



Legal Tech – wo findet der Wettbewerb statt?

Umfrage 2021: Auswirkungen vor allem im Verkehrs- und Arbeitsrecht

Prof. Dr. Matthias Kilian, Köln

Im November-Heft ist an dieser Stelle geklärt worden, wie viele Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte in ihrem traditionellen Anwaltsgeschäft Auswirkungen der Aktivitäten von nicht-anwaltlichen und anwaltlichen Legal Tech-Anbietern spüren oder nicht spüren – und wer negative oder positive Effekte sieht (AnwBl 2021, 608). In diesem Monat richtet das Soldan Institut den Blick darauf, in welchen Rechtsgebieten und mit welcher Intensität sich dieser Wettbewerb entfaltet.

I. Die Wettbewerbssituation

Als 2008 erstmals der niederländische Anbieter EUclaim auf dem deutschen Rechtsdienstleistungsmarkt tätig wurde und sich Rechtsuchenden als internet-basierte Alternative zu Rechtsanwälten in dem damals neuen Rechtsgebiet der Fluggastrechte anbot, hätten wohl die wenigsten Beobachter erwartet, dass sich nur wenig mehr als zehn Jahre später eine Vielzahl von alternativen Rechtsdienstleistern – neudeutsch: Alternative Legal Service Providers (ALSP) – auf dem Rechtsdienstleistungsmarkt tummeln würden, die meist unter der Flagge „Legal Tech“ segeln. Dieser Neologismus besagt wenig mehr als dass das angebotene Dienstleistungsprodukt in der Phase der Akquisition, auf der Ebene des Dienstleistungsprozesses und/oder im juristischen Kernbereich der Dienstleistung stärker als traditionelle Rechtsdienstleister ungerne auf Digitalisierung setzt. Meist wird der Begriff mit nicht-anwaltlichen Anbietern juristisch geprägter Dienstleistungen assoziiert, dies ist aber nicht zwangsläufig: Auch Anwaltskanzleien können sich entsprechend aufstellen, auch wenn typische Elemente solcher Dienstleistungskonzepte – Erfolgsbeteiligungen, Kostenfinanzierung, Interprofessionalität, externe Kapi-

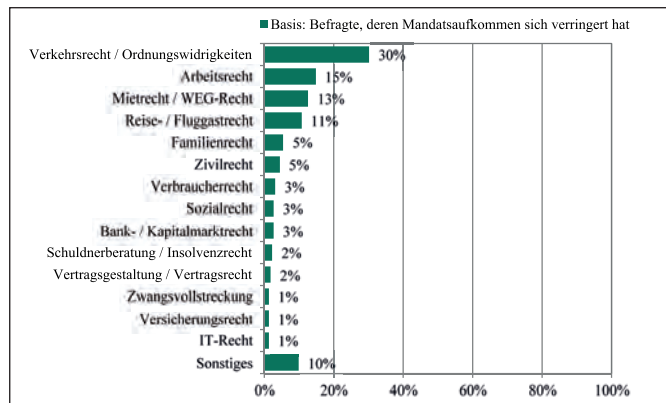


Abb. 1: Rechtsgebiete mit Mandatsrückgängen aufgrund Wettbewerbs durch Legal Tech-Anbieter
Quelle: Berufsrechtsbarometer 2021

talisierung, Werbung – häufig mit Verbotstatbeständen des anwaltlichen Berufsrechts kollidieren.

Wichtige Grundlagenentscheidungen des BGH haben Angebote nicht-anwaltlicher Anbieter im System des Rechtsdienstleistungsrechts verortet: Die „Smartlaw“-Entscheidung des BGH hat geklärt, wann digitale Angebote mit juristischem Inhalt die Grenze der Erlaubnispflichtigkeit überschreiten und zu einer Rechtsdienstleistung im Sinne des RDG werden.¹ Die Entscheidung „wenigermiete.de“ hat den Versuch der Klärung unternommen, welche Rechtsdienstleistungsbefugnisse bei Vorliegen einer erlaubispflichtigen Rechtsdienstleistung der einzige in Ansätzen taugliche Erlaubnistatbestand des § 10 RDG zu vermitteln vermag und zu diesem Zweck den Begriff der Inkassodienstleistung neu interpretiert.² Der Gesetzgeber hat durch das in der 19. Legislaturperiode mit großer Hast durch das parlamentarische Verfahren getriebene „Gesetz zur Stärkung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt“³ seinen Teil dazu beigetragen, zumindest provisorisch auf diese Entwicklungen zu reagieren – durch einen Entschließungsantrag des Rechtsausschusses ist das Thema für die soeben begonnene Legislaturperiode oder auf parlamentarische Wiedervorlage gelegt.

Die Anwaltschaft tut sich, sowohl individuell als auch verfasst, angesichts der Vielschichtigkeit sowohl des eigenen Berufsstands als auch der neuen Wettbewerber mit einer Positionierung zum Thema schwer: Diese Unentschlossenheit erklärt sich bereits mit dem Ausgangsbefund, dass 40 Prozent der Rechtsanwälte in Fachgebieten tätig sind, in denen sie sich (bislang) keinem Wettbewerb durch Legal Tech-Anbieter ausgesetzt sehen, also aktuell nur 60 Prozent überhaupt von dem Thema persönlich betroffen sind. Geht man weiter in die Tiefe, zeigt sich, dass die persönliche Betroffenheit sehr unterschiedlich sein kann: Während einige Angebote der ALSPs im traditionellen Terrain der Anwaltschaft „wildern“ und Geschäft zu Lasten von Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten umverteilen, generieren andere Angebote zusätzliches Geschäft für Rechtsanwälte, sei es, weil sie zu Nachfrage nach anwaltlichen Rechtsdienstleistungen auf der Seite von Anspruchsgegnern führen, sei es, weil sie häufig in gerichtlichen Auseinandersetzungen münden, für die Anwälte verfahrensrechtlich weiterhin unverzichtbar und insofern alternativlos sind. Ebenso

¹ BGH AnwBl 2021, 622, Volltext AnwBl Online 2021, 847.

² BGH AnwBl 2020, 46, Volltext AnwBl Online 2020, 63.

³ BGBl I 2021, 3415.

denkbar ist, dass lediglich Geschäft innerhalb der Anwaltschaft umverteilt wird, weil Anwälte mit internetgestützten, als „front shop“ agierenden Akquisitionsportalen kooperieren oder sie selbst unmittelbar internetgestützt nicht-traditionelle Rechtsdienstleistungsangebote offerieren.⁴

II. Empirische Befunde

1. Ausgangsbefunde

Im vergangenen Monat ist an dieser Stelle über den empirischen Befund aus dem Berufsrechtsbarometer 2021⁵ berichtet worden, dass von der Teilgruppe der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, die fachlich von Aktivitäten der Legal Tech-Anbieter betroffen sind, weniger als ein Viertel auch Auswirkungen dieser Aktivitäten auf die eigene Mandatspraxis verzeichnet: Zwei Drittel beschreiben diese Auswirkungen als negativ im Sinne eines Rückgangs des Mandatsaufkommens, ein Drittel hingegen als positiv, weil sich ihr Mandatsaufkommen verbessert hat. Der Anteil der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, die von den Aktivitäten der – im weitesten Sinne – Legal Tech-Branche negativ betroffen sind und mit Mandatsrückgängen zu kämpfen haben, erscheint mit insgesamt (auf die Gesamtanwaltschaft bezogen) neun Prozent gering. In einer stark segmentierten Anwaltschaft ist dieser Wert freilich nur bedingt aussagekräftig – die Tatsache, dass mit 84 Prozent mittlerweile die allermeisten Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte spezialisiert tätig sind, in dem sie sich auf ein Rechtsgebiet und/oder eine Zielgruppe spezialisiert haben (um das beziehungsweise die sich allenfalls noch in der Bedeutung deutlich nachrangige anwaltliche Betätigungen gruppieren), verdeutlicht, dass Teilgruppen der Anwaltschaft zwangsläufig sehr unterschiedlich von den Aktivitäten fachlich eng aufgestellter nicht-anwaltlicher Rechtsdienstleister betroffen sind.

2. Wo findet der Wettbewerb statt?

Von Interesse ist daher, in welchen Rechtsgebieten die Aktivitäten der neuen Wettbewerber besonders spürbar sind und in welchem Ausmaß dort Mandatsrückgänge zu verzeichnen sind. Eine entsprechende Analyse der Datenlage zeigt, dass ein Rechtsgebiet in besonderem Maße vom Wettbewerb betroffen ist: Das Verkehrsrecht und insbesondere das Verkehrsordnungswidrigkeitenrecht: 30 Prozent aller Nennungen der Rechtsanwälte, die von Mandatsrückgängen berichten, entfallen auf diese Materie. Das am zweithäufigsten genannte Rechtsgebiet ist das Arbeitsrecht, es wird von 15 Prozent der Befragten und damit nur noch halb so vielen Berufsträgern als Rechtsmaterie mit Mandatsrückgängen identifiziert. Die Rechtsgebiete, die medial in besonderem Maße für Legal Tech-Angebote bekannt sind, das Mietrecht (einschließlich des WEG-Rechts) und das Fluggast- beziehungsweise Reise-recht benennen 13 Prozent beziehungsweise 11 Prozent der

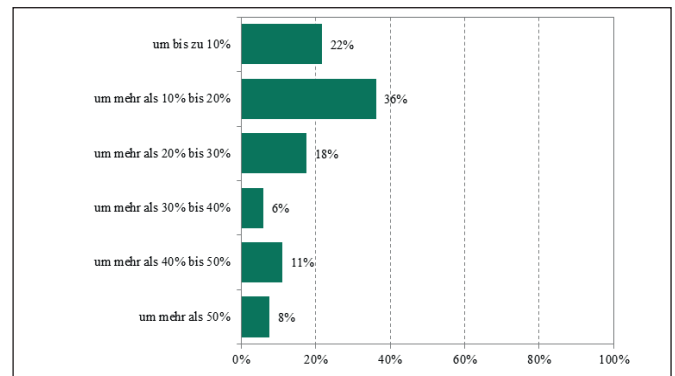


Abb. 2: Ausmaß der Mandatsrückgänge aufgrund Wettbewerbs durch Legal Tech-Anbieter (nur Rechtsanwälte, die Mandatsrückgänge verzeichnen (= 9 Prozent der Befragten)
Quelle: Berufsrechtsbarometer 2021

Anwälte, die von Mandatsrückgängen betroffen sind. Mit fünf Prozent werden das Familienrecht und das Zivilrecht, mit je drei Prozent das Sozial-, „Verbraucher-“ und Bank- und Kapitalmarktrecht bereits deutlich seltener genannt. Alle anderen Rechtsgebiete erzielen Nennungen von unter drei Prozent.⁶

3. Wie stark ist der Wettbewerb?

Stellt man weitergehend die Frage nach dem Umfang des Mandatsrückgangs, zeigt sich eine relativ gleichmäßig verteilte Spannweite von unter zehn Prozent bis über 50 Prozent. Über Rückgänge im Mandatsaufkommen von bis zu 20 Prozent berichten 58 Prozent der Betroffenen, Rückgänge zwischen mehr als 20 Prozent und bis zu 30 Prozent meldet knapp jeder Fünfte Betroffene. Noch stärkere Rückgänge sind seltener, Rückgänge um 31–40 Prozent (6 Prozent), 41–50 Prozent (11 Prozent) oder um mehr als 50 Prozent (11 Prozent) nennt insgesamt ein Viertel derjenigen, die in Folge der Aktivitäten von „Legal Tech“-Anbietern mit Mandatsverlusten zu kämpfen haben – ob diese tatsächlich auf diesem neuen Wettbewerb beruhen oder sie diesem lediglich zugeschrieben werden, tatsächlich aber andere Gründe haben, lässt sich, da lediglich nach der Wahrnehmung der Teilnehmer der Studie gefragt wurde, nicht verifizieren.

Besonders betroffen von stärkeren Rückgängen sind insbesondere Generalisten, bei ihnen führt der Wettbewerb der Legal Tech-Anbieter nicht nur insgesamt (16 Prozent im Vergleich zu sieben Prozent bei Spezialisten) zu Rückgängen, sondern auch in größerem Ausmaß (um mehr als 20 Prozent bei 9 Prozent der Generalisten, aber nur drei Prozent der Spezialisten). Hiermit einher geht auch, dass die Mandatsrückgänge in kleineren Kanzleien, das heißt solchen mit einem bis drei Berufsträgern, nicht nur häufiger, sondern auch stärker ausgeprägt sind.

Vorschau: Im kommenden Monat gilt der Blick dem Meinungsbild der Anwaltschaft zur Regulierung von (nicht-anwaltlichen) Legal Tech-Anbietern.

⁴ Von denjenigen, die über verbessertes Mandatsaufkommen berichten, kooperieren 54 Prozent in irgendeiner Form mit Legal Tech-Anbietern (die ihnen offensichtlich Mandate zuführen).

⁵ Die Befunde beruhen auf den Angaben von 2.770 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten, die im Mai/Juni 2021 befragt wurde.

⁶ Da die Frage offen gestellt wurde, finden sich mit geringen Anteilen Nennungen, die nicht ohne Weiteres Rechtsgebieten zugeordnet werden können, etwa „Verbraucherberatung“, oder „Schadensersatz“, Gebieten des materiellen Rechts. Eine im Vergleich hierzu mit 12 Prozent häufige Nennung war „Inkasso/Forderungsbetreibung“, die sich angesichts der Fragestellung weniger auf das klassische Inkasso beziehen dürfte, sondern ganz überwiegend auf die von der Befugnisnorm des § 10 I 1 Nr. 1 RDG als „Inkasso“ abgedeckten modernen Rechtsdienstleistungskonzepte. Auch diese Nennungen können keinem Rechtsgebiet zugeordnet werden, auch wenn davon auszugehen ist, dass sie sich in etwa anteilsgemäß auf die explizit genannten Rechtsgebiete verteilen.



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@anwaltsverein.de