

TOOL-ENTWICKLUNG: "SUPERMODERNE TRIFFT AUF OLD SCHOOL"

mit Stephanie Langer



Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, wie viel Zeit dadurch verloren geht, bei Kolleg*innen nach dem aktuellen Stand einer Akte zu fragen? Haben Sie sich Gedanken darüber gemacht, wie Sie das verhindern können? Stephanie Langer, Partnerin in der Kanzlei Hule Bachmayr-Heyda Nordberg, schon – vor allem kommunikationsintensiven Projekten wie dem Averkauf von Wohnungen. Deswegen hat sie gemeinsam mit ihrer Kollegin Carina Heißenberger, ebenfalls Partnerin in der Kanzlei, die Lösung myflat federführend entwickelt. Legal Tech Times sprach mit Langer darüber warum Entwickler*innen und Jurist*innen verschiedene Sprachen sprechen, die Vorteile des Tools und wie man so ein großes Projekt beginnt.

Seit einem halben Jahr ist das Legal Tech Tool myflat in der Kanzlei Hule Bachmayr-Heyda Nordberg im Einsatz. Das Tool bietet eine neue Abwicklungsplattform für die Bau- und Immobilienbranche, in der die Kanzlei ihr umfassendes Know-how aus Bauträgerprojekten gebündelt hat und ermöglichte zum Beispiel den digitalen Austausch aller relevanten Dokumente, die automatische Erstellung von Verträgen, einen transparenten Austausch und die schnelle und effiziente Abwicklung von Bauträgerprojekten. In der Kanzlei sorgt das für viel positives Feedback. „Wir merken schon, dass wir ins Schwarze getroffen haben“, erzählt Stephanie Langer stolz. Denn das Tool sei „unglaublich“ effizient und helfe den Beteiligten, bei der Abwicklung „sehr viel“ Zeit zu sparen. Der Erfolg scheint also bestätigt zu sein, aber wie kam die Idee so ein Tool selbst zu entwickeln?

„Wir wollten mit diesem Tool eine bestehende Lücke schließen“, erzählt Langer. Das Tool ermöglichte nämlich für die handelnden Akteure – Bauträger*innen, Makler*innen und Treuhänder*innen –

eine „sehr effiziente“, fehlerfreiere und transparente Abwicklung. „Wichtig ist vor allem, dass es Erleichterungen für die Bauträger*innen gibt“, ergänzt sie. Denn in der Vergangenheit sei es mehrmals dazu gekommen, dass innerhalb der Kanzlei mehrere unterschiedliche Listen zum selben Thema bearbeitet wurden und dadurch Daten verloren oder doppelt bearbeitet wurden. „Mit dem Tool kann jede*r jederzeit auf die Daten zugreifen und jede*r ist dann am Stand der Dinge. Das erspart sehr, sehr viel Zeit beim Herumfragen und auch in der Abwicklung selbst“, spricht die Anwältin aus Erfahrung und führt weiter aus. „Wir fahren nicht mehr zweigleisig, sondern haben alles an einem zentralen Punkt gebündelt.“

Die Frage das Tool anderswo zu beschaffen, habe sich gar nicht gestellt, weil es die gewünschte Lösung am Markt so noch nicht gegeben habe. Deswegen sei myflat auch einzigartig und verbinde alle Schritte der Abwicklung in einem. Für

die bestmögliche Umsetzung beschlossen. Langer und ihre Kollegin Carina Heißenberger das Projekt selbstständig durchzuführen.

Start mit Bedürfnisanalyse

Nach der Entscheidung das Tool selbstständig zu entwickeln, mussten sich die beiden zuerst darüber klar werden, was genau sie benötigen. Deswegen wurden zuerst die Ziele und Wünsche definiert. Als die ungefähre Marschroute abgesteckt war, habe sich das Team mit Entwickler*innen vernetzt. Von Vorteil sei gewesen, dass das Entwicklungsteam aus dem Netzwerk der Kanzlei kam. Da man zuvor schon miteinander verbunden gewesen sei, habe es ein „freundschaftliches“ Verhältnis gegeben.

Gemeinsam mit den Entwickler*innen gab es dann weitere Überlegungen. Der Fokus war hierbei in erster Linie auf dem gewünschten Ergebnis und den dafür notwendigen Funktionen. „Dann ist der Weg mehr oder weniger entstanden. Wir mussten uns beispielsweise von gewissen Dingen aus unserer Grundidee verabschieden, weil sie noch zu wenig ausgereift oder schlicht zu teuer waren“, spricht die Anwältin von Abweichungen vom ursprünglichen Plan. Im Endeffekt habe man dann Stück für Stück die erste Version entwickelt, die auf die Bedürfnisse der Kanzlei maßgeschneidert sei. Aus technischer Sicht entstand so eine web-basierte Plattform, in die sich die Nutzer*innen einfach einloggen können. Danach können die Daten in Echtzeit von jeder*m eingegeben bzw. abgerufen werden.

Bei den Überlegungen seien auch die Mandant*innen berücksichtigt worden. Neben den eigenen Kenntnissen über die notwendigen Aspekte habe man laufend Gespräche geführt, Abfragen und baute Feedbackschleifen ein. Ziel dabei war es, die internen Prozesse der Mandant*innen zu verstehen, um die Lösung so kund*innenfreundlich wie möglich zu gestalten. Damit alle Mitarbeiter*innen mit dem Tool umgehen können, übernahmen Heißenberger und Langer sogar die

Personaleinschulung. So können nun unterschiedlichste Mitarbeiter*innen vom Back-Office bis zum Empfang das Tool mit der Kopplung an die Anwaltssoftware der Kanzlei nutzen. Diese Anbindung ermögliche die automatische Aktenanlage, auf die alle Zugriff haben.

Sprachbarriere als Herausforderung

Wie bei jedem Projekt musste das Team aber auch Hürden überwinden. „Am Anfang stellt man sich alles rosiger vor“, lacht Langer. Danach seien aber auch bald die ersten Herausforderungen gekommen. Etwa wenn die eigenen Vorstellungen in der Form noch nicht umsetzbar waren oder es noch nicht so funktioniert, wie man es haben möchte. So sei das Team in der eineinhalb Jahre langen Entwicklungszeit ab und zu an seine Grenzen gestoßen. Auch strengere Compliance-Regeln etwa in Verbindung mit Daten aus dem Grundbuch oder von Banken hätten dazu beigetragen, dass die Umsetzung gewisser Aspekte wesentlich schwieriger wurde als gedacht. Gleichzeitig habe es auch einige Dinge gegeben, die wesentlich einfacher umgesetzt werden konnten als erwartet.

Das größte Problem war laut Langer ganz klar die Kommunikation: Jurist*innen und IT-Expert*innen würden zwei unterschiedliche Sprachen sprechen. „Supermoderne trifft auf Old School - da liegen Welten dazwischen, die wir übersetzen mussten“, weiß Langer. Die „Sprachbarriere“ habe dazu geführt, dass der Prozess, um zum juristisch Geforderten zu kommen, komplizierter wurde. „Das war eine große Herausforderung und hat sicherlich beide Seiten animiert, ein bisschen was vom anderen zu lernen und anzunehmen. So haben wir ein wenig programmieren und die Entwickler*innen sehr viel über den Ablauf eines Bauträgerprojektes gelernt. Aber zu Anfang redet der eine von Blau, der andere von Grün und keiner kann sich das andere vorstellen“, erinnert sich Langer.

Trotz der sprachlichen Barrieren sprach Langer auch großes Lob für ihre IT-Partner aus: „Die Entwickler*innen waren unglaublich versiert und eine ganz tolle Firma.“ Zusätzlich habe man

das Glück gehabt, mit einem Teammitglied zusammenzuarbeiten, das Rechtswissenschaften studiert habe. Deswegen habe die Übersetzung der IT-Sprache zur Juristerei besser funktioniert.

Überraschend sei für das Team auch die Dauer der Testphase gewesen. „Es braucht oft viele Anläufe und man weiß nicht, warum es im Hintergrund nicht funktioniert“, berichtet Langer. So müsse man immer wieder Fehler oder fehlende Funktionen melden und das Tool laufend überarbeiten. „Irgendwann funktioniert es, weil beispielsweise ein Fehler in einer Schnittstelle gefunden wird. Aber es hat sich gelohnt, da sich die Probleme so in der Test- und nicht erst in der Anwenderphase zeigen“, hat die Anwältin keine Zweifel am Wert der vielen Tests.

Zukünftige Legal Tech Pläne

Würde Langer das Projekt nochmals machen? „Ja, selbstverständlich“, antwortet sie sofort. Warum das so ist? Der „unglaubliche“ Mehrwert sowohl für die Mandant*innen als auch für die Kanzlei selbst sowie die Zeitersparnis, Effizienz und Transparenz seien dafür entscheidend. Deswegen habe sich das Tool auch jetzt schon in der Kanzlei bezahlt gemacht.

Aber auch die Veränderungen in der Branche hätten die Entscheidung deutlicher gemacht. „Es ist die Zukunft, dass man gewisse Dinge - auch Kanzleiabläufe - digitalisiert. So unbequem es ist, weil wir ja als Berufsstand sehr traditionell sind und das nur ungern aufgeben. Aber es ist ganz einfach die Zukunft. Wir sehen uns als Kanzlei hier absolut in der Vorreiterrolle in unserer Nische in Österreich“, freut sich Langer.

Außerdem sei die Entwicklung von myflat noch gar nicht abgeschlossen. Ziel sei es, das Tool noch flexibler zu gestalten, sodass damit nicht nur Bauverträge abgewickelt werden können, sondern auch andere Verträge gestaltet und weitere Use Cases genutzt werden können. Weitere Erweiterungen etwa um das Grundbuch seien zukünftig auch angedacht. „Unsere Vision ist eine stetige Weiterentwicklung, um auch am Puls der Zeit zu bleiben“, möchte Langer regelmäßige Verbesserungen entwickeln.