

Österreichische Post AG, MZ 02Z031265 M,
Waidland und Waldstein GesmbH, Stifgasse 31, 1070 Wien
Retouren an: „Postfach 555, 1008 Wien“

TOP GEWINN

DAS MAGAZIN FÜR GELD & ERFOLG

IMAGE- RANKING 2018



OMV

Die 100 angesehensten Firmen
Die größten Auf- und Absteiger
Die Sieger in 15 Branchen

VOEST

VERBUND

Was LegalTechs können – und was nicht

Anwälte, Richter, Staatsanwälte – sie alle erwarten sich große Hilfe von Künstlichen Intelligenzen. TOP-GEWINN zeigt, ob die Erwartungen zu Recht hoch sind und wo die Branche wirklich steht.

VON MARA LEICHT

Neulich in einer österreichischen Kanzlei: Hundert Käufer legen Geld für Wohnungen auf den Tisch, die es noch gar nicht gibt. Dafür gibt es verschiedene Vertragsvarianten und Sicherstellungsmodelle. Dass die noch händisch eingetippt wurden, ärgerte den jungen Immobilienrechtsanwalt Benedikt Stockert von Feuchtmüller Stockert Rechtsanwälte: „Da passierten viele Fehler. Allein das Kontrollieren – viel Arbeit für nichts und wieder nichts.“ Ein Bekannter gab ihm einen Tipp: eine Dox42-Software, die Käuferdaten aus verschiedensten Quellen in das beliebte Kanzleimanagementsystem Advokat einspielt und als Vertragsmuster in Word oder Excel wieder ausspuckt.

LegalTech, das ist Software, die Anwälten und ihren Assistentinnen das Leben leichter macht. Im ersten Schritt geht es so wie hier um die Büroorganisation, um Dokumentenverwaltung, Buchhaltung und Rechnungswesen. Im zweiten Schritt beantworten Online-Dienste standardisierte Rechtsfragen. Im dritten Schritt übernehmen Chatbots mithilfe Künstlicher Intelligenz (KI) ganze Arbeitsprozesse. Doch davon ist man, mit Ausnahme von IBMs ROSS, noch meilenweit entfernt. Und ROSS können sich selbst in den USA nur ganz wenige Kanzleien leisten.

Wenig überraschend sind die Kosten für solche Software umso höher, je mächtiger sie ist. Gleich vorab: Kein Jurist wird je preisgeben, was ihn „seine“ Lösung gekostet hat. Doch seine Wortwahl verrät ihn. Wenn Partner von Großkanzleien von „gewaltigen“ oder „substanziellen Beträgen“ sprechen, meinen sie „sehr, sehr viel Geld“. Das können nur die wirklich Großen, die Internationalen stemmen. Und auch sie investieren nur in Bereichen, die ihrerseits sehr, sehr viel Geld einbringen.

Zum Beispiel in „Due Dilligence“, also der „sorgfältigen Prüfung“ durch den Käufer eines Unternehmens, oder Beteiligung vor dem Kauf. Man stelle sich vor: Lastwagenladungen von Daten, in Papierform und/oder

in virtuellen Datenräumen. Sich hier durchzubeißen war bislang die Bewährungsprobe für künftige M&A-Experten (Achtung: Bald braucht es sie nicht mehr!). Die suchten nach Absprachen, Kartellrechtsverletzungen oder Change-of-Control-Klauseln, die den alten Geschäftsführern inakzeptable Ausstiegssummen garantieren oder wichtigen Geschäftspartnern Kündigungsmöglichkeiten einräumen. „Nur dass das oft nicht mit den Worten ‚Change-of-Control‘-bezeichnet wird“, erläutert Peter Huber, Managing Partner der internationalen Kanzlei CMS. „Das wird mit Begriffen umschrieben, die nur ein ausgeschlafener Jurist erkennt.“

Kira & Co – und nicht den Trainingsaufwand unterschätzen

Ein klassischer Anwendungsfall für die KI. Die wird trainiert, aus den Zigtausenden Dokumenten die Tretminen herauszufiltern – für jede Causa einzeln. Das wiederum können ihr nur Juristen beibringen, die tief in der Materie stecken, technikaffin sind und obendrein Lust haben, ihre Zeit (nicht weiterverrechenbar!) mit dem Computer statt mit dem (Umsatz bringenden) Mandanten zu verbringen.

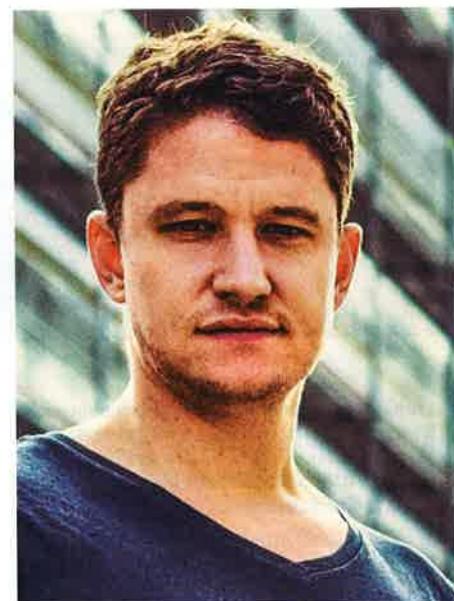
Genau daran scheiterte zumindest ein österreichisches Großprojekt. Hinter vorgehaltener Hand raunt man über eine Kanzlei, die auf Anraten ihres IT-Managers eine hochpotente, Hunderttausende Euro schwere Software bestellte. Doch die Kanzlei war nicht auf den Aufwand vorbereitet, sie zu trainieren. Jetzt ruht sie in der Schublade.

Wer hofft, die deutschsprachigen Länder könnten voneinander abschreiben, der irrt: Zu unterschiedlich sind die Gesetzeslagen, die Vertragssprachen und das Vokabular. Harmloses Beispiel: Österreich sagt Schadenersatz, Deutschland Schadensersatz. CMS Deutschland ist mit der Software Kira – die unzählige Konkurrenten hat, etwa Levertor, Evana, Juro, Ax iom Law, Zapproved, Cognitiv+, Luminance, iManage, Seal oder Law Geex – schon ein paar Schritte voraus. CMS Österreich prüft noch den Einsatz von Kira.

Der digitale Gerichtssaal

Eine Kira wünschen sich auch Staatsanwälte und Forensiker. Auch sie wühlen sich in Strafrechtscausen durch Lastwagen voller Dokumente. Ihnen hilft Intelligent Content Investigation, das alle möglichen Quellen – Mails, Server, Laptops, Festplatten, Dokumente, PDFs, Tonaufzeichnungen u. v. a. – absucht („crawling“), verdächtige Schlüsselbegriffe erkennt („parsing“) und das Ergebnis visualisiert, etwa als Geldfluss-Diagramm oder als Netzwerk. Richtig erkannt: Das sind Big-Data-Anwendungen.

Weg vom Papier, hin zu digital wollen auch die Richter. Gerichtsakte sind aber immer



Rechtsanwalt Benedikt Stockert ärgert vor allem händisches Eintippen: „Da passierten viele Fehler. Allein das Kontrollieren – viel Arbeit für nichts.“

noch Berge von 100.000en Papierdokumenten. Hier setzt das Konzept „Justiz 3.0“ des Bundesrechenzentrums ein. „Cognitive Services“ erstellen aus den unsortierten Dokumenten ein chronologisches Inhaltsverzeichnis. Über das kann der Richter im Gerichtssaal Dokumente aufrufen und sich am Bildschirm anschauen. Klingt einfach und ist genau das, was fleißige Kanzleikräfte jahrzehntelang händisch anlegten. Aber auch hier muss erst der Algorithmus trainiert werden. Er lernt etwa, bei jedem Dokument die Überschrift zu erkennen. Mal steht sie in der Mitte, mal am Rand, mal ist sie fett geschrieben, mal nicht – für den Menschen kein Problem, für eine Software schon.

Jetzt wird es futuristisch: (Amazon-)Alexa-ähnlich soll der Richter künftig auch verbal dem System befehlen können, ihm ein bestimmtes Dokument anzuzeigen. Oder die KI komprimiert den Akt auf das Notwendigste und legt ihm nur die Essenz vor. Immer soll das System dem Richter nur zuarbeiten, die Entscheidung fällt der Mensch. Doch das ist Zukunftsmusik. Anders als den Großkanzleien fehlt dem Bundesrechenzentrum schlichtweg das Geld.

Richterträume

Trotzdem denkt man über vieles nach. Eine Klage etwa wird oft in schlichter Briefform eingebracht. Heute tippen das Bürokräfte ins passende Format. Wie viel Erfassungsaufwand ließe sich sparen, wenn solch unstrukturierte Information einfach in strukturierte



Peter Huber von CMS: „Change-of-Control-Wörter werden mit Begriffen umschrieben, die nur ein ausgeschlafener Jurist erkennt.“

umgewandelt und dem Entscheidungsorgan als fertige Grundlage auf den Tisch gespielt werden könnte!

Oder: OGH-Entscheidungen werden anonymisiert veröffentlicht, damit externe Kanzleien sich am Inhalt der Fälle orientieren können. Wer die beteiligten Menschen waren, geht sie nichts an. Um wie viel einfacher (und fehlerfreier) wäre es, würde eine Software das Anonymisieren übernehmen!

Oder: Jedes Jahr bleiben Zigtausende „Anzeigen gegen Unbekannt“ ungelöst. „Mein Fahrrad wurde gestohlen“ reicht einfach nicht, um die Täter zu finden. Trotzdem muss sich jemand mit der Anzeige befassen.

Wie nützlich wäre eine Applikation, die zielführende Schlüsselbegriffe sucht, chancenlose Verfahren abwendet und nur die gehaltvollen zur Bearbeitung weiterleitet!

Woran Start-ups arbeiten

„Die meisten Juristen sind noch im Stadium 1 ihrer Digitalisierung“, analysiert Sophie Martinetz. Die Gründerin der Seinfeld Professionals betreibt mit „Future Law“ eine Innovationsplattform für Legal Services. Mit Stufe 1 meint Martinetz das Heben von Effizienzen im laufenden Betrieb. Stufe 2 wären neue Prozesse – etwa Mandantenakquise nach einer Big-Data-Analyse der Top-500-Unternehmen des Landes. Auch hier gilt: Das können sich nur die Großen leisten.

Stufe 3 wären gänzlich neue Geschäftsmodelle. Zwar sei Österreich laut Martinetz



Sophie Martinetz, Seinfeld Professionals: „Die meisten Juristen sind in Stufe 1 ihrer Digitalisierung, dem Heben von Effizienzen im laufenden Betrieb.“

davon weit entfernt, aber nachdenken dürfe man ja. Angenommen, ein Jurist auf dem Land hat immer wieder mit Betriebsgenehmigungen von Hühner-, Schweine- und Kuhställen zu tun. Soll er sich darauf spezialisieren? Wie viel Potenzial liegt in seiner Region? Und wie erfahren die Bauern, dass es ihn gibt? So könnte sich der Wald- und Wiesen-Anwalt zum profilierten Experten mausern.

In ihrem Accelerator betreut sie derzeit drei Start-ups. Eines arbeitet an einem Collaborative Tool für die Workflow-Optimierung, eines an einem Wissenscheck für Jusstudenten („so wie die Führerschein-CD“)

und das Dritte an einem noch nicht marktreifen Tool, das die interne Effizienz steigert.

Typischerweise lösen Start-ups eng eingegrenzte Probleme. Auch für Konsumenten: Die Plattformen MeinAnwalt.at, Rechtsanwaelte.at und Rechtsanwalt.net helfen bei der Auswahl des richtigen Rechtsbeistands. Ihr Lieblingsbeispiel ist Fairplane, das nach eigenen Angaben schon die Schadenersatzansprüche von 30.000 gestrandeten Flugpassagieren abwickelte.

Aus anderen Ländern ließe sich viel abschauen: in Deutschland gibt es den Bahn-Buddy für Zugverspätungen, Unfallhelden bei Autounfällen oder Helpcheck bei fehlerhaften Lebensversicherungsverträgen. In den USA bekämpft DoNotPay zu Unrecht verhängte Parkstrafen und WeDivorce sorgt für eine friedliche Scheidung. Den Ideen sind keine Grenzen gesetzt!

Folgen für den Jobmarkt

All das verlangt nach einem neuen Berufsstand: den Legal Architect, den juristisch versierten Software-Entwickler. Er versteht die Prozesse, knackt sie in Einzelteile auf und bildet sie digital ab. In den Kanzleien kommt danach der interne Trainer zum Zug, der die Software auf das fallspezifische Vokabular trainiert. IT-Wissen wird dort immer höher gewertet, was durchaus als Tipp für die Jobsicherung verstanden werden darf. Einer Future-Law-Umfrage unter 234 heimischen Anwälten zufolge rankten 73 Prozent bei ihren Mitarbeitern IT-Kenntnisse höher als juristische Kenntnisse. Die hielten nur 63 Prozent für wichtig.

IT-Expertise spielt auch im Wettbewerb der Kanzleien untereinander eine Rolle. Kira & Co werden zum Entscheidungskriterium für kostensensible Mandate – der Klient gibt ein Budget vor, das nur mit KI-Hilfe einzuhalten ist. Schlau wäre es auch, Mandantendaten digital auszuwerten, vorherzusehen, was diese demnächst brauchen, und aktiv auf sie zuzugehen. Oder neue Mandanten auf diese Weise im Markt aufzustöbern. In der einfachsten Form sind das Google Ads – bislang ein No-go für Kanzleien.

Und die Blockchain?

Sie ist die große Zukunftshoffnung, sagt Martinetz, technisch aber noch lange nicht spruchreif. Derzeit heißt es nur, sie im Auge zu behalten. Oder, wie es der eingangs erwähnte Immobilienanwalt Stockert formuliert: „Die einzigen, die heute mit der Blockchain Geld verdienen, sind die Konferenzanbieter.“