



Positionspapier – Legal Tech Verband Deutschland

01. März 2020

Deutschland hat eine spannende und dynamische Legal Tech Szene. Und eine steinzeitliche Regulierung für juristische Beratung. Dieser Rechtsrahmen erschwert Innovationen und Investitionen innerhalb und außerhalb von Anwaltskanzleien. Während „drinnen“ kaum unternehmerische Bewegungsfreiheit besteht, fehlt „draußen“ die Rechtssicherheit bei der Frage, was Legal Tech eigentlich darf. Einzelne Rechtsanwaltskammern und Lobbying-Akteure haben sich zuletzt im anwaltlichen Quasi-Monopol verbarrikadiert. Eine fatale Blockade. Während in Großbritannien und den USA flexible Regelungssysteme die wirtschaftliche Entwicklung von Legal Tech innerhalb und außerhalb von Anwaltskanzleien befeuern, verschläft Deutschland die Entwicklung.

Der OnlineÜberblick „CodeX LegalTech“ der Stanford Universität weist die USA als klaren Weltmarktführer und Großbritannien als europäische Nummer 1 aus. Die Bundesregierung lässt ihre Gestaltungsmöglichkeiten ungenutzt und überlässt die wesentlichen Entscheidungen dem Bundesgerichtshof. Es ist jedoch nicht an den Gerichten, den Rechtsrahmen für neue Geschäftsmodelle anhand von Einzelfragen zu prägen, sondern an der Politik, einen vernünftigen Rechtsrahmen in diesem bedeutenden Wirtschaftsfeld zu schaffen.

Diese Initiative will die Kluft zwischen Anwälten und Nichtanwälten überwinden: Mehr berufsrechtlicher Spielraum für die einen und mehr Rechtssicherheit für die anderen. Das wäre der Abschied vom Ringen um ein überkommenes Regime. Es braucht im ersten Schritt nur einige Eingriffe in die Bundesrechtsanwaltsordnung (BRAO) und das Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG).

Erste Forderung: Einführung von Erfolgshonoraren für Anwälte

Unser Berufsrecht kennt im Kern nur rechtliche Beratung durch Anwälte, mit wenigen, sehr engen Ausnahmen. Die „Subsumtion“ ist Anwälten vorbehalten, nicht nur vor Gericht. Aber die dürfen mit ihren Mandanten nicht ins Risiko gehen (Erfolgshonorar), ihren Honorar-Erfolg nicht teilen (Provision), keine Tochter-Unternehmen betreiben (Doppelstöckigkeit) und keine Investoren an Bord nehmen (Fremdfinanzierung). Das

macht es schwierig, in die Digitalisierung, Automatisierung und Skalierung von juristischer Beratung zu investieren.

Deshalb muss zuerst das Erfolgshonorar legalisiert werden. Es ist nicht mehr zu halten in Zeiten, in denen außerhalb der Kanzleien, etwa beim Diesel-Skandal oder dem LKW-Kartell, Unternehmen wie myright – in direkter Konkurrenz zu den Kanzleien – mit Erfolgshonoraren ungleich höhere Fallzahlen akquirieren und ihrerseits durchsetzen. Das Berufsbild, das dem Verbot aus dem Jahr 1994 zugrunde liegt, war schon damals falsch. Ihm liegt die Annahme zugrunde, dass Anwälte für mehr Geld ihre Berufspflichten über Bord werfen. Gerade bei sehr geringen oder sehr hohen Streitwerten eröffnen Erfolgshonorare häufig aber erst die Möglichkeit, qualitativ hochwertige Rechtsberatung zu vereinbaren. Mit der Einigungsgebühr gibt es außerdem schon ein Erfolgselement in der anwaltlichen Vergütung, das gut funktioniert – und ausgebaut werden kann. Und bei der Zusammenarbeit mit (Technologie-) Dienstleistern laufen Anwälte sogar Gefahr, gegen das Verbot der Vermittlungsprovision zu verstoßen, wenn die in Anspruch genommenen Dienstleistungen neben Marketing und Infrastruktur auch Vermittlungsleistungen beinhalten.

Zweite Forderung: Erlaubnistatbestand für außergerichtliche, nicht-anwaltliche Rechtsberatung

Auf der anderen Seite haben nichtanwaltliche Legal-Tech-Unternehmen einen Anspruch auf Rechtssicherheit. Denn sie haben in vielen Bereichen den Zugang zum Recht erst geschaffen. Das Fluggastrechteportal Flightright konnte innerhalb weniger Jahre fünf Leiturteile des Bundesgerichtshofs und weitere fünf vor dem Europäischen Gerichtshof erkämpfen – allesamt zugunsten von Flugpassagieren, die Entschädigungen gegen Airlines wegen Verspätungen und Flugausfällen erhielten. Im Mietrecht entfallen laut Stiftung Warentest zahlreiche Erfolgsfälle bei der Durchsetzung der Mietpreisbremse auf Wenigermiete.de. Und die Rechtsanwälte der Legal-Tech-Kanzlei Rightmart konnten außergerichtliche Anpassungen bei 45 Prozent der Hartz IV Bescheide durchsetzen.

Diese Legal Techs, die häufig Zahlungsansprüche von Verbrauchern gegen Provision durchsetzen, entwickeln enorme Verhandlungsmacht, weil sie Ansprüche wirtschaftlich bündeln. Zudem bauen sie über skalierte Fallzahlen juristische Expertise für die Auseinandersetzung mit großen Gegnern auf. Sie nehmen dem Verbraucher das Kostenrisiko ab und stellen ihm – gegen eine Erfolgsbeteiligung – einen Kämpfer an die Seite.

Um ihr Produkt an den Markt zu bringen, operieren viele Legal-Tech-Anbieter mit einer Inkassoregistrierung nach dem RDG. Sie erlaubt juristische Beratung im Zusammenhang mit der Durchsetzung von Forderungen – und ist doch nur eine rechtliche Krücke.

Der BGH am Beispiel des Angebots wenigermiete.de eine weite Auslegung der Inkassoerlaubnis bestätigt und die Kombination von Inkasso und Prozessfinanzierung im Grundsatz für zulässig erklärt.

Im Ergebnis überlässt aber auch der BGH den Gerichten die Bewertung der Geschäftsmodelle im Einzelfall. Vieles ist noch ungeklärt: Wo genau verläuft die Grenze zwischen zulässigen Nebenleistungen zur Forderungseinziehung und unerlaubter Rechtsberatung? Was ist bei der Kombination von Inkasso und Prozessfinanzierung zu beachten?

In welchen Fällen haben Verstöße gegen das RDG auch zivilrechtliche und prozessuale Konsequenzen, die etwa zur Folge hätte, dass Mandantenforderungen verjähren.

Außerhalb des Inkassobereichs stellen innovative Angebote wie Vertragsgeneratoren Grundsatzfragen und fordern den Regulierungsrahmen heraus. Erbringt der Anbieter einer Software eine Rechtsdienstleistung, wenn der Rechtssuchende das Produkt durch eigene Eingaben definiert? Kommt es für die Einordnung als (unzulässige) Rechtsdienstleistung auf den Komplexitätsgrad der Software an?

Hier ist der Gesetzgeber gefordert, einen Tatbestand für nicht-anwaltliche Rechtsberatung zu schaffen, der den Bedürfnissen am Zugang zum Recht entspricht. Er kann am Regelungsinstrumentarium der Inkasso-Registrierung aufgezogen werden, aber das Tätigkeitsfeld muss ausdrücklich die Prüfung und die Mitwirkung bei der Forderungsentstehung umfassen. Er kann Qualifikationsanforderungen an die verantwortlichen Personen formulieren, die Prüfung technischer Abwicklungsprozesse umfassen und muss Haftungsrisiken antizipieren.

Pressekontakt:

Charlotte Falk

c/o Legal Tech Verband Deutschland e.V.

Friedrichstr. 171

10117 Berlin

E-Mail: presse@legaltechverband.de