

Mina, Alice; Zerres, Thomas; Zerres, Christopher

Working Paper

Der Markt von Legal-Tech-Diensten in Deutschland

Arbeitspapiere für Marketing und Management, No. 63

Provided in Cooperation with:

Fakultät Medien, Hochschule Offenburg

Suggested Citation: Mina, Alice; Zerres, Thomas; Zerres, Christopher (2022) : Der Markt von Legal-Tech-Diensten in Deutschland, Arbeitspapiere für Marketing und Management, No. 63, Hochschule Offenburg, Fakultät Medien, Offenburg, <https://doi.org/10.48584/opus-5331>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/249266>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



CHRISTOPHER ZERRES

MARKETING

Schriftenreihe „Arbeitspapiere für Marketing und Management“

**Herausgeber:
Prof. Dr. Christopher Zerres**

**Hochschule Offenburg
Fakultät Medien**

Arbeitspapier Nr. 63

Der Markt von Legal-Tech-Diensten in Deutschland

Mina, A., Zerres, T., Zerres, C.

Offenburg, Januar 2022

ISSN: 2510-4799

Impressum

**Prof. Dr. Christopher Zerres
Hochschule Offenburg
Fakultät Medien
Badstraße 24
77652 Offenburg
ISSN: 2510-4799**

Inhalt

1	Einführung.....	1
1.1	Relevanz der Thematik	1
1.2	Ziel der Arbeit	2
1.3	Struktur der Arbeit.....	3
2	Untersuchungsgegenstand.....	3
2.1	Kategorisierung von Legal-Tech-Diensten	3
2.2	Begriff der Legal-Tech-Dienste	9
3	Konzeptionelle Grundlagen	10
3.1	Untersuchungsmethode: Fünf-Kräfte-Modell nach Michael E. Porter	11
3.1.1	Neue Konkurrenten	12
3.1.2	Ersatzleistungen.....	16
3.1.3	Kunden	17
3.1.4	Lieferanten	18
3.1.5	Konkurrenz untereinander	20
3.2	Rechtsrahmen.....	21
3.2.1	Einschlägige Rechtsprechung und Urteile zu Legal-Tech-Diensten.....	22
3.2.2	Wandel der Gesetzeslage durch das Gesetz zur Förderung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt	24
4	Marktanalyse von Legal-Tech-Diensten anhand des Fünf-Kräfte-Modells von Porter	29
4.1	Bedrohung durch neue Konkurrenten	30
4.2	Bedrohung durch Ersatzleistungen	33
4.3	Macht der Kunden.....	34
4.4	Macht der Lieferanten	36
4.5	Konkurrenz zwischen Legal-Tech-Anbietern	38
4.6	Pandemiebedingte Entwicklungen in der Branche	40
4.7	Auswertung der Branchenstrukturanalyse.....	42
4.8	Strategieempfehlung.....	44
5	Schlussbetrachtung.....	46
5.1	Zusammenfassung	46
5.2	Praxisempfehlung	47
5.3	Weiterer Forschungsbedarf.....	47
6	Literaturverzeichnis	49
7	Anhang.....	59
8	Autoreninformation	61

1 EINFÜHRUNG

1.1 RELEVANZ DER THEMATIK

„Wir leben in einer Welt, die in Daten ertrinkt. Wir haben die Wahl, ob wir sie weiterhin ignorieren und als großes Rauschen abtun oder ob wir sie nutzen wollen. [...] Ich bin davon überzeugt, dass die Art und Weise, wie Unternehmen Entscheidungen treffen oder Strategien entwickeln, generalüberholt und an die neue Realität angepasst werden muss.“¹ Diese Überlegung des norwegischen Unternehmers, Gründers und Chief Executive Officers (CEO) Jørn Lyseggen lässt sich auch auf den Legal-Tech-Markt in Deutschland anwenden. Aktuell ist im deutschen Rechtsbereich der Ansatz der Digitalisierung in aller Munde. Dies zeigt unter anderem eine Legal-Tech-Umfrage mit Befragungszeitraum von November 2020 bis März 2021. Aus ihr geht hervor, dass sich die befragten Juristen² zu 24,6% erst seit drei Jahren mit der Thematik der Digitalisierung im Rechtsbereich auseinandersetzen, weitere 23,6% erst seit zwei Jahren.³ Auch ein Blick auf die Entwicklung an deutschen Hochschulen zeigt, dass diese sich in jüngster Vergangenheit mit Legal-Tech und dem damit verbundenen Wandel des klassischen Berufsbilds von Juristen auseinandergesetzt haben und auf eine Anpassung der Studiengänge an die neuen Gegebenheiten setzen. Denn an deutschen Universitäten tauchen, neben Zusatz- und Weiterbildungsangeboten sowie Veranstaltungen zur Digitalisierung im Rechtsbereich, wie etwa dem Legal-Tech-Day der seit drei Jahren in Folge an der Hochschule Konstanz Technik, Wirtschaft und Gestaltung (HTWG) durchgeführt wird,⁴ auch immer mehr Studiengänge mit Legal-Tech-Bezug auf.^{5, 6} Außerdem werden auch bereits bestehende Studiengänge im Hinblick auf die aktuellen Entwicklungen angepasst. Dadurch finden sich in neueren Studien- und Prüfungsordnungen Veranstaltungen mit Namen wie „Datenschutz- und IT-Recht“ oder „Einführung in die Informationstechnologie“ wieder.⁷

Im Zeitalter der „Digital Natives“, darunter wird diejenige Generation verstanden, die mit dem Internet und der Digitalisierung seit Beginn ihres Lebens konfrontiert ist,⁸ scheint auf den ersten Blick eine Zukunft der Rechtsbranche ohne Einsatz digitaler Technologien undenkbar. Aber wird dieser Eindruck auch bei näherer Betrachtung der Marktteilnehmer bestätigt oder revidiert ein genauerer Blick auf die Marktakteure und deren Einfluss die eingangs betrachtete Überlegung?

¹ Lyseggen (2019), S.16-17.

² In vorliegender Arbeit wird aus Gründen der inhaltlichen Fokussierung und Funktionalität stellenweise die Sprachform des generischen Maskulinums verwendet. Dies geschieht überall dort, wo kein geschlechtsneutraler Begriff zur Verfügung steht (z.B. „Rechtsgelehrte“), eine lexikalische und grammatikalische Berücksichtigung beider Geschlechter jedoch die Aufmerksamkeit in eine falsche Richtung lenken würde (z.B. nicht „Person, die Rechtswissenschaften/Jura studiert hat“). Das Maskulinum ist in diesen Fällen als sprachlich neutrale Form zu verstehen, die alle Geschlechteridentitäten gleichermaßen miteinschließt. Überall dort, wo Personen in ihrer Individualität gemeint sind, werden spezifische Formen verwendet (z. B. „die einzelnen Juristinnen und Juristen“).

³ Vgl. Neuendorf (2021).

⁴ Vgl. Pressereferat Stadt Konstanz (2020).

⁵ Vgl. Hauser (2019).

⁶ Vgl. Kröner (2020).

⁷ Vgl. HTWG Konstanz (2021), S. 3.

⁸ Vgl. Siepermann (2018).

Entgegen der zuvor dargestellten Haltung pro Digitalisierung gibt es besonders im Bereich der älteren Generation von Juristen Bedenken bezüglich des Einsatzes von Law-Tech-Diensten⁹ im Rechtsbereich. Sie fürchten oft nicht, einen Mehraufwand durch die Einführung von Legal-Tech-Tools in Ihren Unternehmen und Kanzleien zu haben, sondern insbesondere dem Druck mit der Entwicklung nicht mehr Schritt halten zu können und somit den Ansprüchen von Kunden und Mandanten nicht gerecht zu werden.¹⁰ Die Fähigkeit, Fertigkeiten und Kenntnisse aus der privaten Nutzung der digitalen Medien in das Berufsleben zu übertragen, kommt trotz der Bezeichnung als „Digitale Nomaden“ schließlich nicht automatisch einer ganzen Generation zu.¹¹ Weitere Kritik kommt aufgrund des beschlossenen Gesetzes zur Förderung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt¹² auf, welches ab dem 1. Oktober 2021 in Kraft treten soll. Hier sehen die Vertreter der Bundesrechtsanwaltskammer (BRAK) das Anwaltsmonopol in Gefahr.¹³

Abschließend geklärt ist die Frage nach dem Vorrecht der Juristen indessen jedoch nicht, denn auch das Gesetz über außergerichtliche Rechtsdienstleistungen, kurz Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG), ist dazu bisher aufgrund seiner veralteten Definitionen, welche die Digitalisierung ausklammern, vornehmlich lückenhaft formuliert, wodurch es zu Unklarheiten bezüglich der Anwendbarkeit des RDG für Legal-Tech-Dienste kommt.¹⁴

In puncto Law-Tech-Zukunft fallen die Meinungen auseinander. Schlussendlich muss eine Unterscheidung zwischen zukunftssträchtiger und weniger sinnvoller Anwendung von Legal-Tech-Tools getroffen werden, um Zukunftsstrategien bilden zu können. Denn eine Generalisierung der sich widersprechenden Ansichten ist nicht möglich, da die jeweiligen Argumente durchaus in sich schlüssig sind. Die aktuell unübersichtliche Interessenlage erfordert somit eine genauere Betrachtung im Hinblick auf die betroffenen Marktakteure. Um entscheiden zu können, welche digitalen Wege strategisch empfehlenswert sind, ist ein Überblick über den Markt von Law-Tech-Diensten in Deutschland sowie den diesbezüglichen Rechtsrahmen notwendig.

1.2 ZIEL DER ARBEIT

Dieses Arbeitspapier behandelt den aktuellen Markt von Legal-Tech-Diensten in Deutschland und die rechtlichen Entwicklungen bezüglich der dort bestehenden Law-Tech-Branche. Ziel ist es dabei, anhand einer systematischen Analyse der beteiligten Marktkräfte, die Attraktivität der Legal-Tech-Branche einzuschätzen, um dem Leser dadurch eine Hilfestellung für die Strategiebildung innerhalb Law-Tech bezogener Unternehmen sowie Kanzleien zu bieten, denn die strategische Planung eines Unternehmens ist als Basis für den nachhaltigen Erfolg desselben unabdinglich.

Darüber hinaus zielt die Arbeit darauf ab, dem Leser einen Überblick über die rechtlichen Entwicklungen im Bereich von Legal-Tech sowie damit einhergehend ein Basiswissen über die Hintergründe der Gesetzgebung in Bezug auf die Law-Tech-Branche zu verschaffen.

⁹ In dem vorliegenden Arbeitspapier werden die Begriffe Law-Tech und Legal-Tech sowie Legal-Technology und Law-Technology synonym verwendet. In Kapitel 2.2 wird die Herkunft dieser sinnverwandten, und somit austauschbaren, Begriffe genauer erläutert.

¹⁰ Vgl. Legalhead GmbH (2020).

¹¹ Vgl. Uhtenwoldt (2020), S. 5.

¹² Vgl. Deutscher Bundestag (2021a).

¹³ Vgl. Bundesrechtsanwaltskammer (2020), S.3.

¹⁴ Vgl. Steinrötter/Warmuth (2021), Rn 31.

1.3 STRUKTUR DER ARBEIT

Die Arbeit gliedert sich in fünf Kapitel. Das erste Kapitel stellt die Einleitung dar, die auf die Relevanz der Thematik sowie auf Struktur und Ziel der Arbeit eingeht. Durch sie soll der Leser ein Grundverständnis der Thematik erhalten. Im zweiten Kapitel, dem Untersuchungsgegenstand, wird dem Leser zunächst eine Definition des Begriffs „Legal-Tech“ gegeben. Im Anschluss werden die verschiedenen Kategorisierungsmöglichkeiten von Legal-Tech-Anwendungen erläutert. Im dritten Kapitel, den konzeptionellen Grundlagen, wird die Untersuchungsmethode, die Branchenstrukturanalyse nach dem Fünf-Kräfte-Modell von Michael E. Porter, erläutert. Außerdem wird auf die fragmentarische Gesetzeslage bezüglich Law-Tech in Deutschland mittels Darlegung relevanter und richtungweisender Urteile diesbezüglich eingegangen. Des Weiteren wird der bevorstehende Wandel der Rechtslage durch das Inkrafttreten des Gesetzes zur Förderung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt aufgezeigt. Das vierte Kapitel besteht in der Analyse der beteiligten Marktkräfte nach Porter. Dazu werden unter anderem bereits veröffentlichte Studien, Internetbeiträge, literarische Fachbeiträge, Gesetzestexte sowie Urteile herangezogen. Dabei wird auf die Macht der Lieferanten, die Macht der Kunden, die Bedrohung durch neue Wettbewerber, die Bedrohung durch Ersatzleistungen und schlussendlich die Rivalität zwischen den bestehenden Wettbewerbern in der Legal-Tech-Branche in Deutschland eingegangen. Auch die pandemiebedingten Entwicklungen innerhalb der Branche werden aufgegriffen. Im Anschluss erfolgt eine Auswertung der Marktattraktivität von Law-Tech-Anwendungen anhand der durchgeführten Branchenstrukturanalyse. Außerdem wird untersucht, welche Strategie in Anbetracht der Branchenstruktur sinnvoll ist. Letztlich entsteht ein Gesamtbild, durch welches im fünften und abschließenden Kapitel eingeschätzt werden kann, wie die Legal-Tech-Branche aufgestellt ist und welche Bedeutung ihr zukünftig zukommen wird. Der Fokus liegt hierbei nicht darauf, einen Vergleich zu Entwicklungen im Ausland zu ziehen, sondern auf der Darstellung des Einflusses sowie der Einflussmöglichkeiten der jeweiligen wesentlich beteiligten Marktkräfte in Deutschland auf die Legal-Technology-Branche. Dieses Wissen ist nicht nur für die Bildung einer Strategie maßgebend, sondern auch um die aktuell bestehende Rechtslage zukünftig in verschiedener Hinsicht zu ergänzen und zu erweitern.

2 UNTERSUCHUNGSGEGENSTAND

Im Folgenden gilt es zunächst, den Untersuchungsgegenstand der Arbeit darzulegen. Dazu werden die unterschiedlichen, gängigen Kategorisierungsmöglichkeiten von Legal-Technology Diensten aufgezeigt. Außerdem wird der Begriff der Law-Tech-Dienste untersucht sowie eine treffende Definition desselben festgelegt.

2.1 KATEGORISIERUNG VON LEGAL-TECH-DIENSTEN

Der folgende Abschnitt beschäftigt sich mit der Kategorisierung von Law-Tech-Diensten, um die Übersichtlichkeit für den Leser sicherzustellen. Da hier zahlreiche feingliedrige Möglichkeiten vorhanden sind, wird der Fokus auf weniger detailreiche Kategorisierungsalternativen gesetzt, um sowohl auf dem Gebiet fortgeschrittene als auch unerfahrene Leser einzubeziehen. Nachstehend werden die bewährtesten Einordnungsmöglichkeiten von Law-Tech-Anwendungen aufgezeigt. Diese sind aufgrund der augenblicklich rasant

voranschreitenden Entwicklungen im Legal-Technology-Bereich nicht als abschließend anzusehen, zeigen jedoch einen aktuellen Einblick auf.¹⁵

Kategorisierung nach Oliver Goodenough

Besonders bekannt ist die Einteilung von Legal-Tech nach Oliver Goodenough, Professor für Recht und Leiter des Zentrums für Rechtsinnovationen an der Vermont Law School.¹⁶ Er unterscheidet Law-Tech-Anwendungen anhand ihrer Wirkungsphasen und bedient sich dabei der Methode der Nummerierung, die für Innovationen im technischen Bereich bereits hinlänglich bekannt ist.¹⁷ Unter Legal-Tech 1.0 versteht er zunächst technische Lösungen, die Juristen im Alltagsgeschäft zur Unterstützung nutzen.¹⁸ Beispielhaft hierfür können technische Hilfestellungen wie Recherchertools, automatisierte Erstellung von Dokumenten, digitale Weiterbildungsangebote sowie Webseminare, aber auch das Management von Anwaltsbüros durch digitale Medien und Datenaufbereitungswerkzeuge (sog. e-Discovery) genannt werden. Es gilt jedoch zu beachten, dass neuere Lösungen nicht unter die Kategorie des Legal-Tech 1.0 fallen. Lediglich Aktualisierungen älterer Versionen sind beinhaltet.¹⁹

Legal-Tech 2.0 hingegen geht einen Schritt weiter. Das Augenmerk liegt hierbei insbesondere auf dem disruptiven Charakter von 2.0, der den Menschen hinter dem Arbeitsprozess nicht mehr nur unterstützt, sondern ersetzt. Hierunter fallen beispielsweise die automatisierte Vertragserstellung oder Werkzeuge im Bereich der Online-Streitbeilegung. Dabei können unter anderem Chatbots beteiligt sein, durch die die Erstellung von Verträgen ohne Zutun eines Rechtsexperten möglich gemacht wird.²⁰ Chatbots sind automatisierte Dialogsysteme, welche durch ihre Programmierung mit dem Anwender fiktiv kommunizieren, Fragestellungen beantworten und Unterstützung bei rechtlichen Problemen leisten können.²¹

Im Unterschied dazu sieht Legal-Tech 3.0 nicht mehr nur das Ersetzen der Arbeitskraft Mensch vor, sondern des ganzen Konzepts des Juristen als Rechtsdienstleister.²² Dieses Szenario umfasst Entwicklungen wie zum Beispiel Smart-Contracts.²³

Dabei handelt es sich, um auf Software aufbauende Verträge. Diese können Kopplungen an konkrete Arbeitsvorgänge enthalten, die bei Erfüllung bestimmter Umstände selbstständig durchgeführt werden. Bei einem Kaufvertrag würde nach Erfüllung der Vertragsbedingungen beispielsweise eine automatische Auszahlung erfolgen.²⁴ Legal-Tech 3.0 geht so weit, Anwälte nicht nur bei der Vertragserstellung und -durchführung zu ersetzen, sondern durch Künstliche Intelligenz Juristen vollständig zu ersetzen. Diese Alternative ist heute allerdings noch nicht ausgereift.²⁵

Die nachfolgende Abb. 1 zeigt zusammenfassend die Kategorisierung der drei Stufen von Law-Tech auf und gibt Beispiele für die entsprechenden Stufen.

¹⁵ Vgl. Binzberger (o. J.).

¹⁶ Vgl. Goodenough (2021), S. 1.

¹⁷ Vgl. Martinetz/Maringele (2020), S. 4-5.

¹⁸ Vgl. Wagner (2020), S. 15.

¹⁹ Vgl. Goodenough (2015).

²⁰ Vgl. Martinetz/Maringele (2020), S. 4-5.

²¹ Vgl. Hartung (2018a), S. 248, Rn 1042.

²² Vgl. Wagner (2020), S. 15.

²³ Vgl. Martinetz/Maringele (2020), S. 4-5.

²⁴ Vgl. Mitschele (2019).

²⁵ Vgl. Martinetz/Maringele (2020), S. 5.

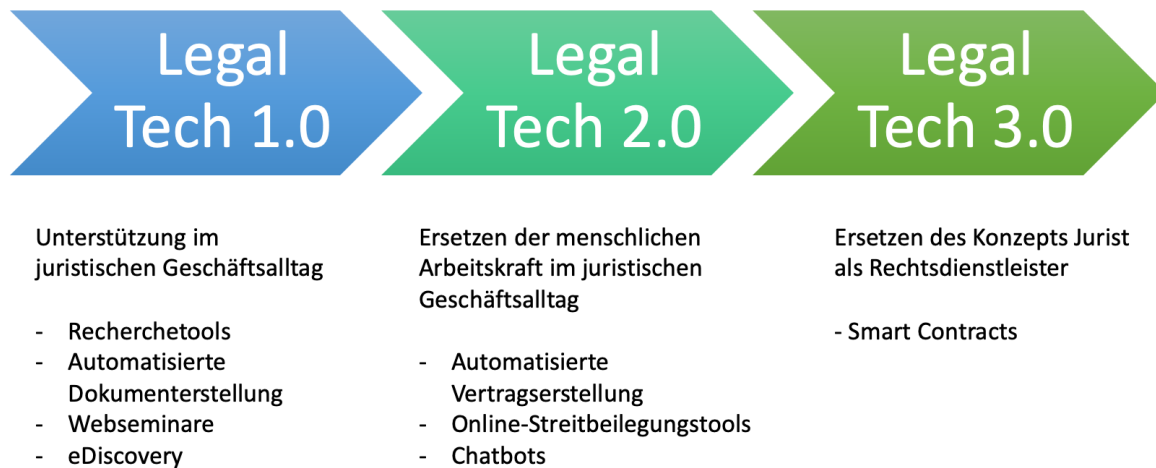


Abb. 1: Kategorisierung nach Oliver Goodenough²⁶

Kategorisierung nach Boston Consulting Group und Bucerius Law School

Eine weitere Ordnungsmöglichkeit folgt einer Kategorisierung, die auf einer Studie²⁷ der Boston Consulting Group in Zusammenarbeit mit der Bucerius Law School von 2016 basiert. Sie folgt einer Gliederung nach dem Technisierungsgrad der Legal-Tech-Lösung.²⁸ Die Studie kommt zu dem Schluss, dass eine zu breit gefächerte Definition des Legal-Technology Begriffs nicht sinnvoll ist, da viele digitale Werkzeuge, wie zum Beispiel Zeiterfassungssysteme oder Systeme zur Vereinfachung des Büromanagements, bereits seit Jahren Standard in der Branche sind. Die Erkenntnis daraus ist, dass es einer grundlegenden Abgrenzung zwischen Office-Tech, welches nur eine geringe Auswirkung auf das Berufsbild des Juristen hat, und Legal-Tech, das mit der anwaltlichen Tätigkeit kollidiert oder mit ihr übereinstimmt, bedarf. Aufgrund dieser Erkenntnisse haben die Boston Consulting Group und die Bucerius Law School ein „legal technology framework“, also eine Rahmenstruktur, entworfen, die eine Unterteilung von Legal-Tech in drei Stufen vorsieht.²⁹

Die erste Stufe, welche zugleich die unterste Stufe darstellt, enthält grundlegende Technologien. Diese werden auch als Enabler Technologies bezeichnet.³⁰ Im Fokus steht hierbei die Digitalisierung von Prozessen.³¹ Dabei stehen Cloud-Systeme als Speichermedium sowie die Sicherstellung der Cyber-Security und der Connectivity, das bedeutet die Sicherstellung der Vernetzung, im Mittelpunkt.³² Die zweite darauf aufbauende Stufe bilden unterstützende Technologien, die Support Process Solutions.³³ Sie erhöhen die Effizienz der bürokratischen Aufgaben innerhalb eines Anwaltsbüros. Dabei ist es unerheblich, ob es sich um Vorgänge in der Verwaltung oder Abläufe im Zusammenhang mit Falllösungen, und somit den juristischen Kern betreffend, handelt.³⁴ Beispiele sind hier der

²⁶ Eigene Darstellung, in Anlehnung an Goodenough (2015).

²⁷ Vgl. Veith et al. (2016), S. 4-5.

²⁸ Vgl. Wagner (2020), S. 15.

²⁹ Vgl. Martinetz/Maringele (2020), S. 5-6.

³⁰ Vgl. Berger/Schalast (2019), S. 121-122.

³¹ Vgl. Martinetz/Maringele (2020), S. 6.

³² Vgl. Berger/Schalast (2019), S. 121-122.

³³ Vgl. Wagner (2020), S. 15.

³⁴ Vgl. Martinetz/Maringele (2020), S. 6.

Einsatz von Customer-Relationship-Management-Tools (kurz: CRM) oder Falllösungssystemen, wie unter anderem die digitale Rechnungsstellung.³⁵

Die dritte und zugleich höchste Ebene haben die Substantive Law Solutions inne, die ausschließlich die Kernaufgaben der anwaltlichen Tätigkeit betreffen. Sie enthält Legal-Tech-Anwendungen, die Juristen bei ihrer Arbeit nicht nur hilfestellend begleiten, sondern ersetzen können.³⁶ Dies ist beispielsweise durch das Erkennen und Untersuchen von rechtlichen Problemstellungen durch digitale Lösungen denkbar. Insbesondere repetitive Aufgaben oder Kommunikation kommen hierzu in Betracht.³⁷

Die nachfolgende Abb. 2 zeigt die Kategorisierung von Law-Tech-Diensten nach der Boston Consulting Group und der Bucerius Law School.

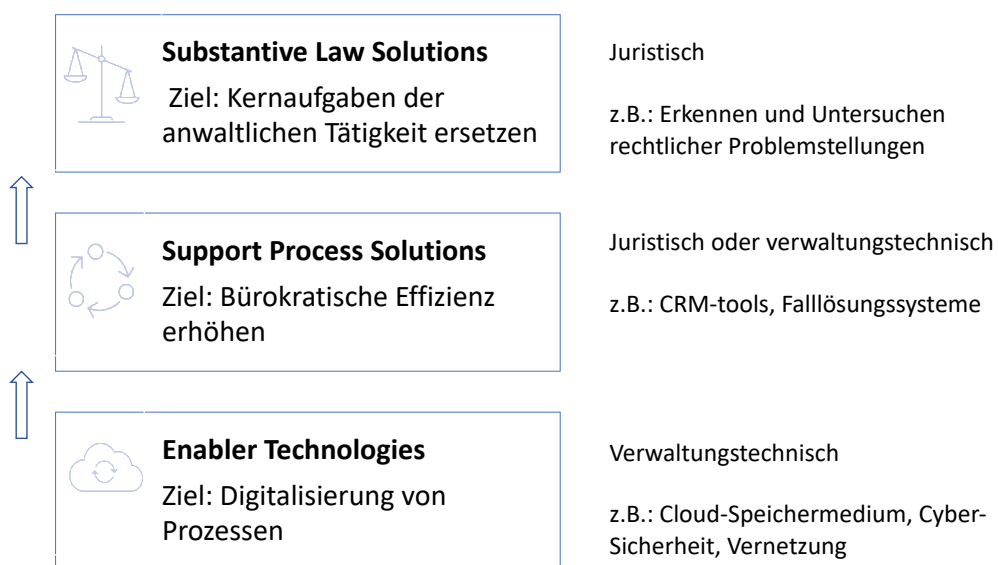


Abb. 2: Kategorisierung nach Boston Consulting Group und Bucerius Law School³⁸

Kategorisierung nach Art der verwendeten Technologien

Außerdem lässt sich Law-Tech nach der Art der verwendeten Technologien einteilen. Hierbei lässt sich nach dem Vorschlag des Legal-Tech-Wegbereiters Breidenbach, der unter anderem auch Professor an der Europa-Universität Viadrina ist,³⁹ zwischen Law-Tech im Bereich der industriellen Rechtsdienstleistungen, welche standardisiert sind, Legal-Technology auf Basis Künstlicher Intelligenz (KI) und Blockchain basierten Anwendungen unterscheiden.⁴⁰

Industrielle Rechtsdienstleistungen nutzen die repetitiven Aufgabenbereiche des Rechts und machen diese standardisierbar und somit eine Automatisierung der Abläufe in diesen Bereichen in Teilen möglich. Dafür lassen sich beispielsweise auf dem Gebiet des Vertragsrechts vorbereitete Textbausteine nutzen. Durch sie kann eine digitale Anwendung einen Vertrag erzeugen. Wichtig hierbei ist das Hintergrundwissen des jeweiligen Nutzers

³⁵ Vgl. Berger/Schalast (2019), S. 121-122.

³⁶ Vgl. Berger/Schalast (2019), S. 121-122.

³⁷ Vgl. Martinetz/Maringele (2020), S. 6-7.

³⁸ Eigene Darstellung, in Anlehnung an Veith et al. (2016), S. 4.

³⁹ Vgl. Breidenbach (o. J.).

⁴⁰ Vgl. Wagner (2020), S. 15.

einer solchen Anwendung. Auch unerfahrenen Nutzern ist es durch die Verwendung sinnvoll gewählter Textbausteine möglich, stichhaltige Verträge anzufertigen. Insbesondere bei Betrachtung der Kosten für eine herkömmliche Rechtsberatung scheint dies für den Verbraucher vorteilhaft. Nicht nur Verträge, auch besonders häufig auftretende Rechtsfälle können zur industriellen Rechtsdienstleistung werden. Dafür eignen sich besonders solche Fälle, deren Bearbeitungsaufwand in einem groben Missverhältnis zum Streitwert steht. Obwohl diese Einzelfälle sich untereinander sehr unterscheiden, ist eine Standardisierung möglich, da auch sie trotz ihrer Individualität sich wiederholende Bestandteile enthalten. Die industrielle Rechtsdienstleistung zielt im Kern darauf ab, es jedermann zu ermöglichen, juristische Dienstleistungen zu nutzen.⁴¹

Eine allgemein gültige Definition für KI oder auch Artificial Intelligence (AI) gibt es aktuell nicht. Dennoch lässt sich zwischen schwacher und starker KI unterscheiden, was zu einem besseren Verständnis des Begriffs führt.⁴² Vereinfacht lässt sich sagen, dass schwache KI keine eigene Denkleistung erbringt, starke KI hingegen schon.⁴³ Da es sich bei starker KI momentan größtenteils noch um Fiktion handelt, geht es bei KI im Legal-Tech-Bereich überwiegend um schwache KI. Die Begriffe „Machine-Learning“, „Natural Language Processing“ (NLP) und KI werden unter branchenfremden Personen meist als Synonyme füreinander verwendet. Tatsächlich sind Machine-Learning und NLP jedoch Unterkategorien von KI.⁴⁴ Beim sogenannten „Machine-Learning“ entwickeln Anwendungen auf der ihnen durch aufbereitete Daten „beigebrachten“ Tätigkeit aufbauende, autonom erlernte Fähigkeiten. Um für die Maschine lesbar zu sein, muss der jeweilige Auftrag jedoch im Vorfeld in ein von der Maschine verständliches Format gebracht werden.⁴⁵ Als ein Beispiel für den Einsatzbereich von Machine-Learning-Tools im juristischen Arbeitsbereich ist die Due Diligence hervorzuheben, bei der große Datenmengen geprüft werden.⁴⁶

Unter dem Stichwort NLP versteht man Anwendungen, die sowohl Text- als auch Sprachbausteine verarbeiten können, wodurch der Schritt der Umformatierung der der Maschine zugeführten Informationen hier wegfällt.⁴⁷ Eine immer häufiger im Rechtsbereich eingesetzte Anwendung, die auf NLP basiert, ist der Chatbot, welcher die Mandantenkommunikation vereinfachen soll.⁴⁸

Blockchain basierte Anwendungen hingegen machen einen anonymen, ortsunabhängigen Austausch von Daten möglich.⁴⁹ Ihre Anwendung erhöht dadurch Dr. Nina-Luisa Siedler, Rechtsanwältin und Expertin für Technologie, zufolge zeitgleich die Sicherheit vor Cyber-Angriffen. Sie empfiehlt sich Dr. Siedlers Meinung nach insbesondere bei der Zusammenarbeit von gegenseitig unbekanntem Parteien, da sie trotz des fehlenden Vertrauens und mangelnder Erfahrungswerte einen Vermittler verzichtbar macht.⁵⁰ Dadurch können beispielsweise Kosten gesenkt werden. Wenig präzise, jedoch für das Verständnis der Kategorisierung von Law-Tech-Diensten ausreichend, kann man Blockchains als Technologien für Datenbanken bezeichnen, durch welche die an einem Geschäft beteiligten Abnehmer und Lieferanten miteinander verbunden werden, ohne dass ein Mittler notwendig ist, der

⁴¹ Vgl. Breidenbach (2018).

⁴² Vgl. Martinetz/Werner (2018).

⁴³ Vgl. Splunk Inc. (o. J.).

⁴⁴ Vgl. Falkner (2019).

⁴⁵ Vgl. Huber/Kuhlmann (2018).

⁴⁶ Vgl. Volkmann (2019).

⁴⁷ Vgl. Huber/Kuhlmann (2018).

⁴⁸ Vgl. Martinetz/Maringele (2020), S. 7.

⁴⁹ Vgl. Breidenbach (2018).

⁵⁰ Vgl. Lühring/Narewski (2021).

die Angaben überprüfen und bestätigen muss.⁵¹ Ein Beispiel für Blockchain-basierte Law-Tech-Anwendungen ist, Dr. Siedlers Ansicht nach, der Smart-Contract.⁵² Ein Smart-Contract ist, Florian Glatz, Rechtsanwalt sowie Präsident und Co-Gründer des Bundesverbands Blockchain,⁵³ zu Folge „[...] eine Software, die zum einen den Abschluss von Rechtsbeziehungen zwischen Parteien koordiniert und zum anderen selbstständig auf die Einhaltung der so geschlossenen Vereinbarung hinwirkt.“⁵⁴.

Die nachfolgende Abb. 3 zeigt die Kategorisierung nach Art der verwendeten Technologien auf. Sie soll die drei unterschiedlichen Legal-Tech-Stufen verdeutlichen.

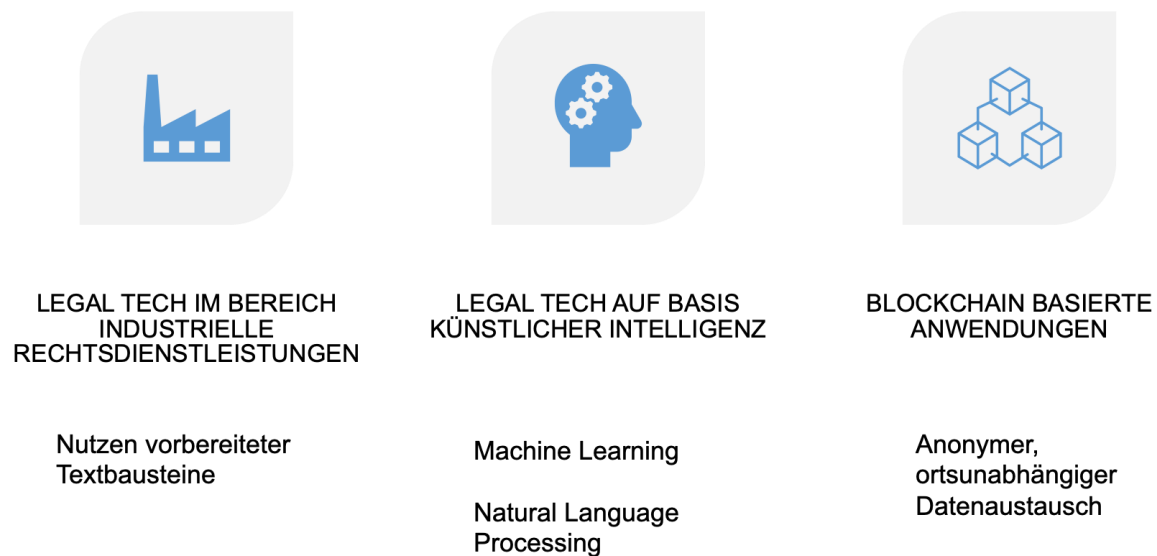


Abb. 3: Kategorisierung nach Art der verwendeten Technologien⁵⁵

Kategorisierung nach Auswirkung auf den Kern der juristischen Arbeit

Eine weitere Einordnungsmöglichkeit von Legal-Tech-Tools besteht in der Orientierung an den Auswirkungen der Legal-Technology-Produkte auf den Schwerpunkt der juristischen Arbeit nach Wagner.⁵⁶ Wagner zu Folge lassen sich „[...] Sachverhaltsaufklärung, juristische Recherche, Subsumtion und rechtliche Beurteilung, Vertrags- und sonstige rechtliche Gestaltung sowie Verfahrenshandlungen bei behördlichen oder gerichtlichen Verfahren als Kern der juristischen Arbeit [...]“⁵⁷ bezeichnen. Darauf basierend lassen sich vier Kategorien von Produkten im Rechtsbereich unterscheiden. Unter Kategorie 1 fallen Produkte ohne Berührungspunkt zur anwaltlichen Tätigkeit. Unter Kategorie 2 solche, die lediglich die Steigerung der Effizienz einzelner Arbeitsetappen erhöhen, ohne in den jeweils darüberstehenden Workflow einzugreifen. Kategorie 3 umfasst solche Produkte, die durch den Wegfall einzelner oder das Ergänzen um einzelne Vorgänge zu Abwandlungen des hauptsächlichsten Arbeitsvorgangs führen. In der vierten Kategorie befinden sich Pro-

⁵¹ Vgl. Barth (2018), S. 49, Rn 176.

⁵² Vgl. Lühring/Narewski (2021).

⁵³ Vgl. VERLAG C.H.BECK oHG (o. J.).

⁵⁴ Glatz (2018), S. 72, Rn 46.

⁵⁵ Eigene Darstellung, in Anlehnung an Wagner (2020), S. 15.

⁵⁶ Vgl. Wagner (2020), S. 16.

⁵⁷ Wagner (2017), S. 898.

dukte, welche den zentralen Arbeitsvorgang darüberhinausgehend verändern und somit die Tätigkeit des Juristen in ihrer Gesamtheit vollumfänglich verändern.⁵⁸ Es ist auch möglich, dass sie den Anwalt remplacieren.⁵⁹ Diese Kategorisierung folgt im Kern auch dem Ansatz von Richard Susskind⁶⁰, der bereits in mehreren Veröffentlichungen die Vision der Zerlegung der juristischen Tätigkeit in Arbeitsschritte, die von innovativen Technologien übernommen werden können, beschrieb.⁶¹

Die folgende Abb. 4 beschreibt die Kategorisierung nach Auswirkung auf den Kern der juristischen Arbeit. Dabei unterscheidet sie die von Wagner benannten Arbeitsschritte.

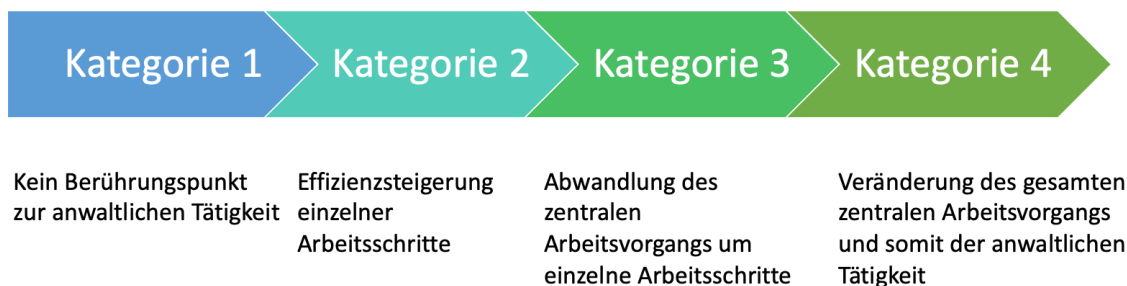


Abb. 4: Kategorisierung nach Auswirkung auf den Kern der juristischen Arbeit⁶²

2.2 BEGRIFF DER LEGAL-TECH-DIENSTE

Da es sich bei „Law-Tech“ oder „Legal-Tech“ -Diensten um einen teilweise englischsprachigen Begriff handelt, müssen die fremdsprachigen Bestandteile zunächst in die deutsche Sprache übersetzt werden. Aufgrund dessen, dass es sich bei dem Wortbestandteil „Tech“ um eine Abkürzung für „Technology“ handelt und „Law“ oder „Legal“ eigentlich für „Legal Services“ steht, fällt es schwer, eine einheitliche Übersetzung zu finden.⁶³ Eine gebräuchliche Übersetzung für den angloamerikanischen Wortbestandteil „Tech“, welcher für „Technology“ steht, ist Technologie. Der Wortbestandteil „Law“ oder „Legal“, der von der englischen Bezeichnung „Legal Services“ stammt, kann mit Rechtsdienstleistungen übersetzt werden. Fraglich ist, ob es sich folglich um technologische Rechtsdienstleistungen handelt. In diesem Zusammenhang wird häufig auch von Rechtsinformatik gesprochen.⁶⁴ Problematisch, bei den verschiedenen Übersetzungsmöglichkeiten, ist deren auseinandergehender Aussagegehalt, der unterschiedliche Schwerpunkte setzt.

Bei technologischen Rechtsdienstleistungen steht die Effizienz bei der Lösung rechtlicher Fragestellungen im Mittelpunkt, während beim Begriff Rechtsinformatik eine wissenschaftliche Sparte oder auch die rechtliche Lösung technischer Problematiken gemeint ist.⁶⁵

⁵⁸ Vgl. Wagner (2017), S. 898.

⁵⁹ Vgl. Wagner (2020), S. 16.

⁶⁰ Vgl. Susskind (2021).

⁶¹ Vgl. Laux (2015), S. 5.

⁶² Eigene Darstellung, in Anlehnung an Wagner (2020), S. 16.

⁶³ Vgl. Bues (2015).

⁶⁴ Vgl. Groh (2021).

⁶⁵ Vgl. Groh (2021).

Daher bedarf es zum besseren Verständnis des Lesers einer Definition des Begriffs. Bisher wurde eine Legaldefinition vom Gesetzgeber nicht getroffen.⁶⁶ Jede Software, die mit Digitalisierung im Rechtsbereich zu tun hat, kann somit gegenwärtig unter Legal-Tech verstanden werden.⁶⁷ Um Missverständnissen vorzubeugen, wird daher im Folgenden eine für den Zweck des Verständnisses dieser Arbeit dienende Definition festgelegt, die alle erarbeiteten Bestandteile enthält. Mit Legal-Technology ist insbesondere die Digitalisierung rechtsbezogener Vorgänge gemeint, welche zu einer Automatisierung rechtlicher Abläufe führen soll.

Law-Tech zielt außerdem darauf ab, durch informationstechnische Innovationen rechtliche Dienstleistungen rascher und vielfältiger erhältlich sowie zuverlässiger und preiswerter zu machen.⁶⁸ Der rechtliche Zugang für Privatpersonen soll somit erleichtert werden.⁶⁹ Diese Komponente muss folgerichtig neben dem Aspekt der Automatisierung in der Definition enthalten sein. Des Weiteren darf der Blickwinkel des Outputs von Legal-Tech, also der Produkte oder Dienstleistungen, welche unter diesem Begriff verstanden werden, in der Definition nicht fehlen.

Eine Definition, die den soeben erarbeiteten Gesichtspunkten gerecht wird, stammt von Dr. Micha-Manuel Bues, Gründer des Start-ups Bryter und Co-Gründer der European Legal-Tech Association (ELTA).^{70, 71} Laut ihm „[...] beschreibt [Legal-Tech] den Einsatz von modernen, computergestützten, digitalen Technologien, um Rechtsfindung, -anwendung, -zugang und -verwaltung durch Innovationen zu automatisieren, zu vereinfachen und – so die Hoffnung – zu verbessern.“⁷²

Es gilt hierbei jedoch zu beachten, dass diese Definition nicht als abschließend gesehen werden kann.⁷³ Dies liegt insbesondere daran, dass das Zeitalter von Legal-Tech noch in seinen Anfängen steht und somit einem stetigen Wandel unterliegt. Daher sind in Zukunft Änderungen sowie Ergänzungen dieser Definition zu erwarten. Nichtsdestotrotz soll diese Definition für das Verständnis der vorliegenden Arbeit als Orientierung dienen, da sie alle derzeit relevanten Bestandteile von Legal-Technology berücksichtigt. Im Rahmen dieser Arbeit werden also Law-Tech-Dienste schwerpunktmäßig als innovative digitale Anwendungen verstanden, durch deren Verwendung die Lösung juristischer Problemstellungen für den Nutzer vereinfacht wird.

3 KONZEPTIONELLE GRUNDLAGEN

Nachstehend soll die Untersuchungsmethode aufgezeigt werden, anhand derer im analytischen Teil dieser Arbeit die Marktattraktivität der Legal-Tech-Branche in Deutschland untersucht wird. Hierbei handelt es sich um das Fünf-Kräfte-Modell, welches von Michael E. Porter stammt. In seinem Buch „Competitive strategy – Techniques for analyzing industries and competitors“, das 1980 erstmals in englischer Sprache veröffentlicht wurde,

⁶⁶ Vgl. Breun-Goerke (2020), S.1404, Rn 1.

⁶⁷ Vgl. Grupp (2014), S. 660.

⁶⁸ Vgl. Müller (2018), S. 57.

⁶⁹ Vgl. Breun-Goerke (2020), S. 1404, Rn 1.

⁷⁰ Vgl. Bues (2021).

⁷¹ Vgl. Barth (2019).

⁷² Bues (2015).

⁷³ Vgl. Bues (2015).

beschreibt er das Konzept der Fünf Wettbewerbskräfte in Zusammenhang mit der Strukturanalyse von Branchen.^{74 75 76}

3.1 UNTERSUCHUNGSMETHODE: FÜNF-KRÄFTE-MODELL NACH MICHAEL E. PORTER

Das Fünf-Kräfte-Modell, basiert auf der Annahme, dass die fünf von Porter festgelegten Marktkräfte eine Branche beeinflussen und dadurch Auswirkung auf deren Attraktivität haben. Es besagt, dass die Stärke dieser Kräfte ausschlaggebend für deren Einfluss auf die Branchenattraktivität ist. Je stärker die Kräfte wirken, desto weniger attraktiv ist eine Branche, da sie dann weniger Rendite abwerfen kann.⁷⁷ Die Vorgehensweise bei der Analyse besteht in der Betrachtung der einzelnen Marktkräfte sowie deren Zusammenspiels, um durch die Gewinnung dieser Kenntnisse eine Grundlage zu erhalten, auf deren Basis strategische Maßnahmen zur Einflussnahme ergriffen werden können.^{78 79 80}

Die nachstehende Abb. 5 orientiert sich an Porters Abbildung und zeigt die fünf Wettbewerbskräfte, namentlich potenzielle Neu-Konkurrenten, Lieferanten, Abnehmer, Ersatzprodukte oder -dienstleistungen⁸¹ und Wettbewerber in der Branche und ihre Wirkungsweise auf die Wettbewerber in der Branche, welche in der Rivalität unter den bestehenden Wettbewerbern mündet. Die Darstellung beschreibt, wie die Bedrohung durch neue Wettbewerber, die Macht der Lieferanten und die Macht der Abnehmer sowie die Bedrohung durch Ersatzprodukte auf die fünfte Kraft, die Wettbewerber in der Branche, wirken.

⁷⁴ Vgl. Porter (2013), S. 37.

⁷⁵ Vgl. manager magazin new media GmbH & Co. KG (2020).

⁷⁶ Vgl. President & Fellows of Harvard College (o. J.).

⁷⁷ Vgl. Kahre/Laier/Vanini (2019), S. 27.

⁷⁸ Vgl. Porter (2013), S. 39-41.

⁷⁹ Vgl. Kahre/Laier/Vanini (2019), S. 28.

⁸⁰ Vgl. Porter (2013), S. 67.

⁸¹ Um überflüssige Wiederholungen zu vermeiden, werden in dieser Arbeit die Begriffe „Produkt“ oder „Dienstleistung“ an Stelle von „Produkt und/oder Dienstleistung“ verwendet, um das Angebot einer Branche zu bezeichnen.

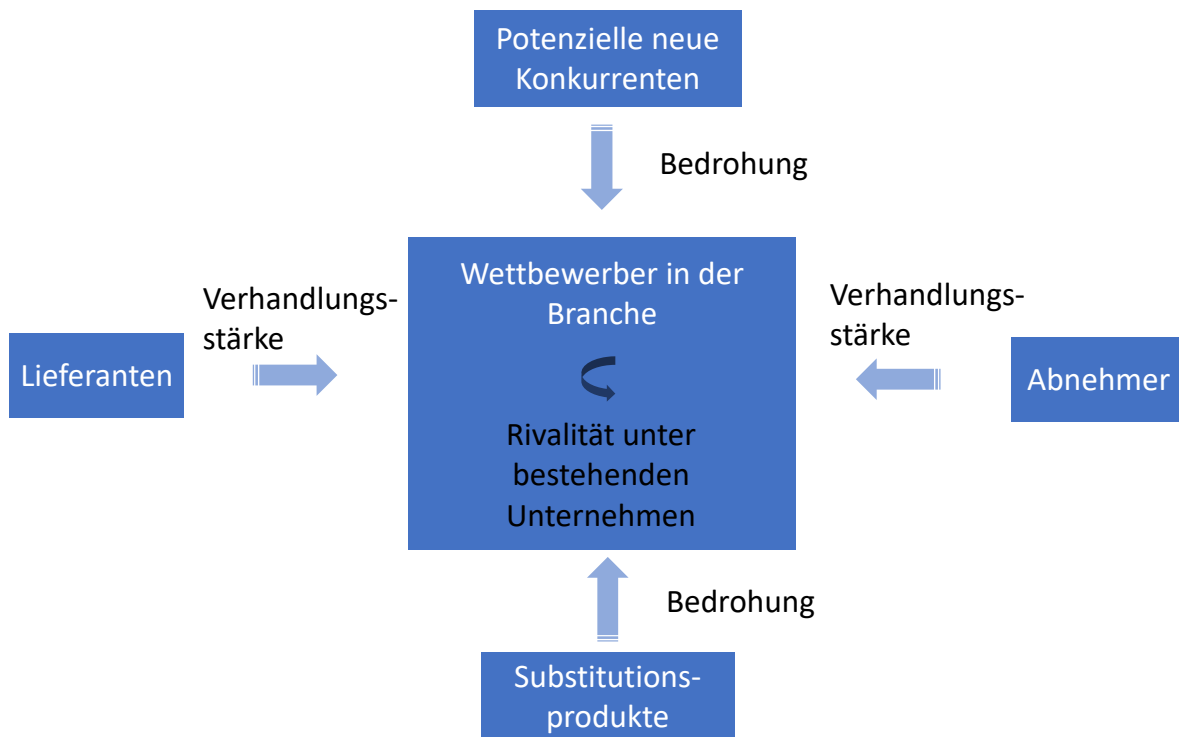


Abb. 5: Darstellung der fünf Wettbewerbskräfte sowie ihres Einflusses⁸²

3.1.1 Neue Konkurrenten

Abb. 6 zeigt, wie sich die Bedrohung durch potenzielle neue Wettbewerber auf die bestehenden Wettbewerber in der Branche auswirkt. Beispielhaft verweist sie auf Eigenentwicklungen von Anwaltskanzleien und Anbieter von Rechtsdokumente-Generatoren als bestehende Wettbewerber.

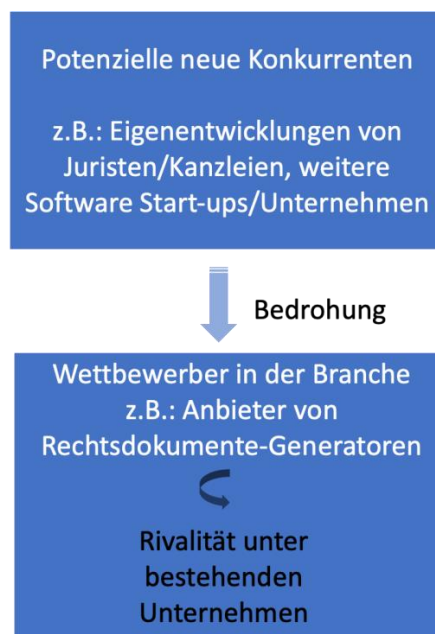


Abb. 6: Einfluss der Bedrohung durch potenzielle neue Konkurrenten⁸³

⁸² Eigene Darstellung, in Anlehnung an Porter (2013), S. 38.

Beim Eintritt neuer Konkurrenten in den Markt gilt es zu beachten, dass dieser durch die Höhe der Eintrittsbarrieren ausschlaggebend beeinflusst wird.⁸⁴ Porter macht dabei insbesondere sieben maßgebliche Quellen für Eintrittsbarrieren aus.⁸⁵

Eine dieser Quellen sind die „*Economies of Scale*“, bei denen es sich um Ersparnisse durch Betriebsgrößeneffekte handelt. Hierunter können Vorteile durch hohe Produktionsmengen verstanden werden, da diese die Stückkosten eines Produkts senken.⁸⁶ Man betrachtet hierbei die Produktionsmenge in Abhängigkeit zur Zeiteinheit, nicht die kumulierte Produktionsmenge.⁸⁷ Grenzen dieser Ersparnismöglichkeit sind den bereits auf dem Markt etablierten Unternehmen, Porter zufolge, jedoch bei Massenproduktion, technologischem Wandel und der falschen Fokussierung bei der Anwendung von Größenvorteilen oder technischen Innovationen gesetzt.⁸⁸

Auch *Produktdifferenzierungsvorteile* seitens der etablierten Wettbewerber können, nach Porter, als Eintrittsbarriere verstanden werden.⁸⁹ Denn sie zielen darauf ab, den Anforderungen der Kunden besser gerecht zu werden.⁹⁰ Sie führen dazu, dass neue Wettbewerber große Investitionen tätigen müssen, um die Vorteile, die bestehende Wettbewerber aus Schutzrechten, bereits vergangenen Marketingmaßnahmen und ihrer Stammkundschaft ziehen können, auszugleichen. Außerdem ist es sehr zeitintensiv für neue Unternehmen, auf dem Markt diese Barriere zu überwinden.

Der „*First Mover Advantage*“ spielt hierbei auch eine erhebliche Rolle.⁹¹ Darunter versteht man den nicht einholbaren Vorteil, den sich ein Unternehmen dadurch verschafft hat, dass es der erste Anbieter auf einem neuen Markt oder der Anbieter einer Innovation auf einem bestehenden Markt war.⁹² Ebenso gilt der *Kapitalbedarf*, nach Ansicht von Porter, als Eintrittsbarriere, wenn zur Erlangung der Wettbewerbsfähigkeit im Vorfeld hohe Investitionen getätigt werden müssen. Riskant ist dieser Punkt, Porter zufolge, insbesondere dann, wenn das Kapital notwendig ist, um Werbemaßnahmen oder Forschung und Entwicklung zu finanzieren.⁹³ Eine weitere mögliche Eintrittsbarriere ist, ihm nach, die *Höhe der Umstellungskosten*.⁹⁴ Hierbei handelt es sich um die Kosten, die dem Abnehmer entstehen, wenn er die Entscheidung trifft, das Produkt und somit den Lieferanten zu wechseln.⁹⁵ Sie fallen einmalig an. Um für den Abnehmer dennoch attraktiv zu werden, muss der neue Wettbewerber seine Qualität erhöhen oder seine Preise herabsetzen. Typische Beispiele für die Entstehung solcher Kosten, sind Mitarbeiterumschulungen.⁹⁶

Auch der *Zugang zu Vertriebskanälen* kann, Porters Meinung nach, als Barriere für den Markteintritt eines Unternehmens ausschlaggebend sein. Für den Fall, dass existierende Vertriebskanäle nicht genutzt werden können, weil die bestehenden Wettbewerber sie schon besetzt haben, müssen die Distributoren durch Maßnahmen, wie die Preisherab-

⁸³ Eigene Darstellung, in Anlehnung an Porter (2013), S. 38.

⁸⁴ Vgl. Kahre/Laier/Vanini (2019), S. 27-28.

⁸⁵ Vgl. Porter (2013), S. 41.

⁸⁶ Vgl. Porter (2013), S. 41.

⁸⁷ Vgl. Porter (2013), S. 47.

⁸⁸ Vgl. Porter (2013), S. 52.

⁸⁹ Vgl. Porter (2013), S. 44.

⁹⁰ Vgl. Weerth (2018).

⁹¹ Vgl. Porter (2013), S. 44.

⁹² Vgl. Deges (2020).

⁹³ Vgl. Porter (2013), S. 44-45.

⁹⁴ Vgl. Porter (2013), S. 45.

⁹⁵ Vgl. Hungenberg (2014), S. 103.

⁹⁶ Vgl. Porter (2013), S. 45.

setzung oder die Kooperation im Marketingbereich, dazu gebracht werden, einer Zusammenarbeit dennoch zuzustimmen. Dadurch werden jedoch die Gewinne des Neueinsteigers verringert. Der Zugang zu den Distributionskanälen ist umso schwieriger, je geringer die Möglichkeiten zum Vertrieb sind und je höher die Bindung zwischen etablierten Unternehmen und den Vertriebskanälen ist. Gründe für eine hohe Bindung können langjährige geschäftliche Beziehungen oder positive Erfahrungswerte sein.⁹⁷ Alternativ ist es möglich, bei Misserfolg, bestehende Distributionskanäle zu nutzen oder eigene Vertriebswege zu erarbeiten.⁹⁸

Im Übrigen können sich, Porters Ansicht nach, auch *größenunabhängige Kostennachteile* als Eintrittsbarriere erweisen. Diese können sich trotz des eventuellen Vorhandenseins von Ersparnissen durch die Nutzung von Betriebsgrößeneffekten seitens des neuen Wettbewerbers ergeben, da sie unabhängig davon nicht zu erreichende Kostenvorteile bilden. Als Beispiele für die Vorteile der bereits auf dem Markt etablierten Unternehmen nennt er das Vorhandensein von Know-How sowie damit verbundene Nutzungsrechte, den kostengünstigen sowie strategisch günstigen Zugang zu Rohstoffen, Standortvorteile, Unterstützung durch staatliche Subventionen sowie Lern- und Erfahrungswerte, welche in Effizienzsteigerung und auch in Kostendegression münden, sofern die Erfahrungswerte innerhalb des Unternehmens bleiben und nicht weitergegeben werden oder erlöschen.⁹⁹

Es gibt jedoch, Porter zufolge, noch weitere Szenarien, durch die die Nutzung der Erfahrungskurve ihren Vorteil für etablierte Unternehmen verliert. Eines davon ist, durch Innovationen zu einem so erheblichen technologischen Fortschritt zu gelangen, dass eine von Grund auf neue Erfahrungskurve entsteht. Die vorigen Leader können so ihren Vorteil nicht mehr nutzen und sogar von neuen Wettbewerbern eingeholt werden, da sie Zeit brauchen sich mit der neuen Technologie zu befassen.¹⁰⁰

Ein weiteres Szenario Porters besteht darin, dass Kosteneinsparungen dazu führen können, dass andere mögliche Eintrittsbarrieren, wie beispielsweise die der Produktdifferenzierung, vom neuen Wettbewerber überwunden werden können. Grund dafür ist, dass lediglich die Kosten im Fokus stehen und somit beispielsweise auch Kosten für Forschung und Entwicklung (F&E) eingespart werden, wodurch auf den Markt eintretenden Konkurrenten hier neue Möglichkeiten eröffnet werden.¹⁰¹

Nicht zuletzt ist der *Einfluss des Staates* und seiner Politik laut Porter eine potenzielle Quelle für Eintrittsbarrieren. Der Staat kann in Zusammenhang mit dem Markteintritt eines Unternehmens durch Vorschriften und Gesetze sowie durch Kontrollen den Eintritt in den Markt erschweren oder abwenden. Werkzeuge können hier etwa das Erfordernis von Lizenzen oder das Einrichten von Höchstgrenzen sowie Umwelt- und Sicherheitsvorschriften sein. Durch sie kann sich der Eintrittspreis in den Markt erhöhen, da etwa für zeitliche Verzögerungen Kosten entstehen können, die sich nicht nur durch das erhöhte finanzielle Kapital für den Eintritt in den Markt äußern. Im Extremfall führen staatliche Eingriffe sogar dazu, dass die Unternehmen auf dem Markt vom Markteintritt Kenntnis erlangen und so bereits präventiv Vorkehrungen zur Verdrängung oder Verhinderung des Markteintritts

⁹⁷ Vgl. Porter (2013), S. 45-46.

⁹⁸ Vgl. Kahre/Laier/Vanini (2019), S. 28.

⁹⁹ Vgl. Porter (2013), S. 46-47, S. 52.

¹⁰⁰ Vgl. Porter (2013), S. 52-53.

¹⁰¹ Vgl. Porter (2013), S. 53.

treffen können. Weiterhin ist es vorstellbar, dass das Unternehmen bereits vorzeitig Informationen über das Produkt des neuen Wettbewerbers erlangt.¹⁰²

Daher sind laut Porter auch die vom eintretenden Unternehmen erwarteten Reaktionen der bereits etablierten Unternehmen auf den Markteintritt für den Eintritt neuer Konkurrenten in den Markt bezeichnend. Er vertritt diesbezüglich die Ansicht, dass deren Härte gegenüber dem eintretenden Unternehmen, deren Mittel, diese Härte einzusetzen sowie deren Bindung zur Branche und der potenzielle Umsatzeinbruch durch den Eintritt eines neuen Unternehmens die Wahrscheinlichkeit für den Einsatz von Gegenmaßnahmen zur Verdrängung der neuen Konkurrenten erhöhen.¹⁰³

Porter vertritt auch die Meinung, dass der für den Markteintritt kritische Preis eine große Rolle spielt. Der kritische Preis ist laut Porter der Preis, der ein Gleichgewicht zwischen dem vom neuen Wettbewerber erwarteten Ertrag und den zu erwartenden Kosten herstellt. Sofern das vorherrschende Preisniveau darüber liegt, kann bei Markteintritt ein überdurchschnittlicher Gewinn eintreten. Die Unternehmen, die bereits auf dem Markt sind, können somit, wenn sie mit ihrem Preis unter dem kritischen Preis liegen eine Eintrittsbarriere darstellen. Haben sie jedoch einen höheren Preis, können sie zwar kurzfristig ihre Rentabilität erhöhen, langfristig hingegen werden sie die dadurch zunächst eingesparten Kosten später für den Konkurrenzkampf mit dem neuen Wettbewerber benötigen. Weiterhin merkt Porter an, dass Eintrittsbarrieren nicht gleichbleibend sind. Beispielsweise können Patente auslaufen oder Produktdifferenzierungen durch technischen Fortschritt wegfallen.¹⁰⁴ Außerdem sind die Einflussmöglichkeiten der Eintrittsbarrieren unmittelbar abhängig von den Ressourcen eines Unternehmens. Denn wenn es einem Unternehmen möglich ist, Kosten beispielsweise auf Produkte in unterschiedlichen Branchen aufzugliedern oder Geschäftsbeziehungen im Rahmen von bereits bestehenden Produkten als Vertriebskanal zu nutzen, verlieren die Eintrittsbarrieren ihre Kraft.¹⁰⁵

Abb. 7 zeigt abschließend einen Überblick über die sieben wesentlichen Markteintrittsbarrieren nach Porter.

¹⁰² Vgl. Porter (2013), S. 48.

¹⁰³ Vgl. Porter (2013), S. 49.

¹⁰⁴ Vgl. Porter (2013), S. 50.

¹⁰⁵ Vgl. Porter (2013), S. 51.



Abb. 7: Die sieben wesentlichen Markteintrittsbarrieren¹⁰⁶

3.1.2 Ersatzleistungen

Die nachstehende Abb. 8 zeigt, wie sich Substitute auf die Wettbewerber in einer Branche auswirken. Beispielhaft verweist sie auf spezialisierte Anwälte als Ersatzdienstleister und Anbieter von Rechtsdokumente-Generatoren als Wettbewerber.



Abb. 8: Einfluss der Bedrohung durch Substitutionsprodukte¹⁰⁷

¹⁰⁶ Eigene Darstellung, in Anlehnung an Porter (2013), S. 27

¹⁰⁷ Eigene Darstellung, in Anlehnung an Porter (2013), S. 38.

Ersatzleistungen definieren sich als solche Leistungen, die die Erfüllung gleicher Bedürfnisse vornehmen oder dem ursprünglichen Produkt gleichende Funktionen innehaben. Wenn solche Substitute existieren, wird, insbesondere bei kostengünstigeren Ersatzprodukten, Preisdruck auf das etablierte Unternehmen ausgeübt. Jedoch werden dadurch auch die Möglichkeiten für das eintretende Unternehmen begrenzt, da es bei der Preisbildung nicht mehr frei ist.¹⁰⁸ Nach Porter wird durch Ersatzprodukte eine Preisobergrenze festgelegt, die von den Unternehmen verlangt werden kann, ohne dass diese ein Risiko für ihren Gewinn darstellen. Je attraktiver das Preis-Leistungsverhältnis des Substituts ist, desto bessere Chancen hat es, Porter zufolge, sich gegen ein Produkt von etablierten Unternehmen durchzusetzen. Für diese stellt es nach Porters Ansicht oftmals eine Herausforderung dar, mögliche Substitute auf dem Markt frühzeitig zu erkennen, da diese auf den ersten Blick branchenfremd erscheinen.¹⁰⁹

Um Ersatzprodukte zu bezwingen, ist es nach Meinung von Porter hilfreich, nicht als einzelnes Unternehmen, sondern als gesamte Branche gegen das Substitut vorzugehen. Insbesondere Substitutionsprodukte, die ein besseres Preis-Leistungsverhältnis als die Branche anbieten sowie solche, deren Erzeuger hohe Gewinne einnehmen, gilt es, Porters Ansicht nach zu fokussieren. Basierend auf den Beobachtungen, die über das potenzielle Substitut angestellt werden können, kann ihm zu Folge darüber entschieden werden, ob der Anbieter des Ersatzproduktes verdrängt werden sollte oder ob seine Anwesenheit auf dem Markt anderweitige strategische Maßnahmen nach sich ziehen sollte. Als Strategie empfiehlt sich hier, Porter zufolge, beispielsweise das Anbieten einer Kombination aus Ersatzprodukt und eigentlichem Produkt, um die jeweiligen Stärken derselben zu nutzen und so den Kundenstamm zu erhalten oder neue Kunden dazuzugewinnen.¹¹⁰

3.1.3 Kunden

Abb. 9 zeigt, wie sich die Verhandlungsmacht der Abnehmer auf die Wettbewerber in der Branche auswirkt. Beispielhaft verweist sie auf Privatpersonen als Abnehmer sowie auf Anbieter von Rechtsdokumente-Generatoren als Konkurrenten.

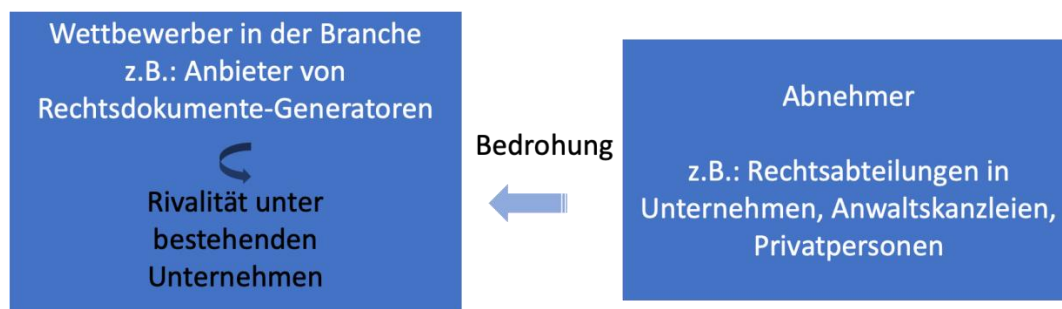


Abb. 9: Einfluss der Verhandlungsstärke der Abnehmer¹¹¹

Bezüglich der Verhandlungsstärke der Abnehmer stellt Porter mehrere Thesen auf. Laut ihm können sie durch ihr Verhalten niedrigere Preise oder eine bessere Qualität durchsetzen sowie die Rivalität unter den Wettbewerbern fördern.¹¹² Die Abnehmer haben Por-

¹⁰⁸ Vgl. Kahre/Laier/Vanini (2019), S. 28.

¹⁰⁹ Vgl. Porter (2013), S. 60.

¹¹⁰ Vgl. Porter (2013), S. 61.

¹¹¹ Eigene Darstellung, in Anlehnung an Porter (2013), S. 38.

¹¹² Vgl. Porter (2013), S. 61.

ters Ansicht nach eine starke Verhandlungsmacht, wenn es sich dabei um wenige Kundengruppen handelt, die groß genug sind, um den gesamten Umsatz beeinflussen zu können.¹¹³ Ein weiterer Faktor, der sich positiv auf die Macht der Abnehmer auswirkt, ist es ihm zu Folge, wenn das Produkt für den Abnehmer einen beträchtlichen Anteil im Hinblick auf dessen Gesamtkäufe einnimmt. Dann ist dieser eher dazu geneigt, zeitintensiv einen günstigeren Anbieter aufzusuchen. Des Weiteren geht Porter davon aus, dass Abnehmer von Normprodukten eine größere Verhandlungsmacht haben, da sich ihnen mehr Alternativen bieten als solchen, die speziell auf ihre Bedürfnisse angefertigte Lösungen benötigen. Im Übrigen erhöht sich laut Porter die Marktmacht der Käufer, die nur geringe Umstellungskosten haben. Der Grund dafür ist, dass sie durch die fehlende Bindung an den Anbieter flexibel beim Anbieterwechsel sind. Darüber hinaus sind Käufer, die weniger Mittel haben, mächtiger, denn die Lieferanten müssen sich an ihre Bedürfnisse anpassen, da sie sonst durch diese keinen Absatz generieren können.¹¹⁴

Ein weiterer wichtiger Punkt, der sich Porter zufolge positiv auf die Marktmacht der Abnehmer auswirkt, ist deren Befähigung zur Rückwärtsintegration, oder wenn zumindest der Anschein erweckt werden kann, dass dies möglich ist.¹¹⁵ Unter Rückwärtsintegration versteht man das Ersetzen des Kaufs eines oder mehrerer Produkte durch das eigene Herstellen derselben.¹¹⁶ Auch der Stellenwert eines Produkts für den Käufer spielt bei der Stärke der Verhandlungsmacht des Kunden, Porters Ansicht nach, eine Rolle. Wenn das Produkt unbedeutend oder verzichtbar für ihn ist, hat der Kunde eine höhere Verhandlungsmacht, da der Kauf des Produkts nur optional für ihn ist und er diesen folglich bei zu hohen Preisen oder zu schlechter Qualität unterlässt.¹¹⁷ Ebenso verhält es sich mit Beschaffenheit und Leistungspotenzial des Produkts Porter zufolge. Wenn diese für den Abnehmer irrelevant sind, kann er eine größere Macht bezüglich der Kaufkonditionen ausüben.¹¹⁸ Der Kenntnisstand des Käufers ist schliesslich außerdem relevant, da er dessen Verhandlungsmacht erhöht.¹¹⁹ Der Grund dafür ist, dass er dadurch absichern kann, dass die ihm vom Lieferanten gebotenen Konditionen der Wahrheit entsprechen und diese andernfalls verhandeln kann.¹²⁰

3.1.4 Lieferanten

Die nachstehende Abb. 10 zeigt, wie sich die Verhandlungsmacht der Lieferanten auf die Wettbewerber in der Branche auswirkt. Beispielhaft verweist sie auf Softwareentwickler als Law-Tech-Lieferanten und Anbieter von Rechtsdokumente-Generatoren als Konkurrenten.

¹¹³ Vgl. Kahre/Laier Vanini (2019), S. 28.

¹¹⁴ Vgl. Porter (2013), S. 62.

¹¹⁵ Vgl. Hungenberg (2014), S. 103.

¹¹⁶ Vgl. Schneider (2018).

¹¹⁷ Vgl. Hungenberg (2014), S. 103.

¹¹⁸ Vgl. Porter (2013), S. 63.

¹¹⁹ Vgl. Hungenberg (2014), S.103.

¹²⁰ Vgl. Porter (2013), S. 63.

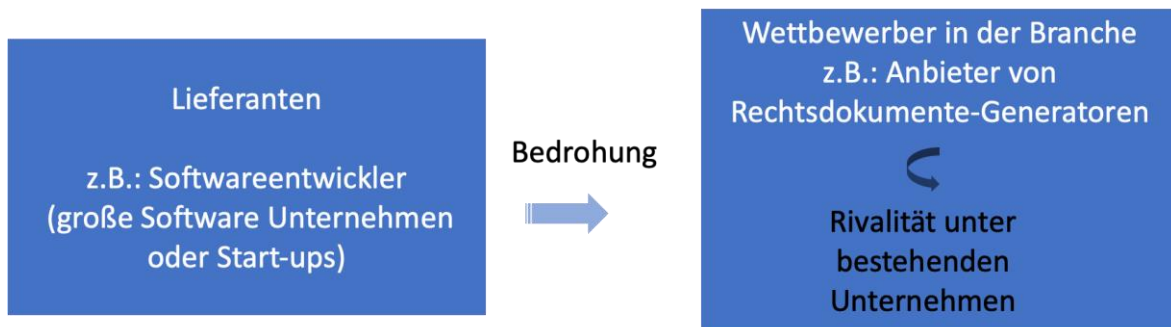


Abb. 10: Einfluss der Verhandlungsstärke von Lieferanten¹²¹

Die Verhandlungsmacht der Lieferanten drückt sich dadurch aus, dass sie die Preise erhöhen oder die Qualität herabsetzen können, ohne dadurch weniger Absatz oder eine geringere Rendite in Kauf nehmen zu müssen. Sie entsteht demzufolge dann, wenn ein Markt nur über einen oder wenige Hersteller verfügt, es sich also im ersteren Fall um ein Monopol, im zweiten um ein Oligopol handelt, und es zugleich keine geeigneten Substitute gibt.¹²² Durch das Erhöhen der Preise oder Herabsetzen der Qualität sinkt nicht nur der mögliche Gewinn, auch die Attraktivität der Branche wird verringert. Dies lässt den Schluss zu, dass eine niedrige Verhandlungsmacht der Lieferanten zu einer erhöhten Branchenattraktivität führt.¹²³

Ausschlaggebend für die Verhandlungsmacht der Lieferanten ist auch die Verhandlungsstärke der Kunden, denn insgesamt lässt sich feststellen, dass deren jeweilige Verhandlungsmacht sich in zahlreichen Fällen spiegelverkehrt zueinander verhält.¹²⁴

Porter hat auch bezüglich der Verhandlungsstärke von Lieferanten mehrere Thesen aufgestellt, die dazu führen, dass die Macht der Lieferanten sich erhöht. Eine davon ist, dass viele unterschiedliche Abnehmergruppen die Möglichkeit der Lieferanten erhöhen, Konditionen, wie Preishöhe und Leistung, besser bestimmen zu können als solche, die nur wenige große Abnehmer haben. Eine weitere These Porters ist, dass der Mangel an Substitutionsprodukten die Marktmacht von Lieferanten erhöht. Außerdem führt das Vorhandensein zahlreicher kleiner Einzelabnehmer zu Verhandlungsmacht des Lieferanten, weil sie für den Absatz im Verhältnis betrachtet unbedeutend sind. Anders verhält es sich jedoch mit großen Abnehmergruppen, für die die Abnahme an die Leistung des Lieferanten gekoppelt ist. Sie sind für den Lieferanten bedeutend und schwächen somit seine Verhandlungsmacht. Wenn der Abnehmer auf das Produkt des Lieferanten angewiesen ist, da es ausschlaggebend für sein Unternehmen ist, erhöht dies nach Porter auch die Macht des Lieferanten.¹²⁵

Weiterer Bestandteil Porters These ist, dass Lieferanten, die ihren Abnehmern ein besonders differenziertes Produktangebot bieten, eine höhere Verhandlungsmacht haben, da diese weniger leicht substituiert werden können.¹²⁶ Folglich erhöht sich bei einer kleineren Anzahl an Lieferanten für ein Produkt und dementsprechend höheren Umstellungskosten

¹²¹ Eigene Darstellung, in Anlehnung an Porter (2013), S. 38.

¹²² Vgl. Kahre/Laier/Vanini (2019), S. 28.

¹²³ Vgl. Hungenberg (2014), S. 101.

¹²⁴ Vgl. Kahre/Laier/Vanini (2019), S. 28.

¹²⁵ Vgl. Porter (2013), S. 65.

¹²⁶ Vgl. Hungenberg (2014), S.101.

für die Abnehmer die Marktmacht der Lieferanten.¹²⁷ So wie die Abnehmer den Lieferanten mit Rückwärtsintegration drohen können, können diese durch Vorwärtsintegration ihre Marktmacht ausspielen.¹²⁸ Bei Vorwärtsintegration handelt es sich um das Übernehmen üblicherweise nachfolgender Fertigungsstufen durch den Lieferanten selbst.¹²⁹ Dabei kann dieser zum Beispiel sein bisher reines Produktionsgewerbe um einen eigenständigen Vertrieb erweitern und so zur Konkurrenz für den Abnehmer werden.¹³⁰

3.1.5 Konkurrenz untereinander

Die nachstehende Abb. 11 zeigt ein Beispiel für bestehende Konkurrenten innerhalb einer Branche. Hierbei verweist sie zur Anschauung auf die beiden Anbieter von Vertragsassistenten, „janolaw“¹³¹ und „SmartLaw“¹³², als bestehende Wettbewerber in der Legal-Tech-Branche.

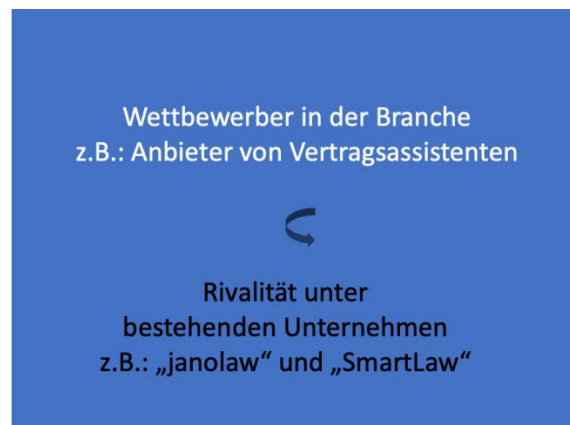


Abb. 11: Rivalität unter bestehenden Unternehmen¹³³

Die jeweilige Höhe der Rivalität unter den bestehenden Wettbewerbern ist ein weiterer ausschlaggebender Faktor für den Wettbewerb innerhalb einer Branche. Dieser Wettbewerb wiederum wirkt sich auf die Attraktivität derselben aus.¹³⁴ Dabei gibt es verschiedene Formen, wie sich diese Nebenbuhlerschaft äußern kann. Von Preiskonkurrenz, Marketingschlachten, die Inaugurierung neuer Produkte sowie ausgearbeitete Leistung oder Gewährleistungskonditionen sind nur einige von ihnen. Gründe für das Auftreten dieser Rivalitäten liegen im Streben nach Verbesserung der Marktstellung. Daraus resultieren oftmals Rachemaßnahmen bei den übrigen Wettstreitern, was unter Umständen dazu führen kann, dass sich die Gesamtsituation der Branche verschlechtert. Dies ist insbesondere bei Preiskonkurrenz der Fall. Marketingwettstreite hingegen können sich potenziell sogar positiv auf die gesamte Branche auswirken, da sie die Nachfrage vergrößern oder die Differenzierung der angebotenen Produkte auf dem Markt fördern können.¹³⁵ Die

¹²⁷ Vgl. Porter (2013), S. 65.

¹²⁸ Vgl. Porter (2013), S. 63, S. 66.

¹²⁹ Vgl. Hennig/Schneider (2018).

¹³⁰ Vgl. Schroer (2021).

¹³¹ Vgl. janolaw AG (o. J.).

¹³² Vgl. Wolters Kluwer Deutschland GmbH (o. J.).

¹³³ Eigene Darstellung, in Anlehnung an Porter (2013), S. 38 sowie unter Verwendung der Markennamen von „janolaw“ und „SmartLaw“.

¹³⁴ Vgl. Kahre/Laier/Vanini (2019), S. 27.

¹³⁵ Vgl. Porter (2013), S. 53-54.

Menge an Konkurrenten sowie ein sich überschneidendes Angebot derselben führt in der Regel zu einem erhöhten Wettbewerb innerhalb der Branche. Ebenso ist das Branchenwachstum ein ausschlaggebender Faktor dafür, ob eine hohe oder niedrige Rivalität unter den Wettbewerbern besteht. Bei langsamem Branchenwachstum ist mit einem verstärkten Konkurrenzkampf zu rechnen, denn andernfalls gibt es für die jeweiligen Wettbewerber nur wenige Alternativen zur Ausweitung ihrer geschäftlichen Tätigkeiten.¹³⁶

Laut Porter können hohe fixe Kosten und hohe Kosten für die Lagerhaltung ebenso zu verstärktem Wettbewerb führen, da Unternehmungen durch sie dazu gedrängt werden ihre Potentiale auszuschöpfen.¹³⁷ Erhöhte Differenzierung hingegen wirkt sich eher wettbewerbsschlichtend aus.¹³⁸ Hier ist für den Abnehmer das Preis-Leistungsverhältnis entscheidend, welches zu einer langfristigen Bindung des Abnehmers an einen bestimmten Lieferanten führt und so Wettbewerbsschlachten unterbindet. Ebenso verhält es sich mit den Umstellungskosten. Unter Nutzung der Economies of Scale oder anderen Vorgaben, die zu umfangreichen Ausweitungen der Kapazität dienen kann, Porter zufolge, die Balance zwischen Kaufinteresse und verfügbaren Gütern dauerhaft belastet werden. Der Grund dafür ist, dass daraus regelmäßig Zeitabschnitte mit Preisherabsetzungen resultieren.¹³⁹ Nach Ansicht Porters, führen divergente Eigenschaften bei den Marktwettbewerbern, besonders im Hinblick auf ihre strategischen Maßnahmen und Zielsetzungen, zu andauernden Differenzen zwischen den Wettbewerbern. Daraus resultieren untereinander Streitigkeiten über Grundsatzfragen, die den Wettbewerb ankurbeln.¹⁴⁰

Weiterhin sind Branchen, in denen besonders zielstrebige Unternehmen tätig sind, anfällig für Konkurrenzkämpfe, da sie durch das Verfolgen übergeordneter Unternehmensziele in bestimmten Situationen auch Verluste in Kauf nehmen, um ihre Strategie weiter zu verfolgen, wodurch sie den Markt aus dem Gleichgewicht bringen können.¹⁴¹ Im Übrigen ist die Wettbewerbsstärke innerhalb einer Branche von den Austrittsbarrieren aus derselben abhängig.¹⁴² Dabei handelt es sich um wirtschaftliche, taktische sowie gefühlsbestimmte Aspekte, die ein Unternehmen daran hindern aus der Branche auszutreten, obwohl es eine geringe Rendite hat oder gar Schulden aufbaut. Auslöser für Austrittsbarrieren können geringe Zerschlagungswerte, beschäftigungsunabhängige Kosten, taktische Geschäftsbeziehungen, staatliche Vorgaben oder gefühlsmotivierter Widerstand sein.¹⁴³

3.2 RECHTSRAHMEN

Porter zufolge ist eine Branchenstrukturanalyse nicht vollständig, wenn die Maßnahmen des Staates nicht mitbetrachtet werden.¹⁴⁴ Daher gilt es nachfolgend, die diesbezügliche Rolle des Staates als Gesetzgeber darzulegen. Weiterhin werden die Auswirkungen, die durch den Einfluss des Staates auf die fünf Wettbewerbskräfte entstehen, aufgezeigt. Dazu wird zunächst die aktuelle Rechtslage bezüglich Legal-Tech in Deutschland präsentiert. Da im Rahmen dieser Arbeit nicht auf alle denkbaren rechtlichen Konstellationen in Bezug auf Legal-Technology eingegangen werden kann, werden zu diesem Zweck an-

¹³⁶ Vgl. Hungenberg (2014), S. 104.

¹³⁷ Vgl. Porter (2013), S. 55.

¹³⁸ Vgl. Hungenberg (2014), S. 104.

¹³⁹ Vgl. Porter (2013), S. 55.

¹⁴⁰ Vgl. Porter (2013), S. 56.

¹⁴¹ Vgl. Porter (2013), S. 56-57.

¹⁴² Vgl. Hungenberg (2014), S. 104.

¹⁴³ Vgl. Porter (2013), S. 57.

¹⁴⁴ Vgl. Porter (2013), S. 66-67.

schauungsweise zwei einschlägige Urteile im Kontext sowie die Rechtsprechung dazu näher erläutert. Dadurch soll der Leser sich ein Bild über die aktuelle Rechtslage bezüglich Law-Tech machen können. Im Anschluss wird der Wandel der Rechts- und Gesetzeslage durch das Gesetz zur Förderung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt dargestellt. Ziel ist es, den Staat als Faktor im Wettbewerb der Law-Tech-Branche zu berücksichtigen, um so eine vollständige Analyse der Branche zu ermöglichen.

3.2.1 Einschlägige Rechtsprechung und Urteile zu Legal-Tech-Diensten

Legal-Technology ist in den juristischen Medien fortwährend präsent. Der Grund dafür ist insbesondere, dass – zum größten Teil gegen Legal-Tech 2.0 Anwendungen – Gerichtsverfahren im Rahmen von Missachtungen des RDG, eröffnet werden. Es zeichnet sich jedoch deutlich ab, dass diese Verfahren überwiegend zum Vorteil der Law-Tech-Verfechter ausgehen. Dies zieht eine Deregulierung des Rechtsdienstleistungsmarktes in Deutschland nach sich.¹⁴⁵ Die im Folgenden beleuchteten Urteile dienen dazu die fragmentarische Rechtslage in Bezug auf Law-Tech-Dienstleistungen beispielhaft darzulegen.

3.2.1.1 *Legal-Tech Portal wenigermiete.de*

Eines der richtungweisenden Urteile im Rahmen von Legal-Tech ist im Zusammenhang mit dem Internetportal „wenigermiete.de“ entstanden. Hierbei handelt es sich um ein Inkasso-Geschäftskonzept.¹⁴⁶ Das Urteil ist deswegen so wegweisend, weil es als Vorreiter-Verfahren für sämtliche Law-Tech-Unternehmen gilt, die ihren Kern in der Tätigkeit als Inkassounternehmen haben.¹⁴⁷ Nach § 2 Abs. 2 RDG definiert sich eine Inkassodienstleistung als „[...] die Einziehung fremder oder zum Zweck der Einziehung auf fremde Rechnung abgetretener Forderungen, wenn die Forderungseinziehung als eigenständiges Geschäft betrieben wird, einschließlich der auf die Einziehung bezogenen rechtlichen Prüfung und Beratung [...]“.¹⁴⁸ Dieses Geschäftsmodell ist daher so interessant für die Portalinhaber, weil diese regelmäßig eine erfolgsabhängige Vergütung verlangen können und sich dadurch bisher grundlegend von Anwälten unterscheiden. Dadurch haben sie sich bei Verbrauchern attraktiv gemacht. Außerdem kann der Nutzer den kompletten Service bequem von seinem Rechner aus in Anspruch nehmen und spart sich insgesamt Zeit und Geld.¹⁴⁹

Der Rechtsstreit in der Sache „wenigermiete.de“ hatte seinen Ursprung in der Klage der Mietright GmbH, welche die an sie abgetretenen Ansprüche eines Berliner Mieters aufgrund eines Verstoßes gegen die dortige Mietpreisbremse gegen dessen Vermieter vor dem Mietrechtssenat geltend machte.¹⁵⁰ In zweiter Instanz wurde die Klage vom Landgericht (LG) Berlin mit dem Urteil vom 28. August 2018 jedoch abgewiesen, da der Kläger nicht aktiv-legitimiert gewesen sei.¹⁵¹ Das LG begründete dies damit, dass die Abtretung der Forderung gegen das RDG verstoße, denn der Kläger sei zwar als Inkassounternehmen nach § 10 RDG registriert, jedoch liege sein Kerngeschäft in der rechtlichen Beratung, wodurch die Abtretung nach § 134 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) in Verbindung

¹⁴⁵ Vgl. Lecker (2021).

¹⁴⁶ Vgl. Kallenbach (2020).

¹⁴⁷ Vgl. Lühring/Rath (2019).

¹⁴⁸ § 2 Abs. 2 RDG.

¹⁴⁹ Vgl. Tuscher (2020).

¹⁵⁰ Vgl. Amtsgericht (AG) Berlin-Lichtenberg Urt. v. 12.12.2017 – Az. 6 C 194/17, Rn 1-10.

¹⁵¹ Vgl. LG Berlin Urt. v. 28.08.2018 – Az. 63 S 1/18, Rn 12.

mit § 3 RDG nichtig sei.¹⁵² Das sah der BGH in dritter Instanz jedoch anders, sie verkündeten am 27. November 2019 ein Urteil zugunsten von „wenigermiete.de“.¹⁵³

Auch am 08. April 2020 entschied der BGH in einem der Berufung des LG Berlin anschließenden Revisionsurteil seinem Grundsatzurteil folgend dass die Aktivlegitimation seitens des Plattformbetreibers vorliege. Denn dem BGH zufolge sei die Dienstleistung des Inkassounternehmens von § 10 Abs. 1 S. 1 Nr. 1, § 2 Abs. 2 S. 1 RDG umfasst.¹⁵⁴ Das Portal gehörte zur damaligen Mietright oder LexFox GmbH.¹⁵⁵ Mittlerweile handelt es sich dabei um die jetzige Conny GmbH.¹⁵⁶

Trotz der Entscheidung des BGH bleibt die Rechtslage jedoch unsicher. Denn dieser hat in seinem Urteil durch zahlreiche Klammerzusätze mit der Bezeichnung „noch“ deutlich gemacht, dass es sich bei der Entscheidung nicht um eine allumfassende Norm handelt. Im Übrigen merkte der BGH an, dass eine Einzelfallabwägung weiterhin notwendig sei. Dies lässt den Schluss zu, dass es sich bei Softwarediensten im Bereich Legal-Technology zum jetzigen Zeitpunkt trotz richterlicher Rechtsprechung nicht um eine rechtlich abgesicherte Dienstleistung handelt.¹⁵⁷

3.2.1.2 Vertragsgenerator Smartlaw

Die Entscheidung im Fall des Vertragsgenerators Smart-Law ist ein weiteres wegweisendes Urteil für die Legal-Tech-Branche. Der besagte Fall knüpft an das Urteil im Rahmen von „wenigermiete.de“ an, da hier ebenso die Aktivlegitimation in der Frage steht. Denn auch bezüglich Smartlaw wurde seitens der Kläger vorgeworfen, dass es sich bei dem Vertragsgenerator um eine Rechtsdienstleistung handle, die gegen die Regelungen des RDG verstoße. Allerdings handelt es sich bei Smartlaw nicht um einen Inkassodienstleister, sondern um einen Vertragsgenerator. Diese werden als Smart-Contract bezeichnet. Darunter versteht man, im Falle von Smartlaw Verträge und weitere rechtliche Dokumente, die durch das Abhandeln einer Folge vorgefertigter Fragen und Antworten generiert werden. Zielgruppe von Smartlaw sind insbesondere Verbraucher aber auch kleine Unternehmen. Geklagt hatte die Hanseatische Rechtsanwaltskammer (RAK) Hamburg, da ihrer Ansicht nach eine Missachtung des § 2 RDG vorliege. Dieser wurde von der RAK so ausgelegt, dass es nur Rechtsanwälten vorbehalten sei, die davon umfassten Dienstleistungen, insbesondere das Erstellen von Rechtsdokumenten, zu erbringen. Da dafür jedenfalls eine menschliche Person notwendig sei, es sich bei dem Verlag jedoch nicht um eine solche handle, liege eine Verletzung des RDG vor.¹⁵⁸

In erster Instanz gab das LG Köln der hanseatischen RAK in seinem Urteil vom 08. Oktober 2019 Recht, die angebotene Leistung würde gegen das RDG verstoßen.¹⁵⁹ Jedoch legte der für Smartlaw verantwortliche juristische Verlag, die Wolters Kluwer GmbH,¹⁶⁰ gegen dieses Urteil Berufung ein. Das Oberlandesgericht (OLG) Köln entschied den Fall zugunsten Wolters Kluwer.¹⁶¹ In seinem Urteil beruft sich das OLG am 19. Juni 2020 darauf, dass das Angebot von Smartlaw gar keine Rechtsdienstleistung sei. Die

¹⁵² Vgl. Lühring/Rath (2019).

¹⁵³ Vgl. BGH Urt. v. 27.11.2019 – Az. VIII ZR 285/18, Rn 228.

¹⁵⁴ Vgl. BGH Urt. v. 08.04.2020 – Az. VIII ZR 130/19, Rn 18,43 Rn 89.

¹⁵⁵ Vgl. Lühring/Rath (2019).

¹⁵⁶ Vgl. Conny GmbH (o. J.).

¹⁵⁷ Vgl. Römermann (2019).

¹⁵⁸ Vgl. Dietrich (2021).

¹⁵⁹ Vgl. LG Köln Urt. v. 08.10.2019 – Az. 33 O 35/19, Rn. 10, Rn 13.

¹⁶⁰ Vgl. Wolters Kluwer Deutschland GmbH (o. J.).

¹⁶¹ Vgl. Anabah/Brandsch-Böhm (2021).

Tätigkeit von Wolters Kluwer sei ausschließlich die Entwicklung sowie das Bereitstellen der Software und somit kein Fall für das RDG. Diese Aussage stützte das OLG insbesondere darauf, dass der Vertragsgenerator nur eine schematische Vorgehensweise aufweise und keine rechtlichen Entscheidungen treffe, sondern lediglich zur Hilfestellung in Rechtssachen diene.¹⁶² Darauf wiederum reagierte die RAK, indem sie eine Revision beim BGH anstieß.¹⁶³ Der BGH entschied im Verfahren mit dem Aktenzeichen (Az.) I ZR 113/20 am 9. September 2021 und wies die Revision der RAK zurück. Der BGH stützte dies darauf, dass das Erstellen von Vertragsentwürfen unter Nutzung eines digitalen Generators für Rechtsdokumente keine unlautere Handlung nach § 3a des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) sei. Zur Begründung führte er an, dass es sich dabei nicht um eine Rechtsdienstleistung im Sinne des (i. S. d.) § 2 Abs. 1, § 3 RDG handle, welche nicht erlaubt wäre. Der BGH vertritt die Meinung, dass die Beklagte Wolters Kluwer GmbH eine Tätigkeit ausführe, die darin liege, die Vertragsdokumente, unter Verwendung der von ihnen programmierten und im Internet zur Verfügung gestellten Software, mithilfe von Nutzervorgaben zu erstellen. Diese Tätigkeit erfolge nicht im Rahmen einer konkreten Angelegenheit des Anwenders. Die angeklagte Wolters Kluwer GmbH habe die Software lediglich auf der Basis gängiger, denkbarer Konstellationen von Sachverhalten programmiert, zu welchen sie, auf die vorgegebenen Antworten vorausblickend, Standard-Vertragsklauseln entwickelt habe. Diese Tätigkeit ähnele einem Formularhandbuch in der Weise, dass auch hier die individuellen Verhältnisse des Nutzers außer Betracht gelassen würden. Folglich sei der Anwender auch nicht in der Erwartung einer Rechtsprüfung seines individuellen Falls.¹⁶⁴

3.2.2 Wandel der Gesetzeslage durch das Gesetz zur Förderung verbrauchergerichteter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt

Im Folgenden wird der Wandel der fragmentarischen Gesetzeslage durch das Gesetz zur Förderung verbrauchergerichteter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt, sog. „Gesetz zum Legal-Tech-Inkasso“, aufgezeigt. Der Regierungsentwurf für das Gesetz wurde vom Bundeskabinett am 20. Januar 2021 beschlossen. Darauf folgte am 10. Juni 2021 der Beschluss des Bundestags. Am 25. Juni 2021 ging der Beschluss durch die Reihen des Bundesrats.¹⁶⁵ Es wurde am 17. August 2021 in Bundesgesetzblatt bekanntgegeben und trat am 1. Oktober 2021 in Kraft.¹⁶⁶

Zunächst werden die Meilensteine des Gesetzgebungsprozesses in einer Grafik abgebildet. Im Anschluss daran werden die Hintergründe des Gesetzgebungsprozesses näher beleuchtet. Danach wird der Zweck der Gesetzeseinführung aufgezeigt. Es folgt ein Überblick über die wesentlichen Neuerungen, die das Gesetz mit sich bringt. Zuletzt wird der Einfluss des Gesetzes auf Anwaltschaft, Law-Tech-Anbieter und -Verbraucher aufgezeigt. Abb. 12 dient dazu, dem Leser einen Überblick über die ausschlaggebendsten Ereignisse der Entwicklungsgeschichte des Gesetzes im Zeitablauf zu verschaffen. Dabei beginnt sie mit dem 12. November 2020, an welchem das Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz (BMJV) den Referentenentwurf vorgelegt hat und endet mit dem 1. Oktober 2021, an welchem das Gesetz in Kraft getreten ist.

¹⁶² Vgl. OLG Köln Urt. v. 19.06.2020 – Az. 6 U 263/19, Rn 15-33.

¹⁶³ Vgl. Haufe Online Redaktion (2021a).

¹⁶⁴ Vgl. BGH Urt. v. 09.09.2021 – Az. I ZR 113/20, Rn 6-41.

¹⁶⁵ Vgl. Lühring (2021).

¹⁶⁶ Vgl. Deutscher Bundestag (2021a).

12. November 2020

- Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz legt den Referentenentwurf für das Gesetz zur Förderung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt vor

20. Januar 2021

- Bundeskabinett beschließt den Entwurf als Regierungsentwurf

22. Januar 2021

- Gesetzesentwurf wird von der Bundesregierung an den Bundesrat weitergeleitet

22. Februar 2021

- Ausschüsse des Bundesrats geben ihre Empfehlungen

5. März 2021

- 1. Durchgang der Beratungen des Bundesrats sowie Stellungnahme

17. März 2021

- Gesetzesentwurf wird von der Bundesregierung an den Deutschen Bundestag weitergeleitet

25. März 2021

- Bundestag überweist Gesetzesentwurf an die Ausschüsse

5. Mai 2021

- Öffentliche Anhörung vor dem Ausschuss des Bundestags für Recht und Verbraucherschutz

9. Juni 2021

- Ausschuss für Recht & Verbraucherschutz legt Bericht mit Beschlussempfehlungen vor

10. Juni 2021

- 1. und 2. Lesung des Bundestags und Annahme in der Fassung des Ausschusses

11. Juni 2021

- Übermittlung des Gesetzesbeschlusses des Bundestags an den Bundesrat

25. Juni 2021

- Billigung des Gesetzes durch den Bundesrat

17. August 2021

- Veröffentlichung des Gesetzes im Bundesgesetzblatt

1. Oktober 2021

- Inkrafttreten des Gesetzes

Abb. 12: Entwicklungsgeschichte des Gesetzes zum Legal-Tech-Inkasso¹⁶⁷

3.2.2.1 Ausgangslage und Hintergründe der Gesetzgebungsreform

Seinen Ursprung hat die Einführung des neuen Gesetzes darin, dass der Rechtsdienstleistungsmarkt ein stetiges Wachstum an Legal-Technology-Unternehmen verzeichnet. Diese bieten insbesondere Privatpersonen an, ihre Interessen zu vertreten. In Kapitel 3.2.1 wurden bereits zwei dieser Angebote, namentlich „wenigermiete.de“, das auf Entschädigungen im Mietrecht fokussiert ist, sowie „Smartlaw“ mit Fokus auf die Generierung von Vertragsdokumenten, ausführlich beleuchtet. Dabei wurde bereits deutlich, dass diese Anbieter im Grunde genommen Aufgaben übernehmen, die für gewöhnlich Rechtsanwälten vorbehalten sind. Aufgrund der Tatsache, dass es sich bei den Anbietern jedoch nicht um Rechtsanwälte handelt, können die Vorschriften des RDG nicht auf sie ange-

¹⁶⁷ Eigene Darstellung, in Anlehnung an VERLAG C.H.BECK oHG (2021a).

wandt werden. Folglich ergibt sich ein ungleicher Wettbewerb. Die Gesetzgebungsreform ist ein Versuch wieder ausgeglichene Verhältnisse auf dem Markt zu schaffen.¹⁶⁸

Im Folgenden werden die wichtigsten Etappen der in der Abb. 12 aufgezeigten Entstehungsgeschichte des Gesetzes, beginnend mit der Überweisung des Gesetzesentwurfs durch den Bundestag an die Ausschüsse am 25. März 2021, näher erläutert. Der Schwerpunkt liegt hierbei auf der öffentlichen Anhörung vom 5. Mai 2021, da diese deutlich machte, wie umstritten das Gesetz ist. Der Bundestag gab die Umgestaltung der Regelungen über Zugang und Ausübung der anwaltlichen sowie steuerberatenden Berufe und weiterer Regelungen im Bereich der rechtsberatenden Berufsgruppen zur Besprechung an die Ausschüsse. In diesen Bereichen bestünde Handlungsbedarf. Daher sehe der Entwurf unter anderem eine breite Neuregelung der in der Bundesrechtsanwaltsordnung (BRAO) enthaltenen Rechte der Berufsausübungsgesellschaften vor. Diese ziele ferner darauf ab, der Anwaltschaft gesellschaftsrechtliche Organisationsfreiheit zu gewähren, größtenteils vereinheitlichte und von der Rechtsform unabhängige Vorschriften für alle (patent)anwaltlichen sowie steuerberatenden Berufe zu schaffen und dadurch die Zusammenarbeit zwischen den Berufen zu vereinfachen.¹⁶⁹

Im Anschluss wurde der Entwurf der Regierung am 5. Mai 2021 in einer öffentlich zugänglichen Anhörung kommentiert. Dabei kamen diverse Meinungen diesbezüglich zu Tage. Unter den Anhörenden waren sowohl Vertreter der klassischen Rechtsbranche als auch Legal-Tech-Fürsprecher sowie Befürworter beider Branchen. Seitens des Präsidenten der BRAK, Dr. Ulrich Wessels, kam die Kritik auf, dass der Entwurf nur auf die Vertretung der Geschäftsinteressen der Law-Tech-Dienstleister und nicht auf den Schutz der Verbraucher gerichtet sei. Die Präsidentin des Deutschen Anwaltsvereins, Edith Kindermann, hingegen drückte aus, dass das Anliegen der Neuregelung seitens der Bundesregierung zwar berechtigt sei, der Entwurf jedoch nicht weitgehend genug sei. Dies begründete sie damit, dass nicht die Neuverteilung des Rechtsdienstleistungsmarktes, sondern eine Stärkung der Verbraucherrechte notwendig sei. Der Vorstandsvorsitzende des Legal-Tech-Verbandes, Dr. Philipp Plog, hingegen zeigte zunächst die Entwicklung der Branche auf und äußerte daraufhin deren Verlangen nach einer Öffnung des Rechtsmarktes. Er vertrat die Meinung, dass der Verband die Akteure innerhalb des Rechtsmarktes von deren Berufssparte unabhängig zusammenbringe. Daher unterstütze der Verband das Reformvorhaben. Es käme dadurch insbesondere für Inkassodienstleister in der Branche zu einer Verbesserung der Rechtssicherheit. Weiterhin äußerte sich der Rechtsanwalt Prof. Dr. Volker Römermann schriftlich und bezeichnete es als überfällig, die Rechtsdienstleistungsbranche in ihrer Gesamtheit in den Blick zu nehmen, um Rechtssicherheit zu schaffen. Der Rechtsanwalt und Mediator Markus Hartung meinte, der Entwurf sei eine gute Möglichkeit ausgeglichene Wettbewerbsbedingungen wiederherzustellen. Prof. Dr. Martin Henssler sprach die Unsicherheit seit der BGH-Entscheidung in der Sache „wenigermiete.de“ an. Ihm zufolge diene die Gesetzesreform der Schaffung eines Rechtsrahmens für innovative Formen der Inkassodienstleistung sowie gleichermaßen der Beseitigung von Nachteilen der Anwaltschaft gegenüber anderen wettbewerbsinternen rechtlichen Dienstleistern. Beides sei seiner Ansicht nach begrüßenswert, jedoch fand er die Rechte der Inkassodienstleister seien zu umfassend. Prof. Dr. Matthias Kilian war der Meinung, der Verbraucherschutz sei stärker zu beachten. Prof. Dr. Christian Wolf bemerkte, dass Inkassodienstleister nicht staatlich unabhängig seien und dadurch keine geeignete

¹⁶⁸ Vgl. Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz (2021a).

¹⁶⁹ Vgl. Deutscher Bundestag (2021b).

Rechtsberatung leisten könnten. Auch hätten diese widerstreitende Interessen und seien nicht zur Verschwiegenheit verpflichtet.¹⁷⁰

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass der Entwurf eine rege Diskussion hervorrief. Es zeichnet sich deutlich ein uneiniges Gesamtbild ab, das weitestgehend nicht an der Reform selbst, sondern an ihren Inhalten liegt. Letztlich legte am 9. Juni 2021 der Ausschuss seinen Bericht mit Beschlussempfehlung vor.¹⁷¹ Am 10. Juni 2021 nahm der Bundestag nach der Beratung in erster und zweiter Lesung diesen in der Fassung des Ausschusses an.¹⁷² Am 11. Juni 2021 wurde der Gesetzbeschluss an den Bundesrat weitergeleitet, der das Gesetz am 25. Juni 2021 billigte.¹⁷³ Eine Veröffentlichung im Bundesgesetzblatt erfolgte am 17. August 2021. Am 1. Oktober 2021 trat das Gesetz in Kraft.¹⁷⁴

3.2.2.2 Zweck des Gesetzes

Im Folgenden werden die Gründe für die Einführung des Legal-Tech-Inkasso-Gesetzes seitens der Regierung näher erläutert. Die umgangssprachliche Bezeichnung des Gesetzes zeigt bereits, dass die Inhalte sich insbesondere auf Inkassodienstleister als Law-Tech-Anbieter beziehen. Diese Konstellation ist kritisch zu betrachten. Grundsätzlich sollen aufgrund der dynamischen Entwicklungen in der Rechtsdienstleistungsbranche die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Marktakteure angepasst werden.¹⁷⁵

Einer der Hauptgründe für das Gesetz besteht außerdem darin, gleiche Voraussetzungen zwischen Legal-Technology-Anbietern und Juristen herzustellen. Aus diesem Grund sollen beispielsweise die Übernahme von Verfahrenskosten sowie eine erfolgsabhängige Vergütung seitens der Anwaltschaft ermöglicht werden. Dies gilt insbesondere für solche Bereiche, in denen es auch Inkassounternehmen erlaubt ist, rechtsdienstleistend tätig zu werden.¹⁷⁶

Nach § 10 Abs. 1 S. 1 RDG ist es registrierten Inkassounternehmen nicht verboten, Prozesskosten zu übernehmen oder eine erfolgsabhängige Vergütung zu verlangen.¹⁷⁷ Dadurch war es besonders bei niedrigen Streitwerten seitens der Verbraucher typisch, dass diese Rechtsdienstleistungen von Legal-Tech-Inkassounternehmen in Anspruch nahmen, denn diese waren dadurch schlichtweg erschwinglicher für sie. Dabei ist jedoch zu bemängeln, dass das RDG bisher keine Verbraucherschutzregelungen bezüglich dieser Konstellation vorgesehen hat.¹⁷⁸ Folglich sollen mit der Schaffung des Legal-Tech-Inkasso-Gesetzes gerade diese aufgenommen werden. Gleichzeitig verfolgt das Gesetz den Zweck die Voraussetzungen für die Zulassung von Law-Tech-Unternehmen zu erschweren. Dazu sind unter anderem elf Vorschriften in dem neuen Gesetzestext enthalten, die die Transparenzpflichten von Legal-Tech-Dienstleistern betreffen. Dahinter steht die Absicht, die Anwender, vornehmlich Verbraucher, zu schützen.¹⁷⁹

Insgesamt soll das Gesetz mehr Klarheit schaffen und Durchsichtigkeit in Bezug auf diese Geschäftsmodelle entstehen lassen. Da die Legal-Technology-Dienstleister sich deutlich

¹⁷⁰ Vgl. Deutscher Bundestag (2021c).

¹⁷¹ Vgl. Deutscher Bundestag (2021d).

¹⁷² Vgl. Deutscher Bundestag (2021e).

¹⁷³ Vgl. Lühring (2021).

¹⁷⁴ Vgl. Deutscher Bundestag (2021a).

¹⁷⁵ Vgl. Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz (2021b).

¹⁷⁶ Vgl. VERLAG C.H.BECK oHG (2021b).

¹⁷⁷ Vgl. §10 Abs. 1 S. 1 RDG.

¹⁷⁸ Vgl. Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz (2021b).

¹⁷⁹ Vgl. VERLAG C.H.BECK oHG (2021b).

von traditionellen Vorstellungen des Inkassodienstleisters abheben, sollen die dadurch entstandenen Bedenken durch das Gesetz ausgeräumt werden.¹⁸⁰

3.2.2.3 Grundlegende Neuerungen durch die Einführung

Nachfolgend werden die wichtigsten inhaltlichen Veränderungen der Gesetzeslage erläutert. Das Gesetz beinhaltet insbesondere Änderungen der BRAO, des RDG sowie des Rechtsanwaltsvergütungsgesetzes (RVG) aber auch Änderungen weiterer Gesetze.¹⁸¹

Um innerhalb Europas einen ausgeglichenen Rechtsrahmen für Inkassounternehmen und deren Tätigkeit zu erstellen, sieht das Gesetz Veränderungen im Berufsrecht sowie im Kostenrecht der Juristen vor. Durch diese Änderungen soll es der Anwaltschaft zukünftig ab Inkrafttreten des Gesetzes erlaubt sein, erfolgsabhängig außergerichtliche Forderungen zu erheben.¹⁸² Die Erlaubnis der erfolgsabhängigen Vergütung bezieht sich im Speziellen auf das Geltendmachen von Forderungen bis zu einer Höhe von 2.000 Euro. Wenn das Mandat eine Inkassodienstleistung umfasst, ist die Regelung der Höhe nach unbegrenzt. Des Weiteren ist die ökonomische Lage des Mandanten in Zukunft nicht mehr ausschlaggebend für das Fordern einer erfolgsabhängigen Vergütung. Das Aufkommen für Gerichtskosten hingegen wird, entgegen der zunächst angekündigten Öffnung, nicht erlaubt sein. Lediglich in Bezug auf außergerichtliche Inkassoverfahren und gerichtliche Mahnverfahren soll die Erlaubnis der Übernahme der Kosten bestehen, um somit gleiche Voraussetzungen für Anwaltschaft und Inkassounternehmen zu schaffen.¹⁸³ Außerdem sind zur Verbesserung der bestehenden unsicheren Rechtslage seitens der Legal-Tech-Dienstleister strittige Gesetzesauslegungen durch Neudefinierung der Reichweite der Inkassodienstleistung aus dem Weg geräumt worden.¹⁸⁴

Insbesondere definiert das Gesetz den Begriff des „Inkassos“ neu. Dadurch gilt ab dem 1. Oktober 2021 nicht mehr die in diesem Kapitel bereits genannte Definition nach § 2 Abs. 2 RDG. Stattdessen wird der Begriff breiter gefasst. Ein so weites Verständnis wie nach der „wenigermiete.de“ BGH-Entscheidung soll die Definition allerdings nicht umfassen. Durch den neuen Begriff soll Inkassodienstleistern ein unbegrenzter Zutritt zum Rechtsdienstleistungsmarkt verwehrt werden. Im Übrigen erhöhen sich durch das Gesetz die Voraussetzungen für die Registrierung von Inkassodienstleistern. Diese sollen durch die zuständigen Behörden hinlänglicher geprüft werden. Dazu müssen sie weitergehende Angaben als zuvor machen. Diese umfassen die geplante Tätigkeit und das Melden von Nebenleistungen. Änderungen der Inkassodienstleistungen bedürfen nachträglicher Meldungen. Um Transparenz herzustellen, gelten für die Legal-Tech-Unternehmen außerdem informationsbezogene Pflichten. Diese können beispielsweise über deren Homepage oder die allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) erfüllt werden.¹⁸⁵ Zur Wahrung des Verbraucherschutzes sind Inkassodienstleister künftig verpflichtet, vor Vertragsabschluss die damit einhergehenden Pflichten und Kosten für den Verbraucher hinreichend darzulegen.¹⁸⁶

Das Inkrafttreten des neuen Gesetzes wird einen erheblichen Einfluss auf die Marktakteure haben. Die Tatsache, dass jedoch sowohl die Wünsche der Anwaltschaft als auch die der Legal-Technology-Anbieter, insbesondere im Bereich der Inkassorechtsdienstleistung,

¹⁸⁰ Vgl. Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz (2021b).

¹⁸¹ Vgl. Juris GmbH (2021).

¹⁸² Vgl. Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz (2021a).

¹⁸³ Vgl. Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG (2021).

¹⁸⁴ Vgl. Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz (2021a).

¹⁸⁵ Vgl. Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG (2021).

¹⁸⁶ Vgl. Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz (2021a).

sowie auch der Schutz von Verbrauchern nicht allumfassend umgesetzt wurden, führt zu einer Unzufriedenheit der Akteure. Auch die Dynamik des Marktes führt dazu, dass im Bereich der Gesetzgebung weiterhin Handlungsbedarf besteht. Im Folgenden werden einige Punkte aufgegriffen, in denen Nachbesserungen am Gesetz erforderlich sein werden.

3.2.2.4 Weiterer Handlungsbedarf

Letztendlich wurde bereits seitens des Bundestags, in Form eines Entschließungsantrags an die Regierung, eine Prüfung des zum 1. Oktober 2021 in Kraft getretenen Gesetzes in Aussicht gestellt.¹⁸⁷ Die Bitte des Deutschen Bundestags umfasst dabei fünf Kernbereiche. Erstens sei zu prüfen, ob weitergehende Schritte zur Gleichstellung des Anwaltsberufs und der Inkassodienstleistungstätigkeit benötigt werden, um einen ausgewogenen Markt zu schaffen und den Schutz der Verbraucher zu verstärken. Weiterhin sei zu prüfen, ob die aktuelle Fassung in solchen Sachverhalten die Rechte der Verbraucher beziehungsweise (bzw.) Forderungsinhaber ausreichend berücksichtige, bei denen Inkassodienstleister für ihnen auf fremde Rechnung abgetretene Forderungen, die außergerichtlich nicht durchgesetzt werden konnten, einen Anwalt engagieren, um diese gerichtlich durchzusetzen. Außerdem solle schon nach drei Jahren ausgewertet werden, wie seitens der Anwaltschaft mit der Möglichkeit umgegangen werde, Erfolgshonorare zu verlangen. Dabei solle vor allem darauf geachtet werden, in welcher Breite von der neuen Regelung Gebrauch gemacht würde, ob dies die Autonomie der Anwaltschaft beeinflusse sowie ob die Beschränkung auf Streitwerte bis zu 2.000 Euro sinngemäß sei. Der Entschließungsantrag beinhaltet im Übrigen, dass sich die Regierung insbesondere mit der Frage befassen solle, ob die von dem Gesetz enthaltenen Anforderungen ausreichend seien, um die Beschaffenheit der wachsenden Anzahl der von Inkassodienstleistern erbrachten rechtlichen Dienstleistungen für Verbraucher zu berücksichtigen. Zudem sei bis zum 30. Juni 2022 in Zusammenarbeit mit den Ländern ein Gesetzesentwurf zu erarbeiten, welcher die Zentralisierung der Aufsicht auf Ebene des Bundes vorsehe.¹⁸⁸ Bei der Gesetzesfassung vom 1. Oktober 2021 handelt es sich folglich noch nicht um eine abschließende Version, Änderungen sind absehbar.

4 MARKTANALYSE VON LEGAL-TECH-DIENSTEN ANHAND DES FÜNF-KRÄFTE-MODELLS VON PORTER

Nachstehend folgt eine Branchenanalyse des Marktes von Legal-Tech-Anwendungen in Deutschland. Zu diesem Zwecke werden zunächst die auf dem Markt vorherrschenden Kräfte bestimmt. Diese werden dann einzeln anhand der von Porter etablierten Kriterien analysiert. Aufgrund der zahlreichen verschiedenen Kategorisierungsmöglichkeiten, welche in Kapitel 2.1 dieser Arbeit bereits eingehend erläutert wurden, sowie aufgrund des dynamischen Marktes, lassen sich diese nicht abschließend herausarbeiten. Im Folgenden werden daher Beispielgruppen für die innerhalb der Fünf-Kräfte-Modells agierenden Marktwettbewerber gebildet. Dabei kann festgestellt werden, dass als *Kunden* hauptsächlich Privatpersonen (Verbraucher), Kanzleien sowie Rechtsabteilungen in Unternehmen angesehen werden können. Auch Gerichte kommen im Rahmen der Rechtsprechung und Streitschlichtung als Kunden in Betracht.¹⁸⁹

¹⁸⁷ Vgl. Bundesrechtsanwaltskammer (2021).

¹⁸⁸ Vgl. Deutscher Bundestag. (2021c), S. 7-8.

¹⁸⁹ Vgl. Ferdinand/Kind/Priesack (2019a), S. 19.

Unter dem Begriff Lieferanten können insbesondere Softwareentwickler erfasst werden. Im Rahmen der Law-Tech-Branche hat sich hier das Berufsbild des Legal Engineers begründet, eine Schnittstelle die sowohl juristische als auch Programmierfähigkeit ausübt.¹⁹⁰ Softwareentwickler können sowohl Start-ups als auch traditionelle Softwareunternehmen sein. Bei einer intern erstellten Legal-Technology-Anwendung ist es möglich, dass die Kanzlei oder das Unternehmen selbst die Anwendung programmiert hat. Auch eine Zusammenarbeit zwischen intern und extern ist möglich. Als bedrohende Ersatzleistung kommt der klassische Anwalt in Betracht. Insbesondere spezialisierte Anwälte können Substitute darstellen. Ebenso kann neuere bzw. aktuellere Software ein Substitut darstellen. Potenzielle neue Konkurrenten können Juristen beziehungsweise deren Kanzleien als Anbieter von Eigenentwicklungen oder noch unentdeckte Newcomer, also Start-up-Anbieter, sein.

4.1 BEDROHUNG DURCH NEUE KONKURRENTEN

Nach Ansicht von Tobias Heining,¹⁹¹ Gründungsmitglied und Board-Member der ELTA, kommen Kanzleien als Softwarelizenzgeber für ihre Mandanten und somit als neue Konkurrenten für die Legal-Tech-Anbieter in Frage. Denn Heining zufolge haben sie den Vorteil, über die notwendigen rechtlichen Kenntnisse diesbezüglich zu verfügen, und haben Zugriff auf Datensätze sowie übrige erforderliche Auskünfte. Ihr Manko hingegen ist es laut Heining, dass ihnen das Hintergrundwissen bezüglich der Softwareerstellung fehlt. Lediglich Großkanzleien haben nach Heinings Meinung beide Vorteile inne und eignen sich dadurch als Entwickler von eigenen Legal-Tech-Anwendungen.¹⁹²

Durch das Eintreten neuer Konkurrenten in den Law-Tech-Markt ergibt sich eine Gefahr für die bestehenden Unternehmen. Für neue Wettbewerber stellt es sich jedoch als Herausforderung dar diese Branche zu betreten, da sie zahlreichen Eintrittsbarrieren gegenüberstehen. Im Folgenden wird insbesondere auf die Herausforderungen für Kanzleien als Anbieter von Eigenentwicklungen eingegangen. Die Bedrohung durch Start-ups ist allgegenwärtig, da diese per Definition „aus dem Nichts“ in einen Markt eintreten.

Die wohl kritischste Eintrittsbarriere für Juristen als Eigenentwickler von Legal-Technology-Anwendungen ist der First-Mover-Advantage seitens der bereits bestehenden Anbieter, da dieser zu einer erhöhten Produktdifferenzierung bei den etablierten Wettbewerbern führt. Auch die Kundenloyalität darf in diesem Zusammenhang nicht unterschätzt werden. Für die etablierten Anbieter ergibt sich außerdem der Vorteil, dass diese bereits über große Bekanntheit bei den Abnehmern verfügen. Kanzleien, die Eigenentwicklungen anbieten wollen, müssen sich diese erst durch Marketingmaßnahmen erarbeiten. Ein positiver Aspekt könnte hierbei jedoch sein, dass sie ihre bestehenden Mandantenbeziehungen in dieser Sache nutzen können.¹⁹³ Hier gilt es jedoch § 14 Abs. 2 Nr. 8 BRAO zu beachten, der besagt, dass „[d]ie Zulassung zur Rechtsanwaltschaft [zu] widerrufen [ist], wenn der Rechtsanwalt eine Tätigkeit ausübt, die mit seinem Beruf, insbesondere seiner Stellung als unabhängiges Organ der Rechtspflege nicht vereinbar ist oder das Vertrauen in seine Unabhängigkeit gefährden kann; [...]“.¹⁹⁴

¹⁹⁰ Vgl. ffi Verlag (2020a).

¹⁹¹ Vgl. European Legal Technology Association e.V. (o. J. a).

¹⁹² Vgl. Lorenz (2021).

¹⁹³ Vgl. Hartung (2018a), S. 249, Rn 1049.

¹⁹⁴ § 14 Abs. 2 Nr. 8 BRAO.

Besonders schwierig stellt sich laut Holger Zscheuye,¹⁹⁵ dem Präsidenten der ELTA, der Markteintritt für kleinere und mittelständische Kanzleien dar, da dieser sehr kapitalintensiv ist.¹⁹⁶ Juristen, die sich vorher nicht explizit mit technischen Anwendungen auseinandergesetzt haben, müssen nun aber nicht nur in Forschung und Entwicklung investieren um als Eigenentwickler in den Markt eintreten zu können, sie müssen sich auch die notwendigen Kenntnisse aneignen, die für die Softwareentwicklung relevant sind. Damit ist der Eintritt in die Branche auch sehr zeitintensiv. Eine Alternative wäre es, Programmierer einzustellen, die diese Aufgabe übernehmen. Dadurch entfällt jedoch nicht die Notwendigkeit, ein gewisses Verständnis für Softwareanwendungen aufzubauen. Im Übrigen ist auch diese Option mit Kosten verbunden, denn der Programmierer muss bezahlt werden und die notwendige Infrastruktur für die Umstellung innerhalb der Kanzlei errichtet werden. Dies schließt auch Kosten für Mitarbeiterschulungen ein, denn auch die kanzleiinternen Mitarbeiter müssen sich mit den neuen Vorgängen zurechtfinden.

Insgesamt lässt sich feststellen, dass der mit einer Eigenentwicklung verbundene Mehraufwand den Mehrwert übersteigt. Allenfalls für große Unternehmen und deren Rechtsabteilung ist in Anbetracht der Kosten ein solches Modell denkbar.¹⁹⁷ Eine denkbare Lösung für das Kostenproblem, können Kooperationen von Kanzleien sein, da dadurch die Kosten für Werbemaßnahmen und Softwareanschaffung aufgeteilt werden können.¹⁹⁸

Seitens der Mandanten fallen ebenso Umstellungskosten an, wenn sie sich dafür entscheiden, statt der Anwendung eines etablierten Legal-Tech-Unternehmens, die Eigenentwicklung eines Juristen zu nutzen. Diese können sich in Form von Kosten für zusätzliche Gerätschaften sowie der benötigten Zeit für das Verständnis einer digitalen Anwendung bemerkbar machen. Daher fallen auch Mitarbeiterschulungen innerhalb der Unternehmen von Mandanten an. Eine weitere Eintrittsbarriere, die es den Kanzleien erschweren kann auf dem Law-Tech-Markt Fuß zu fassen, ist der Zugang zu Vertriebskanälen. Denn die bestehenden Legal-Technology-Unternehmer besetzen bereits den für den Markt ausschlaggebendsten Kanal: das Internet, insbesondere Social Media.¹⁹⁹ Es bestehen bereits zahlreiche Internetauftritte von Legal-Tech-Anbietern, denn gerade sie bieten für den Anwender den erheblichen Vorteil der komfortablen Nutzung und für die Anbieter die Möglichkeit Kunden in beträchtlicher Anzahl zu akquirieren. Unter diesen Internetauftritten können diejenigen von Kanzleien untergehen.²⁰⁰ Daher bietet sich eine Zusammenarbeit an, um ausreichend wahrgenommen zu werden. Diese hat für Kanzleien den positiven Effekt, dass durch das Aufteilen der vielschichtigen Fälle auf die Anwaltschaft und der standardisierbaren Fälle auf die Software des Anbieters mehr Zeit für das Bearbeiten komplizierter Fälle seitens der beteiligten Juristen entsteht.²⁰¹ Der Nachteil daran ist, dass Gewinne dann geteilt werden müssen.

Alternativ können sie ihr Auftreten im Internet durch das Einsetzen einfacher Tools, wie beispielsweise Videobeiträge, persönlicher gestalten und so eigene Vertriebswege gehen. Dazu benötigen sie wenig technisches Know-How und machen sich trotzdem für den Mandanten sichtbar. Diese Möglichkeit wurde von der Anwaltschaft unter anderem auch deswegen bisher wenig genutzt, da es ihr erst seit dem Jahr 1994 über den § 43b BRAO

¹⁹⁵ Vgl. European Legal Technology Association e.V. (o. J. b).

¹⁹⁶ Vgl. Lorenz (2021).

¹⁹⁷ Vgl. Rützel (2019), Rn 51.

¹⁹⁸ Vgl. ffi Verlag (2019a).

¹⁹⁹ Vgl. ffi Verlag (o. J.).

²⁰⁰ Vgl. ffi Verlag (2019b).

²⁰¹ Vgl. ffi Verlag (2021).

erlaubt ist Werbung zu schalten.²⁰² Als eine besondere Schwierigkeit für den Einstieg in den Markt kann sich das fehlende Know-How seitens der Anwaltschaft erweisen. Selbstentwickelte Anwendungen sind im Übrigen mit Instandhaltung und Entwicklung verbunden, was sich jedoch in Anbetracht der Tatsache, dass Anwälte schlichtweg nicht die Zeit haben, sich die Kenntnisse dafür parallel zu ihrem Tagesgeschäft anzueignen, problematisch darstellt.²⁰³ Ebenso begrenzen gewerbliche Schutzrechte wie auch Marken und Patente im Portfolio der etablierten Legal-Tech-Anbieter den Weg in den Markt. Hier stellt insbesondere das Urheberrecht eine Herausforderung dar. Nicht geschützt sind demnach zwar, wie das „SAS-Urteil“ des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) bestätigt hat, Ideen und Grundsätze.²⁰⁴

Nach §§ 69a Abs. 1, 2 Urhebergesetz (UrhG) ist jedoch Software in jeder Form geschützt, was bedeutet, dass sowohl das Quellprogramm als auch alle übrigen Ausführungen Schutz genießen.²⁰⁵ Das sogenannte „Fash 2000 Urteil“ des Bundesgerichtshofs (BGH) aus dem Jahr 2005 hat hierzu außerdem eine tatsächliche Vermutung für eine ausreichende Individualität und somit für den Schutz komplexer Computerprogramme ausgesprochen.²⁰⁶ Dadurch dürfte sich die Entwicklung seitens Kanzleien noch schwieriger gestalten, denn sie haben keine Möglichkeit, diese zu Gunsten der bestehenden Legal-Technology-Entwickler geschützten Informationen zu nutzen. Im Übrigen fehlen den Kanzleien die Erfahrungswerte mit technischen Systemen und digitalen Anwendungen.²⁰⁷ Hier gilt es, möglichst innovativ zu sein, um diesen Nachteil ausgleichen zu können.

Dem Autor zahlreicher Publikationen im Bereich Law-Tech und somit Experten auf dem Gebiet, Markus Hartung²⁰⁸, zufolge, gelten Anwälte zwar allgemein hin nicht als sonderlich innovativ, sie sind jedoch ohne Frage in der Lage Ansprüche umzusetzen, wenn sie von ihren Mandanten gefordert werden.²⁰⁹ Auch die Tatsache, dass das Verhältnis zwischen Juristen und der Legal-Tech-Branche nicht optimal ist, kann Einfluss auf den Markteintritt von Kanzleien als Eigenentwickler sein.²¹⁰ Verteidigungsaktionen seitens der Legal-Technology-Unternehmer, die den Eintritt in die Branche verhindern können, sind hier sehr wahrscheinlich.

Weiterhin spielt die Wandelbarkeit der Eintrittsbarrieren eine wichtige Rolle, denn die Gegebenheiten auf dem Markt können sich stetig verändern. So können beispielsweise wichtige Schutzrechte von etablierten Law-Tech-Anbietern entfallen, da sie ausgelaufen sind und so den Kanzleien zum Markteintritt verhelfen. Außerdem ist es denkbar, dass die Gesetzgebung einem Wandel unterliegt und sich die Regeln für den Markt so ändern. Ebenso können Subventionen dazu führen, dass sich die Marktsituation ändert, da sie das Marktgeschehen anheizen.²¹¹ Auch der Staat ist folglich als Quelle für Eintrittsbarrieren wie in Kapitel 3.2 bereits eingehend dargestellt, ein enormer Faktor. Dies geschieht insbesondere durch seine Funktion als Gesetzgeber.²¹²

²⁰² Vgl. Klaus (2019), S. 13., Vgl. § 43b BRAO.

²⁰³ Vgl. Quade (2018), S. 176-177, Rn 753.

²⁰⁴ Vgl. EuGH Urt. v. 02.05.2012 – Az. C-406/10, Rn 8,9, Rn 71.

²⁰⁵ Vgl. §§69a Abs. 1, 2 UrhG.

²⁰⁶ Vgl. BGH Urt. v. 03.03.2005 – Az. I ZR 111/02, Rn 16.

²⁰⁷ Vgl. Hartung (2018b), Rn 29.

²⁰⁸ Vgl. Hartung (2021a).

²⁰⁹ Vgl. Hartung (2021b).

²¹⁰ Vgl. Suliak (2021).

²¹¹ Vgl. Porter (2013), S. 50.

²¹² Vgl. Porter (2013), S. 48.

Insgesamt ist die Aussicht sich durch eine Eigenentwicklung von den bestehenden Anbietern unabhängig zu machen, sicherlich ein Anreiz für Kanzleien, eine Überwindung der Eintrittsbarrieren anzustreben.²¹³

4.2 BEDROHUNG DURCH ERSATZLEISTUNGEN

Als Substitut kommen, wie zuvor erläutert, neuere Softwarevarianten in Betracht. Damit sind solche Anwendungen gemeint, die in ihrer Leistung oder durch ihre Funktionalität über die der aktuell bestehenden Law-Tech-Anwendungen hinausgehen. Ebenso bietet der klassische Anwalt eine potenzielle Ersatzleistung. Hier stellen besonders spezialisierte Anwälte eine Gefahr für den Legal-Tech-Markt dar, da sie spezifischeres Wissen zur Anwendung bringen.²¹⁴ Beide ähneln den Tools der Law-Tech-Anbieter insofern, dass sie die dem Legal-Technology Angebot gleichende Funktionen innehaben sowie die gleichen Bedürfnisse erfüllen. Die Funktion, die sie erfüllen ist es, Rechtsdienstleistungen für den jeweiligen Anwender zu erbringen. Das Bedürfnis, das sie erfüllen ist, die Interessen des Anwenders zu vertreten. Bezüglich der aktuelleren Softwareversionen lässt sich feststellen, dass diese Funktionen haben können, die über die der aktuellen Angebote hinausgehen. Hierbei ist insbesondere an Blockchain basierte Anwendungen wie Smart-Contracts oder Chatbots unter Nutzung von NLP und Machine-Learning zu denken, welche zwar noch am Anfang ihrer Entwicklung stehen, allerdings längst heiß diskutiert werden.²¹⁵ Auch geringfügige Neuerungen können jedoch bereits eine Bedrohung für die Branche darstellen, wenn sie sich für den Anwender als preiswerter herausstellen.

Im Gegensatz zu Law-Tech-Anbietern konnten Anwälte bisher nur in wenigen Fällen erfolgsabhängige Vergütung verlangen, wodurch sie sich für den Mandanten unattraktiver machten.²¹⁶ Wie in Kapitel 3.2 dieser Arbeit bereits erläutert, hat sich dies jedoch zum 1. Oktober 2021 teilweise zu Gunsten der Anwaltschaft geändert, wodurch dieser Aspekt nicht mehr so schwer wiegt wie in der Vergangenheit.²¹⁷ Da sich diese Erleichterung jedoch nur auf Streitfälle mit geringerem Streitwert auswirkt, bleibt der Nachteil der erhöhten Kosten aufgrund erfolgsunabhängiger Vergütung für den Mandanten eines Anwalts nach wie vor bestehen. Lediglich im Bereich geringerer Streitwerte kann somit ein gewisser Preisdruck auf die ursprünglichen Anbieter ausgeübt werden. Auch die übrigen Annehmlichkeiten, wie beispielsweise die Vertragserstellung von zu Hause aus, können Kanzleien ihren Mandanten bisher nicht bieten.²¹⁸ Daher stellt vor allem derjenige Anwalt oder diejenige Kanzlei ein Substitut dar, die auf einen Rechtsbereich spezialisiert ist. Denn im Gegensatz zu ihnen haben die bestehenden Legal-Tech-Anbieter häufig den Nachteil, dass sie durch ihre technisch basierten Lösungen nicht alle denkbaren spezifischen Einzelfälle abdecken können. Zahlreiche Rechtsproblematiken erfordern eine einzelfallabhängige Betrachtung und können nicht durch automatisierte Vorgänge gelöst werden. Law-Tech-Anbietern fehlt es zudem häufig an der Expertise in Bezug auf Rechtsfragen sowie die anwaltliche Tätigkeit als solche, um eine derartige Software erstellen zu können.²¹⁹ Dadurch kann sich seitens der Juristen auch leistungs- bzw. qualitätstechnisch eine Verbesserung gegenüber den bestehenden Anbietern abzeichnen. Anwälte haben eine

²¹³ Vgl. Rützel (2019), Rn 52.

²¹⁴ Vgl. Mahnhold (2019), S. 257, Rn 27.

²¹⁵ Vgl. Czycholl (2017), S. 20.

²¹⁶ Vgl. Kilian (2020), S 1.

²¹⁷ Vgl. Haufe Online Redaktion (2021b).

²¹⁸ Vgl. Prior (o. J.).

²¹⁹ Vgl. Fries (2020), S. 195.

grundlegende Fähigkeit, an denen es auch den potenziellen neuen Versionen von Law-Tech-Software fehlt: Sie können ihre Mandanten verstehen und individuell auf deren Bedürfnisse eingehen. Schließlich gibt es weniger technik-affine Menschen, die von der Digitalisierung eher abgeschreckt sind. Ebenso kann es sich für ältere Generationen als Herausforderung darstellen, Law-Tech-Dienste zu nutzen. Auch sie benötigen jedoch einen Rechtsdienstleister, der ihre Interessen vertritt. Somit können Anwälte weitergehende Leistungen erbringen als Software, denn sie können ihren Mandanten Sicherheit geben.²²⁰

Insgesamt lässt sich daher festhalten, dass diese Ersatzleistungen eine echte Bedrohung für Legal-Technology-Unternehmen darstellen können. Schließlich gibt es und wird es auch in Zukunft komplexe Fälle geben, deren Lösung durch eine Legal-Tech-Anwendung bisher nicht möglich ist. Es empfiehlt sich für die bestehenden Law-Tech-Anbieter diese Entwicklung weiter zu beobachten. Sie können die Gefahr möglicherweise dadurch umgehen, dass sie sich in Form von Preisvereinbarungen innerhalb der Legal-Technology-Branche gegen den Preisdruck im Bereich der geringeren Streitwerte sowie dem Qualitätsdruck bezüglich Spezialisierungen behaupten. Der Verdrängung durch aktuellere Softwareversionen kann lediglich im Rahmen intensiver F&E vorgebeugt bzw. zuvorgekommen werden. Denn sofern die bestehenden Anwendungen sich auch weiterentwickeln und die neuen Software-Anbieter keine grundlegenden Neuerungen oder bessere Qualität anbieten, ist hier ein geringeres Substitutionspotenzial zu fürchten, da die Kunden der bestehenden Law-Tech-Anbieter diesen gegenüber loyal bleiben werden, wenn sie bereits von deren Fähigkeiten überzeugt sind. Es gilt folglich aufmerksam zu bleiben und Markttrends zu verfolgen.

4.3 MACHT DER KUNDEN

Nicht nur das Interesse an Substituten, auch die Nachfrage am Ursprungsprodukt selbst ist ein wesentlicher Faktor, der sich auf den Wettbewerb auswirkt. Bei den Abnehmern bzw. Anwendern von Law-Tech-Produkten kann grundlegend zwischen drei Gruppen unterschieden werden. Hierbei handelt es sich einerseits um Privatpersonen, weiterhin sind Kanzleien sowie Rechtsabteilungen innerhalb von Unternehmen zu nennen. Im Folgenden werden die ausschlaggebendsten Einflussmöglichkeiten dieser drei Gruppen auf die bestehende Legal-Tech-Branche aufgezeigt.

Dass die Verbraucher über eine gewisse Verhandlungsstärke verfügen, haben sie bereits dadurch bewiesen, dass die Legal-Technology-Anbieter um sie als Kunden zu gewinnen die Tatsache ausgenutzt haben, dass sie im Gegensatz zur Anwaltschaft erfolgsabhängige Vergütung und somit größtenteils niedrigere Preise verlangen.²²¹ Die Law-Tech-Anbieter sind damit auf das Verhalten der Verbraucher eingegangen, welche aufgrund der hohen, erfolgsunabhängigen Anwaltskosten die Durchsetzung ihrer Ansprüche oftmals bleiben ließen. Auch der Gang zum Anwalt, der vielen Verbrauchern zu aufwändig erschien, ist nicht mehr notwendig. Die Anbieter haben somit auch den Wunsch der Verbraucher nach mehr Flexibilität bei der Geltendmachung von Ansprüchen umgesetzt.²²² Durch das Durchsetzen von niedrigen Preisen und höherer Nutzerfreundlichkeit haben die Verbraucher gleichzeitig den Wettbewerb unter den unterschiedlichen Anbietern angekurbelt. Diese versuchen nun vermehrt, sich durch den Einsatz von Marketingmaßnahmen

²²⁰ Vgl. Eßer (2021).

²²¹ Vgl. Schulthess Juristische Medien AG (2019).

²²² Vgl. Stegemann (2021).

gegen den jeweils anderen durchzusetzen. Dabei handeln sie häufig über den Rechtsrahmen hinaus, wie vergangene Urteile in Bezug auf das Werben von Legal-Technology-Unternehmen zeigen. So musste ein Anbieter von Entschädigungen für Fluggäste beispielsweise eine Vertragsstrafe wegen des Werbeslogans „Kein Kostenrisiko (die Entschädigung dürfen Sie in jedem Fall behalten)“ zahlen.²²³ Ein weiterer Anbieter wurde auf Unterlassung in Anspruch genommen, nachdem er unter anderem mit der Formulierung „günstiger und schneller als der Anwalt“ warb.²²⁴

Die hohe Macht der Verbraucher drückt sich außerdem dadurch aus, dass diese nicht an die Legal-Tech-Sympathisanten gebunden sind, denn die Angebote der Law-Tech-Anbieter sind zwar größtenteils günstiger als die der Anwaltschaft, jedoch besteht aufgrund des digitalen Angebots häufig keine persönliche Bindung zum Anbieter, wodurch die Hemmschwelle beim Anbieterwechsel niedrig ausfällt.²²⁵ Außerdem fallen bei Privatpersonen, insbesondere bei nur einmalig anfallenden Diensten, keine Umstellungskosten zu konkurrierenden Anbietern, Substituten in Form von aktuellerer Software oder neuen Wettbewerbern an, da die Kunden den Service nur über das Internet nutzen und keine Software oder andere digitale Systeme anschaffen müssen.

Bei Kanzleien und unternehmensinternen Rechtsabteilungen kann dies jedoch anders sein, denn sie nutzen die Angebote der sogenannten Legal-Techs durchaus auch für regelmäßige Dienste, für welche meist der Erwerb von Software oder anderweitige Kosten wie Mitarbeiterschulungen anfallen. Besonders in großen Unternehmen können sich die Rechtsabteilungen, die Legal-Tech-Anwendungen nutzen, jedoch durch Rückwärtsintegration unabhängig machen. Denn dort sind die Mittel vorhanden, um in F&E zu investieren und gegebenenfalls eigens entwickelte Anwendungen zu nutzen und so als Kunden für den Law-Tech-Anbieter zu entfallen.²²⁶ Diese Bedrohung wirkt sich insofern auf die Anbieter aus, dass diese nach ständiger Weiterentwicklung streben und bestmöglich versuchen, ihre Kosten- und Convenience-Vorteile beizubehalten. Bei Kanzleien wiederum ist diese Gefahr aufgrund geringerer Mittel etwas niedriger, jedoch nicht ausgeschlossen. Weiterhin spielt es für die Marktmacht der Anwender eine Rolle, ob die Nutzung der Legal-Technology-Tools nur optional stattfindet oder unabdingbar ist. Bei Verbrauchern lässt sich feststellen, dass aufgrund der enormen Kostenersparnisse bei geringen Streitwerten sowie der bequemen Nutzungsmöglichkeit über das Internet eine gewisse Präferenz zum Law-Tech-Angebot verglichen mit den Angeboten der Anwaltschaft besteht.

Jedoch haben die Verbraucher in der Vergangenheit gezeigt, dass sie im Extremfall auf die Durchsetzung ihrer Forderung verzichten, wenn ihnen der Aufwand zu hoch erscheint.²²⁷ Diese Haltung lässt sich auch auf Legal-Tech-Dienstleistungen übertragen, wodurch diese schlussendlich auch nur eine Option für die Nutzer darstellen. Der Verbraucher kann also bei zu hohen Kosten oder zu schlechter Qualität die Nutzung des Angebots ohne großen Verlust unterlassen. Bei Kanzleien und unternehmensinternen Rechtsabteilungen spielen die Kosten eine weniger tragende Rolle. Da sie bisher jedoch auch ohne die Dienste von Legal-Technology-Unternehmen zurechtgekommen sind, lässt sich auch hier keine Abhängigkeit feststellen. Sollte sich der Service der Anbieter also verschlechtern, würden auch sie eine Nutzung unterlassen.

²²³ Vgl. LG Frankfurt am Main, Urt. v. 17.04.2020 – Az. 3-12 O 8/19, Rn 1-8, Rn 9-23.

²²⁴ Vgl. LG Köln, Urt. v. 08.10.2019 – Az. 33 O 35/19, Rn 3-5, Rn 31.

²²⁵ Vgl. Eßer (2021).

²²⁶ Vgl. Rützel (2019), Rn 51.

²²⁷ Vgl. Semmelroch (2019).

Insgesamt zeichnet sich ab, dass die Kunden eine starke Macht über den Markt haben. Sie verfügen über ausreichend Transparenz und können so ihre Forderungen durchsetzen. Daran sollten sich die Anbieter von Law-Tech-Anwendungen orientieren, um erfolgreich zu sein.²²⁸ Diese Transparenz drückt sich insbesondere dadurch aus, dass der Kunde im Voraus über das Internet die verschiedenen Anbieter und deren Eigenschaften vergleichen kann. So kann er eine fundierte Entscheidung treffen, welches Angebot er beansprucht. Auch das macht es für die Anbieter nicht einfacher, sie müssen auch im direkten Vergleich gegen die Konkurrenz bestehen können. Daher werden sie von den Kunden zur Erhöhung oder Beibehaltung ihrer Qualität sowie von Kostenvorteilen gedrängt.²²⁹

4.4 MACHT DER LIEFERANTEN

Das Zustandekommen von Legal-Tech-Anwendungen bedarf in der Regel mehrerer Akteure, die verschiedene Beiträge leisten. Unter diesen Lieferanten sind sowohl Softwareentwickler als auch Juristen. Sie sind durch ihre Beiträge in Form von Rechtswissen und Programmierarbeit für das Entstehen von Legal-Technology-Tools verantwortlich. Da es sich bei Law-Tech-Anwendungen im Grunde genommen nicht um ein herkömmliches, greifbares Produkt, sondern auch um eine virtuelle Software handelt, die eine Dienstleistung ausführt, werden also nicht Teile im engeren Sinne zugeliefert, sondern insbesondere das Programmierwissen sowie das juristische Hintergrundwissen, welche die Anwendung entstehen lassen. Diese Beiträge werden entweder in Zusammenarbeit oder von den jeweiligen Parteien getrennt geleistet. Außerdem ist ein internes sowie auch ein externes Programmieren der Softwareleistung möglich.

Im Grunde genommen handle es sich laut Henrik von Wehrs, Legal-Tech-Experte bei Allen & Overy und somit Anbieter von Legal-Technology-Anwendungen, um eine „Make or Buy“ Entscheidung. Der Kauf könne sich insbesondere dann lohnen, wenn es sich um ein Law-Tech-Unternehmen handle, das differenzierte Einzelstücke anbiete, die vom Anbieter selbst andernfalls nicht anbietbar seien.²³⁰ Wenn die Software extern erstellt wird, kümmern sich darum Unternehmen aus verschiedenen Bereichen.

Ein Beispiel dafür ist das Unternehmen DATEV, eines der größten IT-Dienstleister und Softwarehäuser in Deutschland, das die Software „Juristische Textanalyse“ anbietet.²³¹ Der Softwareersteller ist in diesem Fall zugleich auch Anbieter. Das notwendige rechtliche Hintergrundwissen besteht bei dieser Art von Law-Tech-Anwendung meist in repetitiven Abläufen, wodurch es nicht zwingend einer juristischen Zusammenarbeit bedarf. Im Fall der Software „Juristische Datenanalyse“ handelt es sich um eine Software, die sich insbesondere an Rechtsanwaltskanzleien wendet. Sie ermöglicht unter anderem die vereinfachte Textanalyse juristischer Dokumente.²³² Möglich ist auch, dass das Softwareunternehmen mit einem weiteren Unternehmen oder einer Kanzlei in Zusammenarbeit die Erstellung der Software vornimmt. Dies ist insbesondere bei solchen Anwendungen denkbar, bei denen das juristische Wissen eine primäre Rolle spielt. Ein Beispiel dafür ist die Zusammenarbeit der Haufe-Gruppe und der Advolux GmbH. Sie bieten gemeinsam die

²²⁸ Vgl. Römermann (2019).

²²⁹ Vgl. Prior (2017).

²³⁰ Vgl. Reifenberger (2019).

²³¹ Vgl. DATEV eG (2017).

²³² Vgl. DATEV eG (2017).

Kanzleisoftware Haufe Advolux an. Die Software dient dazu das Kanzleimanagement effizient zu gestalten.²³³

Im Übrigen wurden in jüngster Vergangenheit sogenannte Innovation Labs und Hubs gegründet. Dabei handelt es sich um Zusammenschlüsse, die dazu dienen die Digitalisierung der Rechtsbranche, aus welcher auch die jetzigen Legal-Tech-Anwendungen entstanden sind, weiter zu vertiefen. Daraus können auch Softwarelösungen und weitere Legal-Technology Anwendungen entstehen.²³⁴ Eines dieser Innovation Labs ist das Reinvent Law Lab in Frankfurt. Hier arbeiten unter anderem die globale Wirtschaftskanzlei Baker McKenzie, der Informationsdienstleister Wolters Kluwer, die Rechtsabteilungen der Unternehmen Bosch, Daimler und ZF Friedrichshafen sowie die Legal-Tech-Unternehmen Ryter, Lexemo und Streamlaw zusammen.²³⁵ Ein weiteres Beispiel ist das Bucerius Open Innovation Lab des Bucerius Center on the Legal Profession.²³⁶ Ebenso gibt es Software-Start-ups, bei denen sich Juristen unabhängig von einer Kanzlei oder einem Unternehmen mit ITlern zusammengetan haben und Anwendungen für Rechtsabteilungen oder Kanzleien entwerfen. Ein Beispiel ist die Software Juracus der Legal Analytics GmbH. Juracus ist eine Software auf Basis von KI, die Vertragsanalyse vereinfachen soll.²³⁷

Wenn eine Software intern erstellt wird, kann dies entweder im Rahmen einer Zusammenarbeit der Rechtsabteilung eines Unternehmens mit der IT-Abteilung desselben Unternehmens geschehen. Wenn der Anbieter jedoch kein Unternehmen, sondern eine Kanzlei ist, ist es möglich, dass sich dort ein Anwalt mit einem angestellten Programmierer zusammenschließt und so die Software erstellt. Eigenentwicklungen sind jedoch äußerst selten, da Kosten und Aufwand für die Entwicklung unverhältnismäßig sind.

Die große Legal-Tech-Umfrage des Internetportals „legal-tech.de“ von 2020 über den Umgang der deutschen Anwaltschaft mit Legal-Technology und der Digitalisierung, für die ca. 300 Rechtsanwälte in verschiedenen Tätigkeitsbereichen von Oktober bis Dezember 2019 in Deutschland befragt wurden, hat sich bereits mit dieser Frage beschäftigt.²³⁸ Aus der Befragung geht hervor, dass unter den Befragten lediglich 14% als Legal-Tech-Lösung eine Eigenentwicklung eines Rechtsprodukts in einer Kanzlei implementiert haben. Die Umfrage bestätigt somit, dass eigene Entwicklungen seitens der Anwaltschaft zu einer Seltenheit gehören.²³⁹

Eine Ausnahme bildet da das RA-MICRO Kanzleiorganisationssystem der RA-MICRO Software AG. Die Software AG wurde ursprünglich von einem Rechtsanwalt als Alleingesellschafter gegründet, mittlerweile hat sie ca. 240 Mitarbeiter. Bei RA-MICRO handelt es sich um ein Organisationssystem für Kanzleien, unter anderem werden auch Onlinedienste wie ein Suchdienst für Juristen angeboten.²⁴⁰ Zwischenzeitlich hat sich zudem das Berufsbild des Legal-Engineers herausgebildet. Dabei gibt es verschiedene Varianten. Eine Möglichkeit ist, dass ein eigentlicher Jurist in der IT-Abteilung mitwirkt und dadurch juristische Programmierfähigkeit ausübt. In diesem Fall agieren die Softwareentwickler bzw.

²³³ Vgl. Haufe-Lexware GmbH & Co. KG (o. J.).

²³⁴ Vgl. Lüdke (2019).

²³⁵ Vgl. Wolters Kluwer Deutschland GmbH (2018).

²³⁶ Vgl. Bucerius Law School Hochschule für Rechtswissenschaft gGmbH (o. J.).

²³⁷ Vgl. Radeck (2019).

²³⁸ Vgl. ffi Verlag (2020b).

²³⁹ Vgl. Freie Fachinformationen GmbH (2020), S. 7.

²⁴⁰ Vgl. RA-MICRO Software AG (2021).

Juristen nicht nur als Lieferanten, sondern sind zugleich auch die Anbieter des Law-Tech-Dienstes.²⁴¹

Die zahlreichen Legal-Technology-Unternehmen, die Software mit unterschiedlichen Anwendungsmöglichkeiten zur Verfügung stellen, bieten eine enorm große Auswahlmöglichkeit für die Anwender. Über das Internet ist es zudem möglich, verschiedene Angebote einzuholen, wodurch seitens der Abnehmer eine große Transparenz besteht. Aufgrund dessen lässt sich feststellen, dass die Verhandlungsmacht der Lieferanten nicht allzu groß ist. Dass die Lieferanten auf ihre Abnehmer angewiesen sind, hat sich bereits unter Kapitel 4.3 abgezeichnet, denn wie bereits in Kapitel 3.1 angesprochen, verhalten sich die Verhandlungsstärken von Lieferanten und Abnehmern nach der Theorie von Porters Fünf-Kräfte-Modell häufig spiegelverkehrt zueinander. Da auf dem Legal-Tech-Markt die Abnehmer über eine sehr große Verhandlungsmacht verfügen, kann daraus abgeleitet werden, dass die Lieferanten eine eher geringe Verhandlungsmacht haben.

Nur wenn die Lieferanten tatsächlich Leistung im Sinne von Innovation erbringen, sind sie für den Abnehmer interessant und können sich gegebenenfalls sogar unverzichtbar machen. Jedoch gilt es festzuhalten, dass die Lieferanten im Fall von Law-Tech-Anwendungen eine Bedrohung in Form von Vorwärtsintegration ausüben können. Denn bei Legal-Tech-Anwendungen handelt es sich nicht ausschließlich um Software, die zur Anwendung im Unternehmen oder der Kanzlei dient. Internetplattformen mit implementierter Software können ihre Dienste auch zur Verfügung stellen. Gerade unter solchen Anwendungen, die sich vom Softwarehersteller direkt an Verbraucher wenden, ohne ihr Produkt an eine Kanzlei oder Rechtsabteilung anzubieten, wie beispielsweise die Plattform „Smartlaw“, ist diese Gefahr gegeben. Dadurch können die Lieferanten für die übrigen Anbieter von Legal-Technology Diensten zur echten Konkurrenz im Sinne eines Substituts werden. Lieferanten erhalten diese Macht jedoch nur, indem sie sich dynamisch den Ansprüchen der Abnehmer entsprechend weiterentwickeln, wodurch wiederum kenntlich wird, dass diese schlussendlich eine größere Verhandlungsmacht haben.

4.5 KONKURRENZ ZWISCHEN LEGAL-TECH-ANBIETERN

Legal-Tech-Anbieter können in verschiedenster Weise nach Gruppen eingeteilt werden.²⁴² Im Folgenden wird zur Darstellung der Konkurrenz zwischen den Law-Tech-Anbietern darauf abgestellt, an wen sich deren Angebot richtet. Dabei kann man feststellen, dass sich die Angebote entweder an Privatpersonen richten und dadurch ein Business to Consumer Leistung (B2C) beinhalten oder sie richten sich an Juristen innerhalb von Kanzleien oder Rechtsabteilungen von Unternehmen, Business to Lawyer (B2L). Für B2L Angebote bietet die Plattform „legal-tech.de“ für das Jahr 2021 eine Übersicht über Law-Tech-Angebote für Kanzleien, auch nutzbar für Rechtsabteilungen (siehe Anhang A1). Darin enthalten sind 150 Angebote in den Bereichen Dokumenterstellung, Anwaltsmarktplätze, Kanzleisoftware, Dokumentenanalyse, Recruiting, Software, Mandantenkommunikation, Legal-Outsourcing, juristische Datenbanken, Kanzlei-Tools und Beratung. Auf der Abbildung in Anhang A1 kristallisieren sich für Kanzleien und Rechtsabteilungen der Menge nach insbesondere Angebote in den Bereichen Dokumenterstellung, Kanzleisoftware und juristische Datenbanken heraus.

²⁴¹ Vgl. Hauser (2021).

²⁴² Vgl. Martinetz/Werner (2018).

Auch eine Aufstellung der Industrie- und Handelskammer München und Oberbayern (IHK) hat einige dieser Schwerpunkte erkannt. Unter deren Marktübersicht werden zahlreiche Angebote in den oben genannten Bereichen aufgelistet. Dabei werden beispielsweise unter Dokumentenerstellung, also Angebote, die anhand Multiple-Choice Fragestellungen automatisiert Verträge und weitere Formulare erstellen, Plattformen wie Legalflex, Agreement24, Yourxpert oder Janolaw aufgezählt. Bei Kanzleisoftware, bei der es sich um die teilweise automatisch ablaufende Abwicklung von rechtlichen Sachverhalten sowie um Hilfsmittel zur Kanzleiorganisation handelt, werden unter anderem Werkzeuge wie Lecare, Streamlaw, Winra, Freelance oder Lexware genannt. Zusätzlich findet man unter den Rubriken Mahnwesen, Rechtsberatung, Stellenbörse und Vertragsmanagement weitere Angebote.²⁴³ Die Wahl der Rubriken lässt darauf schließen, dass insbesondere in diesen Bereichen ein reger Wettbewerb besteht.

Außerdem gibt es eine Liste an Legal-Tech-Unternehmen, die seitens des Anwalts Dominik Tobschall erstellt wurde. Seiner Auflistung zufolge gab es in Deutschland bis zum 29. November 2019 die in Anhang A2 dargestellten Law-Tech-Anbieter. Dem Anhang A2 kann man entnehmen, dass es sich bei Legal-Technology in Deutschland um eine Branche mit zahlreichen Wettbewerbern handelt.

Einer Übersicht an Angeboten für Verbraucher, die auf der Website „Legal-Tech-Verzeichnis.de“ seitens des Betreibers und Rechtsanwalts Patrick Prior zur Verfügung gestellt wird, kann entnommen werden, dass für Verbraucher vermehrt Angebote in den Bereichen Dokumentenerstellung sowie Rechtsberatung und Geltendmachung von Ansprüchen innerhalb verschiedener Rechtsbereiche existieren.²⁴⁴ Abb. 13 ist der dort zur Verfügung gestellten Auflistung entnommen und macht die Breite an Angeboten, die sich an Verbraucher wenden, deutlich.

- Rechtsmarktplätze
- Arbeitsrecht
- Bahnfahrerrechte
- Datenschutz / DSGVO
- Dokumentenerstellung
- Erbrecht & Vorsorge
- Fluggastrechte
- Hilfe bei Verträgen
- Inkasso
- Ausländerrecht
- Compliance
- Mietrecht
- Sozialrecht
- Straßenverkehr

Abb. 13: Übersicht Angebotsbereiche für Verbraucher²⁴⁵

²⁴³ Vgl. Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern (o. J.).

²⁴⁴ Vgl. Stachow (2018).

²⁴⁵ Prior P. (o. J. b).

Dass sich die Branche momentan in einem Boom befindet, lässt sich unschwer erkennen.²⁴⁶ Auch die Gründungsdynamik in der Branche führt zu dem Schluss, dass der Markt dynamisch wächst. Zwar lassen sich im Bereich der Angebote an Unternehmen bisher mehr Gründungen als bei Angeboten, die sich an Verbraucher richten, verzeichnen, jedoch kann dies insbesondere damit begründet werden, dass hier mehr investiert wird.²⁴⁷ Untypisch ist vielmehr, dass trotz der vielen Angebote und der Dynamik der Start-up-Unternehmen das Konkurrenzverhalten moderat anmutet. Auf dem Markt herrscht eher ein Nebeneinander als ein Gegeneinander. Mögliche Gründe dafür können in der Vertretung gleicher Interessen oder dem Vorrang des Vorantreibens der Innovation liegen. Dass das Teilen gleicher Interessen zu einer geringen Rivalität führt, zeigt erst kürzlich das Verhalten des Anbieters „janolaw“. Er gratulierte seinem eigentlichen Konkurrenten zum Erfolg bei der in Kapitel 3.2 erläuterten Gerichtsverhandlung in Sachen „Smartlaw“ und bezeichnete ihn dabei als „Marktbegleiter“, wodurch kenntlich wird, dass seitens der Wettbewerber versucht wird, darauf zu verzichten ein typisches Bild von Konkurrenten abzugeben.²⁴⁸

Der Vorrang, die Innovation voranzutreiben, drückt sich insbesondere dadurch aus, dass die Angebote, wie oben dargestellt, sehr vielfältig sind. Insgesamt lässt sich folglich feststellen, dass es zwar zahlreiche Anbieter gibt, diese aktuell jedoch eher versuchen, Aufmerksamkeit auf die gesamte Branche zu lenken und sich somit beispielsweise durch Werbung, von der Anwaltsbranche abzuheben, als sich durch harte Kampfmaßnahmen gegenseitig zu bekriegen. Jedoch muss ebenso berücksichtigt werden, dass diese Harmonie in naher Zukunft voraussichtlich auf ein Kräftemessen umschwingen wird. Dies lässt sich damit begründen, dass vor allem im Bereich der Angebote, die sich an Verbraucher richten, der Internetauftritt zur Kundenakquise genutzt wird, wodurch Werbemaßnahmen, Design und Handhabbarkeit der Homepages für die Anwender ausschlaggebend für das Bilden von Wettbewerbsvorteilen sind.²⁴⁹

4.6 PANDEMIEBEDINGTE ENTWICKLUNGEN IN DER BRANCHE

Nicht zu unterschätzen ist im Zusammenhang mit dem Voranschreiten der Entwicklungen innerhalb der Law-Tech-Branche auch der Beitrag der aktuell herrschenden Covid19-Pandemie. Im Unterschied zu vielen anderen Branchen wie der Gastronomie und Hotellerie ist dieser jedoch vornehmlich positiv zu bewerten. Eine Studie von Kantar, einem globalen Marktführer im Bereich Datenforschung,²⁵⁰ im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie zeigt deutlich, dass neben den Investitionen zum Gesundheits- und Arbeitsschutz diejenigen für digitale Ausstattung und Strukturen getätigt wurden. Abb. 14 zeigt die Darstellung von Kantar, aus der hervorgeht, dass von 100% der befragten Unternehmen 45% Covid19-bedingte Investitionen in diesem Bereich tätigten.²⁵¹

²⁴⁶ Vgl. Anabah /Brandsch-Böhm (2021).

²⁴⁷ Vgl. Ferdinand/Kind/Priesack. (2019b), S. 2.

²⁴⁸ Vgl. janolaw AG. (2021).

²⁴⁹ Vgl. Ferdinand/Kind/Priesack. (2019b), S. 2.

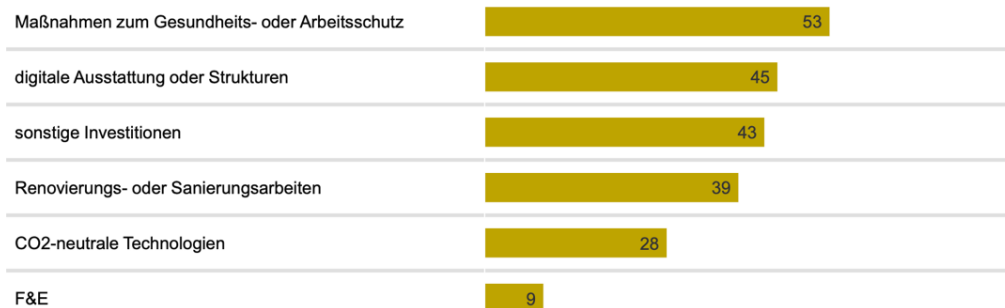
²⁵⁰ Vgl. KANTAR (o. J.)

²⁵¹ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2020), S. 15.

Betroffenheit deutscher Unternehmen durch die Corona-Pandemie

Wenn Investition aufgrund von Corona:

Welche neuen Investitionen wurden aufgrund von Corona getätigt?



[Wenn neue Investitionen aufgrund von Corona: ja] Welche neuen Investitionen wurden aufgrund der Corona-Pandemie getätigt? Waren es Investitionen in ...

KANTAR

Werte in Prozent
Fehlende Werte zu 100 Prozent: Weiß nicht / keine Angabe 15

Abb. 14: Betroffenheit deutscher Unternehmen durch die Corona-Pandemie²⁵²

Dies zeigt nicht nur, dass die Branche sich trotz einer Pandemie stetig entwickelt, sondern vor allem, dass sie sich wegen der Pandemie entwickeln musste. Denn durch die Restriktionen im alltäglichen Leben der Bevölkerung kam es dazu, dass viele Unternehmen keine andere Möglichkeit hatten, als auf digitale Arbeitsweisen umzusteigen. So waren auch diejenigen Juristen dazu veranlasst, sich mit der Legal-Tech-Branche auseinanderzusetzen, die vor der Corona-Pandemie noch keine digitalen Lösungen angewandt haben.²⁵³ Diesen Eindruck bestätigt auch ein Interview mit Stephan Breidenbach. Er wurde gefragt, ob die Corona-Pandemie die Entwicklungen, insbesondere den Einsatz von Videotelefonie, Rechtsvisualisierung und cloudbasierter Teamarbeit betreffend, im Legal-Technology-Bereich vorantreibt.²⁵⁴ Seine Antwort diesbezüglich lautete: „Wie überall wächst das Verständnis, dass Videokonferenzen viele Termine mit persönlichem Kontakt auch nach Corona ersetzen können. Die Pandemie hat darüber hinaus wahrnehmbar den Effekt, mehr für digitale Möglichkeiten zu sensibilisieren.“²⁵⁵

Auch auf dem Law-Tech-Markt außerhalb von Deutschland macht sich diese Entwicklung kenntlich. Nach der Studie „Future Ready Lawyer 2021“ des Informationsdienstleisters Wolters Kluwer, welche 700 Juristen zu aktuellen Entwicklungen auf dem Rechtsmarkt befragt hat, wird Legal-Tech in Zukunft an Geltung gewinnen.²⁵⁶ Dies könnte sich wiederum auf die deutsche Legal-Technology-Branche derart auswirken, dass der Druck seitens der internationalen Konkurrenz die Branche innovationstreibend beeinflusst.

²⁵² Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2020), S. 15.

²⁵³ Vgl. Diconium GmbH (o. J.).

²⁵⁴ Vgl. Noe (2021).

²⁵⁵ Breidenbach (2021).

²⁵⁶ Wolters Kluwer Deutschland GmbH. (2021), S. 3.

4.7 AUSWERTUNG DER BRANCHENSTRUKTURANALYSE

Im Folgenden werden die Ergebnisse aus der obenstehenden Analyse zusammengetragen und ausgewertet. Dazu werden jeweils die Art der Beeinflussung sowie deren Auswirkungen und Konsequenzen miteinander abgewogen. Zunächst wird mittels einer Einschätzung der Analyseergebnisse die Einflussstärke (gering oder neutral, mittel, hoch) der Marktkräfte dargestellt. Die folgende Abb. 15 zeigt dazu auf, welche Marktkraft einen starken oder mittelgroßen Einfluss auf die Branche hat und welche den Markt nur geringfügig beeinflusst.

Die fünf Marktkräfte	Art der Beeinflussung	gering o. neutral	mittel	hoch
Neue Konkurrenten	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Eigenentwicklungen ✓ Innovativere Angebote 			X
Ersatzleistungen	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Spezifischere Leistung ✓ Neuere Angebote 			X
Kunden	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Durchsetzen von Nutzerfreundlichkeit & erfolgsabhängiger Vergütung ✓ Geringer Aufwand beim Anbieterwechsel ✓ Mögliche Rückwärtsintegration ✓ Transparenz 			X
Lieferanten	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mögliche Vorwärtsintegration 		X	
Konkurrenz untereinander	<ul style="list-style-type: none"> – Vertreten gleicher Interessen – Vorrang des Vorantreibens der Innovation 	X		

Abb. 15: Auswertung der Branchenstrukturanalyse²⁵⁷

Abb. 15 zeigt, dass neu in den Markt von Law-Tech-Anwendungen eintretende Konkurrenten diesen durch Eigenentwicklungen sowie innovativere Angebote beeinflussen können. Daraus resultiert seitens neuer Konkurrenten ein hoher Einfluss auf die Branche. Ersatzleistungen beeinflussen die Branche von Legal-Tech-Diensten, indem sie spezifischere Leistung oder neuere Angebote zur Verfügung stellen. Ihr Einfluss auf die Legal-Technology-Branche ist daher ebenso hoch. Bei den Kunden von Law-Tech-Tools besteht eine hohe Verhandlungsmacht. Diese ergibt sich dadurch, dass sie über eine ausgiebige Markttransparenz sowie die Möglichkeit zur Rückwärtsintegration verfügen. Außerdem haben bei Anbieterwechsel insbesondere Verbraucher einen geringen Aufwand. Die Abnehmer können folglich Nutzerfreundlichkeit sowie eine erfolgsabhängige Vergütung durchsetzen. Daraus ergibt sich ihr hoher Einfluss auf die Branche. Die Lieferanten innerhalb der Branche von Legal-Tech-Anwendungen hingegen haben lediglich einen mittelmäßigen Einfluss auf den Markt von Legal-Technology-Tools. Es besteht die Gefahr, dass sie über die eigentlichen Anbieter hinweg Law-Tech-Dienste anbieten. Trotzdem wird ihr Einfluss durch die starke Verhandlungsmacht der Abnehmer begrenzt, denn diese verfügen insbesondere über zahlreiche Auswahl- und Vergleichsmöglichkeiten bei der Inanspruchnahme einer Law-Tech-Anwendung. Im Übrigen ist die Rivalität zwischen den

²⁵⁷ Eigene Darstellung unter Nutzung der Analyseergebnisse.

Wettbewerbern aktuell als gering einzuschätzen. Dies liegt insbesondere daran, dass sie das gleiche Ziel verfolgen, welches darin liegt, die Innovation und Digitalisierung auf dem Markt von Legal-Technology-Anwendungen voranzutreiben. Außerdem vertreten sie die gleichen Interessen. Sie wollen neben der traditionellen Rechtsbranche der klassischen Anwälte einen Law-Tech-Markt etablieren, der sich teilweise mit der juristischen Tätigkeit überschneidet.

Je stärker die Kräfte wirken, desto weniger attraktiv ist eine Branche, Porters Annahme zufolge. Er begründet dies damit, dass der Markt in diesem Fall weniger Rendite erbringen kann.²⁵⁸

Insgesamt ergibt sich daher, dass es sich bei dem Markt von Legal-Tech-Diensten in Deutschland, nach Porters Prämisse, um einen weniger attraktiven Markt handelt. Die einzelnen Wettbewerber können lediglich geringe Gewinne erzielen. Das gilt jedoch nur, wenn man die Attraktivität eines Marktes anhand der aktuellen Renditemöglichkeit messen möchte. Es wäre fehlerhaft, die eigentliche Intention, nämlich Innovation und Digitalisierung, bei der Bewertung der Attraktivität der Branche nicht zu beachten. Ebenso muss die Tatsache in die Bewertung der Attraktivität einbezogen werden, dass Legal-Technology-Tools sich aktuell auf dem Höhepunkt eines Branchenbooms befinden. Das weist darauf hin, dass der Markt sich innerhalb der nächsten Jahre regulieren wird. Die Anzahl der Anbieter und Lieferanten von Legal-Tech-Anwendungen wird sich verringern. Dadurch wird auch die starke Verhandlungsmacht der Abnehmer sinken. Ebenso wird die Anzahl an neuen Konkurrenten, die in den Markt eintreten wollen, mäßiger werden.²⁵⁹ Dies liegt insbesondere daran, dass Innovation Zeit braucht, um entwickelt zu werden. Unter Berücksichtigung dieser Veränderungen ergibt sich eine vollkommen andere Marktansicht.

Da die Attraktivität der Law-Tech-Branche mit dem Ziel eingeschätzt wird, dem Leser dadurch eine Hilfestellung für die Strategiebildung innerhalb Rechtsabteilungen sowie Kanzleien und Einzelanwälten zu bieten, müssen auch die übrigen analysierten Einflussfaktoren auf die Branche berücksichtigt werden. Die Abb. 16 fasst die Beeinflussung der Branche durch Staat und Pandemie grafisch zusammen. Sie zeigt, dass der Staat insbesondere durch seine Gesetzgebung einen erheblichen Einfluss auf die Branche ausübt. Die pandemischen Entwicklungen erweisen sich als Antrieb für die Digitalisierung.²⁶⁰ Dadurch haben sie ebenso einen hohen Einfluss auf die Branche der Legal-Technology-Anwendungen.

Weitere zu berücksichtigende Einflüsse	Art der Beeinflussung	gering o. neutral	mittel	hoch
Staat	✓ Gesetzgebung			X
Pandemische Entwicklungen	✓ Digitalisierung			X

Abb. 16: Auswertung weiterer zu berücksichtigender Einflüsse²⁶¹

²⁵⁸ Vgl. Kahre/Laier/Vanini (2019), S. 27.

²⁵⁹ Vgl. Platner (2019).

²⁶⁰ Wolters Kluwer Deutschland GmbH. (2021), S. 3.

²⁶¹ Eigene Darstellung unter Nutzung der Analyseergebnisse.

Der hohe Einfluss durch die Gesetzgebung wirkt sich Porters Theorie zufolge attraktivitätsschwächend auf die Branche aus, da er beispielsweise durch das Ermöglichen einer erfolgsabhängigen Vergütung seitens der Anwaltschaft eine verstärkte Rivalität im Wettbewerb ermöglicht. Dies führt allerdings auch dazu, dass der Markt sich öffnet und die Entwicklung der Digitalisierung gefördert wird. Das wiederum kann die Branche durch innovatives Verhalten attraktiver machen, denn dadurch machen sich die Anbieter für die Abnehmer unverzichtbar, wodurch die Abnehmer ihre starke Verhandlungsmacht verlieren. Im Übrigen erhöht die Öffnung des Marktes für Juristen die Renditemöglichkeit. Es besteht folglich die Möglichkeit einer höheren Attraktivität der Branche.

Auch die pandemischen Entwicklungen weiten die Möglichkeiten für die Anwaltschaft aus. Sie haben als Treiber für die Digitalisierung in der Rechtsbranche gewirkt und machen dadurch den Markt von Legal-Tech-Diensten für Juristen attraktiv. Letztendlich kann folglich festgestellt werden, dass die Branche unter Berücksichtigung der aktuellen Gegebenheiten über eine geringe Renditemöglichkeit verfügt. In Anbetracht der voraussichtlichen Entwicklungen ist jedoch trotz der starken Marktkräfte festzustellen, dass der Markt sich als attraktiv erweisen kann, sofern die Akteure, insbesondere die Anbieter, ihre Vision mit Nachdruck verfolgen und es schaffen sich unverzichtbar zu machen. Einzig das Strategieverhalten der Marktakteure kann folglich beeinflussen, ob dem Markt in Folge des aktuellen Booms ein Rückgang bevorsteht oder ob stetige Innovation den weiteren Erhalt des Wachstums möglich macht. Es gilt, Wettbewerbsvorteile aufzubauen und zu erhalten.

4.8 STRATEGIEEMPFEHLUNG

Um Wettbewerbsvorteile aufzubauen, gibt es, Porter zufolge, zwei grundsätzliche Wege, entweder durch niedrige Kosten oder durch Differenzierung. Wenn diese mit dem jeweiligen Wettbewerbsfeld kombiniert werden, ergeben sich nach Porters Ansicht drei Typen von Strategien. Das Wettbewerbsfeld könne entweder die ganze Branche einschließen und dadurch weit gefasst sein, oder sich beispielsweise lediglich auf eine bestimmte Abnehmergruppe oder eine bestimmte Produktpalette beziehen und damit eine Marktnische bedienen. Die sich daraus ergebenden möglichen Strategietypen seien Kostenführerschaft, Differenzierung und Konzentration auf Schwerpunkte. Bei der Konzentration auf Schwerpunkte ließen sich wiederum die strategischen Schwerpunkte Kosten und Differenzierung unterscheiden, die in die Strategie des Kostenschwerpunkts oder des Differenzierungsschwerpunkts münden.²⁶² Abb. 17 zeigt die vier möglichen Strategien auf.

²⁶² Vgl. Porter (2014), S. 33, 34.

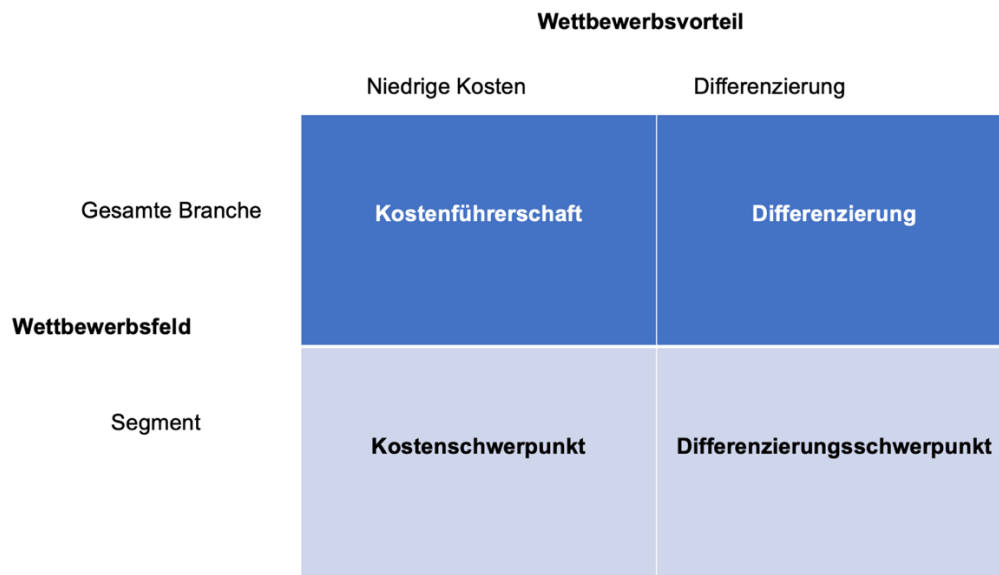


Abb. 17: Wettbewerbsstrategien²⁶³

Die Kostenführerschaft empfehle sich, wenn der Wettbewerber auf die gesamte Branche abziele und diese mit niedrigen Kosten für sich gewinnen wolle. Die Differenzierungsstrategie zielt darauf ab, innerhalb der gesamten Branche ein Alleinstellungsmerkmal zu schaffen und sich dadurch von den anderen Wettbewerbern abzuheben. Die Strategie des Kostenschwerpunkts beziehe sich lediglich auf ein Branchensegment und zielt in diesem darauf ab, sich durch einen Kostenvorteil von den Konkurrenten zu unterscheiden. Die Strategie mit Differenzierungsschwerpunkt hingegen richte sich zwar auch nur an ein bestimmtes Branchensegment, habe aber das Ziel die Konkurrenz durch Differenzierungsmerkmale auszustechen.²⁶⁴

Je nachdem, ob ein Anbieter von Legal-Tech-Diensten auf ein Marktsegment, wie beispielsweise die Anwaltschaft oder die Verbraucher, abzielt oder ob es die gesamte Branche bedienen will, lassen sich folglich unterschiedliche Strategien anwenden. Angenommen ein Anbieter möchte sich darauf fokussieren seine Law-Tech-Anwendungen einzig auf die Anwaltschaft auszurichten, könnte er sich hier durch geringe Kosten für die Anwendung oder durch Differenzierung von der Branche abheben. Als Differenzierungsmerkmal bietet sich hier beispielsweise der Fokus auf Kanzleimanagement an. Wenn ein Anbieter sich hingegen an die gesamte Branche richten möchte, kann er zwischen der Kostenführerschaftsstrategie und der Differenzierungsstrategie wählen. Um die Kostenführerschaft zu verfolgen, müsste er der günstigste Anbieter auf dem Markt sein, um sich einen Vorteil gegenüber den Wettbewerbern zu verschaffen. Eine Differenzierung wäre beispielsweise dadurch möglich, dass er eine innovative Technologie anwendet, über die lediglich er verfügt. Hierbei würde sich beispielsweise eine Software auf Basis von KI empfehlen.

Da sich der Markt von Legal-Technology-Tools zu Gunsten der Anwaltschaft geöffnet hat und ihr dadurch teilweise ermöglicht wurde, eine erfolgsabhängige Vergütung zu verlangen, ist es empfehlenswert eine Differenzierungsstrategie oder eine Strategie mit Differenzierungsfokus zu wählen, da hier die Erfolgchancen größer erscheinen. Auch die Tatsache, dass es sich gerade bei Law-Tech-Anwendungen größtenteils um Innovationen

²⁶³ Eigene Darstellung, in Anlehnung an Porter (2014), S. 34.

²⁶⁴ Vgl. Porter (2014), S. 33-40.

handelt, führt dazu, dass sich ebendiese Strategien anbieten. Außerdem sind die Kosten für Software in der Regel relativ hoch, so dass ein Wettbewerbsvorteil durch niedrige Kosten nicht rentabel erscheint. Es ist abhängig vom Anbieter, an wen er sich mit der Anwendung richten möchte. Daher bleibt es offen, ob er sich für eine branchenweite Strategie entscheidet oder lediglich einen bestimmten Teil des Marktes adressieren möchte.

5 SCHLUSSBETRACHTUNG

Im Folgenden werden die wesentlichen Inhalte der vorliegenden Arbeit zur abschließenden Übersicht zusammengefasst. Im Übrigen wird eine Empfehlung für die Vorgehensweise in der Praxis gegeben. Außerdem wird etwaiger weiterer Forschungsbedarf erörtert.

5.1 ZUSAMMENFASSUNG

Die Relevanz des Marktes von Legal-Tech-Diensten in Deutschland ergibt sich insbesondere aus der rege voranschreitenden Digitalisierung in allen Bereichen des alltäglichen Lebens. Das Ziel der vorliegenden Arbeit war es daher, eine Unterstützung bei der Entwicklung einer Strategie in Legal-Tech bezogenen Institutionen darzustellen, um nachhaltigen Erfolg zu sichern. Aufgrund des Zusammenspiels des hohen Einflusses neuer Konkurrenten, Ersatzleistungen und Kunden sowie des mittleren Einflusses von Lieferanten und der geringen Konkurrenz untereinander handelt es sich bei dem Markt von Legal-Tech-Diensten um einen dynamischen Markt, der sich fortwährend entwickelt. Neue Konkurrenz ergibt sich hier vor allem durch Anbieter von Eigenentwicklungen, welche entweder aus der Anwaltschaft stammen oder auch Start-up-Anbieter sein können. Ersatzleistungen werden insbesondere von spezialisierten Anwälten oder durch neuere oder aktuellere Softwarealternativen geboten. Kundeneinfluss ergibt sich von verschiedenen Kundengruppen, namentlich Privatpersonen, also Verbrauchern, Kanzleien und unternehmensinternen Rechtsabteilungen. Lieferanten beeinflussen den Markt als Softwareentwickler sowie durch den Beruf des Legal Engineers.

Trotz der vielen Einflüsse von unterschiedlichen Seiten hält sich die Konkurrenz in Grenzen, da die agierenden Kräfte ein gemeinsames Ziel verfolgen. Bei diesem Ziel handelt es sich um das Beschleunigen innovativer Entwicklungen. Im Mittelpunkt steht außerdem die Differenzierung zur klassischen anwaltlichen Tätigkeit. Es gilt jedoch zu beachten, dass diese friedliche Situation voraussichtlich nicht anhalten wird, denn sobald diese Differenzierung erreicht sein wird, werden sich auch die Interessen der Konkurrenten hin zu egoistischeren Zielen entwickeln. Einflüsse seitens des Staates sowie pandemische Entwicklungen durch die aktuelle Covid-19-Pandemie tragen ihren Anteil zu der Dynamik auf dem Markt bei. Der Staat beeinflusst insbesondere durch seine Gesetzgebung, die aktuell einem Wandel unterliegt. Ebenso tragen unabhängige Richter durch ihre Rechtsprechung zur Initiierung eines Wandels der Gesetzgebung bei. Die Pandemie beeinflusst das Marktgeschehen, indem es die Entwicklungen im Bereich Digitalisierung beschleunigt.

Es lässt sich feststellen, dass die vorliegende Arbeit eine geeignete Grundlage für Kanzleien, Einzelanwälte und unternehmensinterne Rechtsabteilungen, eine auf den Einzelfall angepasste Strategie für die Zukunft zu entwickeln, bildet. Nach eingehender Betrachtung haben die gewonnen Erkenntnisse gezeigt, dass diese Strategie unter allen Umständen Differenzierungsmaßnahmen zu enthalten hat. Dadurch empfiehlt sich das Verfolgen einer Kostenführerschaftsstrategie oder einer Differenzierungsstrategie, um als Anbieter auf dem Markt erfolgreich zu sein.

5.2 PRAXISEMPFEHLUNG

Weiterhin bleibt für die Berufspraxis festzuhalten, dass aufgrund der Dynamik, bezogen auf die Geschwindigkeit der voranschreitenden Innovation sowie auf die sich stetig entwickelnde Gesetzgebung, eine beständige Verfolgung der Entwicklung der Branche zwingend notwendig ist, um angemessene Strategiemeasures treffen zu können. Es ist daher im Rahmen dieser Arbeit nicht möglich detaillierte Empfehlungen zu treffen. Es konnten lediglich Überlegungen bezüglich der Verfolgung bestimmter Strategien angestellt werden. Jegliche Managemententscheidung bedarf jedoch einer konkreten, situationsabhängigen Untersuchung des Einzelfalls.

Der zur Verfügung gestellte Überblick über den Rechtsrahmen der Branche entspricht aufgrund der bestehenden Handlungsfelder ausschließlich einer Momentaufnahme.

Abschließend kann festgestellt werden, dass es von dem Strategieverhalten der Marktteure abhängig ist, ob eine Zukunft der Rechtsbranche ohne den Einsatz digitaler Technologien möglich ist. Die intensive Betrachtung der auf dem Markt agierenden Kräfte hat kenntlich gemacht, dass sich die Branche stetig in die Richtung eines digitalisierten Marktes bewegt. Jedoch hat sie auch gezeigt, dass dazu die Interaktion der Law-Tech-Branche mit der traditionellen Rechtsbranche unabdingbar ist. Eine Kombination aus dem Einsatz digitaler Technologien und menschlicher Empathie ist unentbehrlich, um das Ziel einer vollständig funktionierenden, digitalen Rechtsbranche mit zufriedenen Kunden sicherzustellen. Entgegen vielen Befürchtungen ist das Anwaltsmonopol, besonders hinsichtlich der getroffenen Regulierungen seitens der Gesetzgebung, grundsätzlich nicht in Gefahr. Bei der Branche von Legal-Technology-Diensten und der traditionellen Rechtsbranche handelt es sich um zwei unterschiedliche Märkte, die verschiedene Ziele verfolgen. Trotzdem bleibt festzuhalten, dass dies weiterhin beizubehalten insbesondere Bemühungen durch die Anwaltschaft bedarf.

5.3 WEITERER FORSCHUNGSBEDARF

Abschließend wird der Umfang eines potenziellen weiteren Forschungsbedarfes bezüglich Legal-Tech-Diensten auf dem deutschen Markt festgestellt.

Aufgrund der vorwiegenden Notwendigkeit von (Weiter-)Bildungsmaßnahmen im Bereich Technologie seitens der Anwaltschaft bleibt auch in Zukunft die juristische Ausbildung ein Handlungsfeld bei der Aufrechterhaltung der Wettbewerbsfähigkeit derselben. Die dort getroffenen Bemühungen um die Einbindung von Legal-Tech-Tools in den anwaltlichen Arbeitsalltag, bestehend aus (Weiter-)Bildungsmaßnahmen im technologischen Bereich, greifen zum jetzigen Zeitpunkt trotz der einleitend geschilderten Ansätze wie die Einbindung von informatikbezogenen Fächern in das rechtliche Studium zu kurz. Denn wie bereits der damalige Bundespräsident Joachim Gauck im Jahr 2016 in seiner Rede bei der Veranstaltung zum Tag des Grundgesetzes sagte: „[...] Es liegt an uns, Veränderungen nicht zu fürchten, sondern sie als Aufgabe anzunehmen. [...]“²⁶⁵ Ebenso verhält es sich auch mit den Entwicklungen im Law-Tech-Bereich. Statt Angst vor Veränderung zu zeigen, sollte darin investiert werden, die gegebenen Umstände bestmöglich an die Veränderung anzupassen und dadurch voranzukommen. Schlussendlich drücken die Ergebnisse der im Rahmen dieser Arbeit angestellten Marktanalyse lediglich eine Erfassung des Ist-Zustands aus. Die sich abzeichnenden Entwicklungstrends sowie die zugehörigen ge-

²⁶⁵ Gauck (2016), S. 11.

troffenen Überlegungen können für grundlegende Maßnahmen der allgemeinen Strategiebildung genutzt werden. Die künftigen Entwicklungen auf dem Legal-Tech Markt bleiben somit weiter zu beobachten, um entstehende Trends zeitnah zu entdecken.

6 LITERATURVERZEICHNIS

AG Berlin-Lichtenberg Ur. v. 12.12.2017 – Az. 6 C 194/17, BeckRS 2017, 151479

Anabah, K./Brandsch-Böhm, P. (2021). BGH zu Legal Tech – Wenn die Software den Anwalt ersetzt. <https://www.tagesschau.de/inland/innenpolitik/bgh-legal-tech-101.html>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Barth, U. (2018). „2.1 Legal Tech in Deutschland – zwischen Buzz Word und Anwaltschreck“, in: Bues M. /Halbleib G./Hartung M. (Hrsg.). *Legal Tech – Die Digitalisierung des Rechtsmarkts*. C.H.Beck/Vahlen. München, S. 47-52, Rn 161-189.

Barth, U. (2019). Legal Tech: Micha-Manuel Bues verkauft Lego für Nerds. <https://www.azur-online.de/artikel/legal-tech-micha-manuel-bues-verkauft-lego-fuer-nerds>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Berger, E./Schalast, C. (2019). „Kapitel 8: Anwaltliche und Tech-Beratung – ein Zukunftsmodell“, in: Schulz, M./Schunder-Hartung, A. (Hrsg.). *Recht 2030 – Legal Management in der digitalen Transformation*. Deutscher Fachverlag GmbH, Fachmedien Recht und Wirtschaft. Frankfurt am Main, S. 117-128.

BGH Ur. v. 09.09.2021 – Az. I ZR 113/20. <http://juris.bundesgerichtshof.de/cgi-bin/rechtsprechung/document.py?Gericht=bgh&Art=en&client=12&pos=0&anz=1&Blank=1.pdf&nr=122515>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021.

BGH Ur. v. 03.03.2005 – Az. I ZR 111/02. <https://openjur.de/u/184053.html>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

BGH Ur. v. 27.11.2019 – Az. VIII ZR 285/18, NJW 2020, 208

BGH Ur. v. 27.11.2019 – Az. VIII ZR 285/18, BeckRS 2019, 30591

BGH Ur. v. 08.04.2020 – Az. VIII ZR 130/19, BeckRS 2020, 8218

Binzberger, S. (o. J.). Legal Tech - Die juristische Tätigkeit von Morgen – Teil 1. <https://iurratio.de/journal/legal-tech-die-juristische-taetigkeit-von-morgen>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Breidenbach, S. (2018). Digitalisierung und die juristische Ausbildung. https://www.boorberg.de/studium/Aus+dem+Wirtschaftsfuehrer/Digitalisierung+und+die+juristische+Ausbildung_4947, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Breidenbach, S. (2021). „Die Zukunft von Recht und Regeln ist Code“. <https://www.zap-zeitschrift.de/die-zukunft-von-recht-und-regeln-ist-code/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Breidenbach, S. (o. J.). Zur Person. <http://blog.stephanbreidenbach.org>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Breun-Goerke, P. (2020). Legal Tech – Ist nun alles geklärt?, in: *WRP*. (Heft 11), S. 1403-1409.

Bucerius Law School Hochschule für Rechtswissenschaft gGmbH. (o. J.). OPEN INNOVATION LAB – Gemeinsame Forschungs- und Entwicklungsplattform. <https://www.law-school.de/executive-education/netzwerkveranstaltungen/open-innovation-lab>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Bues, M. (2015). Was ist "Legal Tech"?. <https://legal-tech-blog.de/was-ist-legal-tech>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Bues, M. (2021). Who are we?. <https://legal-tech-blog.de/about-us>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz. (2021a). Verbraucherrechte leichter durchsetzen – Bundesregierung beschließt bessere Rahmenbedingungen für „Legal Tech“-Angebote. https://www.bmjv.de/SharedDocs/Pressemitteilungen/DE/2021/0120_Legal_Tech_Rechtsdienstleistermarkt.html, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz. (2021b). Aktuelle Gesetzgebungsverfahren – Gesetz zur Förderung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt. <https://www.bmjv.de/SharedDocs/Gesetzgebungsverfahren/DE/Rechtsdienstleister.html>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. (2020), Betroffenheit deutscher Unternehmen durch die Corona-Pandemie, S. 1-16. https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/B/betroffenheit-deutscher-unternehmen-durch-die-corona-pandemie.pdf?__blob=publicationFile&v=4, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Bundesrechtsanwaltskammer. (2020). Stellungnahme Nr. 81 Dezember 2020, S. 1-26. <https://brak.de/zur-rechtspolitik/stellungnahmen-pdf/stellungnahmen-deutschland/2020/dezember/stellungnahme-der-brak-2020-81.pdf>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Bundesrechtsanwaltskammer. (2021). Newsletter "Nachrichten aus Berlin" Ausgabe 13/2021 v. 30.6.2021 Umstrittenes Legal Tech-Gesetz kommt. <https://brak.de/zur-rechtspolitik/newsletter/nachrichten-aus-berlin/2021/ausgabe-13-2021-v-3062021/umstrittenes-legal-tech-gesetz-kommt/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Conny GmbH. (o. J.). Über uns. https://www.wenigermiete.de/ueber_uns, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Czycholl, H. (2017). Industrialisierung von Rechtsdienstleistungen, in: *Legal Technology Journal* (Heft 3/2017), S. 20-24.

DATEV eG. (2017). DATEV goes Legaltech. <https://www.datev.de/web/de/m/presse/presse-meldungen/meldungen-2017/datev-goes-legaltech/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Deges, F. (2020). First Mover Advantage. <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/first-mover-advantage-122674>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Deutscher Bundestag. (2021a). Bundesgesetzblatt Jahrgang 2021 Teil I Nr. 53. Bonn, S. 3415-3419. http://www.bgbl.de/xaver/bgbl/start.xav?startbk=Bundesanzeiger_BGBl&jumpTo=bgbl121s3415.pdf, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Deutscher Bundestag. (2021b). 1. Lesung – Überweisung im vereinfachten Verfahren. <https://www.bundestag.de/dokumente/textarchiv/2021/kw23-de-rechtsdienstleistungsmarkt-846310>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Deutscher Bundestag. (2021c). Anhörung. <https://www.bundestag.de/dokumente/textarchiv/2021/kw23-de-rechtsdienstleistungsmarkt-846310>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Deutscher Bundestag. (2021d). Beschlussempfehlung und Bericht. <https://dserver.bundestag.de/btd/19/304/1930495.pdf>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Deutscher Bundestag. (2021e). Bundestag stärkt verbrauchergerechte Angebote bei Rechtsdienstleistungen. <https://www.bundestag.de/dokumente/textarchiv/2021/kw23-de-rechtsdienstleistungsmarkt-846310>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Diconium GmbH. (o. J.). LEGAL TECH INNOVATIONEN: DER DIGITALE ANWALT!. <https://diconium.com/de/news/legal-tech-innovationen>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Dietrich, P. (2021). BGH sieht keinen Verstoß gegen Rechtsdienstleistungsgesetz – Digitaler Vertragsgenerator ist zulässig. <https://www.lto.de/recht/juristen/b/bgh-izr11320-vertragsgenerator-smartlaw-legal-tech-keine-unzulaessige-rechtsdienstleistung-rdg-rechtsberatung/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG. (2021). Neues Legal-Tech-Gesetz: Erfolgshonorar auch für Anwälte und stärkerer Verbraucherschutz?. <https://www.esv.info/aktuell/neues-legal-tech-gesetz-erfolgshonorar-auch-fuer-anwaelte-und-staerkerer-verbraucherschutz/id/117289/meldung.html>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Eßer, M. (2021). Unsere Kunden interessieren sich nicht für Legal Tech. <https://legal-tech-verzeichnis.de/fachartikel/unsere-kunden-interessieren-sich-nicht-fuer-legal-tech/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

EuGH Urt. v. 02.05.2012 – Az. C-406/10. <https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=122362&pageIndex=0&doclang=de&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=123090>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

European Legal Technology Association e.V. (o. J. a). Tobias Heining. <https://europe-legaltech.org/team/tobias-heining/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

European Legal Technology Association e.V. (o. J. b). Holger Zscheuye. <https://europe-legaltech.org/team/holger-zscheuye/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Falkner, S. (2019). Künstliche Intelligenz vs. Machine Learning vs. NLP. <https://onlim.com/kuenstliche-intelligenz-vs-machine-learning-vs-nlp/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Ferdinand, J./Kind, S./Priesack, K. (2019a). „Legal Tech – Potenziale und Wirkungen“, in: *Arbeitsbericht Nr. 185*. Büro für Technikfolgen-Abschätzung beim Deutschen Bundestag (Hrsg.). Berlin, S. 5-76. <https://www.tab-beim-bundestag.de/de/pdf/publikationen/berichte/TAB-Arbeitsbericht-ab185.pdf>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Ferdinand, J./Kind, S./Priesack, K. (2019b). „Legal Tech“, in: *TAB-Fokus Nr. 24 zum Arbeitsbericht Nr. 185*. Büro für Technikfolgen-Abschätzung beim Deutschen Bundestag (Hrsg.). Berlin, S. 1-4. <https://www.tab-beim-bundestag.de/de/pdf/publikationen/tab-fokus/TAB-Fokus-024.pdf>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

ffi Verlag. (2019a). Wie Legal Tech-Firmen das Kanzleimarketing verändern werden. <https://www.legal-tech.de/wie-legal-tech-firmen-das-kanzleimarketing-veraendern-werden/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

ffi Verlag. (2019b). Wie Legal Tech den Verbraucherrechtmarkt verändert und was das für Kanzleien bedeutet. <https://www.legal-tech.de/wie-legal-tech-den-verbraucherrechtmarkt-veraendert-und-was-das-fuer-kanzleien-bedeutet/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

ffi Verlag. (2020a). Was macht eigentlich ein Legal Engineer?. <https://www.legal-tech.de/was-macht-eigentlich-ein-legal-engineer/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

ffi Verlag. (2020b). Von der Großkanzlei bis hin zum Einzelanwalt – so geht Deutschlands Anwaltschaft mit Legal Tech und Digitalisierung um – Ergebnisse der großen Legal Tech-Umfrage 2020 im Überblick. <https://www.legal-tech.de/ergebnisse-der-grossen-legal-tech-umfrage-2020/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

ffi Verlag. (2021). Kooperation zwischen Kanzlei und Legal Tech-Dienstleister: Wie funktioniert die Zusammenarbeit?. <https://www.legal-tech.de/kooperation-zwischen-kanzlei-und-legal-tech-dienstleister/>, zu-letzt online abgerufen am 03.12.2021

ffi Verlag. (o. J.). Mandantenakquise. <https://www.legal-tech.de/aktuelles-rund-um-legal-tech/marketing/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Freie Fachinformationen GmbH. (2020). Große Legal Tech-Umfrage 2020 – Von der Großkanzlei bis hin zum Einzelanwalt – so geht Deutschlands Anwaltschaft mit Legal Tech und Digitalisierung um, S. 3-14. https://legal-tech.de/Broschueren/FFI_Legal_Tech-Umfrage_2020.pdf, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Fries, M. (2020). Rechtsberatung durch Inkassodienstleister: Totenglöcklein für das Anwaltsmonopol?, in: *NJW* (Heft 4/2020), S. 193-195.

Gauck, J. (2016). BULLETIN DER BUNDESREGIERUNG – Nr. 60-1 vom 30. Mai 2016 – Rede von Bundespräsident Dr. h. c. Joachim Gauck, S. 11. <https://www.bundesregierung.de/resource/blob/975954/778424/e5714ba36ee757ff09b2aca985a20dd7/60-1-bpr-data.pdf?download=1>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021.

Glatz, F. (2021). „4 Blockchain – 4.1 Blockchain – Ein Paradigmenwechsel?“, in: Breidenbach S./Glatz F. (Hrsg.). *Rechtshandbuch Legal Tech*. (2. Auflage). C.H.Beck. München, S. 72, Rn 46.

Goodenough, O. (2015). Legal Technology 3.0. https://www.huffpost.com/entry/legal-technology-30_b_6603658, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Goodenough, O. (2021). Oliver R. Goodenough, S. 1-49. <https://www.vermontlaw.edu/sites/default/files/2021-03/Goodenough%20CV%20210307.pdf>, zuletzt abgerufen am 03.12.2021

Groh, G. (2021). „Legal Tech“, in: Creifelds (Hrsg.). *Creifelds Rechtswörterbuch*. (24. Auflage). C.H.Beck. München

Grupp, M. (2014). Legal Tech – Impulse für Streitbeilegung und Rechtsdienstleistung – Informationstechnologische Entwicklung an der Schnittstelle von Recht und IT, in: *AnwBl* (Heft 8+9/2014), S. 660-665.

Hartung, M. (2018a). „6.4 Legal Tech und anwaltliches Berufsrecht“, in: Bues M. /Halbleib G./Hartung M. (Hrsg.). *Legal Tech – Die Digitalisierung des Rechtsmarkts*. C.H.Beck/Vahlen. München, S. 245-252, Rn 1031-1057.

Hartung, M. (2018b). Legal Tech und anwaltliches Berufsrecht – Skizze einer schwierigen Beziehung, Rn 1-29. <https://legal-revolution.com/images/pdf/Legal-Tech-und-anwaltliches-Berufsrecht.pdf>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Hartung, M. (2021a). Publikationen. <https://www.markushartung.com/publikationen>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Hartung, M. (2021b). Lost in Innovation. <https://www.law-school.de/forschung-fakultaet/institute-und-zentren/center-on-the-legal-profession/blog-legal-trends/artikel/lost-in-innovation>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG. (o. J.). PARTNER FÜR PARTNER. <https://www.advolux.de/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Haufe Online Redaktion. (2021a). Der BGH stößt das Tor für Legal-Tech weit auf und erlaubt Online-Vertragsgenerator. https://www.haufe.de/recht/kanzleimanagement/legal-tech-online-vertragsgenerator-ist-zulaessig_222_519196.html, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Haufe Online Redaktion. (2021b). Lockerungen beim Erfolgshonorar für Anwälte treten am 1.10.2021 in Kraft. https://www.haufe.de/recht/kanzleimanagement/lockerung-beim-erfolgshonorar-u-prozessfinanzierung-fuer-anwaelte_222_530538.html, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Hauser, H. (2019). Wo bitte lern ich Legal Tech?. <https://www.azur-online.de/artikel/wo-bitte-lern-ich-legal-tech/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Hauser, H. (2021). Neuartige Wesen: Legal Engineers halten Einzug in die Kanzleiwelt. <https://www.juve.de/nachrichten/namenundnachrichten/2021/04/neuartige-wesen-legal-engineers-halten-einzug-in-die-kanzleiwelt>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Hennig, A./Schneider, W. (2018). Vorwärtsintegration. <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/vorwaertsintegration-50141>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

HTWG Konstanz. (2021). SPO WRB Version 4 WS 2021/2022, S. 1-6. https://www.htwg-Konstanz.de/fileadmin/pub/allgemein/Dokumente/SPOs/108_SPO_WRB_SPONr4_Senat_09022021.pdf, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Huber, P./Kuhlmann, N. (2018). Künstliche Intelligenz im Recht – Ein hilfreiches Phantom. <https://www.lto.de/recht/legal-tech//kuenstliche-intelligenz-recht-legal-tech-in-der-praxis/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Hungenberg, H. (2014). *Strategisches Management in Unternehmen: Ziele-Prozesse-Verfahren* (8. Auflage). Springer Gabler. Wiesbaden.

Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern. (o. J.). Digitalisierung juristischer Arbeitsprozesse – Marktübersicht „Legal Tech“ für Selbstständige, Einzelunternehmer und KMU. <https://www.ihk-muenchen.de/de/Service/Recht-und-Steuern/Legal-Tech/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

janolaw AG. (2021). Erfolg vor dem BGH: janolaw gratuliert Smartlaw. <https://www.pressebox.de/pressemitteilung/janolaw-ag/Erfolg-vor-dem-BGH-janolaw-gratuliert-Smartlaw/boxid/1075366>, zuletzt online abgerufen am 02.12.2021

janolaw AG. (o. J.). <https://www.janolaw.de/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Jung, M. (2021). Digitale Juristen. <https://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/digitale-juristen-legal-tech-gesetz-17391002.html>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Juris GmbH. (2021). Legal Tech-Gesetz tritt am 01.10.2021 in Kraft. <https://www.juris.de/jportal/portal/page/homerl.psml?nid=jnachr-JUNA210803064&cmsuri=%2Fjuris%2Fde%2Fnachrichten%2Fzeigenachricht.jsp>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Kahre, B./Laier, R./ Vanini, U. (2019). *Financial Management: Die finanzielle Führung von Unternehmen*. Vahlen. München.

Kallenbach, J. (2020). BGH sichert Legal Tech beim Inkasso ab (Lexfox II). <https://anwaltsblatt.anwaltverein.de/de/anwaeltinnen-anwaelte/berufsrecht/bgh-sichert-legal-tech-beim-inkasso-ab-lexfox-ii>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

KANTAR (o. J.). Über uns. <https://www.kantar.com/de/ueber-uns>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Kilian, M. (2020). Anwaltliche Erfolgshonorare in Zeiten von Legal Tech, S.1-3. <https://anwaltsblatt.anwaltverein.de/de/anwaeltinnen-anwaelte/berufsrecht/anwaltliche-erfolgshonorare-in-zeiten-von-legal-tech>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Klaus, C. (2019). *Berufs- und lauterkeitsrechtliche Grenzen der Anwaltswerbung – Aktueller Stand und Perspektiven*. Springer. Wiesbaden.

Kröner, J. (2020). Legal Tech kann man jetzt studieren – neuer Bachelorstudiengang unter die Lupe. <https://mkg-jura-studis.de/legal-tech-kann-man-jetzt-studieren>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Laux, C. (2015). The end of lawyers? – Ableitungen aus Susskinds Thesen mit Blick auf it in der Anwaltskanzlei. In *anwalts revue de l'avocat* (Heft 1/2015), S. 5-17.

Lecker, H. (2021). Legaltech: Fluch oder Segen für Anwält:Innen?. <https://www.advolux.de/kanzleimanagement/legaltech/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Legal Tech-Magazin. (2021). „Neue Marktübersicht für Anwältinnen und Anwälte“, in: *Digitalisierung erst am Anfang – Die Ergebnisse der großen Legal Tech-Umfrage 2021*, (Ausgabe 1/21), S. 19. https://www.legal-tech.de/#flipbook-df_24972/1, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Legalhead GmbH. (2020). Legal Tech – Die Digitalisierung der Rechtsberatung. <https://legalhead.de/blog/legal-tech-die-digitalisierung-der-rechtsberatung>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

LG Berlin Urt. v. 28.08.2018 – Az. 63 S 1/18, BeckRS 2018, 19885

LG Frankfurt am Main, Urteil vom 17.04.2020 – Az. 3-12 O 8/19. <https://openjur.de/u/2270845.ppdf>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

LG Köln Urt. v. 08.10.2019 – Az. 33 O 35/19, BeckRS 2019, 23784

Lorenz, P. (2021). Legal Tech nach dem Hype – Wir erleben den Tag nicht, an dem KI eine komplexe Rechtsberatung übernimmt. <https://www.lto.de/recht/legal-tech//legal-tech-hype-anwaelte-ki-was-technologie-wirklich-veraendert-interview-praesidenten-elta/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Lüdke, U. (2019). Neue Kanzleimodelle. <https://unternehmervertraute.de/kanzleimanagement/neue-kanzleimodelle/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Lühring, N. (2021). Gesetz zum Legal Tech-Inkasso gilt ab 1. Oktober 2021: Erfolgshonorar auch für Anwaltschaft. <https://anwaltsblatt.anwaltverein.de/de/anwaeltinnen-anwaelte/berufsrecht/erfolgshonorar-legal-tech-inkasso-gesetz>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Lühring, N./Narewski, N. (2021). Blockchain – Dr. Nina-Luisa Siedler im Interview. <https://anwaltsblatt.anwaltverein.de/de/studium-und-referendariat/legal-tech/details/blockchain-wenn-sich-recht-und-informatik-verketten#panel-und-wie-genau-funktionieren-dann-smart-contracts>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Lühring, N./Rath, C. (2019). BGH gibt Legal Tech beim Inkasso frei - Wenigermiete.de zulässig. <https://anwaltsblatt.anwaltverein.de/de/news/bgh-verhandlung-zu-mietright?full=1>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Lyseggen, J. (2019). *Outside Insight: Wie man im Datenschungel sein Business von morgen erkennt*. Haufe. Freiburg im Breisgau, S. 16-17.

Mahnhold, T. (2019). „Kapitel 19: Die digitalisierte Arbeitsrechtsboutique“, in: Schulz, M./Schunder-Hartung, A. (Hrsg.). *Recht 2030 – Legal Management in der digitalen Transformation*. Deutscher Fachverlag GmbH, Fachmedien Recht und Wirtschaft. Frankfurt am Main, S. 249-256.

manager magazin new media GmbH & Co. KG. (2020). Vordenker-Serie: Michael Porter – Meister der fünf Kräfte. <https://www.manager-magazin.de/harvard/management/michael-porter-meister-der-fuenf-wettbewerbskraefte-a-00000000-0002-0001-0000-000080672885>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Martinetz, S./Maringele, S. (2020). *Quick Guide Legal Tech*. Springer Gabler. Wiesbaden.

Martinetz, S./Werner, S. (2018). A.I. und Machine Learning in der Rechtsbranche. <https://future-law.at/a-i-and-machine-learning-in-der-rechtsbranche/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Martinetz, S./Werner, S. (2018). Differenzierung der Legal Tech Start-Ups. <https://future-law.at/differenzierung-der-legal-tech-start-ups/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Mitschele, A. (2019). Smart Contract – Definition: Was ist „Smart Contract“?. <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/smart-contract-54213/version-372222>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Müller, S. (2018). Legal Tech-for Legals or for Techies?, in: *InTeR* (Heft 02), S. 57.

Neuendorf, N. (2021). Die Digitalisierung steht erst am Anfang: Die Ergebnisse der großen Legal Tech- Umfrage 2021 im Überblick. <https://www.legal-tech.de/die-ergebnisse-der-grossen-legal-tech-umfrage-2021>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Noe, C. (2021). „Die Zukunft von Recht und Regeln ist Code“. <https://www.zap-zeitschrift.de/die-zukunft-von-recht-und-regeln-ist-code/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021. OLG Köln, Urt. v. 19.06.2020 – Az. 6 U 263/19, NJW 2020, 2734

Platner, T. (2019). Legal Data Tech. <https://legaldata.tech/katz-was-wird-aus-dem-legal-tech-boom/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Porter, M. (2013). *Wettbewerbsstrategie (Competitive Strategy) Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten.* (Aus dem Englischen von Volker Brandt und Thomas Carl Schwoerer). (12. Auflage). Campus Verlag. Frankfurt am Main. New York.

Porter M. (2014). *Wettbewerbsvorteile (Competitive Advantage): Spitzenleistungen erreichen und behaupten.* (Aus dem Englischen von Angelika Jaeger und Michael Schickerling). (8. Auflage). Campus Verlag. Frankfurt am Main. New York.

President & Fellows of Harvard College. (o. J.). Michael E. Porter. <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/profile.aspx?facId=6532>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Pressereferat Stadt Konstanz. (2020). HTWG Hochschule Konstanz lädt zum dritten Legal-Tech-Day ein - Schneller und günstiger: Kann Digitalisierung Effizienzsteigerungen bei Rechtsdienstleistungen bewirken? – Online-Veranstaltung am 13. November. https://www.konstanz.de/service/pressereferat/pressemitteilungen/schneller+und+guenstiger+_+kann+digitalisierung+effizienzsteigerungen+bei+rechtsdienstleistungen+bewirken_, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Prior, P. (2017). Legal Tech für Kanzleien: Diese Anbieter helfen auf dem Weg zur Digitalisierung. <https://www.legal-tech.de/legal-tech-fuer-kanzleien-diese-anbieter-helfen-auf-dem-weg-zur-digitalisierung/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Prior, P. (o. J. a). Auswirkungen der Digitalisierung des Rechts (Legal Tech) auf Verbraucher. <https://advtisement.de/legal-tech/auswirkungen-der-digitalisierung-des-rechts-legal-tech-auf-verbraucher/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Prior, P. (o. J. b). Legal Tech Rechtsprodukte. <https://legal-tech-verzeichnis.de/legal-tech-rechtsprodukte/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Quade, B. (2018). „5.1 Legal Tech in Rechtsabteilungen“, in: Bues M. /Halbleib G./Hartung M. (Hrsg.). *Legal Tech – Die Digitalisierung des Rechtsmarkts.* C.H.Beck/Vahlen. München, S. 176-181, Rn 707-773.

Radeck, C. (2019). GRÜNDERSTORYS – Legaltech-Startup Juracus prüft Verträge in Sekundenschnelle. <https://www.ruhrgruender.de/juracus-startup-interview/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

RA-MICRO Software AG. (2021). RA-MICRO Software AG. <https://wissenspool.ra-micro.de/unternehmen/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Reifenberger, S. (2019). „Die Höhle der Löwen‘ für Legal Tech“. <https://www.finance-magazin.de/banking-berater/kanzleien/die-hoehle-der-loewen-fuer-legal-tech-40404/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Römermann, V. (2019). Nach dem BGH-Urteil zu wenigermiete.de – Tore auf für Legal Tech. <https://www.lto.de/recht/juristen/b/legal-tech-bgh-lexfox-wenigermiete-berufsrecht-rdg-anwaelte-erfolgshonorar/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Rützel, M. (2019). „Kapitel 3: „Legal Tech“ – Überblick, Anwendungsbeispiele und Auswahlkriterien“, in: Schulz, M./Schunder-Hartung, A. (Hrsg.) *Recht 2030 – Legal Management in der digitalen Transformation*. Deutscher Fachverlag GmbH, Fachmedien Recht und Wirtschaft. Frankfurt am Main, S. 53-71.

Schneider, W. (2018). Rückwärtsintegration. <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/rueckwaertsintegration-46068>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Schroer, K. (2021). Vorwärtsintegration/Rückwärtsintegration. <https://www.bwl-lexikon.de/wiki/vorwaertsintegration-rueckwaertsintegration/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Schulthess Juristische Medien AG. (2019). ANWALTICHE ERFOLGSHONORARE DURCH LEGAL TECH?. <https://www.smartlegalmarket.com/de/artikel/anwaltliche-erfolgshonorare-durch-legal-tech>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Semmelroch, A. (2019). Geschäftsmodell des Legal-Tech-Portals „Wenigermiete.de“ beschäftigt BGH. <https://beck-online.beck.de/Dokument?vpath=bibdata%2Freddok%2Fbeck-link%2F2014434.htm&pos=1&hlwords=on&lasthit=True>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Siepermann, M. (2018). Digital Native. <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/digital-native-54496>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Splunk Inc. (o. J.). Was sind Künstliche Intelligenz (KI) und Machine Learning (ML)?. https://www.splunk.com/de_de/data-insider/ai-and-machine-learning.html, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Stachow, A. (2018). „Ich möchte für mehr Transparenz sorgen“. <https://www.anwaltszukunfts-kongress.de/ich-moechte-fuer-mehr-transparenz-sorgen>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Stegemann, M. (2021). Lassen sich Juristen durch Software ersetzen? – Der Bundesgerichtshof muss einen Streit zwischen Rechtsanwälten und Technologiefirmen schlichten. https://www.zeit.de/2021/37/recht-dienstleistung-digital-legaltech-anwalt-bgh-streit?utm_referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Steinrötter B./Warmuth C. (2021). „Teil 30 Legal-Tech-Geschäftsmodelle im Lichte der Rechtsprechung - Gesetzgeberische Reformprojekte“, in: Hoeren, T./Sieber, U./Holznagel B. (Hrsg.). *Handbuch Multimedia-Recht*. (56. Auflage). C.H.Beck. München, Rn 31-38.

Suliak, H. (2021). Verbraucherschutz im Rechtsdienstleistungsmarkt SPD will Erfolgshonorare für Anwälte noch in dieser Wahlperiode. <https://www.lto.de/recht/juristen/b/anwaltschaft-rechtsdienstleistung-erfolgshonorar-inkasso-legal-tech-brak-verbraucherschutz-anhoerung-bundestag/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Susskind, R. (2021). Richard Susskind – Biography. <https://susskind.com>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Tobschall, D. (2021). LegalTech in Germany. <https://tobschall.de/legaltech/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Tuscher, J. (2020). Wie durch Legal-Tech die herkömmliche Form von Rechtsberatung verändert wird und neue Berufsbilder geschaffen werden. <http://rechtundnetz.com/rechtsberatung-durch-legal-tech-unternehmen/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Uhtenwoldt, D. (2020). Jura und die Digitalisierung: Bereit für Legal Tech - Die Digitalisierung stellt Richter und Anwälte vor neue Aufgaben. Müssen sie künftig programmieren können? Und was heißt das für Jurastudenten?. https://www.digiz.uni-bayreuth.de/pool/dokumente/Jura-und-die-Digitalisierung_-Bereit-fuer-Legal-Tech.pdf, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Veith, C., et al. (2016). „How legal technology will change the business of law“, in: *The Boston Consulting Group & Bucerius Law School* (Hrsg.). München, Hamburg, S. 2-15. <http://media-publications.bcg.com/How-legal-tech-will-change-business-of-law.pdf>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

VERLAG C.H.BECK oHG. (2021a). Entwicklungsgeschichte. <https://rsw.beck.de/aktuell/gesetzgebung/gesetzgebungsvorhaben-entwicklungsgeschichte/erfolgshonorar-und-prozessfinanzierung---aenderungen-im-rechtsdienstleistungsmarkt>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

VERLAG C.H.BECK oHG. (2021b). Ziel des Gesetzes. <https://rsw.beck.de/aktuell/gesetzgebung/gesetzgebungsvorhaben-ziel-des-gesetzes/erfolgshonorar-und-prozessfinanzierung---aenderungen-im-rechtsdienstleistungsmarkt>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

VERLAG C.H.BECK oHG. (o. J.). Florian Glatz. <https://www.beck-shop.de/florian-glatz/creator/528144618>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Volkman, H. (2019). Legal Tech – bald kein Fremdwort mehr im Umfeld von Rechtsabteilungen. <https://www.d-velop.de/blog/prozesse-gestalten/legal-tech-bald-kein-fremdwort-mehr-im-umfeld-von-rechtsabteilungen/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Wagner, J. (2017). Legal Tech und Legal Robots in Unternehmen und den diese beratenden Kanzleien, in: *Betriebs-Berater* (Heft 17/2017), S. 898-905.

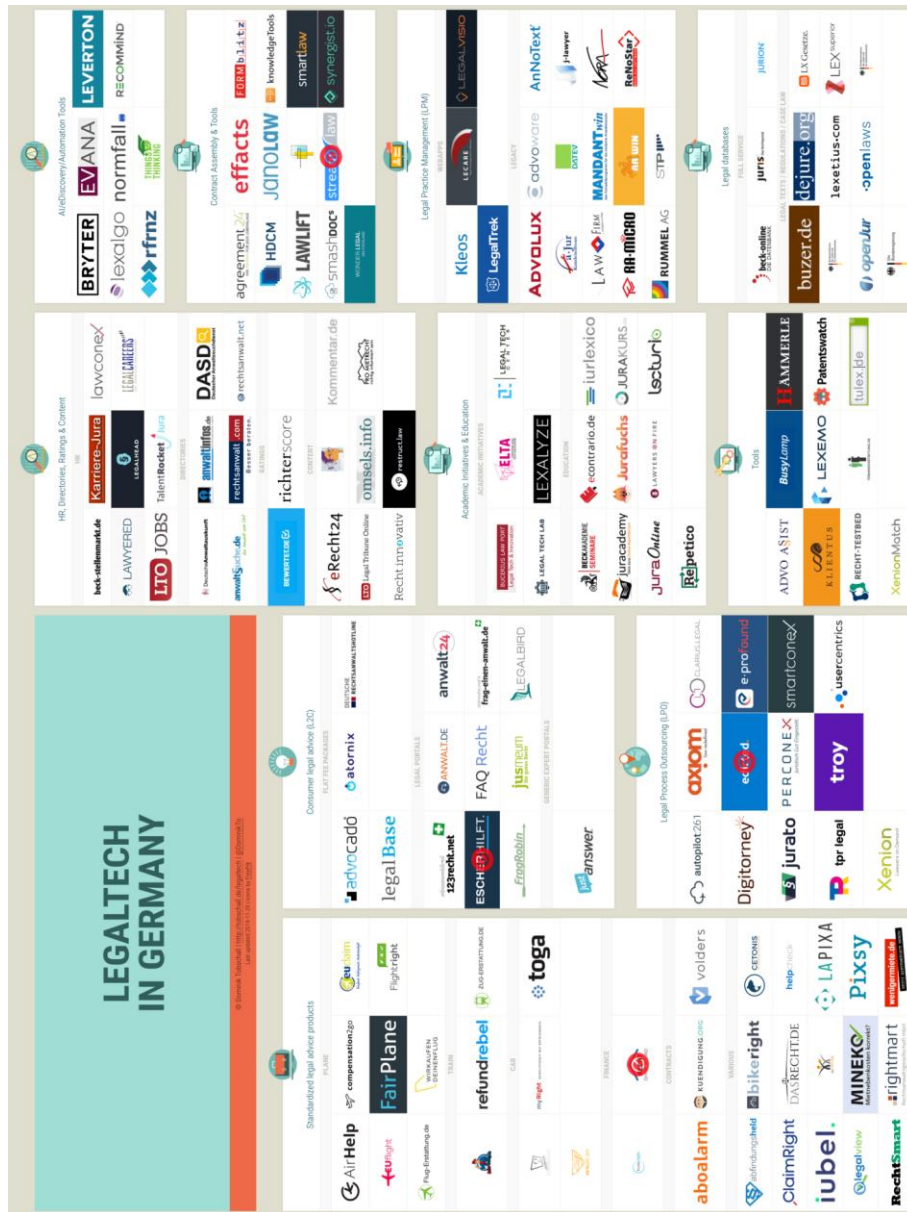
Wagner, J. (2020). *Legal Tech und Legal Robots* (2. Auflage). Springer Gabler. München, S. 15-16.

Weerth, C. (2018). Produktdifferenzierung. <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/produktdifferenzierung-45235>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Wolters Kluwer Deutschland GmbH. (2018). Neuer Legal-Innovation-Standort –Reinvent Law eröffnet in Frankfurt <https://www.lto.de/recht/legal-tech//reinvent-lab-frankfurt-einweihung-legal-tech-innovation/>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Wolters Kluwer Deutschland GmbH. (2021). Future Ready Lawyer 2021 – Der Rechtsmarkt nach der Pandemie, S. 1-39. https://images.go.wolterskluwer.com/Web/WoltersKluwer/%7Baf6a6c23-db26-4f97-88b8-1bedaea3e2d0%7D_Future_Ready_Lawyer_Studie_2021_DE.pdf, , zuletzt online abgerufen am 03.12.2021

Wolters Kluwer Deutschland GmbH. (o. J.). Wolters Kluwer – Rechtswissen seit 175 Jahren. <https://www.smartlaw.de>, zuletzt online abgerufen am 03.12.2021



A2: Übersicht über die Legal-Tech-Anbieter in Deutschland zum 29.11.2019²⁶⁷

²⁶⁷ Tobtschall (2021).

8 AUTORENINFORMATION

Alice Mina, LL.B., ist Absolventin des Bachelorstudiengangs Wirtschaftsrecht an der Hochschule Konstanz.

Dr. Thomas Zerres ist Professor für Zivil- und Wirtschaftsrecht an der Hochschule Konstanz. Vor seinem Ruf an die Hochschule Konstanz lehrte Prof. Dr. Thomas Zerres 15 Jahre an der Hochschule Erfurt, nachdem er mehrere Jahre als Rechtsanwalt und als Bundesgeschäftsführer eines großen Wirtschaftsverbandes der Dienstleistungsbranche tätig war. Seine Lehr- und Forschungsschwerpunkte sind das Marketingrecht sowie das Europäische Privatrecht.

Dr. Christopher Zerres ist Professor für Marketing an der Hochschule Offenburg. Seine Schwerpunkte in Lehre und Forschung sind das Online-Marketing und das Marketing-Controlling. Christopher Zerres ist Autor zahlreicher Publikationen zu den Bereichen Management und Marketing.