

# Über die Zukunft der Wirtschaftskanzleien

VON THOMAS DRUYEN

In großer Runde mit den führenden Wirtschaftskanzleien treten Kompetenz, Macht und Selbstbewusstsein deutlich zu Tage. Das ist nicht verwunderlich, denn die Nachfrage dieser Dienstleistungen ist hoch und die geschäftlichen Perspektiven sind blendend. In diesem Metier sind gesellschaftliche Krisen alles andere als geschäftsschädigend. Dennoch stimmen die Diskussionsteilnehmer in der Zukunftserwartung überein, dass sich der Markt, die eigene Tätigkeit, die Mandanten und der Berufsnachwuchs in einem starken Veränderungsprozess befinden.

Das gilt vor allem im Hinblick auf das Internet und der zugespitzten Frage, ob die Branche nun unersetzbar bleibt oder auch weitgehender Automatisierung entgegensteht. Die Anwesenden waren sich vehement einig, für lange Zeit unentbehrlich zu sein.

In wirtschaftlicher Hinsicht bietet sich ein enormes Potenzial. Der hiesige Rechtsmarkt wird auf ein Volumen von 19 Milliarden Euro geschätzt. Dabei ist es wahrscheinlich, dass sich eine Konzentration auf weniger Kanzleien vollziehen wird. Maßgeschneiderte Angebote und Investitionen in technologiebasierte Produkte und Service-Offerten bzw. die Nutzung von Outsourcing-Angeboten sind Schlüsselanforderungen, um auf diesem Markt erfolgreich mitzumischen. Standardisierbare Leistungen werden zunehmend maschinell erledigt oder outgesourct, so dass sich die anwaltliche Arbeit auf das Wesentliche fokussiert: die umfassende, wirtschaftlich und unternehmerisch kompetente, einfühlsame Beratung der Klienten. So lässt sich zum Beispiel die bloße Beratungsdienstleistung zukünftig auf eine umfassendere juristische Projektsteuerung ausweiten oder es können tiefergehende Rechtsanalysen und Entscheidungshilfslösungen angeboten werden.

Das heute noch dominierende traditionelle „Pyramiden-

modell“ (unten eine große Anzahl an Hilfskräften und Junior-Anwälten, in der Mitte einige Senior-Anwälte und an der Spitze wenige Partner) wird bald der Vergangenheit angehören. An die Stelle von Hilfskräften und Junior-Anwälten werden sukzessive nicht-anwaltliche Tätigkeiten wie beispielsweise Projektmanager oder auf das Rechtsgebiet spezialisierte Techniker treten.

Wohin führt die Reise? Der gegenwärtige, spektakuläre Umbruch unserer Gesellschaft in Bezug auf Digitalität, Künstliche Intelligenz und auch im Sinne der demografischen Veränderungen wird die Tätigkeit der Wirtschaftskanzleien auf lange Zeit unverzichtbar machen. Mehr noch, unsere Wirtschaft und Unternehmen haben Transformationen vor sich, die dringend der professionellen Unterstützung bedürfen. Damit wächst gleichzeitig auch eine ungeheure Verantwortung, die die Kanzleien und Anwälte nicht nur in Fragen der Kompetenz aufs äußerste fordert, sondern auch in ethischer Hinsicht.

Dennoch wird sich auch unser Rechtsmarkt rasend schnell verwandeln. Schaut man in die USA sieht man schon gravierende Entwicklungen, die die Richtung andeuten oder vorgeben. Dort mischen alternative Anbieter immer mehr mit. Sie sind aufgebrochen, um die klassischen juristischen Dienstleistungen mit technikfundierten Angeboten zu ergänzen oder gar zu ersetzen. Big-Data-Analysten oder virtuelle Rechtsfirmen sind auf dem Vormarsch und auch Google ist schon im Rennen. Alles ist möglich, aber sicher ist nur die Unvorhersehbarkeit. Damit umzugehen, ist die größte Herausforderung der Gegenwart.

**Der Vermögenspsychologe Prof. Dr. Thomas Druyen ist Direktor des Instituts für Vergleichende Vermögenskultur und Vermögenspsychologie an der Sigmund Freud Privat-Universität Wien Paris und Gründer des Instituts für Zukunftspsychologie und Zukunftsmanagement**



**Auch der deutsche Rechtsmarkt werde sich rasend schnell verwandeln, prognostiziert Prof. Dr. Thomas Druyen.**

FOTO: MICHAEL LÜBKE