



Legal Tech: Marktauswirkungen und Tendenzen 2017

Legal Tech: Ein paar Denkanstöße für Ihre Markt-Strategie

busmann training@ - Johanna Busmann
www.busmann-training.de --- www.anwalts-akquise.de --- www.anwalts-coach.de



„Legal Tech beschreibt den Einsatz von modernen, computergestützten, **digitalen Technologien**, um Rechtsfindung, -anwendung, -zugang und -verwaltung durch Innovationen zu automatisieren, zu vereinfachen und zu verbessern.“

Was hier noch wie eine harmlose Dudendefinition und wie eine individuell wählbare Ausnahme klingt, krepelt schon jetzt den Alltag so mancher deutschen Anwaltskanzlei von Grund auf um.

Legal Tech | Marktauswirkungen | Was ändert sich?

Dies ist ein Vorabdruck aus: „Chefsache Mandantenakquisition“ 2. Auflage. Dank an den Verlag De Gruyter, Berlin.

Zur Buchbestellung: www.anwalts-akquise.de/buchbestellung/

© Johanna Busmann

Dies verändert sich im Rechtsmarkt

Technologiebasierte Geschäftsmodelle verändern spürbar den Rechtsberatungsmarkt, erleichtern Usern gleichzeitig den Zugang zum Recht und fungieren schon heute als explizite Konkurrenz zu Anwaltskanzleien bestimmten Zuschnitts. Insbesondere sind das:

Anwaltsaufgaben:

Immer komplexere Aufgaben werden durch Automatisierung und künstliche Intelligenz von Software übernommen und effektiv gelöst.

Rechtsempfehlungen:

Rechtliche Empfehlungen durch Computerprogramme nach elektronischer Sichtung von Daten sind heute schon möglich⁴ und werden ständig perfektioniert.

Festpreis:

Standardisierbare Anwaltsleistungen werden zu einem Festpreis entweder von spezialisierten Dienstleistern oder von den Kanzleien über deren Webseiten vertrieben und per SSL Verschlüsselung direkt im Internet bezahlt.

Low-End-Geschäft:

Anwaltsarbeit wird derzeit – notgedrungen auch in den Kanzleien selbst – durch Technologie revolutioniert. Immer neue Start-ups außerhalb von Kanzleien schi- cken sich schon jetzt an, vor allem das Low-End-Geschäft mit seinen vielen stan- dardisierbaren Abläufen zu beherrschen.

Start-Ups:

Mehr als 20 spezialisierte Unternehmen werden in Deutschland jetzt schon als Konkurrenz zur anwaltlichen Dienstleistung wahrgenommen. Sie verkaufen oder verschenken (vgl. „geblitzt.de“) teilautomatisiert erstellte Rechtsberatungsleistungen oder Teile davon. Massenhafte Datenauswertungen und -systematisierungen sind die Grundlage dieser elektronischen Rechtsberatungshilfe.

Konkurrenz:

Diese Unternehmen sind jetzt schon eine empfindliche Konkurrenz für kleinere Kanzleien, die sich mit bestimmten Mandaten am Markt positionierten. Marktkenner schätzen, dass „künftig 90 Prozent der Fallbearbeitung automatisiert wird“.⁸

Wirtschaftsrecht:

Doch greifen sie längst auch schon Boutiquen und Großkanzleien an: Vertragswerke werden technologisch aufbereitet, Due Diligences teilautomatisiert vorbereitet und internationale Verträge an andere Rechtsordnungen automatisch teile angepasst.

Kanzleikultur:

Mandatsbearbeitung und der Umgang mit delegierbarem Material werden sich ändern. Identifizieren Sie solche Teile von Mandaten, die nicht oder nicht komplett durch Sie persönlich gemacht werden müssen. Überlegen Sie, wie Sie Abläufe effizient gestalten. Teilen Sie dem Mandanten mit, welche Vorteile er hat.

Honorarstruktur:

Auch die Honorarstruktur von Boutiquen wird in Mitleidenschaft gezogen. Unverhandelbare Festpreise werden auch für Unternehmermandanten Angebote. Immer mehr Kanzleien bieten Festpreise über Portale an. Diese verkaufen sie offensiv als "Kostensenkung". Ebenso offensiv promoten sie die Notwendigkeit der stundensatzbasierten individuellen Beratung, die "niemals Standard" ist.

III. Zehn Änderungen: Wer sich nicht zumindest flexibilisiert, entfernt sich vom Markt!

Viele Anwälte sind innerlich einigermaßen gut gerüstet für einen neuen Erdbeben. Sie wissen spätestens seit der ersten relevanten Lockerung der Werbegesetze im März 1996, dass neue Markt-Möglichkeiten immer auch neue Zwänge bedeuten: Seit Anwälte werben durften, mussten sie werben, um nicht unterzugehen. Einfach, weil ihre Kollegen ebenfalls zu werben begannen.

Dieser „bedingte Zwang“ wiederholt sich derzeit hier:

1. Neue Mandantenansprüche

Mandanten sehen sich durch diese Marktentwicklung in vielen Details bestätigt. Was sie intuitiv seit Jahren einforderten, erhalten sie jetzt: Günstige, zügige, verständliche und auf den Fall zugeschnittene Rechtsberatung.

Momentan reagieren viele Anwälte auf diesen Kulturschock noch wie Kinder beim Versteckspiel: „Ich halte mir die Augen zu; dann bist du weg“.

Tatsächlich ist „Uns betrifft das nicht“ derzeit noch in Strategieworkshops die häufigste Reaktion der Anwälte, wenn sie erstmals über Legal Tech erfahren. Diese Reaktion hat Geschichte:

Durch das unangefochtene Rechtsberatungsmonopol der Anwaltschaft sowie durch die Jahrhundertalte Vorstellung, der Mandant müsse physisch zum Anwalt kommen und sei dessen Regeln und Können vollkommen unterworfen, wähten sich Anwälte lange in einer gewissen geschäftlichen Sicherheit.

Diese wird gerade durch weiter gestiegene Mandantenansprüche angegriffen - und muss nun neu gewonnen werden.

2. Neue Qualität:

Wer sich abheben will von nichtanwaltlichen „Rechtsberatern“, hat gute Karten durch Fachanwaltstitel, Publikationen, ständig aktualisierte Inhalte auf seiner Webseite und durch die derzeit frisch projektierte Fortbildungspflicht¹ für alle Anwälte: „Durch Fortbildung machen Anwälte ihre Qualität auch nach außen sichtbar. Sie heben sich gerade in Zeiten von Legal Tech und zunehmender Technisierung vom Mitbewerb, besonders natürlich vom nichtanwaltlichen Wettbewerb ab.“

Das sagt Rechtsanwältin Anke Haug (Geschäftsführerin der im Oktober 2015 gegründeten „www.advoknowhaug.de“, einer Gesellschaft für anwaltliche Fachfortbildungen) im Telefoninterview mit der Autorin am 23. September 2016. Besonders vor dem Hintergrund der Bundestags-Drucksache 18/9521 vom 05.09.2016 "Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Berufsanerkennungsrichtlinie und zur Änderung weiterer Vorschriften im Bereich der rechtsberatenden Berufe". Im Entwurf ist von Stichproben-Überprüfung durch die zuständige RAK die Rede sowie von einem Bußgeld bis 2000 Euro bei Nicht-Einhaltung der Fortbildungspflicht von angedachten 40 Zeitstunden pro Jahr.

3. Neues Tempo:

Der bessere Köder fängt denselben Fisch, wenn viele Angler um ihn konkurrieren: Durch rasend schnelle Informationsübermittlung allerorten und durch Anstieg der Anzahl von online-Rechtsberatungen sind es Mandanten inzwischen in einigen Bereichen gewohnt, ihre Auskunft rechts-sicher „spätestens am nächsten Tag zu bekommen. Anwälte werden ihren Mandanten kaum mehr vermitteln können, warum sie so viel Zeit benötigen?.“

Daraus folgt schon jetzt für Kanzleien jeder Größe, selbst Festpreisprodukte als Teil eines Mandates anzubieten, auch über Portale wie „Anwalt.de“ oder „123recht“, um dadurch auf weiter führende Angebote hinzuweisen.

Beachten Sie als weitere Service-Möglichkeit die temporeiche, bequeme und vollautomatisierte Anamnese des Falls über die Webseite, gekoppelt an eine sofortige kostenlose Ersteinschätzung per mail (z.B. bei www.sos-verkehrsrecht.de).

4. Neue IT-Services:

IT-Services sind der neue Kanzlei-Qualitätsfaktor. Sieger unter vergleichbaren Kanzleien wird jene Kanzlei sein, die als Erste ihren IT-Service so optimiert (oder ausgelagert) hat, dass Standard-Leistungen von selbst ausgeworfen werden

Mandanten über geschützte Datenräume Musterverträge oder Teile davon einsehen, den Fortgang der Arbeiten mitverfolgen sowie zeitgleich mit dem Anwalt Zugriff haben können Visualisierungen „einspringen“, wo es für juristische Laien schwierig wird: Eine rote Ampel verdeutlicht eine derzeitige Schwierigkeit und ist am übernächsten Tag schon wieder grün. Die Visualisierung ersetzt mühselige Übersetzung rechtlicher Sachverhalte in Mandantensprache. Der Mandant ist involviert. Er kann sich jederzeit einloggen. Er vertraut seinem Anwalt.

sie kostenlos zur Verfügung gestellt werden,

Mandanten beim eigenen Dokumentenmanagement unterstützt werden. Alte Unterlagen, Gutachten oder Akten über Gesellschaftsgründungen könnten von der Kanzlei ebenfalls geordnet und übernommen werden. Kanzleien würden dadurch so etwas wie eine ausgelagerte IT-Abteilung des Unternehmens bzw. Software-Berater des Mandanten.

die neu eingeführte Software von allen Kanzleimitarbeitern getestet und gemeinsam optimiert wird. Es handelt sich bei „Legal Tech“ um einen Quantensprung in der Technologie-Entwicklung. Es wäre fatal, Mitarbeiter nicht sofort bei der Entwicklung einzubinden. sie eine automatisierte, ausführliche Sachverhaltsermittlung über die Webseite, etwa wie bei <https://www.sos-verkehrsrecht.de>, ermöglichen.

5. Neue Honorarpolitik:

Der Kostendruck auf Kanzleien wächst stetig - und wird weiter wachsen: „Mandanten sind häufig nicht mehr bereit, für Standard-Leistungen hohe Stundensätze zu zahlen¹¹“, sagt ein

Managing-Partner einer größeren Kanzlei. Wenn ein Mandant einen Anwalt brauche, könne er meist zwischen fünf bis acht guten Kanzleien wählen, die sich weder im Preis noch in der Qualität sonderlich unterscheiden.

Der Anwalt prognostiziert weiter: „Es wird darauf ankommen, welche zusätzlichen Serviceleistungen angeboten werden, welchen Mehrwert – neben der juristischen Expertise – die Zusammenarbeit mit einer bestimmten Kanzlei für ihn bringt. Zusatzleistungen werden von immer mehr Mandanten erwartet, und zwar ohne dass es einen Aufschlag aufs Honorar gibt.“

Honorargestaltung und -information sind also in Kanzleien jeder Größe ebenfalls in erheblichem Maße auf einen Umbruch angewiesen: Es gibt bereits erste deutsche Kanzleien mit Festpreisen im Wirtschaftsrecht.

6. Neuer Zugang zum Recht:

Bei Flugverspätungen, teilautomatisierter Prüfung von Dokumenten, AGB-Prüfungen, kleinen Verkehrsrechtsfällen, E-Bay-Verkäufen und bei Mini-Gegenstandswerten, die die Anwaltsrechnung übersteigen, haben Probleminhaber bislang selten oder gar nicht Anwälte zur Problemlösung eingeschaltet, häufig aus der berechtigten Angst, der Fall könne zu klein sein. Diese Furcht müssen Probleminhaber in diesen Bereichen nicht mehr haben, wenn sie allein bzw. mit technischer Hilfe das Problem online rechtssicher lösen könnten – zu einem Festpreis.

Wer das anbietet - auch über die Delegation an technische Verfahren! -, punktet bei Mandanten mit Kostentransparenz, kleinem Risiko und großer Servicebereitschaft. Auf diese Weise verbessern die IT-basierten Lösungen auch den Zugang zum Recht.

Übrigens unbestritten und wegen der Anzahl der Beispiele oft ehrfürchtig bestaunt: Zu vielen Kanzleien kommen Mandanten gern mit großen Fällen zurück, die sich bei kleinen Fällen zuvor gut betreut fühlten.

7. Neue Beratungskulturen:

Der sofortige Zugriff auf Rechtsberater – und in manchen Portalen deren offene Bewertungen durch Mandanten – führen zu einem gesamtgesellschaftlichen Wahrnehmungs-Umbruch: Nie zuvor war es möglich, sich ein Bild von der (durch öffentliche Mandantenbewertungen nachgewiesenen) Qualität eines Anwalts zu machen, sich von ihm professionellen Rechtsrat zu holen und diesen auch noch zu bezahlen, ohne sich je von seinem Stuhl zu erheben. Bequemlichkeit, Geschwindigkeit, Kostentransparenz und Qualität anwaltlicher Beratung gehen hier bislang ungewohnte Allianzen ein.

Auf diese Mandantenerwartungen müssen alle Kanzleien reagieren – und viele investieren schon längst viel Geld in die digitale Infrastruktur.

Hilfe können sie dabei erhalten durch externe Anbieter wie 123Recht. Deren Gründer, Rechtsanwalt Michael Friedmann, sagt: „Wir entwickeln Vertragsgeneratoren, die Gespräche und Entscheidungsbäume abbilden (...). Jedes Projekt lässt sich in molekulare Schritte zerlegen, so dass das System weiß, was kommen wird und wie darauf zu antworten ist. Das beschleunigt die Mandatsbearbeitung, führt zu höherer Kundenzufriedenheit“.

8. Neue Akquisechancen:

Neue Marktentwicklungen beeinflussen immer das Kundenverhalten - und umgekehrt. Immer mehr Mandanten werden das Wort „Festpreis“ in die Suchmaschine eingeben. Die Kanzleiwebseite wird daher unter den Keywords „Festpreis Arbeitsrecht Arbeitszeugnis Heidelberg“ ebenso gefunden wie unter den bisherigen Keywords „Arbeitsrecht Heidelberg Kündigung“. Die Webseite verlinkt dann direkt von der Startseite zu diversen Festpreisprodukten, die sie z.B. bei Anwalt.de eingestellt hat. Sie gibt dazu bekannt: „Sparen Sie Geld, Zeit und Nerven durch unsere Festpreisprodukte bei ...konkrete Eingrenzungen einfügen...“. Der Mandant merkt, dass die Kanzlei sich seinen Kopf macht und sucht die Seite mit den Festpreisprodukten auf. Einen Teil seines Problems wird er dort wiederfinden, den Beratungsteile voraussichtlich nicht oder nicht vollständig. Deshalb wird er sich wegen komplexerer Fragen auf jeden Fall erneut an diese Kanzlei wenden.

Dieses Mandat „in Echtzeit“ wird zu einem Stundenhonorar abgerechnet werden können.

Das Image der Kanzlei ist mehr denn je: „Die wissen, was sie tun, sind fair bei der Abrechnung

und zügig bei der Bearbeitung. Vor allem stellen sie mich in den Mittelpunkt.“
Auch „Cross Selling“¹ bekommt eine neue Spielart: In der Beschreibung der Festpreisprodukte wird auch aufgezählt werden, was nicht durch Festpreise abrechenbar ist. Diese Aufzählung gibt dem User weitere Ideen über Bereiche, die er noch regeln sollte.

9. Neue Juristenberufe:

Jurist und IT-Freak in Personalunion - kann das erfolgreich sein? „In Zukunft wird der Beruf des Juristen zunehmend Projektmanager und Spezialisten erfordern, die mit Legal Technology arbeiten können. Technische Fähigkeiten in den Bereichen der digitalen Kommunikation und Zusammenarbeit, Statistik und Datenanalyse werden daher immer entscheidender“, prognostiziert Markus Hartung, Direktor des Bucerius Center on the Legal Profession.
Auch Prof. Dr. Leo Staub beschreibt im Interview ab Seite XXX: „Verlockende Alternativen gibt es genug. Schauen Sie nur, wie viel attraktiver Karrieren in Rechts- abteilungen von Unternehmen heute geworden sind oder welche aufregende und vielverspre- chende Möglichkeiten sich beim Start-up von Legal Tech Unternehmen bieten.“
IT-affine Jurastudenten sollten sich in jedem Fall „schon im Studium unternehmerischen Sachverstand aneignen“¹⁶, um später in der Start-up-Szene oder in einem eigenen Unternehmen durchzustarten.

10. Neue Kooperationen:

In naher Zukunft werden zahlreiche neue Kooperationen von Anwaltskanzleien mit Legal Tech Unternehmen erwartet.

Kanzleien, die ihre Software nicht selbst aufrüsten wollen, werden standardisierbare Teile ihrer Dienstleistungen über die „Cloud“, über eine SSL-Verschlüsselung oder sogar direkt per mail an Startups delegieren, die dieses Material bearbeitet innerhalb kürzester Zeit zu einem Festpreis zurücksenden. Auf der Rechnung wird diese Position zum Beispiel mit „extern bearbeitet“ oder unter der Position „Festpreis“ erscheinen.

Solche festen Kooperationen werden den Preiskampf befeuern, den Mandantenservice erhöhen, das Handling von Haftungsfragen flexibilisieren und die bisherige Arbeitskultur in Kanzleien komplett verändern: Was bis vor kurzem noch Associates im Hinterzimmer bearbeitet haben, gelangt gar nicht mehr in die Teamsitzungen der Kanzlei, wie ein paar Beispiele zeigen:

Das Legal Tech Start-up Leverton (s. u.) ist eine feste Kooperation mit Freshfields eingegangen: Immobilienwirtschaftliche Due Diligences werden dadurch teil- automatisiert: Mietverträge in Immobilientransaktionen werden ausgewertet, speziell geschulte Anwälte bei Freshfields kontrollieren das Ergebnis und geben es an Leverton weiter. Durch die „selbst lernende Software“ verbessert diese ihre Auswertungen ständig.

Freshfields erwartet von dem Einsatz der Software einen effizienteren und schnelleren Mandantenservice: „Die Kapazitäten unserer Anwälte können zum Nutzen unserer Mandanten noch gezielter eingesetzt werden“, sagt Niko Schultz- Söchting, Partner für Immobilien-M&A bei Freshfields.

Auch andere Kanzleien befinden sich bereits in Kooperation mit Legal Tech Anbietern: „Die Großkanzlei DLA Piper etwa hat für Transaktionen eine Partnerschaft mit den kanadischen Spezialisten für künstliche Intelligenz „Kira“ geschlossen.

Berwin Leighton Paisner nutzen „Ravn“ für Immobiliendeals, vor einigen Tagen schloss auch Linklaters einen Nutzungsvertrag mit dem britischen Anbieter, dessen Software Dokumente lesen, interpretieren und zusammenfassen können soll.

Mehrere Kanzleien nutzen IBM Watson's „Ross Intelligence“ als digitalen Rechtsexperten. Der Dienst arbeitet mit vorhandenen Datenbanken und wird mit jeder Korrektur ein bisschen besser.“

Das Greifswalder Start-up Advocado berichtet über seine feste Kooperation mit „EDEKA food service“ und promotet eine Erstberatung zum Lebensmittelrecht (mit Zufriedenheitsgarantie) zum Festpreis von 119 Euro.

Das Anwaltsnetzwerk Apraxa hat sich ebenfalls mit dem Greifswalder Start- up Advocado zusammen geschlossen.

IV. Legal Tech | 20 Beispiele für Start-ups am deutschen Markt

Derzeit ist der Anteil von Legal Tech am Rechtsberatungsmarkt in Deutschland noch klein. Aber das wird sich schnell ändern, wie die Entwicklung in den USA zeigt. „Viele realisieren, dass Legal Tech nicht nur eine nette Spielerei, sondern ein zentraler Baustein für Anwälte und Kanzleien ist, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben.“¹⁷ Hier kommt eine Auswahl jener Start-ups, die bereits jetzt deutschen Kanzleien erhebliche Konkurrenz machen, alphabetisch sortiert:

www.123recht.net:

Diese Plattform²⁰ bietet bereits seit dem Jahr 2000 Rechtsberatung zum Festpreis im Internet. Der Sucher klickt auf das gewünschte Gebiet, findet dort einige Anwälte, deren Festpreis pro definierter Leistung neben den Fotos steht und kontaktiert ihn direkt. Beim Thema „Schadensregulierung bei Verkehrsunfall – Schmerzensgeld, Schadensersatz?“ bieten z. B. momentan (Stand: August 2016) vier Verkehrsrechtler ihre Dienste an, honoriert mit 25 Euro – 150 Euro für jeweils konkret umrissene Leistungen. Auffällig und ausgesprochen serviceorientiert: der Button „Produkte“ neben jedem Foto führt den Sucher zu weiteren Festpreisangeboten dieser Anwälte – in anderen Rechtsgebieten.

www.aboalarm.de:

Privatkunden können hier Verträge und Mitgliedschaften verwalten und kündigen. Kündigungsfristen werden automatisch eingehalten, Kündigungsvorlagen wurden von Anwälten erarbeitet. Über 2 Millionen Kündigungen nebst Kündigungsnachweis wurden erfolgreich übermittelt. Rechtzeitige Erinnerungs-E-Mail, Anleitungen und Tipps für alle Verträge und Kündigungen sowie eine App runden das Angebot ab

www.advocado.de

Das Start-up aus Greifswald vermittelt Rechtssuchenden seit 2014 den passenden Anwalt zu transparenten Preisen im Internet. Über eine Online-Plattform, die das Unternehmen seinen Partner-Anwälten oder -Kanzleien zur Verfügung stellt, wird der gesamte Prozess vom Erstkontakt, über Beratung, Streitfall bis hin zur Rechnungsstellung und Zahlung abgewickelt. Das Unternehmen baut sein Netz von Kooperationspartnern aus, dazu zählen Edeka Food Service und Volks- und Raiffeisenbanken.

www.bahn-buddy.de

Dieses Start-up macht Anwälten vermutlich nicht direkt Konkurrenz, zeigt jedoch, wie Technik zum gigantischen Mitbewerber werden wird: Enttäuschte Bahnkunden wenden sich an die Bahn-Buddies. Die Fahrkarte laden sie als PDF oder Foto noch während der Bahnfahrt hoch. Das System überprüft die Verspätung des Zuges, und der Kunde erhält ein bereits ausgefülltes Formular, das für ihn abgeschickt wird. Erhält der Kunde das Geld, bekommt das Unternehmen eine fixe Gebühr von 1,99 Euro. Der Bahnfahrer erhält maximal die Hälfte seines Fahrkartenpreises zurück.

In ihrer Webseite werden Fahrgastrechte einfach erklärt, und in den FAQs kommen viele weitere verständliche Antworten.

„Viele Kunden beantragen ihre Entschädigung aufgrund des aufwändigen Formulars gar nicht“, schreiben sie. Das Ziel sei es, in drei Jahren auf 100.000 Anträge pro Jahr zukommen und in fünf Jahren auf 400.000.

www.busylamp.de

Mandanten jubeln. Diese Software kontrolliert die Arbeit von Anwälten. Die Kunden des drei Jahre alten Start-ups sind namhaft: Die New York Times oder Holtzbrinck arbeiten mit dem Tool von Busylamp. Nach eigenen Angaben nutzen Unternehmen in mehr als 60 Ländern die Software, mit der es möglich ist, die Arbeit mit externen Anwälten und Kanzleien zu verbessern. Insbesondere die Ausgaben und die dazu gehörigen Leistungen lassen sich mit dem Tool überwachen.

www.edicted.de

Die Plattform ist ein „Spezialistennetzwerk“ für Legal Outsourcing. Auftraggeber können über edicted Unterstützung bei Rechercheaufgaben zu Rechtsfragen, beim Verfassen von Schriftsätzen oder Blogbeiträgen erhalten. Registrierte Referendare und Studenten, aber auch Anwälte nehmen den Auftrag an und stellen das Arbeitsergebnis dann dem Auftraggeber per E-Mail zur Verfügung.

www.flightright.de

Das 2010 gegründete Unternehmen in Potsdam hilft Kunden, bei Verspätungen, Annullierungen oder Umbuchungen ihrer Flüge Entschädigungen nach der EU-Fluggastrechte-Verordnung durchzusetzen. Im Erfolgsfall behält das Unternehmen 25 Prozent der Entschädigungssumme ein. Flightright ist inzwischen in anderen europäischen Ländern und den USA präsent. Das Unternehmen wirbt mit mehr als 600.000 zufriedenen Kunden und einer Erfolgsquote vor Gericht von 98 Prozent.

www.geblitzt.de

Tausende von Bußgeldbescheiden sind falsch oder inhaltlich mangelhaft und lassen sich aus diesem Grund erfolgreich anfechten. Teilautomatisiert erledigt das „geblitzt.de“ seit 2013, das im Zweifelsfall auch Verkehrsrechtsanwälte vermittelt. Bei Geschwindigkeits-, Rotlicht-, Mobiltelefon- oder Abstandsverstoß tritt „geblitzt.de“ mit einer anwaltlichen Vorwurfsprüfung ein. Der Service ist für User kostenfrei. Er finanziert sich über die Lizenzgebühren, die die vermittelten Anwälte für die Software zahlen.

www.janolaw.de

Mandanten können durch einen einfachen Frage-Antwort-Dialog individualisierte Rechtsdokumente selbst erstellen. Janolaw hat sich insbesondere auf Online-Shops spezialisiert, die zusätzliche Dienste wie Abmahnschutz und Update-Services nutzen können.

www.jura-online.de

Das Start-up Jura Online ersetzt den Repetitor. Jurastudenten zahlen ab 9,90 / Monat und sind teilweise bis zu 5 Stunden am Stück lernend mit dieser Plattform befasst. Diese Online-Lern-Lösung bietet eine automatische Anpassung der Software an den Kenntnisstand des Users. Sofort wird klar: Dieses Modell ersetzt künftig auch in Kanzleien herkömmliche Fortbildungsveranstaltungen. Die Autorin wartet noch auf die Kanzlei, die als erste in Deutschland ihren Mandanten (und denen, die es werden wollen), kostenlose und automatische Updates ihres Rechtswissens per Video und automatisch didaktisierte Seminare via E-Learning verpasst. Vielleicht kann dann auch ein elektronischer Prüfer die Auswertung von Wissenstests über Rechtsfragen übernehmen? Die Plattform selbst kündigt an, künftig auch Recruiting-Dienste anzubieten. Denn selbstverständlich sind anwaltliche Arbeitgeber längst aufmerksam geworden. Sie können so ohne kostenintensive Recruiting-Fairs an Universitäten andocken.

www.jurato.de

Das 2013 gegründete Unternehmen vermittelt über eine Online-Plattform Rechtssuchenden den passenden Anwalt für ihr jeweiliges Rechtsproblem. Es lassen sich Beratungsangebote zum Festpreis buchen – oder die Nutzer stellen ihre Frage und mehrere Anwälte bewerben sich darum. Auch Kommunikation und Verwaltung der Fälle werden über die Plattform abgewickelt. Der Fokus von Jurato liegt dabei auf der einfachen Benutzerführung, einer schnellen Bearbeitung und transparenten Preisen. Zahlreiche Tools wie Voice-, Video- oder Textchat sorgen für die schnelle Kommunikation mit dem Anwalt.

www.legalbase.de

Das Start-up vertreibt Anwaltsleistungen über eine Plattform. Das Prinzip: Wer beispielsweise eine GmbH anmelden will, gibt alle grundsätzlichen Fragen über die Website ein – und kann sich dann einen der Anwälte auf der Internet-Seite aussuchen. Bei Klick auf das Problem

(„Arbeitszeugnis prüfen“) wird der Schlusspreis sofort angezeigt. Das „Trusted Shops“ Garantiesiegel vermittelt Vertrauen. 33.235 Anwälte (Stand: August 2016, eigene Angabe) erteilen sofortigen Rechtsrat. Anwälte haben übersichtliche Bewertungen durch andere User.

www.legalhead.de

Das Recruiting in der Rechtsbranche wird durch legalhead.de verändert, beschleunigt und transparenter gemacht. Nach dem Vorbild der Dating-App „Tinder“ können Arbeitgeber und Jobsucher mit einem „Wisch“ entscheiden, ob die jeweils andere Seite für sie interessant ist. Erst bei einem „Match“, wenn also beide Seiten sich positiv entschieden haben, werden die Parteien zusammengebracht.

www.leverton.de

Das Unternehmen ist nun drei Jahre am Markt und bietet eine cloud-basierte Software an, die Verträge auslesen und mit Hilfe künstlicher Intelligenz analysieren kann. Der Anwalt liest nicht mehr den ganzen Vertrag sondern lässt sich von der computerlinguistische Software die relevanten Stellen zeigen. Die Software erkennt nicht nur einzelne Worte, sondern auch Referenzen im Text sowie verwandte Dokumente. Auch fehlende Dokumente werden identifiziert. Das System ist selbstlernend und wird bei jeder Anwendung immer genauer. Das gelingt jetzt schon in mehreren Sprachen, die auf Knopfdruck an den relevanten Stellen ins Deutsche übersetzt werden können. Die Software ist kompatibel etwa mit SAP und kann stichtagsbezogene Informationen automatisch im System anzeigen. „Wenn ein Investor zum Beispiel gleich mehrere Immobilien im Paket kaufen will, muss er schnell tausende Vertragsseiten prüfen: Er muss wissen, wie hoch die gewerbliche Mietfläche ist, welcher Mieter welches Kündigungsrecht hat oder wann er für welche Reparaturen oder Schäden aufkommen muss“²²

www.lexalgo.de

Das Produkt des hessischen Start-ups ist sehr komplex: Unstrukturierte Daten werden automatisiert oder teilautomatisiert strukturiert und angereichert. Das soll den Entscheidungsprozess bei Rechtsfragen vereinfachen und beschleunigen. Per Software können ihre Kunden juristische oder stark regelbasierte Problemstellungen ohne großen personellen Einsatz lösen, heißt es vom Unternehmen. Lexalgo formalisiert die Arbeit von Experten, modelliert Fach-Know-how und teil-automatisiert juristische Überprüfungen. Personaleinsatz, Komplexität und Aufwand werden reduziert. Die dazugehörigen inhaltlichen Module stellt der Deutsche Anwaltsverein.

www.modria.com

Das ist ein Online Schiedsgericht. Ein Beispiel für eine „online dispute resolution“ sehen Sie hier: <http://modria.com/how-it-works/> Ein 50 Dollar Streit um eine Gitarre wird elektronisch nach allen Regeln der Mediationskunst gelöst. Leider noch nicht auf Deutsch. Die Parteien geben beide die Eckdaten ihrer Positionen ein. Ein teilautomatisierter Prozess endet mit einer durch mediative Elemente ermittelten Lösungsvorschlag.

www.mieterengel.de

Versteht sich als Konkurrenz zum Mieterverein. Jahresbeitrag 69 Euro. Nach der Online-Erstberatung können User mit Kreditkarte zahlen. Fachanwälte mit 20 Jahren Erfahrung im Mietrecht antworten bei Mieterhöhung, Mietminderung, Schönheitsreparaturen, Kautions, Kündigung des Mietvertrags, Räumung. Keine Wartezeiten, keine Qualitätsunterschiede, keine Wege.

www.recht-ohne-risiko.de

Die Plattform unterstützt Kreditnehmer dabei, ihre Rechte gegenüber ihrer Bank geltend zu machen. Wer einen Kredit vorzeitig loswerden möchte, zahlt normalerweise durch eine so genannte Vorfälligkeitsentschädigung drauf. Ob beim Hausverkauf oder bei Umschuldung, diese Regelung kostet das Geld der Verbraucher. Bis zum 21.06.2016 war es in vielen Fällen möglich, der hohen Kreditablöse durch einen Widerruf des Darlehensvertrags zu entgehen, da Banken häufig Fehler bei der Widerrufsbelehrung gemacht haben. Das

Unternehmen ist in fester Kooperation mit den Gansel Rechtsanwälten, Berlin und kassiert ein Erfolgshonorar bei Durchsetzung bei der Bank.

www.rightmart.de

Fehlerhafte Hartz4-Bescheide, Abmahnungen, Bußgeld-Bescheide sowie Ansprüche bei Pauschalreisen, die von einer Kanzlei online per Software automatisiert geprüft werden. Zu dem Gründerteam gehören Anwälte und IT Manager. Eine intelligente Abfrage auf der Website erlaubt eine direkte Einschätzung über Höhe des Anspruchs, Durchsetzungswahrscheinlichkeit und mögliche Kosten der Geltendmachung. Rightmart lädt auf ihrer Webseite ein, „die Entwicklung unserer Software und den Aufbau dieses neuen Kanzleikonzpts hautnah auf YouTube und Facebook“ zu verfolgen. Angestrebt werden eine Echtzeit-Rechtsberatung sowie Lösungen für Bußgeldbescheide, Verkehrsunfälle und Abmahnungen.

www.smartlaw.de

Das Unternehmen bietet Nutzern die Möglichkeit, individualisierte Verträge und Rechtsdokumente einfach, schnell und sicher online zu erstellen anstatt auf zu allgemein formulierte und oftmals veraltete Musterformulare zurückgreifen zu müssen. Mit Smartlaw können Kunden auch Anschreiben und andere rechtliche Dokumente erstellen. Es stehen ihnen Rechtstipps, Entscheidungshilfen, Checklisten und Anleitungen zur Verfügung.



Ich freue mich auf Ihre Fragen!

johanna busmann
busmann training®, hamburg

www.busmann-training.de
www.anwalts-akquise.de
www.anwalts-coach.de

tel. 040 892722
tel: 0171 1244321
info@busmann-training.de