

KAPITEL 3

Wenn es zur Klage kommt

Eine Klage gegen ein KI-Produkt ist selten eine Klage gegen das Modell. Sie richtet sich gegen die Worte, mit denen das Produkt beschrieben wird, und gegen die Berufsordnung, die diese Worte schützt.

Im Frühjahr 2026 verklagt die Steuerberaterkammer Berlin das Unternehmen Accountable. Der Vorwurf richtet sich nicht gegen das Tool. Es geht nicht um geschädigte Mandanten, nicht um Falschberatung, nicht um Datenlecks. Beanstandet wird ein einziges Wort auf der Website: *KI-Steuerberater*.

Diese Klage ist kein juristisches Kuriosum. Sie macht ein Muster sichtbar, das jeden produktiven KI-Anbieter in regulierten Domänen früher oder später erreicht. Was vor Gericht steht, ist meistens nicht das Modell, sondern die Position, mit der das Modell verkauft wird.

Was eine Klage tatsächlich angreift

Die meisten KI-Verfahren in DACH der letzten zwei Jahre sind nicht aus Schadensfällen entstanden. Sie sind aus Kollisionen mit drei rechtlichen Ebenen entstanden, die mit der eigentlichen Funktion des Produkts wenig zu tun haben.

Die erste Ebene ist das Berufsrecht. Steuerberater, Rechtsanwälte, Ärzte, Wirtschaftsprüfer und Architekten arbeiten in geschützten Titeln. Das Berufsrecht für Steuerberater stammt im Kern aus den 1960ern. Es kennt kein Internet, keine Automatisierung und keine KI. Es schützt einen Titel, kein

Ergebnis. Wer das Wort *Steuerberater* in einer Produktbeschreibung benutzt, kollidiert mit einer Ebene, die unabhängig davon greift, ob das Produkt seinen Mandanten faktisch besser dient als ein knapper menschlicher Steuerberater.

Die zweite Ebene ist das UWG — das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb. Werbeaussagen wie *automatisch korrekt* oder *vergleichbar mit dem Steuerberater* sind angreifbar, sobald jemand nachweist, dass die Aussage in einer relevanten Stichprobe nicht hält. Der Kläger hat hier einen einfachen Hebel. Er muss nicht beweisen, dass das Modell schlecht ist, sondern nur, dass die Werbeaussage zu eng formuliert wurde.

Die dritte Ebene ist der EU AI Act. Wer ein System in einer Hochrisiko-Kategorie betreibt — und die Liste ist länger, als die meisten Anbieter vermuten —, trägt Dokumentations-, Konformitäts- und Meldepflichten. Eine Klage entsteht hier nicht aus dem Berufsrecht, sondern aus dem Verwaltungsverfahren der Marktüberwachung.

Drei Ebenen, drei verschiedene Gegner, drei verschiedene Akten. Keine setzt voraus, dass das Produkt Schaden angerichtet hat.

Warum das eine Anthropologie-Frage ist

In Kapitel 1 wurden drei Rollen genannt: wer trainiert, wer kontrolliert, wer haftet. Die Klage gegen Accountable trifft die dritte Rolle direkt. Sie zeigt, wie tief diese Rolle reichen muss.

Wer haftet, kann nicht nur Compliance-Manager sein. Diese Person muss die rechtliche Landschaft kennen, in der das Produkt operiert. Sie muss wissen, welche Berufstitel geschützt sind, welche Werbeaussagen ohne Belege angreifbar werden und welche Kategorisierung der EU AI Act für das eigene System vorsieht. Sie muss die Übersetzung zwischen Modell und Recht beherrschen.

In den meisten Industrie-Projekten wird diese Übersetzungsleistung nicht erbracht. Der Datenwissenschaftler kennt sein Modell. Der Marketing-Verantwortliche kennt seine Botschaft. Der Compliance-Beauftragte liest die DSGVO. Zwischen diesen drei Schreibtischen prüft niemand, ob das Wort *KI-Steuerberater* auf der Landing-Page eine Berufsrechts-Kollision auslöst.

Was die Anthropologie hier leistet

Die Rolle des Haftenden gehört zu den Konstruktionsentscheidungen, nicht zum juristischen Add-on am Ende. Wer ein Produkt baut, das in eine regulierte Domäne hineinwirkt, muss vor dem Launch drei Fragen schriftlich beantworten.

Welche Berufstitel oder geschützten Begriffe werden in der Produktkommunikation berührt? Welche Werbeaussagen sind ohne Stichprobenprüfung haltbar? Welche EU-AI-Act-Kategorie passt auf das System, und welche Pflichten ergeben sich daraus?

Diese Fragen gehören nicht in die Rechtsabteilung am Tag vor dem Launch. Sie verschmelzen mit dem Produktdesign. Eine Funktion, die ein Steuerberater leistet, kann das System inhaltlich abbilden. Die Position muss anders formuliert sein. *KI-Buchhaltungs-Assistenz* ist eine andere Aussage als *KI-Steuerberater*. Die zweite ist angreifbar, die erste ist es nicht.

DREI EBENEN DER KLAGE

keine setzt voraus, dass das Produkt Schaden angerichtet hat

EBENE 1

Berufsrecht

geschützter Titel

Gegner

Berufskammer
(z. B. Steuerberaterkammer)

Auslöser

*geschützter Titel
in der Produktbeschreibung*

EBENE 2

UWG

Werbeaussage

Gegner

Wettbewerber /
Verbraucherverband

Auslöser

*Aussage „automatisch korrekt“
ohne relevante Stichprobe*

EBENE 3

EU AI Act

Hochrisiko-Pflichten

Gegner

Marktüberwachungs-
behörde

Auslöser

*Hochrisiko-System im Betrieb
ohne Dokumentation Art. 11/13*

Fazit

Accountable wird, unabhängig vom Ausgang des Verfahrens, der Branche einen Dienst erweisen. Das Verfahren zwingt zur Klärung einer Frage, die seit Jahren offen liegt. Wann ist der Begriff *KI-X* eine Werbeaussage, wann eine Berufsrechts-Verletzung, wann eine Hochrisiko-Klassifikation?

Wer ein KI-System in eine regulierte Domäne bringt, wartet besser nicht auf das Urteil. Er klärt die juristische Position vor dem Launch und schreibt sie ins Produktdossier. Wer das versäumt, baut ein Produkt mit unbekanntem rechtlichem Profil und entdeckt es im Klageschriftsatz.

Drei Fragen für den eigenen Kontext

1. **Welche geschützten Titel oder Begriffe berührt die Produktkommunikation?** Steuerberater, Rechtsanwalt, Arzt, Architekt, Wirtschaftsprüfer: Sind diese Begriffe oder verwandte Worte irgendwo auf der Website, in der Präsentation oder in Werbematerialien?

2. **Welche Werbeaussagen würden einer UWG-Klage standhalten?** Aussagen wie *automatisch korrekt, vergleichbar mit, ersetzt*: Sind sie durch repräsentative Stichproben belegbar oder nur Marketing-Sprache?
3. **In welche EU-AI-Act-Kategorie fällt das System?** Hochrisiko, beschränktes Risiko, geringes Risiko: Gibt es eine schriftliche Klassifikation und eine Person, die sie verantwortet?