

**Rechtsdienstleistungsmarkt**

# Ökonomische Folgen der Digitalisierung auf dem Rechtssektor

Basics für Anwältinnen und Anwälte, um den Wandel von analog zu digital zu verstehen

Prof. Dr. Michael Clasen, Hannover und Marlon Moritz, Göttingen

**Wenn Anwältinnen und Anwälte von den Gesetzen des Marktes sprechen, tun sie das meistens mit ihrem persönlichen Erfahrungswissen. Die Digitalisierung von Rechtsdienstleistungen durch Legal Tech führt aber dazu, dass sich die Marktgesetze aus der analogen Welt ändern. Die Autoren fassen zusammen, über welche Markteffekte sich Anwältinnen und Anwälte in der digitalen Welt keinen Illusionen hingeben sollten. Denn: Die anwaltliche Dienstleistung wird sich in der digitalen Welt ändern.**

## I. Ökonomische Besonderheiten der Digitalisierung

Digitalisierung ist derzeit ein Hype-Thema, das nahezu jede Branche gravierend verändern wird. So auch den Sektor der Rechtsberatung. Häufig wird dieses Thema von der technischen oder der juristischen Perspektive aus betrachtet und diskutiert, wie zum Beispiel auf dem Deutschen Anwaltstag 2017. Dieser Beitrag wird sich dagegen auf die ökonomischen Auswirkungen konzentrieren, die gravierend sein werden. Hierzu werden zunächst die Besonderheiten digitaler Ökonomien vorgestellt, um dann auf mögliche Auswirkungen auf den Sektor der Rechtsberatung einzugehen. Für eine analoge Analyse der Auswirkungen der Digitalisierung auf den Gesundheitssektor und den Beruf des Arztes siehe Clasen und Wichelhaus (2018). Es finden sich einige interessante Parallelen, aber auch prinzipielle Unterschiede.

### 1. Digitale Güter und Dienstleitungen sind kostenlos

Um die Besonderheiten der digitalen Ökonomie zu verstehen, müssen wir zunächst klären, was Digitalisierung bedeutet. Dass sich der Begriff vom lateinischen Wort „Digitus“, der Finger, ableitet, wohingegen „analog“ so viel wie „dem Logos, der Vernunft entsprechend“ bedeutet, hilft hier nicht weiter. Entscheidender ist, dass digitale Daten von Computern verarbeitet und über das Internet ausgetauscht werden können. Wurde von einem realen Objekt eine digitale Kopie erstellt, kann diese nahezu beliebig kopiert, verändert, gespeichert oder transportiert werden – und zwar zu Grenzkosten von nahezu Null.

Als Grenzkosten bezeichnet der Ökonom die Kosten der Herstellung einer zusätzlichen Einheit. Während die Produktion eines weiteren PKW nicht unerhebliche Mehrkosten verursacht, kostet es Google nahezu nichts, eine weitere Suchanfrage durchzuführen oder eine weitere E-Mail zu versenden. Was auf der Kostenseite verlockend klingt, offenbart sein Janusgesicht auf der Erlösseite. Jeder BWL-Student lernt im ersten Semester die Gleichung „Preis = Grenzkosten“.

Der Preis, der sich für ein Gut oder eine Dienstleistung erzielen lässt, entspricht also seinen Grenzkosten, die im Falle von Digitalen Gütern eben nahezu Null sind. Somit lässt sich für digitale Produkte und Dienstleistung häufig nur ein Preis (nahe) Null erzielen, was dazu führt, dass die Unternehmen Verluste in Höhe ihrer Fixkosten erzielen.

Das Ergebnis erleben wir im Web tagtäglich, da wir für nahezu keinen Dienst etwas bezahlen. Wir googeln kostenlos, verschicken kostenlos Nachrichten und lassen uns kostenlos an unser Ziel navigieren. Geld zur Deckung ihrer Fixkosten verdienen diese Konzerne nur indirekt, indem sie aus den Daten über ihre Nutzer maßgeschneiderte Werbeanzeigen erstellen, was hoffentlich zu weiteren Umsätzen führt. Am Ende des Tages basieren also auch die meisten digitalen Geschäftsmodelle auf den Margen aus Handelserlösen oder Provisionen für Dienstleistungen.

### 2. Auf digitalen Märkten gibt es nur einen Gewinner

Da sich digitale Güter und Dienstleistungen beliebig kopieren lassen und kaum Kosten verursachen, ist Größe in der digitalen Welt kein Problem. Während in der analogen Welt eine Kanzlei irgendwann überfordert oder ein Lokal überfüllt ist und dadurch negative Effekte der Größe einsetzen, ist dies bei digitalen Dienstleistern nicht der Fall. In einem überfüllten Lokal müssen die Gäste immer länger auf ihre Getränke warten und die Qualität des Essens kann abnehmen. Facebook dagegen wird nie überfüllt sein, es müssen lediglich ein paar weitere Server zugeschaltet werden.

Auf der anderen Seite besitzen viele digitale Geschäftsmodelle positive Netzeffekte, die besagen, dass große Gemeinschaften wertvoller für ihre Mitglieder sind als kleine. Das Paradebeispiel hierfür ist das Telefonnetz, das umso wertvoller für die Teilnehmer ist, je mehr Teilnehmer angerufen werden können. Auch Facebook ist deswegen so erfolgreich, weil es so groß ist und dort nahezu jeder erreichbar ist. Ab einer schwer bestimmbar kritischen Masse setzen positive Pfadabhängigkeiten ein, die das Netzwerk von alleine wachsen lassen. Ein wichtiger Treiber für positive Pfadabhängigkeiten sind neben den erwähnten Netzeffekten auch Lerneffekte. Eine Künstliche Intelligenz wird umso schlauer sein, je größer der Pool an Fällen war, aus der sie lernen durfte.

Im Ergebnis führt die Existenz von positiven Netzeffekten bei gleichzeitiger Abwesenheit von negativen, bremsenden Effekten zu sehr großen Unternehmen, die häufig eine marktbeherrschende Stellung einnehmen. Auf Märkten mit digitalen Geschäftsmodellen gibt es meist einen sehr großen Marktführer, der nicht selten einen Marktanteil von über 90 Prozent aufweisen kann (Clasen und Müller, 2003). Daneben gibt es im sog. Long-Tail eine große Anzahl sehr spezialisierter Nischenanbieter, die sich zusammen die wenigen restlichen Prozent des Marktes teilen. Da der Platzhirsch durch seine Größe geringe Stückkosten und durch die positiven Netzeffekte das bessere beziehungsweise attraktivere Angebot hat, ist er gleichzeitig billiger und besser. Ein Angriff auf den Marktführer erscheint somit nahezu aussichtslos.

Diese Art von Entwicklungen weisen meist einen exponentiellen Verlauf auf. Dies bedeutet, dass die Veränderung zunächst nur sehr langsam ist, dann aber ab einem kritischen Punkt extrem schnell von statten geht. Solche Wachstumskurven haben also die fatale Eigenschaft, dass Kritiker und Zweifler lange Recht behalten, es beim Einsetzen des explosionsartigen Wachstums aber für Reaktionen meist zu spät ist.

## II. Auswirkungen auf den Markt für juristische Dienstleistungen

Die Kosten für Rechtsberatung beliefen sich in Deutschland im Jahr 2015 auf gut 23 Milliarden Euro (Statista 2015). Diesen Umsatz teilten sich gut 60.000 Kanzleien, wobei rund 45.000 Einzelunternehmen die weitaus größte Gruppe bildeten. Die traditionelle Rechtsberatung gleicht somit häufig eher einer Manufaktur als einem modernen Industrieunternehmen. Ob es künftig weiterhin so viele Kleinstkanzleien geben wird, ist fraglich. Mehrere Trends sogen nämlich dafür, dass sich der Wettbewerb unter Anwälten verschärfen wird.

### 1. Bundesweite Märkte durch das Internet

Dass potenzielle Mandanten bei der Suche nach einem guten Anwalt immer häufiger die Google-Suchergebnisliste der Empfehlung eines Freundes vorziehen, hat sich inzwischen herumgesprochen. War die Internetpräsenz der Anwälte anfangs als Visitenkarte für die lokale Mandantschaft gedacht, hat sie faktisch den Wettbewerb unter Anwälten bundesweit geöffnet. Es werden heutzutage überregional Preise und Leistungen verglichen und sich dann für das günstigste Angebot entschieden. Expertenportale wie „legalbase.de“ haben diesen Trend aufgegriffen. Preissetzung und Übersicht über die angebotene Leistung geben den Kunden Sicherheit, die normale Anwaltskanzleien so nicht bieten. Digitale Kommunikationsmittel wie E-Mail, Telekonferenzen etc. ermöglichen es, den bundesweit besten Anwalt für einen Fall zu beauftragen und das Mandat aus der Ferne abzuwickeln.

### 2. Rechtsberatung durch Legal Technology und Künstliche Intelligenz

Durch Legal Technology kann das kostengünstige, standardisierte Bearbeiten von Ansprüchen in hohen Fallzahlen ermöglicht werden. Anbieter wie „flightright.de“ ermitteln anhand von Online-Fragebögen den Streitgegenstand und bieten den Rechtsuchenden anschließend die Durchsetzung ihrer Ansprüche an. Am Ende bekommt der Verbraucher seine Entschädigung, abzüglich einer Provision. Bei Nichterfolg fallen für ihn keine Kosten an. Anders beim Anwalt, wo immer ein Kostenrisiko besteht. Dies hat zur Folge, dass künftig auch kleine Ansprüche mit Gegenstandswerten von unter 600 Euro, die in der Vergangenheit selten durchgesetzt wurden, durch diese Portale geltend gemacht werden. Dieser Effekt würde den Markt für Rechtsberatung ausweiten. In Deutschland liegen die Zahlen von Legal-Tech-Unternehmen noch im unteren zweistelligen Bereich, während in den USA bereits mehrere hundert Legal-Tech-Start-ups existieren (TAB 2017).

Das Forschungsgebiet der Künstlichen Intelligenz (KI), die sich damit beschäftigt, die menschliche Intelligenz auf Computern nachzuahmen, könnte Legal Technology zum endgültigen Durchbruch verhelfen. KI zeichnet sich dadurch aus, dass die Software mit jedem bearbeiteten Fall dazulernt und die Qualität der Antworten zunimmt. Während KI-Systeme Menschen bei nahezu allen Brettspielen längst überlegen sind, stellen sie auch immer häufiger bessere medizinische Diagnosen als Menschen (Lenzen-Schulte 2017). Die Rechtsberatung ähnelt der medizinischen Behandlung durch aus, gilt es doch auch hier die richtigen Fragen zu stellen, Schlüsse zu ziehen und Maßnahmen durchzuführen.

Im juristischen Bereich ist KI bereits in Form von Chatbots für jedermann zugänglich. Diese textbasierten Programme simulieren eine schriftliche Unterhaltung mit einem Menschen. Es wird eine Frage eingetippt und nach der Analyse der Schlagwörter antwortet der Chatbot unter Rückgriff auf eine Datenbank mit vorgefertigten Ausführungen. Bisher sind dies größtenteils automatisierte Erklärungen von Tatbestandsmerkmalen – sowohl zivilrechtlich als auch strafrechtlich. Auch strukturelle Arbeiten, wie die Erstellung eines Erbvertrages oder einer AGB, ließen sich von einer KI-Legal Software automatisiert durchführen. Wenn der Mandant unlogische oder offensichtlich falsche Daten eingibt, wird die KI dies, genau wie heute der menschliche Anwalt, kritisch hinterfragen. Vor allem in Bereichen, in denen eine hohe Anzahl relativ gleichgelagerter Fälle vorkommt und der Weg zum Anwalt meist aufgrund der Dauer oder der Kosten unterbleibt, werden Chatbots in naher Zukunft vermutlich eine bedeutende Rolle spielen.

Wenn die eine Rechtspartei Prozesse automatisiert, muss die Gegenseite wohl oder übel nachziehen. Für eine traditionelle Rechtsabteilung eines Unternehmens, sind Massenklagen solcher Onlinedienste kaum zu bewältigen. Die eingehenden Klagen sind schlüssig argumentiert, ohne Formfehler, mit unterschiedlichen Fristen verbunden und vor unterschiedlichen Gerichten anhängig. Um die Herausforderung der Massenklagen zu bewältigen, braucht es eine standardisierte Antwort und strukturiertes juristisches Projekt- und Prozessmanagement. Nur wenige Kanzleien und Unternehmen haben bereits dazu fähige Abteilungen aufgebaut.

Die Konsequenzen der Nutzung von Legal-Tech-Angeboten werden durchaus unterschiedlich bewertet. Durch die Digitalisierung schrumpfte das Wissensmonopol der Anwälte (Prognos 2013). Dies führt, wie oben bereits ausgeführt, insbesondere für kleinere Anwaltskanzleien zu einer sinkenden Rentabilität einfacher juristischer Standardgeschäfte. Prognosen zufolge könnten Computerprogramme künftig 30 bis 50 Prozent der heutigen Aufgaben von Junganwälten übernehmen (BCG 2016). In Anbetracht der dramatischen und exponentiellen Entwicklungen der KI erscheinen diese Zahlen schon mittelfristig als sehr konservativ bis naiv.

## III. Ist die digitale Transformation aufzuhalten?

Die Digitalisierung erfasst allmählich auch die lange gesetzlich geschützte Anwaltsbranche. Durch die Tätigkeit aus der Kanzlei heraus, arbeitete man überwiegend für ortsansässige Mandanten. Anwälte mussten bis zur Jahrtausendwende eine Zulassung bei einem bestimmten Gericht haben und durften keine Prozesse vor anderen Landgerichten führen. Die Kanzleipflicht in ihrer heutigen Form ist das Überbleibsel einer circa 140-jährigen Tradition von Lokalisierungspflichten für Rechtsanwälte. Die Aufhebung dieses Lokalisationsgebots eröffnete einen viel größeren Markt. Juristen verschanzten sich jedoch reflexartig hinter ihrem Beratungsmonopol und Marktzugangsbarrieren, um Ihre Arbeit vor Fremdeingriffen zu schützen.

Aber der „juristische Rat“ ist eine Dienstleistung, die aus verschiedenen Bestandteilen besteht und die nicht gänzlich von einem Anwalt durchgeführt werden müssen. Gerade große Unternehmensmandanten schauen sehr genau hin, ob sie nicht auch andere Dienstleister für Teilaufgaben finden. Diese alternativen Dienstleister kommen immer häufiger aus

dem Bereich der Legal Technology, wo Softwarelösungen oder IT-basierte Dienstleistungen für juristische Anwendungsfelder entwickelt werden. Aber auch die privaten Mandanten werden immer kritischer und erwarten auch bei der Rechtsberatung eine steigende Effizienz (Prognos 2013).

Auf viele Kanzleien wird somit der Druck zunehmen, auf Dauer konkurrenzfähig zu bleiben. Als menschlicher Anwalt im Massengeschäft oder bei einfachen Gestaltungen mit den Lösungen der Legal Tech Branche konkurrieren zu wollen, erscheint aussichtslos. Ein digitales Geschäftsmodell verursacht, wie oben beschrieben, nahezu keine Grenzkosten und kann somit jeden Preiskampf gewinnen. Lohndumping, wie es schon heute bei den Pauschalpreisen für Anwaltsprodukte auf den großen Mandantenvermittlungsportalen zu finden ist, scheint somit keine Lösung zu sein.

Mittelfristig könnten kostenlose Erstberatungen dazu führen, dass weniger potentielle Mandanten vom Gang zum Anwalt abgeschreckt werden und sich somit die Auftragslage bessern würde. Dadurch könnten mehr Fälle vor Gericht landen, wo das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) eine schützende Hand über die Anwaltschaft hält, indem sie die Höhe der Mindestgebühren gesetzlich vorschreibt. In diesem Szenario müssten die Gerichte technisch aufrüsten, um nicht in einer Prozessflut unterzugehen. Aber langfristig werden sich überhöhte Honorare, die einzig der Alimentierung einer Lobbygruppe dienen, gesellschaftlich nur schwer aufrecht halten lassen.

Eine Aufbruchsstimmung vermisst man aber vergeblich, obwohl 46 Prozent der Anwälte befürchten, dass ihnen Nicht-anwälte mit neuen Legal Tech Produkten für Verbraucher Konkurrenz machen und sie so aus typischem Anwaltsgeschäft verdrängt werden könnten (Soldan 2017). Andere Juristen sehen Legal Tech derzeit weniger als Bedrohung, sondern vielmehr als Mittel zur Bewältigung der durch die Digitalisierung insgesamt steigenden Komplexität (Bundesverband der Unternehmensjuristen 2016).

Die anwaltliche Profession wird sich mit dem extrem hohen Tempo der Digitalisierung anfreunden müssen. Denn unter Berücksichtigung der wachsenden technischen Innovationen schreitet auch der strukturelle Wandel des Berufsbildes voran. Juristen müssen sich fragen, welche Teilprozesse der juristischen Beratung sie immer noch besser als ein Algorithmus durchführen können und sich auf diese Tätigkeiten konzentrieren. Die Technologie ist da und wird dramatisch schnell besser. Was von der Technologie übernommen werden kann, wird mittelfristig auch von dieser übernommen. Vielleicht dauert der Transformationsprozess im Bereich der Rechtsberatung etwas länger als in anderen Branchen, da die Lobbygruppe der Anwälte aufgrund ihrer berufsbedingten Klagefreudigkeit ein unangenehmer Gegner der Politik ist.

Beschleunigt wird der Prozess der Transformation aber durch den juristischen Nachwuchs. Als Digital Natives sind sie es gewohnt, ihr Leben durch Software zu vereinfachen und sind Neuem gegenüber offen. Anstatt stundenlang Akten zu wälzen und ineffizient manuell zu recherchieren, ziehen sie einfache, effiziente und somit digitale Lösungen vor. Herausragende Absolventen werden dies einfordern und bei der Auswahl ihres zukünftigen Arbeitsplatzes gezielt darauf achten, wie digital und fortschrittlich eine Kanzlei ist. Zudem setzen sie andere Schwerpunkte, wenn es um das Thema Arbeit geht. Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf, Work-Life-Balance und Home-Office sind zentrale Wünsche der nachfolgenden Generation.

## Literatur

- **BCG (2016):** Boston Consulting Group, Bucerius Law School (2016): How Legal Technology Will Change the Business of Law. 1.1. (27.3.2017)
- **Bundesverband der Unternehmensjuristen (2016):** Digital Economy & Recht. Rechtliche Herausforderungen der digitalen Transformation und Auswirkungen der Digitalisierung auf die Rechtsabteilung. Frankfurt a. M.
- **Clasen, M., Müller, R.A.E. (2003):** Potenz-Gesetze im Web – auch im @garbereich. in: Budde, H.-J., Müller, R.A.E.; Birkner, U. (Hrsg): Berichte der Gesellschaft für Informatik in der Land-, Forst- und Ernährungswirtschaft, Referate der 24. GIL-Jahrestagung in Göttingen, Göttingen, S. 23–26.
- **Clasen, M., Wichelhaus, D. P. (2018):** Eine Branche im Umbruch – Ökonomische Aspekte der Digitalisierung im Gesundheitswesen. in: KU Gesundheitsmanagement, Heft 7, 2018, S. 56–58.
- **Lenzen-Schulte, Martina (2017):** Mit einem Mausklick zur Diagnose. in: Deutsches Ärzteblatt, Jg. 114, Heft 25, 23. Juni 2017, S. A1231–1232.
- **Prognos AG (2013):** Der Rechtsdienstleistungsmarkt 2030. Eine Zukunftsstudie für die deutsche Anwaltschaft. <https://anwaltverein.de/de/service/dav-zukunftsstudie>
- **Soldan (2017):** Soldan Institut, Berufsrechtsbarometer 2017, Auswirkungen von Legal Tech auf die Anwaltschaft.
- **Statista (2015):** <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/257434/umfrage/umsatz-der-rechtsberatungsunternehmen/>
- **TAB (2017):** TAB – Büro für Technikfolgenabschätzung beim Deutschen Bundestag, Legal Techs – algorithmische Rechtsberatung 2017



**Prof. Dr. Michael Clasen, Hannover**

Der Autor ist Inhaber der Professur Electronic Business an der Hochschule Hannover.

Leserreaktionen an [anwaltsblatt@anwaltverein.de](mailto:anwaltsblatt@anwaltverein.de).



**Marlon Moritz, Göttingen**

Der Autor ist Student an der Georg-August Universität Göttingen.

Leserreaktionen an [anwaltsblatt@anwaltverein.de](mailto:anwaltsblatt@anwaltverein.de).