



IMR330: Felix Hilgert

IMR330: AI im Silicon Valley, Kalifornisches Bar Exam, Deutsch-Französischer Studiengang, Games-Recht, GTA 6 muss sein

Episode 330 | Gäste: Felix Hilgert | Arbeitgeber: Osborne Clarke | Veröffentlicht: 13.10.2025

[00:09] Marc:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Ich muss ein kleines bisschen schmunzeln. Wir haben uns ja jetzt angewöhnt, dass wir am Anfang der Folge immer so ein bisschen erzählen, was sozusagen passiert, bevor wir auf den Aufnahmeknopf drücken und wir haben uns gerade gefragt, ob dieser Podcast eigentlich zu 5 Sekunden Fame im deutschen Rechtsmarkt führt oder nicht. Das müsst ihr aber einfach beantworten, die ihr den Podcast hört. Das steht uns gar nicht zu und wir steigen einfach mal mit dem Inhaltlichen ein. Heute ist bei mir Felix Hilgert. Hallo Felix.

[00:40] Felix Hilgert:

Hallo Marc.

[00:41] Marc:

Felix, du bist Partner bei Osborne Clark und Disclaimer vorneweg, ich bin für Osborne Clark international tätig, sozusagen in einer internationalen Rolle. Wir haben aber außer demselben Dach ansonsten gar nicht so viel gemeint. Hier haben wir uns zwar kennengelernt, aber wir können glaube ich trotzdem relativ unbefangen miteinander sprechen. Wir fangen mal vorne an. Wo hast du Jura studiert?

[01:03] Felix Hilgert:

In Köln und Paris.

[01:04] Marc:

Deutsch-Französischer Studiengang?

[01:06] Felix Hilgert:

So ist das.

[01:07] Marc:

Bei Frau Dauner-Lieb?

[01:08] Felix Hilgert:

Genau.

[01:09] Marc:

Ah, so schließt sich der Kreis.

[01:11] Felix Hilgert:

So schließt sich ein Kreis. Es stimmt auch gar nicht, dass wir uns jetzt hier so kennengelernt haben, weil ich kenne dich natürlich schon lange als Hörer des Podcasts.

[01:19] Marc:

Das ist schön.

[01:20] Felix Hilgert:

Es war ein bisschen asymmetrisch, aber jetzt schön, dass wir uns gegenüber sitzen.

[01:23] Marc:

Ebenso. Okay, DFM, deutsch-französischer Masterstudiengang.

[01:28] Felix Hilgert:

So hieß das damals noch. Oder Magisterstudiengang hieß das damals, ja.

[01:32] Marc:

Wie heißt das jetzt?

[01:33] Felix Hilgert:

Da bin ich fast überfragt, aber es ist ja eigentlich jetzt ein Bachelorstudiengang geworden mit einem optionalen Master. Also für mich war das immer der DFM und wird es immer der DFM sein.

[01:44] Marc:

Wann war das?

[01:45] Felix Hilgert:

Angefangen habe ich 2002 hier in Köln.

[01:49] Marc:

Dann warst du 2004 fertig?

[01:51] Felix Hilgert:

Ja genau, 2004 bis 2006 in Paris.

[01:54] Marc:

Ah ja, schau, okay. Und dann war dir schon klar, dass du Anwalt werden willst?

[01:58] Felix Hilgert:

Ja, das war mir schon recht früh klar und da ist dann Osborne Clark auch nicht unschuldig dran, weil ich hatte nach dem zweiten Semester hier ein Praktikum gemacht und also als ich angefangen habe zu studieren, war mir noch gar nicht klar, dass ich Anwalt werden würde. Ich hatte auch den DFM deswegen gewählt, weil ich noch dachte, ich werde dann Diplomat und dafür ist es sehr nützlich, wenn man gut Französisch kann und ich konnte schon ein bisschen Französisch, aber dachte, das passt. Polieren wir jetzt mal so richtig auf, damit es so richtig gut wird. Und dann bin ich aber hier gelandet und das Praktikum hat unglaublich viel Spaß gemacht und ich hatte halt auch tolle Mentoren, durfte viel machen und dachte so, ach, diese Anwalterei, das könnte auch sehr witzig sein. Vielleicht mache ich mal das.

[02:40] Marc:

Du bist ja auch gewissermaßen, wir gehen nachher noch näher drauf ein, irgendwie ein kleines bisschen Diplomat geworden, jetzt mit deiner Rolle im Silicon Valley in den USA.

[02:49] Felix Hilgert:

Das ist richtig, ja, da hat sich auch ein Kreis geschlossen.

[02:51] Marc:

Okay, aber wir machen erstmal sozusagen im normalen Werdegang weiter, damit unsere Zuhörenden wissen, mit wem sie es zu tun haben und dann steigen wir inhaltlich ein. Gut, DFM in Köln fertig, REF dann auch in Köln?

[03:02] Felix Hilgert:

REF auch in Köln.

[03:03] Marc:

Damals schon bei OC gearbeitet?

[03:05] Felix Hilgert:

Damals auch bei OC gearbeitet. Ich habe die halbe Anwaltsstation in Kölner Weckhorn Düsseldorf bei Hogan Lovells gemacht, was auch cool war. Da habe ich auch viel gelernt und halt auch nochmal eine ganz andere Kanzlei gesehen und ganz anderen Ansatz und ganz andere Welt. Aber mir war eigentlich klar, dass ich dann wieder zum Osborne Clark zurückkomme.

[03:24] Marc:

Ja, das gibt es ja auch häufig. Also nicht nur bei Osborne Clark, sondern auch bei anderen Kanzleien. Das hören wir hier im Podcast ganz oft, dass Leute sich einfach im Ref wohlgefühlt haben und dann auch da bleiben. Du hast dann aber so richtig durchgezogen bis zur Partnerschaft.

[03:36] Felix Hilgert:

So ist das ja. Also es ging dann ganz schnell. Ein paar Jahre hat es gedauert. Aber genau, also ich bin von Praktikant zu Referendar, zu Associate, zu Partner habe ich hier so die, bin ich die Karriereleiter hier hochgeklettert.

[03:49] Marc:

Mit welchem Thema?

[03:51] Felix Hilgert:

Hauptsächlich mit Computerspielen und Software. Also war immer im IT-Team angedockt, aber so ein bisschen mit der Spezialkompetenz Games. Ich habe da zum Beispiel viel Jugendschutzrecht gemacht, so Alterskennzeichnung, Indizierungsverfahren, solche Themen, aber auch alles, was so im Gamesrecht passiert, also Soft-IP-Copyright, Entwicklungsverträge, Publishing-Verträge, Datenschutz, Verbraucherschutz, E-Commerce, diese ganzen Themen. Und so die Hälfte meiner Zeit war irgendwie in der einen oder anderen Form Games und die andere Hälfte war so andere Software- und Tech-Sachen, teilweise Startups in Deutschland und auch schon ziemlich viel dann amerikanische Tech-Unternehmen, die dann halt an europäische Unternehmen, verkauft haben.

[04:37] Marc:

Lass uns mal gar nicht so sehr über Jura sprechen, sondern erstmal so ein bisschen über die Games. Und da mal so ein bisschen rumnerden, denn ich glaube, ich kann jetzt in den folgenden Minuten was lernen. Ich sag dir mal, wo ich da gerade so herkomme. Ich habe in meiner Jugend professionell Computer gespielt. Damals gab es dann die Killerspiel-Debatte. Counter-Strike war ein Thema. Also wir reden jetzt hier so von 2004, 2003, 2005, so die Gegend. Dann gab es damals einen schrecklichen Amoklauf. Die deutsche Politik hatte dann auf einmal Computerspiele auf dem Plan und man muss alles verbieten und so weiter. Kam nicht ganz so, wie man damals vielleicht dachte. Für mich war das immer ein unfassbar soziales Element. Ich habe aber auch irgendwie ein Strategiespiel gespielt, Warcraft 3 damals. Und für mich hieß das eigentlich, ich war auf einer Ganztagschule, wenn du nach Hause kamst, dann hast du nach drei Stunden gezockt und vielleicht noch Hausaufgaben gemacht und dann was gegessen und dann nochmal gezockt und dann ging es ins Bett. So war mein Leben als Jugendlicher. Ja, und es wurde dann natürlich weniger mit dem Studium. Heutzutage wäre man da wahrscheinlich, weil der Markt deutlich größer ist, anders unterwegs gewesen. Es gab damals noch kein Twitch, Streaming war kein Thema und ich wäre wahrscheinlich Streamer und Pro-Gamer geworden und hätte nicht Jura studiert. In diesem Gesamtkontext, was gilt es da alles rechtlich zu beachten? Was für Mandate gibt es da? Wie hat sich da so die Games-Branche auch in den letzten 20 Jahren vielleicht weiterentwickelt? Welche Trends konntest du da beobachten?

[06:00] Felix Hilgert:

Ja, also ein ganz, ganz großer Trend, wenn man jetzt so wirklich die letzten 10, 20 Jahre betrachtet, ist, früher gab es ja Spiele, die hast du gekauft auf einem Datenträger, ob das jetzt so eine Cartridge war für die Nintendo-Konsolen oder eine CD-ROM oder DVD, Blu-Ray, was auch immer. Und die hast du dann bei dir installiert und dann hast du die gespielt und vielleicht gab es irgendwo einen Multiplayer-Modus, aber du hast die gespielt oder gab es eine Kampagne, die hast durchgespielt, aber das Spiel zu Ende, und du hast die aber halt gekauft und hast dafür einen Preis ausgegeben und das war dann auch der Preis, den du dafür bezahlt hast und vielleicht gab es dann nochmal irgendein Add-on, das man noch kaufen konnte mit extra Karten, extra Charakteren, nochmal eine extra Kampagne oder so.

[06:42] Marc:

Hier, Mario Kart, die nächsten acht Strecken und sowas.

[06:45] Felix Hilgert:

Ja, genau so. Wobei, ja, das gab0027s, also bei Nintendo gab0027s das früher gar nicht, weil da gab0027s ja wirklich die Cartridges, da gab0027s dann nichts mehr, was dazukam.

[06:51] Marc:

Das ist jetzt tatsächlich relativ neu auf der Switch, ja.

[06:53] Felix Hilgert:

Aber genau sowas in der Art, ja. Und jetzt hat man einen, man sieht eine große Entwicklung dahingehend, dass Spiele zunehmend Live-Service-Games, sagt man, oder Service-Games sind, die überhaupt kein Ende haben. Und wo manchmal wirklich nur der Multiplayer-Modus und der Online-Modus das ist, was du spielst und manchmal gibt es noch so drangeklatscht so eine Singleplayer-Kampagne bei so Shooter-Games, die aber dann oft gar nicht das ist, was die Hauptattraktion ist. Und die Art und Weise, wie man mit Spielen Geld verdient, hat sich total verändert, weil du nur noch in einem kleinen Teil der Fälle einmal Geld ausgibst für ein Spiel und das hast du und das spielst du dann so und so viele Stunden, bis du es durch hast, sondern du hast ein Spiel, wo ständig neuer Content kommt, aber wo du halt dann auch ständig wieder drin Geld ausgeben kannst und was nie so richtig endet. Das hat dann auch für die Beratung und für die rechtlichen Verhältnisse, um die es hier geht, eine große Auswirkung, weil man halt viel mehr diesen Charakter hat von AGBs, Terms of Service, wo du dann so eine Dauerbeziehung hast. Du hast da eben ein Dauerschuldverhältnis und du hast nicht einmal nur diesen Datenträger gekauft.

[08:14] Marc:

Also ganz einfaches Beispiel, es gibt ja sehr verschiedene Geschäftsmodelle. Das Spiel kann umsonst sein und du verdienst vielleicht dein Geld, Stichwort Fortnite, mit irgendwelchen Skins im Game. Du kannst aber auch pro Monat fürs Spiel bezahlen, da war einer der ersten, dass das gemacht hat und auch heute immer noch existiert wahrscheinlich World of Warcraft, ziemlich bekannt. Wenn jetzt World of Warcraft sein monatliche Subscription-Fee um 5 Euro, das ist wahrscheinlich was viel, um 2 Euro erhöhen will, dann ist das natürlich eine rechtliche Frage, geht das einfach so, wie muss man es anstellen?

[08:44] Felix Hilgert:

Und die andere Frage, die sich halt auch häufig stellt, World of Warcraft ist seit vielen, vielen Jahren unglaublich erfolgreich, aber es gibt natürlich auch Spiele, die dann irgendwann nicht mehr so richtig erfolgreich sind, wo es nicht mehr so viele Spieler gibt, die nicht mehr so viel Geld darin ausgeben, dann hast du halt zum Beispiel immer die Frage, was machst du denn, wenn du irgendwann die Server ausstellen willst? Und wenn das Spiel halt nur online funktioniert oder auch, selbst wenn das sozusagen Singleplayer-Elemente hat, die aber nur dann funktionieren, wenn vorher irgendein Server mal gesagt hat, jawohl, dieser Spieler hat die Berechtigung, der hat eine Lizenz, der hat das gekauft etc., dann kann man die Spiele halt nicht mehr spielen. Und es gibt nicht so eine richtig gute, klare, glasklare juristische Regelung, unter welchen Voraussetzungen und wie man so ein Spiel auch mal abschalten kann. Ich meine, es müsste eigentlich allen klar sein, dass kein Server ewig lebt, aber es kann natürlich dann auch mal Fragen und Probleme geben, wenn man sagt, und das ist kürzlich auch mal passiert, dass so ein Spiel wenige Monate nach dem Start, weil es eben nicht so erfolgreich war, wie man gehofft hatte, dann schon wieder eingestampft wurde. Und solche Szenarien bieten natürlich auch immer Beratungsbedarf in einer Art und Weise, den es vor 20 Jahren einfach noch nicht gegeben hat.

[09:58] Marc:

Das ist doch ein netter Zufall. Ich habe heute Morgen auf dem Weg hierhin, ich habe das gerade mal parallel gesucht, Logbuch Netzpolitik, Folge 529 gehört, ohnehin ein super Podcast. Und da ging es genau um dieses Thema. Wenn ihr da weiter rein wollt, gibt es gerade eine Petition, die heißt Stop Killing Games. Hat 1,4 Millionen Unterzeichner auch schon, wo es eben genau um dieses Problem geht. Was machen wir? Die haben ein bisschen anderen Enkel, die sagen eher, Spiele sind Kulturgut und wir müssen das irgendwie bewahren. Was machen wir mit Spielen, wo der Server abgeschaltet wird? Also wenn wir zum Beispiel Minecraft haben, da hast du die Funktionen, selber einen Server hosten zu können, eingebaut. Da ist das kein Thema. Aber du hast eben auch andere, wie von dir gerade beschriebenen Situationen, wo das vielleicht anders aussieht. Und dann muss man ja auch nochmal unterscheiden, kann man es vielleicht irgendwie, kultivieren als Kulturgut tatsächlich und sagen, hier, wenn jetzt jemand sich eine alte Konsole kauft, kriegt er das irgendwie wieder zum Laufen oder ähnliches, also auch mit Online-Player-Funktionen, und dem Anspruch, ich habe das Spiel einmal gekauft und will es jetzt auch spielen können, was vielleicht erst drei Monate alt ist und wahrscheinlich noch mal zwei verschiedene Paar Schuhe, ne?

[11:03] Felix Hilgert:

Ja, das sind ein bisschen verschiedene Paar Schuhe. Es ist auch so, also was so diesen einen Aspekt der Archivierung von Kulturgut angeht, ich bin jetzt natürlich voll dabei, dass Spiele auf jeden Fall Kultur sind, das ist eines der, wenn ich das, kulturelle Leitmedium des 21. Jahrhunderts. Also davon bin ich schon überzeugt. Und es werden ja auch immer diese Zahlen verbreitet, dass die Games-Industrie inzwischen größer ist als Hollywood und Musik zusammen. Je nachdem, wie man es rechnet und was man guckt und was man da wo wie mit reinrechnet. Aber da sind auch die Publisher, zumindest soweit ich das so sehen kann, nicht abgeneigt zu sagen, hier gibt es ein Computerspielmuseum, hier gibt es eine Sammlung, da irgendwie das auch zu unterstützen. Das andere Thema bei Stop Killing Games, Da stellen sich die Initiatoren es vielleicht ein bisschen einfacher vor, als es ist. Die sagen ja, ja, gebt uns doch dann einfach die Server-Software, dann machen wir unsere eigenen Server, wenn ihr das nicht mehr rentabel betreiben könnt. Das ist natürlich nicht ganz so einfach, weil da gibt es Lizenzthemen, da gibt es IT-Sicherheitsthemen, da gibt es Geschäftsgeheimnisse. Man will ja möglicherweise nicht einfach sozusagen die Anti-Cheat-Technologie, die man so hat und die Kopierschutz-Technologie, die man so hat, jetzt einfach irgendwie frei rausgeben, was dann andere so Bad Actors ausnutzen könnten, um dann eben diese Dinge anzugreifen und zu cracken, auch bei eben anderen Spielen, die noch laufen und viele andere Themen mehr. Also das ist nicht so einfach, wie die sich das, glaube ich, vorstellen, aber ja, also ist auf jeden Fall auch ein Thema, was rechtlich sehr interessant ist.

[12:30] Marc:

Und dann schließen wir mal diesen Games-Teil ab mit einem Blick in die Glaskugel. Wann erscheint GTA 6?

[12:38] Felix Hilgert:

Ja, das ist ja angekündigt, ich glaube für Mai nächstes Jahr.

[12:41] Marc:

26, ne?

[12:42] Felix Hilgert:

Genau, also Mai 26. Also würde ich mal behaupten, das erscheint Mai 26.

[12:46] Marc:

Okay, wir werden es sehen, wenn ihr den Podcast dann hört. Für diejenigen, die da nicht so tief drin sind, eines der größten popkulturellen Phänomene, kann man glaube ich sagen, ist Grand Theft Auto GTA. Und da wartet die Welt seit Jahren mittlerweile schon auf den sechsten Teil. Es gibt Menschen, habe ich mir sagen lassen, auch in der anwaltlichen Szene, auch Hörer dieses Podcasts, die sich da Urlaub genommen haben, um das zu spielen.

[13:08] Felix Hilgert:

Das kann gut sein.

[13:09] Marc:

Okay, gehen wir nochmal auf etwas anderes ein. Also wir haben jetzt sozusagen schon klar gemacht, wo du juristisch sozialisiert wurdest, mit welchen Themen du dich damals viel befasst hast. Ich sage damals, weil dann irgendwann bei dir die Entscheidung kam, als Partner der deutschen Kanzlei dich in Silicon Valley, ich sag mal salopp zu setzen.

[13:31] Felix Hilgert:

Ja, also das war natürlich nicht allein meine Entscheidung, aber wir haben tatsächlich seit 25 Jahren dieses Jahr, also im November gibt es ein großes Jubiläum, was zufällig auch direkt so rund um meinen Geburtstag stattfindet, also passt irgendwie alles wieder zusammen. Ein Büro im Silicon Valley und da durfte ich als Associate vor inzwischen auch schon fast zehn Jahren mal für ein halbes Jahr hin und. So als Secondi und habe dann so ein bisschen deutsche Arbeit weitergemacht in der Zeit und ein bisschen eben für amerikanische Mandanten in deren Zeitzone Dinge gemacht. Zum Beispiel habe ich damals ein Verfahren für eine Games-Mandantin gegen eine Verbraucherzentrale hier betreut, wo es sehr hilfreich war, dass ich da in der gleichen Zeitzone war wie die und ich mich dort auch mit den Technikern hinsetzen konnte, um mit denen durchzusprechen, welche Anpassungen müssen wir jetzt hier machen, damit dieser Registrierungsflow hier die richtigen Disclaimer und die richtigen Buttons an der richtigen Stelle hat. Und so ein bisschen die Idee dieses Silicon Valley Büros, in dem wir überhaupt kein US-Recht praktizieren, ist eben europäische Rechtsberatung in der Zeitzone für unsere US-Mandanten anzubieten. Und das habe ich eben da ein halbes Jahr irgendwie mitgemacht und auch ziemlich viel Business Development dann auch mitgemacht und fand das eigentlich sehr cool. Und dann kam ich zurück und habe dann allen, die es hören wollten und die es nicht hören wollten, gesagt, ja, wie wäre es denn, wenn ihr da mal länger jemand hinschicken müsst, dann wäre ich da nicht abgeneigt. Und das habe ich dann einfach so lange wiederholt, bis sie dann irgendwann gesagt haben, ja, okay, halt die Klappe und geh. Ja, das war mit grandiosem Timing im März 2020, so drei Tage vor dem Beginn von Shutdowns und so. Dann hänge ich hier in Köln noch eine Zeit lang im Limbo, aber bin jetzt seit ziemlich genau vier Jahren eben in San Francisco und mache dort eben tatsächlich European Law for American Clients in the Time Zone.

[15:22] Marc:

Lass uns mal kurz erklären, warum die das überhaupt brauchen. Also jetzt sitze ich da irgendwie in San Francisco. Warum brauche ich denn da überhaupt europäische Rechtsberatung?

[15:31] Felix Hilgert:

Ja, je nachdem, was du so machst. Also bei den Games-Mandanten ist es ja zum Beispiel so, das sind ja globale Produkte, die auf der ganzen Welt verkauft werden und natürlich möchten die dann gerne für bestimmte Dinge ein bestimmtes Alterskennzeichen haben oder sie möchten eben AGB haben, die überall auf der Welt möglichst einheitlich sind und da kommen wir dann ins Spiel, wo wir dann sagen können, ja, also in Europa sehen AGB halt anders aus als in Amerika und ihr könnt da jetzt nicht einfach diese amerikanischen Dinger nehmen. Wir können auch nicht einfach die amerikanischen Dinger nehmen und irgendwie noch drei Klauseln ans Ende packen und sagen, in Europa gilt abweichend dies, weil das ist wirklich sehr anders. Und das ist schon ein bisschen Arbeit, das alles zu strukturieren und zu machen. Das heißt, die brauchen schon diese Beratung und da hilft es natürlich, wenn man dann dort ist und mit den Leuten direkt sprechen kann.

[16:18] Marc:

Bleiben wir mal kurz bei dem Beispiel, weil es mich interessiert. Kriegt man es denn hin, ich meine es ist ja relativ viel so Verbraucherrecht, europäisch dann auch recht harmonisiert, zumindest für den gesamten Wirtschaftsraum Europa eine einheitliche AGB zu formulieren oder muss man da auch wieder auf die nationalen Besonderheiten eingehen?

[16:34] Felix Hilgert:

Ja, das kriegt man schon hin. Also es gibt ein paar nationale Besonderheiten. Also in Frankreich zum Beispiel musst du ein paar Artikel aus dem Verbrauchergesetzbuch immer sozusagen wörtlich zitiert in die AGB reinpacken. Aber die Nuancen, die es innerhalb von Europa gibt, die sind dann meistens so, dass du da dann halt wirklich sagen kannst, okay, da mache ich jetzt noch eine Klausel ans Ende und sage, in Frankreich gibt es noch das. Das kriegt man ganz gut. Es wird ein bisschen schwieriger jetzt mit UK, weil das entwickelt sich jetzt wieder so ein bisschen auseinander natürlich, aber im Grunde geht das schon, aber AGB zu haben, die in Amerika und Europa gleichzeitig funktionieren, ist halt schwieriger.

[17:09] Marc:

Okay, also das leuchtet irgendwie ein, das ist so ein Anwendungsfall.

[17:14] Felix Hilgert:

Ja, es gibt noch so ein anderer beliebter Anwendungsfall ist halt, Silicon Valley Tech Unternehmen verkauft an einen großen europäischen Kunden, also einer der so groß ist, dass er nicht einfach deren Standardvertrag unterschreibt, sondern sagt, wir haben hier unsere eigenen IT-Procurement-Dinger und wir wollen das bitte unter deutschem Recht haben. Und manchmal, das ist eher immer so ein Powerplay-Move, da gibt es eigentlich keinen Grund, warum das so sein muss, aber dann sagen die auch, wir wollen es in deutscher Sprache haben, den Vertrag. Und dann ist es natürlich Gold wert, wenn man da vor Ort ist und in der gleichen Zeitzone eben mit den Mandanten, also mit denen erstmal diese Dinge durchgehen kann und denen erklären, was hier eigentlich passiert. Und da bin ich dann wie so eine Art Reisestecker, der sozusagen zwischen Sprache, aber auch Rechtskultur und Businesskultur und was ist eigentlich hier Marktstandard hin und her übersetzt. Und ich kann dann den Amerikanern sagen, hey, die wollen euch jetzt nicht absichtlich irgendwie provozieren mit diesen Forderungen nach jahrelangen Gewährleistungen und so weiter, sondern das ist halt einfach in Europa Standard. Und dann kann ich der anderen Seite sagen, hey, also mein Mandant will euch jetzt hier nicht provozieren mit diesen 90 Tage Limited Warranty. Das ist halt der Standard. Und jetzt müssen wir uns irgendwie in der Mitte zusammenfinden. Und das gelingt auch meistens.

[18:29] Marc:

Und dazu muss man vielleicht ja auch sagen, dass du nicht derjenige bist, der dann nach deutschem, französischem und italienischem Recht die Rechtsberatung erbringt, sondern du bist dann da natürlich auch die Brücke zu den Kollegen.

[18:39] Felix Hilgert:

Genau, also nach deutschem Recht mache ich manchmal, ich sage, ich mache manchmal so ein bisschen rechtliche Erste Hilfe am Nachmittag, wenn Europa schläft, wenn das so kleine isolierte Dinge sind, insbesondere wenn es Games-Themen sind, dann springe ich immer gerne selber drauf. Aber natürlich ist ein großer Teil der Rolle ist auch einfach so eine Koordinierungsfunktion, eine Konsolidierungsfunktion. Also wenn wir jetzt wieder zum AGB Beispiel zum Beispiel gehen, dann bekomme ich natürlich von den ganzen Teams in Deutschland, Frankreich, England, Spanien, Italien, wo auch immer, deren Input und kann das dann konsolidieren und kann es dann auch so ein bisschen amerikanisieren. Weil der amerikanische Inhouse-Counsel erwartet von einer Mail von seinem Anwalt, dass es drei Bullet-Points sind, die ihm das sagen, was er hören will, die er an der roten Ampel auf dem Handy lesen kann. Und das heißt, wenn du irgendwie eine längere Ausarbeitung hast und manchmal führt da kein Weg dran vorbei, aber du musst halt trotzdem das auf eine ganz bestimmte Art und Weise aufbauen, damit die sich eben abgeholt fühlen und sagen, ja, das ist für mich nützlich. Und da bin ich halt dann oft derjenige, der sozusagen das inhaltliche Feedback einholt und das so verpackt, wie die das erwarten.

[19:48] Marc:

Und wahrscheinlich gehst du vor Ort auf eine ganze Menge Veranstaltungen und kriegst auch so mit, wie der Vibe gerade ist, oder?

[19:55] Felix Hilgert:

Ja, das ist ein großer Teil der Tätigkeit. Da ist tatsächlich auch so das Business Development und das Netzwerk. Also wir praktizieren ja kein US-Recht, obwohl ich inzwischen auch kalifornischer Anwalt bin, da können wir gleich drüber reden. Aber das bedeutet, dass wir mit vielen US-Kanzleien zusammenarbeiten. Wenn deren Mandanten Sachen in Europa haben, kommen die zu uns. Und wenn unsere europäischen Mandanten Sachen in Amerika haben, kommen wir zu denen. Das heißt, da ist ein großer Teil, diese Beziehungen zu pflegen. Es ist ein großer Teil auf Veranstaltungen einfach Leuten europäisches Recht näher zu bringen, denen so ein bisschen die Themen näher zu bringen, wo ich sage, wenn das und das und das und das bei euch ansteht, wenn ihr Leute in Europa einstellen wollt, wenn ihr da Kunden habt, wenn ihr da expandieren wollt, gibt es ein paar Dinge, die ihr wissen solltet. Und einfach, damit ihr schon mal die Überlegungen, bevor ihr überhaupt dann hoffentlich zu uns kommt oder zu dem Anwalt eures Vertrauens, schon mal drüber nachgedacht habt, ob sich das wirklich lohnt für euch, nach Europa zu gehen, wenn ihr wisst, dass europäisches Arbeitsrecht ganz anders ist als amerikanisches Arbeitsrecht zum Beispiel. Wenn ihr wisst, dass ihr, wenn ihr den europäischen Markt adressiert, euch an ganz viel so digitale Regulierung halten müsst, ob das im Datenschutzbereich ist, ob es im Verbraucherschutzbereich ist etc.

[21:12] Marc:

Ja, lass uns da mal drauf eingehen auf dein kalifornisches Bar-Exam, weil du es gerade angesprochen hast. Wie war das? So mal gerade mitgemacht oder war das viel Aufwand?

[21:23] Felix Hilgert:

Es war so ein bisschen Aufwand, aber kein Vergleich zu deutschen Staatsexamina. Wie läuft das ab? Ich habe da ungefähr vier Monate, aber halt so nebenbei, also neben meinem eigentlichen Job, so einen Online-Rep gemacht. Und dann habe ich das halt einfach mal gemacht und ich habe es bestanden. Was in Kalifornien anders ist als hier, also viele Dinge sind anders, aber eines ist zum Beispiel, Note ist egal. Also es ist nur bestehen oder nicht bestehen. Du kriegst noch nicht mal gesagt, wie viele Punkte du hattest, wenn du bestehst. Wenn du durchfällst, kriegst du gesagt, wie viel gefehlt hätte. Das heißt, keine Ahnung, ob ich da jetzt irgendwie ein knappes Ausreichend hatte oder irgendwas Besseres, aber jedenfalls hat es geklappt. Und das sind nur zwei Tage. Ein Tag sind 200 Multiple-Choice-Fragen. Multiple-Choice-Fragen sind furchtbar, um Jura abzuprüfen, aber man kann sich halt auch sehr gut darauf vorbereiten.

[22:10] Marc:

Wir diskutieren ja hier häufig neue Prüfungsformen auch im Podcast. Warum ist das furchtbar?

[22:15] Felix Hilgert:

Ja, bitte kein Multiple-Choice. Wenn die Fragen nicht sehr, sehr, sehr schlau gestellt sind und da gab es letztes Jahr großen Skandal, weil irgendwelche Fragen mit KI erzeugt worden sind und die waren dann widersprüchlich und ohne klare Antwort und so, dann ist man ja ständig versucht zu sagen, was denkt der, dass ich denke, dass der denkt, dass ich denke. Und man denkt sich immer, ja, kommt drauf an. Ich habe jetzt hier eine Information, von der ich glaube, dass sie relevant wäre. Das schult, finde ich, nicht das juristische Denken. Der zweite Teil dieses Examens sind fünf so Klausuren. Das sind so Mini-Sachverhalte, so wie bei uns so ein Semesterabschlusstest. Und die haben auch so eine Art Gutachtenstil. Aber ich habe bei meinen ersten Versuchen in diesem Online-Rep, habe ich das halt so aufgebaut, wie ich in Deutschland ein Gutachten aufbauen würde. Dann kam schon zurück, oh, es ist viel zu kompliziert, hier mit Inzident irgendwas zu prüfen. Nee, nee, nee, nee, mach mal so Problem für Problem für Problem und der Korrektor liest das Ding 90 Sekunden lang und guckt nur auf irgendwelche Keywords. Und dann gibt es etwas in Kalifornien, das nennt sich Performance-Test. Das ist so ein bisschen wie bei uns im zweiten Examen. Da kriegt man so eine Akte, so ein paar Seiten Papier und dann kriegt man aber auch dazu noch die sogenannte Library. Das sind irgendwelche erfundenen Cases und dann muss man sozusagen nur das, was in den Cases steht, auf diesen Sachverhalt anwenden. Und man braucht da überhaupt keine darüber hinausgehende Rechtskenntnis. Das ist wirklich ein reines Methodentraining oder eine Methodenprüfung und ist einer von diesen beiden Tagen und dann ist man fertig.

[23:42] Marc:

Das erklärt so ein kleines bisschen, warum Werbung unter Anwälten in den USA auch zum einen deutlich weitgehender erlaubt ist als in Deutschland und zum anderen vielleicht auch notwendig ist, denn wir haben ja schon dann, würde ich jetzt mal da so reinlesen, durch unsere schwierigeren Staatsexamen vielleicht einen etwas, wie sage ich das jetzt diplomatisch, höheren Gesamtstandard. Ich kann es nicht anders ausdrücken.

[24:08] Felix Hilgert:

Ja, also es ist schon so, dass die europäische Juristenausbildung, da kann ich ja für Deutschland und auch Frankreich sprechen, oder die Prüfungen jedenfalls auch deutlich mehr akademisch in die Tiefe gehen. Ich habe ja keine US-Lawschool-Erfahrung, deswegen kann ich das nicht so richtig aus erster Hand beurteilen, aber was man so mitbekommt ist halt, dass an den Lawschools teilweise die Dinge auch sehr, sehr akademisch sind, aber dann auch völlig praxisfern. Und bei uns ist es ja schon so, dass wir schon praxisnah und wie löst man wirklich den Fall, das aber mit einer akademischen Tiefe, dass man sich Analogien überlegt und Teleologie und Tiefbord, warum man was wo wie auslegt. Und das ist natürlich in so einer Common Law, in einem Common Law System auch gar nicht so einfach. Diese wissenschaftliche Durchdringung von, was die Amerikaner Black Letter Law nennen, also nicht nur philosophische rechtstheoretische Konzepte, sondern die wissenschaftliche Durchdringung von dem, was tatsächlich gilt, das ist dort nicht so ausgeprägt, wie wir das bei uns machen.

[25:12] Marc:

Okay, verstehe. Dann lass uns mal über das, das ist eben schon mal in einem anderen Kontext angesprochen, das Thema unserer Zeit sprechen, nämlich künstliche Intelligenz. Was kriegt man so von AI in San Francisco gerade mit? Wahrscheinlich an jeder Straßenecke irgendwas Neues, oder?

[25:28] Felix Hilgert:

Ja, tatsächlich an jeder Straßenecke und lustigerweise bis vor ganz kurzem habe ich in Hayes Valley gelebt. Das ist der Stadtteil, der sich auch den Spitznamen Cerebral Valley zu geben versucht. Finde ich jetzt nicht so catchy, aber es ist tatsächlich so, dass dort viele so Wohnzimmer-AI-Startups sind. Und es ist, wenn du da, also als ich ankam vor vier Jahren, wenn du da in Alamo Square im Park saßt, dann waren rund um dich rum halt junge Menschen auf Picknickdecken, die haben da halt irgendwie so den letzten Gossip verbreitet. Wer hatte was mit wem und welcher Professor ist irgendwie cool und welcher nicht. Und jetzt, wenn du da sitzt, sitzen halt junge Leute auf Picknickdecken und sagen so, ja, was machst du mit den Weights in deinem Model und was machst du mit deinem KI-Startup und so. Das ist schon so ein Treffpunkt. Und San Francisco war relativ langsam so, was die Erholung von der Pandemie angeht. Also auch so Leute, also Leute zurück in die Büros zu holen, Leben in die Innenstadt wieder zu kriegen. Und ich glaube, wir kriegen jetzt so langsam die Kurve und das hat viel mit AI-Companies zu tun, die halt wirklich auch die Leute wieder ins Büro holen und wo eine große Dynamik gerade entsteht. Und wir merken es auf jeden Fall auch in der... In der Jura-Branche, also gerade die US-Kanzleien, die viel Litigation machen, also prozessieren, das ist ja im amerikanischen Prozessrecht dieser Discovery so, dass man da oft durch riesige Datenmengen sich irgendwie durchfräsen muss. Die sind schon länger auch mit so KI-unterstützten Tools, die dann eben sortieren, vorsortieren, rausfinden und so zugange und haben den europäischen Kanzleien deswegen auch vielleicht manchmal so ein bisschen was voraus, was so die Adoption von AI angeht, weil sie es schon so ein bisschen länger gewöhnt sind. Aber es muss auch passieren, weil auch Mandanten in Amerika häufig sagen, ja, wie nutzt ihr denn AI? Wie macht ihr denn durch eure AI-Tool-Nutzung das Ganze jetzt effizienter für uns? Wie sparen wir denn jetzt Geld, wenn wir zu euch kommen und nicht zu einer anderen Kanzlei? Und da sind wir am Anfang einer, glaube ich, grundlegenden Umwälzung.

[27:29] Marc:

Das glaube ich auch. Wir müssen uns nochmal in einer gesonderten Folge darüber unterhalten, wie das auch das ganze Geschäftsmodell von Kanzleien natürlich umwirft. Denn wenn alles effizienter wird durch, sei es HW, Legora, selbstgebaute Lösungen, Workflows, die genau auf ein Mandat angepasst werden etc., dann ist das ja nur so halb in Anführungszeichen verträglich mit dem Geschäftsmodell von Kanzleien. Denn Effizienz bedeutet, der Input, der benötigt wird, sprich die Stunden, sinkt bei konstantem oder sogar größerem Output. Das heißt, wir schneiden uns eigentlich erstmal ins eigene Fleisch als Wirtschaftskanzleien, solange wir auf der Billable-Basis abrechnen würden, ne?

[28:11] Felix Hilgert:

Ja, das ist in der Tat ein Problem, wo wir, glaube ich, die richtige Balance noch nicht so ganz gefunden haben als Branche insgesamt. Es ist natürlich so, wo man früher eine Armee von jüngeren Associates auf so eine Due Diligence oder eine Discovery geworfen hat, kann man jetzt sagen, ja, vieles von dem macht irgendwie eine Maschine. Aber man braucht ja trotzdem noch denjenigen, der sich das Ergebnis nachher anguckt und dann auch entscheiden kann, ob das richtig ist oder nicht. Ob irgendein Tool bei der Recherche nach irgendwas halluziniert hat. Da gibt es inzwischen eine ganze Reihe von höchst bemerkenswerten Fällen in amerikanischen Gerichten, wo Anwälte irgendwelche Schriftsätze eingereicht haben, die voller Halluzinationen waren und die dann auch richtig auf die Nase bekommen. Also gerade eben jetzt vor zwei Wochen oder so habe ich eine Court Order gesehen und die sind ja häufig öffentlich und dann verbreiten sie sich natürlich überall bei LinkedIn und so, wo ein Richter dem Anwalt, der ihm irgendwelche Halluzinationen vorgesetzt hatte, der hatte ihn nicht nur sanktioniert und hat ihn in diesem Fall sozusagen rausgeschmissen. Das heißt, der Mandant, von dem muss ich jetzt einen neuen Anwalt suchen. Aber er hat auch diesen Anwalt dazu verpflichtet, allen seinen anderen Mandanten und allen Gerichten, in denen der gerade tätig ist, eine Kopie dieses Sanktionsbeschlusses zuzustellen.

[29:32] Marc:

Das ist natürlich hardcore.

[29:33] Felix Hilgert:

Ja, also es packt den halt richtig an der Ehre und soll halt erzieherisch wirken. Und ich könnte mir auch vorstellen, dass dieser Richter durchaus damit gerechnet hat, dass sowas dann auch in der Community viral geht und das ein warnendes Exempel ist. Und da haben wir halt das Problem, ich sage immer, if you never hire another junior associate, you will never have another senior associate. Da müssen wir uns was überlegen, wieder ja, gesamt als Branche, wie wir trotzdem noch den Nachwuchs bekommen und heranziehen und ausbilden, der die Dinge kann, die heute sehr erfahrene Juristinnen und Juristen eben können, um dann mit den Werkzeugen, die wir haben, die nicht perfekt sind, kompetent umgehen zu können. Und da haben wir vielleicht tatsächlich in Europa, den Amerikanern so ein bisschen was voraus oder wir haben eine Chance, weil wir haben ja das Referendariat. Das gibt es auch in anderen europäischen Ländern, gibt es ähnliche so Trainee-Programme, bevor jemand dann so richtig auf eigenen Beinen stehen darf. Gibt es eine praktische Ausbildung. Das gibt es halt in Amerika nicht von der Law School, dann kommt das Bar-Exam und dann kann man im Prinzip sein Kanzleischild aufhängen und hat keine Ahnung, wie das in der Praxis funktioniert, gar keine und darf es aber trotzdem tun. Und da sollte sich bei uns was ändern. Der Umgang mit diesen Tools muss auf jeden Fall in die Ausbildungspläne. Und dann muss man halt auch ein bisschen investieren in die Ausbildung von jungen Kolleginnen und Kollegen. Um die fit zu machen im Umgang mit diesen Tools. Da sind halt dann andere Inhalte gefragt, als das zu deiner und zu meiner Zeit noch gefragt war. Hoffentlich kriegen wir da die Kurve relativ schnell.

[31:15] Marc:

Ja, das ist ein Thema, über das ich gerade sehr viel nachdenke, gerade so mit Blick auf die Ausbildungspläne und wie wir das in Deutschland strukturieren, sehe ich da relativ schwarz, was Angebote angeht, die über so Schlüsselqualifikationen etc. Hinausgehen. Auch weil da vielleicht bei dem einen oder anderen, der ausbildet, das Thema noch nicht breit und tief genug versackt ist oder gesackt ist, sollte man vielleicht besser sagen. Aber klar, wir müssen was tun, denn weg wird es nicht mehr gehen.

[31:52] Felix Hilgert:

Nee, weg wird es nicht gehen. Auf keinen Fall.

[31:55] Marc:

Was würdest du denn gerade machen? Machen wir es vielleicht mal ein bisschen optimistischer oder ein bisschen produktiver. Was würdest du denn gerade tun, wenn du, weiß ich nicht, im fünften Semester wärst? Hast halt dieses Staatsexamen, es ist vor der Brust, kannst es zum Glück in den meisten Bundesländern mittlerweile auf dem Computer schreiben, aber das war es auch, ansonsten ist es weiterhin relativ altbacken. Wie stellt man sich da gut auf für seine eigene Karriere?

[32:21] Felix Hilgert:

Also ich glaube, man darf in Deutschland die Examsvorbereitung nach wie vor nicht vernachlässigen, weil halt immer noch die Note sehr wichtig ist und alles dieses. Aber wer noch ein bisschen Kapazität hat nebenbei, sollte eben gucken, wie man sich in der Nutzung von KI für den juristischen Kontext fortbilden kann. Und da gibt es ja Angebote. Es gibt Angebote an Unis, es gibt Angebote in Kanzleien. Es gibt auch die Möglichkeit, einfach sich selber den Content irgendwo drauf zu schaffen. Man kann mit diesen Sachen auch einfach rumspielen und learning by doing. Und das ist ja heutzutage alles sehr einfach, weil ich meine, selbst wenn so das allerneueste, allerbeste, allercoolste Modell vielleicht noch ein bisschen was kostet im Abo und man das vielleicht als Student jetzt nicht so locker sitzen hat, da mal irgendwie drei, vier Abos abzuschließen, aber es gibt immer auch irgendwo die kostenlose Version oder das vorletzte Modell, mit dem man das trainieren kann. Und dann muss man halt einfach damit spielen, spielen, spielen und ein bisschen rumprobieren, wie promptet man eigentlich, was kommen da für unterschiedliche Sachen raus und wie kann man diese Use Cases so in die eigene Tätigkeit einbauen. Also man sollte sich damit, denke ich, auf jeden Fall beschäftigen, selbst wenn es nicht examensrelevant ist, selbst wenn es im Examen nicht dran kommt, wenn es im Schwerpunkt nicht dran kommt etc. Aber wer jetzt im fünften Semester ist, in dessen Berufsrealität wird KI auf jeden Fall eine massive Rolle spielen und je früher man anfängt, sich damit zu beschäftigen, desto besser.

[33:58] Marc:

Mega gut, Felix. Vielen herzlichen Dank. Wir verlinken dein LinkedIn auch nochmal natürlich in den Shownotes, wie bei allen Podcast-Folgen. Da kann man ja auch ganz einfach, würde ich jetzt mal frech behaupten, mit dir Kontakt aufnehmen, wenn man noch weitere Tipps braucht.

[34:10] Felix Hilgert:

Ja, das darf man gerne machen, in der Tat.

[34:12] Marc:

Vielen Dank, dass du heute hier bei EMR dabei warst.

[34:14] Felix Hilgert:

Sehr gerne.

[34:15] Marc:

Ciao.

Zum Arbeitgeberprofil von Osborne Clarke



Generiert von IMR Podcast • 12.1.2026