

Legal Tech in letzter Instanz

Wuchermiete, Flugverspätung, Mogeldiesel: Für all diese Verbraucherprobleme bieten Tech-Dienstleister die Durchsetzung von Schadensersatz an. Dürfen die das? Wir haben Experten zum ersten BGH-Urteil in Sachen Berufsrecht und Legal Tech (Wenigermiete; Az. VIII ZR 285/18) auf ein Wort gebeten.

VON MARC CHMIELEWSKI UND MARTIN STRÖDER



INTERVIEW

„Die Anwälte müssten jetzt Sturm laufen“

JUVE: Was haben Sie gedacht, als der BGH seine Entscheidung verkündet hat?

Dr. Philipp Plog: Ich fand sie überraschend weitreichend. Der BGH hat einige vom Fall abgelöste Punkte geradezu apodiktisch verkündet: Die Inkassolizenz trägt bei allen Tätigkeiten, die im Zusammenhang mit der Forderungsdurchsetzung stehen. Die Presseerklärung liest sich so, als ob Legal Techs künftig umfassend beraten dürfen, wenn es ‚um Geld geht‘. Und Interessenkonflikte bei der Kombination von Forderungsdurchsetzung und deren Finanzierung sind nach Auffassung des BGH offenbar schon ausgeschlossen, wenn die Interessen von Legal Tech und Mandant „weitgehend“ dieselben sind – das klingt sehr großzügig.

Was bedeutet das für die Praxis?

Damit gibt es freie Bahn für alle möglichen Varianten von Erfolgshonoraren der Legal Techs. Sie können jetzt auch erstmals ausdrücklich als Rechtsberater auftreten, ohne sich um diesen Begriff herumzudrücken.

Ist das nicht nur eine Formalie?

Nein, es gab Klärungsbedarf bei der Frage, ob jenseits der eigentlichen Forderungsdurchsetzung eine Rechtsberatung außerhalb von Kanzleien möglich ist. Ich vermute, dass dahinter der Gedanke vom Zugang zum Recht steht. Der BGH ist offenbar überzeugt, dass der ‚Anzug von der Stange‘ in der Rechtsberatung eine gesellschaftliche Funktion erfüllt, die neben die besondere Expertise der Anwälte tritt.

Wie weitreichend ist die Entscheidung über den konkreten Streitfall Wenigermiete hinaus?

Es ist hartes Brot für die Anwaltskanzleien – denn anders als Legal Techs dürfen sie ihren Mandan-



Philipp Plog ist Wettbewerbsrechtler und Legal-Tech-Experte sowie Managing-Partner Deutschland bei Fieldfisher.

ten keine Erfolgshonorare anbieten, nach dem Motto: No win, no fee. Und sie dürfen Mandanten nicht die gerichtlichen Kostenrisiken abnehmen.

Vor allem Beklagtenvertreter im Dieselskandal dürften sich ärgern, dass hier für Legal Techs andere Regeln gelten...

Ja, es klingt nach einem Rückschlag für VW und andere im Dieselskandal. Das Unternehmen hatte argumentiert, dass die Stellung als Inkasso-Anbieter es Myright und anderen unmöglich macht, Forderungsdurchsetzung und Finanzierung zu kombinieren. Der BGH hat damit offenbar kein Problem. Auch wenn es in diesem Fall nicht um Diesel-Klagen geht, dürfte die Wertung übertragbar sein. Aber das werden wir erst genau wissen, wenn das 100-Seiten-Werk des BGH vorliegt, das

in der Verhandlung schon auf dem Tisch der Vorsitzenden Richterin lag.

Welches Signal sendet der BGH dem Gesetzgeber, der ja das Berufsrecht reformieren will?

Es müssen – offenbar auch nach Auffassung des BGH – die Bereiche geregelt werden, in denen es nicht um Forderungsdurchsetzung geht. Die Richter betonen, dass die Registrierung als Inkassodienstleister zur „Abwehr von Ansprüchen, zur Vertragsgestaltung und zu allgemeiner Rechtsberatung“ nicht berechtigt. Das ist ein Hinweis auf das Urteil des Landgerichts Köln im Fall ‚Smartlaw‘, einem Vertragsgenerator von Wolters Kluwer.

Das Landgericht befand derartige Generatoren für unzulässig.

Das Wenigermiete-Urteil des Bundesgerichtshofs sagt aber nichts darüber aus, ob dies zutrifft – die Frage ist sehr umstritten, und auch die Befürworter der Zulässigkeit von Dokumentengeneratoren, zu denen ich gehöre, haben sich zu keinem Zeitpunkt auf eine Inkassotätigkeit gestützt. Hier ist der Gesetzgeber gefordert, einen Tatbestand für nicht-anwaltliche Rechtsberatung zu schaffen, der den Bedürfnissen der Gesellschaft am Zugang zum Recht entspricht.

Ist es fair, dass Legal Techs Dinge dürfen, die Kanzleien nicht dürfen – zum Beispiel Erfolgshonorare anbieten?

BRAK und DAV müssten jetzt eigentlich Sturm laufen. Die Anwälte stehen am Scheideweg. Entweder sie schaffen die Fesseln ihres eigenen Vergütungsrechts ab – oder sie setzen umgekehrt die Versuche fort, den Legal-Tech-Unternehmen ihre Vorteile durch eine Reform des Rechtsdienstleistungsgesetzes zu entreißen.