



Anwaltsmarkt

Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

1 Dass das von Markus Hartung, Micha-Manuel Bues und Gernot Halbleib herausgegebene Werk „Legal Tech“ die Veröffentlichung dieses Schwerpunkts der Bücherschau ein wenig verzögert hat, weil es nach seinem Erscheinen schnell vergriffen war und nachgedruckt werden musste, zeigt, dass das Thema Legal Tech einen Nerv der Zielgruppe trifft. Legal Tech, wie auch zugehörige Literatur, steht aus Sicht des Marktes noch am Anfang und niemand kann mit Sicherheit sagen, wo die Reise hingehen wird. Orientierungshilfen sind daher nützlich, und diese bietet das Werk, indem es die Digitalisierung im Rechtsmarkt und deren Auswirkungen in Beiträgen von insgesamt 35 Autoren analysiert. Der Begriff Legal Tech ist schillernd und beschreibt sehr unterschiedliche Phänomene, so dass zentrales Anliegen des Werks ist, den Begriff zu entmystifizieren, indem vor allem Praktiker aufzeigen, wie Legal Tech in Gegenwart und Zukunft konkret eingesetzt wird und die Arbeit in Kanzleien und Rechtsabteilungen verändern kann. Konzeptionell ist das Werk eine Sammlung von systematisierten Einzelbeiträgen von Autoren aus der Legal Tech- und der Kanzleiberater-Szene, die ihr Wissen teilen. Es hat daher nicht den Anspruch, das Phänomen Legal Tech, wissenschaftlich umfassend zu beleuchten oder die mit ihm verbundenen rechtlichen Fragestellungen aufzuarbeiten. Es gibt vielmehr einen Überblick über den Einsatz von Legal Tech in Kanzleien, um strategische Weichenstellungen derjenigen zu ermöglichen, die von einer fortschreitenden Automatisierung und Technisierung von Rechtsdienstleistungen betroffen sein werden. Nützlich ist hierbei auch der Blick auf die Legal Tech-Szene in Großbritannien und den USA, die älter und lebhafter ist als in Deutschland.

2 Dem Thema Legal Tech widmet sich auch das von Stephan Breidenbach und Florian Glatz herausgegebene „Rechtshandbuch Legal Tech“. Der Titel könnte darauf hindeuten, dass das Werk die – vielen offenen – Fragen der rechtlichen Implikationen von Legal Tech behandelt. Tatsächlich erläutert das Werk aber die Folgen der Digitalisierung für das Recht, die juristischen Berufe, Unternehmen und Verbraucher, indem es schildert, wie Technologien bereits pilo-

tiert und eingesetzt werden und disruptive Kostenvorteile ermöglichen. Insgesamt 21 Autoren mit sehr unterschiedlichem Hintergrund aus den Bereichen Künstliche Intelligenz, IT, Anwaltschaft, Lehre und Ministerialverwaltung haben zur Feder gegriffen. Einem einführenden Teil zur Digitalisierung folgt eine Darstellung zu den drei sich abzeichnenden Zukunftsthemen Industrialisierung des Rechts, künstliche Intelligenz und Blockchain. Dem schließt sich die Schilderung zahlreicher Anwendungsbeispiele an, die das Spektrum der Entwicklungen illustrieren. Weitere Kapitel behandeln die Konsequenzen der Digitalisierung in der Gesetzgebung, in der Justiz und in der juristischen Ausbildung. Abgerundet wird das Werk mit Beiträgen zu Forschung und Methodenentwicklung und einem Blick in die Zukunft des Rechts. Neben den aktuellen Entwicklungen und Beispielen werden so auch die Trends und wahrscheinlichen Entwicklungspfade dargestellt.

3 Das unter der Herausgeberschaft von Kai Jacob, Dierk Schindler und Roger Strathausen stehende Werk mit dem neugierig machenden Titel „Liquid Legal: Transforming Legal into a Business Savvy, Information Enabled and Performance Driven Industry“ versteht sich als Aufforderung primär an Wirtschaftsanwälte, ihr Selbstverständnis zu hinterfragen und von einer Art Überwachungsorgan zu einem strategischen Partner von Mandanten zu werden, dessen Funktionsbereich den Auftraggeber nicht primär vor Schaden bewahren, sondern ihm zusätzliches Ertragspotenzial generieren soll. Warum dies notwendig und wie dies möglich ist, erläutert das Werk mit Überlegungen aus der Perspektive von Rechtsabteilungen, Anwaltskanzleien, des Legal Outsourcings, von Legal Tech, des Personalwesens von Verbänden und der Wissenschaft. Zentrale Botschaft: Das Wesen der Rechtsdienstleistung wird nicht länger die Generierung von Sicherheit, sondern von Chancen sein. Künftige Wirtschaftsanwälte seien nicht mehr in erster Linie Verhandlungsführer, Prozessanwälte und Verwalter, sondern stattdessen Trainer, Schiedsrichter und Intrapreneure (also unternehmerisch denkende Mitarbeiter), für die Rechtswissen und datenbasierte Dienste eine Ware und von Analytik und Messgrößen bestimmtes Handeln selbstverständlich seien – Perspektiven, die manchen eher traditionalistisch denkenden Rechtsanwalt schaudern lassen werden, mit denen man sich aber kritisch auseinandersetzen sollte, um zu verstehen, wie Teile des Wettbewerbs die Zukunft sehen und vorbereiten.

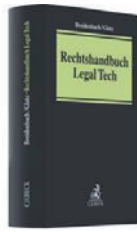
4 Wolfdietrich Peiker untersucht in seiner Studie „Internationalisierung europäischer Wirtschaftskanzleien“, einer an der Humboldt-Universität entstandene wirtschaftsgeographischen Dissertation, Expansionsstrategien von europäischen Wirtschaftskanzleien. Die Arbeit gibt zunächst, wie es für wirtschaftswissenschaftliche Studien typisch ist, einen umfassenden Überblick in den Forschungsstand zu „KIBS“ (Knowledge Intensive Business Services). Sodann untersucht der Verfasser Standortssysteme internationaler Wirtschaftskanzleien, gefolgt von einer Analyse der Gründe für die Auswahl von Zielmärkten und die Alternativen ihrer Erschließung (Direktinvestition vs. Assoziierung). Ein weiterer Schwerpunkt gilt der Betrachtung institutioneller Kontexte, etwa der Marktregulierung oder dem Marktentwicklungsstand, und der Anpassung an diese durch Serviceangebot, Personal- und Mandantenstruktur. Ein abschließender Blick gilt sodann dem durch Kanzleien induzierten Wandel neu erschlossener



1

Legal Tech

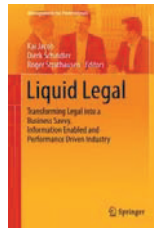
Markus Hartung/Michael Bues/Gernot Halbleib, Verlag C.H. Beck, München 2018, 308 S., 978-3-406-7134-91, 89,- Euro.



2

Rechtshandbuch Legal Tech

Stephan Breidenbach/Florian Glatz, Verlag C.H. Beck, München 2018, 280 S., 978-3-406-71348-4, 99,- Euro.



3

Liquid Legal: Transforming Legal into a Business Savvy, Information Enabled and Performance Driven Industry

Kai Jacob/Dierk Schindler/Roger Strathausen (Hrsg.), Springer Verlag, Heidelberg 2016, 454 S., 978-3-319-45867-0, 78,99 Euro.



4

Internationalisierung europäischer Wirtschaftskanzleien: Zur Identifizierung und Erschließung neuer Märkte

Wolfdietrich Peiker, Gabler Verlag, Wiesbaden 2016, 260 S., 978-3-658-17156-8, 54,99 Euro.



5

Statistisches Jahrbuch der Anwaltschaft 2017/18

Matthias Kilian/René Dreske (Hrsg.), Deutscher Anwaltverlag, Bonn 2018, 349 S., 978-3-8240-5437-4, 19,- Euro.



6

Der Kanzleimarkt in Deutschland: Beschreibungen der Herausforderungen für die unterschiedlichen Kanzleitypen

Christoph Vaagt/Thorsten Zulauf, Verlag C.H. Beck, München 2017, 132 S., 978-3-406-6819-05, 169,- Euro.

Märkte und den Gründen für einen Rückzug von Märkten. Konkret stellt Peiker den großen britischen „law firms“ Kanzleien aus kontinentaleuropäischen Ländern gegenüber. Deren Marktauswahl ist laut Peiker vor allem durch die proaktive oder reaktive Nutzung von Netzwerken geprägt, die sowohl Beziehungen zu Kunden als auch soziale Beziehungen umfassen können. Welche ausländischen Märkte Wirtschaftskanzleien überhaupt erschließen können, hänge wesentlich von den dortigen institutionellen Kontexten ab, welche die Offenheit der Märkte und deren Entwicklungsstände definieren.

5 Zum sechsten Mal ist das vom Team des Soldan Instituts kompilierte „Statistische Jahrbuch der Anwaltschaft 2017/18“ erschienen. Wie auch in den Vorausgaben trägt es – von anfänglich rund 200 Seiten auf mittlerweile 350 Seiten angewachsen – tausende Daten rund um die deutsche Anwaltschaft, Justiz und die verwandten Berufe zusammen, um eine Evidenzbasierung unternehmerischer Entscheidungen, rechtspolitischer Initiativen und anwaltsrechtlicher Gesetzgebungsvorhaben zu ermöglichen. Naturgemäß zeichnet sich eine Neuausgabe des Statistischen Jahrbuchs vor allem durch die Fortschreibung der teilweise viele Jahrzehnte zurückreichenden Datenreihen aus. Einige neue, zusätzliche Inhalte sind gleichwohl zu vermelden: So finden sich erstmals Statistiken zu Syndikusrechtsanwältinnen und -anwälten, zur Zahl der Studienanfänger im Fach Rechtswissenschaft nach Semestern sowie der jährlich in den Bundesländern eingestellten Rechtsreferendare. In dem Kapitel über die Organisationsformen anwaltlicher Berufsausübung wird erstmals auch nach Unternehmergesellschaften, Partnergesellschaften (mit und ohne beschränkte Berufshaftung) und LLPs unter anwaltlicher Beteiligung differenziert. Das Kapitel über die Geschäftsentwicklung der Gerichte dokumentiert neben den Eingangszahlen nun auch zahlreiche weitere Kennziffern zur ordentlichen Gerichtsbarkeit, zum Beispiel der Art der Erledigung (streitiges Urteil, Vergleich oder Versäumnisurteil), zu Streitwertklassen und der anwaltlichen Vertretung in Parteiprozessen.

6 Wer sich, wie der Verfasser dieser Bücherschau, regelmäßig durch vom Statistischen Bundesamt erhobene Datenberge kämpfen und versuchen muss, Sinn in die nicht immer sinnvoll erhobenen Daten zu bringen, kann ermes-

welche Mühen Christoph Vaagt und Thorsten Zulauf bei der Erstellung ihrer Studie „Der Kanzleimarkt in Deutschland“ auf sich genommen haben, in deren Zentrum die Umsatzsteuerstatistik steht. Das Werk führt diese objektiven Daten mit den langjährigen Erfahrungen der Autoren als renommierten Kanzleiberatern zusammen. Zu Beginn werden die aus der Umsatzsteuerstatistik ablesbaren Entwicklungen der Kanzlei-Größen, Rechtsformen, des Umsatzes und Einkommens beschrieben und mit Studien zum Anwaltsmarkt verglichen. Die Verfasser definieren auf dieser Basis vier Kanzleitypen, die sie aus Sicht der Nachfrageperspektive kategorisieren und an deren Trennlinien sich der Gesamtmarkt in Segmente teilt, innerhalb derer sich sodann der Wettbewerb vollzieht: Privatkundenkanzleien, KMU-Kanzleien, mittelständische Kanzleien und Konzernkanzleien. Innerhalb dieser Kategorien bilden die Verfasser sodann weitere Subtypen, so dass der Leser sich im Markt verorten kann. Da für die definierten Kanzleitypen nach einheitlicher Methodik die Einkommensentwicklung, Zukunftsherausforderungen, mögliche Strategien und Optimierungspotenziale definiert werden, ist dem Leser so eine Selbstreflexion und die Gewinnung von Handlungsanregungen möglich. Keine preiswerte und streckenweise auch keine leichte, aber eine sehr nützliche Lektüre – der die Verfasser die sehr richtige Erkenntnis William E. Demings vorangestellt haben: „Without data, you’re just another person with an opinion.“ Eine andere Weisheit Demings lautet übrigens: „Learning is not compulsory... Neither is survival“.

**Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln**

Der Autor ist Inhaber der Hans-Soldan-Stiftungsprofessur an der Universität zu Köln und Direktor des Soldan Instituts.

Leserreaktionen an anwaltsblatt@anwaltverein.de.