

The Nature of the Legal Tech developing Firm

Jakob Knapp, LL.B./Jonas Kobler, B.Sc., Bonn*

A. Einleitung

Die Entwicklung und Implementierung von Legal-Tech-Anwendungen erfordert in erheblichem Maße interprofessionelle Zusammenarbeit, also die Zusammenarbeit von Berufsträger*innen unterschiedlicher Fachrichtungen.¹ Nach deutschem Recht war bis vor kurzem jedoch eine (gesellschaftliche) Verbindung zur gemeinsamen Berufsausübung nur zwischen rechtsanwaltsnahen Berufen möglich, vgl. §§ 59a Abs. 1 S. 1, 59e Abs. 1 S. 1 BRAO a. F. Mit einem kürzlich verabschiedeten Änderungsgesetz² sollen diese Regelungen mit dem Ziel der Erleichterung der interdisziplinären Zusammenarbeit aufgeweicht werden.³ Im Lichte der obigen Erfordernisse scheint das zwar auf den ersten Blick sinnvoll. Jedoch stellt sich unabhängig von der Frage nach der rechtlichen Gebotenheit⁴ diejenige Frage nach der ökonomischen Notwendigkeit. Ein Ländervergleich mit dem Vereinigten Königreich, wo eine Deregulierung schon vor einiger Zeit vorgenommen wurde,⁵ zeigt schließlich, dass am Markt wenig Nachfrage für eine interdisziplinäre Inhaberschaft zu bestehen scheint.⁶ In der Folge werden wir darlegen, dass es dafür ökonomisch gute Gründe gibt. Hierbei beziehen wir uns nur auf solche Legal-Tech-Anwendungen, die die Anwaltschaft bei ihrer Mandatsarbeit unterstützen.⁷

B. Klassische Ansätze

Die ökonomische Theorie des Rechts sowie die Neue Institutionenökonomik kennen im Ausgangspunkt zwei Mechanismen, um Projektvorhaben wie das hiesige zu koordinieren und zu realisieren.⁸ Die Kanzlei kann entweder an externe Anbieter*innen herantreten und diese mit der Entwicklung und Implementierung der Anwendung beauftragen. Die Kanzlei bzw. deren einzelne Anwält*innen sind dann bloße „Konsument*innen“ bzw. Nutzer*innen der fertigen Anwendung. In diesem Fall besteht ein klassischer (Austausch-)Vertrag zwischen autonomen Akteur*innen am Markt. Alternativ kann sie sich mit dem externen Anbieter oder besser gesagt mit dem dahinterstehenden interprofessionellen Team zusammen in einer Gesellschaft – ggf. mit geteilter Inhaberschaft – organisieren. Wie sich die Kanzlei entscheidet, hängt von den relativen Kosten der Alternativen ab.⁹

I. (Austausch-)Vertrag

Kosten, die mit der Umsetzung und Abwicklung von Vertragsinhalten einhergehen, werden gemeinhin unter dem Begriff der (Ex-post-)Transaktionskosten zusammengefasst. Ihre Höhe wird von der Fähigkeit der Parteien bestimmt, möglichst vollständige Verträge zu schreiben.¹⁰ Schon mit Blick auf den Vertragsgegenstand wird deutlich, dass ein vollständiger Vertrag kaum realisierbar sein dürfte. Denn bereits die Einordnung in einen der uns bekannten Vertragstypen fällt schwer, gerade weil der Output, insbesondere auch dessen Qualität, kaum bestimmbar und letztlich Ergebnis eines längere Zeit andauernden technischen Innovationsprozesses ist. Solche Prozesse sind grundsätzlich von den Anstrengungen beider Parteien sowie weiteren externen Faktoren (Qualität der Daten, die zur Entwicklung sowie anschließenden Nutzung der Legal-Tech-Anwendung benötigt werden, etc.) abhängig, damit außerordentlich komplex und nur schwierig in Gänze

* Die Autoren studieren Rechtswissenschaft an der Universität Bonn.

¹ Vgl. *Armour/Sako*, 7(1) JPO 2020, 27 (34).

² BR-Drs. 519/21.

³ BT-Drs. 19/27670 S. 1 f., vgl. dazu § 59c Abs. 1 Nr. 4 BRAO-RegE.

⁴ Vgl. BVerfGE 141, 82 zur Sozietätsfähigkeit von Apotheker*innen und Ärzt*innen.

⁵ Vgl. § 89 i.V.m. Schedule 13 Legal Services Act 2007.

⁶ Vgl. auch *Armour/Parnham/Sako*, *Augmented Lawyering*, ecgi Law Working Paper N° 558/2020, Dezember 2020, S. 59 f., abrufbar unter: https://ecgi.global/sites/default/files/working_papers/documents/armourparnhamsakofinal.pdf; sowie das von der *Solicitors Regulation Authority* geführte Register, abrufbar unter: <https://www.sra.org.uk/solicitors/firm-based-authorisation/abs/abs-search>.

⁷ Damit legen wir der folgenden Ausarbeitung das Begriffsverständnis von *Armour/Parnham/Sako* (s. Fn. 6), S. 18 ff. zu Grunde; eine Einteilung von Legal-Tech-Anwendungen nach Anwendergruppe und Funktion favorisierend *Podmogilnij/Timmermann*, *AnwBl Online* 2019, 436, 437 f. (443), abrufbar unter: <https://anwaltsblatt.anwaltverein.de/files/anwaltsblatt.de/anwaltsblatt-online/2019-436.pdf>.

⁸ Prominent wurde diese Gegenüberstellung wohl spätestens mit *Coase* („*The Nature of the Firm*“), 16(4) *Economica* 1937, 386 ff.

⁹ Grundlegend dazu *Coase*, 16(4) *Economica* 1937, 386, 390 f., 394 f.

¹⁰ *Hart/Moore*, 56(4) *Econometrica* 1988, 755-785; im Endeffekt ist die Möglichkeit zum Verfassen vollständiger Verträge ihrerseits abhängig von („ex ante“) Transaktionskosten, entscheidet man sich aber für den unvollständigen Vertrag, so ersetzt man diese durch „ex post“ Transaktionskosten.

in einem Vertrag zu erfassen.¹¹ Weicht ein Zwischen- oder das Endergebnis von den Vorstellungen einer der Parteien ab oder stellen sich Kosten im Nachhinein als zu niedrig kalkuliert heraus, besteht schnell das Bedürfnis nach Nachverhandlungen. Hierbei ist immer diejenige Partei im Hintertreffen, die bereits vertragsspezifische Investitionen getätigt hat. Sie kann dann von der anderen Partei „über den Tisch gezogen werden“. ¹² Besonderheit des hier betrachteten Investitionsprozesses ist aber, dass über alle Stadien hinweg vertragsspezifische Leistungen beider Parteien benötigt werden (agiler Prozess).¹³ Allerdings sind auch andere Abhängigkeitsfaktoren denkbar, die die Verhandlungsmacht zugunsten einer Partei verschieben. So ermöglichen die von uns betrachteten Legal-Tech-Anwendungen Effizienzgewinne auf Kanzleiseite.¹⁴ Eine solche Möglichkeit vor Augen, üben insbesondere große Mandant*innen zunehmend Kostendruck auf die Kanzleien aus.¹⁵ Der Wettbewerbsdruck induziert damit zunehmend eine gewisse Abhängigkeit der Kanzlei von solchen Legal-Tech-Anwendungen.¹⁶

II. Gesellschaft

Um dem Problem unvollständiger Verträge zu entgehen, können alternativ einer Partei Entscheidungsbefugnisse (sog. Property Rights) eingeräumt werden.¹⁷ Dies kann insbesondere auch dadurch geschehen, dass sich beide Akteurinnen in einer Gesellschaft organisieren. Die Entscheidungsmacht liegt dann bei der Gesellschaft. Wesentlicher Faktor für die in einem solchen Falle anfallenden Kosten (sog. Hierarchiekosten) ist die Organisation der Inhaberschaft.

Wir stellen zunächst fest, dass Anwält*innen in einem gewissen Umfang an der Inhaberschaft beteiligt sein müssen. Das juristische Humankapital kann schließlich nicht

mit klaren Dispositionsrechten assoziiert werden.¹⁸ Es erfordert vielmehr einen internen Mechanismus, um eine stabile Gesellschaft zu halten, da Anwält*innen unter Mitnahme ihres impliziten und relationalen Wissens – und unter Umständen auch Mandant*innen – abwandern können.¹⁹ Hier wird die Partnerschaftsstruktur als natürliche Lösung angesehen,²⁰ in der die jungen Associates über einen Beförderungswettbewerb die Möglichkeit haben, (Equity-)Partner*innen zu werden.²¹ Eine solche (Teil-)Inhaberschaft der Anwält*innen hemmt aber Entscheidungen zugunsten technologischer Innovationen. Die strategische Entscheidungsfindung vollziehen entweder alle Partner*innen konsensorientiert oder sie wird an ein kleineres Managementteam delegiert.²² Die Konsentscheidung birgt dabei den Nachteil, dass sich die Entscheidungsfindung insgesamt verlangsamt und zusätzlich Kosten induziert. Schließlich müssten die Partner*innen ansonsten abrechenbare Zeit aufwenden, um sich mit der Thematik auseinanderzusetzen, wobei die Kosten mit der Komplexität der Materie steigen.²³ Die Entwicklung und Implementierung von Legal-Tech-Anwendungen zeichnet sich gerade durch eine besonders hohe Komplexität aus, da sie einer einheitlichen Governance-Struktur zur Erhebung und Nutzung von Daten bedarf und technische Systeme regelmäßig praxisgruppenübergreifend integriert werden müssen.²⁴ Hinderlich wären hingegen unkoordinierte, punktuelle Lösungen in den einzelnen Praxisgruppen.²⁵ Eine möglicherweise geteilte Inhaberschaft, aufgrund derer zwar das benötigte Fachwissen zur Bewältigung der komplexen Entscheidungen im Entscheidungsgremium vorhanden wäre, würde letztlich aber nur zu einer Verlagerung der Kosten führen. Im Ergebnis würde schließlich die relative Homogenität der rein anwaltlichen Inhaber*innen gebrochen. Die unterschiedlichen Professionen und damit verbundene Werte und Interessen könnten dann zu Konflikten bei strategischen Entscheidungen führen und die allgemeine Bereitschaft zur Kooperation verringern.²⁶

Auch die Delegation der Entscheidungsbefugnis an ein kleines Managementteam induziert ihrerseits Kosten, da die übrigen Partner*innen sicherstellen werden, dass das

¹¹ Zur Eigenart von und zum Umgang mit Innovationsprozessen in der ökonomischen Vertrags- und Firmentheorie umfassend *Jennejohn*, 14(1) Stanf. j. law bus. finance. 2008, 83–150.

¹² Es besteht dann ein sog. *Hold-up*-Problem, für eine Einführung vgl. *Balkenberg/Kaplan/Miller*, A simple economic teaching experiment on the hold-up problem, 2010, abrufbar unter: https://mpr.aub.unimuenchen.de/24772/1/MPRA_paper_24772.pdf.

¹³ Für einen Überblick über die verschiedenen Entwicklungsstadien der hier betrachteten Anwendungen und den dazu korrespondierenden Arbeitsschritten der Parteien vgl. *Armour/Sako*, 7(1) JPO 2020, 27 (31).

¹⁴ Vgl. *Kind u. a.*, TAB: Legal Tech – Potenziale und Wirkungen, Juni 2019, S. 51, abrufbar unter: <https://www.tab-beim-bundestag.de/de/pdf/publikationen/berichte/TAB-Arbeitsbericht-ab185.pdf>; *Armour/Parnham/Sako* (s. Fn. 6), S. 18.

¹⁵ *Kind u. a.* (s. Fn. 14), S. 45; *Wagner*, Legal Tech und Legal Robots, 2. Aufl. 2020, S. 80; *Hellwig/Ewer* sprechen gar von einer Voraussetzung für die Mandatserteilung, NJW 2020, 1783 (1783).

¹⁶ Anwaltliche Tätigkeit (juristische Beratung) und Legal-Tech-Anwendungen verhalten sich also faktisch zunehmend komplementär zueinander.

¹⁷ Solche befugen die Partei grds. dazu, Vertragslücken einseitig zu schließen, soweit diese sichtbar werden, vgl. *Hart/Moore*, 56(4) *Econometrica* 1988, 755 ff.

¹⁸ *Rebitzer/Taylor*, 25(2) JOLE 2007, 201 (203).

¹⁹ Vgl. *Empson/Greenwood*, 24(6) *Organ. Stud.* 2003, 909 (916).

²⁰ Zu diesem Ergebnis kommen auch *Empson/Greenwood* über eine breitere Analyse, auch unter Hinzuziehung anderer Theorien, wie etwa der *Agency Theory*, 24(6) *Organ. Stud.* 2003, 909.

²¹ Genauerer zu dem Verfahren und den Änderungen der letzten Jahrzehnte ist zu finden in *Galanter/Henderson*, The Elastic Tournament: The Second Transformation of the Big Law Firm, 2008, Articles by Maurer Faculty, 117, S. 1874 f., abrufbar unter: <https://www.repository.law.indiana.edu/facpub/117>.

²² Vgl. *Empson/Greenwood*, 24(6) *Organ. Stud.* 2003, 909 (922).

²³ *Empson/Greenwood*, 24(6) *Organ. Stud.* 2003, 909 (922).

²⁴ Vgl. *Armour/Parnham/Sako* (s. Fn. 6), S. 36.

²⁵ Das stellen *Armour/Parnham/Sako* (s. Fn. 6), S. 36 in Interviews mit Kanzleien fest.

²⁶ *Empson/Greenwood*, 24(6) *Organ. Stud.* 2003, 909 (923); allgemein dazu *Hansmann*, The ownership of Enterprise, 1996, 75 f.

Management-Team auch in ihrem Interesse handelt.²⁷ Besonders hervorzuheben ist hierbei, dass es sich bei Legal-Tech-Anwendungen um umfassende und auch tief in die Geschäftsabläufe eingreifende Innovationen handelt. Einzelne Partner*innen haben demnach ein hohes Interesse, die getroffenen Entscheidungen zu überwachen. Weiterhin könnte die Inhaberschaft von Anwalt*innen gegebenenfalls gemeinsam mit anderen Freiberufler*innen Schwierigkeiten bei der Kapitalaufbringung induzieren.²⁸ Sie sind schließlich bereits mit ihrem Humankapital vollständig investiert, wodurch sie sich beim Rückgriff auf eigenes Kapital zur Finanzierung im Zuge gesteigerten Risikos zurückhaltender verhalten. Außerdem wird durch die zusätzliche, möglicherweise ungleichmäßige Investition einzelner die relative Homogenität der Inhaber*innen weiter gestört.²⁹ Nachdem das anwaltliche Berufsrecht externe Investor*innen als Inhaber*innen verbietet und auch weiterhin verbieten soll, bleibt so bloß die Möglichkeit zur Finanzierung über Fremdkapital. Aufgrund des damit finanzierten unternehmensspezifischen Projektes³⁰ dürfte dieses aber mit höheren Kosten belastet sein.³¹ Eine empirische Untersuchung ergab jedoch zuletzt, dass sich zumindest Großkanzleien keinen Problemen bei der Beschaffung auch von größeren Summen Fremdkapital gegenüber sahen.³²

normatives Leitbild ausgerufen.³⁷ Damit scheint es an der ökonomischen Notwendigkeit der eingangs dargestellten Neuregelung zu fehlen. Natürlich sind die hiesigen Ausführungen keinesfalls abschließend und es bedarf weitergehender, insbesondere auch empirischer Untersuchungen.

C. Ergebnis: Kollaboration

Beide hier betrachteten klassischen Koordinierungsmechanismen (Urtypen) gehen mit nicht zu vernachlässigen Kosten bei Entwicklung und Implementierung von Legal-Tech-Anwendungen einher. Unseres Erachtens ist deshalb auf eine hybride Mischform zurückzugreifen, nämlich Kollaboration³³. Solche strategischen Allianzen werden immer dann geschlossen, soweit (human-)³⁴kapitalintensive technische Innovationen vorangetrieben werden sollen.³⁵ Dass wir mit dieser Prognose zumindest nicht ganz falsch liegen, zeigen einige „Kollaborationsräume“ und „Innovationslabore“, die sich in der Praxis herausgebildet haben.³⁶ Vereinzelt wird Kollaboration gar als

²⁷ Sog. *Interne Agency-Kosten*, vgl. *Empson/Greenwood*, 24(6) *Organ. Stud.* 2003, 909 (922).

²⁸ Zum Problem vgl. *Hadfield*, 38 *Int. Rev. Law Econ.* 2014, 43 (55).

²⁹ *Hansmann* (s. Fn. 26), S. 76.

³⁰ Legal-Tech-Anwendungen basierend auf kanzleiinternen Daten, angepasst an kanzleispezifische Bedürfnisse.

³¹ *Hansmann* (s. Fn. 26), S. 75 f.

³² *Armour/Parnham/Sako* (s. Fn. 6), S. 8, 41; relativierend auch *Hansmann* (s. Fn. 26), S. 76 f.

³³ Zu Begriff und Ausprägungen vgl. *Oxley*, 13(2) *J. Law Econ. Organ.* 1997, 387 ff.

³⁴ Die Bedeutung von Kollaborationen in der Wissensgesellschaft hervorhebend *Grant/Baden-Fuller*, 41(1) *J. Manag. Stud.*, 2004, 61 ff.

³⁵ Vgl. *Jennejohn*, 14(1) *Stanf. j. law bus. financ.* 2008, 83 ff.

³⁶ Vgl. dazu *Wagner* (s. Fn. 15), S. 82.

³⁷ *Schindler*, *LIQUID LEGAL Manifesto: Changing the State of Aggregation in Legal*, in *Jacob/Schindler/Strathausen, Liquid Legal*, 2017, S. 438, 454 („2.4 Collaboration Is the New Paradigm!“, „...in the spirit of Collaboration...“); *Wagner* (s. Fn. 15), S. 123 („Credo der Legal Tech Community“).