BÜRO FÜR TECHNIKFOLGEN-ABSCHÄTZUNG
BEIM DEUTSCHEN BUNDESTAG

Sonja Kind
Jan-Peter Ferdinand
Kai Priesack

Legal Tech – Potenziale und Wirkungen

TA-Vorstudie

Juni 2019
Arbeitsbericht Nr. 185

Legal Tech – Potenziale und Wirkungen

Das Büro für Technikfolgen-Abschätzung beim Deutschen Bundestag (TAB) berät den Deutschen Bundestag und seine Ausschüsse in Fragen des wissenschaftlich-technischen Wandels. Das TAB wird seit 1990 vom Institut für Technikfolgenabschätzung und Systemanalyse (ITAS) des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT) betrieben. Hierbei kooperiert es seit September 2013 mit dem IZT – Institut für Zukunftsstudien und Technologiebewertung gGmbH sowie der VDI/VDE Innovation + Technik GmbH.

Sonja Kind
Jan-Peter Ferdinand
Kai Priesack

Legal Tech – Potenziale und Wirkungen

Vorstudie

TAB-Arbeitsbericht Nr. 185

Büro für Technikfolgen-Abschätzung
beim Deutschen Bundestag
Neue Schönhauser Straße 10
10178 Berlin

Tel.: +49 30 28491-0
buero@tab-beim-bundestag.de
www.tab-beim-bundestag.de

2019

Umschlagbild: Maksim Kabakou/123rf.com

Papier: Circle*offset* Premium White
Druck: Wienands Print + Medien GmbH, Bad Honnef

ISSN-Print: 2364-2599
ISSN-Internet: 2364-2602

Inhalt

Zusammenfassung 7

1 Einleitung 13

2 Abgrenzung und Definition 15

3 Anwendungsbereiche 19

3.1 Private Rechtsdienstleistungen (B2C) 19
3.1.1 Automatisierte Rechtsberatungsprodukte 20
3.1.2 Marktplätze und Expertenportale 23

3.2 Wirtschaftsberatende Kanzleien und Unternehmensjuristen (B2B) 25
3.2.1 Dokumentenrecherche und Dokumentenanalyse 26
3.2.2 Vertragserstellung und Vertragsmanagement 27
3.2.3 Kanzlei- und Mandatsmanagement 29

3.3 Rechtsprechung und Streitschlichtung 30
3.3.1 Gerichte 31
3.3.2 Online Dispute Resolution 33
3.3.3 Prozessvorhersage 35

4 Potenziale und Wirkungen 37

4.1 Markt und Wettbewerb 37
4.1.1 Neue Akteure und Gründungsdynamik 38
4.1.2 B2C-Bereich 41
4.1.3 B2B-Bereich 44

4.2 Private Rechtsberatungsprodukte 45
4.2.1 Effektiverer Verbraucherschutz, aber mit Einschränkung 45
4.2.2 Spannungsfeld Legal Tech: Schlichtung und Verbraucherschutz am Beispiel Fluggastrechte 47

4.3 Wirtschaftsberatende Kanzleien und Rechtsabteilungen 50
4.3.1 Erweiterte Leistungserbringung und Arbeitsteilung 50
4.3.2 Kompetenz- und Organisationsentwicklung 51

4.4 Weiterentwicklung von Legal-Tech-Anwendungen 54
4.4.1 Einfluss von künstlicher Intelligenz und Blockchain 54
4.4.2 Technologische Versprechen und die Praxis 57

4.5 Auswirkungen auf die Rechtspflege 59
4.5.1 Gerichte und Staatsanwaltschaft 59
4.5.2 Entstehung neuer Rechtsbereiche 61
4.5.3 Regulatorische Rahmenbedingungen 61

5 Handlungsfelder 64

5.1 Anpassung der juristischen Ausbildung an die zunehmende Digitalisierung von Rechtsprechung und Rechtsdienstleistungen 65

5.2 Klärung offener regulatorischer Fragen 65

5.3 Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit 67

5.4 Verbraucherschutz und Zugang zum Recht 68

5.5 Untersuchungen zu Auswirkungen von Legal Tech auf das Rechtssystem 69

6 Literatur 70

7 Anhang 74

7.1 Interviewpartnerinnen und -partner 74

7.2 Methodik: Start-up-Analyse durch AtomLeap 74

7.3 Abbildungen 76

Zusammenfassung

Die Digitalisierung professioneller Beratungs- und Dienstleistungen ist in der Finanz- und Versicherungswirtschaft bereits weit fortgeschritten und erreicht unter der Bezeichnung Legal Tech nun auch das Rechtswesen.

Grundsätzlich beschreibt Legal Tech im weiteren Sinne die Anwendung von modernen Informations- und Kommunikationstechnologien im Kontext der Rechtsberatung. Legal Tech wird in dieser Vorstudie enger definiert, indem unter dem Begriff primär Technologien verstanden werden, die es ermöglichen, originär juristische Tätigkeiten zu übernehmen und diese in bestimmten Bereichen mitunter schneller und zuverlässiger zu erledigen als ein Mensch. Die Legal-Tech-Softwarelösungen berühren damit unmittelbar die juristische Leistungserbringung und automatisieren Tätigkeiten, die zuvor von Anwältinnen und Anwälten sowie Beschäftigten in anderen Rechtsberufen durchgeführt wurden.

Unter Legal Tech können spezifische Softwareanwendungen verstanden werden, die innerhalb der Anwaltschaft im Kontext ihrer Leistungserbringung eingesetzt werden, oder sie können komplett neue Geschäftsmodelle darstellen, mit denen sich Unternehmen, darunter viele Start-ups, als Alternative zu konventionellen Kanzleien am Markt für Rechtsdienstleistungen positionieren. In dieser TA-Vorstudie wird analysiert, wie und in welchem Ausmaß daraus resultierende Anwendungen die gängige Praxis der Rechtsberatung bereits heute verändert haben und welche zukünftigen Folgen diesbezüglich zu erwarten sind.

Anwendungsbereiche

Das Anwendungsspektrum von Legal Tech ist breit. Es lassen sich grundsätzlich zwei Einsatzbereiche entsprechend der primären Kundenzielgruppe unterscheiden: Lösungen und Geschäftsmodelle für private Rechtsdienstleistungen (Business to Consumer [B2C]) sowie Anwendungen für wirtschaftsberatende Kanzleien und Unternehmensjuristen (Business to Business [B2B]). Ergänzend zu den Hauptzielgruppen der Privat- und Geschäftskunden bilden Bereiche der Rechtsprechung und Streitschlichtung einen weiteren Anwendungskontext.

Private Rechtsdienstleistungen

Im Bereich privater Rechtsdienstleistungen schafft Legal Tech für Verbraucherinnen und Verbraucher neue und effektivere Zugänge zum Recht, d. h. bessere Möglichkeiten der Durchsetzung ihrer Rechtansprüche gegenüber Dritten. Unter automatisierten Rechtsberatungsprodukten werden Dienstleistungen von

Unternehmen zusammengefasst, die sich auf die Durchsetzung von Ansprüchen, z. B. Entschädigungsansprüche im Zusammenhang mit Verspätungen von unterschiedlichen Transportmitteln etwa für Bahn- oder Flugreisende spezialisiert haben. Darüber hinaus existieren Angebote beispielsweise zur Unterstützung bei der Durchsetzung von Rechtsfragen im Mietrecht, zur Abwendung von Bußgeldern bei Verkehrsdelikten oder zur Kündigung von Abonnements.

Wirtschaftsberatende Kanzleien und Unternehmensjuristen

Für wirtschaftsberatende Kanzleien und Unternehmensjuristen sind Legal-Tech-Anwendungen vor allem in Form spezifischer technischer Hilfsmittel relevant, die die anwaltlichen Tätigkeiten wie Dokumentenrecherche und -analyse oder die Gestaltung und Anpassung von Verträgen durch (teil)automatisierte Lösungen unterstützen und so die Effizienz der Leistungserbringung steigern.

Rechtsprechung und Streitschlichtung

Obwohl Rechtsprechung und Streitschlichtung bislang keine Anwendungsschwerpunkte von Legal Tech darstellen, können darauf basierende Lösungen prinzipiell auch die Arbeit bei Gericht unterstützen. Das Spektrum möglicher Anwendungen ist breit und reicht von elektronischer Aktenführung bis zur automatischen Bearbeitung gleichförmiger Streitfälle. Mit der Onlinestreitschlichtung bzw. Online Dispute Resolution (ODR) besteht bereits die Möglichkeit, Rechte aus Onlinegeschäften durch eine privatrechtlich organisierte Schlichtungsstelle ohne Einbezug der Judikative geltend zu machen. Dieser Ansatz könnte vorbildlich für (teil)automatisierte Prozesse bei Gericht sein.

Potenziale und Wirkungen

Die mit Legal Tech verbundenen Veränderungspotenziale stellen sich innerhalb der beschriebenen Anwendungsbereiche durchaus unterschiedlich dar.

Markt und Wettbewerb

Legal Tech scheint zwar in der öffentlichen Wahrnehmung besonders im Verbrauchermarkt eine Rolle zu spielen, das größere Wirtschaftspotenzial liegt vermutlich aber in der juristischen Wirtschaftsberatung.

In Bezug auf die Gründungs- und Investitionsdynamik zeigt sich, dass im B2B-Bereich nicht nur die Anzahl der Gründungen und Investitionsrunden deutlich größer als im B2C-Bereich ist, sondern auch das durchschnittliche Investitionsvolumen deutlich höher ist.

Start-ups im Bereich der automatisierten Rechtsberatungsprodukte zielen auf die Durchsetzung von Rechtsansprüchen mit geringen Streitwerten, die für

Rechtsanwälte in der Regel unwirtschaftlich sind. Demnach stehen solche an Verbraucher gerichtete Legal-Tech-Angebote bisher auch nicht unbedingt in unmittelbarem Wettbewerb zu kleinen und mittleren Kanzleien. Ein Wettbewerbsdruck ergibt sich in diesem Zusammenhang lediglich für einzelne Rechtsanwälte, die sich auf die Bearbeitung leicht zu standardisierender Rechtsfälle spezialisiert haben.

Perspektivisch ist zu erwarten, dass Legal-Tech-Unternehmen im Rahmen der technologischen und rechtlichen Möglichkeiten zunehmend versuchen werden, den Markt um höhere Streitwerte zu bedienen, und damit in einen Verdrängungswettbewerb mit spezialisierten kleinen und mittleren Kanzleien treten.

Parallel dazu ist auch ein Wettbewerb der Start-ups untereinander zu erwarten. Da Legal-Tech-Angebote im B2C-Bereich die typischen Charakteristika von E-Commerce aufweisen, spielen die Nutzerfreundlichkeit der Webseiten sowie das Marketing eine entscheidende Rolle, um potenzielle Kundenkreise für sich zu gewinnen und zu halten. Schon heute stehen die Start-ups im Bereich der Rechtsdurchsetzung von Fluggastrechten auch in einem internationalen Wettbewerb, sodass in diesem Anwendungsfeld am ehesten Senkungen der Provisionen zu erwarten sind.

Im Gegensatz dazu eignen sich große wirtschaftsberatende Kanzleien oder unternehmensinterne Rechtsabteilungen die Potenziale von Legal Tech an, um interne Prozesse effizienter zu gestalten oder ihre Leistungsportfolios durch (teil)automatisierte Angebote zu erweitern. In diesem Zusammenhang wirkt sich Legal Tech eher auf die Konkurrenzfähigkeit der großen Kanzleien im Wettbewerb untereinander aus.

Private Rechtsdienstleistungen (B2C)

Im Verbraucherbereich helfen Legal-Tech-Unternehmen den Konsumenten, effektiv und ohne Verlustrisiko geringwertige Ansprüche durchzusetzen; erweitern also den Zugang zum Recht. Insgesamt führt das zu einem besseren Schutz der Verbraucher, indem diese ihre Rechte effektiver als bisher durchsetzen können, denn viele Ansprüche werden bislang wegen des damit verbundenen hohen Zeitaufwands, mangelnder Information oder auch der geringen Aussicht auf Erfolg gar nicht geltend gemacht.

Eine gewisse Einschränkung gibt es jedoch, da die Verbraucher aufgrund der an die Legal-Tech-Dienstleister zu zahlenden Entgelte, z. B. in Form von Provisionen, nicht zu einer vollständigen Rechtsdurchsetzung ihrer Ansprüche kommen.

Wirtschaftsberatende Kanzleien und Rechtsabteilungen (B2B)

Der Einsatz von Legal Tech in Großkanzleien und Rechtsabteilungen weist typische Muster des digitalen Wandels in anderen Bereichen auf. Wie in vielen

Anwenderbranchen für digitale Lösungen erfolgt der technologische Wandel dabei eher sukzessiv als disruptiv.

Im Vergleich zu anderen Branchen und Disziplinen scheint die Anwaltschaft etwa in kleineren und mittleren Kanzleien noch nicht optimal auf den technologischen Wandel und dessen Effekte auf den Markt für professionelle Rechtsdienstleistungen vorbereitet zu sein. Hingegen verfügen führende große bzw. internationale Kanzleien mittlerweile über eigene IT- oder Legal-Tech-Abteilungen, in denen die Potenziale von Legal Tech bereits umfassend genutzt werden.

Der Bedarf an Kompetenzen im Schnittbereich von Jura und Informatik ist entsprechend hoch, doch Anwältinnen und Anwälte mit praktischen IT-Kenntnissen sind aufgrund der bislang eher traditionell organisierten Ausbildung in Jura zurzeit noch rar. Vor dem Hintergrund sich aktuell ändernder bzw. neuer Studienangebote im Bereich Jura könnte sich die Situation künftig anders darstellen.

Weiterentwicklung von Legal-Tech-Anwendungen

Es wird erwartet, dass mithilfe von künstlicher Intelligenz (KI) und Distributed-Ledger- bzw. Blockchaintechnologien Legal-Tech-Anwendungen substanziell weiterentwickelt werden. Beide Technologiekonzepte könnten perspektivisch dazu beitragen, originär juristische Einzeltätigkeiten oder ganze Prozesse zu automatisieren und neuartige Abläufe beispielsweise in der Vertragsumsetzung (Smart Contracts) zu realisieren. In Ansätzen findet KI schon heute Niederschlag in vereinzelten Anwendungen wie etwa in der Dokumenten- und Vertragsanalyse. KI-basierte Legal-Tech-Anwendungen werden zunächst vor allem im B2B-Bereich ihre primäre Bedeutung entfalten Es sind jedoch noch zahlreiche technologische Herausforderungen zu meistern, um von den erwünschten Entwicklungspotenzialen tatsächlich zu profitieren.

Werden den Legal-Tech-Lösungen vor allem von Start-ups in ihrer öffentlichen (Selbst-)Darstellung häufig Disruptionspotenziale zugeschrieben, muss dieses Bild bei der Betrachtung aktueller Anwendungsbeispiele in den meisten Fällen relativiert werden, da die Individualität und Komplexität anwaltlicher Tätigkeiten von Algorithmen aktuell noch nicht abgebildet werden können. Dies kann sich vor dem Hintergrund der erwartbaren Weiterentwicklungen relevanter Technologien zukünftig ändern.

Auswirkungen auf die Rechtspflege

Zukünftige Legal-Tech-Anwendungen werden voraussichtlich auch die Rechtsprechung bei Gericht beeinflussen. Die Onlinestreitschlichtung als Facette von Legal Tech scheint ein erster Schritt auf dem Weg in Richtung Onlinegerichte zu sein. Legal-Tech-Hilfsmittel können prinzipiell auch bei den Gerichten zur Effizienzsteigerung genutzt werden und stellen eine Chance dar, die teuren und

knappen gerichtlichen Ressourcen zu entlasten. Allerdings muss noch geklärt werden, in welchen konkreten Zusammenhängen der rechtskonforme Einsatz von Legal Tech einen praktischen Mehrwert schaffen kann.

Ferner werden durch die Entwicklungen von Legal Tech übergreifende regulatorische Rahmenbedingungen für die Erbringung von Rechtsdienstleistungen berührt. Legal-Tech-Angebote für Privatpersonen bewegen sich mitunter in einem Graubereich, da sie eine Einzelfallprüfung umfassen können, wie z. B. die Prüfung juristischer Sachverhalte. Die Einzelfallprüfung ist aber eine originär anwaltliche Leistung nach dem Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG), welche Nichtanwälten untersagt ist.

Insofern besteht noch Klärungs- bzw. Schärfungsbedarf des RDG dahingehend, in welchen Bereichen der Rechtsberatung Legal-Tech-Unternehmen – auch im Sinne eines effektiven Verbraucherschutzes – tätig sein dürfen.

Handlungsfelder

Aus den Potenzialen und Wirkungen abgeleitete Handlungsfelder ergeben sich primär in den Bereichen Kompetenzentwicklung, Anpassung regulatorischer Rahmenbedingungen und Verbraucherschutz.

Die im Rahmen der Vorstudie gewonnenen Erkenntnisse legen nahe, dass das Curriculum der juristischen Ausbildung in Teilen modernisiert werden muss, um Absolventinnen und Absolventen besser auf die praktische Bedeutung der Digitalisierung im Berufsalltag von Juristinnen und Juristen vorzubereiten.

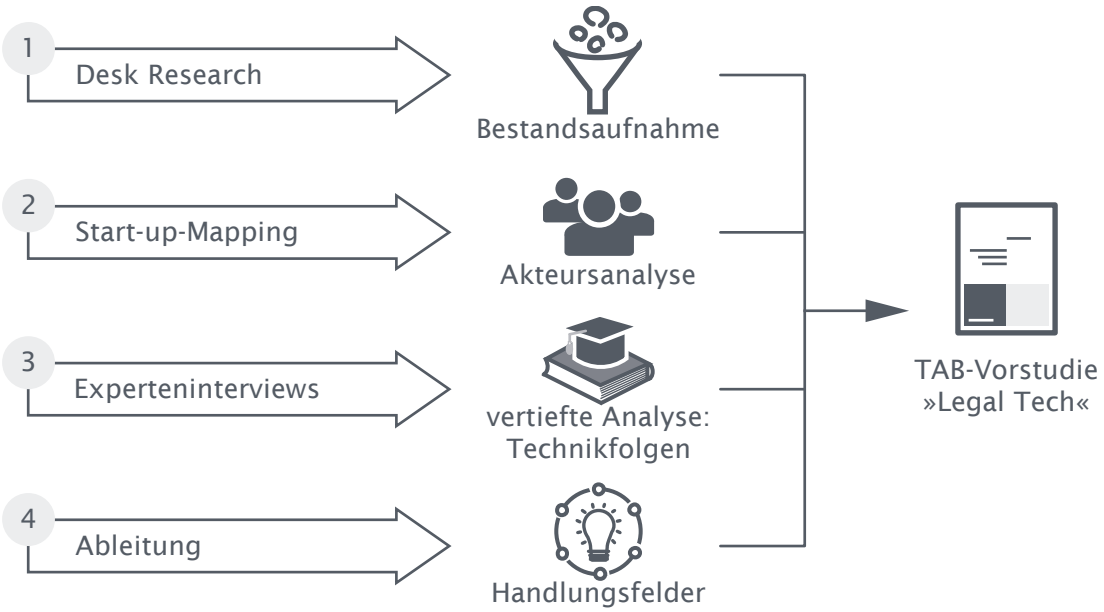
Einige interviewte Akteure befürworten eine proaktive Regulierung durch den Gesetzgeber, die Innovationen und Wettbewerb im Bereich Legal Tech ermöglicht, zugleich Rechtsuchende gegenüber unseriösen Angeboten schützt und das hohe Gut einer unabhängigen Anwaltschaft als wichtige gesellschaftliche Institution sicherstellt. Angeregt wurde ein offener Diskussionsprozess, bei dem verschiedene Stimmen aus der Anwaltschaft, der Rechtsprechung, den gewerblichen Anbietern sowie Verbraucherschutzorganisationen und Schlichtungsstellen Gehör finden.

Verbraucherzentralen begrüßen grundsätzlich den besseren Zugang zum Recht durch das Angebot automatisierter Rechtsberatungsprodukte und den damit verbesserten Verbraucherschutz. Sie weisen jedoch auch darauf hin, dass die Legal-Tech-Unternehmen von der bislang mangelhaften Durchsetzung der Verbraucherrechte profitieren, nachdem die Verbraucherinnen und Verbraucher vor allem aufgrund der bestehenden Unzulänglichkeiten und Hürden bei der Durchsetzung von Ansprüchen gegenüber Unternehmen auf die Angebote der Legal-Tech-Unternehmen ausweichen.

1 Einleitung

Ziel dieser TA-Vorstudie ist es, aktuelle Trends, Anwendungsfelder und Geschäftsmodelle im Bereich Legal Tech zu identifizieren, einen internationalen Überblick über relevante Akteure und deren Geschäftsfelder zu erarbeiten und darauf aufbauend die technologischen, gesellschaftlichen, rechtlichen und ökonomischen Implikationen des Themas zu beleuchten. Das methodische Vorgehen basierte hierbei auf vier Phasen (Abb. 1.1).

Abb. 1.1 Methodik und Vorgehen



Eigene Darstellung

In *Phase 1* wurde auf Basis der Sichtung und Auswertung aktueller Studien, Analysen und Reports der aktuelle Erkenntnis- und Entwicklungsstand bei Legal Tech erhoben. In *Phase 2* schloss sich ein internationales Mapping von Legal-Tech-Start-ups und deren Verknüpfung in Investorennetzwerke an. Es sollte ermittelt werden, in welchen Legal-Tech-Anwendungsbereichen die Markt- und Gründungsdynamiken am stärksten ausgeprägt sind und inwiefern sich in diesem Zusammenhang nationale Unterschiede erkennen lassen. Auf Basis der so gewonnenen Erkenntnisse wurden in *Phase 3* vertiefende Experteninterviews durchgeführt, um die technologischen, ökonomischen, rechtlichen und gesellschaftlichen Implikationen von Legal Tech zu identifizieren. In *Phase 4* ging es schließlich darum, Entwicklungstrends und -perspektiven abzuleiten und mögliche/nötige Regulierungsbedarfe und Handlungsfelder zu identifizieren.

Anmerkung zur Phase 3 und der Auswahl der in dieser Vorstudie interviewten Expertinnen und Experten

Die Auswahl der Interviewpartnerinnen und -partner erfolgte mit dem primären Ziel, in Ergänzung zur bestehenden Literatur offene Fragen zu klären und einzelne Aspekte zu vertiefen.

Während es seitens der Legal-Tech-Anbieter bzw. -Nutzer durch die Sammelwerke von Hartung et al. (2018), Breitenbach et al. (2018), Blogs, Zeitschriftenartikel (u. a. Legal Tech Journal) bereits zahlreiche Quellen gibt, die Legal Tech überwiegend positiv bewerten, bleibt in diesen die *kritische* Seite (Verbraucherschutz, teilweise Politik) – abgesehen von wenigen Zeitungsartikeln – weitgehend unberücksichtigt.

Aus diesem Grund wurden in die Expertenauswahl auch Vertreterinnen und Vertreter von zwei Verbraucherschutzorganisationen und einer Schlichtungsstelle mit einbezogen. Dabei beschränken sich die Aussagen dieser drei Personen (mit Ausnahme von zwei indirekten Zitaten in Kapitel 5.2) ausschließlich auf die in Kapitel 2.1 und 2.2 dargestellte Kontroverse Legal Tech vs. Verbraucherschutz vs. Schlichtungsstelle. Ziel war es dabei, die Position aller drei Parteien und das sich hier ergebende Spannungsfeld abzubilden, ohne dieses abschließend zu bewerten.

2 Abgrenzung und Definition

Die anwaltliche Profession befindet sich im Umbruch. Moderne Technologien, die über den Einsatz von gängigen Officeanwendungen hinausgehen, erhalten unter dem Sammelbegriff Legal Technology (Legal Tech) zunehmend Einzug in den Rechtsbereich und treffen damit auf ein Berufsfeld, das bisher als traditionell sehr konservativ ausgerichtet und vergleichsweise wenig digitalisiert galt (von Busekist et al. 2017, S. 120). Dabei beschreibt der Begriff Legal Tech sehr unterschiedliche Facetten des Einsatzes von computer- und softwaregestützten Technologien im Kontext juristischer Tätigkeiten. Und so hat sich bis heute auch noch keine einheitliche Definition in der Literatur durchgesetzt (Hartung 2017a).

Das Themenfeld lässt sich auf Grundlage einer dreistufigen Klassifizierung von Softwarelösungen, die bei der juristischen Arbeit zum Einsatz kommen, eingrenzen. Die Klassifizierung basiert auf Wenzler (2017) in Anlehnung an eine Studie des Bucerius Center On The Legal Profession (CLP) und der Boston Consulting Group (BCG) (Veith et al. 2016).

- Auf der ersten Stufe stehen Officetechnologien. Dabei handelt es sich um allgemeine Büroanwendungen, die nicht primär zur Erfüllung von rechtsspezifischen Aufgaben entwickelt wurden, sondern auch außerhalb der juristischen Arbeit zum Einsatz kommen. Typischerweise zählen hierzu klassische Officeanwendungen, Kommunikations- und Organisationsplattformen, Projektmanagementtools oder Cloudservices.
- Die zweite Stufe wird als Legal IT bezeichnet und umfasst »anwalts-, rechtsabteilungs- oder kanzleispezifische Software, die speziell auf deren Bedürfnisse hin entwickelt wurde« (Wenzler 2017). Anwendungen dieser Stufe dienen somit dem softwaregestützten Kanzleimanagement und reichen von Lösungen für die Zeiterfassung und Rechnungserstellung bis hin zu Anwendungen für die Organisation, Kommunikation und Dokumentation in Kanzleien.
- Die dritte Stufe umfasst Anwendungen, die als Legal Tech im engeren Sinne bezeichnet werden. Auf dieser Stufe geht es nicht mehr nur um die Bereitstellung effizienzsteigernder Anwendungen, »sondern darum, dass Legal Tech in der Lage ist, originär juristische Tätigkeiten zu übernehmen und diese in bestimmten Bereichen womöglich schneller und zuverlässiger zu erledigen als ein Mensch« (Wagner 2018). Die Softwarelösungen berühren also unmittelbar die juristische Leistungserbringung und automatisieren Tätigkeiten, die zuvor von Anwältinnen und Anwälten durchgeführt wurden (Hartung 2017a).

Legal-Tech-Anwendungen berühren überwiegend anwaltliche Tätigkeiten, wobei es mit Online Dispute Resolution auch Anwendungen im Grenzbereich zur Justiz gibt.

Die technische Klassifizierung weist jedoch Defizite auf. So werden im Rahmen dieser Definition von drei technischen Lösungsebenen Legal-Tech-Anwendungen zwar durch die dritte Stufe beschrieben, jedoch zeigt sich in der Praxis, dass sich Softwarelösungen aus dem Rechtsbereich nicht immer trennscharf einer Stufe zuordnen lassen (Hartung 2017a). Darüber hinaus greift eine rein technologische Perspektive aus zwei Gründen zu kurz:

Erstens steht Legal Tech nicht nur für neue Technologien (z. B. Software, KI und Blockchain), sondern auch für neue digitale Geschäftsmodelle im Rechtsmarkt, die zwar aufgrund von Technologie ermöglicht werden, aber deren Disruptionspotenzial durch eine reine Technologiebetrachtung nur unzureichend erfasst bleibt (Interview Bues).

Zweitens gestaltet sich Legal Tech in Abhängigkeit von der Kundenzielgruppe unterschiedlich, was insbesondere bei der Bewertung der Disruptionspotenziale und rechtlichen Rahmenbedingungen von Bedeutung ist (Interview Schwintowski; Hartung 2017a).

Arbeitsdefinition von Legal Tech

Im Folgenden wird von einer engeren Definition ausgegangen, nach der unter Legal Tech primär Technologien verstanden werden, die es ermöglichen, originär juristische Tätigkeiten zu übernehmen und diese in bestimmten Bereichen mitunter schneller und zuverlässiger erledigen als ein Mensch (Wagner 2018). Legal Tech und damit verbundene Softwarelösungen berühren unmittelbar die juristische Leistungserbringung und automatisieren Tätigkeiten, die zuvor von Anwältinnen und Anwälten sowie Beschäftigten in anderen Rechtsberufen durchgeführt wurden (Hartung 2017a). Sie stellen außerdem neue Geschäftsmodelle im Bereich automatisierter Rechtsdienstleistungen dar.

Einfache Officetechnologien zur Vereinfachung von Bürotätigkeiten, z. B. E-Mail, Spracherkennung, elektronische Akten etc. und sogenannte Legal-IT-Technologien, die anwalts-, rechtsabteilungs- oder kanzleispezifische Software umfassen, wie z. B. Lösungen für die Zeiterfassung und Rechnungserstellung bis hin zu Anwendungen für die Organisation, Kommunikation und Dokumentation in Kanzleien, fallen nicht darunter (Wenzler 2018).

Legal-Tech-Anwendungen für den Verbraucherbereich (B2C) bieten Privatpersonen neue technologiegestützte Zugänge zum Recht. Dagegen liegt bei wirtschaftsberatenden Kanzleien und unternehmensinternen Rechtsabteilungen die

Bedeutung von Legal Tech primär in der Unterstützung und (Teil-)Automatisierung von anwaltlichen Leistungen.

Schließlich können Legal-Tech-Anwendungen perspektivisch auch im gerichtlichen Umfeld Einzug erhalten, wenngleich dieser Anwendungsbereich in Literatur und Praxis bisher weniger im Fokus steht. (Hartung 2017a)

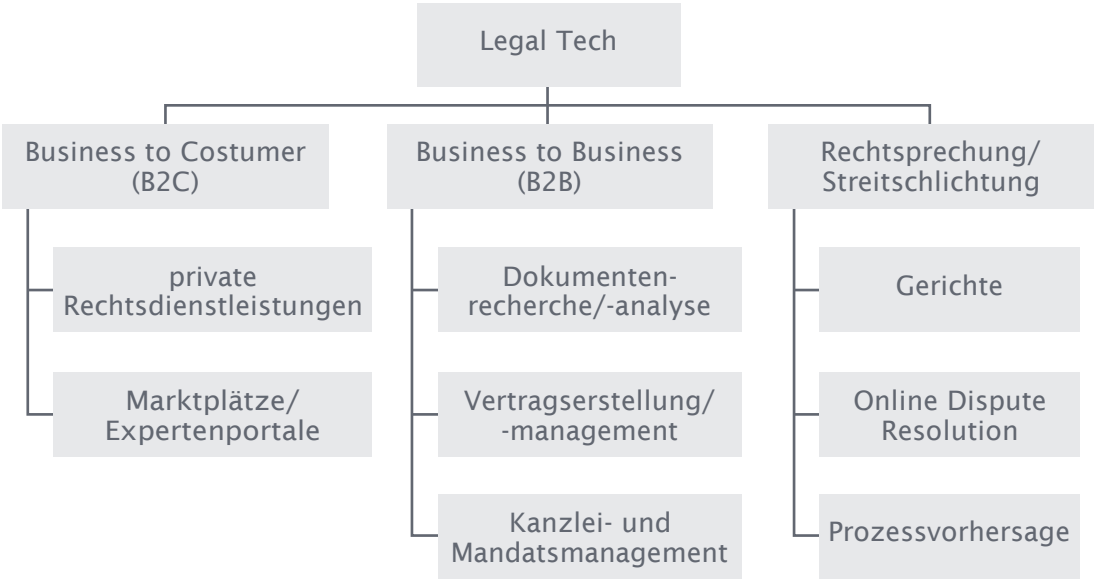
Im weiteren Verlauf wird dem Verständnis von Legal Tech als Anwendung neuer Technologien für die Erbringung von Rechtsdienstleistungen gefolgt (Kasten). Unter Legal Tech können spezifische technische Hilfsmittel verstanden werden, die von Anwältinnen und Anwälten im Kontext ihrer Leistungserbringung eingesetzt werden, oder sich als neue Geschäftsmodelle darstellen, mit denen sich Start-ups als Alternative zu etablierten Kanzleien am Markt für Rechtsdienstleistungen positionieren.

3 Anwendungsbereiche

Im Folgenden werden die aktuellen und potenziellen Einsatzgebiete von Legal Tech beispielhaft beschrieben. Abbildung 3.1 gibt hierzu einen Überblick.

Das prinzipiell breite Anwendungsspektrum wird dazu entsprechend der primären Kundenzielgruppen nach Lösungen und Geschäftsmodellen für private Rechtsdienstleistungen (Kap. 3.1) sowie Anwendungen für wirtschaftsberatende Kanzleien und Unternehmensjuristen strukturiert (Kap. 3.2). Ergänzend zu den Hauptzielgruppen der Privat- und Geschäftskunden bilden Bereiche der Rechtsprechung und Streitschlichtung (Kap. 3.3) einen weiteren Anwendungskontext von Legal Tech.

Abb. 3.1 Anwendungsbereiche von Legal Tech



Eigene Darstellung

3.1 Private Rechtsdienstleistungen (B2C)

Legal Tech hat in den letzten Jahren eine wachsende Bedeutung im Verbraucherbereich (B2C) erfahren. Der Zugang zum Recht ist ein Kernelement des Rechtsstaats und ermöglicht, dass Bürgerinnen und Bürger ihre Rechte gegenüber Dritten durchsetzen können. Legal Tech setzt besonders dort an, wo bestehende Systeme der Rechtspflege nur unzureichend funktionieren, indem sie Verbraucherinnen und Verbraucher auf bequeme und kostengünstige Weise bei der Wahrnehmung ihrer Rechte unterstützen. Meist handelt es sich dabei um Angelegenheiten mit geringen Streitwerten (Hartung et al. 2017, S. 11).

3.1.1 Automatisierte Rechtsberatungsprodukte

Unter automatisierten Rechtsberatungsprodukten werden Dienstleistungen von Unternehmen zusammengefasst, die sich auf die Durchsetzung von Ansprüchen, z. B. Entschädigungsansprüche im Zusammenhang mit Verspätungen von unterschiedlichen Transportmitteln etwa für Bahn- oder Flugreisende, spezialisiert haben. Darüber hinaus gibt es zur Unterstützung bei der Durchsetzung von Rechtsfragen im Mietrecht, zu Bußgeldern bei Verkehrsdelikten sowie zur Kündigung von Abonnements. Eine wichtige Voraussetzung für diese Dienstleistungen ist, dass die für die Durchsetzung der Ansprüche erforderlichen Abläufe leicht zu standardisieren sind (Hartung et al. 2017, S. 9). Dabei kann unterschieden werden in Prozesse, die in Ablauf- und Entscheidungsbäumen abgebildet werden können und damit vollständig automatisierbar sind (z. B. Entschädigungsansprüche), sowie Prozesse, die zwar nicht vollständig automatisierbar, aber sehr standardisiert umgesetzt werden können und deren Erfolgswahrscheinlichkeit im Vorfeld automatisiert überprüft werden kann (z. B. Übernahme von Prozesskostenrisiken).

Der nachfolgende Überblick zeigt die bisherigen Anwendungsfelder von automatisierten Rechtsberatungsprodukten auf und hebt Gemeinsamkeiten und Unterschiede hervor.

Unterstützung bei Erstattungsansprüchen bei Verspätungen oder Annullierung von Flug- oder Bahnreisen

Unternehmen wie AirHelp Germany GmbH (»AirHelp«), Flightright GmbH (»Flightright«), FP Passenger Service GmbH (»FairPlane«) und Wirkaufendeinen Flug.de GmbH (»Wir Kaufen Deinen Flug«) bieten zunächst eine kostenlose Prüfung an, ob ein Anspruch auf Entschädigung geltend gemacht werden kann. Wenn dies der Fall ist und eine Beauftragung erfolgt, wird vom Entschädigungsanspruch eine Provision einbehalten. Flightright, europäischer Markführer unter den Legal-Tech-Unternehmen in diesem Feld, beansprucht ca. 20 bis 30 % der Entschädigungsgebühr (zuzüglich MwSt.). In Einzelfällen erfolgt auch eine kostenlose Rechtsdurchsetzung vor Gericht. Provisionen in dieser Größenordnung, wie sie Flightright verlangt, werden auch von den anderen Unternehmen gefordert. Daneben wird zuweilen auch eine Direkterstattung ausgezahlt, wie von der EUflight.de GmbH (»EUflight«), dafür jedoch eine höhere Provision von 35 % verlangt. Der Diensteanbieter Michael Schmitz bietet mit »Zug-Erstattung.de« einen vergleichbaren Service für Bahnreisende. Dabei wird der erste Antrag pro Jahr kostenlos bearbeitet und danach eine Servicegebühr von 0,99 Euro pro bearbeiteten Antrag erhoben.

Unterstützung bei Bußgeldverfahren im Zusammenhang mit Verkehrsdelikten sowie Schadensersatzforderungen

Unternehmen in dieser Kategorie, z. B. CODUKA GmbH (»Geblitzt.de«), Parqon Claims Service GmbH (»UNFALLHELDEN«) oder financialright GmbH (»myRight«) spezialisieren sich auf Bußgeldverfahren im Zusammenhang mit Verkehrsdelikten, beispielsweise wenn Autofahrerinnen und Autofahrer zu dicht auf-, zu schnell, bei Rot über die Ampel gefahren sind oder das Mobiltelefon benutzt haben. Nach der Einreichung von Unterlagen wird geprüft, ob die Verfahren eingestellt werden können und demzufolge kein Bußgeld bezahlt werden muss. Über »myRright« wird eine Hilfeleistung bei der Abwicklung und Schadensregulierung nach einem Autounfall geboten. Das Unternehmen kümmert sich beispielsweise um Gutachter, die Abwicklung des Schadens mit der Versicherung sowie um die Reparatur des Fahrzeugs und ggf. um ein Ersatzfahrzeug; eventuell werden auch Rechtsanwaltskanzleien beauftragt. Das Geschäftsmodell besteht darin, dass der Service unentgeltlich ist, da die angebotenen Leistungen von den im Verfahren beteiligten Dienstleistern bezahlt werden. Dabei handelt es sich um Zuwendungen z. B. in Form von Vermittlungsprovisionen, Nutzungsentgelten, Lizenzgebühren, Werbekostenzuschüsse etc. Zusätzlich bietet das Unternehmen zur Vermeidung von Bußgeldern eine Unterstützung bei der Rechtsdurchsetzung im Zusammenhang mit dem Abgasskandal, indem z. B. Sammelklagen durchgeführt werden. Betroffene, die gegenüber einem Konzern einen Anspruch haben, reichen diesen ein und treten damit ihre Forderung ab. Das Unternehmen tritt dann mit konsolidierten Ansprüchen an die Konzerne heran. Die Erfolgsprovision beträgt 35 % (inklusive MwSt.).

Durchsetzung von Rechten gegenüber Banken und Versicherungen

Eine Gruppe von Legal-Tech-Unternehmen, die sich auf den Widerruf von Darlehen fokussierte, hat ihren Service (financialright GmbH mit »Bankright«) bzw. den Geschäftsbetrieb (Dr. Gernot Halbleib mit »Recht ohne Risiko«) bereits wieder eingestellt. Deren Angebote bestanden darin, unzulässige Bankbearbeitungsgebühren für Darlehen zurückzufordern oder Darlehen zur Immobilienfinanzierung zu kündigen, ohne dass dafür eine Vorfälligkeitsentschädigung zu entrichten ist. Dies ist dann möglich, wenn der Vertrag keine Widerrufsbelehrung enthält, die seit 2002 zwingend ist. Nach Angaben auf der Webseite »Recht ohne Risiko« wurde die Geschäftstätigkeit eingestellt, da seit dem 21. Juni 2016 die Erklärung des Widerrufs aufgrund einer Gesetzesänderung selbst bei einer fehlerhaften Widerrufsbelehrung nur noch in sehr seltenen Fällen möglich ist. Eine weitere Gruppe von Start-ups fokussiert sich auf Versicherungen für die Altersvorsorge, z.B. helpcheck GmbH (»helpcheck«) und Recedo GmbH (»legalview«). Die helpcheck GmbH bietet beispielsweise an, die

Kündigung ihrer Lebensversicherung zu begleiten. Eine 25%ige Provision (zuzüglich MwSt.) wird auf den erzielten Mehrwert erhoben, und zwar die Differenz zwischen dem Betrag, der durch eine Kündigung erhalten werden würde, und dem Betrag, der durch Widerruf und Rückabwicklung entstünde.

Kündigung von Verträgen und Abonnements

Eine weitere Gruppe von Diensteanbietern unterstützt die Kündigung von Verträgen und Abonnements, z. B. Aboalarm GmbH (»aboalarm«), volders GmbH (»volders«). Bei Aboalarm erhalten Verbraucherinnen und Verbraucher Unterstützung bei Kündigungen für alle Formen von Verträgen in den Bereichen Telekommunikation, Versicherungen, Arbeiten und Wohnen, Zeitschriftenabonnements, Mitgliedschaften bei Onlinediensten, wie z. B. Datingplattformen, Verträge über Finanzprodukte wie Kreditkarten oder mit Gas- und Stromanbietern. Das Unternehmen stellt auf seiner Plattform anwaltlich geprüfte Schreiben bereit, um rechtswirksame Kündigungen zu erwirken. Im Fall, dass die Kündigung nicht akzeptiert wird, bietet Aboalarm eine kostenlose anwaltliche Hilfe an. Sollte das Vertragsverhältnis nicht beendet werden können und sollten durch eine ungewollte Vertragsverlängerung Mehrkosten entstehen, ersetzt das Unternehmen diese Kosten, sofern diese von den Anfragenden geltend gemacht werden. Das Angebot ist mit einem Tarifrechner gekoppelt, sodass Nutzerinnen und Nutzer über die Plattform Neuverträge abschließen können. Aboalarm erhält hierfür wahrscheinlich Vermittlungsgebühren. Das Unternehmen volders macht ein vergleichbares Angebot und stellt genauso wie Aboalarm zusätzlich eine Erinnerungsfunktion für Kündigungsfristen und einen Vermittlungsservice zu Neuverträgen zur Verfügung.

Übernahme des Prozesskostenrisikos zur Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen

Eine andere Kategorie von Legal-Tech-Start-ups bietet die Übernahme von Prozessen und damit verbundenen Kosten an, um Schadensersatzansprüche durchzusetzen. Im Erfolgsfall erhalten die Unternehmen eine Provision von ca. 25 %. Einige sind auf bestimmte Themengebiete fokussiert, etwa die Durchsetzung von Rechten bei Fahrradunfällen, wie z. B. die Unternehmen bikeright GmbH (»bikeright«), andere haben keine thematischen Beschränkungen, wie z. B. youleegle GmbH (»youleegle«).

Durchsetzung diverser Ansprüche

Ein weiterer Bereich ist das Mietrecht, hier sind z. B. die Mineko GmbH (»Mineko«) oder die LexFox GmbH (»wenigermiete.de«) aktiv. Bei LexFox erteilen

Kunden nach einer Klärung des Sparpotenzials über einen kostenlosen Onlinemietpreisrechner auf »wenigermiete.de« einen Auftrag zur Mietsenkung und das Unternehmen versucht, eine Mietsenkung gegenüber dem Vermieter durchzusetzen. Die Vergütung erfolgt in Höhe von einem Drittel der ersparten Jahresmiete. Die Legal Hero GmbH (mit dem früheren Portal »Abfindungsheld«, heute »legalhero«) warb damit, den Nutzern eine künftige Forderung auf Auszahlung einer Abfindung abzukaufen, die auf Grundlage eines gekündigten Arbeitsverhältnisses zustande kommt, und eine Abfindung gegenüber dem alten Arbeitgeber durchzusetzen. Tatsächlich beschränkt sich das Unternehmen weitestgehend auf eine Vermittlerrolle. Die Durchsetzung von Abfindungen erfolgt nach einer Vorabprüfung der Erfolgsaussichten durch anwaltliche Beratungsverträge, die direkt zwischen den Kunden und Vertragsanwälten zustande kommen (Ströder 2018). Der Rechtsdienstleister verstieß mit dem Versprechen der vollständigen Abwicklung der außergerichtlichen und gerichtlichen Durchsetzung von Abfindungsansprüchen gegen Regeln des lauteren Wettbewerbs und musste seine Werbeaussagen abändern (LTO Redaktion 2017). Schließlich bietet das Start-up rightmart Rechtsanwalts GmbH (»rightmart«) Hilfe bei der Überprüfung von Arbeitslosengeld-II(»Hartz IV«)-Bescheiden. Hier erfolgt die Vergütung der beteiligten Rechtsanwaltskanzleien über die Beratungshilfe, die den Mandanten im Zusammenhang mit rechtlichen Angelegenheiten gewährt wird.

3.1.2 Marktplätze und Expertenportale

Unter Marktplätzen und Expertenportalen werden solche Plattformen verstanden, auf denen die Mandanten bei der Suche nach geeigneten Anwälten unterstützt werden. Hierüber werden keine automatisierten Rechtsberatungsprodukte angeboten, stattdessen geht es darum, Mandanten mit Rechtsanwälten zusammenzubringen, die oftmals ausgewählte standardisierte Dienstleistungen zu Festpreisen anbieten. Die Marktplätze senken die Schwellenangst potenzieller Mandanten, anwaltliche Hilfe in Anspruch zu nehmen (Hartung et al. 2017, S. 9).

Kostenlose Ersteinschätzung und Übernahme eines Mandats zum Festpreis

Verschiedene Portalbetreiber wie advocado GmbH (»advocado«) oder firma.de Firmenbaukasten AG (»legalBase«) bieten rechtliche Lösungen zum Festpreis an. Auf der Plattform »advocado« umfasst dies Erstkontakt, Beratung und Vertretung im Streitfall sowie die Zahlungsabwicklung. Die potenziellen Mandanten können online ihre Fälle schildern (Worum geht es? Worauf legen Sie besonderen Wert? Die wichtigsten Fakten?) und in einem verschlüsselten Bereich Dokumente hochladen. Sofern Angaben fehlen, erfolgen Rückfragen durch die

Portalbetreiber. Im nächsten Schritt erfolgt innerhalb von 2 Stunden eine kostenfreie telefonische Einschätzung durch einen Anwalt oder eine Anwältin und daraufhin ein Festpreisangebot zur Bearbeitung des Mandats. Die Anfragen werden nicht veröffentlicht und vertraulich behandelt. Auf der Plattform »legalBase« werden ebenfalls Festpreise angeboten, jedoch zu einem spezifischeren Leistungsumfang. Die Angebote richten sich an Privatpersonen, Gründerinnen und Gründer oder Unternehmen. Beispielsweise lassen sich der eigene Arbeitsvertrag oder ein Arbeitszeugnis für 150 Euro überprüfen. Im Bereich Mieten und Wohnen können Mietverträge (250 Euro), Ansprüche zur Mietminderung (150 Euro) oder der Immobilienkaufvertrag (550 Euro) überprüft werden. Unternehmen können beispielsweise einen Arbeitsvertrag (199 Euro) kontrollieren lassen. Die Angebote gelten ohne zeitliche Beschränkung 24 Stunden 7 Tage die Woche. Beide Unternehmen bieten eine Geld-zurück-Garantie an, wenn die Kunden mit der Leistung nicht zufrieden sein sollten.

Portale für die Rechtsberatung und Anwaltssuche

Eine größere Gruppe von Unternehmen, z. B. QNC GmbH, anwalt.de services AG, Wolters Kluwer Deutschland GmbH, bietet Portale an, auf denen sich die Nutzer mithilfe von Beratungsangeboten selbst helfen, sie zudem eine persönliche Rechtsberatung erhalten können und bei der Anwaltssuche unterstützt werden (z. B. »123recht.de«, »anwalt.de«, »anwalt24«, »FragRobin«). Teilweise mischen Portalbetreiber wie Patrick Prior auch kostenlose Informationsangebote mit dem Modell der Festpreisangebote (u. a. www.faq-recht.de).

Onlinegespräch mit Expertinnen und Experten unterschiedlicher Art

Beim Portalbetreiber JustAnswer LLC können über die Webseite »JustAnswer« Beratungsgespräche mit Expertinnen und Experten aus verschiedenen Fachbereichen online geführt werden. Für die Onlinegespräche stehen beispielsweise Expertinnen und Experten für die juristische, medizinische oder technische Beratung 24 Stunden 7 Tage die Woche zur Verfügung. Die Fragen werden in einem Formularfeld auf der Webseite eingegeben, die von Expertinnen und Experten mit einer vorgegebenen Zahl an Zeichen beantwortet werden können. Kostenlos ist der Service aber nur unter bestimmten Bedingungen. So dürfen Ärzte, Tierärzte oder Anwälte Fragen, die berufsrechtliche Regelungen betreffen, nicht ohne eine Vergütung beantworten. Wird also keine allgemeine Frage gestellt, sondern eine Frage, die eine spezifische Beratung darstellt (z. B. die Abfassung oder Prüfung eines Vertrags), muss ein Hinweis des Beratenden erfolgen, und es kommt erst nach Zustimmung ein Vertrag zwischen den Fragenden und Antwortenden zustande. Die Fragen und Antworten werden zusammen mit dem gewählten Pseudonym des Accounts im Internet veröffentlicht, weshalb die Nutzenden darauf Acht geben müssen, Angaben zur eigenen Person

oder Dritten zu vermeiden. Für die Rechtsexpertinnen und -experten entfallen auch die sonst üblichen Verpflichtungen zur Geheimhaltung oder beruflichen Verschwiegenheit.

Damit die kostenpflichtigen Angebote genutzt werden können, müssen elektronische Gutscheine im Wert von mindestens 5 Euro bis maximal 300 Euro erworben werden. Eine grundsätzliche Verpflichtung, die Antwort zu vergüten, besteht laut Unternehmen nicht. Die Zahlung der Vergütung erfolgt nach der Vergabe eines positiven Rankings der Person (z. B. Vergabe von mindestens 3 von 5 Smileys) und der Freigabe des zu zahlenden Betrags. Ein ähnliches Modell bietet auch die Firma QNC mit dem Portal »Frag-einen-Anwalt.de«. Hier entscheidet aber die Kundin oder der Kunde im Voraus selbst, wie groß die Bereitschaft ist, für die Antwort zu zahlen. Je komplexer die Frage ist und je schneller die Antwort gewünscht wird, desto höher sollte das Angebot an den Anwalt gemäß eigenen Angaben des Unternehmens ausfallen. Bei diesem Angebot haben die Ratsuchenden zudem die Wahl, ob die Fragen im Internet veröffentlicht werden oder vertraulich bleiben, im letzteren Fall sind die Kosten höher. Der Mindesteinsatz für öffentliche Fragen beträgt 25 Euro und für vertrauliche Fragen 60 Euro.

3.2 Wirtschaftsberatende Kanzleien und Unternehmensjuristen (B2B)

Im B2B-Bereich ist die Rolle von Anwältinnen und Anwälten als Rechtsbeistand weniger stark ausgeprägt. Zwar ist auch hier der Zugang zum Recht von Bedeutung, beispielsweise um unternehmerische Ansprüche vor Gericht durchzusetzen, allerdings ist der Großteil der in Anspruch genommenen Rechtsdienstleistungen auf die Strukturierung und rechtliche Begleitung von Unternehmensfusionen und -übernahmen, Investments und Börsengängen, Steuerzahlungen, Lizenzierung geistigen Eigentums etc. ausgelegt (Hartung et al. 2017, S. 15). Legal Tech wird von wirtschaftsberatenden Kanzleien insbesondere dazu eingesetzt, die Effizienz der anwaltlichen Leistungserbringung zu steigern und so dem wachsenden Kostenbewusstsein ihrer gewerblichen Mandanten entgegenzukommen. In ähnlicher Weise nutzen Unternehmensjuristen Legal Tech, um interne Prozesse zu optimieren und Kosten für das Auslagern bestimmter Aufgaben an externe Kanzleien zu reduzieren.

Da auch im gewerblichen Bereich die Vorbehalte gegenüber hohen Anwaltshonoraren und den zum Teil intransparenten Abrechnungsweisen zunehmen (Gramke 2013), wirkt sich Legal Tech unmittelbar auf die Wettbewerbschancen der wirtschaftsberatenden Kanzleien aus. Darüber hinaus adressieren einige Legal-Tech-Unternehmen mit ihren Anwendungen direkt gewerbliche Endkunden, also z. B. Rechtsabteilungen größerer Unternehmen, die dadurch weniger abhängig von professionellen Kanzleien werden.

3.2.1 Dokumentenrecherche und Dokumentenanalyse

Anwältinnen und Anwälte sind grundsätzlich dazu verpflichtet, sämtliche Unterlagen und Dokumente, die einen Einfluss auf die Bearbeitung und Ausübung ihres jeweiligen Mandats haben, vollständig zu erfassen und hinsichtlich relevanter Informationen zu prüfen (Würtz/Coetzee 2017). Die Durchsuchung und Analyse von Dokumenten nach spezifischen Inhalten, Klauseln oder Paragraphen stellen basale Tätigkeiten dar, die üblicherweise viel Zeit in Anspruch nehmen und hohe Konzentration und Gründlichkeit erfordern. Mittels Legal Tech werden algorithmenbasierte Lösungen zur Verfügung gestellt, die Textanalysen ohne Qualitätsminderungen in einem Bruchteil der Zeit automatisiert durchführen und so die Prozesseffizienz und -qualität erhöhen. Entsprechende Softwareanwendungen haben bereits seit einigen Jahren in viele Anwaltskanzleien Einzug gehalten.

Die Funktionalität der ersten praktischen Anwendungen technologieunterstützter Dokumentenanalyse wurde 2010/2011 wissenschaftlich belegt (Grossman/Cormack 2011; Roitblat et al. 2010). Durch die informationstechnologische Weiterentwicklung hat sich die Leistungsfähigkeit bei Softwarelösungen seitdem kontinuierlich gesteigert. So ist die Software heute in der Lage, Dokumente nicht nur nach bestimmten Begriffen zu durchsuchen, sondern auch – zumindest in Ansätzen – semantisch zu durchdringen, relevante Inhalte zu extrahieren und zu systematisieren. Dies wird auch als E-Discovery bezeichnet (Hartung 2017a, S. 15). Solche KI-basierten Legal-Tech-Anwendungen werden dem Anspruch, Prozesse und einzelne Arbeitsschritte schneller, besser und weniger störanfällig durchzuführen, bisher jedoch häufig nur in Ansätzen gerecht (Kap. 4.4.2).

Entsprechend der hohen Bedeutung von Dokumentenanalyse und -recherche im Kontext wirtschaftsrechtlicher Beratungen haben sich in diesem Bereich einige Legal-Tech-Unternehmen am Markt etabliert. Dabei sind es in erster Linie Start-ups wie Kira Systems Inc. (Kanada), iManage LLC (USA) oder Everlaw, Inc. (USA), die KI-basierte Analysesoftware (z. B. »Kira«, »RAVN« oder »Everlaw«) entwickeln und entweder als Cloudservice oder über Nutzungslizenzen am Rechtsmarkt anbieten. Im Folgenden werden mit Due Diligence und Compliance die beiden Hauptanwendungsfelder der automatisierten Textanalyse näher beschrieben.

Due Diligence

Geschäftliche Transaktionen wie Unternehmens- oder Anteilsübernahmen bedürfen im Rahmen der Preisfindung einer sorgfältigen Bewertung (Due Diligence). Neben der genauen Analyse von Finanz- und Wettbewerbssituationen

rücken bei der Legal Due Diligence rechtliche Risiken in den Fokus, die beispielsweise aufgrund laufender Rechtsstreitigkeiten, vertraglicher Verbindlichkeiten oder unklarer rechtlicher Sachlagen (Urheberrecht, Kartellrecht etc.) entstehen können. Die Durchführung einer Legal Due Diligence setzt daher eine genaue Durchsicht von Unternehmensunterlagen voraus und nimmt insofern einen Schwerpunkt darauf bezogener Beratungsdienstleistungen ein.

Durch vergleichsweise neue Legal-Tech-Anwendungen lässt sich der Aufwand für die Durchsicht und Prüfung der Dokumente deutlich reduzieren. Für Kanzleien ergibt sich daraus die Möglichkeit, Due-Diligence-Prüfungen effizienter und günstiger anzubieten und anwaltliche Kapazitäten auf die kritischen oder besonders relevanten Fragen der Prüfprozesse zu fokussieren (Krause/Hecker 2017, S. 83).

Compliance

Unternehmen müssen in der Ausübung ihrer Geschäftstätigkeiten eine Reihe unterschiedlicher Rechtspflichten berücksichtigen. Neuerungen oder Veränderungen in Gesetzen, Rechtsverordnungen oder Urteilen führen dazu, dass sich die rechtlichen Verbindlichkeiten kontinuierlich verändern und Compliance für Unternehmen zu einer permanenten Herausforderung wird. Um den damit verbundenen Aufwand zu reduzieren, können E-Discovery und Dokumentenanalysealgorithmen einen wichtigen Baustein bilden. Sie haben dabei die Funktion eines digitalen Filters, der aus der Gesamtmenge aller geänderten Rechtspflichten jene identifiziert, die für ein Unternehmen bzw. deren lokale Standorte berücksichtigt werden müssen (Rack 2017). Diese können durch Verknüpfung mit den zuvor benannten Vertragsmanagementanwendungen ferner mit dem gesamten Vertragsbestand eines Unternehmens abgeglichen werden, um relevante Complianceklauseln aufzuzeigen und potenzielle Rechtsverstöße zu vermeiden (Krause/Hecker 2017, S. 85).

3.2.2 Vertragserstellung und Vertragsmanagement

Verträge und deren Management stellen ein wichtiges Produkt der anwaltlichen Tätigkeit dar. Es existieren in diesem Zusammenhang verschiedene Legal-Tech-Anwendungen, die Anwältinnen und Anwälte oder unternehmensinterne Rechtsabteilungen bei ihrer Arbeit unterstützen. Diese reichen von der automatischen Erstellung bzw. individuellen Anpassung von Vertragsmustern über Hilfsmittel für das effektive Management von Vertragsinhalten bis hin zu völlig neuen Ansätzen digitalisierter Vertragsgestaltung durch Smart Contracts.

Automatisierte Erstellung von Dokumenten

Die Erstellung individueller und komplexer Verträge repräsentiert das traditionelle Selbstverständnis in der Anwaltschaft. Komplexe und auf die fallspezifischen Eigen- und Besonderheiten angepasste Dokumente werden *in professioneller Handarbeit* aufgesetzt. Der Einsatz von Legal Tech zur automatisierten Erstellung von Dokumenten stellt dazu einen Gegenentwurf dar (Hartung et al. 2017, S. 12)(Breidenbach 2017). In der Praxis führt die automatische Erstellung standardisierter Dokumententeile zu erheblichen Effizienzsteigerungen, sodass sich die anwaltliche Tätigkeit auf individuelle Formulierungen und Anpassungen im Dokument beschränken kann (Goldberg 2016)(Halbleib 2017).

Beispielsweise stellt die führende deutsche Wirtschaftskanzlei CMS Hasche Sigle GmbH ihren Mitarbeitern mit der Software »HotDocs« (AbacusNext International Ltd, Kanada) eine Frage-Antwort-Maske zur Verfügung, die nach Eingabe bestimmte Sachverhalte und Namen aus standardisierten Versatzstücken (Templates) angepasste Dokumente zusammenstellt, die im Idealfall nicht mehr weiter bearbeitet werden müssen (Hall 2016). Dies können Verträge sein, die in verschiedenen Varianten immer wieder genutzt werden, Gutachten, gerichtliche oder außergerichtliche Schriftsätze, Satzungen, Vollmachten, Anschreiben, Formulare, E-Mails, Mandatsvereinbarungen, Rechnungen etc. (Halbleib 2017). Legal-Tech-Unternehmen wie Wolters Kluwer Deutschland GmbH (Deutschland), Yolaw SAS (Frankreich) oder LegalZoom.com, Inc. (USA) gehen hier noch einen Schritt weiter und adressieren mit ihren Plattformen »Smartlaw«, »legalstart« und »legalzoom« für automatisierte Dokumentenerstellung direkt gewerbliche Kunden. In einem Interview beschreibt einer der Gründer von Smartlaw den Self-Service-Dienst wie folgt (Prior 2017): »Wir simulieren ein Gespräch mit einem Anwalt. Der Kunde klickt auf das gewünschte Dokument, beispielsweise auf Arbeitsvertrag oder GmbH-Vertrag, und beantwortet Fragen. Im Hintergrund prüft unsere Software, ob die Antworten plausibel sind, und stellt Stück für Stück das Dokument zusammen.«

Lifecyclemanagement und Rechtsverwaltung

Wird ein Dokument automatisch erstellt, liegen dessen Inhalte, Regelungsbereiche und zugrundeliegenden Sachverhaltsinformationen prinzipiell auch als digitale Rohdaten vor, was im Nachgang der Vertragsgestaltung auch neue Möglichkeiten des Contract-Lifecyclemanagement ermöglicht und die Archivierung, Verwaltung, Anpassung, Weiterentwicklung und Beendigung von Verträgen erheblich vereinfacht (Halbleib 2017, S. 273): »Kanzleien können so einen kompletten Überblick darüber behalten, welche Verträge mit welchen Klauseln auf Grundlage welcher Templates für ihre Mandanten erstellt wurden und können im Fall von nachträglich entstandenen Risiken proaktiv auf ihre

Mandanten zugehen.« Durch Verknüpfung mit Dokumentenanalysetechnologien (Kap. 3.2.1) wird es darüber hinaus auch für Unternehmen leichter, ihre weltweiten Verträge digital zu sichten und sich nach Bedarf über darin enthaltene Laufzeiten, Kündigungsmöglichkeiten oder rechtswirksame Verbindlichkeiten zu informieren (Krause/Hecker 2017, S. 83). So ermöglichen z. B. Anwendungen, wie die Software des ehemaligen deutschen Start-ups Leverton (jetzt MRI Software LCC [USA]), Portfoliomanagern von Immobilienfonds, die vertraglichen Regelungen zu Haftungsfragen bei etwaigen Beschädigungen bestimmter Immobilien zu identifizieren, ohne die mitunter sehr komplexen Verträge selbst danach durchsuchen zu müssen (Zerfaß 2015).

Smart Contracts

Als technologisch neuer Ansatz der Vertragsgestaltung stellen sogenannte Smart Contracts den Versuch dar, das gesamte Vertragswesen neu und digital zu denken. Mittels Smart Contracts vollstrecken sich Verträge quasi von selbst. Beispielsweise können Miet- oder Leasingwagen nicht mehr geöffnet werden, wenn die Rate nicht bezahlt ist. Smart Contracts werden im Kapitel 4.4.1 im Zusammenhang mit Distributed-Ledger-Technologien weiter erläutert.

3.2.3 Kanzlei- und Mandatsmanagement

Im Zuge der Digitalisierung des Anwaltsgeschäfts sorgen Softwarelösungen zunehmend für ein effizienteres Kanzlei- und Mandatsmanagement. Sie weisen im Vergleich zu den vorher beschriebenen Anwendungsfeldern eine relativ geringe technologische Eingriffstiefe auf, haben dafür jedoch eine hohe praktische und wirtschaftliche Relevanz. Statt der Übernahme anwaltlicher Tätigkeiten durch Algorithmen geht es hierbei stärker darum, Anwältinnen und Anwälte sowie andere Mitarbeitende unternehmensinterner Rechtsabteilungen bei der Organisation und Koordination ihres Arbeitsalltags zu unterstützen.

Dabei ist das Spektrum der Anknüpfungspunkte für entsprechende LegalTech-Lösungen breit und umfasst neben der Steuerung von Ressourcen (Personaleinsatz, Geldströme etc.) auch das Management von Wissens-, Informations- und Datenbeständen sowie diverse Aspekte der internen und externen Kommunikation. Während einige Lösungen eine hohe Branchenspezifizität aufweisen, sind andere eher generisch und nicht speziell auf den Anwendungskontext der Rechtsdienstleistungen zugeschnitten.

Ressourcenmanagement

Für die Erbringung von Anwaltsdienstleistungen sind in erster Linie personelle Ressourcen relevant. Plattformen, wie beispielsweise »Elite« (Thomson Reuters

Elite, USA) oder »Aderant« (Aderant Holdings Inc, USA), ermöglichen Kanzleien, einen Überblick über vorhandene Ressourcen, erbrachte bzw. zu erbringende Leistungen oder abrechenbare Arbeitszeiten zu erhalten und ihr operatives Vorgehen (Kapazitätsplanung, Entscheidungen über Prozessoutsourcing, Akquise- oder Einstellungstätigkeiten etc.) daran auszurichten (Wagner 2018, S. 13). Komplementär dazu werden unter dem Begriff des Legal-Spend-Managements softwaregestützte Lösungen von US-amerikanischen Anbietern wie Quovant oder SimpleLegal, Inc. zusammengefasst, die unternehmensinterne Rechtsabteilungen dabei unterstützen, einen Überblick über beauftragte Mandate sowie die damit verbundenen Ausgaben und Kosten zu behalten, um einen möglichst effizienten Mitteleinsatz zu gewährleisten (Zander 2017).

Informations- und Dokumentenmanagement

Auf Grundlage der Digitalisierung von Akten entstehen im Kontext von Legal Tech neue und effektivere Möglichkeiten, die virtuellen Dokumente zu speichern und für kollaborative Bearbeitung zugänglich zu machen. Hierfür werden von Anbietern wie Drooms GmbH (Deutschland), Imprima iRooms Limited (Vereinigtes Königreich), Intralinks Holdings, Inc. oder iManage (USA) sogenannte virtuelle Datenräume entwickelt, die relevante Dokumente nicht nur digital bereitstellen, sondern typischerweise auch Schnittstellen zu Dokumentenanalyse- und E-Discovery-Anwendungen sowie Cloud- und Plattformlösungen zum Austausch vertraulicher Dokumente integrieren (Wagner 2018, S. 14).

3.3 Rechtsprechung und Streitschlichtung

Obwohl die Anwendungsfelder von Rechtsprechung und Streitschlichtung nicht in die engere, auf Rechtsdienstleistungen fokussierte Definition von Legal Tech fallen, stellen sie einen relevanten Aspekt im Gesamtkontext der Digitalisierung des Rechts dar. Grundsätzlich ergeben sich mit Blick auf aktuelle Einsatzgebiete digitaler Technologien drei unterschiedliche Bezüge.

- Zum Ersten öffnen sich auch die staatliche Rechtsprechung und Rechtspflege zunehmend für Digitalisierungstechnologien, wobei die Adaption neuer technologischer Lösungen zumindest in deutschen Gerichten eher langsam von statten geht und sich zunächst primär um einen Wechsel von analogen auf digitale Medien, also die Einführung von elektronischen Akten und elektronischem Rechtsverkehr, beschränkt (Kap. 3.3.1).
- Zum Zweiten erhöht die zunehmende Verlagerung geschäftlicher Transaktionen und sozialer Interaktionen ins Internet auch die Anzahl der Konflikte und Streitigkeiten, die im digitalen Raum ihren Ursprung haben (Katsh/Rabinovich-Einy 2017, S. 2). Eine Besonderheit dieser Konflikte

liegt darin, dass sie vergleichsweise selten vor ordentlichen Gerichten enden, sondern im Sinne von Online Dispute Resolution durch den Einsatz digitaler Technologien gelöst oder geschlichtet werden (Kap. 3.3.2).

- Im Kontext von KI und maschinellem Lernen werden zum Dritten Algorithmen entwickelt, mit denen Erfolgswahrscheinlichkeiten von Klagen bzw. der Ausgang von Gerichtsurteilen vorhergesagt werden sollen. Da sie gerichtliche Entscheidungsfindungsprozesse antizipieren, beeinflussen sie Entscheidungen über die Aufnahme von Verfahren und wirken sich so auch indirekt auf die Praxis der Rechtsprechung aus (Kap. 3.3.3).

3.3.1 Gerichte

Der technologische Wandel in der Rechtsprechung betrifft in Deutschland primär die Digitalisierung der Gerichte. Den Kern bildet dabei die Förderung des elektronischen Rechtsverkehrs durch die flächendeckende Einführung der elektronischen Gerichtsakte. In den meisten gerichtlichen Verfahrensordnungen besteht bereits seit 2013 die Möglichkeit der elektronischen Aktenführung – diese wurden mit dem Gesetz zur Förderung des elektronischen Rechtsverkehrs mit den Gerichten (ERVGerFöG) auch rechtsverbindlich beschlossen. Ein zentraler Umsetzungsschritt wurde im November 2017 durch die Elektronischer-Rechtsverkehr-Verordnung[1] (ERVV) beschlossen. Die ERVV soll »Bürgerinnen und Bürgern, Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten, Behörden und weiteren Verfahrensbeteiligten ermöglichen, bei allen Gerichten der Zivil-, Arbeits-, Verwaltungs-, Finanz- und Sozialgerichtsbarkeit der Länder und des Bundes sowie den Gerichtsvollzieherinnen und Gerichtsvollziehern nach einheitlichen technischen Rahmenbedingungen schriftformgebundene elektronische Dokumente einzureichen« (Deutscher Bundestag 2017, S. 1). Mit Blick auf die Zukunft wird diskutiert, ob auf dieser Basis per Gerichtssoftware eine inhaltliche Vorprüfung vorgenommen und die Rechtslage in einem vorläufigen Urteilsentwurf dargestellt werden könnten (Hartung et al. 2017, S. 221).

Auf europäischer Ebene gibt es unter der Bezeichnung E-Justice schon seit Langem Bemühungen, die Digitalisierung in der Justiz länderübergreifend voranzutreiben. So stellt das »Europäische Justizportal«[2] seit 2010 Informationen zu verschiedenen Justizsystemen in 23 Sprachen bereit und soll damit den Zugang zum Recht in der EU erleichtern. Das 2016 abgeschlossene Projekt »e-CODEX« (e-Justice Communication via Online Data Exchange) der Europäischen Kommission hatte als weiteres Ziel, den grenzüberschreitenden elek-

1 Verordnung über die technischen Rahmenbedingungen des elektronischen Rechtsverkehrs und über das besondere elektronische Behördenpostfach (Elektronischer-Rechtsverkehr-Verordnung – ERVV)
2 https://e-justice.europa.eu/home.do

tronischen Zugang zum Recht für Bürgerinnen und Bürger sowie Unternehmen zu fördern sowie die elektronische Zusammenarbeit der Justiz in der EU zu verbessern (Gottwald 2016). Weitere Projekte wurden im Rahmen des »Mehrjährigen Aktionsplans für die europäische E-Justiz (2014–2018)« umgesetzt, der von der Gruppe »E-Recht« (E-Justiz) begleitet wird. Darüber hinaus wurde die »Strategie für die E-Justiz (2019–2023)« formuliert. Sie bildet die Grundlage für den »Aktionsplan für die europäische E-Justiz 2019–2023« und folgt dem Prinzip der »Freiwilligkeit, Dezentralisierung, Interoperabilität und europäischen Dimension« (Gottwald 2018). Das Primärziel besteht damit weiterhin darin, den elektronischen Zugang zu Informationen und Gerichten sowie die Kommunikation zwischen den Behörden zu verbessern (Gottwald 2018).

Da eine Reihe von Legal-Tech-Dienstleistungen auf der Verfügbarkeit von amtlichen Gerichtsinformationen aufbaut (Kap. 3.3.3), ist insbesondere die Bereitstellung von maschinell lesbaren, amtlichen Informationen der Gerichte eine wichtige Grundlage für kommerzielle und nichtkommerzielle Legal-Tech-Angebote. Einen wichtigen Ansatzpunkt bietet ein im Februar 2018 vom Rat der Europäischen Union (Council of the European Union 2018) veröffentlichtes Dokument mit Best-Practice-Vorschlägen zur Onlineveröffentlichung von Gerichtsentscheidungen. Dennoch bestehen in der deutschen Gesetzgebung Regulierungsfragen hinsichtlich der freien Nutzung von Urteilen und Gesetzestexten. So sind in Deutschland Gerichtsurteile und Gesetzestexte nach § 5 Urheberrechtsgesetz[3] (UrhG) zwar grundsätzlich vom urheberrechtlichen Schutz ausgenommen, ein freier Zugang zu den Daten besteht bisher jedoch noch nicht. Neben dem Urheberrecht ist auch das Leistungsschutzrecht für Datenbanken zu beachten, das den Zugang zu Urteilen u. a. durch Nutzungskosten einschränkt. Auch ist der technische Aufwand für die Auswertung von bestehenden Datenbeständen wegen mangelnder maschineller Lesbarkeit bisher sehr hoch (Hipp 2015; Wehrmeyer 2017).[4]

Andere Länder gehen in ihren Planungs- und Pilotphasen für eine Digitalisierung von Gerichten schon deutlich weiter. Hartung (2017, S. 223 f.) beschreibt am Beispiel Großbritannien die Einführung des Online Court. Das Vorhaben wird von Briggs (2016) näher erläutert. Die neue Form des Gerichts soll mit möglichst wenigen Anwälten auskommen und nutzerfreundlich gestaltet werden. Zunächst soll es verpflichtend für Streitfälle bis zu einem Wert von

3 Gesetz über Urheberrecht und verwandte Schutzrechte (Urheberrechtsgesetz – UrhG)

4 In der KI-Strategie spricht die Bundesregierung (2018) vom sogenannten Text- und Data-Mining (TDM) und bezeichnet diese Methode als eine Schlüsseltechnologie, die Grundlage für maschinelles Lernen (Kap. 4.4.1) ist. Unter anderem bedarf es laut der Bundesregierung (2018) zukünftig »einer klugen Regulierung des TDM sowohl für kommerzielle wie für nicht-kommerzielle Zwecke, soweit urheberrechtliche Handlungen betroffen sind«. So soll gemäß der KI-Strategie der Grundsatz gelten: »The Right to read is the right to mine«. Ob bei diesem Vorhaben auch juristische Daten einbezogen werden, lässt die Bundesregierung zunächst offen.

25.000 britischen Pfund zuständig sein und einfachen Fällen vorbehalten bleiben. Der Online Court soll zudem eine interaktive Auswahl anbieten, die die klagende Partei dabei unterstützt, ihren Fall zu schildern und die zugehörigen Dokumente bzw. Beweise hochzuladen. Im weiteren Verlauf wird ein Schlichtungsverfahren von einem Fallbeamten (Case Officer) bearbeitet und, nur falls keine Einigung erzielt wird, durch einen Richter vorzugsweise auf Basis von Dokumenten oder per Video- bzw. Telefonanhörung und nur im Ausnahmefall vor Gericht entschieden.

In China behandelt seit August 2017 ein virtuelles Gericht Streitigkeiten aus Onlineaktivitäten wie abgeschlossene Verträge (z. B. Kauf-, Dienstleistungs-, Darlehensverträge), Produkthaftungsfälle im Zusammenhang von Onlinekäufen, online begangene Urheberrechtsverletzungen oder Konflikte über Domainnamen. Es führt die Verfahren dabei nahezu vollständig online durch – lediglich Widersprüche oder Berufungen gegen Urteile des virtuellen Gerichts werden in konventionelle Verfahren überführt (Lichtenstein/Ruckteschler 2017).

3.3.2 Online Dispute Resolution

Bei der Onlinestreitbeilegung bzw. Online Dispute Resolution (ODR) handelt es sich um eine Onlinevariante der alternativen, außergerichtlichen Streitschlichtungsmethoden wie Mediation, Schlichtungs-, Schieds- oder Ombudsverfahren. Im weiteren Sinne geht es bei der Onlinestreitbeilegung um eine Automatisierung bzw. Digitalisierung der Justiz und Rechtsanwendung. Dabei werden Verfahren verwendet, die über eine einfache technologische Unterstützung durch E-Mail, Skype oder Videochat hinausgehen und weitergehende Funktionalitäten umfassen wie den Austausch von Informationen und Kommunikation über Plattformen oder rechtsbelehrende und rechtsinformatorische Hinweise. Komplexere Systeme stellen zudem Prozesse für die automatisierte inhaltliche Durchführung der Streitbeilegung bereit (Heetkamp 2017).

Die Technologien zur Onlinestreitbeilegung sind nicht neu und haben sich in den letzten rund 20 Jahren vor allem im Kontext des Onlinehandels etabliert, da es in diesem Anwendungszusammenhang zunehmend zu Rechtsstreitigkeiten mit geringen Streitwerten zwischen Verbrauchern und Onlineunternehmen kam (Susskind 2017, S. 121). Die Rechtsdurchsetzung von Verbraucherbeschwerden gestaltete sich für die Kunden mitunter schwierig, vor allem wenn sich die Beschwerden an ausländische Händler richteten (Heetkamp 2017, S. 23). Die Onlinestreitbeilegung weist gegenüber der traditionellen Streitschlichtung große Effizienzvorteile auf, weil die Vielzahl der Fälle von traditionellen Gerichten in der Kürze nicht bearbeitet werden kann (Hartung et al. 2017, S. 216 f.). In den USA werden beispielsweise pro Jahr rund 60 Mio. Konflikte allein bei eBay online geschlichtet (Susskind/Susskind 2017, S. 70).

Heute verfügen alle großen Internethändler wie Amazon, eBay, PayPal oder Zalando über interne ODR-Plattformen, auf denen sie ihre eigenen Beschwerdemanagementsysteme im Rahmen des Kundenservice zur Verfügung stellen können und durch die die Inanspruchnahme offizieller Schlichtungsstellen in der Regel vermieden werden kann. Es besteht sogar die Pflicht nach § 37 Verbraucherstreitbeilegungsgesetz[5] (VSBG) für Unternehmen, auf die Online-Streitbeilegungs-Plattform der EU-Kommission[6] zu verlinken und auf das freiwillige Angebot einer Streitschlichtung zu verweisen. Von Zalando wird allerdings explizit ausgeschlossen, sich an den ODR- bzw. ADR[7]-Verfahren der EU zu beteiligen[8] (Hartung et al. 2017, S. 221).

Vor dem Hintergrund ihres Interesses an einem reibungslosen Ablauf der über ihre Plattform getätigten Verkaufstransaktionen und ihrer Macht als digitale Plattform- bzw. Marktplatzbetreiber können die großen Internethändler auf Dritthändler einen gewissen Druck ausüben, sich bei der Streitschlichtung kulant zu erweisen. Diese kann dann im Ergebnis positiver für die Verbraucher ausfallen, als es bei einer Streitschlichtung möglich wäre.

Über das Anwendungsfeld von Onlinehandel bzw. E-Commerce hinaus gibt es bereits heute Ansätze, die Onlinestreitbeilegung auch auf andere Konfliktfelder, wie z. B. Trennung/Ehescheidungen, Verkehrsdelikte, Mietstreitigkeiten oder Schadensersatzansprüche mit geringem Streitwert, zu übertragen (JTC 2017, S. 1; Legal Tech Now 2019). Vergleichbar mit E-Commerce- oder sonstigen Internetangeboten verspricht man sich durch die Onlineschlichtung ähnliche Vorteile: beispielsweise eine Kommunikation zu Streitfällen unabhängig von der räumlichen Distanz der betroffenen Parteien, Barrierefreiheit, Zeit- und Kostenersparnis, Erleichterung des Vollzugs etwa durch automatisierte Zahlungserinnerungen oder insgesamt eine höhere Kundenzufriedenheit

Die Onlineschlichtung soll zudem eine Diskriminierung etwa durch Ethnie, Geschlecht oder sozioökonomischen Status vermeiden helfen, da diese Faktoren im Gegensatz zu einer direkten Interaktion zwischen Menschen bei algorithmenbasierten Prozessen keinen Einfluss nehmen. Schließlich kann die Onlineschlichtung zu einer besseren Gerechtigkeit im Rechtssystem beitragen, weil durch den automatisierten Prozess eine wesentlich Hürde beseitigt wird, denn für die Inanspruchnahme von Rechtsberatung bedarf es finanzieller Mittel (JTC 2017, S. 8).

---

5 Gesetz über die alternative Streitbeilegung in Verbrauchersachen (Verbraucherstreitbeilegungsgesetz – VSBG)

6 https://ec.europa.eu/consumers/odr/main/?event=main.trader.register

7 Europäisches Übereinkommen über die internationale Beförderung gefährlicher Güter auf der Straße (ADR)

8 »... gemäß der Verordnung über Onlinestreitbeilegung in Verbraucherangelegenheiten. Zur Teilnahme an einem Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle sind wir nicht verpflichtet und nicht bereit.« (https://www.zalando.de/zalando-impressum/)

3.3.3 Prozessvorhersage

Technologisch basiert die Vorhersage von Gerichtsentscheidungen (Predictive Analytics) einerseits auf Datenbanken, in denen möglichst umfassende Informationen zu Prozessverläufen und Gerichtsentscheidungen strukturiert gesammelt werden, sowie andererseits auf Auswertungsalgorithmen, die auf Basis der vorhandenen Informationen Prognosen über den Ausgang der zu bewertenden Rechtsstreitigkeit berechnen. Der Ursprung solcher Ansätze liegt in den Rechtswissenschaften und akademischen Versuchen, Muster in der Rechtsprechung ex post zu analysieren (Katz et al. 2017). Die unternehmerische Verwertung von Predictive Analytics ist auf die prognostische Berechnung von Eintrittswahrscheinlichkeiten für Gerichtsentscheidungen fokussiert. Ein erstes Beispiel hierfür bildet das US-amerikanische Unternehmen Lex Machina, Inc., das sich 2006 aus der Law School und dem Computer Science Department der Stanford University ausgründete und sich ursprünglich auf den Einsatz von Predictive Analytics im Feld von Rechtstreitigkeit zu geistigem Eigentum (intellectual property law) spezialisiert hat. Mittlerweile wendet das Unternehmen seine Dienstleistungen aber auch auf andere Rechtsbereiche an (Vogl 2017).

Prinzipiell verläuft das Anwendungsfeld für Vorhersagealgorithmen quer zur Einteilung der Anwendungsbereiche von Legal Tech nach B2B und B2C, da darauf aufbauende Tools sowohl von privaten Rechtsuchenden genutzt werden, um sich über die Erfolgsaussichten etwaiger Klagen zu informieren, als auch von gewerblichen Rechtsschutzversicherern oder Prozessfinanzierern bei der Kalkulation ihrer geschäftlichen Risiken. Die kommerzielle Verwertung von Predictive Analytics zur Prozessvorhersage ist in den USA aufgrund der umfassenderen Datenverfügbarkeit deutlich weiter als beispielsweise in Deutschland, wo bisher noch keine geeigneten Datenbanken zu Gerichtsentscheidungen existieren, die neben obergerichtlichen auch die große Menge an Amts- und Landgerichtsentscheidungen enthalten (Suliak 2018).[9]

Ein eher peripheres Anwendungsfeld von Vorhersagealgorithmen, das in den USA jedoch zuletzt viel Kritik und öffentliches Aufsehen erzeugt hat, bilden

9 So sind nach einer exemplarischen Recherche in aktuell zugänglichen Datenbanken für 2015 lediglich 3.300 von 536.000 ergangenen Amtsgerichtsentscheidungen dokumentiert. Auf dieser Grundlage sind zuverlässige Prognosen nur schwer möglich. Ein Grund für die geringe digitale Verfügbarkeit wird u.a. in datenschutzrechtlichen Bedenken seitens der Richter gesehen, etwa bei der Anonymisierung der Prozessbeteiligten, sodass die Richter ihre Entscheidungen nicht in öffentlich zugängliche Datenbanken einspeisen (Suliak 2018). Dabei bestätigte der Bundesgerichtshof nach dem Bundesverfassungsgericht und dem Bundesverwaltungsgericht zuletzt ein Urteil, nach dem Gerichte ihre zivilrechtlichen Entscheidungen regelmäßig in anonymisierter Form veröffentlichen müssen (Lorenz 2017). Auch wurde 2017 in einem Beschluss des Bundesgerichtshofes die Möglichkeit zur rechtssicheren Anonymisierung von Urteilen und Beschlüssen bestätigt (Beckmann 2017). Welche Auswirkungen diese Entscheidungen auf die Verfügbarkeit von Urteilen deutscher Gerichte in der jüngeren Vergangenheit hatten, wurde bisher nicht näher untersucht.

Prognosen über Rückfälligkeitsrisiken von Straftäterinnen und Straftätern, die in einigen US-Bundesstaaten die richterliche Bestimmung der Schwere von Haftstrafen beeinflusst haben. Die Gerichte nutzen dazu das vom US-amerikanischen Unternehmen Northpointe (umbenannt in Equivant) entwickelte Programm »Correctional Offender Management Profiling for Alternative Sanctions« (COMPAS), in dessen Risikobewertung nicht nur die persönlichen Vorstrafen der Angeklagten, sondern auch eventuelle Vorstrafen naher Verwandter, Erkenntnisse über Alkohol- oder Drogenmissbrauch in der Familie, soziale Bindungen, Schulden, häufige Wohnort- oder Beschäftigungswechsel sowie eine kognitive Verhaltensprognose berücksichtigt werden. Die Bewertungsvariablen werden im Prozessverlauf zum Teil über automatisierte Datenbankabfragen erhoben, darüber hinaus durch persönliche Erhebungen der Justizangestellten ergänzt und in einer abschließenden Risikoabschätzung zusammengefasst – je nachdem, wie hoch die Rückfallwahrscheinlichkeit auf einer Skala von 1 bis 10 bewertet wird, können Länge oder Bewährungsauflagen von Haftstrafen bei der Urteilsverkündung variieren (Ziegler 2017). Das US-amerikanische Plattformunternehmen für investigativen Journalismus Pro Publica Inc.[10] hat 10.000 COMPAS-Prognosen ausgewertet und bei der Software eine Tendenz nachgewiesen, das Rückfallrisiko dunkelhäutiger Angeklagter überzubewerten und diese bei Gerichtsentscheidungen so strukturell zu benachteiligen (Angwin et al. 2016). Im Falle einer fälschlichen Zuordnung einer Person mit einem Foto aus einer Datenbank mit Fahndungsfoto kann die vorgeschlagene Person zu Unrecht verdächtigt werden. Da in der Datenbank der Vorbestraften mehr Bilder von Menschen mit weißer als mit schwarzer Hautfarbe sind, kann dies dazu führen, dass der Algorithmus in der kleineren Population mit höherer Wahrscheinlichkeit Übereinstimmungen findet (Lischka/Klingel 2017).

10 https://www.propublica.org/

4 Potenziale und Wirkungen

Aufbauend auf den vorangehend dargestellten möglichen Anwendungsbereichen von Legal Tech fokussiert dieses Kapitel auf die mit Legal Tech verknüpften Potenziale einerseits und die mit der zunehmenden Verbreitung von Legal Tech verbundenen (Wechsel-)Wirkungen andererseits.

Im Fokus stehen zunächst die Darstellung der Legal-Tech-Gründungsdynamik und die Marktmechanismen differenziert nach B2C und B2B (Kap. 4.1). Hiernach werden die Besonderheiten von Legal Tech bei privaten Rechtsberatungsprodukten mit Blick auf den Verbraucherschutz erörtert. Für die Verbraucher ergibt sich durch die neuen Rechtsberatungsprodukte ein effektiverer Zugang zum Recht, allerdings ergeben sich gleichzeitig auch neue Herausforderungen (Kap. 4.2).

Demgegenüber stellen sich bei den wirtschaftsberatenden Kanzleien und Rechtsabteilungen gänzlich andere Fragen. Hier geht es primär um den Einsatz von Legal Tech zur Effizienzsteigerung. Damit verbunden ist ein Veränderungsdruck auf die herkömmlichen Geschäftsmodelle und Organisationsstrukturen von Kanzleien. Zudem entsteht ein Bedarf für neue Fachkompetenzen von Juristen (Kap. 4.3).

Im Kapitel 4.4 wird auf technologische Treiber – insbesondere KI und die Distributed-Ledger-Technologie – eingegangen, die Einfluss auf die Anwendungspotenziale von Legal Tech z. B. in Form von Smart Contracts haben werden. Es gibt zwar bereits vielversprechende Ansätze von KI-basierten Legal-Tech-Anwendungen, doch deren Realisierung steht häufig noch nicht in einem zufriedenstellenden Kosten-Nutzen-Verhältnis.

Schließlich wird dargestellt, welchen Einfluss Legal Tech auf die Rechtsprechung und regulatorische Rahmenbedingungen hat. Erste Ansätze, die vorbildhaft für eine Anwendung bei Gericht sein könnten, manifestieren sich bereits in den Beispielen zur Online Dispute Resolution (Kap. 3.3.2). Von großer Relevanz für die Entfaltung der Potenziale von Legal Tech sind rechtliche Rahmenbedingungen. Legal-Tech-Angebote für den Verbraucherbereich liegen in einem regulatorischen Grenzbereich in Bezug auf das RDG[11], was einer Klärung bedarf.

4.1 Markt und Wettbewerb

Legal Tech im Verständnis dieser Vorstudie wird sowohl als neues Geschäftsmodell durch junge, innovative Unternehmen als auch als Einsatz neuer Technologien verstanden.

11 Gesetz über außergerichtliche Rechtsdienstleistungen (Rechtsdienstleistungsgesetz – RDG)

So steht Legal Tech für eine aktive Start-up-Szene, die neue Lösungen für die juristische Arbeit anbietet und damit als Treiber von Innovation für den juristischen Verbrauchermarkt und die wirtschaftliche Rechtsberatung zunehmend auf die Wettbewerbskonstellation im Rechtsmarkt einwirkt.

4.1.1 Neue Akteure und Gründungsdynamik

In den letzten Jahren sind Start-ups als neue Akteure auf dem Markt für Rechtsdienstleistungen sowohl für den Verbraucherbereich (B2C) als auch zur Unterstützung von wirtschaftsberatenden und Unternehmensjuristen (B2B) zunehmend in Erscheinung getreten.

Eine hierzu vorgenommene Datenerhebung zur weltweiten Legal-Tech-Start-up-Landschaft zeigt sowohl im B2C- als auch im B2B-Bereich sowie bei Start-ups, die beide Bereiche bedienen, eine seit 2012/2013 deutlich steigende Gründungs- und Finanzierungsdynamik (Abb. 4.1, 4.2 u. 4.3).[12]

Bezogen auf den 10-Jahres-Zeitraum von 2008 bis 2017, wurden mehr als 80 % der identifizierten Start-ups für den Verbrauchermarkt allein in den letzten 5 Jahren gegründet.[13] Ein ähnliches Bild ergibt sich bei Start-ups zur Unterstützung der wirtschaftsberatenden Tätigkeiten von Juristen. Auch hier fanden, bezogen auf den Untersuchungszeitraum 2008 bis 2017, die meisten der Gründungen in den letzten 5 Jahren statt (70 %).

Die besondere Dynamik spiegelt sich auch in der Anzahl der Investmentrunden[14] im Zeitraum 2008 bis 2017 wider. In beiden Bereichen, B2C und B2B, wurden allein 85 % der Investmentrunden in der zweiten Hälfte des Untersuchungszeitraums getätigt.

Dabei unterscheiden sich die beiden untersuchten Start-up-Gruppen erheblich. Im B2B-Bereich ist nicht nur die Anzahl der Gründungen und Investmentrunden deutlich größer als im B2C-Bereich, sondern auch das durchschnittliche Investitionsvolumen pro Investmentrunde mit 2,9 Mio. US-Dollar mehr als doppelt so hoch wie im B2C-Bereich (1,4 Mio. US-Dollar). Daraus lässt

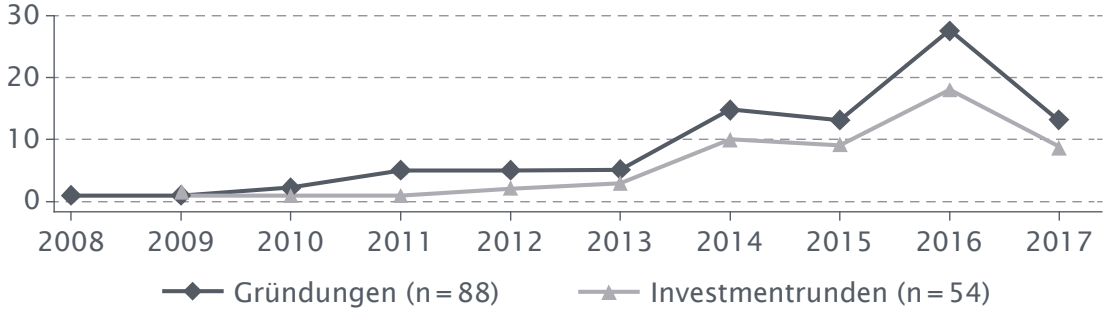
12 Die Daten wurden von der AtomLeap GmbH erhoben und basieren auf öffentlichen wie nichtöffentlichen Datenbanken für Start-ups. Berücksichtigt wurden Legal-Tech-Unternehmen, die zwischen 2008 und 2017 gegründet wurden. Die Datenerhebung ist nicht mit einer Vollerhebung gleichzusetzen. AtomLeap legte bei der Erhebung der Daten einschränkende Kriterien an, um nur solche Legal-Tech-Start-ups zu identifizieren, deren Geschäftsmodell und Technologie auf die innovative Digitalisierung von Rechtsdienstleistungen, vor allem der Rechtsberatung, zielen. Für weitere Details zu den Definitionskriterien siehe Kapitel 7.2. Aufgrund der restriktiven Selektionskriterien ist die Stichprobe deutlich kleiner als die Anzahl der Firmen, die in der offenen Datenbank »CodeX Techindex« gelistet sind (https://techindex.law.stanford.edu/).

13 Die Start-ups wurden in die Bereiche Verbrauchermarkt (B2C) und wirtschaftliche Beratung (B2B) auf Grundlage einer Kurzbeschreibung und Informationen der Webseite gruppiert. Start-ups, die beide Märkte bedienen, wurden einer dritten hybriden Kategorie zugeordnet. Die Datenerhebung erfolgte im November 2017, sodass für dieses Jahr die Gründungs- und Finanzierungsdynamik nicht vollständig erfasst werden konnte.

14 Erhöhung der Kapitaleinlage in ein Unternehmen durch Investoren.

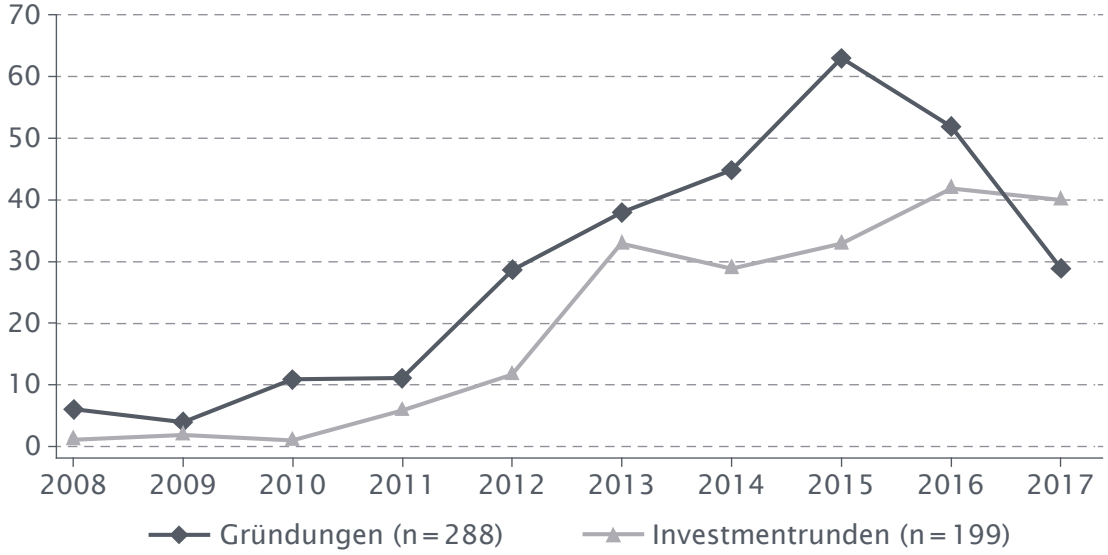
sich ableiten, dass sich die vielfältigeren Einsatzbereiche und das größere Umsatzpotenzial von Legal-Tech-Lösungen in der wirtschaftlichen Rechtsberatung wiederfinden.

Abb. 4.1 Gründungen und Investmentrunden von Legal-Tech-Start-ups im Verbrauchermarkt (B2C) 2008 bis 2017



Quelle: AtomLeap GmbH

Abb. 4.2 Gründungen und Investmentrunden von Legal-Tech-Start-ups in der juristischen Wirtschaftsberatung (B2B) 2008 bis 2017

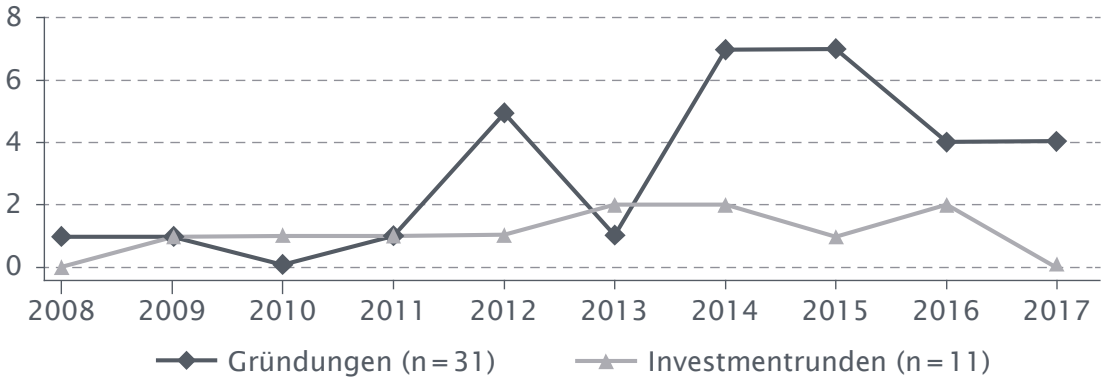


Quelle: AtomLeap GmbH

Mit Blick auf die internationale geografische Verteilung der seit 2008 gegründeten Legal-Tech-Start-ups zeigt sich, dass die meisten davon ihren Sitz in Nordamerika haben (Abb. 4.4). Auffallend ist, dass die Gründungen im B2B-Bereich in Nordamerika die Gründungen in Europa um das Doppelte übersteigen, während die Gründungen im B2C-Bereich in Europa etwas höher sind. Die Stärke

Nordamerikas bei Legal Tech zeigt sich auch in den Investitionstätigkeiten. Unter den jeweils 25 Legal-Tech-Start-ups aus dem B2C- und B2B-Bereich, die im Beobachtungszeitraum die höchsten Finanzierungssummen erhielten, hatten 60 % im B2C-Bereich und 80 % im B2B-Bereich ihren Firmensitz in Nordamerika. Die Daten bestätigen somit die Beobachtungen von Experten, wonach Nordamerika der weltweit führende Markt für Legal-Tech-Anbieter ist (Interview Hartung; Barth 2017).

Abb. 4.3 Gründungen und Investmentrunden von Legal-Tech-Start-ups im Verbrauchermarkt (B2C) und in der juristischen Wirtschaftsberatung(B2B) 2008 bis 2017

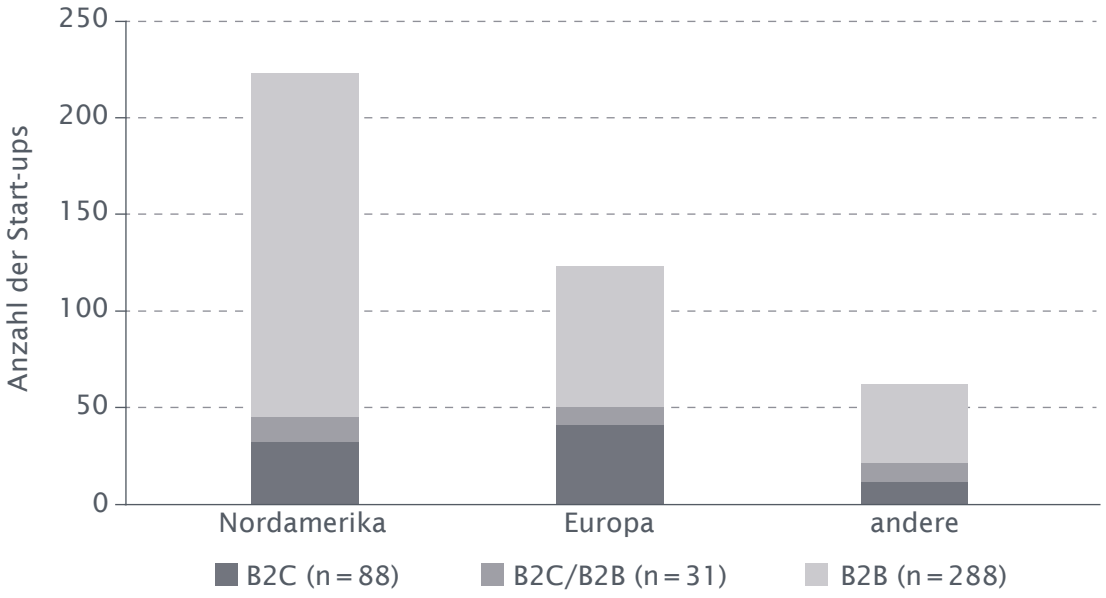


Quelle: AtomLeap GmbH

Die Gesamtzahl aktiver Legal-Tech-Unternehmen lässt sich allenfalls abschätzen. Basierend auf den Daten des vom Stanford Center for Legal Informatics betriebenen CodeX-Techindex waren mit Stand Juli 2018 weltweit ca. 920 Legal-Tech-Unternehmen aktiv. Diese sind in zwölf Unterkategorien gelistet, wobei die deutschen Unternehmen nicht vollständig erfasst sind. In Deutschland existieren laut einer Liste, die vom Anwalt Dominik Tobschall (2017) geführt wird, rund 140 Legal-Tech-Unternehmen (Stand: 20.9.2017). Eine Übersicht und Orientierungen über Angebote von Legal-Tech-Unternehmen werden zudem vom Bundesverband der Unternehmensjuristen e. V. in Form des Legal Tech Compass bereitgestellt. Dieser führt weltweit 198 Anbieter auf, primär im Bereich B2B und davon 59 in Deutschland (Interview Welter).

Insgesamt bestand die im Rahmen dieser Studie untersuchte Stichprobe aus 407 Start-ups, die zwischen 2008 und 2017 gegründet wurden. Wie im Kapitel 7.2 beschrieben, wurden bei der Auswahl strenge Kriterien angelegt, wodurch sich die im Vergleich zum CodeX-Techindex deutlich geringere Anzahl erklärt. Beispielsweise wurden Unternehmen älter als 10 Jahre oder auf dem Markt nicht mehr aktive oder akquirierte Unternehmen aussortiert.

Abb. 4.4 Regionale Verteilung von Legal-Tech-Start-ups, Gründung zwischen 2008 und 2017



Nordamerika: USA und Kanada
Europa: Belgien, Dänemark, Deutschland, Estland, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Niederlande, Norwegen, Österreich, Portugal, Russland, Schweden, Schweiz, Spanien
andere: Australien, Brasilien, Chile, China, Indien, Indonesien, Israel, Japan, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Singapur, Taiwan

Quelle: AtomLeap GmbH

4.1.2 B2C-Bereich

Eine Bewertung der wettbewerblichen Bedeutung der jungen, innovativen Unternehmen im B2C-Bereich muss differenziert für automatisierte Rechtsprodukte (Kap. 3.1.1) sowie Marktplätze und Expertenportale (Kap. 3.1.2) erfolgen.

Automatisierte Rechtsberatungsprodukte

Angebote im Bereich der automatisierten Rechtsberatungsprodukte zielen auf die Durchsetzung von Rechtsansprüchen bei Angelegenheiten mit geringen Streitwerten, die für Rechtsanwälte in der Regel unwirtschaftlich sind. Gleichzeitig werden mit den neuen Rechtsprodukten Menschen angesprochen, die zuvor den Gang zum Anwalt scheuten, etwa weil sie die Anwaltskosten nicht abschätzen konnten, es zu aufwendig und der Ausgang ungewiss war oder generell Hemmungen bestanden, anwaltliche Hilfe in Anspruch zu nehmen.

Demnach stehen solche auf Verbraucher ausgerichtete Legal-Tech-Unternehmen bisher auch nicht in jedem Fall in unmittelbarem Wettbewerb zu kleinen

und mittleren Kanzleien, sondern adressieren eine eigene Marktnische (Interview Schulte; Hartung 2017a). Perspektivisch ist aber zu erwarten, dass Legal-Tech-Unternehmen im Rahmen der technologischen und rechtlichen Möglichkeiten zunehmend versuchen werden, den Markt um höhere Streitwerte zu bedienen, und damit in einen Verdrängungswettbewerb mit kleinen und mittleren Kanzleien treten werden (Hartung 2017a, S. 14). Ein Beispiel dafür ist die Legal Hero GmbH mit der Plattform »Abfindungsheld.de«, die im Bereich Abfindungen und den damit verbundenen höheren Streitwerten in Konkurrenz zu Anwälten trat. Das Unternehmen hatte mit Slogans im Sinne von »besser und billiger« geworben, um sich so Wettbewerbsvorteile gegenüber Anwälten zu verschaffen. Es musste diese Form der Werbung jedoch in der Zwischenzeit aufgrund eines Urteils des Bielefelder Landgerichts (LG Bielefeld, 01.08.2017 – 15 O 67/17) mit der Begründung der Irreführung von Verbrauchern einstellen (Interviews Sigmund u. Ströder).

Insbesondere Einzelanwälte, die sich auf standardisierbare Fälle, z. B. im Verkehrsrecht, spezialisiert haben, werden unter einen zunehmenden Wettbewerbsdruck geraten (Interviews Bues u. Schulte). Gleiches wird auch für kleine und mittlere Kanzleien zutreffen, die sich der Konkurrenz durch stärker spezialisierte Legal-Tech-Angebote ausgesetzt sehen werden (Interview Bues).

Allerdings ist davon auszugehen, dass sich auch kleine und mittlere Kanzleien auf diese Entwicklung einstellen werden, sodass abzuwarten bleibt, ob zukünftige Legal-Tech-Anwendungen für den Verbraucherbereich weiterhin ausschließlich von Legal-Tech-Unternehmen oder – im Rahmen der rechtlichen Möglichkeiten (z. B. im Hinblick auf erfolgsabhängige Honorare) – auch von Kanzleien angeboten werden (Interview Kadelbach).

Mit Blick auf die Preisgestaltung ergibt sich für Legal-Tech-Unternehmen ein wettbewerblicher Vorteil gegenüber Anwälten. Diese sind im Gegensatz zu Anwälten oder Kanzleien, deren Vergütung durch das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz[15] (RVG) reguliert ist und sich nach dem Streitwert richtet, frei in ihrer Preisbildung. Es sind zwar auch Vergütungen auf Honorarbasis üblich, jedoch ist eine erfolgsabhängige Preisgestaltung nach dem Vorbild der Legal-Tech-Unternehmen für Anwälte unzulässig (Interview Schwintowski). Damit können die Legal-Tech-Unternehmen ihre Leistungen preiswerter – oder auch teurer – als ihre anwaltliche Konkurrenz anbieten.

Es zeigt sich, dass die Anbieter automatisierter Rechtsberatungsprodukte Charakteristika von E-Commerce-Unternehmen teilen.[16] Sie profitieren von der Bequemlichkeit und Internetaffinität ihrer Kunden und ziehen diese mit

15 Gesetz über die Vergütung der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte (Rechtsanwaltsvergütungsgesetz – RVG)

16 E-Commerce-Unternehmen zeichnen sich durch einen verzögerungsfreien Handel über das Internet aus. Aus Kundensicht ist die Kauferfahrung bequem und schnell. Darüber hinaus bieten E-Commerce-Unternehmen einen breiten Informationsaustausch für die Kunden (Gruenderszene 2018).

scheinbar kostenlosen Angeboten auf ihre Webseiten. Dies bedeutet aber auch, dass sich die Unternehmen in einem starken Wettbewerb befinden, denn bei gleichen Angeboten können die Verbraucher schnell zwischen den einzelnen Anbietern wechseln. Entsprechend sind bedienungsfreundliche Webseiten sowie gutes Marketing entscheidend, um potenzielle Kunden für sich zu gewinnen (Interview Hartung).

Nach Einschätzung von Schulte (Interview Schulte) könnten die Start-ups außerdem versuchen, sich über die Höhe ihrer Provisionen einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen, sodass es zu einem Preiskampf zwischen den Portalen kommen könnte. Die Konkurrenz wird schließlich noch durch die Internationalität der Legal-Tech-Unternehmen befördert. Aufgrund des standardisierten Angebots per Onlineplattform können die Firmen nach Ansicht von Kadelbach (Interview Kadelbach) global operieren und in Wettbewerb treten. Dies trifft aktuell besonders für Angebote im Bereich der Erstattung von Fluggastansprüchen zu.

Marktplätze und Expertenportale

Deutlich anders stellt sich die wettbewerbliche Situation bei Plattformbetreibern von Marktplätzen und Expertenportalen für Anwälte dar. Diese bringen Mandanten und Anwälte gezielt zusammen und positionieren sich damit als Vermittler zwischen den beiden Parteien, ohne eigene juristische Dienstleistungen anzubieten. Die Plattformbetreiber konkurrieren daher nicht mit den Anwälten, sondern untereinander.

Die Vermittlungsportale für Anwälte teilen wesentliche Charakteristika anderer E-Commerceplattformen. Die Kunden können sehr bequem Hilfe und Information erlangen. Die Reaktionszeiten sind schnell und die Angebote werden zum Teil unabhängig von üblichen Öffnungszeiten 24 Stunden 7 Tage in der Woche zur Verfügung gestellt. Die Kunden gehen nur ein geringes Risiko ein, indem sie eine kostenfreie Ersteinschätzung und eine Betreuung zum Festpreis erhalten. Dies erlaubt Mandanten, anwaltliche Leistungen besser zu kalkulieren und motiviert unter Umständen erst dazu, eine Rechtsberatung in Anspruch zu nehmen, die sonst ausgeblieben wäre. Teilweise wird sogar eine Geld-zurück-Garantie bei Unzufriedenheit mit den Leistungen gegeben, die das Risiko der Mandanten nochmals reduziert. Die Portalbetreiber stellen mitunter interessante, kostenlose Informationsangebote zur Verfügung, mit denen sie Kunden auf ihre Webseite bringen und eventuell für zusätzliche, kostenpflichtige Services gewinnen.

Gezahlt wird durch die Kunden zumeist direkt, zum Teil aber auch indirekt, indem bei einigen Beratungsangeboten die Fragen und Antworten öffentlich sind oder die Kosten für öffentliche Fragen im Vergleich zu vertraulichen Fra-

gen geringer ausfallen. Den Kunden kommt dabei eine hohe Selbstverantwortung zu, indem sie bei der öffentlichen Diskussion ihrer persönlichen und privaten Themen sehr stark verallgemeinern müssen, um nicht zu viel über sich und Dritte preiszugeben.

Da es sich bei den Marktplätzen und Expertenportalen um Plattformen handelt, deren Attraktivität und Nutzen für alle Teilnehmer, d.h. Mandanten und Anwälte, mit zunehmender Größe steigen (positive Rückkopplung), ist eine zunehmende Marktkonsolidierung unter den Plattformbetreibern denkbar (Interview Kadelbach; Hartung 2017a, S. 14).

4.1.3 B2B-Bereich

Anders als im Markt für private Rechtsdienstleistungen ist der Wettbewerbsdruck, den Legal-Tech-Start-ups auf große wirtschaftsberatende Kanzleien ausüben, vergleichsweise gering. Legal-Tech-Softwarelösungen kommen hier als Hilfsmittel zur Unterstützung (oder Automatisierung) der juristischen Arbeit in Kanzleien und Rechtsabteilungen zum Einsatz. So integrieren Kanzleien und Rechtsabteilungen externe Legal-Tech-Anwendungen in ihre internen Prozesse, um Aufgaben und Mandate effizienter und effektiver zu bearbeiten.

Kanzleien und Rechtsabteilungen auf der einen Seite und Legal-Tech-Start-ups auf der anderen treten weniger in einen Wettbewerb um Mandanten, sondern stehen vielmehr in einer Kundenbeziehung zueinander. Aktuell ist kein junges Unternehmen am Markt, das ähnlich wie die Großkanzleien auf die Akquise und Bearbeitung möglichst großer und komplexer Mandate aus der Wirtschaft abzielt. Dennoch nimmt Legal Tech vielfältigen Einfluss auf die Ausrichtung der Geschäftsmodelle der Kanzleien und Rechtsabteilungen bzw. deren Positionierung am Markt.

Nach und nach dürfte Legal Tech für alle wirtschaftsberatenden Kanzleien zu einem Thema werden, allerdings werden sich die Strategien voraussichtlich deutlich unterscheiden. Einige werden Technologien aktiv nutzen, um ihr Geschäftsfeld zu erweitern und sich mit entsprechenden Angeboten am Markt zu positionieren. Andere könnten durch Legal-Tech-Angebote bedroht oder zumindest bedrängt werden, z. B. wenn Teile ihrer Tätigkeitsbereiche dadurch ersetzbar werden. Hier stellt sich die Frage, ob die Anbieter diese Geschäftsteile tendenziell zurückfahren und ihre Akquisetätigkeiten auf andere Geschäftsfelder fokussieren (Interview Leenen). Wie stark eine Kanzlei Legal-Tech-Anwendungen adaptiert, wird also zu einer strategischen Frage ihres Managements (Interview Schwintowski).

Aktuell lassen sich bereits Tendenzen beobachten, dass Mandanten Legal-Tech-Softwarelösungen explizit nachfragen. Besonders die preisbewussten Mandanten der wirtschaftsberatenden Kanzleien erwarten durch den Einsatz von Legal Tech preisliche Vorteile, da sich die abrechenbaren Stundensätze für

Anwälte auf anspruchsvolle Tätigkeiten beschränken und sich durch die technischen Hilfsmittel erbrachte Tätigkeiten (wie z. B. Vertragsautomatisierung) pauschal und damit preiswerter abrechnen lassen. Da Preis- und Wettbewerbsdruck auf Anwaltsdienstleistungen zunehmen, können es sich die Kanzleien selbst kaum erlauben, ihre eigenen Margen durch effizienzsteigernden Technologieeinsatz zu erhöhen. Nach Einschätzung von Leenen und Schulte (Interviews Leenen u. Schulte) geht es für Kanzleien eher darum, kosteneffektiver zu werden und den Forderungen der Mandanten nach Preisnachlässen nachzukommen (siehe auch Hartung 2017b).

4.2 Private Rechtsberatungsprodukte

Legal Tech hat eine wachsende Bedeutung im Verbraucherbereich (Kap. 3.1) erlangt. Die automatisierten Rechtsberatungsprodukte ermöglichen Verbraucherinnen und Verbrauchern einen leichten und bequemen Zugang zur Durchsetzung ihrer Rechtsansprüche (Interview Hartung). Solche Modelle werden deshalb auch als Access-to-Justice-Geschäftsmodelle bezeichnet (Interview Siegmund 2018). Allerdings beschränken sich die Angebote für Verbraucher auf nur wenige Rechtsbereiche, in denen die Prozesse entsprechend strukturier- und automatisierbar sind, z. B. Fluggastansprüche und Abmahnwesen (Interview Hartung). Nebenkostenabrechnungen oder Reisekostenrückerstattungen sind meist schon deutlich komplexer, d. h., Informationen lassen sich nicht so einfach über eine standardisierte Eingabemaske bei den Verbrauchern abfragen (Interview Rumpke).

4.2.1 Effektiverer Verbraucherschutz, aber mit Einschränkung

Der Zugang zu Angeboten von Legal-Tech-Unternehmen im Bereich automatisierter Rechtsberatungsprodukte ist aufgrund der einfachen Handhabung für die Verbraucher niedrigschwellig und trifft den Zeitgeist: Es geht schnell auch von zu Hause aus, Ergebnisse werden in kurzer Zeit erzielt. Statt aufwendige E-Mails zu verfassen, reicht es, durch einfache Drop-Down-Menüs zu navigieren (Interviews Gurkmann u. Rumpke). Die Angebote der Legal-Tech-Unternehmen werden stärker beworben als die Angebote von Kanzleien (u. a. im Internet und Fernsehen) und sind dadurch unter Verbrauchern meist bekannter. Diese ziehen besondere Vorteile daraus, dass es den Legal-Tech-Unternehmen besser gelingt, Ansprüche gegenüber *starken Gegnern* erfolgreich geltend zu machen.

Legal-Tech-Unternehmen helfen den Konsumenten effektiv und ohne Verlustrisiko geringwertige Ansprüche durchzusetzen. Insgesamt führt dies zu einem besseren Verbraucherschutz, denn viele Ansprüche wurden und werden

ansonsten seitens der Verbraucher aufgrund des damit verbunden hohen Zeitaufwands oder auch der geringen Aussicht auf Rechtsdurchsetzung gar nicht erst geltend gemacht (Interviews Gurkmann u. Rumpke).

Es muss jedoch einschränkend angemerkt werden, dass die Verbraucher nicht zu einer vollständigen Rechtsdurchsetzung ihrer Ansprüche kommen, da einerseits eine Provision an das Legal-Tech-Unternehmen gezahlt werden muss und andererseits beispielsweise Betreuungsleistungen wie Verpflegung und eine Unterbringung im Hotel z. B. von der Fluggesellschaft ausbleiben (Interviews Gurkmann u. Isermann). Während der Einbehalt einer Provision von Verbraucherschützern nicht grundsätzlich kritisch gesehen wird, werden dennoch generelle Defizite im System der Rechtsdurchsetzung für Verbraucher angemahnt, wie z. B. die Angebote seitens der Legal-Tech-Unternehmen (Interviews Gurkmann u. Rumpke). Nach Rumkes Ansicht würden diese eine Lücke in der Rechtsdurchsetzung nutzen und davon profitieren, indem sie eine Provision von der Rückerstattung für sich einbehalten. Doch auch wenn die Rechtsdurchsetzung nicht vollständig ist, profitieren die Verbraucherinnen und Verbraucher davon, da sie mithilfe der Legal-Tech-Angebote, wenn nicht zu 100 %, so doch zu einem Großteil ihres Erstattungsanspruchs kommen.

Die Anbieter werben damit, dass ihre Dienstleistungen ohne Kostenrisiko sind. Gleichzeitig werden Gebühren in Form von Provisionen im Erfolgsfall von ca. 25 % verlangt. Nicht immer sind auf den ersten Blick für die Verbraucher die Höhe und Berechnung der Kosten für die Inanspruchnahme der Dienstleistungen transparent. Mitunter befinden sich die Konditionen in Preislisten auf weniger prominenten Stellen der Webseiten oder in den allgemeinen Geschäftsbedingungen positioniert. Ein weiteres typisches Geschäftsmodell besteht darin, dass die Unternehmen Vermittlungsgebühren, Nutzungsentgelte, Lizenzgebühren oder Werbekostenzuschüsse von Dritten erhalten (Hartung et al. 2017, S. 13).

In der Praxis können sich jedoch insbesondere erfolgsabhängige Bezahlmodelle der Start-ups für Verbraucher als nachteilig erweisen (Interview Siegmund). So können Gesamtkosten beim Legal-Tech-Anbieter höher als beim Rechtsanwalt ausfallen, wenn z. B. eine erzielte Abfindung geringer ausfällt als eigentlich möglich bzw. die direkte Beauftragung von Anwälten des Arbeitsrechts ohne die hohe Provisionsbeteiligung günstiger geleistet werden kann (Interview Hartung). Im Gegensatz dazu ist die Inanspruchnahme von Legal-Tech-Angeboten im Segment der Flugerstattung risikofrei für die Verbraucherinnen und Verbraucher, denn hier fällt die Provision nur im Erfolgsfall an.

Aus Sicht des Verbraucherschutzes ist schließlich anzumerken, dass die Onlineangebote der Legal-Tech-Unternehmen in der Tendenz internetaffine Menschen ansprechen (Interview Rumpke).

4.2.2 Spannungsfeld Legal Tech: Schlichtung und Verbraucherschutz am Beispiel Fluggastrechte

Am Beispiel der Durchsetzung der Fluggastrechte lässt sich das Spannungsfeld zwischen Legal Tech, Verbraucherschutz und Schlichtung aufzeigen. Es wird deutlich, dass Verbraucherinteressen zwar besser, aber nicht vollständig umgesetzt werden und die Legal-Tech-Unternehmen ein konkurrierendes, wenngleich jedoch deutlich bequemeres Angebot im Vergleich zum kostenlosen Service von Schlichtungsstellen unterbreiten. Zudem muss festgestellt werden, dass viele Verbraucherinnen und Verbraucher erst dank der Legal-Tech-Angebote Gebrauch von ihren Erstattungsrechten machen, was zuvor in vielen Fällen unterblieben ist. Die große Nachfrage nach Legal-Tech-Angeboten im Fluggastrechtsektor belegt dies, denn es ist anzunehmen, dass sich ein nicht unerheblicher Prozentsatz des Kundenkreises von Legal-Tech-Unternehmen im Bereich Fluggastrechte zuvor nicht an eine Schlichtungsstelle gewandt hat.

Der Verbraucherschutz bei Fluggastrechten ist nach der Verordnung (EG) Nr. 261/2004[17] geregelt. Hiernach kann der Fluggast z. B. im Fall einer Verspätung, eines verpassten Anschlusses, der Annullierung oder der Überbuchung eines Fluges, der Nichtbeförderung oder bei Problemen mit dem Gepäck Ansprüche gegenüber der Fluggesellschaft geltend machen (Interview Isermann). Hierfür stehen den Verbraucherinnen und Verbrauchern drei Wege zur Auswahl:

1. Sie kümmern sich selbstständig, ggf. mit anwaltlicher Hilfe um eine Erstattung ihrer Ansprüche.
2. Sie fordern ihre Rückerstattung mithilfe eines Legal-Tech-Unternehmens ein, wie z. B. Flightright GmbH oder EUclaim Deutschland GmbH[18]. Die Unternehmen erwirken für ihre Kunden die nach der Verordnung (EG) Nr. 261/2004 gestaffelten Entschädigungszahlungen in Höhe von 250, 400 bis maximal 600 Euro. Den Kunden entstehen im Erfolgsfall Kosten in Form einer Bearbeitungspauschale in Höhe von 25 bis 30 %.
3. Die Betroffenen wenden sich an die Schlichtungsstelle für den öffentlichen Personenverkehr e. V. (söp). Zuvor müssen sie jedoch bereits selbst aktiv geworden sein. § 14 Nummer 2 des Verbraucherstreitbeilegungsgesetz gibt vor, dass sich die Verbraucher zunächst direkt an die Unternehmen wenden müssen. Erst wenn dies für die Verbraucher erfolglos war, ist die Schlichtung möglich. Die Schlichtung ist für die Verbraucher kostenfrei. Lediglich die eigenen Kosten, z. B. für Porto und Kopien, müssen die Reisenden selbst tragen.

17 Verordnung (EG) Nr. 261/2004 über eine gemeinsame Regelung für Ausgleichs- und Unterstützungsleistungen für Fluggäste im Fall der Nichtbeförderung und bei Annullierung oder großer Verspätung von Flügen und zur Aufhebung der Verordnung (EWG) Nr. 295/91

18 https://www.euclaim.de/

Die Schlichtungsstelle vertritt zwei Seiten, steht also zwischen Fluggesellschaft und Fluggast und versucht außergerichtlich zwischen beiden Akteuren zu vermitteln und einen Mittelweg zu finden (Interview Rumpke). Finanziert wird das Schlichtungsverfahren von den im Trägerverein der söp zusammengeschlossenen Verkehrsunternehmen. Derzeit schlichtet die söp für rund 360 Verkehrsunternehmen (Bahn, Bus, Flug, Schiff). Im Flugbereich nehmen knapp 50 nationale bzw. internationale Airlines an der Schlichtung teil (Interview Isermann).

Die Legal-Tech-Unternehmen prüfen die Entschädigungsansprüche für Reisende und erledigen in der Regel Fälle, die rechtlich eindeutig gelagert sind. Sie machen eine Forderung gegenüber den Flugunternehmen geltend, die zum Teil auch bis zur vollen Höhe anerkannt wird. Enthält der Fall jedoch einen sehr komplexen Sachverhalt, wird die weitere Behandlung ggf. abgelehnt, während die söp zumeist auch komplexe individuelle Fälle bearbeitet (Interview Isermann). Auch erwirkt die söp eine Rückerstattung für Betreuungsleistungen der geschädigten Fluggäste, z. B. Getränke oder Kosten für Telefonate, bei längeren Wartezeiten auch Übernachtungen inklusive Transfers zum Hotel. Die Reisenden haben einen Erstattungsanspruch, wenn die Fluggesellschaft diese Leistungen nicht vor Ort regelt bzw. etwa über Voucher direkt erstattet. Es handelt sich bei den Getränken/Telefonaten allerdings um vergleichsweise geringfügige Beträge. Laut söp verweisen einige Legal-Tech-Unternehmen ihre Kunden diesbezüglich an die söp (Interview Isermann 2018).

Die söp sieht diese Vorgehensweise durch die Rechtsdienstleister für die Flugunternehmen problematisch, da sie einzelne Beschwerden zweimal bearbeiten müssen, wodurch die Verfahrenskosten steigen, und zudem ungünstig für die Verbraucher, weil sie sich an zwei unterschiedliche Stellen zur Durchsetzung ihrer Verbraucherrechte wenden müssen (Interview Isermann).

Darüber hinaus empfehlen einige Legal-Tech-Unternehmen ihren Kunden, sich an die söp zu wenden, mitunter richten sie sich auch direkt an die Schlichtungsstelle, um deren kostenfreie Dienste für sich in Anspruch zu nehmen (Interview Isermann). Bisher hätten sich über 50 Legal-Tech-Unternehmen (darunter drei aus Deutschland) an die söp gewandt. Darüber hinaus wurde eine weitere Variante der Inanspruchnahme der söp durch die Legal-Tech-Unternehmen beschrieben (Interview Isermann): Diese nutzen die Schlichtungsstelle für einen Test. Ist das Ergebnis des vom Legal-Tech-Unternehmen eingereichten Schlichtungsantrags positiv (z. B. ein »Sofortiges Anerkenntnis« durch das Flugunternehmen) würden im nächsten Schritt vergleichbare Fälle vom Legal-Tech-Unternehmen gegen das Flugunternehmen (gerichtlich) geltend gemacht (Interview Isermann).

Nach Einschätzung des Bundesverbands der Verbraucherzentralen und Verbraucherverbände – Verbraucherzentrale Bundesverband e. V wäre zu prüfen, inwieweit es von der Gesetzgebung gedeckt ist, dass sich Legal-Tech-Unternehmen an Schlichtungsstellen wenden und deren kostenfreie Dienstleistung

in Anspruch nehmen, die sie dann selbst kommerziell für ihre Kunden weiter nutzen (Interview Gurkmann).

Obwohl die Verbraucher bei den Rückerstattungen im Flugbereich nicht zur Durchsetzung ihres vollen Rechts kommen, bevorzugen viele den bequemen Weg über die Onlineplattformen der Legal-Tech-Unternehmen und sind bereit, auf einen Teil ihrer Ansprüche zu verzichten (»one click to my right«) (Interview Kadelbach). Dies spiegelt sich auch in den Zahlen der bearbeiteten Schlichtungsfälle im Vergleich zur Kundenangabe des Unternehmens Flightright wider: Die Zahl der Schlichtungsanträge von Fluggästen hat sich seit dem Start der Flugschlichtung bei der söp 2014 (rund 5.000 Fälle) kontinuierlich erhöht (2018 ca. 13.000 Schlichtungsanträge). Demgegenüber beschreibt Flightright (2018), dass es seit seiner Gründung im Jahr 2010 400.000 Passagieren helfen konnte. Wird nur die Zahl dieses Unternehmens herangezogen, werden Legal-Tech-Unternehmen für die Rückerstattung von Ansprüchen im Fluggastbereich bei Verbrauchern offensichtlich deutlich stärker als die Schlichtungsstelle genutzt. Die Zahlen zeigen eindrücklich, dass die Legal-Tech-Unternehmen im Bereich Fluggastrechte den Verbraucherinnen und Verbraucher ein attraktives Angebot unterbreiten.

Seit dem 1. April 2016 ist das Verbraucherstreitbeilegungsgesetz[19] (VSBG) in Kraft, womit die Richtlinie 2013/11/EU[20] umgesetzt wird. Danach sollen Verbrauchern in ganz Europa neutrale Einrichtungen zur Verfügung stehen, die bei Streitigkeiten mit Unternehmen außergerichtliche Lösungen herbeiführen sollen (BfJ 2019). Ein Beweggrund für das Zwischenschalten von Ombuds- oder Schlichtungsstellen in Verbraucherzusammenhängen ist ein mögliches Marktversagen bei der Verfolgung von kleinen Streitfällen, bei denen Verbraucher ihr Recht nicht durchsetzen können.

Durch die Gründung von Legal-Tech Start-ups zur Durchsetzung der Verbraucherrechte ist ein neuer Markt entstanden, der für die Verbraucher scheinbar bessere, schnellere und kostengünstigere Lösungen bietet (Interview Rumpke u. Schwintowski). Es kommt zu einem Spannungsfeld: Die Legal-Tech-Unternehmen treten in einen Wettbewerb mit den staatlich initiierten und legitimierten Schlichtungsstellen (Interview Rumpke) und stellen diese in Frage, indem die staatliche Verpflichtung, Schlichtungsstellen zu bezahlen, in einigen Fällen nahezu obsolet wird (Interview Schwintowski). Die Legal-Tech-Unternehmen bieten gegenüber der Schlichtungsstelle einen einfachen, niedrigschwelligen Zugang zur Durchsetzung von Verbraucherrechten. Auch wenn eine Provision zu zahlen ist, bedeutet dies aus Sicht der Verbraucher in den meisten Fällen, dass diese immer noch einen größeren Nutzen haben, als wenn sie ihre Rechte gar nicht erst in Anspruch nehmen.

---

19 Gesetz über die alternative Streitbeilegung in Verbrauchersachen (Verbraucherstreitbeilegungsgesetz – VSBG)

20 Richtlinie 2013/11/EU über die alternative Beilegung verbraucherrechtlicher Streitigkeiten und zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 2006/2004 und der Richtlinie 2009/22/EG (Richtlinie über alternative Streitbeilegung in Verbraucherangelegenheiten)

4.3 Wirtschaftsberatende Kanzleien und Rechtsabteilungen

Für große wirtschaftsberatende Kanzleien und unternehmensinterne Rechtsberatungen zeigt sich die Bedeutung von Legal Tech insbesondere hinsichtlich (teil)automatisierter Hilfsmittel, die einzelne Prozess- und Arbeitsschritte des anwaltlichen Tätigkeitsspektrums übernehmen können (Kap. 3.2). Die aktuelle Diffusion entsprechender Produkte unterscheidet sich je nach Komplexität und Eingriffstiefe der Technologien deutlich.

Von den im Rahmen einer Studie des Bundesverbands der Unternehmensjuristen und Wolters Kluwer (BJU/Wolters Kluwer 2018) befragten 62 Rechtsabteilungen gaben z. B. 85 % an, digitale Office-, Projektmanagement- und Datenbanksoftware zu nutzen, wohingegen Werkzeuge zur (teil)automatisierten Durchführung einzelner anwaltlicher Aufgaben lediglich in rund 9 % der befragten Unternehmen eingesetzt werden. Gefragt nach der potenziellen Bedeutung sind jedoch 70 % der Befragten der Meinung, dass an Legal-Tech-Services und -Softwarelösungen in Zukunft kein Weg vorbeiführt.

Die großen international agierenden wirtschaftsberatenden Kanzleien sind mit der Adaption von Legal Tech bereits recht weit: Fast jede große Sozietät unterhält spezialisierte Abteilungen oder Task Forces, die sich mit den Möglichkeiten und Herausforderungen von Legal Tech beschäftigten (Wenzler 2017). Der Einsatz von Legal Tech in Großkanzleien und Rechtsabteilungen weist typische Muster des digitalen Wandels in anderen Bereichen auf. Wie in vielen Anwenderbranchen für digitale Lösungen erfolgt der technologische Wandel dabei eher sukzessiv denn disruptiv.

4.3.1 Erweiterte Leistungserbringung und Arbeitsteilung

Durch den Einsatz von Legal Tech erweitert sich die Eingriffstiefe der Digitalisierung in die juristische Arbeit. Während z. B. Datenbanken mit Mustertexten oder Software zur Suche einzelner Begriffe und Formulierungen in Vertragsdokumenten bereits lange verwendet werden, führen inkrementelle Weiterentwicklungen der technischen Hilfsmittel dazu, dass zunehmend auch komplexere Aufgaben mit der Unterstützung von Software bearbeitet werden können. Bei der Dokumentenanalyse sind Softwareapplikationen wie Kira beispielsweise in der Lage, rechtsrelevante Informationen aus Dokumenten zu extrahieren oder Verträge nach komplexeren Mustern zu durchsuchen (Interview Hartung; Krause/Hecker 2017). Da diese und ähnliche Tätigkeiten durch Menschen vergleichsweise langsam, jedoch unter dem Erfordernis hoher Konzentration zu

erbringen sind, können Legal-Tech-Softwarelösungen mit zunehmender technologischer Reife dazu beitragen, das Personal in Kanzleien und Rechtsabteilungen signifikant zu entlasten.

Die aktuell verfügbaren Hilfsmittel erfüllen im Gesamtspektrum der in Wirtschaftskanzleien und Rechtsabteilungen anfallenden Tätigkeiten daher eher Assistenzfunktionen, als dass sie die Arbeit von Juristinnen und Juristen vollständig übernehmen (Interview Welter). Aufgrund der hohen Komplexität und Spezifizität der zu bearbeitenden Fälle wird es auch mittelfristig bei einer Arbeitsteilung bleiben, in der Algorithmen die von Anwälten als mühsam empfundenen Massenaufgaben übernehmen und diese sich stärker auf die juristisch anspruchsvollen Tätigkeiten konzentrieren können (Krause/Hecker 2017).

Die erhofften Mehrwerte, die sich im Sinne dieser Arbeitsteilung durch die Implementation von Legal Tech in die anwaltliche Leistungserbringung realisieren lassen, ergeben sich aus Effizienzsteigerungen in Form von Zeit- bzw. Kostenersparnissen sowie durch den Qualitätsgewinn, der sich aus der hohen Reproduzierbarkeit und dem geringen Fehlerrisiko der Softwarelösung ergibt (Krause/Hecker 2017).

Eine umfassende praktische Umsetzung dieser Mehrwerte erfordert jedoch hohe finanzielle Investitionen sowie personelle und technische Implementationsaufwände. Da viele Legal-Tech-Anwendungen auf maschinellem Lernen basieren, setzt deren Einsatz aufwendige Anpassungsprozesse voraus, in denen Standardsoftware wie »HotDocs« (Vertragsgestaltung) oder »Kira« (Dokumentenanalyse) an die spezifischen Bedarfe der Kanzleien angepasst werden. Dies wird typischerweise von speziell qualifizierten Mitarbeitenden, die sowohl über juristische als auch über IT-Kompetenzen verfügen, ausgeführt (Interview Leenen).

Ergänzend zur Assistenzfunktionen von Legal Tech bei der internen Erbringung juristischer Leistungen, können die Hilfsmittel von Kanzleien auch zur Erweiterung des extern angebotenen Leistungsportfolios eingesetzt werden. Dies ermöglicht z. B. Großkanzleien den Zugang zu kleinteiligen, jedoch gut skalierbaren Aufgaben, deren Bearbeitung durch Anwälte sich nicht lohnen würde. Da solche Werkzeuge nur die Standardfälle abarbeiten und den Nutzern klärungsbedürftige Abweichungen anzeigt, aus denen ein Beratungsbedarf folgt, können sich daraus mitunter auch größere Mandate ergeben (Interview Leenen).

4.3.2 Kompetenz- und Organisationsentwicklung

Die Notwendigkeit der Kompetenzentwicklung und der Anpassung von Organisationsstrukturen hinsichtlich Legal Tech betreffen kleine wie große Kanzleien. Geht es dem Großteil der Anwaltschaft in kleinen und mittleren Kanzleien zunächst darum, ihren Kenntnisstand zu konkreten Ansätzen und Mehrwerten von Legal Tech zu erhöhen, positionieren sich vor allem Großkanzleien

als Erstanwender (Early Adopter), die die technologischen Potenziale bereits aktiv nutzen, um die interne Effizienz zu steigern oder ihr Produktportfolio punktuell zu erweitern.

Dies bildet sich bereits in den Organisationsstrukturen ab. Führende internationale und große mittelständische Kanzleien verfügen mittlerweile über eigene IT- oder Legal-Tech-Abteilungen, in denen die Potenziale von Legal Tech bereits umfassend genutzt werden (Interview Körner u. Schulte). Demgegenüber tun sich kleinere und mittlere Kanzleien mit der Implementierung organisationaler Strukturen mit Fokus auf Legal Tech eher schwer, weil es meist an einer kritischen Masse standardisierter Fälle fehlt, um die Technologie gewinnbringend einzusetzen (Interview Welter). Kleine Kanzleien werden daher statt der Implementierung von Organisationsstrukturen in Zukunft tendenziell auf die Unterstützung durch externe Dienstleister setzen (Interview Körner).

Die Kooperation mit Start-ups oder externen Dienstleistern bietet Potenzial, das Legal-Tech-Know-how in Kanzleien und Rechtsabteilungen zu erhöhen (Interview Bues). Hiervon profitieren insbesondere internationale Kanzleien. So haben Kanzleien wie Dentons sowie Allen & Overy LLP eigene Start-up-Inkubatoren installiert, um unmittelbar von den Legal-Tech-Innovationen junger Unternehmen zu profitieren. Vergleichbare Ambitionen deutscher Kanzleien sind bislang noch nicht zu beobachten (Interview Hartung). Zukünftig stellt sich hier die Frage, ob es der deutschen Rechtsbranche gelingt, Organisationsstrukturen zu entwickeln, die dem technologischen Wettrüsten mit ausländischen Akteuren standhalten und eine erfolgreiche Verwertung innovativer Ansätze der Rechtsberatung ermöglichen (Interview Bues).

Im Vergleich zu anderen Branchen und Disziplinen scheint die Anwaltschaft insbesondere in kleineren und mittleren Kanzleien noch nicht optimal auf den technologischen Wandel und dessen Effekte am Markt für professionelle Rechtsdienstleistungen vorbereitet. Da davon auszugehen ist, dass der Einsatz von Technologien perspektivisch zu einem relevanten Kriterium der Konkurrenzfähigkeit von Kanzleien wird, besteht vor allem für kleinere Sozietäten die Gefahr, im Wettbewerb abgehängt zu werden (Interview Kadelbach).

Die Einführung von Legal Tech wird sich in den Kanzleien auch auf die Zusammensetzung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auswirken. Bislang sind Wirtschaftskanzleien so ausgelegt, dass die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Associates) optimiert wird. Durch eine Automatisierung von einfachen Tätigkeiten sinkt der Bedarf an (Junior) Associates in Kanzleien, die zunehmend mit den neuen Technologien arbeiten, aber deren Tätigkeiten dadurch auch ersetzt werden (Interview Körner). Während bislang vorwiegend (Junior) Associates die Überschüsse für Partner in Kanzleien erzeugen, indem die veranschlagten Tagessätze die Arbeitnehmerkosten übersteigen, ist offen, ob bei zunehmend automatisierter Aufgabenerfüllung durch Legal-Tech-Anwendungen weiterhin vergleichbare Gewinnmargen und somit Überschüsse für

Partner generiert werden können. Perspektivisch ist also auch ein Rückgang bei der Anzahl der Partner denkbar (Interview Bues u. Schulte). Die Organisationsstruktur der Kanzleien wird sich vermutlich von der klassischen pyramidalen Struktur hin zu einer Raketenform mit weniger Junganwälten und Partnern, dafür aber IT-Mitarbeitern und -Beratern entwickeln (Interview Schulte).

Wenngleich sich dadurch Karrieremöglichkeiten verringern, kann der Einsatz von Legal Tech zu einer Entlastung der Associates in der Bearbeitung repetitiver, jedoch hochkonzentriert und unter Zeitdruck zu erledigender Tätigkeiten führen (Interview Schulte). Dies hat in der Vergangenheit zu einer hohen Personalfluktuation geführt. Legal Tech kann insofern dazu beitragen, dass Anwälte früher und umfangreicher anspruchsvolle Tätigkeiten übernehmen, die eher ihrer Qualifikation entsprechen (Interview Leenen).

Der Bedarf an Kompetenzen im Schnittbereich von Jura und Informatik ist entsprechend hoch, doch Anwälte mit IT-Know-how sind aufgrund der eher traditionell organisierten Ausbildung von Juristen rar (Interview Körner). Der Umfang der bisherigen Aktivitäten zu den Themen Legal Tech und Digitalisierung an den Universitäten zeigt, dass bei den Nachwuchsjuristen nur ein geringes Bewusstsein für die zu erwartenden Veränderungen der nächsten 5 bis 10 Jahren herrscht. Sensibilisierung bzw. Ausbildung zu digitalen Themen finden durch die Universitäten mit wenigen Ausnahmen kaum statt (Interview Bues). Bezüglich der Ausbildung von Juristen besteht mit Blick auf den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Anwaltskanzleien ein starker Handlungsbedarf. Die Absolventinnen und Absolventen juristischer Studiengänge sollten befähigt sein, Legal-Tech-Algorithmen zu verstehen und darauf aufbauende Hilfsmittel zielführend zu nutzen. Grundsätzlich sollten sie für das Thema und die neu entstehenden Geschäftsmodelle sensibilisiert werden (Interviews Bues, Kadelbach, Körner u. Schulte). Impulse für die neue Entwicklung von Legal-Tech-Anwendungen, also die Programmierung, dürften hingegen weiterhin vor allem aus dem Bereich der Informatik kommen (Interviews Bues u. Schwintowski).[21]

Neben der wachsenden Notwendigkeit der Anpassung der juristischen Curricula wird der Kompetenzaufbau im Alltag von Kanzleien und Rechtsabteilungen zukünftig von einer interdisziplinären Zusammenarbeit zwischen Anwälten, IT-Experten und Betriebswirten geprägt sein (Interview Kadelbach).

21 Bei bisherigen IT-bezogenen juristischen Studienangeboten wird sich vorwiegend auf das Informationsrecht bezogen, z. B. computerbezogenes Strafrecht, Vertrags- und Medienrecht, Urheberrecht oder E-Commerce-Recht (für eine Übersicht siehe https://www.master-and-more.de/master-it-recht.html). Während damit voraussichtlich die IT-Kenntnisse unter Juristinnen und Juristen im weiteren Sinne gestärkt werden, lässt dieses Studienangebot keinen direkten Bezug zu Legal-Tech-Anwendungen erkennen, die – unabhängig vom Rechtsgebiet – die Unterstützung und Automatisierung von juristischen Tätigkeiten bezwecken (Kap. 2). Zudem bieten einige deutsche Universitäten erste ergänzende Kursangebote im Bereich Legal Tech an, z. B. Europa-Universität Viadrina, Ludwig-Maximilians-Universität München und Technische Universität München (Hartung 2017a).

Die Art der Zusammenarbeit kann sich dabei unterschiedlich gestalten: Während einige Kanzleien und Rechtsabteilungen vorwiegend IT-Experten in entsprechenden Abteilungen beschäftigen werden, um Anwälte und Juristen bei der Implementierung und Anwendung von Legal Tech zu unterstützen, etablieren andere eigenständige Legal-Tech-Abteilungen, in denen die interdisziplinären Kompetenzen im Sinne von Legal Engineers konvergieren (Interview Körner).

Das Bewusstsein der Anwälte für das Thema – nicht nur für die Digitalisierung im Allgemeinen, sondern auch für Legal Tech im Besonderen – nimmt zu. Der Deutsche Anwaltverein e. V. kann eine steigende Nachfrage seiner Service- und Informationsleistungen verzeichnen. Der Verein implementierte im September 2017 eine Task Force Legal Tech und veranstaltete den Anwaltstag 2017 zum Thema Legal Tech. Zudem wächst das Interesse an den vom Bundesverband der Unternehmensjuristen durchgeführten Veranstaltungen wie dem Legal Tech Summit, die als Austausch- und Informationsplattform genutzt werden (Interview Welter).

4.4 Weiterentwicklung von Legal-Tech-Anwendungen

Es wird erwartet, dass mithilfe von KI und Distributed-Ledger-Technologien Legal-Tech-Anwendungen substanziell weiterentwickelt werden. Beide Technologiekonzepte könnten perspektivisch dazu beitragen, originär juristische Einzeltätigkeiten oder ganze Prozesse zu automatisieren und neuartige Abläufe beispielsweise in der Vertragsumsetzung zu realisieren.

In Ansätzen findet KI schon heute Niederschlag in vereinzelten Anwendungen, wie etwa in der Dokumenten- und Vertragsanalyse. Es sind jedoch noch zahlreiche, technologische Herausforderungen zu meistern, um von den erwünschten Entwicklungspotenzialen tatsächlich zu profitieren.

4.4.1 Einfluss von künstlicher Intelligenz und Blockchain

Künstliche Intelligenz und Blockchain gelten derzeit als wichtige Treiber für Entwicklungen im Bereich Legal Tech (Bues 2017; Glatz 2017).

KI beschreibt als zusammenfassender Oberbegriff unterschiedliche datengetriebene Ansätze wie maschinelles Lernen, Deep Learning mit künstlichen neuronalen Netzen und natürliche Sprachverarbeitung (Natural Language Processing, siehe Kasten) (Bues 2017). Allen Verfahren der KI ist gemein, dass sie ausreichend große Datenmengen benötigen, um die Systeme zu trainieren.

Sprachverarbeitung und Verfahren des maschinellen Lernens in Verbindung mit wachsenden Datenmengen bieten ein vielseitiges Anwendungspotenzial, das in einigen Rechtsbereichen bereits genutzt wird.

Bei der Analyse von Rechtsdatenbanken werden mithilfe von KI schnellere und bessere Suchergebnisse bereitgestellt. Durch KI gelingt es, die Nutzer zu

den besten Fundstellen in einer großen Fülle an Informationen zu navigieren. Die Rechtsdatenbanken sollen sich mittels KI zu intelligenten Suchmaschinen fortentwickeln.

KI hilft ferner beim sogenannten Prozess des E-Discovery, um in einer großen Menge an Daten, die als Beweismittel in zivil- oder strafrechtlichen Verfahren verwendet werden, die gewünschten Informationen zu lokalisieren.

Darüber hinaus können KI-Methoden in der Dokumenten- und Vertragsanalyse dazu dienen, nicht mehr nur große Mengen von unstrukturierten Daten aus- und vorzusortieren, sondern zunehmend auch relevante Informationen zu Vertragsbestimmungen zu extrahieren (Krause/Hecker 2017; Wagner 2018).

Ein weiteres Anwendungsgebiet von KI für die Rechtsbranche eröffnet sich mit Predictive Analytics (Kap. 3.3.3). Bei diesem auf maschinellem Lernen basierenden Verfahren werden Wahrscheinlichkeiten für das Eintreten von Ereignissen auf Grundlage von historischen Daten berechnet. So können beispielsweise historische Rechtsfälle ausgewertet werden, um die Risiken für einen zukünftigen Rechtsstreit abzuschätzen (Bues 2017).

Schließlich ist der Einsatz von KI für juristische Expertensysteme zu nennen, mittels derer die Nutzer rechtliche Antworten über einen Frage-Antwort-Mechanismus erhalten. Ebenso bieten sich für die Rechtsbranche Chatbots mit textbasierten oder auch sprachgesteuerten Dialogsystemen an (Bues 2017).

Methoden zur Anwendung von künstlicher Intelligenz

Verfahren des maschinellen Lernens beruhen darauf, mithilfe von Algorithmen wiederkehrende Muster und Gesetzmäßigkeiten in Lerndaten zu erkennen, um im Anschluss aus den Daten gewonnene Erkenntnisse zu verallgemeinern und auf unbekannte Daten anzuwenden (Krause/Hecker 2017).

Deep Learning ist ein Teilbereich des maschinellen Lernens, bei dem selbstlernende Algorithmen typischerweise in Form von künstlichen neuronalen Netzen das menschliche Lernverhalten nachahmen. Der Ansatz des Deep Learning hat zuletzt vor allem durch seine Erfolge in der Sprach- und Textverarbeitung sowie der Bilderkennung viel Aufmerksamkeit erhalten (Jandl 2017).

Natürliche Sprachverarbeitung kennzeichnet Methoden zur maschinellen Erkennung und Verarbeitung natürlicher Sprache in geschriebener und gesprochener Form.

Eine nächste Entwicklungsstufe in der Digitalisierung der Rechtssystems wird in der Anwendung von Distributed-Ledger-Technologien gesehen, die

insbesondere in Kombination mit Smart Contracts weitreichende Auswirkungen auf die juristische Arbeit haben können (Breidenbach/Glatz 2018; Glatz 2018, S. 59).

Bei Distributed-Ledger-Technologien bzw. Blockchain handelt es sich um neue Grundlagentechnologien, bei denen bislang noch nicht absehbar ist, welche Anwendungsfälle sich langfristig durchsetzen. Für den Rechtsbereich identifiziert Glatz (2018) zwei Anwendungsfelder. So bieten Distributed-Ledger-Technologien neben neuen Möglichkeiten für vertrauenswürdige Datenspeicher vor allem Koordinations- und Automatisierungsmöglichkeiten durch Smart Contracts, die mithilfe von Software die Rechtsbeziehung zwischen verschiedenen Parteien digital abbilden und selbstständig die Erfüllung des Vertrags überprüfen (Glatz 2018).

Distributed-Ledger- und Blockchaintechnologien

Eine Distributed-Ledger-Technologie (verteiltes Kontobuch) beschreibt eine Transaktionsdatenbank, die über ein dezentrales Netzwerk von Computern bearbeitet, geteilt und synchronisiert wird, um die Inhaberschaft von digitalen Gütern (z. B. Kryptowährungen) ohne zentrale Kontrollinstanz (Peer to Peer) sicherzustellen (The World Bank 2018). Das Distributed-Ledger-Prinzip bietet damit eine Alternative zu Prozessen und Institutionen, »die auf dem Modell zentralisierter Kontrolle beruhen« (Glatz 2018).

Blockchain ist die wohl bekannteste Art einer Distributed-Ledger-Technologie und zeichnet sich durch die technische Umsetzung des Konsensmechanismus zur Wahrung der Integrität der Transaktionsdatenbank im Netzwerk aus. Dabei werden bei der Blockchaintechnologie Transaktionen in kryptografisch verschlüsselten Blöcken zusammengefasst, durch sogenannte Proof-of-Work-Berechnungen im Prozess des Mining geprüft und anschließend sequenziell an eine Kette von verifizierten Blöcken angehängt (Bashir 2018).

Bei einer auf der Blockchaintechnologie basierenden Umsetzung von Smart Contracts vollziehen sich Ausführung und Durchsetzung vertraglicher Ansprüche in autonomen, dezentralen Netzwerken und entziehen sich weitgehend der Kontrolle einzelner Akteure. Hierin ist auch die Skepsis begründet, die Smart Contracts seitens vieler Juristen entgegengebracht wird. Während Verträge typischerweise vertrauliche Inhalte zwischen klar benannten Partnern regeln, sind Transaktionen in Blockchains auf eine schwer zu begrenzende Zahl an Netzwerkknoten ausgegliedert. Ferner können auf Basis des derzeitigen technologischen Entwicklungsstands lediglich stark standardisierte Austauschprozesse über Smart Contracts abgebildet werden, z. B. um die Leistungserbringung im Rahmen von Leasing- oder Darlehensverträgen zu kontrollieren (Sandner et al.

2018). Damit werden sie den Komplexitätsansprüchen an rechtsverbindlichen Verträgen nur im Ansatz gerecht, was ihre aktuellen Einsatzfelder im Kontext professioneller Rechtsdienstleistungen noch stark einschränkt (Dülpers 2017). Dennoch ist davon auszugehen, dass sich mit zunehmender technologischer Reife auch die Anwendungsfälle für Smart Contracts erweitern und beispielsweise als digitale Alternativen für Mittelsmänner und zentrale Register (Notare, Handelsregister, Grundbuch etc.) an Bedeutung gewinnen (Czycholl 2017).

4.4.2 Technologische Versprechen und die Praxis

Die zuvor beschriebenen Möglichkeiten für den Einsatz von KI und Distributed-Ledger-Technologien sind groß, doch insbesondere bei der Anwendung von KI gibt es noch deutliche Diskrepanzen zwischen den technologischen Erwartungen und ihrer aktuellen Leistungsfähigkeit (Interview Siegmund). So befindet sich der Einsatz von KI oftmals noch in einer Probephase und ist nur in einem sehr engen Anwendungsfeld wirtschaftlich. Perspektivisch wird erwartet, dass die technische Entwicklung im Rechtsbereich zwar weiter in Richtung KI geht, gleichzeitig wird aber nicht von einem flächendeckenden Einsatz KI-basierter Legal-Tech-Anwendungen ausgegangen (Interview Kadelbach; Breidenbach/Glatz 2018).

KI-basierte Legal-Tech-Anwendungen werden zunächst vor allem im B2B-Bereich ihre primäre Bedeutung entfalten, wenngleich auch hier noch große technologische Hürden zu überwinden sind. Die Einsatzmöglichkeiten von automatisierten Legal-Tech-Lösungen im Wirtschaftsbereich beschränken sich aktuell auf standardisierbare Tätigkeiten und eindeutige Sachverhalte. Die meist anspruchsvolle, höherwertige juristische Arbeit ist sehr stark durch (geschriebene) Sprache geprägt, deren semantisches Verständnis für Software nach wie vor schwer nachvollziehbar ist und eine leistungsfähige KI erfordert (Interview Kadelbach).

In erster Linie wird mit dem Einsatz von Legal Tech in Rechtskanzleien das Ziel verfolgt, Prozesse und einzelne Arbeitsschritte schneller, besser und weniger störanfällig zu machen. Die Technologie erfüllt dabei primär eine Assistenzfunktion, um repetitive Tätigkeiten zu übernehmen. Während dies durch den Einsatz gängiger IT-Lösungen für die Prozessorganisation und das Projektmanagement in vielen Kanzleien und Rechtabteilungen bereits gut gelingt, werden die KI-basierten Legal-Tech-Anwendungen diesem Anspruch bislang nur teilweise gerecht.

Einige Anwendungen funktionieren schon sehr gut, andere bedürfen menschlicher Nacharbeit. Aufwand und Nutzen stehen daher noch nicht immer in einem zufriedenstellenden Verhältnis (Interview Kadelbach u. Leenen). Die Standardprodukte der Marktführer müssen ferner zum Einsatz an die tatsächli-

chen Bedarfe mitunter aufwendig angepasst werden. Mitarbeiter müssen trainiert, die Software entsprechend programmiert werden. Dazu kommt, dass insbesondere in Deutschland viele Daten und Dokumente nicht digital verfügbar sind, sodass das notwendige Training der selbstlernenden Algorithmen nur eingeschränkt erfolgen kann (Interview Leenen). So erfordert eine KI-gestützte Datenanalyse, dass sogenannte gelabelte Daten erfasst werden, was meist händisch erfolgen muss. Während bei Bilddateien das Labeln unkompliziert ist, erfordert er bei der Strukturierung von juristischen Schriftsätzen Expertenkenntnisse. Eine hochqualitative Aufbereitung von Rechtsdaten ist somit kostenintensiv und wird meist proprietär behandelt (BJU/Wolters Kluwer 2018).

Im B2C-Bereich spielen KI-basierte Legal-Tech-Anwendungen bislang eine untergeordnete Rolle. Hier wird die Diffusion von Legal Tech vor allem durch die Individualität der Fälle und Komplexität der deutschen Rechtsprechung begrenzt. So werden sich die meisten Rechtsstreitigkeiten auf absehbare Zeit nicht mithilfe von Algorithmen abbilden bzw. lösen lassen (Interview Schwintowski). Anwälte wirken auch als Moderatoren in der Kommunikation zu den Mandanten, um strittige Sachverhalte so darzustellen, dass sie weiterverarbeitet werden können. Rechtsberatung ist dabei immer auch von persönlichen Abwägungen und Entscheidungen geprägt, die sich nicht leicht in einen Algorithmus übersetzen lassen (Interview Welter). Werden den Legal-Tech-Lösungen vor allem durch Start-ups in ihrer öffentlichen (Selbst-)Darstellung häufig Disruptionspotenziale zugeschrieben, muss dieses Bild bei der Betrachtung aktueller Anwendungsbeispiele deshalb in den meisten Fällen relativiert werden. Dies kann sich vor dem Hintergrund der erwartbaren Weiterentwicklungen relevanter Technologien zukünftig ändern.

In einem noch früheren Entwicklungsstadium als die KI-basierten Legal-Tech-Produkte befinden sich juristische Anwendungen auf Basis von Distributed-Ledger-Technologien, sodass sich aus heutiger Sicht nicht abschätzen lässt, ob, in welchem Ausmaß und zu welchem Zeitpunkt dieser neuartige Technologieansatz die Rechtsbranche durchdringen wird. Gleichzeitig sind die Folgen der Distributed-Ledger-Technologien nicht zu unterschätzen, da ihnen ein allgemein hohes Disruptionspotenzial zugeschrieben wird. So könnten z. B. Smart Contracts zukünftig das gesamte Vertragswesen grundlegend verändern (Breidenbach/Glatz 2018, S. 5). Es könnte perspektivisch dahin gehen, dass algorithmenbasiert Entscheidungen gefällt oder Verträge ausgeführt werden (Self-Executing-Contracts). Beispielsweise wäre es möglich, dass sich bei Mietwohnungen die Türschlösser nicht mehr öffnen, wenn die Miete nicht bezahlt worden ist, genauso wie bei Autos die Türen nicht mehr aufgehen, wenn die Zahlung der Leasing-Raten ausbleibt (Lobe 2018).

4.5 Auswirkungen auf die Rechtspflege

Zukünftige Legal-Tech-Anwendungen werden voraussichtlich auch die Rechtsprechung bei Gericht beeinflussen (Kap. 4.5.1). Die Onlinestreitschlichtung als eine weitere Facette von Legal Tech scheint ein erster Schritt auf dem Weg in Richtung Onlinegerichte zu sein.

Die Weiterentwicklungen bei Legal Tech – insbesondere durch Distributed-Ledger-Technologien – werden vermutlich zur Entstehung neuer Rechtsbereiche beitragen. Ein Beispiel dafür sind Smart Contracts, deren zivilrechtliche Bedeutung noch ungeklärt ist (Kap. 4.5.2).

Ferner werden durch die Entwicklungen von Legal Tech übergreifende regulatorische Rahmenbedingungen für die Erbringung von Rechtsdienstleistungen und damit insbesondere das RDG berührt (Kap. 4.5.3).

4.5.1 Gerichte und Staatsanwaltschaft

Der Großteil von Rechtsdienstleistungen setzt im vorgerichtlichen Bereich an und zielt darauf ab, Gerichtsprozesse nach Möglichkeit zu vermeiden. Obwohl Legal Tech im Kontext von Gerichten bisher noch kein Schwerpunktthema ist, kann zukünftig von einer wachsenden Bedeutung bei der Unterstützung richterlicher Tätigkeiten sowie der Arbeit der Staatsanwaltschaft ausgegangen werden.

Erste Ansätze finden sich bereits in Form von Anwendungen für gerichtliche Onlinemahnverfahren (Kap. 3.3.2) oder bei der algorithmenbasierten Berechnung von monetären Verbindlichkeiten, wie z. B. Unterhaltszahlungen, die richterliche Urteile direkt beeinflussen können. Ferner sind einzelne Pilotprojekte in Bundesländern zu verzeichnen, in denen die Ergebnisse der Auswertung von strafrechtlich relevanten Daten der Staatsanwaltschaft für die Verdachtserhärtung im Anklageverfahren dienen (Interview Schwarzburg).

Legal-Tech-Hilfsmittel können prinzipiell auch bei den Gerichten zur Effizienzsteigerung genutzt werden. Dabei gehen die Möglichkeiten deutlich über die Förderung des elektronischen Rechtsverkehrs durch elektronische Gerichtsakten und Behördenpostfächer hinaus (Kap. 3.3.1) und stellen eine Chance dar, die teuren und knappen gerichtlichen Ressourcen zu entlasten. Obwohl die Anwendungspotenziale neuer technologischer Ansätze der Datenauswertung und -verarbeitung in der Justiz umfassend sind (z. B. bei der Beweisaufnahme und -auswertung), muss noch geklärt werden, in welchen konkreten Zusammenhängen der rechtskonforme Einsatz von Legal Tech einen praktischen Mehrwert schaffen kann (Interview Schwarzburg). Um diese Frage zu beantworten, wurde auf der Herbstkonferenz der Justizministerinnen und Justizminister der Länder 2017 die Einsetzung einer länderoffenen Arbeitsgruppe beschlossen. Sie soll Anknüpfungspunkte prüfen, an denen eine Öffnung der Justiz für Legal-Tech-

Anwendungen sinnvoll und juristisch unangreifbar wäre. Die Arbeitsgruppe Legal Tech hatte auf der Konferenz der Justizministerinnen und Justizminister im Frühjahr 2019 den Top »Legel Tech: Herausforderungen für die Justiz« behandelt. Wie bei der Automatisierung von Rechtsprodukten steht hier die Frage nach der Standardisierung im Vordergrund. Während Strafprozesse sehr einzelfallbasiert ablaufen und Fingerspitzengefühl in der Rechtsprechung erfordern, bietet sich bei Zivilprozessen vermutlich das größte Potenzial für Legal-Tech-Anwendungen. Es ist denkbar, dass Verfahren, die schon heute sehr standardisiert ablaufen, beispielsweise Kündigungsschutzklagen, in Ansätzen automatisiert werden (Interview Schulte).

Ein wesentliches Kriterium für den Einsatz von Technologien ist, dass die richterliche Unabhängigkeit nicht beeinträchtigt werden darf, beispielsweise indem Algorithmen aufgrund ihrer Funktionsweisen die Muster und Formate für Prozesse richterlicher und staatsanwaltschaftlicher Entscheidungsfindung vorgeben. Auch die Trivialisierung juristischer Bewertungsdimensionen stellt ein potenzielles Risiko einer zunehmenden Prozessdigitalisierung dar: Die Aufgabe von Richter- und Staatsanwaltschaft besteht oft in der Bewertung emotionaler und sozialer Sachverhalte, was ein hohes Maß an Empathie und Fingerspitzengefühl für persönliche Schicksale und Situationen erfordert (Interview Schwarzburg). In diesen Zusammenhängen würde der ungeprüfte bzw. unkritische Einsatz von Technologien auf wenig Akzeptanz stoßen. Insofern geht es perspektivisch eher darum, vorbereitende Arbeitsprozesse sukzessiv zu automatisieren bzw. zu digitalisieren. Digitale Entwicklungen sind zwar grundsätzlich auch im Bereich der Justiz nicht kategorisch abzulehnen, jedoch muss deren Einsatz im Vorfeld insbesondere auch mit Blick auf Datenhoheit, -sicherheit und -transparenz gut begründet werden (Interview Schwarzburg). Besonders die Transparenz der Entscheidungsfindung scheint relevant. Schon heute fällt es Juristinnen und Juristen mitunter schwer, softwaregestützte Berechnungen etwa zu Unterhaltszahlungen im Familienrecht nachvollziehen zu können. Eine Urteilssprechung könnte sich dadurch weg von der menschlichen Einschätzung mit Fingerspitzengefühl hin zu einer algorithmenbasierten Entscheidungsfindung verschieben (Fries 2018).

Neben dem Kernbereich der Justiz betrifft Legal Tech auch angrenzende Bereiche. Das ist dann der Fall, wenn Gerichte zunehmend mit Akteuren konfrontiert werden, die Legal Tech im Rahmen juristischer Verfahren nutzen. Beispielsweise ist es wahrscheinlich, dass Legal-Tech-Elemente zukünftig zur Durchführung von Musterfeststellungsklagen zur gemeinsamen Geltendmachung von Schadensersatzansprüchen genutzt werden. Wenn die primär dafür zuständigen Verbraucherzentralen z. B. Fälle und dazugehörige Angaben über Onlineformulare sammeln, werden sie voraussichtlich auch Legal-Tech-basierte Hilfsmittel nutzen (Interview Rumpke).

Eine wichtige Frage wird sein, inwieweit die staatliche Justiz Massenvorgängen gewachsen ist. Eine Durchsetzung von tausenden, standardisierten Anspruchsforderungen vor Gericht, wie sie in der zweiten Jahreshälfte 2018 im Zusammenhang mit dem VW-Abgasskandal und der Einsendung von Entschädigungsansprüchen durch das Legal-Tech-Unternehmen financialright zu verzeichnen waren, ist aufgrund der Arbeitsweise und -abläufe kaum realisierbar und führt zu einer starken Beanspruchung der Gerichte (Interview Isermann). Der Effektivitätsfortschritt für die Verbraucher stößt damit an die Grenzen der herkömmlichen Arbeitsweisen vor Gericht (Interview Hartung).

Aus dieser Herausforderung können wiederum Impulse für eine Digitalisierung sowie neue Werkzeuge zur Bearbeitung und Umsetzung von rechtlichen Ansprüchen an Gerichten entstehen (Interview Schwintowski).

4.5.2 Entstehung neuer Rechtsbereiche

Über den engeren Bezug von Legal Tech hinaus wird der technologische Wandel auch neue Rechtsbereiche entstehen lassen, die letztlich zu einer Umformung des gesamten Rechtsrahmens führen können (Interview Schwintowski). Ein Beispiel dafür deutet sich bereits heute im Kontext der Distributed-Ledger-Technologien an (Kap. 4.1.1): So werden Kryptowährungen bisher nicht durch Rechtssysteme, sondern durch dezentrale Algorithmen und Serverstrukturen reguliert und entziehen sich so nationaler Rechtsprechung. Sollten Währungen wie Bitcoin nachhaltig an Bedeutung gewinnen, könnte sich das auch auf das internationale Währungs- und Finanzrechtssystem auswirken. Infolgedessen müsste sowohl das geltende Recht an den neuen Rechtsbereich angepasst werden (Kreditwesengesetz[22] etc.) als auch Gerichte eine Handhabe für die Bearbeitung entsprechender Rechtstreitigkeiten entwickeln (Interview Schwintowski).

Ähnlich verhält es sich mit Smart Contracts, deren zivilrechtliche Bedeutung aktuell noch weitgehend ungeklärt ist. In diesen und anderen Fällen besteht die Herausforderung darin, die Anschlussfähigkeit des rechtlichen Rahmens an den technologischen Wandel zu gewährleisten und die Entscheidungssouveränität der Gerichte zu bewahren (Interview Siegmund).

4.5.3 Regulatorische Rahmenbedingungen

Die Umsetzung der technologischen Potenziale von Legal Tech in Form von Geschäftsmodellen und technischen Hilfsmitteln ist auch von übergreifenden regulatorischen Rahmenbedingungen abhängig. Die Geschäftsmodelle der Le-

22 Gesetz über das Kreditwesen (Kreditwesengesetz – KWG)

gal-Tech-Start-ups sind insofern entscheidend von der Rahmensetzung geprägt, da ein sicheres regulatorisches Umfeld für viele junge Unternehmen eine wesentliche Voraussetzung für die Gewährleistung des Geschäftsbetriebs und die Gewinnung von Investoren darstellt (Interviews Hartung u. Schwarzburg).

Rechtsdienstleistungsgesetz

Im Verbraucherbereich bildet das RDG für den Großteil der Legal-Tech-Anwendungen und -Unternehmen die zentrale regulatorische Referenz. Das RDG »regelt die Befugnis, in der Bundesrepublik Deutschland außergerichtliche Rechtsdienstleistungen zu erbringen« (§ 1 Abs. 1) und versteht Rechtsdienstleistungen dabei grundsätzlich als »jede Tätigkeit in konkreten fremden Angelegenheiten, sobald sie eine rechtliche Prüfung des Einzelfalls erfordert« (§ 2 Abs. 1).

Das erklärte Ziel des Gesetzes besteht darin, einen verbindlichen Qualitätsanspruch für die Erbringung von Rechtsdienstleistungen zu institutionalisieren und Rechtssuchende vor unqualifizierten Angeboten und Anbietern zu schützen. In diesem Sinne ist das RDG ein »Verbotsgesetz mit Erlaubnisvorbehalt. Es verbietet grundsätzlich die selbstständige Erbringung außergerichtlicher Rechtsdienstleistungen, es sei denn, diese wird ausdrücklich erlaubt« (Remmertz/Kuhlmann 2017). In der Konsequenz bedeutet dies, dass Rechtsdienstleistungen im zuvor genannten Sinn in Deutschland nur durch registrierte Rechtsanwälte oder sachkundige Unternehmen (wie Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Notare etc.) erbracht werden dürfen.

Dienstleistungen, die vom RDG ausgenommen sind, betreffen beispielsweise die unspezifische allgemeine Aufklärung über rechtliche Hintergründe, die Geltendmachung unstreitiger Ansprüche oder die Mitwirkung bei einem Vertragsabschluss oder einer Vertragskündigung (ADF 2008). Außerdem erlaubt § 5 RDG Rechtsdienstleistungen im Zusammenhang mit einer anderen, nichtanwaltlichen Tätigkeit, wenn sie als Nebenleistung zum Berufs- oder Tätigkeitsbild gehören. Beispiele hierfür bilden die Insolvenzberatung durch Betriebswirte, Kaufleute oder Wirtschaftsjuristen oder die fachliche Beratung über Fragen des Baurechts durch Architekten.

Während Anwälte also grundsätzlich alle Rechtsdienstleistungen anbieten dürfen, benötigen andere Anbieter eine Registrierung. Legal-Tech-Unternehmen, die Ansprüche für Verbraucher durchsetzen (z. B. Flightright, LexFox GmbH mit »wenigermiete.de«, 24/seven service GmbH mit »ABOHELD«), gehören zur registrierungspflichtigen Gruppe und werden gemäß § 10 RDG reguliert. Zuständig für die Registrierungen sind die Oberlandesgerichte (Interview Hartung).

Für den Verbraucherbereich stellt sich die Frage, ob ein bestimmtes Legal-Tech-Angebot eine Rechtsberatung darstellt. Umfasst das Angebot eine individuelle Durchsetzung des Rechts, z. B. in Form von Entschädigungszahlungen, handelt es sich wie im Fall von Flightright um eine Inkassodienstleistung, die ausdrücklich durch den Erlaubnisvorbehalt des RDG abgedeckt ist (Interview Schwintowski). Weniger eindeutig lassen sich Ansätze bewerten, in denen technologische Algorithmen beispielsweise in Form von Chatbots Teilschritte der anwaltlichen Tätigkeiten übernehmen bzw. individuelle Rechtsberatung über digitale Hilfsmittel wie Vertragsgeneratoren durchführen (Hartung 2017b).

Aus der Unklarheit, ob Legal-Tech-Anwendungen im Verbraucherbereich eine Rechtsberatung darstellen, leitet sich ein möglicher Anpassungsbedarf des RDG ab (Interviews Schwintowski u. Schulte). So ist noch weitgehend umstritten, inwieweit das RDG auf Unternehmen, deren Geschäftsmodelle auf Access-to-Justice-Ansätzen in den Gebieten des Mietrechts, der Versorgungsansprüche oder der Überprüfung von Sozialleistungs- oder Bafög-Ansprüchen etc. basieren, tatsächlich anwendbar ist (Interviews Schulte u. Schwarzburg). Daher bewegen sich Legal-Tech-Angebote für Verbraucher sehr schnell in einem Graubereich, da sie mitunter eine Einzelfallprüfung enthalten, dafür aber nicht zugelassen sind (Interview Schulte). Das RDG stammt aus dem Jahr 2007 und damit einer Zeit, in der Dienstleistungen mithilfe von Legal Tech in der heutigen Form nicht absehbar waren. Insgesamt besteht Klärungs- bzw. Schärfungsbedarf des RDG dahingehend, in welchen Bereichen der Rechtsberatung Legal-Tech-Unternehmen – auch im Sinne eines effektiven Verbraucherschutzes – tätig sein dürfen (Interviews Siegmund, Hartung u. Schulte).

Bundesrechtsanwaltsordnung und Berufsordnung für Rechtsanwälte

Das anwaltliche Berufsrecht ist im Wesentlichen in der Bundesrechtsanwaltsordnung (BRAO) und der Berufsordnung für Rechtsanwälte (BORA) geregelt. Die §§ 1 und 2 Abs. 2 BRAO legen fest: »Der Rechtsanwalt ist ein unabhängiges Organ der Rechtspflege.« und »Seine Tätigkeit ist kein Gewerbe.«. Das etablierte Berufsbild der Anwälte unterliegt klaren Vorgaben; die von der Bundesanwaltskammer (2009, S. 3) herausgegebene BORA umreißt das Selbstverständnis des anwaltlichen Berufsbilds wie folgt: »Der Rechtsanwalt übt seinen Beruf frei, selbstbestimmt und unreglementiert aus, soweit Gesetz oder Berufsordnung ihn nicht besonders verpflichten. ... Die Freiheitsrechte des Rechtsanwalts gewährleisten die Teilhabe des Bürgers am Recht. Seine Tätigkeit dient der Verwirklichung des Rechtsstaats. Daran anschließend beschreibt auch das Bundesverfassungsgericht (BVerfG 3.7.2003, Abs. 44) Rechtsanwälte als unabhängige Organe der Rechtspflege und als berufene Berater und Vertreter der Rechtsuchenden.

Die Auslegungen von BRAO und BORA haben dementsprechend Einfluss auf die Frage, wie intensiv Anwälte Legal Tech in der Ausübung ihres Berufs

nutzen können bzw. welche Legal-Tech-Dienstleistungen sie selbst anbieten dürfen. Bezogen auf den erstgenannten Aspekt sind die regulativen Voraussetzungen für den Einsatz von Legal Tech klar. Die Ansprüche und Pflichten aus dem Berufsrecht der Anwälte müssen auch bei Prozessen, in denen Legal Tech zum Einsatz kommt, eingehalten werden.

Die Möglichkeiten für Anwälte oder Kanzleien, Legal Tech zur Erweiterung ihres Dienstleistungsportfolios oder zur Erschließung neuer Geschäftsfelder einzusetzen, sind durch die BRAO und insbesondere das Verbot gewerblichen Handelns deutlich eingeschränkt. Anders als beispielsweise gewerbliche Legal-Tech-Start-ups dürfen Anwälte und Kanzleien nach § 43b BRAO nicht offensiv für sich und ihre Angebote werben und sind nach § 49b BRAO auch in der Preisgestaltung an das RVG gebunden. Erfolgsabhängige Honorare, wie sie in den Bezahlmodellen vieler Start-ups praktiziert werden, sind für Anwälte daher ausgeschlossen (Interview Bues).

Weiterhin muss nach § 51 BRAO die Tragweite des Haftungsschutzes anwaltlicher Tätigkeiten berücksichtigt werden. So ist bisher unklar, inwiefern der Haftungsschutz auch für Rechtsdienstleistungen gilt, wenn diese schwerpunktmäßig durch Legal-Tech-Anwendungen erzeugt wurden (Interview Bues).

Auch die Zusammenarbeit zwischen Anwälten und Nichtanwälten ist durch das in § 59 BRAO geregelte Fremdbesitzverbot beschränkt. So dürfen Nichtanwälte weder als Gesellschafter einer Rechtsanwaltsgesellschaft fungieren noch als Dritte am Gewinn der Rechtsanwaltsgesellschaft beteiligt werden. Der § 59a BRAO regelt, dass kein berufsfremdes Kapital die anwaltliche Berufsausübung beeinflussen darf. Dieses Fremdkapitalverbot stellt einerseits einen Wettbewerbsnachteil von Kanzleien gegenüber Legal-Tech-Unternehmen dar, sichert andererseits aber die anwaltliche Unabhängigkeit als schützenswertes gesellschaftliches Gut (Interview Schulte). In Großbritannien wurde das auch dort bestehende Fremdkapitalverbot mittlerweile durch den sogenannten Legal Services Act eingeschränkt, der eine Zusammenarbeit mit Dritten unter strenger Regulierung erlaubt. Und in Frankreich gibt es für Rechtsanwaltskammern die Option, eigene Start-up-Inkubatoren zu betreiben und mit diesen neue Geschäftsfelder zu erschließen (Interview Hartung).

Aufgrund der eindeutigen Restriktionen und punktuellen Unklarheiten ergibt sich für Anwälte ein struktureller Wettbewerbsnachteil, wenn sie mit gewerblichen Legal-Tech-Start-ups um Marktanteile konkurrieren. Der Einsatz von Legal Tech im eigenen Dienstleistungsportfolio birgt für Anwälte und Kanzleien darüber hinaus die Gefahr, gewerbesteuerpflichtig zu werden. In der Konsequenz führt dies dazu, dass Anwälte selbst oft zu Gründern gewerblicher Start-ups werden und infolgedessen als nichtanwaltliche Dienstleister agieren (Hartung 2017b).

5 Handlungsfelder

Aufbauend auf den in Kapitel 4 beschriebenen Potenzialen und Wirkungen, leiten sich einige Handlungsfelder ab, die primär in den Bereichen Kompetenzentwicklung, Anpassung regulatorischer Rahmenbedingungen und Verbraucherschutz liegen.

5.1 Anpassung der juristischen Ausbildung an die zunehmende Digitalisierung von Rechtsprechung und Rechtsdienstleistungen

Die im Rahmen der Vorstudie gewonnenen Erkenntnisse legen nahe, dass das Curriculum der juristischen Ausbildung in Teilen modernisiert werden muss, um Absolventinnen und Absolventen auf die praktische Bedeutung der Digitalisierung im Berufsalltag von Anwälten und anderen Juristen vorzubereiten.

Der Bedarf für IT-Know-how bei den angehenden Juristen steigt. Dementsprechend bedarf es neuer Lehrangebote, in denen Studierende die notwendigen Fähigkeiten erlangen, um Legal-Tech-Anwendungen effizient einsetzen zu können. Dazu zählt auch ein grundlegendes Verständnis von einfachen Programmiertätigkeiten. Ergänzend wären Kenntnisse zu den Strukturen und Wechselwirkungen von neuen digitalen Geschäftsmodellen in der Ausbildung der Juristen zu vermitteln.

Die Entwicklung solcher Lehrangebote setzt eine disziplinäre Öffnung voraus, wobei insbesondere Schnittstellen zur Informatik und den Wirtschaftswissenschaften bestehen. Da die Nachfrage nach IT-Kompetenzen bei Anwälten und sonstigen Juristen kurz- bis mittelfristig steigen wird und auch die unternehmerischen Chancen für Legal-Tech-Start-ups perspektivisch eher zu- als abnehmen, ist die Sicherung einer zeitgemäßen Ausbildung essenziell, um den Anschluss an relevante technologische Entwicklungen (auch im internationalen Kontext) nicht zu verlieren und Effizienzvorteile nutzen zu können.

5.2 Klärung offener regulatorischer Fragen

Die zielgerichtete Regulierung von Legal Tech sollte in gleicher Weise Innovation fördern, den Verbraucherschutz stärken, den Zugang zu Recht verbessern und handelnden Akteuren rechtssichere Rahmenbedingungen für die Umsetzung neuer Lösungen und Geschäftsmodelle bieten. Inwiefern die aktuellen Regelungen von RDG, BRAO und anderen Gesetzen zur Klärung der Rechte und Pflichten von Anwälten sowie den Bedingungen ihrer Berufsausübung bereits adäquat leisten, wurde im Rahmen der geführten Interviews ambivalent bewertet.

Kleinere Anwaltskanzleien haben gegenüber einer Senkung der formalen Voraussetzungen zur Erbringung von Rechtsdienstleistungen im RDG Bedenken, dass zunehmend neue Wettbewerber auf den Markt kommen, die beispielsweise aufgrund flexiblerer Preisgestaltung oder direkter Kundenwerbung bzw. entsprechender Restriktionen der Anwaltschaft durch die BORA strukturelle Wettbewerbsvorteile genießen. Das Risiko für Anwälte, durch Legal-Tech-Angebote im Leistungsportfolio gewerbesteuerpflichtig zu werden, beschränkt die Entwicklung von Angeboten innerhalb etablierter Kanzleien und führt zu Ausweichbewegungen in Richtung Gründung gewerblicher Unternehmen. Bezogen auf das Fremdbesitzverbot ist zu erwägen, ob sich hierdurch Wettbewerbsnachteile der Kanzleien gegenüber nationalen und auch internationalen gewerblichen Anbietern ergeben und inwieweit durch eine eventuelle Anpassung Innovationen befördert werden könnten, ohne den Anspruch an die Kanzleien in Bezug auf Unabhängigkeit in der Rechtsprechung zu gefährden.

Gewerbliche Start-ups, die selbst Rechtsdienstleistungen erbringen und vermarkten wollen, plädieren in dieser Diskussion tendenziell für stärkere regulatorische Freiheiten im RDG. Dies würde neben den zuvor benannten Bedenken aufseiten etablierter kleinerer und mittlerer Kanzleien auch Fragen zum Verbraucherschutz berühren, der im sensiblen Bereich der Rechtsdienstleistungen besonders hoch anzusiedeln ist. Es ist zu klären, inwieweit Legal-Tech-Angebote eine Rechtsberatung darstellen bzw. inwieweit diese von originär anwaltlichen Tätigkeiten abzugrenzen sind.

Große wirtschaftsberatende Kanzleien sind in dieser Diskussion eher unbeteiligt, da Legal-Tech-Start-ups für sie in der Regel keine unmittelbare Konkurrenz darstellen. Ihnen geht es dagegen stärker um die Klärung der Frage, inwieweit der Einsatz (halb)automatischer Legal-Tech-Anwendungen oder die Zusammenarbeit mit gewerblichen Anbietern von Legal Tech mit der BRAO vereinbar ist bzw. dort an Grenzen stößt.

Aus Sicht des Verbraucherschutzes besteht aktuell noch kein konkreter Regulierungsbedarf. Gefordert werden jedoch eine Transparenz und Nachvollziehbarkeit der Entscheidungen der für Legal-Tech-Anwendungen eingesetzten Algorithmen. Ebenso stellen sich auch bei Legal-Tech-Anwendungen Haftungsfragen, die sich generell im Kontext algorithmenbasierter Entscheidungen ergeben. Dies schließt auch die Beachtung von Datenschutz mit ein, denn für zahlreiche Legal-Tech-Dienste ist die elektronische Übermittlung von hochsensiblen privaten Daten erforderlich.

Für die Justiz bedeutet die zunehmende Digitalisierung einerseits eine Chance zur Nutzung von Effizienzvorteilen, andererseits berührt der Einsatz von Legal Tech Fragen nach der richterlichen Unabhängigkeit, der Bedeutung und dem gesellschaftlichen Wert komplexer richterlicher Entscheidungen sowie generell Fragen zur Datenhoheit, -sicherheit und -transparenz. In diesem Zusammenhang stellen sich zudem Regulierungsfragen im Hinblick auf die

Verfügbarmachung von Urteilen und Gesetzestexten in maschinenlesbarer Form zur freien Nutzung, dem Umgang mit Urheberfragen beim Text Data Mining (TDM) sowie Regulierungen in Bezug auf algorithmen- bzw. KI-basierten Rechtsentscheidungen.

Im Rahmen der Vorstudie kann nicht abschließend bewertet werden, ob oder in welche Richtung eine Anpassung des geltenden Rechtsrahmens für Legal Tech notwendig ist.

Einige interviewte Akteure befürworten eine proaktive Regulierung durch den Gesetzgeber, die ein differenziertes Verständnis von Legal Tech berücksichtigt und eine rechtssichere Entwicklung des Marktes ermöglicht. Gleichzeitig soll das hohe Gut einer unabhängigen Anwaltschaft als wichtige gesellschaftliche Institution geschützt bleiben. Die Befragten sehen sonst die Gefahr, dass die Anwaltschaft ihre bedeutende Funktion einbüßt und sich Legal-Tech-Anbieter unter dem Regulierungsradar etablieren und gegebenenfalls das Niveau des Verbraucherschutzes absenken. Andererseits könnte eine reaktive Gestaltung der regulatorischen Rahmenbedingung die Entstehung und Diffusion von Innovationen verhindern, deren Treiber typischerweise eine gewisse Rechtssicherheit benötigen, um notwendige Investoren zu gewinnen und Entwicklungen voranzubringen. Angeregt wurde ein offener Diskussionsprozess, bei dem verschiedene Stimmen aus der Anwaltschaft, Rechtsprechung, den gewerblichen Anbietern sowie Verbraucherschutz und Schlichtungsstellen Gehör finden.

5.3 Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit

Durch die zunehmende Digitalisierung trägt Legal Tech indirekt zu einer Internationalisierung des Marktes für Rechtsdienstleistungen bei. Da Legal-Tech-Start-ups wie andere neu gegründete Unternehmen auch durch sich schnell weiter entwickelnde Geschäftsmodelle geprägt sind, ist davon auszugehen, dass Anbieter von Rechtsdienstleistungen zunehmend auch international tätig werden. Obwohl aktuell ein Großteil der anwaltlichen Mandate durch die Eigenheiten des deutschen Rechtssystems geprägt ist, zeigt sich in vergleichsweise standardisierbaren Bereichen, z. B. bei Fluggastrechten, wie stark Legal-Tech-Anbieter bereits im internationalen Wettbewerb miteinander stehen. Es ist davon auszugehen, dass sich in vielen Rechtsbereichen, in denen die Standardisierung von Beratungsangeboten durch Legal Tech möglich ist, ähnliche Konkurrenzsituationen ausprägen werden.

Dieser Aspekt fügt der ohnehin komplexen Herausforderung, einen adäquaten regulativen Rahmen für Legal Tech zu schaffen, eine weitere Dimension hinzu. So kann eine zu restriktive nationale Regulierung dazu führen, dass internationale Start-ups die Technologie- und Wissensführerschaft für Legal-

Tech-Anwendungen und -Geschäftsmodelle übernehmen und deutsche Akteure ins Hintertreffen geraten. Die internationalen Legal-Tech-Anbieter könnten in den deutschen Markt expandieren. Insofern ergibt sich auch aus Standortgesichtspunkten der Bedarf, die Einordnung von Legal Tech im bestehenden regulativen Rahmen verbindlich zu klären, um deutsche Akteure im internationalen Vergleich nicht strukturell zu benachteiligen.

5.4 Verbraucherschutz und Zugang zum Recht

Legal Tech ist zu einem wichtigen Instrument in der Durchsetzung von Verbraucherrechten geworden. Mithilfe der Access-to-Justice-Geschäftsmodelle können Verbraucher bequem, effektiv und ohne Verlustrisiko Ansprüche durchsetzen. Allerdings beschränken sich die Angebote auf nur wenige Rechtsbereiche, die sich leicht automatisieren und standardisieren lassen, wie das etwa bei der Durchsetzung von Erstattungsansprüchen bei Flugverspätungen der Fall ist.

Insgesamt sorgen die Angebote der Legal-Tech-Unternehmen durch einen besseren Zugang zum Recht für eine Stärkung des Verbraucherschutzes. Dies ist jedoch mit gewissen Einschränkungen für die Verbraucher verbunden, denn eine vollständige Rechtsdurchsetzung erfolgt in der Regel nicht, weil von den Erstattungsansprüchen Provisionen an die Legal-Tech-Unternehmen abzuführen sind.

Verbraucherzentralen begrüßen grundsätzlich den verbesserten Zugang zum Recht durch den Einsatz von Legal Tech. Sie weisen jedoch auch darauf hin, dass die Legal-Tech-Unternehmen von der bislang mangelnden Durchsetzung der Verbraucherrechte profitieren, weil sich die Rechtsdurchsetzung offenbar für die Verbraucher in der Praxis als zu mühselig oder mit Blick auf den Erfolg als zu unrealistisch erweist und sie infolgedessen auf die kostenpflichtigen Angebote der Legal-Tech-Unternehmen ausweichen. Hier stellt sich aus Sicht des Verbraucherschutzes für den Gesetzgeber die Frage, aus welchen Gründen eine solche Industrie überhaupt entstehen kann und ob Verbraucherrechte nicht an anderer Stelle – im Falle der Fluggastrechte gegenüber den Fluggesellschaften – gestärkt werden müssten. Demgegenüber steht das Argument, dass trotz des Verzichts der Verbraucher auf ihre vollständige Rechtsdurchsetzung die Vorteile eines schnellen und effektiven Zugangs zum Recht positiv zu beurteilen sind, weil für die Verbraucher in der Regel sehr rasch zufriedenstellende Lösungen erzielt werden (Interview Schulte).

Ein weiterer Handlungsbedarf beim Verbraucherschutz zeichnet sich in Bezug auf eine Kostentransparenz ab. Die von den Legal-Tech-Unternehmen im Erfolgsfall in Rechnung gestellten Provisionen werden für die Verbraucher nicht immer transparent auf deren Webseiten dargestellt. Insbesondere bei erfolgsabhängigen Bezahlmodellen können die Gesamtkosten für die Verbraucher sogar höher als bei einem eigens beauftragten Anwalt ausfallen. Aus Sicht des Verbraucherschutzes wäre auch darauf zu achten, dass die gesamte Bevölkerung von den neuen Rechtsdurchsetzungsangeboten profitieren kann. Mit den Legal-Tech-Angeboten werden primär internetaffine Menschen angesprochen, und Aspekte wie Barrierefreiheit spielen ebenfalls nur eine untergeordnete Rolle. Grundsätzlich wäre zudem vom Gesetzgeber auf eine Diskriminierungsfreiheit der algorithmischen Entscheidungssysteme im Rahmen einer Rechtsprechung zu achten.

Schließlich ergibt sich für den Gesetzgeber ein Handlungsbedarf im Spannungsfeld Schlichtungsstellen, Legal Tech und Verbraucherschutz. Es ist zu prüfen, inwieweit es legitim sein kann und sollte, dass sich Legal-Tech-Unternehmen an Schlichtungsstellen wenden und deren kostenfreie Dienstleistung für ihre kommerziellen Zwecke nutzen. Gleichzeitig ist die Frage zu beantworten, welche Rolle den Schlichtungsstellen vor dem Hintergrund der in ihr Aufgabenfeld drängenden Legal-Tech-Unternehmen in Zukunft zukommen wird.

5.5 Untersuchungen zu Auswirkungen von Legal Tech auf das Rechtssystem

Spezifische Gesetze und Verordnungen, die den regulatorischen Rahmen für Legal-Tech-Anbieter bestimmen, existieren aktuell nicht. Es deutet sich an, dass Legal-Tech-Aktivitäten im B2C-Bereich immer dann in einen Schnittbereich anwaltlicher Tätigkeiten kommen, wenn nicht eindeutig geklärt ist, ob eine Rechtsberatung erbracht wird. Es besteht demzufolge ein Untersuchungsbedarf dazu, wo es Schnittstellen von Legal Tech und den gesetzlichen Regularien wie der BRAO, dem RDG und dem RVG etc. gibt und wie eine Anpassung erfolgen kann, die den verschiedenen Ansprüchen an den Berufsstand der Anwälte einerseits und die Wettbewerbsfähigkeit von Kanzleien und Legal-Tech-Unternehmen andererseits gerecht wird.

Zudem gibt es Klärungsbedarf im Bereich der Auswirkungen KI-basierter Legal-Tech-Produkte auf das Rechtssystem. Dies betrifft insbesondere juristische Anwendungen auf Basis von Distributed-Ledger-Technologien wie Smart Contracts, die das Vertragswesen grundlegend verändern könnten. Forschungsfragen bestehen dahingehend, welche juristischen Anwendungen der Technologie möglich sind und welche Aspekte z. B. rund um Daten- und Verbraucherschutz dabei berührt werden.

6 Literatur

ADF (Allgemeine Datenbank für Forderungseinzug) (2008): Neues Rechtsdienstleistungsgesetz in Kraft getreten. Inkasso-News 2008, www.adf-inkasso.de/inkasso_news/neues-rechtsdienstleistungsgesetz-kraft-getreten.htm (18.6.2019)

Angwin, J.; Larson, J.; Mattu, S.; Kirchner, L. (2016): Machine Bias. There's software used across the country to predict future criminals. And it's biased against blacks. ProPublica. www.propublica.org/article/machine-bias-risk-assessments-in-criminal-sentencing (18.6.2019)

Ausschuss für Recht und Verbraucherschutz (2017): Entwurf eines Gesetzes zur Einführung der elektronischen Akte in Strafsachen und zur weiteren Förderung des elektronischen Rechtsverkehrs. Beschlussempfehlung und Bericht zu dem Gesetzentwurf der Bundesregierung – Drucksache 18/9416 –. Deutscher Bundestag, Drucksache 18/12203, Berlin

Barth, U. (2017): Legal Tech in Deutschland – zwischen Buzz Word und Anwaltsschreck. In: Hartung et. al. 2017, S. 47–52

Bashir, I. (2018): Mastering Blockchain. Distributed ledger technology, decentralization, and smart contracts explained. Birmingham/Mumbai

BfJ (Bundesamt für Justiz) (2019): Liste der Verbraucherschlichtungsstellen. www.bundesjustizamt.de/DE/SharedDocs/Publikationen/Verbraucherschutz/Liste_Verbraucherschlichtungsstellen.pdf?__blob=publicationFile&v=50 (18.06.2019)

Breidenbach, S. (2017): Industrielle Rechtsdienstleistungen. In: NJW-Sonderheft Innovationen und Legal Tech, S. 28–30

Breidenbach, S.; Glatz, F. (2018): Einführung. Die Digitalisierung des Rechts. In: Breidenbach, S.; Glatz, F. (Hg.): Rechtshandbuch Legal Tech. München, S. 1–7

Briggs, M. (2016): Civil Courts Structure Review: Final Report. Judiciary of England and Wales, https://www.judiciary.uk/wp-content/uploads/2016/07/civil-courts-structure-review-final-report-jul-16-final-1.pdf (18.6.2019)

Bues, M.-M. (2017): Artificial Intelligence im Recht. In: Hartung et al. 2017, S. 275–285

Bünau, P. (2018): Künstliche Intelligenz im Recht – Was geht, was nicht und wo geht die Reise hin? In: BJU/Wolters Kluwer 2018. S. 134–137

Bundesrechtsanwaltskammer (2009): Berufsordnung der Rechtsanwälte. Fassung vom 1.7.2009, https://content1.brak.de/w/files/02_fuer_anwaelte/BORAStand01.07.09_090624.pdf (18.6.2019)

Bundesregierung (Hg.) (2018): Strategie Künstliche Intelligenz der Bundesregierung. Berlin, www.bmbf.de/files/Nationale_KI-Strategie.pdf (18.06.2019)

BVerfG (Bundesverfassungsgericht) (2003): Beschluss des Ersten Senats zur Bedeutung der Berufsfreiheit beim Sozietätswechsel von Rechtsanwälten. 1 BvR 238/01 (3.7.2003). www.bundesverfassungsgericht.de/SharedDocs/Entscheidungen/DE/2003/07/rs20030703_1bvr023801.html (18.6.2019)

BUJ (Bundesverband der Unternehmensjuristen); Wolters Kluwer Deutschland GmbH (2018): Legal Technology 2018 – Auf dem Weg zu LT 3.0. Frankfurt a. M.

Council of the European Union (2018): Conclusions of the Council and the representatives of the Governments of the Member States meeting within the Council on Best Practices regarding the On-line Publication of Court Decisions. http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-5306-2018-INIT/en/pdf (18.6.2019)

Czycholl, H. (2017): Industrialisierung von Rechtsdienstleistungen. In: Legal Technology Journal 2017(3), S. 20–23

Dülpers, C. (2017): Smart contracts sind weder smart noch contracts. Legal Tribune Online, 20.9.2017, www.lto.de/recht/legal-tech/l/legal-tech-smart-contracts-blockchain-content-marketing/ (18.6.2019)

Flightright GmbH (2018): Daten und Fakten. www.flightright.de/sites/default/files/upload/deutschland/presse/Pressemappe%20flightright.pdf (18.6.2019)

Fries, M. (2018): Legal Tech in der Justiz: Zeit für einen Robo Judge? Legal Tribune Online, 9.3.2018, www.lto.de/recht/justiz/j/legal-tech-digitalisierung-ziviljustiz-online-gerichtsstand-digitaler-richter/ (18.6.2019)

Glatz, F. (2017): Blockchain und Smart Contracts – Eine neue Basistechnologie im Recht? In: Hartung et al. 2017, S. 287–293

Glatz, F. (2018): Blockchain – Ein Paradigmawechsel? In: Breidenbach, S.; Glatz, F. (Hg.): Rechtshandbuch Legal Tech. München, S. 59–78

Goldberg, G. (2016): What is Document Automation? Thomson Reuters/Legal Insight, 28.6.2016, http://insight.thomsonreuters.com.au/posts/document-automation (18.6.2019)

Gottwald, T. (2016): e-Justice in der EU. Bundesministerium für Justiz Österreich, https://unternehmensrecht.univie.ac.at/fileadmin/user_upload/i_unternehmensrecht/Lehre/SS_2016/Kurse/Auer_Gottwald_030527_Elektr._Verkehr_mit_Gerichten/Praesentation_EU_e-Justice.pdf (18.6.2019)

Gottwald, T. (2018): e-Justice in der Europäischen Union. Strategie und Aktionsplan. Bundesministerium für Verfassung, Reformen, Deregulierung und Justiz der Republik Österreich, www.edvgt.de/wp-content/uploads/2018/08/Pr%C3%A4sentation-EU-e-Justice-und-Pr%C3%A4sidentschaft-Gottwald.pdf (18.6.2019)

Gramke, K. (2013): Rechtsdienstleistungsmarkt 2030 – Kanzleien werden sich neu erfinden müssen. In: Anwaltsblatt 6, S. 440–441

Grossman, M.; Cormack, G. (2011): Technology-Assisted Review in E-Discovery Can Be More Effective and More Efficient Than Exhaustive Manual Review. In: Richmond Journal of Law and Technology XVII(3). http://jolt.richmond.edu/v17i3/article11.pdf (18.6.2019)

Gruenderszene (Hg.) (2018): E-Commerce. www.gruenderszene.de/lexikon/begriffe/e-commerce (18.6.2019)

Halbleib, G. (2017): Automatisierte Dokumenterstellung in der juristischen Praxis. In: Hartung et al. 2017, S. 267–274

Hall, A. (2016): CMS automatisiert die Dokumentenerstellung. Legal Tribune Online, 19.5.2016, www.lto.de/recht/kanzleien-unternehmen/k/cms-deutschland-hotdocs-it-basierte-rechtsberatung/ (18.6.2019)

Hartung, M. (2017a): Gedanken zu Legal Tech und Digitalisierung. In: Hartung et al. 2017, S. 5–18

Hartung, M. (2017b): Legal Tech und anwaltliches Berufsrecht. In: Hartung et al. 2017, S. 245–252

Hartung, M.; Bues, M.-M.; Halbleib, G. (Hg.) (2017): Legal Tech. Die Digitalisierung des Rechtsmarkts. München

Heetkamp, S. (2017): Online Dispute Resolution bei grenzüberschreitenden Verbraucherverträgen. Europäisches und globales Regelungsmodell im Vergleich. Göttingen

Hipp, F. (2015): Die kommerzielle Verwendung von frei zugänglichen Inhalten im Internet. Rechtswissenschaftliche Beiträge der Hamburger Sozialökonomie 3, Hamburg, www.wiso.uni-hamburg.de/fachbereich-sozoek/professuren/koerner/fiwa/archiv/publikationsreihe/heft-3-florian-hipp-kommerzielle-verwendung.pdf (18.6.2019)

Jandl, F. (2017): Noch ist der Mensch gefragt. In: Legal Technology Journal 1, S. 10–14

JTC (Joint Technology Committee) (2017): ODR for Courts. Version 2.0. JTC Resource Bulletin, www.ncsc.org/~/media/Files/PDF/About%20Us/Committees/JTC/JTC%20Resource%20Bulletins/2017-12-18%20ODR%20for%20courts%20v2%20final.ashx (18.6.2019)

Katsh, E.; Rabinovich-Einy, O. (2017): Digital justice: technology and the internet of disputes. New York

Katz, D.M.; Bommarito, M.J. II; Blackman, J. (2017): A general approach for predicting the behavior of the Supreme Court of the United States. In: PLoS ONE 12(4), e0174698. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0174698

Krause, N.; Hecker, S. (2017): Wirtschaftskanzleien unter dem Einfluss von künstlicher Intelligenz – Bestandsaufnahme und Ausblick am Beispiel der Analyse-Software KIRA. In: Hartung et al. 2017, S. 83–91

Legal Tech Now (2019): Legal Tech Document preparation without lawyers. www.legaltechnow.com/# (18.6.2019)

Lichtenstein, F.; Ruckteschler, D. (2017): Chinas erstes Digitalgericht. Legal Tribune Online, 29.9.2017, www.lto.de/recht/hintergruende/h/china-gericht-justiz-online-digital-zivilverfahren-legal-tech/ (18.6.2019)

Lischka, K.; Klingel, A. (2017): Wenn Maschinen Menschen bewerten. Internationale Fallbeispiele für Prozesse algorithmischer Entscheidungsfindung. Arbeitspapier, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh, www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/ADM_Fallstudien.pdf (18.6.2019)

Lobe, A. (2018): Wenn der Algorithmus Selbstjustiz übt. Süddeutsche Zeitung, 8.4.2018, www.sueddeutsche.de/digital/smart-contracts-wenn-der-algorithmus-selbstjustiz-uebt-1.3934283 (18.6.2019)

LTO Redaktion (Legal Tribune Online) (2017): Der Abfindungsheld verstummt. Werbeslogans von Online-Rechtsdienstleister untersagt. 14.12.2017, www.lto.de/recht/nachrichten/n/lg-bielefeld-15o67-17-abfindungsheld-anwaltverein-unlauterer-wettbewerb/ (18.6.2019)

Prior, P. (2017): Interview mit Smartlaw: Verträge wie vom Rechtsanwalt. legal-tech.de, 28.11.2017, www.legal-tech.de/interview-mit-smartlaw-vertraege-wie-vom-rechtsanwalt/ (18.6.2019)

Rack, M. (2017): Digitales Compliance Management senkt Aufwand um 60 Prozent. In: Legal Technology Journal 1, S. 28–32

Remmertz, F.; Kuhlmann, N. (2017): Legal Tech und das Rechtsdienstleistungsgesetz. Was geht? Was nicht? Und was sollte gehen? Legal Tribune Online, 6.11.2017, www.lto.de/recht/legal-tech/l/legal-tech-rechtsdienstleistungsgesetz-legal-chatbots-vertragsgeneratoren/ (18.6.2019)

Roitblat, H.L.; Kershaw, A.; Oot, P. (2010): Document Categorization in Legal Electronic Discovery: Computer Classification vs. Manual Review. In: Journal of the American Society for Information Science and Technology 61(1), S. 70–80

Sandner, P.; Voigt, I.; Fries, M. (2018): Distributed-Ledger-Technologie und Smart Contracts im Finanzumfeld: Automatisierung von Darlehensverträgen. In: Breidenbach, S.; Glatz, F. (Hg.): Rechtshandbuch Legal Tech. München, S. 119–129

Ströder, M. (2018): Abfindungsheld.de: Anwaltverein gegen Legal-Tech-Anbieter erfolgreich. JUVE Verlag für juristische Information GmbH, 4.1.2018, www.juve.de/nachrichten/verfahren/2018/01/schlappe-fuer-abfindungsheld-de-anwaltverein-geht-gegen-werbung-von-legal-tech-anbieter-vor (18.6.2019)

Suliak, H. (2018): Vorhersehen, wie der Rechtsstreit ausgeht. Legal Tribune Online, 24.2.2018, www.lto.de/recht/legal-tech/l/predictive-analysis-legal-tech-digital-rechtsprechung-anwaelte-rechtsschutzversicherung-rechtsanwender/ (18.6.2019)

Susskind, R. (2017): Tomorrow's lawyers. An introduction to your future. Oxford

Susskind, R.; Susskind, D. (2017): The future of the professions. How technology will transform the work of human experts. Oxford

The World Bank (2018): Blockchain & Distributed Ledger Technology (DLT). www.worldbank.org/en/topic/financialsector/brief/blockchain-dlt (18.6.2019)

Tobschall, D. (2017): LegalTech in Germany. http://tobschall.de/legaltech/ (18.6.2019)

Veith, C.; Bandlow, M.; Harnisch, M.; Wenzler, H.; Hartung, M.; Hartung, D. (2016): How Legal Technology Will Change the Business of Law. The Boston Consulting Group und Bucerius Law School, München/Hamburg, https://www.bucerius-education.de/fileadmin/content/pdf/studies_publications/Legal_Tech_Report_2016.pdf (18.6.2019)

Vogl, R. (2017): Changes in the US Legal Market Driven by Big Data/PredictiveAnalytics and Legal Platforms. In: Hartung et al. 2017, S. 53–65

von Busekist, K.; Glock, P.; Mohr, C. (2017): Die Big Four und die digitale Revolution. In: Hartung et al. 2017, S. 119–128

Wagner, J. (2018): Legal Tech und Legal Robots: Der Wandel im Rechtsmarkt durch neue Technologien und künstliche Intelligenz. Wiesbaden

Wehrmeyer, S. (2017): Aktendeckel, nicht maschinenlesbar. CORRECTIV, 17.2.2017, https://correctiv.org/aktuelles/justiz-polizei/2017/02/17/aktendeckel-nicht-maschinenlesbar/ (18.6.2019)

Wenzler, H. (2017): Big Law & Legal Tech. In: Hartung et al. 2017, S. 77–82

Würtz, N.M.; Coetzee, M. (2017): Symbiose zwischen den Fähigkeiten von Mensch und Maschine. Im Blickpunkt: Technology-assisted Review (TAR) – der Ausweg aus dem Datenchaos? In: DisputeResolution 1, S. 17–19

Zander, H. (2017): Die Kosten im Blick. In: Legal Technology Journal 2, S. 14–17

Zerfaß, F. (2015): Leverton: Eine Software, die Verträge versteht. Wirtschaftswoche, 14.9.2015, http://gruender.wiwo.de/leverton-eine-software-die-vertraege-versteht/ (18.6.2019)

Ziegler, P.-M. (2017): Im Namen des Algorithmus – Wenn Software Haftstrafen verhängt. In: c't 25, S. 68–70, https://epaper.heise.de/download/archiv/4580ca771ef5/ct.17.25.068-070.pdf (18.6.2019)

7 Anhang

7.1 Interviewpartnerinnen und -partner

Name	Organisation
Dr. Micha Manuel Bues	European Legal Tech Association (ELTA)
Jutta Gurkmann	Verbraucherzentrale Bundesverband e. V. (vzbv)
Markus Hartung	Bucerius Law School, Hochschule für Rechtswissenschaft in Hamburg
Edgar Isermann	Schlichtungsstelle für den öffentlichen Personenverkehr e. V.
Dr. Philipp Kadelbach	Bundesverband deutsche Startups e. V./Flightright GmbH
Prof. Dr. Peter Körner	Bundesverband der Unternehmensjuristen e. V.)
Dr. Frederik Leenen	CMS Hasche Sigle
Christian Rumpke	Verbraucherzentrale Brandenburg e. V.
Andreas Schulte	Deutscher Anwaltverein e. V. (Rödl Stoll Schulte Rechtsanwälte)
Dr. Peter Schwarzburg	Berliner Justizverwaltung
Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski	Humboldt-Universität zu Berlin
Dr. Alexander Siegmund	Bundesrechtsanwaltskammer (ehrenamtlich; hauptamtlich: niedergelassener Rechtsanwalt bei ASR Astner Sünkenberg Rechtsanwälte
Peter Welter	Rechtsanwaltskammer Berlin

Die Interviews fanden im Zeitraum von Mai bis Juli 2018 statt.

7.2 Methodik: Start-up-Analyse durch AtomLeap

In dieser Studie wurde eine quantitative Analyse von Start-ups durch die AtomLeap GmbH durchgeführt. Hierzu wurde auf öffentliche und nichtöffentliche Datenbanken zurückgegriffen.

Als Business-Intelligence-Provider für Unternehmen legt AtomLeap einschränkende Kriterien bei der Erhebung von Daten an. Maßgeblich ist vor allem

das Verständnis von Start-ups. Als Start-ups werden insbesondere solche Unternehmen verstanden, die sich in einer vergleichbar frühen Phase ihres Lebenszyklus befinden, die einen signifikanten Grad an Innovation und ein skalierbares Geschäftsmodell aufweisen. Um eine Verwässerung der Datensammlung zu vermeiden, werden typischerweise keine Unternehmen aufgenommen, die zum Zeitpunkt der Erhebung älter als 10 Jahre alt sind. Insofern ist die quantitative Analyse nicht mit einer Vollerhebung gleichzusetzen.

Die den Start-up-Analysen von AtomLeap zugrundeliegenden Definitionskriterien wurden an den Kontext Legal Tech spezifisch angepasst. Die von Legal-Tech-Start-ups entwickelte oder von ihnen angewendete Technologie sollte einen gewissen Reifegrad aufweisen. Die nach den genannten Parametern automatisiert erfassten Technologie-Start-ups wurden in einem zweiten Schritt auf Aktualität und Relevanz gefiltert. Da viele öffentliche Datenbanken auf einem Selbsteintragsverfahren basieren, müssen viele Falschpositive wegen fehlender Aktivität oder fehlender Bedeutsamkeit herausgefiltert werden. Die Relevanz ergibt sich aus der Selbstbeschreibung der Start-ups sowie aus dem Grad an Aufmerksamkeit für ein betreffendes Start-up anhand weiterer Quellen (einschließlich Finanzierungsrunden). Zu beachten ist, dass eine datenbasierte Erfassung von Entwicklungen im Bereich Technologie und Investition nur mit Verzögerung erfolgen kann und somit eine vollständige Abbildung der Gründungsdynamik insbesondere für die aktuellsten Beobachtungsjahre nicht möglich ist.

Ferner können länderbezogene Verzerrungen – es werden nicht alle Start-ups in einem Land erfasst – (Country Bias) sowie Einschränkungen der Beobachtungmöglichkeit – es befinden sich z. B. nicht mehr aktive Unternehmen in den Datenbanken – (Survivorship Bias) kaum ausgeschlossen werden.

Für den Bereich Legal Tech hat AtomLeap zunächst eine Analyse der damit im Zusammenhang stehenden Schlüsselwörter durchgeführt. Allgemeine Schlüsselwörter wie »legal tech«, »artificial intelligence«, »automation«, »legal advice«, »smart«, »attorney« etc. wurden kategorienübergreifend berücksichtigt. Es wurden alle Start-ups selektiert, deren Geschäftsmodell und Technologie auf die innovative Digitalisierung von Rechtsdienstleistungen, vor allem von Rechtsberatung, zielt und die darüber hinaus einen Technologieschwellwert erreicht haben, bei der das Geschäftsmodell nicht nur auf der bloßen Digitalisierung von einfachen Arbeitsschritten, wie bei der elektronischen Dokumentenverwaltung, oder auf der bloßen Erfassung von Rechtsquellen basiert. Zahlreiche Start-ups mussten herausgefiltert werden, weil diese – auch bei Listung in öffentlich zugänglichen Datenbanken – bei näherer Betrachtung nicht mehr auf dem Markt aktiv sind oder bereits von etablierten Unternehmen akquiriert wurden.

Insgesamt besteht die Stichprobe aus 407 Start-ups, die zwischen 2008 und 2017 gegründet wurden. Die Stichprobe der Finanzierungsrunden und -summen umfasst 313 Beobachtungen im genannten Zeitraum.

7.3 Abbildungen

Abb. 1.1	Methodik und Vorgehen	13
Abb. 3.1	Anwendungsbereiche von Legal Tech	19
Abb. 4.1	Gründungen und Investmentrunden von Legal-Tech-Start-ups im Verbrauchermarkt (B2C) 2008 bis 2017	39
Abb. 4.2	Gründungen und Investmentrunden von Legal-Tech-Start-ups in der juristischen Wirtschaftsberatung (B2B) 2008 bis 2017	39
Abb. 4.3	Gründungen und Investmentrunden von Legal-Tech-Start-ups im Verbrauchermarkt (B2C) und in der juristischen Wirtschaftsberatung(B2B) 2008 bis 2017	40
Abb. 4.4	Regionale Verteilung von Legal-Tech-Start-ups, Gründung zwischen 2008 und 2017	41

BÜRO FÜR TECHNIKFOLGEN-ABSCHÄTZUNG BEIM DEUTSCHEN BUNDESTAG

Karlsruher Institut für Technologie

Neue Schönhauser Straße 10
10178 Berlin

Tel.: +49 30 28491-0
E-Mail: buero@tab-beim-bundestag.de
Web: www.tab-beim-bundestag.de
Twitter: @TABundestag