

VENDOR SELECTION MATRIX™ KANZLEISOFTWARE

Die Top Anbieter Für DACH
Rechtsanwaltskanzleien 2023

Juli 2023

GEKÜRZTE VERSION OHNE SCORES UND ANBIETER SCORCEARDS

**KAUFEN SIE DEN
VOLLSTÄNDIGEN
REPORT**



RESEARCH IN ACTION
independent research & consulting

VORWORT

Research In Action befragt jedes Jahr über 10.000 IT- und Business-Führungskräfte, um Einblicke in Strategie, Investitionen und aktuelle Herausforderungen von Technologieinnovationen im Bereich IT und Marketing Automation zu gewinnen. Diese Umfragen geben uns Zugang zu einer Fülle von direkten und ungefilterten Rückmeldungen von den Käufern. Es hilft uns auch zu verstehen, wie Kaufentscheidungen im heutigen Geschäftsumfeld getroffen werden. Die Vendor Selection Matrix™ ist eine in erster Linie umfragebasierte Methode für die vergleichende Anbieterbewertung, bei der 63% der Bewertung auf einer Befragung von IT- oder Business-Führungskräften basieren. Die Bewertung wird vervollständigt durch die Einschätzung der Analysten, welche unter anderem auf ausführliche Interviews mit den Software- oder Services-Anbietern und Anwendern basiert. Diese Vorgehensweise macht die Research in Action **Vendor Selection Matrix™ Berichte einzigartig**. Dieser Ansatz ist eines der wichtigsten Unterscheidungsmerkmale von Research In Action in der Welt der Marktforschung. Für diesen Report haben wir 750 Rechtsanwälte und Partner in DACH* Rechtsanwaltskanzleien befragt. Ausgewählt wurden die Anbieter mit den besten Kundenbewertungen, nicht berücksichtigt wurden diejenigen mit weniger als 15 Bewertungen.

Kanzleisoftware ermöglicht es Rechtsanwaltskanzleien, ihre Abläufe zu automatisieren, Informationen allen Mitarbeitern zugänglich zu machen und unternehmerische Geschäftsdaten auszuwerten. Kanzleisoftware unterstützt die Geschäftsprozesse sowohl in der Kanzleiorganisation als auch in der Mandatsbearbeitung.

Unsere Befragung und Marktanalyse hat drei Haupt Markttrends für 2023 ergeben:

1. Kanzleisoftware wandelt sich zu Legal-Tech aufgrund neuer Anforderungen und Technologien.
2. Die Technologien sind einsatzbereit, die Cloud-Transformation steht jedoch noch am Anfang.
3. Es gibt ein großes Marktpotential für Automatisierungssoftware im Bereich Legal-Tech.

Der vorliegende Vendor Selection Matrix™ Report bietet Ihnen einen nützlichen Leitfaden für wichtige Kanzleisoftware Markttrends und benennt die wichtigsten Anbieter. Diese Details sind dazu gedacht Ihnen zu helfen eine fundierte Entscheidung darüber zu treffen, welche Anbieter Ihren Anforderungen am besten entsprechen.

Bis zur Unendlichkeit und noch viel weiter...

Ihr **Dr. Thomas Mendel**



Dr. Thomas Mendel

Geschäftsführer

+49 160 99492223

tmendel@researchinaction.de

Research In Action GmbH

Alte Schule

56244 Hartenfels

Germany

* Die DACH-Länder beinhalten Deutschland, Österreich und die deutschsprachige Schweiz.



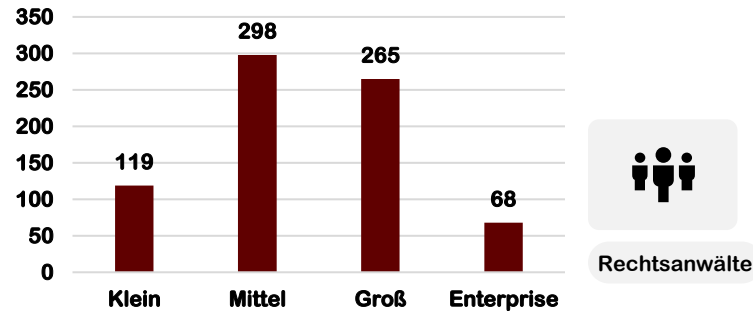
DIE SURVEY DEMOGRAPHIE DETAILS: KANZLEISOFTWARE FÜR DACH RECHTSANWALTSKANZLEIEN

Länder Aufschlüsselung



Deutschland	650
Österreich	50
Schweiz	50
Total	750

Firmengröße Aufschlüsselung



Firmen Aufschlüsselung

Rechtsanwaltskanzleien:

- Klein (1 - 10 Rechtsanwälte)
- Mittel (>10 - 20 Rechtsanwälte)
- Groß (>20 - 50 Rechtsanwälte)
- Enterprise (>50 Rechtsanwälte)

Berufsbezeichnung Aufschlüsselung

Rechtsanwälte (Legal Practitioner)	616
Partner	134
Total	750

Alle Research In Action Surveys sind geschlechtsneutral und 100% anonym.



90.000+
Datenpunkte



750
Rechtsanwälte und Partner



37,5 %
Analystenmeinung



62,5 %
Befragungsergebnisse

Die Vendor Selection Matrix™ Evaluation Methodologie:

Die Basis unserer vergleichenden Herstellerbewertungen bildet immer eine ausführliche Kundenbefragung.

Ausgewählt werden die Anbieter mit den besten Kundenbewertungen, nicht berücksichtigt werden diejenigen mit weniger als 15 Bewertungen.

Die Bewertung wird vervollständigt durch ausführliche Interviews mit den Software- oder Services-Anbietern, Anwendern sowie der Einschätzung der Analysten.



UNSER MARKTEINFLUSS IN 2023

Mitglieder in unserem Umfrage-Panel

125.000 IT-Automatisierung
90.000 Marketing-Automatisierung

10.000+ Teilnehmer bei Befragungen

alle mit Budgetverantwortung



25+ veröffentlichte Marktanalysen

350+ bewertete Anbieter
12.000+ Clicks im Durchschnitt

20+ Pressemitteilungen

2.000+ Clicks im Durchschnitt

Anbietersauswahl-Matrix™: Die richtige Mischung macht den Unterschied
63% Kundenbewertung + 37% Analystenurteil = 100% Erfolg



WAS IST KANZLEISOFTWARE?

- Das Ziel von Kanzleisoftware ist es Prozesse und Abläufe in Rechtsanwaltskanzleien zu automatisieren. Informationen und unternehmerische Geschäftsdaten werden digital zur Verfügung gestellt. Kanzleisoftware unterstützt somit die die Geschäftsprozesse sowohl in der Kanzleiorganisation als auch in der Mandatsbearbeitung.
- Neben juristischen Datenbanken gehört Kanzleisoftware zu den klassischen digitalen Anwendungen in Kanzleien. Etablierte Produkte werden heute durch unterschiedlichste Softwarelösungen kleiner und großer IT-Unternehmen ergänzt. Ob intuitiv bedienbar oder im professionellen Einsatz mit Herstellerschulung – Kanzleisoftware unterstützt die aktenbezogene Mandatsbearbeitung, bietet häufig eine leicht zugängliche Schnittstelle zu anderen Software- und Datenbanklösungen und ist speziell auf die Arbeitsabläufe in Kanzleien optimiert¹.
- Wichtige Funktionalität von Kanzleisoftware:
 1. Kanzleiorganisation
 - Mandatsanbahnung, sowie Mandats- und Aktenverwaltung
 - Administration
 - Leistungs- und Rentabilitätscontrolling
 - Fakturierung
 2. Leistungserbringung
 - Kollaboration und Kommunikation
 - Recherche
 - Akten- und Dokumentenmanagement
 3. Schnittstellenmanagement.

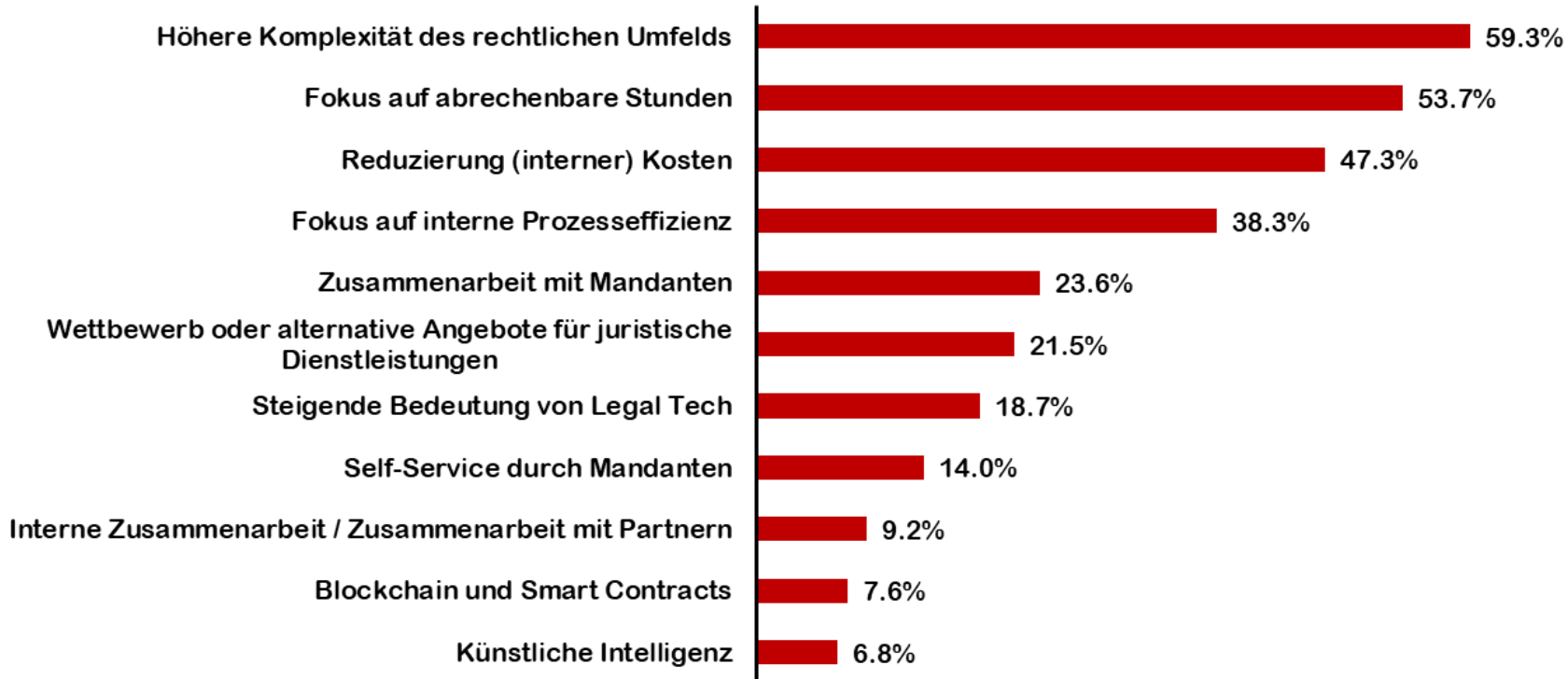
¹ Siehe <https://legal-tech.de/kanzleisoftware/#:~:text=Neben%20juristischen%20Datenbanken%20geh%C3%B6rt%20Kanzleisoftware,und%20gro%C3%9Fer%20IT%20Unternehmen%20erg%C3%A4nzt.>



BEFRAGUNG :

SITUATION IN DER BRANCHE

DIE WICHTIGSTEN TRENDS IN RECHTSANWALTSKANZLEIEN 2023



Die vier wichtigsten Trends haben zusammen fast zwei Drittel aller Nennungen erhalten.

Je zwei dieser Trends richten sich auf extern beziehungsweise interne Themen.

Einen signifikanten Unterschied zwischen den drei DACH Ländern gibt es nicht.

Heute ist das Thema Künstliche Intelligenz noch nicht ganz oben angekommen, wird aber von der Mehrzahl der Befragten (59%) als einer der wichtigsten Zukunftstrends (ab 2025) gesehen.

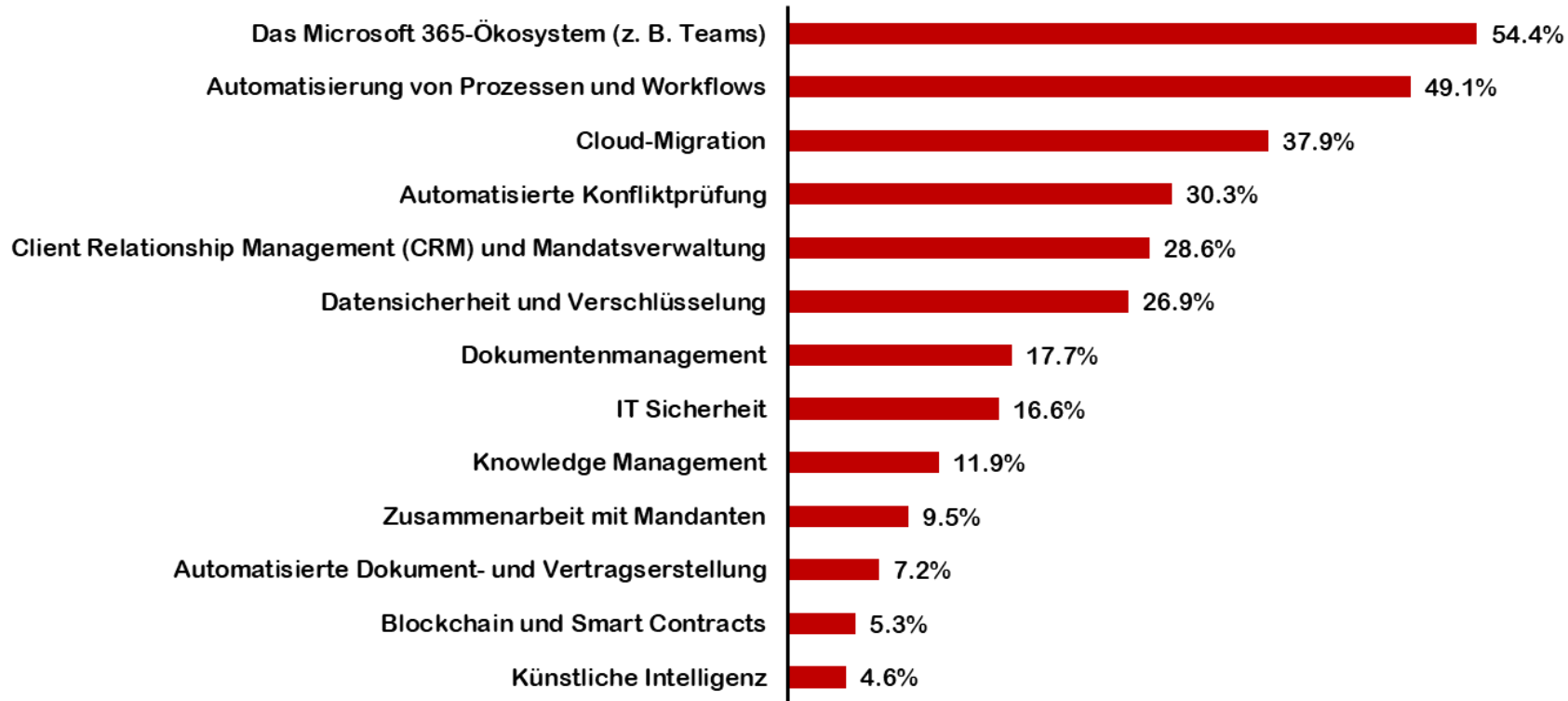
N = 750 Rechtsanwälte und Partner in DACH
Rechtsanwaltskanzleien.

Frage:
Bitte wählen Sie die drei wichtigsten Trends aus,
die Ihre Kanzlei im Jahr 2023 betreffen?



BEFRAGUNG :

BEDEUTUNG VON TECHNOLOGIEN IN DIESE TECHNOLOGIEN WIRD AKTUELL (2023) INVESTIERT



N = 750 Rechtsanwälte und Partner in DACH
Rechtsanwaltskanzleien.

Frage:
Welches sind die drei wichtigsten Technologien,
in die Sie heute (2023) investieren?

Die vier wichtigsten
Technologien haben
zusammen fast zwei
Drittel aller Nennungen
erhalten.

Das Microsoft Ökosystem spielt bei über
50% der Kanzleien eine zentrale Rolle.

Das Thema Automatisierung ist bei fast
50% auch extrem wichtig.

Die Cloud Migration ist bei weitem noch
nicht abgeschlossen.

Investitionen in automatisierte
Konfliktprüfung ist für 30% der Kanzleien
von großer Bedeutung.

Einen signifikanten Unterschied zwischen
den drei DACH Ländern gibt es nicht.

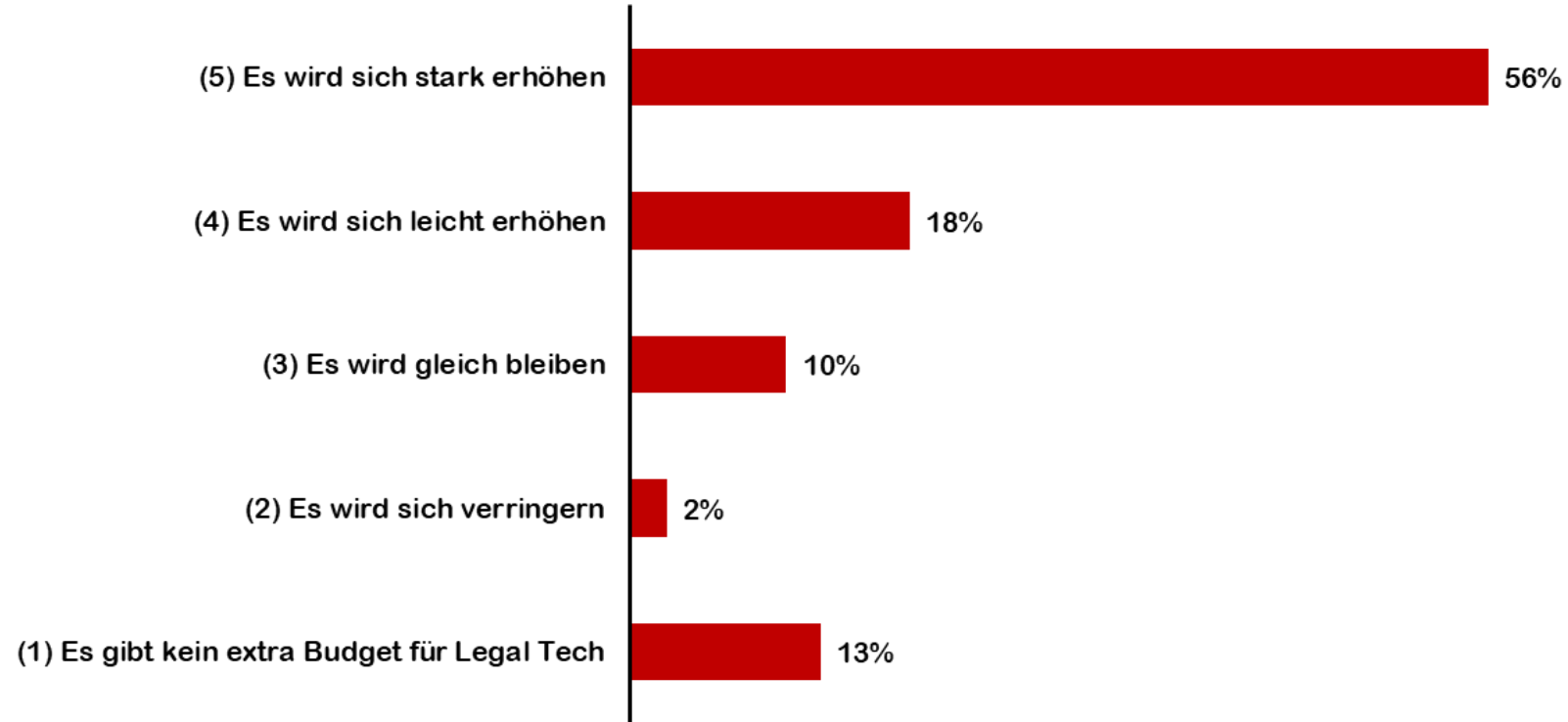
Das Thema Künstliche Intelligenz ist
aktuell noch keine wichtige
Investitionstechnologie, wird aber von der
Mehrzahl der Befragten (59%) als einer der
wichtigsten Zukunftstrends (ab 2025)
gesehen.



BEFRAGUNG :

BUDGETENTWICKLUNG LEGAL TECH

DAS BUDGET FÜR LEGAL TECH WIRD IN 2024 STEIGENE



N = 750 Rechtsanwälte und Partner in DACH
Rechtsanwaltskanzleien.

Frage:
Wie wird sich das Budget für "Legal Tech" in Ihrer Kanzlei
im kommenden Jahr voraussichtlich entwickeln?

Bei 74% der befragten Kanzleien wird das Legal-Tech Budget in 2024 steigen.

Nur 13% der Kanzleien in DACH haben gar kein extra Budget für Legal Tech.

Lediglich 2% der befragten Kanzleien planen für 2024 mit einem geringeren Legal-Tech Budget.

Einen signifikanten Unterschied zwischen den drei DACH Ländern gibt es nicht.



ANALYSE: DIE TOP MARKTTRENDS 2023



Kanzleisoftware wandelt sich zu Legal-Tech aufgrund neuer Anforderungen und Technologien.

Mangel an Digitalisierung. Im Legal-Tech-Markt hat die digitale Transformation gerade erst begonnen. Die Kundenerwartungen hinsichtlich flexibler Arbeitsprozesse beginnt sich immer schneller zu verändern.

Hohe Komplexität. Aufgrund der häufig veralteten Systeme und Verfahren ist die Arbeit eines Anwalts sehr aufwendig. Wegen der vielen getrennten Anwendungen nimmt die Komplexität der anwaltlichen Tätigkeiten stetig zu.

Geringe Effizienz. Die fehlende Automatisierung, immer engere Zeitvorgaben sowie steigende Erwartungen der Kunden, führen zu steigender Frustration bei Anwälten sowie sinkender Rentabilität der Kanzleien. Die Effizienz ist verglichen mit anderen Branchen gering.



Die Technologien sind einsatzbereit, die Cloud-Transformation steht jedoch noch am Anfang.

Anwaltskanzleien in DACH investieren aktuell vor allem in den Ausbau des Microsoft 365-Ökosystems (54%), in die Automatisierung von Prozessen (49%) sowie in den Umstieg von On-Premise Software auf Cloud Software (38%).

Es ist inzwischen nachweisbar, dass die Security bei richtiger Anwendung in der Cloud den meisten On-Premise Installationen weit überlegen ist.

Wir erwarten, dass sich die Cloud Migration in den nächsten Jahren zum dominanten Investmentthema entwickeln wird. Daraus ergeben sich signifikante Wettbewerbsvorteile für Hersteller die entweder hybride Cloud Implementierungen anbieten oder die Migration mit eigenen Beratern oder Partnern aktiv unterstützen können.



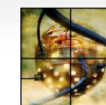
Großes Marktpotential für Automatisierungssoftware im Bereich Legal-Tech.

Zwar stagniert die Gesamtzahl der Rechtsanwaltskanzleien in DACH bei etwas über 60.000 in DACH), jedoch setzen mindestens 30% der Kanzleien bislang keine fachspezifische Software ein.

Dies ändert sich nun. Bei 74% der befragten Kanzleien wird das Legal-Tech Budget in 2024 steigen. Nur 13% der Kanzleien in DACH haben gar kein extra Budget für Legal Tech.

Der nächste logische Schritt ist die Implementierung von Standardsoftware und die damit einhergehend höhere Automatisierung der Arbeitsprozesse. Dies führt zu einem stark steigenden Gesamtmarkt und Marktchancen für Hersteller von Kanzleisoftware.

Die Anwendung von KI Funktionalitäten für die Rechtsberatung wird den Markt zusätzlich beflügeln.



VENDOR SELECTION MATRIX™

KANZLEISOFTWARE - DIE TOP ANBIETER FÜR DACH RECHTSANWALTSKANZLEIEN 2023



Dies sind die Top 15 Anbieter, die von 750 Anwendern auf der Grundlage von Produkt-, Unternehmens- und Servicequalität ausgewählt wurden.

ANBIETER	LÖSUNG
A.JUR	a.Jur
ACTAPORT	Actaport
BRYTER	Bryter
DATEV	DATEV Anwalt Classic
HAUFE	Advolux
IUSTA	iusta
JUNE	June
LEGALVISIO	Legalvisio
PRO NODES	JUR nodes
RA-MICRO	RA-MICRO
RENOSTAR	ReNoStar
STP	LEXolution, advoware, WinMACS, WinJur
THOMSON REUTERS	HighQ
VERTEC GRUPPE	Vertec
WOLTERS KLUWER	AnNoText, Kleos

HINWEIS: Wenn ein Anbieter nicht antwortet, wird Research in Action seine Bewertung auf der Grundlage von Analystenerfahrungen und Sekundärforschung vervollständigen. Die Produkte und Quick Facts des Anbieters werden im Bericht dokumentiert, eine vollständige Anbieter-Scorecard wird jedoch nicht erstellt.

Diese Liste ist alphabetisch geordnet und enthält alle relevanten Anbieter von Kanzleisoftware für DACH Rechtsanwaltskanzleien, welche von den Befragten genannt wurden.

Für diesen Report haben wir 750 Rechtsanwälte und Partner in DACH Rechtsanwaltskanzleien befragt. Ausgewählt wurden die Anbieter mit den besten Kundenbewertungen, nicht berücksichtigt wurden diejenigen mit weniger als 15 Bewertungen.

Weitere Anbieter mit einem Bewertungsergebnis außerhalb der Top 15 oder mit weniger als 15 Bewertungen:

- ADERANT
- AMBERLO



VENDOR SELECTION MATRIX™

KANZLEISOFTWARE

DIE TOP ANBIETER FÜR DACH RECHTSANWALTSKANZLEIEN 2023



Anbieter Quick Facts

ANBIETER	MARKET PRESENCE	GROWTH RATE	CUSTOMER TRACTION	GUT ZU WISSEN
A.JUR	Medium	Medium	Medium	Robuste und etablierte Lösung, bislang noch ohne Fokus auf die aktuellen Markt Trends.
ACTAPORT	Medium	Very High	Strong	Bietet Rechtsanwälten eine Kanzleisoftware der nächsten Generation – 100% in der Cloud.
BRYTER	Medium	Low	Good	Ein neuer Player auf dem deutschen Markt mit hoher Dynamik.
DATEV	Big	Medium	Strong	Automatisiert Geschäftsprozesse und vernetzt Kanzleien digital zu einem Ökosystem.
HAUFE	Medium	Low	Medium	Bietet Advolux als lokale Software, auf einem Kanzleiserver oder als Cloud-Lösung an.
IUSTA	Medium	High	Strong	Hoch individualisierbare SaaS-Lösung für Prozessautomatisierung in großen Kanzleien.
JUNE	Medium	Very High	Strong	Sehr stark im Case Management und KI mit hoher Kundenzufriedenheit und sehr gutem P/L-Verhältnis.
LEGALVISIO	Medium	Medium	Good	Wird von den Kunden für herausragende Automatisierungsexpertise gelobt.
PRO NODES	Small	Medium	Good	Überzeugt Kanzleien mit benutzerfreundlicher Enterprise-Kanzleisoftware in der Cloud (SaaS).
RA-MICRO	Very Big	Medium	Medium	Umsatzstarker Anbieter im Markt mit Verbesserungspotential bei der Kundenzufriedenheit.
RENOSTAR	Medium	Medium	Medium	Bei Kanzleien beliebte Lösung ohne große Schwachstellen.
STP	Big	Very High	Strong	Einer der umsatzstärksten Anbieter mit hervorragenden Zukunftsaussichten.
THOMSON REUTERS	Medium	Medium	Good	Umsatzstarker Anbieter mit gutem Wachstumspotential.
VERTEC GRUPPE	Big	High	Strong	Überzeugt Kanzleien mit überragendem Kundenverständnis, -nähe und Flexibilität der Software.
WOLTERS KLUWER	Big	High	Strong	Unterstützt mit seinen innovativen, anwenderorientierten Technologien die digitale Transformation von Rechtsanwaltskanzleien in die Cloud oder auch On-Premise.

MARKET PRESENCE	GROWTH RATE	CUSTOMER TRACTION
Very Big	Very High	Strong
Big	High	Good
Medium	Medium	Medium
Small	Low	Low




ANMERKUNGEN:






- Die Market Presence kombiniert den Marktanteil und den wahrgenommenen Mindshare (oder Share of Mind).
- Growth Rate ist die erwartete Wachstumsrate für dieses Jahr, wobei Medium das durchschnittliche Wachstum für diesen Markt ist.
- Customer Traction kombiniert die Kundenbindungsrate des Anbieters und den Research In Action Weiterempfehlungs-Index (WI). Der WI wird berechnet aus den Ergebnissen der Frage: "Würden Sie diesen Anbieter in diesem Markt weiterempfehlen, Ja oder Nein?"



VENDOR SELECTION MATRIX™

BEWERTUNGSKRITERIEN

STRATEGIE 		
 Vision Und Vermarktung	30%	<ul style="list-style-type: none">› Hat das Unternehmen eine kohärente Vision, die mit den wahrscheinlichsten zukünftigen Marktszenarien übereinstimmt?› Passt die Markteinführungs- und Vertriebsstrategie zum Zielmarkt und zu den Kunden?
 Innovation Und Differenzierung	30%	<ul style="list-style-type: none">› Wie innovativ ist das Unternehmen auf diesem Markt?› Verfügt die Lösung über ein Alleinstellungsmerkmal und klare Differenzierungen am Markt?
 Stabilität Und Umsetzungskraft	15%	<ul style="list-style-type: none">› Wie wahrscheinlich ist das langfristige Überleben des Unternehmens in diesem Markt?› Verfügt das Unternehmen über die notwendigen Ressourcen zur Umsetzung der Strategie?
 Weiterempfehlungs-Index	25%	<ul style="list-style-type: none">› Würden Kunden diesen Anbieter in diesem Markt weiterempfehlen?

UMSETZUNG 		
 Breite Und Tiefe Des Lösungsangebots	30%	<ul style="list-style-type: none">› Deckt die Lösung alle von den Kunden erwarteten notwendigen Funktionen ab?
 Marktanteil Und Wachstum	15%	<ul style="list-style-type: none">› Wie groß ist der Marktanteil des Unternehmens und wächst dieser schneller als der Marktdurchschnitt?
 Kunden-zufriedenheit	25%	<ul style="list-style-type: none">› Wie zufrieden sind die Kunden heute mit der Lösung und dem Anbieter?
 Preis-Leistungs-Verhältnis	30%	<ul style="list-style-type: none">› Wie beurteilen die Kunden das Verhältnis zwischen dem Preis und dem wahrgenommenen Wert der Lösung?

ANMERKUNGEN:

62.5% der Evaluierung basiert auf die Umfrage-Ergebnisse, 37.5% auf der Analysten-Meinung.

• 40% der Evaluierung basiert auf die Umfrage-Ergebnisse: (1) Weiterempfehlungsindex, (2) Kundenzufriedenheit, (3) Preis-Leistungs-Verhältnis.

• 15% der Evaluierung basiert auf Analysten-Meinung: (1) Stabilität und Umsetzungskraft, (2) Marktanteil und Wachstum.

• 45% der Evaluierung ist eine Kombination der Umfrage-Ergebnisse und Analysten-Meinung: (1) Vision und Vermarktung (2) Innovation und Differenzierung (3) Breite und Tiefe des Lösungsangebotes.

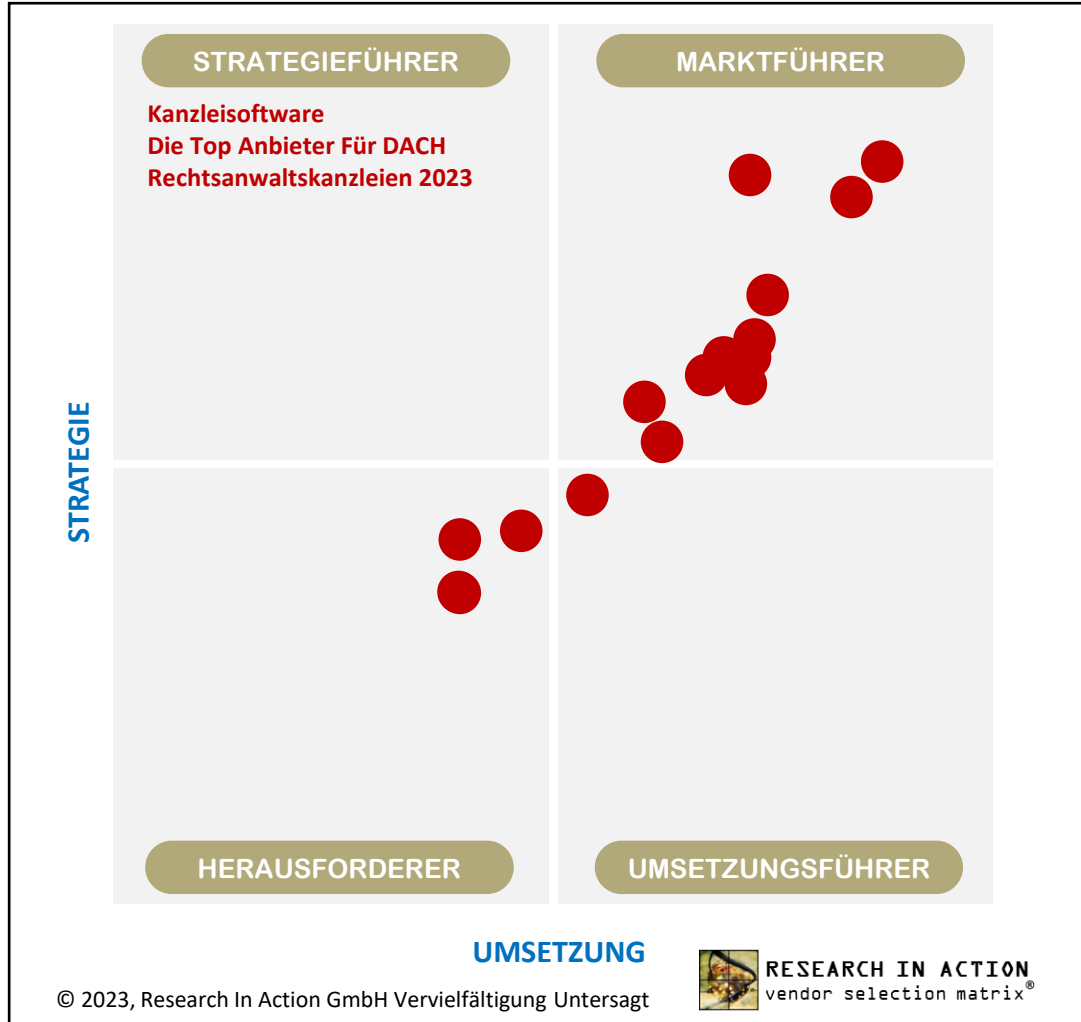
Der Research In Action Weiterempfehlungs-Index (WI) wird berechnet aus den Ergebnissen der Frage: "Würden Sie diesen Anbieter in diesem Markt weiterempfehlen, Ja oder Nein?".



VENDOR SELECTION MATRIX™

KANZLEISOFTWARE

DIE TOP ANBIETER FÜR DACH RECHTSANWALTSKANZLEIEN 2023



Top Anbieter Kanzleisoftware*

A.JUR
ACTAPORT
BRYTER
DATEV
HAUFE
IUSTA
JUNE
LEGALVISIO
PROJNODES
RA-MICRO
RENOSTAR
STP
THOMSON REUTERS
VERTEC
WOLTERS KLUWER

* Die Liste ist alphabetisch sortiert.



RESEARCH IN ACTION GMBH

DIE METHODIK DER VENDOR SELECTION MATRIX™

Haftungsausschluss für die Vendor Selection Matrix™:

Die Research In Action GmbH unterstützt keine der in unseren Forschungspublikationen genannten Anbieter, Produkte oder Dienstleistungen und empfiehlt den Technologieanwendern nicht, nur die Anbieter mit den besten Bewertungen auszuwählen. Die im Rahmen dieser Untersuchung gewonnenen Erkenntnisse stammen sowohl aus Unternehmen als auch aus Anbieterquellen, die wir als zuverlässig erachten. Die Publikationen der Research In Action GmbH geben die Ansichten der Analysten wieder und sollten nicht als Tatsachenangabe betrachtet werden. Diese Ansichten können sich ohne weitere Ankündigung ändern. Die Research In Action GmbH übernimmt für diese Untersuchung keinerlei ausdrückliche oder stillschweigende Gewähr, einschließlich jedweder Mängelgewährleistung oder Gewährleistung der Eignung für einen bestimmten Zweck. Alle Warenzeichen werden als Eigentum der jeweiligen Firmen anerkannt.

Über:

Research In Action GmbH ist ein führendes unabhängiges Forschungs- und Beratungsunternehmen im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologie. Das Unternehmen bietet sowohl zukunftsorientierte, als auch praxisnahe Beratung für Unternehmen und Lösungsanbieter an.



KONTAKT



Dr. Thomas Mendel
Geschäftsführer
+49 160 99492223
tmendel@researchinaction.de

