

AKTUELLE 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., Vize-Präsident der SLTA und Head 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 Rechtsbranche erfährt in der Schweiz weiterhin eine stetig wachsende Bedeutung. Der Schweizerische Anwaltsverband (SAV) und die Swiss LegalTech Association (SLTA) untersuchen in diesem Zusammenhang zum zweiten Mal, wie es um die Verwendung und die geplante Implementierung von LegalTech-Lösungen in Schweizer Kanzleien steht und wie sich der Anwaltsmarkt dadurch verändern wird. Im Gegensatz zur letzten Umfrage beinhaltete diese Durchführung einen Exkurs zu den durch die Covid-19-Pandemie bedingten Auswirkungen auf die Digitalisierung der anwaltlichen Tätigkeit, die Homeofficepflicht sowie die dadurch bedingten Investitionen. Welche neuen technischen Instrumente wurden bereits eingesetzt, und wie beurteilen die Schweizer Anwältin und der Schweizer Anwalt die Chancen und Herausforderungen dieser innovativen Lösungen? Inwiefern hat die Pandemie die Einstellung der Kanzleien zu LegalTech-Angeboten beeinflusst?

I. Executive Summary

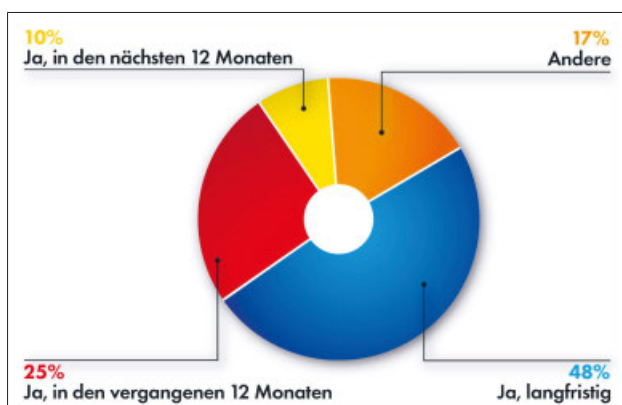
Die Haltung der Kanzleien bezüglich LegalTech und dessen Anwendung im Betrieb hat sich im Vergleich zu Zeiten vor der Pandemie nicht wesentlich verändert. Bei der vertieften Analyse der Daten wird aber deutlich, dass die Pandemie teilweise zumindest die Planung zum Einsatz von Digitalisierungslösungen zur Effizienzsteigerung angeregt hat. Was sich bei einzelnen Anwälten nicht immer als rentabel erweist, verändert möglicherweise bei Mittel- und Grosskanzleien ganze Prozessstrukturen und trägt gleichzeitig zur Qualitätssteigerung bei. Zwar sind die LegalTech-Lösungen in der Schweiz nach wie vor nicht so weit entwickelt oder im Einsatz, wie ursprünglich viele ausserhalb und innerhalb der Anwaltschaft vermutet hatten. Anwältinnen und Anwälte werden aber immer mehr durch Automatisierung und Digitalisierung unterstützt, was in vielen Bereichen heute bereits zum Standard zu zählen ist.

Nach zwei herausfordernden Jahren haben der Schweizerische Anwaltsverband (SAV) und die Swiss LegalTech Association (SLTA) zum zweiten Mal eine Umfrage zum Einsatz von LegalTech-Produkten auf dem schweizerischen Rechtsmarkt durchgeführt. Die Datenerhebung wurde in deutscher und französischer Sprache durchgeführt und wie bisher allen eingetragenen Berufsträgern per E-Mail verschickt. Die Anwaltskanzleien sowie einzelne Anwälte wurden gebeten, jeweils eine Antwort abzugeben, die ihre Kanzlei repräsentiert. Die Umfrage fand im Zeitraum von Oktober 2021 bis Januar 2022 statt, wobei bei dieser Durchführung 532 Teilnehmer (4,85% der SAV-Mitglieder) verzeichnet werden konnten, was insgesamt 14 768 Antworten generierte. Im Vergleich zur letzten Umfrage nahmen 14,7% mehr Berufsträger teil. Der Fokus wurde, wie bei der erstmaligen Durchführung, auf den Einsatz von LegalTech-Produkten sowie ausblickend auf

zukünftig erwartete Entwicklungen im schweizerischen Rechtsmarkt gerichtet. Die diesjährige Umfrage wurde mit spezifischen Fragen zur Homeofficepflicht erweitert, um mehr über die Erfahrungen und die damit verbundenen Herausforderungen der verschiedenen Anwaltskanzleien zu erfahren und Erkenntnisse aus der Umsetzung zu gewinnen.

Die ersten Fragen betrafen allgemeine Themen wie die Einschätzung, inwiefern man sich von anderen Kanzleien unterscheidet und wie die Vorstellung zukünftiger Veränderungen im Rechtsmarkt aussieht. Bei der Frage nach der Differenzierung bzw. inwiefern sich ein Mitbewerber von anderen Kanzleien unterscheidet, wurde von 44% der Teilnehmer festgehalten, dass keine Differenzierung besteht. Diejenigen, die einen Unterschied zu anderen Mitbewerbern nannten, führten dies auf eine bestimmte Spezialisierung im Tätigkeitsbereich (34%), auf die Arbeitsart (13%) oder auf die Art der Dienstleistungserbringung (14%) zurück. Auch in diesem Jahr gaben erst wenige Teilnehmende (6% im Vergleich zu 5% im Jahr 2019) an, dass sie sich durch den Einsatz von LegalTech-Lösungen von anderen Anwaltskanzleien unterscheiden.

Der zweite Fragenblock bezog sich auf erwartete Veränderungen im Rechtsmarkt. 77% der Teilnehmer sind der Meinung, der Rechtsmarkt werde sich verändern. Bei Kanzleien, die zwischen 11 und 50 sowie mehr als 50 Anwälte beschäftigen, liegt diese Quote weiterhin hoch bei 96%, bei Kleinkanzleien und einzelnen Anwälten liegt sie bei 75%. 15% der Befragten enthielten sich bei dieser Frage. Ferner sind 48% der Teilnehmenden der Ansicht, dass sich ihre Anwaltskanzleien langfristig organisatorisch verändern werden oder ihr Dienstleistungsmodell angepasst werden muss. Ausserdem kann festgestellt werden, dass viele neu gegründete Anwaltskanzleien keinen Veränderungsbedarf sehen, weil sie mit entsprechenden Konzepten bereits am Markt sind.



Erfreulicherweise kann festgestellt werden, dass darüber hinaus bereits 25% (20% im 2019) der Befragten diesen Veränderungsprozess in den vergangenen zwölf Monaten durchlaufen haben und weitere 10% (13% im Jahr 2019) beabsichtigen, sich in den nächsten zwölf Monaten zu verändern bzw. anzupassen. Von denjenigen, die mit Veränderungen rechnen oder darauf reagieren¹, wollen

aktuell 33% der Teilnehmenden einen stärkeren Fokus auf die Kundenpflege richten. Was diesbezüglich auffällt, ist, dass in diesem Zusammenhang lediglich 11% (56 Anwaltskanzleien) regelmässig Umfragen zur Zufriedenheit der Klienten anstreben. Gleichzeitig wurde ebenfalls häufig angebracht, dass die Anwaltstätigkeit aufgrund der klientennahen Betreuung nicht durch Digitalisierung oder Technologien abgelöst werden könne. Hinsichtlich dem Einsatz von Legal Technology unterscheiden sich die Antworten je nach der Grösse der Kanzlei. Während bei den mittelgrossen (11–50 Anwälte) und den Grosskanzleien (mehr als 50 Anwälte) 40% der Überzeugung sind, dass Legal Technology den Rechtsmarkt verändern wird, sind bei den kleineren Kanzleien (1–10 Anwälte) lediglich 28% dieser Auffassung.

45 Teilnehmer (11%) gaben im organisatorischer Hinsicht an, neben den klassischen juristischen Arbeitnehmern Personen mit unterstützenden technischen Funktionen zu beschäftigen. Spannend hierbei ist, dass die Beschäftigung von Nichtjuristinnen und Juristen für Digitalisierungs- und Automatisierungsaufgaben je nach Grösse der Kanzlei variiert. Während lediglich 10% der teilnehmenden Kleinkanzleien zusätzliche Stellen für Funktionen ausserhalb der klassischen juristischen Tätigkeit schaffen, sind es bei den mittelgrossen und den grossen Kanzleien bereits 30%.

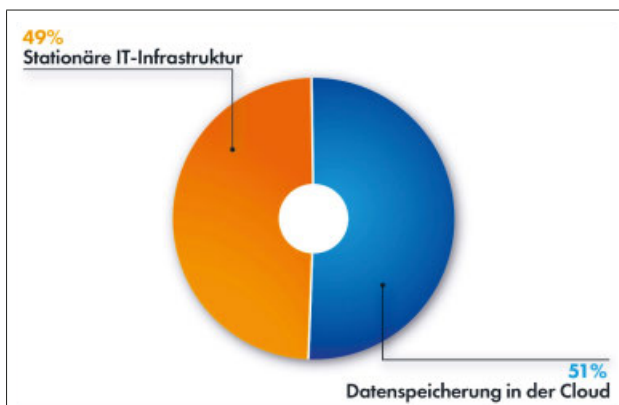
Die meistgenannten Stellen waren hierbei immer noch Office Manager, IT-Angestellte und LegalTech-Experten. Weitere erwähnte spezialisierte Funktionen waren Marketing Manager, Chief Operating Officer (COO), Projekt-Manager, Data-Analysten und Legal Operations Manager.² Weitere 35 der teilnehmenden Anwaltskanzleien (8,6%), was im Vergleich zur letzten Umfrage zugenommen hat, planen ausserdem die Einführung eines Innovationsausschusses.

56,7% von insgesamt 532 Teilnehmenden verfügen über keine Digitalisierungsstrategie, wobei bereits 43,3% bereits eine Digitalisierungsstrategie vorweisen können (36% im Jahr 2019). Von den Grosskanzleien haben alle teilnehmenden Anwaltskanzleien eine Digitalisierungsstrategie.

Mandatsakten werden gemäss der aktuellen Umfrage nur noch zu 56,7% teilweise in Papierform und teilweise elektronisch abgelegt (63% im Jahr 2019). Bei dieser Durchführung der Umfrage gaben bereits 40,2% im Vergleich zu bisher 30% der Teilnehmenden an, die Akten nur elektronisch zu verwalten, was wohl durch die pandemiebedingte Ausweichung auf Online-Lösungen zu erklären ist. Lediglich 3,1% der Teilnehmenden verwalten die Akten noch ausschliesslich in Papierform, womit diese Zahl im Vergleich zu vor der Pandemie um 50% abgenommen hat.

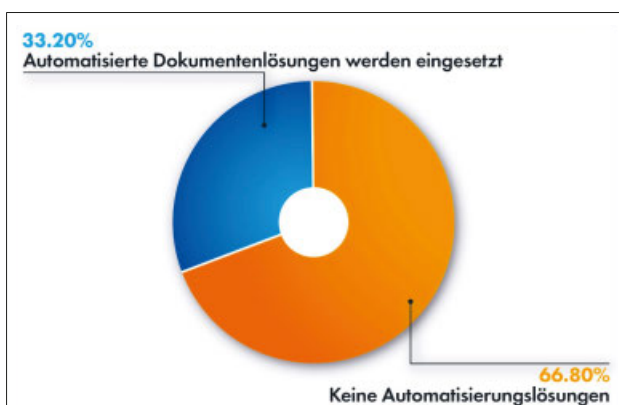
¹ Mehrfachantworten waren möglich.

² 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/>).



IT-Basisinfrastrukturen sind bei der Hälfte der Teilnehmenden nach wie vor stationär installiert (49%), bei einem grossen Teil der Anwaltskanzleien aber sieht man einen pandemiebedingten Trend hin zu Datenspeicherung in der Cloud (51% im Vergleich zu 39% im Jahr 2019), da das Arbeiten vor Ort in manchen Fällen verunmöglicht wurde und Alternativen gefunden werden mussten. Die weit verbreitete Skepsis, Daten auf einer Cloud abzuspeichern, hat signifikant abgenommen. Durch die intensivere Auseinandersetzung mit Cloud Storage sind offenbar viele Kanzleien zum Schluss gekommen, dass die Datenspeicherung in einer Cloud sicherer sein kann als auf lokalen IT-Infrastrukturen. Zudem funktionieren viele cloudbasierte LegalTech-Produkte nur mit einer Rechenkapazität, die auf einer Cloud gewährleistet werden kann.

Bei ungefähr gleichbleibenden 33% (32% im Vorjahr) der Teilnehmenden wird eine automatisierte Dokumenten- und Vertragserstellung eingesetzt. 66,8% setzen jedoch keine Automatisierungslösungen ein. Der Einsatz solcher digitaler Lösungen ist bei 48,9% der Grosskanzleien verbreitet, womit eine Effizienzsteigerung und Fehlerminimierung erreicht werden konnte. Im Vorjahresvergleich bedeutet das eine Zunahme von über 11%. Die Tätigkeitsgebiete verschiedener Kanzleien sind hierbei entscheidend, da der Einsatz solcher Programme oft aufgrund der individuellen Ausfertigung von Vertragstypen (v. a. in Ehe- und Erbvertragsrecht sowie Testamenten) nicht zielführend ist.



63 Prozent der Befragten setzen heute eine Kanzlei-management-Software ein (KMS)³, 47% eine Dokumenten-

Management-Software (DMS)⁴ und 23% ein Kundenmanagement-System (CRM)⁵. Insbesondere bei den Einzelpraktikern wird noch nicht überall ein KMS benötigt. Im Vergleich zur letzten Datenerhebung bedeutet dies einen Zuwachs von 10% an Anwaltskanzleien, die eine Kanzleimanagement- (53,2% im Jahr 2019) und Dokumentenmanagement-Software (36,2% im Jahr 2019) einsetzen. Der Einsatz von Kundenmanagement-Software hingegen lag 2019 bei 18,5%, d. h., hier konnte lediglich eine kleine Zunahme beobachtet werden.⁶

Die rechtliche Recherche mit intelligenten Lösungen ist weiterhin verbreitet (47,6%), und die Arbeit mit Online-Publikationen (46,8%) nahm von 37% auf 46,8% um knapp 10% zu; auch rechtliche Marktplätze und Internet-Plattformen werden bei 13% der Anwaltskanzleien eingesetzt. Weniger bedeutend bleiben immer noch Markensoftware (2,3%), Knowledge-Management-Software (8%), Datenanalyse-Tools (4%), E-Discovery-Lösungen (2,5%), Automatisierungssoftware (6%), Compliance-Tools (3%) und Predictive Legal Analytics⁷ (0,5%).

Bei der Verwendung von LegalTech-Angeboten im Bereich der Erstellung oder Verwaltung von automatisierter Dokumentenanalyse oder zur Unterstützung bei einer Due Diligence mittels künstlicher Intelligenz hat sich in den letzten zwei Jahren bezüglich der Zurückhaltung wenig verändert; nach wie vor warten viele Anwältinnen und Anwälte ab, solche Technologien flächendeckend zu implementieren. Zwar setzen bereits 32,1% solche Lösungen ein, 66,8% äussern sich diesbezüglich aber zurückhaltend. Die dahingehenden Kommentare sowie die zum zukünftigen Einsatz solcher Lösungen deuten aber darauf hin, dass die testweise Einführung entsprechender Software durchaus für möglich gehalten wird und ein Interesse daran besteht, sich damit vertieft auseinanderzusetzen.

II. Aktuelle Trends

44,4% der Kanzleien gaben an, dass der Wettbewerb durch nicht traditionelle Dienstleister im aktuellen Jahr tendenziell zunehmen könnte. Weit verbreitet unter den Anwälten ist die Auffassung, dass der Rechtsmarkt durch Technologien zur Verbesserung der Dienstleistungserbringung beeinflusst werden wird (40,4%). Zudem gehen 148 Kanzleien (40,1%) davon aus, dass mehr Teilzeitanwälte in der Rechtsbranche tätig sein werden als bisher. 74,7% der Teilnehmenden sind der Meinung, dass sich neue Dienstleistungsmodelle im Rechtsmarkt etablieren werden, wobei ein Teil davon kurz- oder langfristig organisatorisch auf diese Ver-

³ Diese Software erstellt Mandantenakten und stellt die Stundenerfassung sowie die Rechnungsstellung sicher.

⁴ Diese Software stellt eine intelligente Dokumentenablage und -analyse sicher.

⁵ Diese Software administriert die Klientenkommunikation und die Akquise.

⁶ Mehrfachantworten waren möglich.

⁷ Beinhaltet die prädiktive Analyse von umfangreichen Datenmengen sowie anschliessende datengestützte Entscheide.

änderungen reagiert und bereits Vorkehrungen zur Implementierung und Prüfung neuer Modelle getroffen hat. Einen weiteren Trend sehen 34,7% der Anwaltskanzleien im stärkeren Preiswettbewerb, der durch diversifizierte und effiziente Lösungen beeinflusst werden könnte.

Gemäss 48,6% der Teilnehmenden werden Mandate tendenziell vermehrt von internen Rechtsabteilungen direkt selbstständig ausgeführt. Zudem empfinden 150 von 364 teilnehmenden Kanzleien (41,2%), die diesbezügliche Fragen beantwortet haben, dass alternative Rechtsdienstleister mit ihnen in direkte Konkurrenz treten. Dabei wurden aber die Wirtschaftsprüfungsgesellschaften (Big Four) weniger als Konkurrenten angeführt als in der letzten Umfrage (Reduktion von 30% auf 17%).

Insgesamt qualifizieren 49% der Teilnehmenden Technologien zur Verbesserung der Dienstleistungserbringung als wichtigsten Trend für das aktuelle Jahr. Dahinter wird der zunehmende Einsatz von Teilzeitanwälten mit 40,1% der positiven Antworten als bedeutende Entwicklung im Jahr 2021 beurteilt.⁸

III. Exkurs Homeoffice

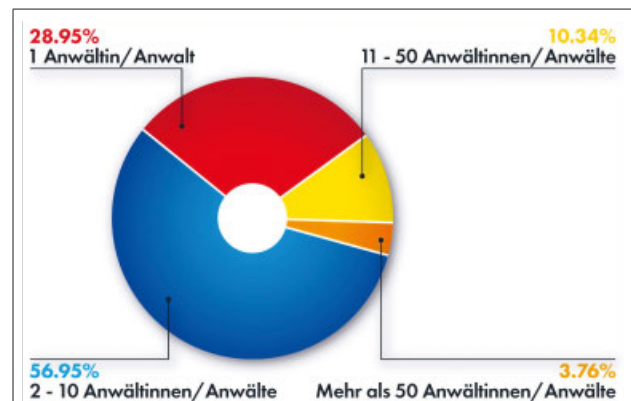
Durch die Pandemie wurde der Wirtschaftssektor vor eine erhebliche Herausforderung gestellt. Auch der Rechtsmarkt war durch die Massnahmen betroffen, wobei die Homeofficepflicht für viele zum Alltag wurde. Die Erkenntnisse und der Umgang mit der Arbeit im Homeoffice wurden von den verschiedenen Kanzleien sehr unterschiedlich wahrgenommen. Grundsätzlich verlief der Umzug in das Homeoffice bei einer grossen Mehrheit der Kanzleien reibungslos. Bei einem Teil der kleinen Kanzleien oder einzelnen Anwälten wurde die Homeofficepflicht gar nicht eingeführt, da dies aus verschiedenen Gründen nicht notwendig oder gar nicht umsetzbar schien. In vielen Fällen arbeiten die Anwältinnen und Anwälte ohnehin in Einzelbüros, weshalb aus deren Sicht kein Wechsel nötig war. Doch wie sah es bei denjenigen Kanzleien aus, die auf keine anderen Möglichkeiten ausweichen konnten?

24 Kanzleien (6,1%) mussten aufgrund des Wechsels in das Homeoffice zusätzliche Investitionen tätigen. Bei 30,9% der Anwälte waren diese Investitionskosten nur bei einzelnen Mitarbeitern notwendig. Konkret mussten 68,8% der Teilnehmenden in IT-Hardware (Laptop-Beschaffung, Anschaffung von Druckern oder Bildschirmen), 66,7% in die Implementierung neuer Kommunikationstools (z. B. Teams, Zoom, Webex, TrueConf usw.) und 34% in neue IT-Infrastrukturen (z. B. Umstieg auf Cloudlösungen) investieren. Für die Hälfte der Kanzleien entstanden keine zusätzlichen Kosten. Auf die Grösse der Bürofläche hatte dieser Umstieg laut 81,8% der Befragten keine Auswirkungen. Im Bereich der Kundenbetreuung waren 30% der Auffassung, dass diese mit dem Wechsel in das Homeoffice schlechter wurde. Im Vergleich zu anderen Branchen, in denen Betriebe geschlossen und Dienstleistungen eingestellt werden mussten, blieb es auf dem Schweizer Rechtsmarkt aber verhältnismässig ruhig, da rechtliche Dienstleistungen meist auf die gleiche Weise erbracht werden konnten.

IV. Methodologie / Angaben zu den Umfrageteilnehmer

Die Umfrageteilnehmer waren wieder weitgehend vielfältig, und die Sprachregionen wurden wie folgt repräsentiert.

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



57% der Teilnehmenden beschäftigen 2-10 Anwälte, 28,9% jeweils 1 Anwalt, 10,3% 11-50 Anwälte, 3,8% mehr als 50 Anwälte. Die meistgenannten Tätigkeitsbereiche blieben wie vor zwei Jahren Arbeitsrecht, Miet- und Pachtrecht, Familienrecht, Erbrecht und Strafrecht.

V. Fazit

Die Sensibilisierung für Technologie und Digitalisierung im Schweizer Rechtsmarkt nahm in den letzten Jahren weiter zu. Anwaltskanzleien sahen sich mit der Homeofficepflicht konfrontiert, wobei die Skepsis bezüglich Cloud-Speicherung und Datenverarbeitung in der Cloud, auch wegen der mit dem Homeoffice verbundenen Herausforderungen, abnahm. Mehr und mehr Anwaltskanzleien gehen davon aus, dass der Trend hin zur Implementierung von LegalTech-Angeboten in Zukunft zunehmen wird und eine Auseinandersetzung und allfällige probeweise Prüfung verschiedenster Lösungen unumgänglich ist, um mit der Konkurrenz langfristig mithalten zu können. Auffallend hoch war der Anteil der Grosskanzleien, die neu automatisierte Dokumenten- und Vertragserstellungs-Tools einsetzen. Die Rückmeldungen dazu waren häufig verbunden mit Hinweisen zu Effizienzsteigerung und Arbeitserleichterung. Die

⁸ Durch die Covid-19 Pandemie und die 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 digitalen «Remote-Lösungen» sprunghaft angestiegen.

Frage, ob mehr Personal für spezialisierte Funktionen eingesetzt oder ob der klassische Anwaltsberuf mit technischem Know-how erweitert werden muss, bleibt weiterhin offen, wird sich aber in Zukunft zeigen. Der Bereich Legal-Tech ist nach wie vor vergleichsweise jung, die anstehenden Entwicklungen erscheinen jedoch vielversprechend.

Die Pandemie hat uns zudem aufgezeigt, dass Prozessoptimierungen in den meisten Fällen sinnvoll und möglich sind, dazu braucht es jedoch Zeit und Engagement. Die Ereignisse der letzten zwei Jahre haben die Suche und den Appetit nach alternativen, kostengünstigen und effizienten technologischen Lösungen weiter angeregt.

Hilfe für unsere Bergbevölkerung schafft neue Perspektiven



Die Schweizer Patenschaft für Berggemeinden fördert die Solidarität mit der Schweizer Bergbevölkerung und mindert das Gefälle zwischen wohlhabenden und wirtschaftlich benachteiligten Regionen.

Mit projektbezogener Hilfe an unterstützungswürdige Gemeinden, Korporationen usw. hilft sie, dass unsere Bergregionen bewohnbar bleiben und aktiv bewirtschaftet und gepflegt werden. Die objektbezogenen Spenden werden ohne Spesenabzug den Begünstigten weitergereicht. Bei grösseren Vermächtnissen bietet sich die Möglichkeit, einen Fonds mit klar umschriebener Zweckbestimmung zu eröffnen.

PATENSCHAFT
BERGGEMEINDEN

Asylstrasse 74
8032 Zürich
Telefon

berggemeinden.ch
info@patenschaft.ch
044 382 30 80

Postkonto 80-16445-0
IBAN CH51 0900 0000 8001 6445 0

