

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