

Arbeits- und Projektgruppen des Vorstandes

Arbeitsgruppen		Projektgruppen	
Juristenausbildung Merbecks, Möllers, Modschiedler, Schumann, Schweppe, Lange	Datenschutz Klostermann, Weiß, Schumann, Stange	Anwaltsgeschichte Abend, Bruns, Haselbach, Sailer, Weidemann, Cramer	
Fortbildung (Mitglieder und Mitarbeiter) Weiß, Merbecks, Thiedig	Legal Tech Weiß, Gross, Bruns, Klostermann, Backs	Wahlverfahren/GO Zich, Haselbach, Klostermann, Weiß, Winkler, Weidemann, Backs	
Elektronischer Rechtsverkehr Abend, Backs, Engel, Gross, Klostermann, Fuhrmann	Demokratieerziehung Zich, Modschiedler, Cramer, Fuhrmann	Gesellschaftsrecht/Fremdkapital Schumann, Fuhrmann, Cramer, Sailer, Abend	
Öffentlichkeitsarbeit Haselbach, Stange, Weiß, Bruns, Schumann, Fuhrmann, Merbecks	Internationaler Rechtsverkehr Abend, Gross, Haselbach, Klostermann, Zich, Winkler, Schillo		

ENTWICKLUNGEN 02/2019

Was bleibt? – Legal Tech, Digitalisierung und der Versuch einer Momentaufnahme

Im Moment gibt es kaum ein Thema im Rechtsberatungsmarkt, bei dem die gefühlte Temperatur so stark von der Realität abweicht, wie beim Thema Legal Tech – je nachdem, wen man gerade fragt.

Auf der einen Seite sind die, die sich sehr intensiv und euphorisch mit digitalen Themen, Legal-Tech-Tools und den neuesten Entwicklungen auseinandersetzen und auf der anderen Seite sind die, die den Kopf in den Sand stecken und hoffen, dass der ganze „Zirkus“ bald vorbeigeht und sie wieder so weitermachen können wie noch vor drei Jahren. Die Schere ist weit, sehr weit auseinander. Doch was bleibt am Ende des Tages übrig?

Ungefähr vor drei Jahren, Anfang 2016, entstand in Deutschland eine Bewegung auf dem Markt, die weit von dem entfernt war, was man im Studium als „Rechtsinformatik“ kennengelernt hatte. Die allgegenwärtige Digitalisierung hat spät, aber unaufhaltsam den Rechtsberatungsmarkt erfasst. Ob die Ansätze disruptiv waren, ist Ansichtssache und kann dahingestellt bleiben. In jedem

Fall aber wurden nachhaltige Veränderungen bewirkt.

Einerseits haben verschiedene Vermittlungsplattformen den Zugang zu Rechtsdienstleistungen verändert und technische Anbieter die Art und Weise der Erbringung von Rechtsdienstleistungen. Andererseits traten Wettbewerber für die Erbringung von „Rechtsdienstleistungen“ auf den Markt, die es bis dahin noch nicht gab. Trotz Rechtsdienstleistungsgesetz haben diese Wettbewerber Mittel und Wege gefunden, dem Endkunden insbesondere im Bereich B2C Leistungen über verschiedene Konstruktionen anzubieten. Manchmal über Wege, die an Factoring erinnern, manchmal über in zweiter Reihe eingeschaltete Anwälte, die dann offiziell die Rechtsberatung vornehmen.

Einige dieser Dienstleister haben sich nicht durchgesetzt, andere sind stärker geworden und bearbeiten heute über 10.000 Mandate pro Jahr. Der Markt hat sich in gewisser Weise konsolidiert. 2018 hat Anwalt.de den Anbieter FragRobin.de aus der Insolvenz übernommen und auch den Anbieter jurato.de gekauft. Der kleine Bruder des amerikanischen Anbie-

ters legalzoom.com hat in Deutschland als legalbase.de bereits 2017 Insolvenz angemeldet und wird heute von der firma.de Firmenbaukasten AG betrieben. Andere Firmen sind sehr erfolgreich am Markt aktiv und bauen ihren Einfluss weiter aus.

Fakt ist, Kanzleien haben heute den Anspruch verloren, der erste Anlaufpunkt für Rechtssuchende zu sein. Insbesondere die digital natives, also diejenigen, die mit digitalen Medien und den damit verbundenen Konzepten und Technologien aufgewachsen sind, haben ein ganz anderes Verständnis von Rechtsberatung und eine andere Erwartungshaltung an den Rechtsdienstleister. Diese Gesellschaftsgruppe umfasst nach überwiegender Auffassung die heute unter 40-jährigen. Dass diese bereits jetzt einen erheblichen Teil des Wirtschaftslebens ausmachen, ist ebenso wenig ein Geheimnis wie der Umstand, dass es langfristig keine digital immigrants mehr geben wird, also die Personen, die erst im Erwachsenenalter mit neuen Medien und Technologien in Berührung kamen.

Bereits 2017 habe ich in einem Interview gesagt, dass es für die jüngere Genera-

tion keinen Unterschied macht, ob sie Rechtsberatung oder eine Pizza im Internet bestellt. Freilich gilt dies in erster Linie für eher einfach gelagerte Fälle. Die Entwicklung von geblikt.de, weniger-miete.de oder flightright.de verdeutlichen dies gut. Zu diesem Zeitpunkt hatten smart contracts, juristische chatbots und künstliche Intelligenz bei weitem noch nicht die Schlagkraft wie heute. Technisch unterstützte „Rechtsdienstleistungen“ und der einfache Zugang zu Recht über das Internet lassen sich nicht mehr wegdiskutieren und werden zukünftig auch komplexere Fallgestaltungen erfassen.

Es ist also deutlich zu kurz gesprungen, wenn man glauben würde, dass die Entwicklung der nächsten drei Jahre mit den zurückliegenden drei Jahren auch nur annähernd vergleichbar wäre. Vielmehr werden die Zyklen für Neuerungen und Veränderungen deutlich kürzer. Allein die Entwicklung der letzten drei Jahre hat gezeigt, dass jeder Monat, an dem man dieses Thema ignoriert und versucht auszusitzen, die eigene Kanzlei weiter davon entfernt, konkurrenzfähig zu bleiben. Bereits 2017 hat Ito.de ausgerufen: Legal Tech ist gekommen, um zu bleiben. Recht hatten sie.

Viele Kollegen sind daher nachvollziehbarerweise verunsichert und wissen nicht, was für ihre eigene Kanzlei, in ihrer Stadt und zu diesem Zeitpunkt die richtigen Wege sind und wie man diese

einschlagen sollte. Die Antwort ist wie so oft: Es kommt drauf an. Nämlich darauf, wie diese individuelle Kanzlei thematisch und organisatorisch aufgestellt ist, welche Zielgruppe man anspricht und wohin sich die Kanzlei entwickeln möchte. Kanzleien, die primär im Bereich B2C oder im Massengeschäft aufgestellt sind, haben andere Herausforderungen zu lösen als Kanzleien, die wirtschaftsrechtlich im Bereich B2B im Mittelstand agieren.

Eine Einheitslösung gibt es nicht. Vielmehr sollten Sie sich eine klare Digitalisierungsstrategie als Kanzlei erarbeiten oder sich hierfür externe Unterstützung ins Haus holen. Die Umstellung auf elektronische Aktenführung ist der erste Schritt. Dieser sollte eingebettet sein in eine digitale Kanzleiorganisation und eine leistungsfähige und sichere IT-Architektur.

Digitalisierung bietet viele Vorteile, aber auch viele Stolperfallen. Einfach anfangen und nach dem Trail-and-Error-Prinzip vorgehen, ist angesichts der anwaltlichen Haftungsrisiken sicher kein guter Rat. Wenn man ein Flugzeug braucht, kann man es mit den Gebrüdern Wright halten oder man sucht sich einen professionellen Partner, der schon das eine oder andere Flugzeug in die Luft gebracht hat.

In Sachsen haben wir überdies derzeit eine Förderlandschaft, die bundesweit

herausragend ist. Kanzleien haben die Möglichkeit nicht nur konzeptionelle Beratung bei der Digitalisierung gefördert zu bekommen, sondern auch notwendige Investitionen in Technik und Umsetzung. Solange diese Chance noch besteht, ist jede Kanzlei gut beraten, entsprechende Förderungen in Anspruch zu nehmen und sich fit für die Zukunft zu machen.

Für weitere Informationen zu Fördermöglichkeiten und zum Thema Legal Tech stehe ich den Mitgliedern der Rechtsanwaltskammer Sachsen gerne zur Verfügung. Senden Sie mir einfach eine E-Mail an mail@law-apoynt-solutions.de.

Kennen Sie die 72-Stunden-Regel? Innerhalb dieser Zeit sollten Sie mit der Umsetzung eines Projekts und den ersten Schritten beginnen, sonst sinkt die Chance auf 1%. Gehen Sie es heute an und schieben Sie es nicht auf die lange Bank. Ich wünsche Ihnen maximale Erfolge.

Rechtsanwalt
Andreas Duckstein
LL.M.
Geschäftsführer,
Fachanwalt für
Verkehrsrecht



beA im Kanzleialltag

Vieles geht einfacher und schneller, wenn man seine Gerichtspost mit dem beA erledigt – das wird nicht nur in jeder beA-Schulung doziert, davon ist auch der Arbeitsrechtler Hans Link überzeugt. In seiner Nürnberger Kanzlei, in der fünf Rechtsanwälte und Mediatoren tätig sind, ist das beA bevorzugtes Kommunikationsmittel. Warum das so ist, hat er dem BRAK-Magazin verraten.

Herr Link, wie reagieren Gerichte oder Kollegen, die von Ihnen Post per beA bekommen?

Unterschiedlich: Die Gerichte sind durchaus in der Lage, die beA-Kommunikation zu verarbeiten. In verhaltenen Beschwer-

den wird beklagt, dass die Gerichte nunmehr als „Druckstraßen“ der beA-Verwender eingesetzt würden, solange die Justiz (noch) nicht in der Lage ist, aktiv über beA zu kommunizieren. Leider nutzt die Mehrheit der Kollegen das beA nicht, so dass wir häufig gebeten werden, Schreiben nochmals per Telefax oder per Mail zu übermitteln.

Wie häufig wird in Ihrer Kanzlei das beA genutzt und wofür?

Wir arbeiten im Verkehr mit Gerichten und Kollegen ausschließlich mit beA. Schriftsätze und Korrespondenz werden von uns – mit den gerade erläuterten

Einschränkungen – ausschließlich auf elektronischem Weg übermittelt.

Eignet sich Ihr Spezialgebiet Arbeitsrecht besonders gut für elektronischen Rechtsverkehr?

Tatsache ist, dass viele Arbeitsgerichte – z.B. das Arbeitsgericht Nürnberg und das übergeordnete LAG – das beA selbst aktiv einsetzen. Wir erhalten deshalb Zustellungen und Verfügungen wesentlich schneller als früher. So erreicht mich ein Terminprotokoll aus einer Sitzung des hiesigen Arbeitsgerichts regelmäßig noch am Termin- oder dem folgenden Tag.