

One-Stop-Shop – die Rechtsabteilung der Zukunft

One-Stop-Shop – die Rechtsabteilung der Zukunft

Der Arbeitsalltag in den Rechtsabteilungen international aufgestellter deutscher Unternehmen wandelt sich stetig – seit 15 Jahren analysiert durch den Global Legal Benchmark Survey von KPMG Law. Herausragende Trends: Stärkung der zentralen Governance, strategisches Insourcing und Kanzleimanagement – bei schrumpfenden externen Budgets. Hinzu kommt die Digitalisierung der Supportprozesse. Der aktuelle Report gibt detaillierte Einblicke über die Einschätzungen der General Counsels bei den Top-150 deutschen Unternehmen.

Seit dem Jahr 2005 entscheiden sich immer mehr Unternehmen dafür, ihre weltweiten Rechtsabteilungen zentral zu steuern – bis hin zu Personalentscheidungen. Dass diese Entwicklung nicht zuletzt auch finanzielle Gründe hat, zeigt ein Vergleich mit Unternehmen derselben Branche, die ein dezentrales Modell fahren: Hier liegen die Gesamtkosten gemessen am Umsatz um neun bis 15 Prozent höher. Dazu punktet die zentrale Governance durch mehr Transparenz und eine bessere Risikostruktur.

Interne Teams stark gewachsen – strategisches Kanzleimanagement ausgebaut

Weil Outsourcing lange als teuer und Insourcing als günstigere Alternative angesehen wurde, wuchsen die Inhouse-Teams bis 2019 durchschnittlich um ganze 92 Prozent. Mittlerweise ist diese Entwicklung des strategischen Insourcing zu einem Ende gekommen, und die Unternehmensführungen setzten stärker auf Verbesserungen an Struktur und laufendem Betrieb. Allerdings fallen branchenspezifische Unterschiede auf: Die Chemiebranche kommt auf bis zu acht Anwälte pro Milliarde Euro Umsatz, die Pharmabranche sogar auf bis zu 16 Anwälte. Dagegen liegt etwa Automotive mit lediglich 2,6 Anwälten pro Milliarde Euro Umsatz sehr deutlich darunter.

Anders sieht es beim Support aus: Das Verhältnis Supportmitarbeiter pro Anwalt sank in allen Branchen sukzessive. Vor 15 Jahren kam eine Supportkraft auf 1,2 Anwälte, im Jahr 2019 waren es bereits 4,5 Anwälte. Die Zahlen unterscheiden sich zwar nicht nach Branchen, dafür aber nach dem Grad der Spezialisierung. Je spezialisierter und meist auch je größer die Rechtsabteilung, desto niedriger ist die Anzahl der Assistenten. Gleichzeitig wurde das Kanzleimanagement über die Jahre immer stärker strategisch umgestaltet. Das bedeutet eine deutliche Begrenzung des Kreises externer Anwaltskanzleien, mit denen ein Unternehmen zusammenarbeitet. Mehr als 60 Prozent der Top-150 arbeiten mit maximal 30 Partnern weltweit – häufig auf Basis eines umfassenden Providermanagements. Dieses Vorgehen bringt zuverlässigere Qualitäts- und Rechnungskontrollen sowie eine bessere Steuerung und Bewertung der einzelnen Kanzleien. Bis auf Kosten für spezielle Bereiche wie Rechtsstreitigkeiten oder M&A-Deals sanken so die Ausgaben für externe Rechtsberatung stetig.

Digitalisierung: Legal Operations und Legal Tech bestimmen die Zukunft

In Sachen Technologie haben Rechtsabteilungen bis vor wenigen Jahren hauptsächlich in IT-Instrumente für bessere Unterstützungsprozesse wie etwa Archivierung, Ausgabenkontrolle oder Sachbearbeitung investiert. Doch obwohl diese Instrumente sich auf das interne Management positiv auswirkten, so blieben sie doch größtenteils ohne Effekte auf die Zusammenarbeit mit internen Mandanten. Das ändert sich zunehmend, denn mittlerweile

nutzen immer mehr Unternehmen Legal Tech, um die eigentliche Dienstleistung der Rechtsabteilung zu strukturieren und zu beschleunigen.

Die Digitalisierung wird heute bereits zielgerichteter genutzt als noch vor einigen Jahren. Interne Mandanten finden Unterstützung durch juristische Self-Service-Module und IT-basierte Prozesse; Juristen verwenden heute schon weniger Zeit auf sich wiederholende und eher risikoarme Aufgaben. Weitere Automatisierung wird eine noch stärkere Arbeitserleichterung und präzisere Evaluation der Performance der Rechtsabteilung ermöglichen, während die Juristen sich auf Aufgaben mit stärkerer Wertschöpfung konzentrieren können.

Grundlagenarbeit, Auswertungen und standardisierte Vorgänge werden zukünftig grundsätzlich digital erfolgen. Der Bereich Legal Operations sowie die Unterstützung durch Legal-Tech-Lösungen gewinnen dabei stetig an Bedeutung. Über den zukünftigen Erfolg einer Rechtsabteilung wird zunehmend der Grad an Standardisierung entscheiden. Das wird dazu führen, dass nicht nur Anwälte, sondern auch interne Mandanten die Prozesse und Dokumente verstärkt selbst dazu befähigt werden. So können etwa das globale Vertragsmanagement oder die Anpassung von Dokumenten wesentlich zügiger erfolgen als bisher.

Auch das Sourcing wird in Zukunft strategischer erfolgen, indem Standardarbeiten im Rahmen von Managed Services durch externe Legal-Services-Anbieter oder Tools übernommen werden. Das spart Kosten, entlastet die Inhouse-Teams und bringt mehr Flexibilität im Blick auf Ressourcen. Die richtige Balance zwischen intern und extern zu finden, wird dabei für die Leiter der Rechtsabteilung eine zentrale Herausforderung sein.

Information und Steuerung auf zentraler Plattform

Das so entstehende vollintegrierte, digitale Dienstleistungsmodell wird auf einer einheitlichen Plattform für die Mitarbeiter der Rechtsabteilung und Mandanten zugänglich sein. Alle Leistungen werden hierauf integriert und verschmolzen. Damit können Unternehmensjuristen und interne Mandanten Dokumente erstellen und rechtliche Aufgaben lösen – Chatbots und Künstliche Intelligenz, wie etwa für das Legal Monitoring oder die Vertragsautomatisierung, helfen ihnen dabei. Für eine persönliche Beratung stehen aber auch in der Rechtsabteilung der Zukunft spezialisierte Anwälte zur Verfügung, und auch die digitalen Systeme werden in komplizierten Fragen direkt an sie verweisen.

Ansprechpartner:

Andreas Bong

Tel: +49 211 4155597160

andreasbong@kpmg-law.com