




---

 GASTBEITRAG DER TRENDBEOBACHTER
 

---

# Deutsche Digitalphobie dank Rechtsanwälten?

Kaum jemand wird der folgenden Aussage widersprechen: „Jedes neue GeschaftsmodeLL ist ein digitales GeschaftsmodeLL“. Selbst wenn ein Unternehmen heute handbetriebene Brotschneidemaschinen verkauft, so wird der Vertrieb auch im Onlineshop realisieren. Beweise? Die Graef-Handschneidemaschine für 129 Euro im Manufactum-Onlineshop. Denn: „Es gibt sie noch, die guten Dinge!“



**S**olche Positionierungen kennt DER TRENDBEOBACHTER, auch von Anwaltskanzleien. „Es gibt sie noch, die guten Dinge.“ Die Frage ist nur: Was sind „die guten Dinge“ in einer Hochgeschwindigkeitswelt, in der Apple mit seinen Visionen von Automobilen nicht Volkswagen

kauft und Google mit Blick auf Infrastrukturplane nicht die Telekom?

Deutschland steht, auch dank unserer nostalgischen Demografie, zunehmend für ein traditionelles Europa. Unsere 357.340,08 Quadratkilometer stehen aber für viel mehr – eben auch für eine ultraeffiziente „digitale Phobie“. Als Redner und Berater in Sachen Trends, Me-

gatrends und Umgang mit dieser Veränderung kommt bei unkonventionell-pragmatischen Übersetzungen, Ansätzen also, wie dieser Wandel ein- und umgesetzt werden kann, immer wieder der Blick auf Gesetze. Die vermeintlichen Rettungsschirme!

Ein Beispiel? Der Fahrdienstvermittler Uber. Dieses Unternehmen wird mit locker 40



Milliarden Dollar bewertet und Taxiverbände argumentieren tatsächlich mit Gesetzen. Die Realität zeigt, dass das US-Unternehmen kostenlos iPhone 4-Modelle an Taxiunternehmen übergibt, damit der Taxifahrer beispielsweise in Berlin deren Aufträge abwickeln kann. Das Unternehmen bietet den „persönlichen Fahrer auf Abruf“ mit klarer Preisstruktur, Live-Tracking des heran rollenden Fahrzeugs und bargeldloser Bezahlung – übrigens mit Onlinebelegen vom Feinsten – in den Produkten uberX, UberTAXI, UberBLACK, UberSUV und UberLUX. Und das in Zeiten, in denen die Stuttgarter Taxizentrale nach Hunderten von Aufträgen immer noch nicht die Telefonnummer zur Hinterlegung der Anschrift nutzt – von Wartezeiten mal ganz zu schweigen.

#### DER DATENSCHUTZ STEHT IM WEGE? GESETZE SIND NUN MAL GESETZE?

Kurzfristig retten vielleicht Gesetze und auch der Rechtsanwalt des Vertrauens, doch langfristig? Nochmals, wir sprechen von 40 Milliarden Dollar – und gleichzeitig ist dokumentiert, dass Google für das vergangene Jahr das Lobbybudget in Europa verdreifacht hat (Quelle: New York Times vom 29.04.2015). Langfristig ist die Lösung doch eher, wettbewerbsfähiger zu werden. Und genau hier hat der ein oder andere Fahrer sicher noch „Luft nach oben“. So zum Beispiel ein Taxifahrer in München, der auch ein Bierchen und eine Cola im Kofferraum hatte. Ist das rechtlich im Rahmen? Oder ist das einfach nur der Unternehmer im Unternehmen? Ist das der Mensch, der gerne dient?

Genau hier sind die ungeahnten Schnittstellen zu Anwaltskanzleien und deren Mitarbeitern. Egal, ob es um digitale Prozesse innerhalb von Diktiervorgängen geht, die neue Apple Watch als Bürotüröffner nutzbar ist oder die Geschäftsleitung geschult werden muss, wie der Umgang mit mobilen Endgeräten sicherer wird. Hier ist die Beziehung zum Kunden, welcher selbst ständig zwischen digitaler Phobie und Wettbewerbsfähigkeit hin und her gerissen wird. Ja, nahezu jede Organisation (mitsamt deren Top-Entscheidern) ist in diesen Tagen überfordert. Wie mit dieser Digitalisierung umgehen, wenn nicht mal eine

Datenkultur herrscht und auch die Weihnachtskarten im Jahr 2015 auf Basis von vier unterschiedlichen Excel-Dateien verschickt werden? Wie Daten schützen, wenn nicht einmal klar ist, welche die wertvollsten Informationen sind? Und wie den Spagat nicht überspannen – zwischen Datenschutz, weltweiter Rivalität und hoher Grundgeschwindigkeit?

Fragen über Fragen – doch es gibt ja ein „volles Programm“ in Hamburg, es gibt „spannende Vorträge“ und danach gibt es viel zu tun. Bitte, ja bitte, nehmen Sie sich Zeit im „Venedig des Nordens“ und schauen Sie sich die Elbphilharmonie an – zumindest von außen. Und dann nehmen Sie dieses Bild mit in die eigene Kanzlei, denn die Größe, die Komplexität und die vielen kontroversen Entscheidungen zeichnen ein feines Bild. Es beschreibt ein Objekt, das für viele Ihrer Kunden sinnbild-

lich sein könnte – denn ähnlich kompliziert ist ein Thema wie „Digitalisierung“ für Ihre Mandanten. Spannend ist nun die Frage, inwieweit diese Vielschichtigkeit durch Sie und Ihre Kollegen reduziert werden kann. In welchem Umfang Sie und die Damen links und rechts von Ihnen Orientierung und Zukunftsfitness liefern können – und möchten.

Denn ja, neue Trends schaffen neue Möglichkeiten und schlussendlich auch neue Geschäftsmodelle; nicht nur für Ihre Kundschaft – auch für die Anwaltskanzleien selbst. Denn die Kanzlei kann nur dann Partner auf Augenhöhe sein, wenn gelebt und verstanden wird, was den Mandanten umtreibt.

*Bitte nehmen Sie sich Zeit zum Denken.*

Mathias Haas ■

#### INFO

#### HAAS. DER TRENDBEOBACHTER.



Mathias Haas ist DER TRENDBEOBACHTER. Als pragmatischer Berater zeigt er die Entwicklungen im „Hier und jetzt“, denn Sie und Ihre Kunden müssen heute entscheiden, nicht 2030. Der Zukunftsexperte ist auch Gründer der PLAY SERIOUS AKADEMIE, denn auch Transfer darf Spaß machen. „German Angst“ ist ausreichend entwickelt, nun dürfen auch neue Methoden eingesetzt werden.

Auch sie ist Teil der Exponate-Sammlung vom TRENDBEOBACHTER: Die interaktive Puppe „My friend Cayla“ von VIVID – Weitere Informationen zum „serious playing“ und „agile Beratungsmethoden“ unter [www.trendbeobachter.de](http://www.trendbeobachter.de)

