

rightmart – Technologie im Anwaltsmarkt für mehr Effizienz und Kundenorientierung

Die örtliche Lage von rightmart in Bremen ist nicht unbedingt die Lage, die man von und für eine „normale“ Anwaltskanzlei erwartet. Huckelriede steht in Bremen für eine gute Erreichbarkeit von Autobahn, Bahn und Flughafen. Also erst einmal praktisch orientiert. Nichts von gediegener hanseatischer Atmosphäre, wie man sie in so mancher Kanzlei an Contrescarpe & Co. erlebt. Aber ist das überhaupt eine „normale“ Anwaltskanzlei?

Text: Jörg Pieper | Bilder: Fotolia, rightmart und Autor

Diese Frage stellt sich sofort, wenn man das rund 700 qm große Büro betritt: ein offenes Bürokonzept, an zentraler Stelle eine Küche, in der zur Mittagszeit gemeinsam gekocht wird. Nichts von „Liebling Kreuzberg in Huckelriede“ oder einer sonst üblichen Kanzlei-Atmosphäre – sehr viel mehr von einem Start-up, wie man es auch gut in Berlin-Mitte hätte antreffen können. Freundlich und mit der Frage nach einem Kaffee werde ich von Marco Klock (CEO bei rightmart) begrüßt und bekomme einen ersten kurzen Einblick in das Kanzleileben bei rightmart: 30- 40 Leute, davon 25 fest angestellte Personen (5 Rechtsanwälte), bilden das Rückgrat von rightmart. Ende 2015 gegründet, seit 2016 aktiv am Markt und u.a. über Crowdfunding finanziert: offenkundige Zahlen und Begleitumstände eines typischen jungen Unternehmens der Tech-Branche. LegalTech, so erklärt Marco Klock, ist ein Mindset. Tech-Komponenten sorgen für eine effiziente Verarbeitung von Prozessen und bieten somit Menschen und Unternehmen komfortable Lösungen. Dies insbesondere im rechtsberatenden B2C-Bereich mit einem absoluten Fokus auf Kunden, Qualität und Schnelligkeit. Darüber hinaus wird die Dienstleistung zu einem fairen Preis angeboten.

LegalTech-basierte Bearbeitung

Gerade vor dem Hintergrund dieser so klaren Kundenfokussierung widerspricht Klock vehement Einwänden aus der klassischen Anwaltschaft, die in einer auf LegalTech-basierenden Bearbeitung von Streitigkeiten die persönliche Wahrnehmung des Mandanten schwinden sehen. Ganz im Gegenteil – die sehr genaue Bearbeitung und Konzentration auf das Mandat stellt die Basis für die optimale Betreuung der Kunden dar. Mit jedem bearbeiteten Fall in den Programmen von rightmart steigt die Wertigkeit, die Knowledge-Base der Software an sich und eben auch die Bekanntheit und positive Resonanz in der anzusprechenden Zielgruppe, die sich auch überaus eindrucksvoll in den sozialen Netzwerken wie Facebook nachvollziehen lässt. Der Schwerpunkt der Tätigkeit von rightmart liegt derzeit (noch) in der Bearbeitung von Hartz IV-Bescheiden. Seit Aufnahme der Tätigkeit im Mai 2016 hat rightmart hier rund 15.000 Hartz-IV-Bescheide geprüft. Dies bei einer Erfolgsquote von rund 40 % und einem Nettoertrag von rund 200-300 Euro pro Mandat, so Klock. Der besondere Charme liegt in einer Win-win-Situation für Mandant und rightmart. Gewinnt rightmart, wird die Gebühr der unterlegenen Partei, dem Jobcenter, in Rechnung gestellt. Ver-



Die Rightmart-Gründer (v. l. n. r.): Marco Klock, Philipp Harsleben, Jan F. Strasmann und Dr. Philipp Hammerich

liert rightmart, so erfolgt die Vergütung über die Beratungshilfe, die dem Antragsteller mit geringem Einkommen per Gesetz zusteht. Dabei bewegt man sich sehr bewusst in diesem sehr gut zu adressierenden Massengeschäft, in welchem sich Skalierungseffekte der Technik von rightmart besonders gut umsetzen lassen. Aber auch an Wachstum in weiteren Rechtsgebieten und über Kooperationen wird natürlich nachgedacht. So soll die Palette der Rechtsgebiete um Arbeitsrecht, Kündigungsschutzklagen, Bußgeld- und BAFÖG-Bescheide ausgebaut werden, wie auch die Zusammenarbeit mit Versicherungen gesucht wird, die ebenfalls auf ein hohes Maß an Effizienz und Effektivität in der Fallbearbeitung angewiesen sind.

Technik ergänzend zu persönlichen Beziehungen

Die Frage, ob LegalTech mit künstlicher Intelligenz gleichzusetzen ist, lässt Marco Klock ein wenig schmunzeln. Sicherlich mag es auf den Außenstehenden so wirken, doch wird pro Mandat auch heute noch immer sehr auf eine persönliche Bearbeitung Wert gelegt und sie ist eben auch Voraussetzung. Dies jedoch immer unter konsequenter Zuhilfenahme einer Software, die wirklich alle relevanten

Daten für einen Fall aufnimmt und damit ein optimales Prozessmanagement (rechtlich und administrativ) ermöglicht. Vielleicht, so Klock, könnte man sagen, dass LegalTech im Verständnis und mit dem technischen Funktionsumfang von rightmart eine grundsätzliche Verarbeitung der Daten ermöglicht und damit KI-ähnliche Effekte erreicht werden. Dass die Entwicklung der Software sicherlich weitere Automatisierungen vorsieht und impliziert, um noch effektiver zu werden, liegt dabei auf der Hand. Grundsätzlich bildet das Vorgehen von rightmart gerade im Rahmen der Datenverarbeitung allerdings schon die Basis für künstliche Intelligenz.

Ein Markt im Wandel

Den traditionellen Anwaltsmarkt sieht Klock in seiner Arbeitsweise kritisch. Kaum einer weiß wirklich, wie lukrativ sein Mandat ist. Der Mehrwert von Software wird nicht gesehen, immer noch wird viel zu viel im „manuellen Modus“ erledigt. Die Möglichkeiten des Einsatzes von LegalTech werden schlicht unterschätzt. Fehlt aber ein solches „Tech-Mindset“ werden es Kanzleien ab einem bestimmten Zeitpunkt schwer haben, sich gegen die Unternehmen zu behaupten, die dann schon jahrelang am Markt waren und in moderne, arbeitsoptimierende Software investiert haben. Dabei steht ein riesiger Markt zur Verfügung. Wird der Markt für Rechtsdienstleistungen derzeit noch konservativ auf rund 23 Milliarden Euro geschätzt, so gehen die Überlegungen von rightmart davon aus, dass der Markt damit noch längst nicht vollständig erschlossen ist und allein im Verbrauchermarkt 15-20 Milliarden Euro realisiert werden können. Eine interessante Zahl, wenn man bedenkt, dass es für den Verbrauchermarkt, im Gegensatz zum B2B-Geschäft der bundesweit bekannten Großkanzleien, derzeit noch keine wirkliche Markenbildung gibt. Auch dies ein enormes Potenzial für rightmart, so Klock. Fast schon konsequent, wenn vor diesem Hintergrund das selbst erklärte Ziel steht, die größte Kanzlei für Verbraucher in Deutschland zu werden, was allein schon über Hartz-IV-Bescheide möglich ist.

Informationsaustausch via Online-Plattform

Ebenfalls in starker Veränderung sieht Klock den Wert von juristischen Fachinformationen bzw. den Markt dafür. Zwar wird auch eine Kanzlei wie rightmart in der Zukunft noch Datenbanken, Fachzeitschriften und Kommentare benötigen, dies aber längst nicht mehr in dem Umfang wie vorher: Zentrales Know-how-Management ermöglicht andere Formen der Zusammenarbeit; jeder arbeitet dem anderen automatisch zu. Zusammenarbeit und Community sind weitere wichtige Stichworte für Klock, hat er doch auch die Legal-Plattform edicted gegründet. edicted ermöglicht es Anwälten, für bestimmte Tätigkeiten (z.B. Recherche) Kollegen einzuschalten, also auftragsbezogene Zusammenarbeit, um die Arbeit an Mandaten effizienter gestalten zu können. Interessierte Anwälte

jenigen, der Unterstützung anbietet (Auslastungsgrad). So kommt es nicht von ungefähr, dass auch der Marktführer für juristische Fachinformationen in Deutschland, der Verlag C.H.Beck, frühzeitig die Chancen im LegalTech-Zeitalter erkannt hat und sich folgerichtig an edicted beteiligt hat. Damit, so Klock, ist beck-online auf dem besten Weg, zum One-Stop-Shop im Anwaltsmarkt zu werden: neben den profilierten und bekannten Fachinformationen der Datenbank selbst Cloud-Service, Vernetzung und Community. Spannende Entwicklungen in einem Geschäftsfeld, welches über Jahrzehnte in seiner Arbeitsweise sehr festgelegt war und in dem nun, dank LegalTech, das Prozessthema über ausgefeilte IT-Techniken immer mehr in den Mittelpunkt rückt und Effizienz und Kundenorientierung sich nicht widersprechen müssen.

„Die Möglichkeiten des Einsatzes von LegalTech werden schlicht unterschätzt.“



erstellen auf edicted sehr schnell ein eigenes qualifiziertes Profil. Mit diesem Profil ausgestattet, stehen die Anwältin oder der Anwalt als Experte interessierten Kolleginnen und Kollegen als Unterstützung zur Verfügung, z.B. in Recherche, Aufsetzen von Schriftsätzen oder sogar auch Vertretung vor Gericht. Ressourcen können so besser genutzt werden. Es entsteht eine Win-win-Situation für denjenigen, der Unterstützung sucht (schnelle, gezielte und effiziente Mandatsbearbeitung), und den-

Jörg Pieper: Ausbildung: Buchhändler, Wirtschaftsassistent, Coach, Mediator, Manager für agile Organisationsentwicklung. Über 15 Jahre in der Geschäftsleitung eines Anbieters für Medien- und Wissensmanagement. Schwerpunkte: Bibliotheksgeschäft, Business Development für digitale Medien. Seit 2016 Geschäftsführer von Gemeinsam Klären sowie Associate Partner von fullstopp GmbH – Society for Digitality (beide Berlin). Schwerpunkte: Organisationsberatung in Veränderungsprozessen, Business Development.