

STRATEGIEPLANUNG

Anwalt 4.0 – Strategie zum Überleben

von Ilona Cosack, ABC AnwaltsBeratung Cosack, Mainz

| Ersetzt zukünftig der Computer den Menschen, der Roboter den Anwalt? Die Zahl der Neuzulassungen ist rückläufig. Waren es 2013 noch 2.454 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, so schrumpfte die Anzahl 2014 auf 1.815 und 2015 waren lediglich 818 Berufsträger neu zugelassen. Die Juristenschwemme der früheren Jahre ist vorbei. Legal Tech ist das neue Stichwort, das alle Anwälte aufhorchen lassen sollte. |

1. Masse macht Kasse

Neue Rechtsdienstleister drängen auf den Markt. Es sind Bereiche, die sich gut standardisieren lassen und die sich für Anwaltskanzlei nicht lohnen: Niedriger Streitwert und RVG-Gebühren, die den Aufwand nicht decken.

■ Beispiel

www.flightright.de: Flugverspätung oder Flugausfall sind Probleme, die viele Fluggäste betreffen. Je nach Höhe der Flugkosten lohnt es jedoch nicht, einen Anwalt einzuschalten. Bei selbst angemeldeten Ansprüchen mauern die Fluggesellschaften und weisen vielfach trotz EU-Fluggastrechte-Verordnung Ansprüche zurück. Flightright bietet die Lösung: Es wird automatisch IT-gestützt und für den Fluggast kostenlos geprüft, ob ein Anspruch besteht. Wird festgestellt, dass ein Anspruch besteht, setzt Flightright den Anspruch durch, notfalls vor Gericht. Im Erfolgsfall entsteht eine Erfolgsprovision von 25 Prozent zuzüglich Mehrwertsteuer. Sollte kein Erfolg eintreten, entstehen dem Fluggast keine Kosten. Flightright übernimmt alle Kosten, auch gegnerische Anwalts- und Gerichtskosten. Flightright arbeitet nur mit eigenen Vertragsanwälten. Ist der Mandant rechtsschutzversichert, muss er die Rechtsschutzversicherung informieren, Flightright übernimmt jedoch auch einen eventuellen Selbstbehalt. Mehrere Nachahmer versuchen ebenfalls in diesem Bereich ihr Glück. Auch im Bereich der Bahn gibt es mit Bahn-Buddy einen Rechtsdienstleister, der online Hilfe verspricht.

2. Strafrecht geht immer

Kann man noch belegen, dass Legal Tech in vielen Rechtsbereichen erfolgreich eingesetzt werden kann, so gibt es Bereiche, die eher ungeeignet scheinen, beispielsweise Strafrecht. Den Verteidiger in der Hauptverhandlung kann niemand ersetzen. Das Plädoyer gibt die Nuancen und Zwischentöne wieder, wie nur ein Mensch mit allen Sinnen dazu in der Lage ist.

Anders sieht es im Bereich der Bußgeldverfahren und Ordnungswidrigkeiten aus. Ein 19-jähriger britischer Programmierer, Joshua Browder, hat mit Hilfe eines sogenannten Bots, eines Computerprogramms, das ohne menschliche Hilfe auskommt, Parkknöllchen im Wert von \$ 3.000.000 eliminiert.

Neue Rechtsdienstleister sind im Vormarsch

Den Strafverteidiger kann die Technik nicht ersetzen, aber ...

... das OWi-Verfahren kann automatisiert werden

Rechtsanwalt Professor Dr. Hans-Peter Schwintowski ist Of Counsel einer Anwaltskanzlei in Hamburg. Er ist beteiligt am Start-Up geblitzt.de, das als Prozessfinanzierer anbietet, das Bußgeldverfahren kostenlos zu prüfen. Auch hier sind Vertragsanwälte Pflicht, eine vorhandene Rechtsschutzversicherung muss eingeschaltet werden und auch eine eventuelle Selbstbeteiligung wird von geblitzt.de übernommen. Mit Hilfe einer speziellen Software werden Arbeitsabläufe vereinfacht und der zeitliche Arbeitsaufwand minimiert. Die Vertragsanwälte zahlen eine Lizenzgebühr für die Nutzung der Software, darüber finanziert sich die Plattform laut Angaben auf der Internetseite.

Software minimiert
Arbeitsaufwand

3. Verträge aus der Schublade

„Recht haben. Sicher sein. Besser leben.“ Dieser Slogan steht für Smartlaw.de. Familie & Privates, Vermieten & Immobilien, Business & Unternehmen. Für jeden Lebensbereich die passende Lösung. Smartlaw, ein Start-Up, das 2014 von Wolters Kluwer übernommen wurde, punktet mit emotionalen Bildern und bietet von A wie Arbeitsvertrag bis W wie Widerruf mehr als 150 Dokumente für jeden Bereich nach dem Motto: „Sicherer als jede Mustervorlage und günstiger als ein Anwalt ... mit Hilfe unseres intelligenten Systems individuell und passend für Ihren Einzelfall erstellt.“

Abo-Angebot für
individualisierbare
Rechtsdokumente

4. Plattformen für Anwaltsdienstleistungen

Fast wie Pilze sprießen neue Plattformen für Anwaltsdienstleistungen in den letzten Jahren aus dem Boden. Als Pionier in diesem Bereich ist seit Jahren 123recht.net mit frag-einen-anwalt.de und weiteren Ablegern am Markt. Neue Start-Ups wie jurato.de bieten für den Rechtssuchenden und den Rechtsanwalt die Möglichkeit, zusammen zu kommen. Es werden die Vorteile einer Online-Kanzlei mit Kommunikation per Video-Chat und verschlüsselter E-Mail gekoppelt mit Telefon und auch der Möglichkeit des klassischen Gesprächs vor Ort. Anwälte zahlen für die monatliche Teilnahme und können bei einer Anfrage ein Angebot für die Erstberatung oder für die Übernahme des Mandats abgeben. Mit legalbase.de hat der ehemalige Rechtsanwalt und Gründer von Smartlaw Ende 2015 bereits sein zweites Legal Tech Start-Up auf den Markt gebracht. „Viele Anwälte arbeiten immer noch wie vor der Industrialisierung“, erklärt Biene den Bedarf für die Plattform. Advocado.de verspricht Anwälten, regionale Mandanten mit modernen Medien zu finden. Darüber hinaus können Pakete zu Festpreisen gebucht werden, die für alle Lebensbereiche geschnürt sind. Weiterhin gibt es eine advocado-Plattform, die sich speziell an Geschäftskunden richtet.

Anwälte zahlen für
monatliche Teilnahme

5. Empathie gibt es nicht im App-Store

Werfen Sie nicht die Flinte ins Korn, wenn Sie nun feststellen, dass nahezu jedes Rechtsgebiet durch Legal Tech abgedeckt werden kann. Allen Start-Ups ist gemeinsam, dass sie mit ansprechenden Online-Auftritten punkten und auch im Social Web unterwegs sind. Sie sprechen die Generation an, die mit dem Internet aufgewachsen ist und ganz selbstverständlich die neuen Medien nutzt. Diese Form des Dienstleistungsshopping ist flüchtig, eine emotionale Bindung wird selten erzeugt.

Dienstleistungs-
shopping erzeugt
keine emotionale
Bindung.

Hier bietet sich die Chance für den Anwalt, sei es als Einzelner oder im Team, die eigene Rechtsdienstleistung mit Empathie an den potenziellen Mandanten – im richtigen Augenblick – (vgl. Cosack, AK 16, 100) zu verkaufen. Dabei ist der Preis nicht das Entscheidungskriterium. Vielmehr kommt es darauf an, dass Wert und Nutzen, den der Mandant von der Dienstleistung hat, so groß ist, dass der Preis in den Hintergrund tritt (vgl. Cosack, AK 14, 96 und 14, 110).

Hier ist die Chance für den Anwalt

6. Blick in die Glaskugel

Mit der Studie „Anwalt 2030“ hat der Deutsche Anwaltverein 2013 den Versuch unternommen, die Zukunft der Anwaltschaft für die nächsten 20 Jahre zu prognostizieren. Dort ist von Legal Tech noch nicht die Rede. Als Bedrohung werden zwar alternative Rechtsdienstleister angesehen. Diese werden jedoch vor allem im Bereich der Unfallregulierung ausgemacht. Auch Versicherungen, Banken und sonstige Finanzberatungen werden verstärkt als Wettbewerber um Beratungsmandate auf dem klassischen Feld der außergerichtlichen Rechtsberatung wahrgenommen.

Konkurrenz durch Versicherungen und Banken

Festgestellt wurde, dass vielfach die Gesamtstrategie fehlt. Großes Potential verspricht ein professionelles Mandantenmanagement, das in einem Großteil der befragten Kanzleien ausbaufähig ist.

In der Studie heißt es: „Der technologische Wandel wird den gesamten Rechtsdienstleistungsmarkt erfassen. Technologische Entwicklungen verändern die Arbeitsteilung, die Organisationsstrukturen und die Prozesse der Arbeitsteilung. Die Schnittstellen zu den relevanten Zielgruppen, den Mandanten sowie den Behörden und Gerichten (Stichwort E-Justice) verschieben sich zunehmend in den digitalen Bereich. Die Justiz wird bis zum Jahr 2030 auf den elektronischen Rechtsverkehr umgestellt sein“. Damals war das besondere elektronische Anwaltspostfach (beA) noch nicht in aller Munde. Mittlerweile ist Gesetz, dass spätestens ab 2022 nur noch elektronisch eingereicht werden kann (vgl. Cosack, AK 16, 111).

Technologischer Wandel

Professor Richard Susskind, britischer Autor und Berater, der bereits 2008 mit „The End of Lawyers“ Aufsehen erregte, wird Anfang September 2016 beim Anwaltszukunftskongress in Köln die Abschluss-Keynote halten. Er sagt: „Kanzleistrukturen werden sich nachhaltig ändern müssen, um mit den Herausforderungen der Gegenwart und Zukunft umgehen zu können. Technologie ersetzt Bereiche der juristischen Arbeit, vom „Paralegal“ bis zum Partner. Alternative Geschäftsmodelle konkurrieren um das anwaltliche Beratungsgeschäft, die Frage ist, ob evolutionär oder disruptiv.“

Kanzleistrukturen werden sich ändern

FAZIT | Prüfen Sie, ob Sie mit Ihrer Kanzleistrategie auf dem richtigen Weg sind. Das Verhalten potenzieller Mandanten erfordert ein Umdenken und permanentes Nachjustieren. Ob die „klassische Anwaltskanzlei“ vom Aussterben bedroht ist oder neben den Start-Ups der Internetberatung ihre Berechtigung hat, hängt auch davon aus, wie der einzelne Anwalt es schafft, eine Mandantenbindung aufzubauen, die stärker ist, als die technische und preislich attraktivere Verlockung.