

Nr.02 13. Jahrgang · Februar 2011

JUVE

RECHTSMARKT



Gestörtes Gleichgewicht

Anwälte zwischen
Partnerkarriere und
Work-Life-Balance



M&A-Rankings
Der Markt rückt
zusammen

Arbeitsrecht
Das Warten auf
den Gesetzgeber

Mit wenig zufrieden

Große Kanzleien haben kaum Auswahl: Maßgeschneiderte Software, um ihre Datenberge zu bewegen, gibt es nur von wenigen Anbietern. Eine Studie zeigt, dass die Zufriedenheit der Nutzer noch ausbaufähig ist – vielleicht eine Chance für Microsoft.

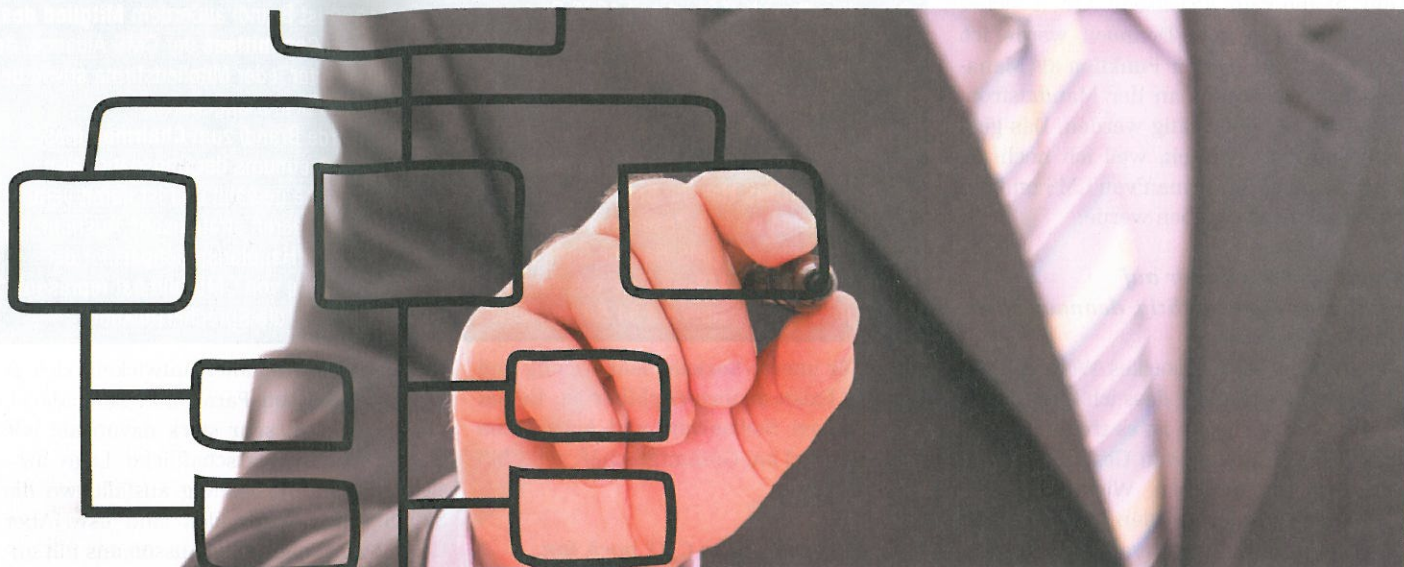


FOTO: FOTOLIA

Wie viele der 50 größten deutschen Kanzleien haben keine spezielle Software im Einsatz, um Schriftsätze, Verträge und andere Dokumente zu managen? Anspruchsvolle Mandanten sollten besser nicht weiter lesen: 11 von 50 sind noch auf der Suche. Vermutlich schlägt das Fehlen professioneller Software nicht direkt auf die Beratungsarbeit durch. Ob das investitions-scheue Verhalten zum Beispiel vor dem Hintergrund von steigenden Compliance-Anforderungen ein akzeptables Ergebnis ist, ist aber fraglich.

Trotz des hohen Nachholbedarfs werden die Kanzleien als Software-Kunden nicht allzu aggressiv umworben. Es gibt nur wenige Anbieter für Dokumenten-Management-Systeme (DMS), die sich mit den speziellen Anforderungen von Anwaltskanzleien beschäftigt haben. Aus technischer Perspektive wird neuerdings häufiger der Name Microsoft und dessen Neuentwicklung Sharepoint 2010 ins Spiel gebracht. Der Anwaltsmarkt – ein neues Spielfeld für Steve Ballmers Truppen?

Das ist auf dem deutschen Markt noch Zukunftsmusik. Eine im Herbst 2010 durchgeführte Studie der Frankfurter IT-Beratungsgesellschaft Rösch & Associates zeigt, dass der Markt bislang von zwei Herstellern beherrscht wird. Microsoft ist nicht dabei. Bezogen auf die Zahl der Berufsträger ist an 60 Prozent der Arbeits-

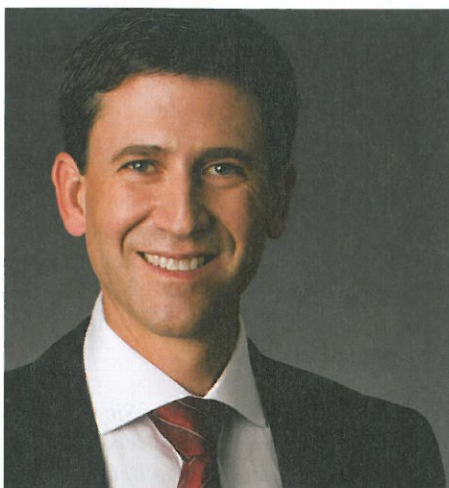
plätze die Autonomy Work Site im Einsatz, an 22 Prozent das Produkt Open Text (►Nur Nischen für deutsche Anbieter). Den kleinen Rest bedienen die Steuerexperten von Datev mit einer integrierten DMS-Lösung sowie andere Hersteller wie ReNoFlex oder AnNoText, die in ihren Kanzleisoftwarepaketen ebenfalls DMS-Funktionen eingebunden haben.

„Ganz offensichtlich ist Autonomy marktführend, schon mit großem Abstand vor dem Open-Text-Produkt, das früher unter dem Namen Hummingbird vermarktet wurde“, sagt Dr. Andreas Rösch, Lehrbeauftragter im Bereich Wirtschaftsinfor-

matik an der Universität Marburg. Zusammen mit dem Diplomanden David Schmoltd hat Rösch die fünfzig größten Wirtschaftskanzleien in Deutschland nach ihrer DMS-Nutzung befragt: Wird ein solches System eingesetzt? Welches Produkt von welchem Hersteller? Wie zufrieden sind die Nutzer mit ihren Software-Lösungen? 44 von 50 Kanzleien nahmen an der Befragung teil. Ihre Antworten erlauben Rückschlüsse auf rund 93 Prozent der PC-Arbeitsplätze in Kanzleien.

Konzentrationsprozess. Die erste deutsche Studie über die DMS-Nutzung in Kanzleien lässt eine Auswertung zu, die über den rein deutschen Markt weit hinausgeht. „Legt man die Zahl aller internationalen Anwälte zugrunde, fällt das Ergebnis noch viel eindeutiger zugunsten von Autonomy und Open Text aus“, so Rösch. Und auch hierzulande ist der Markt klar verteilt: in zwei Drittel Autonomy-Anwender und ein Drittel Open-Text-Nutzer (►Nichts geht ohne Autonomy und Open Text).

Diese Aufteilung des Marktes ist das Ergebnis eines langen Konzentrationsprozesses. Die zurückliegenden Jahre waren bestimmt von Fusionen – Open Text integrierte Hummingbird und deren recht bekanntes DM5-Programm, Autonomy nahm mit Interwoven einen weiteren bekannten Namen vom Markt und behielt nur die Marke iManage bei. „Software spe-



Marktstudie: Andreas Rösch befragte deutsche Kanzleien nach ihrem Dokumenten-Management.

FOTO: RÖSCH & ASSOCIATES

ziell für Wirtschaftskanzleien herzustellen, ist nun mal kein riesiger Markt“, meint Rösch. „Und die Kaufentscheidungen fallen bei den internationalen Sozietäten in der Regel nicht in Deutschland.“

Kein Zufall also, dass diejenigen Software-schmieden auftrumpfen, die aus UK und Nordamerika stammen – die Briten von Autonomy und die Kanadier von Open Text. Beide sind milliardenschwere Player im Segment Content Management und in den einschlägigen IT-Markt-Studien regelmäßig als führend identifiziert. Für sie ist die „Legal Industry“ nur ein Geschäftsfeld unter vielen. Der deutsche Markt ist dabei offenbar so unwichtig, dass die auf Kanzleien zugeschnittenen Module von Autonomy und Open Text auch hierzulande in erster Linie durch internationale Anbieter implementiert werden – zwei niederländische Firmen: Iris für die Open-Text-Software, Epona für Autonomy.

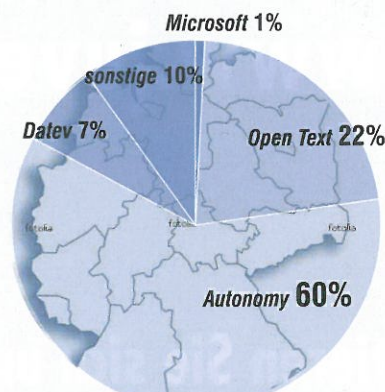
Auch wenn deutsche Anbieter angesichts der schieren Zahlen in die Nische verbannt sind, können sie an anderer Stelle punkten. Denn die Studie ermittelte beim subjektiven Thema Zufriedenheit einen anderen eindeutigen Sieger. „Bei der Frage nach der Zufriedenheit mit den verwendeten Lösungen hat die Datev eindeutig am besten abgeschnitten“, erzählt Rösch. Die Studie ergab eine Schulnote von 1,5 für die Nürnberger Genossenschaft (► Zufriedenheit noch ausbaufähig).

Anders als im Steuerbereich ist die Datev auf dem Gebiet der Anwaltssoftware nur bedingt erfolgreich, trotz langjähriger Präsenz mit ihrem Produkt Phantasy. Auf dem zweiten Platz folgt Autonomy mit der Note 2,5. Alle weiteren Anbieter müssen sich mit einem lauen „befriedigend“ abfinden – auch Open Text, das demnach nicht nur nach der Zahl der Arbeitsplätze von Autonomy geschlagen wird.

Unter den großen internationalen Sozietäten setzen zum Beispiel Linklaters und White & Case auf Autonomy. Gleiss Lutz entschied sich 2006 dafür – recht früh im Vergleich mit anderen unabhängigen deutschen Kanzleien. Seit 2010 zählt auch Noerr zu den Kunden. Nach einem Beauty Contest entschied man sich für das Produkt des Marktführers. Neben dem Dokumenten-Management ging es den Verantwortlichen vor allem darum, die Zusammenarbeit unter den Anwälte zu verbessern – Stichwort Knowledge Management. Die Software diene dazu, „die Weitergabe von Wissen zu fördern und so den Service für die Mandanten signifikant zu verbessern“, erklärte Noerr's IT-Chef Jürgen Goldammer. Autonomy ging in der

Nur Nischen für deutsche Anbieter

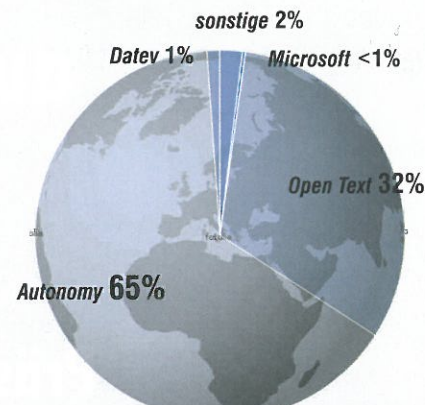
Die 50 größten Wirtschaftskanzleien arbeiten hauptsächlich mit zwei DMS-Produkten aus Großbritannien und Kanada



Die Verteilung von DMS-Software bezogen auf Berufsträger in Deutschland. Quelle: Rösch & Associates

Nichts geht ohne Autonomy und Open Text

Die internationale Ausdehnung von Großkanzleien verbannt die deutschen Nischenanbieter in die Bedeutungslosigkeit



Die Verteilung von DMS-Software bezogen auf alle Berufsträger. Quelle: Rösch & Associates.

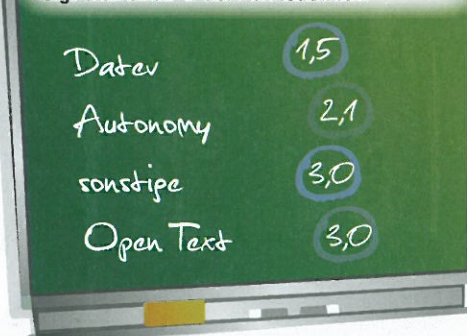
Pressemitteilung noch etwas weiter: Die Zusammenarbeit unter den Anwälten solle „dramatisch verbessert und jede abrechenbare Stunde maximiert werden“.

Ganz so deutlich mögen es die meisten Kanzleien nicht formuliert haben. Allerdings ist es Grundvoraussetzung für den Erfolg einer DMS-Lösung, dass sie mit den eher kaufmännisch ausgerichteten Praxis-Management-Systemen wie Aderant oder Thomson Elite harmonisiert – sprich, die Stunden müssen einzelnen Projekten zugerechnet werden können.

Microsoft kommt. Der kleine deutsche DMS-Markt wird womöglich demnächst belebt werden. „Der Angreifer Microsoft wird in Zukunft eine größere Rolle für Kanzleien spielen“, meint Rösch. „Mit Sharepoint 2010 gibt es ein Microsoft-Produkt, das sich gut für die Integration zum Beispiel von Dokumenten-Management, Knowledge Management und Intranet eignet.“

Zufriedenheit ausbaufähig

Die größten Anbieter bekamen nicht die besten Noten – aber der Vorsprung von Autonomy zeigt sich auch in der Zufriedenheit



Schulnoten für die Zufriedenheit mit DMS-Software in den 50 größten deutschen Wirtschaftskanzleien. Quelle: Rösch & Associates.

Reines Dokumenten-Management ist eigentlich ein Thema der Vergangenheit. Die schon in den 1990er-Jahren beschworene elektronische Akte reicht längst nicht mehr aus, um die Arbeitsprozesse in Kanzleien zu bewältigen. DMS ist nur ein Element der größeren Struktur Enterprise Content Management – mit anderen Worten, die Handhabung von Dokumenten sollte idealerweise im Rahmen eines kanzleiweiten IT-Modells stattfinden. Da alle Welt Microsoft Office verwendet, um Texte, Tabellen und vor allem natürlich E-Mails zu schreiben, hat Microsoft eigentlich einen natürlichen Zugang zu diesem Markt.

Aber selbst Microsoft hat sich mit der nahtlosen Integration der eigenen Programme schwer getan. Der Microsoft Sharepoint Server, der 2007 auf den Markt kam, erwies sich nicht als großer Durchbruch. Im juristischen Bereich waren es lediglich einzelne Lösungen, die eingeführt wurden – etwa in der Rechtsabteilung der Siemens-Tochter Osram (►JUVE 03/08). Der Sharepoint Server 2010 gilt als leistungsfähiger, um Intranet-, Extranet- und Internetanwendungen zentral zu steuern und mit der Vergabe von einheitlichen Benutzerregeln sicher zu machen.

Für den Anwaltsbereich hat die niederländische Firma Epona seit einem halben Jahr ein eigenes Produkt geschaffen, das den Microsoft Sharepoint Server mit zusätzlichen Features ausstattet: DMS4Legal. Die renommierte Wirtschaftskanzlei Kennedy Van der Laan ist der Referenzkunde für diese Erweiterung. Bei den Amsterdamer Anwälten warf DMS4Legal sogar Open Text aus dem Rennen, deren Software bislang für das Dokumenten-Management im Einsatz war. (ML)