



Liebe Gäste in „Zeit und Raum“!

Wir sind hier in einem historischen Gebäude (einem Fachwerkhaus von 1701). Da beginne ich mit einem noch älteren Spruch aus dem 16. Jahrhundert: **Tempora mutantur, nos et mutamur in illis**. Auch wer kein Lateiner ist, weiß wahrscheinlich, was das heißt: **Die Zeiten ändern sich**, und wir ändern uns in ihnen. Für diesen Spruch gilt: „Noch nie war er so wertvoll wie heute“ – auch dieser Satz ist schon 100 Jahre alt. Wer weiß, wo er herkommt? ... Tatsache: Wir reden von Klosterfrau Melisengeist, einem echten Klassiker-Tool für unsere Vorfahrinnen und Vorfahren. Aber genug der vergangenen Zeiten.

Seit dem Erscheinen von Large Language Modellen (einige erinnern sich bestimmt noch an den letzten Neujahrsempfang, bei dem ich eine kurze Chat GPT-generierte Rede gehalten habe) hat sich selbst in vorher skeptischen Kreisen eine Erkenntnis durchgesetzt: Die digitale Transformation ist auch für unsere juristische Dienstleistungsbranche **kein bloßes Effizienztool**. Sie ist ein Gamechanger. Große Datenmengen werden zunehmend schnell analysiert, und wo sich gelernte Regeln anwenden lassen, lassen sich auch Algorithmen drüber ziehen. Darauf geht KI-Experte Mirko Hannig in seinem Festvortrag noch genauer ein.

Schon heute erleichtern automatisierte Prozesse und digitale Tools das Erledigen juristischer Aufgaben, und sie verbessern die Genauigkeit bei der Recherche und Dokumentenverwaltung. **Das Problem ist: Das wissen auch Ihre Auftraggeber!** Auch wenn wir Jurist:innen als Berufsgruppe nicht verschwinden werden – Sie müssen etwas dagegen tun, dass Ihnen Ihre **Wertschöpfungsketten** in der Mandantenberatung mittelfristig zusammenbrechen. Ich selbst werde in ein paar Tagen 60, will aber noch ein paar Jahre weitermachen und anschließend vom Versorgungswerk profitieren. Privat sind unsere beiden jüngeren Kinder Juristen, und auch denen möge ein langes und erfolgreiches Berufsleben beschieden sein.

Dafür brauchen wir eine Reihe neuer, möglichst nachahmungsfester Strategien und Vorgehensweisen. **Retainer und Pauschalpreise** beispielsweise sind ein guter Anfang. Aber auch die müssen Ihren fachlich fitten Auftraggebern **die Sache wert** sein. Wer Sie mandantieren soll, dem muss klar sein, warum sie Sie und gerade Sie noch mandantieren sollen. Machen Sie sich darüber bitte unbedingt schon jetzt Gedanken, und/oder nutzen Sie unsere Expertise bei aHa. Wir haben viele aktuelle Workshopangebote dazu, nicht nur unsere Reihen.

Sie wissen außerdem: Ich arbeite nicht nur als Kanzleientwicklerin, sondern seit vielen Jahren auch als **zertifizierter Coach**. Wer mein neues Buch zum Alltagscoaching 360° noch nicht hat, es aber gerne hätte: Bitte sagen Sie es mir! Ich schau mal, was noch in unserer Materialkiste ist. **Mit Coaching tun Sie auch Ihrem Team etwas Gutes und punkten beim viel umworbenen Nachwuchs.**

Mal ganz abgesehen davon, dass ein gut herausgearbeiteter Dreiklang von (neudeutsch:) Vision, Mission und Purpose Sie sehr im **Kampf um Außenaufmerksamkeit** unterstützt.



Auch sonst bieten wir Ihnen bei aHa eine große Bandbreite an Expertise hat. Wir haben **festе Kooperationen** mit CyberSec-Experten, mit KI-Autoritäten, aber auch mit einem Bankbetriebswirt und einer Kommunikationsagentur. Ein großes Medienhaus – der An-  
NoText-Anbieter Wolters Kluwer Deutschland – unterstützt uns ebenso wie die Versicherungsagentur Michael Clasen. Um Prozesse besser aufzustellen, habe ich selbst mittlerweile die Technik agiler Sprints erlernt (Stichwort: Scrum). Und ich arbeite mit einer agilen Trainerin zusammen. Außerdem unterstützt uns ein ChatGPT-Trainer – alles in der besonderen Verbindung von juristischem Verständnis und tiefem Fachwissen.

Wer zu alldem **Workshop- oder anderen Bedarf** hat: Nur zu! So ein Upskilling funktioniert 1:1 und mit Gruppen. Sie bekommen Reihenermäßigung und, wenn Sie eine hessische KMU-Kanzlei bzw. ein solches Unternehmen sind, können Sie sogar mit (RKW-)Zuschüssen aus dem Hessischen Wirtschaftsministerium rechnen. Entsprechendes Material haben wir ausgelegt – und/oder Sie sprechen mich an.

Das gilt besonders auch für die Bereiche Future Skills und Kommunikation. Das sind keine Nicies mehr, das sind Ihre und eure Alleinstellungsmerkmale der Zukunft!

Hier geht es um so wichtige Fähigkeiten wie **Selbstmanagement, Stresstoleranz und Problemlösungsfähigkeiten. Es geht um Anpassungsfähigkeit und Konfliktlösungs-Skills.** Hard Skills nach dem Muster „Daten < Informationen < Wissen + Fertigkeiten < Qualifikation“ genügen längerfristig auch bei viel Erfahrung nicht mehr, und Ihren Vorsprung als attraktive Geschäftspartner zu sichern!  
Sie und Ihr Team müssen mehr können als das. Also: „Ruck zuck übern Zaun“, wie es in einem alten Hamburger Couplet heißt. **Nachahmungsfeste Expertise im KI-Zeitalter ist grenzüberschreitend!**

Und das bedeutet last but not least: **Netzwerken Sie** – egal ob virtuell oder live. Beteiligen Sie sich an unseren bundesweiten aHa-Veranstaltungen und -WineBank-Treffen. Heute haben wir hier beim Neujahrsempfang im schönen Frankfurter Haus viele tolle Leute aus unterschiedlichsten Branchen – nutzen Sie das bitte!

Eigentlich müsste ich in diesem Sinne jeden Einzelnen von Ihnen und euch als **Ehrengast** begrüßen, vom Bürgermeister und den beiden Medienvertreter:innen über die KI-Expert:innen bis hin zu Ihnen allen als komplementär aufgestellten B2B-Anwältinnen und Anwälten. Der Kürze halber haben wir stattdessen entsprechende Listen mit Namen und Expertise für Sie ausgelegt. Wenn Sie Fragen haben: Gerne wenden Sie sich an mich, meinen Assistenten Marco Kaus oder unsere Hilfskräfte.

Schön, dass Sie hier sind – und vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!