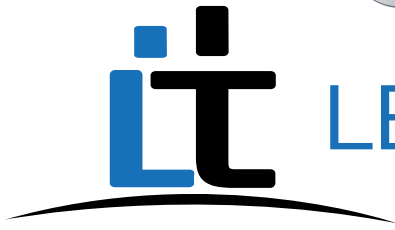


Gratis verbreitet von

Sack
Fachmedien



LEGAL-TECH.DE
magazin

ffi Verlag
Freie Fachinformationen

Wie Anwälte und Anwältinnen neue Chancen nutzen

Ausgabe 2/22

New (Legal) Work:

Eine Legal Nomadin und ein Legal Engineer berichten über ihre Arbeit



- **Vergleich: Rechtsdurchsetzung in Deutschland und den USA**
- **Die drei wichtigsten digitalen Marketingkanäle für Ihre Kanzlei**
- **Erfahrungsbericht einer Open Source-Kanzlei**
- **Buchtipps: So gelingt die Digitalisierung**

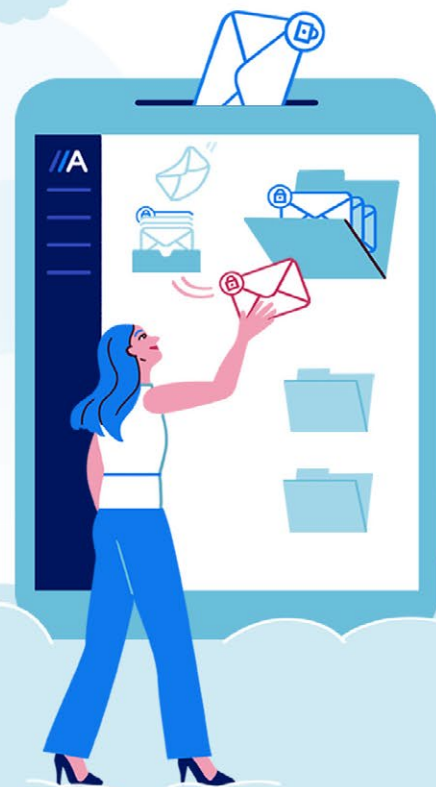
© pishit

Partnerunternehmen



beA – so einfach wie eine E-Mail, sofort veraktet.

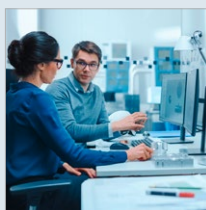
MEHR ERFAHREN >>



► IM FOKUS

„Remote Work hat sich in der Rechtsbranche noch nicht etabliert“

Su Reiter über das Leben und Arbeiten als Legal Nomad 4



► IM FOKUS

„Der Beruf des Legal Engineers ist sehr vielfältig“

Christian Hartz über seine Arbeit zwischen Jura und IT 9



► IM FOKUS

Vertretung oder Finanzierung? Rollenverteilung bei der Rechtsdurchsetzung in Deutschland und den USA

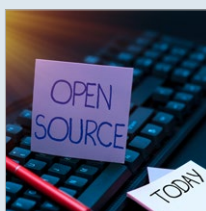
Dr. Daniel Timmermann, Pauline Modra 12



► MANDANTENAKQUISE

Digitales Marketing für digitale Kanzleien: Die drei wichtigsten Marketingkanäle

Pia Löffler 16



► KANZLEIBERICHT

Kann es eine Anwaltskanzlei ohne Microsoft, Apple und Android geben? JA, kann es!

Dr. Youssef Moussa 18



► IM FOKUS

Wie gelingt erfolgreiche Digitalisierung in Kanzleien?

Herausgeberin Claudia Schieblon über das Praxis-handbuch „Digitalisierung und Innovation in Kanzleien“ 21

Liebe Leserinnen und Leser,

die Digitalisierung wird auch unseren Berufsstand nachhaltig verändern. Die Corona-Pandemie hat diese Entwicklung erheblich beschleunigt. Die Mandantinnen und Mandanten erwarten heute, ihre Rechtsangelegenheiten bequem über ihr Smartphone abwickeln und uns rund um die Uhr erreichen zu können. Gutes Online-Marketing wird daher immer wichtiger. Neben einer professionellen Website ist es für uns unerlässlich, von der jeweiligen Zielgruppe im Netz gut gefunden zu werden. Der [Beitrag von Frau Kollegin Pia Löffler](#), Expertin für Kanzleimarketing, gibt wertvolle praktische Tipps, wie sich digitales Marketing für digitale Kanzleien auch ohne viel Zeit- und Kostenaufwand, insbesondere für Kanzleigründer, effektiv umsetzen lässt.

Wir alle sind aufgerufen, die Veränderungen durch die Digitalisierung anzunehmen und durch eigene Legal Tech-Strategien zu gestalten, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben. Wichtig ist eine kritische Bestandsaufnahme, um herauszufinden, welcher Anwaltstyp man eigentlich ist und welche Abläufe und Dienste sich in einer Kanzlei standardisieren oder outsourcen lassen. Das ist ganz individuell und kann in der Praxis unterschiedlich aussehen. Ein anschauliches Praxisbeispiel zeigt Kollege [Dr. Youssef Moussa in seinem Beitrag](#) auf, der seine Kanzleibläufe komplett auf Open Source-Systeme umgestellt hat und heute in der Lage ist, nahezu vollständig digital zu arbeiten.

Angesichts der fortschreitenden Digitalisierung, verbunden mit der Möglichkeit, per Videokonferenz vertrauliche Mandantengespräche führen und an Gerichtsverhandlungen teilnehmen zu können, dürfte es nur noch eine Frage der Zeit sein, bis das aktuell noch bestehende Erfordernis einer festen Räumlichkeit für die Gründung

einer Anwaltskanzlei wegfallen wird. Wenn auch Sie sich von einem festen Arbeitsort unabhängig machen und schon mal in die Welt eines „digitalen Nomaden“ eintauchen wollen, dem sei der [Beitrag von Su Reiter](#) wärmstens empfohlen. Sie ist Content-Strategin mit juristischem Schwerpunkt und kann mit ihrem Laptop praktisch von jedem Ort der Welt aus arbeiten. Das Interview gewährt Einblicke in ihren abwechslungsreichen Berufsalltag und lässt uns hinter die Kulissen der „Remote Work“ schauen.

Legal Tech bringt auch neue Berufe hervor, mit denen wir künftig verstärkt zusammenarbeiten werden. Dazu gehört der „Legal Engineer“, der an der Schnittstelle zwischen Recht und IT tätig ist und im [Beitrag des Legal Engineers Christian Hartz](#) vorgestellt wird. Christian Hartz erzählt im Interview, wie spannend die Arbeit als Legal Engineer bei einem Informationsdienstleister sein kann und welche beruflichen Qualifikationen man am besten für diesen Beruf mitbringen sollte.

In der Legal Tech-Welt spielen natürlich auch rechtliche Fragen eine wichtige Rolle. Dazu gehört der umstrittene Bereich des sog. Legal Tech-Inkasso. In Deutschland sind viele Legal Tech-Unternehmen als Inkassodienstleister registriert, die für Verbraucherinnen und Verbraucher niedrigschwellige Forderungen auf Erfolgshonorarbasis einzahlen. Wir alle kennen das z. B. für Fluggastentschädigungen oder im Bereich der Mietpreiskontrolle. [Dr. Daniel Timmermann und Pauline Modra](#) blicken über den nationalen Tellerrand in die USA und legen dar, welche rechtliche Rollenverteilung es dort zwischen Prozessvertretung, Prozessfinanzierung und Inkasso im Vergleich mit Deutschland gibt.

Wer mehr über das Thema Digitalisierung und Innovation in Kanzleien wissen möchte,

dem sei schließlich das [Interview mit Claudia Schieblon](#), Leiterin des PMN-Netzwerks von führenden Wirtschaftskanzleien in Deutschland, empfohlen, die aktuell ein neues Buch zu diesem Thema herausgegeben hat. Hier erfahren Sie aus erster Hand, weshalb Digitalisierung für Kanzleien weit mehr ist als „nur“ Legal Tech.

Ich wünsche eine anregende Lektüre des neuen Legal Tech-Magazins.

Ihr

Dr. Frank Remmert



Rechtsanwalt [Dr. Frank Remmert](#) ist Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz und IT-Recht in München. Er ist Experte im anwaltlichen Berufsrecht und berät u. a. Kanzleien, Legal Tech-Unternehmen, Investoren und Softwareanbieter in rechtlichen Fragen rund um Legal Tech. Er ist u. a. Herausgeber des 2020 beim Verlag C.H. BECK erschienenen Rechtshandbuchs „[Legal Tech-Strategien für Rechtsanwälte](#)“. Mehr unter [remmertz.legal](#).



Der legal-tech.de-Newsletter:

Keine Ausgabe mehr verpassen mit unserem kostenlosen Newsletter-Abo

[▶ Jetzt abonnieren](#)



© Su Reiter

„Remote Work hat sich in der Rechtsbranche noch nicht etabliert“

Su Reiter über das Leben und Arbeiten als Legal Nomad

Arbeiten und gleichzeitig die Welt bereisen? Genau das machen *Digital Nomads*. Obwohl Homeoffice und mobiles Arbeiten inzwischen auch in der Rechtsbranche Normalität geworden sind, entscheiden sich verhältnismäßig wenige Juristen und Juristinnen dazu, als *Digital* bzw. *Legal Nomads* zu leben. Su Reiter hat es gewagt: Sie ist digitale Nomadin, studiert Jura und arbeitet nebenbei als selbstständige Content-Strategin für Kanzleien und juristische Unternehmen. Im Interview verrät sie, was genau man unter einem *Digital Nomad* oder *Legal Nomad* versteht, wieso sie sich kein anderes Arbeitsleben mehr vorstellen kann und welche Herausforderungen es in ihrem Alltag zu bewältigen gibt. Außerdem hat sie Tipps für Juristen und Juristinnen, die selbst gerne als *Digital* bzw. *Legal Nomads* arbeiten möchten.

rungen es in ihrem Alltag zu bewältigen gibt. Außerdem hat sie Tipps für Juristen und Juristinnen, die selbst gerne als *Digital* bzw. *Legal Nomads* arbeiten möchten.

Su, was ist dein Hintergrund bzw. was machst du genau beruflich?

Ich bin selbstständige Content-Strategin für juristische Zielgruppen und arbeite an der Schnittstelle zwischen den Neuen Medien und dem Recht.

Ursprünglich komme ich aus der Medienwelt: Vor meinem Studium habe ich drei Jahre in der Medienbranche gearbeitet

und in verschiedenen Medienunternehmen praktische Erfahrungen gesammelt.

Danach habe ich angefangen, Medienwissenschaft mit dem Schwerpunkt Medienrecht zu studieren, um meine praktischen Kenntnisse mit theoretischen zu untermauern. Durch dieses Studium bin ich zum ersten Mal mit der Rechtsmaterie in Berührung gekommen. Die Rechtsthemen haben mir so gut gefallen, dass ich mich für ein Jurastudium entschieden habe.

Während des Jurastudiums habe ich mich selbstständig gemacht, um einen kreativen Ausgleich zur textlastigen Lehre zu finden.

Als Solo-Selbstständige unterstütze ich Jurist:innen, Kanzleien und juristische Unternehmen dabei, ihre Zielgruppen mit juristischem Content zu erreichen. Mein Schwerpunkt liegt auf juristischem SEO-Content und LinkedIn-Beiträgen zu Rechtsthemen. So ver helfe ich meiner Kundschaft zu mehr Sichtbarkeit im Internet.

Für alle Leser und Leserinnen, die den Begriff „digitaler Nomade“ noch nicht richtig einordnen können: Was versteht man unter einem Digital Nomad und wo liegt der Unterschied zum Legal Nomad?

Ein *Digital Nomad* hat das Privileg, seine Arbeit vollkommen ortsunabhängig ausüben zu können und nutzt diese Chance, um die Welt zu bereisen und dabei vom Laptop aus zu arbeiten. Dieses Phänomen hat sich seit der Digitalisierung, aber vor allem in den

letzten Jahren sehr stark verbreitet und wird unter dem Begriff *Remote Work* kontrovers diskutiert.

Viele digital arbeitende Menschen möchten sich nicht mehr zwischen einer Karriere und den persönlichen Wünschen und Bedürfnissen entscheiden. Die neue Arbeitswelt steht für Freiheit und Flexibilität. Sie ermöglicht es Beschäftigten, verschiedene Lebensrealitäten miteinander in Einklang zu bringen, etwa durch das Homeoffice, die Vier-Tage-Woche, Teilzeitarbeit, nebenberufliches *Freelancing* oder durch Remote-Arbeit.

Meine Selbstständigkeit war von Anfang an darauf ausgelegt, zu 100 Prozent ortsunabhängig zu sein. Da ich interdisziplinär arbeite und dabei einen juristischen Schwerpunkt verfolge, hat sich in meiner Community der Begriff *Legal Nomad* entwickelt.

Was waren deine Gründe, dich für ein Leben als digitale Nomadin zu entscheiden?

Der Wunsch, vorwiegend oder ausschließlich digital zu arbeiten, war schon immer in mir verankert. Ich wusste damals nur nicht, dass es auch Berufe außerhalb der 9-to-5-Bürojobs gibt. Deshalb habe ich viele ortsgebundene Tätigkeiten ausgeübt, bis ich auf die Idee kam, mich selbstständig zu machen. Und seitdem ich Freelancer bin, kann ich mir nicht mehr vorstellen, nach dem Studium einer hundertprozentig ortsgebundenen Tätigkeit nachzugehen.

Freiheit steht für mich an oberster Stelle: Ich möchte selbst entscheiden, wann, wie und von wo aus ich arbeite. Deshalb habe ich mich bewusst sehr früh dazu entschieden, mein Leben nunmehr als digitale Nomadin weiterzuführen.

Webinar am
18.05.2022

Kostenlos
anmelden!

PDF++ von EasyPlusPlus

beA-konforme Anlage für Rechtsanwälte/Rechtsanwältinnen

PDF++ wurde speziell für die Verwendung durch Rechtsanwälte/Rechtsanwältinnen und andere Personen entwickelt, die ein einfaches und effektives Tool zur Verarbeitung von Anlagen zur Verwendung in Rechtsstreitigkeiten, Schiedsverfahren und dergleichen benötigen.

- ✓ **Kundenspezifische Stempel für Ihren geschäftlichen Ausdruck**
- ✓ **Automatische Seitennummerierung**
- ✓ **Zusammenfügen von mehreren PDFs in ein Dokument**
- ✓ **Split-Funktion – ein PDF in mehrere PDFs aufteilen**
- ✓ **OCR Texterkennung**

www.sack.de/pdfplus

Sack



Wie schätzt du die Rechtsbranche bzw. Legal Tech-Branche in Hinblick auf die Arbeit als Digital Nomad ein: Ist es gut möglich, ortsunabhängig als digitaler Nomade oder Nomadin zu arbeiten oder ist die Akzeptanz hierfür noch nicht vorhanden?

Remote Work hat sich in der Rechtsbranche noch nicht etabliert. Viele Kanzleien bemerken zwar den Wandel und setzen daher auf Hybrid-Modelle, jedoch fehlt es in der Regel oft an einem *Commitment* oder rechtlichen Grundlagen für diese Vorgehensweise. Ich habe den Eindruck, dass *Remote Work* in der Rechtsbranche nicht akzeptiert, sondern geduldet wird. Die wenigsten Kanzleien schreiben „Remote Only“-Stellen aus oder verankern *Remote Work* in ihren Unternehmenswerten.

Dieser Umstand ist sicherlich auch der Erwartungshaltung gegenüber juristischen Berufen geschuldet: Viele Menschen können sich Mandatsarbeit *remote* nicht vorstellen. Auch aus rechtlicher Sicht ist im Anwaltsberuf vieles noch nicht umsetzbar. Im Gegensatz dazu gibt es aber bereits erfolgreiche Online-Rechtsberatungen oder sogar automatisierte Tools, die auf Basis rechtlicher Daten arbeiten.

Ich sehe hier eine große Diskrepanz zwischen dem, was tatsächlich zeitgemäß ist und gelebt wird, und dem, was gesellschaftlich und gesetzlich erwartet wird.

Der Gesetzgeber reagiert oft viel zu spät auf neue Entwicklungen – nicht nur in der Arbeitswelt.

Die Art, wie wir leben und arbeiten, hat sich in den letzten Jahren komplett verändert. Durch die Pandemie wurde der digitale Wandel auch in Deutschland „über Nacht“ umgesetzt. Seit 2020 erleben wir die Beschleunigung dieses längst fälligen Wandels. Denn diese Entwicklung ist keinesfalls erst durch die Pandemie entstan-

den. In vielen anderen Ländern gehören Remote-Jobs und digitaler Unterricht zum Tagesprogramm.

Wie lässt sich dein Jurastudium mit dem Leben als digitale Nomadin vereinbaren?

Das Jurastudium ist an ortsgebundenen Universitäten noch immer sehr analog gestaltet. Ich habe vor der Pandemie angefangen zu studieren und durfte den digitalen Wandel der Lehre daher hautnah miterleben. Zwar hatten wir schon vor der Pandemie mit einer digitalen Infrastruktur (z. B. Online-Anmeldesystem, E-Bibliothek) und teilweise auch mit digitalen Unterlagen gearbeitet, aber das Jurastudium war dennoch nicht auf eine ausschließlich digitale Handhabung ausgelegt. Vorlesungen und Prüfungen fanden regelmäßig vor Ort statt. Dies hat sich mit der Pandemie grundlegend verändert.

Aktuell bereite ich mich auf das Erste Staatsexamen vor und habe die Uni in den vergangenen zwei Jahren nicht besucht. Digitale Vorlesungen, Unterlagen per Mausclick, Open-Book-Klausuren – ich bin mir sicher, dass die Universitäten hier großartige Arbeit geleistet haben. Es ist schon erstaunlich, wie schnell eine digitale Lehre umgesetzt werden kann, wenn der Wille bzw. eine Verpflichtung existiert.

Anfangs bin ich noch während den Semesterferien verreist. Dafür habe ich, wenn kein passendes E-Book vorhanden war, meine Unterlagen eigenhändig eingescannt. So konnte ich von überall auf wichtige Dokumente, Falllösungen und Literatur zugreifen. Seitdem die Vorlesungen digital stattfinden, bin ich auch für längere Zeit verreist und habe vom Ausland aus an universitären Veranstaltungen teilgenommen.

Welche Vorteile hat das Leben als digitale Nomadin für dich?

Als digitale Nomadin steht mir die Welt offen. Ich kann mir selbst aussuchen, wo ich

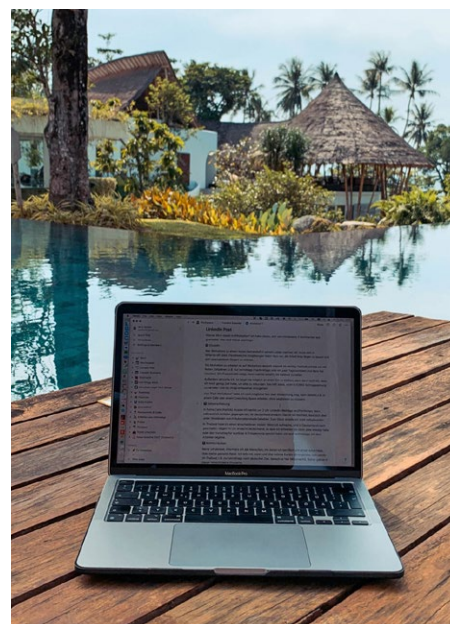


Abb.: Arbeiten, wo andere Urlaub machen;
© Su Reiter

mein Leben verbringen möchte. Zum ersten Mal habe ich den Luxus, mich ernsthaft fragen zu können, was ich eigentlich vom Leben erwarte und unter welchen Umständen ich produktiv bin.

Wenn ein Weg vorgezeichnet ist, stellt man sich diese Fragen in der Regel nicht. Man arbeitet auf etwas hin, von dem man denkt, dass es schon das richtige Ziel sein wird. Dabei basieren alle unsere Vorstellungen von Erfolg auf gesellschaftlichen Erwartungen. Auch der Weg von Jurist:innen ist oftmals vorgezeichnet, teilweise sogar per Gesetz. Dies kann einem viel Sicherheit geben und von der eigenen Entscheidungsfindung befreien. Es kann einem aber auch die Freiheit nehmen, einen eigenen Weg zu kreieren und diesen durch Selbstreflexion zu gestalten.

Auf Reisen lerne ich sehr viel über mich selbst. Ich erweitere meinen Horizont und steigere meine Kreativität, indem ich sehe, wie andere Menschen diese Welt erleben. Diese Erfahrungen sind durch nichts zu ersetzen und bereichern meine interdisziplinäre Arbeit.

Haben sich auch schon mal Probleme ergeben?

Die Tourismusbranche hat schon auf diesen Wandel reagiert: Es gibt unzählige *Coworking* und *Coliving Spaces*, Dörfer für digitale Nomaden und Nomadinnen, Unterkünfte mit guter Internetverbindung und Büroräumen. Aber viele private Unterkünfte sind (noch) nicht auf *Remote Work* ausgelegt. Digitale Nomaden und Nomadinnen müssen daher besonders darauf achten, eine gute Arbeitsumgebung für sich zu schaffen – manchmal auch durch Spontaneität und Improvisation.

Eine gute Arbeitsumgebung bedeutet für mich auch eine gesunde Sitzposition, was in einigen Unterkünften eine große Herausforderung sein kann. Ich rate daher allen Reisenden dazu, sich vor Buchung mit der Ausstattung der Zimmer zu beschäftigen und notfalls eigene Hilfswerkzeuge mitzunehmen (z. B. Sitzkissen, Laptop-Ständer).

Es kann eine große Herausforderung sein, sich auf eine völlig neue Umgebung und Lebensweise einzustellen. Eingewöhnung braucht Zeit. Daher rate ich von kurzen

„*Workations*“ ab, sondern empfehle längere Aufenthalte im Ausland, um zu vermeiden, dass FOMO entsteht (= „fear of missing out“).

Außerdem lohnt es sich, vorher einen Blick auf den rechtlichen Rahmen zu werfen. Wer fest angestellt ist, sollte seine Reise im Voraus mit dem Arbeitgeber abklären: Wer übernimmt die Kosten, was ist versichert und wann sind die regulären Arbeitszeiten? Es schadet nicht, zusätzlich eine Reiseversicherung abzuschließen. Wichtig ist auch die Frage, ob man weiterhin in Deutschland angemeldet sein möchte oder vorhat, auszuwandern. Wer länger als ein halbes Jahr im Ausland verbringt, sollte sich unbedingt mit Steuerfragen beschäftigen. Und in manchen Ländern kann ein Arbeitsvisum notwendig sein.

Wie sieht ein typischer Arbeitstag bei dir aus? Gibt es den überhaupt?

Da meine Selbstständigkeit auf vielen verschiedenen Dienstleistungen basiert, gibt es für mich keinen typischen Arbeitstag. Ich schreibe Texte, erstelle Visualisierungen, kombiniere Farben, berate zu Cont-

ent-Strategien und recherchiere in juristischen Datenbanken. Mal arbeite ich mehr, mal weniger juristisch.

Es ist nahezu unmöglich für mich, eine Routine aufzubauen, auch wenn mich ein strukturierter Tagesablauf sehr entlasten würde. Die Selbstständigkeit hat mich ein Stück weit auch zum *Workaholic* gemacht. Die Grenzen zwischen Arbeit und Freizeit sind – verstärkt durch das Reisen – komplett verschwunden.

Daher eignet sich mein Lebensstil vermutlich nur für Menschen, die besonders belastungsfähig sind und diszipliniert arbeiten. Mir ist es deshalb wichtig, über mentale Gesundheit am Arbeitsplatz zu sprechen, da ich selbst erlebe, dass dies eine Herausforderung sein kann.

Welche Länder hast du in letzter Zeit bereist und welches hat dir am besten gefallen?

Während der Pandemie habe ich auf vier verschiedenen Kontinenten gearbeitet. Ich war in Italien, in der Dominikanischen Republik, in Ägypten, in Thailand und bin

**Sprechen Sie mit uns –
Diktiersoftware und
Spracherkennung
von DictaNet.**

Jetzt informieren

dictanet.de
Infoline: 030 43598 830



**Ihr verlässlicher
Partner für
Sprach-
produktivität**


DICTANET

aktuell an den Bergen in Südtirol. Mir hat es in der Dominikanischen Republik am meisten gefallen. Wir wurden in einem leeren Hotel untergebracht, weil praktisch kein Tourismus stattfand, und hatten die gesamte Umgebung für uns.

Ich durfte dort sehen, wie an nahezu jeder Straße links und rechts tropische Früchte wuchsen und in der Stadt einfach spontan spanische Musik lief und die Menschen dazu tanzten. In dieser Zeit habe ich mir selbst zum ersten Mal versprochen, dass ich mir diesen Lebensstil unter allen Umständen ermöglichen will. Ich habe auch überlegt, ob ich nicht mein Rückflugticket storniere und für immer dortbleibe. Denn dort aufzuwachen, wo weißer Sandstrand auf türkisblaues Meer trifft, ist schon ein einmaliger Ausblick.

Welche Tipps hast du insbesondere für Jurist:innen, die gerne als *Legal Nomads* arbeiten wollen?

Leider sind digitale Nomaden auf dem Rechtsmarkt (noch) nicht üblich. Es wäre also falsch zu sagen, dass es einfach ist, einen 100%-Remote-Job zu finden.

Ich würde wie folgt vorgehen: Entweder man informiert sich über die Möglichkeiten in seiner Branche und versucht, ein Remote-Leben um diese Arbeit herumzubauen – oder man macht die eigenen Wünsche und Vorstellungen zur Priorität und sucht aktiv nach einem juristischen Job, der diese Freiheit gutheißt. Wenn ich aktuell auf Jobsuche wäre, würde ich ausschließlich nach Remote-Stellen in juristischen Unternehmen Ausschau halten.

Eine weitere Möglichkeit ist, sich auf Traumjobs zu bewerben und anschließend im persönlichen Gespräch die Remote-Arbeitsbedingungen auszuhandeln. Das kostet Zeit und Nerven, kann sich aber lohnen, wenn der Wunsch besteht, später auch Urlaub mit Arbeit zu verbinden (*Workation*). Für mich persönlich wäre ein Job, der nicht *remote* ausgeführt werden kann, allerdings kein Traumjob.

All denjenigen, die mit dem Gedanken spielen, sich in der Rechtsbranche selbstständig zu machen, rate ich, es einmal nebenberuflich für sich zu versuchen. Mich hat es viel Überwindung gekostet, ins kalte Wasser zu springen und mich neben dem Studium

selbstständig zu machen, aber ich habe diese Entscheidung nie bereut.

Vielen Dank für das Interview, liebe Su!



Su Reiter ist angehende Juristin und selbstständige Content-Strategin für juristische Zielgruppen. Sie arbeitet an der Schnittstelle zwischen den Neuen Medien und dem Recht und kennt die Herausforderungen und Chancen beider Branchen.

[linkedin.com/in/sureiter](https://www.linkedin.com/in/sureiter)

DER LEGAL TECH-MARKT IM ÜBERBLICK - 150 ANGEBOTE FÜR KANZLEIEN

Jetzt die passende Lösung für Ihre Kanzlei finden

eBroschüre gratis downloaden





© Gorodenkoff

„Der Beruf des Legal Engineers ist sehr vielfältig“

Christian Hartz über seine Arbeit zwischen Jura und IT

Der Beruf des Legal Engineers gewinnt angesichts der fortschreitenden Digitalisierung der Rechtsbranche zunehmend an Bedeutung, da er eine hilfreiche Verknüpfung zwischen Jura und IT darstellt. Ein Legal Engineer ist mit beiden Disziplinen vertraut und kann bei Digitalisierungsfragen und Projekten die entscheidenden Impulse oder Softwarelösungen liefern. Wie das in der Praxis funktioniert, was den Beruf darüber hinaus ausmacht und welche Projekte ein Legal Engineer umsetzt, hat uns Christian Hartz, Legal Engineer bei Wolters Kluwer, verraten.

Herr Hartz, wie würden Sie das Berufsbild des Legal Engineers beschreiben?

Es gibt meiner Ansicht nach nicht den Legal Engineer oder die Legal Engineerin. Das Berufsbild des Legal Engineers ist noch recht neu. Es gibt Legal Engineers in ganz verschiedenen Arbeitsbereichen: in Rechtsanwaltskanzleien, in Rechtsabteilungen, reinen Legal Tech-Unternehmen oder, wie in meinem Fall, bei einem weltweiten Anbieter von Fachinformationen, Software und Services. Allein die Tatsache, dass es so vielfältige Arbeitsbereiche gibt, lässt erahnen, wie unterschiedlich Legal Engineers arbeiten.

Legal Engineers befassen sich beispielsweise in Kanzleien damit, Prozesse zu entwickeln, um eingehende Post automatisiert zu bearbeiten oder Unterschiede in verschiedenen Schriftsätzen der Gegenseite zu erkennen. Ebenso können Legal Engineers bei Due-Diligence-Verfahren zum Einsatz kommen, um eine Vielzahl von Dokumenten automatisiert zu durchsuchen. In Unternehmen könnten sie zum Beispiel dabei helfen, interne Prozesse der Rechtsabteilung oder die Kommunikation zu externen Kanzleien zu optimieren.

Die Aufgaben bei einem Fachinformations- und Softwareanbieter wie Wolters Kluwer sehen wiederum ganz anders aus. Hier

werden Jurist:innen bei der Digitalisierung unterstützt.

Es gibt also nicht das Berufsbild des Legal Engineers, aber es gibt Gemeinsamkeiten:

Legal Engineers bringen häufig sowohl juristisches als auch technisches Wissen mit, teilweise ergänzt um Wissen zu (agilem) Projektmanagement. Durch diese Kombination verstehen sie beide Seiten – die juristische und die technische.

Sie sind in der Lage, zwischen diesen beiden Seiten zu vermitteln und sicherzustellen, dass eine gemeinsame Sprache gesprochen wird.

Wie sieht ein typischer Tag Ihres Berufes als Legal Engineer aus?

Mir gefällt besonders, dass es keinen typischen Arbeitstag gibt. Mein Arbeitsschwerpunkt liegt in der Integration von maschinellem Lernen und künstlicher Intelligenz in juristische Arbeitsabläufe. Einerseits arbeite ich hier mit den Produktverantwortlichen

zusammen, andererseits stimme ich mich mit den Entwickler:innen unserer Applikationen und aus dem Bereich KI/Machine Learning ab. Da die Entwicklung der Lösungen in einem agilen Framework stattfindet, gibt es auch entsprechende Meetings wie „Dailies“ oder „Reviews“, die den Tag teilweise strukturieren. Dazwischen geht es dann beispielsweise darum, mit neuen weltweit agierenden Teams zu erarbeiten, ob bereits bestehende Techniken auch in ihre Workflows eingebunden werden können. Gerade dieser Teil ist super spannend, denn häufig geht es darum, ein bestehendes KI-Modul für einen ganz anderen Ansatz erneut zu verwenden oder mit einer Kombination aus Systemen eine ganz neue Aufgabe zu erfüllen. Nehmen wir beispielhaft den heutigen Tag: Ich hatte bereits eine Abstimmung mit einem Team zur Nutzung einer Analyse-Komponente für Rechtsprechung in Deutschland (eine bestehende Entwicklung), Belgien und den Niederlanden (eine zukünftige Entwicklung). Hinzu kommt eine Abstimmung, wie diese Komponente auch in einem Microsoft-Produkt genutzt und grundsätzlich weiterentwickelt werden kann.

Gibt es ein besonders gelungenes Projekt, das Sie in den vergangenen Monaten umgesetzt haben, von dem Sie berichten können?

Ein Projekt, welches wir vor kurzem für erste Nutzer:innen zum Feedback freigegeben haben, soll dabei helfen, die juristische Recherche zu vereinfachen und tief in den Workflow zu integrieren. Stellen Sie sich vor, Sie erhalten eine E-Mail von einer Mandantin oder einem Mandanten mit der Schilderung eines Rechtsfalls. Angenommen, es ist ein Thema, von dem Sie keine Ahnung haben. Der erste Weg führt Sie oftmals entweder in eine juristische Datenbank, einen Kommentar, ein Handbuch oder Sie starten eine einfache Google-Suche. Jedoch müssen Sie zunächst herausfinden, was Sie suchen müssen. Unsere Idee ist, dass wir Jurist:innen diesen Weg ersparen. Wir analysieren den geschilderten Fall und sagen ihnen, was die passenden Normen und/oder die passende Rechtsprechung ist. Perspektivisch zeigen wir auch den passenden Inhalt aus einem Kommentar oder einem Handbuch. Unser Ziel ist, dass Jurist:innen gar nicht in eine klassische Recherche abspringen müssen, sondern diese direkt in Outlook



JUNE

**MACHT MASSE
ÜBERSICHTLICH.**

JUNE ist die modulare Cloud-Plattform zur datengetriebenen Administration und Abwicklung von juristischen Großprojekten und Massenverfahren: Fallbearbeitung, Datenraum und Kollaborationsplattform in einem.

Daten werden strukturiert, Arbeitsabläufe vereinfacht, Dokumente systematisch bearbeitet. Sie und Ihr Auftraggeber behalten den Überblick und die Kontrolle – über den Workflow, die Aufwände, die Kosten.

oder in die Kanzleisoftware integriert wird.

Dieses Projekt zeigt, welche Techniken beispielsweise zur Anwendung kommen können und wie komplex die Verwendung von künstlicher Intelligenz im juristischen Umfeld ist. Hier musste eine Kombination aus klassischer Suche und neuester KI-Technologie eingesetzt werden, denn juristische Sprache unterscheidet sich teilweise deutlich von der Alltagssprache.

Über welche Ausbildung und welche Kenntnisse sollten Legal Engineers verfügen?

Aufgrund der Vielfältigkeit der Beschäftigungsmöglichkeiten für Legal Engineers ist das keine leichte Frage. Auf einer sehr hohen Abstraktionsebene sollte sowohl juristisches als auch technisches Wissen vorhanden sein. Auf welche Art und Weise dieses Wissen angeeignet wurde, ist dabei nebensächlich.

Denkbar ist beispielsweise ein klassisches juristisches Studium und danach „Learning on the Job“. Denkbar ist aber auch, dass bereits während des Jurastudiums in den immer häufiger zu findenden Legal Tech Labs mitgearbeitet wird. Ebenso passen Studiengänge wie Wirtschaft und Recht oder

anverwandte Studiengänge dazu. Teilweise existieren ja sogar bereits Legal Tech-Studiengänge oder auch Qualifikationsmöglichkeiten neben dem Studium wie die Legal Tech University.

Schließlich ist auch der Weg aus der Informatik selbst denkbar. Gerade weil das Berufsbild des Legal Engineers noch sehr neu ist, sind die Wege dahin noch nicht festgelegt. Auch das macht es aus meiner Sicht so spannend.

Wie schätzen Sie die Entwicklung dieses Berufsbildes ein? Wird es zukünftig auch in Kanzleien vermehrt Legal Engineers geben?

Insbesondere größere Kanzleien haben bereits erste Legal Engineers eingestellt. Dies wird meiner Ansicht nach auch in Zukunft immer häufiger erfolgen. Die Optimierung der Prozesse, der Einsatz und die eigene Erstellung von Legal Tech-Tools als Beratungsangebot wird immer mehr in den Fokus rücken. Auch die Einbindung des Legal Engineers in die richtige Auswahl von Legal Tech-Tools wird eine Rolle in den Kanzleien spielen.

Die Relevanz bei kleineren Kanzleien sehe ich als eher gering an. Legal Tech-Tools

werden hier eher über externe Beratungsangebote oder als Teil von bestehenden Kanzleisoftware-Lösungen implementiert.

Da der Beruf des Legal Engineers so vielfältig ist, werden Spezialisierungen in Zukunft zunehmen. Insgesamt werden Legal Engineers, ähnlich anderer neuer Berufsbilder wie Legal Designer:innen, in Zukunft nicht mehr wegzudenken sein.

Herr Hartz, vielen Dank für das Interview.



Christian Hartz ist seit Januar 2019 Legal Engineer bei **Wolters Kluwer Deutschland**, arbeitet im Team **Content Architecture** und **AI** und seit Januar 2020 daneben auch im globalen **Product Development and Innovation Team** von **Wolters Kluwer**. Neben der Implementierung von **Machine Learning** und **Künstlicher Intelligenz** in **Expertenlösungen** und die **Vermittlung von Wissen** über die **Anwendungsmöglichkeiten von Künstlicher Intelligenz** in das Unternehmen ist sein Fokus die **digitale Transformation des juristischen Arbeitsumfeldes**.

SIE BERATEN UND VERHANDELN

MIT GROSSEM EINSATZ.

WIR OPTIMIEREN IHRE PROZESSE

MIT DIGITALEN LÖSUNGEN.

Digitalisieren Sie Ihre Rechtsanwaltskanzlei – mit DATEV Anwalt classic, ergänzt um professionelle Lösungen rund um Fallbearbeitung, Kommunikation und Rechnungswesen. So bleibt mehr Zeit für das Wesentliche: beste Ergebnisse für Ihre Mandantinnen und Mandanten. Mehr Informationen unter datev.de/anwalt oder kostenfrei anrufen: **0800 3283872**.

Sie gründen Ihre eigene Kanzlei? Know-how und Software finden Sie unter datev.de/anwalt-startpaket.



Zukunft gestalten.
Gemeinsam.



© promesaartstudio

Vertretung oder Finanzierung? Rollenverteilung bei der Rechtsdurchsetzung in Deutschland und den USA

Dr. Daniel Timmermann, Pauline Modra

Zugverspätungen, Fluggastrechte oder „Schummel-Software“ – in vielen Lebenssituationen stehen Verbraucherinnen und Verbrauchern auf dem Papier Entschädigungszahlungen zu. In die wirtschaftliche Bewertung eines Anspruchs müssen die Möglichkeiten seiner faktischen Durchsetzung selbstverständlich einbezogen werden. Insbesondere bei monetär geringfügigen Forderungen¹ wurzelt das rationale Desinteresse vieler Betroffener an der Rechtsverfolgung zumindest nicht primär

in der Ungewissheit über die Bonität ihres Schuldners: Vielmehr scheuen sie häufig das Kostenrisiko eines Rechtsstreits, weil sie im Falle des Unterliegens (zumindest in Deutschland) die eigenen und gegnerischen Anwaltskosten sowie die Gerichtsgebühren und eventuelle Kosten für die Beweisaufnahme zu tragen haben (§ 91 Abs. 1 ZPO). Oftmals bereiten zudem die Informationsbeschaffung und Beweisführung Schwierigkeiten, weshalb viele potenzielle Mandanten und Mandantinnen vom Gang zum Anwalt absehen.² In diesem Beitrag möchten wir anhand eines

Vergleichs mit den USA darlegen, welche Anreize Betroffene dazu animieren können, eine Rechtsverfolgung in Betracht zu ziehen.

Die Geschäftsmodelle von Legal Tech-Inkassodienstleistern setzen bei den oben genannten Problemen an: Sie versuchen das rationale Desinteresse der Rechtsuchenden zu überwinden, indem sie im Internet eine Eingabemaske für standardisierbare Massenfälle zur Verfügung stellen. Wenn die vollständige oder teilweise automatisierte Prüfung der Forderung hohe Erfolgsaussichten verspricht, bietet das Legal Tech-Inkassounternehmen dem Nutzer oder der Nutzerin einen Rechtsverfolgungsvertrag an. In

¹ Der Betrag, ab dem die Bereitschaft zu prozessieren fehlt, wird i.d.R. mit 500–1.000 Euro beziffert, *Meller-Hannich*, Gutachten A zum 72. DJT, A 24 f.

² *Timmermann*, Legal Tech-Anwendungen, 2020, S. 159 f.

diesem verpflichtet sich der Inkassodienstleister zu versuchen, den Anspruch zunächst außergerichtlich und sodann gegebenenfalls gerichtlich durchzusetzen. Zudem stellt er den Rechtsuchenden vom Kostenrisiko des Rechtsstreits frei. Der Vertrag enthält also ein Element klassischen Inkassos und ein wirtschaftliches³ Element der Prozessfinanzierung. Im Gegenzug vereinbaren die Parteien eine Erfolgsprovision von durchschnittlich circa 30 Prozent der realisierten Forderung.⁴

Zwei Marktrollen in Deutschland

Wirtschaftlich fremde Forderungen dürfen in Deutschland zum Schutz des Gläubigers und Schuldners vor unqualifizierten Inkassodienstleistungen („Moskau-Inkasso“) nur registrierte Inkassodienstleister und Rechts-

anwälte eigenständig einziehen.⁵ Rechtsschutzversicherungen untersagt § 4 Satz 1 RDG die Erbringung von Rechtsdienstleistungen und damit auch Inkassodienstleistungen, weil ihr wirtschaftliches Interesse, Rechtsverfolgungskosten zu vermeiden, die ordnungsgemäße Erbringung der Rechtsdienstleistung strukturell gefährdet. Mithin besteht hier ein Zielkonflikt, der eine Aufspaltung der Leistungen auf verschiedene Anbieter erfordert.⁶

Im streitigen Verfahren müssen sich Inkassodienstleister durch einen zugelassenen Rechtsanwalt bzw. eine Rechtsanwältin vertreten lassen, weil ihnen die Forderung lediglich zum Zweck der Einziehung abgetreten wurde und sie daher bei wirtschaftlicher Betrachtung nach wie vor dem Auftraggeber zusteht (§ 79 Abs. 1 Satz 2, Abs. 2 Satz 2 Nr. 4 ZPO). Inkassounternehmen ist die Übernahme der Kosten des Rechtsstreits gestattet.⁷ Ihre Kostenrisiken

können sie im Innenverhältnis grundsätzlich⁸ durch einen Prozessfinanzierer absichern. Hingegen ist Rechtsanwälten und Rechtsanwältinnen die Übernahme der Kosten des streitigen Verfahrens untersagt (§ 49b Abs. 2 Satz 2 BRAO).

Zusammengefasst dürfen somit Inkassodienstleister, Prozessfinanzierer und Rechtsschutzversicherungen den Prozess finanzieren, aber das streitige Verfahren nicht selbst führen, wohingegen der Anwaltschaft die Führung des Rechtsstreits, aber nicht dessen Finanzierung gestattet ist.

Umfassende Rechtsverfolgungsverträge können Rechtsuchenden deshalb nur über eine Kooperation zwischen Inkassodienstleistern und Rechtsanwälten bzw. Rechtsanwältinnen angeboten werden.

³ Rechtlich trägt der Inkassodienstleister, sofern er die Klage erhebt, das Prozesskostenrisiko als Partei des Rechtsstreits gem. § 91 Abs. 1 ZPO kraft Gesetzes.

⁴ Zivilrechtlich bilden der Inkassounternehmer und der Rechtsuchende eine Innengesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) (so zutreffend Engler, AnwBl Online, 2020, 513 ff.); andere klassifizieren den Rechtsverfolgungsvertrag als Geschäftsbesorgungsvertrag (Teichmann, BeckOGK, § 675, Rn. 106).

⁵ § 3 RDG normiert ein präventives Verbot mit Erlaubnisvorbehalt für die Erbringung außergerichtlicher Rechtsdienstleistungen. Dieses dient den in § 1 Abs. 1 Satz 2 RDG genannten Zielen.

⁶ Dazu BT-Drs. 16/3655, S. 51; BGH NJW 1961, 1113 ff.

⁷ § 13d Abs. 2 Satz 2 Hs. 2 RDG verbietet lediglich Rentenberatern, sich zur Übernah-

me der Gerichtskosten und Kosten anderer Beteiligten zu verpflichten. Hingegen hat der Gesetzgeber Inkassodienstleister bewusst vom Verbot der Vereinbarung einer Kostenübernahme ausgenommen (Deckenbrock, RDG Kommentar, Deckenbrock/Henssler (Hrsg.), 5. Aufl. 2021, § 4 Rn. 28b mwN).

⁸ § 4 Abs. 1 Satz 2 und § 13b Abs. 1 Nr. 2 RDG setzen diese Möglichkeit voraus. Zu den Grenzen existiert noch keine BGH-Entscheidung.



WinMACS
Die Kanzleisoftware

- ▶ Einfach schnell
- ▶ Top Support
- ▶ Auch in der Cloud
- ▶ Sicher wechseln



Sie haben Fragen und wollen Antworten?

▶ [Hier geht es zu Ihrer kostenlosen Onlinepräsentation.](#)



RUMMEL
Einfach. Schneller. Gemacht.

Die Rechtsanwaltschaft unterliegt vor diesem Hintergrund keinen restriktiveren Berufsausübungsschranken als Inkassounternehmen und anderen Finanzierern.⁹ Es handelt sich lediglich um zwei unterschiedliche Leistungen, die niemand in Personalunion erbringen darf.¹⁰ Richtet man den Blick auf die Finanzierer, so dürfen sie nicht vor Gericht auftreten, weil sie keine Volljuristen sein müssen und ihre Fachkunde daher lediglich für eine sachgerechte Instruktion des Rechtsanwalts oder der Rechtsanwältin, nicht aber für eine eigenständige Führung des Prozesses genügt.¹¹ Bei Betrachtung der anderen Marktrolle, derjenigen des Prozessvertreters, dient das Verbot gegenüber den Anwältinnen und Anwälten, den Rechtsstreit zu finanzieren, der Gewährleistung von deren Unabhängigkeit.¹²

Hinter den fortdauernden Überlegungen, das anwaltliche Berufsrecht zu liberalisieren, verbirgt sich die übergeordnete rechtspolitische Frage, ob die Anwaltschaft ein freier Beruf bleiben (s. § 2 Abs. 1 BRAO) oder künftig (wie Inkassounternehmer) ein Gewerbe werden möchte. Wenn Anwälte und Anwältinnen Prozesse finanzieren sollten, wird sich in Anbetracht des Gleichheitsgrundsatzes (Art. 3 Abs. 1 GG) die Gewerbesteuerfreiheit der Anwaltschaft als Privileg gegenüber Inkassounternehmern nicht länger rechtfertigen lassen.¹³

⁹ A.A. u.a. FDP-Bundestagsfraktion, BT-Drs. 19/9527, S. 2; Bundestagsfraktion Bündnis90/Die Grünen, BT-Drs. 19/16884, S. 3 f.; Uwer, Stellungnahme zu BT-Drs. 19/9527 und BT-Drs. 19/16884, S. 2, 8; Henssler, BRAK-Mitteilungen 2020, 6 (10); Greger, MDR 2018, 897 (899); Hellwig/Ewer, NJW 2020, 1783 (1784).

¹⁰ Timmermann, Legal Tech-Anwendungen, 2020, S. 638.

¹¹ BVerwG NJW 1999, 440 (441); die Gesetzgebungsmaterialien nehmen auf die Entscheidung Bezug: BT-Drs. 16/3655, S. 86.

¹² Brüggemann, BRAO Kommentar, Weyland (Hrsg.), 10. Aufl. 2020, § 1 Rn. 18 ff.

¹³ Timmermann, Legal Tech-Anwendungen, 2020, S. 643.

Möglichkeit der Leistung aus einer Hand in den USA

Im Hinblick auf den Umfang des Kostenrisikos ist zunächst anzumerken, dass die Parteien in den USA ihre eigenen Anwaltskosten unabhängig vom Ausgang des Rechtsstreits zu tragen haben.¹⁴ Zudem besteht in den Vereinigten Staaten – wie auch in Deutschland (§ 49b Abs. 2 Satz 1 BRAO, § 4a RVG) – die Möglichkeit, ein Erfolgshonorar zu vereinbaren, also eine Absprache zu treffen, die vorsieht, dass der Mandant seinem Rechtsanwalt oder seiner Rechtsanwältin für den Fall des Misserfolgs keine Vergütung zu zahlen hat.¹⁵ Erfolgshonorare können in den USA als isolierter Anreiz das rationale Desinteresse an der Rechtsverfolgung eher überwinden als in Deutschland, weil das gesetzliche Kostenrisiko auf die eigenen Rechtsanwaltskosten und Gerichtskosten beschränkt ist und der Kläger oder die Klägerin folglich nur noch das Risiko der Gerichtsgebühren zu tragen hat.

Kommerzielle Drittfinanzierungen der Gerichtsgebühren waren in den USA (wie in den meisten Common Law Staaten) zunächst untersagt.¹⁶ Heute sind sie weithin

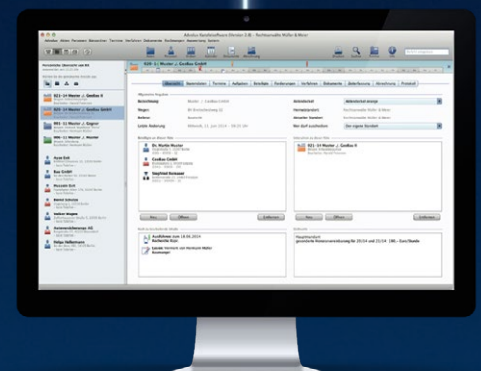
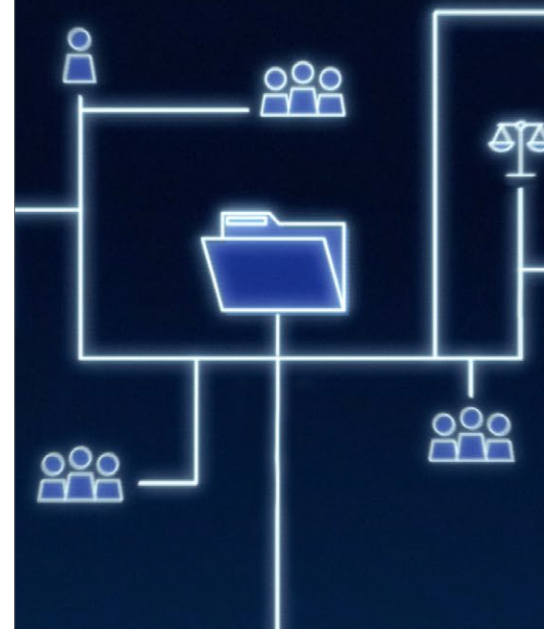
¹⁴ US Supreme Court, 12.5.1975 – 421 U.S. 240 (*Alyeska Pipeline Service Co./Wilderness Society*); eine Ausnahme bildet Alaska, wo der Prozessverlierer die Kosten trägt, vgl. Alaska R. Civ. P. 82 lit. a.

¹⁵ Hodges et al., *Litigation Funding, Status and Issues*, Legal Research Paper Series No. 49 (7.2012), S. 38; Solas, *Third Party Funding, Law, Economics and Policy*, 2019, S. 61.

¹⁶ Das Verbot ging zurück auf die diesbezügliche englische Rechtsprechung des Mittelalters und wurde von den Bundesstaaten der USA übernommen, vgl. etwa für Massachusetts United States State Supreme Judicial Court of Massachusetts, 1.3.1823 – 18 Mass. 415 (*Thurston/Percival*); Solas, *Third Party Funding, Law, Economics and Policy*, 2019, S. 60; neben den USA gilt das etwa für Australien, England und Wales, vgl. Inglis/McCabe, *The Effects of Litigation Financing Rules on Settlement Rates*, Supreme Court Economic Review, Volume 18 (2010), S. 136; Solas, *Third Party Funding, Law, Economics and Policy*, 2019, S. 40 f., 50.

LEGAL TECH BRAUCHT EINE BASIS.

Nutzen auch Sie Advolux.



KANZLEISOFTWARE ADVOLUX

www.advolut.de/kanzleisoftware

zulässig und insgesamt verbreiteter als im Rechtskreis des Civil Law.¹⁷ Inkassounternehmer, Rechtsschutzversicherungen und Prozessfinanzierer bieten verschiedene Vertragsgestaltungsmöglichkeiten an.¹⁸ Anders als in Deutschland dürfen auch Anwälte und Anwältinnen die Rolle des Prozessfinanzierers ausfüllen,¹⁹ wobei die konkreten Bedingungen von Bundesstaat zu Bundesstaat divergieren.

Etwa können Rechtsanwälte und Rechtsanwältinnen in Washington D.C. sämtliche Gerichtskosten unabhängig vom Ausgang des Verfahrens und sogar darüber hinausgehende Kosten, wie die Finanzierung der Beschaffung von Beweismitteln, Ermittlung eines Sachverhalts oder medizinischer Untersuchungen für ihre Mandantschaft übernehmen, um dieser die Einleitung oder Aufrechterhaltung des Rechtsstreits zu ermöglichen.²⁰

Andere Bundesstaaten haben die entsprechende Bestimmung aus den Model Rules of Professional Conduct der American Bar Association²¹ übernommen, welche Anwäl-

Der Vergleich im Überblick:

USA	Deutschland
Parteien zahlen Anwaltskosten in den meisten Bundesstaaten selber; Kläger oder Klägerin trägt das Risiko der Gerichtsgebühren	Wer im Rechtsstreit unterliegt, trägt die eigenen sowie die gegnerischen Anwaltskosten und die Gerichtsgebühren
Kommerzielle Drittfinanzierung der Kosten des Rechtsstreits möglich; auch Anwaltschaft darf unter bestimmten Bedingungen Rolle des Prozessfinanzierers ausfüllen	Kommerzielle Drittfinanzierung der Kosten des Rechtsstreits (grds.) möglich; Rechtsanwälten und Rechtsanwältinnen ist die Übernahme der Kosten des streitigen Verfahrens untersagt
Prozessfinanzierung und Prozessvertretung aus einer Hand (Anwaltschaft) möglich	Keine Personalunion möglich

ten und Anwältinnen gestattet, die Kosten des Rechtsstreits vorzuschießen und deren Rückzahlung vom Ausgang des Verfahrens abhängig zu machen. Zudem dürfen sie die Kosten ganz übernehmen, wenn der Mandant oder die Mandantin mittellos ist. Bei Pro-bono-Fällen ist ihnen unter Beachtung bestimmter Bedingungen auch die Übernahme von über den Rechtsstreit hinausgehenden Kosten für Verpflegung, Miete, Anreise und Medikamente erlaubt.

Die gerichtliche Prozessvertretung ist in den USA – wie in Deutschland – nur zugelassenen Rechtsanwälten, nicht aber Inkassodienstleistern, Rechtsschutzversicherungen und Prozessfinanzierern gestattet.²² Das Anbieten einer Prozessfinanzierung und Prozessvertretung aus einer Hand ist daher (nur) der Anwaltschaft möglich.

¹⁷ Solas, Third Party Funding, Law, Economics and Policy, 2019, S. 6.
¹⁸ Zu Prozessfinanzierern Solas, Third Party Funding, Law, Economics and Policy, 2019, S. 64 ff.; zu Inkassodienstleistern s. Amir, IBISWorld Industry Report 56144, Debt Collection Agencies in the US (2019), <https://www.gsa.gov/cdnstatic/56144%20Debt%20Collection%20Agencies%20in%20the%20US%20Industry%20Report.pdf>; zu Rechtsschutzversicherungen und den diesbezüglichen Unterschieden zwischen Europa und den USA s. <https://glsaonline.org/the-difference-between-european-legal-expense-and-u-s-legal-plans/>.
¹⁹ S. die ABA Model Rules of Professional Conduct, die in den meisten Bundestaaten als Grundlage für die jeweiligen Regelungen dienen, Rule 1.8, lit. e, vgl. Inglis/McCabe, The Effects of Litigation Financing Rules on Settlement Rates, Supreme Court Economic Review, Volume 18 (2010), S. 139.
²⁰ Washington D.C. Rules of Professional Conduct, Rule 1.8, lit. d.
²¹ Rule 1.8 lit. e der ABA Model Rules of Professional Conduct; vgl. Inglis/McCabe, The Effects of Litigation Financing Rules on Settlement Rates, Supreme Court Economic Review, Volume 18 (2010), S. 139.
²² Für Verfahren vor den Bundesgerichten vgl. 28 U.S.C. § 1654 (2018), § 4 Restatement of the Law Third, The Law Governing Lawyers; die einzelnen Bundesstaaten haben ähnliche Regeln erlassen, vgl. etwa für Illinois (705 ILCS 205/) Illinois Attorney Act, auch wenn in einigen Staaten Ausnahmen, etwa für geringfügige Streitwerte oder mietrechtliche Streitigkeiten, vorgesehen sind, vgl. Martyn et al., The Law Governing Lawyers, 2021, S. 117.



Dr. Daniel Timmermann ist Autor des Werkes „Legal Tech-Anwendungen – rechtswissenschaftliche Analyse und Entwicklung des Begriffs der algorithmischen Rechtsdienstleistung“ und habilitiert sich bei Prof. Dr. Caroline Meller-Hannich an der Universität Halle-Wittenberg über Smart Contracts.



Pauline Modra promoviert im Bereich des internationalen Zivilprozessrechts bei Prof. Dr. Caroline Meller-Hannich an der Universität Halle-Wittenberg. Derzeit befindet sie sich auf einem Forschungsaufenthalt am Max Planck Institute Luxembourg for Procedural Law.



© IRStone

Digitales Marketing für digitale Kanzleien: Die drei wichtigsten Marketingkanäle

Pia Löffler

Wer sich als Anwalt bzw. Anwältin effizient vermarkten will, um an Mandate zu gelangen, kommt am Internet heute nicht mehr vorbei – das ist klar. Aber wie fängt man mit digitalem Marketing an? Welche Marketingkanäle machen Sinn, welche nicht – vor allem, wenn man eine Kanzlei neu gründet? Ich verrate Ihnen die drei wichtigsten „Kanäle“, auf die Sie bei der Kanzlei Gründung setzen sollten.

1. Website: Dreh- und Angelpunkt des Marketings

Eine Website ist der Dreh- und Angelpunkt Ihres gesamten Marketings. Denn alle Marketingmaßnahmen „enden“ auf der Website – im Internet (Suchdienst, Google etc.),

aber auch im realen Leben (Empfehlungen, Visitenkarte etc.). Eine Website ist also ein Muss! Die Möglichkeiten sind hier sehr unterschiedlich:

- Mit etwas Geschick kann man sich mit Website-Baukästen (auch von Internetanbietern) selbst eine Website zusammenstellen – das ist die günstigste Variante.
- Alternativ kann man sich von einer Agentur eine sog. Template (z.B. Wordpress) auf die eigenen Bedürfnisse anpassen lassen. Das ist etwas preisintensiver, aber kann sich durchaus lohnen, weil Sie ggf. auch Unterstützung bei der Gestaltung erhalten (Struktur & Inhalte).

- *Last but not least* können Sie sich ein Website-Layout individuell entwerfen und programmieren lassen. Das kostet zwar in der Regel gutes Geld, lohnt sich dann aber auch: Hier wird alles exakt an Ihre Wünsche und Bedürfnisse angepasst.

Tip: Wer ganz am Anfang seiner Laufbahn steht, für den ist ein günstiger Baukasten z. B. von Jimdo, Wix oder einem anderen Internetanbieter erst einmal vollkommen in Ordnung. Dann lieber in ein gutes Porträt investieren und sich gründlich Gedanken darüber machen, wie man das eigene Beratungsangebot optimal für die Zielgruppe strukturiert (z. B. „Rechtsgebiete“, „Leistungen“ etc.).

2. Anwaltssuchdienst: Ein Profil macht Sinn

Der Ruf der Anwaltssuchdienste ist oft nicht sonderlich gut, meiner Meinung nach häufig zu Unrecht. Denn grundsätzlich verfügen Anwaltssuchdienste wie anwalt.de, anwaltsuchservice.de, anwalt24.de etc. über eine gute Suchmaschinenoptimierung, sind also bei Google-Suchanfragen zu bestimmten Begriffen wie „Strafverteidiger München“ gut auffindbar. Außerdem sind die Profile wie eine zusätzliche Mini-Website: Hier können Sie sich mit Bild und Text vorstellen.

Die Suchdienste sind allerdings nicht alle gleich gut bei Google auffindbar. Welcher Suchdienst in Ihrem Bereich und in Ihrer Stadt gut auffindbar ist, können Sie ganz einfach testen: Googlen Sie einmal, was Sie suchen würden, wenn man Sie finden soll, also z. B. „Anwalt Familienrecht München“ oder „Anwalt Scheidung Hamburg“. Sehen Sie dann nach, welcher Suchdienst dazu gut gelistet ist und schauen Sie sich das Angebot des Suchdienstes genau an. Vor allem sollten Sie die Möglichkeit haben, selbst Beiträge über das Profil zu veröffentlichen! Denn tun Sie das, erhöht das enorm die Wahrscheinlichkeit, dass Sie mit diesen Beiträgen bei Google gefunden werden. Und genau das macht Suchdienstprofile dann effizient. Wenn Sie nicht damit arbeiten, bringen sie auch nichts ...

Tipp: Oft bieten die Suchdienste Berufsanfängerinnen und Berufsanfängern spezielle günstige Konditionen an. Fragen Sie aktiv nach – das kann durchaus Geld sparen!

3. Social Media: Viel Arbeit, aber wenige Kosten

Social Media – lange für die Rechtsberatungsbranche belächelt, aber heute aus einer effizienten Marketingstrategie nicht mehr wegzudenken. Und: Social Media

macht zwar Arbeit, ist aber nicht teuer. Gerade am Anfang mit wenig Geld und viel Zeit keine schlechte Kombination. (Hat man später Erfahrung im Umgang mit den sozialen Medien, nimmt der Zeitaufwand deutlich ab – da kann ich beruhigen!)

Aber Social Media ist nicht gleich Social Media. Je nachdem, an wen man sich mit seinem Beratungsangebot wendet, ist der eine oder der andere Social-Media-Kanal besser oder weniger gut geeignet.

Facebook und Instagram sind Kanäle für die klassische sog. „B2C“-Kommunikation – also die Vermarktung von Rechtsberatung an Privatpersonen („business to consumer“). Rechtsbereiche wie Familienrecht, Arbeitsrecht (Arbeitnehmer/Arbeitnehmerinnen) und Medizinrecht (Patienten/Patientinnen), aber auch Strafrecht, Mietrecht, Einkommensteuerrecht oder Verkehrsrecht sind sehr gut geeignet, um Personen auf diesen Plattformen anzusprechen. Eine Kollegin, die in den sozialen Medien wirklich gute Arbeit macht, ist z. B. RAin Therese Frank aus Wien. Ihr Instagram-Profil finden Sie unter [@ra_therese_frank](https://www.instagram.com/ra_therese_frank).

Tipp: In den sozialen Medien gilt das Motto „unterhalten und informieren“. Posten Sie also zu fachlichen Themen, aber gewähren Sie auch mal einen Blick hinter die Kulissen. Wie privat man dabei ist, ist Geschmackssache. So wie man tickt und sich gibt, sollte man sich auch in diesen Kanälen zeigen. Das hat einen unschlagbaren Vorteil: Potenzielle Mandantinnen und Mandanten erkennen gleich wie Sie „ticken“ – das zieht die „Richtigen“ an und schreckt die „Falschen“ ab.

Anders funktioniert die Plattform **LinkedIn**. Diese Plattform ist ein echtes B2B-Netzwerk („business to business“). Hier geht es darum, unternehmerische Mandantinnen und Mandanten anzusprechen, zu informieren und sich zu vernetzen. Diese Plattform ist deswegen z. B. geeignet für IP-Recht,

Unternehmenssteuerrecht, Gesellschaftsrecht, Handelsrecht, Wirtschaftsvertragsrecht, aber auch Unternehmensnachfolge-Themen etc. Bei aller Sachlichkeit: Auch hier gilt „unterhalten und informieren“ als Grundsatz – nur eben in einem anderen Kontext. Auch auf LinkedIn ist RAin Therese Frank aktiv. Ihr Profil finden Sie unter: www.linkedin.com/in/ra-therese-frank/.

Tipp: Wenn Sie unsicher sind, was Sie posten sollen: Suchen Sie Profile von Kolleginnen und Kollegen und folgen Sie diesen. Dann können Sie still beobachten, was man machen kann, was Ihnen zusagt, was nicht. Und dann: Trauen Sie sich – der Mut wird sicher belohnt!

Fazit: Fokus aufs Wesentliche

Wenn Sie sich als Rechtsanwalt oder Rechtsanwältin selbstständig machen – konzentrieren Sie sich aufs Wesentliche:

1. Die Website ist ein Muss – wie groß und aufwendig, ist dann eine Frage des Geldbeutels.
2. Ein Suchdienstprofil lohnt sich nur, wenn Sie damit arbeiten – dann aber lohnt es sich meist!
3. Social Media? Eine günstige und effiziente Möglichkeit, um im Netz sichtbar zu werden. Ein Social Media-Kanal auf Instagram oder LinkedIn lohnt sich also.



Pia Löffler ist Rechtsanwältin und Mitinhaberin der Boutique-Agentur anwalts.marketing. Sie unterstützt Anwälte und Anwältinnen sowie Steuerberater:innen im Bereich Kanzleimarketing und ist außerdem Herausgeberin der Seite kanzleimarketing.de.



Kann es eine Anwaltskanzlei ohne Microsoft, Apple und Android geben? JA, kann es!

Dr. Youssef Moussa

Seit Anfang 2018 arbeite ich als Einzelanwalt in meiner Kanzlei ausschließlich mit Open Source-Programmen auf der Basis eines Linux-Notebooks. Wieso ich mich dazu entschieden habe, wie mir die Umstellung auf Open Source gelang und wie momentan meine Arbeitsabläufe aussehen, verrate ich Ihnen in diesem Beitrag.

Wie alles begann

Ich bin bereits seit „ewigen“ Zeiten Rechtsanwalt und kenne noch Schriftsätze mit Schreibmaschinen und Durchschlagpapier. Anfang der 90er-Jahre stellte ich meine Kanzlei auf EDV – Elektronische Datenverarbeitung, wie es damals noch hieß – um.

Ungefähr ab diesem Zeitpunkt ließ ich die gesamte eingehende Post einscannen und legte mir eine klassische Kanzleisoftware, die Client-Server-basiert war, zu – damals noch unter Windows XP. Zu diesem Zeitpunkt konnte bzw. musste man Kanzleisoftware noch kaufen.

Irgendwann hatte ich kein Verständnis mehr für die in immer kürzeren Abständen „erforderlichen“ und kostenpflichtigen Updates und kündigte das entsprechende Abo. Dann aber kam die Änderung der Anwaltsvergütungsregeln von BRAGO zum RVG. Alles änderte sich: die Art der Berechnung der Anwaltskosten und die Gebührentatbestände. Also musste auch ein großes Release für

meine Kanzleisoftware her. Es gelang mir mit viel Einsatz noch einmal die Kanzleisoftware zu kaufen, anstelle sie zu lizenzieren. Auch mein Kanzleisoftware-Anbieter hatte inzwischen auf ein Lizenzmodell umgestellt.

Meine Kanzlei wurde kleiner und Anfang 2018 war ich allein in meiner Kanzlei. Nun musste ich mit der Kanzleisoftware von der Aktenanlage, der gesamten Korrespondenz bis zur Abrechnung und Zwangsvollstreckung, selbst arbeiten.

Probleme mit der Kanzleisoftware

Die Kanzleisoftware empfand ich als umständlich und unübersichtlich. Die

Dateinamen waren kryptisch und ich konnte kein System erkennen. Wie sollte ich dann Dokumente im Rahmen des beA (besonderes elektronisches Anwaltspostfach) an meine Schriftsätze anhängen oder abspeichern? Es musste also eine Lösung her, die *ich* verstand und die *mein* Arbeiten unterstützte und mich nicht zwang, mich der Struktur der Kanzleisoftware zu unterwerfen. Außerdem sah ich nicht ein, jeden Monat Lizenzgebühren zu zahlen – egal ob pro Akte oder pro Arbeitsplatz. Und inzwischen gab es ja das Internet mit schier unendlichen Möglichkeiten.

Die Umstellung auf Open Source

In einer Nacht-und-Nebelaktion zum Jahreswechsel 2017/18 stellte ich mein gesamtes Kanzleisystem um: auf 99,9 Prozent Open Source. Legal und kostenlos. (Die restlichen 0,1 Prozent waren eine optionale Scannersoftware, für die ich **einmalig** 60 Euro zahlte und für die ich immer kostenlose Updates bekomme).

Es stellten sich dabei folgende Probleme:

1. Was mache ich mit meinen bereits vorhandenen Daten in meinem alten Programm?

Das alte Programm lief noch unter Windows XP – ich hatte mich standhaft geweigert, irgendeinen Releasewechsel zu machen. Die Lösung lautete VirtualBox: Alle Daten, Programm etc. meines alten Servers wurden in eine einzige Datei gepackt und immer wenn ich diese Datei mittels des entsprechenden Programms aufrufe, habe ich meinen alten Server – komplett, lauffähig mit allen alten dort installierten Programmen – auf meinem Bildschirm in einem Fenster. In diesem kann ich so arbeiten wie all die Jahre davor – für den alten Datenstamm. Und das Beste: Es kostet nichts und läuft auf allen möglichen Betriebssystemen.

2. Welches Betriebssystem sollte meine zukünftige Basis sein?

Klar Linux. Aber **das** Linux gibt es nicht. Es gibt verschiedene Linux-Distributionen. Am Anfang entschied ich mich für Linux Mint, wegen einer gewissen Ähnlichkeit im Aussehen mit Windows. Ich wechselte aber schnell zu Xubuntu. Dessen Anforderungen an die Hardware sind überschaubar – und ich wollte mein altes Notebook der Marke Panasonic, das ein speziell gegen Stoß und Feuchtigkeit geschütztes Gehäuse hat und das ich auf allen Motorradtouren und Urlauben dabei hatte, weiterhin nutzen. Auf diesem Notebook läuft auch meine gesamte persönliche Kommunikation.

3. Welche Alternative gibt es zu Microsoft Office?

Die Wahl fiel auf LibreOffice. Es handelt sich hierbei um ein Büropaket, das kompatibel mit Microsoft Office ist. Es kann also alle Dateiformate von Microsoft Office-Dateien lesen und schreiben.

Meine Arbeitsabläufe

Für alle, denen das noch zu abstrakt ist, gebe ich nachfolgend einen Einblick in meine Arbeitsabläufe:

Mein Notebook ist mein Büro

Das Rückgrat meiner mobilen Kanzlei ist mein Notebook. Mobile Kanzlei nenne ich es deshalb, weil alles an Daten – Kalender, Wiedervorlagen, Mails, Postein- und ausgang, Kommunikation über das beA etc. – sich auf diesem Notebook befindet. Mein Notebook ist mein Büro. Dieses Büro habe ich in jedem Café und bei jedem Gerichtstermin dabei. Natürlich mache ich jeden Abend eine 1:1 Sicherheitskopie auf ein identisches Notebook und eine separate Datensicherung auf eine externe Festplatte, verschlüsselt und zeitsparend mit einer inkrementellen Datensicherung.

Posteingang

Die Briefpost wird eingescannt und im entsprechenden Unterverzeichnis (= alte Hängeakte) abgelegt.

Jede Akte hat auf meiner Festplatte im Unterverzeichnis KANZLEI (= alter Hängeregisterschrank) bei mir ein eigenes Unterverzeichnis (= alte Hängeakte) mit Kurzbezeichnung der Akte und dessen Aktenzeichen.

Neue Aktenzeichen trage ich in einer (Excel-)Aktenbestands-Tabelle fortlaufend ein. Dort habe ich die Möglichkeit, alle Arten weiterer Angaben einzutragen. Ich kann diese Ergänzungen auch jederzeit ändern, erweitern, löschen oder farblich markieren.

In jedem Unterverzeichnis (=alte Hängeakte) gibt es eine Übersichtstabelle (= altes Aktendeckblatt), in der alle Informationen zur Akte, Eingang, Datum, Inhalt etc. und ein Hyperlink eingetragen werden. Mit diesem Hyperlink kann ich durch Anklicken das konkrete Dokument aus meiner Tabelle heraus direkt aufrufen, egal in welchem Format und egal, wo es abgelegt ist.

Das Gleiche gilt auch für elektronische Post, die mittels beA oder E-Mail eintrifft. Faxe kommen bei mir nur elektronisch an, d. h. ich kann so alles direkt in mein entsprechendes Unterverzeichnis (= alte Hängeakte) und Übersichtstabelle (= Aktendeckblatt) einbinden.

Korrespondenz

Alle meine Mandanten und Mandantinnen bitte ich um Zustimmung zur Kommunikation via E-Mail. Ich biete allen eine verschlüsselte Übersendung an. Aktuell kommuniziere ich so mit 99,7 Prozent meiner Mandanten und Mandantinnen. Bei den restlichen 0,3 Prozent – und nur, wenn es sich nicht verhindern lässt – verwende ich einen Dienst meines privaten Postanbieters:

Ich schicke ihm die Schreiben und Anlagen als Mails. Er druckt sie aus und verschickt sie selbständig als Papierpost. Mein Anbieter möchte diesen Dienst künftig auch für Einschreiben-mit-Rückschein-Schreiben anbieten. Ich kann also von überall aus meinem mobilen Büro klassische Papierpost ohne Ausdrucken, Umschlag und Briefmarke verschicken. Ich brauche nur Internet. Selbstverständlich erhalten meine Mandanten und Mandantinnen von allen ein- und ausgehenden Schreiben meiner Kanzlei per E-Mail – ggf. mit Anmerkungen, Hinweisen etc. – eine Kopie. In Echtzeit.

Mit Kollegen und Kolleginnen, Gerichten und vielen Behörden kommuniziere ich mittels beA. Versicherungen etc. bekommen von mir Faxe, die ich allerdings elektronisch zu einem sogenannten Fax-Server schicke. Ich brauche also weder ein Faxgerät für den Empfang noch für das Verschicken.

Kostenrechnung

Dazu verwende ich im Internet frei verfügbare Rechner, z. B. Prozesskostenrechner. Es gibt solche auch für Prozess- bzw. Verfahrenskostenhilfe.

Wiedervorlagen/Fristen

Diese führe ich als Teil meines E-Mail-Programmes, z. B. mit dem Thunderbird – Lightning-Kalender.

Telefonieren

Ich nutze IP-Telefonie. Damit kann ich aus meinem mobilen Büro von überall auf der Welt mit meiner lokalen Nummer telefonieren und unter dieser auch erreicht werden.

Fazit: Alle Daten in eigener Hand

Mit diesem Beitrag habe ich Ihnen einen ersten Einblick in meine Arbeitsweise ohne Microsoft und/oder Apple mittels Open Source-Software geben wollen. Nebenbei habe ich noch mein mobiles Büro beschrieben. Verschweigen will ich auf keinen Fall, dass ein gewisses Know-how und Erfahrung für einen solchen Umstieg erforderlich sind. Für mich persönlich hat es sich auf alle Fälle gelohnt! Ich spare Geld, bin im wahrsten Sinne des Wortes „mein eigener Herr“ und habe meine Daten – immer – in eigener Hand.

Tools für die Open Source-Kanzlei

- Betriebssystem: [Linux Xubuntu](#)
- [VirtualBox](#) zur Speicherung und Darstellung der Daten und Programm des alten Servers
- [Libre Office](#) als Alternative zu Microsoft Office
- frei verfügbare [Prozesskostenrechner](#) für die Kostenrechnung
- [Thunderbird-Lightning-Kalender](#) für Wiedervorlagen/Fristen
- [IP-Telefonie](#) für Telefonate

Dr. Youssef Moussa ist seit 1996 Rechtsanwalt – mit einer Vorliebe für die EDV und Open Source.



WIE ARBEITEN KANZLEIEN ERFOLGREICH DIGITAL UND PAPIERLOS?

Praxistipps für die nachhaltige Effizienzsteigerung Ihrer Arbeit

e-Broschüre gratis downloaden



Wie gelingt erfolgreiche Digitalisierung in Kanzleien?

Herausgeberin Claudia Schieblon über das Praxishandbuch „Digitalisierung und Innovation in Kanzleien“

Digitalisierung und Innovation sind Themen, die heutzutage fast jede Kanzlei betreffen. Dabei stehen verschiedene Kanzleien vor ganz unterschiedlichen Herausforderungen. Hier unterstützt das neu erschienene Praxishandbuch „Digitalisierung und Innovation in Kanzleien“ von Claudia Schieblon. Die Herausgeberin leitet das Professional Management Network (PMN), ein Netzwerk für Managementfachleute in Kanzleien und WP-Gesellschaften. Das Buch betrachtet Digitalisierung aus unterschiedlichen Perspektiven und gibt u. a. Tipps, wie neue Systeme und Tools in Kanzleien erfolgreich eingeführt und Prozesse optimiert werden können. Im Interview berichtet

Claudia Schieblon, wer von der Lektüre des Buchs profitieren kann – und wieso erfolgreiche Digitalisierung in Kanzleien weit mehr ist als „nur“ Legal Tech.

Frau Schieblon, zu Beginn kurz zusammengefasst: An wen richtet sich Ihr neues Buch „Digitalisierung und Innovation in Kanzleien“ und welchen Mehrwert können die Leser:innen aus der Lektüre ziehen?

Das Buch richtet sich an alle, die in ihren Kanzleien Digitalisierung und Innovation vorantreiben und an diejenigen, die sie dabei als Externe unterstützen. Die Beiträge des Buchs sollen ihnen Informationen und Anre-

gungen geben, wie sie Digitalisierung in ihrer Kanzlei konkret aufsetzen können. Es bietet eine Vielzahl an Beispielen von Kanzleien, die zeigen, wie diese unterschiedliche Herausforderungen erfolgreich angegangen sind.

Außerdem bietet es Argumente, um diejenigen zu überzeugen, die meinen, dass Kanzleien auch ohne Digitalisierung auskommen.

Der Blickwinkel der Autor:innen ist unterschiedlich, entsprechend ihren Funktionen als Managing Partner, CFO, Leiter IT oder als Legal Engineer sowie dem Zuschnitt ihrer Kanzlei. So ist sicherlich für jeden Leser bzw. jede Leserin ein Ankerpunkt dabei.

Wie ist die Idee zu dem Buch entstanden?

Innerhalb des PMN forcieren ich den Austausch der Managementverantwortlichen von Wirtschaftskanzleien und habe gesehen, dass Digitalisierung alle Bereiche betrifft – in der Mandatsarbeit lässt sich ebenso viel durch Technik vorantreiben wie im Knowledge-Management oder in der Finanzabteilung. Ich wollte die Breite des Digitalisierungspotenzials in Kanzleien aufzeigen. Doch zugleich verändert sich noch vieles mehr: Die Kanzlei- und Führungskultur, die Offenheit für Innovation und die Offenheit für fachübergreifende Teams. Digitalisierung ist kein reines Technikthema, sondern geht in jede Pore der Kanzlei.

In dem Vorwort zu dem Buch schreiben Sie, dass viele Anwälte

und Anwältinnen die Digitalisierung in Kanzleien ausschließlich auf Legal Tech reduzieren, obwohl das Thema Digitalisierung in Kanzleien noch viel umfassender ist. Können Sie kurz erklären, wie diese Aussage zu verstehen ist und wie Sie das Thema im Buch behandeln?

Legal Tech ist ein wichtiger Teil der Digitalisierung in Kanzleien und es ist großartig, dass so viel Begeisterung für Legal Tech im Markt und für die damit einhergehenden Innovationen entstanden ist. Durch Legal Tech gibt es ja nun richtig coole Tools auf dem Markt und die Arbeit daran macht auch Jurist:innen viel Spaß, wie die Erfolge der Inhouse-Angebote, wie „Coding for Lawyers“ und „Legal Hackathons“ zeigen. Doch es reicht nicht nur, einige neue Systeme zu implementieren. Wenn eine Kanzlei

sich ernsthaft auf die Herausforderungen der nächsten Jahre vorbereiten möchte, muss sie alle Prozesse der Kanzlei daraufhin untersuchen, wie diese standardisiert und digitalisiert werden können. So wird die Kanzlei effektiver arbeiten und künftig bei Mandant:innen bestehen können, für die es immer wichtiger wird, dass ihre juristischen Partner:innen preislich wie technisch auf der Höhe der Zeit sind.

Das Buch beschäftigt sich mit einer Vielzahl von Themen rund um Legal Tech und die Digitalisierung in Kanzleien, z. B. dem Wandel der Kanzleikultur, Legal Innovation, Künstliche Intelligenz in der Rechtspraxis und Datensicherheit beim mobilen Arbeiten. Doch welches Digitalisierungsthema ist das dringlichste?

KMS von STP

Die smarte Kanzleisoftware für erfolgreiche Kanzleien.

Die Kanzleisoftware LEXolution.KMS Pro ist ideal für große und mittlere wirtschaftsberatende Kanzleien, die ihren wirtschaftlichen Erfolg aktiv steuern wollen. Sie wird gemeinsam mit Anwälten entwickelt und unterstützt die Geschäftsprozesse einer Kanzlei optimal. Insbesondere fokussiert sie Complianceanforderungen und unternehmerische Erfolgsfaktoren, wie Prozessintelligenz und Rentabilität. **MEHR DAZU**

STP 

Auf diese Frage würden Sie wohl die unterschiedlichsten Antworten bekommen, je nachdem wen Sie fragen. Ich denke, dass letztendlich die Veränderung der Kanzleikultur am wichtigsten ist, denn sie bereitet den Weg für mehr Digitalisierung und Fortschritt in der Kanzlei. Doch jede:r, der/ die sich mit Kulturwandel beschäftigt hat, weiß, wie schwierig schon kleine Veränderungen sind.

Letztendlich muss das Kanzleimanagement die große Linie festlegen und dann durch eine Vielzahl an Aktivitäten Veränderungen auf allen Ebenen forcieren.

Dafür braucht man tolle Initiativen, die viele begeistern und mitziehen – und vor allem einen langen Atem. Und immer wieder: Kommunikation. Kommunikation. Kommunikation.

Vor welchen besonderen Herausforderungen stehen Wirtschaftskanzleien beim Thema Digitalisierung und wie können diese gemeistert werden?

Claudia Schieblon (Hrsg.)

Digitalisierung und Innovation in Kanzleien

Springer Gabler, Wiesbaden 2022,
ISBN 978-3-658-35528-9,
204 Seiten (mit Abb.), 39,99 EUR,
auch als e-Book erhältlich.



Generell ist es in einer Partnerschaftsgesellschaft schwieriger, Beschlüsse zu fassen und Investitionen zu tätigen als in anderen Unternehmen. Da werden aufgrund unterschiedlicher Interessen der „Shareholder“ wichtige Investitionen für die Zukunft nicht selten auf unbestimmte Zeit vertagt. Zudem haben Kanzleien aktuell eine hohe Arbeitsauslastung sowie einen Mangel an Mitarbeiter:innen, so dass nicht wenige Digitalisierungsinitiativen verschoben werden. Da lohnt es sich, frühzeitig Fachkräfte für diesen Bereich gewonnen zu haben, die diesen Bereich kontinuierlich vorantreiben und potenzielle Einsatzmöglichkeiten für Legal Tech-Lösungen oder neue Software bei aktuellen Mandant:innen einbringen – dafür muss natürlich ein entsprechendes Budget für Technologie zur Verfügung stehen.

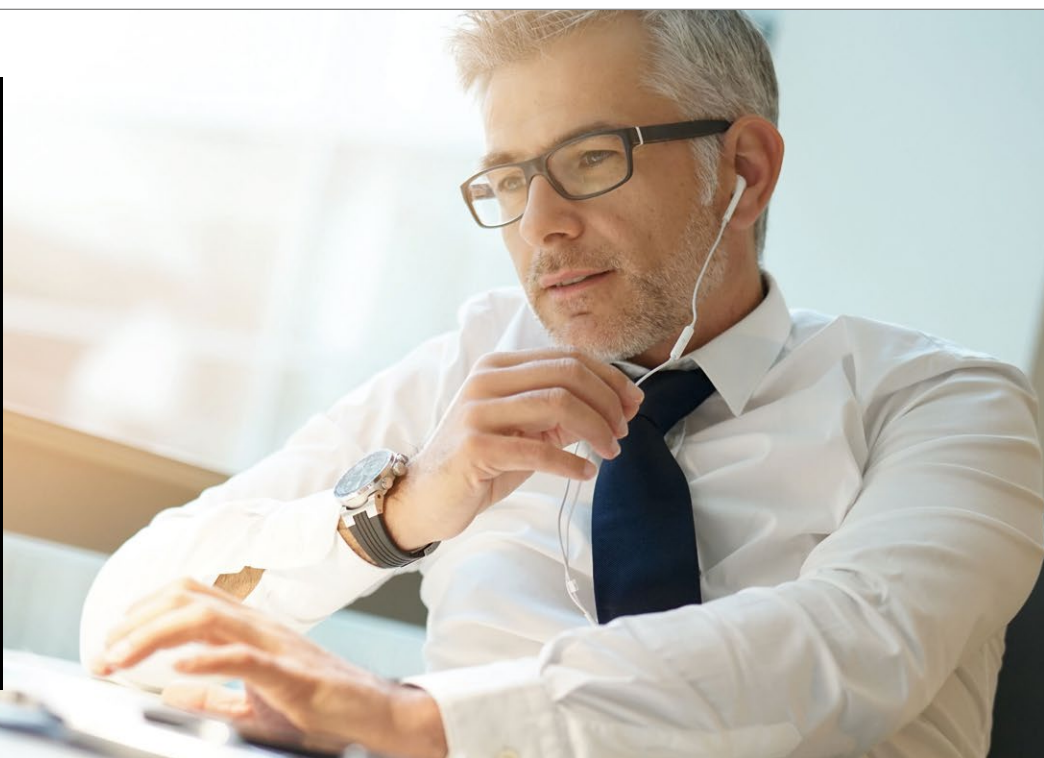


Claudia Schieblon ist Leiterin des PMN, ein 1999 von ihr gegründetes Netzwerk von führenden Wirtschaftskanzleien in Deutschland. Es bietet deren Partner:innen und Fachleuten aus Management und Business Services eine Plattform für Networking, Weiterbildung und Austausch zu aktuellen Fachthemen. Mit den von ihr seit 2009 ausgeschriebenen PMN Management Awards werden alljährlich innovative Projekte und Persönlichkeiten aus Management und Business Services in Wirtschaftskanzleien ausgezeichnet. Sie ist zudem Herausgeberin zweier Bücher über Kanzleimanagement und Kanzleimarketing beim Springer Gabler Verlag.

AnNoText

Effiziente Kanzleiorganisation und digitales Mandatsmanagement für Anwaltskanzleien – individuell zugeschnitten auf Ihre Anforderungen. Mehr im Web oder in einer Live-Demo erfahren: annotext.de →

 Wolters Kluwer



► Hier geht es zu



IMPRESSUM

FFI-Verlag
Verlag Freie Fachinformationen GmbH
Leyboldstraße 12
50354 Hürth

Ansprechpartnerin
für inhaltliche Fragen im Verlag:
Verena Schillmöller
02233 80575-14
schillmoeller@ffi-verlag.de
www.ffi-verlag.de

Alle Rechte vorbehalten

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

Haftungsausschluss

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

Bestellungen


ISBN: 978-3-96225-102-4
Über jede Buchhandlung und beim Verlag.
Abbestellungen jederzeit gegenüber dem Verlag möglich.

Erscheinungsweise


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

IMPRESSUM UND PARTNER


Partnerunternehmen



☎ 0911 319-41038
datev-anwalt-vertrieb@datev.de |
www.datev.de



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



☎ 02233 3760 6000
info-wkd@wolterskluwer.com |
www.wolterskluwer.de



☎ 0341-392 856 62
0341-392 856 64
anfrage@actaport.de | www.actaport.de



☎ 0045 6171 4149
Kontakt@easyplusplus.com |
www.easyplusplus.com/de/



☎ 089 6931354 0
info@june.de | www.june.de



☎ 09123 1830-350
info@rummel-software.de |
www.rummel-software.de



☎ 030 43598 801
info@ra-micro.de | www.ra-micro.de



☎ 0721 82815-0
lexolution@stp-online.de | www.stp-online.de



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

KOMMENDE (VIRTUELLE) LEGAL TECH-VERANSTALTUNGEN:

04.05.2022

Tech2Legal: Legal Tech & Daten (online)

08.06.2022

4. Schweizer Zukunftsforum Legal Tech (online)

20. – 24.06.2022

Deutscher Anwaltstag (Hamburg und online)

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

Ihr starker Partner für Fachmedien

Sack Fachmedien ist eine der führenden Fachbuchhandelsgruppen Deutschlands und ein Tochterunternehmen des Verlags Dr. Otto Schmidt. Mit Buchhandlungen, Webshop und professionellen Business-Lösungen bietet Sack individuelle Serviceleistungen für Rechtsanwälte, Steuerberater und Unternehmen. www.sack.de



S. Di Martino

M. Ehlers

J. Krahé

Q. H. Peng

Online Datenbanken: Beratung aus einer Hand

Möchten Sie Ihre Bibliothek auf Online-Datenbanken umstellen?
Oder nutzen Sie bereits Datenbanken und möchten Ihre Online-Bibliothek erweitern?
In Sachen Datenbankberatung halten wir folgende Services für Sie bereit:

Digitalisierung Ihrer Bibliothek

Mit Blick auf die Kosten analysieren wir Ihren Bedarf an Fachmedien und stellen Ihnen ein optimales Portfolio aus Online-Modulen und Print-Literatur zusammen.

Verlagsübergreifende Beratung

Sie können Datenbanken bei uns vier Wochen lang kostenlos und unverbindlich testen. Während der Testphase stehen wir Ihnen beratend zur Seite. Anschließend werten wir Ihren Test aus, damit Sie eine genau auf Ihren Bedarf zugeschnittene Lösung erhalten.

SSO-Integration

Mit unserem Single-Sign-On-Verfahren benötigen Sie nur ein einziges Login, um in Ihren Datenbanken zu recherchieren.

Weitere Informationen unter:
www.sack.de/datenbankberatung

Metasuche

Mit Hilfe der Metasuche können Sie Online-Datenbanken führender Anbieter zeitgleich mit nur einer Suchanfrage nach relevanten Inhalten abfragen.

Individuelle Schulungen

Wir bieten individuelle Schulungen zu den Funktionalitäten Ihrer abonnierten Datenbanken.

Umstellungsservice

Wir kündigen bei Bedarf Ihre Print-Medien und übernehmen die Kommunikation mit den verschiedenen Anbietern und Verlagen.

Unsere Sales Consultants stehen Ihnen zur Verfügung:

Mo – Fr von 8:00 – 16:30 Uhr
Tel.: 0221 93738-800
E-Mail: beratung@sack.de