

Halft/Steinbrecher (Hrsg)
Die Zukunft der Rechtsberatung

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



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 Parapluie
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

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

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 |

| | |
|---|------------|
| 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? | 163 |
| 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 spezifische 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 Rechtsberater | 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 |

