

Evolution statt Revolution

NJW-Interview mit Dr. Jochen Brandhoff

Dr. Jochen Brandhoff | Host of the exhibitions and congresses LEGAL REVOLUTION and LEGAL LIVE | Founder, BRANDHOFF OBERMÜLLER PARTNER Rechtsanwälte

21. Oktober 2019

LR 2019, Seiten 160 bis 162 (insgesamt 3 Seiten)

Der Rechtsmarkt ist im Wandel. Insbesondere die Digitalisierung sorgt für maßgebliche Veränderungen. Aber auch jenseits von Legal Tech gibt es spannende Entwicklungen. Mit der LEGAL @EVOLUTION hat sich eine große Kongressmesse zum Thema etabliert. Initiator ist der Anwalt und Investor Dr. Jochen Brandhoff. Wir¹ haben mit ihm über Gegenwart und Zukunft des Rechtsmarkts gesprochen. 1

NJW: Sind Sie in erster Linie Anwalt, Unternehmer oder Messeveranstalter? 2

Brandhoff: Ich beschäftige mich hauptsächlich damit, die LEGAL @EVOLUTION zur ersten internationalen Leitkongressmesse für Recht und Compliance weiterzuentwickeln. Eine Kongressmesse dieser Art ist für die Entwicklung des Rechtswesens in Deutschland und Europa, aber auch für die Wettbewerbsfähigkeit des deutschen und des europäischen Rechtsmarkts von großer Bedeutung. Dabei ist es wichtig zu beachten, dass das Recht als hohes Gut behutsam transformiert werden muss. Um alle Belange und Anliegen besser verstehen und integrieren zu können, bin ich alles drei zusammen.

NJW: Was sind aus Ihrer Sicht derzeit die spannendsten Entwicklungen auf dem Rechtsmarkt? 3

Brandhoff: Der tiefgreifende Wandel, in dem sich der Rechtsmarkt seit einigen Jahren befindet und der voraussichtlich noch mehrere Jahrzehnte andauern wird, besteht aus so vielen Einzelentwicklungen, dass ich ihn zunächst einmal einordnen möchte. Das grundlegend Neue im Rechtsmarkt ist weniger die immer größere Zahl sinnvoller Legal-Tech-Anwendungen und auch gar nicht mal die digitale Transformation als solche. Neu ist eher der Druck und die daraus erwachsene Bereitschaft der Organe der Rechtspflege – von der Anwaltschaft bis zur Justiz –, von den entstandenen technischen und betriebswirtschaftlichen Möglichkeiten wirklich Gebrauch zu machen. Zum ersten

¹ Dieses Interview wurde von der NJW (Neue Juristische Wochenschrift) geführt und ist in *NJW-aktuell 36/2019*, S.12f. erschienen.

Mal hat sich auf breiter Ebene die Erkenntnis durchgesetzt, dass die Menschen nicht mehr akzeptieren werden, dass sich das Rechtswesen von den technischen und sonstigen Entwicklungen der Wirtschaft und Gesellschaft ausnimmt. Sie erkennen, dass sonst die Gefahr entstünde, dass die Menschen sich graduell vom Recht abwenden.

NJW: Als wichtige Entwicklung im Rechtsmarkt gilt neben Legal Tech derzeit das Thema Legal Operations, hier verstanden als ganzheitliches Management in Rechtsabteilungen und Kanzleien. In anderen Bereichen ist das längst selbstverständlich. Warum kommen bestimmte Innovationen im Rechtsmarkt oft verspätet an?

4

Brandhoff: Das hat vor allem drei Gründe. Erstens die Ausbildung: Junge Juristen lernen zu wenig, ihr Wissen zu teilen und arbeitsteilig tätig zu sein. Sie haben oft den Anspruch, Aufgaben alleine zu lösen. Das reduziert die Offenheit gegenüber Neuem, denn dafür muss man von Spezialisten aus anderen Disziplinen lernen. Zweitens der Umgang mit Risiken: Die Fehlertoleranz ist bei Juristen gering. Juristische Arbeit zielt auf Risikovermeidung ab. Deshalb ist eine Voraussetzung für den richtigen Umgang mit Innovationen, die Experimentierfreude, bei Juristen eher schwach ausgeprägt. Und drittens das Berufsrecht: Es hat gewiss seine Vorteile, die Stärkung von Innovationskraft im Rechtsmarkt gehört allerdings nicht dazu. Das grundsätzliche Verbot, Rechtsdienstleistungen zu erbringen, reduziert den Wettbewerb zugunsten von Rechtsanwältinnen. Der geringere Wettbewerb senkt wiederum die Innovationsbereitschaft.

NJW: Welche Themen stehen gerade aus Ihrer Sicht im Fokus, und welche davon behandeln Sie bei Ihrem diesjährigen Kongress?

5

Brandhoff: Es geht um die gesamte Wertschöpfungskette der Rechtsdienstleistung und der Compliance. Die Themen gehen über Legal Tech und Legal Innovation hinaus und schließen betriebswirtschaftliche und rechtliche Themen und Kompetenzentwicklung mit ein. So nimmt sich der Kongress immer mehr des materiellen und formellen Rechts der digitalen Wirtschaft an, also der Rechtsfragen, die durch die digitale Transformation der Wirtschaft entstehen.

NJW: Kann man für eine solche Veranstaltung in Deutschland auch internationales Publikum gewinnen?

6

Brandhoff: Ja, der Anteil internationaler Besucher nimmt Jahr für Jahr zu. Wir erwarten Anfang Dezember in Frankfurt gegenüber dem letzten Jahr sogar fast doppelt so viele Besucher von außerhalb Deutschlands. Mehr als zwei Drittel der Besucher werden trotzdem noch aus Deutschland kommen.

NJW: Schauen Sie zum Schluss doch mal für uns in die Glaskugel: Wie wird sich der Rechtsmarkt für Kanzleien und Rechtsabteilungen verändern?

7

Brandhoff: Der Rechtsmarkt wird vor allem vielfältiger. Vertikal integrierte Anbieter von Rechtsprodukten werden zu ernsthaften Wettbewerbern für traditionelle

Anwaltskanzleien – sowohl im Verbrauchermarkt als auch im unternehmerischen Rechtsverkehr. Diese alternativen Rechtsdienstleister spezialisieren sich auf eng umgrenzte rechtliche Bedürfnisse, etwa auf die AGB-Prüfung von Verträgen oder die Erstellung von Gesellschaftsverträgen. In diesen Spezialbereichen bauen sie nicht nur eine umfassende rechtliche Expertise auf, sondern vereinigen auch das gesamte IT-, Prozess-, Branchen- und Vertriebswissen. Mit diesem interdisziplinären Ansatz sind sie in der Lage, digitalisierte Rechtsprodukte mit einem unschlagbaren Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten. Bei Fällen mit geringen Erfolgsaussichten brauchen sie beispielsweise keine Vergütung, weil sie in ihrer Nische so versiert sind, dass sie die Erfolgsaussichten mit sehr geringem Aufwand beurteilen können. Ist das Mandat erfolgversprechend, sind sie imstande, ihrem Kunden sofort zu sagen, wie hoch das Entgelt sein wird, weil sie den erforderlichen Arbeitsaufwand genau schätzen können. Auch wenn der Anbieter mit seiner Preisschätzung mal falsch liegt, macht das nichts, da er durch die hohe Fallzahl, die er in seinem Spezialbereich erreicht, ungewöhnliche Verläufe ausgleichen kann.

NJW: Was heißt das für Kanzleien?

8

Brandhoff: Diese Entwicklung erhöht den Wettbewerbsdruck auf Anwaltskanzleien und führt dazu, dass auch sie einen immer stärkeren interdisziplinären Ansatz verfolgen werden. Schon jetzt sieht man in der wirtschaftsrechtlichen Beratung einen Trend hin zu maßgeschneiderten, IT-gestützten Rechtsdienstleistungen und zu Managed Legal Services. Anwaltskanzleien und alternative Rechtsdienstleister werden sich also annähern. Die Voraussetzungen für Kanzleien, sich bei dieser Entwicklung zu behaupten, sind gut, denn sie haben einen großen Vorsprung in vielen Bereichen – sie verfügen bereits über zahlreiche Kundenbeziehungen und große Datenmengen. Eine genauere Analyse der durchschnittlichen Arbeitszeiten für bestimmte Tätigkeiten, gleichgelagerte Fälle usw. versetzen Kanzleien zum Beispiel in die Lage, häufiger Pauschalvergütungen anzubieten.

NJW: Und die Folgen für Rechtsabteilungen?

9

Brandhoff: Die Bedeutung der Rechtsabteilung wird dagegen weiter zunehmen. Ihre Funktionen als Risikomanagerin, als Entscheiderin und „Enabler“ in den rechtlichen Angelegenheiten des Unternehmens und als Vermittlerin von rechtlichen Sachverhalten an die Unternehmensführung und zwischen dieser und den operativen Abteilungen werden für Unternehmen noch wichtiger. Die Tätigkeiten und Anforderungen an Syndikusrechtsanwälte und Unternehmensjuristen werden sich dabei verändern. Rechtliche Expertise wird nur noch bei wenigen genügen – die Bedeutung von betriebswirtschaftlichem und technischem Know-how wächst wesentlich. Schon die Zusammenarbeit mit alternativen Rechtsdienstleistern erfordert in diesen Bereichen mehr Kenntnisse. Den Leiter Recht als juristischen Spezialisten wird es nur noch in sehr kleinen Rechtsabteilungen geben.