

HANDBUCH

Schulz / Schunder-Hartung (Hrsg.)

Recht 2030

Legal Management in
der digitalen Transformation

Recht Wirtschaft Steuern

Recht 2030

Legal Management in der digitalen Transformation

Herausgegeben von

Prof. Dr. Martin R. Schulz, LL.M. (Yale)

und

Dr. Anette Schunder-Hartung

Mit Beiträgen von

Dr. Uwe Bandey; Dr. Ernst Georg Berger;
Prof. Dr. Benjamin von Bodungen, LL.M. (Auckland); Andreas Bong;
Julius Brenner; Marco Cabras; Dr. Michael Dolfen; Dr. Robin L. Fritz;
Philipp Glock, LL.M. (UWC); Dr. Maximilian Grub; Dr. Nicolai Hammersen;
Petra Heidenfelder; Tobias Heining; Dr. Michael Henning;
Dr. Michael Holzhäuser; Sven Jacobs; Martin Kistermann; Dr. Sabina Krispenz;
Dr. Silvio Kupsch, LL.M. (Stellenbosch); Dr. Matthias Lichtblau;
Peter Lotz, M.C.J. (NYU); Dr. Thilo Mahnhold; Prof. Dr. Bruno Mascello;
Dr. Kathrin Mehler; Dr. Nicolas Nohlen; Dr. Rouven Redeker; Michael Rützel;
Behnam Sadough; Sandra Schäfer; Prof. Dr. Christoph Schalast;
Prof. Dr. Martin Schulz, LL.M. (Yale); Dr. Anette Schunder-Hartung;
Sibylle Schwarz; Dr. Thomas Söbbing; Prof. Dr. Heinz-Theo Wagner;
Dr. Michael Zoller

Mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Leo Staub

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-8005-0001-7

dfv Mediengruppe

© 2019 Deutscher Fachverlag GmbH, Fachmedien Recht und Wirtschaft,
Frankfurt am Main
www.ruw.de

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Druckvorstufe: Wolfgang Schäfer, 68775 Ketsch

Druck und Verarbeitung: Appel & Klinger Druck und Medien GmbH, 96277 Schneckenlohe

Printed in Germany

Geleitwort von Prof. Dr. Leo Staub

Der Markt für rechtliche Dienstleistungen befindet sich seit mehreren Jahren in einer Phase des fundamentalen Umbruchs: Der Druck auf die Honorare nimmt zu, eine neue Generation junger Kolleginnen und Kollegen tritt auf den Plan und stellt traditionelle Laufbahnwege in Kanzleien und Rechtsabteilungen in Frage, alternative Rechtsdienstleister gewinnen Marktanteile, und die sogenannten „Legal Arms“ der großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften verschaffen sich immer stärker Gehör im Markt.

Damit nicht genug: Die digitale Transformation mit ihren vielfältigen Erscheinungsformen wie etwa Big Data, Machine Learning, Künstliche Intelligenz, Internet of Things, Blockchain oder Smart Contracts stellt das Recht und die Rechtsberufe vor neue Aufgaben und Herausforderungen. Zugleich eröffnet die Digitalisierung zahlreiche Chancen, nicht nur hinsichtlich der Erschließung neuer Beratungsfelder für Anwälte, sondern auch im Hinblick auf die Optimierung des Leistungserstellungsprozesses in der eigenen Kanzlei oder Rechtsabteilung. Hinzu kommt eine strategische Komponente. Moderne Technologien eröffnen Chancen in der Ausrichtung des Dienstleistungsportfolios, in der Gestaltung des Vertriebs von Rechtsdienstleistungen, im Wissensmanagement und in der Interaktion mit den Mandanten.

Eine konsequente Nutzung dieser Chancen ist notwendig, denn die Erwartungen der Mandanten an die Effizienz rechtlicher Dienstleistung steigen. Mandanten verlangen von ihren (internen oder externen) Rechtsdienstleistern, dass moderne Technologien konsequent genutzt und entstehende Effizienzgewinne an sie weitergeben werden. Damit wird auch der Wettbewerbsdruck auf Anwaltskanzleien und Rechtsabteilungen größer. Mandanten beschaffen sich Rechtsdienstleistungen schon seit langem nicht einfach mehr regelmäßig bei demselben Anbieter, sondern suchen genau denjenigen, der die erwartete Dienstleistung in ausreichender Qualität zum besten Preis liefern kann. Durch neuartige Rechtsdienstleistungsangebote infolge der Digitalisierung nehmen die Auswahlmöglichkeiten der Mandanten weiter zu.

Noch stärker als bislang werden sich Kanzleien und Rechtsabteilungen daher nicht allein durch die Qualität ihrer Arbeit, sondern immer häufiger auch über ihre Kompetenz zum Innovationsmanagement und zum gezielten und bedarfsorientierten Einsatz moderner Technologien differenzieren. Dabei sind Fähigkeiten gefragt, die weit über hervorragende Kenntnisse im juristischen Kerngeschäft hinausgehen: Wie arbeite ich effektiv und effizient in einem Netz von Dienstleistern? Wie koordiniere ich verschiedene Komponenten so, dass der Mandant nach wie vor eine in sich stimmige Dienstleistung aus einer Hand erhält? Wie setze ich modernste Technologien zur Erzielung

von Kosteneffizienz und Preisvorteilen ein? Wie stelle ich die Qualität einer rechtlichen Dienstleistung sicher, wenn über verschiedene Wertschöpfungsstufen hinweg unterschiedliche Anbieter beteiligt sind? Wie führe ich divers zusammengesetzte Teams, die nicht nur aus Juristen bestehen, sondern auch Projektmanager und Technologen umfassen? Und wie schließlich kommuniziere ich meine Vorgehensweise am besten nach innen und nach außen?

Gemeinsam mit einem Team erfahrener Experten aus Praxis und Wissenschaft adressieren *Martin Schulz* und *Anette Schunder-Hartung* als Herausgeber und Co-Autoren des Werks diese zentralen Fragen, mit denen Anwaltskanzleien und Rechtsabteilungen heute und in Zukunft konfrontiert werden. Das Handbuch vermittelt Anwälten und Unternehmensjuristen ebenso wie Kanzleimanagern und sog. Transaction Lawyers damit eine fundierte und praxisorientierte Analyse der Auswirkungen der digitalen Transformation auf die Rechtsberufe sowie einen spannenden Ausblick auf das erforderliche Handwerkszeug für die Rechtsdienstleistung der Zukunft.

Prof. Dr. Leo Staub

Rechtsanwalt, Direktor Geschäftsbereich Law & Management
Executive School of Management, Technology and Law (ES-HSG)
University of St. Gallen (HSG)

Vorwort

„Mehr als die Vergangenheit interessiert mich die Zukunft, denn in ihr gedenke ich zu leben.“ Dieses Zitat wird niemand Geringerem als *Albert Einstein* zugeschrieben und hat auch über 60 Jahre nach dem Tod des berühmten Physikers und Nobelpreisträgers nichts an Aktualität eingebüßt. Mit Blick auf die digitale Transformation und ihre Auswirkungen auf das Recht und die Rechtsberufe lässt sich der Satz dahingehend ergänzen, dass es insbesondere darum geht, in der Zukunft erfolgreich zu arbeiten. Wie lassen sich in einer zunehmend durch digitale Modelle und Prozesse geprägten Welt qualifizierte juristische Dienstleistungen gestalten? Wie wird sich das Kompetenz- und Leistungsspektrum von Rechtsanwältinnen in Kanzleien und Rechtsabteilungen verändern, wie das künftige Geschäftsmodell dieser Einheiten aussehen? Welche Weichen müssen insbesondere Juristinnen in Kanzleien und Rechtsabteilungen für eine erfolgreiche Zukunft heute stellen?

Auch wenn es auf diese Fragen und die damit verbundenen Herausforderungen nicht die eine „Patentlösung“ gibt, steht eines doch jetzt schon fest: Traditionelle juristische Denk- und Arbeitsweisen sind nicht mehr „State of the Art“. Vor diesem Hintergrund möchten wir Ihnen gemeinsam mit über dreißig Co-Autorinnen und -Autoren Erfahrungen, Einblicke, Ideen und Konzepte vermitteln, die für ein erfolgreiches „Change Management“ in der digitalen Transformation erforderlich sind. Als Vertreterinnen und Vertreter großer und mittelständischer Wirtschaftskanzleien ebenso wie von Unternehmen und Hochschulen vermitteln wir Ihnen unsere Expertise und unsere Einschätzungen dazu, was Rechtsdienstleistungen im Jahre 2030 noch werthaltig macht (und was nicht). Dabei geht es nicht nur um den professionellen Umgang mit den immer vielfältigeren Legal Tech-Angeboten, die Integration digitaler Angebote in bestehende Leistungen bzw. die Konzeption neuer Angebote in Abstimmung mit den Anforderungen und Erwartungen der Kunden. Auch neue Kompetenzen und Handlungsmuster wollen erlernt sein.

Bei aller (auch durch unsere Autorengruppe gespiegelten) Vielfalt der Tätigkeitsmodelle gibt es einen Kernbestand an notwendigen Elementen: Dazu zählen eine innovationsfreundliche Grundhaltung („Mindset“), eine Strategie im Umgang mit den Chancen und Risiken der digitalen Transformation sowie Agilität im Sinne einer schnellen und praxisbezogenen Nutzung neuer digitaler Möglichkeiten. Es geht darum, die neuen technologischen Entwicklungen bereitwillig und sachverständig aufzugreifen und sie in mandanten- bzw. kundenfreundlicher Weise zu nutzen. Dazu sind

Vorwort

viele traditionelle Arbeitsprozesse und Arbeitsprodukte zu überprüfen und anzupassen, damit der Wertbeitrag individueller Rechtsdienstleistung für den Kunden auch in Zukunft in einem zunehmend digitalisierten Rechtsberatungsmarkt sichtbar bleibt.

Wir danken allen Beteiligten herzlich für das Einbringen ihrer vielfältigen Erfahrungen und Ideen und freuen uns, wenn wir Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, neue Konzepte an die Hand geben können. Unser herzlicher Dank gilt ferner Frau Nadine Grüttner und Frau Tanja Brücker, die als zuständige Lektorinnen der dfv Mediengruppe das Buchprojekt umfassend und umsichtig betreut haben.

Für weiterführende Anregungen stehen wir gerne zur Verfügung.

Frankfurt am Main, im März 2019

Martin R. Schulz
Anette Schunder-Hartung

Autorenverzeichnis

Dr. **Uwe Bandey** ist Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt) und leitet den Bereich Litigation in der zentralen Rechts- und Risikomanagementabteilung von PwC Deutschland (Office of General Counsel/Risk Management). Wie sein Mitautor in diesem Buch, Dr. Silvio Kupsch, ist er passionierter Streitverhinderer, Streitlöser und Verfahrenstaktiker. Der permanente Perspektivenwechsel, allseitige Folgenabwägung und das Denken in kurz-, mittel- und langfristigen Strategien ist ihm gleichsam in die berufliche DNA geschrieben. Vor diesem Hintergrund beschäftigt er sich u.a. auch schon seit Jahren intensiv mit Entwicklungen, Trends und Perspektiven auf dem Rechtsmarkt. Als Leiter der Arbeitsgruppe Legal Tech & Digitalisierung ihrer Abteilung treiben er und Dr. Silvio Kupsch gemeinsam maßgeblich Innovationen in der Rechtsabteilung von PwC voran.



Dr. **Ernst Georg Berger** ist Partner bei Schalast Rechtsanwälte Notare, er leitet das Hamburger Büro sowie die Praxisgruppe Telecommunications & Energy. Des Weiteren ist er Vorstand von Clarius.Legal, der Legal Tech- und Outsourcing-Tochter von Schalast. Die Schwerpunkte seiner Tätigkeit als Anwalt sind die Bereiche Infrastrukturrecht (Telekommunikation und Energie), Prozessführung und Datenschutz.

Prof. Dr. **Benjamin von Bodungen**, LL.M. (Auckland) ist seit 2013 als Professor für deutsches und internationales Handels- und Gesellschaftsrecht, Finanz- und Steuerrecht an der German Graduate School of Management and Law (GGS) in Heilbronn tätig. Seine Schwerpunkte liegen in den Bereichen Bank- und Finanzrecht sowie Transport-, Verkehrs- und Logistikrecht. In diesen Themenfeldern berät er auch Mandanten als Of Counsel der internationalen Anwaltskanzlei Bird & Bird LLP in Frankfurt am Main.





Andreas Bong (Dipl.-Kfm., MBA) ist Partner bei KPMG Law und Co-Head der Solution „Legal Process & Technology“ bei KPMG Law. Er ist spezialisiert auf die ganzheitliche Transformationsberatung von Rechtsabteilungen und dabei insbesondere auf die Strategie-, Organisations- und Prozessoptimierung in Rechtsabteilungen im Vorfeld zu einer maßgeschneiderten Einführung von (Legal) Tech.

Julius Brenner ist Gesellschafter der Kanzlei TaskForce und Unternehmensberater. Von Haus aus bringt er als Bankbetriebswirt einen fokussierten und akribischen Blick auf die Zahlen mit. Als Firmenkundenbetreuer mit Kreditkompetenzen im sogenannten „Risikorelevanten Kreditgeschäft“ war er bis 2013 für Kreditentscheidungen auf Basis der betriebswirtschaftlichen Unterlagen mitverantwortlich. Seit 2014 beurteilt er die betriebswirtschaftlichen Unterlagen als Unternehmensberater, um hier Ansätze für Verbesserungspotenzial zu liefern. Angesichts sich zunehmend beschleunigender Entscheidungsprozesse beobachtet er einen steigenden Bedarf nach rascher Erarbeitung einschlägiger Entscheidungsgrundlagen.



Marco Cabras ist Mitgründer/Geschäftsführer von newskontor Agentur für Kommunikation und ebenfalls in der Kanzlei TaskForce. Der gelernte Journalist und PR-Fachmann berät Mittelständler und börsennotierte Unternehmen. Zugleich unterstützt er als ausgewiesener Experte Start-ups und Fintechs umfassend in allen Kommunikationsfragen. Zuvor arbeitete er viele Jahre als Redakteur bei Zeitungen, Wirtschaftsmagazinen und TV-Stationen.

Rechtsanwalt Dr. **Michael Dolfen** ist Partner im Kölner Büro der Sozietät Görg Rechtsanwälte. Fachlich schwerpunktmäßig im Gesellschaftsrecht tätig, ist er außerdem Mitglied des Kanzlei-Managements. Dort ist er unter anderem zuständig für den Bereich IT.





Dr. Robin L. Fritz ist seit vielen Jahren geschäftsführender Partner und Sprecher der Geschäftsführung bei FPS. Er ist langjähriger Lehrbeauftragter an der Goethe-Universität Frankfurt im Fachbereichszentrum für Schlüsselqualifikationen zum Thema Anwaltsmarkt und Unternehmen Anwaltskanzlei.

Philipp Glock, LL.M. (UWC) ist Rechtsanwalt und CO-Head der Solution „Legal Process & Technology“ bei KPMG Law. Er ist spezialisiert auf die ganzheitliche Transformationsberatung von Rechtsabteilungen und dabei insbesondere auf Digitalisierungsstrategien, die Implementierung von Legal Technology und damit zusammenhängende Prozesse.



Dr. Maximilian Grub schloss sich 1995 im Anschluss an eine Station bei Fulbright & Jaworski in New York CMS an, seit 2000 ist er Partner bei CMS in Deutschland. Maximilian Grub verfügt über fundierte Erfahrung aus der Beratung einer breiten Palette von nationalen und internationalen M&A-Transaktionen. Spezialisiert ist er außerdem auf Restrukturierungen und komplexe gesellschaftsrechtliche Gestaltungen. Seine Mandanten – vielfach aus den Sektoren Automotive, Energiewirtschaft und Private Equity – schätzen ihn insbesondere für seine Verhandlungsstärke und kreative Gestaltungsberatung.

Dr. Nicolai Hammersen ist Politikwissenschaftler und Historiker. Er ist Gründer von NM Hammersen & Partner Kommunikationsberatung und berät als freier Mitarbeiter bei newskontor Agentur für Kommunikation Unternehmen in Positionierungsfragen sowie in der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit und begleitet sie bei allen operativen Aufgaben vorrangig der Print- und Online-Kommunikation. Seine Themenschwerpunkte sind Finanzen, Private Banking/Wealth Management und Professional Service Firms.





Petra Heidenfelder ist seit 2008 Partnerin bei SGP Schneider Geiwitz & Partner Wirtschaftsprüfer Steuerberater Rechtsanwälte PartGmbH und war von 2002 bis 2015 Geschäftsführerin der peos GmbH, welche Banken im Avalmanagement betreute. Sie startete 1988 ihre Rechtsanwaltskarriere bei der DG Bank Bayern in München und war anschließend Direktorin der Insolvenzabteilung der Commerzbank AG in Köln, bei der sie schließlich 1992 zur Filialleiterin ernannt wurde. Später arbeitete sie für Kübler in Cottbus/Dresden, wechselte 1998 wieder zur DG Bank in Frankfurt am Main und verließ diese in 2002 zur Kanzlei Hermann. Petra Heidenfelder hat mehr als 25 Jahre Erfahrung im Insolvenzgeschäft. Dabei war sie in großen Verfahren involviert und arbeitete insbesondere mit Banken, Versicherungen und Kreditversicherern. Zu ihren Fällen zählen beispielsweise Philipp Holzmann AG, Walter Bau, Schlecker, Manroland, Alpine Deutschland GmbH, First Rail Property, Bauunternehmung Kohl und viele andere.

Tobias Heining ist Director Business Development & Communications bei CMS in Deutschland und baute dort auch die Einheit für Produktentwicklung auf. Er ist zudem Gründungsmitglied der European Legal Tech Association (ELTA) und seit Ende 2018 deren Präsident. Tobias Heining studierte Geschichte, Politik und Kommunikationswissenschaften an der Freien Universität Berlin sowie berufsbegleitend Betriebswirtschaft.





Dr. **Michael Henning** ist geschäftsführender Gesellschafter der dfv Association Services GmbH, einem Unternehmen der dfv Mediengruppe und dem führenden Service- und Verlagshaus für Unternehmensjuristen in Deutschland. Als Herausgeber der Fachmedien „unternehmensjurist“, „kanzleimonitor.de“, „CLI-Studien“ und dem „Legal-Tech Journal“ verantwortet er in seiner Funktion auch die Umsetzung vielfältiger Fachkongresse und Fortbildungsveranstaltungen für Unternehmensjuristen, darunter der „Unternehmensjuristenkongress“, die zugehörigen „Fach-Summits“ sowie die „General Counsel Roundtable“. Darüber hinaus ist er Initiator führender Fachverbände und fachspezifischer juristischer Netzwerke sowie Managing Partner der ECLA Association Services SPLR und General Manager der European Company Lawyers Association in Brüssel, die als europäischer Dachverband die Interessen von über 42.000 Unternehmensjuristen aus 19 europäischen Ländern vertritt und repräsentiert. Als Inhaber der OH-Institute GmbH (vormals Otto-Henning) befasst er sich mit der Beratung und der Erhebung von Benchmarking-Studien u.a. für Wirtschaftskanzleien.

Rechtsanwalt Dr. **Michael Holzhäuser** ist Partner im Bereich Competition und tätig im Frankfurter Büro der Sozietät Ashurst LLP. Er berät seit mehr als 15 Jahren Mandanten umfassend zu sämtlichen Aspekten des deutschen und europäischen Wettbewerbs- und Kartellrechts und vertritt sie vor den Kartellbehörden und Gerichten. Neben tiefgehender Erfahrung im Bereich Compliance und der Koordinierung von komplexen Fusionskontrollverfahren in grenzüberschreitenden Transaktionen bilden interne Untersuchungen, Kartellverteidigung und kartellrechtliche Schadensersatzklagen den Schwerpunkt seiner Tätigkeit. Seine Praxis umfasst eine große Spanne von verschiedenen Industriesektoren, darunter etwa die Finanzwirtschaft, Digital Economy, die Pharma-, Chemie-, Elektronik- und die Automobilindustrie. Michael Holzhäuser gehört zu den Pionieren im deutschen Rechtsmarkt bei der Nutzung von Legal Tech und der Zusammenarbeit mit den ersten LPO-Providern. Er ist Lehrbeauftragter und akademischer Beirat der German Graduate School of Management and Law (GGS) in Heilbronn für Legal Project Management für Compliance und Investigations und Autor zahlreicher Veröffentlichungen.





Rechtsanwalt **Sven Jacobs** ist Anwalt in den Bereichen Technologie & Innovation, Compliance und Life Sciences im Frankfurter Büro von Norton Rose Fulbright. Er ist auf die Beratung in den Bereichen Datenschutz, Softwarelizenzverträge und Outsourcing spezialisiert und verfügt außerdem über Erfahrung in den Bereichen gewerbliche Schutzrechte, Urheber- und Wettbewerbsrecht sowie regulatorischen Fragestellungen.

Die Herausforderung, eine hierarchische Organisation in eine agile Struktur zu überführen, hat **Martin Kistermann** gerne angenommen. Verantwortlich für Recht und Personal bei der eprimo GmbH und erfahren in Managementpositionen bei Firmen der Mobilfunkbranche und bei Finanzdienstleistern hat er in den letzten beiden Jahren maßgeblich die Rahmenbedingungen verhandelt und geformt. Dabei ist es gelungen, im laufenden Betrieb moderne Arbeitsmethoden einzuführen und für die gesamte Belegschaft erlebbar zu machen.



Dr. **Sabina Krispenz** begann ihre Anwaltstätigkeit 2011 bei CMS in Deutschland und absolvierte 2015 und 2018 jeweils ein Secondment in der Rechtsabteilung eines namhaften Technologiekonzerns. Seit 2017 ist sie Counsel der Sozietät. Sabina Krispenz berät bei nationalen und internationalen M&A-Transaktionen, darunter Unternehmenskäufe und -verkäufe, Restrukturierungen und Joint Ventures, sowie bei allgemeinen gesellschaftsrechtlichen Fragen im Zusammenhang mit M&A-Transaktionen. Zu ihren Mandanten zählen Unternehmen aus dem Mittelstand, Großkonzerne und PE-Investoren.

Dr. Silvio Kupsch ist Rechtsanwalt und stellvertretender Leiter des Bereichs Litigation in der zentralen Rechts- und Risikomanagementabteilung von PwC Deutschland (Office of General Counsel/Risk Management). Wie sein Mitautor in diesem Buch, Dr. Uwe Bandey, ist er passionierter Streitverhinderer, Streitleöser und Verfahrenstaktiker. Der permanente Perspektivenwechsel, allseitige Folgenabwägung und das Denken in kurz-, mittel- und langfristigen Strategien ist ihm gleichsam in die berufliche DNA geschrieben. Vor diesem Hintergrund beschäftigt er sich u.a. auch schon seit Jahren intensiv mit Entwicklungen, Trends und Perspektiven auf dem Rechtsmarkt. Als Leiter der Arbeitsgruppe Legal Tech & Digitalisierung ihrer Abteilung treiben er und Dr. Uwe Bandey gemeinsam maßgeblich Innovationen in der Rechtsabteilung von PwC voran.



Dr. Matthias Lichtblau ist seit 2013 weltweiter Geschäftsführer bei CMS Legal Services EEIG und arbeitet in Frankfurt am Main. In seiner Funktion ist er verantwortlich für die CMS Strategie, die ständige geographische Expansion und betreut alle internationalen Aktivitäten von CMS und derzeit 15 Mitgliedsfirmen. Er konzentriert sich unter anderem auf die Bereiche Cross-Border Business Development, Marketing & Kommunikation, Business Technology, Human Resources, Personalentwicklung sowie Finanzen. Zu den Projekten von Matthias Lichtblau gehört u.a. auch die internationale Expansion der CMS Organisation (z. B. Lateinamerika) und die Formulierung und Umsetzung der globalen Digitalisierungsstrategie. Bevor er seine jetzige Position übernahm, war er Director of Business Development and Communications bei CMS Deutschland. Zuvor war er sieben Jahre bei Clifford Chance, wo er Mitglied des European Regional Management Teams und Head of Business Development für Deutschland war.

Peter Lotz, M.C.J. (NYU) ist in Deutschland als Rechtsanwalt und im Bundesstaat New York als Attorney-At-Law zugelassen und Partner der Mayrfeld LLP. Daneben ist Peter Lotz Referent der TRAIN Academy, einer Akademie für die translationale Forschung der Translationsallianz Niedersachsen. Er berät im Schwerpunkt nationale und internationale Technologie-Unternehmen aus den Bereichen Life Sciences, IT und Telekommunikation insbesondere in grenzüberschreitenden Transaktionen zur Entwicklung, Akquisition und Kommerzialisierung neuer und neuartiger Technologien.





Dr. **Thilo Mahnhold** ist Fachanwalt für Arbeitsrecht und Partner der Kanzlei Justem Rechtsanwälte, einer auf die Beratung von Arbeitgebern spezialisierten Arbeitsrechtsboutique. Er berät Arbeitgeber in der gesamten Bandbreite des Arbeitsrechts, wobei komplexe Verhandlungen mit Betriebsräten in der Reorganisation, zu Arbeitszeitkonzepten, Compliance-Themen und dem Beschäftigendatenschutz in der digitalisierten Arbeitswelt im Zentrum seiner Beratung stehen.

Rechtsanwalt Prof. Dr. **Bruno Mascello, LL.M. (NYU)**, Titularprofessor für Wirtschaftsrecht und Legal Management, ist Vizedirektor an der Executive School of Management, Technology and Law und Lehrbeauftragter an der Universität St. Gallen (HSG). Er weist jahrelange Erfahrung als Rechtsanwalt in einer Kanzlei und als General Counsel und COO Legal bei einem international tätigen Finanzdienstleister auf. Überdies ist er heute an der Universität St. Gallen Direktor eines Executive Management-Programms zur Vermittlung von Managementwissen an Juristinnen und Juristen. Er forscht und publiziert mit einem Schwerpunkt im Bereich Legal Management und berät Kanzleien und Rechtsabteilungen.



Dr. **Kathrin Mehler** ist Legal Counsel für Digitalisierung und Innovation sowie Syndikusrechtsanwältin für Vertrieb, Kontoführung und Zahlungsverkehr bei der Commerzbank AG. Zuvor war sie Rechtsanwältin im Gesellschaftsrecht. Zu ihren Auszeichnungen zählen „Woman of Legal Tech 2018“ und „Juve 40 unter 40 – Kategorie Unternehmensjuristen“.

Rechtsanwalt Dr. **Nicolas Nohlen** ist Partner im Bereich Dispute Resolution des Frankfurter Büros der Sozietät Ashurst LLP und leitet die deutsche Dispute Resolution Praxis. Nicolas Nohlen vertritt Unternehmen in komplexen Rechtsstreitigkeiten vor staatlichen Gerichten, in Schiedsverfahren und bei der außergerichtlichen Streitbeilegung. Seine Beratung umfasst insbesondere Streitigkeiten in den Bereichen Gesellschaftsrecht, M&A, Kapitalmarktrecht, Handelsrecht, Banken- und Produkthaftung. Nicolas Nohlen verfügt über umfangreiche Erfahrung in internationalen Schiedsverfahren (u.a. nach den Regeln der ICC, SCC, DIS und in Ad-hoc-Schiedsverfahren). Ein weiterer Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt in der Beratung zu internen Untersuchungen. Nicolas Nohlen hat an der Universität Heidelberg (Dr. iur.) und an der Yale Law School (LL.M.) studiert. Er ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen in deutschen und internationalen juristischen Fachzeitschriften.



Dr. **Rouven Redeker** ist Rechtsanwalt und Notar bei Deloitte Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH in Frankfurt am Main. Er ist schwerpunktmäßig als Notar im Gesellschafts- und Immobilienrecht tätig und beurkundet regelmäßig Unternehmens- und Immobilienkaufverträge. Er ist außerdem Lehrbeauftragter an der German Graduate School of Management and Law (GGS) in Heilbronn.

Michael Rützel ist zugelassener Rechtsanwalt und Solicitor (England & Wales) und als General Counsel und Head of Legal der Aggregate Financial Services GmbH verantwortlich für die Leitung der Rechtsabteilung und die vielfältigen Rechtsfragen innerhalb der Aggregate Gruppe. Davor war Michael Rützel 14 Jahre als Rechtsanwalt bei der internationalen Sozietät White & Case tätig und hat zahlreiche Stationen bei verschiedenen Investment- und Landesbanken im In- und Ausland absolviert, wo er die unterschiedlichsten Formen der Immobilienfinanzierung in den entsprechenden Kapitalmarkt- und Finanzierungsteams insbesondere im Rahmen von Portfolioverbriefungen und strukturierten Finanzierungen mitgestaltet und für seine Mandanten begleitet hat. Neben seiner Anwaltstätigkeit ist Michael Rützel regelmäßig als Gastdozent an der German Graduate School of Management and Law (GGS) in Heilbronn und als Referent auf Fachkongressen tätig. Sein besonderes Interesse gilt seit vielen Jahren dem Einsatz von technischen Lösungen in der Rechtsberatung und -anwendung, den er als Mitglied entsprechender Task Forces und in seiner aktuellen Position aktiv vorantreibt.



Behnam Sadough ist Managing Director of EU Operations bei UnitedLex und verantwortet sämtliche strategischen und operativen Abläufe für alle UnitedLex-Niederlassungen innerhalb der Europäischen Union. Mit über 18 Jahren Erfahrung im Rechtsmarkt ist er Pionier und Experte für Legal Process Outsourcing, eDiscovery und weitere Technologie-Dienstleistungen in Europa. Er ist Mitinitiator und Mitglied des Advisory Boards für das postgraduale Programm „Legal Process Management“ der German Graduate School of Management and Law (GGS) in Heilbronn, wo er auch Vorträge über die beiden Disziplinen „Legal Project Management“ und „Legal Technology“ hält. Er ist Verfasser diverser Publikationen zum Thema Legal Process Outsourcing und eDiscovery. Ferner berät er als Member of the Advisory Council der Winterberg Partners AG (Schweiz) Finanzinvestoren bei strategischen Entscheidungen im europäischen Rechtsmarkt.

Sandra Schäfer ist Leiterin Application Support und Training bei Görg Rechtsanwälte. Dadurch ist sie zuständig für die strategische Weiterentwicklung der Kernapplikationen eingesetzter Systeme mit Schwerpunkt Akzeptanz der Anwendungen beim Benutzer, Suchen und Finden neuer Anwendungslösungen. Zudem verantwortet sie das Thema „Training“ in der IT.



Prof. Dr. **Christoph Schalast** ist Managing Partner der Sozietät Schalast Rechtsanwälte Notare in Frankfurt am Main. Des Weiteren ist er Aufsichtsratsvorsitzender von Clarius.Legal. Zudem ist er als Academic Director für den M&A (LL.M.)-Studiengang der Frankfurt School of Finance & Management verantwortlich. Als Rechtsanwalt und Notar ist er auf M&A, Real Estate sowie das Bank- und Finanzmarktrecht spezialisiert.

Prof. Dr. **Martin R. Schulz**, LL.M (Yale) ist seit 2009 Professor für deutsches und internationales Privat- und Unternehmensrecht an der German Graduate School of Management and Law (GGS) in Heilbronn. Er leitet dort das Institut für Compliance und Unternehmensrecht und ist akademischer Direktor des berufsbegleitenden Master-Programms „LL.M. in Business Law“. Seine Publikations- und Tätigkeitsschwerpunkte sind Gesellschaftsrecht, Compliance-Management im Unternehmen sowie Wissensmanagement für Juristen. Zu diesen Themen hat Martin Schulz zahlreiche Beiträge in deutscher und englischer Sprache veröffentlicht; seine aktuellen Forschungs- und Tätigkeitsfelder umfassen u. a. die Wirksamkeit von Compliance-Management-Systemen, Rechtsfragen der digitalen Transformation sowie Wissens- und Innovationsmanagement in Kanzleien. Martin Schulz verfügt zudem über langjährige Erfahrung als Rechtsanwalt und ist neben seiner Hochschultätigkeit als Rechtsanwalt und Of Counsel bei CMS in Deutschland.



Dr. Anette Schunder-Hartung arbeitet seit über 20 Jahren sowohl juristisch als auch publizistisch. Die langjährige Lehrbeauftragte für das Vergaberecht der Frankfurter Goethe-Universität und juristische Projektentwicklerin am dortigen House of Finance begann ihren Berufsweg als NJW-Redakteurin. Später war sie unter anderem von 2000–2008 Schriftleiterin der NZBau und von 2012–2014 Chefredakteurin des Handbuchs Kanzleien in Deutschland. Während der Wirtschaftskrise hat sie die dt.-österreichische Presse- und Öffentlichkeitsarbeit der Sozietät Baker & McKenzie betreut, die sie vormalig für ihre Promotion ausgezeichnet hatte. Heute berät Schunder-Hartung mit ihrem Unternehmen aHa Strategische Kanzleientwicklung zu allen Fragen entlang der juristischen Wertschöpfungskette. Zudem ist sie Gesellschafterin der Kanzlei TaskForce für eilige Großprojekte. Schunder-Hartung veranstaltet bundesweite Kanzleireihen für ein Netzwerk aus über 80 Sozietäten und Rechtsabteilungen, ist eine viel gefragte Moderatorin und Sparringspartnerin. Im Rahmen der ExpertenTalkshow moderiert sie seit neuestem auch Fernseh- und YouTube-Formate.



Sibylle Schwarz ist Rechtsanwältin und Mitbegründerin der Kanzlei else.schwarz Rechtsanwälte Partnerschaft in Wiesbaden. Seit 2004 widmet sie sich Menschen in Ausbildung – sie berät Schüler, Abiturienten, Studierende, Auszubildende sowie Beamtenanwärter und Referendare. Zu dem Thema Bildungsrecht hat sie zahlreiche Aufsätze veröffentlicht, dazu gebloggt und Beiträge in Sozialen Medien unter @bildungsanwalt gepostet.

Dr. Thomas Söbbing, LL.M. ist Leiter eines größeren Rechtsteams bei dem IT-Unternehmen Solcom GmbH und wurde von Legal 500 zu einem der Most Influential Lawyer gewählt. Er war zuvor bei KPMG, Siemens und Deutsche Leasing tätig und betreute u.a. den größten Vertrag der Siemens AG. Ferner ist er Hochschuldozent an der German Graduate School of Management and Law (GGS) in Heilbronn, lehrte u.a. in Oxford & Cambridge und hat sechs Bücher sowie mehrere hundert Fachartikel publiziert. Thomas Söbbing war Mitarbeiter des renommierten IT-Rechtlers Thomas Hoeren und absolvierte Programme in Harvard, Washington, Oxford, Shanghai und St. Gallen.





Prof. Dr. **Heinz-Theo Wagner** ist Professor für Management und Innovation an der German Graduate School of Management and Law (GGS) in Heilbronn. Vor seiner Tätigkeit als Professor war er viele Jahre in diversen Fach- und Führungsaufgaben für einen international tätigen Konzern, in der Beratung für Finanzinstitute sowie in einem mittelständischen Unternehmen der Luftfahrtindustrie tätig. Er promovierte zum Thema Business-IT

Alignment am E-Finance Lab der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt am Main. Seine wissenschaftlichen Arbeitsgebiete umfassen u.a. Wertbeitrag durch Informationstechnologie, strategisches IT-Management und Innovationsmanagement.

Rechtsanwalt Dr. **Michael Zoller**, Fachanwalt für Steuerrecht, kam als junger Berufsanfänger in den 1990er Jahren zufällig mit dem Rechtsgebiet der Haftung bei Kapitalanlagen als Beklagtenvertreter in Berührung. Er hatte das Glück, eine ganze Reihe von Grundsatzverfahren durch die Instanzen bis zum BGH zu begleiten. Heute ist er mit seinem Team deutschlandweit vorwiegend für Banken, Emissionshäuser und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften anspruchsbewahrend tätig und verantwortet unter massivem Einsatz von Legal Tech ca. 10.000 Einzelverfahren.



Inhalt

Geleitwort von Prof. Dr. Leo Staub	V
Vorwort	VII
Autorenverzeichnis	IX
Abkürzungsverzeichnis	XXXIX

Teil 1:

Einblicke, Grundlagen und Strategien

Kapitel 1: Neue Handlungsmuster für das digitale Zeitalter (Schunder-Hartung)	1
I. Vorbemerkung	2
II. Bestandsaufnahme	3
1. Transformation als methodische Herausforderung	3
2. Persönliche und strukturelle Erschwernisse für (Voll-)Juristen	6
III. PraxisAFFINes Vorgehen als allgemeines Sonder- merkmal (voll-)juristischer Anbieter	11
IV. Zentrale methodische Skills als spezielle Sonder- merkmale (voll-)juristischer Anbieter.	13
1. Empathie und Kommunikation	14
2. Agile Rückkopplungsschleifen, Design Thinking und Scrum.	16
3. Aktives Fehlermanagement	23
4. Systematisches Netzwerken	24
V. Fazit	26

Kapitel 2: Digitale Transformation – Herausforderung und Chance für Rechtsanwälte	29
(Schulz)	29
I. Digitale Transformation – Herausforderung für das Recht.	32
1. „Legal Tech“ – (Nur) eine Facette der digitalen Transformation	33
2. Anpassungs- und Entwicklungsbedarf im Recht und in den Rechtsberufen	35

II.	Aktuelle Rechtsfragen und Beratungsfelder – Beispiele	38
	1. Digitale Rechtsgeschäfte und „Smart Contracts“	38
	2. Rechtskonformer Umgang mit Daten und Persönlichkeitsrechten	39
	3. Einfluss der Digitalisierung im Gesellschaftsrecht	40
	4. Rechtsfragen der Arbeitswelt 4.0	41
	5. Updates für das Software-(Lizenz-)recht und Anforderungen an Cloud Computing	42
	6. Kartell- und Wettbewerbsrecht	42
	7. Cyber-Risiken und IT-Compliance-Management.	43
	8. Haftungs- und Versicherungsrecht (Fokus „autonomes Fahren“)	44
III.	Chancen und Gestaltungsoptionen für Rechtsanwälte	44
	1. Strategie und Positionierung in der digitalen Transformation	45
	2. Klare Formulierung des Mehrwerts anwaltlicher Tätigkeit	47
	3. Reflektierter Umgang mit Legal Tech	49
IV.	Ausblick und Empfehlungen	51
 Kapitel 3: „Legal Tech“ – Überblick, Anwendungsbeispiele und Auswahlkriterien		
	<i>(Rützel)</i>	53
I.	Legal Tech – mehr „Tech“ als „Legal“ – mehr Daten als Paragrafen	54
	1. Einleitung	54
	2. Einsatz von Technologie in der Rechtsanwendung – Versuch einer Begriffsbestimmung	55
II.	„Legal Tech“ – Oberbegriff für Technologien mit unterschiedlicher Zielsetzung	57
	1. Effizienzsteigerung anwaltlicher Tätigkeit – „Legal Tech“ versus Bürotechnik	57
	2. Prozessablaufoptimierung bei juristischen Aufgaben	58
	3. Zuweisung und Kontrolle von Aufgaben und Arbeitsabläufen	59
III.	„Legal Tech“-Anwendungen/Lösungen am Beispiel einer Immobilienfinanzierung	62
	1. Die Ausgangssituation	62
	2. Abfrage erforderlicher Dokumente und Informationen.	64

3.	Due Diligence-Prüfungen und intelligente Datenräume . . .	64
4.	Erstellung der Vertragsdokumentation – manuell oder automatisiert?	65
5.	Auszahlungsvoraussetzungen und Dokumentenablage . . .	66
6.	Kostenkontrolle, Visualisierungs-, Monitoring- und Reporting-Systeme	67
IV.	„Legal Tech“-Lösungen – Make or Buy?	68
V.	Bewertungs- und Entscheidungskriterien für die Anbieter-Wahl.	68
1.	Leistungsfähigkeit der Technologie	69
2.	Größe und Reputation des Anbieters	69
3.	„Machine Learning“ versus Eigenleistung	69
4.	Wie wird das System „angelernt“?	70
5.	Bedienbarkeit und interaktive Ausstattungsmerkmale . . .	70
6.	Dokumentenmanagement	70
7.	Integrationsfähigkeit in bestehende IT-Systeme	70
8.	Sicherheit & Support – Zusammenarbeit mit dem Anbieter	71
VI.	Zusammenfassung und Ausblick	71

Kapitel 4: Nicht ohne: Benchmarking und Reporting
(*Brenner*) 73

I.	Ausgangslage	73
II.	Marktanalyse	74
III.	Ergebnisse einordnen und bewerten durch Benchmarking. . .	76
IV.	Aufbau eines effizienten Reportings	77
1.	Ist-Zustand	77
2.	Soll-Zustand.	78
V.	Fazit	80

Teil 2:
Transformationsfeld Anwaltskanzlei

Kapitel 5: Unternehmen Anwaltskanzlei
(*Fritz*) 81

I.	Einleitung	81
II.	Die Partner	82

Inhaltsverzeichnis

III.	Die Strategie	84
IV.	Die Organisation	85
V.	Das Geld	86
VI.	Der Mensch	88
VII.	Fazit	89

Kapitel 6: Von der Disruption zur Konversion

(Lotz)	91	
I.	Prolog	91
II.	Disruption.	94
	1. Die Idee	94
	2. Proof of Concept – Beispiel einer Eigen-Disruption	96
III.	Konversion	97
	1. Status quo	98
	2. Rechtsberater als Legal Tech-Produzenten	99
IV.	Fazit	103

Kapitel 7: Akquise in der digitalen Transformation

(Dolfen/Schäfer).	105	
I.	Die Ausgangslage.	105
II.	Die drei Ebenen der digitalen Transformation	106
	1. Digitale Transformation auf Ebene des Mandanten	106
	2. Die digitale Transformation auf Ebene der anwaltlichen Arbeit	107
	3. Die Kommunikation zwischen Mandant und Anwalt	113
	4. Der Taschenrechner insbesondere	115
III.	Sonderfall: Akquiseverhalten auf dem HR-Markt	115

Kapitel 8: Anwaltliche und Tech-Beratung – ein Zukunftsmodell

(Berger/Schalast)	117	
I.	Wer ist schon gern ersetzbar?.	117
II.	Gesteigerte Anforderungen der Mandanten	119
	1. Industrialisierung der Rechts- und Kosteneffizienz.	119
	2. Legal Tech hilft	121

3.	Künstliche Intelligenz	123
4.	Das Boston Consulting Group-Raketenmodell der juristischen Beratung in der Zukunft	125
5.	Grenzen von Legal Tech	126
III.	Der richtige Mix	127

Kapitel 9: Kollege Software – Der Anwalt der Zukunft?

	<i>(Glock)</i>	129
I.	Einleitung	129
II.	Software in der Rechtsberatung	131
	1. Regelbasierte Software	131
	2. Künstliche Intelligenz	134
III.	Ausblick	138

**Kapitel 10: Die Blockchain-Technologie im deutschen
Unternehmens- und Immobilienrecht**

	<i>(Redeker)</i>	141
I.	Einleitung	141
II.	Stand der Digitalisierung im Notariat	142
III.	Grundprinzip der „Blockchain-Technologie“	144
IV.	Einsatz der Blockchain-Technologie im Immobilienrecht	146
V.	Einsatz der Blockchain-Technologie im Gesellschaftsrecht	149
VI.	Fazit und Lösungsvorschlag	151

Teil 3:

Transformationsfeld Rechtsabteilung

**Kapitel 11: Smarter Einkauf von Rechtsdienstleistungen –
10 Thesen für morgen**

	<i>(Mascello)</i>	153
I.	Blick in die Glaskugel	154
	1. Strategie als Ausgangspunkt	154
	2. Aktuelle Trends im Rechtsmarkt	154
	3. Neue Anbieter von Rechtsdienstleistungen	155
	4. Optionen zur Bereitstellung von Rechtsdienstleistungen	156
II.	Thesen zum künftigen Rechtsmarkt	157
	1. These 1: Alternative Rechtsdienstleister werden wichtiger	157

Inhaltsverzeichnis

2. These 2: Marktvolumen für Kanzleien und Rechtsabteilungen wird kleiner	158
3. These 3: Bedarf nach Brokern für Rechtsdienstleistungen wird steigen	158
4. These 4: Kooperation und Projektmanagement werden zunehmen	159
5. These 5: Nichtjuristische Kenntnisse werden vermehrt als USP gelten	160
6. These 6: Forderung nach Effizienz und Preisreduktion intensiviert sich	160
7. These 7: Stundenhonorare werden nur noch in speziellen Fällen akzeptiert	161
8. These 8: Einsatz von Technologie wird zunehmen	161
9. These 9: Einkauf von Rechtsdienstleistungen wird anspruchsvoller	162
10. These 10: Neue Berufsbilder und Karrieremodelle entstehen .	163
III. Empfehlung	163

Kapitel 12: Legal Operations Management im Zeitalter der Beschleunigung

<i>(Bandey/Kupsch)</i>	165
I. Ausgangsüberlegungen	166
1. Warum Sichtflug keine nachhaltige Strategie ist	166
2. Zum Begriff Legal Operations Management	167
II. Legal Operations Management – Die Zukunft in Thesen . . .	169
1. Legal Operations Management wird überlebenswichtig . .	169
2. Strategy is Key	170
3. Wertschöpfungsbeiträge werden Denken und Handeln bestimmen.	172
4. Noch engere Vernetzung mit Kunden, Real Time Advice wird Standard	173
5. Strategisches Datenmanagement wird stärker in den Fokus rücken	174
6. Beratungsportfolio wird konsequent priorisiert werden müssen	176
7. Risk Management und Risk Sharing nehmen an Bedeutung zu	177
8. Neue Formen der Kollaboration werden entstehen	178
9. Neue Formen von Leadership und Teambuilding bilden sich heraus	179
III. Schluss	180

Kapitel 13: Digitalisierung in der Rechtsabteilung!	
<i>(Mehler)</i>	183
I. Ausgangslage: Rechtsabteilung und Digitalisierung?	183
1. Unbekanntes Wesen: Digitalisierung in der Rechtsabteilung?	183
2. Definition der Digitalisierung	184
II. Digitalisierung und Rechtsberatung	185
III. Dreiklang der Digitalisierung der Rechtsabteilung!	186
IV. Offene Haltung zu Digitalisierung – „Mindset“	187
V. Anforderungen im Zusammenspiel von Mindset, Rechtsberatung und „Legal Tech“	190
1. Müssen Juristen programmieren können?	190
2. Kreative Juristen	190
3. Nur „Generation Y-Juristen“ und jüngere Generationen können Digitalisierung	191
4. „Schwarz-Weiß-Denken“ hemmt Innovationen	192
VI. Legal Tech und Tools für Juristen	193
1. Legal Tech-Angebote	193
2. Strategie der kleinen Schritte	193
VII. Fazit	194
Kapitel 14: Herausforderungen der Rechtsabteilung durch Legal Tech	
<i>(Henning/Bong)</i>	195
I. Die wichtigsten Entwicklungen der letzten zwölf Jahre in Rechtsabteilungen.	195
1. Stärkung der zentralen Governance.	196
2. Strategisches Insourcing	196
3. Strategisches Kanzleimanagement	196
4. Legal Tech.	197
II. Bedrohung oder Chance? Wie Legal Tech die Arbeit in Rechtsabteilungen verändert	197
III. Was Rechtsabteilungen selbst als größte Herausforderungen ansehen	199
IV. Wie sollten die Rechtsabteilungen auf Legal Tech reagieren?	200
V. Fazit: Zunehmende Unterstützung – kein Ersatz	202

Kapitel 15: Higher Level für Unternehmen – Eine Energievertriebsgesellschaft im agilen Praxistest
(Kistermann) 205

I. Standortbestimmung des Gegenstandsbereichs 205

 1. Branchen-Rahmenbedingungen EU 206

 2. Branchen-Rahmenbedingungen Deutschland 207

II. Thesen 210

 1. These 1: Eine agile Organisation reagiert schneller auf Marktanforderungen 210

 2. These 2: Die Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat ist ein Erfolgsfaktor 213

 3. These 3: Neue Rollen entstehen im Unternehmen 215

 4. Statt eines Fazits – These 4: Die interne Rechtsabteilung erfindet sich neu 218

Teil 4:
Ausgewählte Beratungsgebiete

Kapitel 16: Auswirkungen der Digitalisierung auf M&A-Transaktionen
(Grub/Krispenz) 221

I. Wechselwirkung zwischen digitaler Transformation und M&A 222

II. Auswirkungen der Digitalisierung auf die M&A-Strategie von Unternehmen 223

 1. Branchenübergreifende Kooperationen 223

 2. Neue Formen der Zusammenarbeit 223

 3. Veränderte Risikopositionen 224

 4. Desinvestitionen 225

III. Neue Regeln für die Due Diligence 226

 1. Veränderter Fokus bei der Due Diligence 226

 2. Informationsaustausch im Rahmen der Due Diligence 226

 3. Einsatz von Legal Tech bei der Due Diligence 228

IV. Vertragsverhandlungen in Zeiten der digitalen Transformation 228

 1. Einsatz von Smart Contracts und Blockchain bei Vertragsgestaltungen und Vertragsverhandlungen 228

 2. Zunahme von Earn-Out-Klauseln 230

V.	Post-Merger-Integration im Umfeld der Digitalisierung	231
	1. Clash of Cultures als wesentliche Herausforderung der Post-Merger-Integration	231
	2. Positive Aspekte eines Clash of Cultures	231
	3. Employee Retention	232
VI.	Zusammenfassung	233

Kapitel 17: Kapitalanlagerechtliche Massenschäden in 2030

	<i>(Zoller)</i>	235
I.	Worst Case-Szenario	235
II.	Die zukünftige Herausforderung und deren Bewältigung . . . im Bereich kapitalanlagerechtlicher Massenschäden	236
	1. Aspekte, welche sämtliche Parteien betreffen	237
	2. Spezifische Probleme auf Seiten der Anlegervertreter . . .	238
	3. Spezifische Probleme auf Seiten der Beklagtenvertreter . .	239
	4. Spezifische Probleme auf Seiten der Gerichte	239
	5. Sonstige Problemfelder	240
III.	Ausblick	240

**Kapitel 18: Insolvenz 4.0 – Digitalisierung der
Insolvenzverwaltung**

	<i>(Heidenfelder)</i>	243
I.	Bedrohlicher Rückgang der Insolvenzen – was tun?	243
II.	Digitalisierung der alltäglichen Kanzleiarbeit	243
III.	Datengestützte Auswahl der Insolvenzverwaltung	245
IV.	Datensicherung in der Cloud	247
V.	Ausblick	248

Kapitel 19: Die digitalisierte Arbeitsrechtsboutique

	<i>(Mahnhold)</i>	249
I.	Einführung	249
II.	Der Gegenstandsbereich: Facetten einer „Arbeitsrechts- boutique“	250
III.	Digitalisierungspotenziale	251
	1. Office Tech	252
	2. Legal Tech.	253
IV.	Die Zukunft des Anwalts in der Arbeitsrechtsboutique	256