

## IMR73: Christian Leupold-Wendling

IMR073: Jura-Lernapp, Gamification und Unternehmensgründung | Interview Jurafuchs

Episode 73 | Gäste: Christian Leupold-Wendling | Arbeitgeber: Go Legal GmbH | Veröffentlicht:  
22.2.2021

---

**[00:09] Marc Ohrendorf:**

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht, eurem Jura-Podcast in Zusammenarbeit mit LTO und LTO Karriere. Mein Name ist Marc Ohrendorf und heute, hätte ich fast gesagt, spreche ich mit dem Jura-Fuchs, aber das ist nicht ganz richtig. Ich spreche mit dem Geschäftsführer von Jura-Fuchs, mit Christian Leupold-Wendling. Hallo Christian.

**[00:33] Christian Leupold-Wendling:**

Hi Marc, schön, dass ich da sein darf.

**[00:36] Marc Ohrendorf:**

Schön, dass du dir die Zeit nimmst, hier immer noch in diesem Corona, jetzt ja schon wieder Frühjahr, wir nehmen das Ganze also remote auf, wie ihr euch denken könnt, Rede und Antwort zu stehen dazu, was du heutzutage machst, aber vor allem auch, wie du da hingekommen bist. Du bist Jurist. Wo kommst du her? Wo hast du studiert? Wie war so dein Werdegang?

**[00:57] Christian Leupold-Wendling:**

Ja, ich bin Christian, ich komme aus Berlin, bin glücklich verheiratet und habe drei wunderbare Kinder. Ich sehe mich selbst als Menschenrechtsaktivist und ich bin auch begeisterter Jurist und seit 2018 auch Mitgründer und Geschäftsführer von JuraFuchs. Ich habe ursprünglich Jura studiert in Freiburg, ein Auslandsjahr in Aix-en-Provence gemacht und ein LLM in Cambridge. Ich habe als Student 2008 eine Menschenrechtsorganisation mitgegründet oder besser gesagt das Deutsche Büro einer internationalen Menschenrechtsorganisation IJM Deutschland. Das ist die größte Anti-Slaverei-Organisation der Welt. Das Deutsche Büro hat letztes Jahr 2,5 Millionen Spenden gesammelt für den Kampf gegen Menschenhandel, moderne Slaverei und Zwangsprostitutionen. Ich habe dann nach dem Referendariat begonnen, für Hengeler Müller zu arbeiten im Bereich Dispute Resolution, wie es genannt wird. Also Schiedsverfahren und streitige Verfahren und unter anderem am größten Schiedsverfahren der Geschichte der Bundesrepublik gearbeitet. Mit den Sozien Henning Belz und Wolfgang Spör und Albrecht Konrad. Und dort habe ich Legal Writing eigentlich gelernt, also Schreiben mit dem Ziel, dass das gelesen und auch verstanden wird.

**[02:17] Marc Ohrendorf:**

Was war denn das größte Schiedsverfahren? Wenn du da schon so drauf rumreitest, musst du ja jetzt auch den Zuhörenden ein kleines bisschen mehr erzählen.

**[02:26] Christian Leupold-Wendling:**

Ja, absolut. Ist auch nicht geheim, sondern öffentliches Wissen. Also das ist das Toll Collect-Verfahren Bundesrepublik Deutschland gegen Daimler und Telekom und die Projektgesellschaft Toll Collect. Und da wurden sehr viele Schriftsätze ausgetauscht und da kann man oder konnte ich auf sehr hohem Niveau lernen, wie man eben mit diesem Ziel schreibt, dass es verstanden und auch gelesen wird.

**[02:48] Marc Ohrendorf:**

Das war diese Autobahn-Maut-Sache, ne?

**[02:50] Christian Leupold-Wendling:**

Ganz genau. Der LKWs. Mhm.

**[02:53] Marc Ohrendorf:**

Okay. Und wie lange warst du da in der Kanzlei?

**[02:56] Christian Leupold-Wendling:**

Ich war drei Jahre dort und habe dann 2018 mit Wendelin und Steffen Jurafuchs gegründet. Ich habe eigentlich alles Geld, was ich bei Hängler zurückgelegt hatte, in Jurafuchs erstmal gesteckt. Und später haben wir dann auch ein Funding aufgenommen.

**[03:12] Marc Ohrendorf:**

Okay, aber da müssen wir jetzt mal ein kleines bisschen näher drauf eingehen. Also es ist ja jetzt nicht so wie letztens mal hier im Podcast, wo jemand erzählte, ja, wir wollten da so ein Buch schreiben, wir saßen zusammen in der Kneipe und dann haben wir im Prinzip so, wie man sich das im ersten Semester in der schlechten Klausur denkt, auf den Bierdeckel den Vertrag gemacht und dann lief das. Also ich nehme mal an, das hatte ja bei euch eine etwas längere Vorlaufphase und ihr musstet ja auch ein gutes Konzept ausarbeiten, einen Businessplan schreiben, um überhaupt euch auch halbwegs sicher zu sein. Man kann sich natürlich nie sicher sein, aber optimistisch zu sein, dass das Ding fliegt. Wann kam denn die erste Idee für JuraFox auf? Ja, und vielleicht sagst du auch mal ganz kurz, was JuraFox eigentlich ist für diejenigen, die es nicht kennen.

**[03:57] Christian Leupold-Wendling:**

Gerne. Wie so oft ist es so, dass es eigentlich eine lange Vorgeschichte hat. Also es ist kein spontaner Entschluss gewesen, das zu machen, sondern wir hatten eigentlich schon 2011 in der Examsvorbereitung so eine Idee. Ich saß da im juristischen Seminar in der Juristischen Bibliothek in Freiburg und habe mich gerade auf meinen Verbesserungsversuch für das erste juristische Staatsexamen vorbereitet und hatte mich gefragt, gibt es nicht irgendetwas, das meinen Fortschritt irgendwie misst, mein Lernfortschritt, mein juristisches Verständnis irgendwie prüft und sichtbar macht und vielleicht auch Lücken aufzeigt. Und ich glaube, so eine Frage haben sich viele gestellt. Ich habe nichts gefunden und Wendelin und ich haben damals begonnen, erstmal eine Lern-App im Browser zu bauen und auch mit einer anderen Ausrichtung, damals noch mit User-Generated-Content, so ein bisschen orientiert an Wikipedia, dachten wir, dass das klappen könnte. Und das ist dann einige Jahre nebenbei gelaufen und aber auch nie so richtig geflogen. Und 2018 haben wir dann gesagt, wollen wir das nicht mal richtig versuchen? Und dann haben wir das nochmal, das Konzept grundsätzlich überdacht und die Erfahrungen, die wir gemacht hatten, auch mit einfließen lassen und gesagt, okay, diesmal ist es eine App statt ein Browser und wir denken auch juristische Bildung oder Legal Education auch diesmal weiter. Ja, und was ist das? Also wir betreiben Apps. Wir haben eine Android-App und eine iOS-App, die heißt Jurafuchs und damit kann man juristische Inhalte lernen. Der Fokus liegt auf Jurastudenten für die Vorbereitung auf das erste und zweite Staatsexamen, aber es gibt auch nicht Juristen, die damit juristische Inhalte lernen, die sie für ihren Job brauchen oder als Schüler oder als Verbraucher.

**[05:37] Marc Ohrendorf:**

Das heißt, dein Co-Founder Wendelin, der aber ja nur einer deiner beiden Co-Founder ist, den kanntest du aus dem Studium?

**[05:45] Christian Leupold-Wendling:**

Ganz genau, Wendelin habe ich in Freiburg kennengelernt, obwohl er auch aus Berlin kommt, genauso wie ich. Und wir haben seit dem ersten Semester eigentlich das Studium zusammen bestritten. Wir haben auch ein Willem-C. Wismuth-Chord zusammen gemacht und andere Themen. Und ja, das ist einer meiner engsten Freunde.

**[06:01] Marc Ohrendorf:**

Das ist unter ehemaligen Wismuthis leider so eine Krankheit. In welchem Jahr?

**[06:06] Christian Leupold-Wendling:**

Wann war das? 2014, glaube ich. Bin ich ganz sicher. Ungefähr 2014.

**[06:11] Marc Ohrendorf:**

Ah, okay. Also nach dem ersten Examen.

**[06:14] Christian Leupold-Wendling:**

Ach Quatsch, Moment, nee, nee, 2000, nee, 2000, 2004. 2004, ja, nicht 2014. 2003 habe ich angefangen zu studieren und dann irgendwann 2004 oder 2005 muss das gewesen sein, ziemlich am Anfang des Studiums.

**[06:27] Marc Ohrendorf:**

Okay, also ihr beide habt ein bisschen was zusammen erlebt schon.

**[06:31] Christian Leupold-Wendling:**

Absolut.

**[06:31] Marc Ohrendorf:**

Und dann habt ihr aber noch einen Dritten im Bunde aufgenommen.

**[06:35] Christian Leupold-Wendling:**

Ganz genau. Das ist Steffen, das ist einer meiner ältesten Schulfreunde und auch einer meiner engsten Freunde. und die gehören zu meiner persönlichen so Band of Brothers, wenn man das so sagen kann.

**[06:47] Marc Ohrendorf:**

Und was hat dich daran gereizt, ein Unternehmen zu gründen? Du hättest doch auch einfach weiter Anwalt sein können.

**[06:53] Christian Leupold-Wendling:**

Absolut. Ich fand Anwalt sein auch echt spannend und finde das auch echt einen ganz tollen Beruf und langweilig war das auch nicht. Da kamen einige Sachen zusammen. Also das eine ist, ich mache gerne mich nützlich und Sachen, die ich das Gefühl habe, die andere sonst nicht machen würden, also die sonst vielleicht auch niemand machen würde. Und ich habe auch über die letzten Jahre mitverfolgt, als erste Reihe, wie Steffen sein erstes Unternehmen aufgebaut hat. Newsletter to go heißt das. Das ist eine Service-Plattform, über die man Newsletter verschicken kann. Und er hat das aufgebaut mit über 70 Mitarbeitern und dann verkauft. Und das war für mich eine sehr, sehr interessante Erfahrung und Steffen natürlich auch Vorbild in dem Ganzen. Ja, mich hat so ein bisschen diese Startup-Welt fasziniert und gereizt schon eine ganze Weile und insbesondere der Aspekt, dass eben solche Sachen auch skalieren können. Wenn man als Anwalt arbeitet, egal wie hoch der Stundensatz ist, Bis am Ende muss man ihn aufschreiben und auch die Stunde in der Kanzlei gesessen haben und abgearbeitet haben. Und das ist natürlich bei Tech-Themen irgendwie anders.

**[07:57] Marc Ohrendorf:**

Ja, und du hast ja eine Skalierung in beide Richtungen. Also du hast zum einen eine Skalierung natürlich finanzieller Art, wenn es dann läuft für die Eigentümer oder fürs Unternehmen an sich. Du hast aber ja auch eine Skalierung nach außen. Also der eine Schriftsatz, der hilft ja auch nur in dem einen Verfahren. Aber deine Inhalte in der Lern-App, die helfen ja potenziell auch hunderttausenden Studierenden.

**[08:18] Christian Leupold-Wendling:**

Absolut. Und dann kommen noch Netzwerkeffekte dazu, wiederzuführen, dass je mehr Nutzer einen solchen Service jetzt wie unsere Apps nutzen, desto besser wird sie. Also durch die ganzen Beiträge und Feedbacks, die da hinterlassen werden, wächst natürlich der Stoff immer dichter zusammen und wird immer verständlicher. Es gibt noch einen anderen Grund, warum ich das gemacht habe und das hat was mit IJM zu tun. Juristische Grundbildung oder überhaupt juristische Bildung hat ja irgendwie eine ziemlich große Relevanz für den Zugang zum Rechtssystem. Das habe ich ja aus einer eigenen Anschauung erlebt, als ich als Legal Fellow in Manila war für IJM. Ein Staatsanwalt auf den Philippinen, der mit dem Straftatbestand Menschenhandel nicht vertraut ist, der plagt den auch nicht an, wenn es sich irgendwie vermeiden lässt. Oder ein Schuldsknecht in Indien, der das Schuldengeschäft des Inhabers nicht als strafbar erkennt, der hat auch wenig Chancen, aus der Schuldsknechtschaft zu entkommen. Und das ist eigentlich auch das, was für uns noch über dem Ganzen steht. Also wir denken Legal Education schon deutlich größer noch als die Vorbereitungen auf das erste und zweite Staatsexamen und glauben, dass es eigentlich da noch Verbesserungsbedarf gibt. Gibt, dass juristische Bildung heutzutage irgendwie mühselig ist und schwierig und auch langwierig und bereits für Jurastudenten, die sich damit fulltime beschäftigen, aber umso mehr vielleicht auch noch für Nicht-Juristen, die das irgendwie für ihren Job brauchen.

**[09:46] Marc Ohrendorf:**

Mhm. Gibt es eigentlich Fähigkeiten an dieser Schnittstelle Jura und Gründung, die dir hilfreich waren, wo du sagst, naja, das war schon ganz gut, dass ich da einen juristischen Background hatte? Also Legal Writing ist schon mal so ein bisschen durchgeklungen gerade eben. Gab es sonst noch was?

**[10:03] Christian Leupold-Wendling:**

Also Legal Writing ist absolut eines der allerwichtigsten Skills, glaube ich, als für eine juristische Bildungs-App. Ich glaube, allgemein in einem Start-up gibt es ganz viele Legal-Themen von der Gründung der Gesellschaft über Vertragsgestaltung, AGBs, Arbeitsverträge bis hin zu einem Beteiligungsvertrag mit einem VC. Aber ich glaube, was eigentlich noch wichtiger ist aus meiner Sicht, ist so dieses juristische Denken, was man lernt. Also kompartmentalisieren zum Beispiel. Große Brocken, Probleme. In kleine Schritte und Aufgaben aufteilen und die dann geduldig und diszipliniert abzuarbeiten und in einem Haufen Themen auch das wesentliche Problem zu identifizieren. Es gibt einen ganz tollen Autor, Jim Collins, der hat verschiedene Management-Bücher geschrieben. Eins davon heißt Good to Great und er hat da so ein Phänomen identifiziert, das er das Stockdale-Paradox nennt. Als Gründer braucht man irgendwie so eine Art psychologische Dualität. Einerseits den unerschütterlichen Glauben daran, dass es irgendwie klappen kann und am Ende gut ausgeht. Und andererseits aber auch eben die Fähigkeit, die, wie er es nennt, brutale Realität zu akzeptieren und zu konfrontieren. Und dafür muss man aber natürlich auch erstmal die wesentlichen Themen aufdecken. Und das ist, glaube ich, was man als Jurist über viele Jahre übt und was mir natürlich auch geholfen hat.

**[11:22] Marc Ohrendorf:**

Und was doch dann wahrscheinlich auch wieder, jedenfalls in der Position, die Wendelin bei euch innehält, nämlich als Chefredakteur, hilft zu verstehen, wie man komplexe höchstrichterliche Rechtsprechung beispielsweise so aufbereitet, dass eure Lernenden sie auch verstehen können, oder?

**[11:41] Christian Leupold-Wendling:**

Absolut. Also wenn man überlegt, oder fragt, was ist so der Ansatz von JuraFuchs, also wie vermitteln wir Jura, dann würde ich sagen, sind es so drei Themen. Und eins davon ist Microlearning. Und das ist genau diese Frage, wie kann man umfassende oder komplexe juristische Systeme in einzelne Teile auch spalten, wir sagen immer atomisieren, und die dann in kurzen Schritten und kleinen Einheiten ausliefern. Wir haben angefangen, damit aktuelle Rechtsprechungen zu besprechen. Weil wir ja natürlich Kapazitätsprobleme hatten, anfangs auch, und gesagt haben, okay, wenn wir eine Entscheidung darstellen, dann ist das schon mal was. Und als wir dann irgendwann mehr Kapazitäten hatten, haben wir auch uns gefragt, kann man mit so einem Fall oder mit einem Micro-Learning-Ansatz, der stark auf Fälle setzt, so wie wir das machen, auch komplette Themen abdecken. Und das waren damals Wendelin und ich und auch Marilena Straubinger, unsere wichtigste juristische Mitarbeiterin, die war auch schon dabei. Und wir haben angefangen mit Strafrecht AT und geguckt, können wir Kausalität, objektive Zurechnung flächendeckend darstellen mit kleinen kurzen Fällen, die irgendwie über diese rote Linie des Maßstabs immer hin und her tanzen. Der eine Fall ist der Normalfall, der drunterfällt. Der nächste ist der Normalfall, der nicht mehr drunterfällt. Dann gibt es natürlich auch noch ein paar streitige und pathologische Fälle, die irgendwie in die Grauzone fallen. Aber die Frage ist, oder die wir hatten anfangs, und das war auch nur eine These, dass es möglich ist, können wir damit komplette Rechtsgebiete abdecken? Und mittlerweile wissen wir, dass es geht und wir haben auch von unseren Nutzern zurückgemeldet, dass sie, wenn sie ein Rechtsgebiet bei uns durchklicken, auch mehr lernen als in der Vorlesung oder wenn sie ein Lehrbuch durcharbeiten.

**[13:27] Marc Ohrendorf:**

Das ist aber natürlich ganz interessant, denn es gibt ja sozusagen gerade auch hier in anderem Zusammenhang in unserem Examensspezial bei Irgendwas mit Recht, was ihr dann, ich glaube, schon nächste Woche, wenn diese Folge hier erscheint, hören werdet. So ein bisschen, also die achtteilige Serie startet dann jedenfalls, so ein bisschen den, naja, wie soll man sagen, ich würde es nicht als Grabenkampf bezeichnen, aber es gibt eine Schule, die sagt, naja, du musst möglichst viele Probleme lernen. Und es gibt eine andere Schule, die sagt, nein, du musst natürlich Arbeitstechnik und Handwerkszeug als Juristin lernen. Das reine Auswendiglernen von Problemen bringt dir nichts. Jetzt habe ich dich gerade so verstanden, dass ihr zwar problembasiert Inhalte vermittelt, aber das Ziel ist, oder fallbasiert, das Ziel ist aber ja nicht, diese Fälle auswendig zu lernen, sondern, wenn ich dich richtig verstehre, ist das Ziel, anhand von Beispielen sich dann selber diese rote Linie zu erarbeiten. Kann man das so sagen? Vielen Dank.

**[14:25] Christian Leupold-Wendling:**

Also wenn die zwei Schulen, die du jetzt so beschrieben hast, da würden wir uns beiden anschließen. Also wir glauben, man braucht beides. Man braucht das Handwerkszeug, man muss die Methodik erlernen, man muss aber natürlich auch irgendwie die Normen verstehen. Ja, und es gibt ja dieses, ich glaube, Frithjof Haft hat das irgendwann mal geschrieben in dem Buch Unternehmen Jurastudium, was ich auch am Anfang meines Studiums mal gelesen habe. Man braucht Normalfälle und Professor Hager von der Uni Freiburg, bei dem ich auch gelernt hatte, der sagt immer, man muss zu jeder Norm, die man sieht, irgendwie sofort einen Beispielsfall bilden können. Und das würde ich unterschreiben. Damit meine ich nicht die pathologischen Fälle, die man auswendig lernt. Das kann, glaube ich, nicht das Ziel sein. Aber die Maßstäbe, die wir haben, die sind so abstrakt, dass die eigentlich erst zum Leben erweckt werden, wenn man dazu einen Fall bilden kann. Und das machen wir. Wir versuchen, den abstrakten Maßstab einmal darzustellen und ihn dann eben durchzudeklinieren anhand von Fallbeispielen, damit er zum Leben erweckt wird. Und gleichzeitig muss man natürlich auch die Methodik vermitteln. Und das ist uns auch extrem wichtig. Also insbesondere diese Unterscheidung zwischen Maßstab und Subsumption ist so eine ganz grundlegende, die, glaube ich, unsere Erfahrungen noch einfach ganz viele erst relativ spät irgendwie wirklich systematisch lernen. Und wir machen das in den Hinweistexten, die wir zu unseren Aufgaben verfassen, so, dass wir das auch mittlerweile klar unterteilen in so einen Maßstab und Subsumption. Und Subsumptionen, ich glaube, das sind so, ja, man braucht beides. Man braucht das Handwerkszeug und man braucht ein bisschen Wissen und man braucht aber auch irgendwie ein Judiz. Also die Berichter sind ja keine Subsumptionsautomaten, sondern das ist eine wertende Tätigkeit. Und ich glaube, das kann man über kleine Fallbeispiele, die entweder Lehrbuchfälle sind oder Klassiker der Rechtsprechung, sehr gut vermitteln, in welche Richtung ein Fall eigentlich so gehen sollte.

**[16:13] Marc Ohrendorf:**

Sag mal, Christian, ein großer Teil dessen, was ihr in der App macht, wenn ich das richtig verstehre, hat ja auch mit Gamification zu tun. Erklär doch mal den Zuhörenden ein kleines bisschen, was das ist und vor allem auch, warum es euch so wichtig ist.

**[16:28] Christian Leupold-Wendling:**

Ja, sehr gern. Also es gibt ja einen globalen Wettbewerb um Aufmerksamkeit letztlich. Dazu gibt es auch Filme, zum Beispiel The Social Dilemma. Bis vor kurzem war eigentlich die Konkurrenz um die Aufmerksamkeit eines Studenten, der gerade in der S-Bahn oder im Bus sitzt, die Aussicht. Lernsoftware musste irgendwie interessanter sein als vorbeifliegende Bäume oder das Straßenleben. Heute sitzen Heerscharen von Psychologen und Verhaltensforschern im Silicon Valley und woanders und überlegen, wie sie gezielt Hooks setzen können, die die Leute irgendwie in die App reinziehen und wie sie es schaffen können, die Leute so lange wie möglich dort zu halten. Und das bringt eine neue Komplexität rein und setzt neue Maßstäbe, sowohl was die Usability angeht für die Nutzer, also die die Nutzer eigentlich von einer App erwarten, als auch was den Wettbewerb um die Aufmerksamkeit angeht. Und wenn ein Nutzer jetzt unsere App runterlädt und damit zu uns sagt, ich möchte irgendwie in der nächsten Zeit Jura lernen, dann fühlen wir uns verpflichtet auch zu liefern und nicht nur den richtigen Stoff, sondern auch bei der Motivation. Und Gamification ist einfach ein sehr wirkungsvolles Mittel unserer Erfahrung nach, wenn man es richtig macht. Damit es wirksam ist, ist das nicht nur eine nette Animation oder ein bunter Fuchs, sondern es geht eigentlich um Timing. Ja, in welchem Moment des Lernens muss ich es schaffen, den Nutzer an der Hand zu nehmen? Muss ich vielleicht Verstärkung für positives Lernverhalten geben? Wo braucht jemand vielleicht eine Erinnerung? Was ist sozusagen der Ausgangspunkt dafür? Und ein gutes Beispiel für eine Gamification-Mechanik, die wir uns nicht ausgedacht haben, sind Streaks. Ich glaube, das kommt ursprünglich von Snapchat. Da zählt man, wie viele Tage am Stück nutzt jemand einen bestimmten Service. Duolingo macht das auch sehr erfolgreich und wir haben das auch getestet.

**[18:34] Marc Ohrendorf:**

Und was ist der beste Wert bei euch?

**[18:37] Christian Leupold-Wendling:**

Ja, also der beste Wert, wir haben da ein Leaderboard, ist Melanie mit 860 Streak-Tagen. Das heißt, sie hat eigentlich angefangen mit Jura-Fuchs zu lernen, bevor sie ihr Jura-Studium begonnen hat, zur Studienorientierung sozusagen und lernt seitdem jeden Tag mit der App. Und wir haben noch was ganz anderes Interessantes rausgefunden mit den Streaks. Es gibt so eine magische Schwelle von 13 Tagen. Also wenn jemand 13 Tage am Stück mit der App lernt, dann steigt die Wahrscheinlichkeit, dass er danach auch täglich weiterhin Jura lernt, auf über 90 Prozent und bleibt dabei. Das heißt, es gibt so eine Gewohnheit, die entsteht. Und all das hat sich eigentlich erst eröffnet für uns, diese ganzen Themen, dadurch, dass wir gesagt haben, wir setzen sehr stark auf Gamification, weil wir müssen diesem Wettbewerb um die Aufmerksamkeit, den die Studenten ausgesetzt sind, auch irgendwie was entgegensetzen.

**[19:29] Marc Ohrendorf:**

Und dann hattest du eben angesprochen, dass ein Teil auch dieser Community-Aspekt ist, ne?

**[19:36] Christian Leupold-Wendling:**

Absolut. Also wir haben von Anfang an sehr auf den Dialog mit unserer Community gesetzt oder besser gesagt immer wieder darum gebeten, Feedback zu bekommen auf verschiedenen Kanälen. Und wir haben jetzt vor ein paar Monaten etwas festgestellt, was uns eigentlich überrascht hat, was wir so nicht erwartet hatten. Wir haben schon eigentlich immer die Möglichkeit gegeben, dass unsere Nutzer die Inhalte bewerten auf einer Skala von 1 bis 5 Sternen. War das hilfreich oder nicht? Und wir haben aber dann auch ein Forum eröffnet und gesagt, jeder kann jeden Inhalt in der JuraFuchs App kommentieren. Und wir hatten eigentlich erst ein bisschen Sorge, dass da irgendwie Hate Speech irgendwie verbreitet wird oder so und wir da nicht mehr hinterherkommen mit dem Moderieren. Ist da was ganz anderes passiert. Und unser Resümee ist eigentlich so, egal wie gut der Lerninhalt ist, den man erstellt, selbst wenn man irgendwie ein Faust ist und ein mega Lehrbuch im BGBAT schreibt, man kann nicht alle Fragen antizipieren, die die Studierenden haben. Es gibt immer noch jemanden, der eine Frage hat, die man so nicht erwartet hat, die aber legitim ist und die auch zu beantworten ist. Und wir setzen, seitdem wir das verstanden haben, sehr stark auf Community und versuchen, ja, alles zu tun, um eben den Dialog oder die Interaktion zu steigern und eben auch zu schaffen, Nutzer-Threats so schnell wie möglich zu beantworten.

**[20:51] Marc Ohrendorf:**

Dann lass uns mal noch auf einen anderen Aspekt eingehen, der gerade natürlich jetzt während Corona, aber auch darüber hinaus relevant ist und so ein bisschen auch einen Wandel in der Arbeitswelt, gerade natürlich auch durch unsere Brille gesehen, der juristischen Arbeitswelt darstellt, nämlich so die Frage, trifft man sich eigentlich an einem Ort, um gemeinsam an einem Projekt zu arbeiten an einem oder an einem Unternehmen tätig zu sein oder einer Kanzlei oder macht man das alles remote first, wie es heutzutage so schön heißt. Ihr seid relativ verstreut, wenn ich das richtig verstanden habe. Ihr sitzt nicht jeden Tag zusammen, oder?

**[21:28] Christian Leupold-Wendling:**

Absolut. Wir haben ein Büro in Berlin, aber wir arbeiten seit jeher schon viel remote, auch vor der Corona-Pandemie. Und das hat einfach den großen Vorteil, dass wir viel bessere Leute bekommen, als wenn wir nur an einem Ort rekrutieren würden. Ja, wir haben herausragende wissenschaftliche Mitarbeiter, die sich mit denen in internationalen Großkanzleien messen können und die sind über die ganze Bundesrepublik verstreut. Und wir haben auch in anderen Bereichen Leute, die nicht in Berlin sitzen, zum Beispiel ein Designer in Brasilien. Wir haben auch unser wunderbarer Illustrator Johannes, der ist in unserer Fälle illustriert, der sitzt in Halle-Saale. Also wir glauben, dass viel remote geht und treffen uns natürlich trotzdem ab und zu und machen dann auch Zoom-Calls und so. Jetzt in der Corona-Pandemie geht es ja auch gar nicht anders. Aber wir finden es nicht schlau, nur an einem Ort zu heilen.

**[22:23] Marc Ohrendorf:**

Welche Tools nutzt ihr denn dann, soweit du das jedenfalls preisgeben kannst, um euch auch gut intern zu koordinieren, damit jeder weiß, Wo man gerade steht, damit du als Geschäftsführer auch weißt, wo muss ich vielleicht nochmal ein bisschen mehr Input liefern, wo muss ich mal was abfragen, wo steht welches Projekt und so weiter.

**[22:41] Christian Leupold-Wendling:**

Also wir nutzen vor allem Slack, Trello. Und für so Charts, Google Data Studio, also eigentlich fast ausschließlich asynchrone Kommunikation, weil wir eigentlich keine großen Zeitblöcke mit Meetings füllen wollen. Ja, es liegt daran, dass juristisches Schreiben ja eine kreative Tätigkeit ist und es ist wichtig, dass jeder zu den Zeiten schreiben kann, zu denen er oder sie am produktivsten ist. Ab und zu gibt es dann auch einen Call, aber die meiste Kommunikation findet wirklich asynchron statt, also über Slack-Channels oder bei der Erstellung unserer Inhalte auf Trello-Boards. Das ist eine Software, die im Browser läuft und dann so im Kanban Style Listen und Karten hat. Das haben wir ja auch im Legal Automation Blog beschrieben. Und da kann man dann sehr gut diskutieren, objektorientiert. Also wir diskutieren dann konkret immer die Aufgabe, die gerade erstellt wurde oder eben zu bearbeiten ist.

**[23:38] Marc Ohrendorf:**

Ja, Transparenzhinweis. Ich bin Mitautor des Legal Automation Blogs. Insofern sei das an der Stelle eurer Weise sozusagen dazu gesagt. Abschließend noch eine Frage. Und zwar, ihr habt, hat man auch vor kurzem in der Presse lesen dürfen, gerade eine Finanzierungsrunde abgeschlossen. Das bedeutet, es gibt Menschen, die geben euch Geld dafür, dafür, dass sie mit Anteilen beteiligt werden an eurem schönen Unternehmen und hoffen natürlich, dass das wächst. Das Ganze ist ein Finanzierungsmodell für junge Unternehmen, also wer sich damit noch nicht so sehr auseinandergesetzt hat, so VC-Funding ist relativ gang und gäbe. Aber sag mal, wie läuft denn das intern ab? Da gehst du ja auch nicht in Berlin über die Straßen und sagst, hey Leute, wer hat hier mal einen größeren Betrag, sondern wie kam da euer Kontakt zustande und wie muss man sich auch so die Verhandlungen in dem Bereich eigentlich vorstellen?

**[24:31] Christian Leupold-Wendling:**

Ja, spannende Frage. Also das sind sehr interessante Prozesse, die ich auch erstmal erlernen musste. Also ich glaube, man muss grundsätzlich unterscheiden. Also wir haben ja zwei unterschiedliche Arten von Geldgebern. Die einen sind Business Angels. Das sind erfolgreiche Unternehmer oder Sozien von Kanzleien, die Geld haben, was sie gerne in Startups investieren wollen. Das ist ein Hochrisikogeschäft, also High Risk, High Reward. Die meisten machen mehrere solcher Investitionen, weil es relativ riskant wäre, sowas nur einmal zu machen. Und die Motivationslage ist auch etwas anderes als bei einem professionellen VC, einem Venture Capital Fonds. Meiner Erfahrung nach ist es so, dass die Angels das klar machen, weil sie Geld verdienen wollen, auf der anderen Seite auch, weil sie ein Thema pushen wollen, in unserem Fall Digitalisierung der juristischen Bildung, und aber auch, weil sie Lust auf diesen Faunus Journey haben. Weil sie entweder selber schon mal was gegründet haben oder andere Leute bei Gründungen beraten haben und einfach Lust haben, dabei zu sein und ihren Input zu geben. Und die geben meistens auch nicht nur Geld, sondern die geben auch Expertise. Und wir nutzen das ziemlich umfangreich und versuchen aus dem Brainpower, die da sozusagen in unserem Angel-Kreis vertreten ist, eben auch Nutzen zu ziehen. Und ja, wie lernt man Angels kennen? Also da gibt es ja Veranstaltungen für, also Netzwerkveranstaltungen. Die Bits & Pretzels, da war ich zum Beispiel anfangs in München. Da kann man Leute kennenlernen. Und die, die am Ende bei uns investiert haben, sind aber über persönliche Netzwerke zu uns gekommen. Das heißt, über zwei oder drei Ecken. Steffen kannte dann jemanden. Und dann gibt es einen Pitch. Also man bringt eine kleine PowerPoint-Präsentation mit und stellt eben die Vision vor und was man schon erreicht hat und das Team. Und wenn das jemand gut findet und sagt, das wollen wir machen, dann ist es häufig auch so, dass die eigene Netzwerke haben und dann eben weitere Angels empfehlen. Und so gibt es dann auch einen Angelkreis, wenn es gut läuft. So war es bei uns. Und mit einem VC-Fonds ist das ein bisschen anders. Der hat natürlich als professioneller Investor eine etwas andere Herangehensweise. Und trotzdem ist es aber so, dass man im Optimalfall, so glaube ich, irgendwie Vertrauen aufzubauen muss. Also bei der IBB Ventures, die am Ende bei uns jetzt investiert hat, haben wir seit 2018 Kontakt. Thomas Holl, der Mitgründer und CTO von Bubble, der bei uns ja auch beteiligt ist als strategischer Berater, der hat uns damals vorgestellt und wir haben da gepickt und dann auch alle halbe oder Jahr eben nochmal einen Vortrag gehalten und gesagt, Also das ist das, was wir erreicht haben und das eben auch verglichen mit dem, was wir gesagt haben, was wir machen wollen. Und wenn das halt eben über Zeit so ist, dass man das auch macht, was man ankündigt und das vertrauensbildende Maßnahmen und dann an so ein VC auch mal investieren.

**[27:18] Marc Ohrendorf:**

Interessant. Ja, dann bleibt mir eigentlich nur noch die abschließende Frage. Sucht ihr gerade irgendwie Praktikanten, Referendare, wissenschaftliche Mitarbeiter? Auf gut Deutsch kann man bei euch mitmachen, wenn man das möchte.

**[27:29] Christian Leupold-Wendling:**

Unbedingt. Wir suchen alles.

**[27:31] Marc Ohrendorf:**

Geschäftsführer vor allem. Bitte? Geschäftsführer vor allem.

**[27:35] Christian Leupold-Wendling:**

Da wäre ich ordentlich mit der Aussage. Nee, alles von denen, die du gerade genannt hast. Wir suchen Praktikanten, Referendare und wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir haben ziemlich hohe Anforderungen und nehmen von den Besten die Netten. Wir geben aber auch ziemlich viel zurück und haben da auch einen eigenen Ausbildungsauftrag bei uns. Also Legal Writing, das bringen wir eigentlich unseren Leuten echt bei. Da gibt es ziemlich steile Lernkurven und was ich das, was ich in der Praxis bei Hängler gelernt habe, das versuchen wir auch irgendwie weiterzugeben und natürlich ist es auch interessant, glaube ich, für viele in einem Legal Tech Startup zu arbeiten. Also wir freuen uns sehr über Bewerbungen auf unserer Website, gibt es immer Ausschreibungen.

**[28:16] Marc Ohrendorf:**

Was heißt denn ziemlich hohe Anforderungen?

**[28:19] Christian Leupold-Wendling:**

Ja, also wir haben verschiedene, also ich würde sagen, wir haben vier Werte als Unternehmen. Kontinuierliches Lernen, Perfektionismus in Sachen Verständlichkeit und wir geben da nicht an. Dann eben ständiger Dialog mit unserer Community und Aufrichtigkeit. Das heißt, wenn jemand eine Idee hat, darf er sie nicht für sich behalten. Und für wissenschaftliche Mitarbeiter ist insbesondere der zweite Punkt natürlich wichtig. Also Perfektionismus in Sachen Verständlichkeit geht bei uns schon echt ins Extreme. Also ein kurzer Text ist schwieriger zu schreiben als ein langer. Unsere Aufgaben sind mit Zeichengrenzen versehen. Das heißt, ein Sachverhalt bei uns hat nie mehr als 280 Zeichen. Ein Hinweistext ist auf 650 Zeichen begrenzt und folgt auch immer einem ganz bestimmten Aufbau, hatte ich ja schon gesagt, abstrakter Maßstab und Subsumption, das ist so der Zweisprung, den wir brauchen. Und ja, wir haben darüber hinaus noch verschiedene andere sehr konkrete Vorstellungen, wie eben Sprache sein muss, damit sie schnell auch unterwegs verstanden wird. Und das ist eben dann sehr aufwendig, solche Dinge zu erstellen und man braucht eben ein bestimmtes Mindset dafür. Das merkt man auch ziemlich schnell, ob jemand das hat und ob jemand da unseren Perfektionismus teilt und sagt, vielen Dank für diese zweite Runde, die wir jetzt an Korrektur sozusagen nochmal durchlaufen. Ich habe Lust darauf, das jetzt noch besser zu machen oder, nee, also es ist mir jetzt zu aufwendig. Da trennt sich die Spreu vom Weizen.

**[29:43] Marc Ohrendorf:**

Es gibt ja diesen schönen Spruch, manchmal muss man etwas so lange schleifen, bis man dran lecken möchte. Wie so ein gutes Eis. Das teile ich zumindest auch in vielerlei anderer Hinsicht. Das macht nicht immer Sinn, aber man muss sich sehr bewusst sein, wo man diesen Maßstab ansetzt, weil man dann auch einfach wie und da ja auch sich hervorheben kann gegenüber anderen.

**[30:04] Christian Leupold-Wendling:**

Absolut. Und das war bei uns, haben wir uns auch anfangs gefragt, wie weit wollen wir da gehen? Und das ist eine strategische Entscheidung gewesen, zu sagen, wir wollen wirklich ins Extrem gehen. Also wir schrecken nicht davor zurück, eine Aufgabe vier- oder fünfmal zu überarbeiten, damit sie wirklich verständlich ist. Und damit man sie auch in der U-Bahn oder im Bus irgendwie wie im Vorbeigehen konsumieren kann.

**[30:25] Marc Ohrendorf:**

Ja, Christian, vielen herzlichen Dank, dass du dir die Zeit genommen hast. War sehr spannend mit dir.

**[30:30] Christian Leupold-Wendling:**

Vielen Dank dir. Viel Erfolg. Hat mir Spaß gemacht. Danke sehr.

---

**Zum Arbeitgeberprofil von Go Legal GmbH**



---

Generiert von IMR Podcast • 1.1.2026