

IMR335: Willy Kleinoth

IMR335: Legal Innovation Einheit managen, erfolgreiche Tech-Adoption, Tech-Auswirkungen auf
Karrierewege junger Juristen

Episode 335 | Gäste: Willy Kleinoth | Arbeitgeber: Greenberg Traurig | Veröffentlicht: 5.11.2025

[00:05] Teaser:

Marc hier, moin, kurzer Hinweis, das hier ist eine Episode im Rahmen der zweiten Staffel im Rechtsmarkt, das Special bei Irgendwas mit Recht, wo wir gemeinsam mit Expertinnen und Experten die aktuellen Entwicklungen bezüglich des juristischen Berufsbilds, aber auch allgemeiner Trends beleuchten. Wenn euch das weiter interessiert, dann schaut mal in den Shownotes, da findet ihr den Link zur Roadshow des Center on the Legal Profession der Bucerius Law School, sieben deutsche Städte, jeweils zwei Stunden über Mittag. Kommt einfach vorbei, gerne auch wenn ihr noch in der Ausbildung seid und da erfahrt ihr dann weitere Hintergründe, unter anderem im Rahmen der diesjährigen Rechtsmarktstudie des Bucerius CLP. Wir freuen uns auch auf euch zu sehen, bis dann, ciao, ciao.

[00:55] Marc:

Herzlich willkommen zu einer weiteren Episode im Rechtsmarkt, eurem kleinen Format, in dem wir die Trends des Jahres beleuchten, abgeleitet aus der Roadshow des Pucerio Center on the Legal Profession, wo wir letztes Jahr, ihr habt es schon in einer der anderen Folgen dieser Staffel gehört, bei Greenberg Traurig in Berlin zu Gast waren und da arbeitet unter anderem Willi Kleinodt. Hallo Willi.

[01:19] Willy Kleinoth:

Hallo Marc, schön, dass ich da sein darf, vielen Dank.

[01:21] Marc:

Schön, dass du hier ins diesmal nur digitale Studio gefolgt bist. Sag mal, was machst du bei GT Law, wie ihr kurz heißt?

[01:29] Willy Kleinoth:

Das ist eine hervorragende Frage, die wir noch nicht abschließend beleuchtet haben. Ich bin ganz offiziell bei uns hier in Berlin für den Bereich Legal Innovations zuständig. Darunter fassen wir also alles, was wir an Technologie agieren, Arbeitsmethoden, Projektmanagement bei uns nutzen, um die anwaltliche Tätigkeit, geschwollen gesagt, einfach besser zu machen. Besser, also effizienter, effektiver, genauer. Und dafür bin ich bei uns am Standort Berlin, mittlerweile auch am Standort München verantwortlich, arbeite natürlich aber ganz eng mit unserem US-Team auch zusammen.

[02:03] Marc:

Wir fokussieren uns hier ein bisschen mehr auf Trends und etwas weniger auf Werdegänge als sonst, aber da du jetzt nicht klassischer Anwalt bist, muss man glaube ich doch noch ein, zwei Sätze dazu verlieren. Du hast aber mal Jura studiert, warst dann bei einer anderen Kanzlei als Legal Engineer tätig, stimmt0027s? Und dann bist du gewechselt.

[02:19] Willy Kleinoth:

Genau, ich hatte die ganz tolle Gelegenheit, auch während der klassischen Anwaltslaufbahn nochmal die Option zu bekommen, so leicht umzuschwenken. Ich habe hier in Berlin an der Humboldt-Universität studiert, war genau damals bei einer anderen führenden Wirtschaftskanzlei in Deutschland und hatte dann nach meinem ersten Examen eigentlich sogar die Idee, in den Bereich Corporate zu wechseln und wieder auf die Anwaltslaufbahn zu kommen. Dieser Plan hat ein halbes Jahr gehalten, bis ich dann die Gelegenheit bekommen habe, hier für uns bei GT den Bereich Legal Innovation in Berlin aufzumachen. Und da konnte ich nicht Nein sagen. Das war eine ganz tolle Gelegenheit, die ich wahrgenommen habe und mittlerweile habe ich mich auch voll auf diesen Bereich fokussiert. Also ich habe mich gegen das zweite Examen entschieden. Ich bin gerade in einem MBA-Programm, nochmal mit dem Fokus auf Business Innovation, also um mich auch nochmal von der betriebswirtschaftlichen Seite nochmal mehr darauf zu spezialisieren. Und genau, bis jetzt, toi toi toi, habe ich diesen Schritt nicht bereut, sondern freue mich jeden Tag darüber, dass ich das machen darf.

[03:15] Marc:

Das heißt, du arbeitest sozusagen nach innen. Du baust jetzt nicht irgendwie Legal Tech Solutions wie so ein Legal Tech Provider irgendwo auf dem Markt, der das dann auch vertreiben muss, sondern du fragst dich wirklich mit deinem Team, wie können unsere Anwälte, die hier arbeiten, besser werden?

[03:30] Willy Kleinoth:

Genau, richtig. Also ich habe rein den Fokus darauf, unsere Anwältinnen und Anwälte zu unterstützen, zu überlegen, was haben wir für Tätigkeiten, die in so einem klassischen Anwaltsalltag abgearbeitet werden und welche Tätigkeiten eignen sich gut, um Technologie einzusetzen, welche Tätigkeiten eignen sich vielleicht, um eine andere Arbeitsmethode auszuprobieren. Also man spricht ja immer so ein bisschen über diese Let0027s get agile, aber was dahinter steht, ist ja dann oftmals auch nochmal eine andere Frage. Das gehört bei uns mit dazu und da überlegen wir also, welche Rollen, welche Personen brauchen wir für welche Tätigkeiten, wo können wir Technologie nutzen und versuchen also damit insgesamt so diese klassische Tätigkeit, die anwaltliche Tätigkeit, die ja seit ganz, ganz vielen Jahren zumindest ähnlich ist, weiterzuentwickeln.

[04:19] Marc:

Du hast so ein bisschen die Gelegenheit gehabt, hast du mir im Vorgespräch erzählt, auch eure Legal Innovation Strategie und Philosophie mitzuprägen. Da kann ich mir vielleicht gar nicht so viel darunter vorstellen, wenn ich jetzt hier den Podcast einfach mal zufällig angeklickt habe. Kannst du da noch mal ein paar Takte dazu sagen? Was gibt es denn für unterschiedliche Strömungen, würde ich das mal nennen?

[04:39] Willy Kleinoth:

Absolut, klar. Also ich finde den Bereich Legal Innovation insoweit total spannend, dass es eigentlich nach wie vor keine richtige Definition dafür gibt. Es ist eher etwas Gelebtes. Es ist, glaube ich, eher das, dass zur anwaltlichen Tätigkeit irgendwann, für mich beginnt das so im Jahr 2010, Technologie dazugekommen ist und dann unterschiedlichste Kanzleien unterschiedlichste Ansätze hatten, was man mit dieser Technologie machen kann. Was also sehr schnell kam, war so diese Vertragsautomatisierung, dann gab es so Machine Learning Tools, wo man gesagt hat, okay, die kann man ganz gut für eine Due Diligence nutzen. Das waren so die ersten Schritte, danach kam dann aber auch sehr schnell dieses Legal Operations Geschäft. Ja, also Kanzleien haben dann sehr schnell festgestellt, ich kann ja Technologie auch super nutzen, um sie mit meinem Wissen zusammenzupacken und damit... Und skalierbare Lösungen entwickeln, die ich an den Markt verkaufen kann. Und das ist sicherlich eine Strömung, die sich nach wie vor auch hält. Dazu kommt dann natürlich auch die Beratung an Mandanten in Sachen Technologie. Das ist beispielsweise etwas, was wir für uns gar nicht gemacht haben. Sondern wir haben bei uns, jetzt muss man auch dazu sagen, ich habe hier 2022 angefangen, also das schon in dieser neuen Ära unter dem Deckmantel Generative AI. Und da haben wir gesagt, wir nutzen dieses Momentum eher, um zu überlegen, wie ändert sich denn das Geschäftsmodell einer Wirtschaftskanzlei. Also wie kommt, welchen Einfluss haben dann immer moderner werdende Technologien und immer bessere Möglichkeiten der natürlichen Sprachverarbeitung, wenn wir uns darauf fokussieren, wie anwaltliche Tätigkeiten aussehen, wie textbasierte Tätigkeiten aussehen, wie ein Drafting aussieht, wie eine Due Diligence aussieht, etc. Und deswegen haben wir uns also entschieden, eben den Fokus wirklich darauf zu legen und rein als allererstes die Kanzlei zu verstehen. Das ist ja auch manchmal was ganz Spannendes. Also ich kannte zwar den Bereich Corporate, habe aber sicherlich erstmal weniger im Bereich IP Tech oder Örecht gemacht. Also es ging wirklich darum, die Leute und den Bereich als allererstes zu verstehen und dann zu überlegen, wo können wir mit Technologie in diesen Bereichen hin navigieren.

[06:42] Marc:

Ich glaube, das ist einer der Trends. Wir haben das auch in unserer Studie ja ganz gut rausgearbeitet des Jahres 2025 in Wirtschaftskanzleien, dass man sich fragen muss, wie verändert das das Geschäftsmodell und nicht die Frage, wie schafft es die Billable Hour ab? Also diesen Gesang, da will ich gar nicht unbedingt hin, aber operativ ändert sich einiges. Vielleicht wird auch mal als Kombination mit einem Billable-Auer-Vergütungsmodell was zum Festpreis angeboten etc. Vielleicht ist es einfach besser planbar, was auch schon einen Mehrwert hat, auch wenn dann entsprechend nach Billables vergütet wird. Der Trend ist sicherlich im gesamten Markt visibel, hängt aber natürlich damit zusammen in allererster Instanz oder als allerersten Schritt, wie du gerade schon richtig sagst, dass man erstmal überhaupt versteht, wie funktioniert eigentlich die eigene Kanzlei. Und da hätte ich jetzt die Folgefrage, meine Beobachtung geht nämlich so ein bisschen in diese Richtung, gibt es das überhaupt die eigene Kanzlei, weil doch dann, ich sag mal, der Örechtspartner, die Örechtspartnerin vielleicht auch ganz anders arbeitet als, IP, IT, M&A, wer auch immer.

[07:47] Willy Kleinoth:

Also ich würde sagen, es gibt auf jeden Fall ganz, ganz viele Individuen in einer Kanzlei, sagen wir es vielleicht so rum und ich gebe dir vollkommen recht, jede Person geht anders an Aufgaben ran, weswegen ich auch immer wieder präge, Innovation etwas mit Kultur zu tun hat. Und ein Teil dieser Kultur ist es halt eben, diese Menschen zu verstehen. Und wir haben bei uns natürlich, würde ich mal meinen, großen Vorteil, dass wir an einem beziehungsweise mittlerweile an zwei Standorten in Deutschland sitzen. Also es gibt die Möglichkeit, eine persönliche Beziehung zu Menschen aufzubauen. Persönlich zu erkennen und festzustellen, wie gehen sie an Aufgaben ran, wie arbeiten sie und dann auch individuell für diese Menschen Lösungen bereitzustellen. Und das funktioniert tatsächlich ganz gut. Was tatsächlich in der Vergangenheit eher schwieriger funktioniert hat, ist so eine One-Size-Fits-All-Lösung zu implementieren und zu sagen, das ist das, wie wir es machen, take it or leave it. Das war, glaube ich, wirklich eher ein bisschen schwieriger, sowas zu implementieren. Wie gesagt, für uns mit dieser Größe, die wir haben, ist eben diese persönliche Beziehung nach wie vor möglich. Das hat ja relativ viel ermöglicht und das hat tatsächlich ermöglicht, auch im Bereich Technologieadaption ein ganzes Stück nach vorne zu kommen.

[08:59] Marc:

Okay, zweites Takeaway, one size fits all, funktioniert eben nicht notwendigerweise, sondern es muss ein bisschen individueller sein. Gleichzeitig hängt das natürlich auch damit zusammen, dass man erstmal, ich tease so ein bisschen unser Vorgespräch an, das ist nicht geskriptet hier, aber natürlich muss man sich überlegen, worüber man eigentlich im Podcast spricht, dass man auch verstehen muss, wo liegen eigentlich die Effizienzgewinne.

[09:21] Willy Kleinoth:

Ja, absolut.

[09:22] Marc:

Und was macht ihr da?

[09:24] Willy Kleinoth:

Ich würde es mal ein bisschen weiter tatsächlich aussuchen, weil ich glaube, das macht es total plastisch. Du hast ja auch gerade schon gesagt, es geht ja darum zu erfassen, wie ändert die Technologie unsere Branche. Und glücklicherweise, wenn wir uns mal so ein bisschen umschaun in den breiteren Business-Kosmos, gibt es dafür verschiedenste Modelle, die einem so eine Art Leitfaden geben, wie man sich in so einer Situation verhalten kann. Und ein Modell, nach dem wir hier verfahren, ist das sogenannte VUCA-Framework. Ein Framework oder eine Rahmenbedingung, die es schon sehr, sehr lange gibt. Die sich aber ganz dezidiert damit beschäftigen, wenn ich in einer Situation bin, wo ich weiß, es ändert sich etwas in meiner Branche, ich aber nicht genau vorhersagen kann, was passiert, wie verhalte ich mich da. Und einer der Hauptpunkte, die dieses VUCA-Framework immer wieder hervorhebt, ist zu sagen, fahr auf Sicht. Stell dir immer wieder die Frage, was weißt du über deine aktuelle Situation, was weißt du nicht über die aktuelle Situation und was kannst du daraus ableiten. Und das ist etwas, was wir insbesondere auch für dieses Jahr uns ganz fest vorgenommen haben, mehr Insights zu gewinnen, mehr Informationen zu gewinnen, was eigentlich gerade passiert und was wir für gegebenenfalls Effizienzgewinne vorhersehen würden oder uns vorstellen können und was von diesen Hypothesen wir tatsächlich aber auch mit Daten belegen können. Und so eine Hypothese stellt sich ja immer sehr leicht auf. Und das hast du ja auch schon gesagt, die Billable Hour kommt weg und die Anwälte arbeiten nur die Hälfte der Zeit. Tatsächlich gibt es ja dafür momentan gar keine belastbaren Daten. Und wir arbeiten momentan mit einer Datenanalytikerin in meinem Team sehr intensiv daran, wirklich mal belastbare Daten zu sammeln. Das funktioniert also so, dass wir verschiedenste Tech-Lösungen, können wir nachher auch nochmal ein bisschen drauf eingehen, dass wir unterschiedlichste Lösungen für unterschiedlichste Workstreams einsetzen. Und dann mithilfe von A-B-Experimenten einmal Zeit sammeln mit technischer Unterstützungsmöglichkeit und einmal ohne technische Unterstützungsmöglichkeit. Und das Ganze über den gesamten Zyklus. Also wenn wir jetzt über eine Due Diligence sprechen, wäre es ja total verschoben, nur den First Review zu nehmen, weil der wird halt einfach mit KI besser sein. Die Frage ist, wie lange dauert dann mein Second Review, der immer manuell durchgeführt wird? Bin ich vielleicht in der Variante ohne KI viel, viel schneller im Second Review oder ist es das Gleiche? Und wenn wir dann diesen Zyklus einmal durchspielen, dann haben wir irgendwann einen Datenpool. Und in diesem Datenpool haben wir Vergleichsdaten, die wir dann mit einer sogenannten Regressionsanalyse hochskalieren können. Und dann können wir also als ultimatives Mittel zum Schluss Vorhersagen treffen, bei welchem Workstream, in welcher Praxisgruppe wir mit welcher Lösung was für Effizienzgewinne erwarten können. Und das ist ein sehr aufwendiger Prozess, ohne Frage, der wird bei uns auch das ganze Jahr lang noch andauern. Die Insights, die wir aber daraus gewinnen, sind natürlich enorm, sind natürlich super hilfreich und helfen uns einfach dieses Geschäftsmodell mit künstlicher Intelligenz und Jura viel besser zu verstehen.

[12:25] Marc:

Ist glaube ich auch eine Frage, die im Pitching bei der Mandantin eine große Rolle spielt und ich würde da fast schon erwarten, dass zukünftig immer mehr auch GCs fragen, sagen sie mal, haben sie sich eigentlich mehr damit beschäftigt, wie sie durch Gen AI effizienter werden?

[12:40] Willy Kleinoth:

Also ich würde die Frage stellen. Ich würde genau die Frage stellen und ich würde sie sogar noch konkreter stellen. Ich würde die Frage stellen, wenn sie jetzt KI nutzen, womit können wir denn rechnen? Hälfte der Zeit, Viertel der Zeit. Unsere Daten sagen, da kommen wir nicht hin. Aber natürlich, das sind ja die klassischen Hausaufgaben, die man am Ende machen muss.

[12:57] Marc:

Dann lass uns abschließend noch ein bisschen auf konkretere Tools eingehen. Ich habe schon so ein bisschen rausgehört. Ihr schaut euch natürlich viel am Markt um. Hier und da entscheidet ihr euch dann auch für was. Was kannst du denn da berichten? Was funktioniert denn schon ganz gut?

[13:10] Willy Kleinoth:

Also was man schon klar sagen kann, ist, dass Generative AI und Jura gut zusammenpasst. Es kommt natürlich immer so ein bisschen darauf an, was genau ich damit machen möchte. Wir haben bei uns und sehr früh dafür entschieden, uns an einen eigenen AI-Bot zu programmieren, beziehungsweise haben wir eine Person im Unternehmen, die den für uns programmiert hat mit seinem Team. Und das ist eine Lösung, die wir sehr erfolgreich einsetzen. Also dieses System heißt ChatterGT. Also wir haben im letzten Jahr tatsächlich in diesem System so um die 11.000 System-Prompts verarbeitet. Was interessant war, ist zu sehen, dass wir zum Anfang die Non-Billables auch stark gedrückt haben. Also das fängt an mit solchen Sachen wie Social-Media-Posts generieren, mal Zusammenfassung auch in der klassischen Rechtsrecherche, sich lange Texte zusammenfassen lassen und so die Kerninformationen zu extrahieren. Das waren so die ersten Themen, die wir damit wirklich sehr gut machen konnten. Mittlerweile konnten wir dieses System auch auf eigenen Servern hosten, also sind auch in der Lage, mit dem System zu arbeiten, ohne dass Daten an irgendwelche Drittanbieter rausgehen, womit es tatsächlich auch möglich ist, einfachere Due Diligences damit durchzuführen. Was zum Beispiel sehr gut klappt tatsächlich ist eine Property Due Diligence. Damit spannen wir mal den Bogen zu dem, was wir gerade gesagt haben zu dem Experiment. Ich hätte es gar nicht so erwartet, weil gerade in diesen Grundbuchauszügen sind ja immer diese durchgestrichenen Felder, die es für eine KI sehr schwierig machen, zu verstehen, was sind neue, was sind alte Informationen. Und alleine mit einem händischen Schwärzen dieser durchgestrichenen Felder und einer dann anschließenden Verarbeitung der Informationen in Chat-HGT waren wir immer noch 35% schneller als bei einer klassisch händischen Property-Due-Diligence. Also das ist schon ganz spannend zu sehen, dass so, ich sag mal, die juristischen Aufgaben, die mit etwas weniger Text auskommen, in solchen Systemen schon gut funktionieren. Als Schritt drüber arbeiten wir mit einem der fortschrittlichsten Legal AI Assistants zusammen, der in dem Fall bereitgestellt wird von Thomson Reuters. Und das ist dann nochmal ein anderes System. Also das ist dann ein System, wo wir wirklich auch unbegrenzte Textmengen haben. Das funktioniert nur, wenn wir mit Mandanten zusammenarbeiten und wenn Mandanten uns auch aktiv dazu beauftragen, dieses System für eine Due Diligence zu nutzen. Wir sehen aber auch, dass immer mehr Mandanten das machen. Also dieser KI-Hype hat, glaube ich, unsere Mandanten auch erreicht und die sind natürlich auch sehr neugierig zu sehen, was damit passiert und welche Effizienzgewinne wir damit erzielen können. Und beispielsweise in unserer Fondspraxis ist das gang und gäbe, dass wir Fonds-Due-Diligence mit diesem Tool machen und dass wir KI-basierte Findings oder den First Review KI-basiert durchführen und erst anschließend die händische Durchsicht machen, womit wir auch erhebliche Effizienzgewinne haben. Ich kann es noch nicht genau beziffern, wir sind gerade noch dabei, die Daten rauszufinden, aber es ist schon beträchtlich, was wir damit an Zeit sparen. Also ich glaube, das sind so zwei KI-Tools, die man sicherlich mal positiv erwähnen kann.

[15:52] Marc:

Wunderbar, vielen herzlichen Dank. Das war doch sehr konkret und ein schöner Einblick dahingehend, womit man sich 2025, jedenfalls wenn man im Rechtsmarkt als Wirtschaftskanzlei teilnimmt, beschäftigen muss.

[16:02] Willy Kleinoth:

Herzlichen Dank, Marc.

[16:04] Marc:

Ciao.

[16:04] Willy Kleinoth:

Tschüss.

Zum Arbeitgeberprofil von Greenberg Traurig



Generiert von IMR Podcast • 14.3.2026