



## ECM in der Legal-Industry Enterprise Content Management ist Anwalts Liebling

Datum: 09.06.2011  
Autor(en): David Schmoltdt  
URL: <http://www.computerwoche.de/2487377>

**Wachsende Dokumentenberge und scharfe Compliance-Vorschriften erfordern in Deutschlands großen Sozietäten ausgefeilte Enterprise-Content-Management-Systeme (ECMS). Worauf es in der Legal-Industry ankommt und welche Anbieter den Markt dominieren, hat eine Studie herausgefunden.**



*ECM in der Legal-Industry.  
Foto: Flickr Creative Commons*

Dokumente zu bearbeiten und zu verwalten, ist neben der Zeiterfassung und Abrechnung der wichtigste Kernprozess in einer Wirtschaftssozietät. Eine Großkanzlei hortet nicht selten einen Dokumentenbestand von mehreren Millionen Dokumenten. Da digitale Unterlagen selten gelöscht beziehungsweise archiviert werden, wachsen die Datenberg meist unaufhaltsam an. Schriftsätze werden erstellt, per Mail an den Mandanten oder die Gegenpartei versendet und in der Regel mehrfach, bis hin zu einer finalen Version, überarbeitet.

Häufig finden auf diesen Wegen Konvertierungsprozesse wie zum Beispiel die Umwandlung in PDF oder auf Papier für den Fax-Versand statt. Um PDF-Dokumente weiter bearbeiten zu können, werden diese oft mit Hilfe von geeigneten Tools von Spezialanbietern dann wieder in ein Word-Dokument zurück konvertiert. In einem weiteren Schritt gilt es darüber hinaus, regelmäßig Versionsvergleiche vorzunehmen, um Änderungen in umfangreichen Vertragswerken sofort erkennen zu können. Auch hier sind meist spezielle Lösungen wie zum Beispiel die Produkte von Workshare im Einsatz, die dem in Microsoft Word bereits enthaltenen Dokumentenvergleich überlegen sind. Ausschließlich auf Papier vorliegende Schriftsätze werden gescannt und mittels OCR-Schrifterkennung wiederum als bearbeitbare Word-Dokumente in die Kanzleiprozesse eingestellt. All diese Abläufe machen deutlich, wie vielfältig die Prozesse rund das Management von Dokumenten in Kanzleien sind und vor welchen Herausforderungen die Verantwortlichen stehen, diese Prozesse effizient und vor allem rechtssicher abzuwickeln.

## **Vom File-System über DMS zum ECM**

In den 90er Jahren gab es wohl kaum ein Unternehmen ohne einen umfangreichen Dokumentenbestand auf dem File-System. Das berühmte X-Laufwerk - X steht für einen beliebigen Laufwerksbuchstaben, wie G, H, etc. - diente in der Vergangenheit oft als alleiniger Ablageort für Office-Dokumente. Wirtschaftssozietäten wählten zumeist eine einfache hierarchische Struktur nach Mandant und Akte. Dokumente erhielten je nach Anwender mehr oder weniger sinnvolle Namen. Einheitliche Standards konnten im Grunde nicht durchgesetzt werden.

Neben dem File-System wurden Dokumente zusätzlich per Email in Exchange gespeichert und dort in einer persönlichen Ordner-Struktur abgelegt, dabei vielfach dupliziert und teilweise sogar im Sinne eines Archivs archiviert. Nicht selten gab und gibt es Postfächer, die weit mehr als die von Microsoft empfohlene Maximalgröße von zirka 2 GB besitzen und über 10 GB oder mehr Speicher beanspruchen.

Um dem Chaos Herr zu werden begannen einige Sozietäten ein Profiling der Office-Dokumente einzuführen. Das funktionierte zumeist über mittels VB-Macros programmierte Dialoge, die beim Öffnen oder Speichern in den Dokument-Metadaten Informationen wie Mandantename beziehungsweise Akten-ID hinzufügten und den jeweiligen Dokumenten eindeutige Dateinamen zuwiesen. Allerdings ließen sich hiermit nur selbst erstellte Dokumente strukturiert ablegen. Dokumente, die per Email empfangen wurden, oder Emails an sich, wurden mit diesen Werkzeugen nicht erfasst. Da der Email-Verkehr gegen Ende der 90er Jahre dramatisch im Volumen zugenommen hat, war für die großen Kanzleien der Schritt in Richtung Enterprise-Content-Management-Systeme (ECMS) nicht mehr weit.

## **ECMS sorgen für Ordnung**

Moderne ECMS integrieren sich nahtlos mit Outlook und Exchange und können beliebige Dokumenttypen aufnehmen. Hinzu kommen Add-On Module um Content über Browser oder auf dem Blackberry oder Offline auf dem Notebook verfügbar zu machen. Auch die Erweiterung in ein Extranet, um den gesicherten Zugriff für Mandanten zu ermöglichen, haben diese Systeme im Griff. Interessanterweise werden heutzutage meist weder die mobile Integration noch die Extranet-Erweiterung umfangreich von den Sozietäten genutzt. Die Sicherheitsbedenken, insbesondere bei einer Extranet-Erweiterung, sind kaum zu überwinden. Schließlich kann mit einem einzigen Mausklick ein Dokument versehentlich ins Extranet übertragen und weltweit zugänglich gemacht werden.

Eine komplexe Transaktion, wie ein M&A-Deal kann aus tausenden von Dokumenten bestehen. Hinzu kommen unzählige Emails, die Informationen und Anlagen in jedweder Form enthalten. Dabei sollen Emails nur einmal abgelegt werden, auch wenn diese an mehrere Teammitglieder gleichermaßen adressiert waren. Zudem sollen alle Emails erkennbar der richtigen Akte zugeordnet sein und nicht in irgendeinem Postfach in Vergessenheit geraten. Und das möglichst automatisiert oder zumindest durch wenige Mausklicks ohne aufwendige Nacharbeit.

Idealerweise werden alle Quellen konsistent und zusammen an einem Ort in einer für die Beteiligten nachvollziehbaren Struktur zusammen gehalten. Der Bestand der so genannten digitalen Akte soll zudem in den weltweit verteilten Standorten einer Sozietät und den gleichermaßen verteilten Teammitgliedern zugänglich gemacht werden. Volltextsuche und Metadatenuche über alle Dokumente und Dokumenttypen sind dabei selbstverständlich.

## "Chinese Walls" vermeiden Interessenskonflikte

In den meisten Kanzleien gibt es keine Berechtigungsstruktur in den Dokumentenbeständen. Das heißt jeder Partner und jede Sekretärin kann alle Dokumente lesen, bearbeiten und ändern. Wenn kein DMS mit Versionierung eingesetzt wird, ist diese Offenheit natürlich hochproblematisch. Während die Sicherheit im Außenverhältnis mit den Mandanten sehr hoch eingestuft wird ist der Umgang mit Dokumenten innerhalb einer Kanzlei häufig recht offen.

Dabei gibt es insbesondere in großen Sozietäten durchaus Szenarien, bei denen eine unzulässige Ausnutzung von Insiderwissen, vor allem bei Börsen- oder Banktransaktionen, denkbar ist. Um hier mögliche Interessenskonflikte zu vermeiden, bedarf es komplexer Berechtigungsstrukturen innerhalb des Systems. Es muss sichergestellt werden, dass die Inhalte einer digitalen Akte nur einem eingeschränkten Personenkreis zugänglich sind. Die Identifikation der erforderlichen Strukturen und die Pflege dieser so genannten "Chinese Walls" stellt eine oft unterschätzte Herausforderung dar.

Eine weitere wichtige im Bereich Compliance angesiedelte Funktion betrifft die elektronische Archivierung, das heißt die unveränderbare, langzeitige Aufbewahrung elektronischer Informationen. Hier bieten die führenden Hersteller Add-On Module oder Schnittstellen zu den bekannten Archivsystemen an. Bereits ein einfaches Feature wie das Brennen einer CD mit dem Bestand einer digitalen Akte sind keine Selbstverständlichkeit.

## Kanzleien machen Milliardengeschäfte

Die **Top 50 der Branche** setzen alleine in Deutschland über **3,6 Milliarden Euro** um. In Deutschland sind etwa **150.000 Rechtsanwälte** tätig. Davon arbeiten über 7700 Anwälte und damit etwas mehr als fünf Prozent in den 50 größten Wirtschaftskanzleien. Die Top 50 der Branche setzten im Jahr 2008 laut dem Juve Handbuch 2009/2010 alleine in Deutschland ca. 3,6 Mrd. € um.

Die großen **Wirtschaftssozietäten** fungieren als Rechtsanwälte der Unternehmen und sind somit juristische Unternehmensberater und nicht zu verwechseln mit den unzähligen kleineren und kleinen Kanzleien. Bei den größten Kanzleien in Deutschland arbeiten mehr als 500 Berufsträger (Partner, Anwälte, Associates) und haben unter Einbeziehung aller Supportfunktionen fast 2000 Mitarbeiter. Werden in diese Betrachtung auch die im Ausland tätigen Anwälte einbezogen, dann beraten in der größten Sozietät derzeit etwa 4000 Anwälte mit insgesamt über 10.000 Mitarbeitern.

## Der Markt der Enterprise Content Management Systeme

Der Markt der Enterprise Content Management Systeme hat sich in den vergangenen Jahren erheblich konsolidiert. So hat beispielsweise Hummingbird im Jahr 1999 PCDocs gekauft. Hummingbird seinerseits wurde dann in 2006 von OpenText übernommen. Ein weiteres Beispiel ist das mit dem Namen iManage bekannt gewordene DMS. iManage wurde im Jahr 2003 von Interwoven akquiriert, die dann wiederum in 2009 von Autonomy aufgekauft wurden.

Es tummeln sich nur wenige große Anbieter im "Leaders Quadrant" rechts oben im Magic Quadrant für ECMS von Gartner. Dazu gehören neben den oben genannten Anbietern auch IBM/FileNet, Oracle/UCM, Microsoft/SharePoint 2010 und EMC/Documentum.

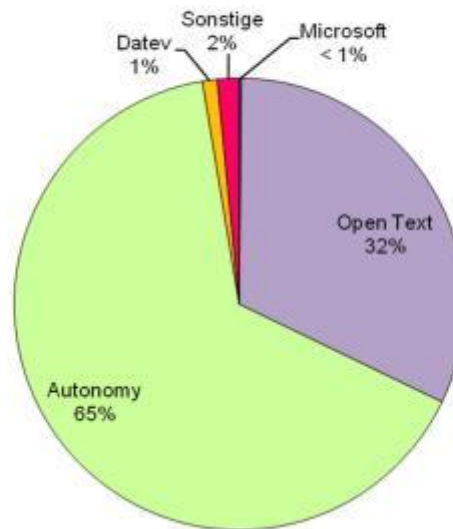
Insbesondere Microsoft mit seinem SharePoint 2010 sehen viele Experten als Herausforderer für die seit vielen Jahren etablierten Anbieter. SharePoint bietet in seiner neuen Version alle wichtigen Voraussetzungen für die Umsetzung eines DMS, hierzu zählen vor allem die weitgehende Office-Integration mit dem ebenfalls neuen Office 2010 sowie die Email-Integration in Outlook und Exchange 2010. Außerdem bietet die SharePoint Plattform viele über ein DMS hinausgehende Funktionen im Bereich Knowledge Management, die zunehmend auch für Wirtschaftssozietäten interessant werden dürften.

## Wenige Anbieter dominieren den deutschen ECM-Markt der Legal-Industry

Im Rahmen einer Befragung der Top 50 Wirtschaftskanzleien in Deutschland (Statistiken aus JUVE Handbuch 2009/2010) wurden folgende Informationen abgefragt:

- Wird ein Dokumenten-Management-System eingesetzt?
- Welches Softwareprodukt und welcher Hersteller sind im Einsatz?
- Wie hoch ist der Zufriedenheitsgrad der eingesetzten Lösung (Schulnote 1 bis 6)?

### Verteilung Hersteller DMS JUVE Top 50 (nach Anzahl Partner weltweit)



*Top 50 der DMS-Hersteller.*

Bis auf wenige Ausnahmen haben alle angesprochenen Sozietäten die genannten Fragen beantwortet. Bezogen auf die Anzahl der in Deutschland tätigen Berufsträger und damit indirekt der Anzahl der PC-Arbeitsplätze wurden somit über 93 Prozent der Top 50 erfasst. Das sind die wichtigsten Ergebnisse.

Immerhin 11 Kanzleien haben bis heute kein DMS in Betrieb. Allerdings haben davon fast alle darauf hingewiesen entweder bereits ein Einführungsprojekt gestartet zu haben oder in Kürze eines initiieren zu wollen.

Die Verteilung der eingesetzten Produkte und Hersteller bezogen auf die Anzahl der deutschen Berufsträger und damit PC-Arbeitsplätze zeigt folgendes Bild:

- "WorkSite" von Autonomy dominiert mit einem Marktanteil von über 60 Prozent.
- "DM5" von OpenText folgt mit deutlichen Abstand und 22 Prozent.
- Die in DATEV integrierte DMS-Lösung kommt gerade noch auf sieben Prozent Marktanteil.
- Microsoft SharePoint in der Version 2007 wird für Dokumenten-Management von nur einer Kanzlei eingesetzt.
- Die verbleibenden zehn Prozent verteilen sich auf kleinere integrierte Practise-Management-Systeme (integrierte Lösungen zur Verwaltung und Abrechnung von Mandanten) wie zum Beispiel "ReNoFlex" oder "AnNoText".

Erstaunlicherweise gibt es bei den großen Kanzleien keine einzige Implementierung der weiteren im Leaders Quadrant führenden Anbieter wie IBM/FileNet, Oracle/UCM beziehungsweise EMC/Documentum.

Bezogen auf alle Partner, also auch die außerhalb von Deutschland ansässigen Berufsträger, ergibt sich ein noch eindeutigeres Bild. Autonomy führt mit 65 Prozent, gefolgt von OpenText mit 32 Prozent. Die weiteren Anbieter spielen mit drei Prozent Marktanteil faktisch keine Rolle mehr. Die Lösungen von DATEV und die anderen integrierten Lösungen sind ohnehin nur im deutschen Markt anzutreffen.

Auch in Sachen Zufriedenheitsgrad mit den verwendeten Lösungen ergibt sich ein klares Bild. DATEV führt hier das Ranking mit der Note 1,5 an, dicht gefolgt von Autonomy mit 2,3. Alle anderen Anbieter kommen lediglich auf Befriedigend (Note 3,0).

### **Gutes User Interface - zufriedene Nutzer**

Der Grad der Zufriedenheit orientiert sich primär an einem möglichst einfachen und intuitiven Umgang mit Dokumenten und Emails, und ist damit stark von den im User-Interface umgesetzten Prozessen abhängig. Nicht nur die Berufsträger, sondern vor allem die Sekretariate müssen daher in ihren Arbeitsprozessen optimal unterstützt werden. Einige Klicks mehr oder weniger zur Bewältigung einer Aufgabe, wie. Zum Beispiel dem Zuordnen von Anlagen zu einer Akte oder zur Archivierung von Emails können über Erfolg oder Misserfolg einer System Einführung entscheiden. Führende Anbieter bieten aus diesen Gründen mittlerweile intelligente Mechanismen an, um die Arbeit mit ihren Systemen zu erleichtern. Beispielsweise ist es sinnvoll eingehende Emails aufgrund bereits zugeordneter Mails des gleichen Absenders automatisch zu erkennen und einen Vorschlag für die Ablage zu einer Akte anzubieten.

Ein weiterer wichtiger Punkt stellt die Integration mit dem Practise-Management-System (PMS) dar. Im PMS werden neue Mandate und Akten angelegt, die daraufhin zeitnah im DMS bei den zuständigen Partnern und Sekretariaten erscheinen müssen. Darüber hinaus müssen das PMS und andere Systeme wie Active Directory und das Intranet eine Vielzahl relevanter Metadaten an das DMS liefern. Somit ist es nicht verwunderlich, dass DATEV als integrierte Gesamtlösung besonders gut abschneidet.

### **Der Herausforderer - Microsoft SharePoint 2010**

Die Umfrage hat ergeben, dass derzeit eine Großkanzlei die Funktionalität von Microsoft SharePoint in der Version 2010 als Basis für ein DMS evaluiert. Entsprechende Add-On Lösungen von Microsoft-Partnern sind seit kurzem verfügbar. Beispielsweise hat die niederländische Epona ein DMS auf Basis SharePoint 2010 mit dem Namen DMS4Legal in den Markt gebracht. Allerdings wird es Microsoft vermutlich schwer fallen die etablierten und teilweise mit guten Noten versehenen Anbieter kurzfristig zu verdrängen.

Auch die Möglichkeit, Share-Point als Cloud- beziehungsweise Software-as-a-Service-Lösung (SaaS) zu betreiben, wird vermutlich kaum eine Sozietät dazu bewegen können, den Anbieter kurzfristig zu wechseln. Generell sind Wirtschaftskanzleien sehr darauf bedacht, alle Daten auch physisch im eigenen Unternehmen zu halten. Die Möglichkeiten in der Public Cloud werden wahrscheinlich eher durch kleinere Kanzleien aufgegriffen, die zunehmend die Komplexität und den hohen Betreuungsaufwand einer eigenen IT scheuen.

Man darf jedoch gespannt sein, ob und in welcher Geschwindigkeit es Microsoft und seinen Partnern gelingen wird, die Marktverhältnisse für ECMS in der Legal-Industry und in anderen vertikalen Märkten zu verändern.