



Transformation juristischer Dienstleistung durch Digitalisierung und Automatisierung



27.11.20 - LegalTech- oder RegTech-Produkte bestimmen momentan die Entwicklung des Rechtsmarktes, da in diesen Bereichen unermüdlich geforscht und entwickelt wird. Ziel ist es, die über Jahre stetig ansteigenden Kosten für externe Rechtsdienstleister (Kanzleien und Big4-Gesellschaften) zu reduzieren. Wichtigster Einkäufer dieser Dienstleistungen ist der interne Rechtsdienst von Konzernen und KMUs. Doch Digitalisierung und Automatisierung spielt nicht nur bei der direkten Rechtsanwendung eine Rolle, sondern wird vermehrt bei der Strukturierung und Implementierung externer juristischer Fachkräfte angewandt.

Um dem steigenden Kostendruck bei der juristischen Beratung etwas entgegenzuhalten, setzen disruptive neue Anbieter verstärkt auf Digitalisierung und Automatisierung bei der Administration von Projektmitarbeitern im Rechts- und Compliance-Sektor. Somit können die Kosten für Einsätze externer Mitarbeiter um bis zu 40% im Vergleich zu gängigen Anbietern reduziert werden, da die meisten Kanzleien und Big4-Gesellschaften die Entsendung von Mitarbeitern auf juristische Projekte als Nebengeschäft betreiben. Folglich wird auch das Handling dieser Mitarbeiterpopulation analog zu der interner Mitarbeiter strukturiert. Dies fängt bei der Gewinnung neuer Talente an und zieht sich weiter über die monatliche Rechnungstellung an die Kunden, die Abführung von Sozialabgaben und Gehälter der Mitarbeiter.

Besonderheiten des Marktes

Eigentlich unterscheidet sich der Einkauf von Dienstleistungen und der Bezug von Gütern wenig. Der Kunde hat ein natürliches Interesse das Produkt zu einem möglichst geringen Preis einzukaufen und übt daher Druck auf den Verkäufer aus. Dieser Druck kanalisiert sich oft in Richtung eines Wechsels zu einem anderen -günstigeren- Dienstleister im freien Markt. Handelt es sich bei dem Markt allerdings um einen Sektor, der kartellähnliche historische Strukturen aufweist, ist es für den Kunden schwierig, innovative Dienstleistung einzukaufen. Auf der anderen Seite ist der Wille zur Modernisierung und Effizienzsteigerung bei der Bereitstellung von Dienstleistungen bei vorgenannten starren Strukturen äusserst gering. Ein solcher Sektor ist der Rechts- und Compliance-Sektor. Ein Grossteil der eingekauften Dienstleistungen war bis dato fest in der Hand etablierter Kanzleien und Big4-Gesellschaften. Doch ausgehend vom angelsächsischen Rechtsmarkt entwickeln sich -auch in der Schweiz- zusehends

alternative Rechtsdienstleister, die den gesamten Aufbau der Zurverfügungstellung externer juristischer Mitarbeiter auf eine digitalisierte und automatisierte Grundlage stellen möchten. So tut sich besonders das Unternehmen **Flex Suisse** als innovativer Anbieter in der Schweiz hervor. Bei der Gründung des Unternehmens im Jahr 2019 wurde insbesondere darauf geachtet, dass die Prozesse der Mitarbeiteradministration vollständig digitalisiert und automatisiert sind. Mitarbeiter auf temporären Projekteinsätzen erfassen ihre Arbeitszeit über eine Smartphone-App und diese wird über Schnittstellen direkt an die Lohnbuchhaltung und Rechnungsstellung weitergeleitet. Das Onboarding und Offboarding von Mitarbeitern dauert dank digitaler Abläufe oft nur wenige Minuten und erspart den Mitarbeitern permanenten Briefverkehr. Der insgesamt geschaffene Kostenvorteil wird an den Kunden in Form von günstigeren Preisen und an die Mitarbeiter in Form von höheren Löhnen weitergegeben.

Messbarkeit der Einsparungen im Einkauf von Legal- und Compliance-Dienstleistungen

Momentan gehören in der Schweiz hauptsächlich internationale Finanzdienstleister und Pharmaunternehmen zu den Abnehmern dieser Projektmitarbeiter. Diese werden grösstenteils bei Investigationen oder regulatorischen Projekten (e.g. Datenschutz) eingesetzt. Durch die Industrialisierung des Einkaufs externer Legal- und Compliance-Mitarbeiter wird die Messbarkeit der Kosteneinsparungen erhöht und zunehmend die Anwendbarkeit klassischer Supply-Chain-Anwendungen möglich. Daher haben die meisten Konzerne neben einem General Counsel die Position eines COO Legal geschaffen, welcher einen Überblick über die wachsende Zahl an technologisch fortschrittlichen Dienstleistern und dem damit verbundenen Einkauf juristischer Dienstleistungen hat.

Der gesamten Branche stehen spannende Jahre bevor. Disruption und Transparenz durch Digitalisierung und Automatisierung werden jeglichen Teilbereich juristischer Dienstleistungen durchdringen. Gewinner dieser fortschreitenden Anpassung werden kleinere Anbieter sein, die mit der technologischen Entwicklung auf flexible Art und Weise Schritt halten können.

*Autor: Richard Ossen, Managing Partner und Co-Founder, **Flex Suisse AG***

Foto: @ Gerd Altmann / pixabay