

LEGALTECH-TRENDS IN DER SCHWEIZ

DAVID SCHWANINGER

RA lic. iur., LL. M., Partner Blum&Grob, Mitglied der SAV Digitalisierungsgruppe

ROLAND KÖCHLI

RA lic. iur., Partner Altenburger Ltd legal + tax, Mitglied der SAV Digitalisierungsgruppe

MICHAEL BURKART

Dr. iur., Vizepräsident der SLTA und Head of Legal Operations, Implenia AG

CHRISTOPH KÜNG

Betr. oec. FH, lic. iur., eidg. dipl. Steuerexperte, Präsident und Mitgründer SLTA und Chief Legal Tech & Innovation Officer, Kellerhals Carrard

Stichworte: LegalTech, Cloud, Digitalisierung, Trends

SAV/SLTA – Die Digitalisierung in der Anwaltskanzlei sowie die Entwicklung im LegalTech-Markt haben auch in der Schweiz Einzug gehalten. Der Schweizerische Anwaltsverband (SAV) und die Swiss LegalTech Association (SLTA) analysieren gemeinsam, wie es tatsächlich um den Einsatz von LegalTech in der Schweiz steht und wie sich der Anwaltsmarkt dadurch verändern wird. Welche neuen technischen Lösungen wurden bereits implementiert, und wie beurteilt die Schweizer Anwältin und der Schweizer Anwalt die Chancen und Herausforderungen dieser aktuellen Entwicklungen?

Ende 2019 haben der Schweizerische Anwaltsverband (SAV) und die Swiss LegalTech Association (SLTA) eine Umfrage auf Deutsch und Französisch zum Stand des bisherigen Einsatzes von LegalTech-Produkten¹ in der Schweiz durchgeführt. Die Umfrage wurde allen eingetragenen Berufsträgern per E-Mail verschickt. Anwaltskanzleien wurden gebeten, eine Antwort pro Kanzlei abzugeben. Die Umfrage wurde Ende November 2019 geschlossen. Während dieser Zeitspanne konnten 464 Teilnehmer verzeichnet werden, die insgesamt 14 768 Antworten abgegeben haben.

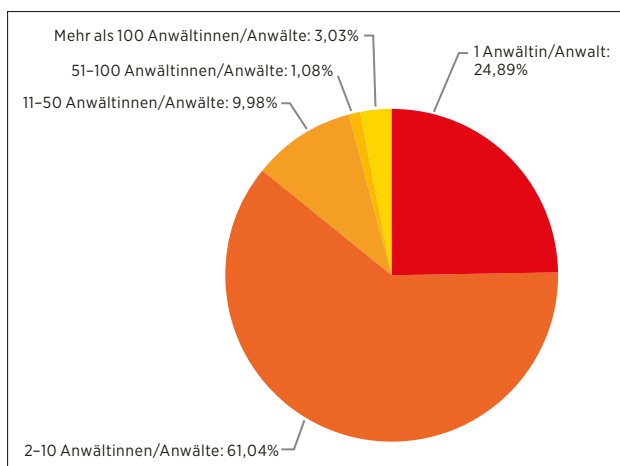


Abbildung 1

Die fünf teilnahmestärksten Kantone waren Zürich (108 Teilnehmende), Waadt (71 Teilnehmende), Genf (63 Teilnehmende), Bern (37 Teilnehmende) und Tessin (30 Teilnehmende).

61% der Teilnehmenden beschäftigen 2-10 Anwälte, 24,9% jeweils einen Anwalt, 10% 11-50 Anwälte, 3% mehr als 100 Anwälte und 1% 51-100 Anwälte. Die meist genannten Tätigkeitsbereiche waren Arbeitsrecht, Miet- und Pachtrecht, Familienrecht, Erbrecht und Strafrecht (siehe Abbildung 1).

Bei der Frage nach der Differenzierung bzw. inwiefern sich ein Mitbewerber von anderen Kanzleien unterscheidet, wurde mehrheitlich festgehalten, dass keine Differenzierung bestehe. Diejenigen, die einen Unterschied zu anderen Mitbewerbern sahen, führten dies auf eine bestimmte Spezialisierung zurück. Nur wenig Teilnehmende (5%) gaben an, dass sie sich durch den Einsatz von LegalTech-Lösungen oder der Art der Dienstleistungserbringung von anderen Anwaltskanzleien unterscheiden.

Eine sehr grosse Mehrheit (87%) der Teilnehmenden ist der Meinung, der Rechtsmarkt werde sich verändern. Bei Kanzleien, die 11-50 oder 51-100 Anwälte beschäftigen, ist diese Quote gar 100%. Ferner sind 52% der Teilnehmenden

¹ LegalTech ist die Verschmelzung von Recht (Legal) und moderner Technologie (Tech).

der Ansicht, dass sich ihre Anwaltskanzleien langfristig organisatorisch verändern oder ihr Dienstleistungsmodell anpassen werden müssen (siehe Abbildung 2).

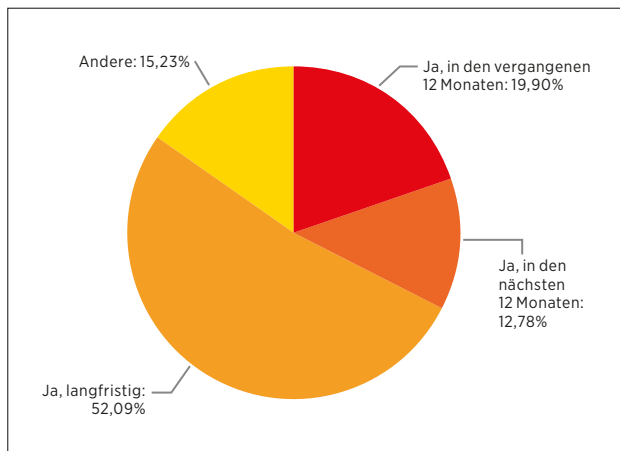


Abbildung 2

Insgesamt 20% der Befragten haben diesen Veränderungsprozess in den vergangenen zwölf Monaten bereits durchlaufen, und weitere 13% beabsichtigen, sich in den nächsten zwölf Monaten zu verändern bzw. anzupassen. Nur 15% sind der Auffassung, eine Veränderung sei nicht nötig. Bei der Frage, was sich verändern werde, haben 185 Anwälte eine stärkere Spezialisierung in den einzelnen Fachgebieten angegeben, und 153 Teilnehmende wollen einen stärkeren Fokus auf die Kundenpflege richten. Ausserdem wollen 134 Befragte sich durch den Einsatz von LegalTech-Lösungen von ihren Konkurrenten unterscheiden und 114 durch alternative Honorarmodelle.²

Nur 35 (8,6%) der teilnehmenden Anwaltskanzleien gaben an, neben den klassischen juristischen Arbeitnehmern Personen mit unterstützenden Funktionen zu beschäftigen. Am häufigsten genannt wurden dabei Office Manager, IT-Angestellte und LegalTech-Experten. Weiter erwähnte spezialisierte Funktionen waren Marketing Manager, Chief Operating Officer, Projekt Manager, Data Analysten und Legal Operations Manager.³ 27 der teilnehmenden mittelgrossen und grossen Anwaltskanzleien (6,6%) planen ausserdem die Einführung eines Innovationsausschusses.

Bei der Frage nach der Digitalisierungsstrategie gaben 58% von insgesamt 406 Teilnehmenden an, dass ihre Anwaltskanzlei über keine solche Strategie verfüge; 36% können bereits eine Digitalisierungsstrategie vorweisen, während sich 6% nicht sicher waren. Von den Grosskanzleien verfügen alle teilnehmenden Anwaltskanzleien über eine Digitalisierungsstrategie.

Mandatsakten werden zu 63% teilweise in Papierform und teilweise elektronisch abgelegt. Immerhin 30% der Teilnehmenden gaben an, die Akten nur elektronisch zu verwalten. Lediglich 6% der Teilnehmenden verwalten die Akten noch ausschliesslich in Papierform.

IT-Basisinfrastrukturen sind hauptsächlich stationär installiert (53%), von einem grossen Teil der teilnehmenden Anwaltskanzleien aber bereits in der Cloud (39%) ge-

speichert. Auffallend ist dabei eine verbreitete Skepsis zur Cloud-Computing-Technologie. Insbesondere kleine und mittelgrosse Anwaltskanzleien äusserten vereinzelt Sicherheitsbedenken. Dies ist in zweierlei Hinsicht bemerkenswert. So ist nicht selten die Sicherheit in einem Rechenzentrum eines grossen und etablierten Cloud-Anbieters eher gewährleistet als auf einer privaten IT-Infrastruktur. Zudem sind viele LegalTech-Produkte cloudbasiert, da sonst die nötige Rechenkapazität fehlen würde. Teilweise werden (oft anonymisierte) Daten zwecks Trainings der betreffenden Software verwendet. Auch bei kleinen und mittelgrossen Anwaltskanzleien ist der Einsatz von solchen Services durchaus möglich, sofern der Einhaltung des Berufsgeheimnisses Rechnung getragen und das Nötige vertraglich vereinbart wird.⁴

Überraschenderweise wird bei 32% der Teilnehmenden eine automatisierte Dokumenten- und Vertragserstellung eingesetzt. 68% setzen jedoch keine Automatisierungslösungen ein (siehe Abbildung 3).

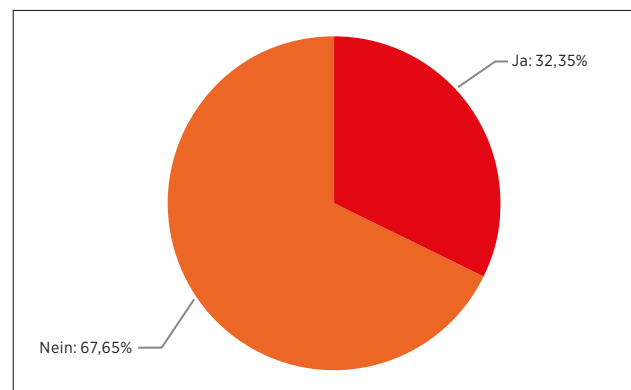


Abbildung 3

63% der der Befragten setzen eine Kanzleimanagementsoftware ein (KMS)⁵, 43% eine Dokumentenmanagementsoftware (DMS)⁶ und 22% ein Kundenmanagementsystem (CRM)⁷. Insbesondere bei den Einzelpraktikern wird noch nicht überall ein KMS benötigt.

Daneben ist auch die rechtliche Recherche mit intelligenten Lösungen weitverbreitet (51%) und die Arbeit mit Online-Publikationen (37%) vertreten; auch rechtliche

² Mehrfachantworten waren möglich.

³ Der Legal Operations Manager ist verantwortlich für die Optimierung und betriebswirtschaftliche Führung der Rechtsabteilung oder Anwaltskanzlei, wofür insbesondere folgende Instrumente zum Einsatz kommen: Datenanalyse, Technologie, strategische (finanzielle) Planung sowie Standardisierung von Prozessen (vgl. auch <https://cloc.org/what-is-legal-operations>).

⁴ Vgl. auch die Empfehlungen und Hilfsmittel für die Nutzung von Cloud-Diensten des SAV (<https://www.sav-fsa.ch/de/service/anwaeltin-anwalt-in-der-cloud.html>) sowie Bundesgerichtsurteil 2C_1083/2017 vom 4. 6. 2019.

⁵ Diese Software erstellt Mandantenakte und stellt die Stundenerfassung sowie Rechnungsstellung sicher.

⁶ Diese Software stellt eine intelligente Dokumentenablage und -analyse sicher.

⁷ Diese Software administriert die Klientenkommunikation und die Akquise.

Marktplätze und Internetplattformen werden bei 13% der Anwaltskanzleien eingesetzt. Weniger bedeutend scheinen Markensoftware (2,3%), Knowledge-Management-Software (8%), Datenanalysetools (4%), E-Discovery-Lösungen (2,5%), Automatisierungssoftware (6%), Compliance-Tools (3%) und Predictive Legal Analytics⁸ (0,5%) zu sein.

Noch zurückhaltend ist man in der Schweiz beim Einsatz von LegalTech-Angeboten zur Effizienzsteigerung (z. B. zwecks automatisierter Dokumentenanalyse, Erstellung oder Verwaltung oder zur Unterstützung bei einer Due Diligence mittels künstlicher Intelligenz). Bereits 41% setzen solche Lösungen ein, wohingegen sich 58% diesbezüglich noch zurückhaltend äussern. Die Bemerkungen auf diese Fragen zeigen aber, dass zahlreiche Anwaltskanzleien zeitnah beabsichtigen, eine solche Software zwecks Effizienzsteigerung einzusetzen.

Zum Thema Konkurrenzsituation finden 56% der teilnehmenden Anwaltskanzleien, dass Rechtsabteilungen von Unternehmen weniger externe Anwaltskanzleien mandatieren. Ferner spüren 52% die Konkurrenz der alternativen Rechtsdienstleister und 30% die Wirtschaftsprüfungsgesellschaften (Big Four).⁹

Insgesamt qualifizieren 49% der Teilnehmenden Technologien zur Verbesserung der Dienstleistungserbringung als wichtigsten Trend für 2020. Knapp dahinter wird der zunehmende Preiswettbewerb (48%) als bedeutende Entwicklung im Jahr 2020 beurteilt.¹⁰ Eine überzeugende Mehrheit (84%) ist dabei der Auffassung, dass sich neue Dienstleistungsmodelle im Rechtsmarkt etablieren werden (siehe Abbildung 4).

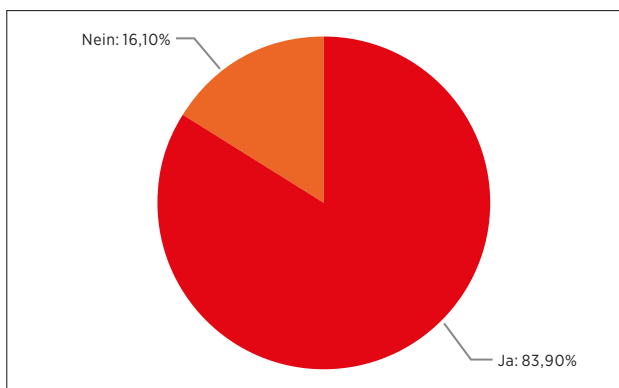


Abbildung 4

I. Fazit

Die LegalTech-Euphorie zum Thema künstliche Intelligenz und Robotik, die vor allem durch ausländische Medienberichterstattung geschürt wurde, ist kurzfristig vorüber. Nach dem Testen solcher Lösungen weiss man nun, was heute realistischerweise erreicht werden kann. Dennoch sind die anhaltenden und nachhaltigen Veränderungen im Schweizer Rechtsmarkt erkannt. Verschiedene technische Entwicklungen sind bereits heute in modernen Anwaltskanzleien im Einsatz. Erst wenige der kleineren Anwaltskanzleien verfügen jedoch über eine vordefinierte Digitalisierungsstrategie oder spezialisierte nicht juristische Arbeitskräfte, die die Anwaltskanzlei im Rahmen der effizienten Transformation unterstützen würden. Trotzdem werden im Rahmen der Modernisierung der Anwaltskanzlei bereits heute die Cloud sowie Lösungen der automatisierten Dokumenten- und Vertragserstellung angewendet. Unumstritten zeigt sich allerdings, dass LegalTech-Angebote zur Effizienzsteigerung heute nicht flächendeckend eingesetzt werden, jedoch eine grosse Mehrheit das Potenzial solcher Technologien für die Verbesserung der Dienstleistungserbringung erkannt hat und als bedeutende Chance noch in diesem Jahr und in der nahen Zukunft qualifiziert.

⁸ Beinhaltet die prädiktive Analyse von umfangreichen Datenmengen sowie anschliessende datengestützte Entscheide.

⁹ Mehrfachantworten waren möglich.

¹⁰ Wegen der COVID-19-Pandemie und der damit verbundenen Auswirkungen auf die Wirtschaft wird sich nach Sicht der Autoren eine zeitliche Verzögerung beim Preiswettbewerb einstellen. Hingegen ist die Nachfrage nach digitalen Lösungen für die Klient-Anwalt-Kommunikation, Kollaboration und digitale «Remote-Lösungen» sprunghaft angestiegen.