

PRESSEMAPPE

DAHAG Rechtsservices AG



Inhalt

Factsheet DAHAG Rechtsservices AG	3
DAHAG: Einfach und unkompliziert Zugang zum Recht	4
Soziales Engagement ist fester Bestandteil der DAHAG-Firmen-DNA	5
Rechtsberatung per Telefon oder E-Mail	7
Die Kooperationsanwält*innen der DAHAG Rechtsservices AG	9
Die DAHAG Rechtsservices AG als Arbeitgeber und Ausbildungsbetrieb.....	10
Der Rechtsmarkt ist digital – Branchentrends und Zukunftsausblick.....	11

Factsheet DAHAG Rechtsservices AG

Geschäftssitz

DAHAG Rechtsservices AG
Am Plärrer 7
90443 Nürnberg

Kontakt Daten Verwaltungszentrale

Telefon: 0911/810 481-0
Fax: 0911/810 481-3099
E-Mail: mail@dahag.de

Gründungsjahr

2002

Vorstand

Johannes Goth | Christian Ulshöfer | Jonas Zimmermann

Unternehmenszweck

Digitale Produkte und Dienstleistungen der DAHAG Rechtsservices AG ermöglichen jedermann einen schnellen, unkomplizierten und bezahlbaren Zugang zu fundiertem Rechtsrat.

Unternehmensvision

Bisher haben wir Millionen Kunden – gemeinsam mit den selbstständigen Kooperationsanwält*innen und Rechtsschutzpartnern – bei ihren Fragen, Sorgen und Problemen rechtliche Unterstützung verschafft. Wir streben eine Welt an, in der sich jeder Mensch rechtlich sicher und unbeschwert fühlen kann, indem wir belastende Rechtsprobleme einfach, schnell und günstig lösen.

Unternehmensgröße

Über 80 Mitarbeiter*innen sind bei der DAHAG beschäftigt.

Kooperationsanwält*innen

Die DAHAG kooperiert mit über 300 selbstständigen Rechtsanwält*innen.

Kunden

Die Telefon- und Online-Rechtsberatung per E-Mail richtet sich an jeden Ratsuchenden. Darüber hinaus sind namhafte Banken und Versicherungen Kunden der DAHAG Rechtsservices AG und nutzen ihre digitalen Produkte wie Generatoren, Apps oder Rechtsberatungschats.

Produkte

 [Anwaltshotline](#)

 [Online-Rechtsberatung \(Mail\)](#)

 [Online-Ratgeber](#)

 [Schlichtung](#)

DAHAG: Einfach und unkompliziert Zugang zum Recht

Erwachsenes Start-up oder junges Legal Tech? Die DAHAG Rechtsservices AG ist beides!

Die DAHAG Rechtsservices AG (bis November 2020 noch Deutsche Anwaltshotline AG) bietet seit 2002 ihre Dienstleistungen und Produkte technologiegetrieben im Rechtsdienstleistungsmarkt an und war damit Vorreiter in dem Bereich, der sich heute Legal Tech nennt. Selbst wenn Sie den Firmennamen nicht kennen, hat die DAHAG Ihnen, Ihren Freunden, Verwandten oder Kollegen wahrscheinlich auch schon geholfen – direkt auf der Webseite oder als Partner von über 50 großen Versicherungen, Banken und Großunternehmen. Anwält*innen hilft die DAHAG dabei, Mandanten zu finden und erleichtert ihnen ihre Arbeit mit nützlichen Tools.

Bei der Firmengründung vor über 15 Jahren war es das vorrangige Unternehmensziel, Menschen einen Zugang zu schneller und preiswerter Rechtsberatung zu bieten. Individuell, unkompliziert und gut sollte sie sein. Also 0190er-Nummer eingerichtet, Webseite gezimert, Anwält*innen ins Boot geholt, intelligent Werbung gemacht und los ging's.

Angefangen haben die drei Gründer der DAHAG alleine auf 12qm. Heute sind über 80 engagierte Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen auf 1200qm im Einsatz und arbeiten mit über 300 Kooperationsanwält*innen zusammen. Zahlen, auf die die DAHAG stolz ist.

Motiviert von den großen Erfolgen und den neuen Technologien, die das Unternehmen am Markt durchsetzen konnte, entwickelt sich die DAHAG immer weiter. Innovative, neue Produkte setzen Trends im Rechtsdienstleistungsmarkt. Angefangen mit der E-Mail Beratung über Portale für Anwält*innen und weitere Dienstleistungen im Endkundenbereich setzte sich die Expertise und Kreativität der DAHAG durch. Damit überzeugte die DAHAG bald auch Großkunden. Mittlerweile unterstützt die DAHAG namhafte Banken und Versicherungen mit diversen Generatoren, Apps und anderen Digitalisierungsprodukten. Doch nicht nur das Unternehmen, auch die Branche verändert sich im Zuge der Digitalisierung extrem schnell. Umso wichtiger, dass die DAHAG Rechtsservices ihrem Ziel aus der Anfangszeit immer treu bleibt: **Wir sorgen für schnellen, unkomplizierten und bezahlbaren Zugang zum Rechtsmarkt – für jedermann.**

Soziales Engagement ist fester Bestandteil der DAHAG-Firmen-DNA

Die DAHAG Rechtsservices AG hat es sich zum Ziel gesetzt, Rechtsberatung für jedermann zugänglich und bezahlbar zu machen. Doch auch über das eigentliche Geschäftsmodell hinaus sehen wir uns als Unternehmen in der Pflicht, der Gesellschaft etwas zurückzugeben. Deshalb engagieren wir uns regelmäßig in sozialen Belangen:

Hilfe für Geflüchtete

Als 2015 und 2016 so viele Flüchtlinge wie nie zuvor nach Deutschland kamen, war die Unsicherheit und der Bedarf nach rechtlicher Beratung riesengroß. Doch die Sprachbarriere erschwerte den Zugang zum Recht weiter. Die DAHAG Rechtsservices AG rief deswegen 2015 eine Aktion zur kostenlosen telefonischen Rechtsberatung für Flüchtlinge und Flüchtlingshelfer ins Leben. Jeweils eine Stunde am Tag war eine kostenlose Beratungshotline geschaltet. Flankiert wurde die Telefonberatung durch einen Online-Assistenten, der durch einfache Fragen auf Deutsch, Englisch, Französisch oder Arabisch Schritt für Schritt klärte, ob und wie ein Betroffener eine Arbeit in Deutschland aufnehmen durfte.

Beratung zum Rundfunkbeitrag (GEZ)

Eine ähnliche Aktion startete die DAHAG 2015 für Menschen mit Fragen und Problemen rund um den Rundfunkbeitrag. Damals versuchten immer mehr Menschen, den Rundfunkbeitrag zu umgehen, weil sie sich von der pauschalen Abgabe unfair belastet fühlten. Betroffen waren davon vor allem Menschen mit sehr geringem Einkommen, die sich auch eine Rechtsberatung nicht leisten konnten. An vier Terminen konnten sie über eine kostenfreie Hotline im direkten Gespräch mit den selbstständigen Kooperationsanwält*innen der DAHAG ihre Fragen klären und bekamen Tipps für den Umgang mit der ehemaligen GEZ und deren Forderungen.

Girls' Day

„Leider kämpfen Mädchen und Frauen gerade im Berufsleben noch immer gegen Stereotype und Vorurteile. Echte Gleichberechtigung ist aber ein Kernthema für eine gute Zukunft. Deshalb unterstützen wir den ‚Girls‘ Day‘ gern!“, erklärte Jonas Zimmermann, Vorstand der DAHAG Rechtsservices AG 2019. In diesem Jahr hatte der Rechtsdienstleister in Nürnberg erstmals Mädchen ab 13 Jahre eingeladen, Legal Tech-Luft zu schnuppern. In drei Workshops und mit viel Gelegenheit zum Austausch bekamen 9 Schülerinnen einen Eindruck davon, wie eine Software-Entwicklerin arbeitet und wie der Rechtsmarkt die Digitalisierung vorantreibt.

Spenden

2019 hat sich die DAHAG vorgenommen, jedes Jahr ca. 0,5 Prozent des Gewinns an gemeinnützige Projekte zu spenden. Auf wie viele Empfänger das Geld aufgeteilt wird und wer genau eine Spende erhält, entscheiden die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der DAHAG selbst. Bisher ist die einzige Vorgabe des Vorstands: Die Gesamtsumme wird nur auf so viele Empfänger aufgeteilt, dass jedes Projekt mindestens 1.000 Euro erhält. „Wir möchten, dass die Spende wirklich positive Veränderungen bewirken kann und dafür muss der Betrag groß genug sein“, sagt Vorstandsmitglied Johannes Goth. Zum Auftakt spendete die DAHAG insgesamt 10.000 Bäume an die Aktion „Plant-for-the-Planet“. Im Jahr darauf haben unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sich entschieden, zur Weihnachtszeit für jeden Adventssonntag ein gemeinnütziges Projekt zu unterstützen. Jeder konnte hierfür selbst Vorschläge einbringen, an welche Projekte gespendet werden soll. Um möglichst viele verschiedene Projekte zu fördern, wurde jeweils ein Projekt rund um den Natur- und Tierschutz, ein regionales Projekt, ein Projekt zur Unterstützung von Kindern und ein Projekt zur Förderung von Inklusion ausgewählt. Für jedes der vier Projekte spendete die DAHAG mehr als 2.500 Euro.



Rechtsberatung per Telefon oder E-Mail

Die Rechtsberatung per Telefon ist ebenso einfach wie effektiv. Etwa 95 Prozent aller Ratsuchenden kann mit nur einem Telefonat geholfen werden. Besonders geeignet ist die telefonische Rechtsberatung bei klassischen Rechtsfragen, für eine Ersteinschätzung eines juristischen Sachverhalts oder auch, um sich eine Zweitmeinung einzuholen und auf Nummer Sicher zu gehen. Um direkt telefonisch mit einem selbstständigen Rechtsanwalt oder Rechtsanwältin verbunden zu werden, wählt der Ratsuchende einfach die 0900/1875000-0. Das ist die Nummer für allgemeine Fragen rund ums Recht. Die DAHAG (ehemals Deutsche Anwaltshotline) verfügt über ein intelligentes Telefonsystem, das den Anruf sofort durchstellt – ganz ohne Warteschleife. Sobald der Anwalt abhebt, kann der Anrufer seine Frage stellen und erhält juristische Auskunft, auf die er sich verlassen kann. Denn die Telefonanwält*innen haften für ihre Auskunft am Telefon ebenso wie bei einem persönlichen Termin vor Ort.

Anwaltshotline: Bei Anruf Recht

Ist die Frage etwas spezieller oder lässt sie sich bereits in ein bestimmtes Rechtsgebiet einordnen? Dann finden Ratsuchende auf der Homepage die Durchwahlen für die jeweiligen Rechtsgebiete, wie beispielsweise Erbrecht oder Verkehrsrecht. Die Kooperationsanwält*innen der DAHAG beraten in über 100 verschiedenen Kompetenzgebieten. Wählen Ratsuchende eine spezielle Durchwahl, steuert unser intelligentes Telefonsystem die Anrufe direkt ins jeweilige Fachgebiet. So kann eine effiziente Rechtsberatung gewährleistet werden. Aber auch von der Telefonnummer für allgemeine Rechtsfragen aus können Ratsuchende selbstverständlich an einen spezialisierten Anwalt oder Anwältin weitergeleitet werden. Diese Weiterleitung ist natürlich kostenlos. Ratsuchende zahlen ausschließlich für die reine Gesprächszeit mit dem Anwalt oder der Anwältin. Im Minutenpreis von 1,99 Euro aus dem deutschen Festnetz ist das Anwaltshonorar bereits inklusive. Die Bezahlung erfolgt ganz bequem über die Telefonrechnung und mit dem Blick auf die Uhr behalten Anrufer die volle Kostenkontrolle. Zum Vergleich: Beim Anwalt vor Ort zahlen Mandanten nach dem Rechtsanwaltsvergütungsgesetz bis zu 190 Euro netto für eine Erstberatung.

Die rund 300 selbstständigen Kooperationsanwält*innen der DAHAG sind an 365 Tagen im Jahr von 7 Uhr morgens bis 1 Uhr nachts erreichbar – auch am Wochenende und an Feiertagen. So können Hilfesuchende ganz bequem ohne Termin und Wartezeit mit einem Anwalt oder Anwältin sprechen, wann immer sie juristischen Rat brauchen.

Recht schwarz auf weiß

Bei komplexeren Problemen, für nachvollziehbare Anspruchsberechnungen oder wenn jemand Rechtsrat schwarz auf weiß zum Nachlesen wünscht, bietet sich die Online-

Rechtsberatung per E-Mail an. Über diesen Kanal sind die selbstständigen Kooperationsanwält*innen der DAHAG 24 Stunden täglich erreichbar. Ratsuchende müssen einfach ihre Frage oder ihr Anliegen über das Formular auf der Homepage schildern und auf diese Weise unverbindlich ein individuelles Angebot vom Anwalt anfordern. Die Anfrage wird innerhalb weniger Minuten von einem spezialisierten Anwalt oder einer Anwältin beantwortet. Dieser gibt eine verbindliche Bearbeitungszeit der Frage und ein Preisangebot an, das in den meisten Fällen zwischen 50 und 100 Euro liegt. Nimmt der Ratsuchende dieses nicht an, entstehen ihm natürlich keinerlei Kosten.

Entscheidet er sich aber dafür, das Angebot des Anwaltes oder der Anwältin anzunehmen, setzt dieser sich sofort an den Fall und beantwortet die Fragen innerhalb der angegebenen Zeit per E-Mail. Auf diese Weise können unsere Kunden jederzeit die Antwort des Anwaltes oder der Anwältin nachlesen oder bei Bedarf auch weiterleiten. Hat der Kunde danach noch Verständnisfragen, sind diese selbstverständlich kostenlos. Ratsuchende können aus verschiedenen Zahlungsmethoden die passende für sich auswählen: PayPal, Kreditkarte, Sofort-Überweisung, Lastschrift oder Vorkasse. Im Anschluss an die Antwort des Anwaltes erhalten unsere Kunden eine ordentliche Rechnung.

Die Kooperationsanwält*innen der DAHAG Rechtsservices AG

Die DAHAG Rechtsservices AG kooperiert mittlerweile mit mehr als 300 selbstständig praktizierenden Rechtsanwält*innen. Sie beraten an 365 Tagen im Jahr von 7 Uhr morgens bis 1 Uhr nachts über verschiedene Kanäle. Das klassische Tätigkeitsfeld der Anwält*innen liegt hierbei in der Telefonberatung. Einer Umfrage unter den Kooperationsanwält*innen zufolge können sie rund 95 Prozent aller Anrufer sofort am Telefon helfen. Ein durchschnittliches Gespräch dauert dabei 8 Minuten und kostet zirka 16 Euro. Damit liegen die Kosten nicht nur unter dem Betrag für eine Erstberatung vor Ort. Die Beratung ist auch ortsunabhängig und flexibel – sowohl für Mandanten als auch für Anwälte. Zusätzlich stehen die Kooperationsanwält*innen auch für Online-Rechtsberatungen per E-Mail zur Verfügung.

„Ich bin gerne Kooperationsanwältin der DAHAG. Ich bleibe weiterhin selbstständig tätig und habe dennoch ein zuverlässiges und regelmäßiges Honoraraufkommen durch die Rechtsberatung per Telefon. Wann ich dabei in der Hotline geschaltet bin, kann ich frei entscheiden – so bleibe ich flexibel, wenn es im Kanzleialltag stressig wird“, meint Rechtsanwältin Mariella Mrosko.

Kooperationsanwält*innen der DAHAG profitieren auf viele Arten von der Teilnahme an der Rechtsberatungsplattform. Neben einem zuverlässigen Nebeneinkommen ohne finanzielles Ausfallrisiko sind auch die individuell vereinbarten Bereitschaftszeiten ein großer Pluspunkt. Anwält*innen bleiben so flexibel und können Leerlaufzeiten in der Kanzlei produktiv nutzen. Sie können in einer großen Vielfalt an Rechtsproblemen beraten und ziehen zudem Nutzen aus der Bekanntheit und Reichweite der Online-Präsenz der DAHAG Rechtsservices AG.

Die DAHAG Rechtsservices AG als Arbeitgeber und Ausbildungsbetrieb

Menschlich stark: Kollaboration, Augenhöhe, Wertschätzung, strukturierte Feedbackkultur, flache Hierarchien, Offenheit – das sind Werte, die wir im Unternehmen schon seit Jahren leben. Angefangen mit einer agilen Arbeitsweise bis hin zu Projekten, die nicht nur abteilungsintern, sondern übergreifend realisiert werden. So kann jeder seine Interessen und Talente zur Geltung bringen. Bei uns arbeiten Azubi, Vorstand, Werkstudent, Vollzeit- und Teilzeitkraft auf Du und Du zusammen – immer darauf bedacht, voneinander zu lernen und Neues zu schaffen.



Die Basis unserer Zusammenarbeit sind Gemeinschaft, Vertrauen und Respekt. Daher setzen wir schon seit der Firmengründung auf größtmögliche Freiheit und Vertrauensarbeitszeit. Das bedeutet, dass unsere Pausen genauso flexibel sind wie unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen. Wir wollen jedem den Raum bieten, den er braucht, um sich an seinem Arbeitsplatz wohl und ausgeglichen zu fühlen. Egal ob das in Form eines gemeinsam organisierten Mittagessens oder eines Spaziergangs passiert.

Fachlich stark: Unsere Mitarbeiter*innen sollen sich bei uns nicht nur wohlfühlen, sondern auch fachlich auf dem aktuellen Stand bleiben. Bei uns gibt es dafür sowohl externe Fortbildungen als auch regelmäßige interne Schulungen. Egal ob über Design Thinking, Mentoring, Teilnahme an Bar Camps, agile Softwareentwicklung oder learning-by-doing – in unserer experimentierfreudigen Firmenkultur entscheiden unsere Teams selbst, mit welchen Werkzeugen sie ihre Projekte angehen wollen. Grundsätzlich hinterfragen wir uns und unser Wissen immer wieder und erfinden uns auch mal neu.

Seit dem Jahr 2017 sind wir ein Ausbildungsbetrieb und geben unser Wissen weiter. Wir sind davon überzeugt, dass Ideen und Innovationen nicht nur vom puren Am-Schreibtisch-Sitzen kommen. Deswegen haben wir uns beim Erweitern unserer Büroräume ein eigenes Stockwerk voll mit Kreativ- und Meetingräumen eingerichtet. So steht auch der kreativen Projektentwicklung nichts im Wege.

Miteinander stark: Wir arbeiten nicht nur miteinander. Zusammen essen, trinken, lachen, zocken, blödeln, bouldern, joggen und diskutieren wir und inspirieren einander. Neben unserer legendären Weihnachtsfeier und unserem Sommerausflug organisieren wir einmal pro Monat ein gemeinsames Firmenfrühstück. Hier gibt's neben selbstgemachtem Fingerfood auch fachlichen Input in Form von Vorträgen, Diskussionen, Bar Camps und Open Spaces.

Der Rechtsmarkt ist digital – Branchentrends und Zukunftsausblick

Die DAHAG Rechtsservices AG setzt auf innovative Digitalangebote, um den Zugang zum Recht für jedermann noch einfacher, komfortabler und günstiger zu gestalten. Doch kaum ein anderer Markt kennt so viele Regeln und Verbote wie der Rechtsmarkt. Um die Position der DAHAG zu behaupten, hat Vorstand Johannes Goth die Marktentwicklung genau im Blick. Im Interview schaut er zurück auf die Anfänge und erklärt, wie der Rechtsmarkt der Zukunft aussehen und wie sich die Rechtsberatung für Anwält*innen und Kund*innen verändern wird.



Der Rechtsmarkt ist eine der am stärksten regulierten und kontrollierten Branchen. Warum brauchte es vor mehr als 15 Jahren dennoch die DAHAG?

Die Erstberatung bei einem Anwalt in einer Kanzlei kostete schon damals bis zu 190 Euro netto. Wer nur wissen wollte, ob er für seine Hochzeit Sonderurlaub bekommt oder was er tun kann, wenn der Vermieter nicht auf die Beschwerde wegen der undichten Fenster reagiert, der verzichtete damals eher darauf, sein Recht durchzusetzen. Für diese Rechtsfragen des Alltags wollte und will niemand einen Termin ausmachen, extra in die Kanzlei fahren und 190 Euro ausgeben. Natürlich hätten die Anwält*innen diese Kurzberatungen damals schon günstiger anbieten können. Aber nicht so günstig wie über die ersten Anwaltshotlines, die es damals schon gab. Über unser Portal zum Beispiel kostete eine Basisberatung in der Anfangszeit durchschnittlich 15 Euro. Zu diesem Preis hätte kein Anwalt in einer Kanzlei beraten. Und auch heute noch liegen wir mit 0900-Gebühren von durchschnittlich 16 Euro pro Anruf deutlich unter dem Beratungshonorar, das Menschen in einer Anwaltskanzlei zahlen müssen.

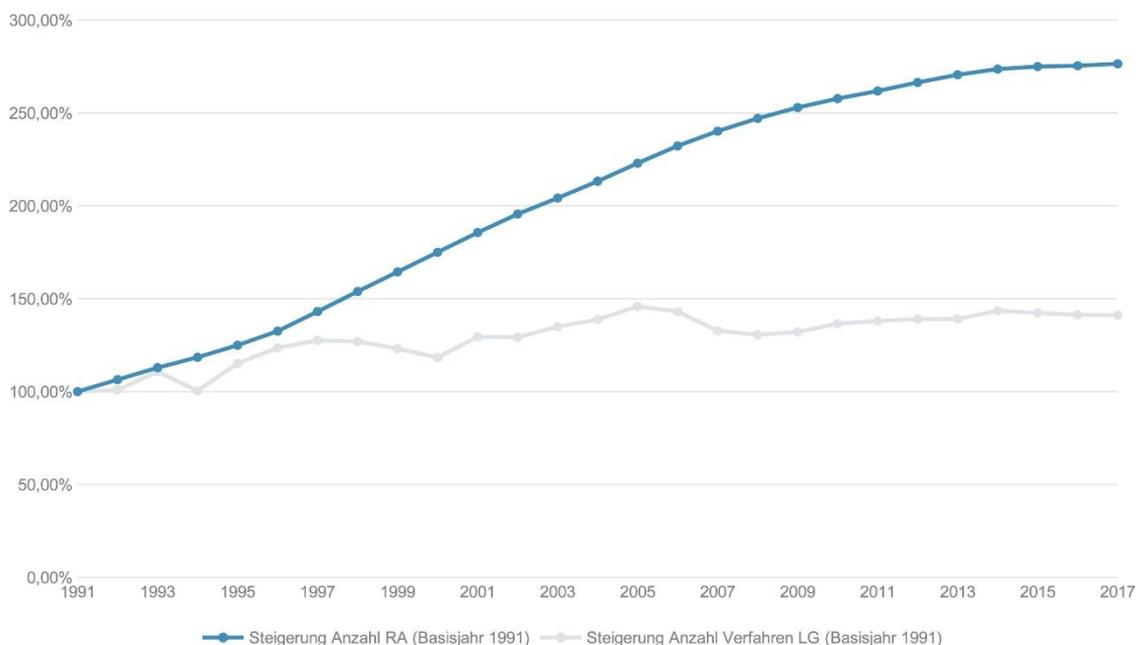
Unter anderem deshalb gingen die Vertreter der Anwaltschaft massiv gegen die ersten Anwaltshotlines vor. Der BGH hat letztlich aber entschieden, dass das Bedürfnis in der Bevölkerung nach spontanem, anonymem und günstigem Rechtsrat alle anderen Interessen überwiegt. Gerade weil der Markt so streng reguliert war, existierte also die Notwendigkeit, die DAHAG zu gründen.

Warum nahmen denn Anwält*innen an der Anwaltshotline teil, wenn sie doch in den Kanzleien so viel höhere Preise durchsetzen konnten?

Schon die 2000er-Jahre waren von einer „Anwaltsschwemme“ geprägt. Gab es 1990 noch etwas weniger als 57.000 zugelassene Rechtsanwält*innen in Deutschland, waren es im

Jahr 2003 schon mehr als 121.000. Das sind die offiziellen Zahlen der Bundesrechtsanwaltskammer.

Der Bedarf an Rechtsberatung und Vertretung in Rechtsstreitigkeiten ist in derselben Zeit aber bei Weitem nicht so stark gewachsen. Das führte in der Anwaltschaft zu einer Dreiteilung: Es gab die sehr gut verdienenden Wirtschaftsanwält*innen. Dann die meistens auch ganz gut funktionierenden Boutique-Kanzleien, in denen sich drei bis zehn Anwält*innen zusammenschlossen – meist Fachanwält*innen mit hoher Spezialkompetenz. Und dann gab es die Einzelanwält*innen, die am meisten unter der Anwaltsschwemme litten. Vor allem jüngere Anwälte und Anwältinnen ohne ein Marketingkonzept, ein Netzwerk und eine Kanzleiinfrastruktur taten sich sehr schwer damit, die Einnahmen zu erzielen, die sie als Freiberufler brauchten. Anfang der 2000er-Jahre war deshalb oft vom Taxi fahrenden Anwalt die Rede, weil viele Einzelanwälte und Einzelanwältinnen eben einen Zusatzverdienst brauchten.



Entwicklung der Anwaltszahlen und der Anzahl an landgerichtlichen Zivilverfahren.

Und die Telefonberatung war ein Ausweg?

Über die Teilnahme an der telefonischen Rechtsberatung konnten Anwält*innen auch damals schon zwischen 500 und 1.500 Euro Zusatzeinkommen im Monat erzielen. Als 2004 die Online-Beratung hinzu kam, stiegen die Einnahmen weiter und die Juristen waren zeitlich noch flexibler. Für viele Anwält*innen war es ein interessanter Anreiz, zusätzliche Einnahmen zu erzielen und dabei in ihrem juristischen Kerngebiet zu arbeiten – also eben nicht Taxi fahren zu müssen. Hinzu kam, dass die Anwälte und Anwältinnen den Anrufer

bei Bedarf auch mandatieren konnten. An diesen Mandaten verdiente dann auch nur der Anwalt oder die Anwältin. Die DAHAG partizipierte daran nicht mehr. Das war für viele Anwält*innen lukrativ.

Hat sich die Situation heute verändert?

Bei den Anwält*innen sinkt der Bedarf nach einem Zusatzeinkommen seit etwa zwei Jahren. Gerade die Einzelanwälte und -anwältinnen haben in der jüngeren Vergangenheit mehr Arbeit, weil sie vom langjährigen Wirtschaftsaufschwung profitieren oder Mandate in Flüchtlings-sachen übernehmen. Sie haben also schlicht auch weniger Zeit für die telefonische Rechtsberatung. Für uns ist es deshalb inzwischen sehr viel schwieriger und aufwendiger, passende Anwält*innen für eine Zusammenarbeit zu finden.

Und wie sieht es bei den Kunden aus?

Auf der Kundenseite nimmt der Bedarf nach schneller, unkomplizierter Rechtsberatung stetig zu. Die Menschen wissen und vertrauen heute darauf, dass die telefonische Rechtsberatung seriös ist und spontane, effektive Hilfe bietet. Hinzu kommt, dass inzwischen auch die Rechtsschutzversicherer die telefonische Rechtsberatung bewerben. Und da zirka 40 Prozent aller Haushalte in Deutschland rechtsschutzversichert sind, kennt heute eigentlich jeder jemanden, der schon mal eine telefonische Rechtsberatung genutzt hat. So genießt die telefonische Rechtsberatung heute eine sehr hohe Akzeptanz in der Bevölkerung.

Macht sich das auch in den Geschäftszahlen bemerkbar?

Das macht sich auch bei uns bemerkbar: Die Zahl der Beratungen wächst ständig und die Gespräche werden länger. Gleichzeitig steigen aber auch die Anforderungen der Kunden an die Anwälte. Sie nehmen die Beratungen per Telefon oder E-Mail heute nicht mehr nur für einfache Rechtsfragen in Anspruch. Die Kooperationsanwälte und -anwältinnen haben im Schnitt 10 Jahre Berufserfahrung und beraten nur in den Rechtsgebieten, in denen sie auch eine hohe Kompetenz haben. Das spüren die Kunden und honorieren die Beratungsqualität, indem sie sich auch mit komplexen Fragen an die Anwaltshotline wenden.

Welche Auswirkungen hat die Digitalisierung auf den Rechtsmarkt?

Die Digitalisierung führte dazu, dass das Informationsgefälle zwischen Anwalt und Kunde kleiner wurde. Vorher bekam man Informationen zu Rechtsfragen nur beim Anwalt in der Kanzlei oder allenfalls über Fachbücher. Mit dem Internet konnten Kunden zum ersten Mal selbst Informationen finden. Allerdings war die Suche anfangs langwierig und die Qualität der Ergebnisse mäßig. In diese Lücke stießen wir mit der telefonischen und später der Online-Rechtsberatung: Zum ersten Mal war es möglich, qualitativ hochwertigen, sicheren Rechtsrat für kleines Geld und bequem von daheim zu bekommen.

Gleichzeitig darf man nicht vergessen, dass das Rechtswesen an sich noch wahnsinnig analog ist. Die Kommunikation zwischen Anwält*innen, Gerichten und Mandant*innen läuft

nach wie vor fast ausschließlich auf Papier und per Post. Das führt dazu, dass sich Rechtsstreitigkeiten in die Länge ziehen. Mit dem digitalen Anwaltspostfach, dem sogenannten beA, geht die Anwaltschaft einen ersten Schritt in Richtung Digitalisierung, aber bisher funktioniert das nur bedingt. Und auch die Rechtsschutzversicherer sind von einer vollen Digitalisierung noch weit entfernt.

Widerspricht das nicht den Bedürfnissen und auch der Lebenswirklichkeit der Menschen?

Ja, die Kluft zwischen der Realität im Rechtsmarkt und dem, was Kunden sich wünschen, wird immer größer. Wir sind heute gewohnt, alles zu jeder Zeit an jedem Ort und in Echtzeit erledigen zu können: Ob ich Essen bestellen, eine Reise buchen, einkaufen oder die Verkehrssituation kontrollieren will – heute kann ich jeden Lebensbereich über das Smartphone abbilden. Bei Rechtsproblemen funktioniert das aber nicht. Jedenfalls nicht mit klassischen Anwaltskanzleien.

In diese Lücke stoßen jetzt die Legal Techs: Wir bieten digitale Kommunikations- und Lösungswege. Zum Beispiel können Kunden einiger Rechtsschutzversicherungen schon heute per Chat mit einem Anwalt kommunizieren und dabei gleichzeitig Fotos und wichtige Dokumenten zur Verfügung stellen, die für die juristische Beurteilung wichtig sind. Die muss der Kunde also nicht erst per Post schicken und dann darauf warten, dass er ebenfalls per Post eine Antwort vom Anwalt bekommt.

Kann man das nicht auch per App regeln?

Auch per App ist das theoretisch möglich. Doch Apps sind im Rechtsmarkt noch so gut wie unbekannt. Rechtsschutzversicherer wagen inzwischen einzelne Versuche. So hat die DEVK zum Beispiel eine Rechtsschutz-App, in der der Kunde einen Schaden melden und auch Fotos, Dokumente, Gutachten und Schriftverkehr hinterlegen kann. Dazu muss er seine Versicherungsnummer nicht mal mehr eingeben, weil die direkt hinterlegt ist. Das ist also sehr komfortabel.

Große Rechtsprobleme, die unbedingt die Hilfe eines Anwalts nötig machen, treten aber nur alle fünf bis sieben Jahre auf. Der Kunde würde eine App also nur selten nutzen. Das birgt die Gefahr, dass er die App wieder vergisst oder gar nicht erst installiert. Ich glaube aber, dass das Thema in den nächsten Jahren wichtiger wird. Wir müssen die Apps nur so entwickeln, dass sie über die reine Schadensmeldung hinaus nutzbar sind, zum Beispiel indem auch die Chat- oder Telefonberatung aus der App heraus möglich ist.

Muss auch der Gesetzgeber nachziehen, um die Rahmenbedingungen für diese neue Art der Rechtsberatung zu gestalten?

Ja. Ich vermute, dass der Gesetzgeber den Markt weiter liberalisiert, also die strikte Regulierung aufgeweicht. Es wird irgendeine Art der Regelung für Legal Techs geben.

Vielleicht fällt auch das Fremdbeteiligungsverbot, so dass Kanzleien sich mit Onlinefirmen und Kapitalgebern zusammentun können, um eigene digitale Lösungen zu entwickeln.

Wie wird sich der Rechtsmarkt in den kommenden Jahren entwickeln?

Ich glaube, dass es in den Rechtsbereichen, in denen häufig Standardprobleme auftreten, auch standardisierte Lösungen von Legal Techs geben wird. Im Arbeits- oder Mietrecht, wenn es um File Sharing oder Onlineshopping geht zum Beispiel. Diese Lösungen werden entweder zu Pauschalpreisen oder mit Erfolgshonoraren abgerechnet. Das wird die Anwaltschaft weiter unter Druck setzen, weil sie Menschen, die diese Angebote nutzen, als Mandanten verlieren werden. Aber auch Rechtsschutzversicherungen werden damit Schwierigkeiten haben, weil Kunden, die ihre Rechtsprobleme selbst lösen können, den Sinn und Nutzen von Rechtsschutzversicherungen infrage stellen werden. Das können die Versicherungen umgehen, indem sie die Angebote der Legal Techs selbst in ihr Portfolio aufnehmen. Erste Schritte in diese Richtung gibt es schon, einige Versicherungen kooperieren bei bestimmten Projekten bereits mit Legal Techs.

Welche Konsequenzen haben diese Entwicklungen für Anwäl*innen?

Das Bedürfnis der Verbraucher nach schlanken, digitalen Lösungen wird weiter zunehmen. Kanzleien und Anbieter, die das darstellen können, werden Zuwächse verzeichnen. Das wirtschaftliche Modell derjenigen, die da nicht mitspielen wollen, wird in Gefahr geraten.

Ich gehe davon aus, dass es zu weiteren Konzentrationen auf dem Markt kommen wird, wie man das jetzt schon zum Beispiel bei Dieselgate gesehen hat. Spezialisierte Internetkanzleien mit einer sehr guten Internetplattform und einem ausgezeichneten Marketingkonzept werden massenhaft Mandant*innen zu bestimmten Fällen auf sich ziehen. Einige Anbieter werden damit sehr groß werden, einige – vor allem Einzelkanzleien – werden in echte Schwierigkeiten geraten.

Insgesamt sinkt die Lust des Kunden am Streiten. Das sehen wir auch an der Zahl der Prozesse, die vor den Amtsgerichten geführt werden: Die sinken seit Jahren. Der Kunde möchte eine schnelle, einfache und günstige Lösung für sein Problem. Und schnell, einfach und günstig bedeutet heutzutage einfach digital. Wer solch eine Lösung anbietet, wird im Rechtsmarkt gut im Rennen sein. Für die anderen wird es schwieriger werden.

Kontakt

Das Pressereferat der DAHAG Rechtsservices AG steht gern zur Verfügung, wenn Sie Unterstützung bei einer Recherche zum Unternehmen oder zu juristischen Fragen benötigen.

Gern vermitteln wir:

- Informationen zur aktuellen Rechtsprechung und Urteile zu Ihrem Thema
- Interviews und O-Töne der selbstständigen Kooperationsanwält*innen
- Hintergrundinformationen zu juristischen Fragestellungen
- Experten-Gespräche zum Rechtsmarkt, digitalen Rechtsdienstleistungen und anderen Branchenthemen

Die Mitarbeiterinnen des Pressereferats:



Katja Härlein



Verena Gangkofer



Carolin Kutzer

E-Mail: redaktion@dahag.de

Telefon: 0911/810 481-3650

Aktuelle Pressemitteilungen sowie Bildmaterial und diese Pressemappe finden Sie auch im Downloadbereich für Medienvertreter auf unserer Website:

<https://www.dahag.de/presse>

Alle veröffentlichten Urteilsmeldungen haben wir für Sie hier zusammengefasst:

<https://www.dahag.de/c/news>