

Felix Kaiser: Claims Purchasing - schnell, einfach, teuer?

Der Autor ist Student der Rechtswissenschaft im 5. Fachsemester (Universität Bayreuth). Der Beitrag ist im Rahmen des Seminars „Digitalisierung des Rechtsdienstleistungsmarkts - Fluch oder Segen?“ bei Prof. Dr. Michael Grünberger LL.M. (NYU) (Lehrstuhl für Zivilrecht X) und Dr. Florian Skupin entstanden.

A. Einleitung

Über 20 Millionen Menschen nutzen in Deutschland kostenpflichtige Streaming-Dienste wie Netflix und Dazn.¹ Nachdem vor allem Netflix, wohl aber auch Dazn², ohne Zustimmung auf Grundlage rechtswidriger Preisanpassungsklauseln in den AGB³ mehrfach seine Abonnementpreise erhöht hat, stehen einer Vielzahl der Bestandskunden nun Rückzahlungsansprüche zu – bei Netflix bis zu 226 Euro.⁴ Die wenigsten Kunden werden diesen Anspruch allerdings gerichtlich geltend machen, da Kostenrisiko und zeitlicher Aufwand bei geringen Streitwerten in keinem Verhältnis zum möglichen Prozessgewinn steht.⁵ So würden für die erstinstanzliche Durchsetzung des 226 Euro-Rückzahlungsanspruches Vergütungen und gesetzliche Gebühren von 453,16 Euro anfallen.

Sehen die Verbraucher aus diesem rationalen Desinteresse von der Klage ab, so verbleibt der unrechtmäßig erlangte Gewinn bei den Unternehmen.⁶ Ein effektiver Rechtsschutz auch bei geringen Streitwerten darf deshalb kein Luxusgut sein. Abhilfe sollte die 2018 eingeführte Musterfeststellungsklage schaffen, allerdings weist auch diese im Rechtsschutz Lücken auf.⁷ Legal Tech-Anbieter haben in den letzten Jahren deswegen Geschäftsmodelle entwickelt, mit denen sie ein kostengünstiges Vorgehen auch bei geringwertigen Ansprüchen ermöglichen.⁸ Besonders schnell und einfach für die Rechtsuchenden scheint dabei das sogenannte Claims Purchasing zu sein: Beispielsweise kauft das Unternehmen RightNow den Kunden als Claims Purchaser mit nur wenigen Klicks ihren Rückzahlungsanspruch gegen Netflix ab, diese erhalten im Gegenzug einen zuvor ermittelten Kaufpreis als Sofortauszahlung.⁹ Claims Purchaser sind jedoch wirtschaftlich

handelnde Unternehmen, bei denen die Interessen der Rechtsuchenden nur selten aus intrinsischer Motivation an erster Stelle stehen.

Die vorliegende Arbeit untersucht deshalb anhand der momentanen Geschäftspraxis, dem bestehenden Potenzial und der derzeitigen Regulierung, inwieweit Claims Purchasing für Verbraucher und Unternehmen tatsächlich einen schnellen und einfachen Zugang zum Recht darstellt – oder wie ein angemessen reguliertes Claims Purchasing diesen zumindest in Zukunft gewähren könnte. Von zentraler Bedeutung ist dabei das Begriffsverständnis des Claims Purchasing als Abgrenzung zu Factoring, Forfaitierung und Inkassodienstleistung.

B. Einführung in das Claims Purchasing

I. Begriff des Claims Purchasings als Nicht-Factoring

Claims Purchasing ist der Ankauf von Forderungen, der nicht als Factoring gem. § 1 Ia 2 Nr. 9 KWG zu klassifizieren ist.¹⁰ Dieser Abgrenzung, die somit bereits auf Ebene der Definition relevant ist, bedarf es, da der gewerbsmäßige Ankauf von Forderungen keine neue Erscheinung ist, vielmehr hat er sich in Deutschland bereits Mitte des 20. Jahrhunderts als Factoring etabliert.¹¹ Beim Factoring kauft der Factor gemäß einer rahmenvertraglichen Vereinbarung laufend gegen ein entsprechendes Entgelt noch nicht fällige Forderungen an, die ein Unternehmen gegen seine Schuldner hat.¹² Das Unternehmen verzeichnet dafür einen sofortigen Liquiditätsgewinn, weshalb das Factoring ein bedeutendes Finanzierungsinstrument darstellt.¹³ Claims Purchasing-Anbieter definieren sich derzeit in Abgrenzung zum Factor

¹ Sagatz, Gut gestreamt, Tagesspiegel, 20.07.2022, <https://ogy.de/cksd> [Stand: 02.04.2023].

² Vzbv, Preiserhöhungen bei DAZN: vzbv sucht Betroffene für Klage, 10.01.2023, <https://ogy.de/lb0z> [Stand: 02.04.2023].

³ KG, Urteil v. 20.12.2019 – 5 U 24/19 = MMR 2020, S. 480 (482); LG Berlin, Urteil v. 16.12.2021 – 52 O 157/21 = MMR 2022, S. 912 (912).

⁴ Stiftung Warentest, Netflix Gebührenerhöhungen, 31.01.2023, <https://ogy.de/xydd> [Stand: 02.04.2023].

⁵ Meller-Hannich, Wenn die Klage sich nicht lohnt – Effektiver Rechtsschutz bei geringen Streitwerten, NZM 2022, S. 353 (353).

⁶ BT-Drs. 19/2439, S. 1.

⁷ Ausführlich: Halfmeier, Musterfeststellungsklage: Nicht gut, aber besser als nichts, ZRP 2017, S. 201; Stadler, Musterfeststellungsklagen im deutschen Verbraucherrecht?, VuR 2018, S. 83.

⁸ Kluth, Interessenkonflikte in Fällen neuer Modelle der Massendienstleistung durch Inkassodienstleister, VuR 2018, S. 403 (403).

⁹ Right Now, Webseite zur Netflix-Rückzahlung, <https://ogy.de/djf2> [Stand: 02.04.2023].

¹⁰ Plottek/Quarch, Anwaltschaft und Legal Tech – wächst zusammen, was zusammengehört?, NZV 2020, S. 401 (401); Quarch, Die Bedeutung von Daten für die Geltendmachung von Verbraucherrechten im LegalTech-Zeitalter, LR 2020, S. 111 (114).

¹¹ Steidle-Mergerlin, Rechtsdienstleistungen durch Factoringinstitute, 2019, S. 38; Skupin, Rechtsdurchsetzende nichtanwaltliche Dienstleister, 2022, S. 73.

¹² Rinne in BankR-HdB, 6. Aufl. 2022, § 95 Rn. 32; Steidle-Mergerlin (Fn. 11), S. 68.

¹³ Grundmann, Leasing und Factoring, 2. Aufl. 2019, S. 121; Steidle-Mergerlin (Fn. 11), S. 38.

dadurch, dass sie (wie zum Beispiel RightNow in ihren AGB¹⁴) den Abschluss eines Rahmenvertrags ausschließen. Stattdessen werden zahlreichen Kunden jeweils einzelvertraglich einzelne Forderungen abgekauft.¹⁵

II. Derzeitige Praxis des Claims Purchasings

Da ein großer Geschäftsbetrieb somit nur über eine große Kundenmasse möglich ist, haben sich die etablierten Anbieter vornehmlich auf Verbraucher als Rechtsuchende ausgerichtet, weshalb auch von „Consumer Claims Purchasing“ gesprochen wird.¹⁶ Die angekauften Forderungen sind meist verbrauchertypische sekundärvertragliche oder gesetzliche Ansprüche. Insbesondere bietet sich der Ankauf ähnlicher Schadensersatzansprüche (aus Streuschäden) an, da die Gleichartigkeit der Ansprüche für die Anbieter zu einer Stückkostendegression führt.¹⁷ Häufigstes Leistungsangebot der Anbieter auf dem deutschen Claims Purchasing-Markt sind Ansprüche aus dem Fahr- und Fluggastrecht, daneben werden ebenso Ansprüche aus dem Datenschutzrecht sowie der Rückabwicklung von Versicherungsverträgen angekauft.¹⁸ Auch hier wird die Abgrenzung zum Factoring deutlich, bei dem Kaufgegenstand meist monetäre vertragliche Primärleistungsansprüchen sind, die vorwiegend Unternehmern zustehen.¹⁹

²⁰Will der Rechtsuchende seine Forderung verkaufen, so gibt er auf der Website des Claims Purchasing-Anbieters zunächst alle mit der Forderung zusammenhängenden Daten ein. Mit Hilfe dieser Daten nimmt der Anbieter eine gründliche Prüfung des Anspruchs vor: Diese beschränkt sich nicht nur auf die Verität, sondern schließt auch unter Heranziehung großer gesammelter Datenmengen die mögliche Durchsetzungsgeschwindigkeit und das Durchsetzungsrisiko ein.²¹ Diese sorgfältige Prüfung ist erforderlich, da der Claims Purchaser durch den finalen Forderungskauf das Risiko der Durchsetzbarkeit der Forderung (Delkredererisiko) übernimmt.²² Auf Grundlage der Berechnungen wird dem Kunden ein bestimmter Preis für seine Forderung angeboten, wobei die Marge zwischen Kaufpreis und durchsetzbarer Forderungshöhe Risiko und Kosten des

Anbieters beinhaltet und über dessen wirtschaftlichen Erfolg entscheidet. Nimmt der Kunde das Angebot an, so unterschreibt er eine Abtretungserklärung und erhält wenige Tage später den Kaufpreis.

III. Abgrenzung zur Inkassodienstleistung

²³Sehr ähnlich zum Claims Purchasing scheint das Geschäftsmodell der Legal Tech Inkassodienstleister, die Forderungen von Rechtsuchenden gegen Erfolgsbeteiligung durchsetzen. Gem. § 2 II RDG ist Inkassodienstleistung die Einziehung fremder oder zum Zweck der Einziehung auf fremde Rechnung abgetretener Forderungen als eigenständiges Geschäft. Bei der Inkassodienstleistung soll das wirtschaftliche Ergebnis der Durchsetzung der Forderung somit dem Abtretenden zukommen, sodass der Inkassodienstleister die Forderung im Interesse des Rechtsuchenden durchsetzt.²⁴

Beim Claims Purchasing wird nicht zum Zweck der Einziehung abgetreten, sondern es findet ein finaler Forderungserwerb statt und der Anbieter übernimmt das volle Risiko der Beitreibung.²⁵ Der Rechtsuchende hat nach dem Verkauf kein Interesse mehr daran, ob die Forderung letztendlich realisiert wird, da das Ergebnis allein dem Anbieter zukommt. Der Claims Purchaser wird somit in Abgrenzung zum Inkassodienstleister bei der Durchsetzung der Forderung nur in eigenem Interesse tätig.

C. Potenzial des Claims Purchasings im B2B-Markt

I. Beschränktes bisheriges Begriffsverständnis

Die bisher in der Literatur vorgenommenen Definitionen von Claims Purchasing²⁶ stammen hauptsächlich von *Benedikt M. Quarch*, sowie von *Marcus C. Funke*.²⁷ Beide sind Gründer bzw. ehemaliger Chief Legal & Strategy Officer von RightNow – einem der größten derzeitigen Consumer Claims Purchasing-Anbieter. Wenig überraschend orientiert sich das bisherige Verständnis deshalb stark an den bestehenden

¹⁴ RightNow, AGB, <https://ogy.de/qvkr> [Stand: 07.04.2023], Ziffer 4 (i) u. 5.1.

¹⁵ Skupin (Fn. 11), S. 74.

¹⁶ Steinrötter/Warmuth in MultimediaR-HdB, 58. Ergänzungsl. 2022, Teil 30 Rn. 22.

¹⁷ Friedl B., Kostenrechnung, 2018, S. 42 ff.; Skupin (Fn. 11), S. 74.

¹⁸ Vgl. Skupin (Fn. 11), S. 637–643; Skupin, Die Entwicklung der Legal-Tech-Rechtsprechung im Jahr 2021, RD i 2022, S. 63 (66).

¹⁹ Steidte-Mergerlin (Fn. 11), S. 68.

²⁰ Beispiel aus der Praxis: RightNow (Fn. 9).

²¹ Quarch, LR 2020, S. 111 (114).

²² Schäfer in: FSM-KWG, 6. Aufl. 2023, § 1 KWG Rn. 182; Skupin (Fn. 11), S. 74.

²³ Zum Folgenden: Skupin (Fn. 11), S. 367 f.

²⁴ BGH, Urteil v. 11.12.2013 – IV ZR 46/13 = NJW 2014, S. 847 (848); BT-Drs. 16/3655, S. 48 f.

²⁵ BT-Drs. 16/3655, S. 48; BGH, Urteil v. 21.10.2014 – VI ZR 507/13 = NJW 2015, S. 397 (398).

²⁶ Hingegen Tavaloki, der die Bezeichnung „echtes Factoring“ wählt: Tavaloki, Automatische Fluggast-Entschädigung durch smart contracts, ZRP 2020, S. 46 (47).

²⁷ Quarch, LR 2020, S. 111 (114).

verbraucherorientierten und auf Einzelforderungen gerichteten Leistungszuschnitten.

II. Unternehmen als Kunden für Claims Purchasing-Anbieter

Diese Begrenzung ist dem Begriff Claims Purchasing allerdings nicht immanent. Gerade bei Streuschäden ist der Kreis der Geschädigten und damit möglichen Kunden von Claims Purchasing-Anbietern nicht auf Verbraucher begrenzt, sondern umfasst genauso auch Unternehmen. Insbesondere kleine und mittelgroße Unternehmen haben angesichts des Kostenrisikos und ihrer strukturell schwachen Position gegenüber den meist größeren Schädigern oftmals ebenso ein rationales Desinteresse an der Durchsetzung ihrer Forderungen.²⁸ Dieses liegt aufgrund der im Geschäftsverkehr höheren üblichen Geldsummen sogar deutlich über dem der Verbraucher. Diese Chance hat beispielsweise die Claim Enforcement GmbH erkannt und kaufte als Anbieter „financialright“ bis 2021 Flottenbetreibern ihre Schadensersatzansprüche aus dem LKW-Kartell ab.²⁹

Generell nur von einem Consumer Claims Purchasing zu sprechen ist deshalb zu eng gefasst. Gerade für Unternehmen besteht beim Claims Purchasing der Vorteil, dass durch den Verkauf die Geltendmachung des Anspruchs aus Unternehmenssicht abgeschlossen ist und innerhalb des Unternehmens nicht weiter Ressourcen bindet. Die gesparte Arbeitszeit ist im Gegensatz zu Verbrauchern bei Unternehmen als direkte Kostenreduktion zu betrachten. Motive wie Gerechtigkeit spielen bei Unternehmen gegenüber dem primären Ziel der Profitabilität nur eine untergeordnete Rolle.³⁰ Die rein finanzielle Kompensation durch Claims Purchasing ist somit ausreichend.

III. Langfristige Geschäftsbeziehungen als besonderes Merkmal des B2B-Marktes

Claims-Purchasing-Anbieter, die im Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen (B2B) tätig werden, müssen sich auf die besonderen Merkmale dieses Marktes einstellen. Auf B2B-Märkten sind die Geschäftsbeziehungen typischerweise von längerer Dauer und die Vertragsparteien stimmen in enger Zusammenarbeit formalisierte Geschäftsprozesse aufeinander

ab.³¹ Je nach Leistungsangebot des Claims Purchasers wird sich die Kundenbeziehung im B2B-Markt deshalb nicht nur auf einzelne Forderungskäufe beschränken: Größeren Rechteinhabern entstehen zum Beispiel regelmäßig urheberrechtliche Schadensersatzansprüche, die sie an einen Claims Purchasing-Anbieter wie ehemals Anticopy verkaufen könnten.³²

IV. Claims Purchasing auf Rahmenvertragsbasis

Nachzudenken wäre im Rahmen einer solchen Geschäftsbeziehung über den Abschluss eines Rahmenvertrags zum regelmäßigen Verkauf sämtlicher entstehender Schadensersatzansprüche. Übernimmt der Claims Purchasing-Anbieter zusätzlich auch noch die Suche nach möglichen Rechtsverletzungen (Legal Fracking³³), so entsteht dem anspruchverkaufenden Unternehmen ohne zusätzlichen Aufwand eine regelmäßige Einnahmequelle.

V. Erforderlichkeit eines neuen Begriffsverständnisses

Nach dem momentanen Begriffsverständnis würde man dieses Geschäftsmodell aufgrund des Rahmenvertrags auf den ersten Blick aber als Factoring und nicht als Claims Purchasing einordnen. Ziel wäre allerdings kein Liquiditätsgewinn des Rechteinhabers durch Verkaufen eines Anspruchs vor der Fälligkeit, vielmehr soll ihm durch den Kaufpreis eine Kompensation für die erlittene Rechtsverletzung geboten werden, die der Rechtskäufer dann gegenüber dem Schädiger durchsetzt.

Durch Vornahme einer teleologischen Reduktion von § 1 Ia 2 Nr. 9 KWG kann man hier noch eine Ausnahme vom Factoring vertreten.³⁴ Dennoch ist die aktuelle ex negativo-Definition des Claims Purchasings als „Anspruchskauf, aber nicht Factoring“ nicht optimal: Beispielsweise versteht man unter Forfaitierung den regresslosen Verkauf von Exportforderungen inländischer Unternehmen gegen ausländische Geschäftspartner, bei dem regelmäßig nur Einzelforderungen übertragen werden.³⁵ Obwohl Zweck die Liquiditätsgenerierung ist, würde die Forfaitierung mangels Rahmenvertrag als Claims Purchasing zu definieren sein.

²⁸ Petrasincu/Unsel, Vom Leitbild des Inkassos und des Zusammenspiels beweglicher Teile, NZKart 2021, S. 280 (281); BT-Drs. 19/27673, S. 34.

²⁹ financialright, LKW-Forderungskauf, <https://ogy.de/212z> [Stand: 01.05.2023].

³⁰ Carroll, The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders, Bus horiz 34 (4/1991), S. 39 (40).

³¹ Kreuzer, B2B-Online-Marketing und Social Media, 2. Aufl. 2020, S. 23.

³² Skupin, Einsatzmöglichkeiten von Legal Tech im Urheber- und Medienrecht, Legal Tech Verzeichnis, 22.02.2021, <https://ogy.de/knne> [Stand: 01.05.2023]; Vgl. Skupin (Fn. 11), S. 639.

³³ Halmer in: Interview von Lorenz, „Es geht nicht um ein paar geldgierige Anwälte“, LTO, 13.09.2019, <https://ogy.de/q287> [Stand: 07.08.2023]; Skupin (Fn. 11), S. 57.

³⁴ Schäfer in: FSM-KWG (Fn. 22), § 1 Rn. 185.

³⁵ Rinne in: BankR-HdB (Fn. 12), § 95 Rn. 33.

Geeigneter als das Abgrenzungskriterium des Rahmenvertrags als Hauptmerkmal des Factorings erscheint es deshalb, eine entwicklungsöffnere Definition des Claims Purchasing anhand der durch den Rechtskauf verfolgten Interessen vorzunehmen: Als Claims Purchasing sei der Kauf von Ansprüchen eines Rechtsuchenden zu verstehen, der dem Anspruchsinhaber nicht primär zum Liquiditätsgewinn, sondern zur Kompensation ansonsten schwer durchsetzbarer Ansprüche dient. Factoring und Forfaitierung haben hingegen unbestrittene und einfach durchsetzbare Ansprüche zum Gegenstand, die nur noch nicht fällig sind. Ziel des Claims Purchasings ist eine zeitnahe und finale Geldzahlung für den Anspruch, ohne dass der Rechtsuchende sich selbst um Rechtsdurchsetzung bemühen muss.

D. Regelungslage

Durch Claims Purchasing soll dem Rechtsuchenden im Idealfall somit ein effektiver, einfacher und risikofreier Rechtszugang ermöglicht werden. Fraglich ist allerdings, welchen Regelungen Claims Purchasing Anbieter unterliegen, die diesen Idealfall sicherstellen.

I. Grundsätzliche rechtliche Gestaltung

Vertragstypologisch ist der finale Ankauf von Forderungen sämtlicher Art als Rechtskauf i.S.d. § 453 BGB zu qualifizieren.³⁶ Durch Abschluss des Kaufvertrages verpflichtet sich der Kunde gem. §§ 453 I 1, 433 I 1 BGB, dem Claims Purchaser das gekaufte Recht zu verschaffen. Der Claims Purchasing-Anbieter hat hingegen gem. §§ 453 I 1, 433 II BGB den vereinbarten Kaufpreis zu zahlen und die zur Übertragung des Rechts an ihn erforderlichen Handlungen vorzunehmen,³⁷ indem er dem Kunden beispielsweise ein entsprechendes Formular zusendet. Der Kunde verschafft dem Claims Purchaser das Recht durch Abtretung i.S.d. § 398 BGB (Verfügungsgeschäft).

II. Unbeschränktheit des möglichen Angebots

1. Vielfalt ankaufbarer Ansprüche

Der Forderungsankauf ist nicht auf vertragliche Ansprüche beschränkt, vielmehr ist Claims Purchasing bei allen Arten von Forderungen unabhängig vom Rechtsgrund möglich.³⁸ Eine

Ausnahme besteht für höchstpersönliche Rechte des Rechtsuchenden, die nicht abgetreten werden können.³⁹ Würde ein solches Recht dennoch per Claims Purchasing verkauft werden, läge ein Fall anfänglicher Unmöglichkeit vor, der die Wirksamkeit des Rechtskaufvertrags allerdings nicht berührt (§ 311a I BGB).⁴⁰

a) Ankauf von nicht der Pfändung unterworfenen Ansprüchen

Teilweise wird gefordert, dass die verkaufte Forderung der Pfändung unterworfen sein muss.⁴¹ Dies rührt aus dem ansonsten bestehenden Abtretungsverbot gem. § 400 BGB, der das durch Pfändungsvorschriften gewährleistete Existenzminimum erhalten soll.⁴²

Allerdings greift das Abtretungsverbot nicht, wenn der Zedent vom Zessionar eine wirtschaftlich gleichwertige Leistung bekommt,⁴³ wie es beim Claims Purchasing durch die Auszahlung des Kaufpreises der Fall ist: Zwar entspricht der Kaufpreis beim Claims Purchasing regelmäßig nicht der Höhe der Forderung, im Zuge einer wirtschaftlichen Betrachtung muss allerdings auch die Durchsetzbarkeit der Forderung einbezogen werden.

Insofern erhält der Rechtsuchende durch Verkauf seiner ansonsten nur schwer durchsetzbaren Forderung oftmals einen wirtschaftlich gleichwertigen Ausgleich und eine Abtretung ist möglich.

b) Ankauf von Verbraucherrechten

Weiterhin stellt sich die Frage, ob auch Verbraucherrechte als sinnvoller Gegenstand des Claims Purchasings in Betracht kommen. So wäre zum Beispiel ein Aufkaufen von Schadensersatzansprüchen aus dem neu eingeführten § 9 II UWG für Claims Purchaser ein interessantes Leistungsangebot. Diese stehen aber ausschließlich Verbrauchern zu.⁴⁴ Der Claims Purchasing-Anbieter, an den die Ansprüche abgetreten werden, ist allerdings Unternehmer (§ 14 BGB).

Dies könnte möglicherweise zur Folge haben, dass der Anbieter die Verbraucherrechte nicht geltend machen kann: Denn früher wurde durchaus vertreten, dass das Forderungsrecht nach dem

³⁶ Grundmann (Fn. 13), S. 123; Skupin (Fn. 11), S. 72.

³⁷ Faust in: BeckOK BGB, 65. Ed. 2023, § 453 Rn. 13.

³⁸ Skupin (Fn. 11), S. 369 f.

³⁹ Weidenkaff in: Grüneberg, 81. el. 2023, § 453 Rn. 4.

⁴⁰ Faust in: BeckOK BGB (Fn. 37), § 453 Rn. 3.

⁴¹ Skupin (Fn. 11), S. 374.

⁴² BGH, Urteil v. 09.11.1994 – IV ZR 66/94 = NJW 1995, S. 323 (323).

⁴³ Rohe in: BeckOK BGB (Fn. 37), § 400 Rn. 7; BGH NJW 1995, S. 323 (323).

⁴⁴ Eichelberger in: BeckOK UWG, 19. Ed. 2023, § 9 Rn. 140.

Gläubigerwechsel notwendig ein anderes sei.⁴⁵ Dies würde allerdings einer Mobilisierung von Forderungen – zum Beispiel durch Claims Purchasing – entgegenstehen, da hierfür eine Verobjektivierung der Forderungen erforderlich ist.⁴⁶ Nach heutiger Ansicht führt die Abtretung deshalb lediglich zu einem Wechsel der Inhaberschaft des Forderungsrechts.⁴⁷ Die Identität und Kontinuität der Forderung bleiben hingegen unberührt.⁴⁸ Claims Purchasing ist somit auch bei Verbraucherrechten sinnvoll möglich.

2. Möglichkeit der Vorausabtretung

Die Forderung muss zum Zeitpunkt des Ankaufs und der Abtretung noch nicht entstanden, sondern lediglich bestimmbar sein.⁴⁹ Es genügt dabei die Umschreibung des für die Entstehung maßgeblichen Lebenssachverhalts.⁵⁰ Bedeutung hat dies, wenn im Rahmen eines Claims Purchasings mit Rahmenvertrag künftige Forderungen abgetreten werden. Teil des Leistungsangebots des Claims Purchaser kann es dabei auch sein, die Forderung im Wege von Stellvertretung und Botenschaft zum Entstehen zu bringen.⁵¹

III. Keine Erlaubnispflicht für Claims Purchaser

Fraglich ist ferner, ob Claims Purchasing, durch das dem Rechtsuchenden ein einfacher Zugang zum Recht geboten werden soll, unter den Erlaubnisvorbehalt des § 3 RDG für Rechtsdienstleistungen fällt. Würde ein Anbieter dann ohne entsprechende Erlaubnis Claims Purchasing betreiben, so hätte der Verstoß gem. § 134 BGB die Nichtigkeit sowohl des Kaufvertrages als auch der Abtretung als Verfügungsgeschäft zur Folge (Fehleridentität).⁵²

1. Kein Fall der Inkasso-Erlaubnispflicht

Für Inkassodienstleister besteht ein genereller Erlaubnisvorbehalt gem. §§ 2 II, 3 RDG. Claim Purchasing unterscheidet sich durch den finalen Forderungserwerb und der damit verbundenen Risikoübernahme durch den Anbieter

allerdings von der Inkassodienstleistung,⁵³ sodass es grundsätzlich nicht deren Erlaubnisvorbehalt unterliegt.

a) Erforderlichkeit einer Einzelbetrachtung

Allerdings ist nicht allein auf den Wortlaut der Vereinbarung abzustellen, sondern eine Gesamtbetrachtung geboten, um eine Gesetzesumgehung zu vermeiden.⁵⁴ So liegt auch beim Claims Purchasing das wirtschaftliche Risiko der Forderungsdurchsetzung beim Rechtsuchenden und damit eine Inkassodienstleistung vor, wenn die Zahlung des Kaufpreises für die Forderung durch den Anbieter unter der aufschiebenden Bedingung der erfolgreichen Anspruchsdurchsetzung gem. § 158 I BGB erfolgt.⁵⁵ Ein anderes Beispiel für eine Inkassodienstleistung sind Vertragsklauseln beim Claims Purchasing, die den Anbieter bei misslungener Anspruchsdurchsetzung zum Rücktritt berechtigen.⁵⁶

b) Kombination Claims Purchasing und Mehrerlösbeteiligung

Besondere Bedeutung erlangt die Gesamtbetrachtung, wenn der Rechtsuchende beim Claims Purchasing zusätzlich zum Kaufpreis der Forderung eine Mehrerlösbeteiligung erhält, falls bei der Durchsetzung ein höherer als der kalkulierte Erlös erzielt werden kann.

Einerseits wird hier argumentiert, dass dem Rechtsuchenden somit stets ein partielles Interesse an der Forderungsrealisierung verbleibt, sodass die Durchsetzung der Forderung zumindest auch im Interesse des Rechtsuchenden ist.⁵⁷ Denn dem Rechtsuchenden würde ein verbleibendes Risiko obliegen.⁵⁸ Claims Purchasing mit Erfolgsbeteiligung wäre damit generell als erlaubnispflichtige Inkassodienstleistung einzustufen.

Nach der vorzugswürdigen Sicht des LG Köln ist hingegen im Rahmen einer wirtschaftlichen Gesamtbetrachtung darauf abzustellen, ob der initiale Kaufpreis oder die Mehrerlösbeteiligung als Gegenleistung für die Abtretung der

⁴⁵ Vgl. *Lieder* in: BeckOGK, 01.09.2022, BGB § 398 Rn. 7.1.

⁴⁶ *Lieder* in: BeckOGK (Fn. 45), BGB § 398 Rn. 7.1.

⁴⁷ *Lieder* in: BeckOGK (Fn. 45), BGB § 398 Rn. 7.

⁴⁸ *Lieder* in: BeckOGK (Fn. 45), BGB § 398 Rn. 7; *Grüneberg* in: *Grüneberg* (Fn. 39), § 398 Rn. 18.

⁴⁹ *Grüneberg* in: *Grüneberg* (Fn. 39), § 398 Rn. 14; *Skupin* (Fn. 11), S. 370.

⁵⁰ *Kieninger* in: MK-BGB, 9. Aufl. 2023 § 398 Rn. 80.

⁵¹ *Skupin* (Fn. 11), S. 370.

⁵² *Henssler*, Prozessfinanzierende Inkassodienstleister – Befreit von den Schranken des anwaltlichen Berufsrechts?, NJW 2019, S. 545 (550); BGH, Urteil v. 11.12.2013 – IV ZR 46/13 = NJW 2014, S. 847 (849 f.).

⁵³ Siehe Kapitel II. 3. der Arbeit.

⁵⁴ BGH, Urteil v. 21.03.2018 – VIII ZR 17/17 = NJW 2018, S. 2254 (2256).

⁵⁵ *Deckenbrock*, Wann wird Legal Tech zur Rechtsdienstleistung?, AnwBl Online 2020, S. 178 (183); *Skupin* (Fn. 11), S. 370.

⁵⁶ *Deckenbrock*, AnwBl Online 2020, S. 178 (183).

⁵⁷ *Skupin* (Fn. 11), S. 371.

⁵⁸ BGH NJW 2015, S. 397 (398).

Forderung im Zentrum steht.⁵⁹ Dem Gegenargument, dass durch absichtlich niedrige Kalkulation des Ankaufspreises und dadurch erhöhter Wahrscheinlichkeit für eine Mehrerlösbeteiligung eine Umgehungsmöglichkeit des § 2 II RDG entsteht,⁶⁰ ist nicht zuzustimmen: Denn diese Gefahr wird durch die wirtschaftliche Betrachtung bei der Einordnung ausgeräumt, die Grenze ist hierbei schlicht am tatsächlichen Wert der Forderung zu ziehen. Dieser ist auch trotz der zahlreichen Einflussfaktoren mit Hilfe der mittlerweile existierenden Datenmengen annähernd objektiv bestimmbar. Liegt der Ankaufspreis der Forderung mindestens beim objektiven Wert, so ist deren Durchsetzung lediglich im Interesse des Claims Purchasers: Das Interesse des abtretenden Rechtsuchenden besteht nicht mehr an der eigentlichen Durchsetzung der Forderung, sondern nur noch an einem nicht erwarteten Mehrerlös. Durchsetzung der erwartbaren Forderungshöhe und Erzielen eines Mehrerlöses sind somit getrennt zu betrachten. Das Risiko der Durchsetzung der erwartbaren Forderungshöhe übernimmt allein der Anbieter, eine erlaubnispflichtige Inkassodienstleistung liegt auch bei Mehrerlösbeteiligung somit nicht vor.

2. Keine Rechtsdienstleistung

Unabhängig von genereller Erlaubnispflicht für Inkassodienstleister dürfte die Tätigkeit der Claims Purchaser auch nicht allgemein als Rechtsdienstleistung einzustufen sein, die gem. § 3 RDG der Erlaubnispflicht unterliegt. Rechtsdienstleistung ist gem. § 2 I RDG jede Tätigkeit in konkreten fremden Angelegenheiten, sobald sie eine rechtliche Prüfung des Einzelfalls erfordert.

a) Grundsätzliches

Sicher ist zunächst, dass der Forderungskauf an sich, auch wenn er das Rechtsbedürfnis des Rechtsuchenden befriedigen soll, eigene Angelegenheit des Claims Purchasers ist. Ebenso ist gem. § 2 III Nr. 5 RDG die oftmals allgemeine Information über Ansprüche auf der Webseite nicht als Rechtsdienstleistung einzuordnen.

b) Vorgelagerte Anspruchsprüfung

Bevor der Claims Purchaser die Ansprüche kauft, werden diese von ihm geprüft und das Ergebnis der Prüfung dem

Rechtsuchenden mitgeteilt.⁶¹ Der Anbieter nimmt hier eine rechtliche Prüfung des konkreten Einzelfalls des Rechtsuchenden vor.

Allerdings ist fraglich, ob diese Tätigkeit auch in fremden Angelegenheiten erfolgt: Zwar ist das Rechtsproblem auf den ersten Blick Angelegenheit des Rechtsuchenden, die Zugehörigkeit ist allerdings wirtschaftlich zu beurteilen.⁶² Da beim Claims Purchasing der Anbieter das volle Risiko der Durchsetzung übernimmt, minimiert er durch die Prüfung sein eigenes wirtschaftliches Risiko.⁶³ Insofern wird er hauptsächlich in eigener Angelegenheit tätig, eine Rechtsdienstleistung liegt nicht vor.

Diese Einordnung ist jedoch von der konkreten Ausgestaltung des Angebots des Claims Purchasings abhängig und bedarf einer genauen Betrachtung: So wäre es denkbar, als Marketingmaßnahme eine Webseite anzubieten, bei der Kunden mit Hilfe von Software das Bestehen ihrer Forderungen überprüfen können.⁶⁴ Erst wenn die Software feststellt, dass ein Anspruch besteht, würde dem Kunden ein Ankaufsangebot unterbreitet werden. Zum Zeitpunkt der Prüfung würde das Interesse des Rechtsuchenden dem des Claims Purchasers überwiegen, da bei der Anspruchsprüfung noch kein konkreter Rechtskauf angebahnt wird. Der Anbieter würde somit in Angelegenheit des Rechtsuchenden aktiv werden und eine erlaubnispflichtige Rechtsdienstleistung wäre gegeben.

Eine Erlaubnispflicht nach dem RDG besteht bei der derzeitigen Angebotsgestaltung insgesamt aber nicht. Da Claims Purchasing gemäß der vorgenommenen Begriffseingrenzung auch innerhalb von Rahmenverträgen nicht zu Finanzierungszwecken erfolgt,⁶⁵ ist auch eine Erlaubnis nach dem KWG entbehrlich.

IV. Ausgewählte Problematiken der Regelungslage

Nach der aktuellen Regelungslage sind Claims Purchaser in der Gestaltung ihres Angebots somit fast vollkommen frei und eine Kontrolle der Anbieter durch einen Erlaubnisvorbehalt ist nicht vorgesehen. Claims Purchaser, die als nichtanwaltliche Dienstleister⁶⁶ auf dem Rechtsmarkt tätig sind, können somit in großem Stil und fast rein nach wirtschaftlichen Maßstäben agieren, während hingegen zum Beispiel für Anwälte die

⁵⁹ LG Köln Urteil v. 31.03.2021 – 12 O 161/20 = BeckRS 2021, S. 6842 Rn. 23; *Skupin*, RD 2022, S. 63 (67).

⁶⁰ *Skupin* (Fn. 11), S. 372.

⁶¹ Siehe Kapitel II. 2.

⁶² BT-Drs. 16/3655, S. 48; *Deckenbrock/Henssler* in: DH-RDG, 5. Aufl. 2021, § 2 Rn. 75.

⁶³ *Skupin* (Fn. 11), S. 73, 368 f.

⁶⁴ Bei Anwaltskanzleien durchaus verbreitet, z.B.: *WBS Legal*, Webseite zum Deezer-Datenleck, <https://ogy.de/2fpo> [Stand: 09.04.2023].

⁶⁵ Siehe Kapitel III. 5.

⁶⁶ Zum Begriff, der neben Claims Purchaser auch noch Legal Tech-Inkassodienstleister und Prozessfinanzierer umfasst: *Skupin* (Fn. 11), S. 28 f.

anwaltlichen Berufspflichten wie § 43a BRAO ein zentraler Maßstab sind.⁶⁷

Werden schwer durchsetzbare Forderungen beim Claims Purchasing dadurch lediglich zum Handelsgut, ist dies nicht unproblematisch: Denn die Kunden verkaufen nicht nur ein solches, sondern haben auch ein Rechtsproblem, das im Sinne einer effektiven Rechtsdurchsetzung durch den Verkauf des Anspruchs zumindest aus der Sicht des Kunden gelöst werden soll.

1. Ablehnung des Anspruchsankaufs

Beim Claims Purchasing ist durch den finalen Forderungserwerb das wirtschaftliche Risiko für die Anbieter groß. Bei weniger eindeutiger Rechtslage verweigern die Anbieter deshalb meistens das Ankaufen des Anspruchs. Rechtsuchende erhalten durch Claims Purchaser somit nur in den Fällen „Hilfe“, bei denen die Durchsetzung einfach möglich ist und nicht in den Fällen, in denen sie die „Hilfe“ eigentlich am meisten benötigen würden.⁶⁸ Durch die Anspruchsprüfung leisten die Anbieter zwar nicht im rechtlichen Sinne Rechtsberatung, die Kunden werden das Ergebnis der Prüfung allerdings so wahrnehmen. Die Rechtsuchenden würden nach einer Ablehnung davon ausgehen, dass ihr Anspruch eventuell gar nicht besteht und eine Durchsetzung auch auf anderen Wegen nicht sinnvoll ist, obwohl sich eine Durchsetzung für den Claims Purchaser nur als nicht lohnend gestaltet. Da zum Betreiben von Claims Purchasing kein besonderer Sachkundenachweis im Wege einer Erlaubnis nötig ist, wird riskiert, dass Anbieter bestehende Ansprüche fälschlicherweise ablehnen.

2. Aufspaltungsproblematik

Ferner besteht die Gefahr, dass Claims Purchaser von einem einheitlichen Rechtsproblem des Kunden nur einen profitablen Teil abspalten.⁶⁹ So kann man beispielsweise an RightNow den Rückerstattungsanspruch für während des Lockdowns abgebuchte Fitnessstudiobeiträge verkaufen, gegen unrechtmäßige Verlängerungen der Vertragszeit um die Schließdauer wird allerdings nicht vorgegangen.⁷⁰ Der Kunde wird nach einem Anspruchsverkauf mit einem nur halb gelösten Rechtsproblem zurückgelassen.

3. Große Ankaufsmargen

Aufgrund des hohen mit dem finalen Forderungserwerb verbundenen Risikos ist die Ankaufsmarge beim Claims Purchasing sehr groß.⁷¹ Die Rechtsverletzung, die der Kunde erlitten hat, wird durch Claims Purchasing finanziell nur zu einem kleinen Teil kompensiert. Der Kunde hat meist ein Informationsdefizit gegenüber dem Claims-Purchaser und weiß nicht, in welcher Höhe sein Anspruch überhaupt besteht, sodass die Gefahr für einen Verkauf unter Wert gegeben ist.

Eine Nichtigkeit wegen Wucher gem. § 138 II BGB wird auch in extrem gelagerten Fällen regelmäßig am Nachweis des Vorsatzes des Anbieters scheitern.⁷² In Betracht kommt oftmals deshalb nur ein wucherähnliches Geschäft gem. § 138 I BGB. Der Nachweis eines sehr starken Missverhältnisses, das auch das Risiko der Anspruchsdurchsetzung miteinbeziehen muss,⁷³ wird dabei Rechtsuchenden, die im Gegensatz zu den Anbietern über keine Daten zur Risikoberechnung verfügen, meist schwerfallen.

a) Beurteilung der Problematiken bei Unternehmen

Richtet man den Blick auf Unternehmen als Rechtsuchende, so ist wohl eine andere Beurteilung geboten: Das Risiko eines Informationsdefizits wird vor allem bei größeren Unternehmen mit bestehender Rechtsabteilung gering ausfallen. Vielmehr wäre der Rückgriff auf Claims Purchasing eine bewusste Entscheidung. Unternehmern sind die verschiedenen Möglichkeiten zur Forderungsdurchsetzung gewöhnlich bewusst. Entscheidet sich ein Unternehmen für Claims Purchasing, so entscheidet es sich bewusst auch für die damit einhergehenden Nachteile.

E. Regulierung – de lege ferenda

I. Regulierungsbedarf

Insbesondere für Verbraucher als Rechtsuchende besteht beim Claims Purchasing somit noch ein starker Schutzbedarf. Bei der Inkassodienstleistung hat der Gesetzgeber aufgrund deren gesamtwirtschaftlicher Bedeutung sowie des Tätigwerdens für die Mandanten einen erhöhten Regelungsbedarf bereits gesehen.⁷⁴ 2021 hat er die Regelungen für Inkassodienstleister mit dem Gesetz zur Förderung verbrauchergerechter Angebote

⁶⁷ Kluth, VuR 2018, S. 403 (406).

⁶⁸ Tavaloki, ZRP 2020, S. 46 (47).

⁶⁹ Heese, Verbrauchergerecht?, 02.11.2021, beck-aktuell, <https://ogv.de/5ea3> [Stand: 08.04.2023].

⁷⁰ RightNow, Webseite zur Fitnessstudio-Erstattung, <https://ogv.de/muop> [Stand: 02.04.2023].

⁷¹ Vgl. Skupin (Fn. 11), S. 374 f.

⁷² Wendtland in: BeckOK BGB (Fn. 37), § 138 Rn. 50; Skupin (Fn. 11), S. 375.

⁷³ Skupin (Fn. 11), S. 375.

⁷⁴ BT-Drs. 16/3655, S. 48; Henssler, NJW 2019, S. 545 (546).

im Rechtsdienstleistungsmarkt sogar nochmals nachgeschärft. Ziel war aufgrund der zunehmenden an Verbraucher gerichteten Angebote der Legal Tech-Inkassodienstleister mit der Einführung der §§ 13b ff. RDG insbesondere die Erhöhung der Transparenz und Verständlichkeit der Geschäftsmodelle.⁷⁵

Beim Claims Purchasing besteht allerdings der entscheidende Unterschied zur Inkassodienstleistung, dass der Anbieter juristisch nicht für den Rechtsuchenden, sondern nur in eigener Sache tätig wird.⁷⁶ Der Claims Purchaser übernimmt grundsätzlich das volle Risiko, ob seine Forderungsdurchsetzung Erfolg hat, sodass der Schutzbedarf des Rechtsuchenden vor unzufriedenstellenden Leistungen der Anbieter auf den ersten Blick geringer scheint. Außerdem ist es Teil der Privatautonomie der Vertragsparteien, frei über den Anspruchskauf und gezahlten Kaufpreis zu entscheiden.⁷⁷ Der Gesetzgeber nimmt den wirtschaftlich geprägten Forderungskauf deshalb bewusst vom Anwendungsbereich des RDG aus,⁷⁸ sodass auch eine analoge Anwendung der Vorschriften des RDG mangels planwidriger Regelungslücke ausscheidet.

Die Richtigkeitsgewähr der Privatautonomie wird in der Praxis allerdings durch diverse Störquellen wie starke Machtungleichgewichte beeinträchtigt.⁷⁹ In bestimmten Situationen ist es deshalb Aufgabe des Gesetzgebers, regulierend einzugreifen. Eine solche Lage besteht auch in Bezug auf die Claims Purchaser, denn diese unterscheiden sich von den Forderungskäufern, die der Gesetzgeber 2006 im Blick hatte: Die Kunden der Anbieter sind Rechtsuchende, die durch den Anspruchsverkauf ihre Rechtsprobleme lösen möchten und auf diesem Weg Kompensation für erlittene Rechtsverletzungen erhalten. Der Anbieter kann durch Stellvertretung und Botenschaft sogar direkt für den Rechtsuchenden tätig werden und übernimmt erst nach Ankauf des Anspruchs das Risiko. Durch unqualifizierte Anbieter besteht insbesondere im Vorfeld durch die skizzierten Problematiken somit die eigentliche Gefahr. Auch wenn Claims Purchaser juristisch nicht für die Rechtsuchenden tätig werden, haben sie auf diese ebenso starke Wirkung wie Inkassodienstleister.

II. Regulierungsvorschlag

Es scheint deshalb angezeigt, auch für Claims Purchaser⁸⁰ eine zur Regulierung von Inkassodienstleistern vergleichbare

⁷⁵ BT-Drs. 19/27673, S. 1.

⁷⁶ Skupin (Fn. 11), S. 368.

⁷⁷ Schubert in: MK-BGB (Fn. 50), § 242 Rn. 632.

⁷⁸ BT-Drs. 16/3655, S. 48.

⁷⁹ Schubert in: MK-BGB (Fn. 50), § 242 Rn. 634.

⁸⁰ Nach der in Kapitel III. 5. vorgenommenen Begriffseingrenzung.

⁸¹ Etwa *RightNow* (Fn. 14), Ziffer 5.2.

Regelungslage zu schaffen: Sinnvoll wäre es, Claims Purchasing im Rahmen des § 2 RDG ebenfalls pauschal als Rechtsdienstleistung einzustufen und dafür im Gegenzug in § 10 RDG einen privilegierenden Erlaubnistatbestand aufgrund besonderer Sachkunde zu etablieren. Denn auch wenn viele Claims Purchaser schon parallel über eine Inkassoerlaubnis verfügen,⁸¹ gilt es, die Rechtsuchenden vor zukünftigen unqualifizierten Anbietern und den mit diesen einhergehenden Gefahren zu schützen.

Außerdem sollte das insbesondere gegenüber Verbrauchern bestehende Informationsdefizit durch besondere Darlegungspflichten ausgeglichen werden, wie sie für Inkassodienstleister im Rahmen des § 13b RDG bestehen: Falls der Claims Purchaser den Ankauf der Forderung eines Verbrauchers ablehnt, sollte er ebenfalls die Gründe für die Ablehnung anführen und den Verbraucher auf andere Möglichkeiten der Forderungsdurchsetzung hinweisen müssen. Somit kann verhindert werden, dass der Verbraucher aufgrund einer Ablehnung nur aus wirtschaftlichen Motiven des Anbieters trotz eigentlichem Bestehen eines Anspruchs von dessen Durchsetzung allzu schnell ablässt. Außerdem sollte der Claims Purchaser, wenn ein Ankauf erfolgt, den Verbraucher zuvor darauf aufmerksam zu machen haben, dass eine Forderungsdurchsetzung auf anderem Weg eventuell in voller Höhe möglich ist. Seine Kalkulationen der Ankaufspreisberechnung sollte er aus Transparenzgründen wenigstens in groben Zügen offenzulegen haben. Ebenso sei der Rechtsuchende über eventuelle weitere – und durch die reine Anspruchsdurchsetzung nicht gelöste – Aspekte seines Rechtsproblems zu informieren, um eine Aufspaltung von Rechtsproblemen zu vermeiden. Auch diese Pflicht würde die Erforderlichkeit eines Kenntnissnachweises verstärken.

Im Endeffekt ist es allerdings eine politisch zu klärende Frage, wie viel Schutz man den Rechtsuchenden zukommen lassen will und wie viel Freiheit den Anbietern eingeräumt wird. Allerdings ist nicht zu vergessen, dass die Öffnung des Rechtsmarktes für Inkassodienstleister und Claims Purchaser allein schon eine liberale Regelung darstellt.

F. Fazit

Claims Purchasing ist für Verbraucher, aber auch für Unternehmer eine niedrigschwellige Möglichkeit, Kompensation für schwer durchsetzbare Forderungen zu

erhalten. Die derzeitige Freiheit der Claims Purchaser ist angesichts deren erheblicher Macht über Rechtsuchende bedenklich, auch wenn sie rechtlich nicht für diese tätig werden. Auch aus Gründen der Gleichbehandlung mit Inkassodienstleistern gebietet es sich deshalb, diese ebenfalls strengeren Regulierungen zu unterwerfen.

Claims Purchasing hat sich dauerhaft auf dem Rechtsmarkt etabliert. Durch immer neue ankaufbare Rechtsprobleme ist ein Wachstum des Claims Purchasing-Marktes mehr als wahrscheinlich. Durch den Einsatz enormer Datenmengen bei der Anspruchsprüfung ist der Handelspreis auch von z.B. Schadensersatz- und Rückzahlungsansprüchen immer treffsicherer bestimmbar, sodass auch komplizierter durchsetzbare Forderungen zu einem wettbewerbsfähigen Handelsgut werden. So hat die 2019 gegründete Findigi GmbH mit „Cash for Claim“ eine erste Vermittlungsplattform für den

Forderungsverkauf ins Leben gerufen.⁸² Ebenso denkbar sind zukünftig reine Vergleichsportale. Sowohl die Portale selbst als auch die dadurch erhöhte Konkurrenz der Claims Purchasing-Anbieter wird sicherlich neue Rechtsfragen aufwerfen, insbesondere in Hinblick auf die Einordnung des Tätigwerdens im Forderungshandel als Rechtsdienstleistung.

Der Gesetzgeber sollte sich von der Öffnung des Rechtsdienstleistungsmarkts⁸³ nicht abbringen lassen, nur den Gefahren und Rechtsfragen dieses Fortschritts ebenso möglichst frühzeitig vorbeugen. Denn nach momentanem Regelungsstand ist Claims Purchasing für die Rechtsuchenden zwar schnell und einfach, allerdings (noch) teuer – nicht nur in finanzieller Hinsicht: **Rechtsuchende** nehmen derzeit neben hohen Ankaufsmargen auch das Risiko unzutreffender Auskünfte und nur begrenzter Lösung ihrer Rechtsprobleme aufgrund von wirtschaftlichen Interessen der Anbieter in Kauf.

⁸² Findigi GmbH, Startseite „Cash for Claim“, <https://ogy.de/hwci> [Stand: 07.04.2023].

⁸³Wie z.B. durch das Gesetz zur Förderung verbrauchergerichter Angebote im Rechtsdienstleistungsmarkt v. 10.08.2021.