

Inhaltsverzeichnis

Einleitung

I. Problemstellung und Zielsetzung	11
II. Aufbau der Arbeit	12

1. Teil. Der Rechtsdienstleistungsmarkt und seine Akteure: Status Quo

A. Der deutsche Rechtsdienstleistungsmarkt im Überblick	15
1. Qualitative Betrachtung	15
2. Quantitative Betrachtung	17
B. Selbständige Rechtsdienstleister	18
I. Rechtsanwälte als Allgemeinanbieter	18
1. Grundlagen	18
2. Gesamtmarkt	20
3. Binnendifferenzierung	21
a) Organisationsform und Marktanteile	21
b) Spezialisierung und Fachanwaltschaft	22
II. Spezialanbieter	22
1. Notare	22
2. Patentanwälte	23
3. Steuerberater	24
4. Wirtschaftsprüfer	24
5. Sonstige	25
III. Juristische Annexdienstleister	26
1. Grundlagen	27
2. Beispiele	27
C. Nichtselbständige Rechtsdienstleister	28
I. Unternehmensjuristen	28
1. Überblick	28
2. Juristen in Rechtsabteilungen	29
3. Syndikusrechtsanwälte	31
II. Wirtschaftsjuristen	32
1. Merkmale von Wirtschaftsjuristen	33
a) Einleitung	33
b) Ausbildung	34
c) Eigenart	35
2. Berufs- und Arbeitsmarkt	35
3. Wirtschaftsjuristen als selbständige Rechtsdienstleister	37

2. Teil. Die Treiber (und Bremser) des Wandels

I.	Überblick	39
1.	Aufgabenstellung	39
2.	Systematik	40
3.	Einflüsse des Makro-Umfelds	41
4.	Sonstige Einflussfaktoren	42
II.	Entwicklung des Rechts und der Rechtspraxis	43
1.	Einleitung	43
2.	Wichtige Trends	44
3.	Relevanz für Wirtschaftsjuristen	46
III.	(De-)Regulierung	47
1.	Problemstellung	47
a)	Gründe für eine Regulierung	48
b)	Wirkung der Regulierung	49
c)	Notwendigkeit der Differenzierung	50
2.	Ansatzpunkte für regulatorische Eingriffe	51
3.	Relevanz für Wirtschaftsjuristen	54
IV.	(Digital)Technologischer Fortschritt	55
1.	Einleitung	55
2.	Technologische Aspekte	56
a)	Digitalisierung, Computerisierung und Vernetzung	56
b)	Programmierung und Automatisierung	57
c)	Künstliche Intelligenz und Roboterisierung	57
3.	Implikationen	58
4.	Relevanz für Wirtschaftsjuristen	59
V.	Marktlogik und Managementkonzepte	60
1.	Einleitung	60
2.	Wesentliche Merkmale	61
3.	Relevanz für Wirtschaftsjuristen	64

3. Teil. Auswirkungen auf den Markt für Rechtsdienstleistungen

I.	Kunden und ihr Nachfrageverhalten	65
1.	Einleitung	65
2.	Verbraucher als Nachfrager	67
a)	Überblick	67
b)	Zugang zu Rechtsdienstleistungen bzw. zur Justiz	68
c)	„Self-lawyering“	69
d)	„Alternative Lawyering“	71
e)	Produkttrends	72
3.	Unternehmen als Nachfrager	72
a)	Überblick	72
b)	Forderndes Nachfrageverhalten	73
c)	In- und Outsourcing	74

II. Dienstleister und ihre Angebote	75
1. Einleitung	75
2. Neue Dienstleistungen	75
a) Dekomposition und Rekombination juristischer Dienstleistungen	76
b) Technologieinduzierte Angebote	77
c) Nichtjuristische Dienstleistungen	80
3. Neue Anbieter	81
a) Nichtjuristen	81
b) Neue Juristen	82
4. Neue Vertriebsmodelle	82
a) Überblick	82
b) Trends	83
5. Neue Sourcing-Modelle	85
a) Einleitung	85
b) Einkaufbare Dienstleistungen	85
c) Sourcing-Formen	86
6. Neue interne Arbeitsorganisation	87
a) Einleitung	87
b) Personal	87
c) Prozesse	88
d) Strukturen	89
7. Neue Personalprofile	89
a) Einleitung	89
b) Zukünftige Juristentypen	90
c) Neue „Mischjuristen“	91
III. Wirtschaftsjuristen	93
1. Einleitung	93
2. Chancen	93
3. Risiken	96

4. Teil. RDG und neue Geschäftsmodelle für Wirtschaftsjuristen

I. Grundlagen	97
1. Grundsystematik	98
a) Überblick	98
b) Ziele	99
2. Art der Rechtsdienstleistung	100
3. Art der Leistungserbringung	104
II. Juristenleihe und -vermittlung	107
1. Geschäftsmodelle	108
2. Juristenleihe	108
3. Juristenvermittlung	108
III. Vorgefertigte Rechtsinformation und -orientierung sowie Standard-problemlösungen	109
1. Geschäftsmodelle	109

2. Produktvertrieb und RDG	111
3. Auswirkungen des Software-Einsatzes	113
a) Einleitung	114
b) Software-Einsatz und RDG	115
c) Rechtspolitische Betrachtung	116
IV. Präventivberatung für Unternehmen	118
1. Geschäftsmodelle	118
2. Primär juristische Dienstleistungen	119
3. Sekundär juristische Dienstleistungen	119
a) Problemstellung	119
b) Rechtsdienstleistung?	120
c) Hauptleistung?	122
V. LPO-Dienstleistungen	124
1. Geschäftsmodelle und rechtliche Eingrenzung	124
2. Non-legal Outsourcing	125
3. Legal Outsourcing	127
VI. Generalunternehmertätigkeit	129
1. Geschäftsmodell	129
2. Rechtliche Bewertung	129
VII. (Digitale) Rechtsdienstleistungen aus dem Ausland	130
1. Geschäftsmodelle	130
2. Grundsätzliche Reichweite des RDG	131
3. Reichweite bei digitalen Rechtsdienstleistungen	132
a) Allgemeines	132
b) Auswirkung des TMG	133

5. Teil. Perspektivische Gesamtbetrachtung

A. Wirtschaftsjuristen als Gewinner der Marktveränderungen?

I. Zukunft der Juristenberufe	137
1. Der zukünftige Rechtsdienstleistungsmarkt	138
a) Überblick	138
b) Wesentliche Merkmale	139
2. Vielfalt juristischer Berufe	140
3. Anforderungen an zukünftige Juristen	141
a) Einleitung	141
b) Fachliche Spezialisierung	142
c) Interdisziplinäre, insbesondere wirtschaftsbezogene Kompetenzen	142
d) Technologische Kompetenz	143
e) Problemlösungsfähigkeit	144
f) Schlüsselqualifikationen	144
4. Typologisierung	145
a) „Nur-Juristen“ und „Auch-Juristen“	145
b) Weitere Differenzierung	146

II. Wirtschaftsjuristen in der zukünftigen Juristenwelt	147
1. Übereinstimmung mit Anforderungsprofilen	148
2. Beseitigung rechtlicher Einschränkungen	149
a) Problemstellung	149
b) Liberalisierungsmodell	150
c) Wirtschaftspolitische Argumente	152
d) Rechtspolitische Argumente	156
3. Wirtschaftsjuristen und Unternehmensjuristen	160
a) Überblick	160
b) Bedeutung des Rechtsanwaltsstatus	161
4. Wirtschaftsjuristen als neue Profession?	165

B. Auswirkungen auf die Juristenausbildung

I. Gesamtsystem	167
1. Bedeutung der Fragestellung	167
2. Ansatzpunkte für Veränderungen	169
a) Neue Ziele, Inhalte und Strukturen	169
b) Systematisierung	171
II. Wirtschaftsjuristische Studiengänge	173
1. Stärken	173
2. Schwächen	174
III. Verlagerung von der Volljuristen- zur Wirtschaftsjuristenausbildung?	175
1. Problemstellung und These	175
2. Argumente	177
a) Einleitung	177
b) Argumente zugunsten einer Verlagerung	177
c) Argumente gegen eine Verlagerung	180
Nachwort	185
Quellenverzeichnis	187