



/ EXPERTENTIPP /

SOPHIE MARTINETZ

Legal Tech - gekommen, um zu bleiben

Auch wenn es nur die großen Anwaltskanzleien wahrhaben wollen: Legal Tech ist keine Eintagsfliege, sondern wird der Branche erhalten bleiben.

Legal Tech: nur ein Hype?

Eine kurze Evaluierung, warum Legal Tech und die Digitalisierung eventuell auch für Ihre Kanzlei relevant sein könnten: Schon in den 60ern des letzten Jahrhunderts hielt Roy Amara, der bedeutende US-Wissenschaftler und Präsident des Institutes for the Future fest, dass wir dazu neigen, die kurzfristige Wirkung einer Technologie zu überschätzen und die langfristige Wirkung dafür zu unterschätzen. Das heißt, dass wir gerne einen kurzfristigen Hype mitmachen und dann hoffen, dass er vorbeizieht, anstatt uns damit auseinanderzusetzen, wie diese Technologie mittel- und langfristig eingesetzt werden kann. Derzeit besteht dazu allerdings (noch) keine Dringlichkeit, was die Verwendung von Legal Tech betrifft, weil der Anwaltsbranche keine massiven Umsatzeinbußen oder andere konkrete Gefahren drohen. Die Bedeutung von Technologie wird so lange unterschätzt, bis eine Dringlichkeit etwa durch Mandantenverlust überraschend entsteht.

Was bewegt also die Klienten in Bezug auf „die Digitalisierung“? Diese ist für viele ein wesentlicher Bestandteil der Strategie geworden: So glauben laut einer aktuellen Studie von McKinsey von den Industrieunternehmen etwa acht Prozent, dass ihr aktuelles Geschäftsmodell überlebensfähig bleibt, wenn sie es nicht digitalisieren. Rund 38 Prozent geben an, dass sie in den nächsten drei Jahren 50 Prozent oder mehr des Umsatzes mit digitalen

Technologien und Dienstleistungen erzielen wollen. Das sind über 40 Prozent mehr als bei der letzten Umfrage. Immerhin fast zwei Drittel der Unternehmen gehen davon aus, dass die Digitalisierung ihres Kerngeschäfts entscheidend sein wird, um wirtschaftlich lebensfähig zu bleiben.

Das ist eine globale Umfrage, aber als globale Player bleiben davon auch der berühmte österreichische Mittelstand und Hidden Champions nicht verschont. Nun hat zwar Corona als Verstärker der Digitalisierung gewirkt und vor allem die großen Unternehmen in Richtung Homeoffice, Videotelefonie & Co. angeschoben. Kleinbetriebe haben allerdings weiterhin großen Aufholbedarf.

Welche Trends gibt es im Markt?

2020 war das Jahr des Homeoffice. Es war erstaunlich einfach für die gesamte Welt, innerhalb weniger Tage darauf umzusteigen. Dadurch entstand auch eine erzwungene Akzeptanz der Anwälte für den flexiblen Zugang zu Akten und Wissen durch Legal-Technologie. Das brachte einerseits das Potenzial der Verbesserung der Erbringung der rechtlichen Beratung, andererseits das Potenzial zur Kostenreduktion mit sich. Überwältigende 84 Prozent der von Thomson Reuters und der Universität Georgetown befragten Kanzleien planen nun, ihre Technologiebudgets zu erhöhen.

Die digitale Umstellung erfordert jedoch nicht nur die Aufrüstung der IT- und Technologie-Infrastruktur von Kanzleien, sondern auch die Umgestaltung des gesamten Geschäftsmodells. Man muss ja nicht gleich ein Software-Unternehmen als Ergänzung zum Kerngeschäft gründen oder sogar zu einem werden, um Legal Tech als Wettbewerbsvorteil zu nutzen.

FOTO: BEGESTELLT



SOPHIE MARTINETZ

Die studierte Juristin ist Gründerin und Geschäftsführerin des Beratungsunternehmens Seinfeld, das sich mit Innovationen am Rechtsmarkt beschäftigt. Sie ist außerdem Director am WU Legal Tech Center.

Was tut sich konkret in Österreich?

Die Future-Law-Umfrage im Herbst 2020 zeigt jedenfalls großes Interesse an Legal Tech. So glauben 80 Prozent der Befragten, dass die Nutzung von einschlägigen digitalen Tools zunehmen werde. Über 70 Prozent gehen davon aus, dass Tools wie digitale Recherhelösungen und Legal Analytics in Zukunft vermehrt eingesetzt werden. Die Auswahl von neuen Produkten bleibt jedoch für viele eine Herausforderung.

Immerhin gaben aber knapp 60 Prozent der Befragten an, seit 2018 Legal-Tech-Projekte im eigenen Unternehmen umgesetzt zu haben, ein Drittel davon sogar für vier oder mehr Projekte. Und die Aussicht ist vielversprechend: Lediglich 35 Prozent der Befragten gaben an, kein neues Legal-Tech-Projekt mehr implementieren zu wollen, und nur 18 Prozent der Teilnehmer erklärten, kein Budget für neue Legal-Tech-Software zur Verfügung zu haben.

Ist das alles Corona geschuldet? Jedenfalls die Arbeitsmodalitäten der Anwälte könnten sich dadurch nachhaltig verändern: Über 40 Prozent der Befragten gaben an, zumindest einen Teil der Belegschaft künftig dauerhaft im Homeoffice beschäftigen zu wollen.

Was kann Legal Tech wirklich?

Welche Entscheidung Sie auch immer für Ihre Kanzlei treffen, um diese digitalen Themen der Klienten zu verstehen und auch mit den Erwartungshaltungen mithalten zu können, es wird auch notwendig sein, die eigene Kanzleistruktur zu digitalisieren. Die digitale Transformation erfordert natürlich einmal den Willen. Und das ist Chefsache. Bei Kanzleien, die „nur“ eine Chefin oder einen Chef haben, ist die Entscheidungsfindung rascher, dafür sind die Ressourcen oft weniger. Ich höre oft: Legal Tech ist nur für große Kanzleien. Es gibt nie genügend Ressourcen in einer Kanzlei. Dabei stehen gerade kleine Einheiten unter einem Kostendruck.

Kleinere Kanzleien, die Legal Tech erfolgreich einsetzen, unterscheiden sich von anderen (großen und kleinen) Kanzleien dadurch, dass der Chef klar definiert, welches Problem er lösen will, und sich dann am Markt konkret umschauf und eine klare Entscheidung trifft – und auch vor den Kosten nicht zurückschreckt, da der Mehrwert klar und identifiziert ist. Das kann bei der einen Kanzlei ein neues automatisiertes Dokumentenerstellungstool sein, bei einer anderen Kanzlei ein Workflow-Tool, das maßgeschneiderte Abläufe der Kanzlei abbildet und am Ende vielleicht auch ein Dokument generiert. Bei (mittel-)großen Partnerschaften kann dieser Entscheidungsprozess oft viel länger dauern, und die eigentlichen Anschaffungskosten für Legal Tech

werden alleine schon durch die entgangenen Umsätze durch das Partner-Meeting überboten.

Erfolgreiche Kanzleien investieren im ersten Schritt einmal Zeit in die Analyse der Prozesse. Ich weiß schon, das sehen viele Juristen als Zeitverschwendung an. Aber wissen Sie wirklich, wie bei Ihnen in der Kanzlei Unterschriften zustande kommen? Wie funktioniert das bei internen Partner-Beschlüssen? Was ist Ihnen wichtig? Sicherheit oder die Prozessoptimierung? Was brauchen Ihre Klienten? Wie konkret soll das Dokumentenmanagement in Ihrer Kanzlei aussehen? Was sind Ihre Bedürfnisse?

„Kleine Anwaltskanzleien haben bei Digitalisierung und Legal Tech noch Aufholbedarf.“

Wie nähert man sich seinem Legal-Tech-Potenzial?

Eine gut erprobte Methode ist es, die Aktivitäten nach Komplexität und Häufigkeit zu clustern (ein risikobasierter Ansatz ist natürlich auch möglich). Tätigkeiten, die häufig vorkommen und nicht allzu komplex sind, eignen sich im ersten Schritt für Legal Tech, zum Beispiel der Erstentwurf eines einfachen Vertrages. Dieser kann mit relativ wenig Aufwand generiert und dann dem Anwalt vorgelegt werden, der nun den Vertrag nach speziellen Bedürfnissen des Klienten erweitert und ihn dementsprechend betreut.

Legal Tech in den Rechtsabteilungen

Der große Trend in Rechtsabteilungen geht in Richtung Contract-Life-Cycle-Management-(CLM)-Systeme. Das bedeutet, dass Systeme den gesamten sogenannten End-To-End-Prozess von der Anfrage („Request“) bis zum Abschluss eines Dokuments/Vertrags und auch die Ablage und Risikoanalyse abbilden. Das optimiert und gestaltet die Arbeit für drei Zielgruppen: 1. die Rechtsabteilung, 2. deren internen Klienten 3. allfällige dritte Partner (wie Anwälte etc.). Der Schwerpunkt liegt auf drei Aspekten: Nachvollziehbarkeit, Service Delivery und Qualitätskontrolle. Auch dazu bedarf es eines Plans.

Der digitale Strategieprozess einer großen Rechtsabteilung brachte zum Beispiel folgen- ▶


„Legal Tech ist nicht nur ein technisches Thema.“

► des hervor: „Reduce and Deliver“ – also: „Reduzieren und Liefern“. Wir als Rechtsabteilung erledigen zu viele Tätigkeiten und müssen uns wieder auf unsere Kernaufgaben konzentrieren.

Alle Verträge digital sammeln

In diesem Sinne wurden dann alle Aktivitäten in der Rechtsabteilung nach diesen Kriterien erhoben: Alles, was möglich ist, wird standardisiert und via Legal-Tech-Tools durch die Rechtsabteilung internen Klienten zur Verfügung gestellt. Verschiedenste NDA-Vorlagen wurden auf eine zusammengelegt. Entscheidungsbäumen und Klauseln, die Verträgen zugrunde liegen, wurden aufbereitet. Ein Ordnungsprojekt wurde gestartet: Zur Reduktion des Aufwandes, um historische Verträge im Konzern aufzufinden, wurde ein einmaliges großes Projekt mit dem Fokus gestartet, alle historischen Verträge innerhalb einer vorgeschriebenen Zeit zusammenzutragen. Mit einem Legal-Tech-Analysis-(AI)-Tool wurden alle Verträge geclustert und dann in der schon bestehenden Vertragsablage strukturiert abgelegt. Der Fokus der Experten in der Rechtsabteilung soll in Zukunft auf den top 20 Prozent der rechtlichen Anfragen liegen.

Das zeigt auch, dass Legal Tech in den Rechtsabteilungen und den Kanzleien nicht nur ein technisches Thema ist. Es ist ganz eng mit dem Thema Organisation und Strategie verwoben – kurz: Legal Operations. Hier ist es wichtig, die zwei Kernaufgaben in einer Rechtsabteilung (und Kanzlei) zu unterscheiden. Kernkompetenz eins: alle „klassischen“ juristischen Tätigkeiten wie die Rechtsberatung der Geschäftsführung und anderen Fachabteilungen, die Regelung von Rechtsstreitigkeiten sowie die Vertrags- bzw. Dokumentenprüfung.

Aufgabe zwei beinhaltet die strategische Planung der zu erledigenden Aufgaben, das Management der Ressourcen- und (Legal-)Technologie inklusive der Ausrichtung der Tätigkeit an den Unternehmenszielen. Das beinhaltet u. a. die Wahl der richtigen (Legal-)Technologie und die Einführung standardisierter Prozesse, damit Juristen nicht jedes Mal das Rad neu erfinden müssen – kurz: eine Struktur zu schaffen, die Unternehmensjuristen den Rücken frei hält und ihnen wieder Zeit für wirklich wichtige juristischen Aufgaben gibt. 

Legal-Tech-Anlaufstellen in Österreich

Legal Tech und Digitalisierung erfordern mehr als den Kauf von trendigen IT-Tools. Legal Tech verlangt eine Veränderung, zuallererst im Kopf, denn es ist ein Strategie-, kein reines IT-Thema. Hier kann man sich Legal-Tech-Wissen rasch einholen und sich austauschen:

➔ **LEGAL-TECH-HUB.** Ein von top Anwaltskanzleien (u. a. Dorda, Schönherr etc.) gegründeter Verein, der es sich zum Ziel gesetzt hat, Legal Tech und Digitalisierung voranzutreiben. Das gelingt seit drei Jahren durch Aktivitäten wie die Erarbeitung von Ideen zum Einsatz von Cloudlösungen für die Anwaltschaft gemeinsam mit dem österreichischen Anwaltstag oder das internationale Legal Tech Start-up Accelerator Program: Hier arbeiten Anwaltskanzleien und Legal Techs an der Anpassung und Weiterentwicklung von Tools und Lösungen für den Anwaltsbereich wie z. B. im aktuellen Programm effiziente Zeiterfassung, automatische Dokumentenerstellung, Mediations- und Gerichtsverfahren in Virtuelle-Realität-(VR)-Räumen und Künstliche-Intelligenz-Analysertools. Interessierte Kanzleien und Juristen haben hier die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch, zum Ausprobieren, zur Weiterentwicklung und Einbindung von Technologien sowie zur Veränderung der Wahrnehmung von Legal Tech auch innerhalb der Kanzleien.

➔ **LEGAL-TECH-KONFERENZ** am 16. November 2021: Die größte Legal-Tech-Konferenz im deutschsprachigen Raum findet in Wien statt (mehr als 850 Teilnehmer 2020) und bietet auch heuer zum Thema „Legal Tech für alle“ mehr als 100 Legal-Tech-Experten und -Anwender aus Anwaltskanzleien, Rechtsabteilungen, Legal Techs und öffentlicher Hand, die konkret von möglichen Legal-Tech-Anwendungen und Umsetzungen berichten. legaltech.future-law.at

➔ **FUTURE-LAW MEMBERSHIP PRO:** Als Mitglied bei Future-Law kann man an der Expertise rund um Legal Tech und Digitalisierung und Recht über ein Printmagazin, regelmäßige Newslettern, Legal-Tech-Tool-Empfehlungen, Legal-Tech-Veranstaltungen, Vergünstigungen bei Legal-Tech-Partnern etc. partizipieren.

➔ **DER LEGAL-TECH-START-UP-TAG** vom Institut für Innovation und Digitalisierung der Universität Wien hat heuer am 8. Juni bereits zum dritten Mal stattgefunden und bietet den Teilnehmern alljährlich einen guten Überblick über neueste Innovationen auf dem Gebiet.

➔ **DIE REMEP ODER LEGAL INFORMATICS CONFERENCE** vom 5. bis 7. September. Die Veranstaltung bringt Rechtsinformatik, Forscher und Unternehmen zusammen. remep.net

➔ **LEGAL TECH ADVISORY:** Der Future-Law Advisory begleitet Interessierte bei ihren Legal-Tech-Projekten. future-law.at/services/future-law-beratung

➔ **WIRTSCHAFTSUNIVERSITÄT WIEN LEGAL TECH CENTER:** Die neu gegründete Forschungseinrichtung zu Digitalisierung und Recht veranstaltet u. a. ein alljährliches Spring Symposium, heuer erstmals zum Thema Regulatory Sandboxes etc. wu.ac.at/ltc