

„Sie zahlen nur im Erfolgsfall!“ – Herausforderungen bei der Regulierung von Legal Tech-Dienstleistungen

stud. iur Jari Kohne¹

Die allumfassende Digitalisierung hat eine Vielzahl neuer Dienstleistungen hervorgebracht und macht auch vor dem Rechtsmarkt nicht halt. Vor einigen Jahren drängten daher die ersten Start-Ups mit dem Versprechen auf den Markt, Verbrauchern die Durchsetzung ihrer Rechte innerhalb weniger Minuten zu ermöglichen – über das Smartphone vom Sofa aus. Tätigkeitsbereiche dieser sog. Legal Tech-Dienstleister sind bislang vor allem Fahr- bzw. Fluggastrechte (Flightright²), Mietrecht (wenigermiete.de) und Sozialrecht (hartz4widerspruch.de), aber auch Kaufrecht (myRight), Verkehrsrecht (geblitzt.de) und Arbeitsrecht (Chevalier). Der Erfolg, den diese Legal Tech-Anbieter am Markt haben,³ zeigt, dass eine Nachfrage der Verbraucher nach solchen einfachen Angeboten zur Rechtsdurchsetzung besteht.

Es stellt sich jedoch die Frage, welchen Regularien diese neuen Dienstleister eigentlich unterliegen bzw. unterliegen sollten, was – wie sich schnell zeigte – gar nicht so einfach zu beantworten ist. Die erste Reaktion des Gesetzgebers ist das sog. Legal Tech-Gesetz.⁴ Anlässlich seines Inkrafttretens am 01. Oktober 2021 versucht dieser Beitrag eine Darstellung des Kernproblems der Regulation von Legal Tech-Dienstleistungen. Er richtet sich in erster Linie an interessierte Studierende, die mit der Materie bislang nicht befasst waren.

Ausgangssituation

Das Geschäftsmodell der genannten Legal Tech-Anbieter ist – mit Unterschieden im Detail – das Folgende: Der Verbraucher gibt die nötigen Daten – etwa zu einer Flugver-spätung oder Mieterhöhung – auf der Website oder in der

App des Legal Tech-Unternehmens ein. Anhand dieser Daten erfolgt eine automatisierte Prüfung der Erfolgsaus-sichten des Anspruchs. Erscheinen diese als hinreichend erfolgreich, setzt das Unternehmen den Anspruch im Namen des Verbrauchers durch.⁵ In der Regel erfolgt dabei zunächst ein außergerichtlicher Durchsetzungsversuch. Schlägt dieser fehl, macht das Unternehmen den Anspruch mit Hilfe von Vertragsanwälten vor Gericht geltend. Im Erfolgsfalle wird die erstrittene Summe anschließend – ab-züglich einer Provision – an den Verbraucher ausgezahlt. Scheitert die Durchsetzung, trägt das Legal Tech-Unter-nehmen die entstandenen Kosten; der Verbraucher zahlt in diesem Falle nichts.

Dieses oft mit dem *Claim* „Sie zahlen nur im Erfolgsfalle!“ beworbene Geschäftsmodell besteht strukturell aus zwei Komponenten: Dem Erfolgshonorar (der Provision) und der sog. Prozessfinanzierung (der Übernahme der Prozess-kosten im Fall des Unterliegens).

Beide Komponenten sind Anwälten allerdings verboten (zu den Gründen hierfür später mehr); derjenige, der eine Legal Tech-Dienstleistung anbietet will, darf also kein Anwalt sein.⁶ Unglücklicherweise stellt die Prüfung und die gerichtliche Durchsetzung von fremden Ansprüchen aber eine sog. Rechtsdienstleistung dar, deren Erbringung grundsätzlich nur Anwälten erlaubt ist. Einen Ausweg aus dieser Zwickmühle kann es nur über den Versuch geben, eine der wenigen existierenden Ausnahmen des Rechts-dienstleistungsgesetzes fruchtbar zu machen, die auch Nicht-Anwälten die Erbringung von Rechtsdienstleistungen

¹ Der Autor ist Vorstandsmitglied der studentischen Legal Tech-Initiative eLegal (www.elegal.technology).

² Alle hier genannten Unternehmen dienen lediglich als Beispiel.

³ So ist etwa Flightright seit 10 Jahren auf dem Markt aktiv und wirbt damit schon über EUR 350 Mio. an Verbraucher ausgezahlt zu haben, <https://www.flighthright.de/> (Abruf v. 05.01.2022).

⁴ Das gemeinhin unter dem Namen „Legal Tech-Gesetz“ firmierende Gesetz trägt offiziell den Titel „Gesetz zur Förderung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt“.

⁵ Zu Grunde liegt diesem Modell eine sog. Inkassozession. Dabei wird dem Inkassodienstleister die Forderung abgetreten, allerdings verpflichtet sich der Zessionär schuldrechtlich (Innenverhältnis) von der abgetretenen Forderung nur zum Zwecke der Beitreibung Gebrauch zu machen, vgl. Stürner, in: Jauernig, Bürgerliches Gesetzbuch, 18. Aufl. 2021, § 398 Rn. 24. Nicht zu verwechseln ist dieses Modell mit dem sog. Consumer Claims Purchasing, das nicht Gegenstand dieses Beitrags ist. Beim Consumer Claims Purchasing kauft der Legal Tech-Dienstleister dem Verbraucher seinen Anspruch ab, lässt sich diesen also gegen eine Sofortzahlung abtreten und macht ihn anschließend im eigenen Namen geltend. Beispiel: RightNow.

⁶ Ein Anwalt kann sich zwar eine Inkassolizenz besorgen (s. sogleich). Die Inkassotätigkeit wäre dann aber rechtlich von seiner Anwaltstätigkeit getrennt, der Anwalt hätte also praktisch zwei verschiedene Identitäten. Ein Beispiel aus der Praxis, in dem eine Anwaltskanzlei derart zweigleisig fährt, um selbst Legal Tech-Dienstleistungen anbieten zu können, beschreibt Hartung, Legal Tech Sandboxes – Perspektive aus dem „Maschinenraum“, RDi 2021, 421 (Rn. 13ff.).

gestatten. Unter diesen Ausnahmen wurde die „Inkassodienstleistung“ als geeignet auserkoren: Die meisten Legal Tech-Dienstleister, die heute am Markt aktiv sind, nutzen eine Inkassolizenz als rechtliche Basis.

Rechtlicher Graubereich und Inkohärenz

Gem. § 2 Abs. 2 RDG a.F. ist unter einer Inkassodienstleistung „die Einziehung fremder (...) Forderungen“ zu verstehen. Klassischerweise stellte man sich unter „Einziehung fremder Forderungen“ allerdings genau das vor, was man typischerweise unter „Inkasso“ versteht: das Einreiben von Forderungen bei zahlungsunwilligen Schuldern. Mithin wird die Durchsetzung von Forderungen, deren Bestehen bereits feststeht, also gerichtlich festgestellt wurde, betroffen. Eine rechtliche Prüfung oder gar gerichtliche Durchsetzung des Anspruchs nehmen Inkassodienstleister traditionell dagegen gerade nicht vor. Ihre Tätigkeit setzt zeitlich erst nach der Rechtskraft des Urteils an. Aus diesem Grund sind die Anforderungen an die rechtlichen Kenntnisse der Inkassodienstleister auch äußerst gering: Jeder, der einmalig einen 120-stündigen Sachkundelehrgang⁷ besucht hat, kann eine Inkassolizenz beantragen.

Die Legal Tech-Unternehmen beanspruchen nun aber für sich auf Basis ihrer Inkassolizenz auch das Bestehen der Forderung zu prüfen bzw. sie gerichtlich durchzusetzen. Dies billigte der BGH – für viele überraschend – in seinem Grundsatzurteil „Lexfox I“.⁸ Hierdurch verstärkte sich aber letztlich nur das oben beschriebene Problem: Es war nun quasi amtlich, dass sowohl Inkasso-Legal Techs als auch Anwälte rechtsberatend tätig sein durften, dabei aber nur für Anwälte das Verbot von Erfolgshonoraren und Prozessfinanzierung sowie strenge Berufszugangsvoraussetzungen (zwei Staatsexamina, Fortbildungspflicht⁹) galten¹⁰ – eine offensichtliche Ungleichbehandlung.

Lösungsansätze

Daher bestand im Anschluss an das Lexfox I-Urteil weitgehend Einigkeit, dass hier einmal aufgeräumt und eine

kohärente, stimmige Regelung geschaffen werden müsste. Heftig umstritten war jedoch, in welche Richtung die erforderliche Anpassung vorgenommen werden sollte. Während Vertreter der Legal Tech-Branche und auch Teile der Anwaltschaft forderten, das anwaltliche Berufsrecht insgesamt zu liberalisieren, also die nur für die Anwaltschaft geltenden Verbote insgesamt abzuschaffen, setzten sich insbesondere die Institutionen der Anwaltschaft dafür ein, diese Verbote auch für Inkassodienstleister gelten zu lassen.¹¹

Ansatz 1: Liberalisierung

Bei unbefangener Betrachtung kann man sich die Frage stellen, was erstrebenswert an der Vorstellung ist, den Rechtsdienstleistungsmarkt für deutlich schlechter qualifizierte Personen zu öffnen. Wem dieser Gedanke kommt, der muss sich klarmachen, dass das Gegenmodell – eine Ausweitung des Verbots von Erfolgshonoraren und Prozessfinanzierung auf Inkassodienstleister – bedeutete, Legal Tech-Dienstleistungen zu verunmöglichen. Wer die Möglichkeit erhalten will, Legal Tech-Dienstleistungen gegenüber Verbrauchern zu erbringen, der muss folglich für eine Liberalisierung eintreten. Außerdem ist das Phänomen mangelnder Qualifikation oft nur theoretischer Natur. Bei den am Markt tätigen Legal Tech-Dienstleistern arbeiten Juristen in der Regel zumindest mit. Denn selbstverständlich haben die Anbieter ein Interesse daran, langfristig erfolgreich zu sein. Dies wird kaum gelingen, wenn die Kunden den Eindruck gewinnen, dass der Dienstleister nicht weiß, was er tut.

Zentrales Argument für eine Liberalisierung ist, dass die Legal Tech-Angebote den Zugang zum Recht verbesserten. Denn sie würden vorwiegend in Bereichen gemacht, in denen Verbraucher ihre Rechte sonst überhaupt nicht durchsetzen würden.

Einerseits scheut Verbraucher oftmals das Kostenrisiko eines Prozesses und verzichteten daher lieber auf die Geltendmachung von Kleinst- und Bagatellschäden

⁷ § 11 Abs. 1 RDG, § 4 Abs. 1 S. 1, S. 2 RDV.

⁸ BGHZ 224, 89 (Rn. 111).

⁹ Neben der bei Anwälten durch zwei Staatsexamina und Fortbildungspflicht (§ 43a Abs. 6 BRAO) abgesicherten Sachkunde unterliegt die Anwaltschaft auch noch weiteren exklusiven Regularien, die für Inkassodienstleister nach bisherigem Recht nicht galten (und z.T. immer noch nicht gelten). Hierzu zählen etwa die Pflicht gem. § 43a Abs. 5 S. 2 BRAO, dem Mandanten zustehende erstrittene Gelder auf einem separaten Konto zu verwahren (Insolvenzschutz), das Fremdfinanzierungsverbot gem. § 27 BORA (Verhinderung von Interessenkonflikten zwischen Prozessfinanzierer und Mandant, vgl. unten) und das Verbot der Vertretung widerstreitender Interessen gem. § 43a Abs. 4 BRAO.

¹⁰ Vgl. Römermann, Bessere Zeiten, schlechtere Zeiten für Rechtsdienstleister, ZRP 2021, 10.

¹¹ Vgl. jeweils die Nachweise in den nachfolgenden Passagen.

(sog. rationales Desinteresse).¹² Die Bundesregierung rechnet etwa vor: Ab 2021 betrügen die Anwaltsgebühren allein für die außergerichtliche Durchsetzung bei einer Forderung über EUR 100,- mindestens EUR 90,96. Daher liege es für den Verbraucher nahe, bei zweifelhafter Rechtslage oder Zahlungsfähigkeit des Schuldners auf die Durchsetzung der Forderung lieber zu verzichten, als es zu riskieren, die gleiche Summe nochmals zu verlieren.¹³

Andererseits hätten auch Anwälte „keinen Bock“ darauf, „jemandem EUR 100,- wegen einer Flugverspätung zu besorgen“¹⁴ – es lohne sich schlicht nicht für sie.¹⁵ Legal Tech-Anbieter schüfen hier durch ihr Angebot eine Win-Win-Situation: Durch ihre Spezialisierung auf meist nur sehr wenige bestimmte Ansprüche wären sie in der Lage, auch für Anwälte normalerweise nicht lukrative Bagatellschäden zu einem vernünftigen Kosten-Nutzen-Verhältnis durchzusetzen.¹⁶ Die Verbraucher könnten gegen einen kleinen Obolus die Ansprüche geltend machen, die sie sonst gar nicht durchsetzen würden.¹⁷

Ansatz 2: Verbieten

Andere sehen die Gefahr, dass sich durch eine Liberalisierung der Zugang zum Recht nicht verbessert, sondern insgesamt sogar verschlechtert: Zum einen würden Erfolgshonorare den Zugang zum Recht nicht verbilligen, sondern verteuern, weil sie nur demjenigen zum Durchsetzen seiner Forderung verhülfen, der bereit sei, von dieser etwas in Form einer Provision an den Legal Tech-Anbieter abzugeben.¹⁸

Zum anderen würden Legal Tech-Dienstleister nur einfach gelagerte Fälle mit hoher Gewinnwahrscheinlichkeit übernehmen.¹⁹ Diese Fälle würden sie den Anwälten „wegschnappen“, was es Letzteren erschwere, sich querzusubventionieren. Die Möglichkeit zur Quersubventionierung sei aber dringend geboten: Denn Anwälte müssten durch diese etwa das Sonderopfer ausgleichen können, das sie insbesondere in Form von Beratungshilfe gegenüber der Allgemeinheit zu erbringen verpflichtet seien.²⁰ Auch auf andere Bereiche, in denen der Anwalt nicht als Dienstleister wie jeder andere, sondern als Organ der Rechtspflege tätig werde, könne ein Wegfall der Möglichkeit zur Quersubventionierung sich negativ auswirken. So bestehet zumindest die Gefahr, dass Anwälte darauf verzichteten, wenig einträgliche, aber rechtsstaatlich umso wichtigere Mandate, etwa im Bereich der Strafverteidigung, zu übernehmen.²¹

Darüber hinaus seien Anwälten Prozessfinanzierung und Erfolgshonorare gerade verboten, damit sie kein eigenes finanzielles Interesse am Ausgang des Prozesses verfolgten. Finanziere der Anwalt den Prozess selbst, dann gehe er mit diesem nämlich ein eigenes ökonomisches Risiko ein, das mit dem Interesse des Mandanten in Konflikt geraten könnte: Entwickle sich der Prozess so, dass seine Führung aufwendiger (kostenintensiver) werde als gedacht, sei irgendwann ein Punkt erreicht, an dem der Prozess für den Anwalt zum Verlustgeschäft zu werden drohe. Obwohl die Chancen, den Prozess zu gewinnen, aus Sicht des Mandanten weiterhin hinreichend hoch sein könnten, erscheine es nun aus Sicht des Anwalts rational, den Prozess schnell durch einen Vergleich mit der Gegenseite zu

¹² Plog, Entwurf eines Gesetzes zur Förderung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt – Sachverständigenanhörung am 05. Mai 2021 im Ausschuss für Recht und Verbraucherschutz des Deutschen Bundestages. Stellungnahme, S. 3, <https://t1p.de/mr69> (PDF; bundestag.de; Abruf v. 05.01.2022); vgl. auch die Rechenbeispiele im Gesetzentwurf der Bundesregierung, BT-Drucks. 19/27673 S. 12.

¹³ BT-Drucks. 19/27673, S. 14.

¹⁴ Stade, Die natürliche Reaktion eines Anwalts: „Den verklage ich!“, Interview mit Christian Solmecke, <https://www.elegal.technology/interviews/solmecke> (Abruf v. 06.01.2022).

¹⁵ Hartung, Stellungnahme zur Vorbereitung der öffentlichen Anhörung im Ausschuss für Recht und Verbraucherschutz des Deutschen Bundestages am 05. Mai 2021 zum Entwurf eines Gesetzes zur Förderung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt, Rn. 21, <https://t1p.de/d0te> (PDF; bundestag.de; Abruf v. 06.01.2022).

¹⁶ Ebd.; Stade, Interview mit Christian Solmecke (Fn. 14).

¹⁷ Plog, Stellungnahme (Fn. 12), S. 4.

¹⁸ Wolf/Flegler, Schriftliche Stellungnahme zum Gesetzentwurf der Bundesregierung zum Entwurf eines Gesetzes zur Förderung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt, S. 25, <https://t1p.de/ymsp> (PDF; bundestag.de; Abruf v. 05.01.2022); Bundesrechtsanwaltskammer, Stellungnahme Nr. 10 zum Regierungsentwurf zur Förderung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt, S. 7, <https://t1p.de/arl5> (PDF; bundestag.de; Abruf v. 06.01.2022).

¹⁹ BRAK, Stellungnahme (Fn. 18), S. 7.

²⁰ Lühring/Rath, BGH gibt Legal Tech beim Inkasso frei – Wenigermiete.de zulässig, <https://t1p.de/4vcb2> (anwaltverein.de; Abruf v. 06.01.2022); Wolf, Schriftliche Stellungnahme zu dem Gesetzentwurf Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Rechtsdienstleistungsrechts der FDP Fraktion (BT-Drs. 19/9527) und dem Gesetzentwurf der Fraktion Bündis90/Die Grünen Anwaltliches Berufsrecht zukunftsfest machen (BT-Drs. 19/16884), S. 10, <https://t1p.de/61we> (PDF; brak.de; Abruf v. 06.01.2022).

²¹ Wolf/Flegler, Stellungnahme, (Fn. 18), S. 24.

Ende zu bringen.²² Nur eine vom Ausgang des Prozesses unabhängige Vergütung des Anwalts könnte daher sicherstellen, dass sein Interesse mit demjenigen des Mandanten stets übereinstimme.

Die „Lösung“ des Gesetzgebers

Der im März 2021 von der Bundesregierung präsentierte Entwurf eines Legal Tech-Gesetzes war sehr liberalisierungsfreundlich und wurde in der öffentlichen Expertenanhörung im Rechtsausschuss des Bundestages lebhaft diskutiert. Im Rahmen dieser Diskussion konnten sich die Gegner einer Liberalisierung noch einmal Gehör verschaffen und den ursprünglichen Gesetzentwurf an einigen Stellen ausbremsen.

In der nun vom Gesetzgeber verabschiedeten Regelung wird Anwälten erlaubt, in gerichtlichen Streitigkeiten für Forderungen bis zu einer Höhe von EUR 2.000,- Erfolgs-honorare zu vereinbaren; für außergerichtliche Streitigkeiten wird das Erfolgshonorar komplett freigegeben. Darauf hinaus können die Anwälte nun, wenn sie selbst eine außergerichtliche „Inkassotätigkeit“ durchführen, gänzlich auf eine Vergütung verzichten, während die Kostenübernahme bei gerichtlichen Prozessen weiterhin untersagt bleibt. Anwälte dürften jetzt also mit ihren Mandanten vereinbaren, dass nur im Erfolgsfalle ein Honorar zu zahlen ist, könnten aber im Falle ihres Unterliegens nicht die Prozesskosten übernehmen. Auch wenn es scheint als seien die vielbeschworenen „Fesseln“²³ der Anwaltschaft nun immerhin schon ein gutes Stück gelockert worden, bleibt Anwälten das Anbieten eigener Legal Tech-Dienstleistungen im obigen Sinne weiterhin unmöglich, denn die Sorglosigkeit im schlimmsten Falle schlicht leer – das heißt aber auch ohne Verluste – auszugehen, kann dem Mandanten gerade nicht geboten werden.²⁴

Darüber hinaus stellt das Legal Tech-Gesetz klar, dass von der Inkassotätigkeit auch die „auf die Durchsetzung gerichtete“ Beratung und Prozessführung erfasst sind. Diese Regelung darf als Signal in Richtung der Inkasso-Legal Techs verstanden werden, dass man ihr Geschäftsmodell billigt.

²² Wolf/Flegler, Stellungnahme (Fn. 18), S. 39f.; BRAK, Stellungnahme (Fn. 18), S. 11; Kilian, Stellungnahme zum Regierungsentwurf eines Gesetzes zur Förderung verbrauchergerechter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt, S. 20, <https://t1p.de/eory> (PDF; bundestag.de; Abruf v. 06.01.2022); sehr plastisch das Beispiel aus einer Situation im Masseverfahren von Henssler, in: Dettke, Legal Tech muss Anwaltssache sein, Interview mit Prof. Dr. Martin Henssler, <https://www.elegal.technology/interviews/martin-henssler> (Abruf v. 06.01.2022).

²³ Fries, De minimis curat mercator: Legal Tech wird Gesetz, NJW 2021, 2537 (Rn. 10); Römermann, Tore auf für Legal Tech, <https://t1p.de/i0mn> (t1p.de; Abruf v. 06.01.2022).

²⁴ Vgl. Fries (Fn. 23), NJW 2021, 2537 (Rn. 14) und die Stellungnahme des Legal Tech Verbands, <https://www.LegalTechverband.de/2021/06/14/stellungnahme-zum-legal-tech-gesetz/> (Abruf v. 06.01.2022).

Bewertung

Die Legal Tech-Unternehmer, die immer wieder darüber geklagt haben, in einem rechtlichen Graubereich operieren zu müssen, werden sich über dieses Signal freuen. Viel mehr als dieses gibt der Gesetzgeber den Legal Tech-Anbietern indes nicht, da er es versäumt, klare Grenzen dafür zu definieren, welcherlei Beratung und Prozessführung „auf die Durchsetzung [eines Anspruchs] gerichtet“ sind und welche nicht. Es mag mit Blick auf das Ausgangsproblem der Ungleichbehandlung im Übrigen verwundern, dass der Gesetzgeber die Legal Techs zumindest auf die Billigung ihres Geschäftsmodells hinweist, Anwälten aber weiterhin nicht den Zugriff auf die notwendigen Komponenten ermöglicht, um selbst wettbewerbsfähige Legal Tech-Lösungen anzubieten.

Insgesamt ist die Materie zu vielschichtig, als dass hier eine auch nur annährend abschließende Bewertung getroffen werden könnte. Einige Gedanken seien gleichwohl geäußert: Sowohl die Idee des „Access to justice“ als auch die beschworenen Gefahren für die Anwaltschaft und damit – möglicherweise – die Rechtsdurchsetzung insgesamt, lassen sich plausibel begründen. Für die zu Grunde liegenden Fragen wie die, ob etwa die heutigen Kunden von Flightright & Co ihre Ansprüche wirklich nicht anwaltlich durchgesetzt hätten oder ob die Anwälte wirklich zunehmend in Schwierigkeiten geraten, sich querzusubventionieren, fehlt es aber an empirischen Antworten. Diese müssen zunächst gefunden werden, bevor eine wirklich interessengerechte Regelung geschaffen werden kann. Es bleibt abzuwarten, ob die Prüfaufträge, die der Bundestag der Bundesregierung mit auf den Weg gegeben hat, hier die nötigen Erkenntnisse liefern können.

Bis dahin kann und sollte die schlichte Anerkenntnis der Wirklichkeit die Richtung vorgeben. Und die Wirklichkeit sieht nun einmal so aus, dass die am Markt operierenden Legal Tech-Unternehmen von Millionen von Kunden nachgefragt werden. Insoweit ist es nach diesseitiger Auffassung erst einmal irrelevant, ob und wie diese Kunden ihre Ansprüche in der Vergangenheit anderweitig durchgesetzt haben. Sie haben sich nun jedenfalls entschieden,

die Dienste der Legal Tech-Anbieter nutzen zu wollen. Gezwungen hat sie dazu niemand, es hätte ihnen freigestanden, auch – mit Kostenrisiko – anwaltlich vertreten, um ihre volle, ungekürzte Forderung zu streiten.

Gutes Recht muss sich immer an den Bedürfnissen derer orientieren, für die es gemacht ist. Das Rechtsdienstleistungsrecht dient nicht dazu, einen Berufsstand und seine Privilegien um seiner selbst willen zu schützen. Rechtsdienstleistungsrecht muss vielmehr die Rechtssuchenden und ihre Bedürfnisse und Interessen in den Mittelpunkt stellen. Wenn Verbraucher ihre Ansprüche – mit Abschlag – risikolos durchsetzen wollen, muss das Rechtsdienstleistungsrecht dies ermöglichen. Da dieses Konzept der Rechtsdurchsetzung aber nur mit den Komponenten Erfolgshonorar und Prozesskostenübernahme funktioniert, muss es Möglichkeiten geben, den Kunden diese Komponenten anzubieten. Die Frage ist nur, unter welchen Voraussetzungen man diese Möglichkeiten gewähren will. Welche Regelungen sind erforderlich, um mit diesen Instrumenten einhergehende Risiken zu minimieren? Will man, dass Legal Tech „Anwaltssache“ ist?²⁵ Oder ist es gerade das Ziel, für einfache Bagatellansprüche eine zusätzliche Rechtsdienstleistungsebene unterhalb der Anwaltschaft zu etablieren?²⁶ Oder will man, dass Anwälte und Inkassodienstleister hier nebeneinander existieren können – dann aber unter gleichen oder wenigstens ähnlichen Voraussetzungen?

Antworten auf diese Fragen zu finden wird Aufgabe des 20. Deutschen Bundestages sein. Die der Bundesregierung mitgegebenen Prüfaufträge werden die erneute Befassung erzwingen. Anspruch muss dabei zuvorderst das Schaffen eines kohärenten Regelungssystems sein. Ein Ziel, das vom „Legal Tech-Gesetz“ bereits angestrebt²⁷, aber offensichtlich verfehlt²⁸ wurde. Immerhin hat das – in den Wahlprogrammen noch praktisch nicht auftauchende²⁹ – Thema Eingang in den Koalitionsvertrag der sog. Ampel-Regierung gefunden: Der Rechtsrahmen für Legal Tech-Unternehmen soll erweitert, zugleich sollen klare Qualitäts- und Transparenzanforderungen festgelegt werden. Die Anwaltschaft soll u. a. durch das Modifizieren des

Verbots von Erfolgshonoraren gestärkt werden.³⁰ Es bleibt abzuwarten, welche konkreten Vorschriften die neue Bundesregierung unter der Flagge dieser Schlagworte präsentieren wird, und ob diese es vermögen werden, endlich Kohärenz herzustellen.

²⁵ Vgl. Dettke, Interview mit Martin Henssler (Fn. 22).

²⁶ Vgl. Kilian, Stellungnahme (Fn. 22), S. 10.

²⁷ BT-Drs. 19/27673, S. 1.

²⁸ So auch Fries (Fn. 24), NJW 2021, 2537 (Rn. 9).

²⁹ Keines der Wahlprogramme der im 19. Deutschen Bundestag vertretenen Parteien zur Bundestagswahl 2021 – mit Ausnahme des Programms der FDP (S. 36, <https://t1p.de/3j7a> (PDF; fdp.de; Abruf v. 06.01.2022)) – enthält eine Aussage zur Modernisierung des anwaltlichen Berufsrechts mit Blick auf Legal Tech-Dienstleister.

³⁰ Mehr Fortschritt wagen. Bündnis für Freiheit, Gerechtigkeit und Nachhaltigkeit. Koalitionsvertrag zwischen SPD, Bündnis 90/Die Grünen und FDP, S. 124, <https://t1p.de/4eems> (PDF; spd.de; Abruf v. 06.01.2021).