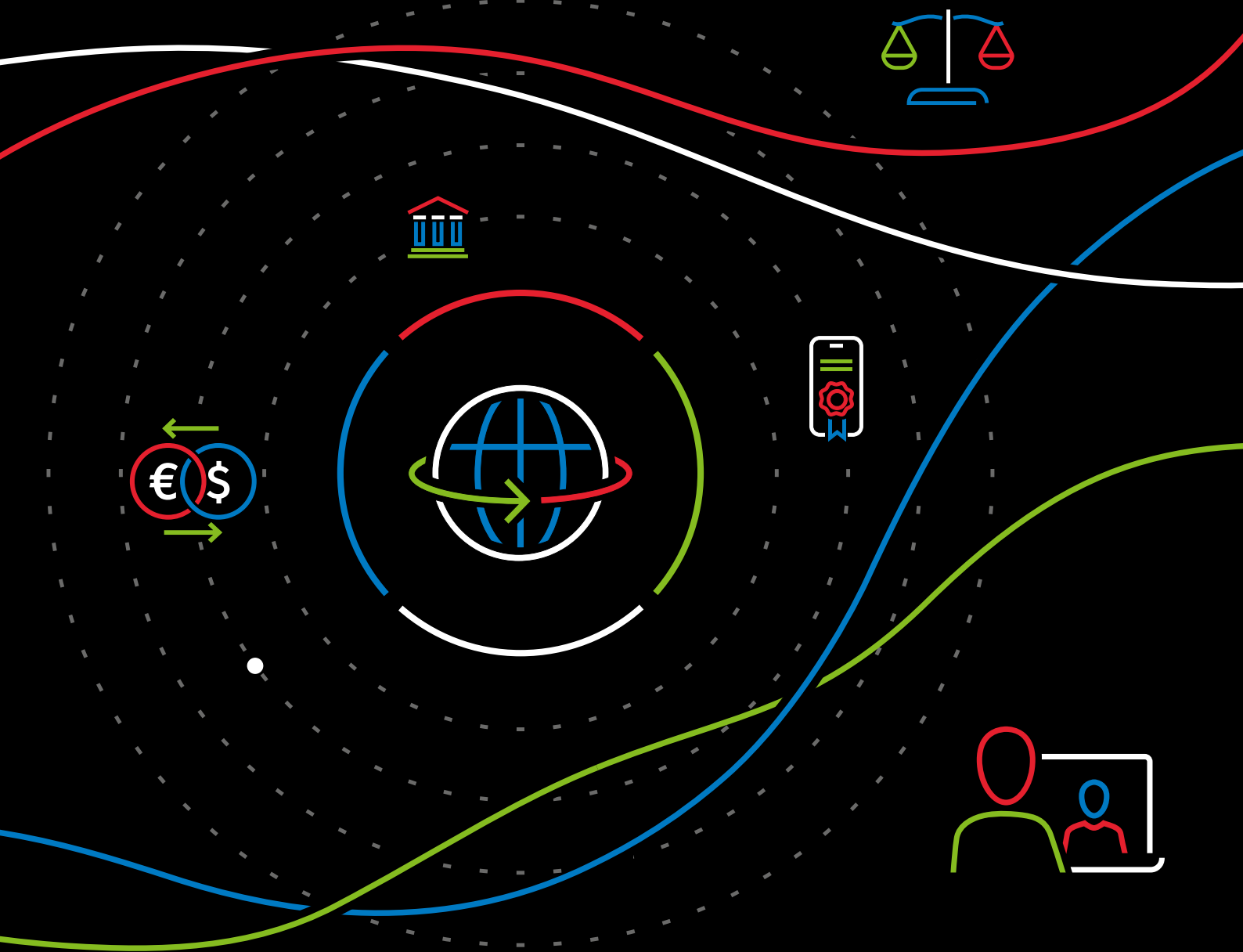


Benchmarkstudie 2025: Digitalisierung der Rechtsabteilung



Wolters Kluwer

In Kooperation mit

FUTURE-LAW



Einführung

Inhalt

1. Demografische Entwicklungen
2. Vertragsmanagement & Beteiligungsmanagement
3. Outsourcing-Strategien für jeden juristischen Tätigkeitsbereich
4. Auslagerung an Kanzleien
5. Auslagerung an alternative Rechtsdienstleister
6. Fazit

In ganz Europa und den USA übernehmen Unternehmensjurist:innen zunehmend eine strategische Rolle. Sie befassen sich mit immer umfassenderen Aufgaben, tragen zu Geschäftsentscheidungen bei und optimieren Arbeitsmethoden. Die Benchmarkstudie 2025 zur Digitalisierung der Rechtsabteilung untersucht, wie Rechtsabteilungen ihre Arbeitsweise weiterentwickeln müssen, um dies zu erreichen.

Der Bericht basiert auf Erkenntnissen von über 700 Befragten auf beiden Seiten des Atlantiks und bietet einen umfassenden Einblick in aktuelle Herausforderungen: Workload-Management, die effektive Zusammenarbeit mit Kanzleien und alternativen Rechtsdienstleistern sowie die optimale Integration von Technologie in Prozesse. So entsteht ein Bild von Rechtsabteilungen, die sich weiterentwickeln, innovative Tools nutzen und moderne Ansätze verfolgen, um ihre Rolle innerhalb des gesamten Unternehmens neu zu definieren.

Ein bemerkenswerter Teil nutzt mittlerweile Software für das Vertragsmanagement, auch „Contract Lifecycle Management“ (CLM) genannt, wobei die Akzeptanz insbesondere in größeren Teams deutlich zunimmt. Ein ähnlicher Trend ist bei der Nutzung von Lösungen für das Beteiligungsmanagement oder „Entity Management“ zu beobachten. Darüber hinaus gibt es unter Unternehmensjurist:innen einen wachsenden Trend, generative KI-Tools auszuprobieren.

In diesem Bericht werden die Strategien, Herausforderungen und Veränderungen beleuchtet, die den Berufsstand der Unternehmensjurist:innen heute prägen. Zudem wird ein Ausblick auf mögliche zukünftige Entwicklungen gegeben. Wir hoffen, dass die Studie wertvolle Erkenntnisse liefert – egal ob Sie Teil einer Rechtsabteilung sind, eng mit einer solchen zusammenarbeiten oder einfach nur neugierig sind, wie sich deren Funktion verändert.

Martin O'Malley
CEO von Wolters Kluwer Legal & Regulatory



2/3
der Befragten haben
ein dediziertes
Budget für
Technologie

56 %
der Befragten verwenden
GenAI-Chatbots

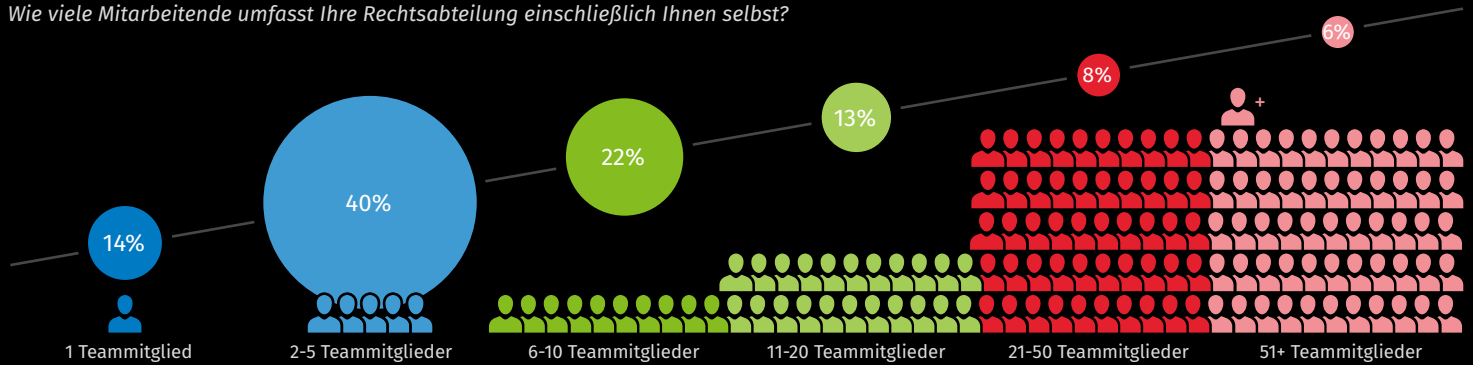
42 %
der Befragten verwenden
eine CLM-Software

10 %

der Aufgaben werden an
Kanzleien oder ALSPs
ausgelagert

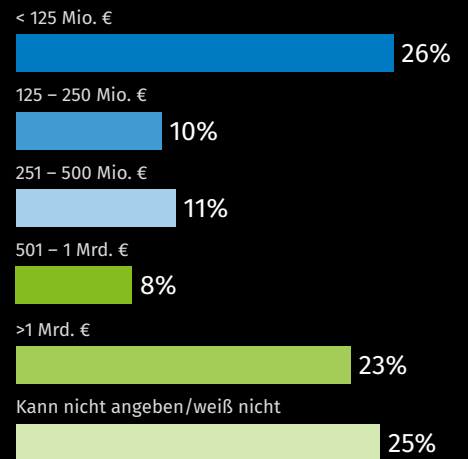
Die Mehrheit der Befragten (76 %) ist in Rechtsabteilungen mit bis zu 10 Mitarbeitenden beschäftigt. 40 % der Befragten arbeiten in Teams mit 2 bis 5 Mitgliedern. Darüber hinaus sind 8 % der Befragten Teil von Teams mit mehr als 21 Mitarbeitenden. 6 % arbeiten in Teams mit mehr als 50 Mitarbeitenden.

Wie viele Mitarbeitende umfasst Ihre Rechtsabteilung einschließlich Ihnen selbst?



26 % der Befragten geben an, dass der Jahresumsatz ihres Unternehmens unter 125 Mio. € liegt. 23 % der Befragten geben an, dass der Jahresumsatz ihres Unternehmens über 1 Mrd. € liegt. 21 % der Befragten geben an, dass der Umsatz ihres Unternehmens zwischen 125 und 500 Millionen Euro liegt.

Wie hoch ist der ungefähre Jahresumsatz Ihres Unternehmens?



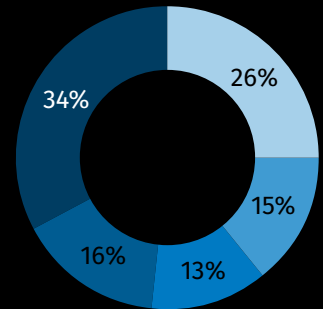
Vertragsmanagement & Beteiligungsmanagement

In jeder Rechtsabteilung gibt es Aufgaben, die nicht nur zur Routine gehören, sondern den Kern der Arbeit ausmachen: Die zentralen Säulen der Rechtsabteilung sind dabei das Vertragsmanagement und das Beteiligungsmanagement. Diese Tätigkeiten sind von zentraler Bedeutung für die Wertschöpfung, die Compliance und das Risikomanagement in allen Bereichen des Unternehmens.

Diese Benchmarkstudie untersucht genauer, wie Rechtsabteilungen in Europa und den USA mit ihren Verträgen und juristischen Personen umgehen. Sie untersucht den Umfang ihrer Aufgaben, die Tools, auf die sie sich stützen, sowie die hartnäckigen Probleme, mit denen sie konfrontiert sind.

Budget für Legal Tech

Die Optimierung des Vertrags- und Beteiligungsmanagements ist entscheidend, um Zeit zu sparen und unternehmensweit Konsistenz zu gewährleisten – jedoch erfordert dies angemessene Investitionen in Technologie. Die Umfrageergebnisse zeigen, dass 26 % weniger als 10.000 € pro Jahr für Legal Tech ausgeben, 15 % zwischen 10.000 € und 20.000 € und nur 16 % mehr als 50.000 €. Während etwa zwei Drittel der Befragten über ein Budget für Legal Tech verfügen, haben 34 % gar kein Budget angesetzt.



Wie hoch ist das jährliche Budget Ihres Unternehmens für Legal-Tech-Lösungen und -Dienstleistungen?

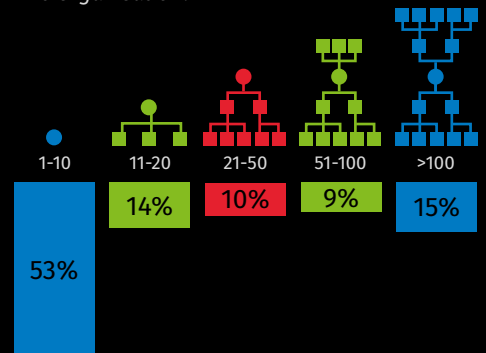
■ Weniger als 10.000 € ■ Mehr als 50.000 €
■ 10.000 € - 20.000 € ■ Kein Budget festgelegt
■ 21.000 € - 50.000 €

Verwaltung juristischer Personen: eine heterogene Unternehmenslandschaft

Die meisten Befragten verwalten relativ einfache Organisationsstrukturen, wobei 53 % zwischen 1 und 10 juristische Personen betreuen. Für andere nimmt die Komplexität jedoch rasch zu: 15 % der Befragten geben an, für über 100 juristische Personen verantwortlich zu sein.

Die Größe der Rechtsabteilung steht in engem Zusammenhang mit der Unternehmensstruktur. So arbeiten beispielsweise 89 % der allein tätigen Unternehmensjurist:innen für Unternehmen mit weniger als 20 juristischen Personen, während 79 % der Teams mit mehr als 50 Mitarbeitenden in Organisationen mit über 50 juristischen Personen tätig sind.

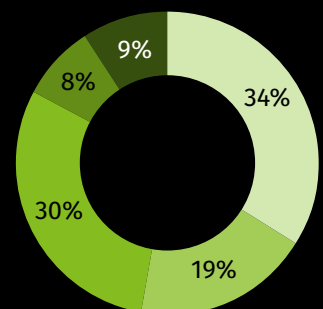
Wie viele juristische Personen umfasst Ihre Organisation?



Beteiligungsmanagement: Ein fragmentierter Ansatz

Trotz der zunehmenden Verfügbarkeit spezialisierter Tools sind die Methoden für das Beteiligungsmanagement nach wie vor vielfältig. Etwas mehr als ein Drittel der Befragten (34 %) verwendet spezielle Entity-Management-Software, während ein vergleichbarer Anteil weiterhin auf gemeinsam genutzte Laufwerke setzt (30 %). Insgesamt 27 % der Befragten verwenden weiterhin Tabellenkalkulationen oder sogar Papierarchive – Praktiken, die eine detaillierte Übersicht, die Versionskontrolle und die Audit-Bereitschaft einschränken können.

Interessanterweise variiert die Einführung von Lösungen für das Entity Management von Land zu Land erheblich. In den Niederlanden geben 67 % der Befragten an, spezielle Software zu verwenden – mehr als doppelt so viele wie in Frankreich (30 %) und Deutschland (31 %).



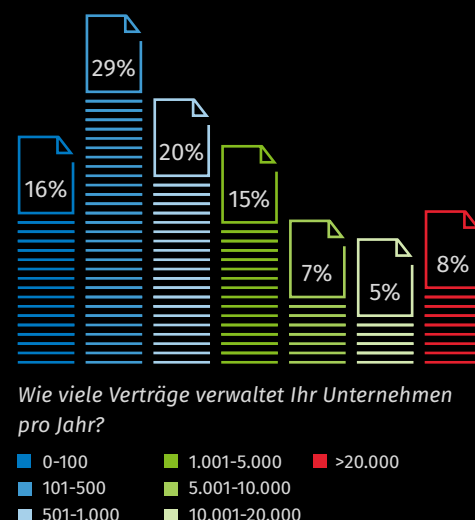
Welche Methode verwenden Sie zur Verwaltung der juristischen Personen Ihres Unternehmens?

■ Entity-Management-Software ■ Gemeinsame Laufwerke
■ Tabellenkalkulation ■ Papierarchiv
■ Sonstige

Umfang des Vertragsmanagements

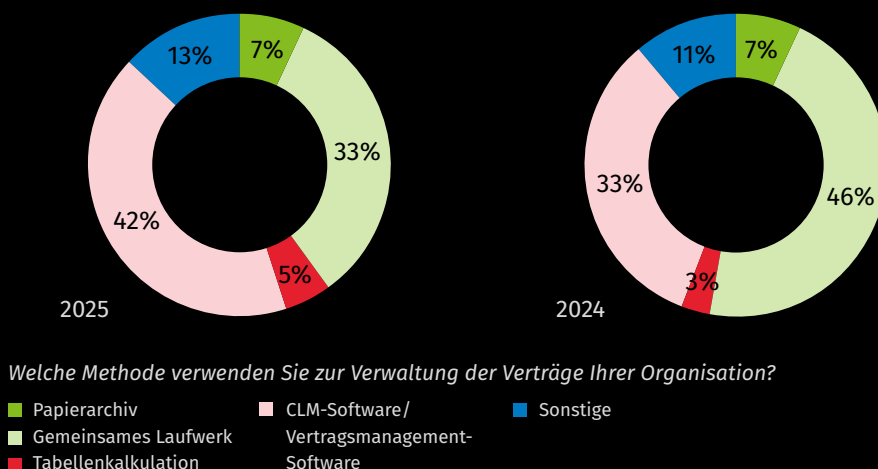
Das Vertragsvolumen variiert erheblich von Unternehmen zu Unternehmen. Während 29 % der Unternehmen zwischen 101 und 500 Verträge pro Jahr verwalten, geben 13 % an, jährlich mehr als 10.000 Verträge zu bearbeiten.

Die Größe der Rechtsabteilung hat ebenfalls Einfluss auf das Vertragsvolumen. Von den allein tätigen Unternehmensjurist:innen verwalten 84 % weniger als 500 Verträge pro Jahr. Im Gegensatz dazu bearbeiten 79 % der großen Rechtsabteilungen mit mehr als 50 Mitarbeitenden jährlich über 5.000 Verträge.



Methoden des Vertragsmanagements: Zwischen Excel und Effizienz

Das Vertragsmanagement ist etwas stärker digitalisiert als das Beteiligungsmanagement: 42 % der Befragten nutzen mittlerweile Software für das Contract-Lifecycle-Management (CLM), gegenüber 33 % im Vorjahr. Dies ist zwar ein positiver Trend, doch 33 % der Befragten verlassen sich weiterhin auf gemeinsam genutzte Laufwerke, und 13 % geben an, überhaupt keine strukturierte Lösung zu verwenden. Die Einführung von CLM-Software nimmt mit der Größe der Rechtsabteilung und dem Umfang des Vertragsvolumens zu. Nur 16 % der allein arbeitenden Unternehmensjurist:innen geben an, eine CLM-Software zu verwenden – während die Nutzung bei Teams mit 2 bis 5 Mitgliedern auf 48 % und in Abteilungen mit mehr als 50 Mitarbeitenden auf 71 % steigt.



„Aufgrund des vielfältigen Geschäftsmodells von Elkem, das vom Kohleeinkauf bis zum Verkauf von Spezialsilikon reicht, haben wir festgestellt, dass die Implementierung einer Standard-CLM-Lösung nicht ideal ist. Jedoch verbesserte sich die Nutzerakzeptanz, sobald wir einzelne Abteilungen bei der Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen unterstützen. Wir erkannten, dass die Probleme, die sich aus dieser Fragmentierung ergaben, in erster Linie die Rechtsabteilung und Compliance-Teams betrafen und daher dort angegangen werden mussten. Firmenspezifische KI-Tools, die in Zusammenarbeit zwischen der Rechtsabteilung und IT entwickelt wurden, haben das Setup gut ergänzt – da sie das Potenzial haben, fragmentierungsbedingte Herausforderungen zu mindern und das Vertragsmanagement bei gezielter Überprüfung und Erstellung zu unterstützen.“

Christian Georg, Senior Legal Counsel bei Elkem

Die größten Herausforderungen im Vertragsmanagement: Transparenz, Standardisierung und Kontrolle

Mangelnde Transparenz (60 %) und fehlende standardisierte Prozesse (52 %) sind die häufigsten Probleme im Vertragsmanagement. Dicht dahinter folgen Probleme mit verlegten oder fehlenden Verträgen (49 %). Weitere bedeutende Herausforderungen sind eingeschränkte Nachverfolgungsmöglichkeiten (40 %) und lange Bearbeitungszeiten (33 %). Interessanterweise sinkt die Herausforderung fehlender standardisierter Prozesse bei Rechtsabteilungen, die eine CLM-Lösung einsetzen, auf 45 %. Dies unterstreicht die Bedeutung von CLM-Tools für mehr Struktur und Konsistenz in Vertragsworkflows.

Welches sind die drei größten Herausforderungen im Zusammenhang mit dem Vertragsmanagement in Ihrer Organisation?

Mangelnde Transparenz von Verträgen

60%

Mangel an standardisierten Prozessen

52%

Verträge fehlen / sind nicht auffindbar

49%

Kennzahlen (KPIs) können nicht nachverfolgt werden

40%

Vertragsverhandlungsprozess

36%

Bearbeitungszeit für Verträge

33%

Unerwünschtes Auslaufen oder Verlängerung von Verträgen

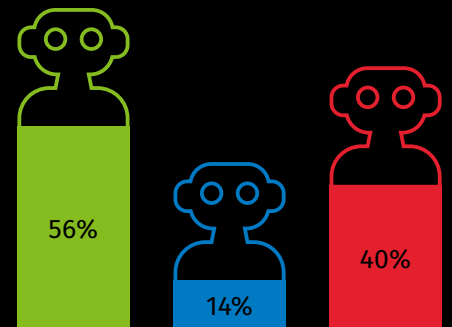
30%

KI in der Rechtsabteilung: Experimente überholen die Integration

KI-Nutzung gewinnt in Rechtsabteilungen zunehmend an Bedeutung. Unternehmensjurist:innen untersuchen zunehmend, wie KI alltägliche Aufgaben unterstützen und neue Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung bieten kann – insbesondere im Vertragsmanagement und Beteiligungsmanagement. Mehr als die Hälfte der Befragten (56 %) gibt an, generische KI-Tools wie ChatGPT, Claude oder Gemini zu verwenden. Dies deutet auf eine wachsende Bereitschaft zum Experimentieren hin. Allerdings nutzen nur 14 % KI-gestützte Tools für das Vertragsmanagement, während 40 % überhaupt keine KI einsetzen.

„Derzeit setzen wir keine KI ein, sind aber offen dafür, dies in Zukunft zu prüfen – je nachdem, wie sich unsere Struktur entwickelt.“

Arnaud Boutruche, Unternehmensleiter
bei Amasai Conseil et Formation



Welche Arten von KI werden von Ihrer Rechtsabteilung verwendet?

- GenAI-Chatbot (wie z.B. ChatGPT, Claude, Google Gemini)
- KI-gestütztes Vertragsmanagement (z. B. Legisway, ContractPodAI, Icertis)
- Wir verwenden keine KI

Outsourcing-Strategien für jeden juristischen Tätigkeitsbereich

In der Rechtsabteilung wird es nie langweilig. Von Vertragsverhandlungen über die Unterstützung bei Fusionen und Übernahmen bis hin zur Überwachung von rechtlichen Risiken – die To-do-Liste ist nahezu endlos. Diese Benchmarkstudie gibt Einblicke in die aktuelle Arbeitsbelastung in Rechtsabteilungen. Die Befragten wurden gebeten, anzugeben, für welche Arbeitsbereiche die Rechtsabteilung zuständig ist und welche Aufgaben von anderen Abteilungen übernommen bzw. an Kanzleien oder alternative Rechtsdienstleister (ALSP) ausgelagert werden.

„Wir arbeiten seit mehreren Jahren mit einer Kanzlei zusammen, hauptsächlich aufgrund unserer hohen Arbeitsbelastung und der geringen Größe unserer Rechtsabteilung. Diese langfristige Zusammenarbeit konzentriert sich vor allem auf Gesellschaftsrecht, Rechtsstreitigkeiten, bestimmte Fragen des geistigen Eigentums sowie Verträge für unsere Tochtergesellschaften.“

Natassia Mounetou, Senior Legal Counsel bei Nemera

Vertragsmanagement, Compliance und Beteiligungsmanagement bilden den Kern der juristischen Arbeit. Laut der Umfrage geben 81 % der Befragten an, dass die Rechtsabteilung für das Vertragsmanagement zuständig ist. Bei Rechtsabteilungen, die über eine CLM-Software verfügen, steigt dieser Anteil sogar auf 89 %. Weitere wichtige Arbeitsbereiche in Rechtsabteilungen sind Compliance (73 %) und Beteiligungsmanagement (71 %). In Bezug auf Rechtsstreitigkeiten variierten die Ergebnisse unterschiedlich aus: Während 49 % angeben, dass Rechtsstreitigkeiten

intern von der Rechtsabteilung bearbeitet werden, geben 42 % an, dass sie von einer Kanzlei betreut werden. Themen wie ESG sowie DEI werden nicht unbedingt als Aufgabenbereich der Rechtsabteilung betrachtet. Etwa die Hälfte der Befragten (49 %) gibt an, dass diese Bereiche von einer anderen internen Abteilung verwaltet werden.

Es erscheint zwar naheliegend, dass die meisten Rechtsabteilungen (82 %) für das Ausgabenmanagement zuständig sind. Dies unterstreicht jedoch, dass Unternehmensjurist:innen mit der

genauen Überwachung und Verwaltung der Kosten betraut sind.

Was die Verteilung der Arbeitslast betrifft, so bearbeiten Rechtsabteilungen im Durchschnitt 62 % der aufgeführten Arbeitsbereiche. 20 % werden von einer anderen Abteilung innerhalb der Organisation übernommen. Die Befragten gaben an, dass nur ein sehr geringer Teil der Arbeit an Anwaltskanzleien und ALSPs ausgelagert wird. Die Auslagerung an Kanzleien erfolgt am häufigsten im Bereich Rechtsstreitigkeiten (42 %) und IP (18 %).

Geben Sie für jeden aufgeführten Arbeitsbereich an, ob er in erster Linie intern, von einer anderen Abteilung, einer Kanzlei oder von einem alternativen Rechtsdienstleister verwaltet wird.

	Wird intern verwaltet	Wird intern von einer anderen Abteilung verwaltet	Wird einer Kanzlei verwaltet	Wird von alternativen Rechtsdienstleistern (ALSP) verwaltet	Nicht zutreffend
Vertragsmanagement	81%	15%	0%	1%	3%
Beteiligungsmanagement/Entity Management	71%	14%	8%	2%	5%
Rechtsstreitigkeiten	49%	2%	44%	1%	4%
Compliance	73%	17%	3%	1%	6%
Geistiges Eigentum	57%	12%	19%	3%	9%
Datenschutz	69%	18%	4%	4%	6%
Organisation von Jahreshauptversammlungen	62%	14%	8%	3%	13%
Legal Spend Management	82%	11%	0%	0%	6%
Environment, Social & Governance (ESG)	35%	50%	1%	2%	11%
Diversity, Equity & Inclusion (DEI)	29%	49%	1%	1%	19%
Entwicklung von Unternehmensrichtlinien	56%	30%	1%	0%	12%
Rechtliche Beratung für Führungskräfte	84%	5%	6%	0%	5%
Durchschnitt	62%	20%	8%	2%	8%

Geben Sie für jeden aufgeführten Arbeitsbereich an, ob er in erster Linie intern, von einer anderen Abteilung, einer Kanzlei oder von einem alternativen Rechtsdienstleister verwaltet wird.

	Wird intern verwaltet			Wird intern von einer anderen Abteilung verwaltet			Wird einer Kanzlei verwaltet			Wird von alternativen Rechtsdienstleistern (ALSP) verwaltet			Nicht zutreffend		
Vertragsmanagement	89%	64%	67%	7%	29%	29%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	2%	7%	5%
Beteiligungsmanagement/Entity Management	73%	58%	76%	5%	33%	19%	13%	0%	0%	3%	0%	0%	6%	9%	5%
Rechtsstreitigkeiten	53%	67%	57%	2%	4%	0%	41%	27%	33%	1%	2%	0%	3%	0%	10%
Compliance	77%	69%	76%	12%	20%	10%	3%	2%	0%	1%	2%	0%	7%	7%	14%
Geistiges Eigentum	58%	58%	62%	10%	13%	14%	20%	18%	5%	2%	0%	5%	11%	11%	14%
Datenschutz	73%	53%	71%	14%	24%	19%	2%	9%	0%	2%	11%	0%	10%	2%	10%
Organisation von Jahreshauptversammlungen	67%	38%	57%	11%	20%	19%	12%	7%	0%	4%	0%	5%	5%	36%	19%
Legal Spend Management	85%	80%	62%	9%	13%	10%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	5%	7%	29%
Environment, Social & Governance (ESG)	34%	36%	43%	49%	51%	33%	2%	0%	0%	2%	0%	0%	12%	13%	24%
Diversity, Equity & Inclusion (DEI)	28%	31%	33%	50%	49%	33%	0%	0%	0%	1%	0%	5%	21%	20%	29%
Entwicklung von Unternehmensrichtlinien	48%	60%	67%	32%	33%	24%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	20%	7%	10%
Rechtliche Beratung für Führungskräfte	80%	73%	86%	4%	11%	5%	9%	7%	0%	1%	0%	0%	7%	9%	10%
Durchschnitt	64%	57%	63%	17%	25%	18%	9%	6%	3%	1%	1%	1%	9%	11%	15%

■ Frankreich ■ Deutschland ■ Niederlande

89 % der Befragten in Frankreich geben an, dass das Vertragsmanagement in den Zuständigkeitsbereich der Rechtsabteilung fällt, verglichen mit 81 % der Befragten insgesamt. Das Beteiligungsmanagement (73 %) und die Compliance (78 %) werden in Frankreich etwas häufiger von Rechtsabteilungen übernommen als in anderen europäischen Ländern und den USA.

Mehr als jeder vierte Befragte (29 %) in Deutschland gibt an, dass das Vertragsmanagement von einer anderen Abteilung im Unternehmen übernommen wird. Jeder dritte Befragte (33 %) gibt an, dass das Beteiligungsmanagement von einer anderen Abteilung übernommen wird, verglichen mit 14 % insgesamt. Befragte in Deutschland neigen dazu, Rechtsstreitigkeiten und IP an Kanzleien auszulagern. Die Auslagerung an alternative Rechtsdienstleister ist keine beliebte Strategie, außer wenn es um den Datenschutz geht.

Etwas mehr als drei Viertel (76 %) der Befragten aus den Niederlanden geben an, dass das Entity Management von der Rechtsabteilung übernommen wird – ähnlich zum durchschnittlichen Ergebnis der Studie (71 %). Allerdings geben nur 67 % der Befragten an, dass das Vertragsmanagement intern von der Rechtsabteilung übernommen wird. Dieser Wert liegt unter dem Gesamtwert der Befragten von 81 %. 67 % der Befragten geben an, dass die Rechtsabteilung für die Entwicklung von Unternehmensrichtlinien zuständig ist, was deutlich über dem Gesamtergebnis (56 %) liegt.

„Verantwortlichkeiten sollten so weit wie möglich intern wahrgenommen werden, auch wenn es gute Gründe für Ausgliederungen gibt, wie z. B. der Bedarf an speziellem rechtlichem Fachwissen, die Verlagerung der Haftung oder gesetzliche Auflagen. Der Einsatz von ALSPs kann ein Kostenvorteil sein, geht aber mit dem Verlust interner Erfahrung und der Abhängigkeit von einem externen Unternehmen einher.“

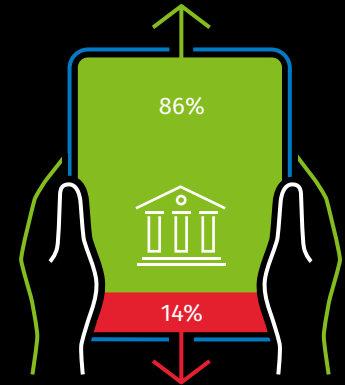
Michael Heim LL.M., Unternehmensjurist,
Legal & Compliance bei NOVENTI

Auslagerung an Kanzleien

Die Auslagerung an Kanzleien ist nach wie vor eine bewährte Strategie für Rechtsabteilungen. Ob es darum geht, steigende Arbeitsbelastungen zu bewältigen, Fachwissen hinzuzuziehen oder eine unabhängige Meinung einzuholen: Die Zusammenarbeit mit externen Partnern entspricht sowohl praktischen Erfordernissen als auch strategischen Entscheidungen.

Rechtsabteilungen greifen regelmäßig auf Kanzleien zurück

Eine deutliche Mehrheit der Rechtsabteilungen (86 %) hat im letzten Jahr mindestens eine Anwaltskanzlei oder eine externe Rechtsberatung beauftragt. Diese weit verbreitete Abhängigkeit unterstreicht die anhaltende Bedeutung der Inanspruchnahme externer Unterstützung, um steigende Anforderungen bei knappen internen Ressourcen zu bewältigen. Nur 14 % der Befragten geben an, im vergangenen Jahr keine Rechtsdienstleistungen ausgelagert zu haben. Dies deutet darauf hin, dass die interne Abwicklung aller rechtlichen Aufgaben eher die Ausnahme ist.



Haben Sie im vergangenen Jahr mindestens eine Kanzlei oder externe Rechtsberatung mit der Auslagerung von Rechtsangelegenheiten beauftragt?

■ Ja ■ Nein

Ein bedeutender Teil des Budgets

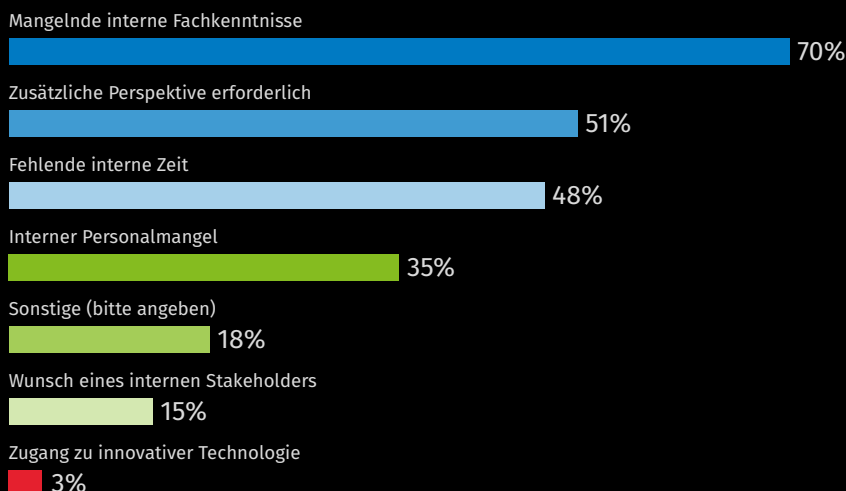
Im Durchschnitt geben Rechtsabteilungen fast 37 % ihres Jahresbudgets für die Beauftragung externer Rechtsberatung oder Kanzleien aus.

Rechtsabteilungen nutzen
37 % ihres Budgets für die
Beauftragung von Kanzleien

Warum Rechtsabteilungen outsourcen

Als häufigste Gründe für die Beauftragung von Kanzleien geben Rechtsabteilungen mangelnde interne Fachkenntnisse (70 %) und den Bedarf einer zusätzlichen Perspektive (51 %) an. Auch praktische Einschränkungen spielen eine wichtige Rolle: Fast die Hälfte der Befragten gibt Zeitmangel (48 %) als Grund an, während mehr als ein Drittel auf den unzureichenden Personalbestand verweist (35 %). Interessanterweise geben nur sehr wenige Befragte (3 %) an, dass sie für den Zugang zu innovativer Technologie auf Outsourcing zurückgreifen. Dies deutet darauf hin, dass es kein wesentlicher Faktor für die Auswahl einer Anwaltskanzlei ist.

Welche Gründe gab es für die Beauftragung einer Anwaltskanzlei?



„Abgesehen von mangelndem Fachwissen – das bei Themen zutrifft, mit denen wir nicht häufig zu tun haben und für die wir daher einen externen Experten benötigen – ist das eigentliche Problem der Zeitmangel. Der begrenzte Personalbestand spielt dagegen nur eine untergeordnete Rolle. Kanzleien verfügen über das nötige Know-how, die richtigen Kontakte und bewährte Prozesse. Das spart uns Zeit und gibt uns die nötige Sicherheit.“

Audrey Graindorge, Head of Legal bei Elis

Auslagerung an alternative Rechtsdienstleister

Obwohl die meisten Befragten angeben, im letzten Jahr mit einer Kanzlei zusammengearbeitet zu haben, haben sie sich nicht für die Zusammenarbeit mit einem alternativen Rechtsdienstleister (ALSP) entschieden. Zu den gängigen Arten von ALSPs gehören Anbieter von juristischen Fachkräften, von Prozess-Outsourcing und die Big Four – die vier größten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften. Ein ALSP bietet Rechtsabteilungen Fachwissen, beispielsweise für umfangreiche und routinemäßige Aufgaben wie Dokumentenprüfung, Vertragsmanagement, Due Diligence oder juristische Rechercheaufgaben. Bedeutet dies, dass Rechtsabteilungen das volle Potenzial von ALSPs noch nicht erkannt haben?

Rechtsabteilungen wenden sich nicht an ALSPs

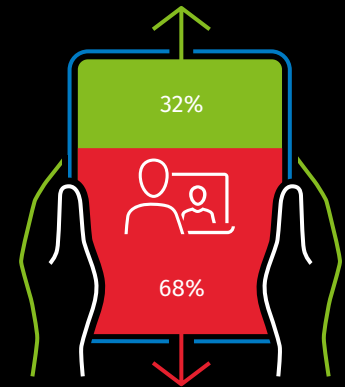
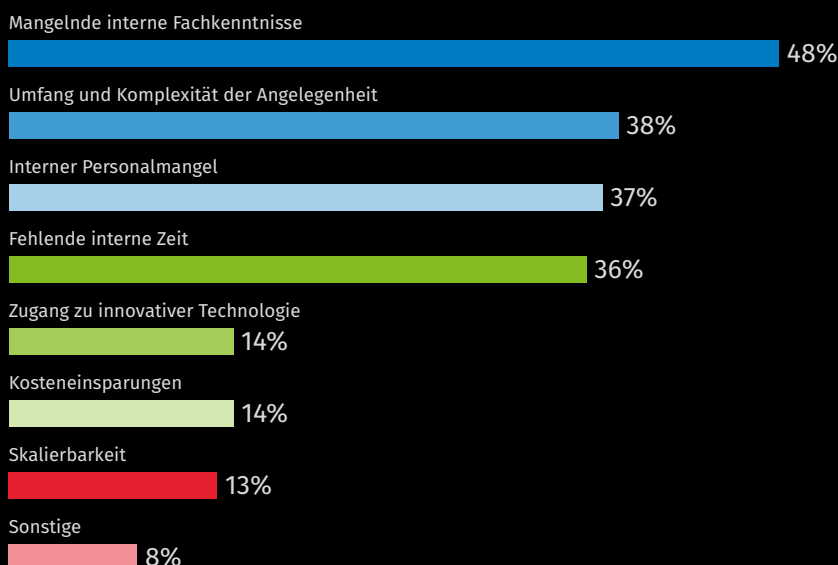
Fast ein Drittel der Befragten (32 %) hat im letzten Jahr einen ALSP mit der Auslagerung von Rechtsangelegenheiten beauftragt. Dies ist deutlich weniger als der Anteil der Befragten, die Kanzleien hinzugezogen haben (86 %).

Unter den Befragten, die angaben, einen alternativen Rechtsdienstleister (ALSP) in Anspruch zu nehmen, wenden Rechtsabteilungen 21 % ihres Budgets für ALSPs auf. Dies ist deutlich weniger als die durchschnittlichen Ausgaben von 37 % für Anwaltskanzleien. Diese Diskrepanz könnte auf verschiedene Faktoren zurückzuführen sein, wie z. B. spezifische Anforderungen der Rechtsabteilung oder mangelnde Vertrautheit mit den Dienstleistungen von ALSPs. Es bleibt abzuwarten, ob die Zusammenarbeit mit ALSPs in Zukunft zunehmen wird.

Rechtsabteilungen die mit ALSPs arbeiten gaben im vergangenen Jahr **21 %** ihres Budgets für diese aus

Die Befragten wenden sich in erster Linie aufgrund mangelnder interner Fachkenntnisse (48 %) an ALSPs, was auch der Hauptgrund für die Inanspruchnahme von Anwaltskanzleien ist. Die Größe und Komplexität der Angelegenheit veranlassen die Befragten, sich an ALSPs zu wenden (38 %), während Personalmangel (37 %) und Zeitmangel (36 %) ebenfalls wichtige Faktoren sind. Interessanterweise hat der Zugang zu innovativen Technologien keinen wesentlichen Einfluss auf die Entscheidung, ALSPs zu beauftragen. Dies deutet darauf hin, dass dieser Faktor nicht entscheidend ist.

Welche Gründe gab es dafür, sich an einen alternativen Rechtsdienstleister zu wenden?



Haben Sie im vergangenen Jahr mit mindestens einem alternativen Rechtsdienstleister (ALSP) zusammengearbeitet, um rechtliche Angelegenheiten auszulagern?

■ Ja ■ Nein

„Wir geben im Vergleich zur Beauftragung von Kanzleien nicht so viel für ALSPs aus. Selbst wenn wir dies täten, könnten wir die Einstellung zusätzlicher Mitarbeitender nicht rechtfertigen, da dies noch kostspieliger wäre. Unser Ansatz ist es, die meisten Angelegenheiten intern zu bearbeiten und bei Bedarf externe Beratung hinzuzuziehen – entweder, weil wir mit einem bestimmten Thema nicht vertraut sind, oder weil eine Drittperson es effizienter bearbeiten kann als wir.“

Audrey Graindorge, Head of Legal bei Elis

„Als ALSP mit Sitz in den Niederlanden haben wir eine Veränderung in der Art und Weise beobachtet, wie unsere Kunden und Kundinnen mit uns zusammenarbeiten. Mehr denn je suchen sie nach Fachwissen in den Bereichen Legal Operations und dem effektiven Einsatz von Legal Tech. Kunden und Kundinnen erwarten Kontinuität im Einsatz von Legal Tech sowie ein tiefes Verständnis ihrer spezifischen Bedürfnisse. Hier können ALSPs einen echten Mehrwert bieten – durch die Kombination von operativer Konsistenz und spezialisiertem Wissen.“

Jan-Willem Prakke,
Gründer und CEO von Legal Manager



Fazit

Schließlich – ein Blick in die Zukunft

Moderne Rechtsabteilungen sind heute viel mehr als nur Feuerlöscher: Sie sind operative Strategen, die ein breites und stetig wachsendes Spektrum an Aufgaben bewältigen. Von Verträgen und Beteiligungen über Compliance und Rechtsstreitigkeiten bis hin zur Entwicklung von Unternehmensrichtlinien – Rechtsabteilungen stehen im Mittelpunkt geschäftskritischer Aktivitäten.

Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, setzen einige auf digitale Tools, um ihre Arbeit zu strukturieren und effizienter zu gestalten: Die Einführung von CLM ist innerhalb eines Jahres von 33 % auf 42 % gestiegen. 34 % der befragten Rechtsabteilungen nutzen eine Lösung für das Entity Management. Mehr als die Hälfte der Befragten (56 %) experimentiert mit GenAI-Tools wie ChatGPT oder Claude. Während eine flächendeckende Integration noch im Gange ist, sind die Impulse für technologiegestütztes Legal Operations Management unübersehbar.

Gleichzeitig verlassen sich Teams weiterhin auf traditionelle Outsourcing-Modelle, um allen Anforderungen gerecht zu werden: 85 % der Befragten haben im vergangenen Jahr mit einer Kanzlei zusammengearbeitet, wobei der Schwerpunkt des Outsourcings auf komplexen, risikoreichen Bereichen wie Rechtsstreitigkeiten und geistigem Eigentum lag. Die drei Hauptgründe dafür sind mangelnde Fachkenntnisse (70 %), der Bedarf an zusätzlichen Perspektiven (51 %) und Zeitmangel (48 %).

Wie geht es weiter? Die nächste Herausforderung könnte darin bestehen, die Rechtsabteilung vollständig zu digitalisieren. Dadurch werden Unternehmensjurist:innen von manuellen, sich wiederholenden Aufgaben befreit und könnten sich voll und ganz ihren eigentlichen Aufgaben widmen. Eine Zukunft, in der Rechtsabteilungen ihre Aufgaben strategisch, effizient und souverän intern abwickeln können, ist vielleicht gar nicht mehr so fern.

Dieser Studienbericht wird Ihnen von Legisway, der All-in-One Software für Rechtsabteilungen, präsentiert.



Wolters Kluwer