

**BEST OF
LEGAL**

2021

**Wirtschafts
Woche**

BEST OF THE BEST

Wir gratulieren den Gewinnern
der Best of Legal Awards 2021.

DEAL

- 1 **Freshfields
Bruckhaus
Deringer**
- 2 **Linklaters**
- 3 **Noerr**

NEUE PRODUKTE & SERVICES

- 1 **SKW Schwarz**
- 2 **Arnecke
Sibeth
Dabelstein**
- 3 **CMS Hasche Sigle**

TECHNOLOGIE- UND DATEN- MANAGEMENT

- 1 **Norton
Rose
Fulbright**
- 2 **Gansel**
- 3 **Allen & Overy**

TEAM DES JAHRES

- 1 **Linklaters**
- 2 **Arqis**
- 3 **Baker McKenzie**

BUSINESS MODEL INNOVATION UND CLIENT- RELATIONSHIP- MANAGEMENT

- 1 **KPMG Law**
- 2 **Gansel**
- 3 **eagle**

LEADER DES JAHRES

- 1 **DLA Piper**
- 2 **PwC Legal**
- 3 **Gleiss Lutz**

FUTURE LEADER DES JAHRES

- 1 **Baker McKenzie**
- 2 **Oppenhoff & Partner**
- 3 **Linklaters**

TALENT- MANAGEMENT, NEW WORK UND KANZLEI- KULTUR

- 1 **Vangard**
- 2 **Morrison & Foerster**
- 3 **Dentons**

NACHHALTIGKEIT UND DIVERSITY

- 1 **Clifford Chance**
- 2 **Clarius**
- 3 **Gleiss Lutz**

Weitere Informationen unter:
award.wiwo.de/bol/



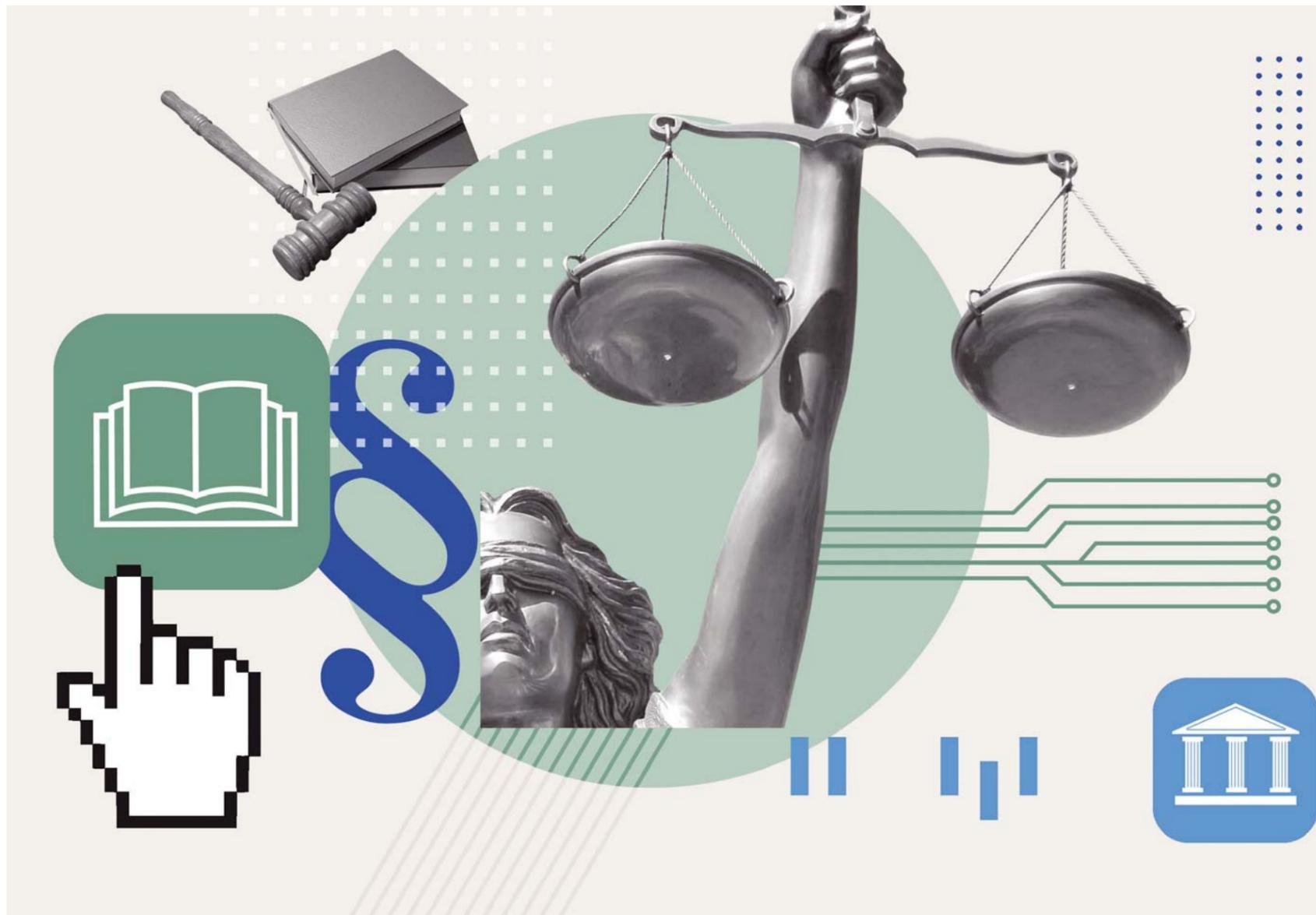
Award-Partner

hendricks

**Wirtschafts
Woche**

Spezial

Best of Legal



Kurzer Prozess

Kaum ein Berufsstand ist von mit künstlicher Intelligenz gefütterter Software so betroffen wie Juristen. Noch aber sind die Folgen des Booms von **Legaltech** offen: Werden Kanzleien zu Digitalkonzernen – oder zum Opfer der nächsten anstehenden Disruption?

TEXT STEFFEN ERMISCH, MANUEL HECKEL

ILLUSTRATION: DWITRI BROIDO

Wenn der Anwalt Georg Berger von seinem Alltag erzählt, klingt das wie bei einem traditionellen Vertreter seines Berufsstands: Prozesse, Prozesse, Prozesse. Doch dem Hamburger Anwalt geht es eher darum, Prozesse zu optimieren, als sie zu gewinnen. Vor Gericht trifft man ihn nur noch manchmal: „Ich führe noch ab und zu Zivilprozesse, das kann ich nicht lassen“, berichtet der Jurist. Der 51-Jährige unterstützt mit seiner Kanzlei Clarius Legal Unternehmen dabei, juristische Abläufe, so weit es geht, zu standardisieren. Egal, ob Einkaufsverträge, Vertraulichkeitsvereinbarungen oder sogar Kundenbeschwerden: Im besten Falle können die einmal strukturierten Dokumente leicht abgewandelt später für ähnlich gelagerte Fälle genutzt werden. Dabei setzen Berger und seine 20 Kollegen auf Dinge, von denen viele Vertreter des durchaus traditionsbewussten Berufsstands lange nichts wissen wollten: Software, die Dokumente durchforstet, analysiert und Textbausteine clever kombiniert. „Was Legaltech ganz sicher nicht ist, ist Jura“, sagt Berger, „alles, was wirklich ein Jurist erarbeiten muss, das kann die Technologie nicht abbilden.“

Software als Alltagshelfer gefragt

Nicht alle Juristen sehen das so. Für die Anwälte im Land ist Legaltech wahlweise ein alberner Hype, eine bedrohliche Entwicklung – oder die Spielwiese für eigene Geschäftsideen. Einige formal als Inkassodienstleister tätige Verbraucherportale werben schon höchst erfolgreich damit, bei der Durchsetzung rechtlicher Forderungen dank standardisierter Software zu unterstützen. Bei Verfahren um Fluggastrechte oder Schadensersatzansprüche aus dem Dieselskandal spielt juristische Software bereits eine bedeutsame Rolle in den realen Gerichtssälen des Landes.

Zugleich wehren sich viele Vertreter der Zunft mit drastischen Worten gegen den Wandel: So warnte die Bundesrechtsanwaltskammer im Februar vor einer Gesetzesnovelle, die einerseits die Inkassodienstleister stärkt – andererseits Anwälten die Möglichkeit geben soll, selbst auf Basis von Erfolgshonoraren tätig zu werden. Es seien „kritische und massive Auswirkungen dieses Gesetzes auf die Rolle der Anwaltschaft und damit auf den Rechtsstaat“ zu befürchten. Und so stellen sich immer mehr Branchenbeobachter die grundsätzliche Frage, wie die großen Kanzleien die Digitalisierung überstehen werden: Gelingt es ihnen, Trends für sich zu nutzen und zu echten Rechtskonzernen zu wachsen? Oder verlegen sie sich, wie von Apothekern bis zu Taxifahrern so viele Branchen vor ihnen, so lange aufs Verteidigen der angestammten Pfründe, bis der Zug sie einfach überrollt?

In vielen großen Kanzleien ist Software als Helfer zwar herzlich willkommen, wie auch die prämierten Projekte im neuen WirtschaftsWoche-Award Best of Legal zeigen (siehe Seite 90). In Massenverfahren, wie den

Zehntausenden Klagen von VW-Dieselmotorkäufern, halfen Algorithmen und Datenbanken Kanzleien wie KPMG Law oder Gansel voranzukommen. Vor den ganz großen Investitionen in digitale Geschäftsmodelle aber schrecken die meisten Kanzleien noch zurück. Zu unsicher sind nicht zuletzt die rechtlichen Anwendungsperspektiven, zu auskömmlich ist das hergebrachte Geschäft.

Ein Blick in die USA zeigt, welche große Bedeutung Legaltech noch bekommen könnte. Die internationale Großkanzlei Orrick hat vor wenigen Tagen die erste Legaltech-Ausgründung aus ihrer Innovationsabteilung bekannt gegeben. Wie ernst die Start-ups genommen werden, zeigt ein Rechtsstreit, der im Frühjahr eskalierte: Die junge Firma Ross Intelligence, die Anwälte mit künstlicher Intelligenz bei der Beantwortung von Rechtsfragen helfen wollte, musste Ende Januar ihren Betrieb einstellen. Das mächtige Datenunternehmen Thomson Reuters, das selbst eine ähnliche Lösung entwickelt, hatte gegen den kleinen Konkurrenten geklagt. „Heute kämpfen wir für dich, das Volk“, verkündeten die Ross-Gründer pathetisch – wenige Tage, bevor sie nach einer gescheiterten Finanzierung die Segel strichen.

„Natürlich könnte man versuchen, das Thema einfach auszusitzen“, sagt Anne Nonnaß, Volljuristin und Senior-Legaltech-Managerin bei der Wirtschaftskanzlei CMS. „Sehr viel sinnvoller ist es aber, die Technologien für uns und unsere Mandanten nutzbar zu machen.“ Die Großkanzlei hat ein Digitalisierungsteam aufgebaut. Mitte des vergangenen Jahres ist daraus der Geschäftsbereich Smart Solutions geworden, die gut 20 Mitarbeiter arbeiten an technischer Unterstützung für die eigenen Anwälte und deren Mandanten. Entstanden sind in der Ideenschmiede auch digitale Helfer, die erste rechtliche Bewertungen vornehmen. Mit dem Tool „CMS FPE“ (kurz für Fremdpersonaleinsatz) können Personaler in Firmen beispielsweise selbst prüfen, ob die regelmäßige Zusammenarbeit mit einem Freiberufler schon als Scheinselbstständigkeit oder ein Arbeitsverhältnis als illegale Arbeitnehmerüberlassung gewertet werden muss. Die Software fragt dazu Daten ab und gibt eine Einschätzung. Unklare Fälle werden an die Anwälte gegeben.

„Wir wollen die Anwälte nicht arbeitslos machen. Im Gegenteil: Wir erschließen mit ihnen einen Markt, der vorher für sie nicht interessant war“

TORBEN ANTRETTER
Gründer von Rightnow

„Recht ist in einer kodifizierten Sprache verfasst, die bestimmten Logiken und Regeln folgt“, sagt Nonnaß. „Damit ist das Gebiet für Automatisierungen prädestiniert.“

Für Anwälte muss das wie eine Drohung klingen. Und so stockt die Digitalisierung in vielen Kanzleien immer genau dann, wenn sie nicht mehr nur die Arbeit erleichtert, sondern sogar das Potenzial hat, den Anwalt überflüssig zu machen. Nonnaß ist überzeugt, dass sich solche Hürden überwinden lassen: „Kein Anwalt sollte seine Zeit mit einfachsten rechtlichen Prüfungen verschwenden, die auch die Technik in gleicher Qualität übernehmen kann.“ Ein Miniprogramm für Word hilft bei CMS, Vertragstexte zu erstellen – und greift dazu auf eine Datenbank Tausender interner Versatzstücke und Vorlagen zurück. „Das Ziel ist es, unser Angebot zu ergänzen, nicht die Arbeit der Anwälte ersetzbar zu machen“, sagt Nonnaß.

CMS betont, nicht selbst zum Softwarehaus werden zu wollen – und kauft auch Lösungen bei unabhängigen Start-ups ein. Für viele dieser jungen Unternehmen ist Legaltech ein Wachstumsfeld, in das jede Menge Inves-

torengeld fließt. Das in Frankfurt gegründete Start-up Bryter etwa erhielt vor Kurzem 55 Millionen Euro von Risikokapitalgebern, um international zu expandieren. Es hilft Juristen, aus vorgefertigten Bausteinen kleine Programme zusammenzubauen, die alltägliche Rechtsfragen sortieren oder beantworten. „Für alle, die mit rechtlichen Regeln arbeiten, ist unser Programm so etwas wie eine normale Office-Anwendung“, sagt Mitgründer Michael Grupp.

Gescheitert ist hingegen Rfrnz. Das 2016 gegründete Münchner Start-up nutzte künstliche Intelligenz für Vertragsanalysen. Die Algorithmen konnten aus großen Mengen an Dokumenten automatisiert relevante Informationen wie das Thema, Klauseln oder auch Einzeldaten extrahieren. Doch um die Algorithmen zu trainieren, war das Start-up darauf angewiesen, dass Kunden ihm möglichst viele Bestandsdokumente zur Verfügung stellen. „Es war eine ständige Herausforderung, genügend Trainingsdaten zu bekommen“, sagt Gründer Sven von Alemann im Rückblick. Kommerziell erfolgreich war Rfrnz am Ende zwar nicht, das Know-how des Teams ist

Best of Legal

Sie sind die kreativsten, technologisch versiertesten oder schlicht anerkanntesten in ihrem Feld: In neun Kategorien kürt die WirtschaftsWoche erstmals die wegweisenden Juristen des Landes.

TEXT KONRAD FISCHER

Wie intensiv der digitale Wandel den deutschen Kanzleimarkt heute schon verändert, das zeigte sich nach der Ausschreibung des von der WirtschaftsWoche erstmals verliehenen Awards Best of Legal schnell. Viele der insgesamt 139 Bewerbungen drehten sich um die damit verbundenen Herausforderungen – auch jenseits der speziellen Kategorien. Entsprechend digital liest sich auch die Reihe der Sieger, welche die 14 Mitglieder der Jury, darunter vor allem Unternehmensjuristen, letztlich zu den besten ihres Fach kürten. Hier die Gewinner in den insgesamt neun Kategorien:

Geschäftsmodelle

In diesem Feld siegte KPMG Law, die juristische Abteilung des Prüfungsunternehmens KPMG. In den vergangenen Jahren hat der Konzern mit Law'sInSite, Law Robotics, KPMG Sofy und der digitalen Hauptversammlung vier Programme auf den Weg gebracht, die der Kanzlei ganz neue Einsatzfelder sichern, etwa die automatisierte Vorbereitung von Unternehmenskäufen.

Kanzlei-Kultur

Die Arbeitszeiten in Großkanzleien sind berüchtigt. Um das zu ändern, kehrt Preis-

träger Vanguard in seinem „New Work“-Modell sogar dem in der Branche üblichen Konzept der „Billable Hours“ den Rücken, in dem Anwälte vor allem danach bezahlt werden, wie viele abzurechnende Stunden sie leisten.

Nachhaltigkeit und Diversity

Um den Anteil von Frauen und gesellschaftlich benachteiligten Gruppen in der nach wie vor eher homogenen Welt der Großkanzlei-Partner zu erhöhen, hat Clifford Chance ein Mentoring-Programm etabliert, das nur Nachwuchskräften aus besonders förderwürdigen Gruppen offensteht.

Neue Produkte

SKW Schwarz kümmert sich um eine Zielgruppe, deren professionelle juristische Betreuung oft am Geld scheitert: Freelancer und Start-ups. Die von der ausgezeichneten Kanzlei entwickelten digitalen Tools ermöglichen es, deutlich günstiger als im Markt üblich professionelle Hilfe anzubieten.

Technologie und Daten

Das von Norton Rose Fullbright entwickelte Verfahren N-Accelerate beschleunigt den extrem komplexen Prozess der Datensamm-

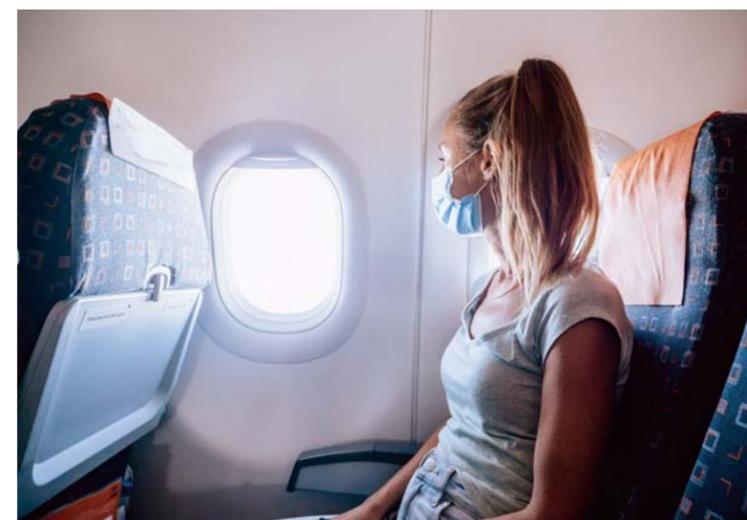
lung etwa vor großen Finanztransaktionen um ein Vielfaches.

Deals

Die Verbriefung, die Freshfields Bruckhaus Deringer für die Autohandelsplattform Auto1 vorgenommen hat, zeichnet sich vor allem durch den innovativen Ansatz aus: Statt sonst üblicher Forderungen wurden hier gebrauchte Fahrzeuge in die Finanzierung eingebracht.

Leader und Teams

Zudem werden in drei Kategorien individuelle Leistungen prämiert. In der Kategorie Future Leader wird dabei die Anwältin Valesca Molinari ausgezeichnet, die sich bei der Kanzlei BakerMcKenzie um die Rechtsfragen in Zusammenhang mit der Digitalisierung industrieller Prozesse beschäftigt. Als Senior Leader wird Benjamin Parameswaran ausgezeichnet, der als für den deutschen Raum verantwortlicher Partner bei der DLA Piper die Kanzlei konsequent auf die Betreuung von Großkonzernen ausgerichtet hat. Zum Team des Jahres kürte die Jury eine Gruppe von Anwälten der Kanzlei Linklaters. Die Digital Economy Group hat sich vor allem auf die Rechtsfragen spezialisiert, die das Geschäft von Fintechs prägen. ■



Gründe zur Klage
Bei Massenklagen von Fluggästen oder Kunden von Fitnessstudios kommt die Software von Legaltech-Start-ups bereits regelmäßig zum Einsatz

aber gefragt. Einige der ehemaligen Mitarbeiter kamen nach dem Aus bei Freshfields unter, Gründer von Alemann arbeitet im Legaltech-Team von KPMG Law.

Das Start-up Legal OS will sein Angebot dagegen ausbauen. Es unterstützt neben Kanzleien wie BMH Bräutigam oder WSS Redpoint vor allem Rechtsanwälte, die Wagniskapitalgeber bei der Erstellung komplexer Verträge beraten. Was klassischerweise eine Fleißarbeit in Word ist, lässt sich dank des spezialisierten Tools stark vereinfachen. „Die Grundidee ist, dass juristische Texte auf der Basis strukturierter und logisch verknüpfter Daten entstehen“, sagt Mitgründerin Charlotte Kufus. Voraus geht etwas, was das Start-up als „Legal Engineering“ bezeichnet: Juristen definieren in Legal OS, wie die Verträge ihres Unternehmens aufgebaut sind. Die Vorlagen erstellen sie mithilfe von Entscheidungsbäumen, wobei viele Dokumente auch untereinander miteinander verästelt sind. Vertragsübergreifende Datenpunkte könnten im Kontext von Beteiligungen etwa Firmennamen, Investitionssummen und Rechtsformen sein.

Gründerin Kufus betont, dass der Mehrwert weit über die Erstellung von Dokumenten hinausgeht. „Die

Maschinenlesbarkeit von Daten eröffnet ganz neue Möglichkeiten“, sagt sie. So lasse sich etwa berechnen, welche Gesellschafter wie viel Prozent der Anteile an einem Start-up halten. Ein anderes Beispiel sind Risikobewertungen und Analysen: Auf Knopfdruck ließe sich dank der digital angelegten Verträge mit wenigen Mausklicks anzeigen, wo eine kritische Klausel enthalten ist. Legal OS soll Rechtsanwälten zudem helfen, Geschäftsmodelle zu erweitern, etwa um automatisierte Serviceportale: Mandanten beantworten Fragen zu ihrem Sachverhalt auf einer Webseite. Im Hintergrund überführt die Software die Angaben in eine Datenbank – und kann dadurch für die Erstellung eines Vertrags genutzt werden.

Rechtliche Hürden für Vorreiter

Als Verbraucheranwalt in Rechtsfragen, die nur geringe Streitwerte betreffen, positioniert sich die 2017 in Düsseldorf gegründete Rightnow-Gruppe – und setzt dabei auf eine enge Kooperation mit Kanzleien. Los ging es mit einer Plattform, über die Passagiere die Steuern und Gebühren von nicht angetretenen Flügen beanspruchen können. In der Coronakrise folgte ein automatisiertes Verfahren, mit dem Kunden von Fitnessstudios ihre Mitgliedsbeiträge zurückfordern können. Und tauchen im Netz persönliche Informationen auf, wie zuletzt etwa von Millionen gehackter Facebook-Profile, schaut das Produktteam genau hin. Denn Verbraucher könnten nach den Regeln der Datenschutz-Grundverordnung Anrecht auf Schadensersatz haben. Ein frisch entdecktes Datenleck kann so ein weiteres Geschäftsmodell begründen. Automatisiert analysiert die Software des Start-ups dann Vertragsdokumente oder Tickets der Nutzer – und bietet nach einer Erfolg versprechenden Prüfung an, die Forderungen gegen einen Abschlag direkt abzukaufen. „Wenn wir ein neues Produkt aufbauen, dauert es oft nur wenige Tage, bis wir erste Forderungen kaufen und es am Markt testen können“, sagt Mitgründer Torben Antretter. Viele Unternehmen zahlen direkt, wenn sich Rightnow an sie wendet.

Gründer Antretter glaubt, dass sich sein Geschäft und die klassische Anwaltstätigkeit nicht ins Gehege kommen. In grob der Hälfte der Fälle schaltet sein Legaltech-Start-up selbst Juristen ein. Dafür kooperiert Rightnow mit einem guten Dutzend Kanzleien. Häufig seien diese mittelständisch, oft auf Datenschutz oder Reise-recht spezialisiert, berichtet Antretter. „Wir wollen die Anwälte nicht arbeitslos machen. Im Gegenteil: Wir wollen mit ihnen einen Markt erschließen, der vorher für sie nicht interessant war.“ Rightnow hilft den Kanzleien mit seiner Software auch dabei, die Schriftsätze vorzubereiten. Dafür zahlen sie eine Lizenzgebühr.

Doch so sehr sich Tech und Legal in manchen Fällen annähern: Eine Verschmelzung beider Welten ist rechtlich nur schwer möglich. Das sogenannte Fremdbesitzverbot bremst vor allem diejenigen, die selbst skalierbare Verfahren aufsetzen wollen. Die Vorschrift besagt, dass Kanzleien keine Investoren ins Boot holen dürfen, die nicht ebenfalls Berufsträger sind. Betriebswirt Antretter dürfte an einer Rightnow-Kanzlei also nicht beteiligt sein. Hohe Anlaufinvestitionen in Soft-

Attacke der Fussel-Warriors



KOLUMNE NINA STRASSNER

Bedarf und Bedürfnis sind in der Werbung seit jeher verschiedene Dinge. Wo menschliche Scham zum Geschäft wird, beginnt der Zynismus.

Wie gut, dass Sie hier sind! Ich habe Ihnen eine Erfindung vorzustellen. Seien Sie meine „Höhle der Löwen“, und entscheiden Sie, ob ich ganz groß ins Hygienegeschäft einsteigen soll. Ich löse ein schwieriges Thema für die Herren der Schöpfung, nämlich den delikaten Umgang mit Bauchnabelfusseln: „The Fussel-Warrior“, ein Set aus festem Duschgel, wiederverwendbaren Feuchttüchern und einem blauen Pick-Stick. Falls Sie sich jetzt fragen, was an Seife, Waschlappen und Pinzette eine Erfindung, an Bauchnabelfusseln problematisch und der etablierten Daumen-Zeigefinger-Technik unhygienisch sein soll, dann haben Sie jüngst den spektakulären TV-Auftritt zweier Bundeswehrsoldaten verpasst. Die pitchten dort „pinke Gummihandschuhe“ und bekamen 30 000 Euro Gründungskapital für ein Produkt, das überall für die Hälfte des Preises erhältlich ist. Bemerkenswert war die Story zum trivialen Produkt: Frauen könnten „endlich“ Tampons hygienisch entnehmen und verstauen, Mitmenschen den Anblick von Badezimmermüll und sich selbst den schamhaften Moment ersparen.

Eine Erfindung, die keine ist, löst ein Problem, das es nicht gibt. So weit ist das nichts Neues im Produktmarketing, aber in diesem konkreten Fall dennoch ein Lehrstück für eine gesellschaftlich fragwürdige Sache: Probleme, die es nicht geben müsste, werden künstlich aufrechterhalten, um Nonsense-Produkten einen Markt zu verschaffen. Die Diskussionen um die „Pink Tax“, also die Frage, ob notwendige Hygieneprodukte für Menstruierende überhaupt besteuert werden sollten, haben wir noch nicht ganz verdaut, schon erlebt ein Millionenpublikum, wie Schamgrenzen die Portemonnaies öffnen. Zwei Männer störten sich an durchweichenden Klopapierpäckchen im Müll ihrer WG-Mitbewohnerinnen, und anstatt ein Produkt zu erfinden, das man umweltgerecht die Toilette runterspülen kann, sammeln sie Zehntausende Euro mit einer Story ein, die für die Scham auch noch Geld verlangt. Es folgte ein medialer Shitstorm, der von lustig und kreativ über erhellend und überfällig wichtig und sachlich wohl bis hin zu üblen Drohungen reichte. Der Markt hatte gar keine Chance die Sache zu regeln, denn das Produkt wurde schnell wieder aus den Regalen genommen, die Gründer entschuldigten sich und beklagten die Heftigkeit der Reaktionen. Bevor wir aber jetzt betrauern, dass der tapfere Gründergeist vom üblen Furor des Social-Media-Poltergeistes niedergemacht wurde, sollten wir kurz innehalten. Hier ist nie ein Produkt erfunden, sondern nur die dazugehörige eine Story monetarisiert worden, und wir sollten froh sein, dass wir in Zeiten leben, in denen Scham alleine eben nicht mehr als Verkaufsargument genügt. Lassen Sie sich also nicht von einer Kolumnistin einreden, dass Bauchnabelfussel etwas anders seien als „einfach niedlich“. Auch ohne Social-Media-Kampagne. ■

NINA STRASSNER

hat als Bloggerin und Fachanwältin für Arbeitsrecht facettenreich geübt, zu streiten und am Ende auch noch recht zu bekommen. Seit 2019 verantwortet sie nun beim Softwarekonzern SAP Diversitätsprogramme – und gibt gerne mal nach.

warentwicklung oder auch Marketing lassen sich in diesem Modell selbst bei stattlichen Stundensätzen kaum schultern. Über eine Aufweichung dieser starren Regel wurde in der Branche zuletzt erbittert gestritten. Auch hier ist es die Bundesrechtsanwaltskammer, die sich gegen eine Öffnung sperrt. Mit Erfolg: Im aktuellen Entwurf für das Gesetz zur Neuregelung des Berufsrechts der anwaltlichen und steuerberatenden Berufsausübungsgesellschaften ist keine Rede mehr davon.

Hier und da finden digitale Vorreiter dennoch eigene Wege, um die hohen Hürden zu umgehen. Bei der Arbeitsrechtskanzlei Chevalier etwa können Arbeitnehmer, die von einer Kündigung oder Abmahnung betroffen sind, in einer kurzen Checkliste online die Eckdaten ihres Falles schildern. „Claim Check“ nennt Partner Ashkan Saljoughi diesen Schritt. Zügig erhalten sie eine erste Einschätzung und in manchen Fällen das Angebot eines Prozessfinanzierers. „Dank der schlanken Prozesse können wir den Mandanten beispielsweise eine Pauschale für eine außergerichtliche Einigung anbieten“, sagt Saljoughi, der Fachanwalt für Arbeitsrecht ist. Geht es jedoch vor Gericht, bestimmt wieder das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz den Kostenrahmen.

Getrennte Gesellschaften

Die gesamte Struktur ist so aufgebaut, dass aus Sicht des Klienten die Leistung aus einer Hand stammt. Dabei ist das Geschäft im Hintergrund strikt auf zwei Einheiten aufgeteilt. Bei der Sozietät Chevalier selbst sind zwölf Anwälte beschäftigt, die laut Saljoughi dank technischer Hilfe bis zu sieben Mal mehr Kündigungsschutzklagen pro Monat bearbeiten können als ein klassisch arbeitender Jurist. Die Entwicklung von Software und neuen Produkten liegt derweil bei der Chevalier GmbH – und die wiederum ist Teil des Berliner Techunternehmens Flightright, das für Verbraucher Entschädigungen bei verspäteten Flügen durchsetzt.

Das Modell könnte Schule machen. Zumindest Clarius-Legal-Gründer Berger erwägt Ähnliches. Seine Kanzlei will mit einigen Mandanten wachsen und muss sich international in immer mehr Rechtsgebieten bewegen. „Da sind Kanzleien gegenüber rein gewerblichen Unternehmen krass benachteiligt“, sagt Berger. Er denkt nun ebenfalls darüber nach, die Arbeit mit Mandanten und an digitalen Hilfsmitteln auf mehrere Gesellschaften aufzuteilen: „Wir überlegen sehr genau, wie wir wachsen können, um die Anforderungen des Marktes erfüllen zu können.“ ■

FOTO: PRIVAT

Compliance-Nachweis wird immer wichtiger.



Haftungsrisiken für Unternehmen und Manager erkennen – und gegensteuern

Ob Einrichtung schwarzer Kassen bei Siemens, die Diesel-Affäre oder der Wirecard-Skandal – steht der Vorwurf strafrechtlich relevanter Verfehlungen im Unternehmen im Raum, zieht dies nicht nur umfangreiche Ermittlungen nach sich. Sondern Vorstände und Aufsichtsräte müssen auch damit rechnen, persönlich in die Haftung genommen zu werden. Zu den jüngsten Haftungstreibern zählt das geplante Verbandssanktionengesetz, das – so es denn kommt – einerseits die strafrechtliche Sanktionierung des Unternehmens selbst ermöglichen soll, andererseits aber vor allem die Bedeutung von Compliance weiter erhöht. Mit der mit Umsetzung der EU-Richtlinie zum Schutz von Whistleblowern kommt hinzu die Verpflichtung auch für kleinere Unternehmen ab 50 Mitarbeiter, Hinweisgeber-Systeme einzurichten, wodurch möglicherweise mehr potenziellen Rechtsverstößen in Unternehmen nachgegangen werden muss.

Im Bereich der Legal Services haben höhere Anforderungen an die Corporate Compliance zusammengekommen mit steigenden Haftungsrisiken für Geschäftsführer, Vorstände und Aufsichtsräte die Gewichte in Richtung Prävention verschoben. Nicht nur nehmen Rechtsberater seit vielen Jahren bereits Unternehmen ganzheitlicher in den Blick. Auch hat sich die anwaltliche Tätigkeit von der Lösung bereits entstandener Probleme mehr und mehr zur Prophylaxe gewandelt. Je intensiver Juristen im Zusammenspiel mit Experten anderer Professionen, etwa IT oder Forensik, Unternehmen durchleuchten, um Risikofaktoren zu identifizieren, Kontrollmechanismen zu etablieren und auf das Unternehmen abgestimmte Compliance-Management-Systeme zu installieren, desto häufiger wird dies interne Aufklärungsmechanismen in Gang setzen, die für Unternehmen eine gravierende Kostenbelastung

bedeuten. Unternehmensorgane werden von ihren Anwälten gleichzeitig den Rat bekommen, sich gegen eine mögliche Inanspruchnahme über die D&O-Versicherung abzusichern, was im Übrigen auch bedeutet, Vorstand und Aufsichtsrat unabhängig voneinander mit hinreichender Deckung auszustatten. Denn im Zweifel – dies zeigte jüngst der Fall VW – kann der Aufsichtsrat gefordert sein, seinerseits Ansprüche gegen den Vorstand geltend zu machen.

Die Versicherungswirtschaft sieht sich heute schon mit einer Flut von Schadenmeldungen zur Managerhaftung konfrontiert. Deutlich zeigt sich dabei, dass den zivil- und strafrechtlichen Haftungsverfahren zumeist Compliance-Verstöße zugrunde liegen, die durch gut funktionierende Compliance-Management-Systeme hätten vermieden werden können. Kommt das Verbandssanktionengesetz, werden Unternehmen, die Compliance-Maßnahmen nachweisen können und sich im Falle von behördlicher Ermittlung – gleich ob bereits eingetreten oder absehbar – durch eine interne Ermittlung aktiv an der Aufklärung beteiligen, nicht zuletzt mit mildernden Sanktionen rechnen können.

Mit Blick auf diese Entwicklung ist zu erwarten, dass Versicherungsgesellschaften bei Abdeckung der Haftungsrisiken künftig den Nachweis funktionierender Compliance-Systeme zur Voraussetzung für die Gewährung von Versicherungsschutz machen werden. Die bislang über D&O- und Strafrechtsschutz-Versicherungen partiell gedeckten Kosten für interne Ermittlungen (Internal Investigations) werden künftig nicht mehr geboten werden. Gute Deckungskonzepte im Strafrechtsschutz sehen für Internal Investigations zwar heute bereits eine Kostenübernahme vor. Allerdings ist diese fast durchgängig mit einem niedrigen Sublimit versehen, deckt also nur einen kleinen Teil der Kosten. Außerdem greift der Versicherungsschutz

in der Regel nur dann, wenn bereits ein strafrechtliches Ermittlungsverfahren läuft oder die Ermittlungsbehörde das Unternehmen zumindest zur Sachverhaltsaufklärung aufgefordert hat. In der Praxis ist aber gerade dann ein Ausgleich für Compliance-Kosten wünschenswert, die größtenteils darin bestehen, qualifizierte Berater – zuvorderst Rechtsanwälte – mit internen Ermittlungen zu betrauen.

Die Anforderungen an die Durchführung und die Ergebnisse des internen Ermittlungsverfahrens – z. B. ein wesentlicher Aufklärungsbeitrag und die Wahrung der Grundsätze des fairen Verfahrens – sind sehr hoch. Tatsächlich alle Voraussetzungen für eine Strafmilderung herbeizuführen, wird in den allermeisten Fällen ohne Unterstützung durch externe Rechtsanwälte nicht gelingen. Unternehmen stehen daher vor der Herausforderung, präventive Beratung etwa in den Bereichen Wettbewerb, IT oder Korruption durch Anwaltskanzleien stärker in Anspruch zu nehmen und die fortlaufende Überwachung der internen Compliance sicherzustellen. Und sich für den Fall abzusichern, dass sich Hinweise auf Rechtsverstöße verdichten, die Internal Investigations erforderlich machen. ●

Die hendricks GmbH (part of Howden), Marktführer für Managerversicherungen in Deutschland, bietet Unternehmen, Führungskräften und deren Maklern innovative Versicherungslösungen rund um die Themen Managerhaftpflicht-, Rechtsschutz- und Vermögensschadenversicherung (Financial Lines) sowie Cyber- und Vertrauensschadenversicherungen. Rund 80 Juristen und Versicherungsexperten verhandeln seit 1994 kompetent und persönlich beste Versicherungsbedingungen. Mit drei Standorten in Deutschland und einem breiten internationalen Netzwerk begleitet die hendricks GmbH ihre Kunden in über 90 Ländern.

 **hendricks**
hendricks-makler.de

kompetent. persönlich. innovativ.