



IMR212: Thomas Hahnen

IMR212: Legal Engineer als Volljurist, Tech-Tools in der Kanzlei bauen, KI und Rechtsprodukte

Episode 212 | Gäste: Thomas Hahnen | Arbeitgeber: Osborne Clarke | Veröffentlicht: 26.2.2024

[00:10] Marc:

Lass einfach anfangen, sagt der Mann. Das machen wir jetzt auch. Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Mein Name ist Marc Ohrendorf und heute spreche ich mit Thomas Hahn. Hallo Thomas.

[00:19] Thomas Hahnen:

Hi Marc, schön, dass du hier bist.

[00:21] Marc:

Ja, schön, dass ich hier sein darf. Ich bin mal wieder bei euch hier in Köln bei Osborn Clark. Du bist eigentlich im Berliner Büro.

[00:27] Thomas Hahnen:

So ist es, genau, im schönsten Büro von Osborn Clark.

[00:31] Marc:

Jetzt hast du aber einen rausgehauen.

[00:32] Thomas Hahnen:

Ja, intern ist das eine kleine Angelegenheit bei uns. Wir haben ein sehr schönes, neues, frisches Büro mit großen Büros und ich mache dafür Werbung, dass es Spaß macht, im offenen Büro zu arbeiten.

[00:44] Marc:

Dass die Kollegen alle nach Berlin kommen irgendwann?

[00:46] Thomas Hahnen:

Gerne sowieso. Das sehen wir sehr gerne, wenn wir standortübergreifend uns besuchen und austauschen. Das ist immer gut. Auch hier nach Köln zu kommen ist immer gut. Aber ich schätze, dass wir keine Einzelbüros haben. Wir haben kein einziges Einzelbüro.

[00:57] Marc:

Ah ja, okay. Dann erklär mal, was machst du sonst? Was machst du sozusagen auf dem Papier? Was ist dein Titel und was ist auch so das, was du dann wirklich machst?

[01:05] Thomas Hahnen:

Sehr gerne. Also ich habe so eine Doppelrolle. Ich bin zum einen bei Osborn Clark selbst angestellt als Associate, also als Rechtsanwalt. Ich bin Volljurist vom Hintergrund. Und gleichzeitig bin ich aber auch Legal Engineer bei der Osborn Clark Solutions. Das ist die Legal Tech Einheit von Osborn Clark, die zu Osborn Clark gehört und die eng zusammenarbeitet mit Osborn Clark. Und ich bewege mich in diesen beiden Welten, kann man sagen.

[01:28] Marc:

Legal Engineer ist ja so ein bisschen ein neuer Begriff, sagen wir mal. Ich will nicht sagen ein schwammiger Begriff, aber spannend finde ich erstmal, dass du sozusagen Legal Engineer mit zwei Staatsexaminer bist und es aber ja auch welche gibt, die ein Examen gemacht haben und dann als in Anführungszeichen hauptberuflich Legal Engineer bei Kanzleien einsteigen. Also das ist so der Unterschied, auch so ein bisschen zur Einordnung, wenn ihr das hier jetzt zum Beispiel mit anderen Folgen vergleicht, wo ihr vielleicht auf denselben Begriff stoßt.

[01:56] Thomas Hahnen:

Voll, ja. Spannende Frage. Ich habe das auch vorher schon gemacht, vor dem zweiten Examen bei Gansel Rechtsanwälte in Berlin, die man vor allem kennt durch den Dieselabgasskandal, wo man ja Recht oder Rechtsberatung ohne Hilfe von Technik nicht hätte machen können, wo man extrem viel PS in kurzer Zeit auf die Straße bringen konnte durch Einsatz von Technik. Das hat mir extrem Bock gemacht. Trotzdem habe ich gesagt, Jura macht mir auch Spaß und ich will zumindest mal sehen, wie die Arbeit von Volljuristen aussieht und sehen, was das Referendariat so bietet. Und das hat mich aber nicht so happy gemacht. Also ich habe es durchgezogen, bin auch stolz drauf natürlich, aber die Sehnsucht nach kreativem Arbeiten, nach vorne denken und was ausprobieren, die hat dann überwogen. Und mich von den klassischen Berufen, also vor allem in der Verwaltung oder am Gericht, dann so ein bisschen geschreckt genommen.

[02:48] Marc:

Okay, da steckt so viel drin, das müssen wir etwas langsamer und ausführlicher aufzäumen sozusagen. Erstmal zur Frage vielleicht, wie du in diese Legal Engineer Rolle reingekommen bist. Du warst wahrscheinlich schon immer relativ Tech-affin oder wie kam das?

[03:03] Thomas Hahnen:

Tech-affin auf jeden Fall. Also ich bin kein Techie, ich entwickle jetzt nicht selbst irgendwie kranke Sachen, aber ich habe, glaube ich, ein gutes Verständnis dafür, wann der Einsatz von Tech sinnvoll ist und vor allem habe ich eine Begeisterung dafür, für Tech, dass es gut funktioniert. Also Sachen, die sich zum Beispiel vom Design einfach schon so anfühlen, dass der Nutzer weiß, wo die Reise hingeht, was soll er damit machen. Das macht mir Freude, wenn ich sowas sehe. Und noch mehr Freude macht mir das natürlich im rechtlichen Kontext, wenn man sieht, okay, man kann die Beratung oder den Case auch mal digitalisieren und dadurch vielleicht freundlicher, effektiver machen. Und bei ganzen Rechtsanwälten bin ich tatsächlich so ein bisschen reingeschlittert in dieses Core-Team, das sich um die Tools und Prozesse gekümmert hat. Ich war erst in der Fallbearbeitung, wo man wirklich geguckt hat, okay, haben wir alle Daten vom Mandanten, wo steht das Verfahren, was müssen wir noch machen und habe gemerkt, okay, da laufen manche Sachen noch nicht so rund, warum kümmert sich darum keiner und durch diese Fragestellung, dieses Nachhaken und den Schritt zurück auf den ganzen Prozess bin ich in dieses Core-Team von Legal Engineers reingeschlittert, reingewachsen und da habe ich mich sehr wohl gefühlt. Da wollen wir eine gute Truppe, haben extrem viel noch automatisiert, auch an Stellen, die jetzt nicht zum Kernprozess gehören, aber die im großen Ganzen vielleicht einen Unterschied machen. Also konkretes Beispiel, Empfangsbekenntnisse, kennt jeder Anwalt, ist jetzt nicht das allerwichtigste Thema, aber da geht auch viel Zeit drauf. Da müssen die Redner immer hinterher sein, gucken, haben wir alles, ist das richtige Gericht ausgewählt, haben wir die richtige Akte, sind alle Daten da? Und. Da ging es dann auch darum, die Anforderungen erstmal aufzunehmen, zu hören, okay, wo drückt denn der Schuh, wie macht ihr das denn bis jetzt, den ganzen Prozess ausmappen, von Anfang bis Ende das Schreiben kommt, wir suchen die Akte raus, gucken, welche Instanz hat das und dann, was können wir da machen und das haben wir zusammen uns angeschaut, umgesetzt, aufgebaut und vielen Leuten das Leben leichter gemacht und dadurch natürlich noch mehr PRs auf die Straße gebracht.

[04:49] Marc:

Es gibt ja so eine ganz nette Automatisierungschart, sodass man sich immer die Frage stellen sollte, wie oft mache ich diese Aufgabe, wie lange dauert es, sie zu automatisieren und irgendwo kippt es dann sozusagen, dass sich die Automatisierung lohnt. Also wenn ihr einmal im Jahr eure Steuererklärung macht, dann ist das zwar nervig mit einer Software, aber relativ schnell abbildbar, wenn ihr jetzt keine großen Nebengewerbe und so weiter habt. Da jetzt drei Wochen zu automatisieren, dass die Fahrten zur Arbeit automatisch getrackt werden und dann in der Steuererklärung Berücksichtigung finden, lohnt sich nicht. Wenn du aber, weiß ich nicht, wie viele hundert EBs pro Jahr hast, lohnt sich das natürlich enorm. Voll.

[05:27] Thomas Hahnen:

Wenn du da die Zauberformel irgendwann hast, ab wann es sich lohnt, dann komm gerne bei uns vorbei. Du kannst gerne bei uns anfangen. Ich wüsste das auch gerne, weil so Faustformeln sind natürlich super. Also auch für unsere Anwälte und Anwältinnen jetzt bei Osborn Clark, denen mal zu sagen, denk mal bei dem und dem Dokument, bei dem und dem wiederholten Male, wo du das machst, an uns, damit wir das automatisieren, das wäre super, wenn man das wüsste. Aber da sind natürlich viele Faktoren drin. Also wie viele Variablen gibt es? Wie viel musst du noch anpassen händisch? Wie oft geht das raus? Ist das für Mandanten bestimmt oder nur für intern? Und daraus dann eine coole Formel zu bauen, das ist sehr anspruchsvoll.

[06:01] Marc:

Das heißt, du beschäftigst dich zwangsläufig ja auch immer mit The Business of Law. Also sozusagen die Kanzlei als Unternehmen und nicht nur die Kanzlei als eine Institution, die materiellen Rechtsrat erteilt.

[06:15] Thomas Hahnen:

Genau, das ist so unser... Mit eins unserer Ziele zu überlegen, wie sieht denn die Rechtsdienstleistung von morgen in fünf Jahren oder in zehn Jahren aus? Also was müssen wir machen, um eine Perspektive, die so ein bisschen konservativ-pessimistisch ist, um wettbewerbsfähig zu bleiben und damit wir nicht irgendwo plötzlich aufwachen und merken, alle anderen haben schon Sachen, die wir nicht haben. Und die optimistische natürlich, und dazu stehen wir auch bei Osmond Clark, dass wir, glaube ich, ganz gute Vorreiter sind und einen guten Spirit und eine gute Mentalität haben, bei allen Technik gegenüber offen zu sein und zu sagen, wir müssen nicht alles so machen, wie wir es immer gemacht haben. Das glaube ich schon, dass wir das haben. Und wir als Osmond Clark Solutions sind da an diesem Mindset halt beteiligt und versuchen das in die Kanzlei zu tragen, genau.

[07:01] Marc:

Lass uns nochmal einen Schritt zurückgehen, bevor wir nachher nochmal ein bisschen konkreter in das reingehen, was du hier eigentlich so machst. Und zwar würde mich nochmal der Punkt interessieren, weil ich da selber auch, wir haben im Vorgespräch drüber gesprochen, so ein bisschen Historie habe. Du hattest dein erstes Examen in der Tasche, hattest damals eigentlich einen ganz guten Job. Ich glaube, vielen da draußen geht es ja auch so. Die sagen, hey, muss ich jetzt wirklich zweites machen? Es gibt jetzt mittlerweile auch immer mehr Berufsperspektiven ohne zweites Examen. Aber vorab, ich würde es jedem, der es irgendwie schafft, raten, es zu tun, aus verschiedenen Gründen, kommen wir gleich zu. Was war für dich damals der entscheidende Punkt, doch noch Referendariat zu machen?

[07:38] Thomas Hahnen:

Ich würde sagen, schon bei Gansl hat man auch gemerkt, dass die Anwältinnen und Anwälte, die wir haben dort, die angestellt sind, dass die ganz anders auf den Prozess schauen und natürlich prozessual von den Abläufen und auch das materielle Recht in einem anderen Licht sehen, eben weil sie durch das REF gegangen sind und zum Beispiel auch ganz anders auf Beweisthemen schauen oder Glaubhaftmachung, das Berufsrecht anders auf dem Schirm haben. Und da habe ich schon gemerkt, dass mir was fehlt. Und es war natürlich auch Neugierde, nochmal zu gucken, vielleicht ist da doch noch was. Vielleicht ist das doch nicht so antiquiert an den Gerichten und in der Verwaltung, wie man so hört. Gebt dem doch mal eine Chance und macht das mal lieber, bevor es irgendwann zu spät ist. Weil ich glaube, man kann es sich auch gut einrichten mit einem Examen, aber man wird natürlich auch bequem und irgendwann vergisst man natürlich auch, was im Ersten so gelaufen ist. Und das materielle Recht ist ja leider für das Zweite auch nach wie vor sehr wichtig. Und deswegen habe ich das durchgezogen.

[08:31] Marc:

Genau. ... Jurist von der Ausbildung her und nicht jemand, der Jura studiert hat. Es ist einfach ein Wahrnehmungsthema, auch wenn du das inhaltlich nie wieder brauchst. Ist auch ein bisschen schade, kann man auch so sehen. Ist aber, glaube ich, vielerorts erst mal so. Folgefrage. Du hast gesagt, das Referendariat war dann gar nicht so super, zumindest an manchen Stellen. Es gibt auch Leute, die sehen das komplett anders. Und die Idee dieses Podcasts ist natürlich auch immer so, die Diversity auf dem Rechtsmarkt ein bisschen darzulegen. Aber trotzdem mal vielleicht für diejenigen, die jetzt gerade draufblicken und sich schon so eine erste Orientierung verschaffen wollen. Was hat dir bei Gericht, Staatsanwaltschaft und Verwaltung vielleicht nicht so gut gefallen und warum bist du dann Anwalt geworden?

[09:43] Thomas Hahnen:

Vielleicht erstmal, was mir dennoch gut gefallen hat, weil es ist ja nicht alles schlecht. Ich hatte zum Beispiel Glück mit meinen Ausbilderinnen und Ausbildern in dem Sinne, dass die alle sehr fordernd waren und mich wirklich sehr stark eingebunden haben. Also die Praxis auch erleben durfte, also sowohl am Amtsgericht oder auch bei der Staatsanwaltschaft mit Sitzungsdiensten und dem ganzen Pipapo, was man so machen muss, ist natürlich super, wenn man das darf. Was ich so ein bisschen erschreckend fand, war dieses Einzelkämpfer-Dasein auf vielen Ebenen. Also das ist nicht, ich glaube, es gibt auch Ausnahmen. Ich glaube, es gibt auch vielleicht ein jüngeres Team, vielleicht von Staatsanwältinnen, die extrem zusammenarbeiten und sich austauschen. Aber in der Regel ist man gefühlt in der Behörde und arbeitet seines ab. Und wenn das stimmt, ist gut. Und wenn nicht, ist nicht gut. Aber es gibt keinen Bonus dafür, dass man vielleicht mal sagt, lass uns das mal so machen oder was ausprobieren, einen neuen Prozess anstoßen, Informationen austauschen. Das habe ich nicht wahrgenommen, nicht gespürt und das hat mir extrem gefehlt, dass man im Grunde alleine mit seinen Akten bleibt und darüber hinaus auch nichts entsteht und nichts wächst. Das hat mir auch extrem gefehlt. Also dieses Produktdenken zu sagen, ich möchte nicht nur meinen Stapel weg haben, sondern auf eine lange Sicht auch sehen, dass sich was verändert und weiterentwickelt und besser wird und wir am Ende vielleicht auch Zufriedenheit herstellen bei den Bürgerinnen und Bürgern. an. Das sind ja die Kunden in dem Sinne. Dieses Client-Centric-Denken war halt auch gar nicht da und das hat mir gefehlt. Deshalb. Zumindest diesen öffentlich-rechtlichen Weg nicht weiter verfolgt. Zivilrecht hat mir trotzdem am meisten Spaß gemacht. Also vielleicht noch zu der Frage, warum Rechtsanwalt. Ich finde es nach wie vor eine faszinierende Rolle und auch eine gesellschaftlich wichtige Rolle eigentlich Rechtsanwalt zu sein. Also wir sind ja auch irgendwo Staatsorgane in einer gewissen Weise, weil wir dazu befähigt sind, halt mit dem Recht besonders gewissenhaft und verantwortungsbewusst umzugehen. Und ich finde, da kann man auch stolz drauf sein. Also wenn man das geschafft hat und soweit ist, diese Zulassung zu bekommen, ist auch ein schönes Zeichen auch nach außen einfach.

[11:37] Marc:

Dann lass uns noch mal reinspringen in das, was du heutzutage so machst. Du berätst sozusagen intern deine Kolleginnen und Kollegen, wie manche Prozesse verbessert werden können, wie Dinge effizienter gestaltet werden können. Wo fängt denn dann so dieses, ich nenne es mal, interne Mandat an? Wie kommt es dazu?

[11:56] Thomas Hahnen:

Das ist eine sehr spannende Frage. Ich glaube, der erste Schritt vor dem Beraten, und das war auch schon bei Gansel ein Part, der mir ganz stark Spaß gemacht hat, ist, dass vieles mit Zuhören und Beobachten eigentlich beginnt, noch bevor man irgendwie mit irgendwas um die Ecke kommt, also zumindest in der Idee, weil all die Techniken und alles, was wir können und machen, ist ja nichts, wenn am Ende das auch niemand einsetzt und vielleicht sich niemand dafür interessiert. Das heißt, erst mal zu schauen, was macht ihr eigentlich jeden Tag? Was stört euch? Was läuft gut? Wo wird was effizient eingesetzt? Dann zuzuhören, wie läuft es? Und dann vielleicht zusammen zu überlegen, was kann man machen? Das ist so die Idealvorstellung. Das klappt auch manchmal. Aber natürlich gibt es auch externe Startfaktoren. Also ein neues Tool, eine neue Technologie. Wir haben den AI-Boom seit über einem Jahr. Oder jemand hat mal was gehört bei der Konkurrenz, fragt, können wir das nicht auch machen? Die Gründe sind viele. Oder schlichtweg Überforderung. Also dass man sagt, wir können eine gewisse Masse oder ein gewisses Volumen nicht mehr händisch, so wie wir es bisher gemacht haben, könnt ihr uns da nicht helfen. Also es gibt ganz verschiedene, und es gibt natürlich auch kreative Kolleginnen und Kollegen, also Rechtsanwältinnen, die sagen, ich habe eine Idee, mir ist was aufgefallen im Team, können wir da nicht mal was machen. Das ist eigentlich auch immer ein sehr schöner Weg, wenn die Leute von uns zukommen.

[13:09] Marc:

Kannst du das mal konkreter machen?

[13:11] Thomas Hahnen:

Also ein ganz konkretes Produkt, was bei uns gut läuft, also wirklich ein Produkt, das kann man so nennen, ist das DTIA-Tool, Data Transfer Impact Assessment Tool.

[13:20] Marc:

Okay, whats that?

[13:22] Thomas Hahnen:

Langer Name, sorry dafür. Maßnahmen man getroffen hat, um dieses Schutzniveau anzugleichen. Und im Falle des Nicht-Dokumentierens und Nicht-Durchfindens dieser Prüfung drohen harte Bußgelder. Und das ist ein Pain für viele Unternehmen, weil jedes größere Unternehmen das machen muss. Und unsere Datenschutzrechtler hier in Köln größtenteils, die hatten da alle Hände voll zu tun, aber die haben gemerkt, diese Schritte wiederholen sich und wir haben das Wissen und wir haben das Know-how und wir würden uns gerne auch wieder neuen und komplexeren Themen widmen, aber wir machen diese Assessments die ganze Zeit. Können wir da nicht vielleicht irgendwas aufsetzen, was dem Mandanten die Durchführung dieser Einschätzung leichter macht, ohne dass er den Kontakt zu uns verliert?

[14:26] Marc:

Und im Zweifel ja auch einen Tacken billiger wahrscheinlich, ne?

[14:28] Thomas Hahnen:

Im Zweifel einen Tacken billiger, zu einem Festpreis. Kann er jetzt seine Datentransfers dort überprüfen lassen, kriegt eine Risikoeinschätzung, kann das sich auswerfen lassen, die Dokumentation, Rechenschaftspflichten, alles super. Wenn er ein Spezialproblem hat, stehen wir natürlich trotzdem zur Verfügung.

[14:42] Marc:

Ja, weil wahrscheinlich, das ist jetzt nicht wirklich ernst gemeint, aber Nordkorea in eurem Tool keine Berücksichtigung finden wird, aber ihr werdet auch keinen Mandanten haben, der dahin will. Aber klar, es wird Edge-Cases geben oder auch sensible Informationen vielleicht, die dann nochmal ein anderes Schutzniveau nach sich ziehen und so weiter, die man dann nochmal händisch anfassen muss. Aber so dieser typische Fall, wir haben vielleicht einen Subdienstleister mit einem Server in den USA, den kriegst du natürlich super einfach abgebildet. Genau.

[15:06] Thomas Hahnen:

Also es gibt Konstellationen, die gehen super gut. Wir wollen natürlich, was uns immer wichtig ist, wir wollen kein Tech-Beyond-Law machen. Wir sind keine Softwarebude, die einfach Lizenzen verticken will und endlich skaliert, sondern wir verstehen das so, dass wir das, was die Kanzlei macht, dass wir das boosten wollen und das auf ein neues Level bringen. Und zwar immer mit dem Hintergrund, ist es denn für den Client auch wirklich ein Mehrwert? Und in dem Fall ist es eigentlich ein schönes Beispiel, es ist ein Win-Win im Grunde, weil unsere Anwälte dadurch auch mehr Zeit haben für neue Sachen und der Mandant im Self-Service das machen kann, was ihn halt im Alltag stört.

[15:39] Marc:

Wir haben rund um diese Folge, ich versuche das gerade ganz schnell nachzuschlagen, einen interessanten, man müsste fast schon sagen Schwester-Podcast. Wir beschäftigen uns nämlich mit der Frage in Folge 3 von unserem Special im Rechtsmarkt. Die Folge erscheint am 21.02., also kurz vor dieser hier. Ich muss das wie gesagt gerade nachschlagen, weil wir zeitversetzt natürlich auf. Mit der Frage, wann verkauft der Rechtsmarkt eigentlich Produkte und keine Services mehr? Weil bislang verkaufen wir ja eigentlich Dienstleistungen, meistens stundenbasiert, jedenfalls im wirtschaftsberatenden Umfeld. Und sowas geht ja dann deutlich in Richtung Produktivisierung auch dieser Dienstleistungen mit aber natürlich, wie gerade schon angedeutet, Services drumherum für besondere Fälle.

[16:22] Thomas Hahnen:

Voll. Aber ich weiß gar nicht, ob die Abgrenzung da so zwingend ist oder ob der Übergang nicht fließend bleiben wird, weil uns schon klar ist, dass wir am Ende natürlich diesen Service irgendwie verkaufen wollen, auch nach wie vor. Also wir wollen ja auch den Kontakt zum Mandanten nicht verlieren. Also ich verstehe auch zum Beispiel Associates, die zu uns kommen und sagen, für mich ist es aber ganz wichtig, dass wir im ersten Jahr auch viel telefonieren mit den Mandanten, um Erfahrungen zu sammeln, Eindrücke zu sammeln. Und wenn wir jetzt hinter einer Plattform verschwinden zum Beispiel.

[16:51] Marc:

Ja, guter Punkt. Abbilden. Das ist auch einfach nicht so.

[17:23] Thomas Hahnen:

Nee, das ist nicht so. Das ist ja auch das Schöne, dass die Themen auch so komplex und neu immer sind, dass man oft das auch gar nicht machen kann. Aber ich glaube, es wäre halt naiv oder fast gefährlich, es an den Stellen, wo es möglich ist, nicht trotzdem zu tun und zu versuchen. Weil wir beide wollen jetzt auch nicht mehr mit einem rosa Überweisungsschein zur Bank laufen und das machen, nur weil man das gemacht hat und das funktioniert hat, sondern sind froh, dass wir es übers Handy machen können. Und warum soll das nicht für viele andere Bereiche auch gelten, wenn der GC bei Oswald Clark eine kurze Anfrage hat, dann kann er vielleicht bald auf seinem Smartphone den Status checken, wo die oder die, das Verfahren steht. Also, why not?

[17:59] Marc:

Mich würde nochmal so die konkrete Arbeit interessieren. Du hast schon angesprochen, dass vieles mit Zuhören beginnt. Jetzt bleiben wir bei dem Datenschutzbeispiel von gerade. Da können sich die Zuhörenden, glaube ich, ganz gut was darunter vorstellen. Wie geht es dann weiter? Also welche Schritte passieren so ganz konkret aus deiner Perspektive zwischen, hey, wir haben am Ende ein cooles Tool gebaut und wir haben ein Problem identifiziert?

[18:20] Thomas Hahnen:

Ja, also wir verfolgen da in der Idee zumindest so einen Design-Thinking-Ansatz, wo wir erstmal komplett ausbreiten und überlegen, wer sind die Beteiligten, welche Aufgaben haben die, welche Pains und dabei auch immer an den Kunden denken. Also wir machen das nicht für uns und wir wollen uns natürlich auch das Leben erleichtern, aber vor allem dem Kunden. Und dann überlegen wir anhand dieser Vorüberlegungen, wie eine perfekte Lösung aussehen könnte dafür, was die haben müsste. Komplett technologieunabhängig. Oft ist auch das Ergebnis, da bräuchten wir nur bessere Abmachungen und eigentlich noch gar keine Technik. Und dann, wenn wir das haben und da schon relativ konkret sind, ist so ein Zwischenschritt, der nicht unwichtig ist, so ein Marktscrapping einfach auch zu machen und zu sagen, gibt es denn da schon was? Weil ganz oft ist so der Eindruck, wir sind die Ersten, die drauf gekommen sind, dann gucken wir mal, kurze Google-Recherche und das gibt es halt schon. Und dann ist natürlich die Frage, lohnt sich das trotzdem noch für uns, die Umsetzung? Dann ist auch immer diese Frage, Bild dabei, müssen wir das wirklich selber bauen oder kann man das nicht auch kaufen oder vielleicht kooperieren? Genau, und wenn da, sag ich mal, genug Freiraum ist und wir sehen, das passt auch zu unserer Strategie und zum Ruf der Kanzlei und dem, wo die Kanzlei hin will, dann geht es in die Umsetzung. Und das ist so der spannendste Part, wo ich auch noch beteiligt bin als Legal Engineer. Wir haben noch einen anderen Volljuristen im Team, den Alex, der da auch ganz stark involviert ist. Das ist so das, was man sich vielleicht so vorstellt unter Legal Engineering, dem Auseinanderlegen der juristischen Logik und der Übersetzung in eine technische Logik, wo man dann wirklich auch kreativ sein muss und darf und soll. Genau, und am Ende geht das dann an unsere Entwicklerinnen und Entwickler, die das Tool letzten Endes aufsetzen.

[19:58] Marc:

Das heißt, ihr habt interne oder externe Entwickler, die dann sozusagen die Tools bauen?

[20:02] Thomas Hahnen:

Genau, wir sind ein sehr diverses Team vom Skillset her, sehr bunt gemischt mit vielen Perspektiven. Also wie angesprochen noch ein Volljurist, auch viele Vimis, die einen juristischen Hintergrund haben, aber auch Fullstack-Developer und Menschen, die sich fortgebildet haben, zwei Übersetzerinnen, die mittlerweile auch sehr viel selbst entwickeln und machen. Und das zeichnet uns, glaube ich, aus, dass wir da immer auch mehrere Perspektiven haben. Und das ist, glaube ich, super wichtig, dass man auch oft sagt, wir haben einen Ansatz, wir haben was ausprobiert, aber wir sind immer in der Lage, auch nochmal einen Schritt zurück zu gehen und zu sagen, ja, war eine Dauwede, lass uns das nochmal anders probieren. Denn was wir beobachten ist so, wenn wir mit unseren Anwälten und Anwälten zusammenarbeiten, diese Vorstellung, ich habe doch ein Tool mit euch vereinbart, ich fange erst an zu benutzen, wenn es fertig ist und getestet. Und dazwischen brauchen wir nicht miteinander reden. Und das ist so schade. Und da verwenden wir viel Zeit und Kraft darauf, denen zu vermitteln, das fällt nicht vom Himmel. Wir können das nur zusammen mit euch dorthin bringen, dass es wirklich gut ist und einen Mehrwert bringt. Wenn ihr bereit seid zu sagen, ihr testet auch mit, Und ihr probiert es aus und ihr stellt Rückfragen, wenn euch was auffällt und nicht am Ende, wenn wir es schon fast vielleicht einem Kunden verkauft haben. Das ist super wichtig und deswegen ist dieses diverse Team einfach auch so wertvoll für uns.

[21:16] Marc:

Das ist auch total cool, dass es heißt jetzt über so eine Solutions-Einheit oder in Anführungszeichen Kernkanzlei, dass anwaltliches Arbeiten so viel multidisziplinärer wird, als es vielleicht noch vor 10, 20 Jahren war.

[21:29] Thomas Hahnen:

Ja, voll die spannende Frage. Ich wünsche, das wäre noch interdisziplinärer. Die Wahrheit ist natürlich eine andere. Der Berufsalltag ist voll. Also die Anwältinnen und Anwälte haben nicht viel Zeit. Das muss man einfach mal sagen. Die haben Fristen, die haben andere Sachen im Kopf. Aber dieser Shift hin zu das, was du am Anfang angesprochen hast, dieses Law is a Business auch oder Law firm is a Business, dem Client-Centric-Denken und dem Denken, wie kann ich vielleicht Knowledge, das ich habe, auch sharen und nachhaltig machen für das ganze Team, für meine PG, für die Kanzlei.

[22:03] Marc:

Praxisgruppe PG.

[22:04] Thomas Hahnen:

Genau, Praxisgruppe BG, vielen Dank. Ich bin schon in dem Abkürzungsgame zu tief drin. Das ist super wichtig und da legen wir auch viel Wert drauf, gerade die Leute, die neu bei uns anfangen, dort sofort dafür zu sensibilisieren, dass man da weiterdenken muss in Zukunft. Also auch im Hinblick auf KI, vielleicht kommen wir darauf noch, wird ja Knowledge auch immer wichtiger. Genau, da gibt es viel zu tun.

[22:23] Marc:

Ja, hey, Steilvorlage, Thema KI und Kanzlei. Was gibt es dazu zu sagen aus deiner Sicht?

[22:29] Thomas Hahnen:

Ja, was gibt es dazu zu sagen? Auf jeden Fall, dass es unglaublich ist, wie viel gerade los ist. Also vor allem auch bei LinkedIn und in anderen Bubbles, was es schwer macht, wirklich durch den Nebel zu schauen und zu sagen, was ist eigentlich da dran und was lohnt sich und was nicht. Ich glaube, dass wir bei Oswald und Clark dann einen ganz guten Ansatz fahren und eine ganz gute Weitsicht haben und eine Vision, was wir vorhaben und wo das hingehen kann.

[22:56] Marc:

Da kannst du natürlich on-air noch nicht alles zu sagen.

[22:59] Thomas Hahnen:

Doch, ich möchte dazu auch einiges sagen. Also wir gehen davon aus, also wir sehen einfach zwei ganz grundsätzliche Richtungen. Die eine ist General Purpose AI, also so AI, die wir für allgemeine Zwecke einsetzen können, die austauschbar sind, die pg-übergreifend funktionieren, die vielleicht auch nicht nur für Anwälte und Anwälte interessant sind. Und der zweite Stream ist so Special Purpose AI, wo wir sagen, okay, wir können AI ganz gezielt einsetzen, um spezifische Probleme zu lösen oder Anwendungsfelder oder Aufgaben, wo es aber ganz stark darauf ankommt, dass dort unser Knowledge drin ist von OC und unseren Anwältinnen und Anwälten, das, was wir uns erarbeitet haben und das jetzt nicht allein mit den weltweiten Trainingsdaten zureckkommen würde. Diese zwei Streams sehen wir. Und da haben wir, glaube ich, auch echt gut Kompetenz hier in Deutschland als Standort. Haben jetzt auch international da die Führung übernommen für Osborn Clark, also mit unserem Partner Georg Abendroth, der ja auch Management-Mitglied ist bei OC Deutschland. Deutschland, der führt diesen Stream, also wir rollen das jetzt international aus und haben jetzt dieses Jahr unseren ersten Prompting-Engineer zum Beispiel eingestellt, der viel Hintergrund hat im maschinellen Lernen, der uns einfach dabei hilft, diese beiden Streams zu bespielen auf unterschiedlichen Ebenen, weil wir sagen, das ist wichtig, das wird uns beschäftigen und es lohnt sich jetzt damit anzufangen.

[24:13] Marc:

Ich spiele mal des Teufels Advokaten und sage, das klingt jetzt ja irgendwie gut, so mit General Purpose und Special Purpose, aber mach es doch nochmal ein bisschen konkreter anhand eines Beispiels.

[24:23] Thomas Hahnen:

Ja, sehr gern. Also General Purpose, das ist einfach die Frage, das habt ihr vielleicht selber auch schon mal ausprobiert mit dem Public Chat GPT, was man ja umsonst benutzen kann. Damit kann man ja schon eine Menge machen. Nur wir als Anwaltskanzlei, kann man sich vorstellen, es gibt berufsrechtliche Pflichten und 203 StGB, kommt nicht ganz so gut an, wenn man jetzt vielleicht irgendwelche Confidential Daten oder so im Public Chat GPT benutzt. Klar. Darum haben wir uns bei Osmond Clark dafür entschieden, unsere Mitarbeiter zu engagieren, indem wir sagen, wir kriegen unser eigenes OCGPT, was im Kern technisch eine ChatGPT 3.5 Version ist, aber auf einem eigenen Azure-Tenant, was hier bei uns in der EU gehostet ist. Das machen andere Unternehmen auch, Kanzleien glaube ich noch nicht so sehr.

[25:04] Marc:

Oh, ich kenne ein, zwei, aber das ist so auf jeden Fall die Best Practice, ja.

[25:07] Thomas Hahnen:

Genau, das haben wir aufgesetzt und wir versuchen unseren Mitarbeitern zu sagen, probiert es aus und wir flankieren das durch ein Training, wo die Leute teilnehmen können, ein Prompting-Training, das so zwei Ziele verfolgt. Also das eine ist so ein bisschen die Erwartung, auch ein bisschen zu drosseln und zu sagen, guckt mal, das kann es nicht. Also ein ganz großer Block dreht sich um Limitations, also die, die man auch so kennt, die Systeme halluzinieren, sind keine echten Suchmaschinen in dem Sinne, also für aktuelle Daten sind sie auch nicht geeignet, für juristische Aufgaben auch nicht unbedingt. Das machen wir deshalb, weil wir so zwei Extreme beobachten in der Kanzlei. Also es gibt Leute, die kommen und sagen, in fünf Jahren gibt es uns nicht mehr. Die AI kann alles. Ich habe das mal ausprobiert. Da kam ein super Vertrag raus, man braucht mich gar nicht mehr. Das ist ein Extrem. Und dann gibt es das andere Extrem, Leute, die sagen, das schaue ich mir nicht an, das brauche ich nicht. Das wird nichts können und das wird mich auch nicht ersetzen und dass das da rauskommt, ist nicht gut. Und das sind zwei Extreme, die beide für sich genommen ja irgendwo, ja auch ein bisschen gefährlich schon fast sind, weil weil ich glaube, wegschauen und sich nicht damit auseinandersetzen oder jetzt, wie es kann, nicht vor der Schlange stehen bleiben und nichts tun, ist beides irgendwie falsch. Und deswegen ist uns dieses Training so wichtig, einfach weil wir sagen, die Modelle setzen dort an, wo Juristen täglich arbeiten, das ist bei der Sprache. Sie werden sprachlich bezogene Aufgaben auf ein anderes Level heben. Und wir als Kanzlei wollen sagen, probiert es aus, ihr habt hier einen sicheren Rahmen und wir zeigen euch auch noch ein Stück weit wie, geben euch ein paar Prompts an die Hand und sind dann aber auch gespannt, Interessant, was da wieder zurückkommt von unseren Anwältinnen und Anwälten, weil wir natürlich nicht der Meinung sind, dass wir das jetzt im Labor oder im Elfenbeinturm entwickeln können, die Super-Use-Cases, sondern natürlich ganz genau hingucken müssen, wo bewährt sich das denn jetzt? Was kann man denn damit machen? Und das dann wieder zurücknehmen und in die Kanzlei tragen und schauen, wie das ankommt. Und in dem nächsten Schritt, also das sind natürlich ganz einfache Aufgaben, also sowas wie, schreib mir bitte meine E-Mail um oder ich habe die Mandantin, die immer auf einen gewissen Ton achtet, dann kann man sich den prompt abspeichern und das anpassen.

[27:11] Marc:

Das ist übrigens meines Erachtens, also adressatenorientierte Kommunikation, intern, extern, ist das easy, low-hanging-fruit-Thema bei einem General Chat-GBT oder sonstiger KI.

[27:23] Thomas Hahnen:

Voll absolut absolut und aber auch da man man es lohnt sich den leuten das einmal zu zeigen und man zu zeigen dass es wirklich geht weil einfach das nur abstrakt sagen das können sich viele nicht vorstellen anderes beispiel ist zum beispiel klauseln zusammenfassen lassen oder wir haben auch eine upload funktion für pdf also gesetze kann man auch hochladen die sind ja frei verfügbar sich auf änderungen scannen lassen oder urteile zusammenfassen das kann man alles machen und die sachen die sich jetzt bewähren die wollen wir dann in naher zukunft in so templates gießen also in buttons so sodass der Nutzer dann am Ende auch gar nicht mehr jedes Mal nachdenken muss, wie es wäre, der prompt denn jetzt idealerweise, sondern sich diesen Button schnappen kann, seinen Content hochlädt und dann generieren lassen.

[28:02] Marc:

Cool, genau.

[28:03] Thomas Hahnen:

Das ist im Bereich General Purpose unser Ansatz im Moment. Im Special Purpose Bereich versuchen wir zu schauen, was können wir eigentlich machen, wenn wir AI mit unserem Wissen verbinden. Und das ist ja auch eine spannende Frage, wie man das macht. Das ist so eher eine technische Frage, also da gibt es auch verschiedene Ansätze. Und unser konkretestes Anwendungsbeispiel ist ein Compliance Co-Pilot, mit dem wir letztes Jahr auch einen Award gewonnen haben, den European Lawyers Award. Und dort ging es eigentlich vom Mandanten aus, von einem Fashion Retailer hier in Deutschland, der gesagt hat, wir haben eure Policies in verschiedenen Bereichen, Wettbewerbsrecht, Kartellrecht, Markenrecht, aber das sind lange Dokumente. Und die Mitarbeitenden, die haben nicht immer die Zeit und auch nicht die Möglichkeit, dort reinzugucken, sind vielleicht auf dem Weg zum Meeting oder in einem Meeting und haben plötzlich eine Frage, darf ich diese Preisabsprache treffen, wen muss ich noch fragen, wen muss ich informieren. Rechtsabteilung auch am Limit, geht natürlich manchmal ins Telefon, aber vielleicht auch nicht immer. Und dann ist die Frage, was macht man dann und wie kann man dieses Wissen, was ja da ist in diesen Policies, vielleicht auf eine zeitgemäße Art an die Mandanten bringen. Und das war so der Grundstein für die Überlegung, lass uns doch schauen, wie wir ein Chatbot mit unserer Policy verknüpfen. Kann man auf dem Desktop oder auf dem Smartphone erreichen und in kurzer Zeit die Antwort kriegen für die Compliance-Frage. Mit dem Zusatzbonus, dass das System nicht halluziniert. Also wenn es das System mal keine Antwort geben kann, dann wird das so eindeutig angezeigt. Plus wir können natürlich diese unbeantworteten Fragen, die ja super interessant auch sind, weil da tut es dann vielleicht weh, vielleicht hat daran das Unternehmen noch gar nicht gedacht, sammeln und damit im Umkehrschluss dann auch die Policy wieder besser machen. Also auch da wieder dieser Punkt, wir wollen nicht uns obsolet machen oder den Mandanten damit denn alleine lassen oder komplett ihnen die Policy einfach nur hochladen lassen und sagen Ciao Kakao, sondern das verstärkt ja sogar die Kundenbindung, weil er sagt, ey, das ist so cool, dass unsere Policy über die Zeit mitwächst und ihr genau unsere Needs versteht. Das ist eigentlich ein ganz cooler Fall dadurch, genau.

[30:02] Marc:

Was müsste man mitbringen, wenn man bei dir im Team noch mitarbeiten möchte, wenn ihr denn mal sucht? Wir haben viele hier, die den Podcast jetzt entweder hören, wenn er ausgespielt wird, aber häufig auch Menschen, die sozusagen später darauf aufmerksam werden, wenn ihr gerade eine Stelle zum Beispiel ausgeschrieben habt bei dir im Team und die dann das hier jetzt hören und denen ich immer so ganz gerne helfen möchte, so ein bisschen vorbereitet ins Bewerbungsgespräch zu kommen. Also was ist wichtig?

[30:28] Thomas Hahnen:

Auch eine voll spannende Frage. Ich glaube, das soll jetzt nicht zu konservativ klingen, aber juristische Skills sind auf jeden Fall wichtig. Also gar nicht mal so sehr dieses, ich habe super Top-Examiner, aber die Fähigkeit, die juristischen Aufgaben schnell zu durchdringen und das Verstehen, was unsere Anwälte machen, das ist ein unglaublich wichtiger Asset. Weil wir merken, dass von komplett fachfremden Leuten es einfach lange dauert, bis sie überhaupt auch mit der Terminologie klarkommen und den Anforderungen und dem, was die Anwälte beschäftigt. Also das auf jeden Fall mitbringen. Und gleichzeitig aber so ein Product Mindset, also zu sagen, ich bin bereit, was auszuprobieren, was zu skizzieren erstmal, bevor es losgeht. Nicht immer sofort vom Ende her zu denken, sondern auch Schritt für Schritt zu denken. Das ist sogar fast noch wichtiger als jetzt echte Entwicklerskills, würde ich sagen.

[31:17] Marc:

Vielen herzlichen Dank, Thomas. Das war eine coole Perspektive und das war vor allem sehr hands-on etwas thematisch, wo man in den letzten Jahren auch, glaube ich, viel darüber gelesen hat, wo ihr aber schon ziemlich weit vorne mit dabei seid. Und das war auf jeden Fall, glaube ich, auch ein Mehrwert hier für die Community. Danke.

[31:34] Thomas Hahnen:

Sehr gerne. Vielen Dank.

[31:35] Marc:

Ciao. Ciao.

Zum Arbeitgeberprofil von Osborne Clarke



Generiert von IMR Podcast • 6.2.2026