1 Einleitung 1

2 Historischer Einstieg 3
2.1 LegalTech in Startups und Unternehmen 4
2.2 LegalTech in Kanzleien 5

3 Schlüsselrolle der LegalTech-Unternehmen 7
3.1 LegalTech-Unternehmen – eine Gefahr für die Anwaltschaft? ... 8
3.2 LegalTech-Unternehmen als Gatekeeper für Verbraucherrechte ... 9
3.3 Zusammenwirken von Anwaltschaft und LegalTech-Unternehmen 10

4 Der LegalTech-Markt 11
4.1 Geltendmachung von Verbraucherrechten 11
4.1.1 Geltendmachung von Verbraucherrechten durch den Kauf und die Abtretung der Ansprüche (Consumer Claims Purchasing) 12
4.1.2 Zusammenarbeit der LegalTech-Unternehmen mit Partnerkanzleien 13
4.1.3 LegalTech-Unternehmen als Inkassodienstleister 14
4.2 Rechtsichere Verträge & Dokumente für Vebraucher:innen 15
4.3 LegalTech-Unternehmen zur Vereinfachung von Rechtsarbeiten 16
4.3.1 Legal Process Outscourcing 16
4.3.2 Softwareanbieter 17
4.4 Marktplätze für Anwaltsleistungen 17

5 LegalTech für den Staat 19
5.1 Staatliche Mitwirkung an LegalTech-Unternehmen 19
5.2 LegalTech in der Judikative 20
5.2.1 Fortschritte verschiedener Länder im Überblick 21
5.2.2 Online-Streitbeilegung durch Unternehmen 23
5.2.3 Rechtliche Hürden für die Automatisierung der deutschen Justiz 23
5.2.4 „Robot Judges" – ein Blick nach Estland 25
5.2.5 Technische Grenzen von LegalTech in der Judikative 28
5.2.6 Aktuelle Einsatzmöglichkeiten in der Justiz 28
5.2.7 Digitalisierungsansätze für die Zukunft – deutsche „robot judges"? 30

6 Hindernisse für LegalTech 33
6.1 Hindernisse für Kanzleien 34
6.2 Hindernisse für LegalTech-Unternehmen 35

7 Investitionen in LegalTech 37
7.1 Bewertung des Geschäftsmodells für Investoren 38
7.1.1 Echte B2C-Geschäftsmodelle 38
7.1.2 Unechte B2C-Geschäftsmodelle 38
7.1.3 Echte B2B-Geschäftsmodelle 39
7.2 Due Diligence bei Investitionen in LegalTech 39
7.3 Skalierung und Exit bei Investitionen in LegalTech 40

8 Ausblick auf die Zukunft von LegalTech 41

Literatur 45