

IMR354: Henrik Hanßen

IMR354: Hackerangriffe abwehren, komplexe Cloud-Verträge, Ransomware & Cyber Breaches, vom Richterwunsch in die Kanzlei, Leidenschaft im Bewerbungsgespräch

Episode 354 | Gäste: Henrik Hanßen | Arbeitgeber: Hogan Lovells | Veröffentlicht: 9.3.2026

[00:10] Marc:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Heute sitze ich für euch mal wieder in Hamburg bei Hogan Labels. Da saß ich schon öfters. Das sind immer ganz schöne Podcast-Folgen und ich glaube, heute wird es auch wieder wunderbar. Ich darf, würde mal sagen, im mobilen Studio begrüßen Dr. Henrik Hansen. Hallo Henrik.

[00:29] Dr. Henrik Hanßen:

Hi Marc.

[00:30] Marc:

Henrik, mit dem Namen drängt sich eine Frage auf. Bist du hier aus der Gegend?

[00:36] Dr. Henrik Hanßen:

Ja, das ist sehr gut erkannt. Ich komme tatsächlich gebürtig aus Schleswig-Holstein, aus der Nähe von Kiel. Und habe deswegen hier auch aus verschiedenen Gründen mein Karrierewerk, vor allem weil es hier am schönsten ist in Hamburg, schönste Stadt Deutschlands, mich vor einigen Jahren niedergelassen.

[00:56] Marc:

Ich stimme dir zu. Auch wenn ich im Rheinland wohne, darf ich das ja eigentlich nicht gegen Köln sagen, aber ich finde es gibt immer so farben architektonisch zwei schöne Städte, München und Hamburg. Seht es mir nach, wenn ihr diesen Podcast woanders hört. Und da ich auch mal längere Zeit in Hamburg gewohnt habe, finde ich es hier immer wieder sehr, sehr schön. Also, aber zurück zu dir und deinem Werdegang vielleicht so kurz. Hast du auch in Hamburg studiert?

[01:18] Dr. Henrik Hanßen:

Ich habe in Kiel noch studiert.

[01:19] Marc:

In Kiel, ja.

[01:20] Dr. Henrik Hanßen:

Tatsächlich, ja.

[01:22] Marc:

Da gibt es eine juristische Fakultät, ja.

[01:24] Dr. Henrik Hanßen:

Ja, also eine sehr gute. Christian Albrechts Universität zu Kiel. Hat eine gute rechtswissenschaftliche Fakultät. Da habe ich studiert und danach sogar auch promoviert.

[01:36] Marc:

Oh ja, wie bist du zur Promotion gekommen?

[01:38] Dr. Henrik Hanßen:

Da bin ich zugekommen durch meinen Schwerpunktbereich, den ich gemacht habe damals IP-Recht, gewerblichen Rechtsschutz und Kartellrecht. Das war so ein richtig dickes Paket, kann man sagen und habe da entsprechend auch relativ viel gemacht von Markenrecht über UWG-Wettbewerbssachen. Das ist richtig Kartellrecht und habe meinen Doktorvater, den Heimo Schack, so kennengelernt und bin dann da durch verschiedene Vorträge auch dazu gekommen, dass ich irgendwie ein ganz cooles Thema hatte. Bei dem wir gesagt haben, dazu kann man auch promovieren und hatte dann das Angebot, da am Lehrstuhl zu arbeiten als wissenschaftlicher Mitarbeiter und, Ja, habe das sehr gerne nach dem ersten Examen, weil ich auch nicht so viel Lust hatte, direkt die nächste Klausur-Lernphase zu starten, auch angenommen. Und ja, war dann da zwei Jahre sozusagen einmal als Promotionsstudent noch unterwegs.

[02:32] Marc:

Und wozu hast du promoviert, ganz konkret?

[02:34] Dr. Henrik Hanßen:

Ich habe dazu promoviert, wie man mit wettbewerbsrechtlichen Ansprüchen Einfluss nehmen kann auf Patentgenehmigungsverfahren und Patente.

[02:43] Marc:

Okay.

[02:43] Dr. Henrik Hanßen:

Also durch sozusagen zivilrechtliche Einflussnahme auf öffentlich-rechtliche Verfahren.

[02:49] Marc:

Interessant. Also Nischenthema, wie immer bei einer Promotion.

[02:52] Dr. Henrik Hanßen:

Ja, genau. Nischenthema. Hat mir damals auch ein Kollege erzählt, dass es gut ist für so eine Promotion, um auch schnell fertig zu werden. Das war mir wichtig. Also einmal überhaupt fertig zu werden und dann auch schnell fertig zu werden, dass man wirklich ein klar abgegrenztes Thema hat und nicht sowas, wo man Open End irgendwie sehr lange dran sitzt.

[03:11] Marc:

Ja, cool. Und das war für dich immer klar, das hat sich einfach natürlich entwickelt, dass du promovierst oder wie kam das? Also du hast dir schon erzählt durch den Kontakt, aber.

[03:20] Dr. Henrik Hanßen:

Ja, also ich wollte das gerne. Ich habe im Laufe des Studiums herausgefunden, dass mir das, also als ich angefangen habe, Jura zu studieren, wusste ich noch nicht ganz final, dass es wirklich das ist, was ich später machen möchte. Das war mir relativ schnell klar im ersten Semester. Und hatte dann auch so eine Begeisterung für die Wissenschaft entwickelt, sag ich mal. Deswegen war das schon ein Wunsch, der dann im Studium entstanden ist, aber den ich jetzt nicht so super fest eingeplant hatte, sondern es hatte sich dann entsprechend über den Schwerpunkt so ergeben.

[03:56] Marc:

Und dann hast du die Chance genutzt. Ja, okay. Ein Referendariat hast du dann wo gemacht?

[04:03] Dr. Henrik Hanßen:

Schleswig-Holstein und Hamburg.

[04:05] Marc:

Warst du dir da sicher, dass du Antwort werden willst?

[04:07] Dr. Henrik Hanßen:

Das kam, ich wollte erst Richter werden, muss ich sagen.

[04:09] Marc:

Okay.

[04:11] Dr. Henrik Hanßen:

Ja, doch, so bin ich eigentlich reingegangen und war dann, was die Station angeht, nicht so ganz überzeugt von dem Werdegang im Staatsdienst. Und auch verschiedene Sachen an der Arbeitsweise, die mich da ja nicht so ganz abgeholt haben. Und habe dann, das war eigentlich auch ein Zufall, in meiner Station, meine Verwaltungsstation lustigerweise, die ich im Ausland gemacht hatte, in den USA, hatte ich schon Hogan Lovells kennengelernt. Und da kam bei mir irgendwie so erst die finale Idee, ach Mensch, das ist eigentlich doch ziemlich spannend, in so einem internationalen Umfeld auch in einer Rechtsberatung zu arbeiten. Das kam tatsächlich im Referendariat erst. Man muss dazu sagen, ich habe schon im Studium auch als wissenschaftlicher Mitarbeiter in Kleinkanzlei gearbeitet. Das heißt, ich hatte immer sozusagen auch den Blick auf diese Anwaltstätigkeit. Hatte aber diese lustige Vorstellung, dass die Tätigkeit eines Richters, einer Richterin die ultimative juristische Tätigkeit ist. Das hat sich so ein bisschen verworfen dann im Referendariat.

[05:23] Marc:

Was war das denn konkret, was dich dann eher abgeschreckt hat?

[05:25] Dr. Henrik Hanßen:

Es war so ein bisschen zum einen die Arbeitsweise.

[05:30] Marc:

Also dieses alleine in der Kammer sitzen?

[05:32] Dr. Henrik Hanßen:

Ja, also mich hat total irritiert, dass tatsächlich da irgendwie jeder seine eigenen Verfügungstemplates mehr oder weniger entwickelt hat. Und das ist auch alles auf relativ altmodische Weise, muss ich sagen. Also ich hatte damals in der Kanzlei schon so einen Digitalisierungsprozess miterlebt. Und dann wirst du auf einmal reingeworfen zur Staatsanwaltschaft, die dann, einer wahnsinnig alten Microsoft Office Version arbeitet und dann die Seiten irgendwie noch manuell teilweise paginiert werden und so verschiedene Punkte, die haben mich einfach wahnsinnig irritiert, dass ich am Ende gesagt habe, okay, das ist vielleicht doch nicht so die ultimative Erfüllung meiner Wünsche, aber ja.

[06:17] Marc:

Ich finde das interessant, weil das ist ja jetzt schon ein paar Jährchen her, du hast mir im Vorgespräch gesagt, du bist glaube ich elf Jahre bei Hogan.

[06:23] Dr. Henrik Hanßen:

Ja, elf Jahre.

[06:24] Marc:

Das heißt, das ist so 12, 13, 14 her? Und damals war es schon die Digitalisierung, die dich motiviert hat, in die eine oder andere Richtung zu gehen. Das ist jetzt eventuell, also es gibt auch genau die gegenteilige Geschichte, das ist schon komplett klar. Wir zeigen hier immer nur einen individuellen Werdegang auf, aber eventuell verstärkt sich das mit KI natürlich jetzt nochmal. Also wir wollen jetzt nicht wieder zu viel über KI sprechen, das ist ohnehin gerade ein sehr dominantes Thema. Ich will nur sagen, wenn wir über KI in der Verwaltung und in der Justiz reden, müssen wir auch über Recruiting sprechen. Denn wenn man in der Kanzlei auf den Knopf drückt und da fällt halt irgendein einfaches juristisches Dokument einfach raus in Zukunft, wofür auch kein Anwalt mehr lange bezahlt wird und keine Zeit mehr aufwendet und in der Justiz es halt noch 36 verschiedene Templates gibt und diese Einsatzmöglichkeit nicht, dann verstärkt sich der Effekt nochmal. Das finde ich ganz interessant. Ja. Man sieht dich nicken, wenn man vor dir sitzt. Ich übersetze das mal im Podcast, in Audio. Aber wir können auch einfach dann einsteigen. Wie hast du in der Verwaltungsstation Hogan Lovells kennengelernt? Die Verwaltungsstation hast du logischerweise wahrscheinlich bei einer Botschaft gemacht oder wo warst du da?

[07:32] Dr. Henrik Hanßen:

Genau, ich hatte mich beim Auswärtigen Amt beworben, habe dann einen Platz in Washington D.C. In der Deutschen Botschaft bekommen und da ist es üblicherweise so, dass man an sehr vielen Veranstaltungen teilnimmt und eine davon war eine Werbeveranstaltung von Hogan Davils, kann man sagen. Da hatte ich mich damals beworben mit noch zwei Kollegen, weil man da von diesem Büro halt so ein richtig schönes Dinner-Event hatte mit Ausblick dann auf die National Mall und ja, so bin ich dann dazu gekommen. Das hat dann lustigerweise auch dazu geführt, dass als ich mich dann hier beworben hatte als Rechtsanwalt, tatsächlich schon ich einen gewissen Track-Record im System hatte. Und ja, auch wieder eigentlich Fügung des Schicksals, kann man sagen. Reiner Zufall.

[08:21] Marc:

Ja, hat die Web-Befahrtenstattung funktioniert.

[08:23] Dr. Henrik Hanßen:

Genau.

[08:23] Marc:

Ja, ist ja okay. Und was machst du heute inhaltlich?

[08:26] Dr. Henrik Hanßen:

Heute mache ich IT und Datenschutzrecht. Als Oberbegriff kann man IT-Recht inzwischen wieder sagen. Ich habe hier ganz ursprünglich angefangen, ich hatte ja gesagt, ich komme so ein bisschen aus dem IP-Bereich, also Marke und UWG. Damit habe ich hier auch so ein bisschen angefangen. Dass ich vor allem so wettbewerbsrechtliche Sachen, Gerichtsverfahren bearbeitet habe. Und dann kam aber relativ viel Datenschutzthemen einfach mit dazu und diese IT-Themen, die haben mich sehr interessiert. Das war schon immer so ein bisschen mein Ding. Und dann kam auf europäischer Ebene, das hat man auch mitbekommen und vermeidbar, die Datenschutzgrundverordnung. Und die hat eben dazu geführt, dass diese Datenschutzberatung zu so einer richtig anerkannten Praxis geworden ist. Und hat auch dazu geführt, dass ich wirklich nur noch diese Datenschutzthemen gemacht habe. Ich war dann zusätzlich sekundiert bei einem großen Mandanten im Cloud Computing Bereich in München und London, wo ich dann auch quasi Cloud-Verträge, also so IT-Verträge kennengelernt habe und habe dadurch so eine Praxis in dem IT-Vertragsrecht aufgebaut. Und das hat sich jetzt die letzten Jahre weiterentwickelt, zu einer umfassenden Beratungspraxis, zum IT-Recht, wo wir wirklich über streitige Verfahren gegen Datenschutzbehörden oder Verbraucherschutzzentralen auch Vertragsverhandlungen abdecken, wo wir Compliance-Beratung machen, wenn ein Unternehmen irgendwie ein neues Produkt launchen möchte und wissen möchte, wie sie das möglichst rechtskonform hier vertreiben können. Bis hin zu Cyber Breach und Data Breach Fällen, wie wir das nennen. Wenn ein Unternehmen gehackt wurde und auf einmal Unterstützung braucht in Kommunikation mit Behörden und Kunden. Also so ein ganzes... Paket inzwischen.

[10:21] Marc:

Da ist ja eine Menge drin. Lass uns dieses Paket vielleicht mal ein kleines bisschen aufschnüren. Wir machen das hier im Podcast immer so, wenn wir konkrete Fallbeispiele besprechen, dann denke ich mir die aus. Das lässt keine Rückschlüsse auf eure Mandantinnen und Mandanten zu. Aber nehmen wir mal das Thema Cloud Computing und die entsprechenden Verträge dafür. Da gibt es jetzt natürlich irgendwie nur eine Handvoll Anbieter. Irgendwie Google, Amazon, Microsoft, vielleicht mittlerweile noch SAP in der Nische in Deutschland. Ich picke jetzt einfach irgendjemanden. Ich nehme jetzt mal Microsoft Und jetzt sehen wir irgendein zufälliges großes Unternehmen, sehen ich mal irgendwie wieder drei, vier große und davon picken wir eins zufällig, ja, BMW, Daimler, weil ich gerade irgendwie wieder Automotive zu viel denke, Siemens, nehmen wir mal Siemens, ja. Ja, Siemens will jetzt bei Microsoft irgendwas Zusätzliches kaufen. Sagen wir mal, die haben schon 365, weil ich glaube, Boat und Office und so braucht jeder irgendwie, aber die brauchen jetzt irgendwie zusätzliche Kapazitäten und zusätzliche Services von Microsoft und da entsprechendes Cloud Computing. Deswegen, warum ist das mal so ganz platt gefragt, komplexer diese Verträge zu verhandeln und worum geht es da inhaltlich, als so das, was man als Verbraucher kennt, online bei irgendeinem Service Kreditkartendaten eingeben und los geht's?

[11:37] Dr. Henrik Hanßen:

Ja, das ist eine sehr gute Frage. Als Verbraucher ist es ja so, da bin ich meistens davor, ich brauche irgendeinen Service, schalte mich dann auf die Internetseite, schließe dann das Abo ab und weiß dann, aha, super, wenn ich den Dienst nicht mehr brauche, dann kann ich es dann spätestens in einer Kündigungsfrist von drei bis sechs Monaten dann irgendwie auch schnell beenden. Das ist aus Unternehmenssicht ein bisschen anders. Da habe ich meistens einen Konzern, der eine Lösung braucht, die eingesetzt werden soll für sehr, sehr viele Einzelnutzer, also Einzellizenzen nennt man das dann auch, in verschiedenen Ländern für verschiedene Zwecke und auch für einen langen Zeithorizont in aller Regel. Also man plant dann, wenn man so ein neues IT-Tool ausrollt mit einigen Jahren Nutzungsdauer, weil der ja auch einen Business-Zweck hintersetzt. Das ist aus Unternehmenssicht eine sehr große Investition. Nicht nur, weil die Lizenzen in der Summe teuer sind in aller Regel.

[12:32] Marc:

Wir reden hier von mehreren Millionen.

[12:33] Dr. Henrik Hanßen:

Genau. Kann durchaus in den achtstelligen Bereich gehen. Kann sogar noch höher gehen bei Lizenz. Großen Ressourcen, die teilweise auch angekauft werden. Einmal, weil die Lizenzkosten sehr hoch sind, aber auch, weil der interne Betrieb mit sehr viel Aufwand verbunden ist teilweise. Und da kann ich schon meistens gar nicht zu einem Cloud-Anbieter gehen und mein Abo sozusagen auf der Webseite abschließen. Das ist häufig, wenn man mal drauf achtet, wenn man vielleicht irgendwie schon sein unternehmerisches Nebengewerbe hat oder so sieht man das, dann hat man auf einmal ganz andere Vertragsbedingungen und man kann auch nur eine bestimmte Anzahl von Maximallizenzen standardmäßig kaufen. Alles, was darüber hinausgeht, muss ich individuell mit dem Cloud-Anbieter verhandeln. Und ich habe aus Unternehmenssicht, weil ich eben ganz unterschiedliche Anforderungen habe, weil ich vielleicht auch in einem regulierten Bereich unterwegs bin, wie der Finanzbranche oder in der Gesundheitspharmabranche, bestimmte Anforderungen, die mein Cloud-Anbieter erfüllen muss. Haben wir übrigens auch als Rechtsanwälte. Wir haben ja eine Verschwiegenheitspflicht. Wir können nicht einfach einen Cloud-Anbieter hier als Hogan Lovells sozusagen beauftragen und da umfassend unsere Akten hochladen. Das wäre rechtswidrig, das wäre sogar strafbar. Das sind Anforderungen, die muss ich vertraglich und technisch auch an meinen Anbieter sozusagen weitergeben. Und das sind dann ganz viele Punkte, bei denen sich das niederschlägt in den Verträgen. Also einmal die Mussanforderungen an den Service. Was muss der Service eigentlich technisch erfüllen? Das ist meistens schon ein riesiger Katalog. Da gibt es dann auch, sage ich mal ja, Sonderwünsche, die vielleicht gar nicht so standardmäßig von dem Anbieter erfüllt werden. Und dann sind üblicherweise Themen die Laufzeit, Wenn ich so ein großes Volumen kaufe, möchte ich vielleicht auch einen Rabatt haben. Dazu möchte der Anbieter aber vielleicht auch eine Mindestlaufzeit mit mir vereinbaren und bestimmte festgelegte Verlängerungszeiträume. Kündigungsrechte sind ein Riesenthema, die auch mit der Performance der Verfügbarkeit des Services zusammenhängen. Also ich habe bestimmte Service-Level-Erwartungen, so nennt man das, denn für ein Unternehmen kostet es schon relativ viel Geld, wenn mein Cloud-Service vielleicht mitten am Tag nur ein paar Minuten nicht verfügbar ist. Dann kennt man selbst, wenn irgendein Dienst nicht verfügbar ist, dann bleibt auf einmal alles stehen und liegen oder man ärgert sich und die Prozesse sind unterbrochen. Das ist in so einem Unternehmen, wenn da mehrere tausend Nutzer betroffen sind, dann eben noch ein größeres Thema. Haftungsregelungen sind ein Riesenthema.

[15:22] Marc:

Ja, wer ist dann sozusagen da mit dabei? Also die Verhandlung vom Preis, sag ich mal, ist ja eher eine kommerzielle Frage, aber die kannst natürlich, weil wie du gerade gut beschrieben hast, alles hängt ja mit allem zusammen, das ist ja letztlich auch das Ergebnis der sonstigen Klauseln des Vertrags und der Risiken, die damit einhergehen oder eben auch nicht, je nachdem wie man dies formuliert. Wie läuft das so ganz hands-on ab? Also mit wem hast du dann da zu tun? Wie lange dauert so eine Verhandlung? Wie muss man sich das vorstellen? Findet das alles remote statt? Trifft man sich da mal zwischendurch?

[16:00] Dr. Henrik Hanßen:

Es gibt so ziemlich alles, also remote und vor Ort. Das hängt so ein bisschen auch davon ab, wo die einzelnen Teams sitzen. Auf Team-Seite gibt es natürlich verschiedene Workstreams. Also es gibt einmal diesen rein kommerziellen Teil, das ist das Pricing, da sprechen dann auf Kundenseite beispielsweise vor allem der Einkauf zusammen, die dann ganz andere Fahrpläne haben als die Juristen beispielsweise. Und was ich mache, sind diese juristischen Fragen. Also einmal die Vertragsthemen, aber auch zum Beispiel die Datenschutzthemen. Und da spreche ich vor allem mit den Juristen auf Unternehmensseite. Also ich spreche dann zusammen mit den Juristen meiner Mandantin, also in dem Fall wäre das der Cloud-Anbieter, zusammen mit den Juristen auf Kundenseite. Es kommen häufig, wenn es so um ein bisschen technischere Fragen geht und ich frage es, was ist eigentlich möglich und was nicht, kommen dann auch noch Kollegen von den Product Teams, so heißen die, dazu. Das sind meistens so klassische Techies, die retten häufig auch den Tag, weil sie dann sagen, ja hier den Verschlüsselungsstandard, den können wir anbieten und den anderen hier nicht. Das geht dann meistens ganz schnell, dann ist dann auch der Kunde beruhigt. Die kommen häufig mit dazu, wenn es darauf ankommt. Ansonsten ist das eine Korrespondenz und Kommunikation mit Juristen überwiegend. Auch die Juristen können aus unterschiedlichen Abteilungen kommen. Also da gibt es meistens den Commercial Workstream, das ist der Kernvertrag, sag ich mal. Da geht es um diese Haftungsfragen beispielsweise und daneben gibt es noch neuerdings den Datenschutzteil. Also was heißt neuerdings, gibt es auch schon seit einigen Jahren. Aber wird sozusagen die Auftragsverarbeitungsvereinbarung verhandelt. In der ich quasi regle, was der Cloud-Anbieter beachten muss, wenn er meine vertraulichen Daten auf seinen Servern verarbeitet und wie er sie abzusichern hat. Und da kann ich auch, wenn die Daten ins Ausland gehen, also muss ich wahnsinnig viele regulatorische Anforderungen erfüllen. Das muss ich auch vertraglich irgendwie abbilden. Das ist so ein Workstream, der parallel läuft. Und dann gibt es eben noch, wenn wir jetzt einen Kunden haben, der aus dem Finanzbereich kommt, eine große Bank, die muss, weil sie hier in Deutschland durch die BaFin beaufsichtigt wird, nochmal zusätzliche Anforderungen erfüllen. Und da kommen dann auch noch Kollegen mit dazu, die so Financial Regulatory nennen wir das, also den finanzregulierten Bereich quasi mit abbilden. Und da gibt es auch noch einen separaten Vertragsanex. Also sind ganz unterschiedliche Workstreams, die wir hier aber auch als Kanzlei eben zusammen abbilden können.

[18:47] Marc:

Wie lange dauert so eine Verhandlung dann?

[18:49] Dr. Henrik Hanßen:

Ja, da kommt die Juristenantwort drauf an. Es hängt von verschiedenen Faktoren ab. Auch sozusagen die Bereitschaft dann des Kunden. So ein bisschen Kompromisse einzugehen, was so die eigenen Vertragsstandards angeht. Also es kann zwischen einem Monat bis hin zu einem bis sogar einem Jahr bis zu zwei Jahren dauern. Das kommt wirklich darauf an, was da noch für Anforderungen hinter sind und wie die Kompromissbereitschaft ist. Wenn der Kunde kommt und sagt, hier kommt eure Serviceverträge, lieber Cloud-Einbieter, die benutzen wir gar nicht, wir haben ja so Standardverträge, die wir immer für den Einkauf benutzen, für die unsere Beschaffung, dann kann es eher länger dauern, wenn da jemand ist, der realistisch rangeht und auch so ein bisschen weiß, wie das läuft, gerade mit größeren Anbietern, dann kommt man dann sehr viel schneller zu einer realistischen Lösung. Und das ist auch so ein bisschen das, was unseren Selling Point so ausmacht auf dem Markt, dass wir dadurch, dass wir eben sehr viele Anbieter vertreten, also große Cloud-Anbieter, aber auch eben die kleinere, die ja Nischenlösungen anbieten. Wir wissen in der Regel, wo man realistisch rauskommen kann mit so einem Vertrag. Was ich realistisch von einem Cloud-Einbieter auch verlangen kann. Wenn man das auf Kundenseite schon weiß, wenn man einen guten Juristen hat, da gibt es auch einige auf dem Markt, dann kennt man sich auch schon, dann weiß man, okay, das klappt dann eher schneller.

[20:12] Marc:

Ja, verstehe. Cool, also da liegt der Teufel im Detail. Das ist eben leider doch alles nicht so einfach, wenn man sich damit mal ein bisschen näher beschäftigt hat. Ich hatte das Thema neulich auch, da haben wir, im Kanzleikontext eine Software eingekauft, dann brauchst du eine 203-Vereinbarung, Stichworte und so. Das zieht sich dann einfach. Das ist nichts, was man mal gerade in ein, zwei Monaten realistischweise macht, weil es muss halt alles einmal gut aufgesetzt sein, weil im Tagesgeschäft ist vielleicht auch noch so ein Gedanke dazu, kannst es ja nicht kontrollieren und monitoren, was da passiert. Du musst ein System haben, wo im System alles compliant ist und nicht dann darauf achten, dass der Einzelne aber nur das und das nutzt und die und die Funktion aber nicht. So funktioniert es in einer Organisation mit mehreren hundert oder tausend Mitarbeitern ja auch einfach nicht. Okay, das ist aber noch der relativ harmlose Teil deines Tätig-Seins sozusagen. Da, klar, wollen die Mandanten irgendwie Lösungen und das auch zeitnah, aber das ist jetzt noch nicht so total kritisch und vor allem ist es auch noch alles sozusagen in good faith. Bei Ransomware-Verhandlungen sieht das vielleicht ein kleines bisschen anders aus. Erstmal so für diejenigen, die sich unter dem Buzzword nichts vorstellen können, was ist denn das?

[21:28] Dr. Henrik Hanßen:

Ja, eine Ransomware ist eine Software, die als Schadsoftware eingesetzt wird von verschiedenen Angriffsgruppierungen. Also ich nenne sie jetzt einfach mal Hacker. Also kann sich jeder was darunter vorstellen. Das ist eine Software, die sich in einem E-Mail-Anhang verstecken kann, die dann eine Mitarbeiter anklickt und dann in sehr kurzer Zeit bestimmte Kernsysteme einfach verschlüsselt. Dann findet man eine kleine Datei bei sich auf dem Desktop und hat dann dort eine Lösegeldforderung, in meistens nicht unerheblicher Höhe, die gefordert wird von dieser Angriffsgruppierung, um die Systeme wieder freizuschalten. Also es ist so eine Art Erpresser-Software.

[22:09] Marc:

Ja, warum sollte man eigentlich, also ich kenne die Antwort, aber das muss man sich einmal vorab überlegen. Warum sollte man eigentlich dahingehend vertrauen, dass wenn man bezahlt, auch wirklich freigeschaltet wird? Denn man könnte ja auch denken, ja gut, die könnten mich jetzt auch noch doppelt sozusagen, ich sag mal salopp nutzen. Die haben mir erstmal hier alle Daten gesperrt und dann überweise ich irgendwo hin, kann das natürlich auch nicht nachverfolgen, weil meistens sind die Zahlungen in Bitcoin oder ähnlichem. Warum sollte ich ihnen überhaupt darin vertrauen, dass ich danach wieder Zugriff auf meine Daten habe?

[22:42] Dr. Henrik Hanßen:

Kommt mal auf die Gruppierung an, also es gibt bestimmte Erfahrungswerte, es gibt auch bekannte Gruppierungen, die das als Geschäftsmodell haben, sozusagen kriminelle Aktivität und, Da gibt es bei bestimmten polizeibekannten Gruppierungen sozusagen Erfahrungswerte, aber ich kann natürlich nicht darauf vertrauen.

[23:01] Marc:

Aber es ist natürlich eine gewisse Verhandlungsreputation. Also dass sie dir das nicht wieder freischalten, funktioniert nur beim ersten Mal oder vielleicht auch noch ein zweites Mal. Aber wenn sich das rumspricht, dass die ohnehin ihre Pflicht nicht erfüllen, dann zahlt ja auch keiner mehr. Also die haben ein gewisses Interesse daran, dass man das glaubt. Das ist ganz interessant. Wie läuft das denn normalerweise ab? Erzähl mal ein bisschen.

[23:21] Dr. Henrik Hanßen:

Also üblicherweise, also wie kommt das Sponsor? Wir sind ja Juristen, wir sind ja keine Techies. Wir kriegen meistens eilige E-Mails, Anrufe, sehr kurzfristig, meistens an einem Freitagabend, von unseren Ansprechpartnern beim Mandanten in der Rechtsabteilung, die halt so ein Inzident, nennen wir das, melden. Dann ist man meistens schon so weit, dass sich auch schon andere Mandanten gemeldet haben, wenn das so ein flächengehendes Vorgehen ist. Das gibt es auch häufig. Ja, dann bekommen wir sozusagen die Nachricht und sind dann wenige Minuten, sehr kurzfristig später schon im Call und sind dann live dabei, wie sozusagen da die IT-Forensik aufklärt, was eigentlich passiert ist.

[24:03] Marc:

Ja.

[24:04] Dr. Henrik Hanßen:

Das kann dann verschiedene Auswüchse haben, was unsere Einbindung angeht. Hängt auch vom Mandanten ab. Manchmal sind wir diejenigen, die da auch mit den Strafverfolgungsbehörden kommunizieren und dann beispielsweise kann auch, wenn wir in den USA tätig sind, dann auch das FBI sein, um das greifbar zu machen oder in Deutschland Polizei und Staatsanwaltschaft. Da ist dann meistens die Gruppierung schon bekannt, auch die Art der Ransomware-Attacke und das entsprechende Vorgehen dieser Gruppierung, sodass man da Erfahrungswerte hat, gleichzeitig auch die strafrechtliche Ermittlungsarbeit stattfindet. Und wir bereiten meistens dann die Kommunikation über diese verschiedenen Workstreams vor. Also das können die Ermittlungsbehörden sein, das kann aber auch Kundenkommunikation sein. Da muss häufig, wenn Systeme betroffen sind, auf denen auch Kundendaten verarbeitet werden oder sogar Services, die direkt an Kunden ausgeliefert werden, betroffen sind, müssen auch die Kunden informiert werden. Da gibt es auch gesetzliche Pflichten zu. Da ist es auch wichtig zu überlegen, genau was teile ich da eigentlich mit. Da gibt es auch verschiedene Stufen sozusagen nach zeitlichem Fortschreiten dieses Vorfalls. Wir hatten auch schon ganz abenteuerliche Fälle, was da teilweise vorbereitet wurde. Also es schadet nichts, dass da ein Jurist mal drüber schaut. Und dann haben wir eine ganze Reihe von gesetzlichen Meldepflichten, die der Mandant erfüllen muss. Da muss also dieser Vorfall verschiedenen Aufsichtsbehörden mitgeteilt werden. Es können die Datenschutzbehörden sein, es kann das BSI sein in Deutschland bei kritischer Infrastruktur. Es kann auch die BaFin sein, wenn ich jetzt als Bank betroffen bin. Das koordinieren wir. Dazu ist auch wichtig zu verstehen, dass das Ganze meistens ja nicht an der Landesgrenze alt macht. Also wenn wir so einen großen Mandanten haben, der hier global tätig ist, dann sind vielleicht, wenn ein Server betroffen ist in der EU, ganz viele Standorte in der EU betroffen und dann muss ich genau koordinieren, in welchen Ländern hier ich was wie kommuniziere, welche Behörden ich da einbeziehe. Und das können wir sehr gut als global vertretende Firma. Das ist dann für mich quasi nur ein Klick weit weg, dass ich die Kollegen in Paris oder oben in Madrid dann mit dem Call habe. Das geht also relativ flott.

[26:38] Marc:

Wie lange dauert sowas in der Regel? Also wir gehen mal nicht darauf ein, wie das gelöst wird und das ist sicherlich alles sehr individuell, aber wie lange dauert so ein Prozess? Also ich sag mal von Anrufmandant bis..., Funktioniert wieder zumindest alles, bis dann aber natürlich auch juristische Nachbereitung. Du hast eben schon gesagt, Kunden müssen informiert werden, dann macht ein gewisser Prozentsatz wahrscheinlich irgendwie mal Auskunftsansprüche gelten, weil die mal wissen wollen, was hatten die denn eigentlich für Daten über mich? So Themen. Also was zieht das so für einen Aufwand alles nach sich?

[27:13] Dr. Henrik Hanßen:

Ja, ich habe ganz am Anfang, wenn der Breach sozusagen bekannt wurde, so eine sehr intensive Phase von wenigen Tagen Maximum, wo sich sehr viel abspielt. Da findet vor allem einmal die Schadensbegrenzung statt. Ich klemme meine Systeme ab, ich gucke, was eigentlich betroffen ist. Also da habe ich eine IT-Forensiker drauf, die auch einmal den Zustand versuchen zu sichern und auch versuchen, die Systeme wieder live zu bekommen ohne größeren Schaden. Danach ist auch diese Melde- und Ad-Hoc-Kommunikationsphase betroffen. Dann schließt sich da so ein Zeitraum an von einigen Wochen, kann man sagen, in denen untersucht wird, was eigentlich der Schaden ist, also wie groß der Schaden auch ist. Sind Daten weg? Habe ich Backups? Also wenn ich Backups habe, das ist immer die schöne Nachricht, wenn ich noch Backups habe, die noch sicher funktionieren, ich ja alles wieder herschellen kann, dann kann ich ja wieder erstmal in den Live-Betrieb gehen. Das ist wichtig, das muss aber erstmal sozusagen aufbereitet und untersucht werden. Das dauert, das kann ein paar Wochen dauern. Dann weiß ich etwas mehr und bin dann auch verpflichtet tatsächlich zum Beispiel die Behörden dann zu updaten. Ich mache meistens in der ersten Meldung, das ist relativ kurz, teile ich das mit, was ich weiß und wenn ich dann mehr weiß, dann bin ich auch verpflichtet, so einen ausführlicheren Bericht auch einzureichen. Das würde ich aber auch noch als die akute Phase bezeichnen und danach kommt diese ganze Post-Breach-Phase und die kann sich wirklich lange hinstrecken. Es kommt auch so ein bisschen drauf an, ob die betroffenen Kunden dann zum Beispiel Ansprüche geltend machen oder ob die Behörde, der ich den Vorfall gemeldet habe, sich überlegt, da noch Rückfragen zu stellen zu dem Vorfall und zu meinen Risikominderungsmaßnahmen beispielsweise oder generell vielleicht Zweifel hat, dass ich vorher so hinreichende Sicherheitsmaßnahmen getroffen habe. Dann können sich so noch Rückfragen, also noch so ein Verwaltungsverfahren, würde man sagen, in Deutschland anschließen. Das kann sein, da können aber auch noch weitergehende Untersuchungen sich anschließen und die dauern dann lang. Also da bin ich in so einem klassischen Verfahren. Also wenn die Verwaltungsbehörde dann tätig wird, dann setze ich mir jetzt zwar Fristen, die kann ich dann aber, wenn ich einen Anwalt habe, dann auch ganz gut nochmal verlängern und habe dann da so das, wo sich Juristen dann auch wohlfühlen, also so ein klassisches Verfahren und das gleiche gilt für die mögliche zivilrechtliche Auseinandersetzung. Das können so Haftungsansprüche sein, je nachdem, wer da vielleicht noch betroffen ist. Und dann gibt es noch so zusätzliche, das ist so ein neuer Trend, diese DSGVO, Breach Litigation nennen wir das, das ist im Endverbraucherbereich.

[30:13] Marc:

Jetzt x Euro von dem und dem holen. Sofortauszahlung.

[30:19] Dr. Henrik Hanßen:

Bekannte Kanzlei, die dann sozusagen Ansprüche aufkaufen, dir 40 Euro Cash geben und dann versuchen dann noch gegen das Unternehmen das Geld zu machen. Liebe Grüße nach Köln. Und, Ist noch relativ selten, da gibt es dann so ein paar große Fälle, aber ist was, was man auch auf dem Radar haben muss auf jeden Fall.

[30:38] Marc:

Ja, spannend. Wer da jetzt konkreter einsteigen möchte, gerade in diesem Ransomware-Bereich, da kann man im Podcast ja nur so ein bisschen schildern, was da läuft, da ist es schwierig, wirklich hands-on irgendwie hier drüber zu sprechen, der bewirbt sich vielleicht bei euch, bei dir und abschließende Frage, worauf achtest du im Bewerbungsgespräch? Was ist dir bei Menschen, mit denen du zusammenarbeitest, die vielleicht auch einfach eine REF-Station bei dir machen oder ähnliches, was ist dir da wichtig?

[31:04] Dr. Henrik Hanßen:

Ja, wir haben regelmäßig REFs und Wismits bei uns im Team, auch nicht unerhebliche Anzahl, genau. Und ich achte vor allem auf das gewisse Feuer in den Augen, wenn es um so juristische Arbeit in unserem Bereich geht. Das ist für mich ganz entscheidend, das ist für mich auch viel wichtiger, als die Frage, hat schon jemand so große Vorerfahrung, sage ich mal, in dem Bereich. Weil die hast du meistens gar nicht. Auch wenn du im Referendariat warst, hast du ja legitimerweise vielleicht auch völlig andere Sachen angeguckt. Da ist später beschlossen, ach Mensch, diese IT-Themen finde ich irgendwie wieder spannend. Für mich ist wichtig, dass jemand wirklich Interesse an dem Thema hat und sich so richtig eingraben möchte. Das muss man nämlich auch. Also das muss man, glaube ich, für ganz viele Bereiche, aber es muss man vor allem in diesem Bereich, das muss man einfach spannend finden. Und wenn das jemand glaubhaft vermittelt, dann bin ich eigentlich schon meistens überzeugt. Also voraus ist natürlich so die Hard Facts, die stimmen irgendwie auch so mit dem, was wir uns vorstellen. Aber ansonsten ist einfach so, der nette Austausch über so diese Fachthemen ist für mich sehr wichtig.

[32:09] Marc:

Ich würde trotzdem dir mal in den Mund legen, dass es jetzt vielleicht nicht an 0,1 oder 0,2 Notenpünktchen scheitern würde.

[32:16] Dr. Henrik Hanßen:

Achso, nee, das war so überhaupt nicht gemeint. Nee, das scheitert überhaupt nicht dran, im Gegenteil, sondern also sozusagen das Bewerbungsgespräch ist so tatsächlich aus meiner Sicht der entscheidende Faktor irgendwie über die Entscheidung, stelle ich jemand ein oder nicht.

[32:32] Marc:

Henrik, vielen herzlichen Dank, das war spannend und hat mir viel Freude gemacht.

[32:37] Dr. Henrik Hanßen:

Ja, vielen Dank dir.

[32:38] Marc:

Alles Gute. Tschüss.

[32:40] Dr. Henrik Hanßen:

Tschüss.

Zum Arbeitgeberprofil von Hogan Lovells



