Legal Tech в Берлине

11.09.2016

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

СТАТЬИ

А мы уже готовимся к Legal Tech -2017. Вдохновитель темы Legal Tech в России Хольгер Цшайге 8 сентября участвовал в The First Wave of Legal Tech в Берлине и поделился с нами своими впечатлениями.

Хольгер Цшайге, генеральный директор «Инфотропик Медиа»

Расскажу коротко о встрече энтузиастов Legal Tech в Германии «The First Wave of Legal Tech». Для начала маленькое замечание о различии между Москвой и Берлином. Если в Москве тебя может сбить на пешеходной части 16-летний мальчик на Порш Кайен, то в Берлине 40-летний мужик с бородой на голландском велосипеде. Проклятые хипстеры.

На вечеринке было 80 человек, т.е. интерес был внушительный. Так получилось, что это было первое мероприятие вновь созданной European Legal Tech Association, которую учредили несколько первопроходцев-предпринимателей в этой области. Не только в России, но и в Германии Legal Tech находится на ранней стадии развития. Ассоциация как раз хочет объединить игроков и продвигать идеи Legal Tech. Договорился, что и Россию не оставят без внимания.

Помимо socializing на встрече слушали два доклада. Открыл вечер Хариольф Венцлер, главный стратег (Chief Strategy Officer) Baker & McKenzie в Германии и Австрии. По всей видимости его уже достали с презентациями Сасскинда о скорой кончине Big Law и Кристенсена об инноваторах, которые вытеснят крупных, но неповоротливых игроков. Ибо его презентация попробовала доказать, что фирмам Big Law жить и процветать. При этом он не отрицал, что меняться надо и технологии в этом помогают. Но и в 2016 году важнее всего для клиента мозги юристов, территориальная близость к клиенту и знание его процессов. Видно было, что юристы (люди, которые пришли в костюмах) с этим согласны, а предприниматели Legal Tech (в майках) — не совсем.

Вторым выступил Даниэль Бине, предприниматель, который создал два Legal Tech — стартапа — smartlaw.de (продал Wolters Kluwer) и legalbase.de (где соинвестором является

poster child Legal Tech — LegalZoom). Другими словами, ему есть, что сказать по теме.

Даниэль поделился 5 главными выводами, которые он сделал, создавая свои компании:

1. Do not listen to lawyers
   Если бы он слушал юристов, то не создал бы ни одного стартапа в области Legal Tech. Надо понять, что вы делаете сервис для потребителя, а не для юристов (добавлю, что оба его стартапа в секторе B2C, т.е. consumer-faced).

2. Demand does not equal demand
   Он привел такой любопытный факт, что 70% потребителей, которые готовы и в состоянии купить юридические услуги, не делают этого. Боятся непрозрачности ценообразования, не понимают многословные объяснения юристов и т.д. Т.е. есть огромное непаханное поле. Я поговорил с ним после доклада и он привел пример с его платформы. Мужчине, которому нужно было сделать завещание, позвонил адвокат и сказал «Это простой вопрос, я тебе вышлю бланк, заполнишь его и завещание готово». Адвокат не понял, что за несколько сотен евро человек хотел бы получить не только бланк для заполнения, даже если для решения его вопроса больше и не требовалось.

3. Legal is emotional
   См. пример из урока №2 — любой юридический вопрос для неюриста связан с большими эмоциями, и это надо учитывать. Как врач, который разговаривает с больным.

4. Awareness and perception are everything
   Тут говорит «капитан очевидность», но в принципе он прав — если тебя никто не знает, или если твой имидж неоднозначный, то успеха тебе не видать.

5. Startup is startup
   Не надо путать свой стартап в области Legal Tech с юридической фирмой. Надо пахать, экономить, снижать «понты», знать свои показатели, анализировать данные, оптимизировать бизнес и т.д.

И напоследок, поскольку этот вопрос всегда задают в последнее время: «А что с искусственным интеллектом, когда нас (юристов) заменят роботы?» Это в далеком будущем, с

этим согласились и выступающие, и слушатели. За исключением, пожалуй, одного из основателей Leverton, который как раз применяет искусственный интеллект в своем продукте. Но ему простить можно.

Читайте также: Legal Tech в Киеве

Пакет материалов по Legal Tech

НОВОСТИ КОМПАНИЙ СТАТЬИ