

IMR108: Philipp Kühn

IMR108: Jura, agiles Arbeiten, IT- und Datenschutzrecht

Episode 108 | Gäste: Philipp Kühn | Arbeitgeber: Ebner Stolz | Veröffentlicht: 1.11.2021

[00:17] Marc Ohrendorf:

Die heutige Folge von Irgendwas mit Recht wird euch erneut präsentiert von der EPS-Universität für Wirtschaft und Recht mit Standorten in Wiesbaden und Österreich-Winkel im Rheingau. Das Jurastudium gilt oftmals als verstaubt, elitär und trocken, doch nicht so an der EPS-Uni. Denn die Hochschule hat das Jurastudium einer grundlegenden Reform unterzogen. Die juristische Ausbildung erfolgt in thematisch aufeinander abgestimmten Blöcken, in denen sich die Studierenden in kleinen Lerngruppen intensiv mit einem bestimmten Fachbereich auseinandersetzen. Bei der Vorbereitung auf die erste juristische Prüfung profitieren die Studierenden zudem vom integrierten einjährigen Examinatorium zur Erreichung der persönlichen Bestnote. Und das mit Erfolg. Bereits zum vierten Mal in Folge kam der beste Jura-Absolvent in Hessen von der EBS-Universität. Und auch die Prädikatsquote kann sich mit 60% mehr als sehen lassen. Wer also Interesse hat, einen Blick über den Teller ranzuwerfen und sich für ein privates Jurastudium begeistern kann, der sollte auf www.apps.edu oder im Profil auf LTO Karriere vorbeischauchen. Vielen Dank für die Unterstützung von Irgendwas mit Recht und nun viel Spaß! Spaß. Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Mein Name ist noch immer Marc Ohrendorf und ihr hört euren Jura-Karriere-Podcast von LTO und LTO-Karriere. Heute bin ich im schönen Köln, hatte eine nicht ganz so weite Anreise wie manchmal sonst und habe das große Vergnügen, mit Philipp Kühn zu sprechen. Hallo Philipp.

[01:32] Philipp Kühn:

Hi Marc, grüß dich.

[01:34] Marc Ohrendorf:

Philipp, du arbeitest für Ebner Stolz hier in Köln als Anwalt, ne?

[01:38] Philipp Kühn:

Genau, richtig. Und was machst du da so? Ich bin am Kölner Standort von Ebner Stolz. Wir haben ja relativ viele Standorte. Ich glaube, ich habe irgendwann aufgehört zu zählen. Mittlerweile 14 Standorte. Rechtsberatung tatsächlich nur in den größeren Standorten. Wir sind ja klassisches Beratungshaus mit allen vier Säulen. Also Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Rechtsberatung, Unternehmensberatung. Und hier am Kölner Standort bin ich Counselor und leite da den Bereich IT-Recht und Datenschutzrecht. Mhm.

[02:02] Marc Ohrendorf:

Wie bist du denn hier hingekommen? Wo hast du studiert und warum eigentlich Anwaltschaft?

[02:06] Philipp Kühn:

Studiert habe ich in Bonn. Wie bin ich hier hingekommen? Über ein paar Ecken kann ich dir gleich noch was zu sagen. Ich würde gerne zuerst sagen, warum überhaupt Anwaltschaft? Das ist eigentlich mehr über einen Zufall passiert, weil ich damals, ursprünglich wollte ich eigentlich Medizin machen, das hat aber nicht so richtig geklappt damals. Und dann bin ich zur Studienberatung hingegangen und habe gesagt, gute Frau, was kann ich machen? Und dann meinte sie, du könntest eigentlich Jura machen. Keine Ahnung, warum die das damals so gesagt hat, aber dann bin ich zu einem bekannten Richter gegangen, also zu einem, der mir bekannt war, nicht einer, der bekannt ist. So bekannt ist er glaube ich nicht, ich hoffe, dass ich ihm da jetzt nicht irgendwie was Böses tue, aber jedenfalls habe ich mich dann mit ihm darüber unterhalten und gesagt, was ist das eigentlich, was mache ich da und tralala. Damals fand ich Strafrecht noch ganz toll, kann ich heute nicht mehr nachvollziehen, ehrlich gesagt, nichts gegen Strafrechtler, aber.

[02:51] Marc Ohrendorf:

Ist ja häufig so, wenn man von außen auf die Juristerei blickt, dass man dann Strafrecht besonders reizvoll findet.

[02:55] Philipp Kühn:

Ja genau, das ist heute so gar nicht mehr meins, aber da habe ich einfach Jura studiert, da habe ich mich eingeschrieben in Bonn, habe angefangen zu Jura zu studieren, das hat ganz gut geklappt und erst in einer mittelständischen Kanzlei angefangen zu arbeiten und habe da tatsächlich ein bisschen allgemeines Zivilrecht gemacht und links und rechts geguckt, hatte mal geplant auch mal im Arbeitsrecht zu sein, weil ich auch bei CMS als Wiss mit meinem Arbeitsrecht tätig war. Und habe dann aber, dadurch, dass ich mich auch mit IT und EDV auskenne, so kam immer die Frage, sie kennen sich doch mit EDV und IT aus und so, wir haben ja IT-rechtliche Sachen, auch wollen sie das nicht machen. Dann habe ich mir ein Fachhandelshandbuch für IT-Recht geholt und habe mich da eingelesen. Das erste, was ich gesehen habe, war die Abhandlung Werkrecht oder Dienstrecht in der Softwareentwicklung. Damals noch nicht bezogen auf irgendwelche agilen Sachen, was ich ja heute leidenschaftlich gerne mache, aber damals habe ich gedacht, ach Gott, das ist sehr dogmatisch. Ich kann vorwegnehmen, IT-Recht ist eigentlich in wenigen Bereichen wirklich dogmatisch, sondern mehr praxisbezogen und auch ziemlich spannend, muss ich ehrlich gesagt sagen. Aber ja, das ist nochmal was anderes. Und dann bin ich in einen Versicherungskonzern gewechselt, einfach um die Möglichkeit zu haben, um nur IT-Recht zu machen, kombiniert dann auch schon mit Datenschutzrecht. Und der Vorteil in einem großen Konzern bei der Talangs AG, das ist der große Versicherungskonzern, der über den ganzen HDI-Marken hängt, in Hannover war das, ist natürlich, dass die ganz andere Fälle haben, IT-rechtlich. Da verhandelt man mit Playern am Markt, die sonst kleinere Unternehmen nicht verhandeln würden, also Amazon oder was auch immer. Und da bin ich also so richtig tief dann ins IT-Recht reingegangen und von da aus bin ich nochmal in eine IT-rechtliche Boutique gewechselt. Dann hat es mich nochmal in ein Unternehmen gezogen, aber nochmal ganz anders, nämlich in die Modewelt tatsächlich, zu Esprit nach Ratingen.

[04:42] Marc Ohrendorf:

Weiterhin aber als Jurist.

[04:45] Philipp Kühn:

Also Jeans habe ich nicht gestaltet. Ich glaube, die hätte auch keiner gekauft, ehrlich gesagt. Aber nee, und da habe ich auch IT-Recht gemacht, weil das ist ja das Schöne mittlerweile und den Sog kriegt man auch ganz klar zu spüren, wenn man ein bisschen mit Erfahrung im Markt tätig ist mit IT-Recht. Jedes Unternehmen oder jede Kanzlei braucht mittlerweile IT-Recht und Datenschutzrecht, weil es halt einfach ohne die nicht geht. Und wenn man in Unternehmen tätig ist oder wenn man sich Unternehmen betrachtet, die neben dem Retail natürlich einen ganz starken E-Commerce-Markt haben, dann erklärt sich das von selber, warum ich da natürlich auch IT-Rüsten brauche. Es gibt ohnehin IT-Verträge, die verhandelt werden müssen. Es gibt IT-Projekte, die damit betreut werden müssen. Es kam irgendwann die DSGVO und die DSGVO-Umsetzung, was natürlich, wenn man so ein bisschen den Markt betrachtet, hat man das gesehen. Auf einmal sind ganz viele Leute Partner geworden mit dem Thema, weil das enorm Wasser auf die Mühlen der Datenschutzrechtler getrieben hat, die damals schon den Datenschutzrecht gemacht haben und immer so ein bisschen belächelt worden sind. Ich habe vor der DSGVO mit dem Datenschutz schon ein bisschen angefangen, aber so richtig heiß wurde das natürlich als mit der Datenschutzgrundverordnung. Deswegen zu diesen alten BDSG-Vorfältern kann ich mich nicht zählen, weiß ich aber auch gar nicht, ob das unbedingt zwingend erforderlich ist. Genau und so bin ich in die Anwaltschaft gekommen, so bin ich auch zum IT-Recht gekommen, zum Datenschutzrecht. Ich wollte aber, da mir die Beraterseite immer mehr auch gelegen hat, das kommt einem natürlich innerhalb eines Unternehmens auch sehr stark zum Vorteil, wenn man auch einfach, wenn man nicht so dieser, ich will da jetzt keinem zu nahe treten, aber dieser klassische In-House-Jurist, Juristin ist, die dann sagen, nee, so geht es nicht, ich komme in zwei Wochen nochmal wieder. Die haben ja eine ganz andere, je nach Struktur, es gibt auch Unternehmen, die haben interne Verrechnungssätze und sowas alles, das würde ich gar nicht, oder auch tatsächlich mit Billables arbeiten, habe ich von... Irgendein großer Verlag war das, ich weiß gar nicht mehr, wer das war, mal gehört, aber ansonsten ist die Motivation natürlich irgendwie als externer beratender Anwalt irgendwie ein bisschen was anderes.

[06:39] Marc Ohrendorf:

Lass mich da mal ein kleines bisschen reingehen, du hast ja schon so viele verschiedene Themen aufgeworfen. Wir fangen vielleicht mal vorne an, also für unsere Zuhörenden, die jetzt irgendwo zwischen, weiß ich nicht, erst im zweiten Semester und 20. Berufsjahr sind, das freut uns ja auch immer sehr, wenn wir da Zuschriften bekommen, ordnen wir erstmal vielleicht ein kleines bisschen ein. Also IT-Recht, du hattest gerade eben das Beispiel Inhouse, bleiben wir einfach mal bei dem Beispiel, weil ob du es jetzt extern berätst oder Inhouse, das Problem an sich bleibt ja ein ähnliches. Und da möchte ein großes Unternehmen, sagen wir eine Modekette, weil wir gerade bei dem Beispiel waren, einen Webshop aufmachen. Was sind so typische Probleme, die es dann zu regeln gilt? Oder Verträge, die es zu schließen gilt, könnte man ja auch sagen.

[07:23] Philipp Kühn:

Weiß ich gar nicht, wo ich anfangen möchte, vor allem, wenn du sagst, einen Webshop aufmachen. Also ich muss mir natürlich erstmal Gedanken darüber machen, wie ich das Ganze, wenn wir jetzt mal so richtig juristisch erstmal anfangen, erstmal aufziehen möchte. Das heißt, was möchte ich für Lizenzmodelle dahinter haben, beziehungsweise wie soll das Einkaufserlebnis sozusagen sein, was soll ich für Bestellfunktionen für Möglichkeiten haben. Gerade in Corona hat man das ja auch oft gesehen, ich kann online was ordern. Das kann ich mir dann im Laden einmal kurz anprobieren, muss aber halt nicht lange rumsuchen. Solche Click-and-Collect-Geschichten beispielsweise, das ist nicht nur datenschutzrechtlich, gibt das gewisse Anforderungen, sondern auch IT-rechtlich, aber also so rein von der praktischen Brille her gesehen gibt es natürlich unheimlich viele Ansatzpunkte, wo du eine Kombination oder beziehungsweise wo du als IT-Richter viele Sachen mit im Blick haben müsstest oder solltest, beziehungsweise wo du halt einfach in der Produktentwicklung mit beteiligt werden kannst. Wenn das Marketing, die IT-Abteilung so weitsichtig ist, dass sie wirklich von Anfang an, was ich immer nur empfehlen kann, den Juristen, die Juristinnen mit reinnehmen.

[08:26] Marc Ohrendorf:

Damit dann juristisch das, was da auf Produktseite avisiert wird, auch abbildbar ist, dass zum richtigen Zeitpunkt Verträge geschlossen werden und ja in dem gesamten juristischen Vertragswerk letztlich auch abgebildet ist, was faktisch passiert.

[08:39] Philipp Kühn:

Genau, zum Beispiel. Und um ein Beispiel zu nennen beim Click und Collect ist tatsächlich dann die Frage, wann wird denn überhaupt da ein Vertrag geschlossen? Ist das eine verpflichtende Bestellung? Muss ich dann da irgendwas abnehmen oder nicht? Und das war damals dann auch das Thema, muss ich dann im Laden dann noch irgendwas, muss der Kunde noch irgendwas unterschreiben oder was auch immer. Also da sind da, muss man sich einfach, muss die Businessseite sich natürlich überlegen, wie wollen sie es denn halt wirtschaftlich abgebildet haben. Und dann sagt der Jurist sinnvollerweise, die Juristin sinnvollerweise, so kann man es machen oder so kann man es halt auch nicht machen vielleicht, aber zu dem Zeitpunkt halt wie auf der Baustelle auch, wenn der Putz noch nicht auf den Wänden ist, kann ich Elektroleitungen, hatte ich heute Morgen, kann ich Elektroleitungen vielleicht auch nochmal verlegen oder gerade ziehen, ja, wenn aber alles drauf ist, also das Projekt quasi kurz vor Ende ist und dann die Fachabteilung zur Rechtsabteilung geht und sagt, könnt ihr das bitte mal abnehmen, in Anführungsstrichen. Es gibt nichts Schlimmeres, als dass eine Rechtsabteilung irgendwas abnehmen muss oder abnicken muss. Da ist einfach nicht Aufgabe deines Rechtsanwalts, egal ob er intern arbeitet oder extern arbeitet, das ist meine Meinung, aber das ist nochmal ein ganz anderes Thema. Aber viel massiver bei diesen Webshop-Geschichten sind natürlich die ganzen Hintergrundstrukturen, also ist das SAP-basiert. Ist das Amazon-basiert oder was auch immer? Was habe ich da für Lizenzstrukturen dahinter? Ich habe den Fachabteilungen immer gesagt, letztendlich muss ich verstehen, was ihr da alles machen wollt, wer damit alles arbeiten soll, wo das Ganze laufen soll, damit ich dann prüfen kann, dass ihr nach den Verträgen das damit machen dürft, was ihr wollt. Weil gerade je größer der Anbieter ist, desto schmerzhafter wird es nachher, wenn ein Software-Audit kommt und da festgestellt wird, dass du im Lizenz-Breach bist, also letztendlich etwas tust, wofür du keine Lizenz gekauft hast und dann halt natürlich, aber ich glaube, das machen die Kleinen dann genauso wie die Großen, die halten dann gerne die Hand auf und sagen, zahle Mann und Söhne oder Töchter.

[10:26] Marc Ohrendorf:

Gut, das heißt, da geht es ja letztlich auch ziemlich viel um Kommunikation, was du da gerade beschreibst. Gute Kommunikation, teamübergreifend, auch sozusagen backgroundübergreifend und rollend übergreifend am Ende des Tages. Wir werden nachher nochmal ein kleines bisschen über das Thema agiles Arbeiten sprechen, wo man ja meistens auch teamübergreifend tätig ist. Aber bevor wir dazu kommen, wüsste ich gerne nochmal anknüpfend an diese ganze IT-Rechts-Thematik. Du hast eben zu mir gesagt, diese ganzen Begriffe im Vorgespräch, IT-Sicherheit ist keine Informationssicherheit, Datenschutz ist kein Geheimnisschutz, das geht immer alles durcheinander. Fangen wir mal mit dem ersten an. Was ist IT-Recht, was ist IT-Sicherheit und was ist Informationssicherheit aus deiner Sicht?

[11:09] Philipp Kühn:

Ich würde mit den zwei letzten anfangen, dann würde ich vielleicht was dazu sagen, was aus meiner Sicht IT-Recht ist sozusagen. Informationssicherheit ist letztendlich die, was super wichtig ist für Unternehmen, aber auch für Kanzleien im Übrigen, die Sicherheit der Informationen, also quasi die Sicherheit der Informationstechnik, die im gesamten Haus läuft sozusagen. Also ist, ob ich da eben mit dem Hacking Angriff rein kann und dann zum Beispiel mir die Gegensprechanlage von der Tiefgarage anhören kann oder nicht. Ich bin kein Techniker, deswegen, wenn Techniker zuhören und sich gerade irgendwie die Fingernägel bei denen kreu sind, seht es mir nach. Aber das wäre so mein Verständnis und IT-Sicherheit ist halt vielmehr, wobei das natürlich auch irgendwie miteinander greift, aber Informationssicherheit ist halt viel weiter gefasst. Und in dem besagten Konzern, wo ich eben gesagt habe, da gab es einen Informationssicherheitsbeauftragten, mit dem ich sehr gut zusammengearbeitet habe und der hat mir immer furchtbar auf die Finger geklopft, wenn ich gesagt habe IT-Sicherheit, weil das halt zu kurz gesprungen ist. Das ist halt nicht die Sicherheit der IT, sondern die Sicherheit der Informationen, Die natürlich dann auch über die IT läuft sozusagen. Und IT-Recht ist super weit gefasst, weil das letztendlich alles Rechtliche umfasst, wo irgendwie IT eine Rolle spielt. Das können Lizenzverträge sein, das können IT-Projektverträge sein, das können Service-Level-Agreements sein im Hosting-Bereich oder im Betriebsbereich, wenn Software betrieben wird. Das kann aber natürlich genauso auch gut das Thema sein, dass ich für eine Software eine Marke anmelden möchte zum Beispiel oder irgendwie das Thema habe, ab wann ist denn meine Software eigentlich urheberrechtlich geschützt, kann ich die patentieren oder nicht, in Deutschland relativ schwierig, aber das ist ein anderes Thema. Und dann kommt natürlich der ganze Bereich mit dem Datenschutzrecht, was meiner Meinung nach, also Stand jetzt gehört es auch noch definitionsmäßig zum Fachanwalt-IT-Recht oder Informationstechnologie-Recht, wie es ausgesprochen heißt, in der Fachanwaltsbezeichnung eben das Datenschutzrecht. Das gehört genauso gut meiner Meinung nach zum IT-Recht mit dazu, weil das integral miteinander verwoben ist. Wenn ich IT-Produkte berate, was ich ja, letztendlich, du hast eben das mit der Kommunikation angesprochen, das ist ein unheimlich wichtiger Punkt. Als Anwalt bin ich halt, und das ist eigentlich hoffentlich egal, ob ich dann als externer Anwalt tätig bin oder als interner Anwalt tätig bin, in Ordnung. Erster Linie bin ich vor allem Rechtsberater. Das heißt, ich berate auch zu einem Beratungsprozess. Das haben Unternehmensberater schon lange verstanden. Rechtsberater tun sich manchmal ein bisschen schwer damit. Gehört natürlich auch ein kommunikativer Prozess. Ich muss mir immer überlegen, wie kann ich meine Stakeholder im Unternehmen oder meine Mandanten, wie kann ich die inhaltlich abholen? Wie kann ich verstehen, was die von mir wollen, um dann nachher ein tragbares Ergebnis zu produzieren und nicht rechtliches Hochrecht, manchmal müssen wir das auch machen, aber in der Regel will das weder der interne Mandant haben bei einem Unternehmensanwalt, als auch der externe Mandant bei einem Anwalt in der Kanzlei. Die wollen nicht immer oder in den wenigsten Fällen wollen die irgendwas haben, was irgendwie bis zum BGH hoch durchentschieden werden können, sondern die wollen in der Regel juristisch haltbare Lösungen haben, die vor allen Dingen aber wirtschaftlich sinnvoll sind oder wirtschaftlich umsetzbar sind. Das begegnet dir beim Datenschutzrecht eigentlich relativ häufig, weil du kannst beim Datenschutzrecht, kannst es dir relativ einfach machen und immer die ganz strenge Auffassung vertreten. Aber dann wirst du ganz schnell feststellen, dass die Mandanten oder jetzt wieder auch in die interne Brille geschwitzt, die Marketingabteilung oder wer auch immer, die dann irgendwann den Vogel zeigen, weil die dann sagen, der Kühn sagt eigentlich den ganzen Tag, es geht nicht.

[14:35] Marc Ohrendorf:

Der klassische Vorwurf, das Klischee, du legst so ein bisschen das Unternehmen lahm durch deine Bedenken. Ja, genau.

[14:40] Philipp Kühn:

Und ich habe immer gesagt, der Anwalt ist im Idealfall kein Bedenkenenträger, sondern eben auch Mitleistungsträger der gesamten Supply Chain, wenn du so willst. Er sorgt einfach letztendlich dafür, dass so wie das Marketing dafür sorgt, dass das Produkt gut aussieht, sorgt der Anwalt halt dafür, dass das Produkt rechtlich gut gestrickt ist. Ja.

[14:58] Marc Ohrendorf:

Lass uns nochmal ganz kurz auf diese Frage Informationssicherheit und IT-Sicherheit eingehen. Ich versuche mal deine Antwort ein bisschen zusammenzufassen und du sagst mir mal, ob das wirklich Sinn macht. IT-Sicherheit ist eigentlich kein Selbstzweck, weil nur weil ein System sicher ist, dein und mein Smartphone, ist ja noch nichts, also wenn es unsicher wäre, ist ja noch nichts passiert, sozusagen, wenn da keine Daten auch drauf sind, die dann entsprechend abhandeln kommen. Dann mag der Hersteller, Samsung, Apple, gegen den entsprechenden, ja ich tue mich mit dem Begriff Hacker so schwer, mit demjenigen, der da mal schaut, ob vielleicht Türen offen sind, mag gegen den vorgehen, aber wir als Endkunden, als Endnutzer sagen, ja okay gut, da war ein theoretischer Exploit, mag dem so sein. Wenn da jetzt aber deine und meine Mandantendaten vielleicht drauf liegen oder sonstige sensible Informationen, dann wird aus dem IT-Sicherheitsproblem ein Informationssicherheits- und damit auch ein Informationssicherheitsrechtliches Problem. Könnte man das so sagen?

[15:53] Philipp Kühn:

Das könnte man so sagen. Du hast es sehr speziell auch direkt auf ein datenschutzrechtliches Problem bezogen, weil du von personenbezogenen Daten gesprochen hast. Aber das können natürlich auch ganz profan Unternehmensdaten sein. Also irgendwelche Umsatzzahlen oder solche Geschichten oder generell, was halt über die ganzen Systeme läuft. Das ist dann der nächste Punkt, immer wenn ich Klauseln sehe, wo drin steht, Datenschutz und Geheimhaltung. Finde ich auch schwierig und nicht so gut. Um nicht zu sagen furchtbar, weil das zwei ganz unterschiedliche Stoßrichtungen sind. Bei dem einen geht es halt um geheimhaltungsbedürftige Unternehmensinformationen, also zum Beispiel die Umsatzzahlen oder irgendwie das Geheimrezept vom Pudding oder irgendwelche genialen Workflows, die gebaut haben, um wieder ein bisschen ins IT-Recht zu gehen, um ihre Bestellprozesse irgendwie richtig, richtig gut zu machen und schnell zu machen. Das muss aber mit Datenschutz überhaupt nichts zu tun haben. Und natürlich sind personenbezogene Daten auch genauso geschützt, aber da geht es überhaupt nicht um die Interessen des Unternehmens, sondern um die Interessen der natürlichen Personen, also deren Daten. Deswegen tue ich mich da immer schwer, aber es ist auch ein gutes Beispiel dafür, dass wenn man sich nicht, was ja auch okay ist, wenn man sich damit vertieft nicht beschäftigt, dass immer gerne alles so in einen Topf schmeißt und einmal umrührt und denkt, der wird schon schmecken. Aber das ist ja das Schöne, dafür gibt es ja unsere Sumpf dann, also vor allem halt eben die Kolleginnen und Kollegen, die im IT-Recht und Datenschutzrecht Professionalität beraten.

[17:14] Marc Ohrendorf:

Gut, jetzt haben wir erstmal so ein paar Begriffe geklärt. Jetzt würde ich gerne mal mit dir darüber sprechen, wie man eigentlich in diesem Bereich Nachwuchs findet. Man hat ja am Ende des Tages heutzutage als Jurist in fast jedem Rechtsgebiet mit zunehmend technischen, mit zunehmend digitalen Problemen zu tun oder jedenfalls Sachverhalten zu tun, die dann hier und da auch zu einem juristischen Problem werden. Was muss man denn so können, wenn man sich im IT-Recht oder generell in so, ja, ich sag mal, digitalen Fragestellungen, um jetzt mal diese ganzen verschiedenen Rechtsgebiete da mit aufzugreifen, gut auskennen möchte? Was sollte man da können mitbringen?

[17:54] Philipp Kühn:

Dort ist ja eben, als wir uns eben auch mal unterhalten haben, von GitHub gesprochen. Also mit Sicherheit für alle, die das nicht kennen, das ist letztendlich ein Repository, auch wieder ein furchtbarer Begriff, den man nicht unbedingt zwingend kennen muss. Aber da geht es halt um Source Code und dass ich vielleicht mal was programmiert habe oder sowas. Das kann ich bei GitHub eben ablegen. Aber das ist zumindest aus meiner Perspektive nicht erforderlich. Natürlich gibt es Kolleginnen und Kollegen, die auch mal programmiert haben oder die vielleicht sogar schon mal Informationstechnologie studiert haben. Die gibt es tatsächlich auch oder die immer Programmierer waren, die sind mit Sicherheit dann technisch sehr, sehr visiert. Heißt nicht zwingend, dass das dann die besseren Anwältinnen und Anwälte sind. Aber das ist meiner Meinung nach nicht erforderlich. Aber was du schon brauchst und was echt nicht einfach ist, und ich habe selber auch immer wieder Referendarinnen und Referendare oder Praktikantinnen und Praktikanten und so weiter oder jetzt vor einem halben Jahr auch eine Associate-Kollegin eingestellt. Weil wenn du dich da hinsetzt und sagst, der Nachwuchs muss programmieren können, dann bist du eigentlich schon zum Scheitern verurteilt, weil das ist super, super selten. Deswegen, also für mich ist es eigentlich viel, viel wichtiger, dass du ein brennendes Interesse für technologische Sachverhalte mitbringst. Weil du musst in der Lage sein, das Produkt, was ich am Ende des Tages, was der Mandant verkaufen will oder was der interne Stakeholder verkaufen will, das sollst du ja rechtlich beraten. Das musst du verstehen, damit du begreifst, wie deine rechtliche Beratung letztendlich nachher wirkt oder beziehungsweise was das Produkt macht, damit du das in die richtigen Bahnen lenkst. Also beispielsweise zum Datenschutz. Ich muss verstehen, auf welchen Layern in der Technik irgendwelche Daten wo verarbeitet werden, damit ich bewerten kann, ist das Datenschutz rechtlich zulässig oder nicht. Und das ist mit Sicherheit auch nichts, was ich direkt am ersten Tag können muss. Deswegen sage ich immer, das Wichtigste ist wirklich dieses brennende Interesse und auch die Bereitschaft, Sachen nachzulesen. Wenn ich jetzt zum Beispiel irgendwo ein Mandat drin bin oder neu reinkomme und dann sagt die erfahrene Rechtsanwältin, der erfahrene Rechtsanwalt, bei dem ich dann idealerweise angefangen habe, also ganz on the scratch anfangen, so wie ich das gemacht habe, ist echt knackig, muss ich dazu sagen. Aber wenn du eben in so einer Situation bist und dann kriegst du zu hören, hier Open Source und sowas, dann rufen Mandanten an, der Mandant sagt, ja, ich habe das und dann kommt tatsächlich so GitHub und so, dann habe ich das und dies und jenes, dann musst du armutig zu sein, zu sagen, nee, zeig mir das doch mal, erklär mir das doch mal, was genau macht ihr da? Und nicht sagen, ach Mist, jetzt verstehe ich das nicht, der Mandant findet mich doof, wenn ich dann nachfrage. Also das Gegenteil ist der Fall und auch ich habe mittlerweile ein bestimmtes, relativ gutes technisches Verständnis. Aber ich frage auch immer wieder nach und sage, erklärt mir das nochmal, zeigt mir das nochmal und das Gegenteil ist dann der Fall, die freuen sich, dass man da Interesse hat und sich das erklären lässt, weil die dann auch sich wiederum ernst genommen fühlen, weil das hast du im IT-Recht, aber auch im Datenschutzrecht ja auch ganz oft, dieses, oh Gott, jetzt kommt der Anwalt. Oh, jetzt kannst du es, ja, okay, ja, okay. Wir können jetzt eigentlich direkt aufhören zu programmieren, Projekt ist tot, wenn die Juristen kommen, gerade im agilen Bereich, wenn wir da gleich noch zu kommen. Aber wenn du dann eben zeigst, dass du da ganz anders drüber denkst und fühlst, dann nehmen die dich auch einmal als jemanden wahr, der Mehrwert da reinbringt. Und das ist eben das Spannende. Und das kannst du nur, wenn du eben Interesse hast an den Sachen. Und mit Sicherheit ist es auch nicht von Nachteil, wenn ich mich irgendwie eine gewisse Zeit in meinem Leben mal mit Computern beschäftigt habe. Bei mir, wir hatten eben darüber gesprochen, ich komme halt aus einer Generation, wo wir noch mit MS-DOS irgendwelche Spiele gestartet haben. Und ich habe bestimmt auch viele Computerspiele gespielt und so, aber da setzt du dich automatisch mit der Technik auseinander und hängst halt mit deinen Freunden, Freundinnen irgendwie rum und probierst aus, Windows wieder ans Laufen zu kriegen, wenn du nachts um drei auf einer Ladenparty bist und alles läuft nicht und sonst irgendwas und dann weißt du halt, wie eine MS-Config funktioniert und sowas alles. Aber das hilft halt einfach enorm weiter, um auch weitergehende technische Sachen und Sachverhalte zu verstehen, sich zu erarbeiten. Und wenn du das nachher irgendwie übereinander kriegst mit einem guten, Berater gehen, also auch irgendwie Interessen und Leute auch mitzunehmen, einzufangen und dann irgendwie noch das Ganze gut verpacken kannst als Paket, dann bist du echt richtig gut aufgehoben im Erzieherrecht und Datenschutzrecht.

[22:08] Marc Ohrendorf:

Das heißt, so ein bisschen ist eigentlich auch die Frage, wenn du eben übrigens zur Erläuterung für die Zuhörenden gesagt hast, ja, wir haben da eben drüber gesprochen, wir führen natürlich immer ein kleines Vorgespräch und da planen wir so ein bisschen was, worüber wir uns gleich unterhalten. So ganz der Laber-Podcast nur aus der hohen Hand ist das ja auch nicht. Wenn du sagst, Ja, so ein bisschen vielleicht mal ein bisschen Computer gespielt früher und auch ein bisschen mehr in der Jugend, ja, dann müsst ihr da draußen, wenn ihr auch in diese Gruppe fallt, zumindest nur noch es irgendwie schaffen, das Geschick auch im Lebenslauf auszudrücken, damit man das auch sehen kann und es nicht ganz so komisch sich liest. Und für all die anderen gibt es ja auch gerade ziemlich viele neue Angebote im Bereich Legal Tech und Fortbildung in dem Zusammenhang. Da würde mich mal deine Ansicht noch interessieren. Dieses große, große Buzzword Legal Tech hat ja gewissermaßen auch Überlappungen zu deinen Themen, oder?

[23:02] Philipp Kühn:

Ja, absolut. Vielleicht noch einen Nachsatz zu dem von eben, weil du mich gerade mit deiner Formel Jugend draufgebracht hast, Lebenslauf oder wie ich das dann da verklappen kann. Ich habe bei mir auch nie drinstehen gehabt, dass ich Computer gezockt habe oder sowas. Das ist natürlich schwer und würde ich auch im Lebenslauf nicht erwarten, aber da gucke ich dann tatsächlich viel mehr, wenn ich Lebensläufe ansehe von Bewerberinnen, von Bewerbern, kann ich da irgendwo rauslesen, dass die Interesse für Technik haben. Und wenn es das Anschreiben ist, ich kriege teilweise auch Bewerbungen, wo ich einfach null Bezug zum IT-Recht sehe. Die sagen dann ja, ich interessiere mich für das IT-Recht. Dann sage ich immer, das kann ich verstehen, aber mir fehlt irgendwie so der Technik-Connex. Und dann kann es meinerwegen schon mal der, es kann ja irgendwie die Summer School im C++ programmieren sein oder sowas, muss es aber nicht, sondern es kann auch sein, dass man irgendwie sagt, technisch Interesse und ich lese mir ab und zu mal Sachen durch oder was. Irgendwie sollte ich in dieser Bewerbung klar machen, dass ich wirklich Technikinteresse habe. Das muss ich halt eben nicht mit Computerspielen machen. Oder ich habe halt zumindestens mal oder vielleicht mal irgendwo mal ein Praktikum gemacht oder ich habe im Referariat schon mal in irgendwelche Abteilungen mit reingeschnuppert. Eine von meinen Mitarbeiterinnen beispielsweise hat als studentische Hilfskraft in einem Softwareunternehmen gearbeitet. Und das sind dann Sachen, da werde ich dann, da werden wahrscheinlich alle Kolleginnen und Kollegen hellhörig, die solche Bewerbungsprozesse mit haben. Aber jetzt zu deinem Punkt mit dem Legal Tech. Natürlich, das ist sehr eng verbandelt und auch bei uns intern setzen wir uns natürlich sehr stark auch mit Legal Tech auseinander und haben auch schon ein oder zwei Lösungen, mit denen wir arbeiten, aber das ist natürlich ein laufender Prozess. Und wobei man bei Projekten muss man ja mal gucken, Projekte sind ja irgendwann zu Ende. Ich glaube, Legal Tech ist halt einfach nicht zu Ende. Deswegen, wenn man wieder in die agile Welt springt, ich würde da eher von Produkt reden, weil das ist ja immer fortlaufend. Und das sind tatsächlich mehr Kolleginnen und Kollegen, die halt aus dem Legal Tech und aus dem IT-Recht und aus dem Datenschutz Bereich kommen, einfach weil wir uns mit Software auskennen und Legal Tech hast ja auch oft, wenn du es nicht intern entwickelst, was die wenigsten können, weil du einfach Entwickler baust und die sind ja super, die sind ja noch rarer als IT-Rechler und Datenschutz-Rechlerinnen. Musst du halt mit irgendwelchen Anbietern sprechen und dann hast du direkt wieder einen IT-Vertrag, den du mit denen schließt. Aber nicht nur deswegen, da kommt glaube ich auch einfach wieder das Technikinteresse mit raus, was den Kolleginnen und Kollegen irgendwie im Blut steckt, die IT-Rechte und Datenschutzrechte machen. Deswegen beschäftigen die sich, glaube ich, vermehrt dann mit Legal Tech. Und klar ist das was, was mich auch super brennend interessiert, weil ich halt einfach irgendwie auch, auch wenn man es mir nicht ansieht, tatsächlich irgendwie so ein Techie bin und finde auch Smart Home und sowas alles, obwohl ich Datenschutzregler bin, mega spannend, weil ich einfach technische Lösungen mag, die irgendwie fancy sind.

[25:48] Marc Ohrendorf:

Und wir haben es jetzt schon mehrfach irgendwie durchschreien lassen, du hast ja so ein kleines bisschen das Thema agiles Arbeiten auf die Fahnen geschrieben, für jemanden, der noch nie damit zu tun hatte. Was ist denn das?

[25:59] Philipp Kühn:

Also erstmal würde ich sagen, agiles Arbeiten, ja, nein, schwerpunktmäßig tatsächlich mehr so die agile Entwicklung, also Softwareentwicklung, wobei das natürlich auch immer mehr im normalen Arbeiten kommt und auch für eine anwaltliche Tätigkeit finde ich agile Strukturen oder agile Denkweisen und Ansätze wirklich sehr vorteilhaft. Aber was ist das denn überhaupt? Agiles Arbeiten ist tatsächlich oder agile Entwicklung ist halt mehr vom Produkt her gedacht sozusagen. Was will ich am Ende des Tages haben? Und wenn ich an irgendeinem Punkt, jetzt mal wirklich so ganz, ganz grob zusammengefasst, und wenn ich irgendwo auf einer Hälfte des Prozesses feststelle, eigentlich will ich ja was ganz anderes haben als das, was ich ursprünglich mal bestellt habe, dann will ich halt in der Lage sein, das irgendwie anzupassen. Das nennt man diesen Moving Target Effekt, also das bewegliche Ziel. Und da geht es mehr um den Weg zum Ziel als das Ziel selber. In einfachen Worten gefasst bei Software sagst du nicht, vor Projektbeginn so und so muss die Software aussehen, die technischen Anforderungen soll es haben, Lastenheft, Pflichtenheft. Und dann wird wasserfallmäßig abgearbeitet. Das ist eine Programmiermethode, Wasserfallmethode.

[27:06] Marc Ohrendorf:

Also Wasserfall bedeutet auf gut Deutsch, man macht erstmal alles fertig und nachher wird es drüber gekippt und deswegen Wasserfall.

[27:12] Philipp Kühn:

Genau, und dann läuft das so kaskadenmäßig sozusagen ab, das ist der Wasserfall dann. Im Agilen ist es halt genau anders. Da definierst du nur im Groben, was du haben möchtest und definierst vor allen Dingen User Stories. Das heißt, du sagst, welches Erlebnis soll der Nutzer haben, wenn er das in den und den Prozess macht und so weiter und so fort. Und das kannst du immer weiter, die User-Stories kannst du immer weiter in ein sogenanntes Product-Backlog rein füllen und daraus werden dann in sehr kleinen Schritten werden da Sachen abgearbeitet. Die nennt man Sprints, meistens zwei Wochen, so iterative Einheiten nennt man das auch, sind viele Wörter, die man da benutzen kann, um zu zeigen, dass man sich damit auskennt oder vielleicht auch eben nicht. Aber der große Unterschied ist, dass dieses Product-Backlog im Gegensatz zum Wasserverhalten nicht feststeht. Das heißt, du kannst da immer wieder neue Anforderungen reinkippen und die dann auch wieder hoch priorisieren und sagen, ich habe Was interessiert mich mein Gerede von gestern? Ja, ich habe gestern Abend gelesen, irgendwie die und die Lösung ist super, super hip und deswegen irgendwie, weil ich ein TikTok-Video gesehen habe oder was auch immer, ja, dann pushe ich das halt nach oben, dann kann ich gucken, dass das dann in den nächsten zwei Entwicklungszyklen mit reinkommt. Und wenn man sich jetzt, und da gibt es noch viele andere Rollen und so weiter, aber ich will da jetzt gar nicht, ich könnte mir zwei Stunden darüber erzählen, ich halte ja auch Vorträge zu dem Thema, ich mache das oft mit jemandem, der aus der Praxis das dann auch tatsächlich macht, also weniger Jurist, sondern mehr dann Praktiker, wo wir immer eine Einleitung machen und das ist dann schon allein eine Stunde Einleitung, also es ist überhaupt Agiles Arbeiten nach Scrum, was ich jetzt erzählt habe, da gibt es noch Kanban, Extreme Programming und so weiter, deswegen das würde jetzt relativ zu weit gehen, aber Aber der wichtige Punkt, warum habe ich mich damals dann als Jurist damit auseinandergesetzt, das ist jetzt wahrscheinlich gerade das Fragezeichen in den Köpfen von den Leuten, warum ist das Dienst gerade für Juristen spannend, ist natürlich, wenn man sich so ein bisschen damit auseinandergesetzt hat, was... Und Wasserfall ist halt ganz klassisch nach Werkrecht. Ich habe ein Werk, das wird definiert, das wird dann vom Werkunternehmer hergestellt und zum Schluss gibt es dann eine Abnahme. Und da gibt es halt, das meine ich meiner Meinung nach, große Missverständnisse, dass viele sagen, im Agilen geht es nicht. Das muss Dienstrecht sein, weil ich ja kein Werk habe, was ich definiere. Und das ist halt, Entschuldigung, Mumpitz. Aber damit man weiß, warum das Mumpitz ist und wie ich da rechtlich reinhaken kann in diese einzelnen Prozessschritte, von denen ich gerade gesprochen habe, muss man verstehen, was dahinter steckt sozusagen. Ich habe den großen Vorteil, dass ich einen älteren Bruder habe, der kein Jurist ist, sondern der Software-Mensch ist, in Führungsstrichen, der sich schon sehr lange damit beschäftigt und ich hatte den Augenöffner im Moment, das war tatsächlich im Konzernumfeld, wo ein Dienstleister gesagt hat, Juristen haben eh keine Ahnung von AG, da brauchen sie jetzt gar nicht anfangen mit denen zu reden. Und das hat mich so gefuchst, dass ich zu meinem Bruder gegangen bin und gesagt habe, erklär mir mal, was Scrum ist. Und dann hat er nur laut gelacht und hat gesagt, ich kann dir nicht einfach in fünf Minuten erklären, was Scrum ist. Du musst dich damit auseinandersetzen, musst zu den Scrum-Tischen gehen. Das sind so die Meetups. Und dann habe ich das gemacht und habe mich immer weiter damit auseinandergesetzt. Hat am Anfang ein bisschen Überwindung gekostet, weil natürlich bin oft nach der Kanzlei dahin gefahren. Und irgendwie hat man ja dann doch oft einen Anzug an. Da wird man erstmal komisch angeguckt von den Leuten mit den Hoodies und langen Haaren und sonst irgendwas. Also ein paar Vorteile werden da schon noch erfüllt, aber nicht alle. Was aber auch total okay ist. Und ich habe das Vorurteil dann meinerseits dann bedient und habe mich dann auch teilweise dahingestellt, habe gesagt, ich sehe nicht so aus wie ein Anwalt, sondern ich bin auch einer. Und jetzt erzählt mir mal alles, was bei Juristen schon mal im Agilen schiefgelaufen ist. Und dann so Juristen-Bashing in der Agilen Welt. Da kannst du halt unheimlich viel lernen über das Mindset der Leute, über das Mindset der Projekte, was da drin steckt und vor allem über diese ganzen Funktionen. Und da bin ich wieder bei dem Punkt von eben. Ich muss das Produkt verstehen. Ich muss die Arbeitsweise verstehen, damit ich das rechtlich beraten kann. Und dann komme ich irgendwann zu dem Punkt, dass ich auch mit fundierten Argumenten sagen kann, auch im Agilen ist ein Werkvertrag unheimlich gut umsetzbar. Was dann letztendlich daran gemündet hat, dass ich, weiß ich nicht, ob es das allererste war, aber zumindest ein offizielles kommentiertes Muster eines Agilen-Werkvertrags auch veröffentlichen durfte.

[31:09] Marc Ohrendorf:

Okay, das ist eine Rechtsfrage im Agilen. Das ist ja ganz interessant. Aber lass uns noch mal ein kleines bisschen so einen Griff dran kriegen. Ich bin Student, ich lerne für eine Prüfung, ich bin Referendar, ich lerne für eine Prüfung, ich bin Anwalt im ersten, zweiten, dritten Berufsjahr, ich schreibe einen Schriftsatz oder einen Vertrag oder was auch immer. Agiles Arbeiten ist doch, so jedenfalls mein Verständnis, oder agile Softwareentwicklung, von der du gerade kommst, ist doch aber auch, So wird vielleicht ein Schuh draus. Eine Arbeitsmethode, eine kollaborative Arbeitsmethode im Team, die ziemlich viel Selbstreflexion auch erfordert, um sich überhaupt mal Gedanken darüber zu machen. Ich laufe jetzt eben nicht nur zum Ziel. Sondern ich sage, ich laufe mal zu einem Ziel und danach schaue ich mal, ob mir dieses Ziel noch so gut gefällt. Vielleicht muss ich dann nachher noch woanders hinlaufen oder ich laufe zu einem Zwischenziel.

[32:00] Philipp Kühn:

Genau, das wollte ich gerade sagen. Ich laufe zu Zwischenzielen.

[32:03] Marc Ohrendorf:

Man läuft zu Zwischenzielen, genau, so könnte man es eigentlich sagen. Und andere Menschen laufen auch noch mit, meistens. Das ist das Schöne. Man kann theoretisch sogar das alleine sich ja alles durchplanen, aber meistens ist es ja doch irgendwo im Team. Das ist ja für Juristen auch hier und da vielleicht ein bisschen neu, oder? Weil wir doch zwar in Teams organisiert sind, aber viele Arbeitsschritte dann doch eher individuell abgearbeitet werden. Oder sehe ich das ein bisschen zu engstirnig?

[32:31] Philipp Kühn:

Ne, das würde ich tatsächlich so unterstreichen, weil das war das, was ich eben gesagt hatte, auch für die juristische Arbeitsweise ist eine agile Denkweise oder ein agiles Methodik-Projekt-Vorgehensweise durchaus sinnvoll. Weil wie du sagst, dann arbeite ich halt eben nicht nur in der Abteilung, sondern im Team letztendlich an solchen Sachen. Aber ich weiß gar nicht, ob das im Team Arbeiten an Projekten, das kennen wir zumindest auch in größeren Kanzleien, da arbeiten wir auch in Projekten. Das sind ja DD-Projekte oder was auch immer, da arbeiten wir tatsächlich sehr eng auch schon zusammen, auch schon im Team zusammen. Deswegen wäre das jetzt was, kann Kanzleien oder Unternehmen geben, wo das bei Juristen anders ist, habe ich auch schon anders erlebt tatsächlich. Aber deswegen ist das das gar nicht, was ich da so herausfordernd sehe, was ich viel herausfordernder finde, gerade auch für Juristen, vielleicht auch manchmal für Mandanten, aber wenn man sich mit Mandanten unterhält, finde ich das gar nicht so schlecht, ist das Thema mit diesen Zwischenzielen. Weil Zwischenziele heißt ja auch, Arbeite iterativ an einem Produkt und gucke mir dann das Produkt an, wenn es noch nicht fertig ist. Und dann nicht nur alleine, sondern zusammen mit dem Auftraggeber, also mit dem Mandanten. Das heißt, ich muss als Anwalt die Ruspe haben, zu sagen, hier ist der Vertrag, aber guck bitte nur nicht hinten rein, da ist noch nicht fertig, sondern ich habe jetzt vorne schon mal gearbeitet. Ist das so, wie du dir das vorstellst? Ist das Zwischenziel, ist das okay? Okay, oder haben wir vielleicht, während wir das lesen, eine ganz andere Idee davon und müssen wir hier und da vielleicht nochmal anpacken. Jetzt gibt es Kolleginnen und Kollegen, die sagen dann immer, aber so arbeite ich doch schon seit 20 Jahren mit dem Mandanten zusammen. Das kann sein, aber wenn man da so ein bisschen an der Oberfläche kratzt, stellt man meistens fest, nee, so richtig haben die das tatsächlich nicht gemacht. Weil das sind wirklich unfertige Sachen, die ich dann, also ich habe das auch teilweise in Mandaten so, dass ich so auch arbeite, zugegebenerweise habe ich da auf Mandantenseite Leute, die auch mit dem Vorgehen ein bisschen bekannter sind, auch beim Softwarehersteller beispielsweise, wo ich explizit sage, pass auf, das sind dann größere Sachen, wir machen da jetzt mal, wir arbeiten da jetzt mal eine Woche dran, da schicken wir dir mal rüber, was wir bis dahin haben und dann setzen wir uns mal zusammen und gucken, ob das so in die richtige Richtung geht, ob das so ist, wie ihr euch das vorstellt. Aber vielleicht ist das, wir haben, was ja auch immer mehr kommt, Thema, du hast eben gesagt, ihr hattet ja letztes auch die Astrid Kohlmeier, da ist ja auch Legal Design. Und im ganz Kleinen kommt das immer mehr bei allen, weil der Mandant irgendwann sagt, ich will gar nicht so. Und so schwierige Verträge haben, so komplexe Verträge haben in großen Projekten und so, ja klar, da hast du Riesenverträge. Aber wenn ich jetzt irgendwie eine neue E-Commerce-Plattform berate oder so, die wollen keine 500 Seiten AGB haben, die wollen auch gerade wegen Marketing-Gesichtspunkten, die sagen immer, Herr Kühn, ich muss das ja irgendwie in dem Marketing auch noch verkaufen. Die schreiben noch, Reconversion-Rate geht in den Keller, das ist natürlich Katastrophe, das ist ein Begriff, den lernt man eigentlich recht nah, wenn man viel mit Marketing-Leuten zu tun hat im E-Commerce. Das wollen die gar nicht und das ist viel schöner, wenn der Mandant dir nach einer Woche sagt, das ist vielleicht ein bisschen zu komplex oder ich habe es mir doch ein bisschen strukturierter vorgestellt, als wenn er dir nach vier Wochen sagt und da sind wir wieder auch beim Anwaltsberuf eher als beim intern und echt ein paar Billibills da drauf geballert hast und dann feststellst du, ich bin irgendwie in die falsche Richtung gelaufen. Und das ist, wenn das beide sich darauf einlassen, Mandant und auch Anwalt, Anwältin, dann empfinde ich das als unheimlichen Mehrwert, auch in der Vorgehensweise. Aber das hat halt auch was mit geänderter Erwartungshaltung auf beiden Seiten zu tun tatsächlich.

[35:57] Marc Ohrendorf:

Ja, weil du, also um mal wieder das Beispiel konkret zu machen, also nehmen wir mal an, du arbeitest an einem langwierigen Vertrag, fiktives Beispiel, Paragraph 1 bis 25 in diesem Vertragsding, bei 6, 7 und 8 gibt es einen ersten Schwerpunkt und hinten gibt es irgendwie noch zwei. Ja, wenn du jetzt diesen ersten Schwerpunkt nach einer Woche bearbeitet hast und dann stellt sich beispielsweise heraus, ach guck mal, jetzt müssten wir das hier aber so und so regeln, dann sozusagen befruchtet ja auch womöglich deine Idee und deine Lösung wieder die Produktentwicklung, weil die dann merken, ach, das ist jetzt aber dann rechtlich ein bisschen kompliziert oder wir haben eigentlich ursprünglich schon zu kompliziert gedacht, wir ändern das nochmal ein kleines bisschen und dann musst du eben nicht den ganzen Vertrag wieder umschmeißen, sondern erstmal nur bis dahin und dann seid ihr aber von da an d0027accord und dann geht's weiter.

[36:42] Philipp Kühn:

Genau und wenn du das Ganze jetzt weiterdenkst, wenn du tatsächlich in ein agiles Projekt reingehst und das muss ja das Produkt, was da agil entwickelt wird, muss nicht zwingend eine Software sein, das kann ja auch irgendwas anderes im Unternehmenskontext sein. Und wenn du da jetzt weitergehst und den Anwalt, nicht das siehst als Mandanten oder sonst irgendwas, sondern der ist derjenige, der das erstellt, sondern der Anwalt ist Teil des Teams sozusagen. Das heißt, es gibt Leute, die wirklich am Produkt arbeiten. Der Anwalt wird iterativ immer wieder mit reingezogen, wenn es rechtliche Fragen gibt. Es gibt den Begriff des Agile Lawyers da in dem Zusammenhang, der dann immer wieder iterativ mit einbezogen werden kann. Da mache ich auch tatsächlich ein paar Projekte, das dann immer wieder zu einem gewissen Sprint-Zeitpunkt gesagt wird. Wir sind jetzt an dem Punkt, wir haben die rechtlich Fragen oder wir haben das und das vor. Wie ist das denn rechtlich? Können wir das so umsetzen? Ja oder nein? Und dann kannst du in dem Moment, kommt nämlich genau das, was du gerade sagst, da muss man und wenn man da in der Lage ist, einfach offen zu denken und auch mal außerhalb der juristischen, in Führungsstrichen, Grenzen, vielleicht auch einfach ein bisschen wirtschaftlich gedacht oder ich sage auch immer ganz oft, juristisch kann ich das so und so machen. Das ist juristisch, das ist alles möglich. Aber wenn du das und das machst, dann habt ihr vielleicht eine geringere Kundenbindung oder was auch immer. Oder man stellt juristisch mal vor, was zum Beispiel Möglichkeiten ich habe an der einen oder anderen Klausel, dann befruchtest du da den Gedankenprozess der anderen wiederum mit. Und du als Juristin gerade im Berufsbeginn hast den enormen Vorteil, dass du unheimlich gut verstehen kannst, welchen Mehrwert deine Beratung bieten kann an der einen oder anderen Stelle. Wenn du das dann herausbilden kannst, gerade zu Anfangszeiten, kannst du dieses Beraterpotenzial viel besser ausschöpfen, weil du dann merkst, ich bin Teil des Ganzen. Und wenn der Mandant, egal ob intern oder extern, dich als Mehrwert wahrnimmt, dann ist er auch bereit, Da einen gewissen Aufwand zu bezahlen oder auch interne müssen sich ja haben, enormen Kostendruck mittlerweile, den müssen sich ja rechtfertigen und dann nehmen die dich als Mehrwert wahr und dann bezahlen die dich auch. Also egal, ob das jetzt, wie gesagt, als extern ist, als interner oder was auch immer. Und wenn du da hinkommst und dann noch Spaß hast an dem, was du innerlich machst, hast du eigentlich gewonnen.

[38:48] Marc Ohrendorf:

Ich würde sagen, das ist ein sehr schönes Schlusswort und wir hoffen, dass wir eure Ideen und eure Vorstellungen vom Beruf als Anwalt im IT-Recht, im Datenschutzrecht und im agilen Umfeld etwas befruchtet haben. Vielen Dank fürs Zuhören und vielen Dank dir, Philipp, dass du Rede und Antwort gestanden hast.

[39:13] Philipp Kühn:

Danke dir, Marc. Danke, dass ich hier sein durfte.

[39:15] Marc Ohrendorf:

Tschüss.

[39:15] Philipp Kühn:

Tschüss.

Zum Arbeitgeberprofil von Ebner Stolz



Generiert von IMR Podcast • 25.2.2026