



Lesenswerter Überblick bei *Markus Hartung*, Legal Tech und anwaltliches Berufsrecht, in: Hartung/Bues/Halbleib, Legal Tech, 2018, S. 245–252



- Rechtslage:
  - § 1 BRAO: „Der Rechtsanwalt ist ein unabhängiges Organ der Rechtspflege.“
  - § 1 Abs. 2 BRAO: „Seine Tätigkeit ist kein Gewerbe.“
  - § 43a Abs. 1 BRAO: „Der Rechtsanwalt darf keine Bindungen eingehen, die seine berufliche Unabhängigkeit gefährden.“
  - § 1 Abs. 2 BORA: „Die Freiheitsrechte des Rechtsanwalts gewährleisten die Teilhabe des Bürgers am Recht. Seine Tätigkeit dient der Verwirklichung des Rechtsstaats.“
- Ein großer Teil des anwaltlichen Standesrechts zielt darauf ab, die **Orientierung des Anwalts am Recht abzusichern**
- Legal-Tech-affine Juristen und Unternehmer bemühen sich gleichzeitig, das ehrwürdige Organ der Rechtspflege modern darzustellen
  - Niedrigschwellige und einladende Online-Angebote
  - Attraktive Preisgestaltung
  - Kernfrage: Was will der *Kunde*?

# Anwaltliche Werbung



**Auf eigene Faust**  
Kompliziert und aussichtslos

- Kostenrisiko: 528,26 € \*\*
- Hoher Zeitaufwand
- Geringe Erfolgschancen
- Stress

\*\* Erfolgsrisiko bei einem Bruttomonatsgehalt von 2.700 €, wenn Sie das Verfahren in der 1. Instanz verlieren.



**abfindungsheld.de**  
bequem und erfolgsversprechend

- ✓ Kostenrisiko: 0 €
- ✓ Kaum Zeitaufwand (nur 3 Minuten)
- ✓ Im Schnitt 5.000 € Abfindung
- ✓ Kein Stress (wir setzen Ihr Recht durch)



**Anwalt**  
Teuer und aufwändig

- Hohes Kostenrisiko: 2.060,40 € \*\*
- Hoher Zeitaufwand (mehrere Stunden)
- Keine Erfolgsgarantie (Anwalt erhält erfolgsunabhängig Geld)
- Stress (Anwaltssuche, Termin, Telefonate)

\*\* Gerichts- und Anwaltskosten bei einem Bruttomonatsgehalt von 2.700 €, wenn Sie das Verfahren in der 1. Instanz verlieren.

<https://web.archive.org/web/20170708000459/https://www.abfindungsheld.de/>

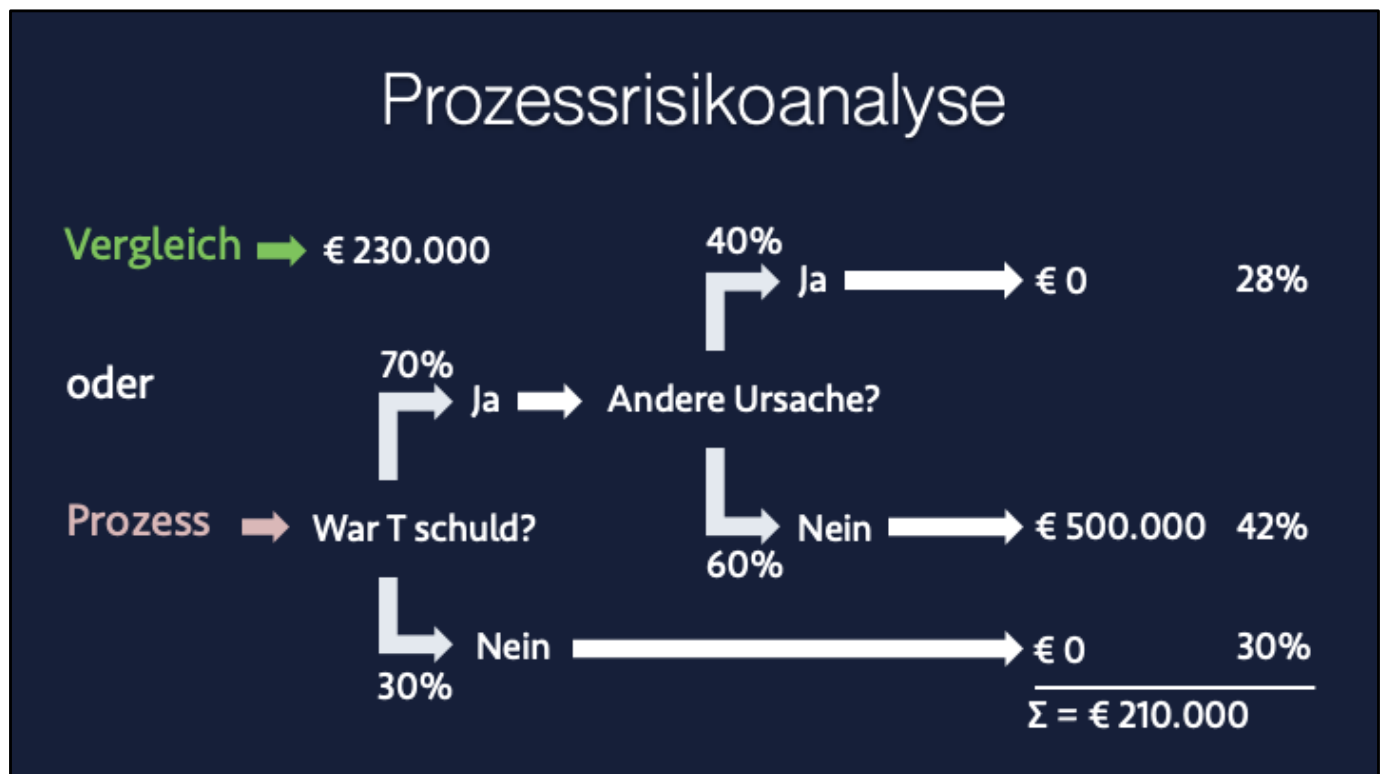
- Rechtslage:
  - § 43b BRAO: „Werbung ist dem Rechtsanwalt nur erlaubt, soweit sie über die berufliche Tätigkeit in Form und Inhalt sachlich unterrichtet und nicht auf die Erteilung eines Auftrags im Einzelfall gerichtet ist.“
  - § 6 Abs. 1 und 2 BORA: „Der Rechtsanwalt darf über seine Dienstleistung und seine Person informieren, soweit die Angaben sachlich unterrichten und berufsbezogen sind. Die Angabe von Erfolgs- und Umsatzzahlen ist unzulässig, wenn sie irreführend ist. Hinweise auf Mandate oder Mandanten sind nur zulässig, soweit der Mandant ausdrücklich eingewilligt hat.“
  - § 5 Abs. 1 S. 1 UWG: „Unlauter handelt, wer eine irreführende geschäftliche Handlung vornimmt, die geeignet ist, den Verbraucher oder sonstigen Marktteilnehmer zu einer geschäftlichen Entscheidung zu veranlassen, die er andernfalls nicht getroffen hätte.“
- Beispiel: LG Bielefeld v. 1. August 2017, 15 O 67/17, <https://bit.ly/2JTMv49>
  - „Der Antragsteller hat glaubhaft gemacht, dass es sich bei der Bewertung durch den Kunden "O. M." nicht um eine authentische Bewertung eines Kunden handeln kann. Er hat insbesondere durch Vorlage eines Interviews ... auf der Internetseite Gründerszene.de glaubhaft gemacht, dass die Antragsgegnerin zu 1) ihre geschäftliche Tätigkeit überhaupt erst im Juni 2017 aufgenommen hat und dass die Rechtsverfolgung im Schnitt 6–8 Wochen dauere. Vor diesem Hintergrund erscheint hinreichend glaubhaft, dass eine angeblich bereits am 02.06.2017 erfolgte Bewertung eines Kunden fingiert wurde.“
  - Das Gericht beanstandete zudem, dass verschleiert wurde, dass die Fälle letztlich an Anwälte durchgeleitet wurden

# Vertragsmanagement

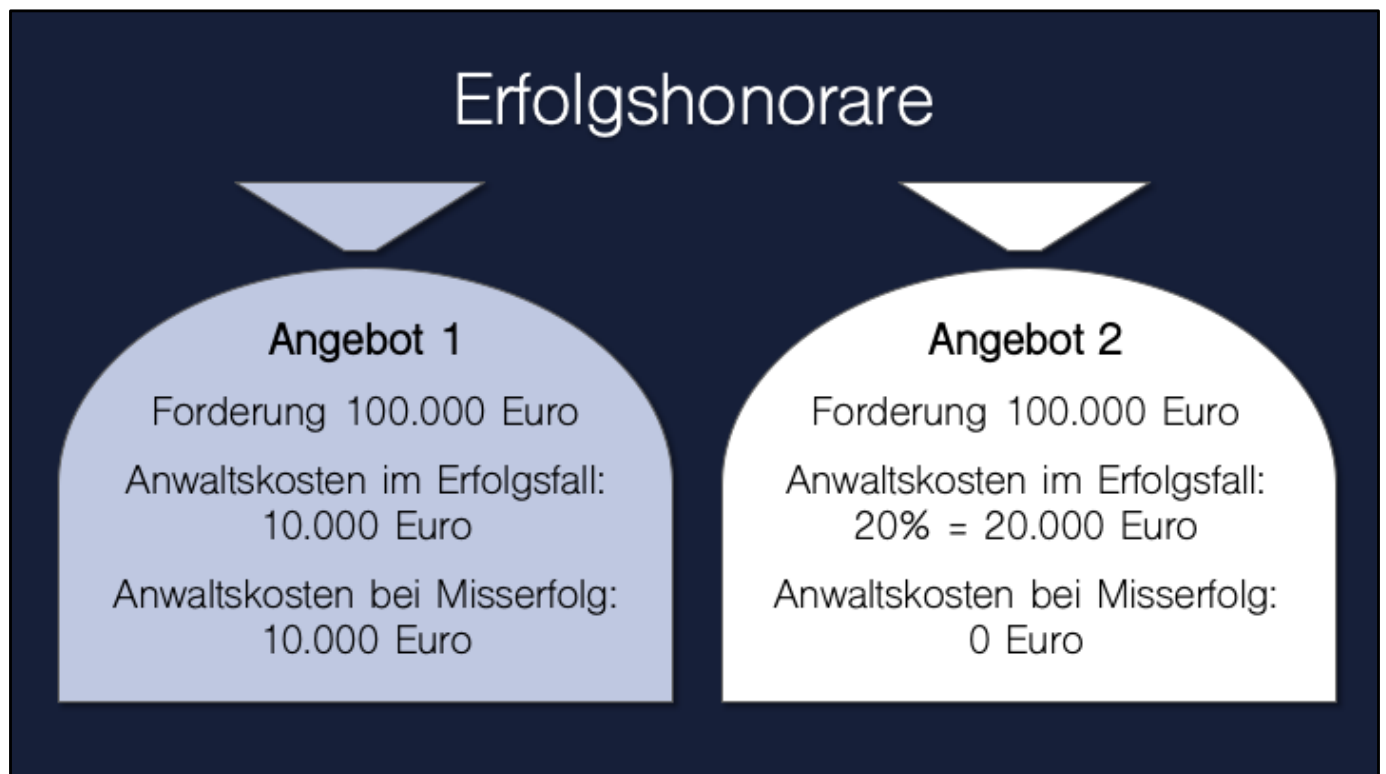
codiert werden kann. Die  
komplexe Fragen in der Vertragsanalyse beantworten zu können. auch sehr  
42 Langfristig ist davon auszugehen, dass Verträge in einigen Rechtsgebieten nur  
noch für den Laien beziehungsweise zum Zweck ihrer formalen Unterzeichnung  
in Textform vorliegen. Abseits davon werden Verträge mehrheitlich programmiert  
werden. Dies bedeutet, dass Verträge in einer künstlichen, für einen Compu-  
ter auslesbaren Sprache verfasst werden, die automatische Konsistenzprüfung,  
komplexe semantische Operationen, automatische Ausführung und viele weitere  
Anwendungen erlaubt. Werden Verträge also eines Tages primär in Programmier-  
sprache abgefasst, dann sind die Rechtswissenschaften endgültig in der Welt der  
Algorithmen angekommen – und dem weiteren Einsatz von Künstlicher Intelli-  
genz sind immer weniger Grenzen gesetzt.

von Bünau, in: Breidenbach/Glatz (Hrsg.), Rechtshandbuch Legal Tech, 2018, S. 47, 58

- Anwendungsbereiche im Bereich des Vertragsmanagements:
  - Vertragsanalyse, Abgleich mit Klauselstandards
  - Compliance, z.B. im Bereich Datenschutzrecht oder Lizenzmanagement
  - Due Diligence
  - e-Discovery
- Siehe auch *Nils Krause/Ronja Hecker*, in: Hartung/Bues/Halbleib (Hrsg.), Legal Tech: Die Digitalisierung des Rechtsmarkts, 2018, S. 83–91



- Neudeutsch: Legal Analytics...
- Fall: O beansprucht von T Schmerzensgeld i.H.v. € 500.000 wegen eines Bandscheibenvorfalles nach einem Verkehrsunfall
- Anwendung der Prozessrisikoanalyse durch
  - Rechtsanwälte
  - Rechtsschutzversicherer
  - Prozessfinanzierer
- Weiterführende Literatur:
  - *Horst Eidenmüller*, Prozeßrisikoanalyse, ZfP 113 (2000), 5-23
  - *Jörg Risse/Matthias Morawietz*, Prozessrisikoanalyse, 2017



- Rechtslage:
  - § 49b Abs. 1 S. 1 BRAO: „Es ist unzulässig, geringere Gebühren und Auslagen zu vereinbaren oder zu fordern, als das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz vorsieht, soweit dieses nichts anderes bestimmt.“
  - § 49b Abs. 2 S. 1 BRAO: „Vereinbarungen, durch die eine Vergütung oder ihre Höhe vom Ausgang der Sache oder vom Erfolg der anwaltlichen Tätigkeit abhängig gemacht wird oder nach denen der Rechtsanwalt einen Teil des erstrittenen Betrages als Honorar erhält (Erfolgshonorar), sind unzulässig, soweit das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz nichts anderes bestimmt.“
  - § 4a Abs. 1 S. 1 RVG: „Ein Erfolgshonorar ... darf nur für den Einzelfall und nur dann vereinbart werden, wenn der Auftraggeber aufgrund seiner wirtschaftlichen Verhältnisse bei verständiger Betrachtung ohne die Vereinbarung eines Erfolgshonorars von der Rechtsverfolgung abgehalten würde.“
- Nutzen von Erfolgshonoraren:
  - Risikoreduktion
  - Vereinheitlichung der Interessen von Anwalt und Mandant ↔ Rechtsorientierung des Anwalts
- Erstreckt man die auf der Folie dargestellte Rechnung auf ein Gerichtsverfahren, so können sich die Anwaltskosten über § 91 Abs. 1 S. 1 ZPO im Erfolgsfall reduzieren und im Misserfallsfall erhöhen

# Externe Risikoversicherung

## Rechtsschutzversicherung

- Erstattung von Anwalts- und Gerichtskosten
- Gefahr eines *moral hazard* durch Versicherungsnehmer und unternehmerische Anwälte
- Selbstschutz: Partneranwälte, „aktives Schadenmanagement“

## Prozessfinanzierer

- Erstattung von Anwalts- und Gerichtskosten
- Einstieg erst nach Aufkommen der Streitigkeit und Prüfung der Erfolgsaussichten
- Bündelung mit Inkassodienstleistungen nicht unumstritten

- Rechtsschutzversicherer und Prozessfinanzierer geraten unter Druck, wenn die Versicherung unmittelbar aus der Anwaltschaft kommt
- Interessenkollision zwischen Dienstleister und Rechtsuchendem?
  - § 4 RDG: „Rechtsdienstleistungen, die unmittelbaren Einfluss auf die Erfüllung einer anderen Leistungspflicht haben können, dürfen nicht erbracht werden, wenn hierdurch die ordnungsgemäße Erbringung der Rechtsdienstleistung gefährdet wird.“
  - Klassisch: Rechtsschutzversicherung darf ihre Kunden nicht vertreten, weil sie sonst einen schlechten Vergleich aushandeln würde, um selbst Prozesskosten zu sparen
  - *Daniel Valdini*, BB 2017, 1609 (1610 f.): Legal-Tech-Inkassounternehmen wie myRight mit ähnlicher Interessenkollision und Anreiz zu niedrigem Vergleichsschluss
  - Dagegen *Markus Hartung*, BB 2017, 2825 (2827 f.): Im Unterschied zur Rechtsschutzversicherung partizipieren Prozessfinanzierer durch die Erfolgsbeteiligung am Klageerfolg; daher haben sie keinen Anreiz, vorschnell einzulenzen
- Tendenz zum Abschluss suboptimaler Vergleiche?
  - *Daniel Valdini*, BB 2017, 1609 (1611): Inkassodienstleister wollten Masse bewältigen und kostenarm abwickeln, im Zweifel auch für kleine Vergleichsbeträge
  - Dagegen: Wenn sich hoher Aufwand für hohe Vergleichsbeträge lohnt, müsste sich das am Markt durchsetzen, selbst wenn der Inkassodienstleister dafür die Erfolgsbeteiligung erhöhen müsste



- **Grundsätzlich keine Rechtsdienstleistung durch Nichtjuristen**
  - § 1 Abs. 1 RDG: „Dieses Gesetz ... dient dazu, die Rechtsuchenden, den Rechtsverkehr und die Rechtsordnung vor unqualifizierten Rechtsdienstleistungen zu schützen.“
  - § 3 RDG: „Die selbständige Erbringung außergerichtlicher Rechtsdienstleistungen ist nur in dem Umfang zulässig, in dem sie durch dieses Gesetz oder durch oder aufgrund anderer Gesetze erlaubt wird.“
- **Keine unternehmerische Partizipation (berufliche Zusammenarbeit) mit Nichtjuristen**
  - § 59a Abs. 1 S. 1 BRAO: „Rechtsanwälte dürfen sich mit Mitgliedern einer Rechtsanwaltskammer und der Patentanwaltskammer, mit Steuerberatern, Steuerbevollmächtigten, Wirtschaftsprüfern und vereidigten Buchprüfern zur gemeinschaftlichen Berufsausübung im Rahmen der eigenen beruflichen Befugnisse verbinden.“
  - § 59e Abs. 1 S. 1 BRAO: „Gesellschafter einer Rechtsanwaltsgesellschaft können nur Rechtsanwälte und Angehörige der in § 59a Abs. 1 Satz 1 und Abs. 2 genannten Berufe sein.“
- **Keine Provisionen an Nichtjuristen**
  - § 49b Abs. 3 S. 1 BRAO: „Die Abgabe und Entgegennahme eines Teils der Gebühren oder sonstiger Vorteile für die Vermittlung von Aufträgen ... ist unzulässig.“
  - BVerfG v. 19. Februar 2008, 1 BvR 1886/06, <https://lexetius.com/2008,257> (Versteigerung von Beratungsleistungen): Provisionen für ein konkret vermitteltes Mandat sind unzulässig, Entgelte für Werbung sind hingegen zulässig



# Legal Tech Inkasso

**LTO** Legal Tribune Online

Home > Anwaltsberuf

| Nach dem BGH-Urteil zu [wenigermiete.de](https://www.wenigermiete.de)

## Tore auf für Legal Tech

Gastkommentar von **Prof. Dr. Volker Römermann**

12.12.2019

- BGH v. 27. November 2019, VIII ZR 285/18, <https://openjur.de/u/2190777.html>
  - Dazu statt vieler *Martin Fries*, NJW 2020, 193 ff.
  - Kritisch *Martin Henssler*, <https://www.elegal-göttingen.de/interviews/martin-henssler>
- LG München I v. 7. Februar 2020, 37 O 18934/17, <https://www.gesetze-bayern.de/Content/Document/Y-300-Z-BECKRS-B-2020-N-841?hl=true&AspxAutoDetectCookieSupport=1>

# Vertragsgeneratoren als Rechtsdienstleister?

## § 2 Abs. 1 RDG

Rechtsdienstleistung ist jede Tätigkeit in konkreten fremden Angelegenheiten, sobald sie eine rechtliche Prüfung des Einzelfalls erfordert.

- „Rechtliche Prüfung“?
  - BGH v. 14. Januar 2016, I ZR 107/14, <https://lexetius.com/2016,1360>: „Der Begriff der Rechtsdienstleistung in § 2 Abs. 1 RDG erfasst jede konkrete Subsumtion eines Sachverhalts unter die maßgeblichen rechtlichen Bestimmungen, die **über eine bloß schematische Anwendung von Rechtsnormen ohne weitere rechtliche Prüfung hinausgeht**; ob es sich um eine einfache oder schwierige Rechtsfrage handelt, ist dabei unerheblich.“
    - *Weberstaedt*, AnwBl 2016, 535 (536 f.) verlangt menschlichen Subsumtionsvorgang (Beispiel: Kind als Schaden), den könnten regelgeleitete Automaten aber nicht leisten, daher seien sie zu behandeln wie ein Formularbuch
    - Dagegen *Remmert*, BRAK-Mitt. 2017, 55 (57 ff.): Kein entscheidender Unterschied zwischen der Tätigkeit von Mensch und Maschine
    - Ähnlich *Degen/Krahmer*, GRUR-Prax 2016, 363 ff.: Es kommt auf den Empfängerhorizont des Rechtssuchenden an
    - Ähnlich LG Köln v. 8. Oktober 2019, 33 O 35/19, <https://openjur.de/u/2184565.html>, dagegen aber die Zweitinstanz OLG Köln v. 19. Juni 2020, 6 U 263/19; vermutlich wird hier der BGH entscheiden
  - Eine ähnliche Diskussion fand in den USA zwischen der North Carolina State Bar Association und LegalZoom statt; sie endete 2015 mit einem Kompromiss

## Warum Berufszugangsschranken?

### Qualitätsgarantie

- Verbraucherschutz
- Rechtsrat nur durch juristisch qualifizierte Personen
- Absicherung durch eine Berufshaftpflichtversicherung
- Qualität hat ihren Preis

### Erschwerter Zugang zum Recht

- Auch im regulierten System ist nicht nur Qualität unterwegs
- Haftung ist vor allem Theorie
- Preis der qualitativ guten Rechtsberatung womöglich prohibitiv hoch

- Berufszugangsschranken sind rechtfertigungsbedürftige Eingriffe in die Berufsfreiheit aus Art. 12 GG
- Siehe *Markus Hartung*, Legal Tech und Berufsrecht, NJW-Sonderheft Legal Tech, 2017, S. 20 (21): Wir spendieren den Rechtsuchenden einen **Maßanzug**, aber sie sind im Zweifel nur bereit, **Konfektionsware** zu kaufen...
- **Was denkt die durchschnittliche Kundin?**
  - Perspektive 1: Eine durchschnittliche Kundin weiß, was ein Online-Tool leisten kann und wo dessen Grenzen sind
    - Die Kundin weiß, dass sie nur einen Schnellcheck mit begrenzter Qualität bekommt
    - Der Dokumentengenerator ist nichts anderes als ein animiertes Formularbuch, auch das durchschauen Kunden
  - Perspektive 2: Eine durchschnittliche Kundin verlässt sich auf ein Online-Tool wie auf eine klassische Anwältin
    - Das Tool gibt eine konkrete Handlungsempfehlung an die jeweilige Nutzerin
    - Einem professionellen Internettool wird man mittelfristig bessere Qualität als der Beratung bei einem nicht-spezialisierten Feld-Wald-Wiesen-Anwalt unterstellen
    - Anbieter werben gerade mit einem Qualitätsversprechen



- Anwälte als **reines Organ der Rechtspflege**
  - Dafür: Amerikanische Verhältnisse sind unerwünscht
  - Idealbild wird zunehmend weniger erreicht
- Anwälte als **reine Dienstleister**
  - Europaweite Entwicklung zugunsten von mehr Dienstleistungsfreiheit und Internationalisierung → Wettbewerb der Rechtsdienstleister
  - Bestehende Ethikregeln können sich im Wettbewerb kaum durchsetzen → Better Call Saul
- **Mischform**
  - Ziel: Das Beste aus beiden Systemen
  - Gefahr: Berufsständische Regeln stehen nur auf dem Papier und lassen sich einfach umgehen
  - Wichtig daher: Effektive Rechtsdurchsetzung (aktuell durch Anwaltskammern kaum gewährleistet)

