

Protokoll

Klausurtagung des Gesamtvorstands vom 29./30. Oktober 2021

Erster Tag

Ort: Paulinenhof, Seminarhotel in Bad Belzig

Beginn: 10:03 Uhr

Ende: 18:07 Uhr

Pause: 13:10 Uhr – 15:21 Uhr

Anwesend:

Herr Dr. Mollnau
Frau Dr. Hofmann
Frau Eyser
Herr Isparta
Herr Plassmann

Frau Bansemer

Frau Blum

Herr Dr. Creutz

Herr Feske

Frau Franzkowiak ab 11:11 Uhr

Frau Groos ab 17:17 Uhr

Herr Hizarci ab 11:03 Uhr

Herr Holz

Herr Dr. Klugmann

Frau Dr. Kraus ab 10:55 – 13:10 Uhr und ab 15:49 Uhr

Frau Kunze

Herr Dr. Munding

Herr Schneider

Herr Söker

Herr Dr. Steiner

Frau Stern

Herr Ülkekul ab 10:03 Uhr – 13:10 Uhr und ab 15:25 Uhr

Herr Wiemer

Frau Pietrusky

Herr Schick

Herr Dr. Linde

Entschuldigt nicht erschienen sind die Vorstandsmitglieder Herr Fink, Frau Grether-Schliebs, Herr Dr. Middel, Herr Samimi, Frau Silbermann, Frau Wirges (nahm an der Abendveranstaltung teil).

TOP 1

Legal Tech – tatsächliche Entwicklung auf dem Rechtsberatungsmarkt und Rolle der Rechtsanwaltskammern

Der Präsident stellt den Referenten, Rechtsanwalt Markus Hartung, vor.

Rechtsanwalt Hartung beschreibt zunächst die tatsächliche Entwicklung auf dem Rechtsberatungsmarkt. Als der Deutsche Anwaltverein im Jahr 2013 seine Prognosestudie über die Anwaltschaft im Jahr 2030 veröffentlicht habe, sei die Technik noch längst nicht so ein großes Thema wie heute gewesen. Dies habe sich in der Zwischenzeit stark geändert. Schon 2014 habe es Berichte über die Möglichkeit gegeben, anwaltliche oder juristische Tätigkeiten durch Software zu ersetzen. Die Zahl der Daten sei in der Zwischenzeit erheblich gestiegen und die künstliche Intelligenz sei in der Lage, quasi autonom mit Hilfe statistischer Methoden in einem gewissen Umfang Maßnahmen vorzuschlagen. Die Bedeutung von Social Media habe ein ganz anderes Klima als früher geschaffen. In der Zwischenzeit kämen Computer und Law zusammen. Die Automatisierungssoftware der Kanzlei Bryter (No-Code-Software) sei am Markt inzwischen mit 400 Mio. Dollar bewertet. Die Bundesrechtsanwaltskammer konzentriere sich zu wenig darauf, der Anwaltschaft Hilfestellung und Hinweise zu geben, wie man mit der Legal-Tech-Entwicklung umgehen könne. Dagegen werde in einzelnen Bundesstaaten der USA der Rechtsberatungsmarkt probeweise zwei Jahre lang geöffnet, um herauszufinden, ob sich bei der Zulassung von Rechtsberatern unterhalb der Anwaltschaft die Gefahren tatsächlich realisierten.

Bei der digitalen Transformation sei weniger der Inhalt, sondern die Plattform wichtig. Eine Paralleljustiz finde in der Zwischenzeit über die großen Konfliktlösungsmechanismen bei ebay, Amazon etc. statt, weil dies dem Verbraucher einen einfachen Zugang biete, was das staatliche Rechtssystem nicht bieten könne. Dies stelle auch einen Grund für den Rückgang der Eingangszahlen bei den Gerichten dar. Die nichtanwaltlichen Legal-Tech-Plattformen böten in der Form der Inkassoanbieter ein niedrighschwelliges Angebot für Verbraucher, die zu Lasten einer hohen Kostenbeteiligung im Erfolgsfall die Garantie böten, im Misserfolgsfall keine Gebühren tragen zu müssen. Auch die Rechtsschutzversicherungen versuchten, auf diesem Weg ihren Marktanteil zu vergrößern. Daneben gebe es zahlreiche DIY- („Do It Yourself“) Angebote. Eine Reihe von Legal Tech Kanzleien habe in der Zwischenzeit ihr Dienstleistungsangebot geändert. Schließlich gebe es noch Legal Tech Unternehmen, die zusammen mit spezialisierten Kanzleien kooperierten.

Wenn berufsrechtlich hierauf nur mit Verboten reagiert werde, würden sich die Verbraucherinnen und Verbraucher einen Umweg suchen. Der BGH, der im Jahr 2016 den Rechtsdienstleistungsbegriff im RDG noch sehr weit ausgelegt habe, habe durch die Rechtsprechung seit Lexfox I diese Anforderungen in der Zwischenzeit „zerschossen“.

Was dies für die künftige Arbeit der Rechtsanwaltskammern bedeute? Der Level der Digitalisierung in den Kammern sei gering und nicht ausreichend, allerdings sei die Einführung des besonderen elektronischen Anwaltspostfaches zu loben. Die Aufsicht durch die Rechtsanwaltskammern müsse effektiver und auch unter Einsatz ausreichender Sanktionen durchgeführt werden. Die BRAK dürfe nicht dabei stehenbleiben, sich aus der Diskussion herauszunehmen. Die Anwaltschaft brauche in dieser Transformation Hilfe, z. B. über Real-Labore unter der Aufsicht der Rechtsanwaltskammern. Die Anwaltschaft brauche gute Ideen und Hilfe bei der Umsetzung. Außerdem, so sein weiterer Vorschlag, könnten die Rechtsanwaltskammern innovationsbereite Rechtsanwälte wie eine Landesbank unterstützen. Die Kammern müssten neu denken, um auf die neue Marktsituation zu reagieren.

Der Referent schließt seinen Vortrag mit den folgenden vier Thesen:

- „1. Was durch Software/Technologie erledigt werden kann, wird durch Software/Technologie erledigt werden – auch wenn das Ergebnis zunächst schlechter ist.
2. LegalTech ersetzt nur die Arbeit, für die man ohnehin keine Anwälte braucht(e)
3. Anwaltskanzleien verlieren ihre Mandanten nicht an Legal Tech Unternehmen, sondern an eine bessere Anwaltskanzlei.
4. „The competitor that kills you doesn't look like you“ (Richard Susskind)

Der Vortrag des Referenten wird vom Vorstand positiv aufgenommen.

Ein Vorstandsmitglied bedauert, dass sich die BRAK mit ihrer Haltung gegen das Erfolgshonorar der Zukunft versperre. Der Schatzmeister weist daraufhin, dass nicht nur die BRAK, sondern auch die RAK Berlin gefordert sei und auf die veränderten Anfragen reagieren müsse. Ein weiteres Vorstandsmitglied erklärt, dass sich die Anwaltschaft durch höherwertige und teurere Leistungen von den Legal-Tech-Unternehmen unterscheide. Ein anderes Vorstandsmitglied betont, dass bestimmte anwaltliche Werte wie finanzielle Unabhängigkeit und Verschwiegenheit in den Hintergrund träten und von der Anwaltschaft effektiver hervorgehoben werden müssten. Dagegen berichtet der Präsident, dass viele Verbraucherinnen und Verbraucher beispielsweise auf die Verschwiegenheit wenig Wert legten. Eine Vizepräsidentin hebt hervor, dass viele Mandantinnen und Mandanten allerdings nicht wüssten, worauf sie bei der Nutzung einer Legal Tech Plattform verzichten würden. Ein Vorstandsmitglied berichtet, dass in ihrer Kanzlei viele Mandanten im Arbeitsrecht persönlich beraten werden wollten, was von einer Software nicht geleistet werden könne. Die weitere Vizepräsidentin bestätigt dies für das Sozialrecht und hebt hervor, dass Mandanten auch gut vertreten werden wollten, wenn sie nicht gewännen. Sie spricht sich gegen eine weitere Liberalisierung aus, erkennt zugleich an, dass es Bereiche gebe, in denen die Anwaltschaft in Zukunft keine Bedeutung mehr haben werde. Einzelne Vorstandsmitglieder erklären, es sei kein Fehler gewesen, dass die RAK Berlin zur Klärung der Rechtslage gegen ein Legal-Tech-Unternehmen gerichtlich vorgegangen sei.

Ein Vorstandsmitglied legt dar, dass sie Legal Tech nur als ein Werkzeug betrachte, viele ihrer Mandanten mit Prominentenstatus aber Wert auf eine Anwältin oder einen Anwalt legten, die oder der sich als „Ritter(in)“ mit breiten Schultern und unter Wahrung der berufsrechtlichen Tugenden für sie einsetze. Zugleich müsse der Anwalt als Dolmetscher und mit emotionaler Führung auftreten. Ein Vorstandsmitglied erwidert, dass die bestehenden Mandate möglicherweise erhalten bleiben könnten, viele neue mögliche Mandantinnen und Mandanten aber wenige Interesse an der „Rittereigenschaft“ hätten. Zwei Vorstandsmitglieder betonen, dass sich die Anwaltschaft darauf einlassen solle, Software zu nutzen, um so die anwaltliche Beratung zu ergänzen. Ein anderes Vorstandsmitglied hält es für notwendig, dass die Anwaltschaft dem Wunsch der Verbraucher nach einem bequemen Zugang zum Recht entgegenkomme. Auch die Kammern sollten hierfür zeitgemäße Online-Plattformen entwickeln. Ein Vorstandsmitglied hebt hervor, die Anwaltschaft müsse überprüfen, in welchen Gebieten sie in Zukunft noch Geld verdienen könne. Der Rechtsberatungsmarkt werde durch die zunehmende Verrechtlichung größer. Der Präsident teilt mit, er gehe davon aus, dass irgendwann der gesamte Rechtsberatungsmarkt freigegeben werde, was dazu führen könne, dass bis zu 40 % des anwaltlichen Aufgabengebietes wegfalle.

Der Referent erklärt auf Nachfrage, dass das Marktvolumen von Legal Tech in Deutschland auf über 20 Milliarden Euro geschätzt werde. Er erläutert die Struktur der neuen Rechtsdienstleistungserbringer: Einerseits gebe es die direkten Leistungserbringer wie Flightright, andererseits Plattformen, die entweder als reine Vermittlungsplattform oder als Prozessfinanzierer auftreten würden. Unternehmen wie die Conny GmbH träten in hybrider Form auf, da sie nicht nur die eigene Rechtsdurchsetzung, sondern auch die Prozessfinanzierung unter Vermittlung von Partneranwälten anböten. Er weist darauf hin, dass die anwaltlichen Core Values von Verbrauchern auch ökonomisch betrachtet würden, denn sie seien in bestimmten Rechtsbereichen bereit, darauf gänzlich zu verzichten, wenn dafür die Rechtsdienstleistung schnell, bequem sowie kosten- und risikofrei erfolge. Die Anwaltschaft müsse hinnehmen, dass bestimmte Werte nicht mehr verlangt würden.

Chancen für die Anwaltschaft ergäben sich aus kombinierten Angeboten, also sowohl softwaregestützt wie auch persönlich. Im Bereich der wirtschaftsrechtlichen Beratung sei das heute bereits üblich. Im Übrigen sei die Annahme des Präsidenten, dass 40 % des anwaltlichen Marktes wegbrechen könnten, zutreffend. Allerdings müsse man auch berücksichtigen, dass mittel- und langfristig die Zahl der Volljuristen stagnieren oder sinken werde, weil die Zahl der Jurastudierenden (mit dem Ziel Staatsexamen) schon heute sinke. Denn es sei zu beobachten, dass inzwischen viele Studierende wenig Wert auf das Zweite Staatsexamen legten, sondern über Bachelor- und Masterstudiengänge ausreichend für alternative Dienstleister qualifiziert seien. Eine entsprechende Entwicklung gebe es bei anderen Berufszweigen. Der künftige Bedarf der Anwaltschaft lasse sich anhand eines Verkehrsunfalls beispielhaft darstellen. Sei es ein komplizierter Fall, sei eine Rechtsanwältin oder ein Rechtsanwalt notwendig, bei einer einfachen Abwicklung anhand eines Sachverständigengutachtens sei dies nicht mehr der Fall. Die Rechtsanwälte hätten einen starken „Brand“, den sie nicht genug pflegten. Die anwaltliche Arbeit werde sich stark ändern und hierbei müsste die Anwaltschaft von den Rechtsanwaltskammern unterstützt werden.

Pause: 13:10 Uhr – 15: 21 Uhr

TOP 2

- *Keine Veröffentlichung gemäß § 13 Abs. 4 Satz 1 GO-GV -*

TOP 3

Große BRAO Reform

Der Präsident berichtet über die – weit überwiegend am 1. August 2022 in Kraft tretende – BRAO-Reform. In den nachfolgenden Erörterungen seien einige Änderungen herausgenommen, so die komplette Neuregelung des anwaltlichen Gesellschaftsrechts. Hierzu bestünde eine bundesweite Arbeitsgruppe unter maßgeblicher Beteiligung der RAK Berlin, deren Ergebnisse man erst abwarten wolle.

[Neue Berufspflicht „Kenntnisse im Berufsrecht“, § 43f BRAO]

In der Satzungsversammlung sei gelegentlich mit einer gewissen Vehemenz über die Einführung einer sanktionierten Fortbildungspflicht diskutiert worden – dies habe die RAK Berlin immer wieder abgelehnt – auch, weil zu viel Bürokratie damit verbunden sei. Nunmehr sei neu eine Fortbildungspflicht im Berufsrecht für Erstzulassungen eingeführt worden. Demnach habe der Rechtsanwalt innerhalb des ersten Jahres nach seiner Zulassung an einer Lehrveranstaltung im Umfang von zehn Zeitstunden teilzunehmen, die wesentliche Teile des anwaltlichen Berufsrechts umfasse. Alternativ sei ein Nachweis über die Teilnahme einer solchen Veranstaltung innerhalb der sieben Jahre vor seiner erstmaligen Zulassung. Diese Pflicht gelte ohne Differenzierung für alle, die erstmals „zur Rechtsanwaltschaft“ zugelassen werden, also alle Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, Syndikusrechtsanwältinnen und -rechtsanwälte sowie europäischen und ausländischen Rechtsanwälte und Rechtsanwältinnen. Die eigentlichen Ausbildungsinhalte würden von der Satzungsversammlung in der BORA festgelegt (vgl. § 59a Abs. 2 Ziffer 1 lit. h BRAO-neu).

Der Präsident erklärt, es stelle sich die Frage, ob die Rechtsanwaltskammer Aktivitäten vornehmen wolle, um die Fortbildung zu unterstützen, also beispielsweise in Form eigener Lehrveranstaltungen für Kammermitglieder oder auch darüber hinaus für Studierende oder Referendare und Referendarinnen. Dabei wären auch die Kosten zu erörtern. Nach seiner persönlichen Auffassung sehe er hierzu sowohl die Notwendigkeit also auch die Verpflichtung der Kammer. Dies könne durch Implementierung innerhalb der Referendarausbildung oder durch zusätzliche Lehrveranstaltungen erfolgen, die in den Räumlichkeiten der Kammer stattfinden könnten.

In der anschließenden Erörterung fragt ein Vorstandsmitglied einleitend, wo der Markt für solche Veranstaltungen sei, wenn bereits in der Referendarausbildung oder an der Universität Lehrangebote zum Berufsrecht vorhanden seien. Allerdings könnte eine Zusatzleistung neben dem Berufsrecht sinnvoll sein, zum Beispiel Unterrichtungen zur Kanzleiorganisation, jedoch gegen Bezahlung. – Eine Vizepräsidentin berichtet aus dem BRAK-Ausschuss zur Juristenausbildung, dort gäbe es bereits diverse Anfragen von Universitäten für berufsrechtliche Veranstaltungen. Eine Durchführung in der Referendarausbildung sei bundesweit unrealistisch, daher müssten ggf. Zusatzkurse

angeboten werden Eine weitere Vizepräsidentin befürwortet ein kostenloses Angebot der Rechtsanwaltskammer. Dies sollte nicht nur für Referendarinnen und Referendare angeboten werden. Man könnte die zehn Pflichtstunden dabei in kurze Veranstaltungen, beispielsweise im Umfang von zwei Stunden aufteilen. Ein Vorstandsmitglied erklärt, er befürworte eher eine Kommerzialisierung der Fortbildung, es gäbe hierfür bewährte Anbieter wie das Deutsche Anwaltsinstitut (DAI). Es stelle sich die Frage, wer ein solches Angebot von Seiten der Kammer organisieren solle, der Aufwand sollte möglichst gering gehalten werden. Ein Vorstandsmitglied gibt zu bedenken, Kurse im Berufsrecht seien auch ein Werbemittel für den Anwaltsberuf und sollen angesichts rückläufiger Zulassungszahlen möglichst früh in der Ausbildung angeboten werden. Hier seien vielleicht die E-Learning-Angebotes des DAI ausbaufähig. Ein Vorstandsmitglied äußert sich skeptisch. Es bestehe Konsens darüber, dass Bedarf für berufsrechtliche Fortbildungsveranstaltungen vorhanden sei, weil Uni und Referendariat nicht alles abdecken könnten. Insofern ergebe sich ein Ausbildungsauftrag, es stelle sich jedoch das Problem der Finanzierung. Es sei bedenklich, wenn die Gesamtheit aller Anwälte eine Aufgabe trage, die in der Gegenleistung allein dem einzelnen Mitglied zugutekäme. Es bestehe eine individuelle Fortbildungspflicht, dies lege eine Gebühren- oder Entgeltfinanzierung nahe. Der Schatzmeister betont, Fortbildung sei eine Freiheit, nicht eine Pflicht. Es bestünde eine Partnerschaft mit dem DAI, somit stelle sich die Frage, ob man dieses Know-how nicht nutzen solle. Bei eigenen Seminaren sei ein Gegenwert von 250,00 € für 10 Stunden niedrig gerechnet. Da viele Mitglieder dies nach der Zulassung machen würden, käme man auf vielleicht 600 x 250,00 €. Bei einem solchen Modell müsse man die rechtlichen Probleme der Finanzierung im Auge behalten. Ein Vorstandsmitglied hält es prinzipiell für richtig, Berufsanfängern das notwendige Rüstzeug zu vermitteln. Er gibt zu bedenken, bei einem Wegfall der Reduzierung des Kammerbeitrags für Berufsanfänger würde die Möglichkeit einer versteckten Finanzierung von Fortbildungsseminaren geschaffen. Ein Vorstandsmitglied erklärt, ein Engagement der Kammer sei grundsätzlich richtig. Es fehlten jedoch die Daten zur Beurteilung der Frage, welche Kosten auf die Kammer zukämen. Eine Vizepräsidentin trägt vor, die Kammer sei seit Jahren in der Referendarausbildung gemäß gesetzlichem Auftrag (§ 73 Abs. 2 Nr. 9 BRAO) beteiligt, daher teile sie die vorgetragenen Bedenken zur Finanzierung nicht.

Der Präsident dankt für die Diskussion und stellt fest, dass allgemein im Vorstand die Bereitschaft bestehe, jungen Kolleginnen und Kollegen bei der obligatorischen Fortbildung im Berufsrecht Unterstützung zu gewähren. Es sei jedoch zutreffend, dass noch Empirie fehle, um weitere Entscheidungen zu treffen, zumal auch die Ausbildungsinhalte noch nicht feststünden.

Der Präsident schließt die Sitzung um 18:07 Uhr.

Zweiter Tag

Am frühen Morgen des 30.10.2021 wurde der Vorstand von einem positiven Covid-19-Test bei einem am Vortag anwesenden Vorstandsmitglied informiert. Daraufhin wurde entschieden, die Tagung abubrechen.

Große BRAO Reform [Fortsetzung]

Entfallen

**TOP 4
Gendergerechte Sprache in der Verwaltung**

Entfallen

**TOP 5
Gesetz zur Modernisierung des notariellen Berufsrechts und zur Änderung weiterer Vorschriften**

Entfallen

Berlin, 9. Dezember 2021

Dr. jur. Mollnau
Präsident

Eyser
Vizepräsidentin

T a g e s o r d n u n g

für die Klausurtagung am 29./30. Oktober 2021
Paulinen Hof Seminarhotel in Bad Belzig

Freitag, 29. Oktober 2021/Samstag, 30. Oktober 2021 – Beginn: 10:00 Uhr

TOP 1

Legal Tech - Tatsächliche Entwicklung auf dem Rechtsberatungsmarkt und Rolle der Rechtsanwaltskammern

TOP 2

TOP 3

Große BRAO-Reform

TOP 4

Gendergerechte Sprache in der Verwaltung

TOP 5

Gesetz zur Modernisierung des notariellen Berufsrechts und zur Änderung weiterer Vorschriften