

IMR215: Myriam Baars-Schilling

IMRechtsmarkt006 (x Bucerius CLP): Wie kann KI als Co-Pilot in der Kanzlei helfen?

Episode 215 | Gäste: Myriam Baars-Schilling | Arbeitgeber: Oppenhoff & Partner Rechtsanwälte

Steuerberater mbB | Veröffentlicht: 2.3.2024

[00:09] Marc Ohrendorf:

Herzlich Willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Heute sitze ich für euch im schönen Köln und spreche mit Myriam Baars-Schilling. Hallo.

[00:18] Myriam Baars-Schilling:

Hallo.

[00:19] Marc Ohrendorf:

Was machen Sie hier bei Oppenhoff in Köln?

[00:22] Myriam Baars-Schilling:

Ich bin hier bei Oppenhoff in Köln Partnerin im Bereich M&A und berate deshalb meine Mandanten bei Verkäufen und Käufen von Unternehmen und bin jetzt seit mehreren Jahren auch noch im Management der Kanzlei.

[00:33] Marc Ohrendorf:

Und Sie sind heute Teil dieser schönen Serie zur Zukunft des Rechtsmarkts, weil wir uns mal mit der Frage beschäftigen wollen, wie uns eigentlich KI als Co-Pilot in der Kanzlei helfen kann. Fangen wir mal ganz am Anfang an. In welcher Form wird künstliche Intelligenz in die Kanzlei einfließen oder ist es vielleicht auch schon eingeflossen?

[00:55] Myriam Baars-Schilling:

Also man kann zuerst mal sagen, es wird auf jeden Fall einfließen in die Arbeit in den Kanzleien, insbesondere in den Wirtschaftskanzleien. Warum ist das der Fall? Weil wir insbesondere jetzt in den letzten Monaten ja gesehen haben, was künstliche Intelligenz halt tatsächlich schon leisten kann, wenn wir darüber sprechen, wie werden Rechtsfragen beantwortet oder Verträge entworfen. Ich bin da ein bisschen naiv immer reingegangen, habe gedacht, ach, alle reden immer über Chabitie und dass das irgendwie schon so tolle Ergebnisse liefert. Und wenn man da selber mal reinschaut und einfach ein paar richtige Stichworte oder richtigen Fragen stellt, ist das Ergebnis auf den ersten Blick schon mal sehr überraschend und vielleicht so aus der Sicht des Anwalts auch vielleicht ein bisschen negativ überraschend. Insofern glaube ich, dass wir uns da Beginn einer sehr langen Reise sehen und KI, die Welt der Wirtschaftskanzleien und die Art, wie wir in der Zukunft beraten werden, im Wesentlichen beeinflusst wird. Nämlich dadurch, dass bestimmte Dinge ersetzt werden. Bestimmte Beratungsleistungen, die wir jetzt momentan noch standardmäßig erbringen, dann irgendwann von Maschinen erbracht werden können.

[02:00] Marc Ohrendorf:

Das führt ja so ein bisschen zu der Frage, welche Technologie man nutzt. Also auch die alte Frage, Einkaufen, selber bauen. Glauben Sie, dass Kanzleien in Zukunft..., Modelle feintunen werden. Ich glaube vom eigenen Bau eines Foundation Models muss man nicht sprechen. Das ist viel zu teuer. Das kostet im Moment jedenfalls noch Dutzende, wahrscheinlich Millionen Euro. Da setzt man dann wahrscheinlich auch auf bewährte Dienstleister am Markt. Stichwort Verlage? Wie sehen Sie das?

[02:29] Myriam Baars-Schilling:

Ich würde sagen, das kommt darauf an. Also erstmal muss man meines Erachtens feststellen, dass jetzt der Einsatz von KI in Kanzleien jetzt nicht unbedingt ein Selbstzweck ist, sondern wir sind alle erstmal darauf angewiesen zu prüfen, welchen Mehrwert kann das unseren Mandanten bringen, welchen Mehrwert bringt es uns in der Arbeit und wie ist überhaupt die Relevanz für unsere Arbeit und danach auswählen. Wenn man die Frage sich betrachtet, werden die Kanzleien selber entwickeln oder auf bewährte Modelle hinzugreifen, gibt es, glaube ich, sehr unterschiedliche Bewegungen am Markt. Wir als Oppenhoffs gehören jetzt nicht zu den ganz Großen. Das heißt, die Financial Power, die wir im Grunde genommen für AI aufbringen können, ist vielleicht eine ganz andere als die der großen internationalen Kanzleien. Das heißt, bei den großen internationalen Kanzleien, das wissen wir auch, wird schon viel selbst auch in Kooperationen mit Anbietern entwickelt. Wir haben für uns, und wir machen das jetzt Ganze schon seit vier Jahren, wir schauen uns das an, was momentan am Markt verfügbar ist, beziehungsweise jetzt noch auf den Markt gebracht wird, testen das, haben dann eine eigene Legal Tech Gruppe. Wir haben zwar Legal Tech Officer bei uns, wir haben aber auch eine Arbeitsgruppe für künstliche Intelligenz, die aus Anwälten verschiedener Senioritäten und insbesondere jüngeren Kollegen besteht. Die schauen sich halt das an, was am Markt verfügbar ist. Wir sprechen drüber, schauen, ob das für unsere Arbeit relevant sein könnte und kaufen dann ein. Also ich glaube, es wird beides geben.

[03:57] Marc Ohrendorf:

Das führt ja auch so ein bisschen zu der Frage, dass sich Anwältinnen und Anwälte fragen müssen, wie sie arbeiten. Also nicht nur die Frage, was materiell richtig ist, sondern wie man auch in Zukunft sozusagen aufgestellt sein möchte. Sehen Sie da, dass der Markt da Lust drauf hat oder wird das eher so wahrgenommen wie eine Entwicklung, wo alle sagen, naja gut, man kann sich ja eh nicht wirklich entziehen?

[04:21] Myriam Baars-Schilling:

Das kommt darauf an, glaube ich, ob die Leute ehrlich zu ihnen sind oder nicht. Also ich glaube, wenn man die Wahl hätte, zwischen dem weitermachen wie schon immer oder sich jetzt halt auf das Neue einstellen, würde wahrscheinlich der Jurist und auch in den Wirtschaftskünstlern eher dazu tendieren zu sagen, machen wir lieber mal so weiter, wie wir sind. Wir sind traditionell konservativ ja irgendwie als Anwälte und warum sollte man ein Geschäftsmodell ändern, was gut funktioniert. Insofern ist es glaube ich so ein bisschen, dass man halb gezogen und halb irgendwie sich dahin gibt. Es hat niemand eine Wahl. Das ist meine feste Ansicht. Ich glaube auch, und das habe ich kürzlich schon mal auf einer Panel-Diskussion gesagt, Das ist eine Disruption, die, glaube ich, insbesondere der Anwaltsmarkt so noch nie erlebt hat. Weil nämlich das Geschäftsmodell oder die Frage, wie berate ich, völlig auf den Kopf gestellt werden kann, wenn sich das so weiterentwickelt. Wie man das halt jetzt irgendwie nach den ersten Entwicklungen vermuten kann, das hatte die Anwaltsszene noch nie. Was hat man halt irgendwie, man hatte dann irgendwann, hat man juristische Datenbanken gehabt, sodass man sich nicht mehr in die Bibliothek setzen musste. Aber dass letztendlich die Frage, bin ich noch auf Dauer tatsächlich halt auch das richtige Tool für meine Mandanten und gibt es irgendjemanden, der mich ersetzen kann, das ist das erste Mal meines Erachtens, dass sich diese Frage stellt.

[05:44] Marc Ohrendorf:

Ja, also sozusagen, wenn ihr das jetzt in ganz ferner Zukunft hört, wir nehmen auf Anfang 2024, releasen Anfang März 2024, vielleicht müssen wir dann ohnehin bald mal ein Follow-up machen, weil sich einiges geändert haben wird. Wo sehen Sie das denn bislang schon? Also diese Frage, ist der Anwalt, bin ich das richtige Tool für meinen Mandanten? Dass die Mandanten sich entsprechende Fragen stellen, vielleicht gerade auch mit Blick auf diejenigen, die noch nicht so viel Praxisluft geschnuppert haben. Haben Sie da ein paar Insights?

[06:16] Myriam Baars-Schilling:

Das sind tendenziell die Bereiche, wo erstmal kleinteilig gearbeitet wird. Also irgendwie kleine Vertragswerke. Zum Beispiel mein Schwager, der arbeitet halt nur noch mit künstlicher Intelligenz, was das Aufsetzen seiner Arbeitsverträge angeht. Und dann habe ich gesagt, reicht dir das? Und er hat gesagt, es sind nur 80 Prozent, es reicht mir. Das sind so die Themen, die wahrscheinlich dann eher die kleineren Anwaltskanzleien betreffen als die Wirtschaftskanzleien. Bei uns sind es standardisierte Verfahren, Dinge, wo sehr viele Daten ausgewertet werden müssen und bewertet werden müssen, also die typische Due Diligence, das Schreckgespenst eines jeden Referendars und Jurastudenten, wo Mandanten sagen, da gibt es mittlerweile gute Tools, die auch immer weiter lernen, die letztendlich erstmal screenen können, bewerten können, konsolidieren können und vielleicht auch noch einen gewissen Rechtsrat oder bestimmte Optionen darstellen können. Und das ist das, was bei uns dann wegfallen wird an der Arbeit. Und wir sehen auch die ersten Mandanten, die insbesondere, wenn wir uns für Mandate bewerben, halt danach fragen, haben sie da etwas? Haben Sie AI-Tools, die Sie unterstützen, die dazu führen, dass Sie weniger Anwaltsarbeit aufbringen müssen für diese standardisierten Prozesse, zum Beispiel im Compliance bei Internal Investigations oder bei den Unternehmenstransaktionen beim Erwerb und Verkauf von Unternehmen, wo halt einfach sehr viele Daten bewertet werden müssen. Da hat es dann schon jetzt schon große Auswirkungen. Was der Mandant am Ende daraus macht, ist eine andere Frage. Also wir werden ganz oft von Mandanten gefragt, habt ihr das, könnt ihr das bieten? Das ist im Grunde genommen so im Bewerbungsprozess, kann man sich damit hervorheben. In Anspruch genommen wird es momentan, zumindest in unserer Struktur von unseren Mandanten, noch sehr selten.

[08:02] Marc Ohrendorf:

Weil da eine gewisse Risikoaffinität fehlt oder woran würden Sie das festmachen?

[08:08] Myriam Baars-Schilling:

Ja, also ich glaube, die fehlt und zwar auf beiden Seiten. Das ist ja letztendlich so das Thema, was dann halt gerade bei Mandanten mit Mandanten diskutiert wird, dass die Mandanten sich erhoffen, Kosten zu sparen dadurch, dass bestimmte technische Tools eingesetzt werden. Der Anwalt sagt, ja, ja, wenn Sie das möchten, dann setze ich diese Tools ein, aber wer übernimmt denn die Haftung, wenn da irgendwas schief läuft? Der Mandant sagt, naja, natürlich ich nicht, weil Sie sind der Anwalt, das ist Ihre Leistung und der Anwalt sagt, naja, ich würde aber eigentlich gerne beraten und es mit Menschen machen, aber Sie wollen ja. Und da scheitert es dann an vielen Stellen, glaube ich, momentan noch dran.

[08:42] Marc Ohrendorf:

Wann wird sich das denn aus Ihrer Sicht ändern? In dem Moment, wo die automatisierte Lösung so günstig geworden ist, dass man sagen muss, man kann die händische Arbeit schlechterdings noch vertreten und dann nehmen wir die Fehler, die eine KI eventuell macht, in Klammern, Menschen machen natürlich auch Fehler, in Kauf oder ist das mehr einfach eine Frage von Zeit und von Vertrauen, dass man dann auch in die Technologie aufbaut?

[09:11] Myriam Baars-Schilling:

Sowohl als auch. Auch der Wettbewerbsdruck, überhaupt an Mandate zu kommen, dann werden die Kanzleien immer mehr gezwungen sein, die Haftung dafür zu übernehmen.

[09:49] Marc Ohrendorf:

Gehen wir mal auf eine andere Frage ein. Sie sprechen gerade schon Wettbewerbsdruck an und auch Technologiedruck, würde ich das mal nennen. Man muss sich heutzutage ja auch als Kanzlei mit immer mehr Technologien beschäftigen. Und das Ganze kann natürlich auch zu psychischem Druck in der Anwaltschaft führen. Es war auch eine Frage bei unserer Bucerius Roadshow im Herbst 2023 unter dem Stichwort More for Less. Man muss immer mehr in kürzerer Zeit erledigen. Ist das auch aus Ihrer Sicht ein Thema? Ist das was, womit Sie sich beschäftigen und wie unterstützen Sie da auch Ihre Anwältinnen und Anwälte in der Kanzlei?

[10:28] Myriam Baars-Schilling:

Definitiv beschäftigen wir uns damit und es ist in der Branche und auch bei uns ein Thema, weil sie haben richtigerweise gerade gesagt, es gibt einen immer weiteren Zuwachs an Aufgaben, es kommen von allen Ecken immer neue Anforderungen, wir müssen uns mit regulatorischen Themen auseinandersetzen. Sei es über Whistleblowing, die meisten Kanzleien sind jetzt halt tatsächlich ja auch Fallen, müssen eine Whistleblowing-Hotline haben, regulatorischer Aspekte Risk Management. Also das, was man aus dem Unternehmensbereich kennt, schwappt ja gerade in unserem Beratungsbereich immer weiter über. Und dann kommt natürlich noch solche Themen, dann halt wirklich grundlegende Themen dazu, wie arbeite ich in der Zukunft und wie kann ich mich bestmöglich darauf einstellen. Wir gehen für uns damit sehr proaktiv um. Also wir haben uns auch gesagt, also allein der Umstand, zum Beispiel wenn wir nochmal auf Software oder AI zurückkommen, dass man das einkauft, damit hat man ja noch nichts gewonnen. Sondern man muss es tatsächlich auch implementieren. Und so ist das bei vielen anderen Themen auch. Natürlich können sich bei uns Leute mit Compliance auseinandersetzen. Natürlich haben wir Datenschutzrechtler, die halt auch alle für die Kanzlei die datenschutzrechtlichen Themen beraten können. Aber strukturell sind Kanzleien in vielerlei Hinsicht oft für diese Themen noch gar nicht so richtig aufgebaut. Und wir haben uns das zum Anlass genommen, jetzt gut vor zwei Jahren ein neues Berufsbild in unseren Kanzleien einen Tag aufzunehmen. Wir haben eine Change- und Prozessmanagerin bei uns, die sich genau mit diesen Fragen auseinandersetzt, nämlich wie gehe ich mit diesem ganzen Druck von verschiedenen Seiten um, wie implementiere ich die rechtlichen Anforderungen im Rahmen der Kanzlei. Wie kann ich meinen Recruitment-Prozess verbessern? Wie gehe ich noch besser auf den Bewerbermarkt ein? Wie kann ich mich noch besser präsentieren? Wie kann ich meine Qualität, nicht nur der fachlichen Arbeit, sondern halt auch die Dienstleistungen, die wir halt so noch dazu erbringen? Also wir haben eine eigene HR-Abteilung, wir haben natürlich Marketing und Business Development. Wie kann man diese Leistungen halt zum Nutzen der Kanzlei noch weiter verbessern? Wie kann man Prozesse effizienter gestalten auch? Das sind die Themen, mit denen sich die Dame bei uns dann jetzt seit zwei Jahren in den verschiedensten Konstellationen auseinandersetzt.

[12:46] Marc Ohrendorf:

Sehr spannend und wahrscheinlich auch ein sehr guter Impuls für den Rechtsmarkt. Vielen herzlichen Dank.

[12:51] Myriam Baars-Schilling:

Sehr gerne.

[12:52] Marc Ohrendorf:

Tschüss.

[12:52] Myriam Baars-Schilling:

Tschüss.

Zum Arbeitgeberprofil von Oppenhoff & Partner Rechtsanwälte Steuerberater mbB



