

## Erbrechtskanzleien sind nicht immun gegen die *Legal Tech* Konkurrenz

Liebe Leserinnen und Leser,

Amazon begann mit dem Verkauf von Büchern, da die Ware einfach lagerbar und unverderblich ist. Daraus wurde via *trial & error* das größte Kaufhaus der Welt. Die dahinterstehende Logistik ist mindestens so kompliziert wie unser Beruf.

Das Erbrecht ist einzigartig. Einzigartig kompliziert. Werden deswegen *legal tech* Unternehmen für uns nie zur ernsthaften Konkurrenz? Ein weit verbreiteter Irrglaube. Zwar sind Algorithmen bei Emotionen und verletzten Gefühlen machtlos. Testamentsgeneratoren werden nie ein qualitativ hochwertiges Beratungsgespräch ersetzen können. Nur welche Mandanten erkennen den Mehr- bzw. Minderwert? Software kann in der Regel nicht erkennen, wenn Mandanten falsche Ziele verfolgen.

Dann verdienen wir eben an den haftungsrechtlichen Folgen missglückter Gestaltungen. Verpfuschte Testamente enden aber nur in Ausnahmefällen mit einer Beraterhaftung. Dieser Markt müsste erst erschlossen werden. In nicht allzu ferner Zukunft wird es aber auch hier entsprechende Geschäftsmodelle geben.

*Legal tech start ups* sind auf ihren Gebieten auch deswegen zu Marktführern geworden, weil jeder Fall so effektiv wie möglich bearbeitet wird. Der Mehrwert ist für Mandanten fühlbar, wenn es zB keine nervenaufreibenden Wartezeiten mehr gibt. Ob die maßgeschneiderte Vorsorgevollmacht dem Formularvordruck zum Ankreuzen überlegen ist, bemerken Mandanten in aller Regel jedoch nicht.

Die neue Konkurrenz arbeitet auch bei einfach strukturierten Rechtsproblemen nicht vollautomatisiert. Der Lebenszyklus eines Mandats (*workflow*) beginnt mit der ersten Kontaktaufnahme und endet mit einer Abschlussbewertung durch die Mandanten. Massenfertigung in Produktionsstufe 1 und Optimierung per Handarbeit in Stufe 2. Was Software erledigen kann, wird durch Software erledigt und die dabei gewonnenen Daten verbessern den wie ein Uhrwerk arbeitenden Algorithmus. Da Software von der Stange dazu nicht ausreicht, investiert man viel Geld in Individualsoftware. Dieses Konzept funktioniert auch im Erbrecht.

*Start ups* im Flugastrecht, Mietrecht oder OWi-Recht haben oft schmerzhaft gelernt, wie man mit Suchmaschinenwerbung Geld verbrennen kann und wie man es besser macht. Auch das unterscheidet sie von uns.

Vor allem stehen die Konkurrenten für bedingungslose Mandantenorientierung. Der Kunde ist König und wird am Ende nicht in Ruhe gelassen, bevor er eine Bewertung abgegeben hat.

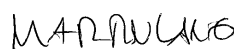
Kann eine Mixtur zwischen Tradition und Moderne gelingen? Erbstreitigkeiten sind oft emotional und existentiell. Mandanten sind entsprechend fordernd. Erbrecht ist wesentlich mehr als die algorithmische Abbildung standardisierbarer Sachverhalte. Beste Voraussetzungen, um mit psychologisch, juristisch und organisatorisch professioneller Arbeit zu punkten.

Man nehme also eine Kanzlei klassischer Prägung und werfe alles über Bord, was *Flightright & Co* (weitgehend) automatisiert besser können. Alle anderen Mandate werden fachlich und organisatorisch exzellent bearbeitet. Wir müssen auch über eine (auch personelle) Trennung der Bereiche Erbrecht, Marketing, Kommunikation und Technik bzw. Software nachdenken. Dazu gehört auch die automatisierte Erstellung von Dokumenten und ein Dokumentenaustausch via *Cloud* statt des Versands vertraulicher Informationen per unverschlüsselter E-Mails. Sind wir in der Mittagspause und nach 17.00 Uhr erreichbar? Ein Kasernenhofton – wie am Empfang so mancher Arztpraxis – sollte der Vergangenheit angehören. Das Gesamtergebnis muss eine für die Mandanten überzeugende Dienstleistung sein. Mit einem vergleichbaren Konzept ist die Arbeitsrechtskanzlei *Chevalier* („empfohlen von *Flightright*“) offenbar erfolgreich gestartet.

Amazon wurde nicht nur durch Technologieeinsatz, sondern vor allem auch durch die Öffnung der eigenen Plattform für andere Händler zum Marktführer. Entsprechende Strukturen existieren mit den bekannten Anwaltsportalen schon seit längerem. Jedoch haben auch Betreiber aus der TV-Werbung bekannter Vermittlungsportale Pläne für die Rechtsbranche in der Schublade.

Es ist höchste Zeit, dass wir unsere Zukunft aktiv gestalten. Die DAV-Pläne für die Gründung von Praxisnetzen (AnwBl 2020, 529) zur Schaffung von Synergien und Senkung von Kosten sind ein guter Anfang.

Ihr



RA Martin Lang, FA ErbR, München