

Legal Tech Monitor 2025

Der Markt für die Digitalisierung
von Rechtsdienstleistungen in Deutschland

Stand: Januar 2025

Der aktuelle Legal Tech Monitor und zusätzliche
Materialien sind unter **legaltechmonitor.de** erhältlich.

GELEITWORT

Dr. Marco Buschmann, MdB

Bundesminister der Justiz a.D.



Foto: Julia Deptala

Legal Tech ist weder Nische noch Neuland. Es ist vielerorts gelebte Realität. Und der Markt wächst. Der Legal Tech Monitor zeigt: Mehr als die Hälfte der befragten Kanzleien, Rechtsabteilungen und Legal-Tech-Firmen hat in den letzten zwölf Monaten an einem KI-Projekt gearbeitet. KI wurde vor allem genutzt, um Dokumente zu generieren oder auszuwerten.

Die Wirtschaft wird KI brauchen, daran besteht kein Zweifel. Es gibt Prognosen, nach denen 2030 kein Arbeitsplatz mehr ohne KI auskommen wird. Digitale Technologien sind ein Schlüssel für mehr Effizienz, mehr Zeit für Kreativarbeit und auch ein Linderungsmittel gegen den Fachkräftemangel. Deshalb arbeiten wir an einem klaren Ziel: Legal Tech zur gelebten Realität im gesamten Rechtswesen zu machen – also auch in der Justiz.

An deutschen Gerichten spielt KI eine immer größere Rolle. Nicht, um den denkenden Richter zu ersetzen, das würde gegen das Grundgesetz verstoßen. Aber KI kann große Datenmengen vorstrukturieren und gleichförmige, standardisierte Arbeitsschritte automa-

tisieren. Das ist gerade bei Massenverfahren wie Diesel- oder Fluggastklagen wichtig. Denn eines ist klar: Die Arbeitsfähigkeit der Gerichte wird auch davon abhängen, ob KI in der Justiz zur Verfügung steht. KI und Digitalisierung sind Grundvoraussetzungen für einen Staat, der stark und handlungsfähig ist.

Der Monitor-Befragung entnehme ich: Es herrscht Optimismus angesichts eines wachsenden Marktes und zugleich Unsicherheit im Hinblick auf Finanzierung, Nachwuchsgewinnung und Regulierung.

Deutsche Unternehmen sollen bei Innovation und Entwicklung vorne mitspielen können. Deswegen ist es wichtig, dass sie nicht durch Überregulierung aus dem Rennen geworfen werden. Ich kämpfe dafür, dass Unternehmen in diesem Land die Freiheit und Kraft für ihre Innovationen bekommen, die sie brauchen. Denn KI wird entscheidend dabei sein, wie sich Wohlstand und Macht in Zukunft auf der Welt verteilen. KI ist ein Wachstumsmotor für Europa.

Allein in Deutschland kann generative KI ein Wertschöpfungspotenzial von 330 Milliarden Euro freisetzen, so eine Studie von IW Consult. Das zeigt: Wir müssen KI-Pionier sein – nicht nur bei der Regulierung, sondern in erster Linie bei Innovationen.

GELEITWORT

Georg Eisenreich, MdL

Bayerischer Staatsminister der Justiz



Foto: Bayerisches Staatsministerium der Justiz

Der Weg eines Start-ups von der ersten Idee bis zum marktauglichen Produkt ist oft lang und risikoreich. Häufig fehlt es am Geld, an der kaufmännischen Erfahrung oder an einem professionellen Umfeld. Im September 2022 hat deshalb das Bayerische Staatsministerium der Justiz auf meine Initiative gemeinsam mit der UnternehmerTUM in München das Legal Tech Colab gegründet, das den vorliegenden Legal Tech Monitor mit herausgibt.

Das Legal Tech Colab ist ein Inkubator und Akzelerator, der innovative Start-ups im Bereich Legal Tech in allen Stadien der Firmengründung unterstützt – von der Ideenfindung bis hin zur Gründung, Finanzierung und Skalierung.

Das Legal Tech Colab hat sich inzwischen am Markt etabliert und fördert zahlreiche erfolgreiche Start-ups. Zudem ist das Legal Tech Colab mit nationalen und internationalen Unternehmen sowie Kanzleien aus dem Digital Business und dem Legal-Tech-Umfeld gut vernetzt, was auch durch die Beteiligung an der vorliegenden Studie zum Ausdruck kommt.

Mit dem ersten Legal Tech Monitor wird der deutsche Legal-Tech-Markt systematisch analysiert. Fundierte Daten und Fakten und empirische Erkenntnisse machen den Rechtsmarkt transparenter: Welche Technologien werden eingesetzt? Welche Best Practices gibt es? Die Antworten auf diese und weitere wichtige Fragen ermöglichen es allen Stakeholdern, die Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung im Rechtswesen besser zu verstehen und darauf angemessen zu reagieren.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre und viele wertvolle Erkenntnisse.

GELEITWORTE DER PARTNER

Legal Tech Verband e.V.

Valerie Keilhau und Dr. Philipp Plog

Liebe Leserinnen und Leser,

mit großer Freude präsentieren wir Ihnen die erste Auflage des Legal Tech Monitors.

Als Verband haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, den technologischen Fortschritt in der Rechtsbranche voranzutreiben, um den Weg in die digitale Zukunft aktiv zu gestalten. Mittlerweile haben sich rund 200 Mitgliedsunternehmen in unserem Verband versammelt, dazu zählen u.a. Legal-Tech-Unternehmen, Kanzleien, Rechtsschutzversicherungen, Rechtsabteilungen und Verlage.

In vielen Gesprächen mit unseren Mitgliedern haben wir die Rückmeldung erhalten, dass den Marktakteuren, aber auch Investoren, Wissenschaftlern und politischen Akteuren aussagekräftige Daten fehlen. Es fehlt an Zahlen und Fakten, um beispielsweise Investoren aufmerksam zu machen oder Zweifler von den Potenzialen der Digitalisierung zu überzeugen. Mit der Erstauflage des Legal Tech Monitors stellen wir nun eine systematische Bestandsaufnahme der vorhandenen Lösungen, Technologien und Trends des Legal-Tech-Markts in Deutschland zur Verfügung – fundierte Informationen für Entscheidungsträger und Marktakteure, die bisher gefehlt haben. Wir als Verband glauben an das enorme Potenzial von Legal Tech; mit unserem neuen Monitor machen wir es sichtbar. Wir werden den deutschen Legal-Tech-Markt auch künftig in regelmäßigen Abständen vermessen und fundierte Daten und Fakten für die Stakeholder des Rechtsmarktes bereitstellen.

Die Ergebnisse der Studie unterstreichen die Dynamik und Vielfalt des deutschen Legal-Tech-Marktes. Mehr als 300 Unternehmen, die sich auf unterschiedliche Teilmärkte konzentrieren, von Kanzlei-Software bis hin zu Verbraucher-Rechtsdienstleistungen, prägen diesen wachsenden Markt.

Besonders hervorzuheben ist die Rolle der Künstlichen Intelligenz, die sich seit 2023 als zentrales Thema etabliert hat. Mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen haben erfolgreich KI-Projekte umgesetzt, insbesondere in den Bereichen Dokumentenanalyse und -generierung. Diese Technologien, angeführt von Sprachmodellen wie ChatGPT, zeigen auf, wie tiefgreifend KI die Arbeitsweise in der Rechtsbranche transformieren wird.

Wir möchten mit unserem Legal Tech Monitor die Aufmerksamkeit für den deutschen Legal-Tech-Markt schaffen, die er verdient hat. Der Sektor wird sich auch in den kommenden Jahren mit enormer Geschwindigkeit weiterentwickeln. Wir laden alle ein, an dieser Transformation teilzuhaben.

Herzliche Grüße



Valerie Keilhau

Geschäftsführerin, Legal Tech Verband Deutschland e.V.



Dr. Philipp Plog

Managing Partner, Fieldfisher (Deutschland) Beiratsmitglied, Legal Tech Verband Deutschland e.V.

GELEITWORTE DER PARTNER

Verlag C.H.Beck

Legal Tech hat sich als unverzichtbarer Bestandteil der modernen Rechtsbranche etabliert. Der nun erstmals vorliegende Legal Tech Monitor bietet eine tiefgehende Analyse des Marktes und beleuchtet seine vielfältigen Facetten. Dabei zeigt er vor allem diejenigen aktuellen Entwicklungen, Chancen und Risiken auf, die die Legal-Tech-Branche prägen.

Dadurch ist der Legal Tech Monitor ein unverzichtbares Werkzeug für Kanzleien, Unternehmen, Investoren und die Politik. Er ermöglicht fundierte Entscheidungen über Investitionen, Produktentwicklungen oder Fördermaßnahmen. Der Monitor schafft eine gemeinsame Gesprächsgrundlage für alle Beteiligten, um die Herausforderungen der Branche gemeinsam anzugehen. Besonders hervorzuheben ist, dass der Monitor zeigt, dass und wie zentral Künstliche Intelligenz (KI) für die meisten Unternehmen geworden ist. Die schnelle Adaption und Integration von KI in Legal-Tech-Produkte ist ein deutlicher Trend.

Die Legal-Tech-Branche hat nicht nur wirtschaftlich, sondern auch rechtsstaatlich und damit gesellschaftlich eine immense Bedeutung. Durch Innovationen trägt sie dazu bei, einen auch in Zukunft funktionierenden Rechtsstaat zu stärken. Dies ist besonders wichtig angesichts der möglichen Umwälzungen, die durch Künstliche Intelligenz entstehen können.

Wir befinden uns erst am Anfang einer spannenden Entwicklung. Es gilt, die Chancen von Legal Tech und KI voll auszuschöpfen und die Möglichkeiten für die juristische Arbeit zu

verstehen. Daher will der Verlag C.H.Beck die Entwicklung des Legal-Tech-Marktes unterstützen und mit innovativen Produkten mitgestalten. Wir sind überzeugt, dass KI das Potenzial hat, die juristische Arbeit und die Rechtsbranche stark zu verändern. Deshalb gehen wir erste Schritte, Legal Tech und KI in unsere Produkte zu integrieren und neue KI-Produkte zu entwickeln. Es braucht die Zusammenarbeit von Juristen und Technologieexperten, um hierbei wirkliche Mehrwerte zu schaffen. Für uns und alle Stakeholder ist es wichtig, Talente an der Schnittstelle von Recht und Technologie zu fördern. Dies umso mehr, als der Legal Tech Monitor zeigt, dass ein Mangel an Fachkräften gerade in diesem Schnittstellenbereich vorliegt. Diesen Mangel müssen wir beheben.

Die von der Studie aufgezeigte zunehmende Verzahnung der Produkte und Anbieter:innen setzt auch Standards für die Integration von Legal-Tech-Produkten voraus. Diese gilt es zu gestalten. Auch dafür wollen wir den Austausch und die Vernetzung innerhalb der Branche sowie den Aufbau von Partnerschaften unterstützen, um das volle Potenzial von Legal Tech und KI auszuschöpfen.

Deswegen sprechen Sie uns bitte an – ob mit Ideen, Anfragen oder Verbesserungsvorschlägen.



Dr. Dr. Oliver Hofmann
Head of Legal Technology

GELEITWORTE DER PARTNER

Legal Tech Colab

Wie kann sich die 2.500 Jahre alte Rechtsbranche zum Nutzen aller Marktteilnehmer transformieren?

Der Marktmonitor zeigt deutlich, dass High-tech-Start-ups wie OpenAI, Anthropic oder Mistral mit ihren großen Sprachmodellen aus der aktuellen Softwarelandschaft der Rechtsbranche nicht mehr wegzudenken sind. Jetzt, wo diese LLMs an der Schwelle zum logischen Denken stehen, ist es an der Zeit, die Art und Weise, wie Rechtsdienstleistungen in Zukunft erbracht werden, völlig neu zu denken und damit die Transformation der Branche zu ermöglichen.

Um das enorme Potenzial dieser neuartigen Basistechnologie für die Rechtsbranche zu heben und aus LLMs einfach zu bedienende und vor allem verlässliche Anwendungen für Jurist:innen zu schaffen, braucht es meines Erachtens zwei wesentliche Bausteine: zum einen Start-ups als Keimzellen der Innovation, zum anderen die etablierten Player der Rechtsbranche als Sparringspartner und zukünftige Anwender. Nur wenn sich die Innovatoren mit den zukünftigen Nutzern ihrer Lösungen zusammensetzen und deren Probleme verstehen, entsteht Software, die einen echten (disruptiven) Mehrwert liefern kann.

Als gemeinnützige Initiative hat es sich das Legal Tech Colab zur Aufgabe gemacht, eine Plattform für genau diesen Austausch zwischen jungen Start-ups und der etablierten Rechtsbranche zu schaffen. Der Marktmonitor ist ein hervorragendes Beispiel dafür, wie diese Zusammenarbeit gelingen kann und zeigt gleichzeitig eindrucksvoll, wie weit Legal Tech in Deutschland bereits entwickelt ist.

Werden Sie – entweder als Start-up oder als Expert:in – Teil unseres Tech-Hubs für die Rechtsbranche in Europas führendem Start-up-Ökosystem, das bereits seit zwei Jahrzehnten Entrepreneurship fördert. Einige der technologisch ambitioniertesten und erfolgreichsten Start-ups Europas wie Celonis, FlixBus, Isar Aerospace und Proxima Fusion haben sich in diesem dynamischen Umfeld erfolgreich entwickelt.



Dr. Stefan Blenk
Managing Director

REPORT

Inhalt

Executive Summary	9
Mindset der deutschen Legal-Tech-Branche	10
Marktübersicht.....	12
Funding.....	17
Künstliche Intelligenz	19
Nachwuchs und Personal.....	23
Regulatorisches Umfeld	26
Ausblick	28
Methode und Hintergrund	30
Autoren	33
Partner.....	34
Impressum.....	35

Executive Summary

Der Legal Tech Monitor liefert einen kompakten Überblick über den Stand des Legal-Tech-Marktes in Deutschland. Über 90 % der Befragten halten die Digitalisierung des Rechtsmarktes für unumgänglich. Die Zustimmung variiert jedoch: Anbieter:innen und Investor:innen sind überwiegend positiv eingestellt, während etwa die Justizvertreter:innen eher skeptisch sind.

Deutschland hat eine vielfältige und experimentelle Legal Tech Szene. Der Markt umfasst ca. 300 Unternehmen mit insgesamt mindestens 6.200 bis 10.000 Beschäftigten und einer aggregierten Bilanzsumme von mindestens 800 Mio. Euro. Er teilt sich in etablierte Unternehmen mit stabiler Entwicklung und jüngere Start-ups. Letztere sind häufig stark spezialisiert und zeigen dynamische, aber schwankende Wachstumsverläufe. Frühphasenfinanzierungen gelten – auch bedingt durch steigenden Investitionsbedarf in KI – als Engpass.

Künstliche Intelligenz ist auch technologisch der zentrale Treiber. Alle befragten Gruppen messen KI hohe strategische Bedeutung zu. Mehr als die Hälfte der Befragten hat bereits Pilotprojekte durchgeführt, bei denen es überwiegend um Dokumentenanalyse und -generierung geht. Die Ergebnisse werden weit überwiegend positiv beurteilt, wenngleich technologische Integration, IT-Sicherheit und realistisches Erwartungsmanagement Herausforderungen darstellen. Die gestiegene Aufmerksamkeit für KI erhöht zudem die Offenheit für andere, auch nicht KI-basierte Softwarelösungen.

Aber der Markt steht auch vor Herausforderungen: Lange Vertriebszyklen, hohe Kosten für Anpassungen und komplexe Ausschreibungsverfahren kennzeichnen das Geschäft mit Unternehmenskund:innen. Im Endkundensegment erschweren mangelnde Wiederholbarkeit von Geschäftsbeziehungen und hohe Akquisitionskosten das Wachstum.

Die regulatorischen Rahmenbedingungen schließlich fördern Innovation nicht ausreichend. Europäische und nationale Vorgaben gelten als komplex, die öffentlichen Vergabeverfahren als bürokratisch. Dies behindert effiziente Beschaffungsprozesse und bremst den Einsatz neuer Technologien in staatlichen Einrichtungen. Zugleich erschwert ein begrenztes Angebot an qualifiziertem Personal den Aufbau interdisziplinärer Teams. Ausbildungswege, die juristische und technische Kenntnisse verbinden, sind nicht ausreichend etabliert. Einzelne Hochschulen setzen auf Legal-Tech-Module, Zertifikate und Abschlüsse, andere bleiben beim traditionellen Curriculum. Studentische Initiativen füllen diese Lücke und leisten dabei wichtige und professionelle Pionierarbeit.

Insgesamt wächst Legal Tech in Deutschland, angetrieben durch die Popularität von KI. Gleichzeitig erfordern schwankende Marktbedingungen, komplexe Regulierung und die schwierige Rekrutierung geeigneter Fachkräfte strategische Anpassungen. Verbesserte Finanzierungsmöglichkeiten, moderne IT-Infrastruktur, passgenaue Ausbildungsangebote sowie klarere und offenere gesetzliche Rahmenbedingungen können dazu beitragen, die langfristige Entwicklung des Marktes zu unterstützen.

MENSCHEN IM FOKUS

Mindset der deutschen Legal-Tech-Branche

> 90 %

halten die Digitalisierung des Rechtsmarkts sowohl für unumgänglich als auch für richtig

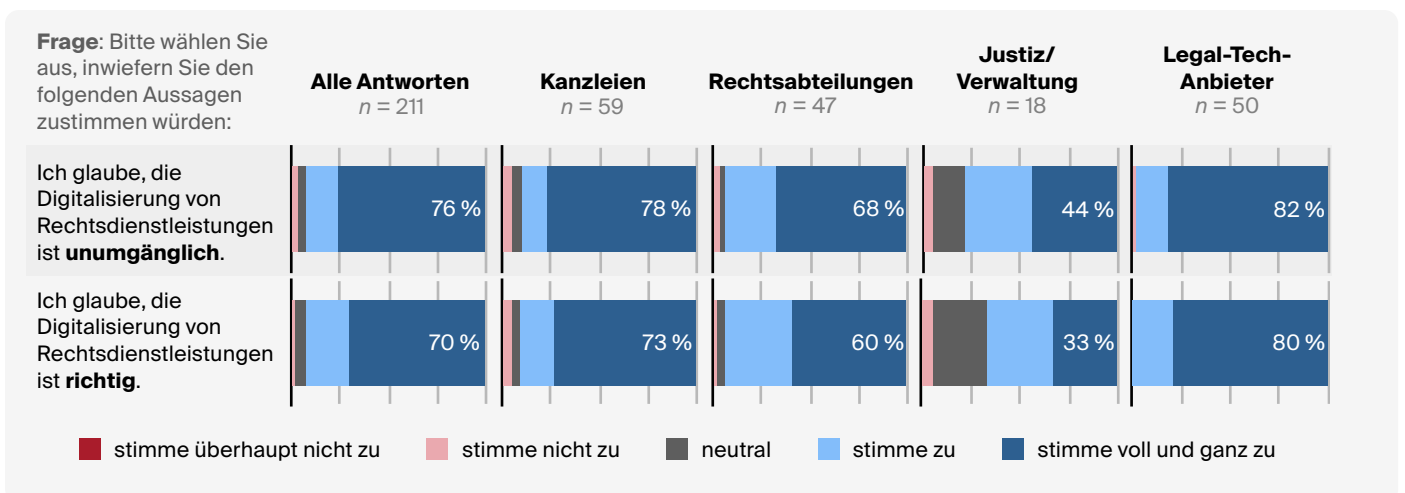
Wer verstehen möchte, wie es um Legal Tech in Deutschland steht, sollte bei den Menschen beginnen. Sie prägen die Branche maßgeblich – auf Anbieter- und Nachfrageseite einerseits, als Expert:innen und Nutzer:innen von Technologie im Rechtsmarkt andererseits. Ihre mentalen Modelle und ihre Perspektiven sind entscheidend, um die nachfolgenden Erkenntnisse und Dynamiken im relevanten gesellschaftlichen Kontext zu verstehen. Deshalb widmet sich der Legal Tech Monitor, der zugleich eine Selbstvermessung der deutschen Legal-Tech-Szene ist, zu Beginn der Untersuchung den Mindsets der Akteur:innen.

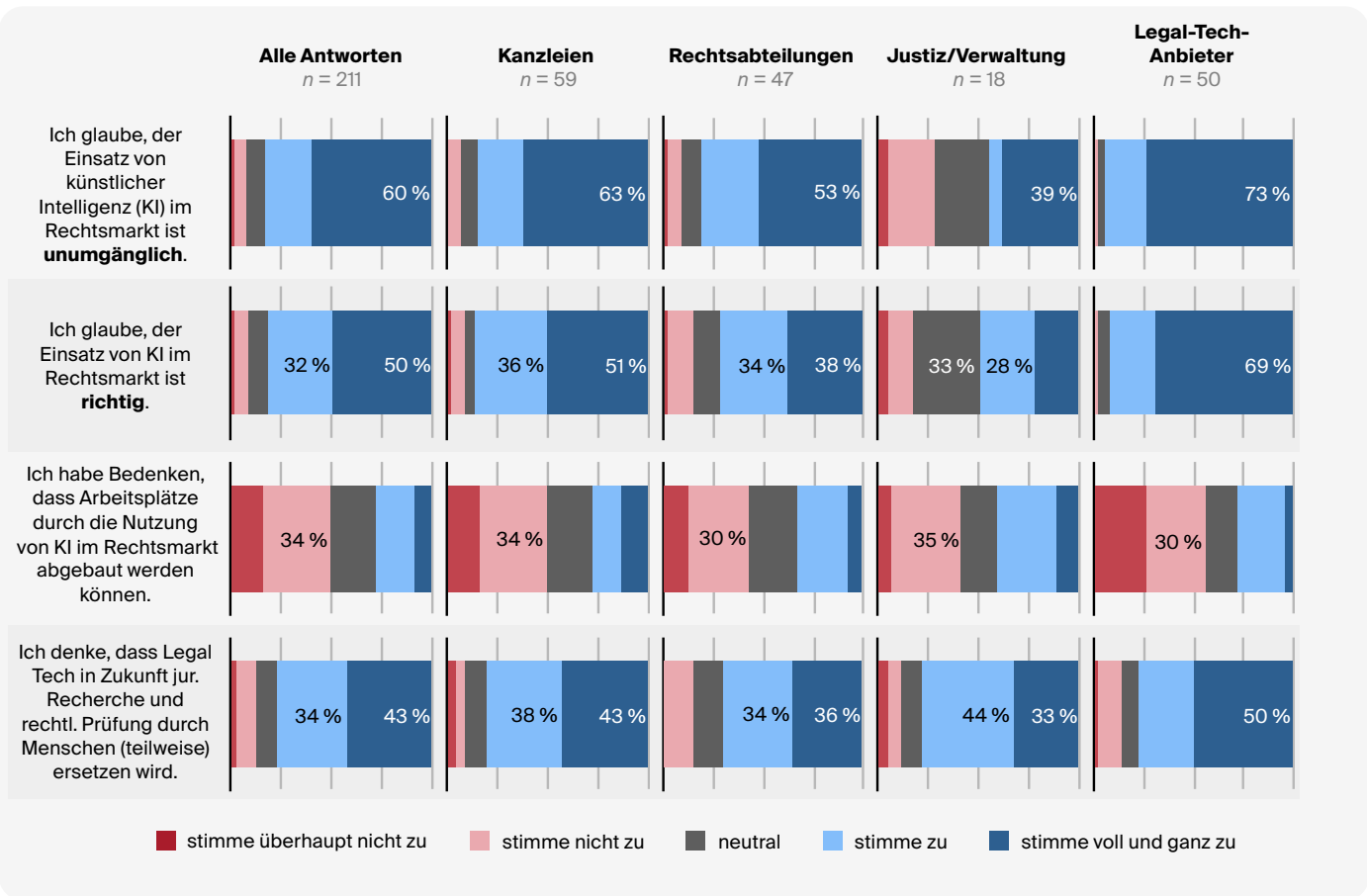
Über 90 % der Befragten halten die Digitalisierung des Rechtsmarktes sowohl für unumgänglich als auch für richtig. Allerdings variiert der Grad der Zustimmung zwischen den einzelnen Gruppen: Während Legal-Tech-An-

bieter:innen und Investor:innen nahezu vollständig zustimmen, sind etwa die Befragten aus der Justiz deutlich skeptischer. Kanzlei- und In-House-Anwält:innen bewegen sich in ihrer Einschätzung dazwischen, zeigen sich insgesamt aber ebenfalls optimistisch.

Bei spezifischen Fragen, etwa zu den Auswirkungen auf Arbeitsplätze für Jurist:innen oder dem Ersatz menschlicher Tätigkeiten, ist das Stimmungsbild differenzierter. Eine große Mehrheit geht davon aus, dass Legal Tech in Zukunft juristische Prüfung und Recherche zumindest teilweise ersetzen wird. Gleichzeitig äußert etwa die Hälfte der Befragten Bedenken hinsichtlich Arbeitsplatzverlusten, wobei diese in der Justiz und in Rechtsabteilungen am stärksten ausgeprägt sind.

Schaubild 1: Mindset 1





Dieses Stimmungsbild wird durch die Expert:inneninterviews bestätigt. Gesprächspartner:innen aus Justiz und Rechtsabteilungen äußern sich insgesamt eher besorgt, während Kanzleianwält:innen und Legal-Tech-Anbieter:innen deutlich optimistischer in die Zukunft blicken. Interessanterweise sind auch in den eher kritischen Gruppen jene Befragten überdurchschnittlich optimistisch, die in den letzten 12 Monaten selbst konkrete Erfahrungen in Legal Tech und KI-Projekten gemacht haben. Die grundsätzliche Zuversicht der meisten Befragten spiegelt sich schließlich auch im Marktausblick wider: Über 90 % der Legal-Tech-Anbieter:innen schätzen die Geschäftslage für die kommenden 12 Monate als gut oder sehr gut ein.

Optimismus und Vorsicht in einer dynamischen Branche

In weiten Teilen der Legal-Tech-Szene herrscht eine durch das Thema Künstliche Intelligenz befeuerte, grundlegend optimistische Aufbruchsstimmung. Da viele Teilnehmer:innen allerdings schon seit längerem am Markt sind, bringen sie auch eine gewisse Vorsicht vor einem möglichen Hype zum Ausdruck. Viele Gesprächspartner:innen betonen gleichzeitig die Chance neuer technologischer Entwicklungen und sind verhalten optimistisch, dass sich sowohl kaufmännische als auch regulatorische Herausforderungen im nächsten Jahr bewältigen lassen werden.

(SELBST-)VERMESSUNG DES MARKTES

Marktübersicht

800 Mio.

kombinierte Bilanzsumme der Legal-Tech-Unternehmen in Deutschland, 2022

Der Legal-Tech-Markt in Deutschland ist groß, heterogen und dynamisch wachsend. Aktuell sind knapp 300 Unternehmen verschiedener Größenordnungen in Deutschland aktiv. Diese beschäftigen – je nach Schätzung – insgesamt zwischen 6.200 und 10.000 Mitarbeiter:innen¹ und weisen eine kombinierte Bilanzsumme von über 800 Mio. Euro auf. Die Eigenkapitalquote variiert stark, liegt im Durchschnitt jedoch zwischen 30 % und 40 %. Dies deutet auf eine insgesamt kapitalintensive Branche mit hoher Stabilität, Risikotragfähigkeit und Kreditwürdigkeit hin.

Bemerkenswert ist, dass das Median-Gesamtkapital² bei etwa 500.000 Euro und damit deutlich unter der durchschnittlichen Bilanzsumme von rund 3 Mio. Euro liegt. Dies verdeutlicht, dass ein Großteil der Anbieter:innen wesentlich kleiner und finanziell weniger leistungsfähig ist.

Besonderheiten bei der Marktanalyse

Bei der Betrachtung des Marktes sind zwei zentrale Besonderheiten zu berücksichtigen:

1. Unterschiede in Unternehmensalter und Größe

Der Markt ist stark diversifiziert, insbesondere in Bezug auf Unternehmensalter und -größe. Einige wenige große Anbieter:innen verzerren die Durchschnittswerte erheblich nach oben. Um dieser Verzerrung entgegenzuwirken, wird der Markt im Legal Tech Monitor in zwei Segmente unterteilt: Unternehmen, die vor 2017 gegründet wurden, und solche, die danach entstanden sind. Die relevanten Kennzahlen werden entsprechend pro Gruppe ausgewiesen.

2. Vielfältige Angebotsbreite

Viele größere Anbieter:innen sind nicht ausschließlich im Legal-Tech-Markt tätig, sondern operieren auch in angrenzenden Bereichen wie Verlagswesen, Finanz- und Rechnungswesen. Diese Aktivitäten werden häufig nicht separat nach Märkten ausgewiesen. Um eine Verzerrung zu vermeiden, werden Anbieter:innen wie C.H.Beck oder Rudolf Haufe sowie Kanzleien, die sowohl Legal-Tech-Produkte als auch klassische Rechtsdienstleistungen anbieten, anteilig berücksichtigt.³

Etablierte Unternehmen

Die Datenlage dieser Gruppe von vor 2017 gegründeten Unternehmen ist aufgrund der regelmäßigen Publikationspflichten vergleichsweise gut. Zu ihr zählen breit aufgestellte Anbieter:innen wie Verlage und Hersteller etablierter Kanzleisoftware. Auch die bekanntesten Unternehmen aus der ersten Welle deutscher Legal-Tech-Gründungen lassen sich dieser Gruppe zuordnen (→ S. 15).

Die Anzahl der in dieser Gruppe geschaffenen Arbeitsplätze wird auf mindestens 4.750 geschätzt. Die Bilanzsumme beträgt über 600 Mio. Euro, bei einer Eigenkapitalquote von ca. 30 % und einem Mediankapital von etwa 1,1 Mio. Euro. Die Geschäftsentwicklung zeigt sich über die letzten Jahre überwiegend stabil. Viele dieser Anbieter:innen sind mittelständische Unternehmen mit einem gewachsenen Kundenstamm. Investitionen werden häufig aus eigenen Mitteln getätigt, allerdings wird insbesondere im Bereich Künstlicher Intelligenz zunehmend nach externen Kapitalquellen gesucht.

¹ Die Zahl der Mitarbeiter:innen kann bei großen Unternehmen aus der Bilanz abgelesen werden. Für alle anderen Anbieter wird für die untere Grenze der Schätzung von durchschnittlich 5 Mitarbeiter:innen pro Unternehmen ausgegangen. Die Zahl der tatsächlichen Mitarbeiter:innen schwankt zwischen den einzelnen Unternehmen stark.

² In der Statistik ist der Median ein Lageparameter, der einen Datensatz so in zwei gleich große Teile teilt, dass die Werte in der einen Hälfte nicht größer als der Median sind und in der anderen nicht kleiner.

³ Extrapoliert aus Unternehmen mit Legal-Tech-Beteiligungen wird von einem pauschal geschätzten Anteil von 20% ausgegangen, wobei dieser Wert im Einzelfall deutlich abweichen kann.

Start-ups und Neugründungen

Dieser Gruppe werden alle jüngeren Unternehmen zugeordnet, die etwa ein Drittel des untersuchten Marktes ausmachen. Dazu zählen viele auf KI-Dienstleistungen spezialisierte Anbieter:innen sowie Gründungen aus der zweiten deutschen Legal-Tech-Welle ab 2017, die unter anderem auf Massenverfahren fokussierte Anbieter:innen umfasst. Aufgrund fehlender Publikationspflichten ist die Datelage hier weniger verlässlich und basiert zu einem deutlich größeren Teil auf Extrapolationen.

ca. **50 %**

der Führungskräfte von Legal-Tech-Unternehmen sind Jurist:innen

Die Anzahl der in dieser Gruppe geschaffenen Arbeitsplätze wird auf mindestens 1.450 geschätzt. Die Bilanzsumme beträgt über 200 Mio. Euro, bei einer Eigenkapitalquote von ca. 60 % und einem Mediankapital von etwa 150.000 Euro.

Die Geschäftsentwicklung in dieser Gruppe ist stark dynamisch und schwankt über die Jahre erheblich. Externe Investments sind oft im Verhältnis zur Bilanzsumme signifikant. Neugründungen erfolgen regelmäßig, werden jedoch auch von Insolvenzen begleitet. Auffällig ist zudem, dass viele Anbieter:innen mit nur wenigen Mitarbeiter:innen und begrenzten finanziellen Ressourcen agieren. Unsere Expert:inneninterviews heben hervor, dass der Investitionsbedarf innerhalb dieser Gruppe besonders hoch ist.

Da die Gründer:innen in dieser Gruppe eine zentrale Rolle spielen, beleuchtet der Marktmonitor in diesem Jahr die Anforderungen an erfolgreiche Gründungen. Die Befragten sehen sowohl juristische als auch technische Expertise als entscheidend an, wobei die technische Kompetenz etwas stärker gewichtet wird. Tatsächlich sind viele Gründer:innen doppelt qualifiziert (häufig in Jura und Betriebswirtschaftslehre), einige sogar dreifach (zusätzlich in Informatik). Insgesamt überwiegt dabei der Anteil der Jurist:innen und Betriebswirt:innen vor Informatiker:innen.

Gegründet wird vor allem in drei großen Städten: Berlin, Hamburg und München. Berlin nimmt – typisch für Start-ups – eine überproportional führende Rolle ein.

Demografische Erkenntnisse

Die Ergebnisse zur demografischen Zusammensetzung von Gründer:innen decken sich weitgehend mit den allgemeinen Managementprofilen großer und kleiner Legal-Tech-Anbieter:innen. Etwa die Hälfte der Führungskräfte sind Jurist:innen, ein Viertel Betriebswirt:innen und knapp ein weiteres Viertel Informatiker:innen. Fast 20 % verfügen über einen Dokortitel. Der Anteil von Frauen und Menschen mit Migrationshintergrund bleibt jedoch deutlich unter dem gesellschaftlichen Durchschnitt.

Marktsegmente im Legal-Tech-Markt

Der heterogene Legal-Tech-Markt lässt sich auf verschiedene Weise segmentieren, wobei keiner der Ansätze einen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt.

Segmentierung nach Zielgruppen

Unterteilt man den Markt nach den primären Zielgruppen, ergeben sich folgende Verteilungen, gemessen an der Anzahl der Anbieter:innen bzw. deren Bilanzsumme:

- **Verbraucher:innen (B2C):** ca. 30 % der Anbieter:innen (ca. 20 % der Bilanzsumme)
- **Unternehmenskund:innen (B2B):** ca. 67 % der Anbieter:innen (ca. 67 % der Bilanzsumme)
- **Öffentliche Hand (B2G):** ca. 3 % der Anbieter:innen (ca. 13 % der Bilanzsumme)

Segmentierung nach Art des Angebots

Betrachtet man die Art der angebotenen Lösungen, lassen sich mindestens fünf Segmente unterscheiden:

1. Product-Services-Bundles

Diese Anbieter:innen kombinieren technische Produkte direkt mit Rechtsdienstleistungen, etwa im Fluggastrechtebereich oder bei der Verwaltung von Beteiligungen bzw. Investments.

2. Support-Process-Solutions

Anbieter:innen in diesem Segment – wie Kanzleisoftware oder Vertragsmanagementlösungen – unterstützen Rechtsdienstleister bei der Bewältigung juristischer Aufgaben, jedoch ohne selbst Rechtsdienstleistungen anzubieten.

3. Recherche- und Entwurfswerkzeuge

Hierzu zählen juristische Datenbanken, die speziell für die Auswertung und Erstellung juristischer Arbeitsprodukte konzipiert sind, ebenso wie Vertragsgeneratoren.

4. Tools für eine digitale Justiz

Anbieter:innen in dieser Kategorie bieten Lösungen, die direkt auf die Digitalisierung von Justizprozessen abzielen, etwa für Dokumentenmanagement oder Verfahrensautomatisierung und -verwaltung.

5. Steuer- und Finanzsoftware

Diese Anbieter:innen richten sich an Nutzer:innen im Steuer- und Finanzwesen, wobei sie häufig umfassendere Lösungen anbieten und dabei rechtliche Fragen wie Abschreibungsdauern oder Unternehmensbewertungen in den Mittelpunkt stellen.

Die Segmente unterscheiden sich teilweise deutlich hinsichtlich eingesetzter Technologien, verfügbarer Budgets und der Erwartungen sowohl der Anbieter:innen als auch der Nutzer:innen (→ S. 10). In Diskussionen und Reformprozessen ist es sinnvoll, diese Unterschiede zu berücksichtigen. Gleichzeitig überschneiden sich die Gruppen in der dynamischen Legal-Tech-Branche häufig, da sowohl Anbieter:innen als auch Nutzer:innen oft mehreren Segmenten angehören.

Einordnung der Produkte durch Anbieter:innen

Befragt man die Anbieter nach der Einordnung ihrer Produkte, zeigt sich, dass Lösungen für den Umgang mit juristischen Dokumenten dominieren. Diese umfassen deren Erstellung, Verarbeitung und Verwertung, insbesondere für die Informationsextraktion und die Überprüfung auf Übereinstimmung mit rechtlichen Vorgaben und Compliance Best Practices.

Schaubild 3: Marktsegmentierung

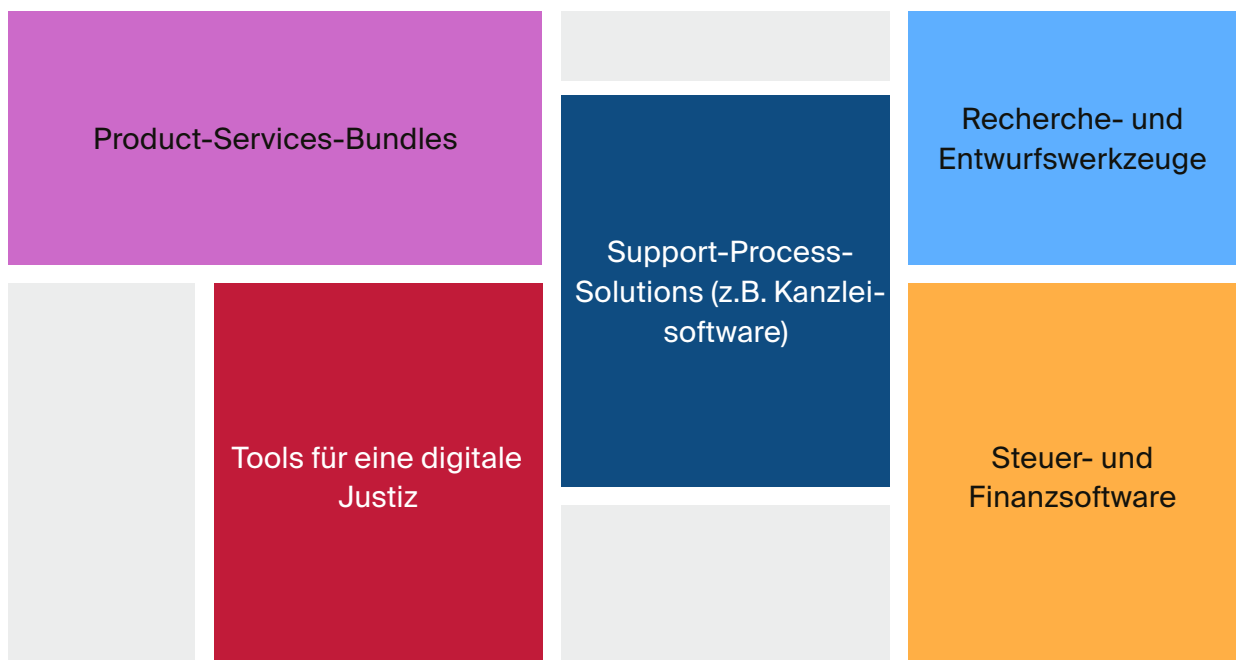
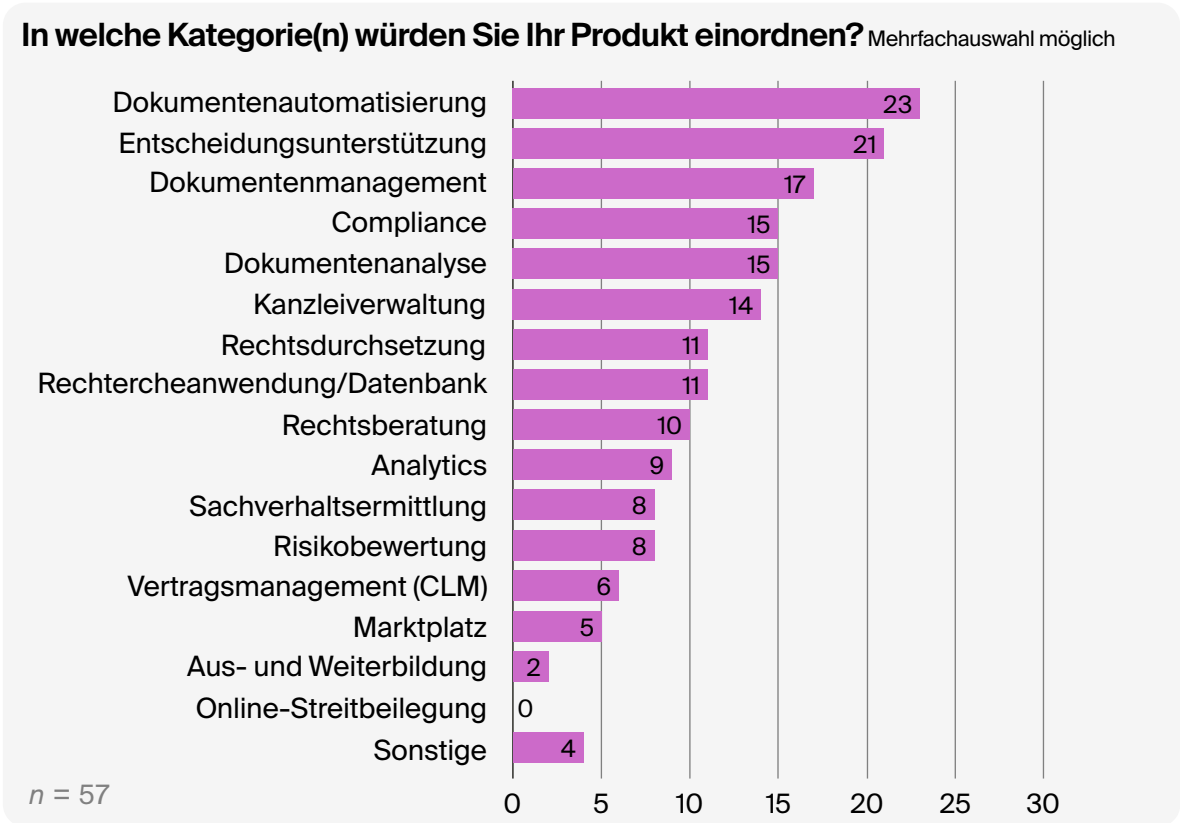


Schaubild 4: (Selbst-)Klassifikation nach Produktsegment

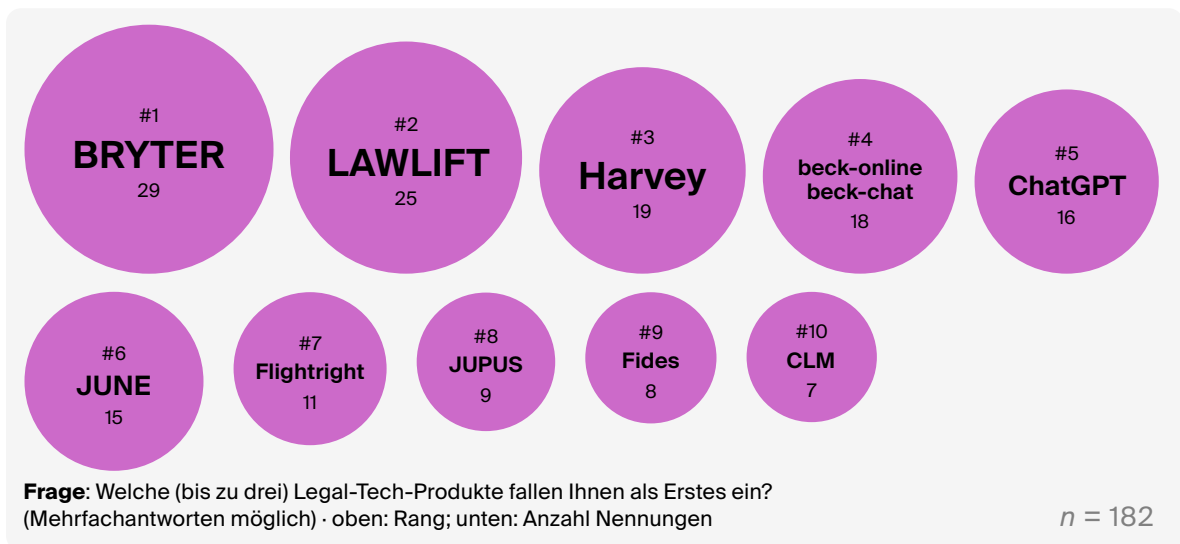


Marktreife und vertriebliche Herausforderungen im Legal-Tech-Markt

Insgesamt weist der Legal-Tech-Markt eine Mischung aus reifen und unterentwickelten Elementen auf. In Segmenten wie Kanzlei- und In-House-Software gibt es zahlreiche etablierte Anbieter:innen, die sich in einem intensiven Wettbewerb befinden, der Differenzierungen erschwert. Gleichzeitig zeigt sich in den Befragungen, dass einige Produkte deutlich bekannter sind als andere. Etablierte Anbieter:innen wie **Bryter**, **Lawlift** und **C.H.Beck**

gehören zu den bekannten Namen. Unter den jüngeren Angeboten wurden vornehmlich **Harvey** und **ChatGPT** hervorgehoben, die von ihrer globalen Markenbekanntheit profitieren dürften. Mit **Flightright** schafft es nur ein B2C-Produkt in die Top 10 der spontanen Nennungen, während viele andere Angebote lediglich ein- oder zweimal erwähnt werden. Dies deutet auf eine Vielzahl neuer Produkte mit überschaubarem Marktanteil und intensivem Wettbewerb um Aufmerksamkeit hin, was die Jugendlichkeit bestimmter Marktsegmente unterstreicht. Die Expert:inneninter-

Schaubild 5: Meistgenannte Legal-Tech-Anbieter



views bestätigen diese Einschätzung und verdeutlichen die ausgeprägte Heterogenität des Legal-Tech-Marktes.

Herausforderungen im Vertrieb und bei der Kundengewinnung

Die Gewinnung neuer Kunden stellt eine zentrale Herausforderung für die Anbieter:innen dar. Besonders im B2B-Bereich berichten viele Unternehmen von langen Verkaufszyklen, umfangreichem Change-Management und komplexen bürokratischen Prozessen bei Ausschreibungen und Implementierungen. Hinzu kommt, dass die Anpassung der Software an die individuellen Anforderungen der Nutzer:innen oft erheblichen Aufwand erfordert, der nicht immer vergütet wird. Diese Herausforderungen zeigen die typischen Merkmale eines Vertriebs komplexer Produkte. Gleichzeitig fehlt es vielen Anbieter:innen an qualifizierten Vertriebskräften, die sowohl juristisches als auch technisches Fachwissen mitbringen.

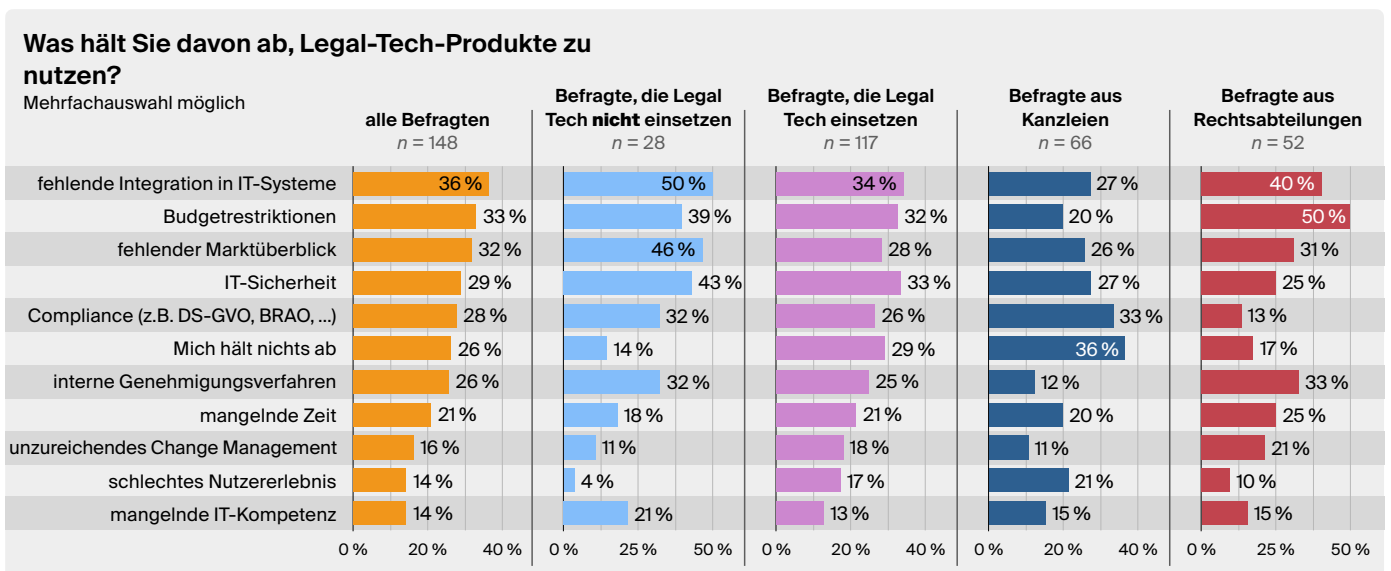
Im B2C-Bereich sind die Probleme anderer Natur. Anbieter:innen heben vor allem die fehlende Wiederholbarkeit der Geschäftsbeziehung, hohe Akquisitionskosten und die begrenzte Skalierbarkeit ihrer Produkte hervor. Diese Faktoren sind charakteristisch für einen reifer werdenden Markt. In der Folge kommt es in diesem Segment vermehrt zu Marktaustritten und ersten Konsolidierungen, die einen erheblichen Anteil des Transaktionsvolumens der letzten Jahre ausgemacht haben.

Probleme der Nutzer:innen: Integration, Übersicht und Ressourcen

Auch die Nutzer:innen stehen vor relevanten Herausforderungen. Die Implementierung und Integration neuer Legal-Tech-Produkte in bestehende IT-Infrastrukturen erfordert oft viel Zeit und Ressourcen. Dies liegt zum einen an der unzureichenden Digitalisierung vieler Institutionen, zum anderen an einem teilweise fehlenden Product-Market-Fit der Lösungen. Bereits die Suche nach einem geeigneten Produkt gestaltet sich aufgrund der zunehmenden Unübersichtlichkeit des Marktes schwierig. Nutzer:innen verlassen sich dabei hauptsächlich auf Internetrecherchen, persönliche Netzwerke und Empfehlungen von Kolleg:innen, während spezialisierte Veranstaltungen oder Messen nur für knapp ein Drittel von Bedeutung sind. Professionelle Berater:innen werden nur selten hinzugezogen.

Ein weiteres Problem ist der Mangel an qualifiziertem Personal, insbesondere im Bereich Legal Operations. Dieser Personalmangel erschwert die Zusammenarbeit zwischen juristischen und technischen Abteilungen innerhalb von Unternehmen, was häufig als ineffizient und zeitintensiv empfunden wird. Zumindest zum Teil hat dies finanzielle Gründe: Die verfügbaren Budgets für Legal Tech und Legal Operations variieren stark je nach Unternehmensgröße und liegen zwischen 10.000 und 10 Mio. Euro. Besonders kritisch ist allerdings, dass etwa ein Drittel der befragten Nutzer:innen überhaupt kein Budget für diese Bereiche zur Verfügung hat.

Schaubild 6: Faktoren für Nutzungsentscheidungen



SCHWERPUNKT

Funding

Der Legal Tech Monitor widmet sich im Schwerpunkt „Funding“ der Analyse von Kapitalbedarf und -verfügbarkeit, den Parametern für Investitionsentscheidungen sowie den Erfolgsfaktoren finanzieller Beteiligungen an digitalen Rechtsdienstleistern. Dabei zeigt sich eine deutliche Diskrepanz in der Datenqualität zwischen dem deutschen und dem internationalen, speziell dem amerikanischen Markt. Plattformen wie Crunchbase, AngelList oder der CodeX Tech Index bieten umfassende Informationen zu Unternehmen, Investments, deren Zeitpunkten sowie zu Volumina – eine Transparenz, die in Deutschland weitgehend fehlt. Laut Investor:innen spielen solche Deal-Datenbanken allerdings eine wesentliche Rolle bei Investitionsentscheidungen. Der Legal Tech Monitor leistet hier einen ersten Beitrag, Transparenz zu schaffen und die systematische Erfassung sowie Veröffentlichung von Investmentdaten zu fördern. Die Ergebnisse sind als Zwischenbilanz zu verstehen und sollten angesichts der begrenzten Datenlage mit entsprechender Vorsicht betrachtet werden.

und nahezu 80 % der Kanzleien sehen in den nächsten 12 Monaten einen Bedarf an externem Kapital, insbesondere zur Finanzierung von Investitionen in KI. Mehr als ein Drittel der Anbieter:innen gibt an, über 500.000 Euro zu benötigen, während ein Fünftel sogar eine Finanzierung von über einer Million Euro als erforderlich ansieht. Solche Summen konnten im vergangenen Jahr jedoch nur von 13 % der Befragten realisiert werden.

Diese potenzielle Finanzierungslücke erklärt sich jedenfalls teilweise aus dem Umstand, dass etwa die Hälfte der Anbieter:innen bisher durch Bootstrapping finanziert ist, also Investitionen ausschließlich aus eigenen Erträgen bestreitet. Mit der zunehmenden Bedeutung generativer KI wird die veränderte Kostenstruktur jedoch im kommenden Jahr deutlich spürbarer. Für Investor:innen, hauptsächlich im Venture-Capital-Bereich, eröffnen sich dadurch attraktive Chancen. Die Kombination aus wachsendem Kapitalbedarf und günstigen Konditionen bietet eine vielversprechende Ausgangslage für Investitionen.

38 %

der Legal-Tech-Unternehmen benötigen in den kommenden 12 Monaten mehr als 500.000 € externes Kapital

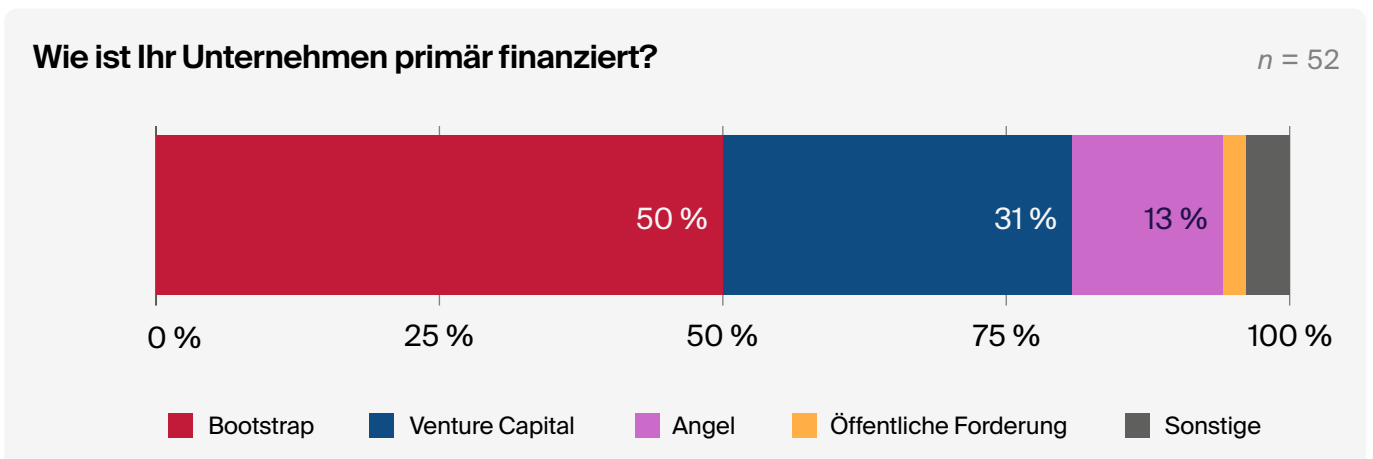
Kapitalbedarf und potenzielle Finanzierungslücken

Trotz einer insgesamt soliden Finanzierung vieler Legal-Tech-Anbieter:innen besteht ein erheblicher kurz- und mittelfristiger Kapitalbedarf. Über die Hälfte der Anbieter:innen

Frühphasige Finanzierung als Chance

Während erfolgreiche Finanzierungsrunden z. B. mit strategischen Investoren durchaus

Schaubild 7: Finanzierung



Investitionsbereitschaft im zweistelligen Millionenbereich belegen, bleibt die Frühphasenfinanzierung ein Schwachpunkt. Viele Investor:innen zögern, in nicht validierte Geschäftsmodelle zu investieren, was einerseits auf regulatorische Unsicherheiten und andererseits auf die Marktmacht traditioneller Rechtsdienstleister zurückzuführen ist. Öffentliche Förderprogramme und Inkubatoren wie das Legal Tech Colab in München zielen darauf ab, diese Lücke zu schließen. Erste Erfolge oder Traktion bei relevanten Kundengruppen steigern die Investitionsbereitschaft laut unseren Interviews spürbar. Über die Hälfte der befragten Investor:innen ist außerdem bereit, innerhalb der nächsten 12 Monate frühphasig mehr als 500.000 Euro zu investieren, einige sogar Millionenbeträge.

Einfluss des Staates und Dynamik am Risikokapitalmarkt

Die derzeitigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind nicht ideal und werden von Legal-Tech-Anbieter:innen mit der Schulnote 3,3 bewertet. Eine konsequente Erleichterung der Unternehmensgründung, einfachere steuerrechtliche Vorgaben und höhere Fördermittel könnten den Markt deutlich stärken. Ob eine Deregulierung, wie

die Aufhebung des Fremdbesitzverbots, ähnliche oder sogar noch weitergehende Wirkung entfalten würde, ist schwer zu beurteilen, weil solche Modelle ohne Vorbild in Kontinentaleuropa sind und vielleicht auch deshalb nur etwa ein Fünftel der Investor:innen in diesem Fall über Investments in Kanzleien nachdenken würde.

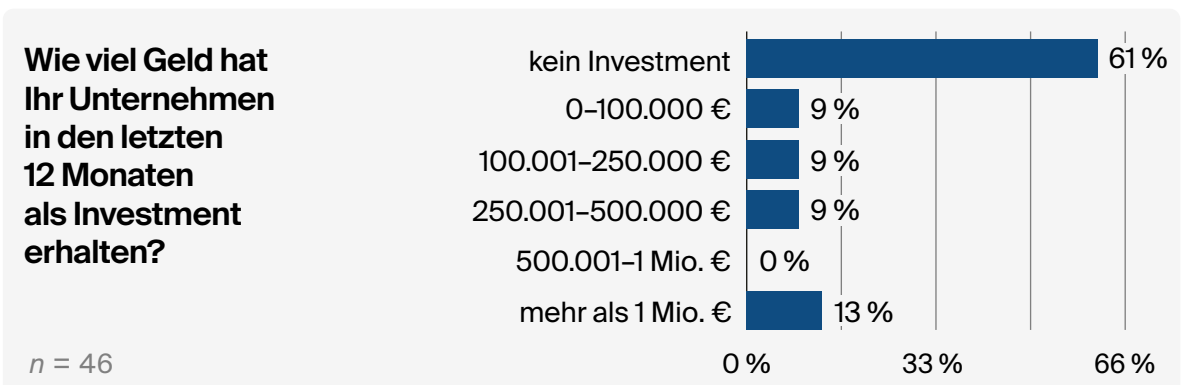
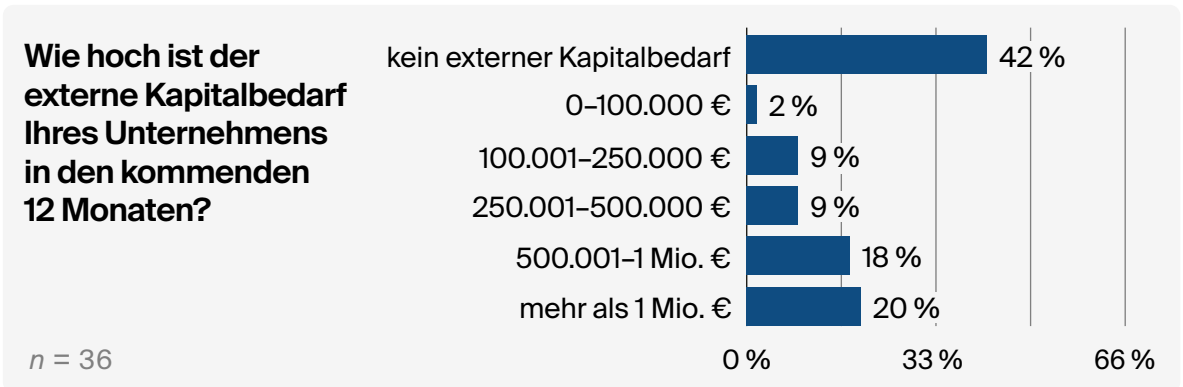
Der Markt für Risikokapital bleibt stark von äußeren Faktoren abhängig. Bereits kleine Änderungen, etwa bei den Leitzinsen, haben erhebliche Auswirkungen auf Anzahl und Höhe von Investments. Erfolgsgeschichten wie die Finanzierungsrunden von **Rightmart** (27,5 Mio. Euro, Series B, 2023, Deutschland), **Bryter** (66 Mio. Euro, Series B, 2021, Deutschland) sowie **Fynk** (3,1 Mio. Euro, Seed, 2024, Österreich) und **Leya** (25 Mio. Euro, Series A, 2024, Schweden) verdeutlichen, dass unter den richtigen Umständen problemlos große Investitionen in Legal Tech getätigt werden.

Der Legal Tech Monitor zeigt, dass auch in unsicheren Zeiten Investitionen in Legal Tech in Deutschland möglich und profitabel sein können. Durch gezielte staatliche Förderung und eine Öffnung des Marktes könnte das Potenzial dieses Sektors in den kommenden Jahren noch besser ausgeschöpft werden.

3,3

ist die Schulnote, die Legal-Tech-Anbieter:innen den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Legal Tech geben würden

Schaubilder 8: Kapitalbedarf



SCHWERPUNKT

Künstliche Intelligenz

Im Schwerpunkt „Künstliche Intelligenz“ beleuchtet der Legal Tech Monitor den meistdiskutierten Technologietrend des letzten Jahres. Dabei werden die Auswirkungen auf Anbieter- und Nachfrageseite untersucht, um zu verstehen, wie die Legal-Tech-Branche mit KI umgeht und wie sie den Markt verändert.

Strategische Bedeutung und praktische Erfahrungen mit KI-Produkten im Rechtsmarkt

Seit der Veröffentlichung von ChatGPT Ende 2022 hat das Thema Künstliche Intelligenz aufgrund der gestiegenen öffentlichen Aufmerksamkeit erheblich an Bedeutung gewonnen. Alle befragten Gruppen messen KI eine große strategische Relevanz bei. Kein einziges Unternehmen gab im Expert:inneninterview an, sich nicht mit KI zu beschäftigen. Viele Unternehmen und Institutionen behandeln das Thema strategisch auf der Leitungsebene und sammeln auf der operativen Ebene konkrete Erfahrungen in Pilotprojekten. Die Marktdurchdringung der Technologie geht insgesamt weit über die bisherige Auseinandersetzung mit Legal Tech hinaus (→ S. 20).

Auch die Nutzer:innen beschäftigen sich intensiv mit KI. Sie beziehen ihre Informationen überwiegend aus dem Internet und durch den Austausch mit Kolleg:innen. Ein gutes Drittel besucht Konferenzen, abonniert spezielle Newsletter und liest Fachzeitschriften, die teilweise KI-Themen behandeln. Es gibt bereits Weiterbildungsveranstaltungen, unter denen sich bislang allerdings noch keine Marktführerschaft etabliert hat. Insgesamt nennen die Befragten über 60 verschiedene KI-Lösungen und Anbieter:innen. Häufiger erwähnt wurden vor allem große, etablierte Unternehmen wie **OpenAI**, **Harvey**, **C.H.Beck** oder **Wolters Kluwer** einerseits sowie deutsche Legal-Tech-Anbieter:innen wie **Lawlift**, **Bryter** und **June** andererseits.

Praktische Erfahrungen mit KI haben über die Hälfte der Befragten gesammelt, indem sie in den letzten 12 Monaten mindestens ein KI-Projekt durchgeführt haben. Kanzleien zeigen sich hierbei mit zwei Dritteln der Befragten am experimentierfreudigsten, während die Justizvertreter:innen mit nur einem Drittel eher eine kleine Gruppe darstellt. Die Budgets für diese Projekte liegen in drei von vier Fällen unter 100.000 Euro, ein Drittel sogar unter 10.000 Euro, was auf Pilotprojekte und Prototypen

55 %

der Befragten auf Nachfrageseite haben in den letzten 12 Monaten ein KI-Projekt durchgeführt

Schaubild 9: Meistgenannte KI-Anbieter im Legal-Tech-Bereich



schließen lässt. Dennoch verliefen fast 75 % der Projekte erfolgreich oder sehr erfolgreich. In der Hälfte der Fälle konnte durch den Einsatz von KI bereits spürbar Kosten gesenkt werden.

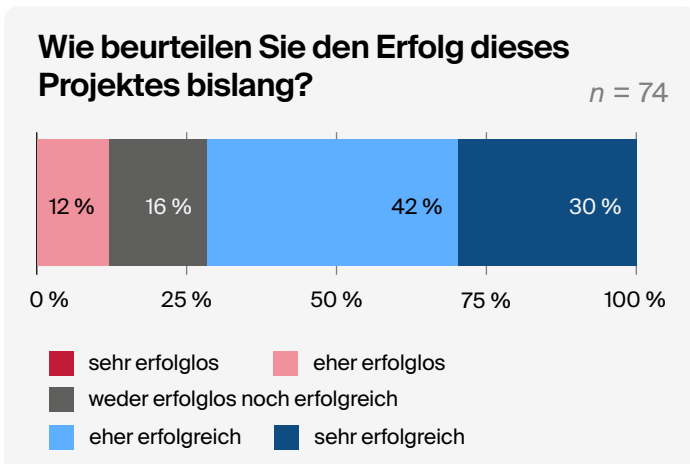
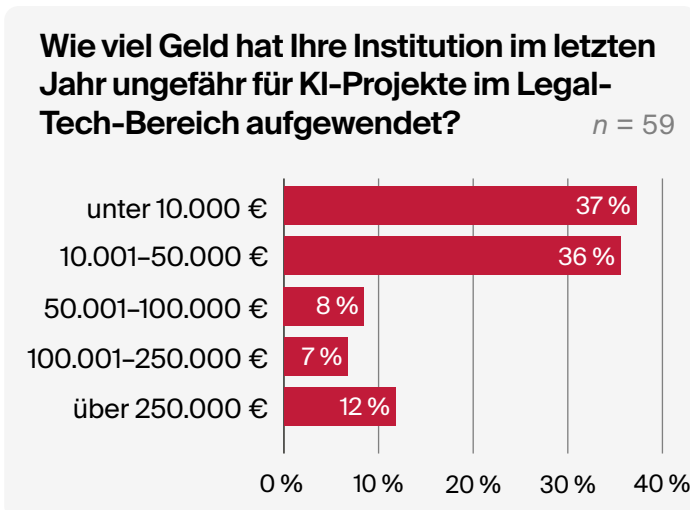
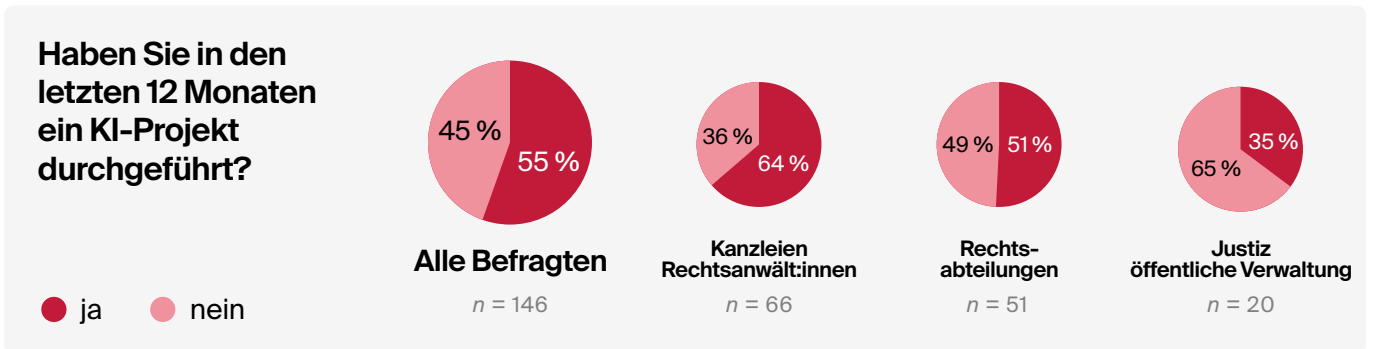
Thematisch geht es in diesen Projekten vor allem um Analyse und Generierung von Dokumenten, wobei die KI-Werkzeuge oft als Module in umfassendere IT-Lösungen integriert werden. KI wird primär in Kernbereichen juristischer Arbeit wie Sachverhaltsermittlung,

rechtlicher Recherche und Bewertung eingesetzt. In Kommunikations-, Marketing- und Business-Development-Kontexten kommen hingegen häufiger Einzellösungen, insbesondere Chatbots, zum Einsatz.

Herausforderungen bei der Implementierung von KI

Die Implementierung von KI in bestehende IT-Infrastrukturen stellt dementsprechend auch eine der größten Herausforderungen dar. Vor

Schaubilder 10: KI-Projekte auf Nachfrageseite



In einem Satz: Worum ging es bei Ihrem KI-Projekt?

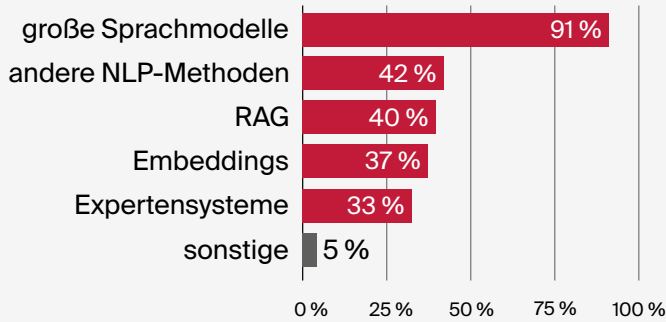
n = 69 - Antworten manuell kategorisiert

Dokumentenanalyse	14
Dokumentenautomatisierung und -generierung	9
Informationsextraktion	8
Chatbot	4
Infrastruktur für LLM-Deployment	4
Prozessautomatisierung	4
Recherche	3
Überarbeitung von Texten	3
Marketing	2
Expertensystem	1
Microsoft Copilot	1
Predictive Analytics	1
Textzusammenfassung	1
Sonstige	10

Schaubilder 11: KI auf Angebotsseite

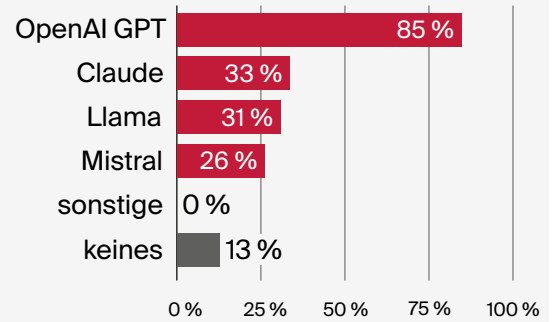
Welche Art von Technologie verwendet Ihr Unternehmen als „künstliche Intelligenz“?

n = 43



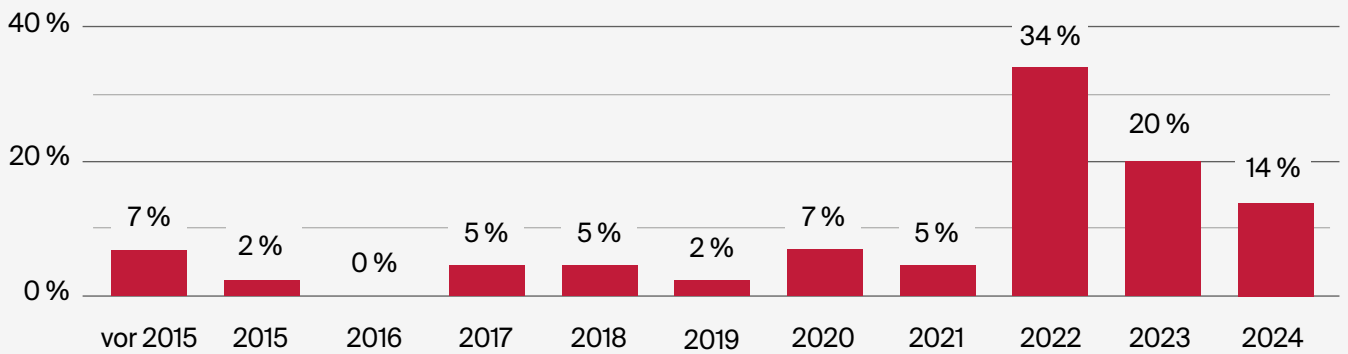
Welche großen Sprachmodelle verwendet Ihr Unternehmen?

n = 39



Seit wann spielt KI eine wichtige Rolle in Ihrem Geschäftsmodell?

n = 44



allen hohen Anforderungen an IT-Sicherheit sowie langwierige und aufwendige Adaptionprozesse erschweren diese Integration. Viele Marktteilnehmer:innen greifen daher auf große Anbieter:innen wie Microsoft zurück, deren Produkte durch Rahmenvereinbarungen häufig bereits freigegeben sind und um KI-Werkzeuge ergänzt werden können. Kleinere Anbieter:innen und Start-ups stehen hingegen vor einem Wettbewerbsnachteil, der sich in langen Verkaufszyklen widerspiegelt und zu hohem Vertriebsaufwand führt.

Diesen Nachteil gegenüber etablierten Anbieter:innen verstärkt, dass einige Käufer:innen von Legal-Tech-Produkten in unseren Interviews den Eindruck äußern, gerade jüngere Unternehmen würden

häufiger überzogene Erwartungen an die Leistungsfähigkeit ihrer Produkte wecken und diese in tatsächlichen Pilotprojekten enttäuschen. Dadurch entsteht bei einem Teil der Marktteilnehmer trotz positiver Gegenbeispiele und viel technologiebedingtem Optimismus auch eine gewisse Skepsis gegenüber Anbieter:innen von Künstlicher Intelligenz. Insgesamt sind die meisten Nutzer:innen dennoch zufrieden mit dem bisherigen Verlauf ihrer KI-Projekte.

Diese überwiegend positiven Erfahrungen und erfolgreichen Einsatzszenarien stammen vor allem aus der privaten Wirtschaft. Entsprechende Projekte der öffentlichen Hand, insbesondere große Projekte wie etwa die Justizcloud oder das generative Sprachmodell der Justiz befinden sich noch

im Konzeptionsstadium. Trotz einer beeindruckenden Anzahl von mindestens 40 technologischen Pilotprojekten, die überwiegend Richter:innen unterstützen sollen, fehlt es in der Justiz noch an erfolgreichen KI-Projekten und entsprechend positiven Erfahrungen. Als Gründe geben unsere Gesprächspartner:innen neben Herausforderungen bei der Gewinnung entsprechenden Personals (→ S. 23) und finanzieller Mittel, vor allem an, dass strenge regulatorische Vorgaben etwa aus AI Act und DS-GVO den Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Justiz für Anbieter:innen weniger attraktiv machen (→ S. 26).

> 85 %

der Legal-Tech-Anbieter:innen, die KI verwenden, setzen auf die Produkte von OpenAI

KI als neue Schlüsseltechnologie für Legal-Tech-Anbieter

Über 80 % der befragten Legal-Tech-Anbieter:innen geben an, dass KI eine wichtige Rolle in ihrem Geschäftsmodell spielt. Viele Anbieter:innen integrieren Funktionen großer Sprachmodelle in ihre Produkte. Mehr als 85 % setzen dabei auf OpenAI, während andere Anbieter:innen wie Anthropic, Meta oder Mistral AI von etwa einem Drittel genutzt werden (→ S. 21). Deutsche Anbieter:innen für große Sprachmodelle spielen bislang eine untergeordnete Rolle.

Neben generativer KI setzen Anbieter:innen auch auf andere Sprachtechnologien wie Embeddings oder Modelle älterer Generationen, darunter BERT oder BLOOM. Regelbasierte Ansätze, wie Expertensysteme und Business- bzw. Robotic-Process-Automation, die vor einigen Jahren noch verbreitet

waren, werden hingegen kaum noch genutzt. Die Mehrheit der Anbieter:innen misst KI interessanterweise erst seit 2022 eine zentrale Bedeutung bei (→ S. 21).

Wenn generative KI eingesetzt wird, wird diese oft mit Retrieval-Augmented-Generation (RAG) kombiniert, um juristische Datenbanken einzubinden und Fehler zu minimieren. Die Überprüfung der KI-Arbeitsprodukte erfolgt jedoch größtenteils durch menschliche Mitarbeiter:innen. Prompt Engineering spielte zunächst eine wichtige Rolle, verliert jedoch zunehmend an Bedeutung. Während es von einigen Anbieter:innen als notwendiger Ansatz betrachtet wird, sehen es andere vor allem als integrierten Teil ihrer Systeme ohne direkten Nutzerkontakt und arbeiten daran, langfristig konsistente und hochwertige Ergebnisse ohne aufwendige Prompts zu erhalten.

KI als Katalysator für Legal Tech

Der öffentliche Erfolg großer Sprachmodelle hat das Thema Legal Tech unabhängig von der konkreten Technologie stärker in den Fokus der Nutzer:innen gerückt. Viele Anbieter:innen berichten, dass die gestiegene Offenheit gegenüber Technologie auch Produkte gefördert hat, die nicht primär auf KI basieren, sondern durch genaue Abbildung bestehender Arbeitsabläufe oder spezifische juristische Szenarien überzeugen.

SCHWERPUNKT

Nachwuchs und Personal

Im Schwerpunkt „Nachwuchs und Personal“ richtet der Legal Tech Monitor den Blick auf die kurz- und mittelfristige Zukunft der Branche. Ziel ist es, zu ermitteln, wie nachhaltig die aktuellen Marktentwicklungen sind, ob ausreichend Personal für zukünftige Anforderungen zur Verfügung steht und inwieweit die jeweilige Ausbildung von Jurist:innen, Informatiker:innen und Betriebswirt:innen die Bedarfe der Legal-Tech-Branche abbilden.

Digitale Affinität und Nachwuchs

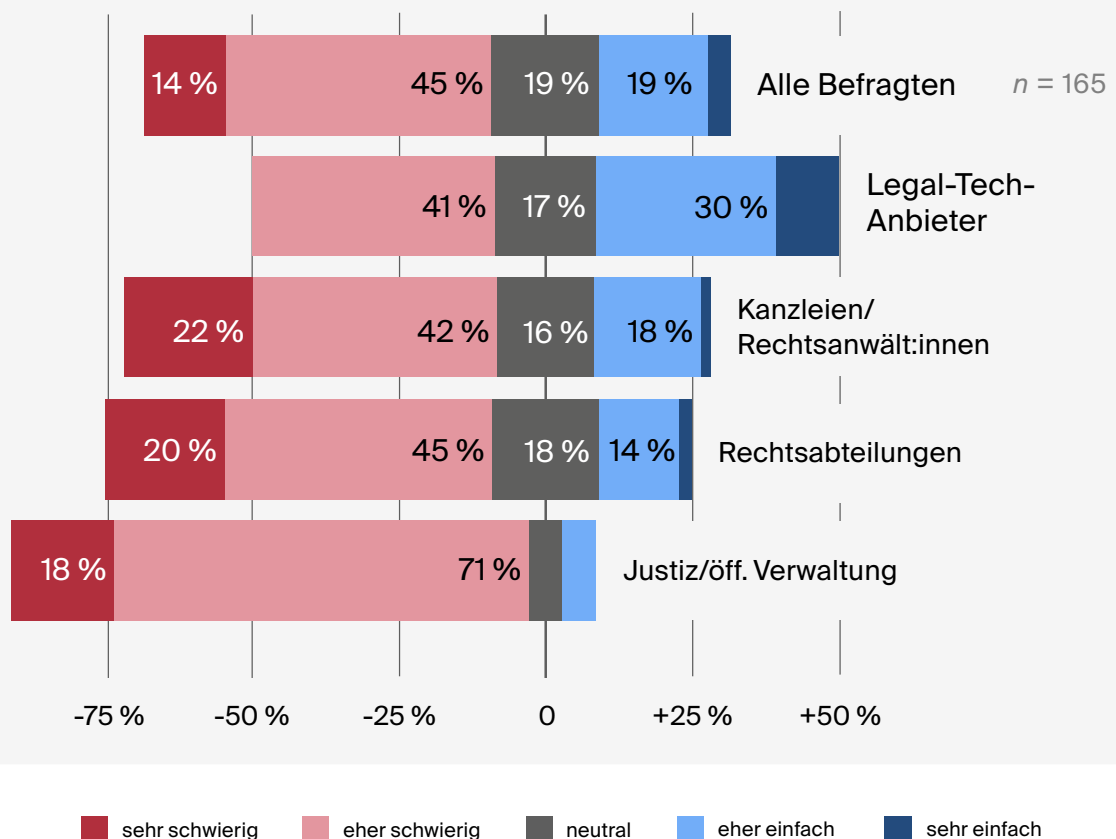
Der Legal-Tech-Markt steht bei der Personal- und Nachwuchsgewinnung vor einer doppelten Herausforderung: Es müssen sowohl juristisch als auch technisch und

betriebswirtschaftlich ausgebildete Fachkräfte rekrutiert werden. Angesichts demografischer Entwicklungen verschärfen Faktoren wie Pensionierungswellen und Haushaltsdefizite die Lage. Gleichzeitig wirken steigende Gehälter in manchen Segmenten als kompensierende Kraft.

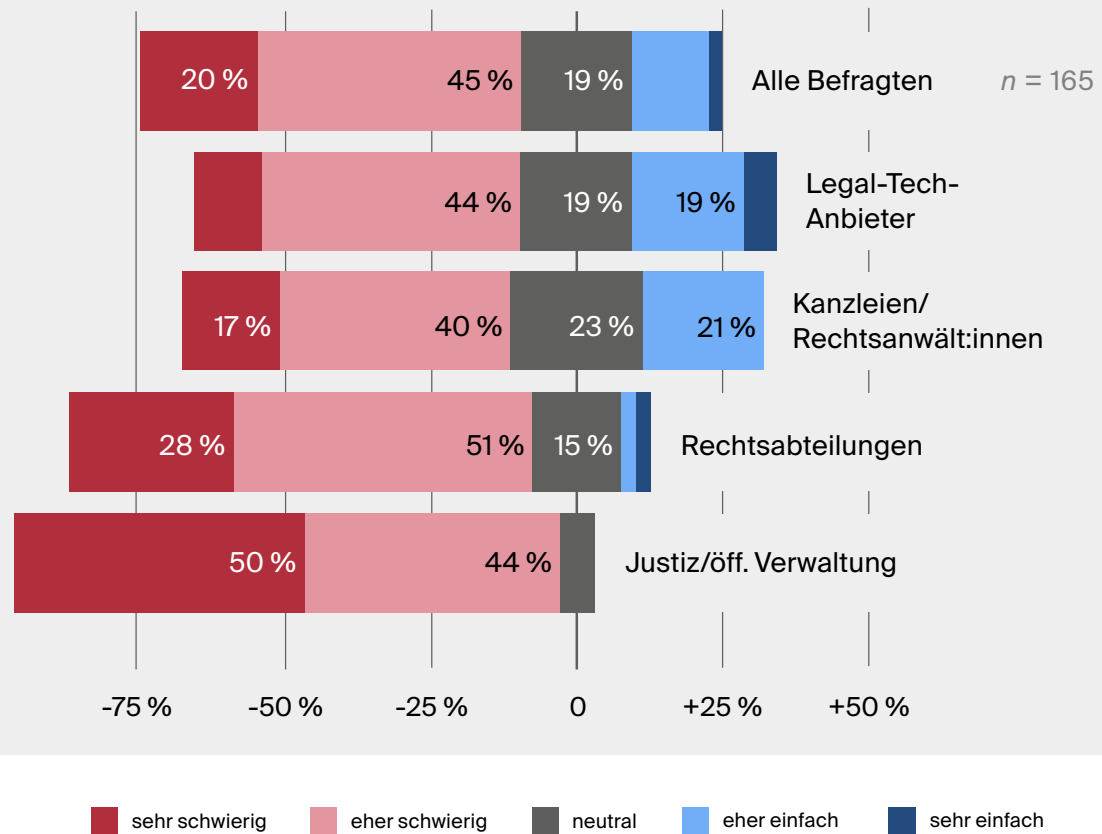
Unsere Umfrage zeigt klare Schwierigkeiten bei der Rekrutierung von Nachwuchskräften. Während die Gewinnung juristischen Personals besser gelingt als die von technischem Personal, bewerten über die Hälfte der Befragten beide Bereiche als sehr schwierig bis eher schwierig. Die Schwierigkeiten sind jedoch ungleich verteilt:

Schaubild 12: Nachwuchsgewinnung nach Gruppen

Die Gewinnung von **juristischem** Personal gestaltet sich...



Die Gewinnung von **technischem** Personal gestaltet sich...



In Kanzleien und Rechtsabteilungen entspricht die Lage der allgemeinen Wahrnehmung. Etwa ein Drittel der Befragten hat – vermutlich aufgrund attraktiver und kontinuierlich steigender Einstiegsgehälter – dennoch spürbaren Erfolg bei der Rekrutierung juristischer Fachkräfte. In der Justiz hingegen berichten fast 90 % der Befragten von Schwierigkeiten, während Legal-Tech-Anbieter:innen fast keine Probleme haben. Beim technischen Personal sind Legal-Tech-Anbieter:innen und Kanzleien besser aufgestellt, Rechtsabteilungen schlechter, und die Justiz ist mit 94 % der Beteiligten, die Schwierigkeiten angeben, erneut besonders betroffen.

Zusammenhang zwischen Mindset und Recruiting-Erfolg

Ein interessanter Zusammenhang wird deutlich, wenn die Schwierigkeiten bei der Rekrutierung mit dem Mindset der Gruppen verglichen werden (→ S. 10). Gruppen mit

hoher Technologieaffinität und optimistischem Blick auf Legal Tech haben weniger Nachwuchssorgen. Sie rekrutieren gut ausgebildete Mitarbeiter:innen zu geringeren Kosten und haben teils sogar Überkapazitäten – sowohl bei Jurist:innen als auch bei Informatiker:innen. Erfolgreichere Gruppen wie Legal-Tech-Anbieter:innen und innovative Rechtsabteilungen setzen zudem auf moderne Ansätze aus dem Bereich New Work: flachere Hierarchien, flexible Karrierepfade und eine ausgeprägte Work-Life-Balance.

Legal-Tech-Anbieter:innen werden darüber hinaus von Nachwuchskräften oft als Station für zusätzliche Qualifikation wahrgenommen. Dieses Modell ähnelt dem Modell, das Großkanzleien als Sprungbrett für eine In-House-Karriere bieten. Großkanzleien nutzen dies neben ihrer starken Marke und herausragenden Vergütung als Rekrutierungsmechanismus.

Zukunftsängste und strukturelle Herausforderungen

Gruppen wie die Justiz oder kleinere Kanzleien und Rechtsabteilungen stehen unter Druck. Ein niedriger Digitalisierungsgrad und wenig wettbewerbsfähige Vergütungsstrukturen machen sie für interdisziplinär ausgebildete Fachkräfte unattraktiv. Diese Probleme führen zu Rückkopplungen: Fehlende digitale Ausstattung und traditionelle Arbeitsstrukturen verschärfen den Bewerbermangel und erhöhen die Arbeitsbelastung, was wiederum die Attraktivität senkt.

Auch wenn Legal-Tech-Strategien Arbeitgeber:innen attraktiver machen, reichen diese Ansätze nicht aus, um einem allgemeinen Engpass an qualifizierten Nachwuchs entgegenzuwirken. Es bedarf eines größeren Angebots an entsprechend ausgebildeten Nachwuchskräften. Deshalb untersucht der Legal Tech Monitor auch die Ausbildungsangebote im Bereich Legal Tech.

Divergenzen und Dynamiken im Ausbildungsmarkt

Im Fokus steht die akademische Ausbildung, primär in der Rechtswissenschaft und sekundär in der Informatik, da hier die größten Nachwuchsprobleme bestehen. Während der Bedarf an Betriebswirt:innen gut gedeckt ist, wächst die Bedeutung digitaler Ausbildungen in nicht-akademischen Berufen wie Assistenzberufen oder im mittleren Dienst. Diese Gruppen wurden in diesem Jahr nicht näher untersucht, verdienen aber eine eigene Betrachtung in zukünftigen Ausgaben.

In der Informatik wächst das Interesse an Recht als gesellschaftlich relevanter Domäne. Dies zeigt sich in einer steigenden Anzahl juristischer Anwendungsszenarien in Praktika, in neuen Lehrstühlen für Legal Tech und in Veröffentlichungen auf Konferenzen wie **ICAIL** oder den **NLLP Workshops** renommierter Konferenzen wie **NAACL**, **KDD** und **EMNLP**.

Innerhalb der juristischen Hochschullandschaft entwickelt sich eine Divergenz zwischen Universitäten, die auf innovative Legal-Tech-Ansätze setzen, und solchen, die traditionelle Ausbildungsmodelle priorisieren. Erste technologische Experimente haben an einigen Standorten das Vertrauen in Digitalisierung gestärkt und den Weg für umfangreiche Kursangebote, Zertifikate und spezialisierte Institute geebnet.

Viele Hochschulen stehen jedoch parallel vor der Herausforderung von rückläufigen Studierendenzahlen und angespannten Haushalten. Die Digitalisierung der Staatsexamina und methodische Anpassungen in der Lehre binden oft die verfügbaren Ressourcen. Hochschulen, die noch keine Legal-Tech-Angebote haben, entscheiden sich dann häufig, das Thema insgesamt nicht zu behandeln. Diese Entwicklung trägt dazu bei, dass vielen Absolvent:innen Kenntnisse im Bereich Legal Tech fehlen.

Selbstorganisierte Initiativen und regionale Unterschiede

Fast ein Dutzend studentischer Initiativen treiben das Thema Legal Tech unabhängig von formellen Ausbildungsstrukturen voran. Durch Meet-Ups, Konferenzen und digitale Angebote haben sie einen relevanten Einfluss auf die Weiterentwicklung der juristischen Ausbildung. Im Referendariat gibt es hingegen bislang nur wenige formelle Angebote wie das Berufsfeld „**Informationstechnologierecht und Legal Tech**“ im Bayerischen Vorbereitungsdienst, das andernorts bestehende Lücken sichtbar macht.

Insgesamt bieten die gezeigten Entwicklungen durchaus Grund für Optimismus, weil Legal-Tech-Inhalte vielerorts eine relevante Rolle in der jeweiligen Ausbildung spielen. Gleichzeitig besteht an vielen Universitäten erhebliches Potenzial, Legal-Tech-Angebote einzuführen oder auszubauen, da für die Nachfrage durch Studierende und spätere Arbeitgeber:innen gleichermaßen gesorgt sein dürfte.

SCHWERPUNKT

Regulatorisches Umfeld

Im Schwerpunkt „Regulatorisches Umfeld“ untersucht der Legal Tech Monitor schließlich die Einschätzungen der Marktteilnehmer:innen zu den zentralen Instrumenten der Regulierung digitaler Rechtsdienstleistungen. Ziel ist auch in diesem Bereich, eine faktenbasierte Grundlage zu schaffen, die bei zukünftigen Reformüberlegungen in den Bereichen Markt- und Prozessordnung sowie Berufs- und Technologierecht Orientierung bietet.

Innovationshemmende Regulierung mit Verbesserungspotential

Die aktuellen regulatorischen Rahmenbedingungen fördern nach übereinstimmender Meinung aller befragten Gruppen die Innovationen im Rechtsmarkt nicht in ausreichendem Maße. Obwohl die Ursachen je nach Gruppe unterschiedlich bewertet werden, wird das Verbesserungspotenzial als signifikant eingeschätzt. Herausforderungen wie hoher bürokratischer Aufwand, lange Entscheidungszeiten für Reformen und eine fehlende Agilität des Gesetzgebers treffen zwar den Rechtsmarkt, stellen aber auch allgemeine industriepolitische Versäumnisse dar.

Die Bewertungen einzelner Regelungen fallen neutral bis moderat kritisch aus. Besonders herausfordernd ist die europäische Regulierung des digitalen Sektors, insbesondere durch die „5 Acts“ (DSA, DMA, AI Act, Data Act und DS-GVO). Einzelne Gruppen benennen zudem spezifische nationale Gesetze als besonders problematisch: So kritisieren Anwält:innen das RVG, Legal-Tech-Anbieter:innen das RDG und die BRAO, während die Justiz vor allem die DS-GVO und den AI Act als hinderlich ansieht. Die Verfahrensordnungen werden hingegen insgesamt neutral bis leicht positiv bewertet.

Vor dem Hintergrund divergierender Interessen empfiehlt es sich, künftige Reformen so zu gestalten, dass Maßnahmen aus verschiedenen Bereichen miteinander verknüpft werden. Beispielsweise könnte die Erleichterung des Marktzugangs für gewerbliche Rechtsdienstleister mit Anpassungen der anwaltlichen Gebühren verbunden werden, um eine breite Akzeptanz zu erreichen. Ohne Änderungen auf europäischer Ebene ist der deutsche Gesetzgeber jedoch nur begrenzt in der Lage, die tatsächlichen Schwierigkeiten des Legal-Tech-Marktes zu beheben.

Markteintrittsbarrieren: Chance und Hindernis

Die Interviews zeigen, dass viele Legal-Tech-Anbieter:innen sich mit der häufig als advers wahrgenommenen Regulierung arrangiert haben und Lösungen für regulatorische Hindernisse innerhalb ihrer Geschäftsmodelle finden konnten. Etablierte Anbieter:innen profitieren dabei sogar von regulatorischen Markteintrittsbarrieren, da diese die Kosten für potenzielle Wettbewerber:innen erhöhen.

Jüngere Legal-Tech-Anbieter:innen hingegen berichten häufig von Herausforderungen durch regulatorische Unsicherheiten, insbesondere bei der Rechtsdienstleistungserlaubnis und in Bezug auf Vorschriften zu Kapitalbeteiligungen, etwa für steuerrechtliche Produkte. Diese Unsicherheiten sind regelmäßig Gegenstand von Gesprächen mit potenziellen Investor:innen und werden von diesen als Grund für nicht erfolgte Investitionen genannt.

Die Frage nach einer Beteiligung nicht-anwaltlicher Investor:innen an Rechtsdienstleistern wird von den Marktteilnehmer:innen uneinheitlich beantwortet. Strategische Investor:innen zeigen Interesse an einer Öffnung des sogenannten Fremdbesitzverbots, doch bestehen

weiterhin Investitionshindernisse wie die geringe Skalierbarkeit anwaltlicher Geschäftsmodelle, hohe Preisvorstellungen und territoriale Beschränkungen.

Vergabeverfahren: Hemmnis für Innovation

Öffentliche Auftraggeber:innen und Auftragnehmer:innen kritisieren gleichermaßen die bestehenden Vergabeverfahren. Hohe administrative Hürden, lange Entscheidungszyklen und hohe Kosten schrecken viele Legal-Tech-Anbieter:innen von einer Teilnahme ab. Diese Probleme bremsen nicht nur die Innovationskraft der Bieter:innen, sondern verhindern auch, dass die öffentliche Hand optimal von privaten Anbieter:innen profitiert.

Dieser Innovationsrückstand der öffentlichen Hand ist besonders problematisch, da ein relevanter Anteil der Anbieter:innen auf B2G-Produkte spezialisiert sind. Neben großen internationalen Konzernen sind hier auch zahlreiche mittelständische Unternehmen aktiv. Die systematischen Hindernisse führen insgesamt zu dem Eindruck, dass die öffentliche Hand bei technischen Neuerungen den

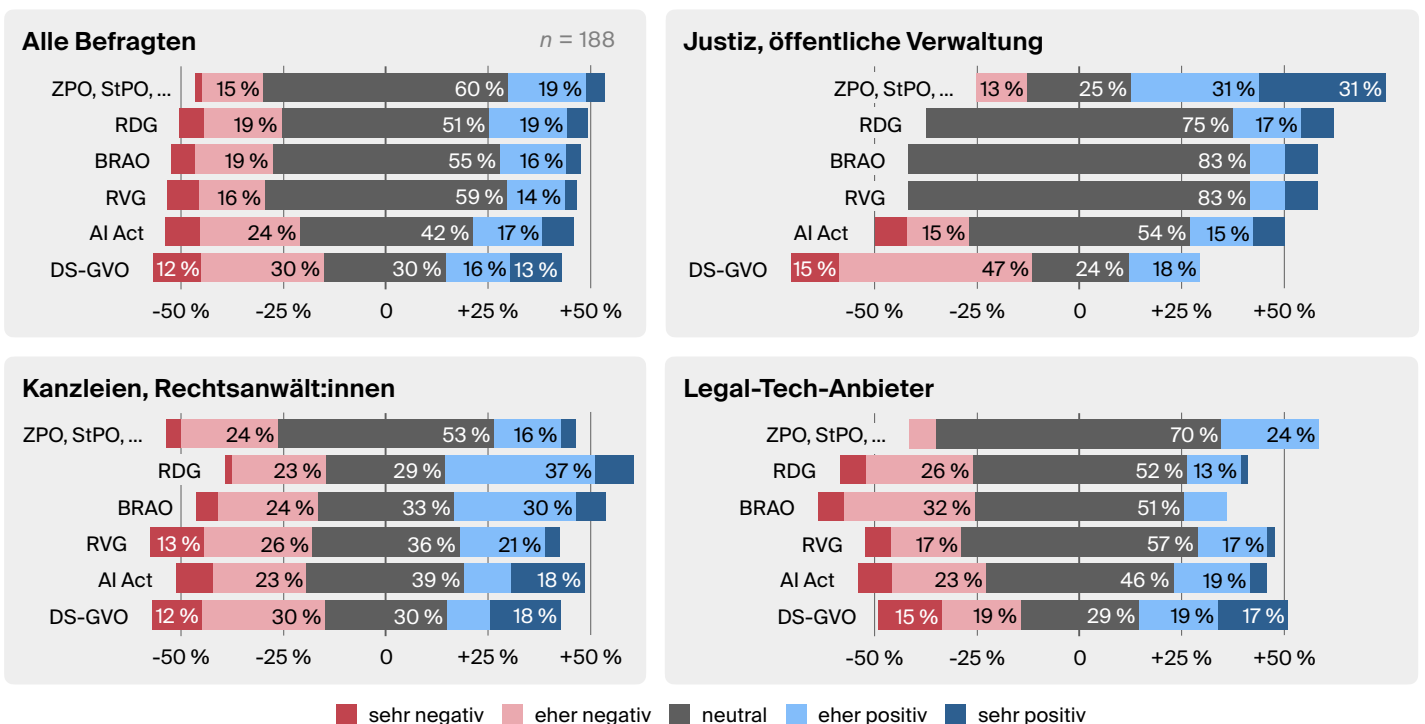
Anschluss verliert, was die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit des Marktes nachhaltig beeinträchtigen könnte.

Reformbedarf auf nationaler und europäischer Ebene

Der Legal Tech Monitor zeigt, dass die Regulierung zwar Herausforderungen – etwa durch bürokratische Anforderungen und komplexe europäische Vorgaben – mit sich bringt, im Gesamtbild jedoch keine dominierende Rolle spielt. Wirtschaftliche, demografische und technologische Entwicklungen beschäftigen die Marktteilnehmer:innen laut Umfrage und Interviews derzeit deutlich stärker.

Gleichwohl könnten gezielte Reformen, die verschiedene Interessen intelligent miteinander verbinden, die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit des Marktes stärken. Idealerweise sollten solche Maßnahmen sowohl auf nationaler als auch auf europäischer Ebene abgestimmt werden. Für den Gesetzgeber bleibt auch nach der Wahl also viel zu tun.

Schaubild 13: Auswirkungen von Regulierung nach Gruppen



HANDLUNGSVORSCHLÄGE

Ausblick

Während der Legal Tech Monitor primär der Bestandsaufnahme dient, ergeben sich aus dieser intensiven Beobachtung im Folgenden einige Anregungen für die Branche und zuletzt einige Ideen für die Zukunft der Untersuchung selbst.

Offenheit gegenüber Legal Tech und KI durch praktische Erfahrungen stärken:

Um Vorbehalte gegenüber digitalen Technologien im Rechtsmarkt abzubauen, sollten Kanzleien, Rechtsabteilungen und Justiz verstärkt konkrete Pilotprojekte mit Legal-Tech- und KI-Lösungen durchführen. Positive Erfahrungen erhöhen das Vertrauen, fördern den Wissensaufbau und stärken die Bereitschaft, bestehende Prozesse langfristig zu modernisieren.

IT-Infrastruktur modernisieren und Sicherheitskonzepte überarbeiten:

Eine zukunftsfähige, skalierbare IT-Landschaft ist Grundvoraussetzung für den Erfolg digitaler Lösungen. Dazu zählt nicht nur die Modernisierung veralteter Infrastruktur, sondern auch eine kritische Prüfung überholter Sicherheitsansätze. Ziel ist es, Datenschutz, Compliance und Innovationskraft in Einklang zu bringen und so den technischen Fortschritt maximal zu nutzen.

Kapitalzugang verbessern und Frühphasenfinanzierung stärken:

Insbesondere junge und innovative Legal-Tech-Unternehmen benötigen einen leichteren Zugang zu Kapital. Neben staatlichen Förderprogrammen und Inkubatoren sollten auch private Investor:innen ermutigt werden, frühzeitig in vielversprechende Geschäftsmodelle zu investieren. Auf diesem Weg lassen sich etwaige Finanzierungslücken schließen und das Potenzial neuer Technologien schneller und besser ausschöpfen.

Interdisziplinäre Ausbildung des juristischen Nachwuchses vorantreiben:

Die juristische Ausbildung sollte stärker auf interdisziplinäre Kompetenzen ausgerichtet werden, um den steigenden Anforderungen im Bereich Legal Tech zu begegnen. Anders als von einzelnen Akteuren wie der **JuMiKo** (Konferenz der Justizminister:innen der Länder) behauptet, besteht hier ein relevanter Handlungsbedarf. Universitäten und Referendariatsausbildungen sollten ihr Angebot erweitern und technologische Inhalte integrieren. Nur so kann langfristig den Schwierigkeiten bei der Nachwuchsgewinnung im digitalen Rechtsmarkt entgegengewirkt werden.

Regulatorische Rahmenbedingungen kontinuierlich anpassen und Vergabeverfahren reformieren:

Die rechtlichen Rahmenbedingungen müssen fortlaufend überprüft und an die dynamische Marktentwicklung angepasst werden. Dies erfordert einen stetigen Dialog zwischen Gesetzgeber:innen, Anbieter:innen und Nutzer:innen. Besonders die Reform von Vergabeverfahren ist dringend geboten, um bürokratische Hürden zu reduzieren, Innovationsanreize zu schaffen und die öffentliche Hand besser an den technologischen Fortschritt anzubinden. Schließlich sollte die Vergütung für technische wie juristische Expert:innen an die Verhältnisse außerhalb des öffentlichen Dienstes angepasst werden.

Intensiver Austausch und Kooperation innerhalb der Legal-Tech-Community:

Ein produktiver, offener Austausch zwischen den verschiedenen Marktteilnehmer:innen ist unerlässlich, um Synergien zu nutzen und gemeinsam an Lösungen zu arbeiten. Vernetzung, Kooperationsinitiativen und gemeinsame Standards für Datenerhebung und -analyse können dazu beitragen, das Potenzial von Legal Tech weiter zu entfalten. Ein kontinuierlich verbesserter, die Transparenz fördernder Legal Tech Monitor kann hierbei als wichtiges gemeinsames Referenzinstrument dienen.

Zur Zukunft des Legal Tech Monitors

Der Legal Tech Monitor ist als kontinuierliche Untersuchung angelegt, die erstmalig systematisch Daten zum deutschen Legal-Tech-Markt erhebt. Dieser Ansatz offenbart viele Hindernisse, die bisher nicht in dieser Form dokumentiert wurden. Wie an den relevanten Stellen im Text einerseits und innerhalb der Methodik andererseits erläutert, muss der Monitor teilweise auf Schätzungen zurückgreifen, da es an umfassenden, verlässlichen Daten derzeit noch fehlt.

Dies sollte sich in Zukunft ändern. Alle Beteiligten der Legal-Tech-Branche – von Unternehmen über Investor:innen und Nutzer:innen bis hin zu Regulator:innen und Wissenschaftler:innen – haben ein Interesse an einer stabilen Datengrundlage für Diskussionen, Investments, Kaufentscheidungen, Reformen und wissenschaftliche Studien. Um diesem Bedarf gerecht zu werden, werden die erhobenen Daten transparent und umfassend unter folgendem Link veröffentlicht: legaltechmonitor.de. Hier besteht außerdem die Möglichkeit, eigene Unternehmensdaten mitzuteilen oder sich als Interessent:in für zukünftige Expert:inneninterviews zu registrieren.

Der Legal-Tech-Markt verändert sich mit beeindruckender Geschwindigkeit. Neue Technologien, Geschäftsmodelle und Unternehmen prägen den Markt und machen eine statische, einmalige Untersuchung unzureichend. Deshalb ist der Legal Tech Monitor als lebendige Studie konzipiert, deren Daten nicht nur in den regelmäßig geplanten Veröffentlichungen, sondern auch kontinuierlich ausgewertet und analysiert werden.

Schließlich ist jede Untersuchung bzw. Auswertung in ihrem Umfang notwendigerweise begrenzt. Viele interessante Themenfelder, wie Insurance Tech, Tax Tech oder Justice Tech, könnten auf Basis der Ergebnisse dieser Studie vertieft werden. Diese müssen jedoch vorerst Gegenstand zukünftiger Untersuchungen bleiben. Der Legal Tech Monitor soll Anstoß geben, solche Vertiefungen anzugehen und die gewonnenen Erkenntnisse mit der Community zu teilen. Damit soll er nicht nur als Informationsquelle, sondern auch als Impulsgeber für die Weiterentwicklung der Branche insgesamt dienen.

ÜBER DEN LEGAL TECH MONITOR 2025

Methode und Hintergrund

Der Legal Tech Monitor verfolgt einen mehrgleisigen Forschungsansatz, in dem Desk Research, Umfrage und Expert:inneninterviews zum Einsatz kommen und die Erkenntnisse aller drei Methoden anschließend verknüpft und miteinander in Bezug gesetzt werden. Der Text des Legal Tech Monitors ist sorgfältig verfasst, mithilfe von generativer KI überarbeitet und menschlich lektoriert worden.

Desk Research

Die Studie verfolgt das Ziel, als akkurate und umfassende Informationsquelle für alle Beteiligten an der Digitalisierung des Rechtsmarktes zu dienen, ohne dabei einen Blickwinkel unter Vernachlässigung anderer zu priorisieren. Im Zentrum der Untersuchung steht die systematische Erfassung der in Deutschland angebotenen Legal-Tech-Produkte und -Dienstleistungen. In einem umfangreichen Rechercheprozess wurden knapp 400 Unternehmen identifiziert, die auf diesem Markt aktiv sind, davon haben etwa 300 ihren Sitz in Deutschland.

Von diesen Unternehmen wurden – soweit durch öffentliche Quellen zugänglich – wirtschaftliche Kennzahlen und Produktangebote erfasst. Obwohl diese Daten ein belastbares und objektives Bild des Marktes liefern, sind sie aufgrund der Besonderheiten des deutschen Bilanz- und Registerrechts in Teilen unvollständig oder nicht mehr aktuell. So sind kleinere Unternehmen häufig nur zu eingeschränkten Angaben verpflichtet, etwa zur Anzahl ihrer Mitarbeiter:innen. Wenn entsprechende Angaben fehlten, wurde anhand des Wettbewerbs konservativ geschätzt.

Da Jahresabschlüsse üblicherweise mit bis zu 12 Monaten Verzögerung veröffentlicht werden, stammen die zugrunde liegenden Daten – zur besseren Vergleichbarkeit – überwiegend aus dem Jahr 2022. Schließlich erfordert die Kategorisierung der Unternehmen und die Abgrenzung etwa von FinTech und Legal Tech subjektive Interpretationen. Die systematische Erfassung folgt einem inklusiven Ansatz, der eine Vielzahl von Unternehmen mit unterschiedlichen Produktangeboten dem Legal-Tech-Markt zuordnet. All diese Faktoren machen die erste Auflage des Legal Tech Monitors zu einem Ausgangspunkt, der in enger Zusammenarbeit mit der Branche weiter verfeinert und bei Bedarf korrigiert werden sollte.

Umfrage

Der Legal Tech Monitor hat sich zum Ziel gesetzt, nicht nur die Anbieter:innen von digitalen Rechtsdienstleistungen, sondern den gesamten Markt abzubilden. Dazu zählen auch die Nutzer:innen von Legal-Tech-Produkten, die Treiber:innen von Innovationen in Kanzleien, Rechtsabteilungen und der Justiz sowie Forscher:innen, die sich mit Legal Tech in Deutschland befassen und die nächste Generation ausbilden. Um deren Stimmung und Verständnis des digitalen Rechtsmarktes systematisch zu beleuchten, wurde eine umfassende, anonyme Umfrage durchgeführt.

Die Umfrage zielte darauf ab, die Legal-Tech-Branche in ihrer Gesamtheit zu vermessen. Die Teilnehmer:innen wurden über die Kanäle der beteiligten Institutionen rekrutiert, wodurch vor

allem Branchenangehörige erreicht wurden. Die insgesamt – abhängig von den jeweiligen Antwortpfaden – bis zu 64 Fragen wurde von knapp 300 Teilnehmer:innen im August 2024 beantwortet.

Demografisches und berufliches Profil der Teilnehmer:innen

Das demografische und berufliche Profil der Teilnehmer:innen basiert auf deren Selbsteinschätzungen. Über ein Viertel der Befragten ist in einer Kanzlei oder als Rechtsanwalt bzw. Rechtsanwältin tätig, knapp ein Viertel arbeitet in einer Rechtsabteilung. Unter den übrigen 50 % stellt die größte Gruppe mit etwas über 20 % die Beschäftigten bei Legal-Tech-Anbieter:innen, während knapp 10 % Angehörige der Justiz sind. Geringere Anteile entfallen auf Investor:innen, Studierende, Verbraucher:innen, Angehörige von Rechtsschutzversicherungen und Notar:innen.

Etwa zwei Drittel der Befragten haben ihre geografische Herkunft angegeben. Dabei sind Bayern, Berlin und Nordrhein-Westfalen führend und – gemessen an der Bevölkerungsgröße der jeweiligen Bundesländer – überproportional vertreten.

Die Teilnehmer:innen sind überwiegend männlich (70 %) und zwischen 25 und 54 Jahren alt (81 %). Fast 90 % verfügen über einen Hochschulabschluss, mehr als die Hälfte über zwei Staatsexamina, und knapp 20 % sind promoviert. Mit 13 % ist der Anteil von Menschen mit Migrationshintergrund im Vergleich zur Gesamtbevölkerung (24,3 %) unterrepräsentiert.

Schaubilder 14: Demografische Informationen der Umfrageteilnehmer:innen

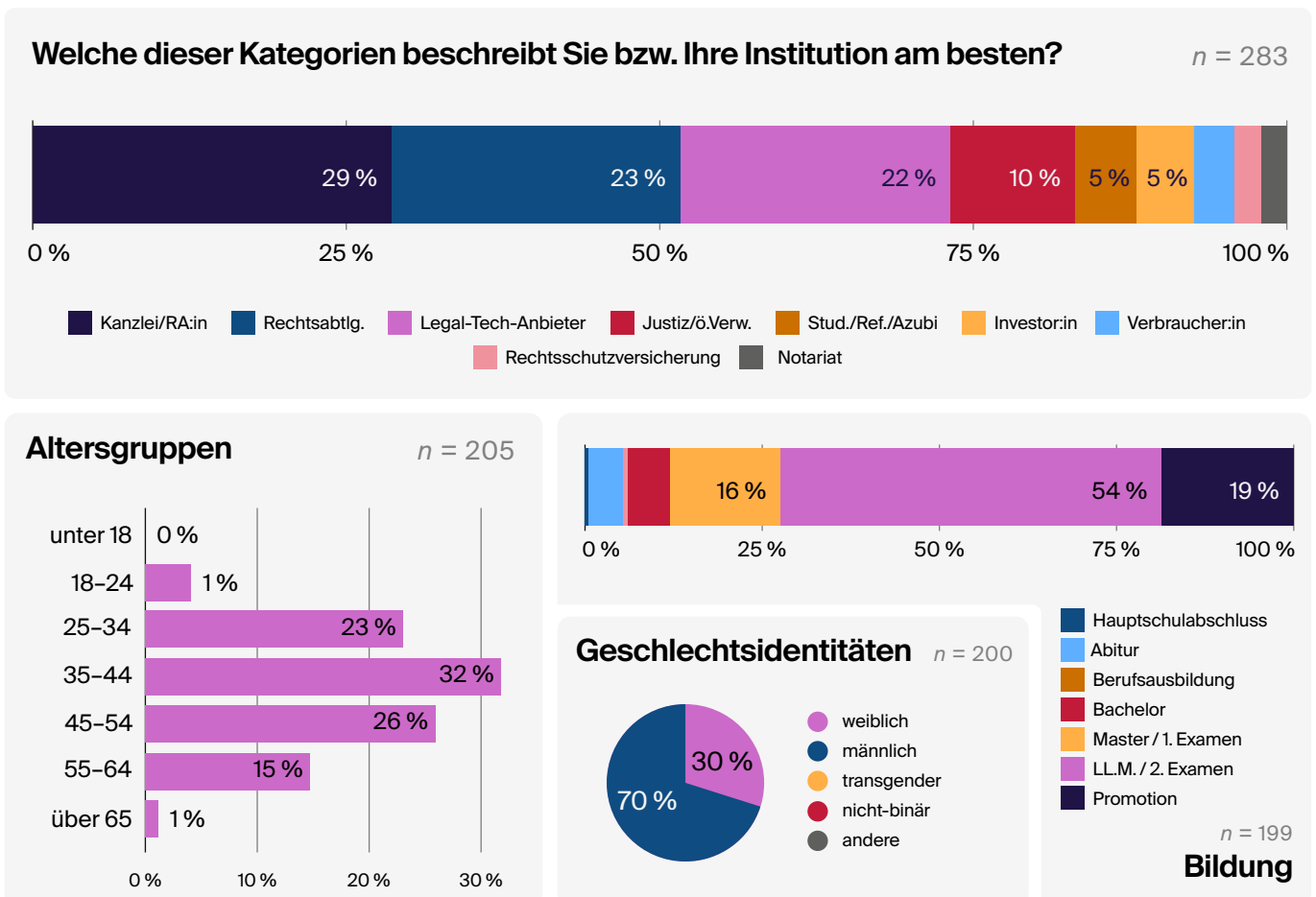
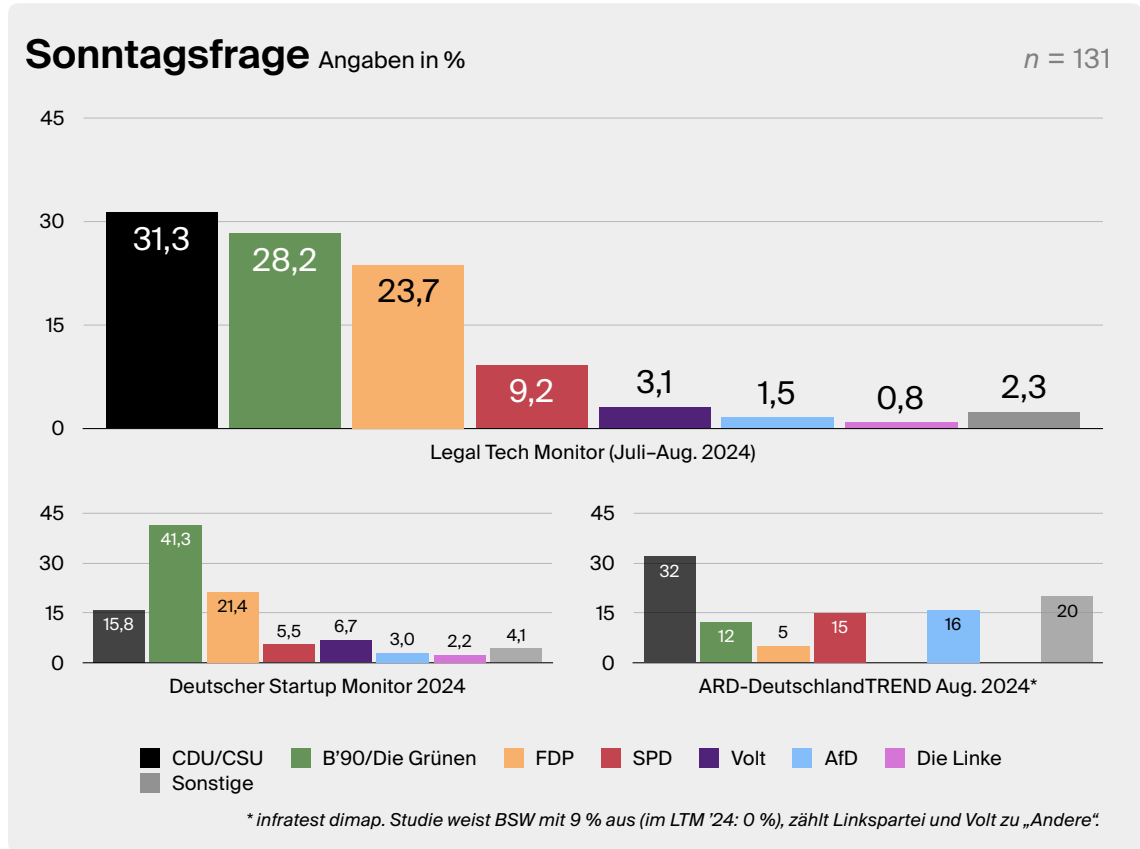


Schaubild 15: Sonntagsfrage



Politische Präferenzen im Vergleich

Zur Vergleichbarkeit mit anderen Erhebungen, wie dem Deutschen Start-up Monitor (DSM), wurden die politischen Präferenzen anhand der üblichen „Sonntagsfrage“ abgefragt. Dabei führt die Union mit über 30 % knapp vor Bündnis 90/Die Grünen (28 %) und der FDP (23,7 %). Die SPD erreicht 9,2 % während keine weitere Partei die 5%-Marke überschreitet.

Im Vergleich zum ARD-DeutschlandTREND vom Herbst 2024 (vor dem Ende der Ampel-Koalition) schneidet die Union ähnlich, Bündnis 90/Die Grünen und die FDP hingegen deutlich besser, und SPD und AfD schlechter ab. Im Vergleich zum DSM-Ergebnis erzielt die Union im Legal Tech Monitor ein deutlich besseres Ergebnis, Bündnis 90/Die Grünen, die SPD und Volt schneiden schlechter ab, während FDP und AfD vergleichbare Werte erreichen.

Expert:inneninterviews

Die aggregierten Umfrageergebnisse, kombiniert mit der Auswertung der Unternehmensdaten, liefern bereits ein solides und quantitativ abgesichertes Bild des Legal-Tech-Marktes. Doch der Blick in die Zukunft, die spezifischen Herausforderungen in einzelnen Projekten und die kollektiven Narrative des Marktes haben stets eine starke Verbindung zu den Menschen, die diese gestalten. Solche Aspekte lassen sich nur schwer rein numerisch abbilden oder anonym erheben.

Aus diesem Grund wurde die quantitative Analyse durch 40 halbstrukturierte Interviews mit Expert:innen aus der Branche ergänzt. Diese Gespräche ermöglichten es, nicht nur zentrale Trends zu identifizieren, sondern auch die Erkenntnisse aus der quantitativen Studie mit praktischen Branchenkenntnissen abzusichern. Die Interviewpartner:innen stammen aus unterschiedlichen Bereichen, darunter Kanzleien, Rechtsabteilungen, Legal-Tech-Anbieter:innen, Justiz, Versicherungsunternehmen, Politik, Medien und Wissenschaft. Sie sind in der Legal-Tech-Branche aktiv und gut vernetzt. Die Gespräche wurden als Hintergrundgespräche unter Wahrung der Vertraulichkeit geführt.

Autoren



Dirk Hartung

Dirk Hartung ist Assistant Professor of Law an der Yong Pung How School of Law der Singapore Management University. Sie erreichen ihn unter dirkhartung@smu.edu.sg. Er ist wissenschaftlich verantwortlich für den Inhalt und korrespondierender Autor des Legal Tech Monitors.



Lauritz Gerlach

Lauritz Gerlach ist Analyst am Bucerius Center on the Legal Profession. Sie erreichen ihn unter mail@lauritzgerlach.com. Er ist wissenschaftlich verantwortlich für Inhalt und Layout und Ansprechpartner bei Fragen zum Inhalt des Legal Tech Monitors.

Die Autoren danken ihren Gesprächspartner:innen aus Kanzleien, Rechtsabteilungen, Legal-Tech-Anbieter:innen, Justiz, Versicherungsunternehmen, Politik, Medien und Wissenschaft für deren Zeit und Erkenntnisse in den Expert:inneninterviews sowie Lennart Fett für ein produktives und schnelles Lektorat.

Der Legal Tech Monitor verdankt seine Existenz außerdem maßgeblich den folgenden Mitgliedern des Steering Committee:

Dr. Stefan Blenk, Managing Director, Legal Tech Colab

Dr. Dr. Oliver Hofmann, Head of Legal Tech, Verlag C.H.Beck

Valerie Keilhau, Geschäftsführerin, Legal Tech Verband Deutschland e.V.

Moritz Krüsselmann, Head of Strategic Projects & Start-Ups, Legal Tech Colab

Alexander Laprell, Operational Director, Legal Tech Colab

Dr. Philipp Plog, Managing Partner Germany, Fieldfisher

Dr. Maximilian Schenk, Verlagsleiter, Verlag C.H.Beck

Tim Wolters, Head of Business Development & Strategy (B2B), rightmart

Partner



Die Initiative für den Legal Tech Marktmonitor kommt vom Legal Tech Verband Deutschland. Als Vertreter ca. 200 Unternehmen steht der Verband für Innovation und die Modernisierung des deutschen Rechtsmarktes.

Der Verlag C.H.Beck ist der führende juristische Fachverlag in Deutschland. C.H.Beck pflegt alle denkbaren Medien- und Publikationsformen, darunter die umfangreiche juristische Datenbank „beck-online“ (www.beck-online.de). Mit Anwendungen wie dem beck-chat, dem kürzlich gestarteten Chat-Book FRAG DEN GRÜNEBERG oder dem BeckOK zur Einberufung der HV bietet C.H.Beck neueste KI- und Legal-Tech-gestützte Lösungen für Juristinnen und Juristen.

Das Legal Tech Colab (LTC) wurde im Jahr 2022 als gemeinsames Projekt des Bayerischen Staatsministeriums der Justiz, der UnternehmerTUM und der TUM Venture Labs initiiert. Die gemeinnützige Initiative richtet sich an frühphasige Start-ups aus dem Rechtsbereich, die Lösungen für rechtliche Herausforderungen durch neue Technologien einfacher, besser, schneller und für alle zugänglich machen möchten. Ziel ist es, Europas führenden Hub für international skalierbare Legal-Tech-Start-ups aufzubauen.

Unter dem Dach der Bucerius Law School agiert das Bucerius Center on the Legal Profession an den Schnittstellen Recht und Wirtschaft, Management und Führung, Innovation und Digitalisierung sowie Persönlichkeitsentwicklung. Es richtet den Blick nach vorne und begleitet den Rechtsmarkt mithilfe von Analysen, Veröffentlichungen und Befragungen, um Trends und Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und aufzubereiten.

Impressum

© Januar 2025 Legal Tech Verband e.V.

Autoren: Dirk Hartung, Lauritz Gerlach

Grafiken, Layout: Lauritz Gerlach

Lektorat: Lennart Fett

Bildnachweise: Julia Deptala, Bayerisches Staatsministerium der Justiz