

KPIs in der Rechtsabteilung: Wie Legal durch Steuerung, Transparenz und Datenanalyse strategisch wirksam wird

Rechtsabteilungen stehen heute vor einer strategischen Zäsur: Sie müssen Risiken zuverlässig absichern, zugleich aber Geschwindigkeit ermöglichen, Kosten steuern und ihren Wertbeitrag gegenüber Management und Business transparent machen. In diesem Spannungsfeld entwickeln sich Key Performance Indicators (KPIs) vom reinen Reporting-Instrument zum zentralen Steuerungshebel einer [modernen Rechtsfunktion](#).

Warum KPIs für Rechtsabteilungen heute unverzichtbar sind

KPIs sind messbare Kennzahlen, die Leistungen, Prozesse und Ergebnisse systematisch erfassbar und vergleichbar machen. Für Rechtsabteilungen schaffen sie eine faktenbasierte Grundlage, um Transparenz über

- den tatsächlichen Leistungsumfang,
- den Einsatz von Ressourcen sowie
- die Qualität der juristischen Arbeit

zu gewinnen.

Richtig eingesetzt ermöglichen Legal KPIs

- eine bessere Steuerung von Kapazitäten und Prioritäten,
- eine belastbare Entscheidungsgrundlage für Management und Vorstand,
- eine sachliche Diskussion über Effizienz, Risiko und Nutzen der Rechtsabteilung,
- sowie eine stärkere Positionierung von Legal als strategischer Business Partner.

Dabei unterscheiden sich KPIs in Rechtsabteilungen grundlegend von klassischen Kennzahlen anderer Unternehmensbereiche. Im Fokus stehen weniger Umsatz oder Output-Mengen, sondern Qualität, Risiko, Durchlaufzeiten, Standardisierung und Serviceorientierung.

Drei KPI-Kategorien, die Legal strategisch machen

Aus strategischer Sicht lassen sich KPIs in Rechtsabteilungen sinnvoll in drei Kategorien einteilen:

1. Wert-KPIs – den Beitrag von Legal sichtbar machen

Wert-KPIs beantworten die Frage, welchen konkreten Beitrag Legal zum Unternehmenserfolg leistet. Beispiele sind der Standardisierungsgrad von Verträgen, Durchlaufzeiten geschäftskritischer Vereinbarungen oder der Anteil strategischer Themen an der Gesamtarbeitslast. Diese Kennzahlen zeigen, wie Legal Skalierbarkeit ermöglicht, Time-to-Market unterstützt und Business-Ziele absichert.

2. Risiko?KPIs – das Unternehmen absichern

Risiko?KPIs wirken als Frühwarnsystem. Sie machen sichtbar, wo Risiken entstehen, bevor sie eskalieren oder wirtschaftlich relevant werden. Dazu zählen etwa Abweichungen von Standard?Vertragspositionen, Eskalationsquoten, Fristversäumnisse oder Risiko?Hotspots nach Vertragstypen und Regionen.

3. Entscheidungs?KPIs – Legal steuerbar machen

Entscheidungs?KPIs unterstützen aktive Steuerung. Sie zeigen, wo priorisiert, automatisiert oder neu organisiert werden sollte, beispielsweise durch Analysen zur Kapazitätsbindung, Make?or?Buy?Entscheidungen oder Transparenz darüber, in welchen Geschäftsbereichen rechtliche Arbeit anfällt und wo Engpässe entstehen.

Erst das Zusammenspiel aller drei Kategorien macht KPIs wirklich strategisch.

Die richtigen KPIs identifizieren: Strategie vor Kennzahlen

Ein häufiger Fehler in der Praxis ist der Start mit einer Vielzahl von Kennzahlen. Erfolgreiche Rechtsabteilungen gehen anders vor:

1. Zunächst wird das strategische Zielbild geklärt.
2. Anschließend werden wenige, aber steuerungsrelevante KPIs definiert.
3. Erst im nächsten Schritt wird das KPI?Set schrittweise erweitert und verfeinert.

Entscheidend ist dabei die klare Anbindung der KPIs an die Unternehmensstrategie. KPIs sind kein Selbstzweck, sondern ein Spiegel der strategischen Prioritäten des Unternehmens und damit auch der Rechtsabteilung.

Messung und Nutzung in der Praxis: Pragmatismus statt Perfektion

In der Praxis werden KPIs häufig aus bereits vorhandenen Datenquellen erhoben, beispielsweise aus Matter?Management?Systemen, Contract?Lifecycle?Management?Lösungen oder Workflow?Tools. Zur Einführung von KPIs sind Konsistenz und Vergleichbarkeit zunächst der perfekten Datenqualität vorzuziehen, um Trends zu erkennen und fundierte Entscheidungen zu ermöglichen.

Technologie sollte hier Enabler sein. Sie hat keinen Selbstzweck. Reporting? und BI?Tools unterstützen die Auswertung. Den Mehrwert erzeugt jedoch erst die Einordnung der KPIs im Management?Kontext und die Maßnahmen, die daraus abgeleitet werden.

Herausforderungen und Erfolgsfaktoren bei der Einführung

Die größten Hürden bei der Einführung von KPIs sind häufig

- unklare Zielbilder und fehlende strategische Leitplanken,
- mangelnde Akzeptanz im Team,
- die Wahrnehmung von KPIs als Kontrollinstrument
- sowie unzureichende oder inkonsistente Datenqualität.

Gerade der letzte Punkt ist in der Praxis entscheidend. Ohne saubere Daten verlieren KPIs schnell an Glaubwürdigkeit.

Erfolgreiche Rechtsabteilungen begegnen diesen Herausforderungen mit transparenter Kommunikation, frühzeitiger Einbindung der Mitarbeitenden und einem klaren Fokus auf Steuerung und Verbesserung statt individueller Leistungsbewertung. Pragmatismus und iterative Weiterentwicklung sind dabei entscheidender als Vollständigkeit.

KPIs als Hebel für bessere Mandantenorientierung

KPIs verbessern nicht nur die interne Steuerung, sondern auch die Zusammenarbeit mit internen Mandanten. Wenn Servicelevels, Reaktionszeiten und Durchlaufzeiten transparent sind, entsteht Erwartungssicherheit und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe ist möglich.

Ausblick: Datenanalyse und künstliche Intelligenz ermöglichen vorausschauende Steuerung

Mit zunehmender Digitalisierung erweitern sich KPIs von rückblickendem Reporting hin zu vorausschauender Steuerung. Datenanalyse und künstliche Intelligenz machen es möglich, Muster zu erkennen, Risiken frühzeitig zu identifizieren und Engpässe zu adressieren.

KPIs werden damit vom Rückspiegel zur Windschutzscheibe: Sie erklären Wert, sichern Risiken und ermöglichen bessere Entscheidungen, früher und gezielter als je zuvor.

Fazit

KPIs machen den Erfolg von Rechtsabteilungen nicht nur messbar, richtig eingesetzt machen sie Legal steuerbar, strategisch anschlussfähig und zukunftsfähig. Sie stärken die Rolle der Rechtsfunktion als datenbasierter, entscheidungsfähiger Business Partner.

Ansprechpartner:

Jennifer Oelkers
Tel: + 49 711 781923506
joelkers@kpmg-law.com