

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 Verbraucher:innen	15
4.3	LegalTech-Unternehmen zur Vereinfachung von Rechtsarbeiten	16
4.3.1	Legal Process Outsourcing	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