

IMR33: Jan Stemplewski

IMR033: Sofort-Rechtsschutz | Interview Jurist

Episode 33 | Gäste: Jan Stemplewski | Arbeitgeber: iubel.de | Veröffentlicht: 27.8.2019

[00:09] Marc Ohrendorf:

Moin Moin aus Hamburg zu einer neuen Episode, Episode 33 von Irgendwas mit Recht. Heute spreche ich mit Jan Stemplewski. Hallo Jan.

[00:17] Jan Stemplewski:

Moin, grüß dich.

[00:19] Marc Ohrendorf:

Jan, wir möchten heute gerne über dein Unternehmen, was du mit deinem Bruder leitest, sprechen. Und ihr seid Prozessfinanzierer, aber gleichzeitig auch beide Anwälte, stimmt's?

[00:28] Jan Stemplewski:

Ganz genau, ja.

[00:30] Marc Ohrendorf:

Stell dich doch mal wie immer, du weißt ja ungefähr, wie es hier läuft wahrscheinlich, vor. Was hast du denn in der Vergangenheit so gemacht und wie bist du dahin gekommen, wo du heute bist?

[00:38] Jan Stemplewski:

Ja, ich hatte eigentlich, glaube ich kann man so sagen, relativ traditionellen juristischen Werdegang, habe hier in Hamburg an der Bucerius Law School Jura studiert, dann die Promotion eingeschoben, zweites Examen auch in Hamburg gemacht und habe mich dann zunehmend zum Ende des Referendariats gefragt, was will ich denn eigentlich machen. Und da ergab es der Zufall, dass mein Bruder und ich das erste Unternehmen, das wir gegründet haben, dann gegründet haben. Das hatte überhaupt nichts mit Jura zu tun, sondern war ein Unternehmen im Konsumgüterbereich und ja, habe da einfach meine Leidenschaft für das Unternehmertum entdeckt. Und von da an war mir und war auch Niklas, meinem Bruder und Mitgründer, klar, so eine Motivation würden wir nicht wiederentwickeln und ja, dann musste Niklas als der jüngere Bruder allerdings noch das Referendariat und das zweite Examen fertig machen. Insofern habe ich dann noch eine Station bei einer Strategieberatung gemacht nach dem zweiten Examen, bevor wir dann eben Jubel gegründet haben Ende 2017.

[01:53] Marc Ohrendorf:

Und wie kamt ihr auf die Idee, einen Sofortrechtsschutz beziehungsweise einen Prozessfinanzierer, ihr seid ja so ein bisschen an der Schnittstelle unterwegs, zu gründen?

[02:01] Jan Stemplewski:

Also man muss ehrlicherweise sagen, das war wie wahrscheinlich die meisten Ideen eine Entwicklung. Wir haben uns nicht am Anfang hingesetzt und gesagt, wir gründen einen Prozessfinanzierer. Wir hatten da schon einen recht strukturierten Prozess, so Business Model Canvas und alles, was man so an Methoden kennt. Und haben aber ursprünglich gedacht, dass wir eigentlich etwas machen wollen, was auch den Anwälten noch so ein bisschen die Arbeit erleichtert und das etwas stärker zugeschnitten auch auf den reiserechtlichen Bereich, also ein deutlich spitzeres Produkt. Haben dann getestet und festgestellt, die Anwälte, die auch zu den Kunden gehörten, die waren gar nicht so sehr dazu bereit, das einzusetzen und schon gar nicht bereit, dafür Geld zu bezahlen. Und haben dann darüber, haben dann wieder so ein bisschen in die Ideation gegangen und haben dann darauf aufbauend sozusagen dann Jubel entwickelt, das bis Ende 2018 getestet und sind eigentlich so richtig live seit Anfang dieses Jahres.

[03:08] Marc Ohrendorf:

Und was macht ihr jetzt genau?

[03:09] Jan Stemplewski:

Wir machen Sofortrechtsschutz. Zumindest erklären wir das nach vorne so. Technisch betrachtet, also im Maschinenraum sozusagen, ist das, genau wie du gesagt hast, Prozessfinanzierung. Das heißt, wir übernehmen das komplette Prozesskostenrisiko für eine Klage, wenn wir die als erfolgsversprechend einschätzen. Was wir da uns so angucken, kann ich gleich gerne noch ein bisschen mehr zu erzählen. Wir schießen außerdem auch sämtliche Kosten vor, das heißt Gerichtskosten, in manchen Verfahren können das schnell mal vierstellige Beträge sein und dafür werden wir am Ende eben, wenn alles gut läuft, am Erfolg beteiligt.

[03:50] Marc Ohrendorf:

Okay, jetzt habe ich als Verbraucher, sagen wir mal, irgendein Problem, mietrechtliches Problem als Beispiel und möchte gerne wissen, ob ihr da, bin ich rechtsschutzversichert, ob ihr da einspringen könnt. Was müsste ich dann machen?

[04:04] Jan Stemplewski:

Dann gehst du auf unsere Seite, tipps, ich würde mal sagen, im Mietrecht in zwei Minuten so die Rahmendaten ein. Wir prüfen dann mit dem Algorithmus, den wir entwickelt haben, ob wir das Risiko deines Falles so einschätzen, dass wir das übernehmen können. Wichtiger Bestandteil ist auch, wir geben das dann weiter an einen unserer Partneranwälte, wenn du nicht schon einen Anwalt mitbringst und verknüpfen das mit der anwaltlichen Einschätzung. Das heißt, die rechtliche Einschätzung kommt nie von uns. Wir nehmen sozusagen so eine, wir nennen das Meta-Risikobetrachtung vor und verknüpfen das mit einem Risikoscore inhaltlicher, materiell-rechtlicher Natur, den dann der Anwalt vergibt. Und wenn beide Zeichen auf grün stehen, heißt unsere Einschätzung und die des Anwalts, dann bieten wir dir unseren Sofortrechtsschutz an.

[04:58] Marc Ohrendorf:

Und woher wisst ihr das? Ich meine, du sagst zwei Minuten, da habe ich ja relativ wenig Zeit zum Tippen. Woher wisst ihr dann, dass das klappen könnte oder auch nicht?

[05:06] Jan Stemplewski:

Ja, das ist sozusagen, das beruht auf den Daten, die wir für die Entwicklung unseres Algorithmus ausgewertet haben. Das ist so eben so ein Set von aktuell circa 20 Datenpunkten, die wir da eben anlegen. Aber eben, wie ich gesagt habe, natürlich auch maßgeblich auf der Einschätzung des Anwalts, der dann gegebenenfalls nochmal Nachfragen stellt. Wichtig ist auch zu sagen, worauf wir uns aktuell konzentrieren, sind Zahlungsklagen, untechnisch gesprochen, sprich Klagen, bei denen am Ende eine Geldzahlung steht, einfach weil das die komplette Abwicklung erleichtert und das Produkt auch deutlich besser verständlich macht für dich als Verbraucher. Wir bewegen uns da in so einer Range von 1.000 bis 50.000 Euro Streitwert bzw. Anspruchshöhe.

[05:56] Marc Ohrendorf:

Da ist aber jetzt ja eine ganze Menge an rechtlicher Fragestellung dennoch denkbar. Also du hast gesagt, es geht zwar eigentlich nur um Zahlungsklagen, aber ob ich da in der Auseinandersetzung einer GmbH bin oder im Dieselskandal, ist ja schon ein großer Unterschied, oder nicht?

[06:11] Jan Stemplewski:

Ja, und das ist das Gute für uns. Wir sind da absolut rechtsbereichsagnostisch unterwegs. Das heißt, wir gucken uns tatsächlich dieses Kennzahlen-Set, dieses Metadaten-Set an und bewerten das Risiko. Und bei der rechtlichen Einschätzung verlassen wir uns auf die Partneranwälte und dass das funktioniert. Damit sind wir dieses Jahr angetreten, das zu beweisen.

[06:33] Marc Ohrendorf:

Wie viele Mitarbeiter habt ihr?

[06:34] Jan Stemplewski:

Wir haben sechs Mitarbeiter, inklusive Niklas und mir, also der beiden Gründer. Zwei noch im Business Development und so Customer Success Bereich, also Kundenbetreuung im weitesten Sinne und dann zwei Entwickler.

[06:50] Marc Ohrendorf:

Mhm. Dann lass uns doch im Folgenden mal darüber sprechen, wie es eigentlich ist, als Jurist zu gründen. Ich unterhielt mich letztens mit Professor Mösllein, der eine Business Law Clinic gestartet hat für Jurastudierende und Volkswirte. Und der hat gesagt, naja, so ganz im Blut liegt den Juristen das Gründen nicht. Und vielleicht können wir heute noch in unserem Gespräch ein bisschen was tun, um den Zuhörerinnen und Zuhörern mal so an die Hand zu geben, was eigentlich alles für Fragestellungen zum Gründen dazugehören. Du hast das jetzt schon zum zweiten Mal gemacht. Steigen wir mal ganz juristisch und langsam und auch ein bisschen langweilig vielleicht sogar ein. Welche Überlegungen spielen denn eine Rolle dahingehend, welche Rechtsform man wählt, wenn man ein Unternehmen gründet?

[07:35] Jan Stemplewski:

Ja, ich glaube, man muss schon einen Schritt vorher ansetzen und eigentlich sagen, over-engineer es am Anfang nicht. Also sozusagen, nimm dir das Thema, probier erstmal aus und dann mach dir über solche Fragen Gedanken. Ich glaube, das ist schon der erste Ratschlag, den ich so jungen Gründern geben würde. Und um auf deine Frage zurückzukommen, bei der Wahl der Rechtsformen ist natürlich einfach, also hängt es davon ab, was man mit dem Unternehmen so vorhat. Aber wenn man vorhat, auch Investoren perspektivisch an Bord zu holen, da muss man natürlich eine gewisse gesellschaftsrechtliche Hygiene einhalten. Das heißt also im Zweifel fährt man mit einer GmbH dann nicht falsch. Aber es kann natürlich für einen auch völlig ausreichen, wenn man bei einer GbR bleibt mit den natürlich dann bekannten Konsequenzen, was persönliche Haftung und sowsas angeht.

[08:30] Marc Ohrendorf:

Gerade als junger Gründer wirst du ja nicht unbedingt das Geld haben, um gerade auch noch Mitarbeiter zu bezahlen am Anfang. Das heißt, du brauchst irgendwoher Investoren. Kannst du mal den Investoren, den Investoren Landscape so ein bisschen skizzieren, wie man da vorgehen kann?

[08:45] Jan Stemplewski:

Ja, also da ist mein Ratschlag, also Landscape kann ich glaube ich nicht so komplett nachzeichnen, aber mein Ratschlag wäre, schon früh, wenn man sich mit dem Gedanken trägt, irgendwas zu gründen, Ideen hat, rauszugehen und mit Leuten darüber zu sprechen, Kontakte zu knüpfen, weil man im Zweifel, wenn man jetzt zwingend darauf angewiesen ist, Investoren an Bord zu holen, die nicht von jetzt auf gleich davon überzeugen werden. Das heißt, entweder kriegt man es irgendwie alleine hin, schon mal so ein bisschen zu zeigen, dass die Idee funktionieren kann. Dazu gehört meistens gar nicht so viel, wie man vielleicht am Anfang denkt. Man muss so ein bisschen ein Proof of Concept bauen, aber das kriegt man vielleicht auch noch alleine hin. Und sonst eben, um auf deine Frage zurückzukommen, mit Blick auf Investoren ist mein Ratschlag tatsächlich, früh rausgehen, mit Leuten sprechen, sich über soziale Netzwerke zu verknüpfen, um dann nicht irgendwie Kaltakquise machen zu müssen, sondern tatsächlich mit Leuten sprechen zu können, die man schon kennt.

[09:51] Marc Ohrendorf:

Von wem habt ihr eure Förderung erhalten?

[09:54] Jan Stemplewski:

Also wir haben eine öffentliche Förderung tatsächlich von der Investitions- und Förderbank hier in Hamburg, die eben besonders innovative digitale Ideen fördern. Da haben wir 150.000 Euro bekommen, die wir eben in die Weiterentwicklung unserer Technik da stecken. Und dann haben wir zwei Business Angel und einen Fonds an Bord geholt. Die Business Angel sind beides Investoren, die schon reichlich Erfahrung im Fintech-Bereich haben. Und der Fonds aus Berlin hat eine ausgewiesene Tech-Expertise und auch einen ehemaligen Partner aus einer Großkanzlei an Bord. Du siehst schon, es war uns nicht nur wichtig, eben Geld an Bord zu holen, sondern auch das Know-how, die Expertise, denn davon profitiert man so als junger Gründer natürlich immens.

[10:50] Marc Ohrendorf:

Welchen Faktor hattest du am ehesten unterschätzt vor der Gründung?

[10:54] Jan Stemplewski:

Ja, das ist eine gute Frage. Also ich glaube, was wir zwar nicht unterschätzt haben, aber wo wir so in der zweiten Runde der Gründung noch schneller waren, war tatsächlich das, was ich gerade gesagt habe, das Produkt zu testen und zu gucken, wollen die Leute das überhaupt und worauf kommt es da an? Das haben wir beim ersten Mal vielleicht etwas vernachlässigt und dann beim zweiten Mal auf jeden Fall besser gemacht. Was man auch nicht unterschätzen darf und was eine gewisse Herausforderung ist, du hast es gerade schon angesprochen, ist ein Team aufzubauen. Nicht nur jetzt, was das Gehalt angeht, sondern auch eben Leute an Bord zu holen, die im Zweifel nicht durch das Geld motiviert sind, sondern für die Idee brennen. Das ist auch als kleines, junges Unternehmen nicht leicht. Und was wir als Unternehmen nach wie vor als Herausforderung sehen, so im Legal Tech Bereich, sind die Beharrungskräfte in der Rechtsdienstleistungsbranche, die tatsächlich immens sind.

[12:06] Marc Ohrendorf:

Was sind eure Ziele für das nächste Jahr oder für die nächsten Jahre?

[12:10] Jan Stemplewski:

Also unsere Mission ist, das Rechtssystem für jeden Einzelnen spürbar zu verbessern. Das ist natürlich ein großer Auftrag und dazu gehört aus unserer Sicht zumindest mal jetzt unseren Sofortrechtsschutz, einer vier- bis fünfstelligen Anzahl an Kunden anzubieten, beziehungsweise die dann auch tatsächlich damit zu unterstützen. Darüber hinaus haben wir noch so ein paar andere Ideen, was man besser machen kann, was aus meiner Sicht eine einigermaßen Katastrophe ist, ist so das Pricing bei Anwälten. Eigentlich kann man niemandem, keinem Normaldenkenden vermitteln, warum Leute sich darauf einlassen sollten, eine Dienstleistung einzukaufen, von der sie am Anfang nicht wissen, was sie kostet. Dann auch so sozusagen die weitere Mandatsbearbeitung, sprich Mandanten dann vielleicht auch irgendwie in engem zeitlichen Zusammenhang Dokumente zur Verfügung zu stellen, die sie von überall einsehen können. Also wir haben da noch einige Ideen im Backlog, aber das tatsächlich zunächst nachgelagert, nachdem wir so den Sofortrechtsschutz als Produkt etabliert haben.

[13:23] Marc Ohrendorf:

Welche deiner juristischen Fähigkeiten kommen dir denn in deiner täglichen Arbeit, außer dass du vielleicht den Markt ein bisschen kennst, zugute?

[13:31] Jan Stemplewski:

Ja, also eine Klischeeantwort und dann vielleicht eine nicht ganz so Klischeeantwort. Darf ich raten?

[13:39] Marc Ohrendorf:

Logisches Denken.

[13:39] Jan Stemplewski:

Ja, tatsächlich so ein bisschen, also tatsächlich Dinge zu strukturieren ist natürlich, also mein Bruder, Mitgründer ist auch Jurist, von daher ist das tatsächlich auch etwas so in unserer Unternehmens-DNA verankert. Aber das hilft natürlich tatsächlich. Dann auch die Tatsache, dass man eben als Jurist gewisse Dinge einordnen kann, vielleicht etwas leichter, schneller als andere, weil ja im Geschäftsleben eben die meistlichen Dinge irgendwie rechtlich überformt sind, rechtliche Implikationen haben und man insofern das etwas schneller einordnen kann. Im Übrigen würde ich sagen, helfen mir tatsächlich so zwei Dinge, die vielleicht nicht so typisch sind für Juristen. Zum einen so das, was ich aus meiner Arbeit in der Strategieberatung mitgebracht habe, so eine effiziente Arbeitsorganisation auch im tagtäglichen Arbeitsablauf. Das ist was, was, glaube ich, im juristischen Studium deutlich zu kurz kommt und dann auch eine gewisse Kreativität, die ich mir selber zuschreibe und die mir mitunter auch von anderen bestätigt wird. Ja, ich glaube, das sind so die Eigenschaften, die mir tatsächlich am meisten zugutekommen.

[15:07] Marc Ohrendorf:

Lass uns mal noch einen Schritt zurückgehen kurz, bevor wir sozusagen auf die Zielgerade einbiegen. Ja. Du hattest ja, könnte man sagen, von außen, wenn man jetzt Studentin oder Student ist, eigentlich alle Karten in der Hand für eine rein juristische Karriere auch. Gutes Studium, Promotion, da hättest du ja auch sicher einfach in irgendeine größere Kanzlei, Wirtschaftskanzlei oder sonst wo, Richter werden, Staatsanwalt, was auch immer, setzen können, das machen können. Warum hast du das eigentlich nicht gemacht? Das ist ja vielleicht eine Frage, die die Zuhörenden auch noch interessiert.

[15:41] Jan Stemplewski:

Ja, das war dann die tatsächliche Erfahrung, also die tatsächliche Erfahrung in der, in meinem Fall dann Großkanzlei, wo ich gemerkt habe, also jeden Tag mich an meinen Platz zu setzen, das Lämpchen anzumachen, an Schriftsätze zu arbeiten, mit Kollegen Kaffee trinken zu gehen und dann abends das Lämpchen wieder auszumachen, um am nächsten Tag wieder an einem Schriftsatz zu arbeiten oder an einem Vertragsunterlagen. Das hat mich nicht erfüllt. Kann sein, dass ich da einfach Pech gehabt habe mit den Einblicken, die ich da habe gewinnen können. Aber das hat mich ultimativ davon abgehalten, das zu machen. Richter war für mich irgendwie von vornherein nicht so richtig eine Option. Ich kann dir gar nicht so genau sagen, warum. Ich glaube, ein Aspekt ist so die mangelnde Teamarbeit, so das, was mir eine Menge Spaß macht und was da für mich einfach noch ein gutes Stück zu kurz kommt. Gut, ein Staatsanwalt schied einfach ab dem ersten Semester aus, weil Strafrecht der Rechtsbereich war, der mich mit Abstand am wenigsten interessiert hat.

[16:55] Marc Ohrendorf:

Gut, zurück zu eurem Unternehmen. Wenn ich das interessant finde als Zuhörende oder Zuhörer, kann ich mir das mal irgendwie aus der Nähe angucken? Vielleicht auch sogar, wenn ich noch im Jurastudium bin? Klar.

[17:07] Jan Stemplewski:

Also wir haben tatsächlich momentan zwei Leute, die bei uns mitarbeiten, die noch im Studium sind. Der eine auch im Jurastudium. Das ist natürlich extrem von Vorteil, weil man dann die Strukturenabläufe vielleicht etwas schneller versteht, als wenn man eben nicht Jura studiert. Wobei ich ausdrücklich auch Leute, die nicht Jura studieren, ermutigen möchte, sich da bei uns zu bewerben. Insofern sehr, sehr gerne, sowohl als wissenschaftlicher Mitarbeiter, Referendar, wir sind da ganz offen.

[17:43] Marc Ohrendorf:

Gibt es ausschließlich noch was, was du den Studierenden gerne mit auf den Weg geben würdest?

[17:47] Jan Stemplewski:

Das ist eine gute Frage. Ich glaube, was ich den Studierenden mitgeben würde, ist so ein bisschen zu gucken, auch links und rechts des Jurastudiums, worauf soll es am Ende hinauslaufen. Das habe ich während des Studiums, glaube ich, etwas zu wenig gemacht. Habe ich dann im Referendariat nachgeholt und auch im REF dann vielleicht mal so Stationen zu machen, die nicht ganz so alltäglich sind, wie zum Beispiel mal in der Unternehmensberatung reinzugehen oder solche Dinge zu machen. Also das tatsächlich auch zu nutzen, um zu gucken, was möchte ich am Ende mit dem Jurastudium machen, denn im Zweifel ist es dann eine Entscheidung, mit der man erstmal eine ganze Weile leben muss.

[18:30] Marc Ohrendorf:

Ja, dann vielen herzlichen Dank für diesen kurzen, aber doch sehr interessanten Einblick in euer Unternehmen und weiterhin viel Erfolg.

[18:36] Jan Stemplewski:

Danke dir, Marc.

Zum Arbeitgeberprofil von iubel.de

