

Die Zukunft der Rechtsberufe - Legal Innovation

Nach dem Standardwerk von Richard Susskind zur Zukunft der Rechtsberufe sind es drei Herausforderungen, die es zu meistern gilt und die den Markt in den kommenden 10 - 15 Jahren für rechtsberatende Berufe radikal ändern werden:

Die "more-for-less challenge", die Liberalisierung des Marktes und Legal Tech. Andere Phänomene, wie demographische Veränderungen oder "das Unerwartete", die ja schon von Peter Drucker (Innovation & Entrepreneurship, 1985) als Quellen der Innovation identifiziert wurden, schwingen ohnehin mit.

Leiter von Rechtsabteilungen haben regelmäßig damit zu kämpfen, dass sie einerseits die Anzahl ihrer Mitarbeiter reduzieren sollen, die externen Beratungskosten zu hoch sind, und die Anforderungen durch erhöhte Compliance Standards und mehr regulatorische Vorschriften ständig steigen. Doch auch KMUs sehen sich zunehmend vom Druck der rechtlichen Anforderungen und regulatorischen Vorschriften belastet. Die Frage, wie *mehr* Rechtsdienstleistungen um *weniger* Geld erbracht werden können, ist der Schlüssel zu neuen Geschäftsmodellen, die im Begriffe sind, am Markt zu erscheinen.

Die Liberalisierung des Marktes ist ebenfalls zu fühlen. Große Dienstleister wie e-discovery Unternehmen bieten cross-border Due-Diligence Arbeit in multiplen Sprachen zu günstigen Preisen und höheren Sicherheitsstandards wie Rechtsanwaltskanzleien mit vielen Standorten in verschiedenen Ländern. Mit den Ergebnissen solcher e-discovers lassen sich ebenfalls schöne Verträge schreiben.

Die Zulassung zum Anwaltsberuf ist (noch) für Beratungsdienstleistungen und Vertretung vor Behörden und Gerichten vonnöten. Legal Research kann jedoch auf B-2-B Basis ausgelagert werden (warum nicht?), sowie auch Management und Organisation von Prozessen und Materialien. Man fühlt sich an das englische System der *barristers* und *solicitors* erinnert. In England und Wales ist die Liberalisierung weit fortgeschritten: Seit 2007 (Legal Services Act) können auch Nicht - Anwälte Partner in Rechtsanwaltskanzleien werden oder sog. "alternative business structures" (ABS) im Rechtsbereich gründen und anbieten. In Österreich ist dies standesrechtlich dzt ausgeschlossen, jedoch stellen sich Rechtsfragen iZm mit der Zulässigkeit der Auslagerung von Rechtsdienstleistungen an nicht-österreichische Service Provider. Sofern die Absicherung durch die Haftpflichtversicherung für den Konsument rechtlicher Dienstleistungen vonnöten ist, kann sich der Rechtsanwalt noch freudig zurücklehnen - bis der Markt von Versicherungen erkannt und bedient wird. Susskind berichtet von unglaublichen "*entrepreneurial spirit*" im *legal market* (das in UK immerhin ein GBP 25 Mrd Markt ist), das von vielen Investoren mit Interesse verfolgt und mit Kapital bespielt wird.

Die letzte Herausforderung ist Legal Tech, oder überhaupt "Tech". Sofern sich Anwälte auf den Standpunkt, jeder Fall sei ein Einzelfall und ihre Arbeit daher nicht durch *legal tech* ersetzbar, zurückziehen, übersehen sie den Trend. Mit unfassbarer Geschwindigkeit sind *legal tech* Start-ups nicht nur am angloamerikanischen Markt sondern auch im deutschsprachigen Raum ersichtlich. Es geht um Automatisierung repetitiver Tätigkeiten und das Herauslösen der *wahren* juristischen Tätigkeit vom "Rest", der sehr oft handgestrickt und kostenintensiv abgewickelt wird. Hier könnte "das Unerwartete" (Peter Drucker) auf der einen Seite, und der "irrational rejectionism" (R. Susskind) so mancher, die noch fest im Sattel der *legal industry* sitzen, für legal tech start-ups eine baldige Wende und viele Überraschungen bringen.