



VERKEHRS KONGRESS 2014 SAARBRÜCKEN

Recht | Daten | Sicherheit

Die Dokumentation



DATEN | RECHT | SICHERHEIT

Themen und Referenten

BEGRÜSSUNG

Daniel Fischer

*Fachanwalt für Verkehrsrecht, ACE Vertrauensanwalt,
Vorstandsvorsitzender des ACE Kreis Saarland*


GRUSSWORT

Annegret Kramp-Karrenbauer
Ministerpräsidentin des Saarlandes

VORTRÄGE

Ralf Geisert, *Leiter der saarländischen Verkehrspolizei*
Digitale Dateien im OWi-Verfahren - sichere Erhebung von
Messdaten und sichere Verwaltung von digitalen Daten in der polizeilichen Sachbearbeitung

Tim Geißler, *Rechtsanwalt, Fachanwalt für Strafrecht*
Die digitale Messdatei im Bußgeldverfahren als Chance einer
erfolgreichen Verteidigung



Dominik Bach, *Vorstand e.Consult*
**Der sichere Datenübertragungsweg im Internet zwischen
Anwälten und weiteren Verfahrensbeteiligten**

Prof. Dr. Michael Backes, *Professor für Informationssicherheit
und Kryptographie an der Universität des Saarlandes*
Datensicherheit – Fälschungssicherheit von digitalen Messdaten

Hans-Peter Grün, *öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger und
Geschäftsführer der VUT Sachverständigen GmbH*
Digitale Messtechnik im standardisierten Messverfahren – ist der Begriff
des standardisierten Messverfahrens noch zeitgemäß?
Diskussion am Beispiel ES 3.0 und Vitronic

Dipl. Ing.(FH) Jürgen Vogt, *Sachverständiger, Personen-Zertifiziert nach DIN EN ISO/IEC
17024, 1. Vorsitzender der Deutschen Sachverständigenkammer*
Das belastbare Beweismittel – welche Anforderungen sind an die
Zertifizierung/Zulassung von Messgeräten in der Verkehrsüberwachung
als Voraussetzung für einen zuverlässigen und beständigen Messbetrieb zu stellen?

Hinweise in eigener Sache:

In den Vorträgen dieser Dokumentation wurde von uns das gesprochene Wort sinngemäß wieder gegeben.

VERKEHRS KONGRESS 2015 - 05.06.2015 im Saarbrücker Schloss
(Kapazität max. 200 Teilnehmer!)

VORTRAG

Dominik Bach, Vorstand e.Consult



Der sichere Datenübertragungsweg im Internet zwischen Anwälten und weiteren Verfahrensbeteiligten

Das Thema meines Vortrages heute ist der sichere Datenübertragungsweg zwischen Anwalt und weiteren Verfahrensbeteiligten. Wir haben ja heute schon gehört, dass mit digitalen Daten, dass man da ganz besonders gut aufpassen muss. Ich kann Ihnen versprechen, mein Vortrag ist nicht so lang, wie die Überschrift. Und deshalb werden wir da die Mittagszeit in angemessener Frist erreichen.

Mein Vortrag richtet sich selbstverständlich in erster Linie an Anwaltskanzleien. Weil, jeder Anwalt hat es in den letzten Jahren gemerkt, der Dienstleistungsprozess für Anwälte hat sich extrem geändert. Der Umgang mit dem Mandanten hat sich verändert, die Kommunikationswege haben sich verändert. Und Sie sind hier, weil Sie sich auch ein bisschen Inspiration erhoffen. Und ich hoffe, dass ich Ihnen in der nächsten halben Stunde ein bisschen was dazu erzählen kann.

Ich werde mich heute darauf konzentrieren, Kommunikationslösungen aufzuzeigen und werde Kommunikationslösungen in Ansatz bringen, die Sie auch sofort und direkt umsetzen können. Vorab darf ich mich und mein Unternehmen ganz kurz vorstellen. Die e.Consult ist ein Unternehmen aus Saarbrücken, es gibt uns inzwischen seit 14 Jahren. Hier steht noch 13 Jahre, sehe ich gerade, so vergeht die Zeit. Es gibt uns seit 14 Jahren, wir haben 10.000 Kunden, 130.000 User. Ich, von meiner Seite aus bin von Haus aus Jurist, habe ganz klassisch hier in Saarbrücken Jura studiert. Habe aber schon ganz früh den Weg in die Informatik gefunden und habe auch so dann nie als Anwalt gearbeitet, sondern war schon gleich unternehmerisch tätig gewesen.

(Zwischenruf)

Ja. Es muss nicht immer unvernünftig sein.

Wie haben sich die Innovationszyklen der e.Consult entwickelt? Wir sind also im Jahr 2000 mit der sogenannten Web-Akte gestartet. Das war eine – oder ist – eine Cloud-Lösung für Anwaltskanzleien. Als wir damals gestartet sind im Jahr 2000, da gab es den Begriff Cloud-Lösung noch nicht mal. Wir waren unserer Zeit da durchaus ein bisschen voraus. Und wir müssen sagen, so in der Nachbetrachtung, hatten wir uns die ersten Jahre auch ein bisschen leichter vorgestellt. Also, als wir im Jahr 2000, da war das Internet ja noch relativ frisch, auf die Anwaltsbranche zugegangen sind und gesagt haben, Mensch, ist doch mal eine super Idee, stellt doch mal eure Akten ins Internet und lasst die Mandanten drauf zugreifen, fand das nicht unbedingt jeder als gute Idee.

Aber es hat sich ja über die Jahre hinweg dann gut weiterentwickelt. 2003 war ein wichtiger Schritt gewesen, weil 2003 haben wir begonnen, mit sogenannten strukturierten Daten zu arbeiten. Was man halt in der digitalen Kommunikation machen kann, das ist was sehr Schönes, und zwar in Kommunikation mit Versicherungsunternehmen. Also für die, die das vielleicht noch nicht kennen, mal ein paar Hintergrundinformationen. Ich kann also dann als Rechtsanwalt mit Versicherungen kommunizieren, schicke nicht einfach Papier rüber, sondern schicke digitale Daten rüber. Was dazu führt, dass bei der Versicherung diese Daten automatisiert verarbeitet werden können. Und ich Verkehrsunfälle oder Rechtsschutzanfragen oder ähnliches, wesentlich schneller bearbeiten kann.

2010 haben uns die Anwälte dann drauf gebracht, haben gesagt, wunderbar, es ist sehr schön, wenn ich eine Schadensmeldung schnell rüber kriege, wenn ich ein Gutachten digital übermitteln kann. Es ist auch alles ganz toll, aber wie sieht es denn eigentlich mit meiner Rechnung aus? Und seit dem Jahr 2010 bieten wir auch die digitale Rechnung mit an. Das heißt, Sie als Anwalt können Ihre Rechnungsdaten, das sind im Moment drei Unternehmen, die das entgegen nehmen können. Bei der ÖRAG und beim ADAC, das darf ich hier nicht sagen, können Sie die Rechnung elektronisch einreichen und die werden dann auch elektronisch dort geprüft. Das heißt, wir haben dort Verfahrenswege, die dauern nicht mehr wie früher mehrere Tage, sondern nur noch mehrere Sekunden.

Jetzt im Jahr 2014 gehen wir immer weiter voran und arbeiten mit sogenannten Smart Links, Living Documents, da werde ich heute nicht so tief gehend drauf eingehen. Aber im Zusammenhang mit welchen Mandantengruppen hat denn der Anwalt im Verkehrsprozess sehr viel zu tun, da spielen natürlich auch Autohäuser eine starke Rolle. Und da werde ich ein bisschen was dazu heute erzählen.

VORTRAG

Dominik Bach, Vorstand e.Consult

Kundenwachstum, in den letzten Jahren ging es dann doch ein bisschen bergauf. Sie sehen natürlich, die Folie ist ein bisschen listig, die fängt erst im Jahr 2009 an. Also Sie sehen schon anhand der Folie, die ersten Jahre waren wirklich hart gepflasterter Weg. Und wir haben es aber dann doch irgendwann geschafft, die Anwaltschaft von unseren Dienstleistungen zu überzeugen. Müssen auch sagen, die Entwicklung der Zeit, die hat uns geholfen, die Etablierung des Internets inzwischen allen wichtigen Sparten und wichtigen Gesellschaftsbereichen ist vorangeschritten. Und so ging es dann doch irgendwann ordentlich voran. Und im letzten Jahr haben wir zum ersten Mal die 10.000er-Marke geknackt, das heißt, über 10.000 Anwaltskanzleien nutzen unsere Produkte und Dienstleistungen. Und das sind auf Anwälte umgerechnet, im Moment aktuell etwa 16.000 Anwälte.

Wir haben ein System, mit dem Anwälte sicher mit Mandanten kommunizieren müssen. Und jetzt hat sich vielleicht der eine oder andere von Ihnen schon die Frage gestellt, ja, wird das eigentlich gut angenommen? Wie viel sind das denn? Also wir sind im Moment aktuell bei über 130.000 Mandanten, mit denen tatsächlich laufende Fälle bearbeitet werden. Das wächst geradezu explosionsmäßig an, weil es wird von den Mandanten extrem gut angenommen, die finden das wahnsinnig praktisch und sicher ist es auch noch. Und deshalb haben wir auch diese schöne Kurve hier zu verzeichnen.

Ganz große Zahlen haben wir in der Versicherungskommunikation, also im B2B-Verhältnis, also, wenn Anwaltskanzleien mit Versicherungen kommunizieren. Da können wir mit strukturierten Daten arbeiten und da geht es richtig rund. Da haben wir schon über acht Millionen Fälle darüber abgewickelt. Alleine im letzten Jahr waren es über zweieinhalb Millionen. Da ist inzwischen ein Standard erreicht, wo ich sagen würde, hier ist das eigentlich der Weg, den man heutzutage benutzen sollte, um auch bei Bußgeldangelegenheiten, bei Rechtsschutzangelegenheiten, natürlich auch bei KH-Schäden mit den Versicherungen zu kommunizieren. Weil hier habe ich eine Möglichkeit geschaffen bekommen, sehr schnell, extrem sicher und genau angepasst an die anwaltlichen Gegebenheiten zu kommunizieren.

Ganz kurz zusammengefasst, wie sieht unsere Kundenstruktur aus? Also wir haben, die überwiegende Mehrzahl unsere Kunden sind selbstverständlich Anwaltskanzleien, wobei wir aber auch an anderen Gebieten tätig sind. Also von der Versicherungsbranche würde ich jetzt mal sagen, salopp gesagt, alles, was Rang und Namen hat, ist auch bei uns Kunde. Daneben sind viele Anwaltskammern bei uns Kunden, die auch ein hohes Interesse an sicherer Kommunikation haben. Wir haben den Anwaltsverein als Kunden, den deutschen Anwaltsverband haben wir als renommierten Kunden und arbeiten auch mit Interessensorganisationen, wie zum Beispiel der DIRO sehr intensiv zusammen. Es sind also schon ein paar Leute, die da mit der e.Consult, mit den e.Consult-Produkten arbeiten. Was jetzt von Fachinteresse ist, das steht unten links in der Folie, wir arbeiten auch sehr intensiv – einer ist ja hier, die Firma Renostar – sehr intensiv mit Kanzleisoftware-Herstellern zusammen. Weil es natürlich so ist, und das wissen wir auch, dass die Hauptdatenverwaltung von Anwaltskanzleien natürlich in Kanzleisoftware-Systemen existiert. Und dass man richtig praktisch nur dann kommunizieren kann, wenn man auch an die entsprechenden Systeme angebunden ist. Und das haben wir auch gemacht und so sind wir eigentlich bei allem in etwa ganz gut vertreten.

So viele ein bisschen zu unserem Unternehmen. Jetzt gucken wir uns mal an, wie sich die Kommunikationslandschaft so verändert hat. Und es ist eine Folie, die mag ich eigentlich sehr, weil sie es irgendwie ganz gut auf den Punkt bringt. Kennen Sie heute eigentlich noch irgendjemanden, der tatsächlich noch am Leben teilnimmt und nicht auf irgendeine Art und Weise online ist?

Muss man schon überlegen. Also ich kenne eigentlich keinen mehr. Bei uns ist das inzwischen so, also meine Mutter hat sich inzwischen zu einem Internetjünger entwickelt, die ist ganz eifrig. Mein Sohn kann ein Lied davon singen, wenn morgens, sonntagmorgens um neun, die Oma per Facebook oder per Skype anklopft, dann führt das nicht immer zur Freude. Zeigt aber doch irgendwie, dass das Internet ganz viele Bevölkerungsgruppen inzwischen sehr, sehr tief erreicht hat. Und inzwischen gibt es ja auch Bediengeräte, die wirklich jeder bedienen kann. Hat man überhaupt kein Problem mehr mit. Und das hat die Welt sehr, sehr geändert.

Und auch im E-Business-Bereich ist da einiges passiert. Ich habe jetzt hier mal ein paar Beispiele aufgezeigt. Die Beispiele habe ich so ausgewählt, weil ich ein bisschen deutlich machen wollte, warum die Leute das eigentlich

VORTRAG

Dominik Bach, Vorstand e.Consult

machen. Weil man könnte ja im Grunde genommen auch bei Air Berlin mit E-Mail arbeiten oder bei Amazon könnte ich doch eigentlich auch per E-Mail irgendwas bestellen. Wird aber nicht gemacht, sondern es gibt bestimmte, ja, man kann sagen, bestimmte Programme, die sich damit beschäftigen. Weil wir inzwischen einen gewissen Komfort gewöhnt sind. Was passiert denn eigentlich bei diesem Online-Business? Bei dem Online-Business geht es soweit vor, dass ich hier durch die übertragende, digitale Daten direkte Vorteile für mich generieren kann.

Eine meiner Lieblingsanwendung ist inzwischen die Air-Berlin-App. Warum? Ganz einfach, früher musste ich mich zum Einchecken auf den Flughafen begeben und jeder, der von Saarbrücken mal geflogen ist, weiß, die fliegen ja zu nachtschlafender Zeit da vorne weg. Man muss eine halbe Stunde vorher da sein. Inzwischen ist das nicht mehr der Fall. Das heißt, ich klicke mich da einfach online ein, mache meinen Check-in und habe morgens um 5:30 Uhr eine enorme Freude, weil ich eine halbe Stunde rausgehauen habe.

Bei Amazon liegt der Komfort inzwischen darin, dass ich nicht nur ein riesiges Sortiment habe, wo ich kaufen kann, sondern ich habe auch eine unglaubliche Transparenz. Die Transparenz ist, meiner Ansicht nach, ein extremer Business-Vorteil, den hier Amazon mitbringt. Das heißt, ich kann ja dort nicht nur eine Bohrmaschine bestellen, sondern ich sehe auch noch, wie viele Bohrmaschinen haben die überhaupt noch auf Lager? Die teilen mir mit, wenn ich irgendwas bestellt habe, wann das kommt. Die sagen mir genau, das Produkt ist noch da, es kommt am nächsten Donnerstag zu Ihnen nach Hause. Und mittwochs werde ich sogar informiert, jawohl, es ist richtig, wir haben es gestern losgeschickt, morgen ist es wirklich da.

Und, dass die Welt weitergeht ist, habe ich jetzt mal hier mal Rewe auf das Tablett gebracht. Es greift so richtig um sich. Also ich weiß nicht, wie es Ihnen ging, mir ging es irgendwie so, dass ich gedacht habe, so, Lebensmittel und Gemüse etc. pp., das wird wohl nie so richtig den Weg ins Internet finden. Aber selbst das ist inzwischen passiert, ich kann mir mein Gemüse online bestellen. Ich kann es nicht nur, es wird auch noch tatsächlich getan. Das heißt, wirklich alle Lebensbereiche werden inzwischen von sehr, sehr ausgefuchsten, E-Business-Systemen erfasst und jeder liebt den Komfort. Jeder liebt den Komfort, jeder liebt die Transparenz, die damit in Verbindung steht. Und jeder liebt auch diese Sicherheitsaspekte, die da einfach so mitgeliefert werden, ohne, dass ich mich hier um irgendwas kümmern muss.

Vielleicht haben Sie als Anwälte auch schon kennengelernt und gemerkt, wie sich die Erwartungshaltung der Mandantschaft in den letzten Jahren einfach geändert hat. Also früher hat ja so ein Mandant in aller Ruhe auf Schriftsätze von Ihnen gewartet. Man hat was diktiert, man hat was ins Büro gegeben, es wurde ausgedruckt, am nächsten Tag wurde es versandt. Dann hat man irgendwie so zwischen erster Kommunikationsweg, hin zum Mandanten und bis man die Antwort zurück vom Mandant bekommen hat, da hat man mal locker eine Woche Ruhe gehabt. Die Zeiten sind ja endgültig vorbei, der Mandant, der will das ja gar nicht mehr. Der hat überhaupt keine Lust mehr auf Papier, das muss er sich ja irgendwie ordnen, das muss er irgendwo unterbringen. Wie soll er das denn machen? Da hat er doch überhaupt keine Ahnung von. Der will aber auch nicht so Standardwege nutzen, wie zum Beispiel E-Mail. Weil dafür ist ihm das wiederum ein bisschen zu heiß, die anwaltliche Post. Da stehen ja oft geheime Sachen drin, die keiner lesen soll. Außerdem will er nicht, dass seine existenzielle Post, die hier über das Internet geschickt wird, da irgendwo zwischen dem Zalando-Newsletter dazwischen liegt. Und dass er die irgendwie nach drei Wochen wieder findet.

Dann ist es der Mandant ja auch, aufgrund dieser modernen Systeme, ja auch gewöhnt, dass der Dienstleister, sei es nun Amazon oder sei es eine Anwaltskanzlei, dass der Dienstleister sich um die Ordnung kümmert. Sie müssen sich auch bei Amazon oder bei der Bahn, Sie müssen sich ja um nichts mehr kümmern. Die Ordnung wird Ihnen ja vom Dienstleister mitgegeben. Da ist alles schön geordnet, alles schön sortiert. Und das liebt der Mandant genauso. Führer konnten Sie den zukippen mit Papier und er musste sich selbst irgendwie einen Ordner kaufen, musste das Ganze ordnen. Und wenn Sie ihn dann angerufen haben, haben gesagt: „Mensch, ich möchte gerne mit dir mal über einen Vertragsentwurf sprechen.“ Dann werden Sie am Telefon sehr schnell gemerkt haben, oh, das hat er ja gar nicht getan. Er hat ja gar nichts geordnet, sondern er ist auf der Suche danach. Er liebt diesen Aspekt, dass ihm einfach alles geordnet wird und wunderbar zur Verfügung gestellt wird.

VORTRAG

Dominik Bach, Vorstand e.Consult

Der liebt auch den Überblick über den Aktenzyklus. Insbesondere, wenn er mit mehreren Akten zu tun hat. Und der liebt auch das Gefühl, auf dem Laufenden zu sein. Ich weiß nicht, ob der eine oder andere Mandant bei Ihnen manchmal anruft, um sich nach dem Sachstand zu erkundigen. Wenn Sie mal genau nachforschen, warum das so ist, hat das oft einen ganz simplen Hintergrund, der Mandant denkt, es wäre schon was passiert. Der hat die Erwartung, vielleicht hat er ja schon was geschrieben, vielleicht hat er ja schon was getan. Vielleicht hat er mir schon einen Schriftsatz in Vorbereitung. Vielleicht kriege ich einen Informationsanteil dadurch, dass ich jetzt in der Anwaltskanzlei anrufe. Ist natürlich nicht so. Aber, er hat die Transparenz nicht und deshalb ist er unruhig und deshalb ruft er bei Ihnen in der Anwaltskanzlei an. Er will die Transparenz, er will den ständigen Überblick haben und, was ich auch total interessant finde, er ist inzwischen auch, was die Medien betrifft, extrem anspruchsvoll geworden. Früher hatte er ein Empfangsmedium und das nannte sich Briefkasten. Das war relativ einfach zu bedienen von uns Juristen, da haben wir einen Brief geschrieben und weggeschickt. Heute ist es so, es gibt die Computer, die auf dem Schreibtisch stehen, es gibt die iPhones, es gibt die Tablets, es gibt die Smartphones in allen Generationen. Und man erwartet selbstverständlich heute von dem Dienstleister, dass er auch alle entsprechenden Wege anbieten kann.

Im B2B liegt die Latte noch ein Stückchen höher. Da ist es so, also, wenn Sie mit professionalen Mandanten zusammenarbeiten, dass da auch noch einiges an Reporting gefordert wird und ein Zugriff auf die Akten wirklich detailliert gefordert wird. Der Geschäftsmandant ist ja heute so weit, der will sich ja gar nicht Ihren Geschäftsprozessen anpassen, sondern der hat ein sehr fein strukturiertes Geschäft, der optimiert seine Geschäftsprozesse täglich. Und erwartet von Ihnen als Anwaltskanzlei, dass sie sich da natürlich mit einpasst. Und das Ganze muss mit einem gewissen Sicherheitsaspekt versehen sein.

Das Sicherheitsbedürfnis, das steigt. Man hört es ja jeden Tag in der Presse. Es ist ja so, das Thema reißt ja einfach nicht ab, es ist dauerhaft da, es kommt gar nicht mehr aus der Presse raus. Und man muss sich der Sache annehmen. Weil keiner will irgendwie seine persönlichen Daten irgendwo im Internet gerne sehen, keiner will ausgespäht werden und keiner will, dass Informationen dort landen, wo sie nicht hingehören. Wir haben es eben schon gehört mit den USB-Sticks von Messdaten, die durch irgendwelche Fahrzeuge vagabundieren und sieben, acht Tage da liegen. Das will überhaupt keiner. Die Daten, die sollen sicher sein. Auch in Anwaltskanzleien, wenn Sie mit den Mandanten kommunizieren. Und was erwartet der Mandant von Ihnen, wenn es um Sicherheitsbedürfnisse geht? Es ist ganz einfach, der erwartet von Ihnen als Rechtsanwalt, dass Sie diese Problematik für ihn lösen. Ganz einfach. Er erwartet es, genauso wie er es von seiner Bank erwartet, dass die Bank, wenn sie ein Onlinebanking zur Verfügung stellt, dass das alles in Ordnung ist. Dann erwartet er auch genau das Gleiche von Ihnen. Er will nichts vorschlagen, er will nicht in irgendeiner Weise aktiv sein. Sondern er will einfach sicher sein, wenn ich mit einem Anwalt kommuniziere, dass dann dieses Informationsmedium, das er dann wählt, auch sicher ist und von keinem Dritten eingesehen werden kann.

Doch welche Möglichkeiten stehen uns denn heute zur Verfügung? Ich habe das hier mal ein bisschen strukturiert, einfach drei Spalten, früher, gestern, heute, morgen. Von der papiergebundenen Kommunikation würde ich sagen, gehen wir so langsam weg. Das heißt, wir haben da zwar einen sehr datensicheren, sehr eingeübten Prozess, er wird auch noch in vielen Fällen auch durchaus noch angewandt. Aber er ist ein aufwendiger Prozess, es ist ein sehr teurer Prozess. Ich habe, was immer wichtiger wird, keinerlei Automatisierungspotenzial und ich habe einen relativ hohen Personalbedarf.

Was hat sich in den letzten zehn Jahren entwickelt? Es wird sehr viel zum Beispiel gemailt. Wir nennen das hier unstrukturierte, elektronische Kommunikation. Also eine E-Mail ist schon durchaus eine praktische Geschichte. Man kann sie einfach wegschicken, ich kann jede Art von Dokument irgendwie dranhängen. Ich habe immer ein bisschen Problem, das merken wir immer bei Unfallgutachten etc. oder jetzt auch in Zusammenarbeit mit der VUT haben wir festgestellt, dass viele Dateien inzwischen einfach zu groß sind, dass man sie noch problemlos per E-Mail wegschicken kann. Das ist also ein Riesenproblem, die Dateigröße. Und dann ist es auch so, dass die E-Mail schlicht und ergreifend unsicher ist. Und daher etablieren sich ja im Geschäftsbereich, so, wie wir es eben gesehen haben, nicht nur beim Banking, sondern auch bei Anwaltskanzleien, strukturierte, elektronische Kommunikationsformen.

VORTRAG

Dominik Bach, Vorstand e.Consult

Strukturierte Kommunikationsformen führen einfach dazu, dass ich viele Prozesse automatisieren kann. Ich mache Ihnen zwei Beispiele, da merken Sie sofort, was es mit diesem relativ komplexen Thema auf sich hat, strukturierte Kommunikation. Das eine ist, wenn Sie eine Deckungsanfrage machen heute bei einer Rechtsschutzversicherung, die dieses Thema sehr gut beherrscht. Früher haben Sie ein Anschreiben gemacht, haben sich die komplette Akte kopiert, haben das rübergeschickt, haben eine Woche, eineinhalb, gewartet und dann kam die Rückantwort. Die meisten so ausgesehen hat, dass sie sagt: „Oh ja, wir haben ja schon viele Informationen von Ihnen bekommen, aber die entscheidenden fehlen noch, schicken Sie mir die bitte noch mal per Fax nach.“

Wenn Sie mit strukturierter Information arbeiten, ist das so, Sie stellen eine Deckungsanfrage automatisch. Die läuft in ein automatisches System bei einem Versicherer ein. Dort überprüft ein Computer die Vollständigkeit der Daten, trifft automatisiert eine Entscheidung. Und gibt Ihnen innerhalb von einem Bruchteil von einer Sekunde die Antwort zurück, ob jetzt eine Deckung erteilt wird oder nicht erteilt wird. Das sind strukturierte Daten. Und das bringt Prozessvorteile. Oder, ein Mandant erteilt Ihnen einen Auftrag, früher haben Sie da selber eine Akte angelegt in Ihr System, welches auch immer Sie verwenden, die Daten eingehakt. Inzwischen können Sie online Daten erfassen, sicher SSL-geschützt, verschlüsselt. Und können die Daten, die Ihr Mandant eingegeben hat, einfach in Ihr System anlegen und Ihre Anwaltsakte legt sich von selbst an. Das bedeutet strukturierte, elektronische Kommunikation.

Und das führt uns hin zu optimalen Arbeitsprozessen. Ich habe da mal eine kleine Folie vorbereitet, die das im Grunde zusammenbringt. Sie sehen, wir haben hier einen Punkt, dass ich eine zentrale Institution habe, eine Cloud-Anwendung. Die wiederum besonders gesichert ist. Und auf diese Cloud-Anwendung können alle Personen zugreifen. Sie als Anwalt steuern dieses System, das heißt, Sie stellen in dieses System Informationen, Dokumente, Schriftsätze etc. ein. Und der Mandant kann drauf zugreifen. Das ist eine sehr zeitgerechte Lösung, Sie können da als Anwaltskanzlei mit den großen gleichziehen. Das heißt, Sie können ausgefuchste E-Business-Anwendungen anbieten, wie es sonst eigentlich nur große Unternehmen anbieten können. Und aus der Sicht des Mandanten ist das eine sehr praktische Vorgehensweise.

Ich erkläre Ihnen das mal kurz. Also Sie führen ganz normal ein Beratungsgespräch und weisen den Mandanten drauf hin, dass Sie jetzt auf Papierkommunikation verzichten und dass Sie alles in der Webakte darstellen. Wenn der Kollege einen Internetanschluss hat, ist im Grunde die Zugangshürde schon genommen und er kann damit arbeiten. Der hat Ihre Kanzlei noch nicht verlassen, da hat er schon die Auftragsbestätigung online in seinem elektronischen Aktenschränk da. Er ist zu Hause angekommen, da sieht er schon, dass Sie eine Deckungsanfrage gestellt haben bei einem Rechtsschutzversicherer. Und er sieht, wenn Sie das möchten, sogar schon das Ergebnis. Das heißt, Ihr Mandant wird ständig aktuell und transparent informiert. Er wird während des ganzen Falls begleitet. Das heißt, Sie können – Herr Kirnberger lächelt, weil er das schon seit ein paar Jahren macht – Sie können den Mandanten regelmäßig damit begleiten, immer wieder mit Informationen versorgen. Und der interessante Aspekt ist, dass der dann natürlich viel weniger bei Ihnen anruft. Weil er natürlich immer den aktuellen Stand hat und genau weiß, wenn ich jetzt anrufe, dann bekomme ich auch nichts Neues. Sie würden ja auch nicht beim Onlinebanking bei der Sparkasse anrufen, mittags um 14 Uhr, nachdem die Bankläufe morgens um elf Uhr waren und sagen, ist nicht vielleicht doch noch Geld eingegangen? Nein, Sie wissen ganz genau, der nächste Banklauf kommt morgen und dann haben Sie Ihre Informationen. Und genauso ist es hier auch.

Sie können also den Mandanten total intelligent informieren. Sie können sogar definieren, wann Sie ihn informieren. Weil Ihr Mandant, der muss auch nicht irgendwie da jeden Tag reingucken und sagen, gibt es da irgendwas Neues? Sondern immer, wenn Sie den Mandanten neu informieren und was einstellen, wird er per E-Mail informiert, dass da was Neues ist. Und er kann sich ganz in Ruhe seine Akte angucken.

Die Vorteile von Ihrer Kundschaft, die liegen da natürlich auf dem Tisch. Die haben Zugriff jederzeit, örtlich und zeitlich unabhängig. Die haben einen perfekten Überblick über die Vollständigkeit der Akte und Sie haben ein wunderbares Servicegefühl, das Sie der Mandantschaft mitgeben. Das ist sehr smart.

VORTRAG

Dominik Bach, Vorstand e.Consult

Für Sie als Jurist ist es vor allem eine Zeit- und eine Geldersparnis. Weil Sie können Ihre Abläufe automatisieren und Sie können mit sehr intelligenten Mitteln diese Kommunikationssysteme mit Ihrer Kanzleisoftware verweben. Das heißt, Sie haben keine Doppeleingaben, Sie müssen auch nichts mehr, wie geübt, ausdrucken oder irgendwie zusammenfassen lassen. Sondern Sie können einfach Ihr Kanzleisoftwaressystem mit einer Onlineplattform sprechen lassen. Und können dadurch jede Menge Zeit und Geld sparen.

Wie sieht es hier mit den Sicherheitsaspekten aus? Die Sicherheit ist hier eine ganz existenzielle Sache, wenn Sie per E-Mail mit Ihrer Mandantschaft kommunizieren, sieht das ja so aus, dass Sie die E-Mail quasi unverschlüsselt über das Internet schicken. Das heißt, es kann jeder lesen. Es wird immer damit verglichen, dass eine E-Mail wie eine digitale Postkarte ist, also wie eine Postkarte, die einfach jeder lesen kann. Ich halte das noch für ein bisschen beschönigend. Weil, wenn Sie Ihre Schriftstücke tatsächlich auf eine Postkarte schreiben und die in die Post stecken, was sicherlich keiner von Ihnen machen würde, dann haben Sie trotzdem immer noch eine sehr, sehr begrenzte Anzahl von Personen, die sich das irgendwie angucken können. Aber, wenn Sie per E-Mail arbeiten oder überhaupt in irgendeiner Art und Weise per unverschlüsselter elektronischer Kommunikation, da besteht für Sie einfach kein Briefgeheimnis mehr. Und zwar in ganz großem Maße, Sie werden systematisch ausgespäht. Die Daten werden wirklich, die werden irgendwo in großen Containern gesammelt, zugänglich gemacht. Es ist also eigentlich eine totale Katastrophe.

Bei Plattformsystemen, wie wir es hier vorstellen, ist es ganz anders. Das heißt, Sie haben hier eine Kommunikation auf Mandantenseite, links eine Kommunikation auf Anwaltsseite. Und die komplette Kommunikation ist verschlüsselt. Das heißt, da guckt überhaupt keiner rein und da kommt auch keiner rein. Wir haben uns dafür entschlossen, man muss ja immer gucken, wenn man so Server betreibt, wo betreibt man die? Wir haben uns dafür entschlossen, das in Nürnberg zu betreiben bei der DATEV. Weil die DATEV unserer Ansicht nach die größte Erfahrung hat, wenn es darum geht, sicher Daten zu verwalten. Die machen schon die Fernbuchhaltung für Unternehmen, schon seit über 20 Jahren. Die hatten noch nie in irgendeiner Art und Weise ein Sicherheitsproblem. Dort sind wir richtig und dort haben wir auch unsere Maschinen stehen. Hat uns aber nicht genügt. Wir haben noch komplett unsere Vorgänge, unsere Software, unsere komplette Mannschaft, selbst bis zum Einstellungsprozess geht das bei uns, vertragliche Organisation, haben wir uns von TÜV durchleuchten lassen. Es gibt spezielle Zertifikate, die sich um Datenschutz und Datensicherheit kümmern, das haben wir alles erfolgt. Nur, damit wir hier für die Anwälte eine sehr sichere und eine sehr schnelle Kommunikation anbieten können.

Damit das auch wunderbar funktioniert haben wir das auf allen Plattformen zugänglich gemacht. Sie können also, wenn Sie mit Ihren Mandanten online kommunizieren, verschlüsselt kommunizieren, das auf jedem Endgerät tun. Sie müssen sich überhaupt gar nicht, und Ihr Mandant auch nicht, sich um irgendwelche Sicherheitskriterien kümmern. Sondern, die sind alle im System integriert. Ja, Sie haben gerade gelächelt, Sie haben es wahrscheinlich schon mal selbst probiert, Verschlüsselung herzustellen, kann man ja auch machen. Sie können natürlich Ihre E-Mails auch verschlüsseln, nur, dann müssen Sie irgendwie mit jedem Mandanten per Hand Schlüssel austauschen, das macht keiner, ist viel zu aufwendig. Also, wenn Sie ein sicheres Plattformsystem wie die Webakte benutzen, ist die Verschlüsselung der Daten im Hintergrund einfach integriert.

Was natürlich sehr schön wäre, ich weiß nicht, vielleicht kommt man mal ins Gespräch, wenn man mal Ermittlungsakten dann direkt elektronisch anfordern könnte, das wäre eine tolle Sache. Dann hätte man die schnell in der Hand und man hätte auch sichere Übertragungswege, die man dann dementsprechend nutzen kann.

Was kann man darüber hinaus noch machen? Wie haben – werde ich nur ganz, ganz kurz drauf eingehen, weil wir uns hier ja vor allem um das Thema Bußgeld kümmern, das ist jetzt aus dem KH-Bereich - Sie haben, wenn Sie als Anwaltskanzlei mit professionellen Partnern zu tun haben, wie zum Beispiel mit Autohäusern, haben wir eine ganz bestimmte Version entwickelt, die Sie Ihren Autohäusern in die Hand drücken können. Ganz schnell ist das so erklärt: Autohaus meldet Ihnen elektronisch einen Schaden, gibt Ihnen die Daten rüber. Sie importieren die, Ihre Anwaltssoftware legt automatisch eine Akte an und Sie können das elektronisch wunderbar zum Mandanten und zum Autohaus hin reporten. Wobei immer jeder nur genau das sieht, was für

VORTRAG

Dominik Bach, Vorstand e.Consult

ihn wichtig ist und was er auch sehen darf. Das war jetzt der absolute Schnellweg, wie ich das jetzt hier mal erklärt habe. Ansonsten ist es so, ich habe ja versprochen, mich ganz kurz zu fassen, 12:50 Uhr wollten wir die Pause machen. Jetzt ist es 12:49 Uhr, das heißt, ich bin noch ganz gut im Plan.

Die Vorteile für alle Parteien liegen einfach auf der Hand. Es ist alles sicher, Sie haben einfache, schnelle Versendungswege, egal, ob Sie jetzt mit Mandanten oder mit Versicherungen arbeiten. Sie haben ein einheitliches Medium. Das heißt, Sie haben nicht hier Fax, dort E-Mail, hier, weiß der Teufel was. Sondern Sie haben ein einheitliches Medium, mit dem Sie die komplette Kommunikation abbilden können. Sie haben schnelle Rückmeldungen, Sie haben Dokumentation Ihrer Prozesse, ist eine wunderbare Sache. Und Sie haben Transparenz für professionelle Kunden und natürlich auch für das legendäre Lieschen Müller. Sie können Standardprozesse automatisieren, und wenn Sie das über Jahre machen, werden Sie sehen, Sie haben mehr Umsatz und weniger Arbeit. Und das ist doch im Grunde genau das, was wir wollen.

Wenn Sie sich noch ein bisschen für mehr Informationen interessieren oder das Ganze mal testen wollen, wir haben eine Testversion heute auch da. Sie sehen hier die Pink Ladies, die Sie dementsprechend auch beraten können. Dahinten haben wir sogar einen kleinen Informationsstand, können Sie sich gerne ein bisschen kurzschließen mit uns. Und jetzt ist es pünktlich 12:50 Uhr und ich schließe hier auch mit meinem Vortrag. Und bedanke mich für Ihr Interesse.

Vielen Dank.

Kontakt:

VUT Sachverständigen GmbH & Co.KG
Matthias-Nickels-Str. 17a
66346 Püttlingen

Tel. 0 68 06 / 30 05 - 0
Fax 0 68 06 / 30 05 - 180

info@verkehrskongress.de
www.verkehrskongress.de

