

Robin Gloor

Kooperation von Legal Tech-Unternehmen und Kanzleien

Cloudbasierte Geschäftsmodelle als Innovationsmöglichkeit?

Das Geschäftsmodell der traditionellen Kanzleien wird durch veränderte Kundenbedürfnisse und technische Neuerungen vermehrt unter Druck gesetzt. Durch eine Kooperation mit Legal Tech-Unternehmen besteht jedoch die Möglichkeit, sich im zunehmend fragmentierten Rechtsdienstleistungsmarkt neu zu positionieren. SaaS- und PaaS-Modelle können dabei als cloudbasierte Infrastruktur dienen, mit der Kanzleien externe Legal Tech-Anwendungen in ihren Wertschöpfungsprozess implementieren.

Beitragsart: Juristische Informatik-Systeme & Legal Tech

Region: Schweiz; EU

Rechtsgebiete: Datenschutz; LegalTech; Datensicherheit; Juristische Informatik-Systeme und Anwendungen; Rechtsinformatik

Zitiervorschlag: Robin Gloor, Kooperation von Legal Tech-Unternehmen und Kanzleien, in: Jusletter IT 12. November 2020

Inhaltsübersicht

1. Einleitung
2. Legal Tech als innovative Kraft
 - 2.1. Vorteile aus Sicht des Endkunden
 - 2.2. Fragmentierung der Rechtsbranche
3. Ansätze für cloudbasierte Geschäftsmodelle
 - 3.1. Legal Process Outsourcing (LPO) mittels Software as a Service (SaaS)
 - 3.2. Platform as a Service (PaaS) am Beispiel von Reynen Court
4. Fazit

1. Einleitung

[1] Dem Einfluss der Digitalisierung auf bestehende Geschäftsmodelle wird seit geraumer Zeit grosse Bedeutung zugemessen. Die Technologisierung scheint jeden Bereich unseres Lebens erfasst zu haben. Obwohl die Rechtsbranche grundsätzlich nicht als sehr technikaffin gilt,¹ haben in den letzten Jahren Legal Tech-Unternehmen mit ihren innovativen Geschäftsmodellen frischen Wind in festgesetzte Strukturen gebracht. Ihre unkomplizierten, günstigen und effizienten Angebote treffen den Zahn der Zeit.

[2] Die vorliegende Arbeit ist zweiteilig. Zuerst wird erläutert, inwiefern Legal Tech-Unternehmen den Rechtsmarkt innovieren. Im Zentrum stehen die Auswirkungen auf die Geschäftsmodelle der traditionellen Kanzleien. Festgesetzte Akteure müssen sich bei verändernden Marktgegebenheiten zwingendermassen neu positionieren bzw. differenzieren. Zugleich entstehen häufig Opportunitäten für neue Geschäftsmodelle. Letzteres ist Gegenstand des zweiten Teils dieser Arbeit. Dieser analysiert Möglichkeiten zur Implementierung von Legal Tech-Anwendungen in die bestehenden Wertschöpfungsprozesse der Kanzleien. Im Sinne einer Ko-Evolution der Rechtsbranche werden zwei cloudbasierte Geschäftsmodelle aufgezeigt, die auf einer Kooperation von Legal Tech-Unternehmen und Kanzleien beruhen.

[3] Hinsichtlich der Technologie werden Beispiele verwendet und miteinander verknüpft, die es bereits auf dem globalen Legal Tech-Markt gibt. Dabei wird jedoch ein Augenmerk daraufgelegt, inwiefern diese Legal Tech-Anwendungen für den Schweizer Rechtsdienstleistungsmarkt von Bedeutung sein könnten. Zusätzlich werden jeweils die rechtlichen Knackpunkte erläutert, wobei der Fokus auf datenschutzrechtlichen Aspekten liegt.

2. Legal Tech als innovative Kraft

[4] Legal Tech-Unternehmen gehören zu der Kategorie der alternativen Rechtsdienstleister, die sich zunehmend Marktanteil in der Rechtsbranche sichern.² Regulatorisch betrachtet gibt es für die Erbringung von Rechtsdienstleistungen, abgesehen vom Anwaltsmonopol gemäss ZPO 68, keine Beschränkungen, weshalb den Legal Tech-Unternehmen der Schweizer Rechtsmarkt grossen Spielraum bietet.³

¹ GIAN SANDRO GENNA, LegalTech -- Sind die Schweizer Anwälte bereit?, Jusletter 12. Juni 2017, Rz. 2.

² IOANNIS MARTINIS, Legal Tech – Disruptive Entwicklungen im Rechtsmarkt, in: Magister, Editions Weblaw, Bern 2018, S. 16; BRUNO MASCELLO, Strategische Positionierung der Kanzlei in Zeiten von LegalTech und Digitalisierung, Anwaltsrevue/Revue de l'avocat Januar 2018, S. 18–24, 19.

³ MARTINIS, 19.

2.1. Vorteile aus Sicht des Endkunden

[5] Treibende Kraft hinter dem Aufkommen der Legal Tech-Unternehmen ist u.a. die technologische Entwicklung.⁴ Sie verhalf den Legal Tech-Anwendungen zu höherer Qualität. Jedoch beeinflussen die technologischen Neuerungen auch das Verhalten und die Bedürfnisse der Kunden. Dienstleistungen sollen möglichst einfach, schnell und kostengünstig erbracht werden.⁵ Generation Y und Z sind es erst recht gewohnt, Angebote online zu vergleichen und zu bewerten, wobei ihr Fokus vor allem auf einem attraktiven Endprodukt liegt. Eine produktbasierte Betrachtungsweise wäre auch für Rechtsdienstleistungen sinnvoll, da sie Marketing und Kundenakquise fördert.⁶ Legal Tech Unternehmen fokussieren sich oft auf Rechtsdienstleistungen, die inhaltlich klar umrissen, für den Kunden schnell erkennbar und aufgrund der Technologie skalierbar sind, weshalb sie sich für eine produktorientierte Vermarktung eignen.⁷

[6] Die Skaleneffekte führen zudem dazu, dass die Legal Tech-Anbieter ihre Leistungen günstiger anbieten können als Kanzleien.⁸ Legal Tech-Anbieter üben daher Druck auf die bestehenden Vergütungsmodelle der Kanzleien aus.⁹ Aufgrund des More-for-Less-Anspruchs sind die Kunden ohnehin tendenziell nicht mehr geneigt, ihre Anwälte stundenbasiert zu honorieren.¹⁰ Schliesslich liegen die Vorteile für diese Abrechnungsmethode nur bei den Kanzleien.¹¹ Deshalb locken einige Legal Tech-Anbieter ihre Kunden mit einer erfolgsabhängigen Honorierung.¹²

2.2. Fragmentierung der Rechtsbranche

[7] Die Rechtsbranche ist in den letzten Jahren bezüglich Gesamtvolumen und Anzahl an Anbietern für unterschiedliche Rechtsdienstleistungen gewachsen, weshalb man von einer zunehmenden Fragmentierung sprechen kann.¹³ Letztere wurde durch Legal Tech-Anbieter gefördert, da sie die «juristische Wertschöpfungskette» entflechten.¹⁴ Deshalb steigt für die Kunden das Bedürfnis nach einer Bündelung der einzelnen Rechtsberatungsprodukte.¹⁵ Gemäss MASCELLO wurde diese Chance von den traditionellen Kanzleien bisher nicht ausreichend in Betracht gezogen.¹⁶

⁴ MARTINIS, 20; RICHARD SUSSKIND, *Tomorrow's lawyers, An introduction to your future*, 2. Auflage, Oxford 2017, 10.

⁵ MARCO KLOCK, *Legal Tech – Das digitale Mindset*, in: Markus Hartung/Micha-Manuel Bues/Gernot Halbleib (Hrsg.), *Legal Tech, Die Digitalisierung des Rechtsmarkts*, München 2018, S. 141 ff, 144.

⁶ KLOCK, 144.

⁷ KLOCK, 144; MARKUS HARTUNG, *Gedanken zu Legal Tech und Digitalisierung*, in: *Markus Hartung/Micha-Manuel Bues/Gernot Halbleib* (Hrsg.), *Legal Tech, Die Digitalisierung des Rechtsmarkts*, München 2018, 5 ff, 16; siehe bspw. <https://www.fliightright.de>, alle Websites wurden zuletzt am 1. Juni 2020 besucht.

⁸ MASCELLO, 22; HARTUNG, 16.

⁹ MARTINIS, 18; JENS WAGNER, *Legal Tech und Legal Robots, Der Wandel im Rechtswesen durch neue Technologien und Künstliche Intelligenz*, 2. Auflage, München 2020, 83.

¹⁰ SUSSKIND, 4; MARTINIS, 17; LEO STAUB, *Die wichtigsten Trends im Rechtsmarkt – More for Less!*, *Die wichtigsten Trends im Rechtsmarkt*, 11. Juni 2018, <https://www.vista.blog/die-wichtigsten-trends-im-rechtsmarkt-more-for-less>; BRUNO MASCELLO, *Stundehonorare und alternative Vergütungsformen von Anwälten – Kein entweder oder!*, 20. November 2019 <https://www.vista.blog/stundehonorare-und-alternative-verguetungsformen-von-anwaelten-kein-entweder-oder>; WAGNER, 83.

¹¹ *Bellwether Report LexisNexis Pricing models: Who pays in the lawyer-client relationship?*, New York 2018, <https://www.lexisnexis.co.uk/pdf/bellwether-briefing-pricing-models-2018.pdf>, 7.

¹² HARTUNG, 13; siehe bspw. <https://www.fliightright.de>.

¹³ MASCELLO, 18.

¹⁴ WAGNER, 78.

¹⁵ MASCELLO, 21.

¹⁶ MASCELLO, 21.

[8] Traditionelle Kanzleien mit einer starken Pfadabhängigkeit werden u.U. argumentieren, dass durch alternative Rechtsdienstleister der Hauptanteil ihrer Wertschöpfung – u.a. die individuelle Beratung – nicht tangiert wird, wodurch sie sich auch in Zukunft genügend differenzieren können.¹⁷ Durch diese Isolierung ihres Dienstleistungsangebots gestaltet sich jedoch die Kundenakquise schwieriger, der Konkurrenzkampf nimmt zu und durch die gesteigerte Qualität der Anbieter von alternativen Dienstleistern wird selbst ihre Hauptaufgabe zunehmend substituierbar.¹⁸

3. Ansätze für cloudbasierte Geschäftsmodelle

[9] Anhand der vorhergehenden Analyse sollte die Implementierung von Legal Tech-Anwendungen zu einer effizienteren und kostengünstigeren Wertschöpfungskette innerhalb der Kanzleien führen,¹⁹ deren Ergebnis ein für den Kunden attraktives Rechtsdienstleistungsprodukt darstellt. Die entscheidende Frage ist dabei, *wie* die Implementierung umgesetzt werden kann. Die Entwicklung einer kanzleiinternen Legal Tech-Anwendung ist mit hohen Kosten und Unsicherheiten verbunden.²⁰ Sinnvoller wäre es, bestehende und funktionierende Legal Tech-Anwendungen von Dritten zu integrieren.²¹ Vor allem hinsichtlich der Tatsache, dass der Schweizer Kanzleimarkt nur zu 1 % aus Grosskanzleien besteht, die eher über Investitionskapital verfügen.²² Wobei nicht per se behauptet werden kann, dass grössere Kanzleien bezüglich Investitionen risikoaffiner sind als kleinere.²³

3.1. Legal Process Outsourcing (LPO) mittels Software as a Service (SaaS)

[10] LPO definiert die Auslagerung bestimmter juristischer Arbeitsschritte von Rechtsdienstleistungsanbietern an Dritte.²⁴ Ein Anwendungsbereich für Grosskanzleien ist die Due Diligence-Prüfung.²⁵ Bereits heute verwenden einige Kanzleien für die repetitive Überprüfung einer Vielzahl an Dokumenten KI-Software.²⁶ Dieser Prozess könnte cloudbasiert an einen Legal Tech-Anbieter ausgelagert werden. Das Legal Tech-Unternehmen könnte die Anwendung zur Überprüfung der relevanten Klauseln und deren Extraktion für mehrere Kanzleien gleichzeitig anbieten, wobei die rechtliche Beurteilung wichtiger Klauseln weiterhin den Kanzleien vorbehalten bleiben könnte.²⁷ Die Software würde eine grössere Anzahl an Daten eingespeist bekommen, als

¹⁷ MASCELLO, 21.

¹⁸ MASCELLO, 22.

¹⁹ WAGNER, 3.

²⁰ MARTINIS, 85.

²¹ WAGNER, 3.

²² MARTINIS, S. 85; FRANZ KUMMER, Die digitale Anwaltskanzlei – Praxistipps und Vertiefung (Vortrag), Zürich 6. April 2017.

²³ HARIOLF WENZLER, Big Law & Legal Tech in: Markus Hartung/Micha-Manuel Bues/Gernot Halbleib (Hrsg.), Legal Tech, Die Digitalisierung des Rechtsmarkts, München 2018, S. 77 ff, 82.

²⁴ HARTUNG, 10.

²⁵ WAGNER, 3.

²⁶ HARTUNG, 15; NILS KRAUSE/RONJA HECKER, Wirtschaftskanzleien unter dem Einfluss von künstlicher Intelligenz – Bestandsaufnahme und Ausblick am Beispiel der Analyse-Software KIRA, in: Markus Hartung/Micha-Manuel Bues/Gernot Halbleib (Hrsg.), Legal Tech, Die Digitalisierung des Rechtsmarkts, München 2018, 5 ff, S. 83 ff., 83–85.

²⁷ KRAUSE/HECKER, 84.

wenn Kanzleien dasselbe Programm ausschliesslich für sich verwenden würden. Je mehr Daten einem Programm, das auf maschinellem Lernen beruht, zur Verfügung stehen, desto intelligenter wird es und dementsprechend qualitativ hochstehender ist das Endergebnis.²⁸ Die Kanzleien profitieren indirekt von den Daten ihrer Konkurrenten und die Legal Tech-Anwendung gewinnt insgesamt an Wert.

[11] Als Basis für die Entwicklung dieses Geschäftsmodells eignen sich SaaS-Modelle. Die Kanzlei verwendet dabei die Software des Legal Tech-Anbieters über das Internet, ohne diese tatsächlich in die eigene Infrastruktur zu integrieren, wobei die Daten aus der Due Diligence-Prüfung in der Cloud des Legal Tech-Anbieters gespeichert werden.²⁹ Zudem bezahlen die Kanzleien beim SaaS nur die tatsächliche Nutzung und tragen daher ein geringeres Investitionsrisiko, als wenn sie die Anwendung eigens entwickeln würden.³⁰ Theoretisch wären auch andere Legal Tech-Anwendungen für die SaaS-Technologie denkbar, die eher in den Anwendungsbereich von kleinen Kanzleien fallen.

[12] Die rechtliche Qualifizierung von SaaS-Verträgen vollzieht sich beim Einzelfall durch Auslegung, da sie unterschiedlich ausgestaltet sein können.³¹ Grundsätzlich finden die Prinzipien des IT-Outsourcing-Vertrags, eines gemischten Innominatvertrags, Anwendung, auch wenn der SaaS-Vertrag rein definitorisch nicht unter ersteren fällt.³² Nachfolgend werden die zentralen juristischen Knackpunkte für das LPO mittels SaaS-Verträgen erläutert.

[13] Durch SaaS-Verträge im Zuge der Auslagerung einer Due Diligence-Prüfung oder anderen juristischen Arbeitsprozessen findet eine Bearbeitung von Daten von natürlichen und juristischen Personen gemäss DSGVO 3 lit. e durch eine private Person (DSG 2 lit. a) statt, weshalb erstere unter den Anwendungsbereich des Bundesgesetzes über den Datenschutz fallen.³³ Einschlägig ist bei SaaS-Vertragsverhältnissen vor allem die Auftragsbearbeitung (DSG 10a).³⁴ Diese Bestimmung statuiert, unter welchen Bedingungen die Weitergabe von Personendaten an Dritte zulässig ist: «Die Daten dürfen nur so verwendet [werden], wie der Auftraggeber es selbst tun dürfte (lit. a); und keine gesetzliche oder vertragliche Geheimhaltungspflicht es verbietet (lit. b)». ³⁵ Zudem ist der Auftraggeber – in unserem Beispiel die Kanzlei – verpflichtet, «eine umfassende Risikoeinschätzung der Cloud-Anbieter in organisatorischer, rechtlicher und technischer Hinsicht vor[zun]ehmen» (vgl. DSGVO 10a II).³⁶

²⁸ HARTUNG, 15; KRAUSE/HECKER, 83–85.

²⁹ ERIC NEUENSCHWANDER, *Cloud Computing – Eine rechtliche Gewitterwolke?*, Universität Zürich (Masterarbeit) 2014, https://www.swico.ch/media/filer_public/0b/1b/0b1b7e8b-38bc-4043-9c75-cbecbbe31a55/masterarbeit_cloud_computing_eric_p_neuenschwander.pdf, 6.

³⁰ NEUENSCHWANDER, 10.

³¹ NEUENSCHWANDER, 7.

³² NEUENSCHWANDER, 7; WOLFGANG STRAUB, *Cloud Verträge – Regelungsbedarf und Vorgehensweise*, AJP/PJA Juli 2014, S. 905–923, 906, ROLAND MATHYS, *IT-Outsourcing-Vertrag*, WEKA Verlag AG, 2. Auflage, 2008, https://www.swlegal.ch/media/filer_public/69/1b/691bd572-74ff-4257-a370-101f986bb15b/140801_roland-mathys_it-outsourcing-vertrag.pdf, 4.

³³ NEUENSCHWANDER, 15.

³⁴ NEUENSCHWANDER, 16.

³⁵ NEUENSCHWANDER, 16.

³⁶ NEUENSCHWANDER, 16.

[14] Die Verantwortlichkeit für den datenschutzgetreuen Umgang der Daten liegt demnach bei den Kanzleien und nicht bei den Legal Tech-Unternehmen.³⁷ Daher sollte die Verwendung der Klientendaten im Voraus durch ein Weisungsrecht vertraglich klar definiert werden.³⁸ Den Vertragsverhandlungen sollte auch grosse Bedeutung geschenkt werden, da Cloud-Anbieter tendenziell AGB benutzen, in denen «grosszügige Gewährleistungsausschlüsse» statuiert sind.³⁹ Falls die Anforderungen von Art. 10a DSG erfüllt sind und die Auftragsbearbeitung ausschliesslich zum Zwecke der Kanzlei geschieht, dann «wird [das Legal Tech-Unternehmen] im Verhältnis zum Cloud-Nutzer aus datenschutzrechtlicher Sicht nicht mehr als Dritter angesehen».⁴⁰

[15] Eine Möglichkeit, um nicht unter den Anwendungsbereich des DSG zu fallen, wäre die Anonymisierung der Personendaten.⁴¹ Wobei eine solche nur wirksam ist, «wenn auch aus dem Kontext heraus keine Rückschlüsse auf die betreffenden Personen mehr möglich sind».⁴² Ob durch anonymisierte Daten, was einer Schwierigkeit bei der technischen Umsetzung der Legal Tech-Anwendung gleichkommt, dieselbe Qualität bei den Arbeitsprozessen erreicht werden kann, ist fraglich. Eine genaue Überprüfung des SaaS-Anbieters bezüglich dessen Datenschutzstandards im Zuge der Vertragsverhandlungen, sowie die klare Zuweisung der Rechte an den Daten, wäre vermutlich sinnvoller.⁴³

[16] Das (Schweizer) Legal Tech-Unternehmen stellt im Verhältnis zur Anwaltskanzlei eine Hilfsperson i.S.v. StGB 321 (Verletzung des Berufsgeheimnisses) dar.⁴⁴ Auch diese untersteht der Geheimhaltungspflicht.⁴⁵ Die Qualifikation als Hilfsperson greift jedoch nicht, wenn es sich nicht um ein Schweizer Legal Tech-Unternehmen handelt oder sich deren Server nicht auf Schweizer Boden befinden.⁴⁶ Eine Auslagerung der Personendaten ins Ausland ist daher nur bei vorheriger Einwilligung der Betroffenen zulässig.⁴⁷ Bei der Auslagerung von Daten ins Ausland ergeben sich zudem potenzielle Risiken, «wenn dadurch die Persönlichkeit der betroffenen Person schwerwiegend gefährdet würde, namentlich weil im Zielland eine Gesetzgebung fehlt, die einen angemessenen Schutz gewährleistet» (DSG 6).⁴⁸ Des Weiteren ist das Berufsgeheimnis nach BGFA 13 relevant.⁴⁹ Im Sinne von Abs. 2 müssen «Anwältinnen und Anwälte durch Auswahl, Instruktion

³⁷ EDÖB, Erläuterungen zu Cloud Computing, Oktober 2011, <http://www.edoeb.admin.ch/datenschutz/00626/00876/01203/index.html?lang=de>, 4; CHRISTIAN SCHWARZENEGGER/FLORENT THOUVENIN/BURKHARD STILLER/DAMIAN GEORGE, Nutzung von Cloud-Diensten durch Anwältinnen und Anwälte, *Anwaltsrevue/Revue de l'avocat* 1. Januar 2019, 25–32, 30; RALPH GRAMIGNA, Cloud-Vertrag, in: Peter Münch/Lehne S. Kasper/Franz Probst (Hrsg.), *Schweizer Vertragshandbuch, Musterverträge für die Praxis*, Basel 2017, Rz. 30; PHILIPPE FUCHS, Cloud Computing – eine datenschutzrechtliche Betrachtung, *Jusletter IT*, 6. Juni 2012, Rz. 14.

³⁸ STRAUB, 910; FUCHS, Rz. 14; DAVID ROSENTHAL/YVONNE JÖHRI, *Handkommentar zum Datenschutzgesetz sowie weiteren, ausgewählten Bestimmungen*, Zürich/Basel/Genf 2008, Art. 10a Rz. 52 ff.

³⁹ FUCHS, Rz. 8.

⁴⁰ Zitat aus FUCHS, Rz. 13, DAVID SCHWANINGER/STEPHANIE S. LATTMAN, *Cloud Computing: Ausgewählte rechtliche Probleme in der Wolke*, *Jusletter*, 11. März 2013 Rz. 10 und 11; ROSENTHAL/JÖHRI, Art. 10a Rz. 14.

⁴¹ STRAUB, 913.

⁴² STRAUB, 913.

⁴³ STRAUB, 910; NEUENSCHWANDER, S. 20; STRAUB, S. 910; FUCHS, Rz. 14; ROSENTHAL/JÖHRI, Art. 10a Rz. 52 ff.

⁴⁴ NEUENSCHWANDER, 20.

⁴⁵ SCHWANINGER/LATTMAN, Rz. 35.

⁴⁶ NEUENSCHWANDER, 20.

⁴⁷ SCHWANINGER/LATTMAN, Rz. 35; NEUENSCHWANDER, 20.

⁴⁸ NEUENSCHWANDER, 17.

⁴⁹ NEUENSCHWANDER, 20; SCHWARZENEGGER/THOUVENIN/STILLER/GEORGE, 29.

und Überwachung ihrer Hilfspersonen für die Wahrung des Berufsgeheimnisses sorgen».⁵⁰ Zudem kann die Kanzlei u.U. nach Massgabe von OR 101 (Hilfspersonenhaftung) für den Schaden, der durch den Beizug der Hilfsperson entstanden ist, haftbar gemacht werden.⁵¹

3.2. Platform as a Service (PaaS) am Beispiel von Reynen Court

[17] Eine Alternative zu den SaaS-Modellen gibt es in den USA mit der Plattform Reynen Court,⁵² auf welcher Kanzleien unterschiedliche Legal Tech-Dienste wie bei einem App-Store erwerben können.⁵³ Die Plattform wurde bereits zu Beginn ihrer Geschäftstätigkeit von 12 etablierten US-Kanzleien unterstützt.⁵⁴ Dieses Beispiel zeigt, wie Kanzleien im Zuge einer Kooperation vom innovativen Geist und technischen Wissen der Legal Tech-Unternehmen profitieren können.⁵⁵

[18] Reynen Court ist ein PaaS-Modell.⁵⁶ PaaS eignet sich vorwiegend als Softwareumgebung für Entwickler, kann jedoch auch als Vertriebsplattform für Programme von Dritten verwendet werden.⁵⁷ Letzteres ist die Geschäftstätigkeit von Reynen Court.⁵⁸ Der entscheidende Vorteil bei Reynen Court gegenüber SaaS-Modellen liegt darin, dass das jeweilige Programm unabhängig in einem «Container» funktioniert, der in die lokale Infrastruktur der Kanzlei oder in eine private Cloud integriert wird.⁵⁹ Dadurch wird der «Kontrollverlust über die Daten» minimiert, der sich üblicherweise im Zuge einer Auslagerung in eine externe Cloud ergibt.⁶⁰ Zudem wird die Datenaufbewahrung an sich günstiger und die notwendigen Anwendungen können flexibler und effizienter eingesetzt werden.⁶¹ Die aufwendige Überprüfung der Datenschutzstandards des Cloud-Anbieters nach DSGVO 10a II fällt weg, sowie die aufwendigen Verhandlungen eines SaaS-Vertrags.⁶² Schliesslich übernimmt die Plattform die Überprüfung des Legal Tech-Anbieters hinsichtlich Compliance und gewährleistet dadurch die erforderliche Sicherheit.⁶³

[19] Die Legal Tech-Unternehmen wiederum profitieren von der Infrastruktur von Reynen Court und den Distributionsmöglichkeiten ihrer Leistungen, wodurch sich gerade Start-Ups rasch im Markt etablieren können.⁶⁴ Auch gestandene Legal Tech-Unternehmen werden gewissermassen

⁵⁰ SCHWARZENEGGER/THOUVENIN/STILLER/GEORGE, 29; KASPAR SCHILLER, Schweizerisches Anwaltsrecht, Grundlagen und Kernbereich, Zürich 2009, Rz. 540 ff.

⁵¹ SCHWARZENEGGER/THOUVENIN/STILLER/GEORGE, 29.

⁵² <https://reynencourt.com>.

⁵³ CAROLINE HILL, Are you aware of Reynen Court? You need to be, legalit insider 13. November 2018, <https://legaltechnology.com/are-you-aware-of-reynen-court-you-need-to-be>; <https://www.swisslegaltech.ch/containerization>; <https://reynencourt.com>.

⁵⁴ HILL.

⁵⁵ MASCELLO, 23.

⁵⁶ CAROLINE CORNELL, What's Ahead for Legal Tech? Experts Share 7 Predictions for 2020, 19. Dezember 2019, <https://www.litify.com/blog/legal-tech-predictions-2020>.

⁵⁷ E-government, Nutzung von Cloud-Diensten, <https://www.egovernment.ch/de/dokumentation/rechtliche-fragen/datenbearbeitung-und-datenschutz/nutzung-von-cloud-diensten>; STRAUB, 905.

⁵⁸ Vgl. <https://reynencourt.com>.

⁵⁹ HILL.

⁶⁰ Zitat von SCHWANINGER/LATTMAN, Rz. 2; vgl. HILL.

⁶¹ HILL; BRAD MIXNER, These Big Law Firms Are Backing an App Store for Legal Tech Products: Reynen Court, 5. Oktober 2018, <https://mixnerconsulting.com/2018/10/innovative-technology/these-big-law-firms-are-backing-an-app-store-for-legal-tech-products-reynen-court>; <https://www.swisslegaltech.ch/containerization>.

⁶² HILL; NEUENSCHWANDER, S. 16; STRAUB, 910; NEUENSCHWANDER, 20.

⁶³ HILL.

⁶⁴ HILL.

in die Plattform gedrängt, da ihnen ansonsten potenzielle Kunden verlorengehen, die durch den neuen Marktplatz generiert werden können.⁶⁵ Zudem ergeben sich bei PaaS-Modellen die üblichen Plattformeffekte: «Je mehr Nutzer diese Plattformen benutzen, desto besser für den Anbieter, und je besser die Anbieter auf der Plattform werden, desto mehr Nutzer werden angezogen».⁶⁶

[20] Die rechtlichen Gegebenheiten ähneln denen von SaaS-Modellen, da es sich bei beiden um Cloud-Dienstleistungen handelt.⁶⁷ Ein wichtiger Unterschied ergibt sich jedoch hinsichtlich der Auftragsbearbeitung gemäss DSGVO.⁶⁸ Diese verlangt eine Bearbeitung von Daten durch Dritte, was bei PaaS-Modellen bekanntlich eben nicht der Fall ist, da die Software in die Kanzleinfrastruktur integriert wird.⁶⁹

4. Fazit

[21] Legal Tech-Unternehmen, die sich auf eine inhaltlich abgeschlossene Nische konzentrieren, können den Endkunden äusserst attraktive Rechtsberatungsprodukte anbieten, mit denen die traditionellen Kanzleien nicht mithalten können. Legal Tech-Anwendungen sind skalierbar, weshalb der rechtliche Arbeitsprozess effizienter gestaltet werden kann. Um in Zukunft wettbewerbsfähig zu sein, müssen die Kanzleien auf diese Anwendungen zurückgreifen können. Durch die Implementierung von SaaS- und PaaS-Modellen müssen sie die Softwareentwicklung jedoch nicht zwingend selber erbringen. Die Cloud-Dienstleistungen eignen sich für eine beidseitig profitable Kooperation zwischen Kanzleien und Legal Tech-Unternehmen.

[22] SaaS-Modelle sind den Vertriebsplattformen auf PaaS-Technologie in puncto Abklärungspflicht bezüglich der Datenschutzstandards der Cloud-Anbieter, den aufwendigen Vertragsverhandlungen und des Kontrollverlustes unterlegen. Jedoch findet auch nur bei den SaaS-Modellen eine tatsächliche Auslagerung rechtlicher Arbeitsschritte statt. Je nach Leistungsgestaltung und Tätigkeitsbereich der Kanzleien kann die eine oder die andere Variante vorteilhafter sein.

[23] Hinsichtlich der erwähnten Bündelung der Rechtsdienstleistungsprodukte aus Sicht des Endkunden eignet sich vorzugsweise das PaaS-Modell. Die Kanzlei kann dementsprechend den Erwerb der jeweiligen Legal Tech-Anwendungen flexibel an den Kundenbedürfnissen ausrichten und diese kanzleiintern derart kombinieren, dass für einzelne Anwendungsfälle ein ganzheitliches Produkt zur Verfügung gestellt werden kann.

ROBIN GLOOR ist Bachelor-Student der Rechtswissenschaften an der Universität St. Gallen (HSG).

⁶⁵ HILL.

⁶⁶ HARTUNG, 14.

⁶⁷ STRAUB, S. 905; URSULA WIDMER, Klärung und Analyse der rechtlichen Grundlagen für die Integration von «Platform-as-a-Service» und «Software-as-a-Service» in der öffentlichen Verwaltung (Gutachten für Schweizer Informatikkonferenz), Bern 2018, https://www.egovernment.ch/files/6115/3423/8336/03.4_GutachtenCloudServicesSIK180124-final-d.pdf, S. 4; E-government; NEUENSCHWANDER, 5–6 und 14 ff.

⁶⁸ NEUENSCHWANDER, 16.

⁶⁹ HILL.