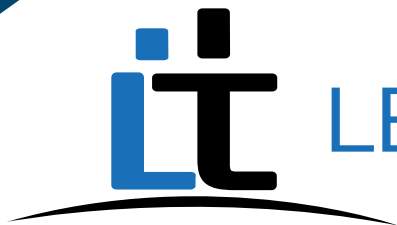


GRATIS



LEGAL-TECH.DE  
magazin **spezial**

ffi Verlag  
Freie Fachinformationen

Wie Kanzleien neue Chancen nutzen



# Legal Tech für Einsteiger und Fortgeschrittene

Digitalisierungswissen und Praxisbeispiele  
für Kanzleien

- Das Legal Tech-ABC
- Legal Tech-Timeline
- Mit Legal Tech zu exzellenter Rechtsberatung
- Dokumentenerstellung für Anfänger und Fortgeschrittene
- Low-Code: Legal Tech-Werkzeuge für Jedermann?
- Nie wieder Legal Tech? Erfahrungen einer digitalen Kanzlei
- Von analog zu digital – zwei Anwälte berichten



© Tierney - stock.adobe.com

Partnerunternehmen

| **Soldan**

 GoToConnect

**HAUFE.** ADVOLUX

# RECHT EINFACH FINDEN!

Juristische Online-Datenbanken  
und Informationsdienste

Kostenfreie Rechtsprechung im Internet

Kanzleisuche über eigene  
Dokumente und E-Mails

Printbibliothek



LeReTo™ Legal Research

**DIE SOLDANFACHSUCHE – IHR AUSGANGSPUNKT FÜR JEDE RECHERCHE**

## **Soldan**Fachsuche

Die SoldanFachsuche ist Ausgangspunkt für jede juristische oder steuerrechtliche Recherche. Sie vereint den Zugang zu Online-Datenbanken, die Simultansuche in internen und externen Quellen und eine Online-Bibliotheksverwaltung in einem Portal.



MEHR INFORMATIONEN FINDEN SIE AUF [SOLDAN.DE/FACHSUCHE](https://soldan.de/fachsuche)

Weiterdenken. Weitergehen. **Soldan**

▶ Hier geht es zu



## IMPRESSUM

**FFI-Verlag**  
**Verlag Freie Fachinformationen GmbH**  
 Leyboldstraße 12  
 50354 Hürth

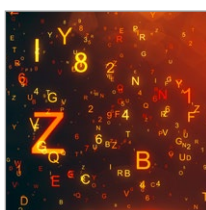
**Ansprechpartnerin**  
 für inhaltliche Fragen im Verlag:  
 Jasmin Kröner  
 02233 80575-13  
 kroener@ffi-verlag.de  
 www.ffi-verlag.de

**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 LEGALTECH-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: 978-3-96225-091-1  
 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.



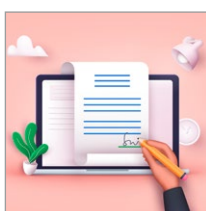
▶ **IM FOKUS**  
 Das Legal Tech-ABC – neun Begriffe, die Sie als Jurist oder Juristin gehört haben müssen  
*Alessandro Corominas Wittmann* ..... 5



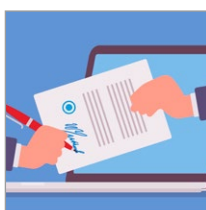
▶ **RECHTSPRECHUNG**  
 Legal Tech-Timeline  
 – das sind die regulatorischen Rahmenbedingungen für Legal Tech ..... 8



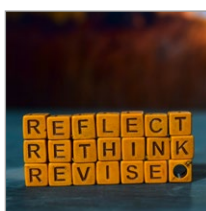
▶ **IM FOKUS**  
 Legal Tech: Exzellente Rechtsberatung durch intelligenten Technologie-Einsatz  
*Tianyu Yuan* ..... 10



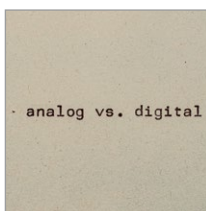
▶ **PRAXISTIPPS**  
 Dokumentenerstellung für Anfänger und Fortgeschrittene – zwei Anwendungsbeispiele  
*Ludwig Wolter* ..... 13



▶ **PRAXISTIPPS**  
 Low-Code: Legal Tech-Werkzeuge für Jedermann?  
*Anna Slaninkova, Jennifer Hülskötter, Jan Baksa Lesjak* ..... 17



▶ **KANZLEIBERICHT**  
 Nie wieder Legal Tech?  
 Erfahrungen einer digitalen Kanzlei  
*Andreas Walter* ..... 20



▶ **KANZLEIBERICHT**  
 Rechtsanwalt Stefan Loebisch:  
 Die Frage „In welcher Akte könnte das gewesen sein?“ ist Vergangenheit ..... 23



▶ **KANZLEIBERICHT**  
 Rechtsanwalt Cornel Pottgiesser:  
 „Juristische Beratung ist bereits heute teilweise ein Commodity-Produkt, das jederzeit schnell verfügbar sein muss“ ..... 25

# Liebe Leserinnen und Leser,

„Legal Tech – Hot or Not?“ – so lauteten noch vor zwei Jahren die Titel von Veranstaltungen oder Artikeln, die sich mit dem Thema Legal Tech auseinandersetzten. Hot or Not? Diese Frage würde man sich heute wohl nicht mehr stellen. Zu viel ist passiert in Sachen Digitalisierung der Rechtsbranche, um die Entwicklungen ignorieren zu können. Die Geschäftsmodelle von Legal Tech-Unternehmen wurden höchststrichterlich für zulässig erklärt, Vertragsgeneratoren ebenfalls. Tausende Klagen in Dieselverfahren und Fluggastrechtsfällen wurden erst durch den Einsatz von Technologie möglich. Im Juni verabschiedete der Bundestag das sog. Legal Tech-Gesetz, welches die Entwicklungen aufgreift. Das Justizministerium NRW veranstaltete mit „JURTECH:JURSTUDY“ einen Fachkongress zur Digitalisierung der Juristenausbildung. Das BMJV stellte einen Prototypen für ein Online-Justizportal und Klageetool vor. Und nun schaffte es der Begriff „Legal Tech“ erstmals in einen Koalitionsvertrag.

Lange schien die Rechtsbranche davon auszugehen, dass sie eine Wahl habe, ob sie Teil der digitalen Transformation sein wolle oder nicht. Die Stimmen, die dies für sich vollständig ablehnen, werden derweil leiser. Die Frage des „Ob“ scheint (mehr oder weniger) abschließend erörtert. Wir befinden uns im Rahmen des „Wie“. Oder auch: der Zwei-Stufen-Theorie der Digitalisierung.

Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte haben für sich erkannt, dass ihnen die Digitalisierung viele Vorteile bieten kann: **mehr schaffen in weniger Zeit, ortsunabhängiges Arbeiten, größere Reichweite in der Mandatsakquise.** Nun befassen wir uns also mit der Frage, WIE die Digitalisierung der rechtlichen Tätigkeiten aussehen kann. Und schnell stellt man fest: Die Möglichkeiten scheinen endlos. E-Akte, Workflow-Automatisierung, Dokumentenmanagement, Online-Marketing, Self-Service-Tools, Knowledge-Management u. v. m.

Wo sollte man anfangen? Wo lohnt es sich zu investieren? Die Antwort lautet – wie könnte es anders sein – es kommt drauf an! Denn eine „One-size-fits-all“-Lösung kann in diesem Bereich nicht erwartet werden. Zu unterschiedlich sind die verschiedenen Rechtsbereiche, Mandantinnen und Mandanten, Fallkonstellationen und Arbeitsprozesse. Was bei Verkehrsordnungswidrigkeiten, Mietmängeln und Abmahnungen funktioniert, kann für Fragen aus dem Bereich des Familienrechts völlig ungeeignet sein. Und dennoch lassen sich mithilfe von Software, z. B. für den rein internen Gebrauch, in jedem Fall Effizienzen heben, die eine fokussierte Rechtsberatung ermöglichen.

Legal Tech bietet uns also Chancen, die Rechtsberatung ins 21. Jahrhundert zu bringen und ich freue mich, dass Sie sich ebenfalls für Anwendungsfelder und Möglichkeiten interessieren. In dieser Spezialausgabe des Legal Tech-Magazins sollen Sie Antworten auf Ihre Fragen und praxisorientierten Input zur Digitalisierung von Rechtsanwaltskanzleien erhalten.

## Diese Inhalte erwarten Sie:

Alessandro Corominas-Wittmann wird mit seinem Legal Tech-ABC grundlegende Fragen zu den unterschiedlichen Begrifflichkeiten, die im Rahmen der Digitalisierung der Rechtsberatung verwendet werden, beantworten. Zusätzlich gibt es eine Timeline, in der die wesentlichen gerichtlichen Entscheidungen und politischen Entwicklungen, rund um das Thema Legal Tech, dargestellt sind.

Tianyu Yuan geht auf die Frage ein, warum man Legal Tech für sich nutzen sollte. Was ist Legal Tech und welche konkreten Vorteile und Chancen gibt es?

„Hands-on“ wird es mit dem Beitrag von PACTA-Gründer Ludwig Wolter. Hier werden Ihnen zwei mögliche Anwendungsfälle

der automatisierten Dokumentenerstellung vorgestellt – unabhängig davon, ob Sie ähnliche Tools längst einsetzen oder sich erstmals mit dem Thema befassen wollen.

Die meisten Anwältinnen und Anwälte können selbst nicht programmieren. Mit „Low-Code“-Lösungen soll das gar nicht notwendig sein. Welche Anwendungen man damit konkret entwickeln kann, erfahren Sie im Beitrag von Jennifer Hülskötter, Jan Baksza Lesjak und Anna Slaninkova.

Andreas Walter von der digitalen Kanzlei Yester & Morrow teilt in seinem Beitrag einen praktischen Erfahrungsbericht dazu, wie die Kanzlei Legal Tech von Anfang an eingesetzt hat – und welche Learnings sie daraus gezogen hat.

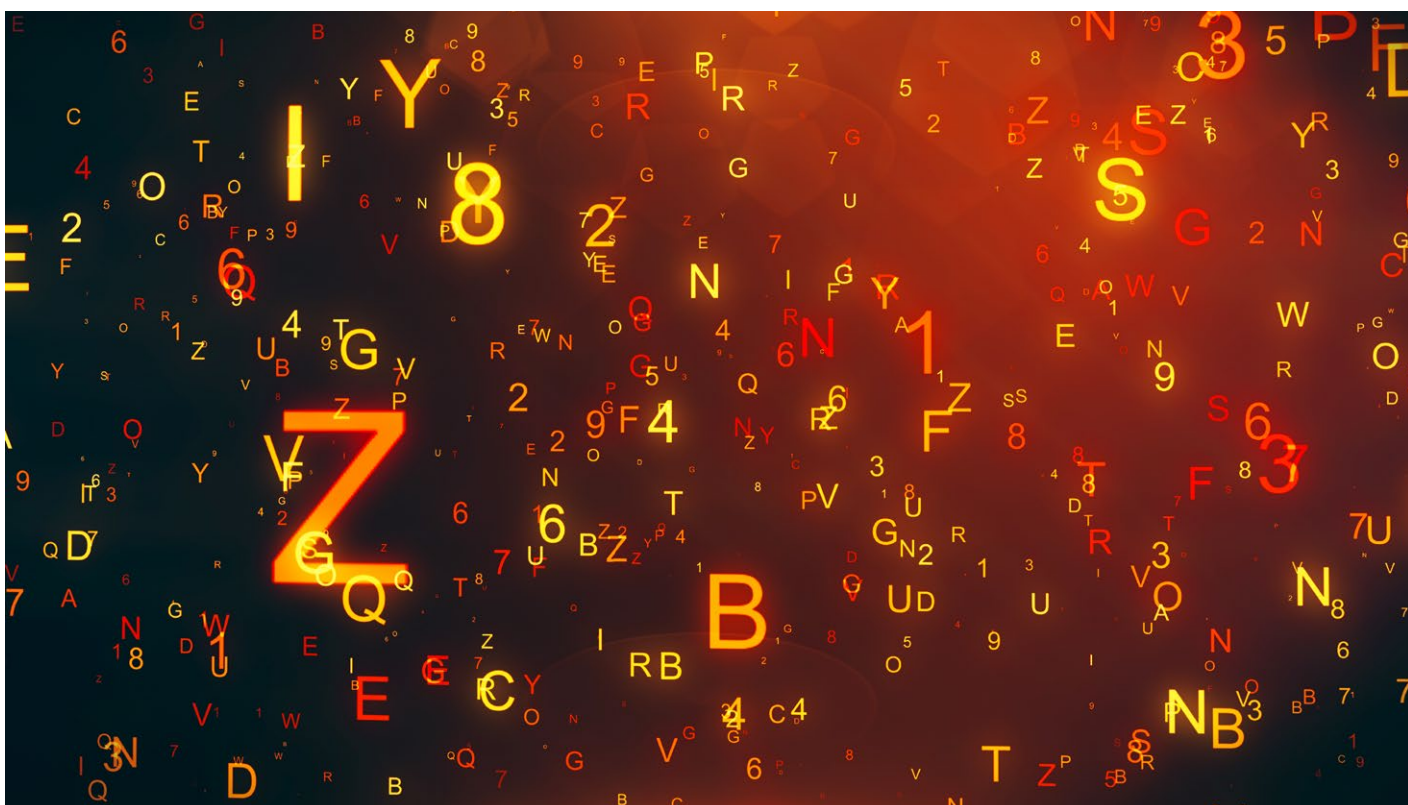
Auch die Rechtsanwälte Stefan Loebisch und Cornel Pottgiesser teilen ihre Erfahrungen aus der Umstellung von analog zu digital. Wie Stefan Loebisch den Umstieg auf die digitale Akte erlebte und wie Cornel Pottgiesser auf veränderte Erwartungen der Mandantschaft blickt, erfahren Sie in den Interviews.

Ich bin mir sicher, dass Sie aus den spannenden Beiträgen einige Impulse mitnehmen können. Ein offener Geist kann sich lohnen.

Herzliche Grüße  
Alisha Andert



Alisha Andert (LL.M.) ist Volljuristin und Co-Founderin des Unternehmens **This is Legal Design**, mit dem sie sich zum Ziel gemacht hat, die Rechtsbranche kundenfreundlicher zu machen. Sie ist HPI-zertifizierte Design Thinkerin und Mitgründerin und Vorstandsvorsitzende des **Legal Tech Verband Deutschland e.V.**



# Das Legal Tech-ABC – neun Begriffe, die Sie als Jurist oder Juristin gehört haben müssen

Alessandro Corominas Wittmann

Liebe Leserinnen und Leser, ich vermute, dass Sie beim Lesen der Überschrift schon den ein oder anderen Begriff im Kopf hatten, den Sie persönlich mit Legal Tech verbinden. Vielleicht arbeiten Sie in Ihrer Kanzlei schon mit Legal Tech oder kennen zumindest ein:e Kolleg:in, der/die sich mit diesem Phänomen in seinen verschiedensten Facetten auseinandersetzt. Doch was ist Legal Tech genau?

Um diese Frage beantworten zu können, müssten Sie aus Platzgründen auf die folgenden Artikel verzichten, die spannende Einblicke in die Einsatzmöglichkeiten von Legal Tech sowie Erfahrungsberichte von Kanzleien liefern. Denn Legal Tech hat sich

zu mehr als nur einem kurzweiligen Trend entwickelt und wird aus der juristischen Welt nicht mehr wegzudenken sein.

Aufgrund meines LL.M. Legal Tech-Studiums an der Universität Regensburg habe ich mich mit verschiedenen Aspekten von Legal Tech auseinandersetzen dürfen und möchte diese Erfahrungen in neun (für mich wichtigen) Begriffen mit Ihnen teilen, die Sie zu Legal Tech gehört haben sollten.

## B wie Big Data

Big Data steht für die riesigen Mengen an Daten, die uns täglich zur Verfügung stehen und von Computern, Mobilgeräten und

weiteren elektronischen Sensoren produziert werden. In der Regel überschreiten sie die Kapazität herkömmlicher Datenbanken, was die Erfassung, Verwaltung und Verarbeitung betrifft. Big Data sind folglich Daten, die eine größere Vielfalt enthalten und in immer größeren Mengen und mit immer höherer Geschwindigkeit anfallen. Dies ist unter anderem bekannt als „die drei Vs“ – Volume (Menge des Datenbestandes), Velocity (Geschwindigkeit, in der Daten anfallen, gesammelt und verarbeitet werden), Variety (Datenvielfalt).

## B wie Blockchain

Die Grundlage der Blockchain-Technologie sind eine dezentrale Datenbank mit einem

Peer-to-Peer-Netzwerk von Ebenbürtigen (aus dem Englischen: „peer“) und die sogenannte Distributed-Ledger-Technologie. Dieser Distributed Ledger ist ein verteiltes, öffentlich einsehbares Verzeichnis, in dem alle jemals getätigten Transaktionen festgehalten sind. Diese werden in Form von Blöcken in einer Kette gespeichert, daher der Name Blockchain (auf Deutsch: Blockkette). Jeder Teilnehmer im Netzwerk erhält eine Kopie dieses digitalen Kontobuchs.

Dadurch gibt es nicht nur eine zentrale Instanz zur Kontrolle, sondern Hunderte oder Tausende davon in Form von „Nodes“ oder Knotenpunkten. Jeder der einzelnen Blöcke wird mittels einer sogenannten Hash-Funktion kryptographisch verschlüsselt. Die wohl bekannteste Anwendung, die auf dieser Technologie basiert, ist die Kryptowährung Bitcoin.

### C wie Chatbot

Ein Chatbot ist ein Dialogsystem, das text- oder sprachbasiert kommunizieren kann. Sein Hauptanwendungsfall liegt grundsätzlich in der automatisierten Antwort auf Anfragen. Je nach Einstellung und vorheriger Programmierung handelt der Chatbot eigenständig. Um unterschiedliche Anfragen zu bearbeiten, nutzt der Chatbot Wissensdatenbanken oder Verhaltensmuster, um eine entsprechende Antwort zu geben. Sein Wissensstand ist demnach abhängig von der Pflege dieser Datenbanken und den hinterlegten Regeln, die der Chatbot befolgen muss. Stellen Sie sich vor, Ihre Datenbank ist so ausgereift, dass Sie nie wieder mit Ihrer Mandantschaft sprechen müssten?

Fügt man zu diesen einfachen Erkennungsmustern noch KI (Künstliche Intelligenz) hinzu, ist es tatsächlich möglich, dass der Chatbot selbstständig lernt. Die Umsetzung wirklich guter Chatbots ist demnach sehr aufwendig und sollte nur ganz gezielt eingesetzt werden.

### C wie Cloud Computing

Der Begriff Cloud (auf Deutsch: Wolke) meint das Zusammenspiel von mehreren Servern. Die Server übernehmen Aufgaben, wie etwa die Datenspeicherung oder komplizierte Programmabläufe, wie die Ausführung einer Kanzleisoftware. Dabei bemerkt ein Cloud-Nutzer nicht, wie viele Server an der entsprechenden Ausführung beteiligt sind.

Selbst wenn ein Server ausfällt, hat dies keine Auswirkungen auf das gesamte System. Durch die Nutzung von Cloud Computing schützen Sie sich unter anderem vor lokalen Ausfällen und können verschiedene Endgeräte gleichzeitig nutzen. Diese Unabhängigkeit von den einzelnen Servern wird daher mit Cloud bezeichnet, da Nutzende selbst keinen Überblick über die einzelnen Einheiten haben müssen. Die Cloud ist das große Ganze dieser Recheneinheiten.

### D wie Dokumentenautomatisierung

Durch die fortschreitenden Entwicklungen im Legal Tech-Bereich wird es immer einfacher und attraktiver, Rechtsdokumente automatisch zu generieren. Im Fokus stehen hier standardisierte Dokumente und Verträge, die vorher selbst angelegt werden können. Die Erstellung von AGB, Testamenten, Arbeitsverträgen usw. kann dadurch schneller und kostengünstiger durchgeführt werden, ohne Qualität durch Quantität zu ersetzen. Mittlerweile gibt es verschiedene Anbieter auf dem Markt – ein Thema, mit dem Sie sich auseinandersetzen sollten, sollten Sie Bausteine Ihres Schriftsatzes mehr als einmal verwenden.

### E wie ELTA (European Legal Tech Association)

ELTA ist ein Zusammenschluss von verschiedenen Kanzleien, Unternehmen, Legal Tech-Anbietern, Start-ups und Privatpersonen aus ganz Europa. Sie definiert sich als eine Plattform zur Förderung des Wissens

und der Anwendung technologiegestützter Lösungen (Legal Tech) im Rechtsmarkt und deren Einsatz in Unternehmen, Kanzleien und Start-ups.

### K wie Künstliche Intelligenz (KI)

Unter dem Begriff Künstliche Intelligenz (KI) oder *Artificial Intelligence (AI)* versteht man den Versuch, die menschliche Intelligenz nachzubilden. Dies bedeutet, Computersysteme und deren Software so zu modellieren und zu programmieren, dass der Entscheidungsablauf „menschlich“ ist. Die KI kann somit, ohne menschlichen Eingriff, eigenständig Probleme erkennen, bearbeiten und lösen.

Ähnlich der Digitalisierung ist auch bei der Definition der Künstlichen Intelligenz keine klare Abgrenzung möglich, da bereits der Begriff der Intelligenz unterschiedlich bestimmt wird. Künstliche Intelligenz ist somit auch eine Art Automatisierung in Bezug auf das menschliche Denken und Lernen, mit dem Ziel eines intelligenten Verhaltens.

### M wie (digitales) Marketing

Der Begriff Marketing wird Sie nun vielleicht bei der Auflistung der TOP 9 Legal Tech-Begriffe ein wenig verwundern. Dennoch wirken sich die Veränderungen in diesem Bereich auch auf das Kanzleimarketing aus. Hier sind zwei Bereiche zu betrachten: Auf der einen Seite gibt es durch die technischen Möglichkeiten nun Unternehmen und Kanzleien, die sich auf Massenverfahren fokussiert haben. Oftmals im Verbraucherrecht. Durch die direkte Anwendung verschiedenster Legal Tech-Software kann hierbei eine hohe Zahl an Fällen zu einem günstigeren Preis angeboten werden. Um in diesem Bereich in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben zu wollen, müssen Sie sich deutlich positionieren und spezialisieren.

Darüber hinaus wird es immer wichtiger, digital gefunden zu werden. Es geht nicht

# NEUES E-BOOK: **LEITFADEN FÜR KÄUFER: HOSTED VOIP FÜR RECHTS- ANWALTS- KANZLEIEN**

## S wie Smart Contracts

Eine allgemeine anerkannte Definition von Smart Contracts ist bislang nicht ersichtlich. Der Begriff geht auf den US-amerikanischen Informatiker und Juristen Nick Szabo zurück.

Im Allgemeinen lassen sich bei der Begriffsbestimmung zwei Gruppen ausmachen: Die eine Seite vertritt die Ansicht, dass es sich bei Smart Contracts um Software handelt, die bei Eintritt der zuvor festgelegten Bedingungen die darin verankerten vertraglichen Rechte und Pflichten selbstständig ausführen kann.

Smart Contracts ermöglichen eine automatisierte Ausführung von Wenn-Dann-Beziehungen.

*Beispiel: Wenn die Leasingrate des Pkw bezahlt ist, dann schaltet die Zündung des Pkw frei.*

Diese Gedanken führen zu dem von Szabo definierten Begriff:

*„Ein Smart Contract ist eine Reihe von Zusagen, die in digitaler Form spezifiziert sind, einschließlich Protokollen, innerhalb derer die Parteien diese Zusagen einhalten.“*

Darüber hinaus werden Smart Contracts als computerisierte Transaktionsprotokolle verstanden, die zur Dokumentation von Vertragsabschlüssen und deren (Teil-)Automatisierung genutzt werden können. Die Rechte und Pflichten der Parteien sowie die vertragswesentlichen Rahmenbedingungen werden in digitaler Form gespeichert, sodass die Erfüllung selbstständig auslöst, ohne eine weitere Instanz zu benötigen.



Alessandro Corominas Wittmann ist Diplom-Jurist und Inhaber der Corominas Consulting GmbH. Mit seinem Team unterstützt er Rechtsanwaltskanzleien und Steuerkanzleien in der digitalen Mandanten- und Personalgewinnung.

Leserreaktion an [info@ffi-verlag.de](mailto:info@ffi-verlag.de)

**E-BOOK HERUNTERLADEN**



# Legal Tech-Timeline

– das sind die regulatorischen  
Rahmenbedingungen für Legal Tech

Während Legal Tech vor rund zehn Jahren noch ein Fremdwort war, boomt der Legal Tech-Markt mittlerweile – und die Anbieter schießen aus dem Boden. Doch die Legal Tech-Branche kann ohne rechtliche Grundlage nicht florieren. Was ist in den letzten Jahren in Sachen Legal Tech-Rechtsprechung schon passiert? Die Legal Tech-Timeline bietet einen Überblick:

**29. November 2019:**

## **BGH-Urteil zu wenigermiete.de**

Der BGH entscheidet am 29. November 2019 (Az. VIII ZR 285/18), dass das Geschäftsmodell von wenigermiete.de (inzwischen CONNY) nicht gegen das RDG verstößt und somit zulässig ist. Die Marke der 2016 von zwei Anwälten gegründeten Mietright GmbH (jetzt: Conny GmbH) hilft Mieterinnen und Mietern in ganz Deutschland bei der Durchsetzung ihrer Rechte. Kunden zahlen nur im Erfolgsfall ein Honorar.

**5. März 2020:**

## **Rechnungsstellung für automatisierte Mahnschreiben – das LG Köln entscheidet**

Am 5. März 2020 hat das LG Köln (Az. 120 C 137/19) erstmals bestätigt, dass eine Kanzlei auch Mahnschreiben in Rechnung stellen darf, die automatisiert erstellt wurden. Die anwaltliche Dienstleistung besteht darin, den Algorithmus entsprechend zu programmieren.

**19. Juni 2020:**

## **OLG Köln entscheidet zugunsten von Smartlaw**

Das von drei Juristen gegründete Unternehmen Smartlaw möchte eine rechtssichere Alternative zu allgemein formulierten und häufig veralteten Musterformularen schaffen. Im Frühjahr 2014 wird Smartlaw Teil von Wolters Kluwer. Das OLG urteilt im Juni 2020 (Az. 6 U 263/19), dass das automatisierte Erstellen von Verträgen nach einem Frage-Antwort-Katalog keine unerlaubte Rechtsdienstleistung darstellt.





**23. Juni 2020:****Keine Unterscheidung zwischen elektronisch geführter Akte und Handakte**

Der BGH entscheidet mit Urteil vom 23. Juni 2020 (Az. VI ZB 63/19), dass Anwältinnen und Anwälte sich bei elektronischer Aktenführung nicht nur auf digitalisierte Kalender verlassen dürfen, sondern in den analogen Handakten überprüfen müssen, ob die entsprechenden Fristen auch intern korrekt wiedergegeben werden. Eine elektronische Führung der Handakte führt damit nicht zu einer geringeren Überprüfungspflicht.

**9. September 2021:****Zulässigkeit eines digitalen Vertragsdokumentengenerators**

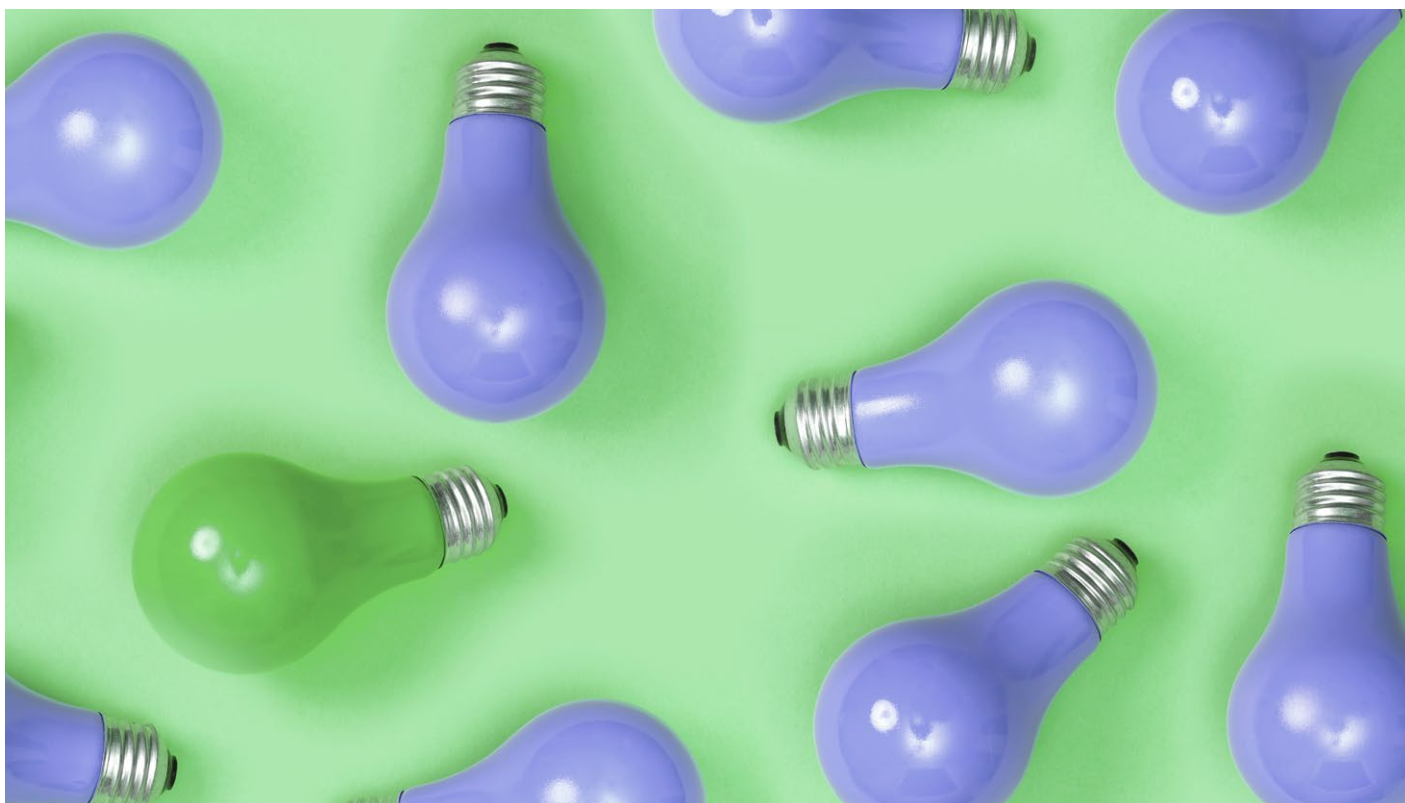
Der BGH entscheidet mit Urteil vom 9. September 2021 (Az. I ZR 113/20), dass es sich bei Smartlaw um keine (zulassungspflichtige und deshalb regelmäßig eine Anwaltszulassung voraussetzende) Rechtsdienstleistung im Sinne von § 2 Abs. 1 RDG handelt.

**1. Oktober 2021:****Das Gesetz zur Förderung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt – kurz: Legal Tech-Gesetz tritt in Kraft**

Das Gesetz zur Förderung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt – wie es offiziell heißt – hat das Ziel, Anwaltschaft und Legal Tech-Unternehmen bezüglich ihrer Rechte und Pflichten einander anzugleichen, um letztlich den Zugang zum Recht zu steigern. Zum einen wird das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz bezüglich der Möglichkeit zur Vereinbarung von Erfolgshonoraren gelockert, andererseits werden die Regularien des RDG für die als Inkassodienstleister agierenden Legal Tech-Unternehmen verschärft.

**Ausblick:**

Die Bundesregierung soll bis zum 30. Juni 2022 einen Gesetzesentwurf vorlegen, der vorsieht, dass die Aufsicht über die Inkassodienstleister zentral einer Stelle, nämlich dem Bundesamt für Justiz, übertragen wird.



© Tierney - stock.adobe.com

# Legal Tech: Exzellente Rechtsberatung durch intelligenten Technologie-Einsatz

Tianyu Yuan

Während die Diskussion um Legal Tech in interessierten Kreisen bereits über ein halbes Jahrzehnt alt ist, muss auch im Jahr 2021 noch festgestellt werden, dass die Bedeutung des Themas sowie zumindest ein gewisses Grundverständnis darüber längst nicht in der Breite angekommen ist.<sup>1</sup> Deshalb soll dieser Beitrag in gebo-

<sup>1</sup> In den letzten Jahren hat der Autor in vielfältigen Kontexten viele Hundert Rechtsanwält:innen, Unternehmensjurist:innen, Richter:innen, Staatsanwält:innen, Rechtsreferendar:innen und Studierende zu den Themen Legal Tech und Digitalisierung im Recht aus- und fortgebildet und zu Beginn der Veranstaltungen den Kenntnisstand erhoben. Dabei war Interesse selbstredend stets vorhanden, allerdings hatten nur weniger als fünf Prozent der Teilneh-

tener Kürze für all jene einen Grundstein legen, die mit hochgekrempelten Ärmeln in das Thema starten und ihre Kanzlei oder Rechtsabteilung auf ein noch besseres und zukunftsicheres Fundament stellen wollen.

## Was ist Legal Tech?

Legal Tech ist an sich sehr einfach zu verstehen. Schließlich setzt sich der Begriff aus den Worten „Legal“ und „Technology“ zusammen und eine schlichte Wortlaut-Auslegung zeigt bereits in die richtige Richtung: Legal

menden bereits Kenntnisse oder Erfahrungen in dem Bereich.

Tech betrifft den Einsatz von Technologie bei der Durchführung juristischer Tätigkeiten. Allerdings würde ein derart weites Verständnis dazu führen, dass selbst ein Computer zu Legal Tech wird, weil zufällig ein juristisch arbeitender Mensch davorsitzt. Deshalb ist im Sinne einer trennschärferen Definition, welche zwischen Legal Tech und bloßer Technologie unterscheidet, Legal Tech als der „Einsatz spezieller Informationstechnologie zur Durchführung juristischer Tätigkeiten“ zu verstehen.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Näheres zum Begriffsverständnis, siehe Yuan, Legal Tech und juristische Entscheidungsautomatisierung, in: Fateh-Moghadam/Zech (Hrsg.), Transformative Technologien, 2021, S. 156 ff.

Für ein praktisch orientiertes Begriffsverständnis lässt sich Legal Tech jedoch einfach als **Digitalisierung der Rechtsbranche** verstehen. Denn am Ende des Tages ist es egal, ob ein Technologie-Produkt als „Legal Tech“ bezeichnet wird oder nicht; sondern die Technik muss ein relevantes Problem bei der juristischen Arbeit gut lösen.

### Warum Legal Tech einsetzen?

Welches Ziel haben nun Kanzleien, Rechtsabteilungen, Verwaltungen oder die Justiz vor Augen, wenn sie über Legal Tech nachdenken? Der prägende Wunsch ist über all diese Gruppen hinweg identisch: Es geht um Arbeitsautomatisierung. D. h. bestimmte Arbeitsschritte, die zuvor ein Mensch durchgeführt hat, sollen nun mittels technischer Lösungen automatisiert werden.<sup>3</sup> Aber welche Motive liegen hinter diesem Wunsch? Während viele auf dem Standpunkt stehen, die wahrgenommene Bedrohung durch Legal Tech für sich in eine Chance umwandeln zu wollen, liegt ein verständigeres Motiv in der Perspektive, Legal Tech als Notwendigkeit für künftiges juristisches Arbeiten zu sehen: Eine viel beachtete wissenschaftliche Studie hat gezeigt, dass die Komplexität des Rechts im regulatorischen Mehrebenensystem stetig zunimmt<sup>4</sup> und auch der Blick in die Justiz-Statistik lässt erkennen, dass die Zivilverfahren immer länger dauern, was sehr wahrscheinlich auf den immer umfangreicher werdenden Prozessstoff zurückzuführen ist. Hinzu kom-

men neue Phänomene wie Massenklagen, die nicht nur die Gerichte, sondern auch die Parteivertreter mit Schriftsätzen fluten. Blickt man schließlich auf die demographische Entwicklung, so wird bis 2030 allein im Bereich der Justiz jede zweite Richter:innen- und Staatsanwält:innen-Stelle neu zu besetzen sein. Nicht sonderlich besser sieht es in Kanzleien und Rechtsabteilungen aus; auch nicht, was Rechtsanwaltsfachangestellte oder Assistenzkräfte angeht. Deshalb ist Automatisierung durch Legal Tech eine Notwendigkeit, damit juristisch arbeitende Organisationen vor dem Hintergrund wachsender Aufgaben und geringer werdendem Personal weiterhin auf hohem juristischem Niveau arbeitsfähig bleiben.

### Warum hat Legal Tech bisher noch nicht gut funktioniert?

Es gibt etliche Gründe, weshalb bisher viele Legal Tech-Projekte nicht den erwarteten Erfolg geliefert haben oder gescheitert sind. Eine große Fehlerquelle der letzten Jahre liegt darin, dass Legal Tech zunächst zu stark von den technologischen Möglichkeiten her gedacht wurde. Erst (viel zu) spät kam die Beschäftigung mit den Fragen, wie sinnvolle Arbeitsprozesse aussehen müssen, um das Potenzial der Digitalisierung und Automatisierung optimal auszunutzen (Prozessanalyse und Prozessoptimierung), und was getan werden muss, damit die betroffenen Menschen in die neue Arbeitsrealität mitgenommen werden (Change Management). All diese Aspekte müssen bei erfolgreichen Legal Tech-Projekten gleichsam bedacht werden, während ein sinnvoller Anfang sogar eher beim Thema Change Management sowie der Prozessanalyse und Prozessoptimierung liegt, bevor einzelne Technologielösungen in den Blick genommen werden.

Was bisher auch häufig fehlte, war ein verständiger Blick darauf, was Legal Tech-Produkte und andere Digitalisierungslösungen überhaupt leisten können. Vielfach waren die Erwartungen stark überzogen, und gleichzeitig war man sich nicht im Klaren

darüber, dass Legal Tech eine Investition erfordert und der Nutzen (häufig) erst einige Monate später erfassbar wird. Insoweit fehlte es schlicht am Know-how, was die technologischen Möglichkeiten anbelangt, was aber vor dem Hintergrund der juristischen Ausbildung nur als Feststellung und natürlich nicht als Vorwurf zu verstehen ist.

### Juristisches Wissensmanagement als Fundament für Legal Tech

In den letzten Jahren hat sich gezeigt, dass ein in großen Kanzleien und Unternehmen bereits etabliertes Thema ein wichtiges Fundament für erfolgreiche Legal Tech-Projekte darstellt: Es geht um juristisches Wissensmanagement in einer digitalisierten Arbeitswelt. Schließlich sind Jurist:innen sog. „Wissensarbeiter“ *par excellence*. Unsere Wertschöpfungsgrundlage ist unsere juristische Expertise, die wir im Rahmen der Beratung anderer zum Einsatz bringen. Soweit es um die Automatisierung bestimmter inhaltlicher Arbeitsschritte durch Legal Tech geht, wie z. B. die intelligente Schriftsatzanalyse oder die automatische Vertragserstellung, hängt die Qualität der Arbeitsergebnisse selbstredend entscheidend von der Qualität der juristischen Vorarbeit ab, die als Grundlage dieser Systeme dienen. Dafür bedarf es als ersten Schritt, dass effektive Wissensmanagement-Arbeiten getätigt werden, um überhaupt zu qualitätsgesichertem juristischen Wissen zu gelangen, das dann wiederum Teil anderer Automatisierungslösungen werden kann.<sup>5</sup>

### Mehr Profitabilität durch Legal Tech

Mit Problembewusstsein und Sachverstand eingesetzt, kann Legal Tech nicht nur die

<sup>3</sup> An dieser Stelle werden viele Menschen von einem kleinen Impuls der Panik erfasst und es werden (fehlgeleitete) Fantasien von Roboter-Juristen entwickelt, die einen selbst überflüssig werden lassen. Diese Sorge ist unbegründet. Selbst heutige KI-Technologien können nicht in dem Sinne (juristisch) denken, wie wir Menschen es tun. Vielmehr wird die zunehmende Technologisierung dazu führen, dass Jurist:innen mehr Zeit für ihre Kerntätigkeiten haben.

<sup>4</sup> *Kat/Coupette/Beckedorf/Hartung*, Complex societies and the growth of the law, *Nature Scientific Reports*, 30.10.2020, abrufbar unter: <https://www.nature.com/articles/s41598-020-73623-x>

<sup>5</sup> Näheres zur Umsetzung von juristischem Wissensmanagement im digitalen Zeitalter in Rechtsabteilungen, siehe *Yuan*, Digitales Wissensmanagement, in: Halft/Henning (Hrsg.), *Die digitale Zukunft der Rechtsabteilung*, 2021, S. 92-105. Die dortigen Ausführungen lassen sich entsprechend auch auf Kanzleien, die Verwaltung oder die Justiz übertragen.

juristische Arbeitsgeschwindigkeit steigern, sondern auch die Qualität der Arbeit absichern. Denn Automatisierung führt nicht nur dazu, dass gewisse Arbeitsschritte schneller vonstattengehen, sondern gut automatisierte Prozesse sorgen auch dafür, dass die Qualität der Arbeit gesichert wird. Erfolgreiche Kanzleien leben insbesondere davon, dass durch eine Spezialisierung exzellente Rechtsberatung in bestimmten Gebieten erbracht werden kann. Genau diese Spezialisierung kann durch Legal Tech noch besser zur Geltung gebracht werden, indem häufig auftauchende Themen in einer qualitätsgesicherten Weise (teil)automatisiert bearbeitet werden können.

Dies wirkt sich am Ende auch in betriebswirtschaftlicher Hinsicht positiv aus: Selbst Kanzleien, die nur auf Stundenbasis abrechnen,

können das Verhältnis ihrer abrechenbaren Stunden zu den tatsächlich geleisteten Arbeitsstunden durch Legal Tech erhöhen und damit die Profitabilität steigern. Und bei der Abrechnung nach RVG kann Legal Tech den wirtschaftlichen Erfolg noch deutlicher steigern, da das Honorar nicht davon abhängig ist, ob man eine oder hundert Stunden für das Mandat gearbeitet hat.

Alle, die dem Gedanken einen gewissen Charme abgewinnen können, dass durch die Digitalisierung der juristischen Arbeitsprozesse unliebsame Teile der eigenen Arbeit automatisiert werden können, die eigene Rechtsberatung noch schneller und qualitativ hochwertiger werden kann und sich dies zusätzlich positiv auf die Kanzleiergebnisse auswirkt, werden an Legal Tech Spaß haben. Jetzt geht es „nur“ noch darum, loszulegen.



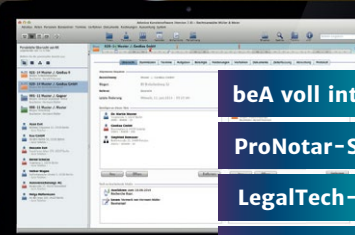
Tianyu Yuan ist Rechtsanwalt und geschäftsführender Gesellschafter der Codefy GmbH, die intelligente Automatisierungslösungen für juristische Arbeitsprozesse schafft. Er berät Rechtsabteilungen, Kanzleien und die Justiz zu den Themen digitale Transformation, Prozessoptimierung, Wissensmanagement, Legal Operations und Legal Process Outsourcing. Mit akademischen Hintergründen sowohl in der Robotik als auch der Rechtswissenschaft befasst sich Tianyu Yuan intensiv mit der Automatisierung juristischer Entscheidungen und Künstlicher Intelligenz.

Leserreaktion an [info@ffi-verlag.de](mailto:info@ffi-verlag.de)

# DIE BESTE ZEIT ZU WECHSELN IST JETZT!

Nutzen Sie das beA komfortabel und effizient. Und steigen Sie auf eine moderne Kanzleisoftware um.

**HAUFE.**



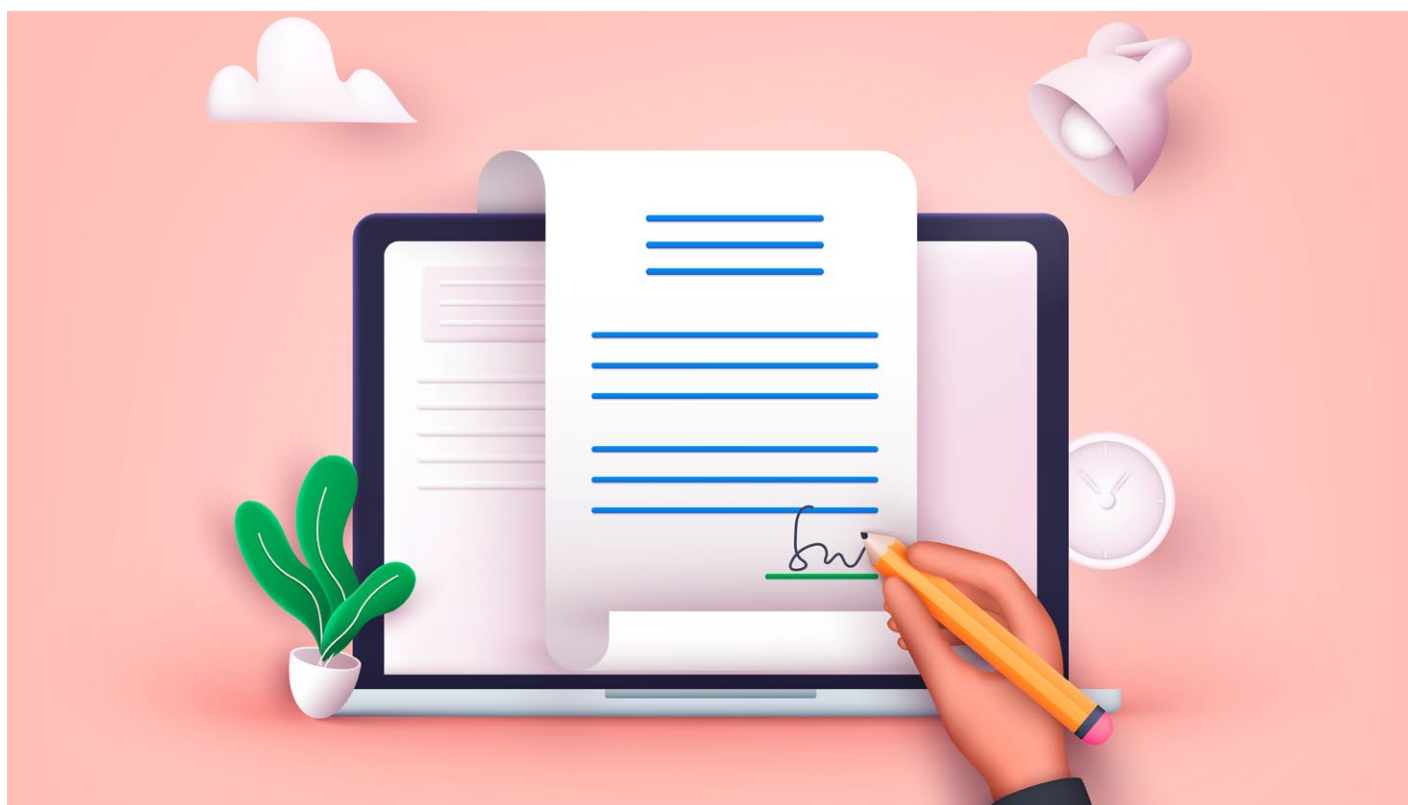
beA voll integriert

ProNotar-Schnittstelle

LegalTech-fähig

Auch als Cloud-Lösung

**KANZLEISOFTWARE HAUFE ADVOLUX**



© Olesia\_g - stock.adobe.com

# Dokumentenerstellung für Anfänger und Fortgeschrittene – zwei Anwendungsbeispiele

Ludwig Wolter

Im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung wird im juristischen Sprachgebrauch kein anderer Begriff so häufig verwendet wie der des „Legal Tech“. Dabei fällt es Papierakten-Liebhabern teils ebenso schwer, dieses Thema konkret zu beschreiben wie den selbsternannten Legal Tech-Gurus.

Um das Thema greifbarer zu machen, tauchen wir in diesem Beitrag anhand einfacher und fortgeschrittener Anwendungsbeispiele in das Thema Dokumentenerstellung ein. Statt sich mit Begrifflichkeiten aufzuhalten, zeigen wir anhand tatsächlich umgesetzter Business Cases, was Legal Tech unter anderem sein kann.

## Anwendungsbeispiel 1: Interne Automatisierung repetitiver und standardisierter Verträge/ Dokumente

Als ersten Schritt bietet es sich für Kanzleien an, die internen, repetitiven Prozesse zu automatisieren. Dabei wird jede Anwältin bzw. jeder Anwalt bestätigen, dass die Dokumentenerstellung selbst bei individuellster Beratung Textbausteine enthält, die bereits zum Einsatz kamen. Der Digitalisierungsdruck steigt bei Kanzleien durch Mandant:innen wie Unternehmen, die selbst derartige Software im Einsatz haben. Die Bereitschaft, hohe dreistellige Stundensätze für Formatierungen oder das Gendern

zu bezahlen, sinkt. Entsprechend steigt das Interesse bei Kanzleien, solche verhältnismäßig einfachen Dokumentenautomatisierungen umzusetzen.

Zahlreiche Kanzleien starten bei der Automatisierung von Dokumenten natürlich nicht mit der 50-seitigen Klageerwiderung, sondern mit kleineren Verträgen wie **Mandatsvereinbarungen, NDAs, Arbeitsverträgen oder Mietverträgen**. Dadurch kann sich eine Kanzlei der Automatisierung langsam annähern, um dann im Laufe der Zeit immer größere Bereiche zu automatisieren.

# Für Anwälte/innen

## Elektronische Aktenführung ohne Kompromisse – in der Cloud

- ✓ Immer und überall Zugriff auf vollständige Akten
- ✓ Komplette Funktionspalette für Ihre Kanzleiorganisation
- ✓ Jederzeit zugänglich durch Software as a Service (SaaS)
- ✓ Einhaltung aller berufs- und datenschutzrechtlichen Anforderungen

**JETZT  
1 MONAT  
GRATIS  
TESTEN!**



## Gestalten Sie die Zukunft Ihrer Kanzlei mit Rainmaker, der smarten Anwaltssoftware in der Cloud

- ✓ Elektronische Aktenverwaltung
- ✓ Webzugriff für Mandanten
- ✓ Feature-Set zur Kanzleiorganisation
- ✓ Elektronisches Fristenmanagement
- ✓ Abruf- und Versandfunktion für das beA
- ✓ Vorlagenverwaltung für Dokumente und Schriftsätze
- ✓ Intuitive Bedienung via Webbrowser
- ✓ Datenschutz und Datensicherheit für Berufsgeheimnisträger

## Doch wie kann man sich eine solche Dokumentenautomatisierung praktisch vorstellen?

Absolute Grundvoraussetzung für eine Dokumentenautomatisierung ist eine intuitive Software, die jeder verstehen kann. Da die juristische Denkweise bereits komplex sein kann, sollte die Software nicht auch noch schwierig zu bedienen sein. Bevor ein Dokument automatisiert werden kann, werden die ohnehin meist vorhandenen Vorlagen des Vertragstyps harmonisiert. Es wird also ein Word-Dokument geschaffen, dass alle Alternativen für diesen Vertragstyp beinhaltet. Daneben werden Platzhalter für individuelle Eingaben markiert.

Dieses vorbereitete Dokument kann dann im besten Fall durch Kopieren und Einfügen in die Automatisierungssoftware eingepflegt werden. Nach einmaliger Bearbeitung kann das so erstellte intelligente Formular selbst verwendet oder mit dem Team oder Teilen des Teams wie dem Sekretariat oder Referendar:innen geteilt werden. Neben dem effizienten und juristisch sicheren Erstellen eines Dokuments – ein Kollege kann nur im vom Ersteller des Formulars vorgegebenen Rahmen Entscheidungen treffen – ist damit auch das strukturierte Wissensmanagement innerhalb der Kanzlei ein enormer Vorteil. Einem neuen Mitarbeiter kann eine Abteilung/Rolle zugeordnet werden und er sieht sofort alle für ihn wichtigen Dokumente.

### Aufwandsabschätzung:

Die Umstellung der Kanzleidokumente auf intelligente bzw. automatisierte Formulare ist deutlich einfacher als die Umstellung von der Papierakte auf die E-Akte. Insgesamt ist die größte Hürde der Einstieg. Benutzt man eine intuitive Software, steht aber auch diese Hürde in keinem Verhältnis zum Nutzen. Auch Juristen und Juristinnen ohne technischen Bezug können solche Formulare bauen.

### Anwendungsbeispiel 2: Eigene Mandantenplattform

Nach der Automatisierung von Dokumenten kann die eigene Mandantenplattform als nächster Digitalisierungsschritt eine neue Welt in der Arbeit mit der Mandantschaft eröffnen. Die Kommunikation wird direkter, die rechtliche Arbeit effizienter und wirtschaftlicher. Selbst passives Einkommen kann dadurch erstmalig in der Anwaltschaft nachhaltig und skalierbar funktionieren.

Eine Mandantenplattform bietet der Mandantschaft im besten Fall die Möglichkeit, Dokumente zu lagern, einfache Verträge selbst via Fragenkatalog zu erstellen, Dokumente gemeinsam zu verhandeln und zu signieren und nach wirksamer Signatur für das eigene Reporting zu verwalten.

Dabei können die im Anwendungsbeispiel 1 für interne Zwecke erstellten Formulare nach Bearbeitung auch extern zum Einsatz kommen. So können Sie beispielsweise ein (teil-)standardisiertes NDA-Formular mit einem Mandanten teilen und dieser zahlt Ihnen eine monatliche Pauschale für die (un)limitierte Nutzung dieses Formulars. Daneben kann Ihre Kanzlei nun für diesen Mandanten bei hochindividualisierten Sachverhalten hohe Stundensätze verlangen. Der Mandant weiß infolge des standardisierten NDA-Formulars, dass Sie nur in speziellen Fällen individuell beraten. Sie schaffen also Transparenz, nach der sich viele Unternehmen zunehmend bei der Rechtsberatung sehen.

Selbst die Lizenzierung Ihrer eingekauften Software an Ihre Mandantschaft ist bei einem Feature-Spektrum, wie dem oben beschriebenen, möglich. Dadurch werden Sie in letzter Stufe selbst zum Legal Tech-Anbieter und kämpfen gegen alternative Rechtsberatungsunternehmen mit deren eigenen Waffen – mit dem Unterschied, dass Sie den Markt und Ihre Mandantschaft kennen.

### Aufwandsabschätzung:

Der Aufwand, eine eigene Plattform für die Mandantschaft aufzubauen, ist noch vor einigen Jahren für eine kleine oder mittelständische Kanzlei nicht umsetzbar gewesen. Selbst Großkanzleien tun sich mit derartig komplexen IT-Projekten trotz teils 30-köpfiger Teams schwer. Aber auch das haben Teile der Legal Tech-Szene erkannt und bieten daher Möglichkeiten, um ein solches Projekt umsetzen zu können.

Natürlich ist die Komplexität eine andere als bei der Dokumentenautomatisierung. Aber insbesondere Kanzleien, die bereits das Anwendungsbeispiel 1 umsetzen konnten, haben die perfekten Voraussetzungen, um auch eine Mandantenplattform aufbauen zu können. Wichtig ist, dass Sie im Vorfeld klare Strukturen schaffen. Das betrifft wirtschaftliche, juristische und personelle Bereiche. Benennen Sie z. B. eine(n) Verantwortliche(n), der oder die zu jederzeit den Prozess überwacht (Projektmanager bzw. Projektmanagerin). Lassen Sie sich bei IT-Fragen extern beraten. Wenn das Projekt größer wird, können Sie auch über die Einstellung technikaffiner „Legal Engineers“ nachdenken.

### Zusammenfassung: Über die E-Akte hinausdenken

Wichtig ist die Erkenntnis, dass die Digitalisierung auch vor dem Rechtsmarkt nicht haltmacht und Unternehmen Kanzleien schon jetzt einen gewissen Digitalisierungsdruck spüren lassen, den sie jährlich erhöhen. Daneben muss eine Kanzlei, die als modern wahrgenommen werden will, mehr machen, als E-Akten zu verwenden.

Die Mandantschaft will digitale Nähe zu ihrer Kanzlei und effizient mit ihrer Kanzlei arbeiten. Es kommt den Kanzleien zugute, dass die Anbieter es ihnen immer einfacher machen, diesem Digitalisierungsdruck zu begegnen. Auch sind Unternehmen häufig bereit, Pilotprojekte Ihrer Kanzlei mitzuge-

stalten. Sie müssen also die Digitalisierung weder allein noch unwirtschaftlich umsetzen.



Ludwig Wolter ist Gründer mehrerer Tech-Unternehmen und hat als Jurist über die Jahre viel Erfahrung zu den technischen Möglichkeiten der Prozessoptimierung rechtlicher und wirtschaftlicher Abläufe in Kanzleien und in KMUs gesammelt.

Als Gründer und CPO von PACTA, einer Plattform für intuitives Legal Operations Management, analysiert, optimiert und automatisiert er tagtäglich Abläufe in Unternehmen und Anwaltskanzleien mit Hilfe von hochinnovativer Technik.

Leserreaktion an [info@ffi-verlag.de](mailto:info@ffi-verlag.de)



Der legal-tech.de-Newsletter:  
Keine Ausgabe mehr verpassen mit unserem kostenlosen Newsletter-Abo

[▶ Jetzt abonnieren](#)

# LastPass... |

## Ihre Sicherheit. Unsere Priorität.

### Ganz einfach Passwörter generieren, speichern und für andere freigeben. Mit LastPass.

[Mehr erfahren](#)







© andrew\_rybalko - stock.adobe.com

## Low-Code: Legal Tech-Werkzeuge für Jedermann?

Anna Slaninkova, Jennifer Hülskötter, Jan Baksa Lesjak

Legal Tech ist seit einigen Jahren ein präsent Thema und viele Kanzleien arbeiten bereits weitgehend digital. Für Kanzleien, die sich aktuell erst mit der Digitalisierung beschäftigen, gibt es aber einen mit einem Spätanfang verbundenen Vorteil: Der Markt bietet mittlerweile erprobte Lösungen, mit denen man nicht nur das Backoffice digitalisieren kann, sondern relativ schnell, unkompliziert und ohne Programmiererkenntnisse digitale Workflows in der Kanzlei implementieren kann – im Gegensatz zu den Legal Tech-Pionieren,

die diese Möglichkeiten noch nicht hatten und oft auf kostspielige Eigenentwicklungen angewiesen waren.

Womit kann ein Legal Tech-Einsteiger anfangen?

Workflow-Automatisierungstools bieten die Möglichkeit, ganze Sequenzen von Arbeitsschritten, die sonst analog oder ineffizient in der Kanzlei stattfinden, zu automatisieren. Dabei ist es möglich, mit einfachen standardisierbaren Workflows anzufangen und nach und nach komplexere Workflows zu

etablieren, die immer mehr Situationen im Kanzleialltag abdecken.

Es sind sogenannte Low-Code-Plattformen, die die Erstellung solcher Abläufe ohne Programmiererkenntnisse ermöglichen und so im Vergleich zu individueller Softwareentwicklung zeit- und kosteneffizient sind. Das bedeutet, dass Tools schneller und effektiver erstellt werden können. Dazu können auch mehrere Versionen und Varianten entstehen, um herauszufinden, was am besten funktioniert und wie man einen Mehrwert generieren kann.

Solche Plattformen erlauben es, das prozessuale Know-how einer Kanzlei in eine Software zu übertragen und den Service schneller und effektiver an mehr Rechtssuchende zu liefern.

### Entwicklung eines Online-Kontaktformulars mit ersten Angaben zum Sachverhalt

Laufkundschaft, die sich zufällig in die Kanzleiräume verirrt, gibt es heutzutage selten. Amazon und anderen Online-Shoppingplattformen sei Dank, sucht ein immer höherer Anteil an potenziellen Mandanten und Mandantinnen nach einer Lösung für ihre rechtlichen Belange online.

Um hier den „Zuschlag“ zu bekommen, gibt es klar umrissene Faktoren. Die passenden Schlagwörter auf der Website in Kombination mit einer oder mehr geradlinig gestalteten Landingpages, die den Fokus der Kanzlei möglichst zielgerichtet einem potenziellen Mandanten näherbringen. Daneben Google AdWords, um die Sichtbarkeit im Internet zu erhöhen.

Befindet sich ein potenzieller Mandant auf der Landingpage, hilft ein passend gestaltetes Kontaktformular, das den ersten Kontakt zu der Kanzlei unkompliziert möglich macht und dem Anwalt oder der Anwältin die ersten wichtigen Daten zur Vorstellung des Falls liefert – und einen guten Ausgangspunkt für das Mandat gibt. Ein Must-have für jede moderne Kanzlei. Das Wichtigste: eine klare, zielgerichtete und moderne Onlinepräsenz, die die Anfrage bzw. den „Kauf“ eines Rechtsproduktes so einfach wie möglich macht.

Mit zunehmender Verbreitung von Smartphones, digitalem Shopping und insbesondere schnelleren Entscheidungen zum Kauf wird auch die Entscheidung, welche Kanzlei ich mein individuelles Rechtsproblem bearbeiten lassen will, durch die Verfügbarkeit digitaler Services beeinflusst. Wenn ich als

Mensch nicht überzeugt bin, dass die Kanzlei professionell und effektiv arbeitet, werde ich wahrscheinlich schnell online eine andere Kanzlei bzw. ein Online-Rechtsportal mit guten Bewertungen finden und dort meinen Fall bearbeiten lassen.

### Praxisbeispiel

Stellen wir uns vor, wie ein imaginärer Rechtsanwalt Max Müller, der gerne Ordnungswidrigkeiten im Straßenverkehr bearbeitet, im Legal Tech-Bereich aber noch nicht besonders versiert ist, ein Kontaktformular und Workflow-Automatisierung mit der Low-Code-Plattform ShakeSpaare® Software einsetzen könnte und welche Vorteile diese Form der Prozessautomatisierung bieten würde:

Die wichtigste Frage: Warum will er das überhaupt machen? Seine Kanzlei sitzt in München und er merkt, dass der Konkurrenzdruck stetig steigt, denn seine Kolleg:innen bleiben auch nicht stehen. Insbesondere größere mittelständische Kanzleien, mit größerem finanziellem Rahmen, haben in den letzten Jahren viel investiert und bieten einen erstklassigen Mandantenservice. Er selbst hat viel Zeit in seine Spezialisierung auf Verkehrsrecht und Ordnungswidrigkeiten investiert, hat zwei Mitarbeiterinnen im Sekretariat und ist froh letztes Jahr – trotz Pandemie – eine Auszubildende gefunden zu haben. Er merkt, dass abends auf dem Anrufbeantworter viele Anfragen von Mandanten und Mandantinnen landen, die bezüglich einer Erstberatung anfragen. Dies nachzuarbeiten, erfordert insbesondere seine Zeit, aber auch die der Mitarbeitenden und stören den Tagesablauf. Ein Callcenter wäre eine Möglichkeit – oder weitere Mitarbeitende für die Abendstunden einstellen. Das ist aber zu teuer.

Aus diesem Grund hat Herr Müller sich entschieden, sich auf neue, moderne Wege der Mandantenannahme und Akquise zu konzentrieren. Die Firma ShakeSpaare®

Software bietet zusammen mit der Kanzleisoftware advoware eine Schnittstelle an, die es erlaubt, Mandantendaten auf der Homepage über ein Kontaktformular zu „sammeln“, über ein Webportal zu entscheiden, ob ein Mandat oder eine Mandantin angenommen werden soll oder nicht – und das Beste: direkt die Akte mit den ersten Dokumenten in advoware anzulegen. Das spart in der Kanzlei pro Mandat etwa 30 bis 45 Minuten und reduziert den Aufwand für die Evaluation, ob sich ein Mandat lohnt oder nicht. Herr Müller bestimmt selbst, welche Daten er von dem potenziellen Mandanten bzw. der Mandantin haben will. Außer Kontaktdaten können das etwa erste Angaben und Dokumente zum Fall sein. Für OWi-Fälle hat ein Mandant etwa die Möglichkeit, einen Bußgeldbescheid und die dazugehörigen wichtigen Daten direkt hochzuladen. Für die jeweiligen Rechtsgebiete gibt es hier standardisierte, ausgearbeitete Workflows. Generell können die Workflows auf jede weitere standardisierbare Rechtsdienstleistung zugeschnitten werden.

Mittels eines Webformulars auf seiner Kanzlei-Website melden sich bei ihm neue Mandanten und Mandantinnen, die die Kanzlei online gefunden haben, aber auch solche, die ihn auf anderem Wege kontaktiert haben, die er aber gebeten hat, ihm ihre Angaben via Formular zukommen zu lassen. Nach dem Login in seinen Benutzerbereich sieht Herr Müller alle neuen Anfragen, die er jetzt prüfen und genehmigen kann.

### Der Übergang zum Legal Tech-Profi ist fließend

Da Herr Müller mit seinem Kontaktformular sehr gute Erfolge verzeichnen konnte, möchte er den Workflow erweitern und mehr Schritte einbeziehen, beispielsweise dass die Mandantschaft Vollmachten bereits online unterzeichnen kann. Nach dem Einstellen bekommt er gleich eine neue Anfrage von Frau Erika Schnell. Der ganze Ablauf sieht jetzt so aus:

- Das Formular wird um mehrere Felder zur Erstellung der Vollmacht erweitert. Wenn Frau Schnell ihre Anfrage absendet, bekommt sie sofort eine E-Mail mit einer Bestätigung, dass ihre Daten eingegangen sind, ebenso wird Herr Müller über den Eingang der Anfrage informiert.
- Die Angaben, die Frau Schnell im Formular macht, reichen dafür, dass eine Vollmacht automatisch erstellt und ihr als E-Mail-Anhang zugesendet wird.
- Herr Müller loggt sich in seinen Benutzbereich ein und sieht eine neue Anfrage von Frau Schnell. Er schaut sich die Anfrage an. Gleich korrigiert er einen Tippfehler in der Adresse.
- Wenn alle Informationen vorhanden und richtig sind, lässt Herr Müller den letzten Check durchlaufen: die Kollisionsprüfung. Da sein System mit der Kanzleisoftware *advoware* verbunden ist, geschieht dies automatisch im Hintergrund per Abgleich der Datenbanken. Danach bestätigt Herr Müller die Annahme des Mandats mit einem Klick. Frau Schnell bekommt in diesem Moment eine weitere E-Mail, die sie darüber informiert. Dieser E-Mail sind Datenschutzerklärung und Mandatsvertrag beigelegt.

Parallel wird in der Kanzleisoftware eine neue Akte mit allen Adressdaten, Beteiligten und den referatsspezifischen Daten zu ihrem Mandat angelegt.

- Dokumente zum Fall, etwa Einspruch und Akteneinsicht, werden automatisch erstellt und mit vorhandenen Mandatendaten befüllt.
- Mit einem weiteren Klick werden die Unterlagen an die entsprechende Bußgeldstelle versendet.
- Ebenfalls werden die erstellten und versendeten Dokumente automatisch in der Kanzleisoftware in der passenden Akte gespeichert.

### Welche (IT-)Kompetenzen benötige ich, um ein solches Projekt in Angriff zu nehmen?

Kann also Herr Müller den ganzen Ablauf allein „programmieren“? Wir werden nicht lügen – für die meisten oben beschriebenen Schritte ist ein Mindestmaß an IT-Kenntnissen vorausgesetzt. Allerdings keine Programmiererkenntnisse oder ein IT-Studium!

Wichtig ist, dass beim Implementierungsprozess von *ShakeSpeare®* Software die Personen beteiligt sind, die die Abläufe innerhalb der Kanzlei kennen und wissen, bei welchen Prozessschritten welches Dokument erzeugt wird, welche Wiedervorlage und Frist eingetragen werden muss. Idealerweise geht dies als Team mit den entsprechenden Fachkräften aus dem Sekretariat und Personen, die das juristische Fachwissen haben. Ein solches Team kann entscheiden, welche Prozesse automatisiert werden sollen, und einschätzen, welche Vorteile das IT-Tool für die Kanzlei bringen kann, um Prozesse zu automatisieren.

### Welche Schritte aus unserem Beispiel könnte Herr Müller selbst machen?

- Den gesamten Prozess (Workflow) gestalten – was wann in welcher Reihenfolge geschehen soll.
- Den Inhalt des Formulars gestalten, Datenfelder bestimmen und benennen.
- E-Mails erstellen und entscheiden, welche E-Mails zu welchem Zeitpunkt und an wen gesendet werden sollen und dies entsprechend einstellen, Anhänge einstellen
- Individuelle Vorlagen erstellen, die mit den Daten aus dem Formular befüllt werden und entscheiden, welche Daten oder Textbausteine unter welchen

Bedingungen an welche Stelle in den Unterlagen kommen.

- Einstellen, wann im Ablauf Schreiben, basierend auf den Vorlagen, erstellt werden sollen, und ob sie automatisch versendet werden.

Nach und nach lernt Herr Müller, immer besser mit dem System umzugehen. Für schwierige Fragen standen ihm Spezialisten zur Verfügung, die er ab und zu konsultierte. Aber jetzt überlegt er sich schon, welchen Workflow er mit seiner Low-Code-Plattform als Nächstes baut ...

Fazit: Durch die von ihm erstellten Workflows spart er pro Woche nicht nur Arbeitszeit, sondern konnte diese auch für neue Mandate nutzen und so seine Mandatszahl im OWi-Bereich um 100 Prozent steigern. Damit konnte er einen monatlichen Mehrertrag, nach Abzug aller Kosten, von rund 4000 Euro erzielen.

[Anna Slaninkova](#) ist Legal Engineer bei *ShakeSpeare®* Software. Sie studierte Jura und hat einen Master of Laws (LL. M.) von der University of Cambridge.

[Jennifer Hülskötter](#) ist Geschäftsführerin und Workflowenthusiastin bei *Hülskötter & Partner*, dem größten Händler für *advoware* Kanzleisoftware in Deutschland.

[Jan Baksa Lesjak](#) ist Geschäftsführer bei *ShakeSpeare®* Software und in dieser Funktion für die DACH-Region und das Management der 42DBS GmbH in München verantwortlich.

Leserreaktion an [info@ffi-verlag.de](mailto:info@ffi-verlag.de)



© syahr - stock.adobe.com

## Nie wieder Legal Tech? Erfahrungen einer digitalen Kanzlei

Andreas Walter

Die Kanzlei Yester & Morrow hat es sich zum Ziel gemacht, prozessintegrierte Rechts- und Steuerberatung marktfähig zu machen – und arbeitet zur Erreichung dieses Ziels interdisziplinär, ressourceneffizient und digitalisiert. Doch auch Kanzleien, die Legal-Tech-affin sind, erleben im Zuge des Aufbaus ihrer digitalen Infrastruktur nicht nur positive Effekte wie Zeit- und Kosteneinsparungen. Was andere Kanzleien aus den Erfahrungen von Yester & Morrow lernen können, verrät Kanzleigründer Andreas Walter im Erfahrungsbericht.

Als wir 2018 bestehende Kanzleistrukturen bewertet haben, war die Ernüchterung groß: personenabhängige Mandatsbeziehungen, heterogene Verwaltungs- und Kommunikationsprozesse, ein IT-Flickenteppich auf Basis der Aktenbearbeitung auf Papier – verbunden mit eklatant gegenläufigen Positionen in der Partnerschaft. Vor allem jedoch: keine Vision für die digitale Transformation der Wertschöpfungskette der Mandantschaft und den sich daraus ergebenden Anforderungen an die ökonomisch tragfähige Rechts- und Steuerberatung der Zukunft. Mit anderen Worten,

die Kanzlei als Spiegelbild Deutschlands: eine beharrliche Kombination aus gewachsenen Strukturen, Pensionszusagen und USM-Möbeln.

Wie verheißungsvoll dagegen die Schlagworte der Legal Tech-Szene: App-gestütztes, agiles, projektbasiertes, dezentrales Arbeiten mit Kanban- und Scrum, empowerte Mitgestalter und Mitgestalterinnen, die interdisziplinär und gemeinsam an der effizienten, digitalen, transformierten Beratung der Zukunft arbeiten. Lässig, jung, schnell, aufgeschlossen, skalierbar.

Drei Jahre später ist das Resümee differenzierter. Die Lernkurve war und ist steil und teilweise schmerzhaft – die Erfahrungen leisten aber hoffentlich Starthilfe für andere.

### 1. Learning: Eine Kanzlei ist kein Start-up

Eine Kanzlei ist verwundbar. Die Ergebnisse juristischer Arbeit und steuerrechtlicher Beratung sind weitgehend abstrakt und für die Mandantschaft grundsätzlich schwer zu bewerten. Höchstes Gut ist daher die Wahrnehmung der Kanzlei durch die Mandantschaft. Aus Sicht des Mandanten geht der beauftragende Mitarbeitende mit der Auswahl der Kanzlei grundsätzlich ein Risiko ein. Ergeben sich Fehler oder Unzulänglichkeiten in der Beratung, so ist der beauftragende Mitarbeitende des Mandanten schnell dem Vorwurf des Auswahlverschuldens ausgesetzt, wenn er nicht eine etablierte Großkanzlei beauftragt hat. In diesem Fall ist er grundsätzlich exkulpiert – denn wer hätte es besser machen können als eine solche Kanzlei? Hier schützt die Marke indirekt den beauftragenden Mitarbeitenden des Mandanten.

Tritt man vor diesem Hintergrund in den Wettbewerb mit diesen Kanzleien, so kann der überkompensierende Mehrwert unseres Erachtens nur durch die bessere Eingliederung in die Datenbasis und den Prozess des Mandanten erreicht werden. Das Mittel zur Umsetzung ist hierbei der Einsatz der Informationstechnologie.

Auf der Suche nach Mitgestaltern und Mitgestalterinnen für die Umsetzung der Vision trifft man auf meist jüngere, Tech-affine Juristen, Juristinnen sowie Steuerberater und Steuerberaterinnen, die den Wunsch der digitalen, selbstbestimmten Arbeitsweise eloquent vortragen. Auf dem Papier verfügen diese über Kenntnisse, die sie von klassischen Berufsträgern und Berufsträgerinnen differenzieren und damit grundsätzlich interessant machen. In der Praxis

wird mit der Tech-Affinität auch das der IT-Branche entlehene Qualitätsverständnis bezüglich der Ergebnisse der eigenen Arbeit (Fehler passieren) gepaart mit einer einseitigen Interpretation der selbstbestimmten Arbeiten („Ich mach mal, so gut wie ich das jetzt verstanden habe“) übernommen.

Damit ergibt sich für die Kanzlei ein erheblicher Spannungsrahmen. Erfahrungsgemäß sollten daher die Bereiche getrennt und die Tech-Komponente durch tatsächliche IT-Experten bzw. -Expertinnen abgedeckt werden.

### 2. Learning: Digitalisierung ist Chefsache

Digitalisierung bringt nur dann einen Beitrag zum Kanzleierfolg, wenn sie mit einer eingehenden Analyse der bestehenden Wertschöpfungskette der Kanzlei einhergeht. Es ist ein Irrglaube, dass die reine Transformation eines bestehenden Geschäftsprozesses einen positiven Beitrag leisten würde. Nur wenn durch die Digitalisierung

- Medienbrüche vermieden,
- Informationen schneller verfügbar gemacht
- oder weitergehende Prozesse angestoßen werden,

und diese Auswirkungen langfristig in der Sichtweise der Mandantschaft einen Mehrwert bieten oder die Kostenstruktur einer Kanzlei positiv beeinflussen, hat die Digitalisierung eine Berechtigung.

Vereinfacht ergibt sich die Analyse auf Basis von drei kurzen Fragen:

- **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?

Die Beantwortung dieser Fragen ist essenziell für die Entwicklung der funktionalen IT-Strategie und kann u.E. nur durch die jeweiligen Mandatsträger in Zusammenarbeit mit dem Mandantenstamm und dem hausinternen Controlling beantwortet werden. **Deckungsbeiträge** können als objektive Kenngröße eine gute erste Indikation für die Effizienz bestehender Prozesse liefern. Erfahrungsgemäß erhöht die **Zerlegung von Geschäftsvorgängen in digitale (= in Stufen erfolgende) Prozesse** in einem zweiten Schritt die Trennschärfe der Analyse.

**Warnung:** Diesen Prozess muss eine Kanzlei durchlaufen wollen, denn zwangsläufig werden hierbei bestehende Kanzleistrukturen hinterfragt. Steht die Partnerschaft nicht mehrheitlich hinter dieser Analyse (die Interessen sind je nach Alters- und Mandantenstruktur durchaus gegenläufig), ist das Projekt zum Scheitern verurteilt.

**Erfahrungswert 1:** Lassen Sie sich nicht von den Verheißungen neuer Projekt- und Prozessmethoden oder Organisationsmodellen ablenken. Es bleibt bei den obigen Fragen, egal mit welcher Methodik Sie diese aufbereiten.

**Erfahrungswert 2:** Ein externer Berater bzw. eine Beraterin kann nur die klassische Moderationsrolle übernehmen und eine gewisse zeitliche Entlastung durch die operative Projektorganisation geben, eine Auslagerung der Analyse ist aber nicht möglich. Die Partner:innen gehören nicht in das Steering Board, sondern in die Arbeitsgruppen!

Im Ergebnis liefert eine derartige Vorgehensweise eine selbstreflektierte Beschäftigung mit den Wertschöpfungsbeiträgen der eigenen Tätigkeit. Der Prozess ist mühsamer, aber auch nachhaltiger, als mit digitalen Schlagworten verführt zu werden.

### 3. Learning: Sind Apps, Eigenprogrammierungen & Co. besser als Microsoft?

Es ist ein weit verbreitetes Phänomen, dass nach kurzer Zeit von technikaffiner Seite eine verheißungsvolle App, Datenbank oder Eigenprogrammierung angepriesen wird. Da der vorschlagende Teil im Zweifel eine erhöhte Kenntnis von IT-Vorgängen propagiert, ist man zunächst geneigt, dieser Idee zu folgen. Glauben Sie mir, wir sind auch in diese Falle getappt.

Sollten Sie mit einer derartigen Lösung konfrontiert werden, empfehlen wir eine kurze Kontrollfrage: Sind Sie überzeugt, dass die Kanzlei mittelfristig das Entwicklungs-, Sicherheits- und Zertifikationsbudget eines führenden Anbieters wie Microsoft übertreffen wird? Wenn ja, stellen Sie die Rechtsberatung ein und konzentrieren Sie sich auf dieses Geschäftsfeld!

Wenn nein, lehnen Sie dankend ab und besprechen Ihre funktionalen Ergebnisse aus dem Analyseprozess mit einem Experten oder einer Expertin aus diesem Bereich – oder besser noch mit einem erfahrenen IT-Business-Analyst. Dieser fungiert als Übersetzer der funktionalen Anforderung an bestehende IT-Lösungen. Hinterfragen Sie hierbei kritisch den jeweiligen Werdegang Ihres Ansprechpartners. Tipp: Er kommt nicht aus dem Rechtsbereich! Es

geht um die Transferleistung aus dem Ergebnis Ihrer Prozessanalyse gespiegelt gegen die bestehenden cloudbasierten IT-Lösungen. Dies ist keine juristische Disziplin.

**Erfahrungswert:** Klassische IT-Systemhäuser sind u. E. nicht die richtigen Ansprechpartner. Ernst gemeinte Digitalisierung ist im Ergebnis immer cloudbasiert und systemintegriert. Gute Cloud Service Provider (CSP) sind selten.

#### Fazit: Die Geschäftsprozesse der Mandantschaft im Mittelpunkt

Rechts- und Steuerberatung ist in weiten Teilen aus Sicht der Mandantschaft eine Commodity. Digitalisierung bietet die Möglichkeit, hieraus einen Werttreiber für den Geschäftsprozess des Mandanten zu machen. Basis ist die Durchdringung des Geschäftsprozesses der Mandant:innen und die ehrliche Analyse der Wertschöpfungsbeiträge des Rechts- und Steuerberaters.

Die ganzheitliche Ausrichtung der Kanzlei auf Basis der Wertschöpfungsbeiträge führt im Ergebnis zur cloudbasierten Digitalisierung.

#### Diese Tools haben sich bei Yester & Morrow bewährt:

Rein cloudbasierte Microsoft-Umgebung mit Hosting auf deutschem Azure-Server

(vor dem Hintergrund standesrechtlicher Anforderungen) als Grundgerüst, durch Auftragsprogrammierungen angepasstes **Microsoft 365**, **Microsoft Teams** inkl. Telefonie, **Microsoft SharePoint** als Ablagestruktur und Mandantenschnittstelle, **DATEV** inkl. Unternehmen online für die Buchhaltung und steuerliche Compliance, **DeepL**, **Pleo**, **TimeBro**, demnächst Einführung einer MS-basierten zentralen Kanzleisoftware.



**Andreas Walter** blickt als Gründer von **Yester & Morrow** auf eine langjährige Tätigkeit im Kapitalmarktrecht und Steuerrecht zurück.

Nach über zehnjähriger Berufserfahrung in führenden deutschen Kapitalverwaltungsgesellschaften ist er seit er über acht Jahren auf Partnerebene in der Rechtsberatung tätig. In den vergangenen Jahren begleitete er federführend die Konzeption und den Portfolioaufbau paneuropäischer Immobilienfonds sowie den aufsichtsrechtlichen Aufsatz von Kapitalverwaltungsgesellschaften und Portfolio-Managern.

Leserreaktion an [info@ffi-verlag.de](mailto:info@ffi-verlag.de)



analog vs. digital

© Jonathan Schöps

## Die Frage „In welcher Akte könnte das gewesen sein?“ ist Vergangenheit

Rechtsanwalt Stefan Loebisch im Interview zum Umstieg auf die digitale Akte

Knapp sechs Jahre nach seiner Zulassung als Rechtsanwalt stellte Stefan Loebisch von der Papierakte auf die digitale Akte um. Im Interview verrät er, welche Argumente für die voll-digitale Kanzleiführung sprachen, welche Mittel er einsetzt, um Arbeitsabläufe zu optimieren – und warum die digitale Akte nicht nur zur Zeiterparnis führt, sondern auch sicherer ist.

Herr Loebisch, wann haben Sie damit begonnen, den Weg von der analogen zur digitalen Kanzlei zu beschreiten – und was war der Auslöser dafür?

Mit der Umstellung begann ich bereits im Frühsommer 2005: Nach dem Ausscheiden aus einer Bürogemeinschaft mit konservativ-konventionell organisiertem Sekretariat hatte ich in meiner neuen Einzelkanzlei schlicht nicht mehr die Zeit, Stunden mit der Pflege von Papierakten zu verbringen. Spaß an der Technik kam hinzu.

In welchen Bereichen haben Sie zuerst versucht, sich von der Papiernutzung zu verabschieden?

Neue Akten legte ich von einem auf den nächsten Tag nur noch digital an. Bei älteren Mandaten, bei denen mit einem raschen Mandatsabschluss nicht zu rechnen war, scannte ich die bestehenden Papierakten zum Teil ein. Andere Papierakten führte ich bis zum Mandatsabschluss weiter, speicherte aber die neue Eingangs- und Ausgangspost nur noch digital und heftete sie nicht mehr ab.

Welche Tools setzen Sie in Ihrer Kanzlei ein und welche Abläufe konnten dadurch optimiert werden?

Wichtig sind ein **leistungsfähiger Dokumentenscanner** mit einer Scansoftware, die eine Bildaufbereitung – Geraderücken schräg eingezogener oder bedruckter Blätter („deskewing“), automatisches Ausrichten auf dem Kopf stehender oder im Querformat bedruckter Seiten, Entfernen von Lochung oder Verschmutzungen etc. – ermöglicht und durchsuchbare PDF-Dateien produziert. Ein **leistungsfähiger PDF-Editor** ist dann das Standard-Tool bei der weiteren Bearbeitung – mit ihm werden die Dokumente mit farbigen Anmerkungen, Kommentaren, Lesezeichen, Stempeln und Links zu anderen Dokumenten oder Online-Fundstellen versehen. **Digitale Spracherkennung** versteht sich von selbst. Komplexe Fälle erschließe ich mir gerne mit einer digitalen Mindmap, von der aus unter anderem auf die relevanten Dokumente der Akte oder auf andere Fundstellen verlinkt wird.

Mit welchen Herausforderungen wurden Sie im Zuge Ihrer Kanzleidigitalisierung konfrontiert?

Ich bin ein bücheraffiner Mensch und habe überhaupt recht spät den Zugang zum Computer gefunden. Am Computer zu schreiben, war mir geläufig, aber Akten nur noch am Bildschirm zu lesen und nicht mehr durchzublättern, auch Eingangspost nur durch den Scanner zu schicken und erst dann am Bildschirm zu lesen und zu bearbeiten, bedeutete für mich schon eine Umstellung. Es dauerte etwa ein halbes Jahr, bis ich mich wirklich daran gewöhnt hatte.

Welche positiven Auswirkungen hat die digitale Arbeitsweise (auch für die Mandantschaft)?

Insgesamt geht alles viel schneller. Der im Volltext durchsuchbare Aktenbestand ist zugleich **Wissensreservoir**: Der Begriff aus einem anderen Fall wird in das Suchfenster eingegeben und sofort steht die Auswahl der Akten und Dokumente, die sich mit demselben oder einem ähnlichen Sachverhalt beschäftigen, zur Verfügung. Die Frage „In welcher Akte und in welchem Schriftsatz könnte das gewesen sein?“ ist Vergangenheit. Ist eine Mandantin oder ein Mandant am Telefon, für die oder den gerade mehrere Verfahren geführt werden, kann spontan und ohne jeden Aufwand von einer Akte zur anderen gewechselt werden.

Schließlich mein Hauptargument für die volldigitale Kanzleiführung: **Die digitale Akte ist sicherer**. Beim Passauer „Jahrtausendhochwasser“ 2013 wurden meine damaligen Kanzleiräume vollständig zerstört. Dank digitaler Akten kam es trotzdem zu keinem einzigen Ausfalltag. Über mehrere Wochen hinweg diente mir ein Winkel von vielleicht 2,5 Quadratmetern in meinem Schlafzimmer als Notbüro – dort, wo sich seit Corona wieder mein Homeoffice befindet. Viele Einrichtungsgegenstände waren nach dem Hochwasser unrettbar verloren, aber die Akten waren intakt. Eine Papierakte ist ein empfindliches, platz- und volumenfressendes Einzelstück. Digitale Akten dagegen können im Grunde beliebig oft redundant gespeichert und gesichert werden, und das auf kleinstem Raum und zugleich auf mehrere Orte verteilt.

Herr Loebisch, vielen Dank für Ihre Zeit und Ihre Antworten.

Stefan Loebischs Tool-Tipps für die Umstellung von analog zu digital:

- Leistungsfähiger Einzugs Scanner mit Dokumentenscan-Software
- PDF-Editor: PDF-XChange Editor Plus (Tracker Software Products)
- Digitale Spracherkennung
- Digitale Mindmaps, z. B. erstellt mit Freeplane
- Kanzleisoftware: a-jur (Carlos Clausen Consulting)
- Dateiverwaltung: Directory Opus 12 (GP Software)
- Wissensmanagement und Textbausteine: MemoMaster mit „Textbausteinverwaltung Deluxe“ (JBS Software)
- Literaturverwaltung/elektronische Bibliothek: Citavi (Swiss Academic Software)
- Zettelkasten für unterwegs: Joplin

Einzelanwalt [Stefan Loebisch](#) ist seit seiner Zulassung zum Rechtsanwalt 1999 im IT- und Multimediarecht, sowie Datenschutzrecht und Wehrrecht tätig. Darüber hinaus ist er Gründungsmitglied des IT-Forum Niederbayern e.V. und Mitglied in der Arbeitsgemeinschaft IT-Recht des Deutschen Anwaltvereins e.V.

Leserreaktion an [info@ffi-verlag.de](mailto:info@ffi-verlag.de)





© vegefox.com - stock.adobe.com

## „Juristische Beratung ist bereits heute teilweise ein Commodity-Produkt, das jederzeit schnell verfügbar sein muss“

Rechtsanwalt Cornel Pottgiesser im Interview

Die Kanzlei Pottgiesser & Partner arbeitet bereits seit geraumer Zeit komplett papierlos und genießt die Vorteile des ortsunabhängigen Arbeitens. Wie die Digitalisierung in einer Kanzlei mit vielschichtigem Beratungsangebot und wenig standardisierten Prozessen gelingt, und wie die Mandantschaft auf die virtuelle Mandatsführung reagiert, verrät Kanzleihinhaber Cornel Pottgiesser im Interview.

Herr Pottgiesser, wann haben Sie damit begonnen, Ihre Kanzlei von analog auf digital umzustellen?

Wir setzen schon seit der Jahrtausendwende auf digitale Produkte. So haben wir bereits damals elektronische Kalender eingesetzt, die mit einem Organizer („Palm“) mobil waren. Smartphones gab es ja noch nicht. Außerdem haben wir sehr früh Spracherkennung eingeführt, um unsere Prozesse zu straffen.

Der „Game Changer“ war für uns aber die Eröffnung des elektronischen Rechtsverkehrs am 1. Dezember 2008 beim Landgericht Stuttgart, sozusagen unserem Hausgericht. Ab diesem Zeitpunkt galt in unserer Kanzlei die elektronische Akte. Die damals noch doppelt geführte Papierakte war nur noch Beiwerk.

Seit dem 1. Januar 2013 gibt es in unserer Kanzlei nur noch elektronische Dokumente, bis auf rechtlich vorgeschriebene Ausnah-

men wie notarielle Urkunden. Papierkorrespondenz wird seitdem geschreddert, was am Anfang ein komisches Gefühl war. Aber wir haben uns daran gewöhnt. Die Einführung des beA tat ihr Übriges. In dieser Zeit waren wir auch der Sparringspartner des Arbeitsgerichts Stuttgart, das uns als eine der wenigen schon damals papierlosen Kanzleien gefunden hatte, um den Versand von Verfügungen mit uns zu testen.

Spätestens seitdem war auch jeder Arbeitsplatz aus der Ferne, also z. B. von zu Hause, erreichbar.

### Was war der Grund für die Umstellung?

Ehrlich? Faszination für neue Technologie. Aber natürlich waren und sind auch die Steigerung der Effizienz und nicht zuletzt die räumliche Unabhängigkeit von nichtjuristischen Mitarbeitenden Gründe gewesen. Heute genießen wir am meisten die „Ubiquität des Arbeitens“, also die Möglichkeit, von überall mit einem Laptop jede juristische Arbeit auszuführen.

Ich persönlich bin überzeugt, dass kein Anwalt und keine Anwältin ohne moderne IT-Infrastruktur überleben können. Juristische Beratung ist bereits heute teilweise ein Commodity-Produkt<sup>1</sup>, das jederzeit sehr schnell verfügbar sein muss. Nicht nur die großen Handelsplattformen haben spätestens am nächsten Tag zu liefern. Mandanten und Mandantinnen kann niemand mehr mit dem Hinweis vertrösten, die Stellungnahme oder der Schriftsatz gehe noch heute in die Post.

### Da Sie kein Einzelanwalt sind, müssen Sie mit Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an einem Strang ziehen. Gab es hier Herausforderungen, die Sie im Zuge Ihrer Kanzlei-Digitalisierung konfrontieren mussten?

Selbstverständlich! Die Qualifikation der Mitarbeitenden ist gestiegen. Zielqualifikation ist ein:e Rechtsfachwirt:in oder Vergleichbares mit belastbaren Englischkenntnissen und einem Verständnis elektronischer Prozesse. Unsere Mitarbeitenden sind Organisationsassistenten, die selbst juristische Prozesse beurteilen können. Reine Schreibkräfte gibt es schon lange nicht mehr.

Man muss den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Vorteile der Umstellung vermitteln: So haben sich auch unsere Dienstleistungen für die Mitarbeitenden weiterentwickelt. Wie gesagt, ist der Arbeitsplatz im **Homeoffice** nicht mehr wegzudenken. **Flexible Arbeitszeiten** sind essenziell. Aber auch das **technische Equipment** wie höhenverstellbare Schreibtische, große Bildschirme oder leistungsfähige Rechner sind für Anwälte und Mitarbeitende identisch.

### Welche (Legal Tech-)Tools setzen Sie in Ihrer Kanzlei ein und welche Abläufe konnten dadurch optimiert werden?

Da wir aufgrund unseres vielschichtigen Beratungsangebots – ich persönlich bin Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht – kaum standardisierte Prozesse haben, wie beispielsweise bei Kündigungsschutzverfahren im Arbeitsrecht, Reisemangelfahrverfahren oder Inkassofällen, ist unser Haupttool die **Papierlosigkeit**.

Jede:r Mitarbeitende oder Anwalt kann heute überall alle Kanzleiabläufe verwalten, ohne Ausnahme. Fast ohne Ausnahme: Einer muss immer noch die lästige Papierpost auf den Scanner legen. Hier haben wir noch keinen Dienstleister gefunden, der

gerade juristische Papierpost fachgerecht digitalisiert. Ein geschredderter Titel ist dann doch nicht der Weisheit letzter Schluss ... Andersherum wird unsere verbleibende Papierpost allerdings elektronisch an einen Dienstleister übermittelt und versandt.

Grundsätzlich hat sich der Prozess des Eingangs der juristischen Korrespondenz, deren Bearbeitung und Versand sehr beschleunigt. Ich denke, wir sind bis zu 50 Prozent schneller als mit Papier. Die Fehleranfälligkeit ist extrem gesunken. Jedes Dokument einer Akte ist in einer Datenbank verknüpft und kann jederzeit und von überall, auch von mehreren gleichzeitig, über Suchroutinen gefunden und weiterverarbeitet werden.

Die weitere Nutzung einzelner Legal Tech-Tools wie die selbstständige Aufnahme von Daten für Akten, automatisierte Erstellung von Verträgen oder intelligente Aufbereitung von Datenbeständen testen wir immer wieder. Leider begrenzt uns hier die Komplexität der zu bearbeitenden Akten. Wir hoffen, dass in naher Zukunft die hierfür notwendigen Programme zur Verfügung stehen werden.

### Welche positiven Auswirkungen hat die digitale Arbeitsweise (auch für die Mandantschaft)?

Gerade Corona war für uns ein positiver Trigger. Wir mussten fast nichts umstellen. Lediglich in Zeiten des harten Shutdowns musste jemand ausgelost werden, der die Papierpost macht.

Alle Mitarbeitenden genießen, so meine ich zumindest, die Freiheit des selbstbestimmten Arbeitens. Wir rufen unsere Mitarbeitenden aber auch nicht am Wochenende an, um noch eilige Arbeiten erledigen zu lassen.

Unser Internetauftritt scheint auszureichen, um Mandanten und Mandantinnen auch ohne persönliches Gespräch zu gewinnen. Das war für uns neu. Vor allem im Gesellschaftsrecht ist es ein langer Weg, um das

<sup>1</sup> ein Warenprodukt

Vertrauen der Mandantschaft zu gewinnen. Wir hätten uns vor Corona nicht vorstellen können, dass so etwas auch virtuell funktionieren kann. Über **Videokonferenzen** und nicht zuletzt einen jederzeit verfügbaren **Datenraum für die Mandantschaft** konnten wir aber unseren Geschäftsanfall in den letzten Jahren deutlich erhöhen. Wir sind also sozusagen Krisengewinner.

Unsere Mandantschaft meldet uns zurück, dass sie die komplett virtuelle Mandatsführung mit viel Transparenz schätzen. Unser Besprechungszimmer ist aber immer offen. Trotz unserer Technikverliebtheit sind wir überzeugt, dass ein persönliches Treffen jeden Prozess fördert.

Cornel Pottgiessers Tool-Tipps für die Umstellung von analog zu digital:

- RA-MICRO mit elektronischem Workflow, u. a. beA-Funktionalität, WebAkte und Online-Mandatsaufnahme
- Dragon Legal Individual 15
- Livescribe Smartpen
- vOffice für Videokonferenzen
- On Premises Windows Server, Exchange, SQL
- Securepoint Black Dwarf VPN
- Remote Desktop



**Cornel Pottgiesser** ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht. Er ist Partner einer **Wirtschaftssozietät** und berät vornehmlich Familienunternehmen. Außerdem ist er als Dozent für **Internationales Wirtschaftsrecht** tätig.

Leserreaktion an [info@ffi-verlag.de](mailto:info@ffi-verlag.de)

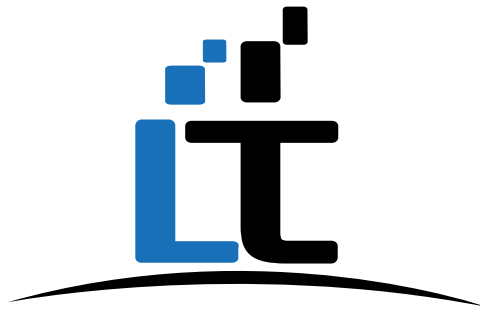
## LESETIPP:

### Legal Tech 2021: 150 Angebote für Kanzleien

Aktuelle Marktübersicht der Legal Tech-Landschaft  
in Deutschland

Gratis-Download





# LEGAL-TECH.DE

WIE ANWÄLTE NEUE CHANCEN NUTZEN

Wie kann Legal Tech die Arbeit erleichtern?

Wie kann ich mit Legal Tech Mandanten gewinnen?

Wie kann ich mit Legal Tech meine Kanzlei zukunftsfähig machen?

Antworten gibt's auf [legal-tech.de](https://legal-tech.de)

