



Der Anwaltsberuf im Jahr 2035

Der vorliegende Bericht wurde im Auftrag von Future Law erstellt.
Er ist alleiniges Eigentum des Auftraggebers.

MindTake Research GmbH
Wien, August 2017

FUTURE-LAW

mit Unterstützung von

ADVOKAT

HYPO 
LANDESBANK
VORARLBERG



- Einleitung
 - Eckdaten der Studie
 - Soziodemographie der Befragten
- Status Quo
 - Der Arbeitsalltag eines Anwalts/ einer Anwältin heute
 - Digitalisierung in der Branche und der Kanzlei
- Ein Blick in die Zukunft
 - Entwicklungen bis ins Jahr 2035
 - Exkurs: Marktdurchdringung von Online-Tools vs. deren Relevanz in der Zukunft
 - Auswirkung der Digitalisierung in der Zukunft
- Exkurs: Zusammenarbeit mit Banken



Einleitung

- Eckdaten der Studie
- Soziodemographie der Befragten



Eckdaten der Studie

- **Erhebungsmethode**
Computer Assisted Web Interviews (CAWI); Teilnehmer wurden über einen Newsletter eingeladen, an der Befragung teilzunehmen
- **Stichprobe**
österreichische Anwälte/ Anwältinnen sowie Personen, die in der Rechtsbranche tätig sind
- **Stichprobengröße**
n=234
- **Erhebungszeitraum**
12. Juni – 24. Juli 2017
- **Befragungsdauer**
14,5 Minuten (Median)
- **Ergebnisaufbereitung**
Die Ergebnisse werden über die gesamte Stichprobe dargestellt.



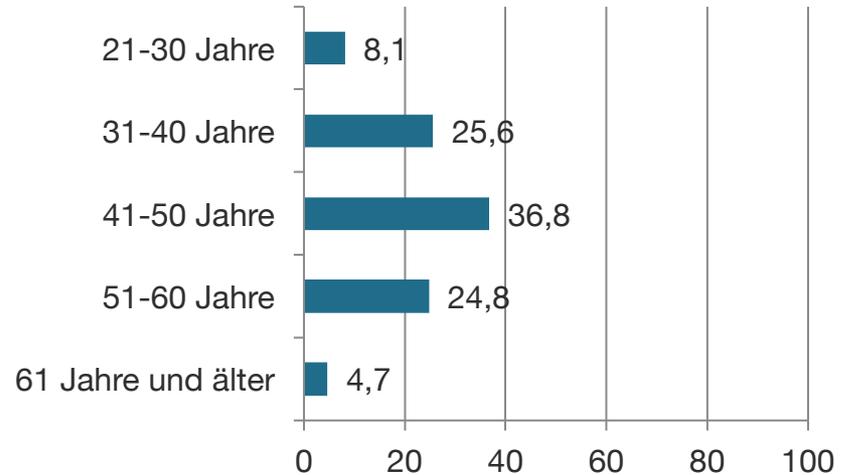
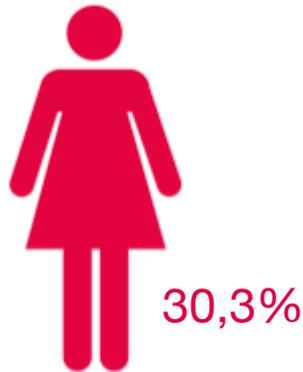
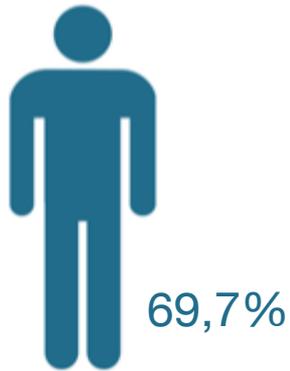
Zusammensetzung des Samples (n=234)

76,5% Anwälte und Anwältinnen

7,3% KonzipientInnen

6,4% Juristische MitarbeiterInnen

9,8% Sonstiges

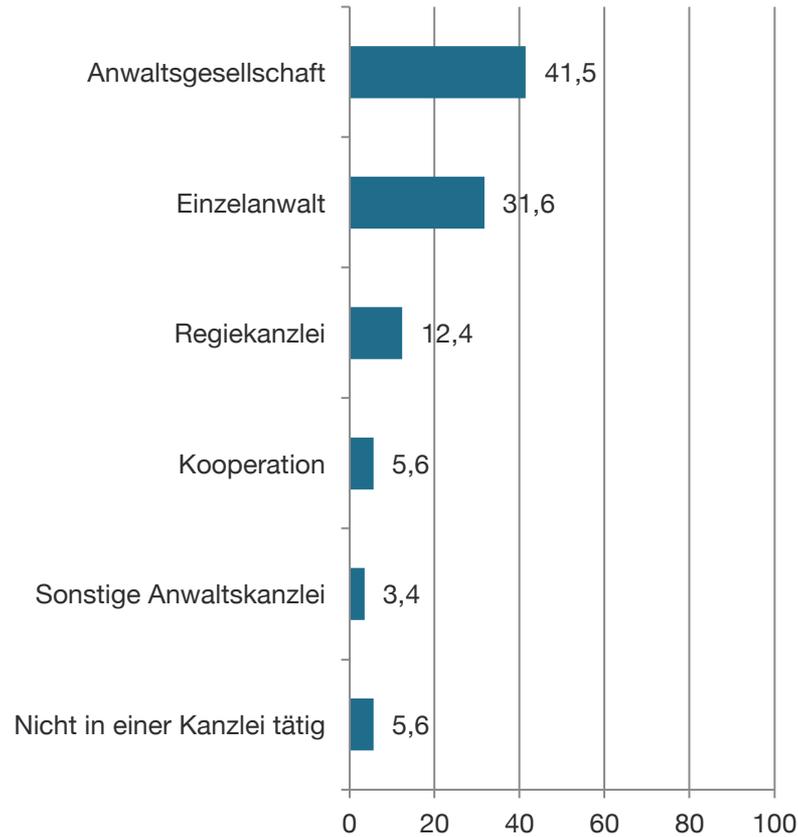


In %, Einfachantworten, n=234

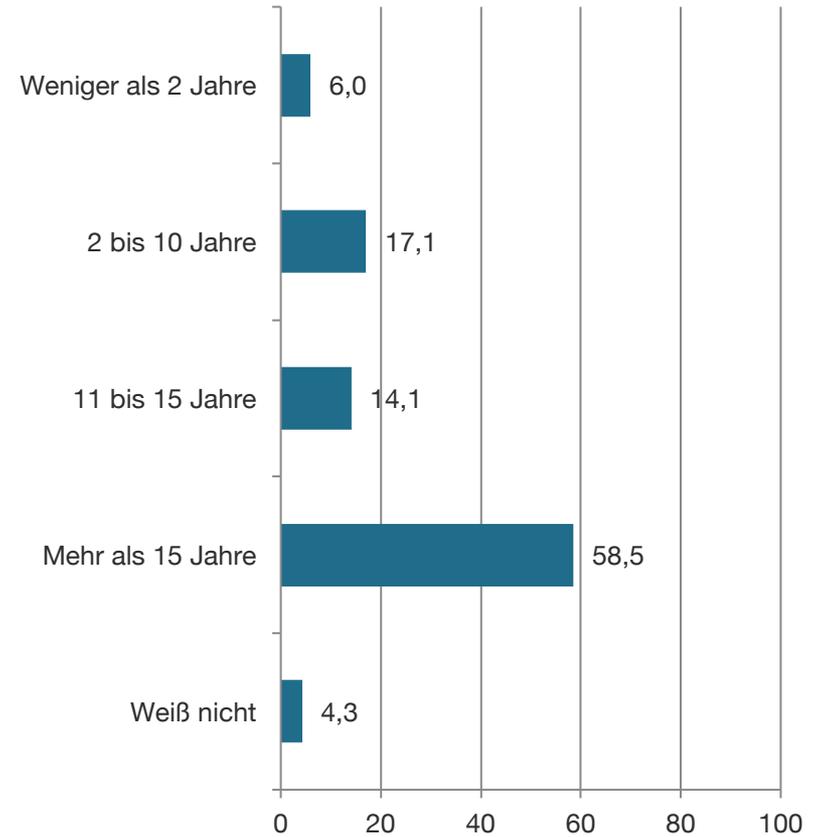


Zusammensetzung des Samples (n=234)

In welcher Art von Organisation sind Sie tätig?



Seit wie vielen Jahren existiert Ihre Kanzlei bereits?*



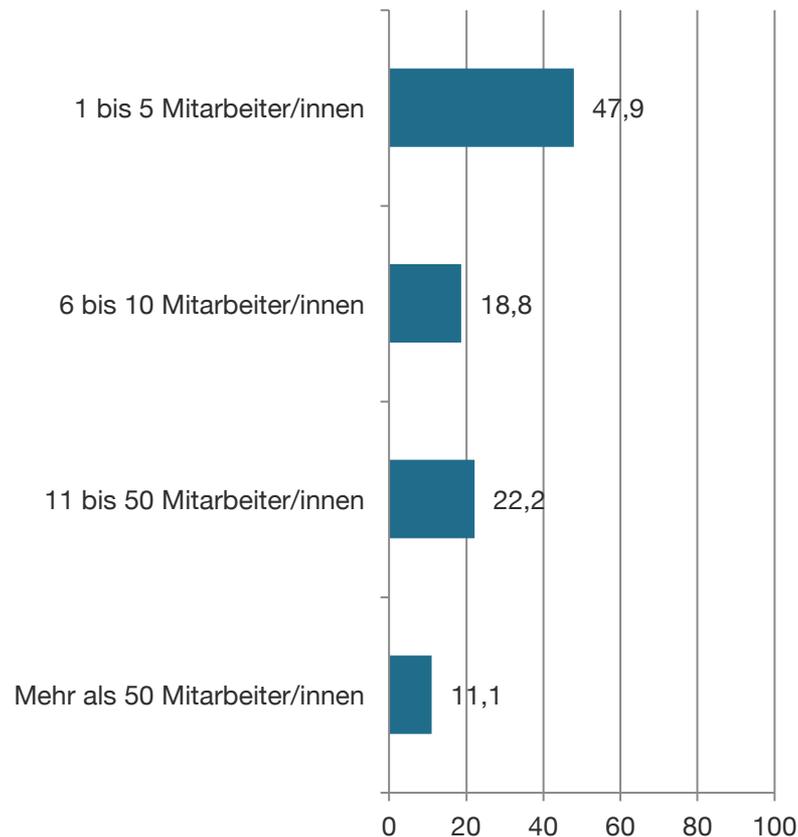
In %, Einfachantworten, n=234

*Für die bessere Übersichtlichkeit wird in der Präsentation der Begriff „Kanzlei“ als Überbegriff für Kanzleien und sonstige Organisationen verwendet. Bei der Frageformulierung wurden „Kanzleien/ Organisation“ gesondert ausgewiesen.

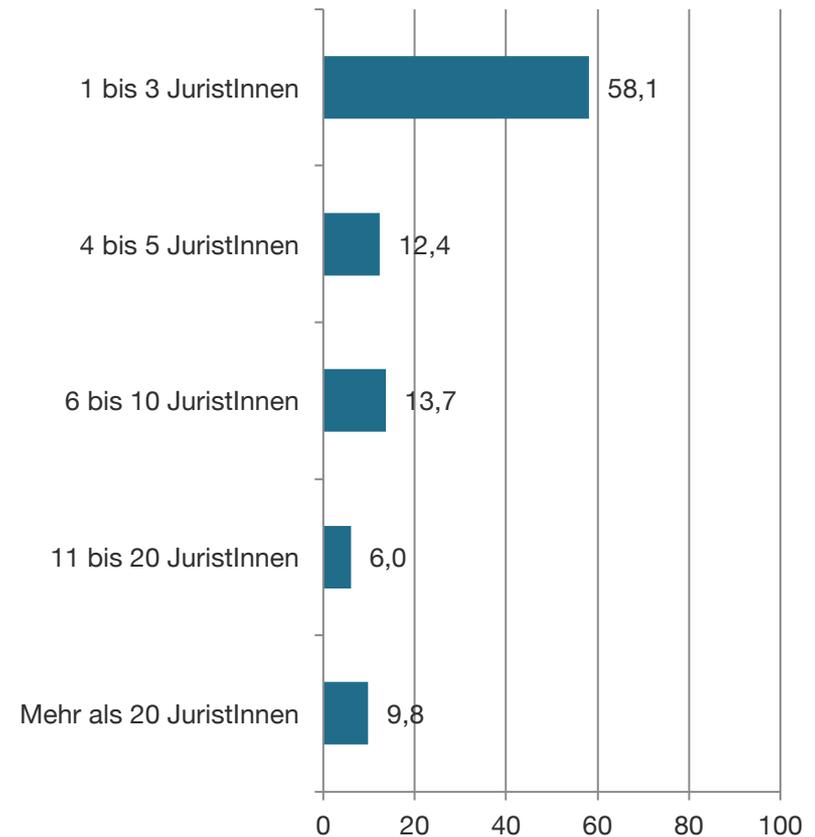


Zusammensetzung des Samples (n=234)

Wie viele MitarbeiterInnen (Sie selbst eingeschlossen) sind in Ihrer Kanzlei* insgesamt tätig?



Und wie viele juristische MitarbeiterInnen werden in Ihrer Kanzlei* beschäftigt?



In %, Einfachantworten, n=234

*Für die bessere Übersichtlichkeit wird in der Präsentation der Begriff „Kanzlei“ als Überbegriff für Kanzleien und sonstige Organisationen verwendet. Bei der Frageformulierung wurden „Kanzleien/ Organisation“ gesondert ausgewiesen.



Status Quo

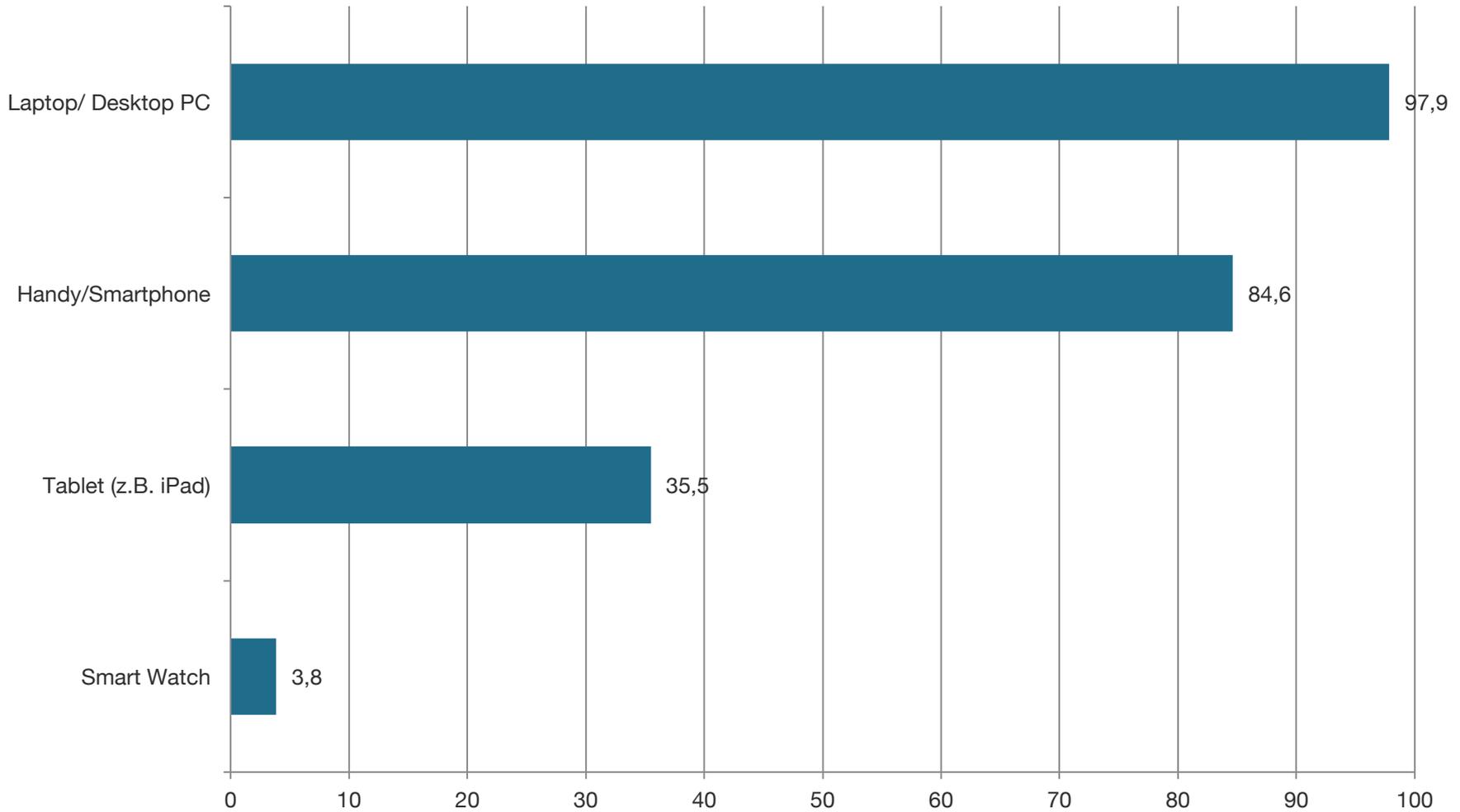
- Der Arbeitsalltag eines Anwalts/ einer Anwältin heute
- Digitalisierung in der Branche und der Kanzlei



Der Arbeitsalltag eines Anwalts/ einer Anwältin heute



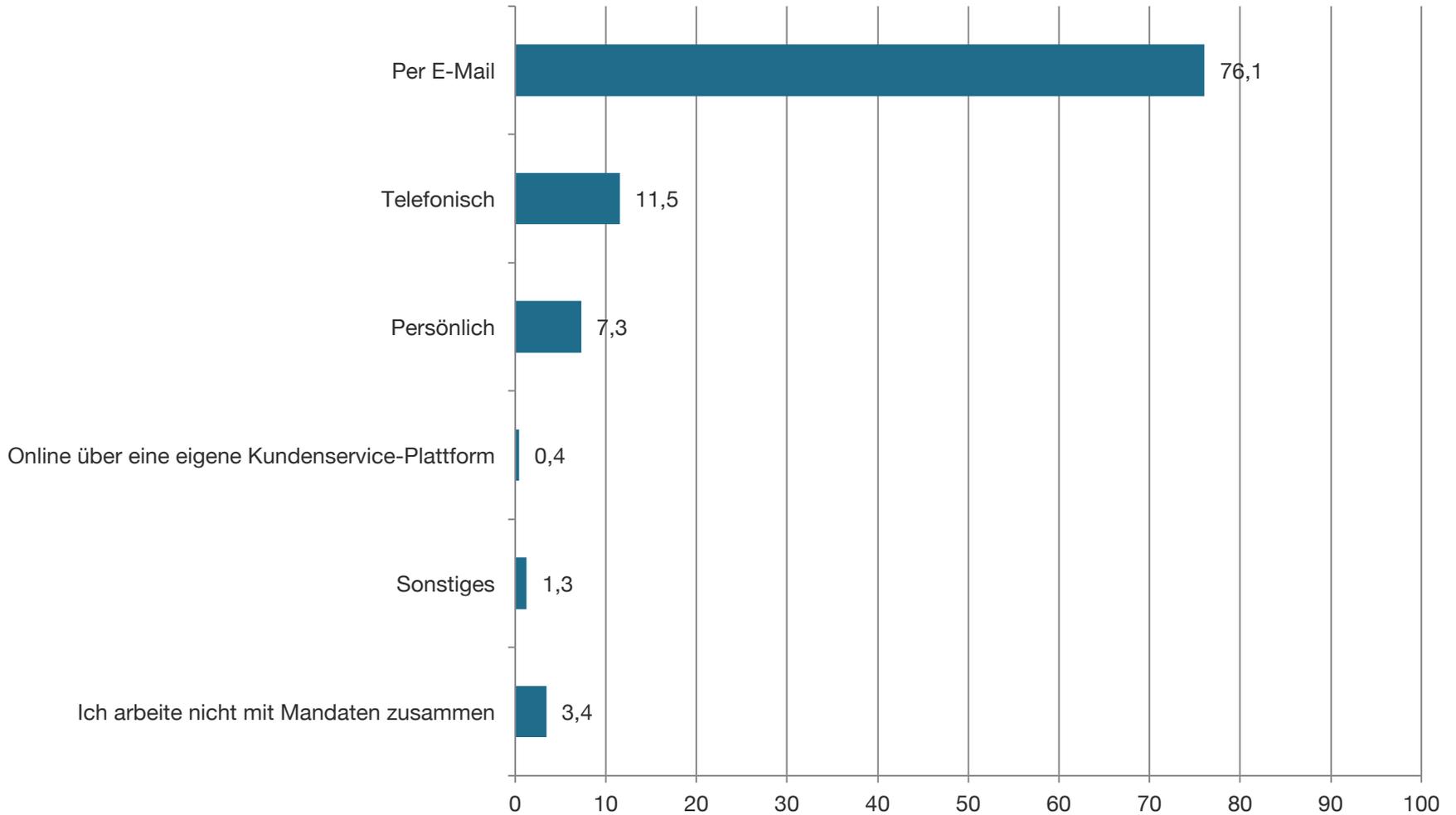
Welche dieser technischen Geräte nutzen Sie aktuell für Ihre Arbeit?



In %, Mehrfachantworten, n=234



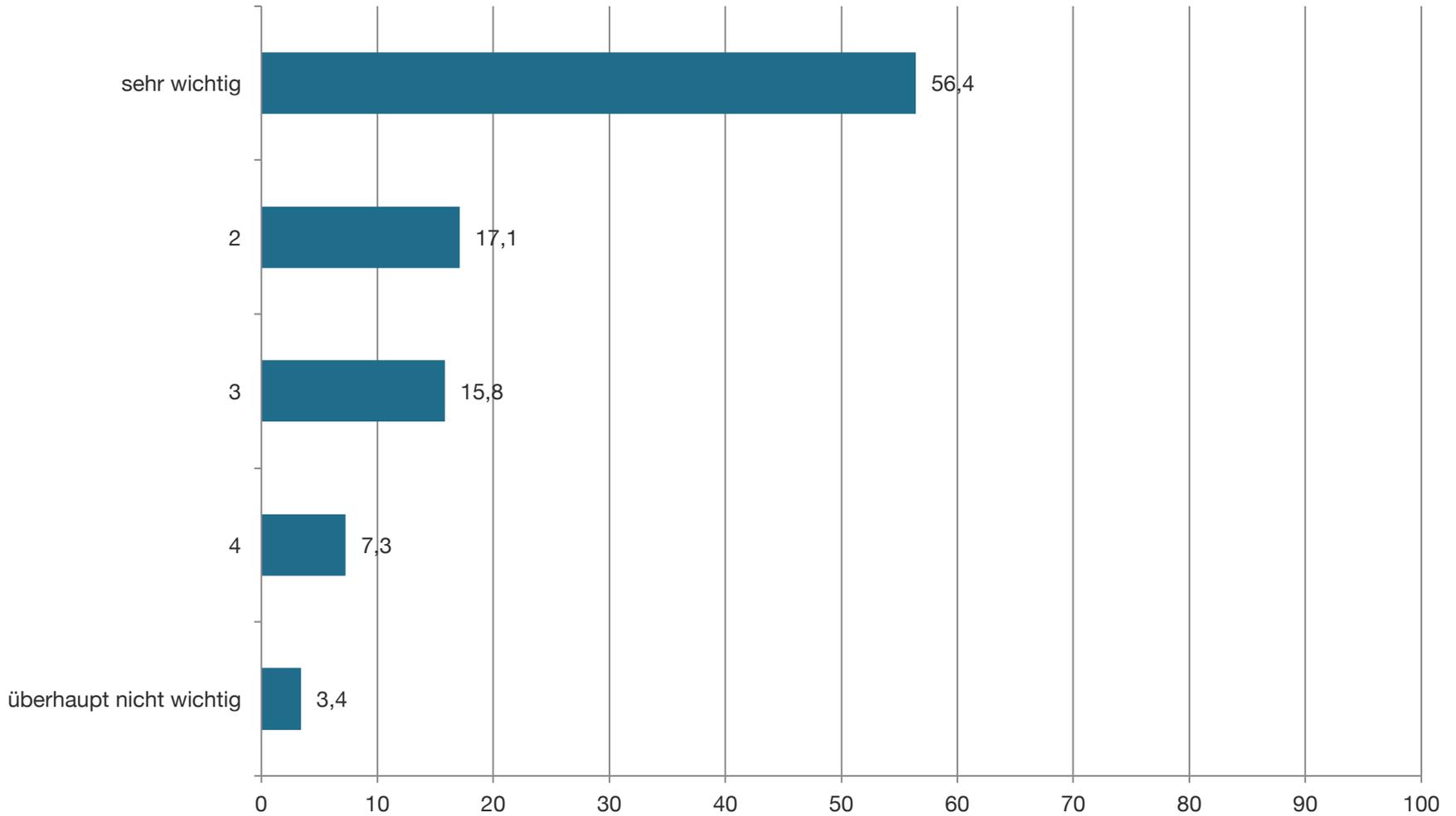
Welchen Kommunikationskanal nutzen Sie am häufigsten, um mit Ihren Mandaten zu kommunizieren?



In %, Einfachantworten, n=234



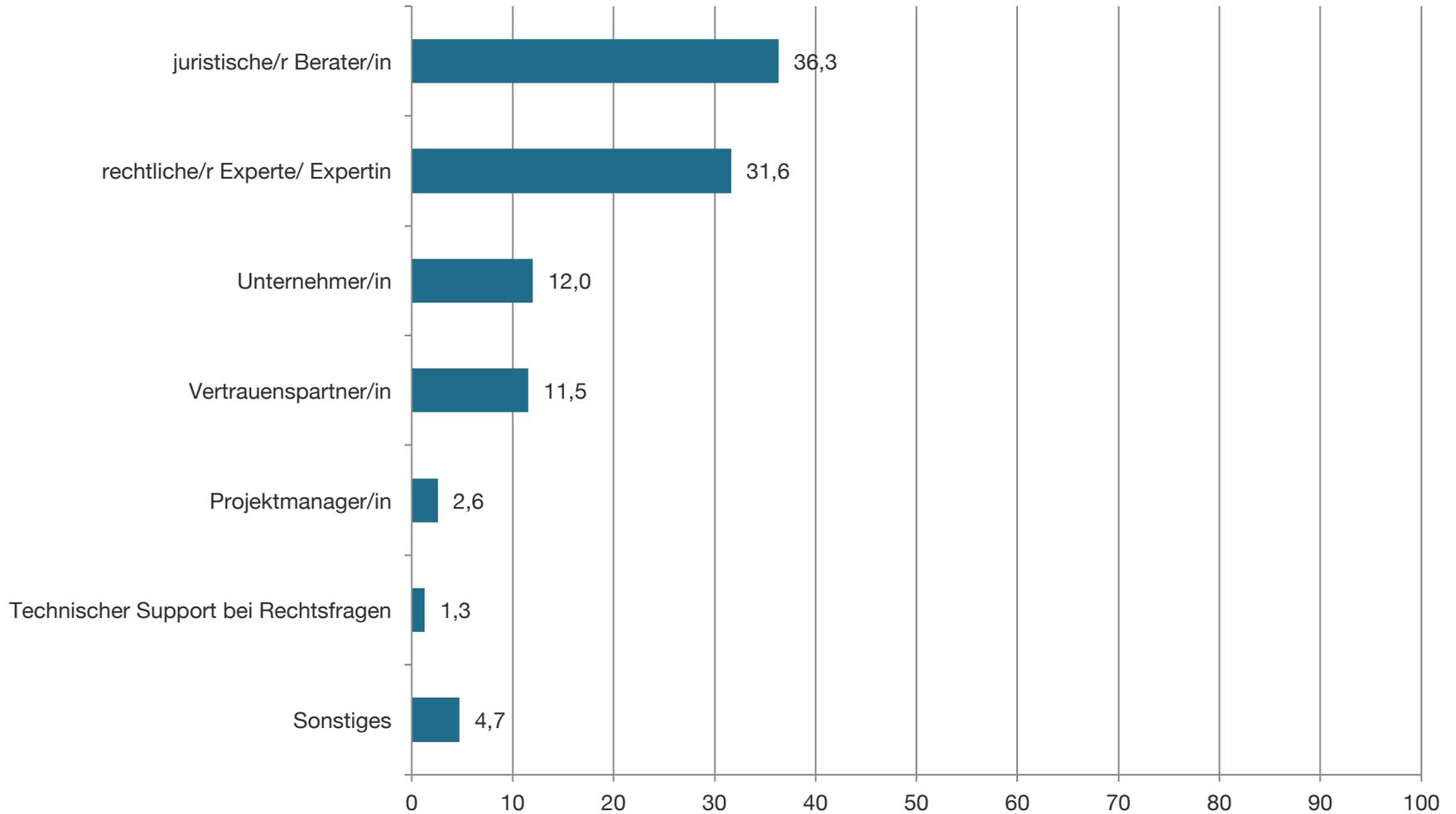
Wie wichtig ist Ihnen persönlich die Möglichkeit mobil zu arbeiten?



In %, Einfachantworten, n=234



Wie würden Sie aktuell die Rolle des Anwalts/ der Anwältin beschreiben?



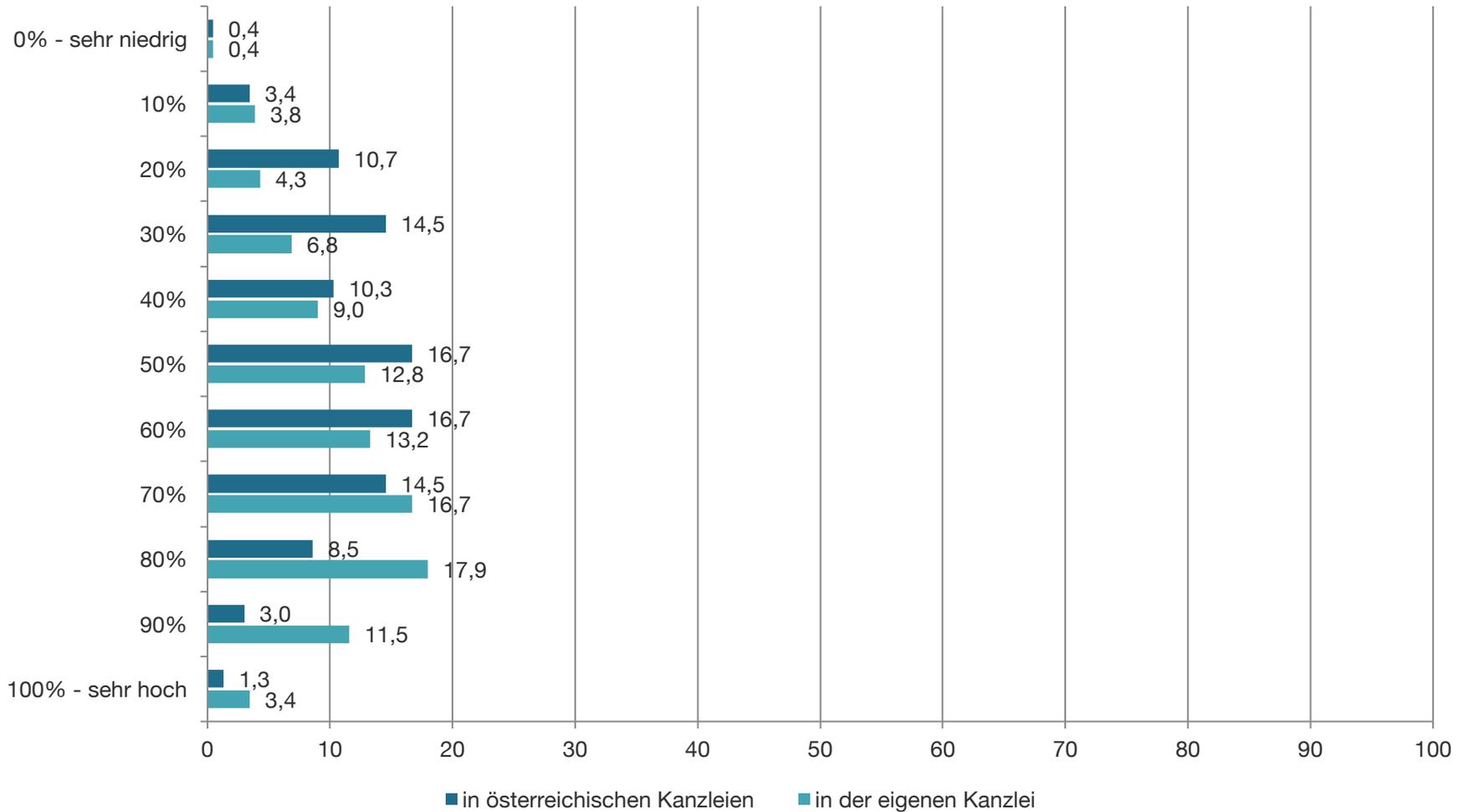
In %, Einfachantworten, n=234



Digitalisierung in der Branche und der Kanzlei



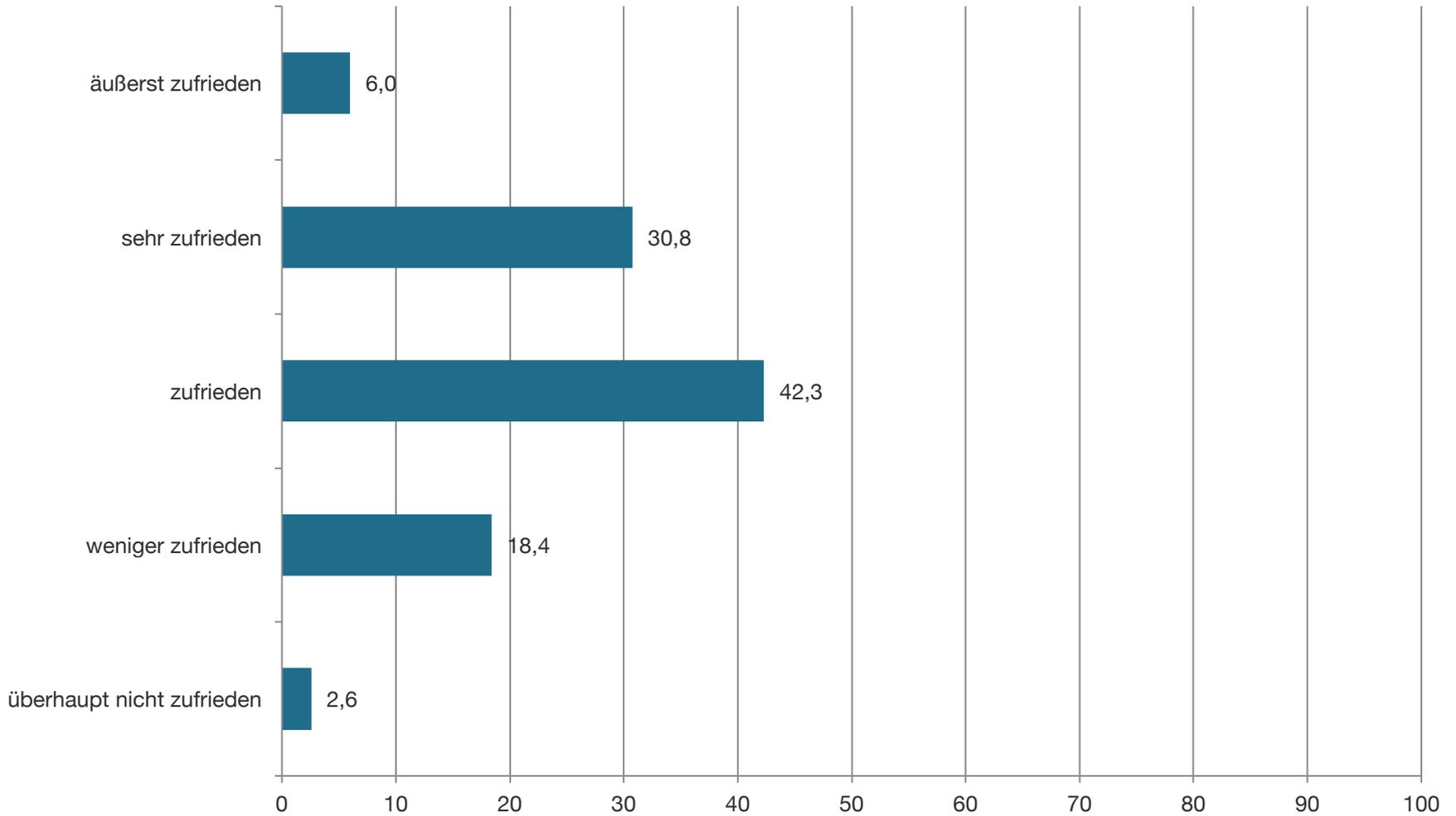
Wie hoch schätzen Sie den aktuellen Digitalisierungsgrad ein?



In %, Einfachantworten, n=234



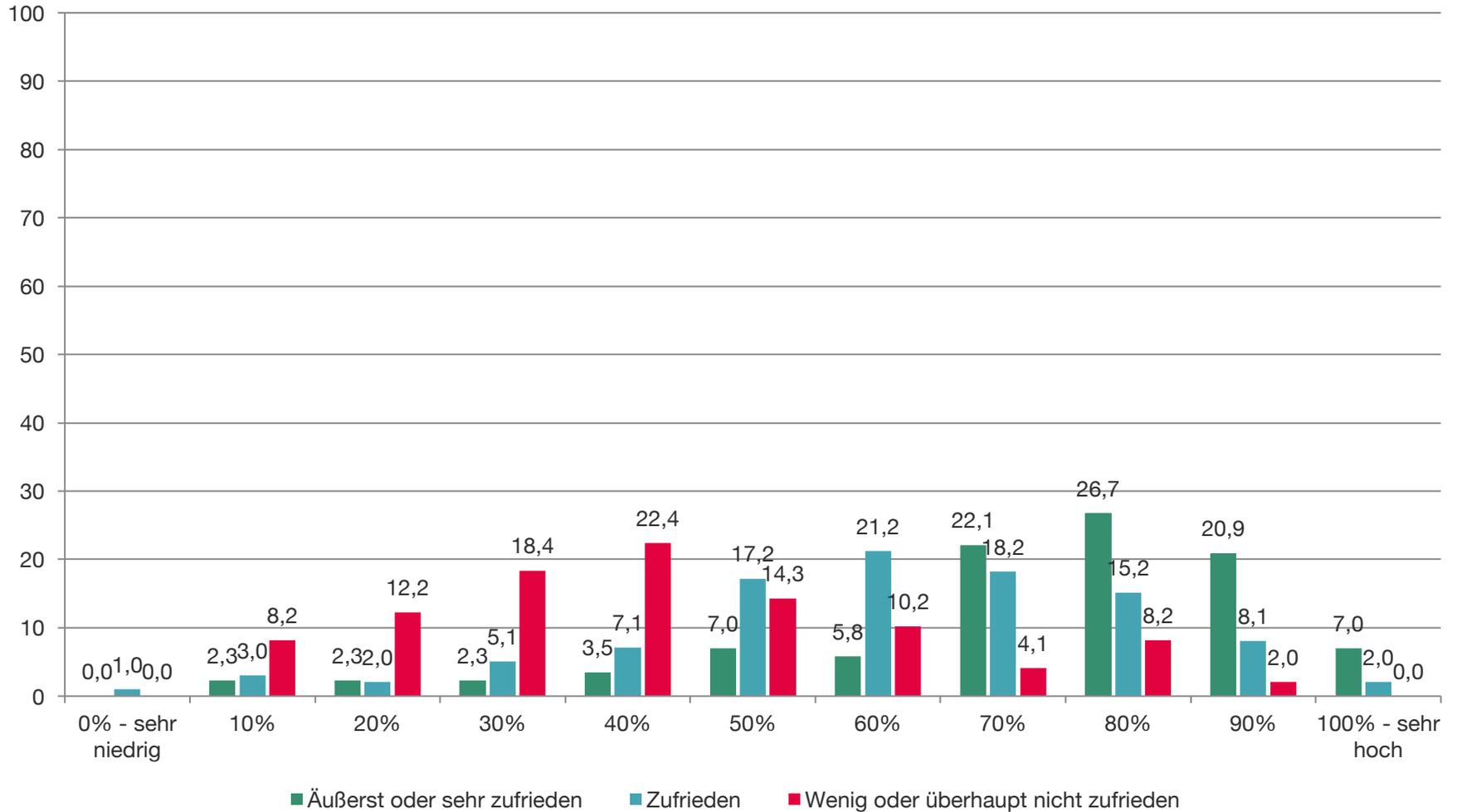
Wie zufrieden sind Sie mit dem derzeitigen Digitalisierungsgrad in Ihrer Kanzlei?



In %, Einfachantworten, n=234



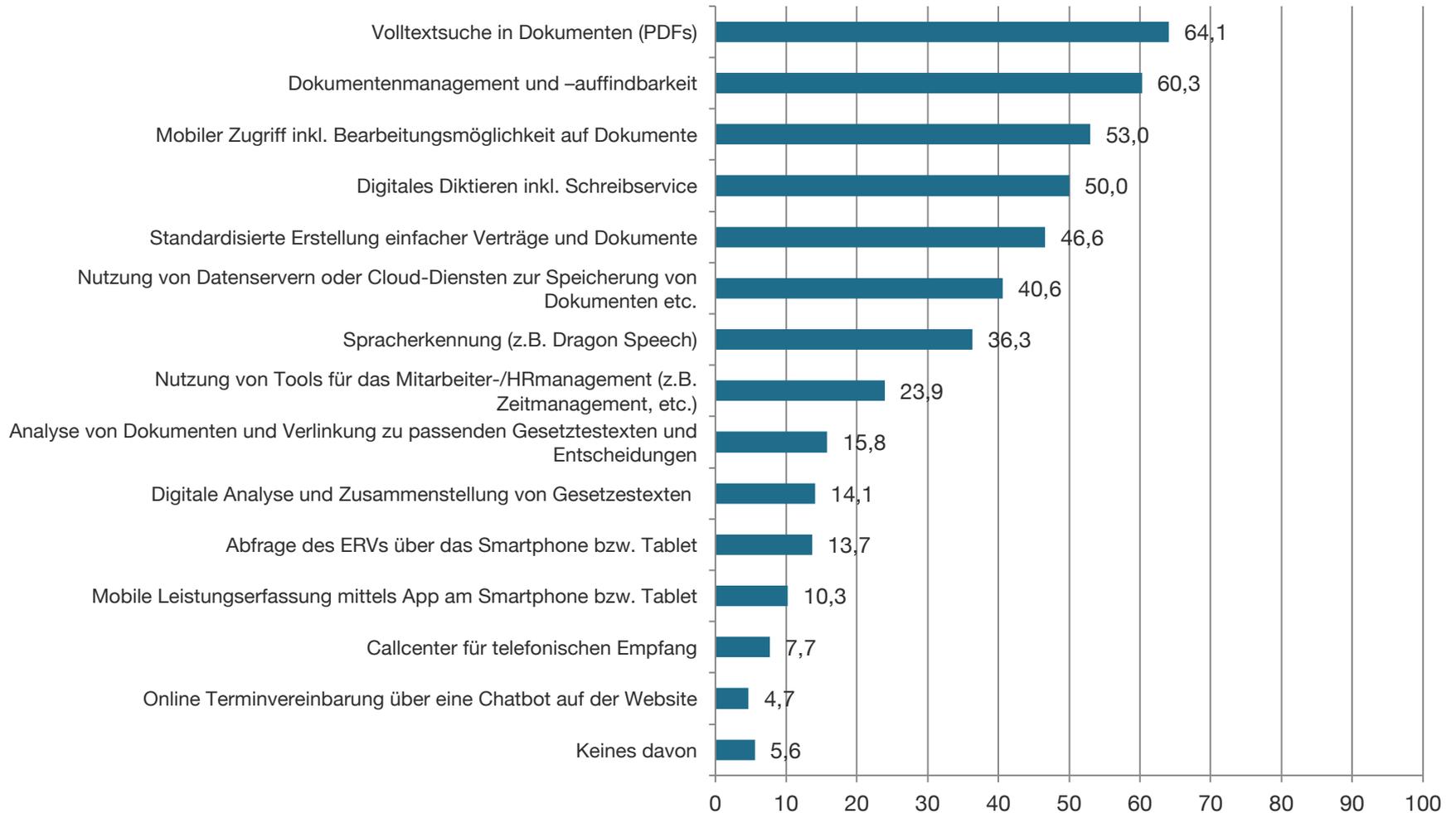
Zusammenhang zwischen der Zufriedenheit mit der Digitalisierung und dem Grad an Digitalisierung in der eigenen Kanzlei



In %, Einfachantworten, n=234

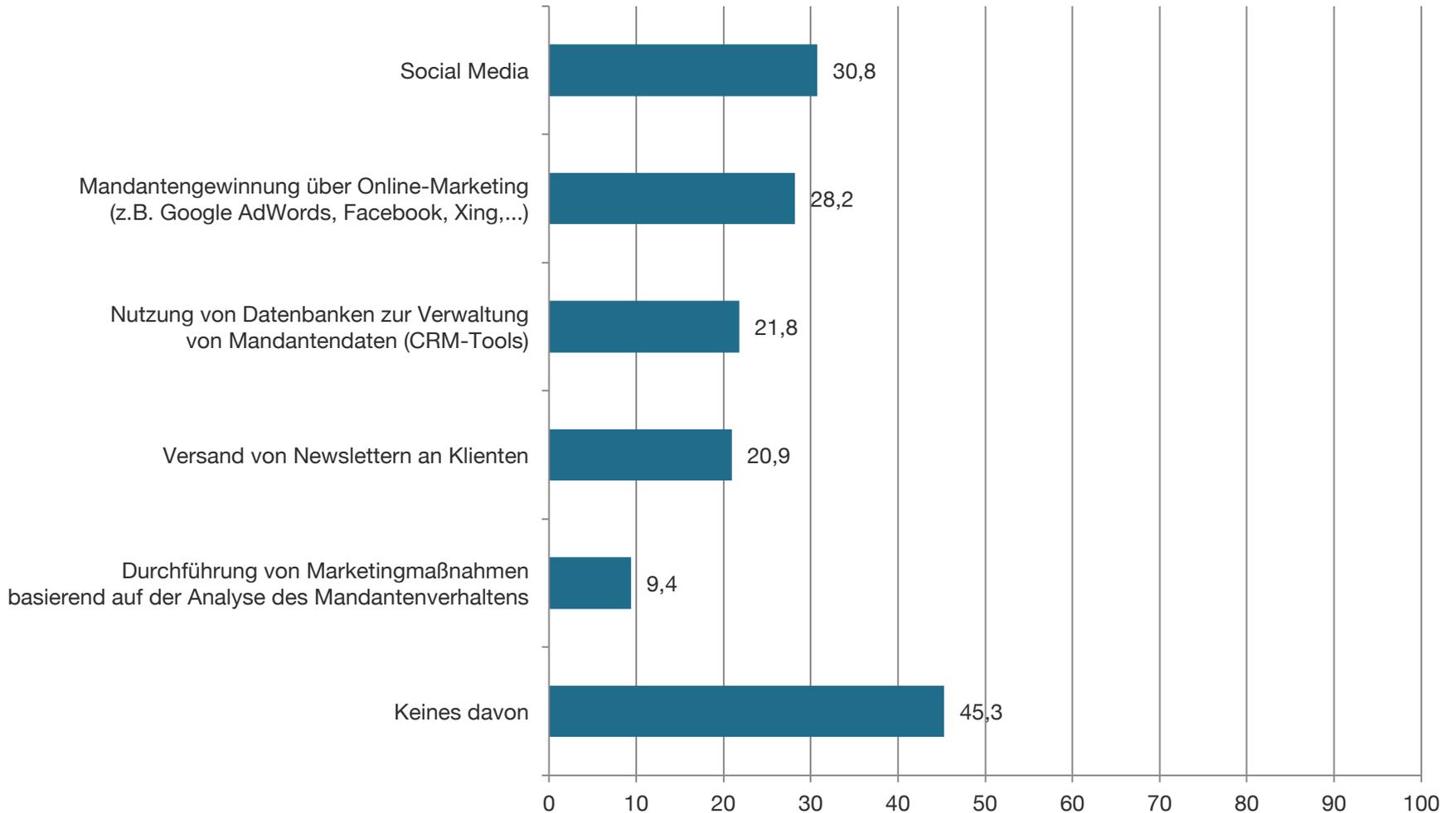


Welche der folgenden technischen Möglichkeiten aus dem Bereich „Kanzleimanagement/ interne Organisation“ nutzen Sie bereits in Ihrer Kanzlei bzw. setzen Sie gerade um?



In %, Mehrfachantworten, n=234

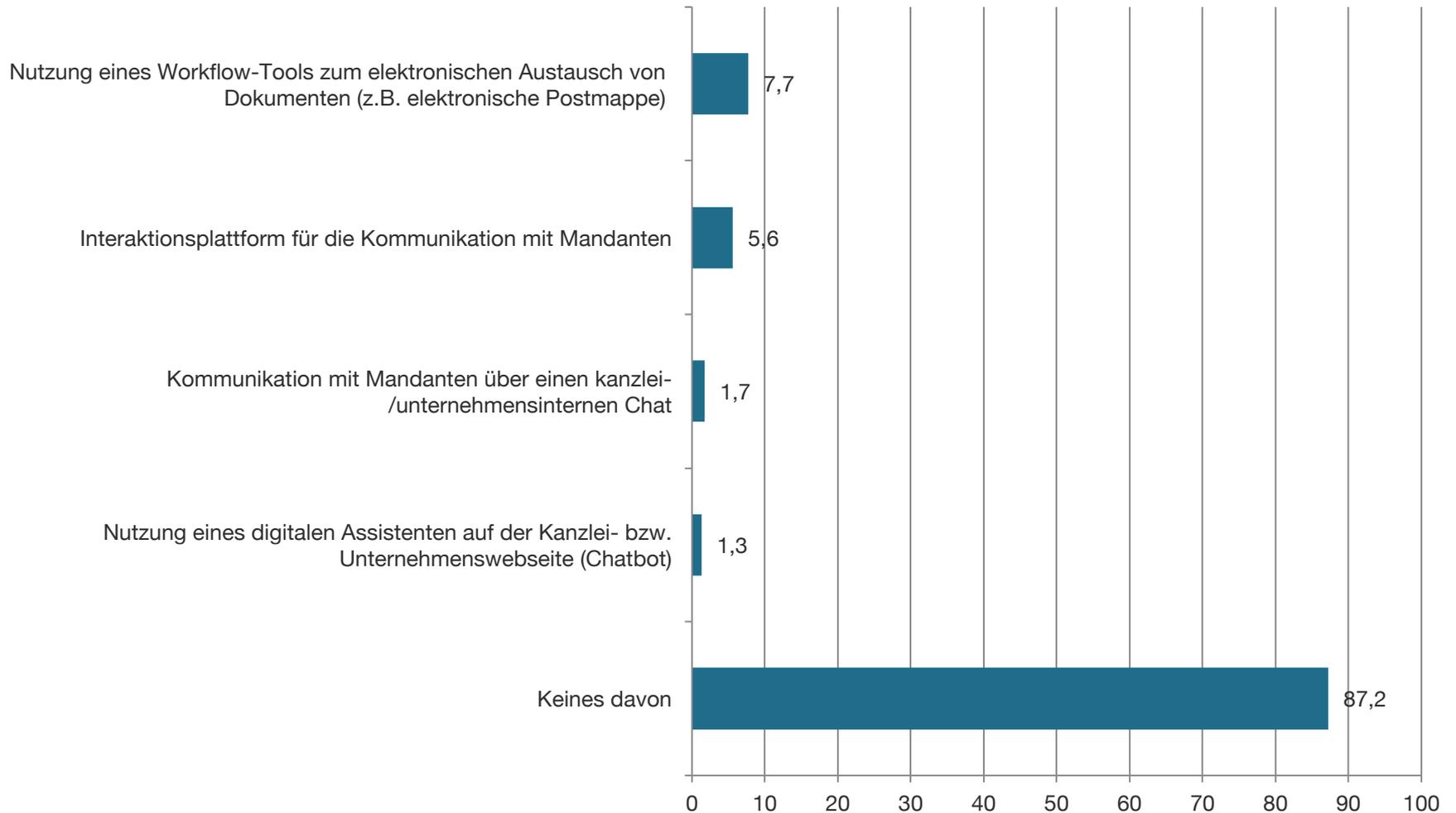
Welche der folgenden technischen Möglichkeiten aus dem Bereich „Marketing und Business Development“ nutzen Sie bereits in Ihrer Kanzlei bzw. setzen Sie gerade um?



In %, Mehrfachantworten, n=234



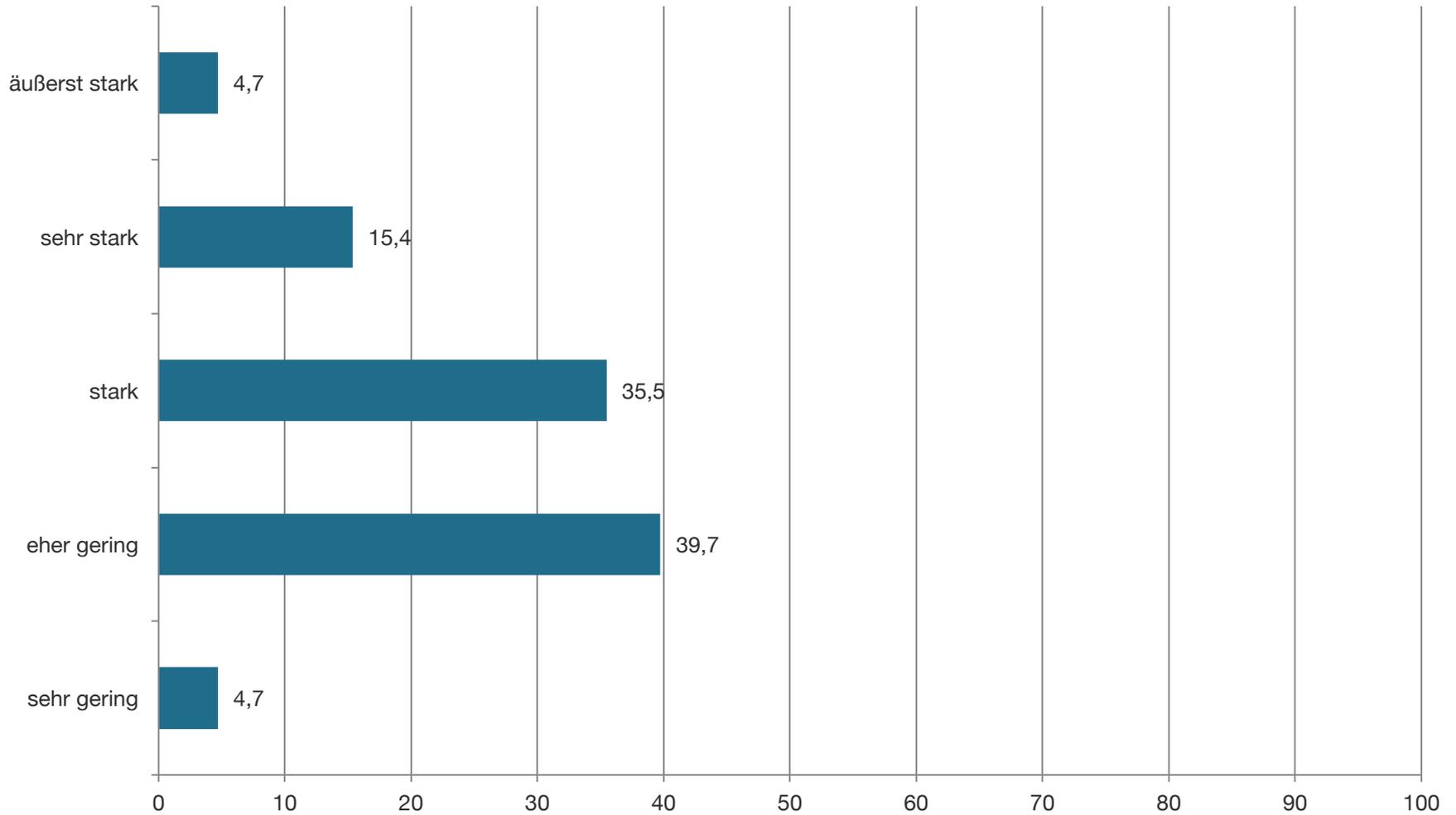
Welche der folgenden technischen Möglichkeiten nutzen Sie bereits in Ihrer Kanzlei bzw. setzen Sie gerade um, um mit **Mandanten zu kommunizieren**?



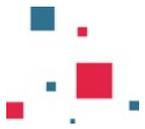
In %, Mehrfachantworten, n=234



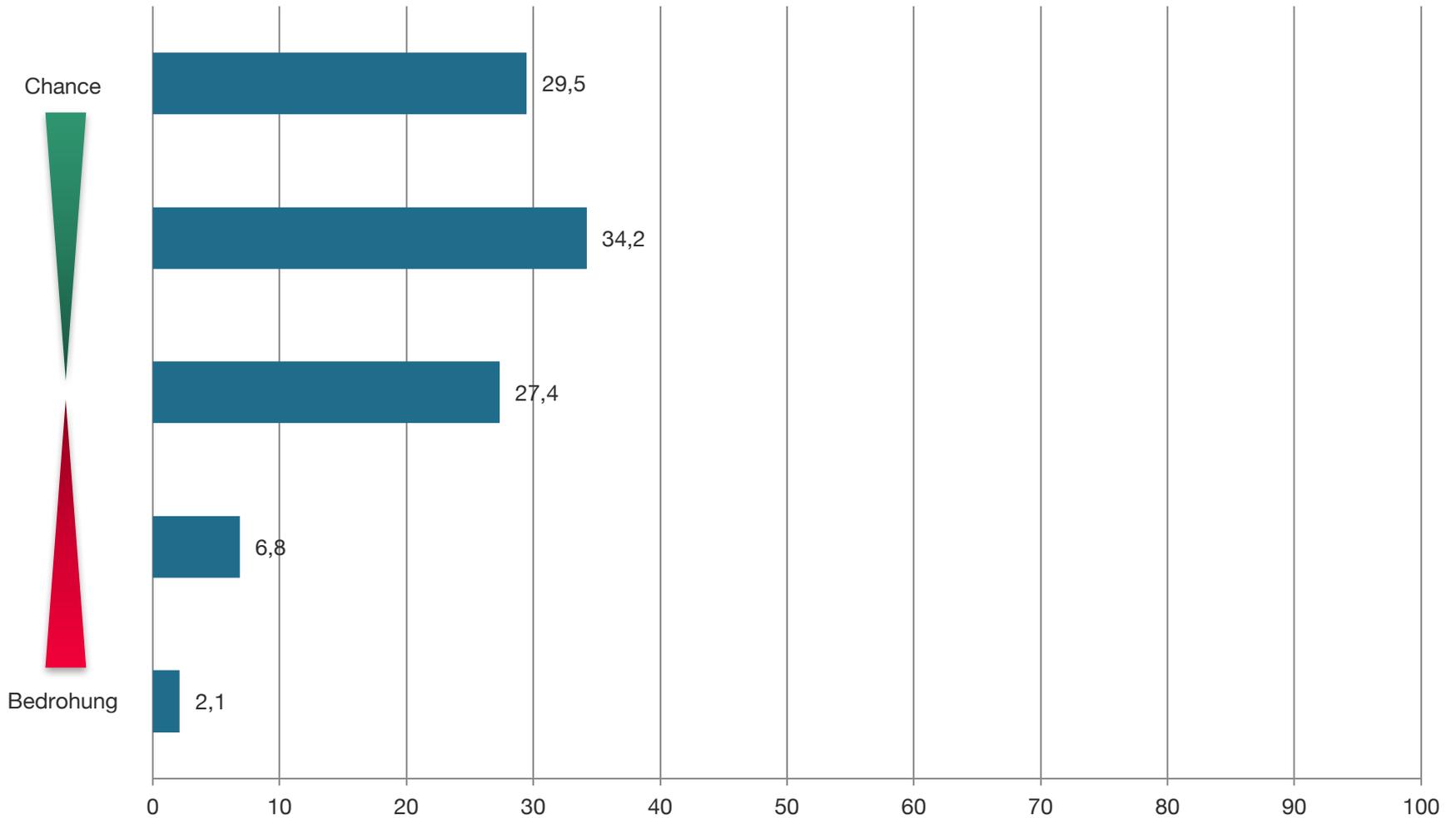
Wie stark bewerten Sie den Einfluss der Digitalisierung auf den Erfolg Ihrer Kanzlei?



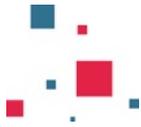
In %, Einfachantworten, n=234



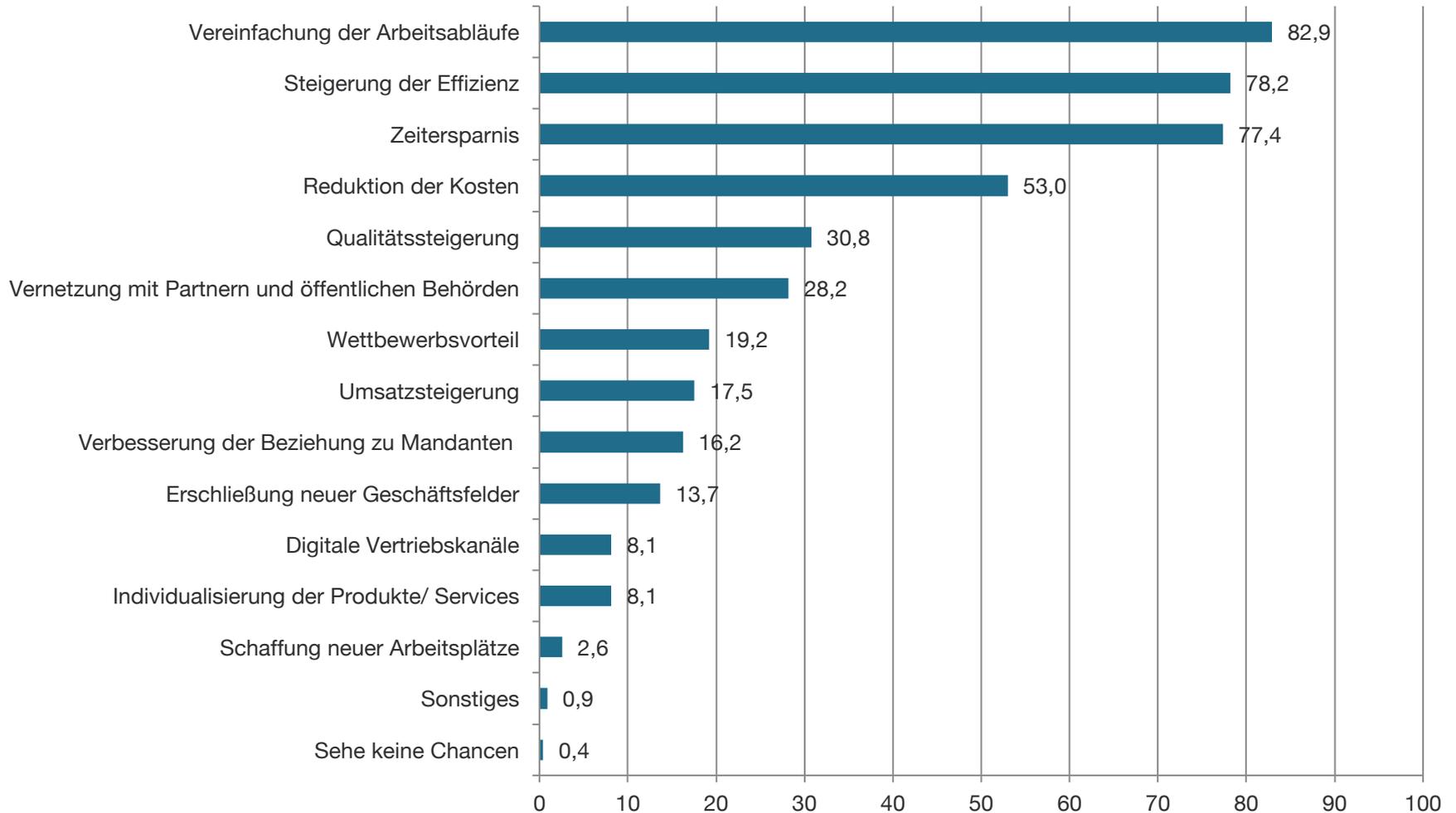
Würden Sie die Digitalisierung eher als Chance oder eher als Bedrohung für Ihre Kanzlei betrachten?



In %, Einfachantworten, n=234



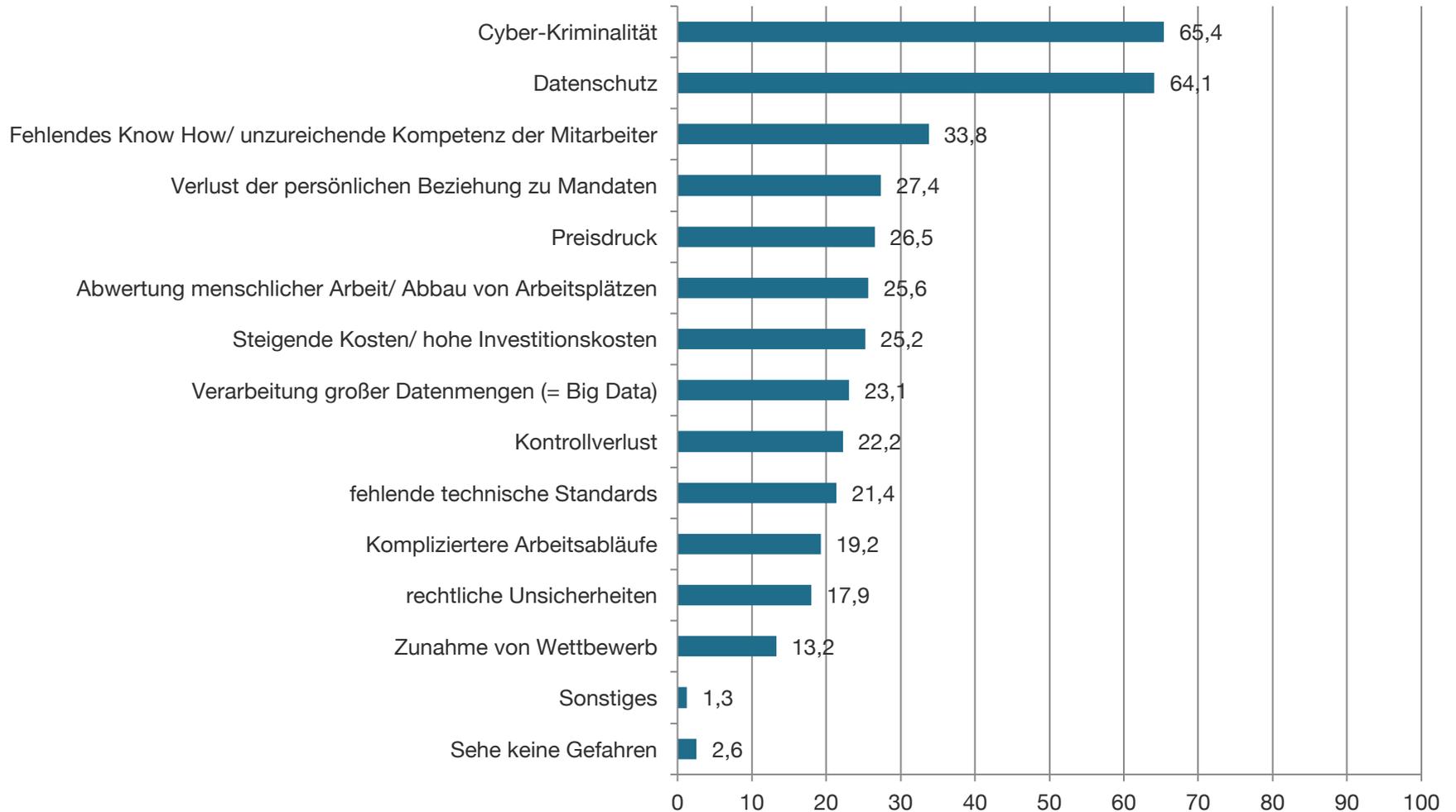
Was sind Ihrer Einschätzung nach die größten Chancen der Digitalisierung für Ihre Kanzlei?



In %, Mehrfachantworten (Auswahl von max. 5 Antworten), n=234



Wo sehen Sie die größten Gefahren durch die Digitalisierung für Ihre Kanzlei?



In %, Mehrfachantworten (Auswahl von max. 5 Antworten), n=234



Ein Blick in die Zukunft

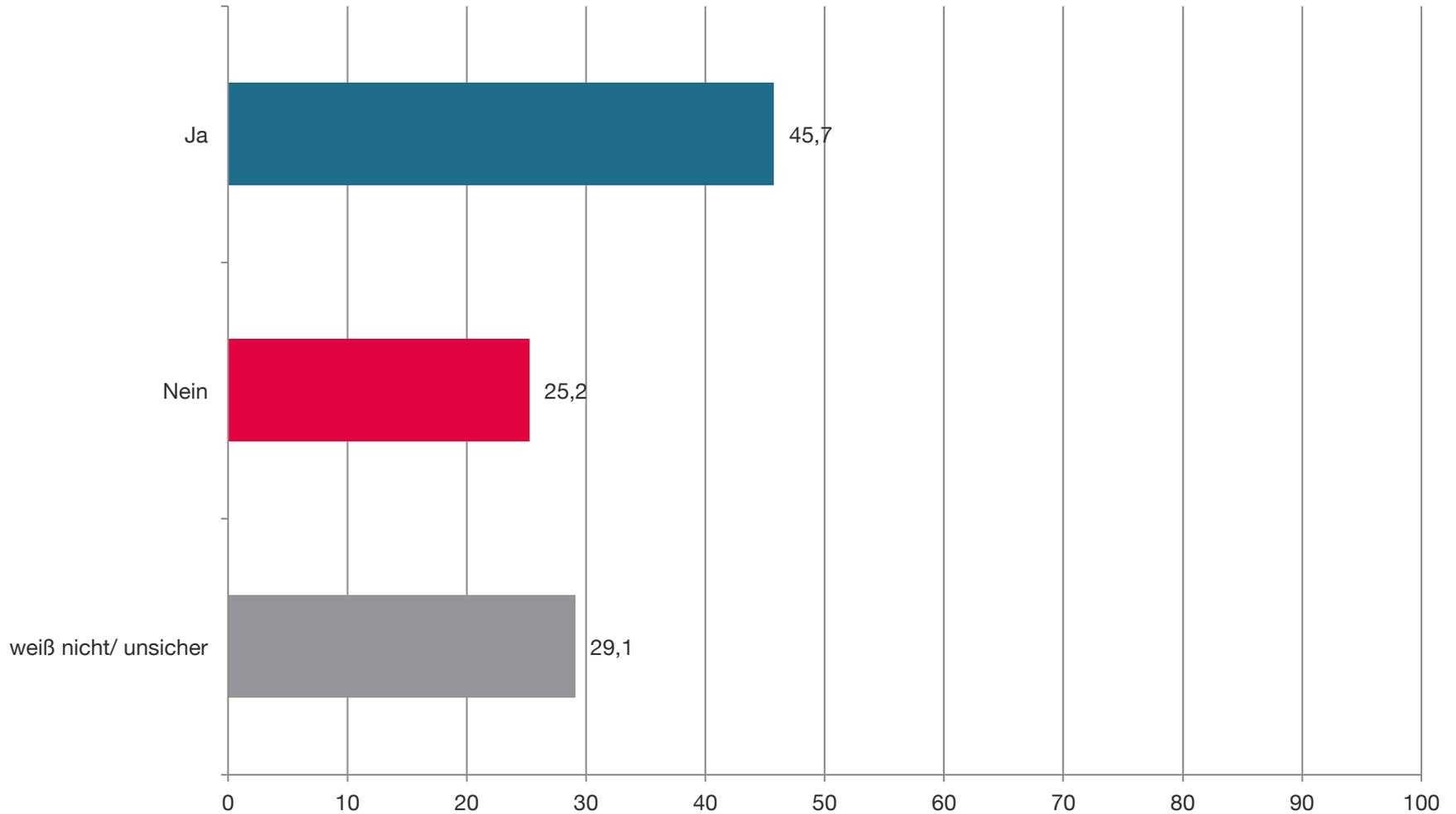
- Entwicklungen bis ins Jahr 2035
- Exkurs: Marktdurchdringung von Online-Tools vs. deren Relevanz in der Zukunft
- Auswirkung der Digitalisierung in der Zukunft



Entwicklungen bis ins Jahr 2035



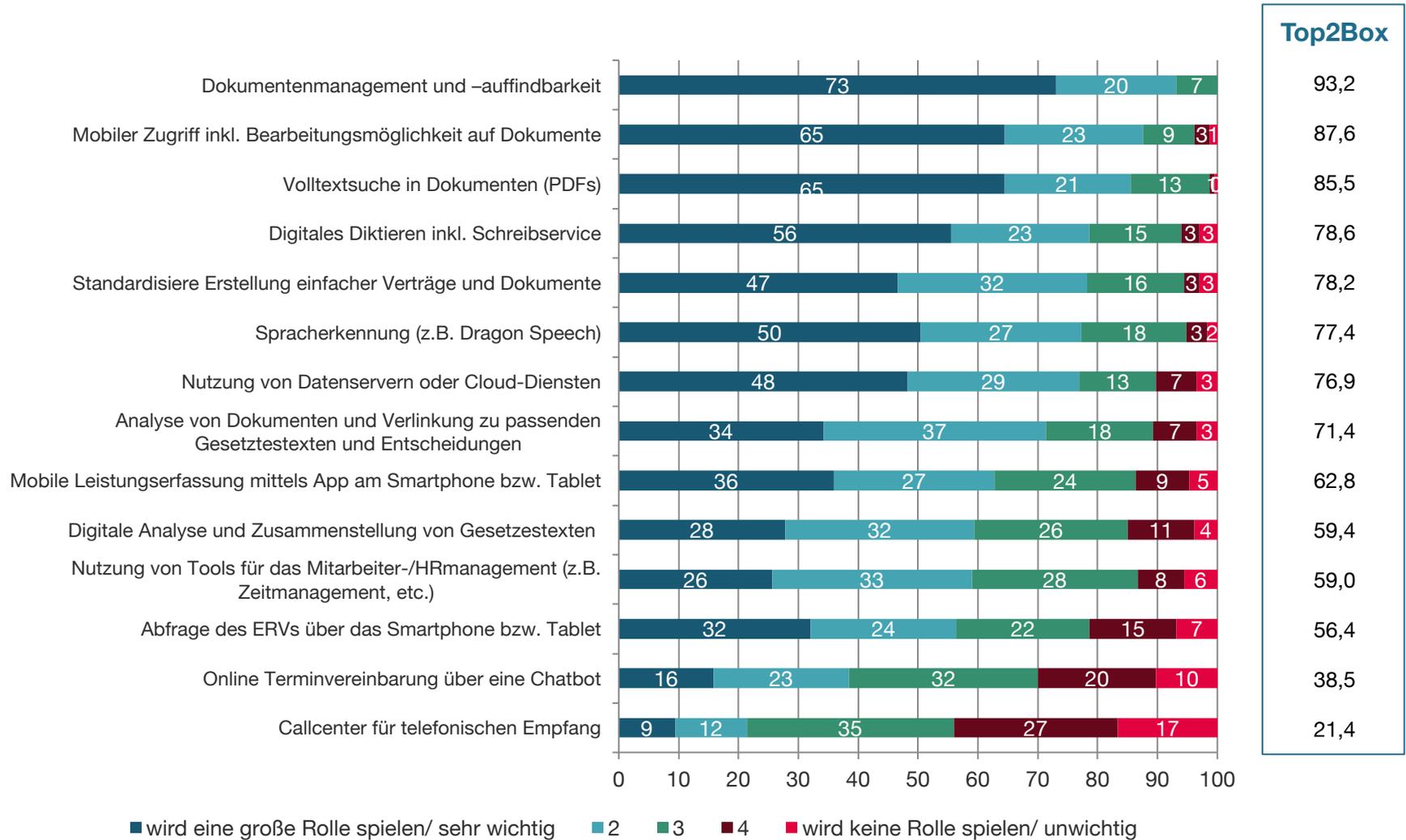
Plant Ihre Kanzlei in den nächsten 5 Jahren konkrete Schritte, um den Digitalisierungsgrad zu steigern?



In %, Einfachantworten, n=234



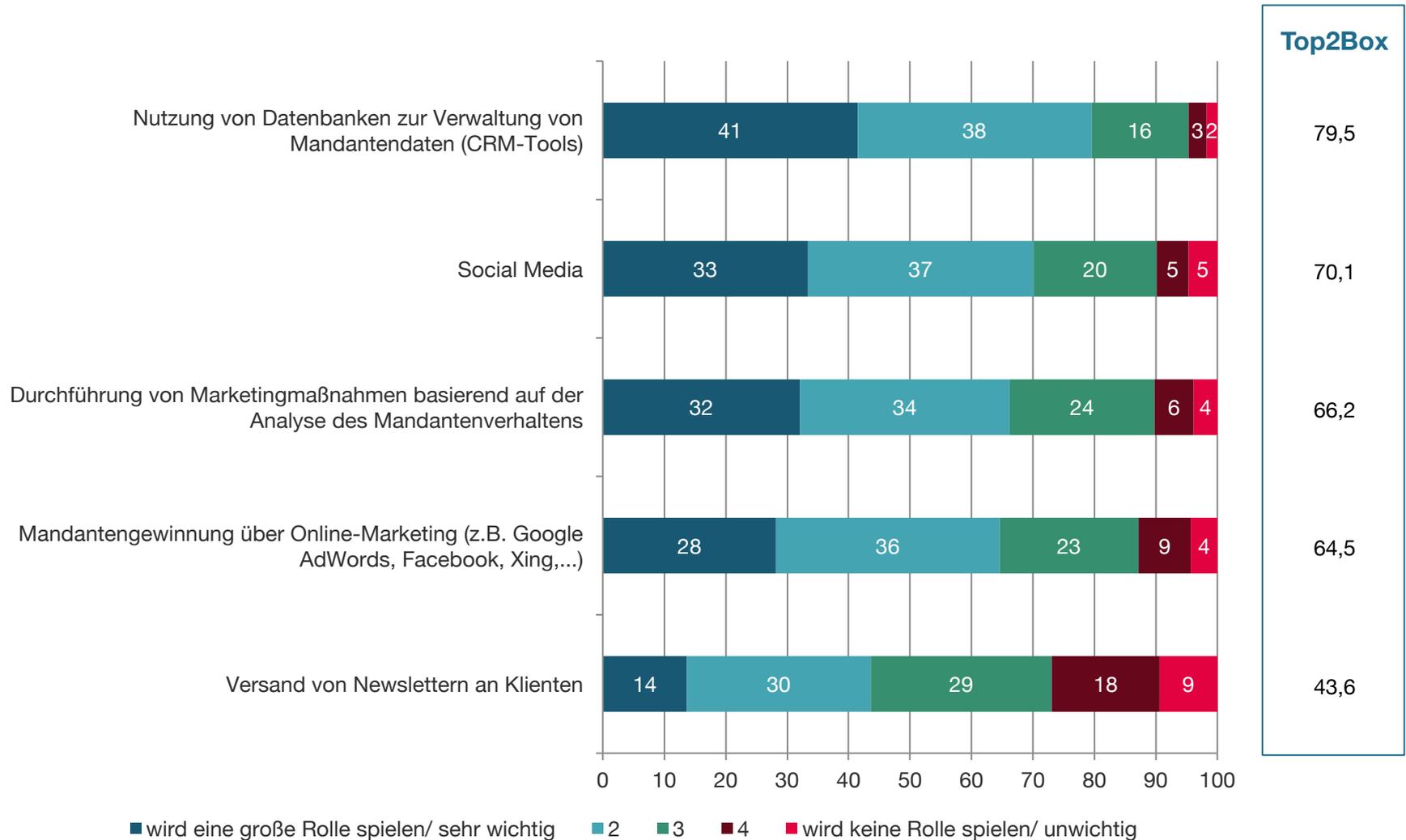
Welche Rolle werden die folgenden Tools aus dem Bereich „Kanzleimanagement/ interne Organisation“ im Jahr 2035 spielen?



In %, Bewertung auf einer 5-stufigen Skala, n=234



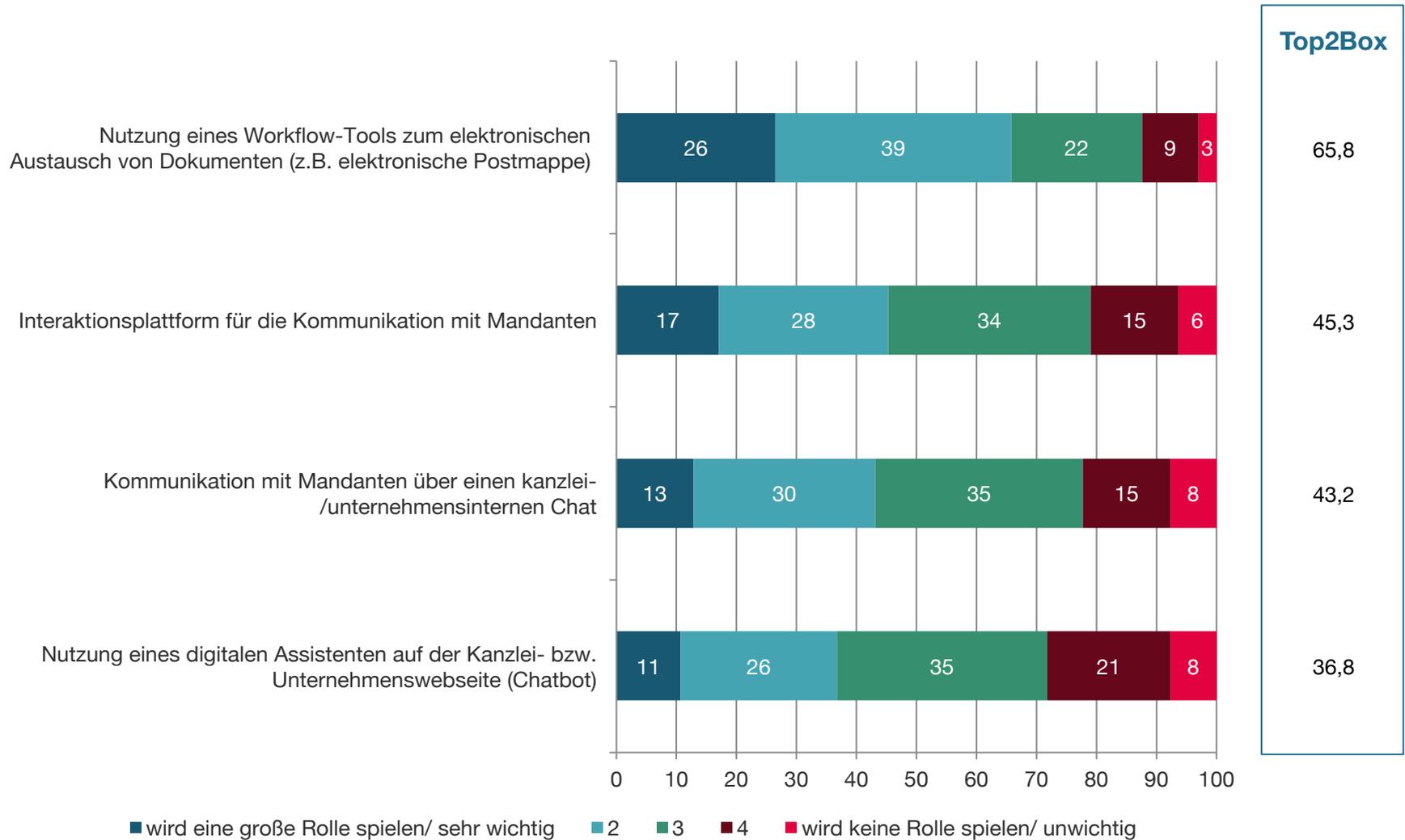
Wie wichtig werden im Jahr 2035 folgende digitalen Technologien aus dem Bereich „Marketing und Business Development“ sein?



In %, Bewertung auf einer 5-stufigen Skala, n=234



Welche Rolle werden die folgenden Tools im Jahr 2035 spielen, um mit Mandanten zu kommunizieren?

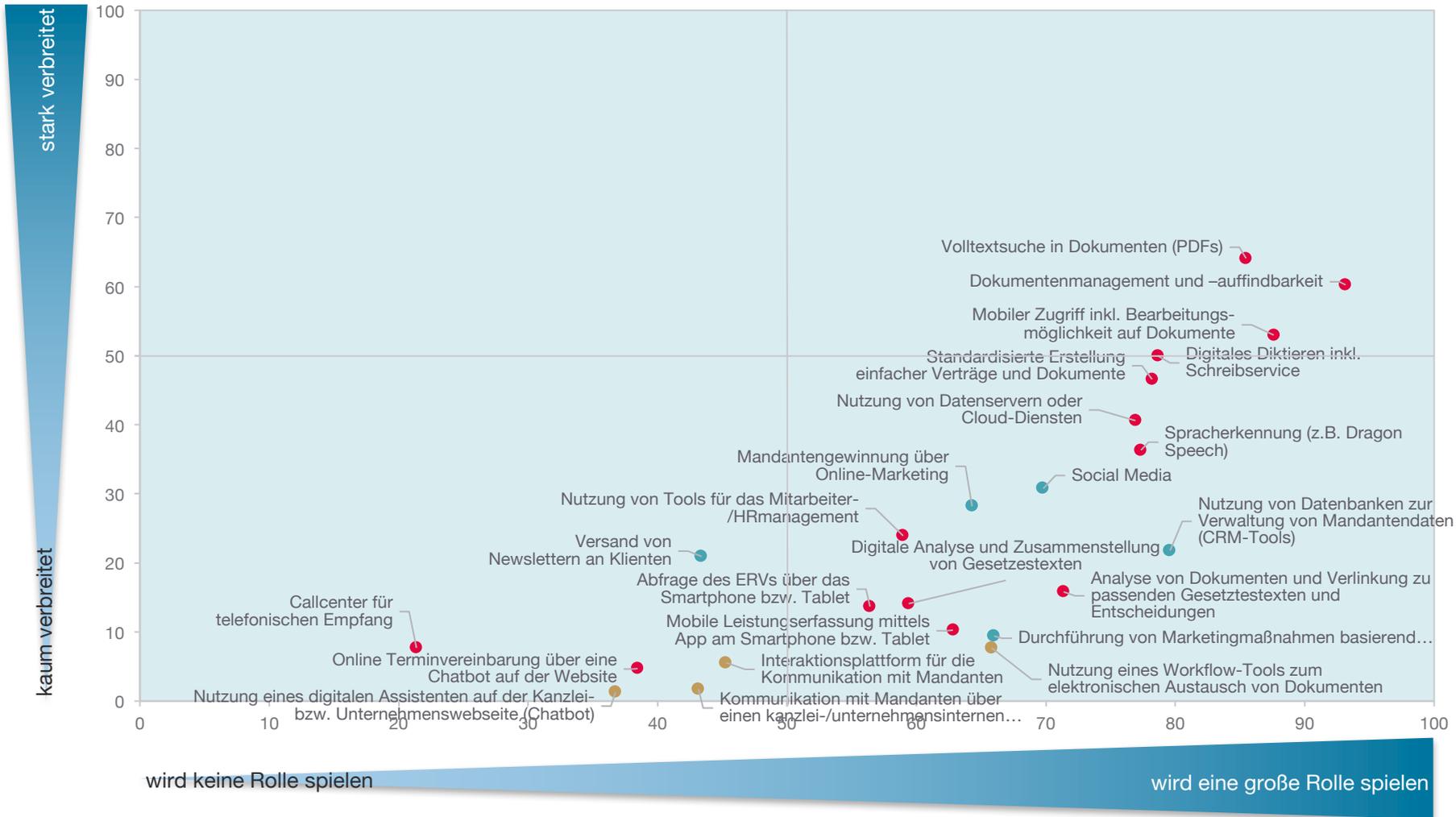


In %, Bewertung auf einer 5-stufigen Skala, n=234



Exkurs: Marktdurchdringung von Online-Tools vs. deren Relevanz in der Zukunft

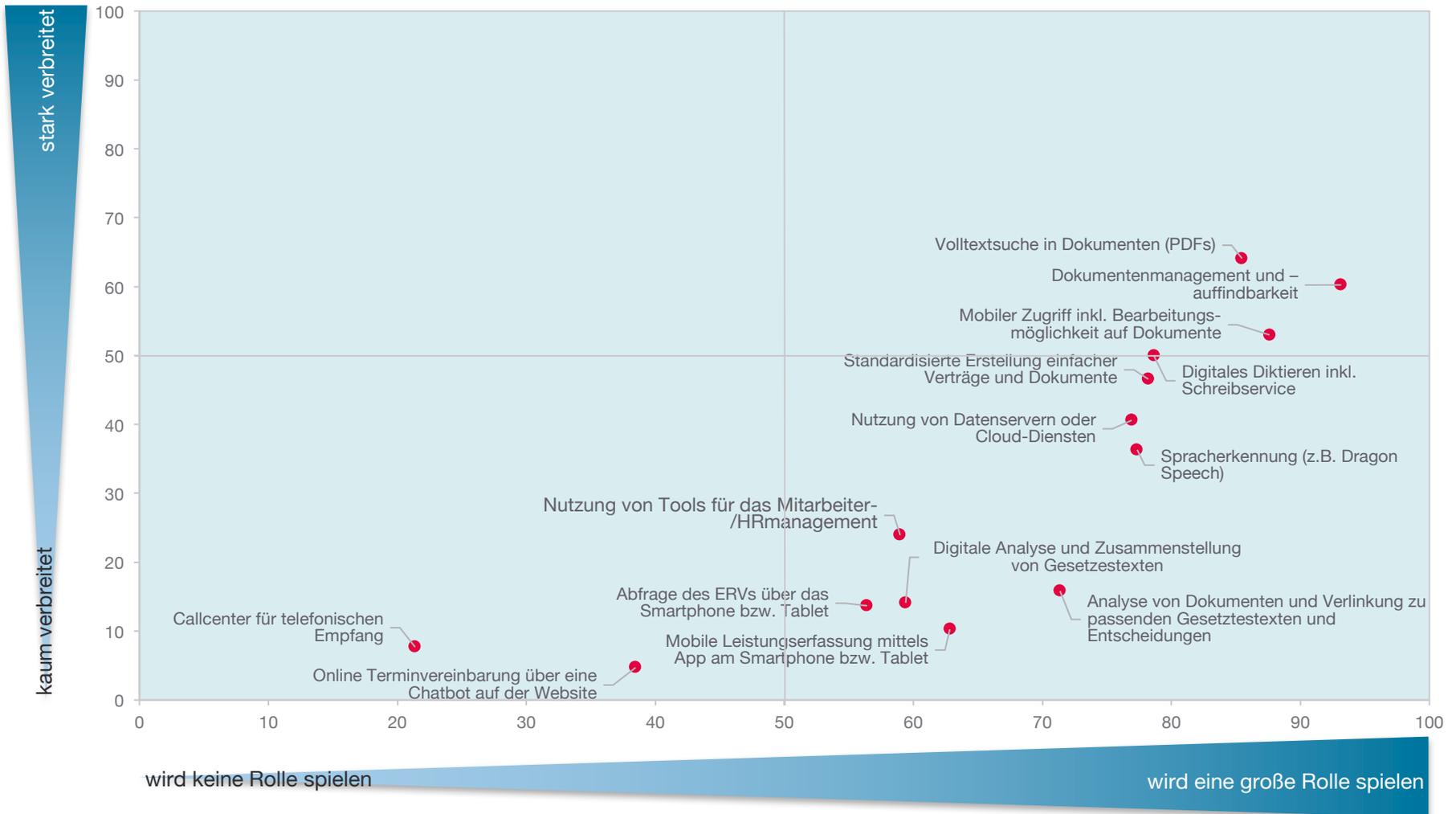
Marktdurchdringen vs. Wichtigkeit von Tools (Gesamt)



Für die Darstellung wurde die Verfügbarkeit in der Kanzlei (Y-Achse) sowie die Einschätzung der Wichtigkeit für die Zukunft (X-Achse, Top2Box einer 5-stufigen Skala) dargestellt



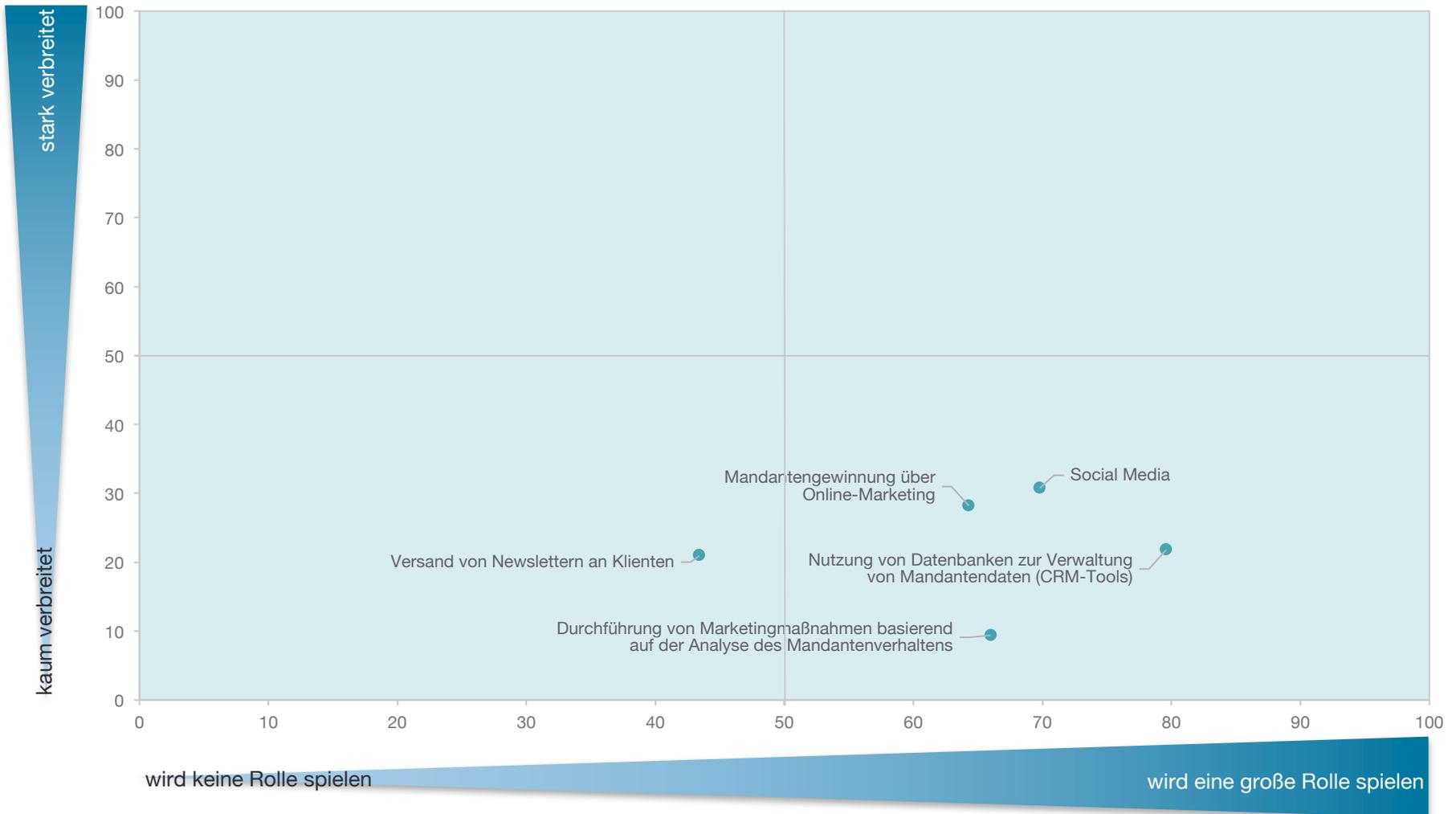
Marktdurchdringen vs. Wichtigkeit von Tools aus dem Bereich „Kanzleimanagement/ interne Organisation“



Für die Darstellung wurde die Verfügbarkeit in der Kanzlei (Y-Achse) sowie die Einschätzung der Wichtigkeit für die Zukunft (X-Achse, Top2Box einer 5-stufigen Skala) dargestellt



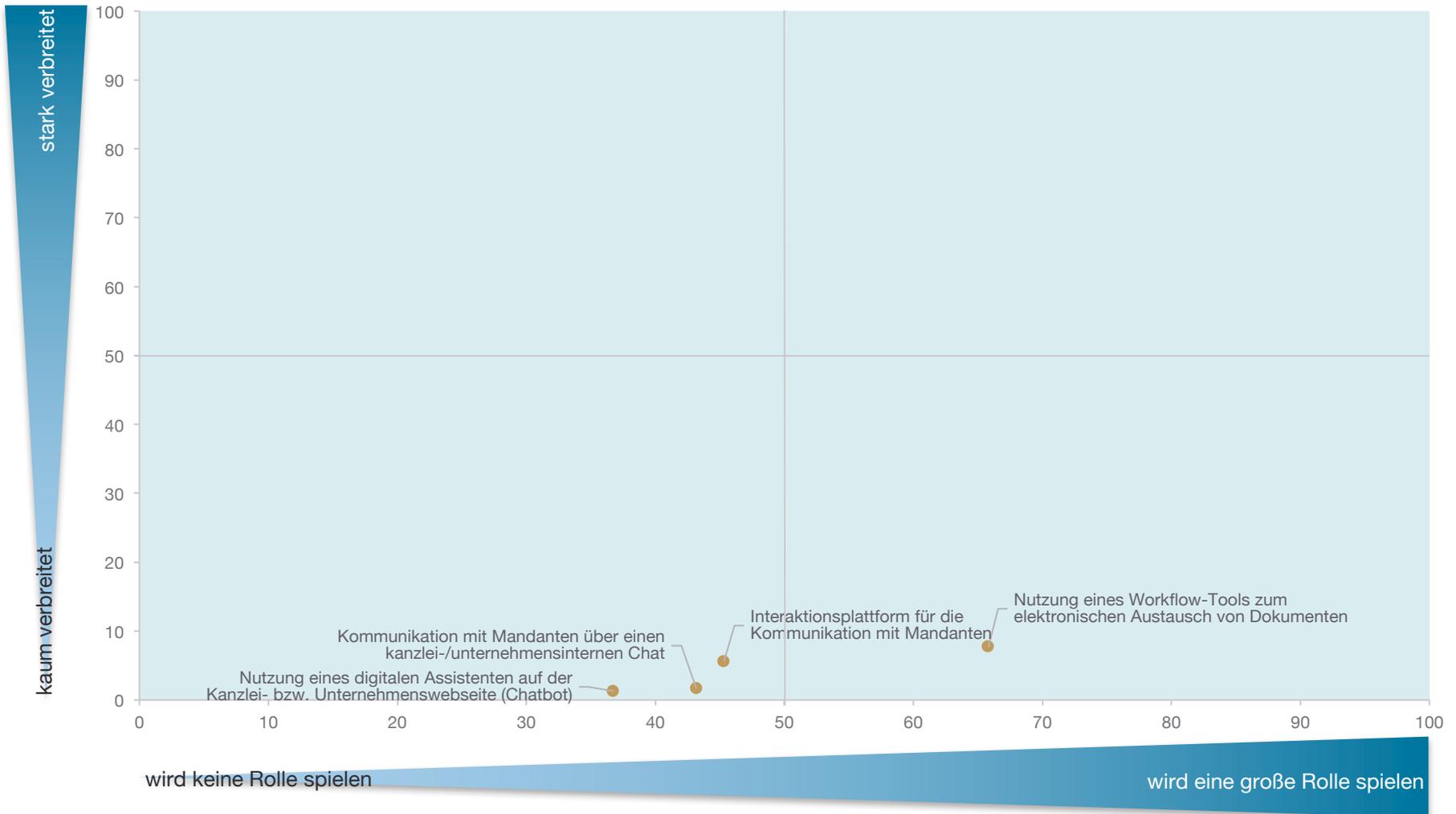
Marktdurchdringen vs. Wichtigkeit von Tools aus dem Bereich „Marketing und Business Development“



Für die Darstellung wurde die Verfügbarkeit in der Kanzlei (Y-Achse) sowie die Einschätzung der Wichtigkeit für die Zukunft (X-Achse, Top2Box einer 5-stufigen Skala) dargestellt



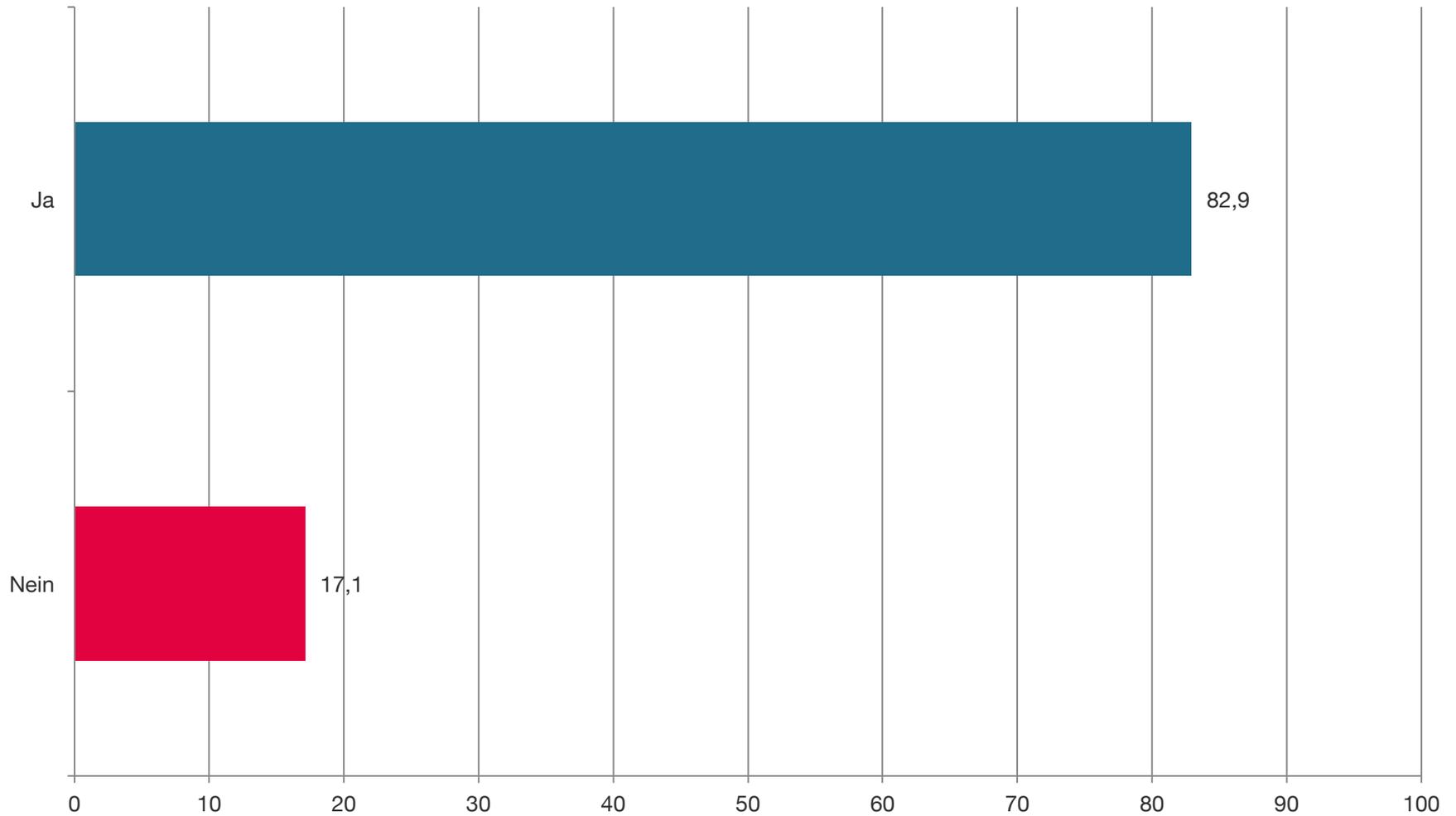
Marktdurchdringen vs. Wichtigkeit von Tools aus dem Bereich „Kommunikation mit Mandanten“



Für die Darstellung wurde die Verfügbarkeit in der Kanzlei (Y-Achse) sowie die Einschätzung der Wichtigkeit für die Zukunft (X-Achse, Top2Box einer 5-stufigen Skala) dargestellt



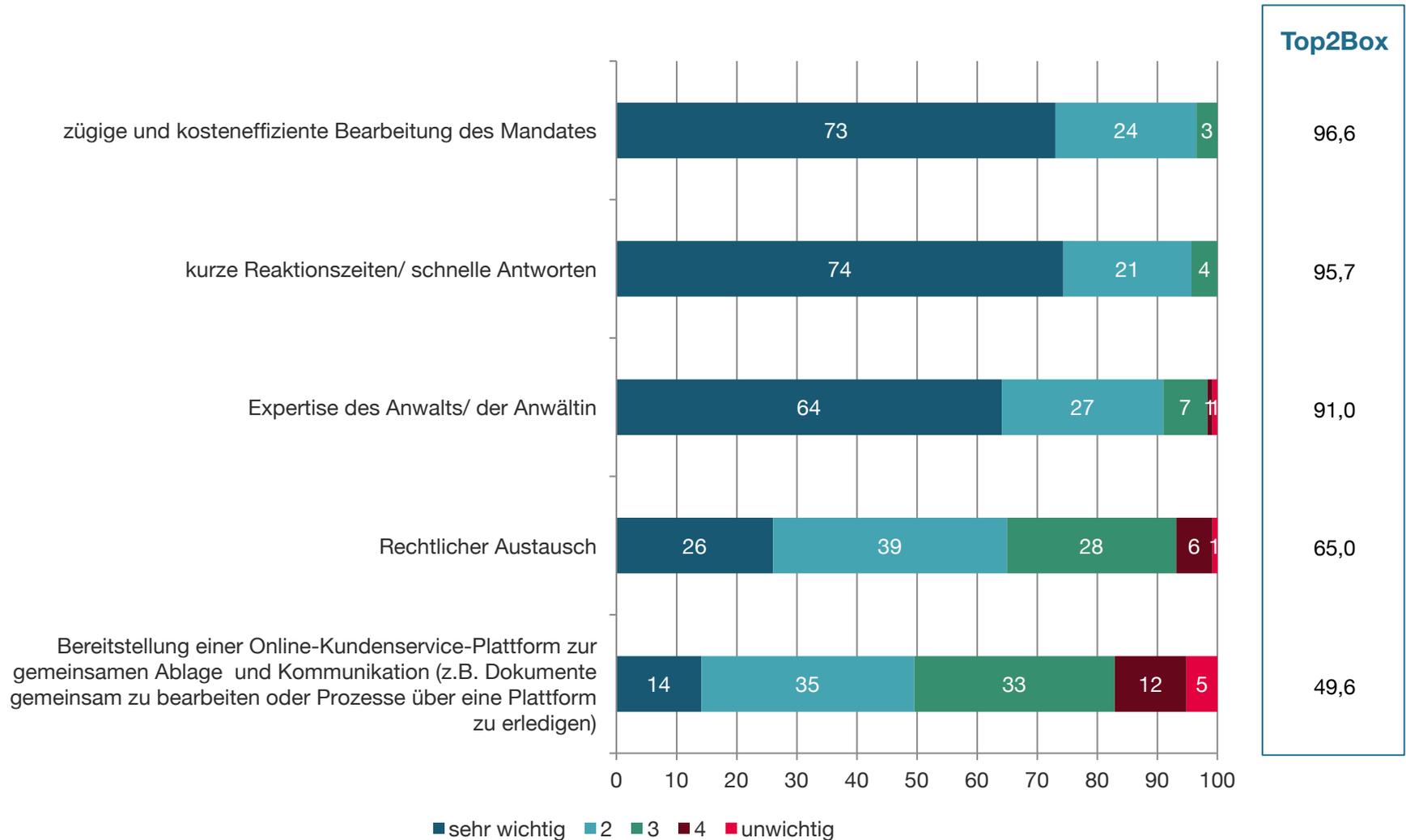
Können Sie sich vorstellen zukünftig einen Digitalen Assistenten für die Recherche einzusetzen?



In %, Einfachantworten, n=234



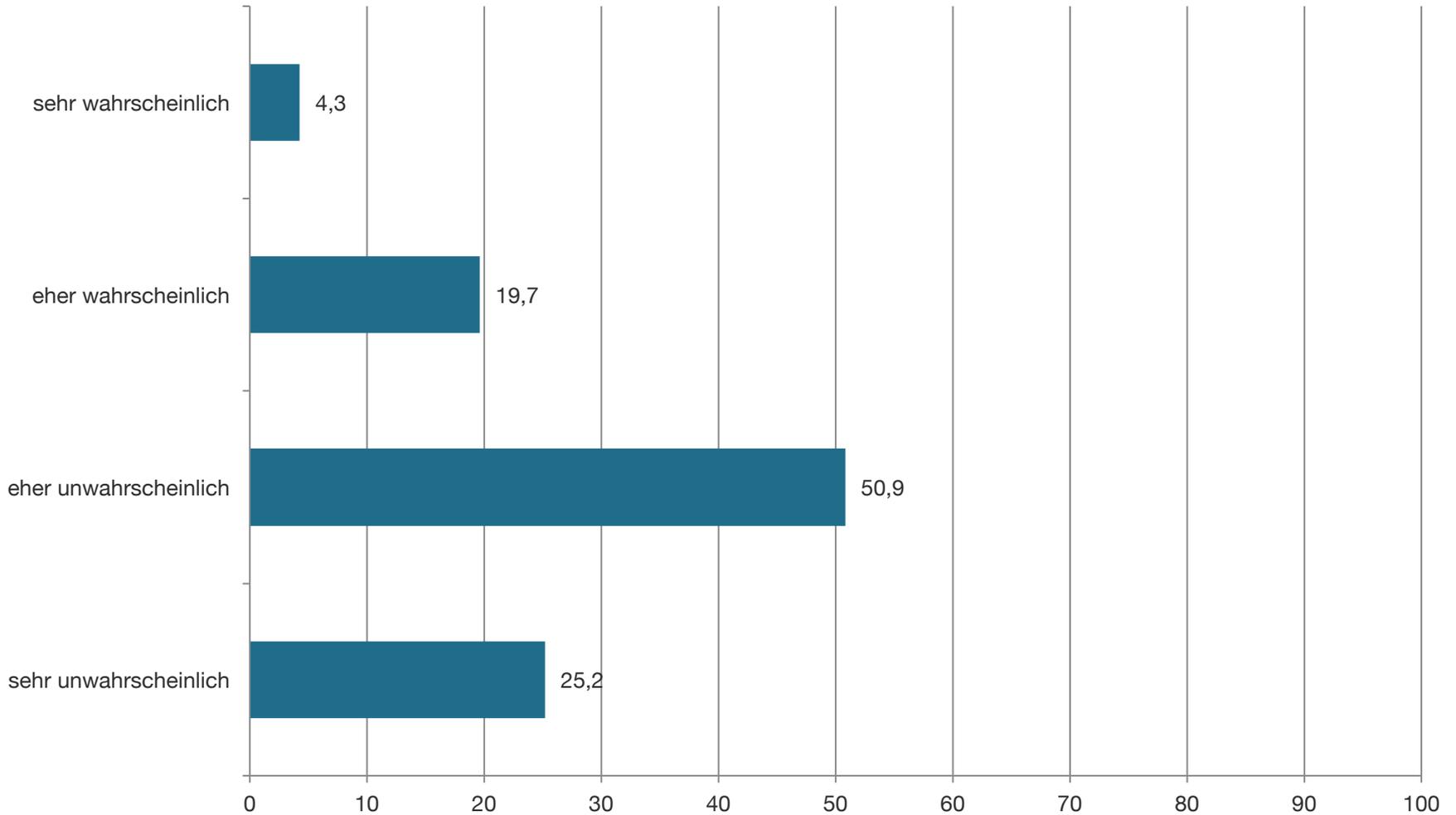
Wie wichtig werden für MandantInnen die folgenden Punkte im Jahr 2035 sein?



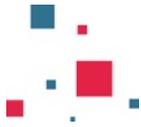
In %, Bewertung auf einer 5-stufigen Skala, n=234



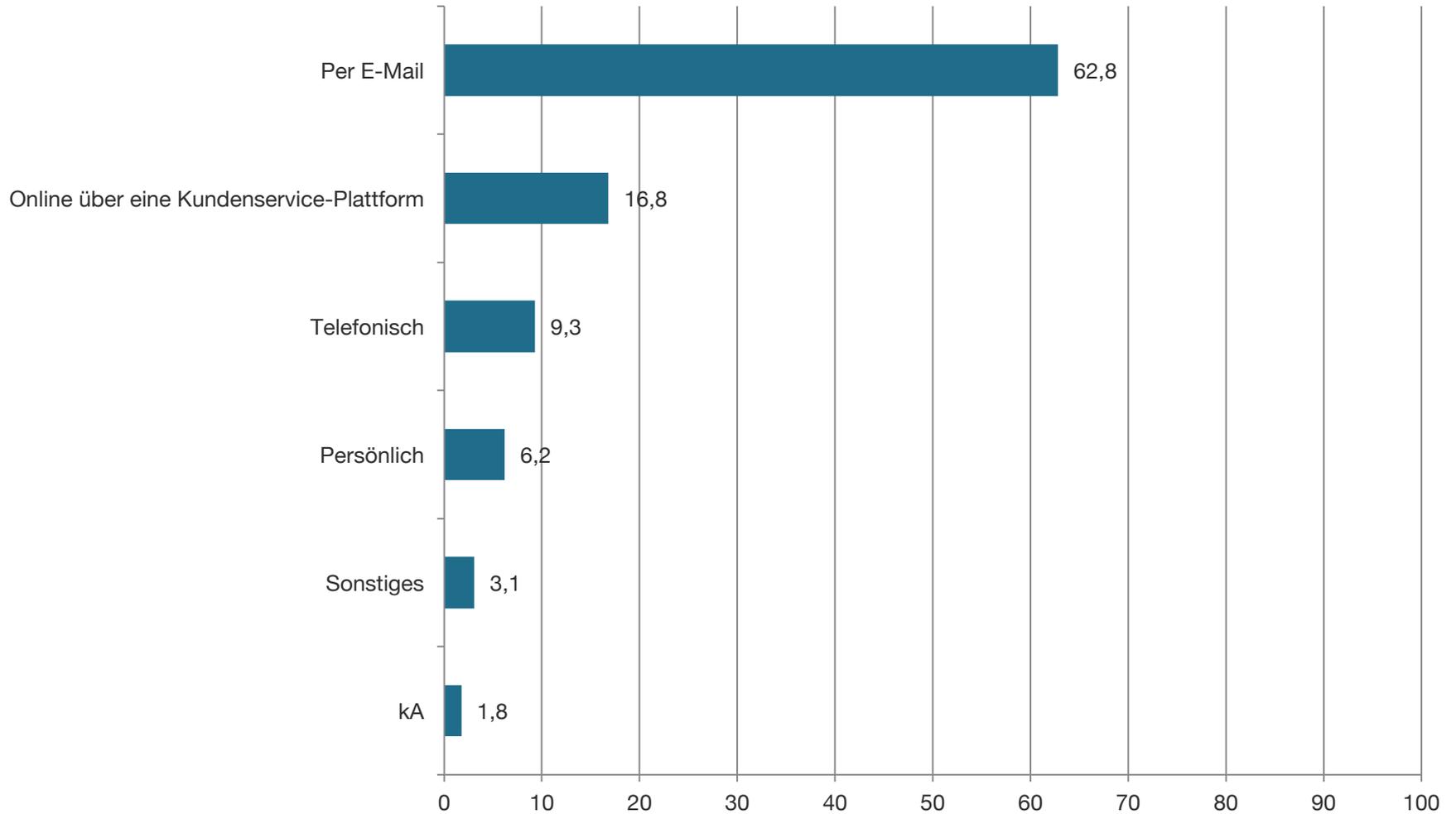
Wie wahrscheinlich ist es Ihrer Meinung nach, dass im Jahr 2035 ein „Digitaler Assistent“ die Rechtsberatung von Mandaten übernehmen wird?



In %, Einfachantworten, n=234



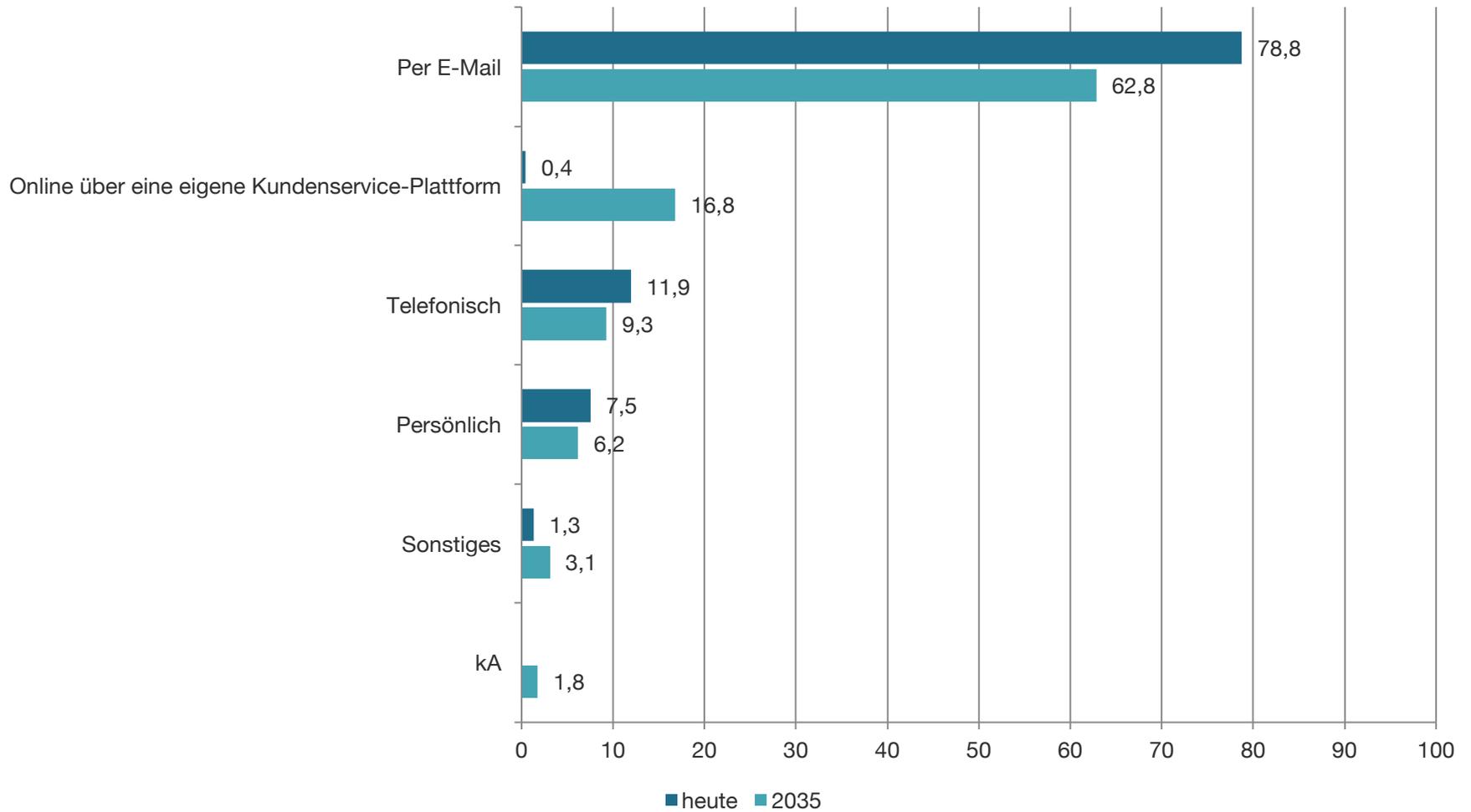
Welchen Kommunikationskanal werden Sie im Jahr 2035 am häufigsten nutzen, um mit Ihren Mandanten zu kommunizieren?



In %, Einfachantworten, n=226 (Personen, die mit Mandanten kommunizieren)



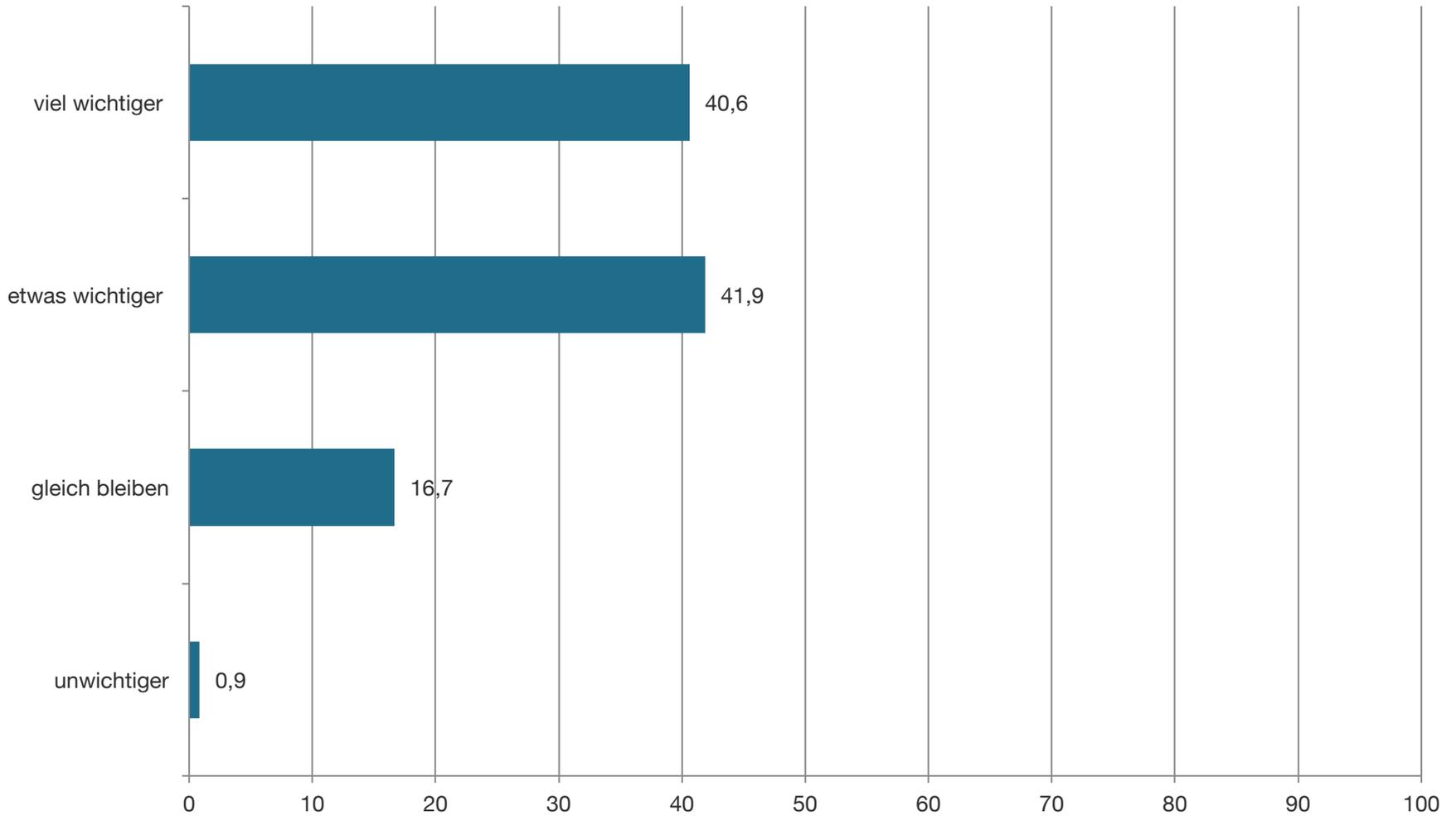
Kommunikation mit Mandanten heute und im Jahr 2035



In %, Einfachantworten, n=226 (Personen, die mit Mandanten kommunizieren)



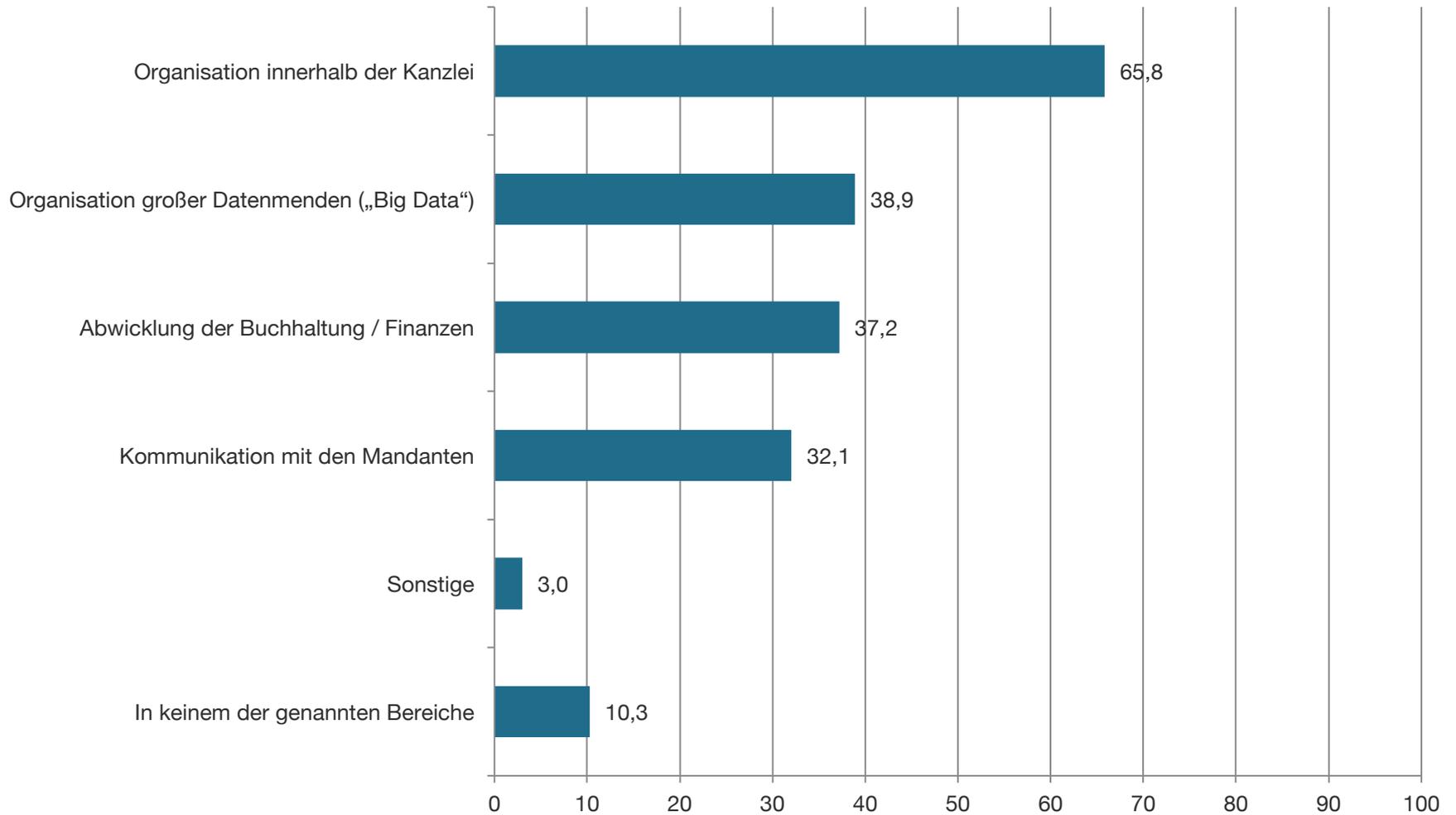
Wie wichtig wird für Sie in Zukunft mobiles Arbeiten im Vergleich zu heute sein?



In %, Einfachantworten, n=234



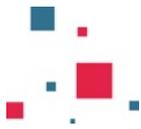
In welchen Bereichen würden Sie sich zusätzliche digitale Technologien wünschen, um Ihren Arbeitsalltag zu erleichtern?



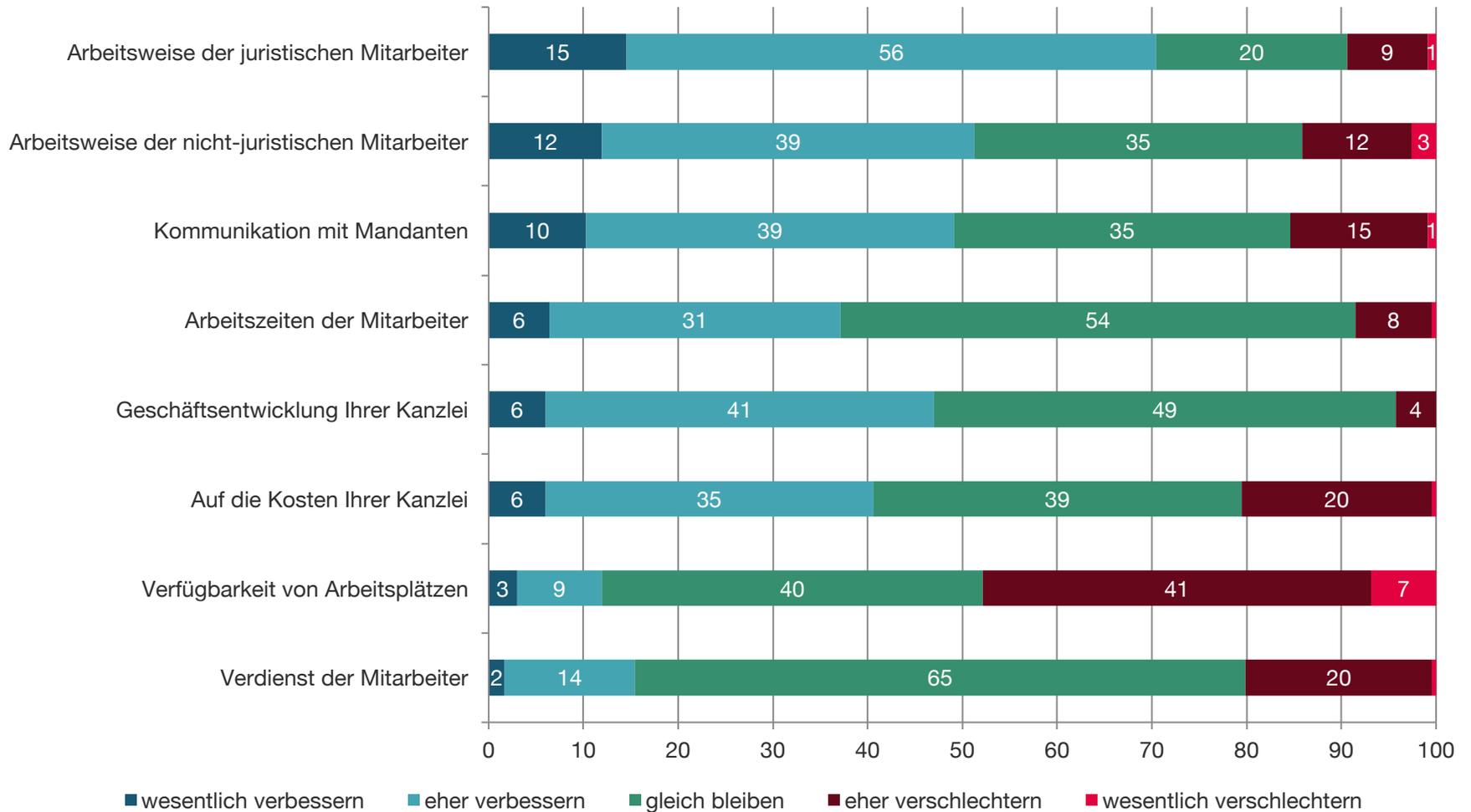
In %, Einfachantworten, n=234



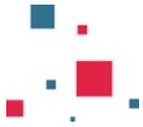
Auswirkung der Digitalisierung in der Zukunft



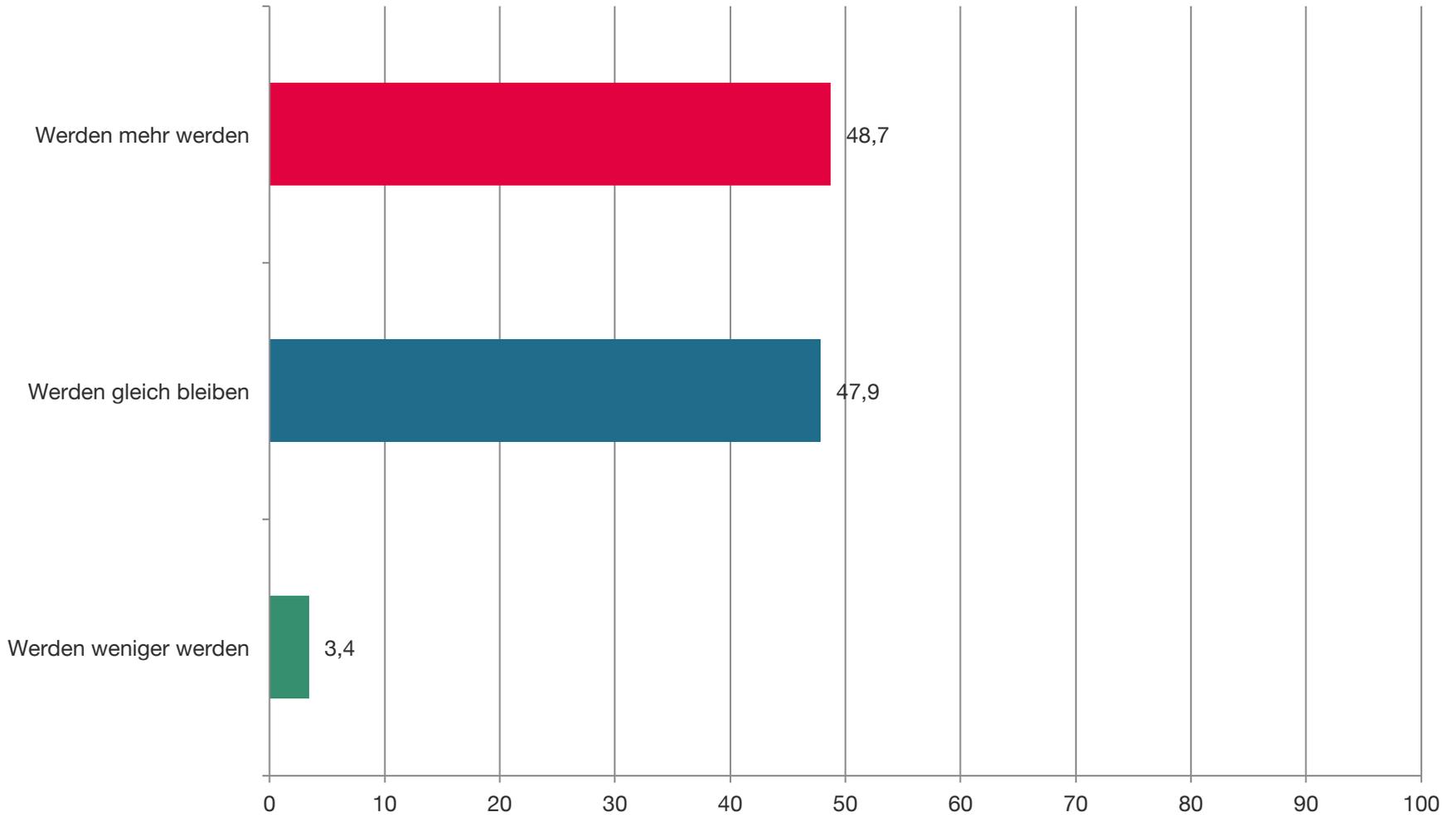
Wie wird sich die zunehmende Digitalisierung in der Rechtsbranche auf die folgenden Punkte auswirken?



In %, Bewertung auf einer 5-stufigen Skala, n=234



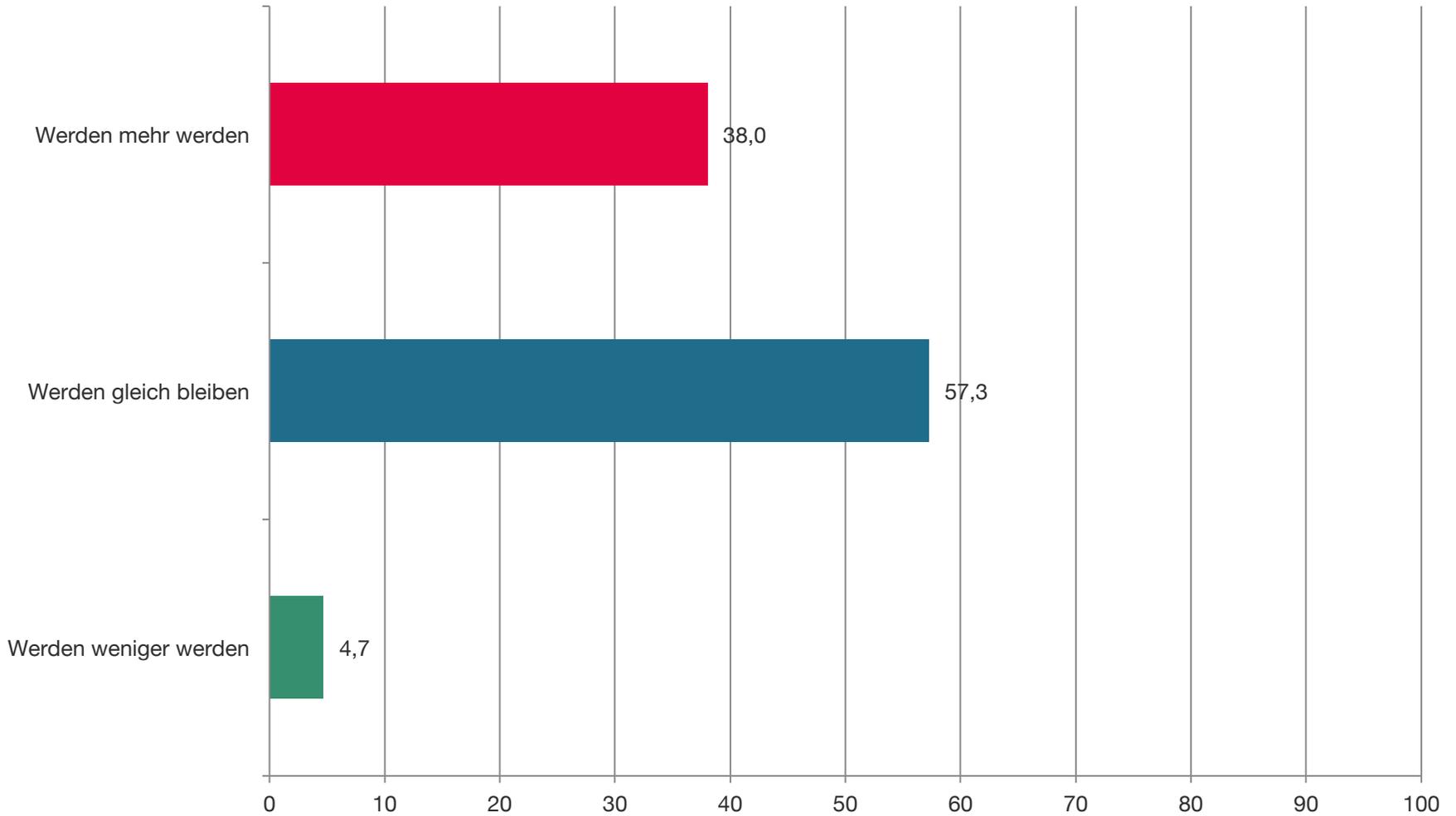
Wie werden sich die Ausgaben für den Bereich „Marketing und Pressearbeit“ in Ihrer Kanzlei in Zukunft im Vergleich zu heute verändern?



In %, Einfachantworten, n=234



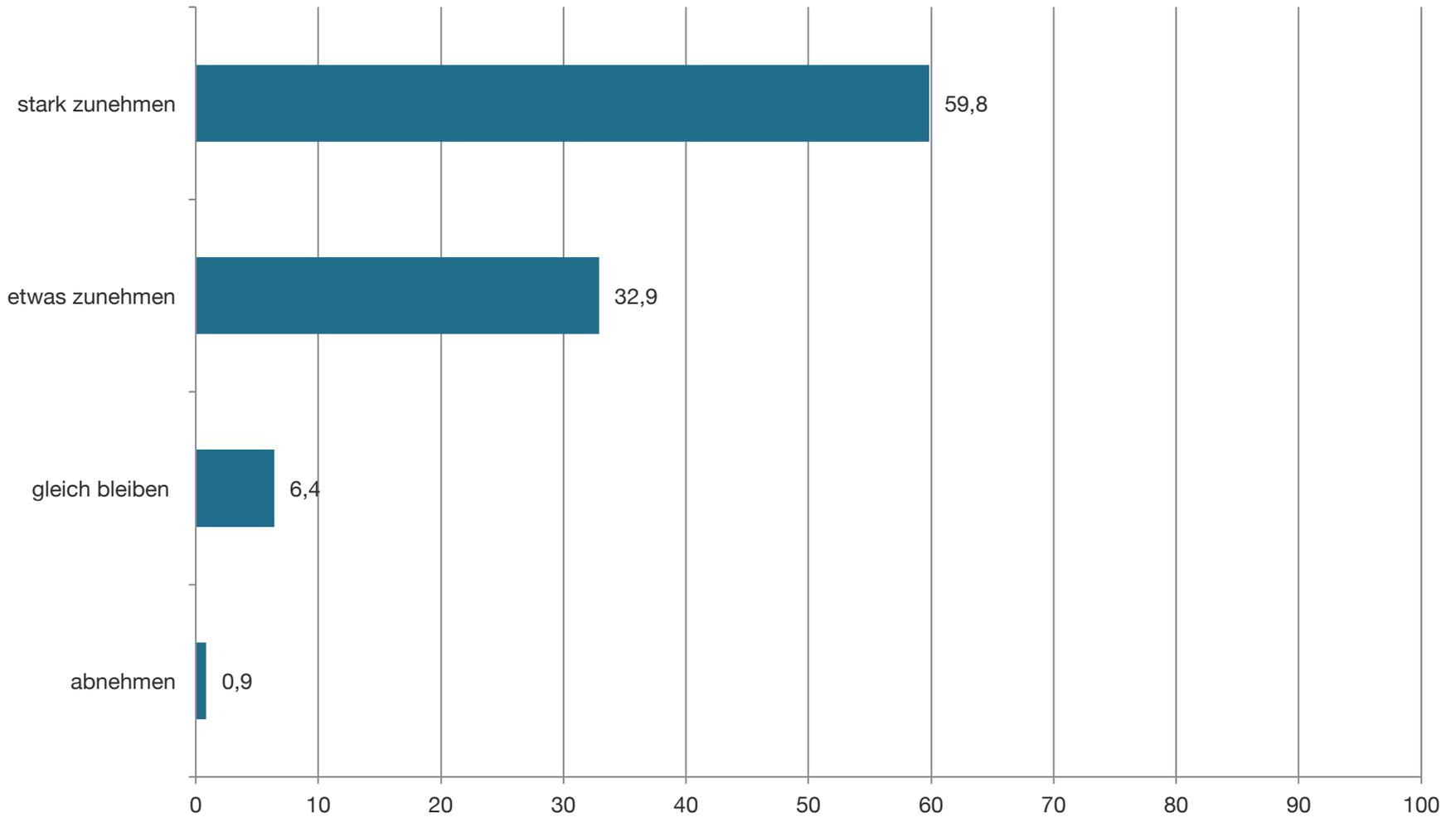
Wie werden sich die Ausgaben für den Bereich „Akquise“ in Ihrer Kanzlei in Zukunft im Vergleich zu heute verändern?



In %, Einfachantworten, n=234



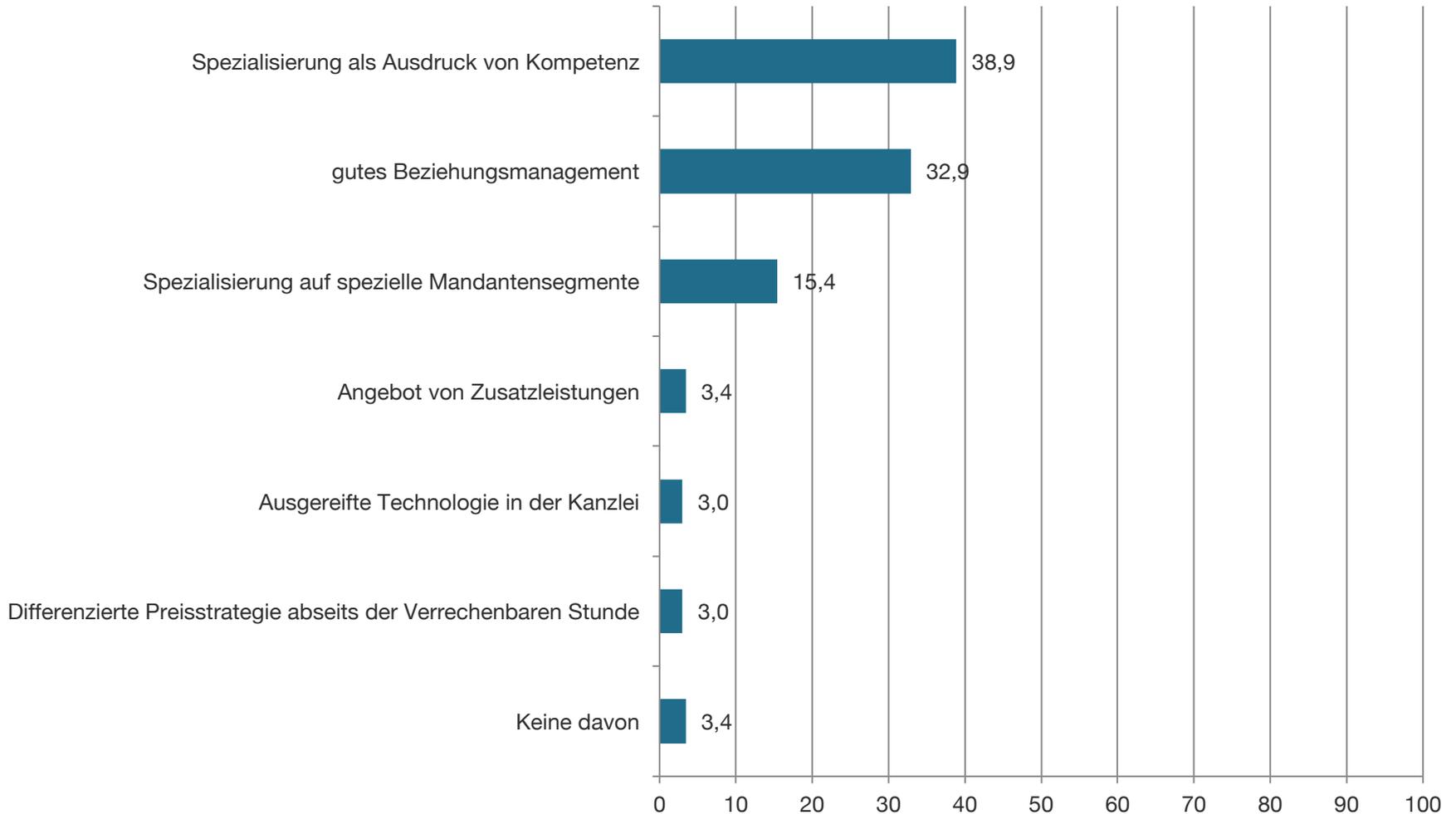
Wird der Wettbewerb unter RechtsanwältInnen bis zum Jahr 2035 zu- oder abnehmen?



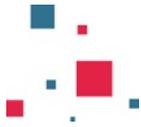
In %, Einfachantworten, n=234



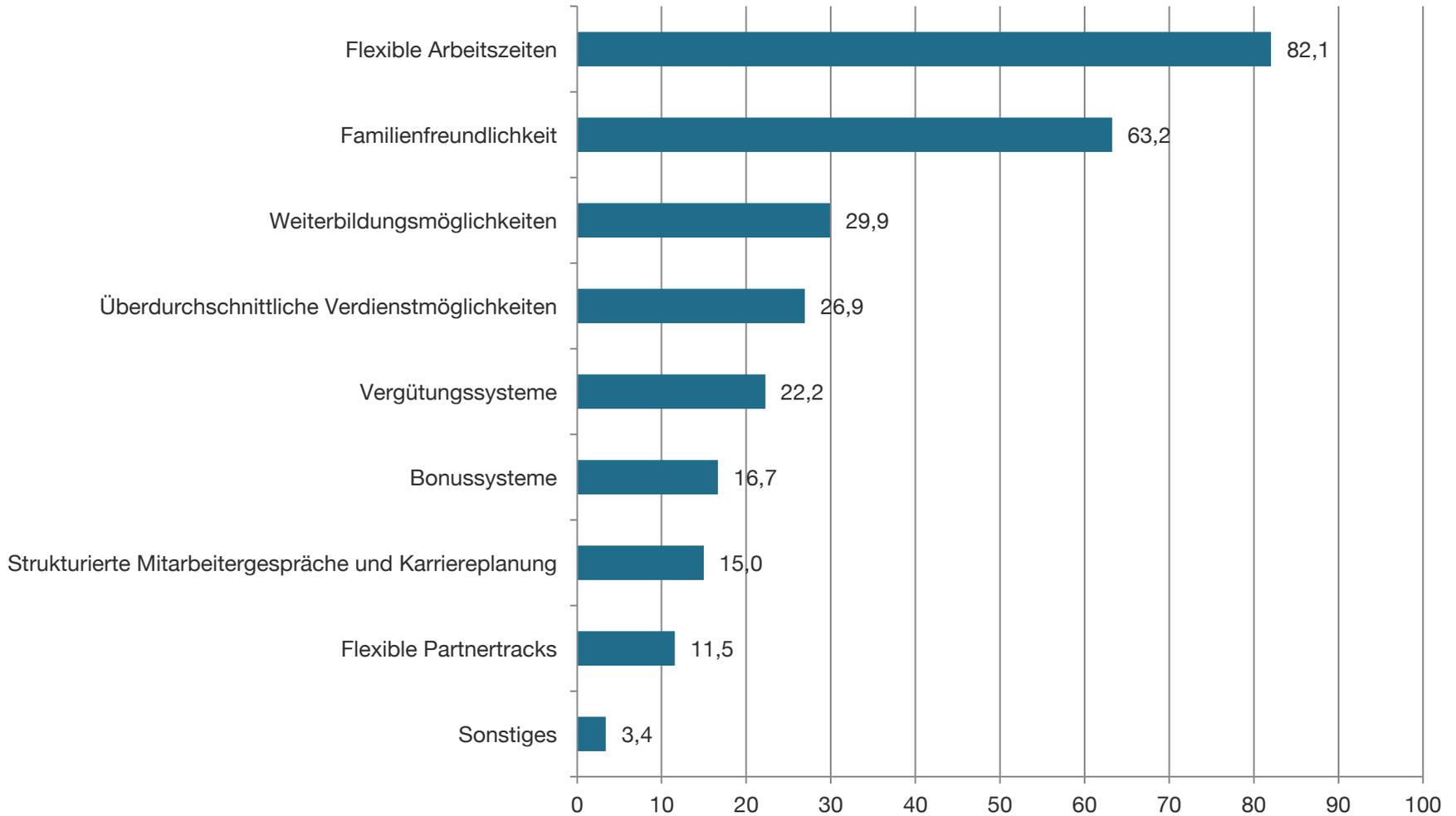
Welcher der folgenden Wettbewerbsstrategien bringt Ihrer Kanzlei zukünftig den größten Wettbewerbsvorteil?



In %, Einfachantworten, n=234



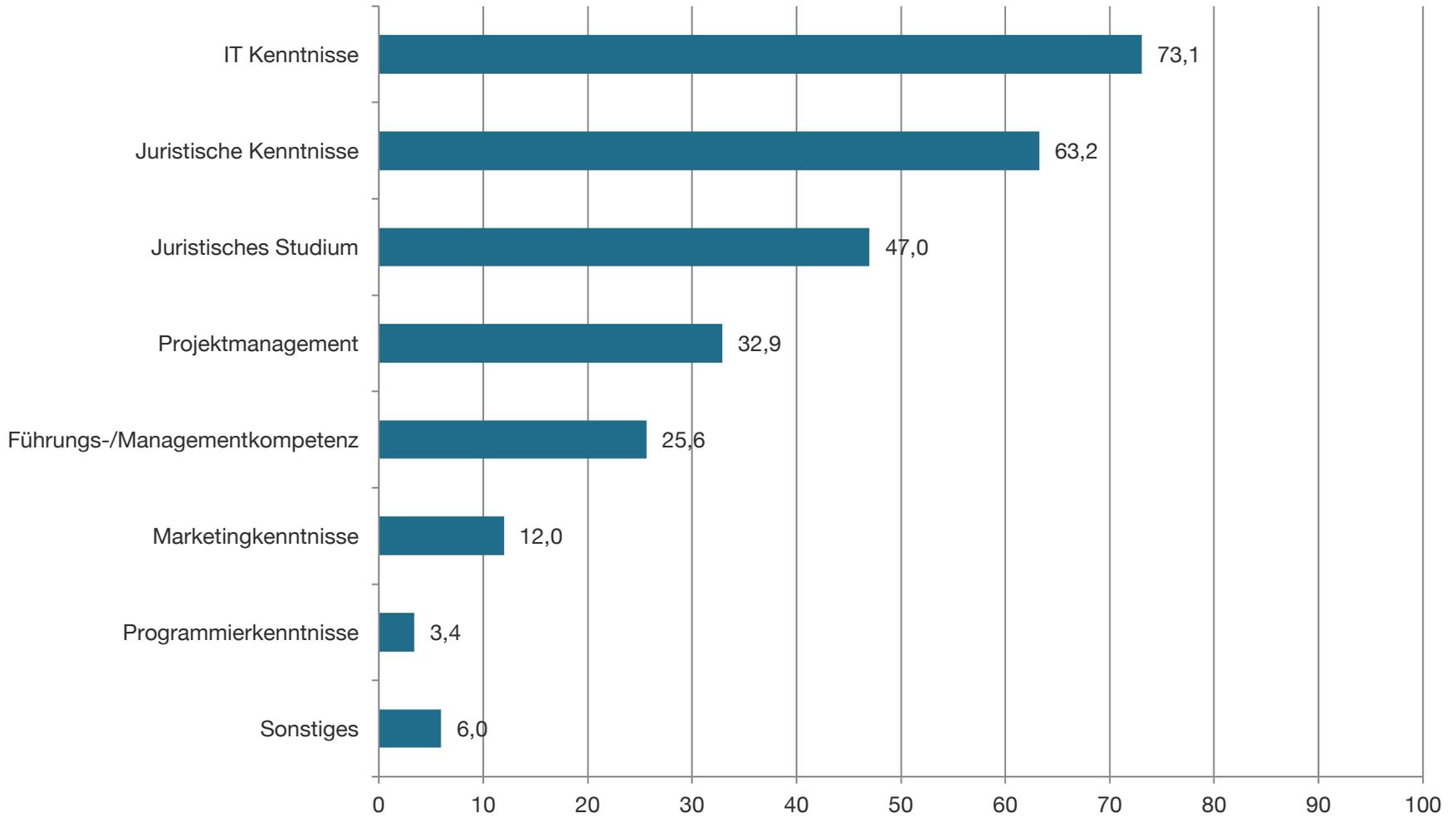
Welche der folgenden Anreize werden zukünftig notwendig sein, um gute MitarbeiterInnen für eine Kanzlei zu gewinnen?



In %, Einfachantworten, n=234



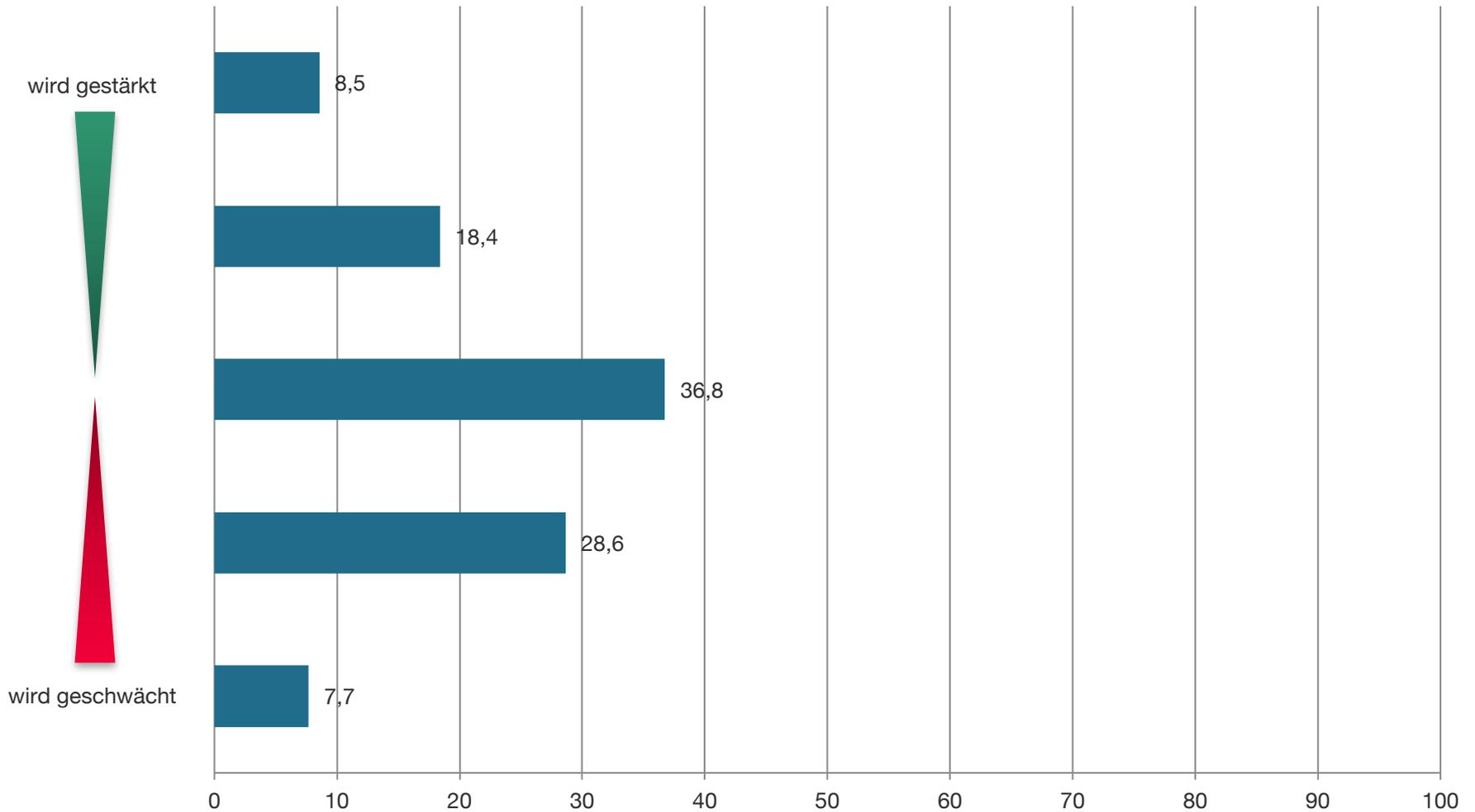
Welche Kenntnisse wird ein/e Mitarbeiter/in künftig mitbringen müssen, um in der Rechtsbranche tätig sein zu können?



In %, Mehrfachantworten, n=234



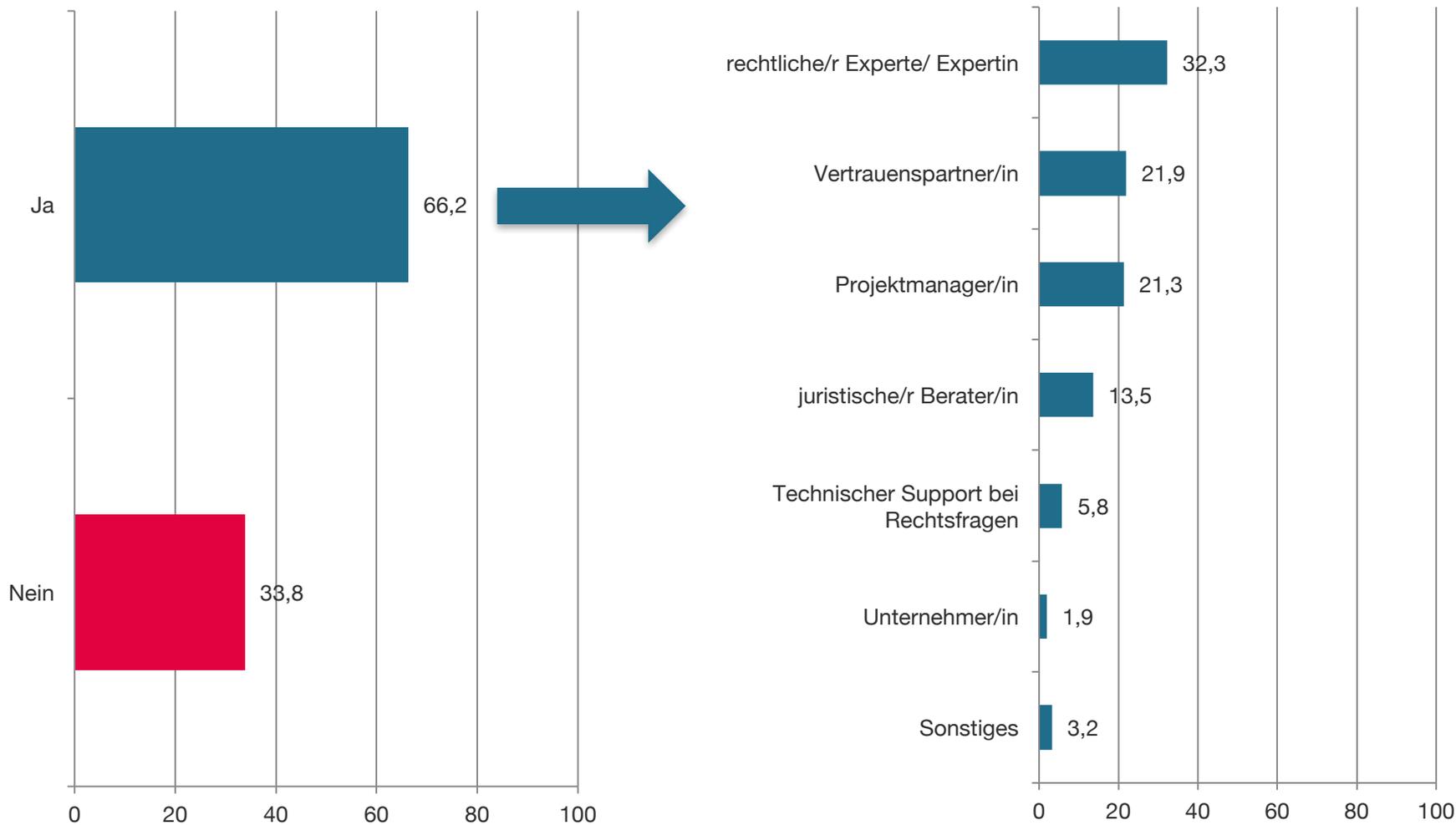
Denken Sie, dass die zunehmende Digitalisierung die Beziehung zu Mandanten eher stärken oder schwächen wird?



In %, Einfachantworten, n=234



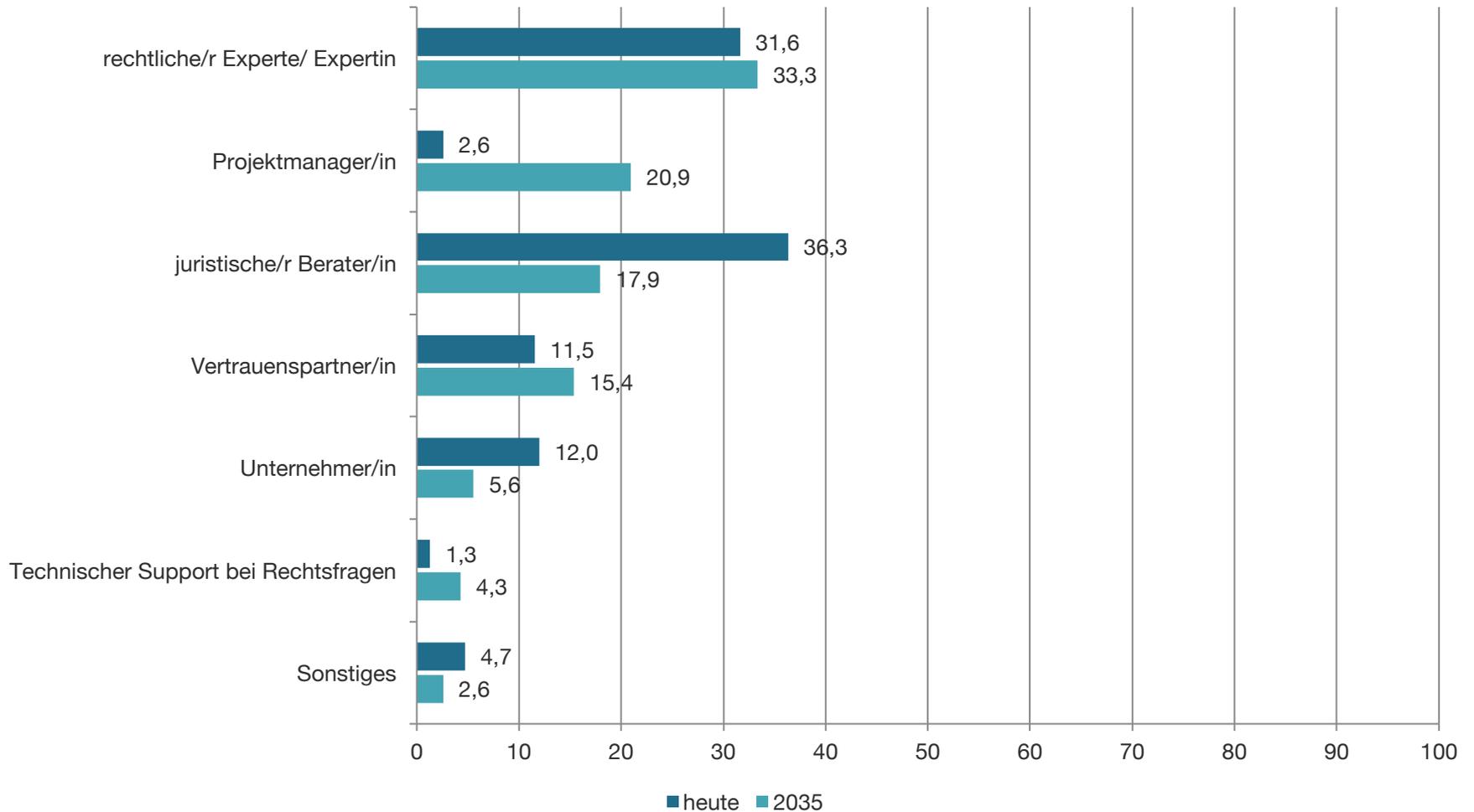
Wird sich Ihre Rolle des Anwalts/ der Anwältin bis zum Jahr 2035 verändern? Und wenn ja, welche Rolle wird der Anwalt/ die Anwältin im Jahr 2035 dann einnehmen?



In %, Einfachantworten, n=234

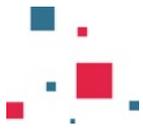


Die Rolle des Anwalts heute und im Jahr 2035

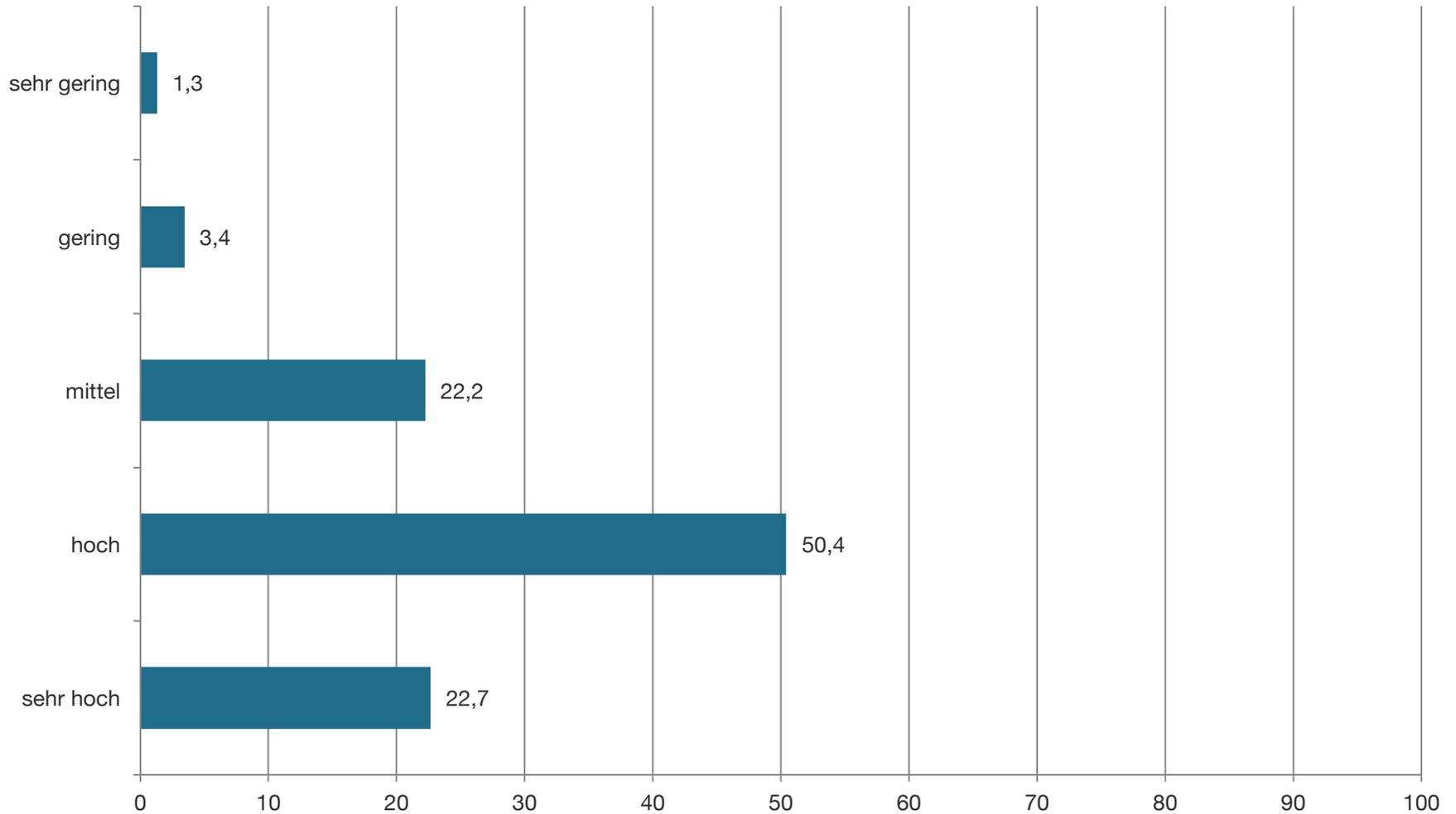


In %, Einfachantworten, n=234

Für den Vergleich wurde für all jene Personen, die meinen, dass sich die Rolle des Anwalts im Laufe der Zeit nicht verändern wird, die aktuelle Rolle herangezogen

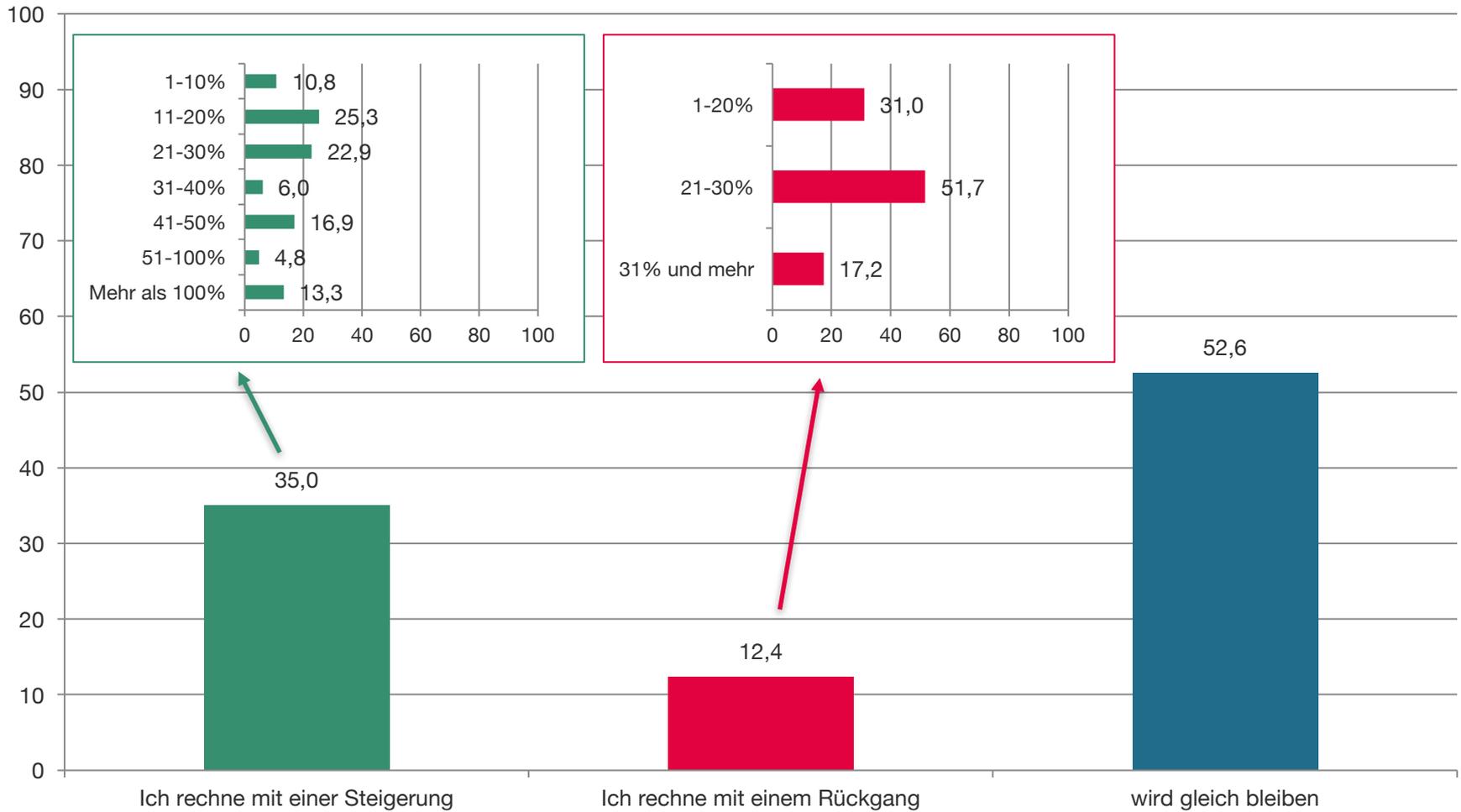


Neben all den technischen Entwicklungen: Wie bewerten Sie den Mehrwert, den der Anwalt/ die Anwältin auch in Zukunft bringen wird?



In %, Einfachantworten, n=234

Wie sehen Sie Ihre Verdienstchancen in 2035 im Vergleich zu heute?



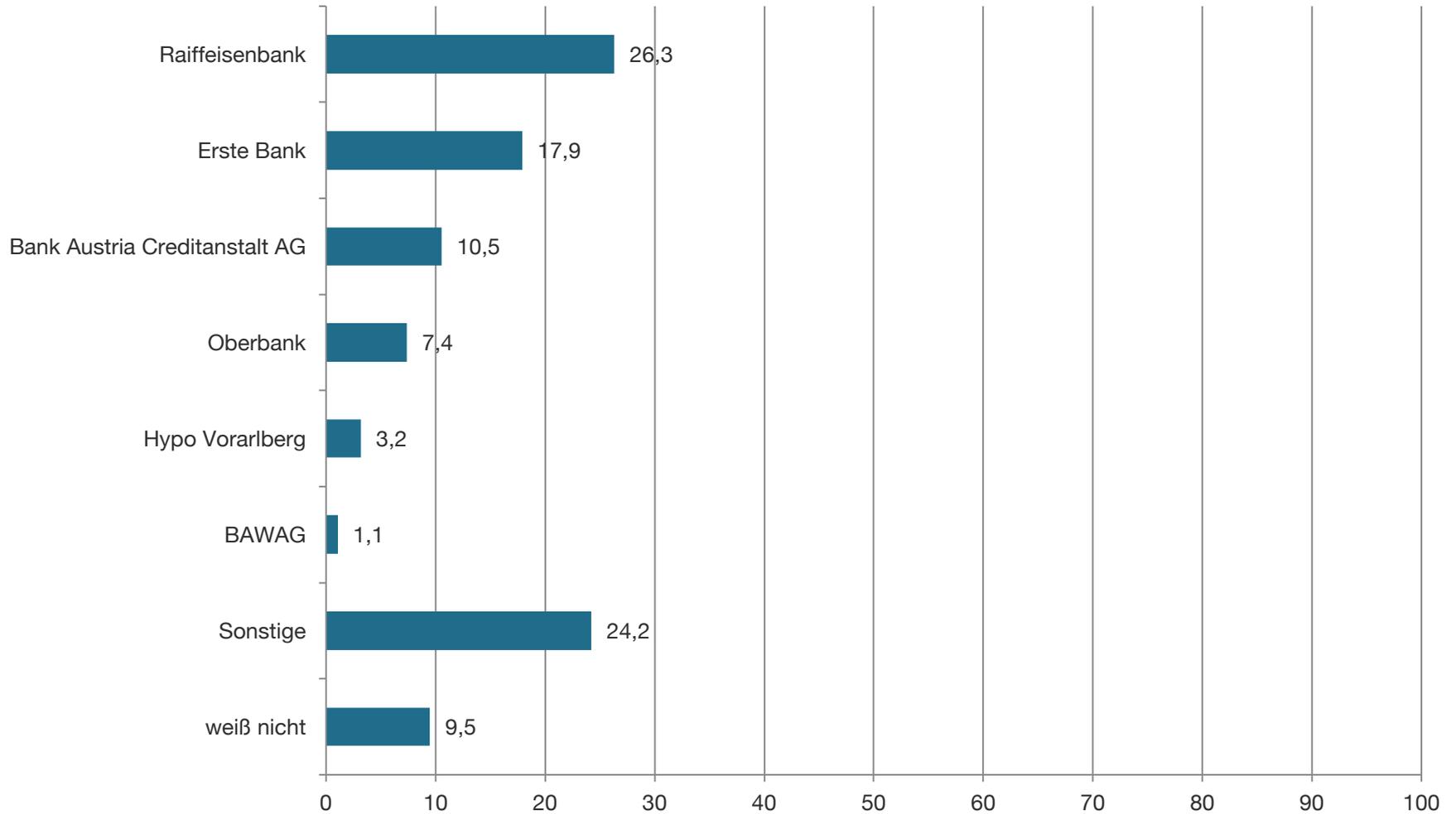
In %, Einfachantworten, n=234



Exkurs: Zusammenarbeit mit Banken



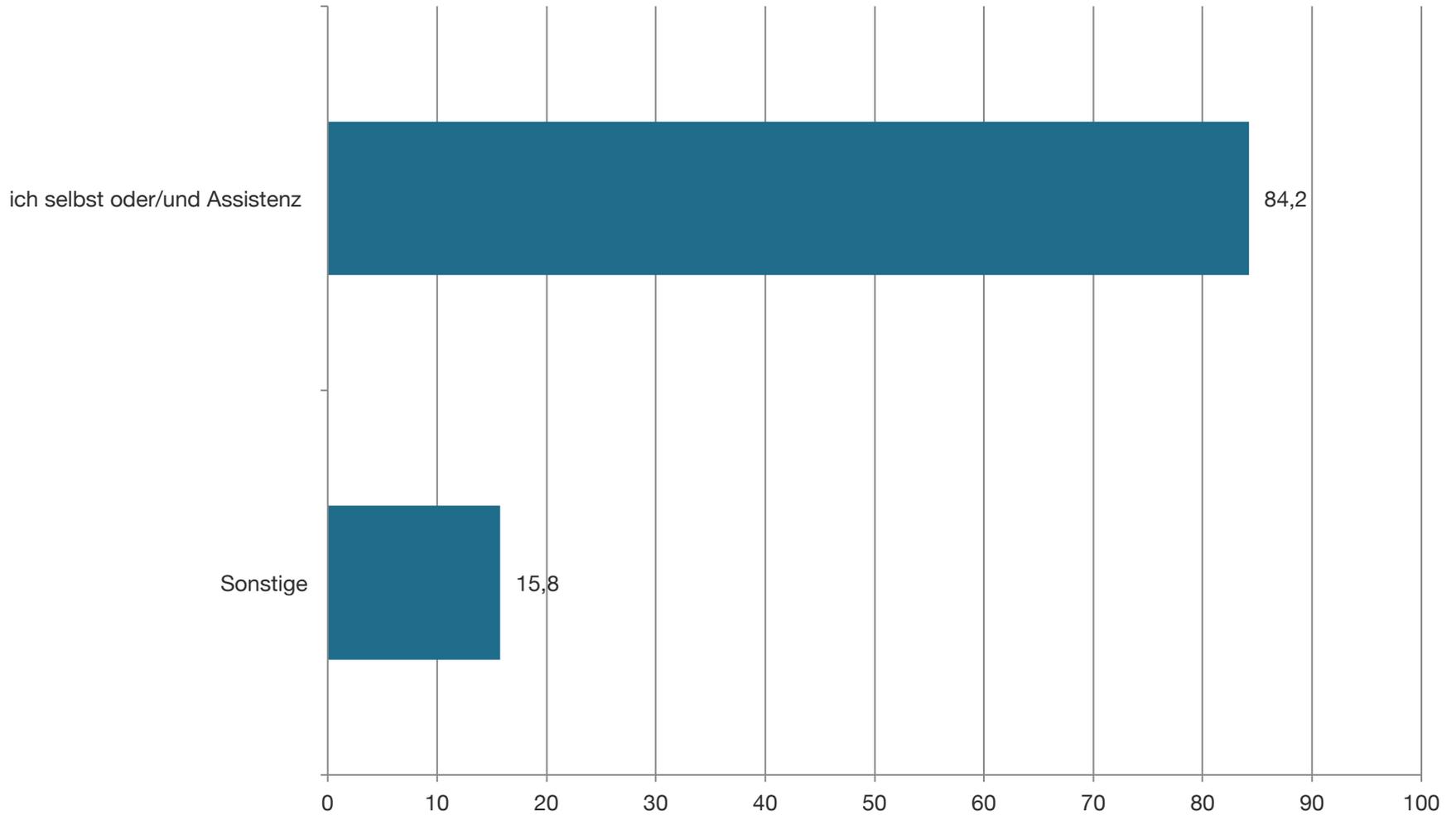
Bei welchem Bankinstitut ist Ihre Kanzlei hauptsächlich Kunde?



In %, Einfachantworten, n=95



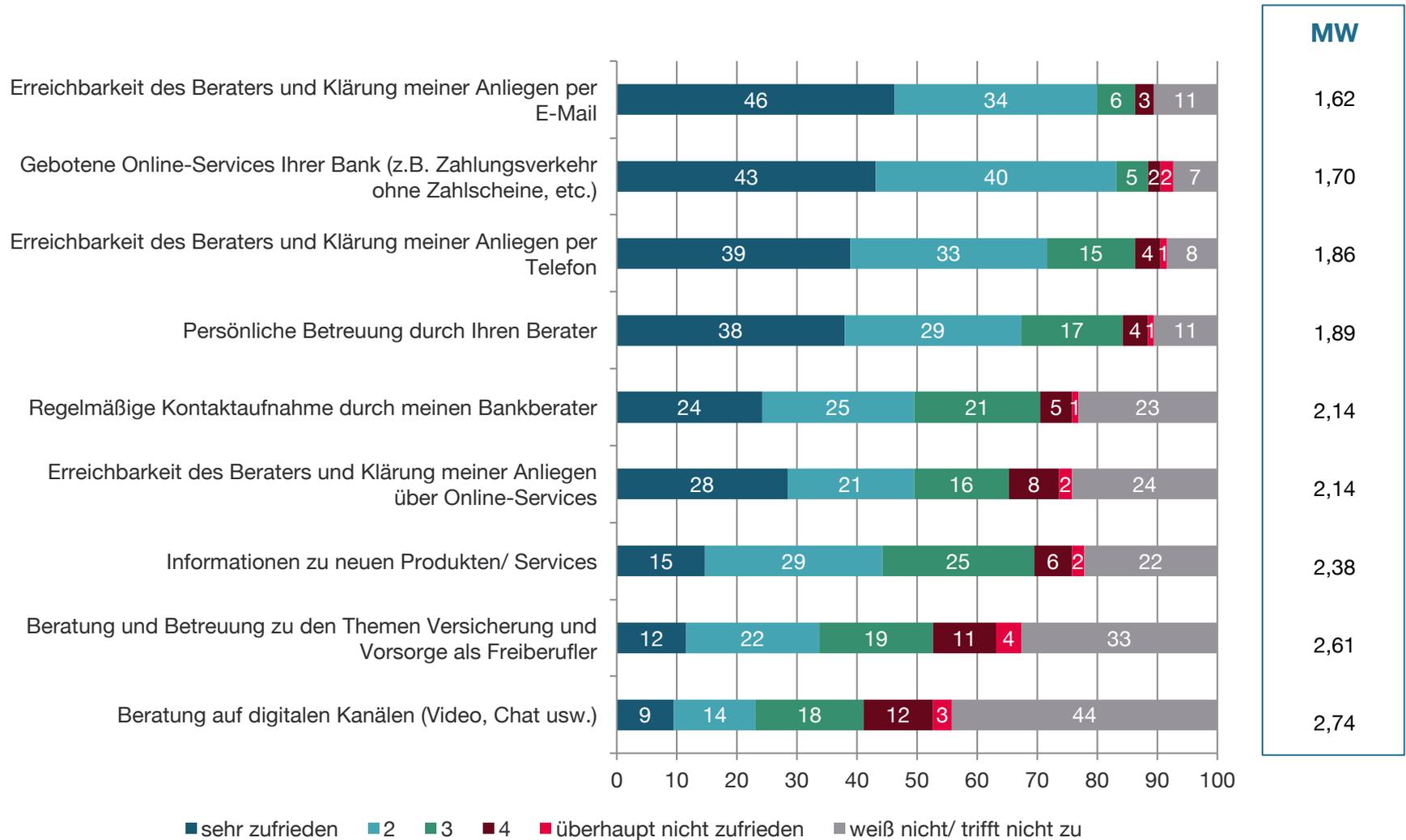
Wer erledigt derzeit vorwiegend die Bankgeschäfte in Ihrer Kanzlei?



In %, Einfachantworten, n=95



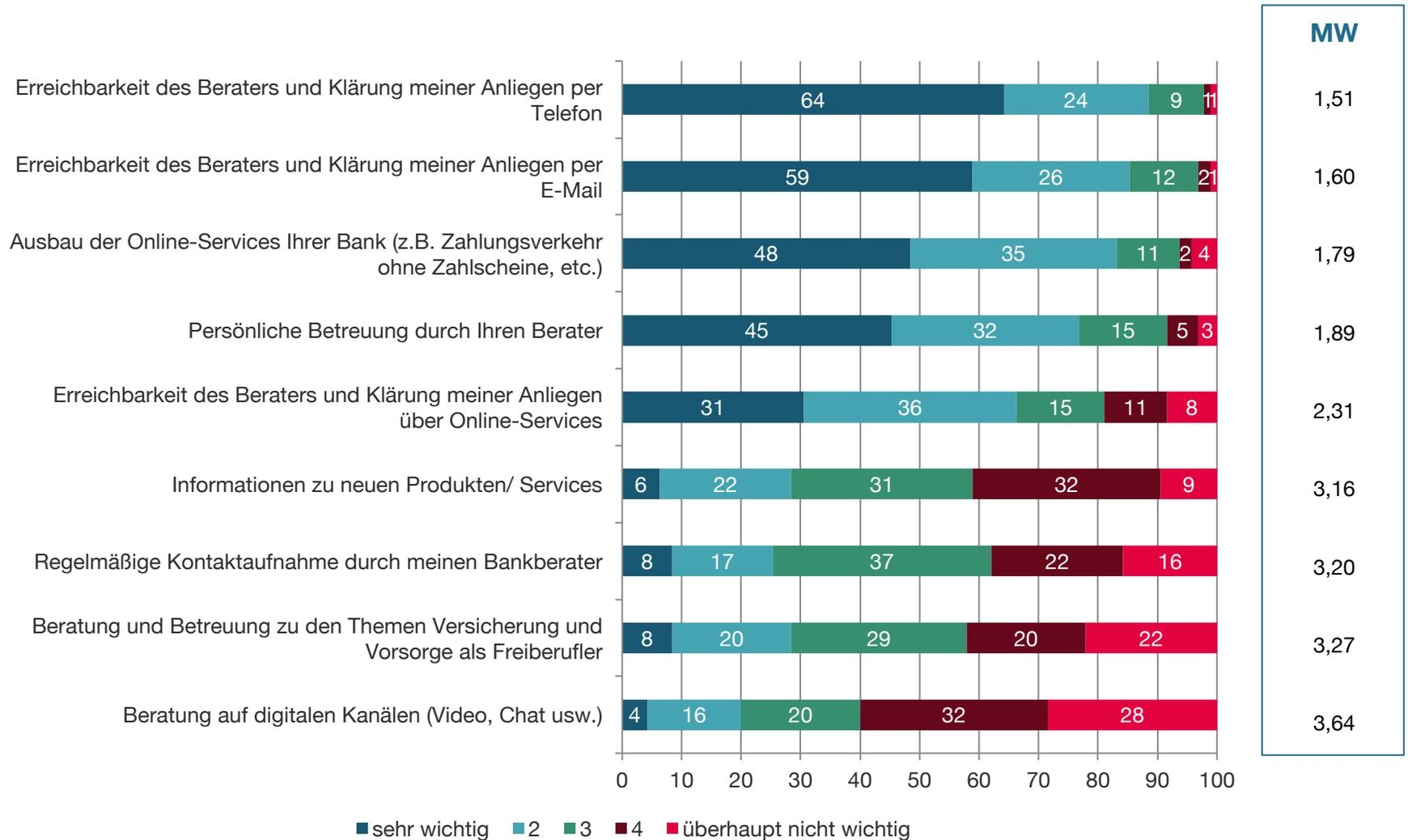
Wie zufrieden sind Sie bzw. Ihre Kanzlei mit den folgenden Aspekten in der Zusammenarbeit mit Ihrer Geschäftsbank bzw. Hausbank?



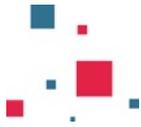
In %, Bewertung auf einer 5-stufigen Skala + weiß nicht (für die Berechnung des Mittelwerts wurden die Antworten „weiß nicht“ nicht berücksichtigt), n=95

Wenn Sie an die Zukunft denken:

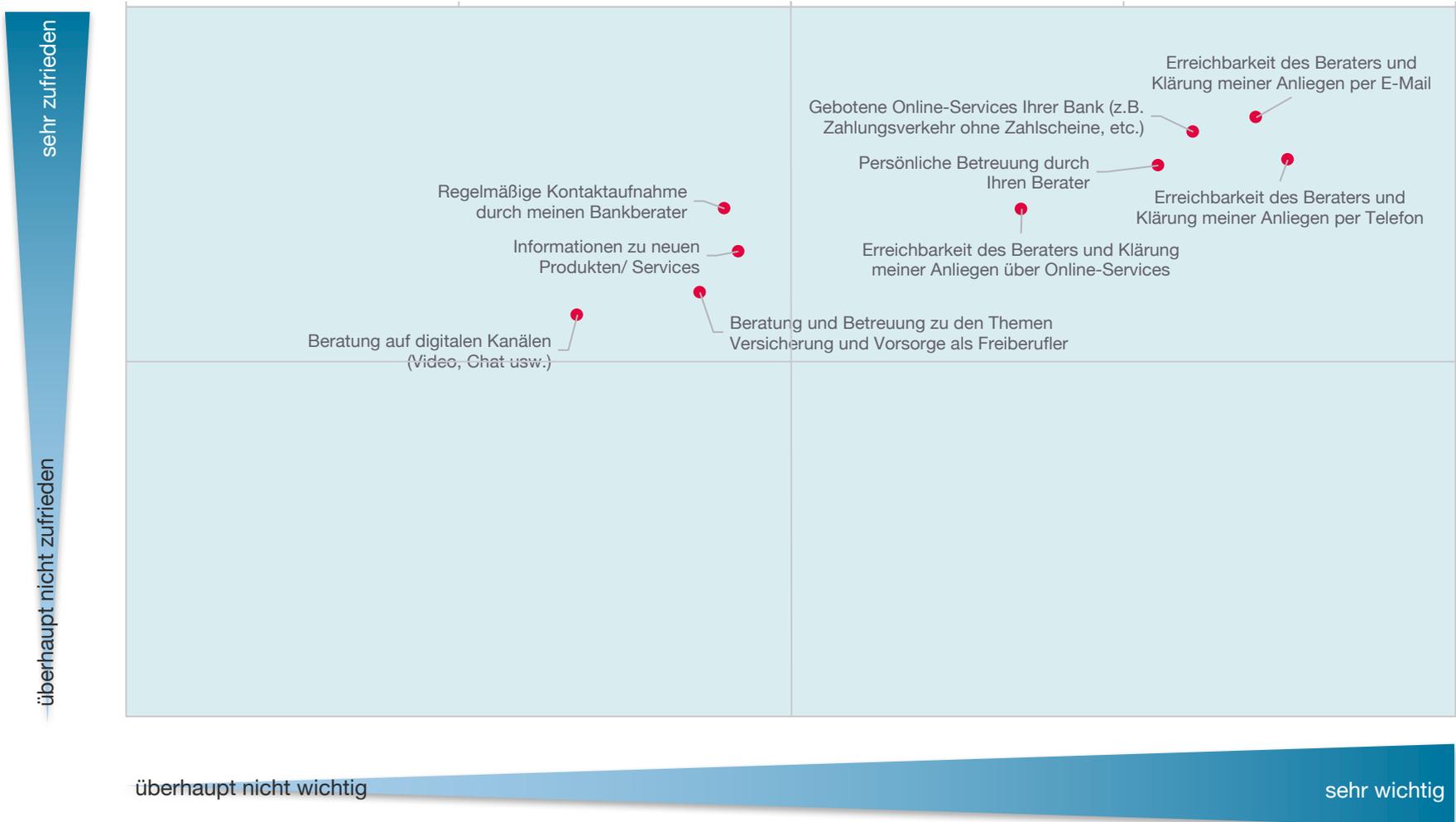
Wie wichtig sind Ihnen die folgenden Punkte in der Zusammenarbeit mit Ihrer Bank im Rahmen Ihrer Bankgeschäfte für Ihre Kanzlei?



In %, Bewertung auf einer 5-stufigen Skala + weiß nicht, n=95



Zufriedenheit mit den Bankservices vs. Wichtigkeit in der Zukunft



Für die Darstellung wurden der Mittelwert (Bewertung auf einer 5-stufigen Skala) für die Zufriedenheit mit den Services der Bank (Y-Achse) sowie der Mittelwert (Bewertung auf einer 5-stufigen Skala) der Einschätzung der Wichtigkeit für die Zukunft (X-Achse) dargestellt



MindTake Research GmbH

Karlsgasse 7 / 5

1040 Wien

FBNr.: 257512w

UID: ATU61393566

DVRNr.: DVR3060686

Tel.: +43 228 88 10

Fax: +43 228 98 01

Mail: office@mindtake.com

Web: www.mindtake.com