

Anwaltsmarkt: Im Umbruch

von Prof. Dr. Leo Staub

08.09.2017

Alle starren auf die Digitalisierung des Rechtsmarkts. Dabei geht es bei dem Wandel, der den Anwaltsberuf schon jetzt fundamental verändert, um viel mehr als neue Technologien. Leo Staub über die neuen Herausforderungen für Rechtsberater.

<page>Digitalisierung des Rechtsmarktes</page>

Das Stichwort "Digitalisierung des Rechtsmarktes" beherrscht die aktuelle Diskussion. Tagungen, Artikel und Bücher zu "Legal Tech" schießen wie Pilze aus dem Boden. Wir Anwälte werden täglich mit Ausdrücken wie Artificial Intelligence, Machine Learning, Big Data Analysis, Cloud Computing oder Blockchain bombardiert, wobei oft unklar ist, ob sich die Artilleristen als Heilsbringer oder Warner sehen. Verunsichert sind wir jedenfalls. Ob Partner in einer Großkanzlei oder Einzelpraktiker: Wir alle starren gebannt auf alles, was sich auf dem Feld der Entwicklung moderner Technologien bewegt. Ist das jetzt die Disruption unserer Profession und unseres Marktes, von der alle reden?

Moderne Technologien werden in Zukunft zweifellos eine bedeutende Rolle in der Erstellung juristischer Dienstleistungen spielen. In absehbarer Zeit werden wir über Systeme verfügen, die große Datenmengen zuverlässiger und wohl auch zutreffender analysieren als menschlicher Sachverstand. Computerprogramme werden uns bei der Erstellung von Verträgen, bei der juristischen Recherche, bei der Erarbeitung von Schriftsätzen oder in der Kommunikation mit unseren Mandanten wirkungsvoll unterstützen und unsere Arbeit effizienter, kostengünstiger und in vielen Fällen auch qualitativ besser machen.

Selbstverständlich kann man dies auch als Bedrohung sehen: Die menschliche juristische Arbeitsleistung wird nur noch im hochwertigen Bereich ihre Berechtigung haben. Wo es um die Bearbeitung juristischer Standarddienstleistungen geht, wird uns der Computer ersetzen. Die rechtliche Beratung in komplexen Fällen, mit Bezügen zu Themen außerhalb des Rechts oder von Mandanten, die des menschlichen Beistands bedürfen, wird aber auch in absehbarer Zukunft von qualifizierten Anwältinnen und Anwälten geleistet werden müssen.

So weit, so gut. Aber können wir es dabei bewenden lassen? Ist der Umbruch im Anwaltsmarkt nur eine Frage des künftigen Einsatzes moderner Technologien?

More for less

Zahlreiche Studien der vergangenen Jahre zeigen, dass wir mit einigen weiteren Trends umgehen lernen müssen, die bereits das Stadium der Virulenz erreicht haben.

Da ist einmal der enorme Druck auf anwaltliche Honorare. Immer mehr Unternehmensmandanten sind nicht mehr bereit, für Leistungen zu bezahlen, deren Effizienz nicht offensichtlich ist. Es wird nicht mehr selbstverständlich akzeptiert, dass mehr als eine Anwältin im Mandantengespräch präsent ist, dass der Stundenaufwand von Berufseinsteigern in Rechnung gestellt oder Reisezeit im Beratungsmandat abgerechnet werden kann. Außerdem gibt es immer häufiger alternative Anbieter juristischer Beratungsleistungen, die – soweit es sich im betreffenden Markt nicht um anwaltliche Monopoleleistungen handelt – ihre Dienste frei und oft viel günstiger anbieten.

Hinzu kommt, dass Unternehmensmandanten immer häufiger eigene anwaltliche Ressourcen aufbauen und damit sogenanntes In-Sourcing betreiben. Auch zu Vollkosten gerechnet sind Rechtsabteilungen in der Regel günstiger als externe Anwälte. An Kanzleien vergeben werden nur noch Leistungen, die bei gleicher Qualität intern nicht günstiger erstellt werden können oder wenn Belastungsspitzen aufgefangen werden müssen.

Wenn dann externe Anwälte beauftragt werden, verlangen Unternehmensmandanten häufig einen bindenden Kostenvoranschlag, ein Kostendach oder gar ein Angebot zu Fixpreisen. Das Bearbeitungsrisiko in der anwaltlichen Arbeit soll nicht mehr allein beim Mandanten liegen, dem einfach die anfallende Zeit in Rechnung gestellt wird. Viele Mandanten erwarten heute, dass sich die Kanzlei am Risiko der Unwägbarkeit des Verlaufs eines juristischen Beratungs- oder Vertretungsprojektes beteiligt. Darüber hinaus sehen sich Kanzleien oft mit der Forderung konfrontiert, gewisse Leistungen wie Mandantenschulungen, sogenannte Secondments oder Checklisten und Vorlagen gar unentgeltlich zur Verfügung zu stellen. "More for less" macht als geflügeltes Wort die Runde.

Die Globalisierung des Rechts

Juristische Märkte waren lange proprietäre Märkte in den jeweiligen Jurisdiktionen. Die Internationalisierung und Vereinheitlichung in vielen Rechtsgebieten, namentlich aber die Ausbildung einheitlicher Vertragstypen bei Unternehmenstransaktionen haben zu einer Globalisierung des Rechts geführt. Große, international tätige Kanzleien erstellen heute auch in komplexen Transaktionen Vertragswerke, die nur noch in Details der Anpassung an länderspezifische Begebenheiten bedürfen. Das hat zur Folge, dass diese Kanzleien sich immer weniger intensiv auf lokale Korrespondenten stützen müssen, wenn es um die Bearbeitung solcher Mandate geht.

Die Globalisierung erreicht das Recht aber noch aus einer anderen Richtung: Das Aufbrechen von Lieferketten in vielen Wirtschaftszweigen und das sogenannte "Offshoring" einzelner Teile der Wertschöpfung haben zu einer Stärkung des Zuliefergeschäfts geführt. Auch kleine und mittelständische Unternehmen sind heute häufig in globale Lieferketten eingebunden. Solche Unternehmen aber sind traditionell kleineren und mittelgrossen Kanzleien verbunden.

Für diese Kanzleien besteht ein großes Potenzial, wenn es ihnen gelingt, ihre Mandanten auch in Rechtsfragen zu unterstützen, die über das eigene Landesrecht hinausgehen. Dies kann durch den Aufbau eines hochwertigen Korrespondentennetzes geschehen oder den Anschluss an ein bestehendes Kanzleinetzwerk.

2/2 Rechtsberater 4.0: Geschäftspartner und Service-Dienstleister

Ein Dauerbrenner bei Studien zur Mandantenzufriedenheit ist die Beanstandung, dass Anwälte zu wenig vom Geschäft verstehen, in welches ihr Rechtsrat eingebettet ist. Mandanten lassen sich immer weniger mit einem rein juristischen Ratschlag abspeisen. Sie verlangen nach Lösungen, die auch ökonomisch Sinn ergeben. Anwälte, die neben juristischem Sachverstand Kenntnisse des Geschäfts ihrer Mandanten mitbringen, können hier punkten und sind weniger leicht austauschbar. Unternehmensmandanten suchen nämlich nicht einfach Anwälte, sondern Geschäftspartner, die ihnen helfen, im Markt erfolgreich zu sein.

Ein weiterer wichtiger Trend in unserem Geschäft ist die Zunahme des Gewichts der Serviceelemente anwaltlicher Dienstleistungen. Traditionell war es für Anwälte ausreichend, über juristische Expertise zu verfügen. Das ist zwar auch heute noch selbstverständliche Grundlage für unser Geschäft. Juristische Expertise wird vorausgesetzt. Ein besonderes Profil am Markt lässt sich damit aber nicht mehr erreichen.

Gefragt ist heute eine tadellose Serviceleistung: jederzeitige Verfügbarkeit, schnelle Antwortzeiten, zeitnahe und empathische Kommunikation und eine ausgeprägte Service-Haltung in der Interaktion mit Mandanten. Diese Elemente der anwaltlichen Dienstleistung sind es im Übrigen auch, deren Qualität vom Mandanten schlüssig beurteilt werden kann. Wer als Anwalt, als Anwältin eine gute Serviceleistung erbringt, kann sich deshalb möglicherweise entscheidend vom Wettbewerb abheben.

Die neuen Partner: Lieber Leben als Karriere

Eine Auswahl der wesentlichen Trends im Anwaltsmarkt ist unvollständig, wenn nicht das Phänomen der Generation Y, oft auch Millennials genannt, aufgegriffen wird. Das sind die in den 80-er und 90-er Jahren des vergangenen Jahrhunderts Geborenen, die heute an die Tür zur Partnerschaft in der Kanzlei klopfen.

Die Generation Y ist geprägt durch ein starkes Bedürfnis nach Individualisierung, sucht in allen Lebenslagen Optionen und will nichts wissen von Tradition als Referenzpunkt für persönliche Entscheidungen. Die Generation Y ist Technologie-affin und verlangt nach Diversität im beruflichen und privaten Umfeld.

Das hat zur Folge, dass individuelle Lebensgestaltungsmodelle oft Vorrang vor Standardwegen der beruflichen Karriere haben, dass Familien- und Freundeszeit wichtiger sind als ein hoher Bonus für (zeitlich) herausragende Leistung oder dass Home Office zur zentralen Forderung bei der Flexibilisierung des Arbeitsalltags wird. Es braucht nicht viel Fantasie, um sich vorzustellen, dass viele dieser Aspekte mit den üblichen Vorstellungen, die wir von künftigen Partnern in einer Anwaltskanzlei haben, auf Kriegsfuß stehen.

Wir leben wahrlich in spannenden Zeiten. Anwälte sind es gewohnt, sich immer wieder auf neue Situationen einzustellen. Moderne Technologien, neue Honorarmodelle, die Globalisierung des Rechtsmarktes oder die Integration der Generation Y haben zwar das Potenzial, tradierte Geschäftsmodelle in der Kanzleiwelt zu bedrohen. Diese Phänomene können sich aber auch als bereichernde Treiber zur Erneuerung und Dynamisierung unseres Geschäfts auswirken. Es liegt an jedem und jeder von uns, sich dieser Herausforderung zu stellen - mit der einen oder der anderen Haltung.

Prof. Dr. Leo Staub, Rechtsanwalt & Direktor des Geschäftsbereichs Law & Management der Executive School of Management, Technology & Law der Universität St. Gallen (ES-HSG).

Zitiervorschlag

Prof. Dr. Leo Staub, Anwaltsmarkt: Im Umbruch. In: Legal Tribune Online, 08.09.2017, https://www.lto.de/persistent/a_id/24393/ (abgerufen am: 10.09.2017)

Anzeige



Rechtsanwalt (m/w) Arbeitsrecht

ESCHE SCHÜMANN COMMICHAU, Hamburg



Volljurist (m/w) Datenschutz für den Bereich Recht und Generalsekretariat

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES AG, Braunschweig



Steuerberater (m/w) im Bereich vermögende Personen / Familiengesellschaften / Unternehmen

Flick Gocke Schaumburg, Frankfurt/M.

Luther.

Rechtsanwalt (m/w) IP/IT

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Hamburg



Associate (w/m) für den Bereich Steuerrecht

DLA Piper UK LLP, Frankfurt/M.

RAUE LLP

engagierte Kollegen (m/w)

Raue LLP, Berlin



Associate (m/w) im Bereich IT- und Datenschutzrecht

Freshfields Bruckhaus Deringer, Düsseldorf



Rechtsanwalt (m/w) Datenschutzrecht

Osborne Clarke Rechtsanwälte Steuerberater, München



Rechtsanwalt (m/w) für den Bereich Immobilienwirtschaftsrecht

Görg, Frankfurt/M.

Für Arbeitgeber

Neueste Stellenangebote

RECHTSANWALTS UND NOTARFACHANGESTELLTER (M/W)

Rechtsanwalt Schwerpunkt Wirtschaftsrecht (w/m) Perspektive Partnerschaft

Praktikant (w/m) Global Incentives Advisory mit Schwerpunkt Beihilfenrecht / Berlin

Referendar (m/w) in der Wahlstation

Steuerfachangestellter / Bilanzbuchhalter / Steuerfachwirt (m/w)

Syndikusrechtsanwalt (m/w) Datenschutz

HUMAN RESSOURCES MANAGER (m/w)

Alle Stellenangebote

Jetzt anmelden und die wichtigsten LTO-News direkt per
WhatsApp erhalten (max. 2 pro Tag):



Anzeige

Copyright © Wolters Kluwer Deutschland GmbH