zukunftsmusik. „Die meisten Technologien sind noch nicht marktreif“, sagt Max Lipsky. Aber: Die Entwicklung ist nicht mehr aufzuhalten. Das zeigt sich unter anderem daran, dass sich mittlerweile etliche Veranstaltungen dem Thema widmen. So sind etwa die Bucerius Herbsttagung, die Berlin Legal Tech oder der Kölner Anwaltszukunftskongress gut besuchte Treffpunkte der wachsenden Branche. Darüber hinaus hat sich mit der European Legal Technology Association 2016 ein erster Branchenverband in Europa gegründet. Gleichzeitig sind immer mehr Hochschulen auf das Thema aufgesprungen und bieten Seminare dazu an. „Und es wird sich noch viel mehr in der Ausbildung tun“, prophezeit Leverton-Chef Bues.

Leichter Mandanten-Zugang

Vor allem aber konnten sich einige Protagonisten der Szene bereits etablieren. Start-ups wie Flugrecht, Flightright oder Geblitzt sind für viele Verbraucher längst nicht mehr wegzudenken. Flightright erkämpft bereits seit sieben Jahren Entschädigungen für Flugverspätungen oder Annullierungen, das von Jan Ginhold 2013 gegründete Unternehmen Geblitzt.de ficht falsche oder mangelhafte Bußgeldbescheide an. Beide Unternehmen werben mit einer hohen Erfolgsquote. Und beide Unternehmen bieten Dienste an, die in herkömmlichen Anwaltskanzleien in der Regel nicht übernommen werden – der Aufwand ist im Vergleich zum Ertrag zu hoch.

Die Digitalisierung und Automatisierung ermöglicht den Start-ups, die Kosten gering zu halten. So haben sie einen fast gänzlich neuen Markt geschaffen. „Firmen wie Flightright und Geblitzt haben es geschafft, einen digitalen Business Case jeweils für eine sehr spezielle, aber relevante Sache zu etablieren“, sagt Max Lipsky. Bevor die Webseiten existierten, sind die meisten Geschädigten auf ihrem Schaden sitzen geblieben. Die Schwelle, wegen 100 oder 200 Euro Verlust einen Anwalt zu konsultieren, war ihnen zu hoch. Dank Legal Tech wird den Ratsuchenden nun aber der Zugang zur Rechtsberatung erleichtert, auch weil sie über den Computer oder das Smartphone abgewickelt wird. „Der Kunde muss nicht mehr zum Anwalt gehen“, sagt Bues. „Er gibt fünf Fragen in den Computer ein – und gut.“ ^{SP}

Anzeige

START MESSE

Gründung | Finanzierung | Nachfolge | Franchising

In Kombination mit:



iENA

Internationale
Fachmesse
»Ideen-
Erfindungen-
Neuheiten«



WAGEN SIE DEN SPRUNG!

MESSE NÜRNBERG · 4.+5. Nov. 2017

Die START-Messe bietet an zwei Tagen Networking, Business-Kontakte und vieles mehr für Gründer und Jungunternehmer.

Alles von der Idee bis zum erfolgreichen Unternehmen!

Die Themen

- Finanzierung und Förderung
- Franchising
- Marketing + Social Media
- Recht + Steuern
- Controlling
- Versicherungen
- Vorsorgepflicht für Selbstständige
- Crowdfunding
- und vieles mehr

Nutzen Sie jetzt das Wissen der Experten, das umfangreiche kostenfreie Vortragsprogramm und die Erfahrungen aus vielen Best Practices, die Kontakte der Netzwerke und die Möglichkeit zur persönlichen Beratung auf der START-Messe.



www.start-messe.de



DISRUPTIV-SPENDABEL

Das Legal-Tech-Unternehmen Flightright hat seit seiner Gründung 2010 bereits 100 Millionen Euro Entschädigung für Fluggäste gegen Airlines durchgesetzt. Das Geschäft mit den Fluggastrechten funktioniert – und zwar so gut, dass das Start-up jetzt ins Sport-Sponsoring einsteigen konnte. Ein Gespräch mit Gründer Dr. Philipp Kadelbach, www.flightright.de



Flightright machte sich in diesem Sommer als einer der Hauptsponsoren für das Deutsche Nachwuchs-Segelteam im Red Bull Youth America's Cup stark

Philipp, du bist selbst aktiver Wettkampf-Segler und hast diverse Meisterschaften gewonnen sowie an Hochseeklassikern wie der Sydney-Hobart-Regatta teilgenommen. Was hat das mit flightright zu tun?

Die Grundeinstellung aus dem Regattasport, also Wettkampfsport, hat sehr sehr stark bei der Gründung von flightright geholfen. Da ist der Ansatz, gewinnen zu wollen und Probleme zu lösen. Sich nicht einschüchtern lassen, ist ganz wesentlich. Das brauchst du beim Sport ebenso wie beim Gründen.

Warum setzt ihr auf den Segelsport?

Im Segelsport-Netzwerk sind viele relativ erfolgreiche Leute unterwegs. Außerdem: Das Disruptive am modernen Segelsport, also das Foiling (das Fliegen eines Rennbootes knapp über dem Wasser), hat noch keiner so richtig besetzt. Der Aspekt passt zu uns. Wir versuchen einfach mal, ob das funktionieren kann.

Verfolgst du damit auch messbare Marketing-Ziele?

Ja sicher. Als Start-up versuchst du ja immer neue Marketing-Kanäle zu testen, denn nur mit Online-Marketing allein kommt man auch nicht weiter, man muss auch andere Sachen probieren, also auch ins Offline-Marketing gehen.

Also zahlt das Engagement auf eure Marke ein?

Ja sicher, das Entscheidende ist, dass die Veranstaltung auch technologisch getrieben ist. Ferner, dass sie zu unserem Image passt, und das ist ja auch disruptiv. Und dass es jung und wettkampfgetrieben ist, denn wir stehen ja in gewisser Weise auch im Wettkampf mit den Airlines.

Wie hat sich euer Sponsoring für das junge Segelteam ausgewirkt?

Die Jungs zwischen 20 und 25 im Team um den Olympiateilnehmer und Steuermann Paul Kohlhoff haben unsere Unterstützung dringend gebraucht, um in Bermuda teilzunehmen und gegen die internationale Elite des Segelsports anzutreten. Das war für sie ein wichtiger Schritt in Richtung Profikarriere. Wir haben uns ganz bewusst dazu entschieden, weil wir diesen leidenschaftlichen Jungs die Chance geben wollten, ihre Träume zu verwirklichen. Erfolg hängt für mich nicht nur mit der eigenen Leistung zusammen, sondern es spielen auch Faktoren wie Netzwerk und vor allem das Team eine wichtige Rolle. Auch als Start-up ist man auf Investoren angewiesen, um den Traum

vom eigenen Unternehmen wahr werden zu lassen. Du brauchst jemanden, der an dich glaubt.

Zurück zu Flightright. Was ist das Disruptive an eurem Start-up?

Die Rechtslandschaft ist eben auch ein tradiertes Gebiet. Da arbeitet man mit Akten, genau wie vor 70 Jahren. Bis ich als Geschädigter zu meinem Recht komme, dauert das auch gern mal ein paar Monate. Wir haben es jetzt mit unserem schärfsten Produkt „flightright now“ geschafft, dem geschädigten Fluggast innerhalb von acht Minuten Geld aufs Konto zu bringen.

Wie alt muss man als Start-up sein, um in Charity-Projekte einzusteigen?

Als Start-up steht man unter dem konstanten Risiko zu scheitern. Wenn man zu dem einen von zehn gehören will, die nicht scheitern, hat man die primäre Aufgabe, sich auf das eigene Überleben zu konzentrieren. In dem Moment, in dem man das Überleben gesichert hat, das war bei uns gegen Mitte 2013, sollte man schon anfangen, sich in Charity-Projekten zu engagieren. Wir haben das recht früh gestartet, z.B. mit der Unterstützung der Berliner Tafel. 