



**IN DER LAUBE** Gründer Robin Friedlein (l.) und Anwalt Alexander Birkhahn führten ihr Streitgespräch in einem Nachbau der mittelalterlichen Berliner Gerichtslaube. Der Raum dient als Restaurant

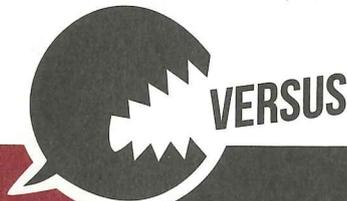
## BESONDERS RELEVANT FÜR

- alle Arbeitgeber, weil die Digitalisierung im Arbeitsrecht jede Firma betrifft
- Rechtsanwälte, weil sich ihre Arbeit grundlegend verändert

# Recht automatisch

**KREATIVE ZERSTÖRER** Wer braucht noch Anwälte? Sind Maschinen schon jetzt besser und billiger? Ein Streitgespräch zur Zukunft des Rechtsmarkts

Text: Andreas Kurz Fotos: Sebastian Pfütze



### ROBIN FRIEDLEIN, 28

ist Mitgründer des Berliner Start-ups Legal Hero (8 Angestellte). Mitte 2017 ging das Unternehmen mit dem Portal „abfindungsheld.de“ an den Markt, das gekündigten Arbeitnehmern verspricht, ihre Ansprüche gegen den Chef durchzusetzen. Friedlein ist Diplom-Jurist.

### ALEXANDER BIRKHAHN, 47

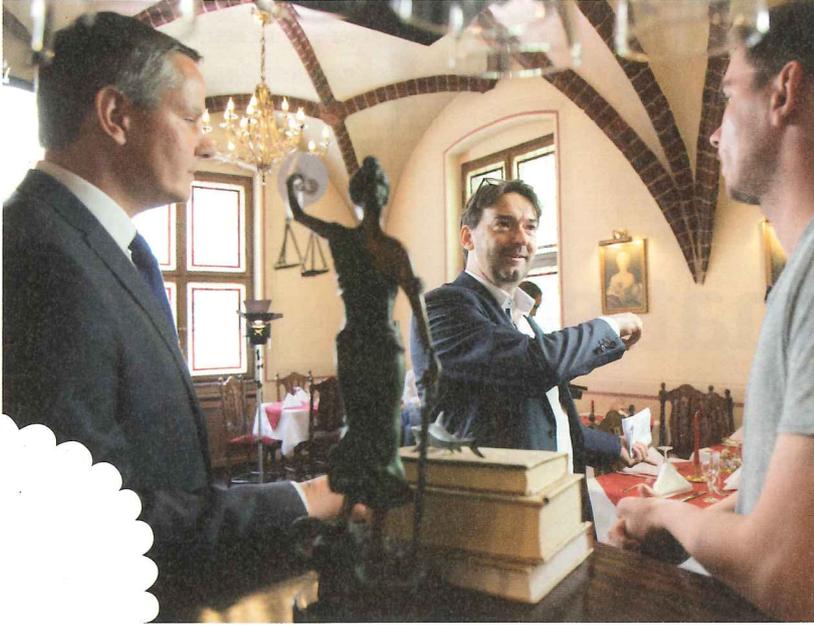
ist geschäftsführender Gesellschafter von Dornbach Rechtsanwälte in Koblenz und seit 17 Jahren Anwalt. Seine Kanzlei belegt mit 450 Mitarbeitern Platz 12 in der Lünendonk-Liste der führenden Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und berät vor allem Mittelständler.

Eines wird schon klar, noch bevor das erste Wort in diesem Streitgespräch gefallen ist: Die Branche, um die es heute geht, ist ganz schön alt. Das macht allein der Ort deutlich, an dem sich Gründer Robin Friedlein und Anwalt Alexander Birkhahn zum verbalen Duell einfinden: Es ist ein Nachbau der Berliner Gerichtslaube, einem Kreuzgewölbesaal, in dem im Mittelalter Gericht gehalten wurde.

Auch das, was wir heute als Zivilprozess kennen, gibt es schon sehr lange – fast 200 Jahre. Im 19. Jahrhundert entstanden moderne Gerichte mit hauptamtlichen Richtern, ein selbstbewusster Anwaltsstand bildete sich heraus und drumherum wuchs ein Rechtsmarkt, der bis heute ziemlich lukrativ ist. Und, sind wir ehrlich: Außer, dass die Gesetze besser und ge-

rechter geworden sind, hat sich seitdem nicht furchtbar viel getan. Das Prinzip ist dasselbe geblieben: Mandanten gehen zu Anwälten, Anwälte plädieren, Richter entscheiden.

Einer, der das ändern will, ist an diesem Sommermorgen in Start-up-Uniform ins Kreuzgewölbe gekommen: Robin Friedlein trägt T-Shirt und Jeans und hat das Unternehmen Legal Hero mitgegründet, weil er glaubt, dass viele Menschen eben nicht mehr zu Anwälten gehen wollen. Es ist ihnen zu elitär, zu kompliziert und zu teuer – ein Advokat fordert auch dann Honorar, wenn der Prozess verloren geht. Deshalb betreibt Friedlein das Portal abfindungsheld.de. Es unterstützt gekündigte Arbeitnehmer, ihre Ansprüche gegen den Chef durchzusetzen – ohne Kostenrisiko. In aussichtsreichen Fällen ➤



#### GRUPPENBILD MIT DAME

Links und rechts die Duellanten Alexander Birkhahn und Robin Friedlein, in der Mitte Moderator und impulse-Herausgeber Nikolaus Förster mit Justitia

zahlt Abfindungsheld innerhalb von 24 Stunden sogar eine Sofortabfindung aus – die der Kunde auch dann nicht zurückerstatten muss, wenn der Rechtsstreit gegen seinen Arbeitgeber verloren geht. So etwas hat es in Deutschland noch nie gegeben. „Sie müssen sich um nichts mehr kümmern“, verspricht das Start-up gekündigten Arbeitnehmern auf seiner Webseite.

Für Friedlein ist das erst der Anfang. Immer mehr Rechtsgebiete werden digitalisiert, erwartet der Gründer. Das US-Investmenthaus AGC Partners taxiert das Volumen des neu entstehenden „Legal-Tech“-Marktes auf 16 Milliarden Dollar. Hierzulande machte das Start-up Flightright 2010 bei den Fluggastrechten den Anfang, jetzt ist das Arbeitsrecht an der Reihe, als Nächstes könnten das Verkehrs- und das Familienrecht kommen. Gibt es die Scheidung in nicht so ferner Zukunft aus dem Automaten?

Rechtsanwalt Alexander Birkhahn sieht das – stellvertretend für Zehntausende seiner Standeskollegen – ganz anders. Der Advokat, natürlich im gut sitzenden dunkelblauen Anzug gewandert, führt die Geschäfte der Anwaltssozietät Dornbach. Das ist alter deutscher Kanzleiadel mit einer über 60-jährigen Firmengeschichte. Das Geschäftsmodell der Sozietät ist so klassisch, wie es nur sein kann: Die Beratung ist persönlich, die Lösungen individuell. Damit will Dornbach der Digitalisierung noch lange stand-

halten. Die anwaltliche Kreativität werden die Maschinen, so die Hoffnung, gerade im komplexen Wirtschaftsrecht nicht ersetzen können.

Doch reicht das, um gegen die digitalen Emporkömmlinge bestehen zu können? Wem gehört die Zukunft? Ring frei zur zweiten Staffel der impulse-Videoserie „Kreative Zerstörer – Das Duell“ ([kreative-zerstoerer.de](http://kreative-zerstoerer.de)). Auszüge des ersten Streitgesprächs:

#### DIE DIGITALISIERUNG DES RECHTS

##### IMPULSE:

Herr Friedlein, die Digitalisierung greift immer weiter um sich, auch im Rechtsmarkt. Attackiert das nicht die Daseinsberechtigung von Anwälten?

##### FRIEDLEIN:

Anwälte haben noch eine Daseinsberechtigung. Ich betone: *noch*. Die Digitalisierung wird immer besser. Zunächst nimmt man sich Standardverfahren vor, zum Beispiel eine Kündigungsschutzklage. Das ist ein einfacher Fragenkatalog, den man ins Digitale transportieren kann...

##### BIRKHAHN:

...da muss ich gleich einhaken. Es ist ja nicht so, dass hier nur eine Maschine arbeitet. Sie bedienen sich genauso Anwälten wie andere auch. Sie haben nicht das Rad neu erfunden...

(kurzes Durcheinandergerede)

##### FRIEDLEIN:

Das passiert peu à peu. Die Fallaufnahme geschieht online und komplett digital. Der Kunde muss nicht mehr zum Anwalt, der dort mit Stift und Zettel sitzt und am Ende berechnet, was herauskommen könnte, ohne das Interesse des Kunden im Blick zu halten. Das kann alles digital laufen. Und das Schöne ist: Es passiert alles ohne Fehler.

##### BIRKHAHN:

Das halte ich für eine steile These, dass eine von Menschen bediente Maschine in der Juristerei keine Fehler machen würde.

**DER KUNDENSERVICE****IMPULSE:**

Herr Birkhahn, Sie setzen wie die meisten Kanzleien stark auf persönliche Beratung. Ist die Schwelle für Kunden nicht zu hoch? Im Digitalen kann man mit wenigen Klicks den ersten Schritt machen.

**BIRKHAHN:**

Mit wenigen Klicks kann man das bei uns genauso tun. Der Mandant kann uns jederzeit eine E-Mail schreiben.

**FRIEDLEIN:**

Die Hemmschwelle anzurufen, mit einem Anwalt zu sprechen, ist sehr hoch. Bei uns muss der Kunde auf die Homepage, muss ein paar Fragen beantworten, bekommt sein Ergebnis (*schnippt mit den Fingern*) und ist erstmal happy. Das kostet nicht mal was.

**BIRKHAHN:**

(*fällt Friedlein ins Wort*) Bei uns auch nicht.

**FRIEDLEIN :**

Die Erstberatung kostet bei Ihnen nichts?

**BIRKHAHN:**

Die Erstberatung kostet schon was. Maximal 190 Euro plus Umsatzsteuer.

**FRIEDLEIN :**

Genau. Und das ist bei uns kostenlos.

**DER PREIS****IMPULSE:**

Herr Friedlein, Sie bieten Ihren Kunden pauschale Angebote. Passt das zusammen mit der Gebührenordnung für Anwälte?

**FRIEDLEIN:**

Wir haben es geprüft, das passt zusammen. Wir bieten unseren Kunden ‚no win, no fee‘: Wenn wir verlieren, zahlt der Kunde nichts. Gewinnt der Kunde, behalten wir einen Prozentsatz von der Abfindung ein.

**BIRKHAHN:**

Sie bekommen bis zu 40 Prozent. Das muss man sich mal vorstellen! Wenn die Abfindung 50000 Euro beträgt, erhalten Sie 20000 Euro. Das bekommt ein Anwalt nie und nimmer.

**FRIEDLEIN:**

(*zieht die Augenbrauen hoch*) Wir sagen dem Kunden vorab: 20000 Euro wollen wir gar nicht, was würde denn ein Anwalt kosten? In diesem konkreten Fall wären das vielleicht 2500 Euro. Dann versprechen wir, dass wir das für 2499 Euro machen. Das nennt sich Best-Preis-Garantie.

**DIE ZUKUNFT****IMPULSE:**

Herr Birkhahn, gibt es denn gar keine Rechtsgebiete, die man digitalisieren kann?

**BIRKHAHN:**

Denkbar wäre es bei Verkehrsunfällen, vielleicht auch im Mietrecht. Aber im allgemeinen nicht. Die Arbeit des Anwalts ist in erster Linie gestalterisch. Das lässt sich durch eine Maschine nicht bewerkstelligen.

**FRIEDLEIN:**

Es gibt wirklich schwierige Rechtsfragen, für die ist Legal Tech noch nicht soweit. Aber es gibt auch furchtbar viele Standardthemen, die der Anwalt immer wieder repetiert. Er stellt immer wieder die gleichen Fragen, schickt immer wieder die gleiche Klage raus. Diese Dinge kann man digitalisieren.

**BIRKHAHN:**

Sie nutzen aus, dass die Leute schnelles Geld brauchen. In scheinbar standardisierten Bereichen wird den Leuten nicht zu ihrem Recht verholfen, sondern zu schlechten Lösungen. ■

**UNTERM STRICH** Die Digitalisierung des Rechtsmarktes beginnt zunächst bei leicht zu standardisierenden Rechtsfragen wie Abfindungen. Das wird vor allem das Privatkundengeschäft verändern.



Etablierte Unternehmen und ihre Herausforderer aus verschiedensten Branchen – von der Heizungstechnik über den Optiker-Markt bis zur Vermögensverwaltung – trafen sich für impulse zum Streitgespräch. Alle Filme finden Sie unter [kreative-zerstoerer.de](http://kreative-zerstoerer.de)

Partner:

**LEXWARE**