

Die Zukunft der Rechtsberatung

Halft / Steinbrecher

2025

ISBN 978-3-406-80355-0

C.H.BECK

schnell und portofrei erhältlich bei
beck-shop.de

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen.

beck-shop.de hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird beck-shop.de für sein umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

Half/Steinbrecher (Hrsg)
Die Zukunft der Rechtsberatung



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Zukunft der Rechtsberatung

Wie Innovation, Agilität und Digitalisierung
den Rechtsmarkt revolutionieren

Herausgegeben
von

Dr. Daniel Halft

und

Dr. Alexander Steinbrecher, LL.M. (Tulane)

1. Auflage 2025

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG



Vahlen

DIKE 

MANZ 

beck.de

manz.at

dike.ch

ISBN 978 3 406 80355 0 (Beck)

ISBN 978 3 03891 580 5 (Dike)

ISBN 978 3 214 26369 0 (Manz)

ISBN E-Book 978 3 406 84110 1 (ePDF)

ISBN E-Book 978 3 406 84111 8 (ePUP)

© 2025 Verlag C.H.Beck GmbH & Co. KG
Wilhelmstraße 9, 80801 München
info@beck.de

Druck und Bindung: Beltz Grafische Betriebe GmbH
Am Fliegerhorst 8, 99947 Bad Langensalza
Satz: Druckerei C.H.Beck Nördlingen
(Adresse wie Verlag)

Umschlag: Ralph Zimmermann – Bureau Parapluié
Lektorat: Cosima Jastrow



chbeck.de/nachhaltig
produktsicherheit.beck.de

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

Alle urheberrechtlichen Nutzungsrechte bleiben vorbehalten.
Der Verlag behält sich auch das Recht vor, Vervielfältigungen dieses Werkes
zum Zwecke des Text and Data Mining vorzunehmen.

Widmung

Dr. Daniel Halft

Für alle Kolleginnen und Kollegen, die bereit sind, ihren Mut zum Wohl der Gemeinschaft in ihre Entwicklung zu investieren.

Dr. Alexander Steinbrecher

Für Kala, Mathea und Judith


beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Vorwort der Herausgeber

Die Welt ist weiter im Wandel. Auch die Rechtsberatung steht heute vor einem Paradigmenwechsel. Künstliche Intelligenz, Automatisierung und datengetriebene Entscheidungsprozesse verändern nicht nur Werkzeuge und Methoden, sondern treffen das Selbstverständnis der juristischen Profession. Die klassische Beratungspraxis wird durch digitale Innovationen herausgefordert – und zugleich eröffnen sich Chancen für effizientere, kreativere und zugänglichere Rechtsdienstleistungen.

Dies erfordert eine Neudefinition der Rolle von Juristinnen und Juristen: Welche Aufgaben übernehmen künftig Maschinen, und wo bleibt der unverzichtbare menschliche Faktor? Wie lassen sich Automatisierung und individuelle Beratung sinnvoll verbinden? Diese Fragen müssen adressiert werden, um die Zukunft der Rechtsberatung aktiv zu gestalten, anstatt nur auf Veränderungen zu reagieren und damit an Relevanz zu verlieren.

In diesem Buch skizzieren führende Köpfe aus Wissenschaft und Praxis mutige Perspektiven für die Zukunft. Es geht um weit mehr als technische Innovationen – es geht um zukunftsfähige Kompetenzen, die Neujustierung des Verhältnisses vom Rechtsberatenden zum Rechtssuchenden und damit neben dem Selbstverständnis der Profession auch um ihre Geschäftsmodelle der Zukunft.

Ein solches Werk lebt vom Engagement seiner Autorinnen und Autoren – von ihrer Bereitschaft, ihrer Begeisterung und ihrer fundierten Weitsicht. Wir sind in der glücklichen Lage, viele von ihnen aus gemeinsamen Projekten im Zusammenhang mit der Zukunft der Rechtsberatung persönlich zu kennen. Daher wissen wir, dass sie nicht nur ausgezeichnete Expertinnen und Experten sind, sondern auch wunderbare Menschen, mit denen man gerne zusammen weilt und zusammenarbeitet. Sie haben neben ihren anspruchsvollen beruflichen Tätigkeiten viel Zeit und Energie investiert, um ihre Expertise und Visionen zu entwickeln und einzubringen – und damit einen wertvollen Beitrag zur Zukunft der Branche und des Rechts in der Gesellschaft geleistet. Dafür danken wir ihnen ausdrücklich. Für uns repräsentieren sie ganz persönlich die Zukunft der Rechtsberatung, wie wir sie uns vorstellen.

Unser Dank gilt auch dem Verlag C.H.Beck und seinen Mitarbeitenden für die angenehme Zusammenarbeit. Für viele seien hier Dr. Roland Klaes, Sebastian Pech, Caterina Schlögel, Jürgen Gille und Peter Mack erwähnt. Letzter hat uns bewiesen, dass Automatisierung ohne menschliche Begleitung und Aufsicht zwangsläufig scheitern müsste.

Ganz besonders danken wir unserer wunderbaren Projektleiterin und Lektorin Cosima Jastrow, deren präziser Blick, Fachkenntnis und außergewöhnliches Engagement dieses Buch getragen in seiner finalen Form maßgeblich geprägt haben.

Lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft der Rechtsberatung sein!

Dr. Daniel Halft

Dr. Alexander Steinbrecher



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Inhaltsverzeichnis

Widmung	V
Vorwort	VII
Bearbeiterverzeichnis	XXVII
Im Einzelnen haben bearbeitet	XXXI
Geleitwort	XXXIII
1 Prolog	1
I. Einleitung	1
II. Die Realität der Digitalisierung	1
III. Neue Herausforderungen und die Notwendigkeit zur Anpassung	2
IV. Die Rolle der künstlichen Intelligenz	2
V. Neue Fähigkeiten und Kompetenzen	3
VI. Interdisziplinäre Zusammenarbeit	3
VII. Unsere gemeinsame Mission	4
2 Zukunftsperspektiven: Neue Entwicklungen und Rechtsberatung	5
2.1 Was wir von der internationalen und digitalen Disruption des Rechtsmarkts in Deutschland lernen können	5
I. Die Ausgangslage: Law follows Technology	5
II. Vorboten der Disruption des Rechtsmarkts	5
III. Fünf Thesen zu den Auswirkungen der internationalen Disruption des Rechtsmarkts	6
1. Technologische Innovationen	6
2. Ein neues Rollenverständnis	7
3. Strategische Neuausrichtung & neue Legal Business Models	7
4. Globalisierung und Mandantenerwartungen	8
5. Regulatorische Veränderungen	8
IV. Fazit	9
2.2 Fünf Hypothesen zum Rechtsmarkt von morgen: Ein Gedankenspiel	11
I. Einleitung	11
II. Was wäre, wenn alle Verfahren an Gerichten ab morgen digitalisiert sind? ..	13
III. Was wäre, wenn der Staat seine Urteile und Entscheidungen digital zur Verfügung stellt?	14
IV. Was wäre, wenn eine Kanzlei ihre Strategie voll und ganz auf künstliche Intelligenz ausrichtet?	15
V. Was wäre, wenn nicht nur Rechtsdienstleister Rechtsberatung anbieten dürfen?	18
VI. Was wäre, wenn das Fremdbesitzverbot fällt?	19
2.3 Über den Zugang zum Recht und die Suche der Rechtssuchenden ...	21
I. Einleitung	21
II. Der Zugang zum Recht	22
III. Herausforderung Nr. 1 – Das Rechtsproblem als solches (er)kennen	23
IV. Herausforderung Nr. 2 – Das (Rechts)Problem verstehen	24
V. Kann künstliche Intelligenz die Lösung sein?	26
VI. Herausforderung Nr. 3 – Das Rechtsproblem mit geeigneten Mitteln durchsetzen	27
VII. Fazit und Ausblick	28

2.4 Neue Beratungsfelder im digitalen Zeitalter	31
2.4.1 Multiverse/Metaverse	31
I. Einleitung	31
II. Metaverse – virtueller Raum 3.0	32
III. Chancen des Metaverse	33
IV. Risiken des Metaverse	36
V. Aspekte bei der Umsetzung	37
VI. Ausbildung im Metaverse	38
VII. Ergebnis	38
2.4.2 Rechtsberatung rund um KI	39
I. Einleitung	39
II. Was ist künstliche Intelligenz?	40
III. Rechtsberatung rund um KI	40
IV. Vorüberlegung	40
V. Rechtliche KI-Entwicklungsbegleitung	41
VI. Rechtsberatung zum Einsatz von KI	42
VII. Rechtsberatung gegen Rechtsverletzungen durch KI	43
VIII. Datenökonomie	43
IX. Risikoentscheidungen und Predictive Analytics	43
X. Rechtsberatung zu KI im geopolitischen Zusammenhang	44
XI. Wegfall von Beratungsbedarf wegen KI	44
XII. Zusammenfassung	45
2.5 Digitalisierung von Kanzleien – Strategien und Perspektiven	47
2.5.1 Innovatives Kanzleimanagement als Grundlage für die Digitalisierung	47
I. Einleitung	47
II. Was ist Kanzleimanagement?	47
III. Die Notwendigkeit des Kanzleimanagements	48
IV. Wer managt eine Kanzlei?	48
1. Die Rolle der Partner und ihr Kerngebiet	48
2. Vernachlässigte Managementbereiche	49
V. Elemente eines modernen Kanzleimanagements	49
1. Strategische Ausrichtung und Wettbewerbspositionierung	49
a) Strategische Ausrichtung und Wettbewerbspositionierung	49
b) Finanzmanagement und Controlling	50
c) Personal- und Teamführung	50
d) Mandantenakquise und -betreuung	50
e) IT-Infrastruktur und Digitalisierung	51
f) Prozess- und Qualitätsmanagement	51
2. Umsetzung eines modernen Kanzleimanagements	51
a) Strategische Umsetzung und Veränderungsmanagement	51
b) Strukturelle Änderungen	52
c) Kommunikation und Zusammenarbeit	52
VI. Praxisbeispiele und Best Practices	52
1. Digitalisierung in der Praxis: Erfolgsbeispiele	52
2. Mitarbeiterentwicklung und kultureller Wandel	53
VII. Fazit	53

2.5.2 Die digitalisierte Kanzlei (Fokus: kleinere Kanzlei)	55
I. Einleitung: Warum ist jetzt ein Blick in die Zukunft wichtig?	55
II. Künftige Anforderungen	56
1. Erwartungen an Rechtsdienstleistungen	56
2. Rolle der Personalisierung	56
3. Strategien zur Kostenbewältigung	56
4. Spezialisten, Generalisten und interdisziplinäre Zusammenarbeit	57
5. Nachhaltigkeit, Ethik und soziale Verantwortung	57
6. Reform des Berufsrechts	57
III. Digitalisierung in kleineren Kanzleien	58
1. Künstliche Intelligenz	58
2. KI in der Kanzlei	58
3. Automatisierung	59
4. Basisdokumentenverfahren	60
5. Blockchain und Smart Contracts	60
6. Neura-Link und Robo-Anwälte	60
7. Veränderungen in der digitalen Kommunikation	61
8. Weiterentwicklung der beA-Plattform zur Rechts-Plattform	61
IV. Künftige Strukturen	63
1. Arbeitsmodelle	63
2. Fremdbesitz an Kanzleien	63
3. Zusammenschlüsse und Schwarmtechnik	63
V. Mehr Menschlichkeit in der Rechtsberatung	64
1. Menschliche Qualitäten als Ergänzung zur Digitalisierung	64
2. Resilienz und Balance	65
VI. Schlussfolgerung	65
2.5.3 Rückblick aus 2034 – Welche mittelständischen Kanzleien die Transformation gut geschafft haben	67
I. Einführung: Transformation bei mittelständischen Kanzleien	67
II. Die Notwendigkeit unternehmerischer Führung	67
III. Legal Delivery im Fokus der interdisziplinären Teams	68
IV. Der Wandel als Chance	68
V. Die Anziehungskraft auf Nachwuchstalente	69
VI. Die Herausforderung der Ressourcenbeschaffung	69
1. Externes Personal für neue Aufgaben	70
2. Weiterentwicklung des bestehenden Personals	70
3. Einsatz von externen Teilzeit-Profis	70
VII. Zusammenwachsen als Team: Eine Führungsaufgabe	70
1. Unterstützung beim Loslassen	71
2. Förderung der Zusammenarbeit	71
3. Entwicklung einer gemeinsamen Vision	71
4. Anerkennung und Wertschätzung	71
VIII. Mandantenkommunikation: Die Zukunft der Interaktion	71
1. Virtuelle Beratungsräume im Metaverse	71
2. Künstliche Intelligenz und Chatbots	72
3. Holografische Kommunikation	72
4. Neurokommunikation	72
5. Blockchain und Smart Contracts	72
6. Quantencomputing	73
IX. Nachhaltigkeit und Wellbeing	73
X. Erfolg durch frühzeitige und schrittweise Transformation	74

2.5.4 Die digitale Transformation von Kanzleien (Perspektive große Kanzlei)	75
I. Einleitung	75
II. Die Herausforderungen auf dem Weg zu einer Großkanzleistrategie	75
1. Komplexe Struktur von Großkanzleien	76
2. Datenintegration und Compliance-Anforderungen	77
3. KI-Müdigkeit	77
4. Fragmentierte Toollandschaft und hohe Kosten	78
5. „Too busy to improve“-Phänomen	78
6. Mangelnde Transparenz und Vergleichbarkeit	78
III. Konkrete Einsatzfelder von KI in Großkanzleien	79
IV. Ausblick und Zukunftstrends	80
2.6 AI Assistants für Recht & Compliance	81
I. Einführung	81
II. Was ist ein (Legal) AI Assistant?	82
III. Die nächsten zwei Jahre: Erste Schritte zur KI-gestützten Rechtsberatung ..	83
These 1	83
These 2	84
a) Problem: „Learning by Earning“ und „Billable Hours“	84
b) Veränderung der Ausbildung „on the job“	84
c) Eine Aufgabe für alle	85
IV. In fünf Jahren: Wettbewerbsvorteile und neue Geschäftsmodelle	85
These 3	85
These 4	86
These 5	86
These 6	87
V. In zehn Jahren: Eine radikal veränderte Rechtslandschaft	87
These 7	87
These 8	87
a) Vorbeugende Maßnahmen und KI-gestützte Systeme	88
b) Monitoring und Anpassung der Systeme	88
c) Zusammenarbeit mit Ermittlungsbehörden	88
These 9	88
VI. Vertrauen und Verantwortung: Der Mensch im Mittelpunkt der KI-gestütz-	
ten Rechtsberatung	89
VII. Kommunikation und Integration: Die nächste Stufe der Evolution	89
These 10	89
VIII. Fazit: Die Zukunft der Rechtsberatung	89
2.7 „New ways of working together“ – Eine Zukunftsvision zur Zusammenarbeit zwischen Konzernrechtsabteilung und PwC Legal ..	91
I. Vision und strategische Zielsetzung der Konzernrechtsabteilung	91
1. Interne Organisation der Rechtsfunktion	91
2. Externe Unterstützung der Rechtsfunktion	91
a) Interne Organisation	92
b) Externe Unterstützung	92
II. Zukunftsvision PwC Legal als „Rechtsdienstleister der Zukunft“	93
1. Möglichst umfassende und ganzheitliche Betreuung mit	
interdisziplinärem Ansatz	93
2. Nahtloser Übergang zwischen Rechtsberatung und	
Unternehmensberatung	94
3. Enablement und Thought Leadership	94

4. Technologieführerschaft	94
5. Globaler Footprint und gleichzeitig regionale Spezialisierung	95
III. Gemeinsame Vision eines partnerschaftlichen Zusammenarbeitsmodells ...	95
2.8 Die Kanzlei der Zukunft	99
I. Prolog	99
II. Wir Heutigen und die Zukunft	99
III. Zukunftssahnungen	101
IV. Aus der Vergangenheit: 4 Thesen für die Zukunft	102
V. Der Rechtsmarkt der Zukunft: Wein für Biertrinker	102
1. Zwei Beispiele aus dem Rechtsmarkt	103
a) Clearspire: Revolution im Rechtsmarkt	104
b) Flightright: Erfolg durch Spezialisierung und Technologie	105
2. Lehren aus der Blue-Ocean-Strategie	105
VI. Aus der Werkstatt: Chevalier Rechtsanwälte	106
VII. Fazit	108
3 Zukünftige Servicegestaltung: Rechtsberatung zwischen Agilität, Transparenz und Messbarkeit	109
3.1 Messbarkeit und Vergütung im Rechtsbereich von morgen	109
3.1.1 KPIs und deren ökonomische Folgen im Recht	109
I. Einleitung	109
II. (Strategic) P&L und KPIs – so wird das Geschäftsmodell Recht vermessen .	109
1. Die richtigen KPIs	110
a) Top Level-KPIs	110
b) Ergänzende KPIs und spezifische Kennzahlen	110
c) Das Tracking der KPIs	111
2. Strategic P&L	111
a) Basis P&L	112
b) Die richtige Dimension	112
3. Umsetzung in der Praxis	113
4. Zusammenfassung – P&L und KPIs	114
III. Die Ökonomie des Rechts	114
1. Die Segmente des Rechtsmarkts	115
a) B2C/Verbraucherrecht – Geschäftsmodell A	115
b) B2B/Unternehmensrecht – Geschäftsmodell B	115
2. Die (verrückte) Ökonomie des B2C-Segments	115
a) Hohe Marketingkosten, geringe Personalkosten	115
b) Rechtsschutzversicherungen als Vorbild?	116
c) Rechtsschutz und Rechtsdienstleistung wächst zusammen	116
3. Die (geprobte) Ökonomie des B2B-Segments	117
a) Ein einfaches (und gutes) Geschäftsmodell	117
b) Die Stundensätze funktionieren – trotz AI	117
c) Zentrale Governance und zunehmende Konsolidierung	118
4. Zusammenfassung – Ökonomie des Rechts	118
3.1.2 Neue Vergütungsmodelle	121
I. Der Tod des Stundensatzes?	121
II. Pauschalen	122
1. Warum Pauschalen?	122
2. Erfahrung, Standardisierung und Technologie	122
3. Kalkulation	123
4. Herausforderungen und Vorteile	124

Inhaltsverzeichnis

III. Value-Based Pricing	125
IV. Abomodelle	125
V. Conclusio	126
3.2 Legal Operations: Praxisthemen im Fokus	127
I. Einleitung	127
II. Wo wollen wir eigentlich hin?	127
1. Echte Effizienz durch vollintegrierte smarte Prozesse	128
2. Nutzerzentrierte Servicegestaltung	129
3. Ein gutes Datenmanagement ist Grundlage für künftige Innovation	130
4. Strategie und datengetriebene Transformation als zentrale Säule für Legal Operations	132
III. Ausblick	133
3.3 Künstliche Intelligenz in der juristischen Praxis	135
3.3.1 Legal-Tech-KI-Tools und die Arbeitsumgebung der Zukunft	135
I. Einleitung	135
II. Stand heute	136
1. Allgemeine KI-Tools in Form von LLMs großer Anbieter	137
2. KI implementiert in Kanzlei- und Rechtsabteilungssoftware	137
3. KI in der juristischen Recherche	137
III. Zukünftige Entwicklungen im Bereich Legal Software	138
1. Legal Software in Kanzleien	139
2. Legal Software in Rechtsabteilungen	140
IV. Die zukünftige Arbeitsumgebung	140
1. Sprach-KI-Assistenten	141
2. Multimodale KI	141
3. Datenbrillen	141
4. Predictive Analysis	142
V. AGI – der Gamechanger?	142
1. Verschiedene Formen der künstlichen Intelligenz	142
2. Wie AGI den juristischen Beruf verändern würde	143
VI. Fazit	144
3.3.2 Der Einsatz von generativer KI in der juristischen Praxis: Eine Prognose	145
I. Aktueller Stand und Ausgangspunkt	145
II. LLMs in der Rechtssetzung	146
III. LLMs in der Rechtsprechung	146
IV. LLMs in der Rechtsberatung	147
V. Das ist zu erwarten: Ein selektiver Ausblick	147
1. Virtuelle Rechtsassistenten	147
a) Maßgeschneiderte automatisierte Beratung	147
b) Ständige Verfügbarkeit	147
2. Automatisierte Dokumentenerstellung, -prüfung sowie -anpassungen ..	148
3. Vorausschauende Rechtsberatung	148
a) Risikobewertung	148
b) Vorhersage von Rechtsstreitigkeiten und Verstößen	148
4. Weitere Einsatzgebiete	148
a) Analyse und Bewertung von Unternehmens-Compliance	148
b) Contract Lifecycle Management	148
c) Fort- und Weiterbildung	148
d) Due Diligence	149
e) KI-gestützte Rechtsrecherche	149

f) Automatisierte Streitbeilegung	149
g) Unterstützung in Gerichtsverfahren	149
h) Mehrsprachige juristische Dienstleistungen	149
VI. Was bleibt für die menschliche Rechtsberatung?	149
1. Ethische und moralische Entscheidungen	149
2. Mandantenbeziehung und Vertrauen	150
3. Strategische Beratung	150
4. Aufsicht über KI-Systeme	150
VII. Grenzen und Herausforderungen des KI-Einsatzes	151
1. Rechtliche Rahmenbedingungen	151
2. Technische Limitierungen	151
3. Ethische Überlegungen	151
VIII. Fazit	151
3.3.3 Die Nutzung von KI in der Kanzlei aus berufsrechtlicher Sicht: Wie das Berufsrecht der technologischen Entwicklung folgen muss	153
I. Vorbemerkung	153
II. Status quo	153
1. Mutige vor – Aktueller Einsatz von KI	153
2. Gesetzliche Rahmenbedingungen	154
a) BRAO und BORA	154
b) AI Act	155
III. KI – die Zukunft der Anwaltschaft	155
1. Mögliche Einsatzgebiete	155
2. Herausforderungen	155
IV. Anwalt 4.0 – Das Berufsrecht der Zukunft	156
V. Die Anwaltschaft und KI – die Symbiose der Zukunft?	157
3.3.4 Die Zukunft des Anwaltssekretariats	159
I. Das Anwaltssekretariat lässt Juristen juristisch arbeiten	159
II. Das Anwaltssekretariat bis heute: Ein Prozess-Dinosaurier	160
III. Zwei Gründe, aus denen sich das Anwaltssekretariat für immer verändern wird	161
IV. Die schwerwiegenden Folgen – für uns alle	161
V. Der größte Wandel in der Geschichte der Rechtsberatung	161
1. Das Anwaltssekretariat der Zukunft	162
2. Schritt für Schritt in die Zukunft	163
VI. Tipps: Wie kommen Kanzleien vom Status quo zum KI-Anwaltssekretariat? 1. Wo kann Automatisierung Ihnen helfen?	163
2. Klare Ziele und Prioritäten setzen	164
3. Auswahl der geeigneten KI-Lösungen	164
4. Nehmen Sie alle mit auf die Reise	164
5. Förderung der Akzeptanz	164
6. Bleiben Sie dran!	164
7. Der wichtigste Tipp	165
VII. Fazit: Aufbruch in eine neue Ära – oder das Ende?	165
3.4 Automatisierung, Massenverfahren und Legal Engineering	167
3.4.1 Massenverfahren: Wie Rechtsabteilungen und Anwälte zukünftig Massenverfahren bewältigen werden	167
I. Was? Die vielfältigen Formen von Masse	167
1. Ein Verfahren mit vielen Klägern: kollektiver Rechtsschutz	167
2. Einzelverfahren	168
3. Königsdisziplin der Massenverfahren	168

II. Warum? Ziele in einem Massenverfahren	168
III. Wer? Aufgabenteilung in Massenverfahren	169
1. Strategie	169
2. Sachverhalt	170
3. Operations	170
4. Make vs. buy	171
IV. Wie? Operations aufstellen	171
1. Standardisierung	171
2. Strukturierte Daten	172
3. Automatisierung: kleine Erleichterungen mit großem Effekt	172
a) Tools, insbesondere Allzweckwerkzeuge	173
b) Künstliche Intelligenz und GenAI	174
4. Legal Process Outsourcing	175
5. Kosten transparent machen und gering halten	175
a) Überblick über die Kosten	175
b) Vergütungsmodelle	175
V. Der risikobasierte Ansatz	176
1. Fehlertoleranz	176
2. Klagequoten	176
VI. Zusammenfassung	177
3.4.2 Die automatisierte Nutzung von verfügbarem Rechtswissen in der Rechtsberatung	179
I. Semantische Suche: Definition und Anwendungen	179
1. Funktionsweise der semantischen Suche	179
2. Vektor-Datenbanken in der semantischen Suche	179
3. Anwendungen in der juristischen Praxis	180
II. Fortschrittliche juristische KI-Tools: Kombination von semantischer Suche und LLMs	180
1. Funktionsweise fortschrittlicher juristischer KI-Tools	180
2. Anwendungen in der Rechtsberatung	180
III. Agents: Funktionsweise und Anwendung in LLMs	181
1. Funktionsweise von Agents	181
2. Anwendungsbeispiele in der juristischen Praxis	181
IV. Vorteile und Ausblick	182
3.4.3 Legal Hacks: Wie Rechtsabteilungen allgemeine Softwareprodukte und SaaS für spezifische Bedürfnisse anpassen und nutzen können ..	185
I. Einleitung	185
1. Special Legal Tools vs. Standardanwendungen	185
a) Verwendung von Special Legal Tools	186
b) Verwendung von Standardanwendungen	186
2. Fazit	187
II. Die Kunst des Aufbohrens: Anpassung von Standardanwendungen an spezi- fische Legal-Bedürfnisse	187
1. Fallstudien: Wie Rechtsabteilungen Standard-Tools modifizieren	187
a) Fallstudie 1: Casemanagement mit Jira	187
b) Fallstudie 2: Nutzung von Microsoft Teams für die Fallbearbeitung ..	188
c) Fallstudie 3: Verwendung von Miro zur Workflow-Darstellung und MS Forms zur Prozessimplementierung	188

2. Techniken und Tools zur Anpassung von Standardsoftwareprodukten für rechtliche Zwecke	189
a) Custom Workflows und Automatisierungen	189
b) Integration von Drittanbieter-Tools	189
c) Vorteile in der Nutzung von SSO für Drittanbieter-Tools	189
3. Fazit	190
III. Zukünftige Trends und Technologien in der Rechtsabteilung: Eine Prognose für die nächsten fünf Jahre	191
1. Künstliche Intelligenz und Automatisierung	191
2. Datenanalyse und -strategie	191
3. Cloud-Technologien und Cybersecurity	192
4. Neue Arbeitsmodelle und Rollenverteilung	192
5. Kundenerfahrung und Dienstleistungsqualität	192
6. Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung (ESG)	192
7. Fazit	193
IV. Die Rechtsabteilungen der Zukunft: Technische Versiertheit und das passende Mindset für Risikoeinschätzungen	193
1. Erforderliche Fähigkeiten und Kompetenzen	193
2. Das richtige Mindset: Innovativ und risikobereit	194
3. Das Zwischenstadium der digitalen Transformation	194
a) Zukunftsperspektive: Smart Contracts und Blockchain	195
V. Strategische Überlegungen für Rechtsabteilungen	196
1. Langfristige Planung und strategische Ausrichtung beim Einsatz von SaaS-Lösungen	196
2. Zusammenarbeit zwischen Rechtsabteilungen und IT-Abteilungen zur Optimierung von Softwarenutzung	196
3.4.4 Legal Engineering und automatisierte Vertragsprüfung	197
I. Einleitung	197
II. Legal Engineering als Konzept	197
1. Begriff und Gegenstand	197
2. Legal Tech, Legal Design und Legal Engineering	199
III. Legal Engineering für die Vertragsprüfung	199
1. Anforderungen definieren	199
2. Umsetzbarkeit analysieren	200
3. Umsetzung durchführen	201
4. Tests und Qualitätssicherung	202
5. Rollout	202
6. Feedback und Verbesserung	203
7. Dokumentation	203
IV. Rahmenbedingungen der Umsetzung	203
1. Einbettung in bestehende Arbeitsprozesse	204
2. Arbeitskoordination zwischen Mensch und Maschine	204
3. Erwartungshaltung und Mindset	204
4. Skalierung durch Legal-Self-Service	204
5. Wirtschaftlichkeitsbetrachtung	205
V. Ergebnis und Ausblick	205
3.5 Nutzerzentrierung und digitale Weiterbildung im Recht	207
3.5.1 UX in Legal – Nutzerzentrierte Rechtsberatung: Innovation und Laienfreundlichkeit durch Legal Communication	207
I. Einleitung	207
II. Begriffserklärungen und Grundlagen	208

1. Wer sind die Nutzer in der Rechtsberatung?	208
2. Worum geht es bei UX-Design?	208
3. Was bedeutet Legal Communication?	209
4. Worum geht es im Kern und wo liegt der Fokus dieses Beitrags?	209
III. Kommunikationsprozesse	210
1. Bedeutung	210
2. Ankommen	210
3. Wahrnehmen	211
4. Verstehen	211
5. Handeln	211
6. Zusammenfassung	212
IV. Vereinfachung und Visualisierung rechtlicher Informationen	212
1. Die verschiedenen Ebenen	212
2. Ebene 1: Weit weg	212
a) Optik	212
b) Umfang	212
3. Ebene 2: Etwas näher	213
a) Ansprache	213
b) Struktur	213
4. Ebene 3: Direkt davor	213
a) (Fach-)Sprache	214
b) Regelungen	214
5. Ebene 4: Verlassen	214
a) Wollen	215
b) Können	215
6. Zusammenfassung	215
V. Fazit, Ausblick und Vision	215
3.5.2 Mitarbeitersensibilisierung durch E-Learnings: Innovative Lernmethoden und Best Practices in der digitalen Weiterbildung ...	217
I. Compliance-Awareness als Fundament einer gesunden Unternehmenskultur	217
1. Risikominimierung und Vermeidung von Reputationsschäden	217
2. Schaffung von Transparenz und Vertrauen	218
II. E-Learning: Die transformative Kraft digitaler Lernmethoden	218
1. Gamification und Storytelling als Erfolgsfaktoren in der digitalen Weiterbildung	218
2. Microlearnings und Blended Learning: Lernmethoden der Zukunft ...	219
III. Herausforderungen und Lösungsansätze für Sicherheit und Zugänglichkeit in der digitalen Rechtsbildung	219
1. Datenschutz und Sicherheit in Learning-Management-Systemen	219
2. Barrierefreies Lernen: Zugänglichkeit und Inklusion digitaler Bildungsangebote	220
IV. Best Practices für effektive Rechtsaufklärung und Schulung	220
1. Effektive Sensibilisierung durch interaktives E-Learning am Beispiel Siemens	221
2. Internationale Compliance-Schulungen setzen neue Maßstäbe für Konica Minolta	221
V. Die Zukunft der juristischen Wissensvermittlung und Rechtsaufklärung ...	221
1. KI in der Rechtsbildung: Chancen nutzen, Herausforderungen meistern	221
VI. Fazit	222

3.5.3 Gamification im Rechtsbereich – Mit Spielifizierung in die digitale Zukunft der „KI-URISTEN“	223
I. Einleitung	223
1. Anwendungsszenario: Die digitalisierte Anwaltskanzlei im Jahr 20X5 ..	223
2. Bedeutung von Gamification/Spielifizierung für die Rechtsbranche ...	224
II. Grundlagen der Gamification	225
1. Definition und Konzept	225
2. Psychologische Grundlagen	225
3. Anwendungsbereiche außerhalb des Rechts	225
III. Gamification in der modernen Rechtsberatung	226
1. Einsatzmöglichkeiten in Kanzleien	226
a) Mitarbeiterengagement und -motivation	226
b) Weiterbildung und Skill-Entwicklung	226
c) Mandantenakquise und -bindung	227
2. Technologische Voraussetzungen	227
a) KI-gestützte Systeme	227
b) Virtual und Augmented Reality	227
c) Datenanalyse und Predictive Analytics	227
IV. Implementierung von Gamification in der eigenen Kanzlei	228
1. Analyse der Ausgangssituation	228
2. Entwicklung einer Gamification-Strategie	228
3. Schrittweise Umsetzung und Integration	229
4. Messung des Erfolgs und kontinuierliche Anpassung	229
V. Chancen und Herausforderungen	232
1. Potenziale für Effizienzsteigerung und Innovation	232
a) Leistungssteigerung durch Motivation	232
b) Innovationsförderung	232
c) Verbesserte Mandantenbeziehungen	232
2. Ethische und rechtliche Bedenken	232
a) Manipulation und Überstimulation	232
b) Fairness und Gleichberechtigung	232
c) Berufsethik	232
3. Datenschutz und Sicherheitsaspekte	232
a) Datenschutz	232
b) Datensicherheit	233
c) Transparenz und Kontrolle	233
d) Schutz vor Manipulation	233
VI. Fazit und Ausblick	233
1. Gamification als Schlüssel zur Zukunftsfähigkeit (Gamification as Key to Future Viability)	233
2. Handlungsempfehlungen für Rechtsberater und Rechtsberaterinnen ..	234
3. Ausblick	235
4 Zukünftige Partner	237
4.1 Interdisziplinäre Zusammenarbeit in Rechtsabteilungen	237
I. Einleitung	237
II. Run Legal as a Business – Kompetenzen im neuen Rechtsmarkt	241
III. Erforderliche Kompetenzen in der modernen Rechtsabteilung	242
1. Führungskompetenz	242
2. Kommunikationskompetenz	242
3. Projektmanagement	242
4. Prozessmanagement	243
5. Change Management	243

IV. Make-or-buy?	243
V. Herausforderungen interdisziplinärer Zusammenarbeit	245
VI. Vorgehensmodell und Handlungsempfehlung	246
1. Gemeinsames Verständnis	246
2. Qualifikation	246
3. Kulturelle Kompetenz	246
4. Gemeinsame Ziele	247
5. Motivierende Führung	247
6. Offene Kommunikation	247
7. Anpassungsfähigkeit	247
4.2 Die Rechtsschutzversicherung auf dem Weg zum Rechtsdienstleister?	249
I. Grundlagen und Definition Rechtsschutzversicherung	249
II. Nach, vor und neben dem Versicherungsfall	250
III. Kundenerwartungen	250
IV. Ausblick	250
4.3 Sichtbarkeit und Markenbildung in der Rechtswelt von morgen	255
4.3.1 Comfy ‘n’ fancy – Haben Sie alle NI-Updates installiert?	255
Ein persönlicher und privater Erfahrungsbericht	
I. Tool-Check – What about NI?	255
II. Sie haben nicht die neueste Version von „ME!“ installiert	256
III. Pathfinder: Wer bin ich und wo will ich hin?	256
IV. Der „YOU!“-Button	257
V. Shout it out! Deliver-Mode activated!	258
VI. Comfy but not comfy	258
VII. Match-Maker	259
VIII. Was nicht passt, wird passend gemacht!	260
IX. Messenger-Dienst	261
X. Mut zur Einzigartigkeit – ein wenig fancy darf es schon sein	261
XI. Down with the clichés	261
XII. No pain, no gain	262
4.3.2 Social-Media-Marketing aus der Kanzleiperspektive	265
I. Die eigene Perspektive	265
1. Vom Adressbuch zur Marketingplattform	266
2. Ressourcen	266
3. Eine Kanzleistrategie für LinkedIn	267
a) Das passende Narrativ finden	267
b) Wer soll erreicht werden?	267
c) Wie schreibt man Posts?	268
d) Illustriert man Posts und, wenn ja, wie?	268
e) Besondere Markenzeichen hervorheben	268
f) Was lässt sich outsourcen?	269
g) Planung ist (fast) alles	269
h) Wichtig ist: Die Organisation ist nichts ohne ihre Akteure und Akteurinnen	269
i) Wozu das Ganze?	270
II. Was lässt sich daraus ableiten und wie geht es weiter?	270

4.3.3 Digitales Kanzleimarketing: Wie Rechtsanwälte online neue

Mandanten gewinnen	275
I. Was ist digitales Kanzleimarketing?	275
1. Bedeutung und Vorteile des digitalen Marketings für Rechtsanwälte ...	275
a) Ausgangssituation	275
b) Überarbeitung der Kanzlei-Homepage	275
c) Suchmaschinenoptimierung (SEO)	276
2. Auf einer Frequenz mit Ihren Mandanten	276
3. Das Resonanzmodell	277
4. Keywords und Themen identifizieren	278
a) Was ist eine Keyword-Recherche und warum ist sie für Rechtsanwälte wichtig?	278
b) Keyword-Arten	278
c) Wie identifiziert man relevante Keywords für eine Rechtsanwaltskanzlei?	279
d) Welche Tools können Sie für die Keyword-Recherche nutzen?	279
e) Google Ads Keyword Planer	280
f) Keywordtool.io	281
g) Zusammengefasst – So gehen Sie vor	281
5. Wie integriert man Keywords in die Webseite und in Inhalte?	281
II. Kanzlei-Homepage: Von Mandanten gefunden werden, professionell kom- munizieren und zur Kontaktaufnahme leiten	282
1. CMS-Auswahl (z. B. WordPress)	282
a) Benutzerfreundlichkeit und einfache Bedienung	283
b) Flexibilität und Anpassbarkeit	283
c) Suchmaschinenoptimierung (SEO)	283
d) Sicherheit und regelmäßige Updates	283
e) Community und Support	283
f) Kosteneffizienz	283
2. Worauf müssen Sie beim Aufbau Ihrer Kanzlei-Homepage achten?	284
3. Welche Inhalte sollte eine Kanzlei-Homepage enthalten?	284
4. Welche weiteren Möglichkeiten gibt es, um die Kanzlei-Homepage von der Konkurrenz abzuheben?	286
5. Welche rechtlichen Aspekte müssen bei einer Kanzlei-Homepage beachtet werden?	286
III. Sichtbar werden durch Suchmaschinenoptimierung (SEO)	286
1. Verwenden Sie relevante Keywords	287
2. Snippet-Optimierung	287
3. Erstellung von hochwertigem, einzigartigem Content	289
4. Einbindung von internen und externen Links	289
a) Interne Links	289
b) Externe Links (Backlinks)	289
5. Regelmäßige Aktualisierung der Inhalte	290
6. Optimierung der Ladegeschwindigkeit	291
7. Mobile Optimierung	291
8. Lokale SEO für Kanzleien	291
9. Technische SEO-Aspekte	291
IV. Bezahlte Google Werbeanzeigen (Google Ads)	292
1. Wie beginnt man mit Google Ads?	292
2. Wie wählt man die richtigen Keywords aus?	292
3. Wie gestaltet man effektive Anzeigentexte?	293
4. Wie optimiert man die Zielseite?	293
5. Wie richtet man Conversion Tracking ein?	293

6. Wie analysiert und optimiert man die Kampagne?	293
7. Konkrete Handlungsanweisungen	294
V. Fazit	295
4.3.4 Legal In-house Marketing	297
I. The Importance of Branding in Companies	297
1. The legal brand evolution	297
2. The mandatory strategy plan	298
II. Customization and creativity is the future	298
1. User friendly approach	298
2. Content design	298
III. Technology in Legal Marketing decisions	298
1. Legal website	298
2. Use of Large Language Models	299
3. Gamification	299
4. Diverse team is a requirement for success in the future	305
IV. The marketing tips to keep in mind	306
1. Make it relatable	306
2. Visualize the story	306
3. Get vocal	306
4. Be creative and diverse	306
5. Learn by doing	307
4.4 Arbeitsmodelle, Recruiting und juristischer Fachkräftemarkt im Wandel	309
4.4.1 Wie ändert sich die Organisation der Arbeit in Kanzleien, wenn die Billable Hour wegfällt?	309
I. Einleitung	309
II. Wie und wann wird die Billable Hour zum Auslaufmodell?	309
III. Wie können Kanzleien den Übergang auf andere Vergütungsmodelle moderieren?	310
1. Rechtsanwälte, die im Kerngeschäft arbeiten, arbeiten auch an Produktentwicklung	310
2. Mitarbeiter motivieren und Ängste adressieren	310
IV. Was bedeutet der Wegfall der Billable Hour für Mitarbeitende?	311
1. Mitarbeiter müssen schneller werden, so kann es funktionieren	311
2. Veränderung des Vergütungsmodells für Mitarbeiter	312
3. Kulturwandel durch Wegfall der Billable Hour	312
4. Wie verändert sich die Rolle von Rechtsanwälten?	312
V. Welche strategischen Ziele kann eine Kanzlei sich setzen, um den anstehenden Veränderungen zu begegnen?	313
1. Personalentwicklungsstrategie	313
2. Weiterbildungskonzept	314
3. Förderung von interdisziplinärem Arbeiten	314
4. Flache Hierarchien	314
VI. Fazit	314
4.4.2 Die Disruption des juristischen Arbeitsmarktes durch KI	315
I. Einleitung	315
II. Einsatzmöglichkeiten von KI im Rechtsbereich	316
1. Automatisierung von Routineaufgaben	316
2. Unterstützung bei komplexeren Aufgaben	316
3. Fallbeispiele von KI-Anwendungen in Kanzleien, Gerichten und Rechtsabteilungen	317

III. Neue Arbeitsfelder und Rollen für Juristen durch KI	319
1. Entstehung von spezialisierteren Berufen	319
2. Neuausrichtung der juristischen Ausbildung	320
3. Bedarf an Juristen in der Zukunft	320
IV. Fazit und Ausblick	321
4.4.3 Counsel on Demand – Ein Zukunftsmodell	323
I. Rechtsabteilungen unter Druck	323
II. Traditionelle Modelle stoßen an ihre Grenzen	323
1. Klassische Beschäftigungsmodelle zu unflexibel	323
a) Arbeitnehmerfreundlicher Bewerbungsmarkt	323
b) Lange Onboarding-Prozesse	324
c) Kündigungsfristen	324
d) Kostenintensität	324
e) Generalisten	324
2. Beauftragung externer Wirtschaftskanzleien ungeeignet	324
a) Kostenintensität	324
b) Spezialisierte Beratung	324
c) Secondments sind ein Auslaufmodell	324
d) Inhouse-Erfahrung und spezifisches Beratungsprodukt	325
e) Tagesgeschäft	325
III. Alternatives Arbeitsmodell – Counsel on Demand	325
1. Begriffe	325
a) Interim Counsel	325
b) Fractional Counsel	326
2. Vorteile	326
a) Kosteneffizienz	326
b) Passendes Beratungsprodukt	326
c) Flexibilität	327
d) Effizienz	327
e) „First Legal“-Touchpoint	327
3. Beweggründe	328
IV. Ausblick	330
4.4.4 Die Zukunft des Recruitments von Juristen	331
I. Einleitung	331
II. Erfolgreiches Talentmanagement: Der Schlüssel liegt in Organisation und Kultur	332
1. Organisationsmodell: Die Hardware des Unternehmens	332
2. Unternehmenskultur: Die Software des Unternehmens	332
III. Das Organisationsmodell in Rechtsabteilungen in 10 Jahren	332
1. Rollenbasierte Teams	332
2. Flexible Karrieremodelle	333
IV. New Work: Ein Paradigmenwechsel in der Kanzleiwelt	333
V. Die Rolle von Corporate Influencern	334
VI. KI im Recruiting	334
VII. Fazit	335
4.5 Die juristische Berufswelt von morgen	337
I. Neue Tätigkeitsfelder in einer digitalisierten Zukunft	337
1. Legal Tech Developer	337
2. Blockchain Lawyer	337
3. Legal Operations Managerin	338
4. Legal Data Scientist	338

5. Cybersecurity-Juristin	338
6. Legal Design Thinker	338
7. Sustainability Compliance Officer	338
8. E-Discovery-Spezialist	339
9. Legal Project Managerin	339
10. Legal Innovation Manager	339
11. Digital Ethics Consultant	339
12. Smart Contract Auditor	339
13. Legal Knowledge Engineer	340
14. Legal Process Analyst	340
15. Legal AI Trainer	340
16. Metaverse-Expertin	340
17. Climate Litigation Specialist	341
18. Robot Consultant	341
19. Digital Legacy Manager	341
20. Ethical AI Compliance Officer	341
21. Space Law Counsel	341
22. Human Rights Technologist	341
23. VR-Rechtsberaterin	342
24. Green Deal Counsel	342
25. Crowdfunding Lawyer	342
26. Neurorecht-Expertin	342
27. Renewable Energy Lawyer	342
28. Digital Platform Regulator	343
29. Gamification-Juristin	343
II. Fazit: Eine Zukunft voller Möglichkeiten für Juristinnen und Juristen	343
4.6 Zukunft der juristischen Ausbildung	345
4.6.1 Juristenausbildung im Zeichen der Digitalisierung	345
I. Weiterhin: Fokus der Ausbildung auf Prinzipien und Strukturen des Rechts	345
1. Digitalisierung im Pflicht- und Spezialstoff	346
2. Prinzipienfestigkeit gegen Regelungskomplexität und Halluzination	346
3. Relevante Prinzipien	347
II. Methodensicherheit und Methodenoffenheit	348
1. Schlüsselqualifikationen	349
2. Integration in Prüfungsleistungen	349
III. Fazit	350
4.6.2 Zukunftsorientierte Juristenausbildung: Digitalisierung und Legal Tech für die nächste Generation	351
I. Einleitung	351
II. Begriffsverständnis	351
1. Digitalisierung der Lehre	351
2. Recht der Digitalisierung	352
3. Digitalisierung des Rechts	352
III. Bedeutung von Legal Tech in der Ausbildung	352
IV. Formate	354
1. Ringvorlesungen	354
2. Schlüsselqualifikationen	354
3. Grundlagenfächer	355
4. Schwerpunktbereiche	355
5. Bachelor- und Masterabschlüsse	356
V. Handlungsempfehlungen	356

4.7 Zukunftsfähigkeiten für Rechtsberatende	359
I. Gliederung nach Themenbereichen	359
1. Beratungsqualität	359
a) Technikverständnis	359
b) Rechtsentwicklung	360
c) Datennutzung	360
d) Interdisziplinäre Zusammenarbeit	361
e) Zwischenfazit Beratungsqualität	361
2. Finanzen	362
a) Fähigkeit zur Effizienzsteigerung	362
b) Marktkenntnisse und -positionierung	362
c) Personaleinsatz	362
d) Neue Geschäftsmodelle	362
e) Zwischenfazit Finanzen	363
3. Reputation und Zufriedenheit der Mandanten	363
a) Beschreibung	363
b) Transparente Kommunikation	363
c) Digitale Präsenz	363
d) Fehler- und Feedbackkultur	364
e) Zwischenfazit Reputation und Zufriedenheit der Mandanten	364
4. Work-Life-Balance und Resilienz	364
II. Fazit	365
5 Rückblick auf die Zukunft der Rechtsberatung und Empfehlungen für den Rechtsmarkt	367
I. Resümee	367
1. Technologische Disruption und internationale Einflüsse	367
2. Legal Tech und seine Auswirkungen	368
3. Veränderte Mandantenbedürfnisse und der Zugang zum Recht	368
4. Nutzerzentrierung in der Rechtsberatung	368
5. Neue Beratungsfelder und innovative Geschäftsmodelle	369
6. Entwicklung innovativer Geschäfts- und Vergütungsmodelle	369
7. Digitalisierung, Automatisierung und interdisziplinäre Zusammenarbeit	369
8. Bildung und Ausbildung der Juristinnen und Juristen von morgen	370
9. Marketing und Sichtbarkeit in der digitalen Welt	370
10. Unser Resümee und Ausblick	370
11. Unsere Vision einer zukunftsfähigen Rechtsberatung	371
12. Ein Aufruf zur aktiven Gestaltung unserer Zukunft	371
13. Ein gemeinsamer Weg nach vorn	372
II. Empfehlungen	372
1. Strategische Neuausrichtung und Innovation	372
2. Technologische Implementierung	372
3. Optimierung von Prozessen und Arbeitsabläufen	372
4. Personalentwicklung und Talentmanagement	373
5. Mandantenorientierung und Servicequalität	373
6. Marketing und Außenauftritt	373
7. Kooperationen und Netzwerke	373
8. Spezifische Empfehlungen je Organisationstyp	374
9. Abschließende Worte und Ausblick	375
Sachverzeichnis	377



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG