



## Legal Tech – gefühlter oder tatsächlicher Wettbewerb?

Umfrage 2021: Sicher ist, Legal Tech belebt den Markt für Rechtsdienstleistungen

Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

Zentrales Motiv des am 1. Oktober 2021 in Kraft getretenen „Gesetzes zur Förderung verbrauchergerechter Rechtsdienstleistungen“ ist die Annäherung der Wettbewerbsbedingungen von Rechtsanwaltschaft und Legal Tech-Inkassodienstleistern auf dem Rechtsdienstleistungsmarkt. Doch in welchem Ausmaß Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte dort Wettbewerb erfahren, blieb im Gesetzgebungsverfahren ungeklärt. Das Soldan Institut ist dieser Frage nachgegangen und berichtet über die empirischen Befunde.

### I. Ausgangslage

Leitmotiv des „Gesetzes zur Förderung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt“<sup>1</sup>, gemeinhin auch als „Legal Tech Gesetz“ bekannt, ist die Beseitigung unterschiedlicher Wettbewerbsbedingungen zwischen Rechtsanwaltschaft und Inkassodienstleistern im Sinne von § 10 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 RDG.<sup>2</sup> Beide können auf dem Rechtsdienstleistungsmarkt Inkassodienstleistungen (§ 2 Abs. 2 RDG) anbieten, die nach dem weiten, vom Gesetzgeber nun gestützten Verständnis des Bundesgerichtshofs aus der sogenannten „lexfox“-Entscheidung<sup>3</sup> nicht nur dann vorliegen sollen, wenn es um die klassische Beitreibung, sondern allgemeiner um die Durchsetzung möglicher Forderungen geht. Den entsprechenden Wettbewerb jenseits klassischer Inkassodienstleistungen gibt es seit dem erstmaligen Auftreten des niederländischen Anbieters EU-Claim in Deutschland im Jahr 2009; er hat sich in der jüngeren Vergangenheit durch die Aktivitäten von Inkassodienstleistern wie Flightright und Lexfox (heute: Conny) intensiviert. Ob der Gesetzgeber das selbst definierte Ziel der Schaffung gleicher Wettbewerbsbedingungen tatsächlich realisiert hat, soll an dieser Stelle nicht näher problematisiert werden.<sup>4</sup> Vielmehr soll

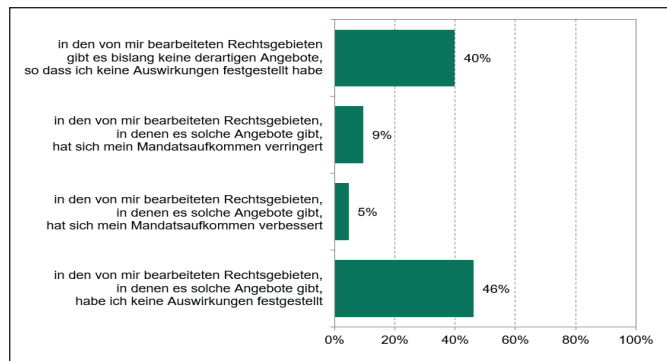


Abb.: Auswirkungen von Angeboten aus dem Rechtsdienstleistungen, die im weitesten Sinne auf „Legal Tech“ beruhen, auf die eigene Mandatspraxis – Gesamtbetrachtung.

Quelle: Berufsrechtsbarometer 2021

geklärt werden, wie sich die Wettbewerbssituation zwischen Anwaltschaft und sich auf Legal Tech stützenden Rechtsdienstleistern moderner Prägung für Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte aus empirischer Sicht darstellt. Eine solche Klärung bringt einige methodische Herausforderungen mit sich: Hinter dem Schlagwort „Legal Tech“ verbergen sich sehr unterschiedliche Konzepte. Zum Teil handelt es sich um Angebote, die um eine „Inkassolizenz“ nach § 10 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 RDG herum konzipiert sind, zum Teil aber auch um reine Plattformen zur Akquisition von Mandaten, die an anwaltliche und/oder nicht-anwaltliche Rechtsdienstleister weitergegeben werden, oder um genuin anwaltliche Angebote im Legal Tech-Gewand. Häufig erhellt erst eine vertiefte Analyse der Details, welches der verschiedenen denkbaren Konzepte mit einem Angebot, das als „Legal Tech“-Konzept wahrgenommen wird, umgesetzt wird – in einer Befragung über die Wahrnehmung von Wettbewerb können diese konzeptionellen Feinheiten naturgemäß nicht abgebildet werden.

### II. Befragung der Anwaltschaft zur Wettbewerbssituation

Dies vorausgeschickt, hat das Soldan Institut die Wettbewerbssituation zwischen Anwaltschaft und Legal Tech-Rechtsdienstleistern im Rahmen der Befragung zum Berufsrechtsbarometer 2021 geklärt. Den Teilnehmern der Studie<sup>5</sup> wurden hierzu mehrere Fragen gestellt, die klärten, inwiefern sich die Aktivitäten der Legal Tech-Szene auf die eigene Mandatspraxis auswirken, in welchen Rechtsgebieten dies gegebenenfalls der Fall ist, in welchem Ausmaß es gegebenenfalls zu Mandatsrückgängen gekommen ist und ob es eine Zusammenarbeit mit Legal Tech-Anbietern gibt. Folgefragen betrafen sodann rechtliche Aspekte der Wettbewerbssituation, insbesondere, ob Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte asymmetrische Regulierung im Verhältnis zu anderen Rechtsdienstleistern als nachteilig empfinden und welchen Regulierungsansatz sie für den Rechtsdienstleistungsmarkt

1 BGBl I 2021, 3415.

2 BT-Drucks. 19/27673, S. 13.

3 BGH AnwBl 2020, 46.

4 Zweifelnd Kilian, AnwBl Online 2021, 102, 106 f.

5 Die nachfolgend referierten Daten beruhen auf den Angaben von 2.362 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten, die im Mai/Juni 2021 befragt wurden.

der Zukunft für vorzugswürdig erachten. Des Weiteren wurden die Teilnehmer zur Zukunft von zwei Berufspflichten befragt, die paradigmatisch für die unterschiedliche Regulierung von Anwaltschaft und Legal Tech-Rechtsdienstleistern stehen, nämlich die nur Anwälte treffenden Verbote berufspflichtwidriger Werbung und der Fremdkapitalisierung. Über die gewonnenen Erkenntnisse wird in dieser Kolumne in einer Artikelserie berichtet.

### III. Wettbewerbserfahrungen – Empirische Befunde

#### 1. Gesamtbetrachtung

40 Prozent der befragten Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte berichten, dass es in den Rechtsgebieten, in denen sie tätig sind, bislang keine alternativen Rechtsdienstleister gibt, die im weitesten Sinne dem Marktsegment „Legal Tech“ zuzuordnen wären. 46 Prozent sind hingegen in Rechtsgebieten tätig, in denen es solche Wettbewerber gibt, sie haben aber persönlich noch keine Auswirkungen auf ihre Mandatspraxis festgestellt. Der Wert erscheint angesichts der verbreiteten Wahrnehmung, dass Legal Tech-Anbieter relativ enge thematische Nischen besetzen, relativ hoch, dürfte sich aber damit erklären, dass es sich bei diesen eher eng zugeschnittenen Angeboten häufig um solche handelt, die in den „großen“ anwaltlichen Tätigkeitsfeldern des Verkehrsrechts, Mietrechts, Arbeitsrechts und Sozialrechts angesiedelt sind, so dass die Aktivitäten zwar einerseits wahrnehmbar sind, andererseits aber ohne messbare negative Auswirkungen bleiben, wenn nicht eine vergleichbare Nischenspezialisierung ausgeprägt ist.

Bei 14 Prozent der Befragten ist es nach ihrer Wahrnehmung durch Legal Tech-Angebote hingegen zu Auswirkungen auf die Mandatspraxis gekommen – allerdings nicht, was man vor dem Hintergrund der rechtspolitischen Diskussionen erwarten könnte, ausschließlich zu negativen Auswirkungen: Etwas mehr als ein Drittel derjenigen, die von Auswirkungen berichten (dies sind 5 Prozent aller Befragten) haben positive Auswirkungen in dem Sinne verzeichnet, dass sich das Mandatsaufkommen verbessert hat. Etwas weniger als zwei Drittel (beziehungsweise 9 Prozent aller Befragten) mussten ein rückläufiges Mandatsaufkommen feststellen, welches sie auf Legal Tech-Anbieter zurückführen. Der auf den ersten Blick möglicherweise überraschende Befund, dass die Aktivitäten von Legal Tech-Anbietern in Teilen der Anwaltschaft zu positiven Effekten geführt haben, erklärt sich dadurch, dass Legal Tech-Anbieter nicht nur Geschäft aus dem anwaltlichen Rechtsdienstleistungsmarkt abziehen. Sie generieren auch Mandate, die sie selbst nicht bearbeiten können oder wollen – sei es, weil die Mandate nach einer ersten außergerichtlichen Bearbeitung in die gerichtliche Stage gehen und dann an eine gerichtlich rechtsdienstleistungsbefugte Anwaltskanzlei abgegeben werden müssen, sei es, weil auf der Seite des Anspruchsgegners beziehungsweise Beklagten Anwaltskanzleien tätig werden – man denke etwa an die sogenannten „Dieselklagen“, die in einer größeren Zahl von Großkanzleien, die für Autohersteller tätig sind, eine große Anzahl von Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten in Lohn und Brot halten. Denkbar ist auch, dass sich „Legal Tech“-Anbieter im Wesentlichen auf Akquisition und Weitervermittlung von Mandaten beschränken oder sie aufgrund des Marketingkonzepts in der Bevölkerung Bewusstsein für die gerichtliche Durchsetzbarkeit bestimmter Ansprüche schaffen, ohne dass entsprechende Mandate ausnahmslos bei ihnen landen (Abbildung).

#### 2. Differenzierende Betrachtung

Interessant sind einige Detailbefunde, die sich bei einer differenzierenden Betrachtung zeigen: Rechtsanwältinnen und Rechtsan-

wälte in unternehmerischer Verantwortung, also Inhaberinnen und Inhaber einer Einzelkanzlei oder Gesellschafterinnen und Gesellschafter einer Sozietät, berichten mit 10 Prozent doppelt so häufig von rückläufigem Mandatsaufkommen wie angestellte Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte. Hier mag eine Rolle spielen, dass Mandatsrückgänge nicht ohne Weiteres auf die Ebene (weiterhin beschäftigter) angestellter Rechtsanwälte durchschlagen, weil die Reaktion auf eine negative Mandatsentwicklung in der Kanzlei auf der Gesellschafterebene durch interne Mandatsallokation erfolgt. Besonders negativ sind die Auswirkungen auf Generalisten – Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, die sich als solche einschätzen, sind besonders häufig mit Legal Tech Angeboten konfrontiert (69 Prozent, hingegen nur 56 Prozent der Spezialisten für Rechtsgebiete und Zielgruppen) und stellen häufiger als andere Rechtsanwälte Rückgänge im Mandatsaufkommen fest (17 Prozent vs. 8 Prozent der Spezialisten für ein Rechtsgebiet und 6 Prozent der Spezialisten für eine Kombination aus Rechtsgebiet und Zielgruppe). Das bemerkenswerteste Detailergebnis ist wohl der relativ starke Einfluss des Alters auf die Wahrnehmung des Wettbewerbs durch Legal Tech-Anbieter: Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte bis 40 Jahre berichten deutlich häufiger von einer positiven als von einer negativen Mandatsentwicklung (10 Prozent zu 6 Prozent), während bei älteren Anwälten (61–70 Jahre) praktisch keine positiven Auswirkungen, dafür am häufigsten negative Entwicklungen berichtet werden (11 Prozent berichten von Mandatsrückgängen). Eine eindeutige Erklärung lässt sich hierfür nicht geben: Denkbar ist zum einen, dass sich jüngere Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte die Chancen, die Legal Tech-Anbieter auch für den anwaltlichen Rechtsdienstleistungsmarkt eröffnen, konsequenter nutzen. Zum anderen kann es sein, dass sie, die in der Gegenwart besonders stark als Angestellte in größeren Kanzleien repräsentiert sind, besonders häufig mittelbar von den Aktivitäten der Legal Tech-Szene profitieren, nämlich als Beklagtenvertreter in Unternehmensmandaten. Hierfür könnte auch sprechen, dass Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte ohne Fachanwaltstitel – dies sind besonders häufig jüngere Anwälte aus größeren Einheiten – deutlich häufiger von positiven Effekten berichten als Fachanwältinnen und Fachanwälte (7 Prozent zu 2 Prozent). Hier wird die Zukunft weisen müssen, ob die „Dieselklagenindustrie“ ein Einmaleffekt ist und der empirische Befund gleichsam ein historisches Streiflicht ist.

### III. Zwischenfazit

Eine bislang relativ kleine Gruppe von 14 Prozent der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte stellt Auswirkungen der Aktivitäten von Legal Tech-Anbietern auf ihre Mandatspraxis fest. Diese Auswirkungen sind in zwei von drei Fällen negativ, in jedem dritten Fall aber positiv. *Vorschau: Im kommenden Monat gilt der Blick den Rechtsgebieten, in denen sich für Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte die Aktivitäten von Legal Tech-Anbietern besonders stark auswirken.*



Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

Der Autor ist Direktor des Soldan Instituts sowie des Instituts für Anwaltsrecht an der Universität zu Köln. Er lehrt und forscht an der Universität zu Köln.

Leserreaktion an [anwaltsblatt@anwaltverein.de](mailto:anwaltsblatt@anwaltverein.de)