

Search Post



Foto: Gerd Altmann von Pixabay

Dienstag, 25. Februar 2020 12:36

2 Min Read



Die Disruption des Rechtsmarktes durch Managed Legal Services

Der Elfenbeinturm der klassischen Rechtsberatung beginnt mittlerweile auch in der Schweiz ins Wanken zu geraten. Zu lange haben sich die monolithischen Strukturen dieses Systems bedingt durch ein ausgeprägtes Ständerecht und intransparente Preisstrukturen halten können. Der Schlüssel zu dieser Veränderung ist das sich zusehends etablierende Geschäftsmodell der Managed Legal Services. Bis vor kurzem konnten die Leiter der internen Rechtsdienste einzig auswählen, ob sie die personellen und fachlichen Kapazitäten zur Problemlösung selbst vorrätig halten oder Rechtsanwaltskanzleien beauftragen. Jedoch haben sich -ausgehend vom US-Rechtsmarkt- mittlerweile viele alternativen Rechtsdienstleister etabliert, die sich durch kostengünstigere Preisstrukturen, ein hohes Mass an Projekterfahrung und Flexibilität des Ressourcen-Angebotes auszeichnen.

Ein Grossteil der von alternativen Rechtsdienstleistern abgefragten Leistungen entfällt auf das Thema Managed Legal Services. Diese sind neben dem holistischen Ansatz darauf ausgerichtet, juristischen und regulatorischen Anforderungen mit einer Mischung aus flexiblen Ressourcen,

informationstechnologischem Verständnis und Expertise im internen Rechtsdienst zu begegnen. Klassische Anwendungsgebiete sind Investigationen, Implementierung neuer regulatorischer Bestimmungen, Transaktionen, Governance, Risikomanagement, Datenschutz, Vertragsrecht und Forderungsmanagement. Bis dato ist die Ausgangslage für das Hinzuziehen eines externen Anbieters zur Erbringung von Managed Legal Services relativ klar umrissen. Meist liegen hohe Volumina an Standardaufgaben und/oder -prozessen vor, welche mit einer starren Frist versehen sind. Hinzu kommt eine massive Erhöhung des Kosten- und Effizienzdrucks auf die internen Rechtsdienste. Die Umfrage einer internationalen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in 2019 unter 1000 Leitern von internen Rechtsdiensten hat ergeben, dass Standardaufgaben um 27% zugenommen haben, während 82% der Befragten zur selben Zeit Mitarbeiter in ihren Abteilungen abbauen müssen. Diese Gemengelage sorgt dafür, dass 76% der Befragten vertragsrechtliche und gesellschaftsrechtliche Aufgaben zum Grossteil an externe Dienstleister auslagern müssen und werden.

Das Potential der externen Anbieter von Managed Legal Services ist jedoch noch lange nicht erschöpft. Durch die fortschreitende Verquickung von Mensch und Maschine ergeben sich optimale Chance zur weiteren Automatisierung juristischer Prozesse. Der Aplomb der alternativen Rechtsdienstleister beruht auf den sich anbahnenden langfristigen Beziehungen zwischen ihnen und ihrem wachsenden Kundenstamm. Oftmals wird eine Dienstleistung rein projektbezogen über einen kurz- bis mittelfristigen Zeitpunkt eingekauft. Stellt ein Unternehmen jedoch einmal den Unterschied beim Erfahrungsgrad im Projektmanagement und geringere Kosten im Vergleich zu Rechtsanwaltskanzleien fest, werden zunehmend ganze Themengebiete (beispielsweise Datenschutz oder Compliance) an den externen Anbieter ausgelagert. Hierbei entsteht oft der Vorwurf der wachsenden Abhängigkeit von solchen Anbietern und mangelhaften Wissenstransfers zu internen Mitarbeitern. Dem können Organisationen durch die Integration der externen Ressourcen in die eigene Infrastruktur begegnen. Etablierte Anbieter definieren zudem bereits zu Beginn der Zusammenarbeit einen Fahrplan zur Schulung des Rechtsdienstes und eine Strategie für den Fall der Beendigung eines Projektes. Der Status quo ist, dass ausschließlich Grosskonzerne vom Angebot der Managed Legal Services Gebrauch machen. Dennoch zeichnet sich gerade bei mittelgrossen bis kleinen Finanzdienstleistern ein erhöhter Bedarf nach dieser Dienstleistung ab. Diese wird sich somit durch das akkuratere Zuschneiden Ihrer Produkte in Verbindung mit einem steigenden Automatisierungsgrad in ihrer Anwendbarkeit weiterentwickeln.

Man kann also festhalten, dass die alternativen Rechtsdienstleister mit dem Angebot der Managed Legal Services ein zukunftsfähiges und wegweisendes Angebot geschaffen haben. Dieses Angebot trägt dem wachsenden Bedarf nach Automatisierung und Digitalisierung Rechnung und schafft Raum für flexiblere Ressourcenplanung und Arbeitsmodelle. Im Kern sind es Produktinnovationen wie diese, welche bestehende juristische Dienstleistungen bereichern oder Dienstleistungen mit neuem Mehrwert erst möglich machen.

Autor:

Richard Ossen, LL.M.

Managing Partner

Flex Suisse AG

Schweiz / Liechtenstein

Der Gastautor gibt hier seine eigene Meinung kund, welche nicht mit der Meinung der Redaktion übereinstimmen muss.