

WirtschaftsWoche online 21.04.2021 um 13:13:08 Uhr

Legaltech

## Werden Kanzleien zu Digitalkonzernen - oder Opfer der nächsten Disruption?

**Kaum ein Berufsstand ist von mit künstlicher Intelligenz gefütterter Software so bedroht wie Juristen. Noch aber sind die Folgen des Booms von Legaltech offen: Profitieren Kanzleien vom Wandel oder gehen sie unter?**

Wenn der Anwalt Georg Berger von seinem Alltag erzählt, klingt das wie bei einem traditionellen Vertreter seines Berufsstands: Prozesse, Prozesse, Prozesse. Doch dem Hamburger Anwalt geht es eher darum, Prozesse zu optimieren, als sie zu gewinnen. Vor Gericht trifft man ihn nur noch manchmal: 'Ich führe noch ab und zu Zivilprozesse, das kann ich nicht lassen', berichtet der Jurist. Der 51-Jährige unterstützt mit seiner Kanzlei Clarius Legal Unternehmen dabei, juristische Abläufe, so weit es geht, zu standardisieren. Egal, ob Einkaufsverträge, Vertraulichkeitsvereinbarungen oder sogar Kundenbeschwerden: Im besten Falle können die einmal strukturierten Dokumente leicht abgewandelt später für ähnlich gelagerte Fälle genutzt werden. Dabei setzen Berger und seine 20 Kollegen auf Dinge, von denen viele Vertreter des durchaus traditionsbewussten Berufsstands lange nichts wissen wollten: Software, die Dokumente durchforstet, analysiert und Textbausteine clever kombiniert. 'Was Legaltech ganz sicher nicht ist, ist Jura', sagt Berger, 'alles, was wirklich ein Jurist erarbeiten muss, das kann die Technologie nicht abbilden.'

Software als Alltagshelfer gefragt

Nicht alle Juristen sehen das so. Für die Anwälte im Land ist Legaltech wahlweise ein alberner Hype, eine bedrohliche Entwicklung - oder die Spielwiese für eigene Geschäftsideen. Einige formal als Inkassodienstleister tätige Verbraucherportale werben schon höchst erfolgreich damit, bei der Durchsetzung rechtlicher Forderungen dank standardisierter Software zu unterstützen. Bei Verfahren um Fluggastrechte oder Schadensersatzansprüche aus dem Dieselskandal spielt juristische Software bereits eine bedeutsame Rolle in den realen Gerichtssälen des Landes.

Zugleich wehren sich viele Vertreter der Zunft mit drastischen Worten gegen den Wandel: So warnte die Bundesrechtsanwaltskammer im Februar vor einer Gesetzesnovelle, die einerseits die Inkassodienstleister stärkt - andererseits Anwälten die Möglichkeit geben soll, selbst auf Basis von Erfolgshonoraren tätig zu werden. Es seien 'kritische und massive Auswirkungen dieses Gesetzes auf die Rolle der Anwaltschaft und damit auf den Rechtsstaat' zu befürchten. Und so stellen sich immer mehr Branchenbeobachter die grundsätzliche Frage, wie die großen Kanzleien die Digitalisierung überstehen werden: Gelingt es ihnen, Trends für sich zu nutzen und zu echten Rechtskonzernen zu wachsen? Oder verlegen sie sich, wie von Apothekern bis zu Taxifahrern so viele Branchen vor ihnen, so lange aufs Verteidigen der angestammten Pründe, bis der Zug sie einfach überrollt?

In vielen großen Kanzleien ist Software als Helfer zwar herzlich willkommen, wie auch die prämierten Projekte im neuen WirtschaftsWoche-Award Best of Legal zeigen (siehe Seite 90). In Massenverfahren, wie den Zehntausenden Klagen von VW-Dieselmotorkäufern, helfen Algorithmen und Datenbanken Kanzleien wie KPMG Law oder Gansel voranzukommen. Vor den ganz großen Investitionen in digitale Geschäftsmodelle aber erschrecken die meisten Kanzleien noch zurück. Zu unsicher sind nicht zuletzt die rechtlichen Anwendungsperspektiven, zu auskömmlich ist das hergebrachte Geschäft.

Ein Blick in die USA zeigt, welche große Bedeutung Legaltech noch bekommen könnte. Die internationale Großkanzlei Orrick hat vor wenigen Tagen die erste Legaltech-Ausgründung aus ihrer Innovationsabteilung bekannt gegeben. Wie ernst die Start-ups genommen werden, zeigt ein Rechtsstreit, der im Frühjahr eskalierte: Die junge Firma Ross Intelligence, die Anwälten mit künstlicher Intelligenz bei der Beantwortung von Rechtsfragen helfen wollte, musste Ende Januar ihren Betrieb einstellen. Das mächtige Datenunternehmen Thomson Reuters, das selbst eine ähnliche Lösung entwickelt, hatte gegen den kleinen Konkurrenten geklagt. 'Heute kämpfen wir für dich, das Volk', verkündeten die Ross-Gründer pathetisch - wenige Tage, bevor sie nach einer gescheiterten Finanzierung die Segel strichen.

'Natürlich könnte man versuchen, das Thema einfach auszuzitzen', sagt Anne Nonnaß, Volljuristin und Senior-Legaltech-Managerin bei der Wirtschaftskanzlei CMS. 'Sehr viel sinnvoller ist es aber, die Technologien für uns und unsere Mandanten nutzbar zu machen.' Die Großkanzlei hat ein Digitalisierungsteam aufgebaut. Mitte des vergangenen Jahres ist daraus der Geschäftsbereich Smart Solutions geworden, die gut 20 Mitarbeiter arbeiten an technischer Unterstützung für die eigenen Anwälte und deren Mandanten. Entstanden sind in der Ideenschmiede auch digitale Helfer, die erste rechtliche Bewertungen vornehmen. Mit dem Tool 'CMS FPE' (kurz für Fremdpersonaleinsatz) können Personaler in Firmen beispielsweise selbst prüfen, ob die regelmäßige Zusammenarbeit mit einem Freiberufler schon als Scheinselbstständigkeit oder ein Arbeitsverhältnis als illegale Arbeitnehmerüberlassung gewertet werden muss. Die Software fragt dazu Daten ab und gibt eine Einschätzung. Unklare Fälle werden an die Anwälte gegeben. 'Recht ist in einer kodifizierten Sprache verfasst, die bestimmten Logiken und Regeln folgt', sagt Nonnaß. 'Damit ist das Gebiet für Automatisierungen prädestiniert.'

Für Anwälte muss das wie eine Drohung klingen. Und so stockt die Digitalisierung in vielen Kanzleien immer genau dann, wenn sie nicht mehr nur die Arbeit erleichtert, sondern sogar das Potenzial hat, den Anwalt überflüssig zu machen. Nonnaß ist überzeugt, dass sich solche Hürden überwinden lassen: 'Kein Anwalt sollte seine Zeit mit einfachsten rechtlichen Prüfungen verschwenden, die auch die Technik in gleicher Qualität übernehmen kann.' Ein Miniprogramm für Word hilft bei CMS, Vertragstexte zu erstellen - und greift dazu auf eine Datenbank Tausender interner Versatzstücke und Vorlagen zurück. 'Das

Ziel ist es, unser Angebot zu ergänzen, nicht die Arbeit der Anwälte ersetzbar zu machen', sagt Nonnaß.

CMS betont, nicht selbst zum Softwarehaus werden zu wollen - und kauft auch Lösungen bei unabhängigen Start-ups ein. Für viele dieser jungen Unternehmen ist Legaltech ein Wachstumsfeld, in das jede Menge Investorengeld fließt. Das in Frankfurt gegründete Start-up Bryter etwa erhielt vor Kurzem 55 Millionen Euro von Risikokapitalgebern, um international zu expandieren. Es hilft Juristen, aus vorgefertigten Bausteinen kleine Programme zusammenzubauen, die alltägliche Rechtsfragen sortieren oder beantworten. 'Für alle, die mit rechtlichen Regeln arbeiten, ist unser Programm so etwas wie eine normale Office-Anwendung', sagt Mitgründer Michael Grupp.

### Künstliche Intelligenz für Vertragsanalysen

Gescheitert ist hingegen Rfrnz. Das 2016 gegründete Münchner Start-up nutzte künstliche Intelligenz für Vertragsanalysen. Die Algorithmen konnten aus großen Mengen an Dokumenten automatisiert relevante Informationen wie das Thema, Klauseln oder auch Einzeldaten extrahieren. Doch um die Algorithmen zu trainieren, war das Start-up darauf angewiesen, dass Kunden ihm möglichst viele Bestandsdokumente zur Verfügung stellen. 'Es war eine ständige Herausforderung, genügend Trainingsdaten zu bekommen', sagt Gründer Sven von Alemann im Rückblick. Kommerziell erfolgreich war Rfrnz am Ende zwar nicht, das Know-how des Teams ist aber gefragt. Einige der ehemaligen Mitarbeiter kamen nach dem Aus bei Freshfields unter, Gründer von Alemann arbeitet im Legaltech-Team von KMPG Law.

Das Start-up Legal OS will sein Angebot dagegen ausbauen. Es unterstützt neben Kanzleien wie BMH Bräutigam oder WSS Redpoint vor allem Rechtsanwälte, die Wagniskapitalgeber bei der Erstellung komplexer Verträge beraten. Was klassischerweise eine Fleißarbeit in Word ist, lässt sich dank des spezialisierten Tools stark vereinfachen. 'Die Grundidee ist, dass juristische Texte auf der Basis strukturierter und logisch verknüpfter Daten entstehen', sagt Mitgründerin Charlotte Kufus. Voraus geht etwas, was das Start-up als 'Legal Engineering' bezeichnet: Juristen definieren in Legal OS, wie die Verträge ihres Unternehmens aufgebaut sind. Die Vorlagen erstellen sie mithilfe von Entscheidungsbäumen, wobei viele Dokumente auch untereinander miteinander verästelt sind. Vertragsübergreifende Datenpunkte könnten im Kontext von Beteiligungen etwa Firmennamen, Investitionssummen und Rechtsformen sein.

Gründerin Kufus betont, dass der Mehrwert weit über die Erstellung von Dokumenten hinausgeht. 'Die Maschinenlesbarkeit von Daten eröffnet ganz neue Möglichkeiten', sagt sie. So lasse sich etwa berechnen, welche Gesellschafter wie viel Prozent der Anteile an einem Start-up halten. Ein anderes Beispiel sind Risikobewertungen und Analysen: Auf Knopfdruck ließe sich dank der digital angelegten Verträge mit wenigen Mausklicks anzeigen, wo eine kritische Klausel enthalten ist. Legal OS soll Rechtsanwälten zudem helfen, Geschäftsmodelle zu erweitern, etwa um automatisierte Serviceportale: Mandanten beantworten Fragen zu ihrem Sachverhalt auf einer Webseite. Im Hintergrund überführt die Software die Angaben in eine Datenbank - und kann dadurch für die Erstellung eines Vertrags genutzt werden.

### Rechtliche Hürden für Vorreiter

Als Verbraucheranwalt in Rechtsfragen, die nur geringe Streitwerte betreffen, positioniert sich die 2017 in Düsseldorf gegründete Rightnow-Gruppe - und setzt dabei auf eine enge Kooperation mit Kanzleien. Los ging es mit einer Plattform, über die Passagiere die Steuern und Gebühren von nicht angetretenen Flügen beanspruchen können. In der Coronakrise folgte ein automatisiertes Verfahren, mit dem Kunden von Fitnessstudios ihre Mitgliedsbeiträge zurückfordern können. Und tauchen im Netz persönliche Informationen auf, wie zuletzt etwa von Millionen gehackter Facebook-Profile, schaut das Produktteam genau hin. Denn Verbraucher könnten nach den Regeln der Datenschutz-Grundverordnung Anrecht auf Schadensersatz haben. Ein frisch entdecktes Datenleck kann so ein weiteres Geschäftsmodell begründen. Automatisiert analysiert die Software des Start-ups dann Vertragsdokumente oder Tickets der Nutzer - und bietet nach einer Erfolg versprechenden Prüfung an, die Forderungen gegen einen Abschlag direkt abzukaufen. 'Wenn wir ein neues Produkt aufbauen, dauert es oft nur wenige Tage, bis wir erste Forderungen kaufen und es am Markt testen können', sagt Mitgründer Torben Antretter. Viele Unternehmen zahlen direkt, wenn sich Rightnow an sie wendet.

Gründer Antretter glaubt, dass sich sein Geschäft und die klassische Anwaltstätigkeit nicht ins Gehege kommen. In grob der Hälfte der Fälle schaltet sein Legaltech-Start-up selbst Juristen ein. Dafür kooperiert Rightnow mit einem guten Dutzend Kanzleien. Häufig seien diese mittelständisch, oft auf Datenschutz oder Reiserecht spezialisiert, berichtet Antretter. 'Wir wollen die Anwälte nicht arbeitslos machen. Im Gegenteil: Wir wollen mit ihnen einen Markt erschließen, der vorher für sie nicht interessant war.' Rightnow hilft den Kanzleien mit seiner Software auch dabei, die Schriftsätze vorzubereiten. Dafür zahlen sie eine Lizenzgebühr.

Doch so sehr sich Tech und Legal in manchen Fällen annähern: Eine Verschmelzung beider Welten ist rechtlich nur schwer möglich. Das sogenannte Fremdbesitzverbot bremst vor allem diejenigen, die selbst skalierbare Verfahren aufsetzen wollen. Die Vorschrift besagt, dass Kanzleien keine Investoren ins Boot holen dürfen, die nicht ebenfalls Berufsträger sind. Betriebswirt Antretter dürfte an einer Rightnow-Kanzlei also nicht beteiligt sein. Hohe Anlaufinvestitionen in Softwareentwicklung oder auch Marketing lassen sich in diesem Modell selbst bei stattlichen Stundensätzen kaum schultern. Über eine Aufweichung dieser starren Regel wurde in der Branche zuletzt erbittert gestritten. Auch hier ist es die Bundesrechtsanwaltskammer, die sich gegen eine Öffnung sperrt. Mit Erfolg: Im aktuellen Entwurf für das Gesetz zur Neuregelung des Berufsrechts der anwaltlichen und steuerberatenden Berufsausübungsgesellschaften ist keine Rede mehr davon.

Hier und da finden digitale Vorreiter dennoch eigene Wege, um die hohen Hürden zu umgehen. Bei der Arbeitsrechtskanzlei Chevalier etwa können Arbeitnehmer, die von einer Kündigung oder Abmahnung betroffen sind, in einer kurzen Checkliste

online die Eckdaten ihres Falles schildern. 'Claim Check' nennt Partner Ashkan Saljoughi diesen Schritt. Zügig erhalten sie eine erste Einschätzung und in manchen Fällen das Angebot eines Prozessfinanzierers. 'Dank der schlanken Prozesse können wir den Mandanten beispielsweise eine Pauschale für eine außergerichtliche Einigung anbieten', sagt Saljoughi, der Fachanwalt für Arbeitsrecht ist. Geht es jedoch vor Gericht, bestimmt wieder das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz den Kostenrahmen.

### Getrennte Gesellschaften

Die gesamte Struktur ist so aufgebaut, dass aus Sicht des Klienten die Leistung aus einer Hand stammt. Dabei ist das Geschäft im Hintergrund strikt auf zwei Einheiten aufgeteilt. Bei der Sozietät Chevalier selbst sind zwölf Anwälte beschäftigt, die laut Saljoughi dank technischer Hilfe bis zu sieben Mal mehr Kündigungsschutzklagen pro Monat bearbeiten können als ein klassisch arbeitender Jurist. Die Entwicklung von Software und neuen Produkten liegt derzeit bei der Chevalier GmbH - und die wiederum ist Teil des Berliner Techunternehmens Flightright, das für Verbraucher Entschädigungen bei verspäteten Flügen durchsetzt.

Das Modell könnte Schule machen. Zumindest Clarius-Legal-Gründer Berger erwägt Ähnliches. Seine Kanzlei will mit einigen Mandanten wachsen und muss sich international in immer mehr Rechtsgebieten bewegen. 'Da sind Kanzleien gegenüber rein gewerblichen Unternehmen krass benachteiligt', sagt Berger. Er denkt nun ebenfalls darüber nach, die Arbeit mit Mandanten und an digitalen Hilfsmitteln auf mehrere Gesellschaften aufzuteilen: 'Wir überlegen sehr genau, wie wir wachsen können, um die Anforderungen des Marktes erfüllen zu können.'

/// Mehr zum Thema: //

Der Wettbewerb 'Best of Legal' sucht in vier Kategorien die besten Kanzleien des Landes. Und alle Branchengrößen haben sich beteiligt. Nun zeigen sie, womit sie punkten wollen - und wer sich am Ende als Sieger durchsetzt.

*Ermisch, Steffen  
Heckel, Manuel*

**Quelle:** WirtschaftsWoche online 21.04.2021 um 13:13:08 Uhr

**Dokumentnummer:** WW 27118008

**Dauerhafte Adresse des Dokuments:** [https://archiv.handelsblatt.com/document/WWON\\_WW%2027118008](https://archiv.handelsblatt.com/document/WWON_WW%2027118008)

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH - Zum Erwerb weitergehender Rechte:  
[nutzungsrechte@handelsblattgroup.com](mailto:nutzungsrechte@handelsblattgroup.com)

© GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH