LEGAL TECH COLAB

AI First, Lawyer Second?

Eine Einführung in das Konzept der
„AI Native Law Firm“



inspired by SEQUOIA, created with Google Gemini

AI First, Lawyer Second?

01

Warum überhaupt und warum jetzt?

Internationale Vorbilder und wirtschaftliche Motive

02

AI-native Rechtsberatung - was bedeutet das eigentlich?

Konzeptionelle Unterschiede zum klassischen Kanzlei Modell

03

Was ist noch ungeklärt?

Offene Fragen für die nächsten Jahre

01

Warum überhaupt und warum jetzt?

Internationale Vorbilder und wirtschaftliche Motive

02

AI-native Rechtsberatung - was bedeutet das eigentlich?

Konzeptionelle Unterschiede zum klassischen Kanzlei Modell

03

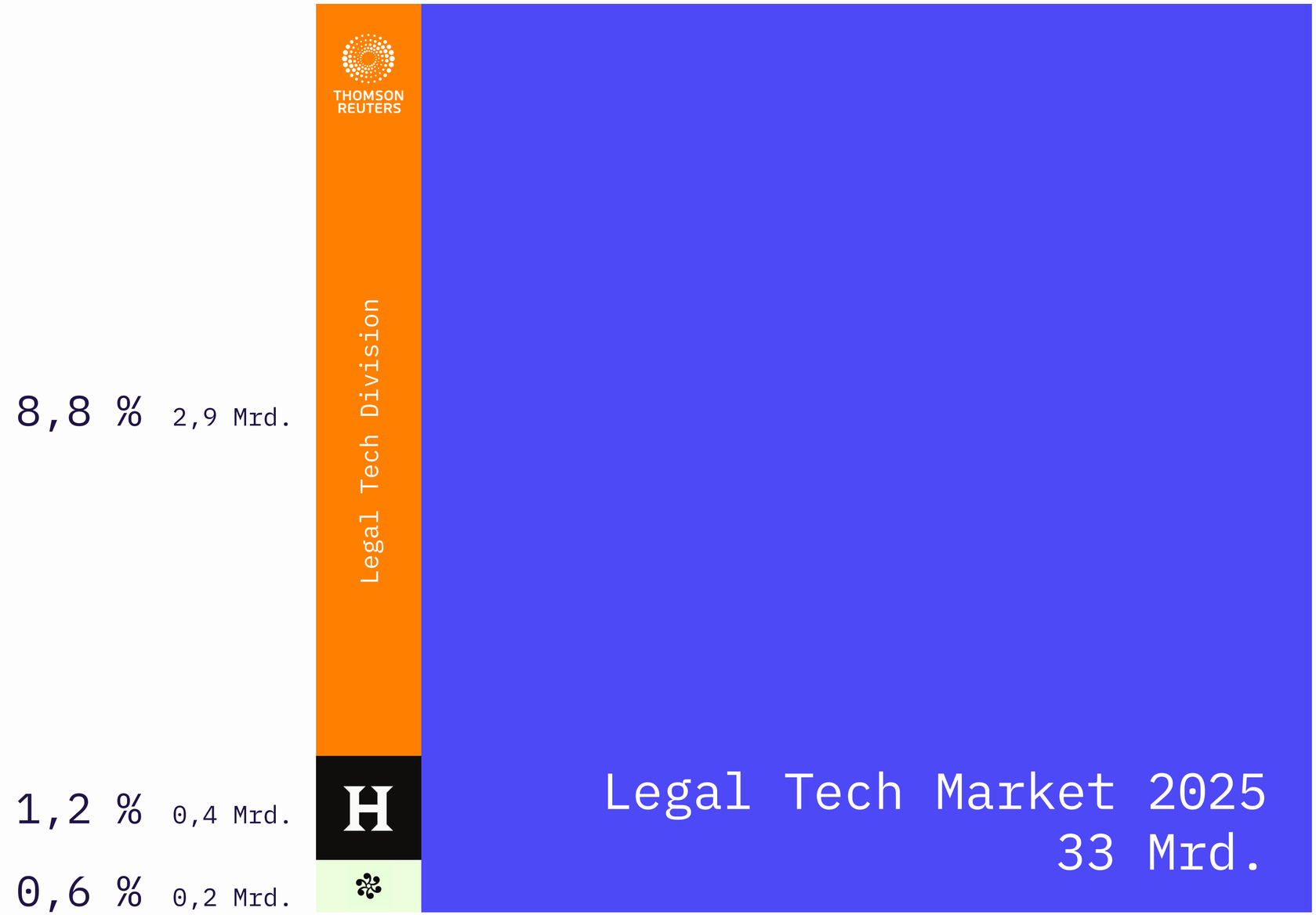
Was ist noch ungeklärt?

Offene Fragen für die nächsten Jahre

1. WHY NOW

Total Addressable Market (TAM)

= Maximum total revenue opportunity for a product or service if 100% market share is achieved.



Alle Werte in US$

Quellen auf Anfrage

1. WHY NOW

Legal Tech Markt: Wachstum

52 Mrd.
Legal Tech 2030

+19 Mrd.

33 Mrd.
Legal Tech 2025

+9,6 %
p/a

Alle Werte in US$
Quellen auf Anfrage

1. WHY NOW

Legal Services Market 2025

1.000 Mrd.

Global Legal Services Market 2025

Global Legal Tech Market 2025

33 Mrd.

Harvey + Legora Umsatz

7

Wenn weltweit 1 US$ für Legal Services gezahlt wird:

96,7 ct

Klassische Kanzleien & Rechtsabteilungen

3,3 ct

Legal Tech Anbieter

0,06 ct

Harvey + Legora

Warum um 3 cent streiten, wenn 97 cent zu holen sind?

Alle Werte in US$
Quellen auf Anfrage

LEGAL TECH COLAB

1. WHY NOW

Die alte Welt der Rechtsdienstleistung



created with Google Gemini

1. WHY NOW

KI macht Services doppelt skalierbar



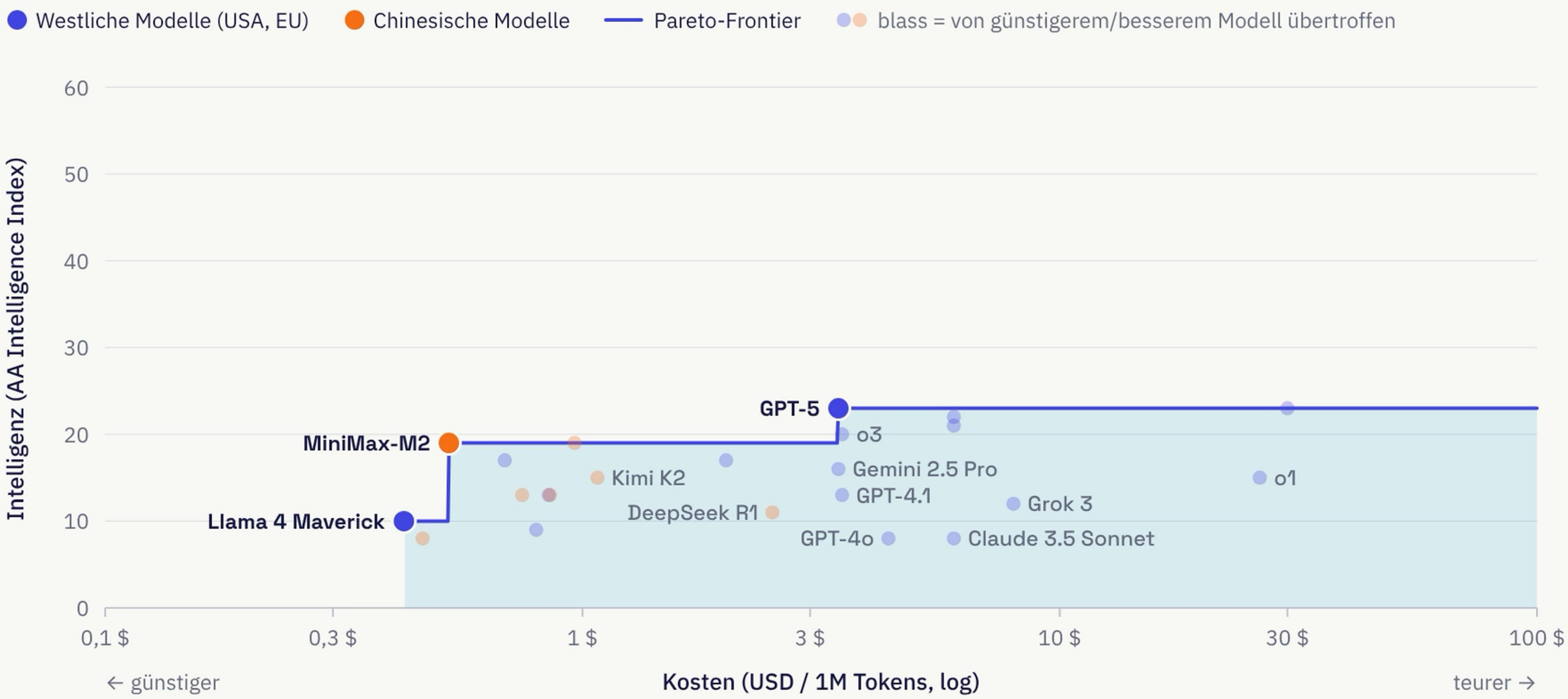
created with Google Gemini

Kosten vs. Intelligenz

Pareto-Frontier der Foundation Models: das beste Modell je Preisniveau

November 2025

Daten: artificialanalysis.ai, Stand 3. Oktober 2026



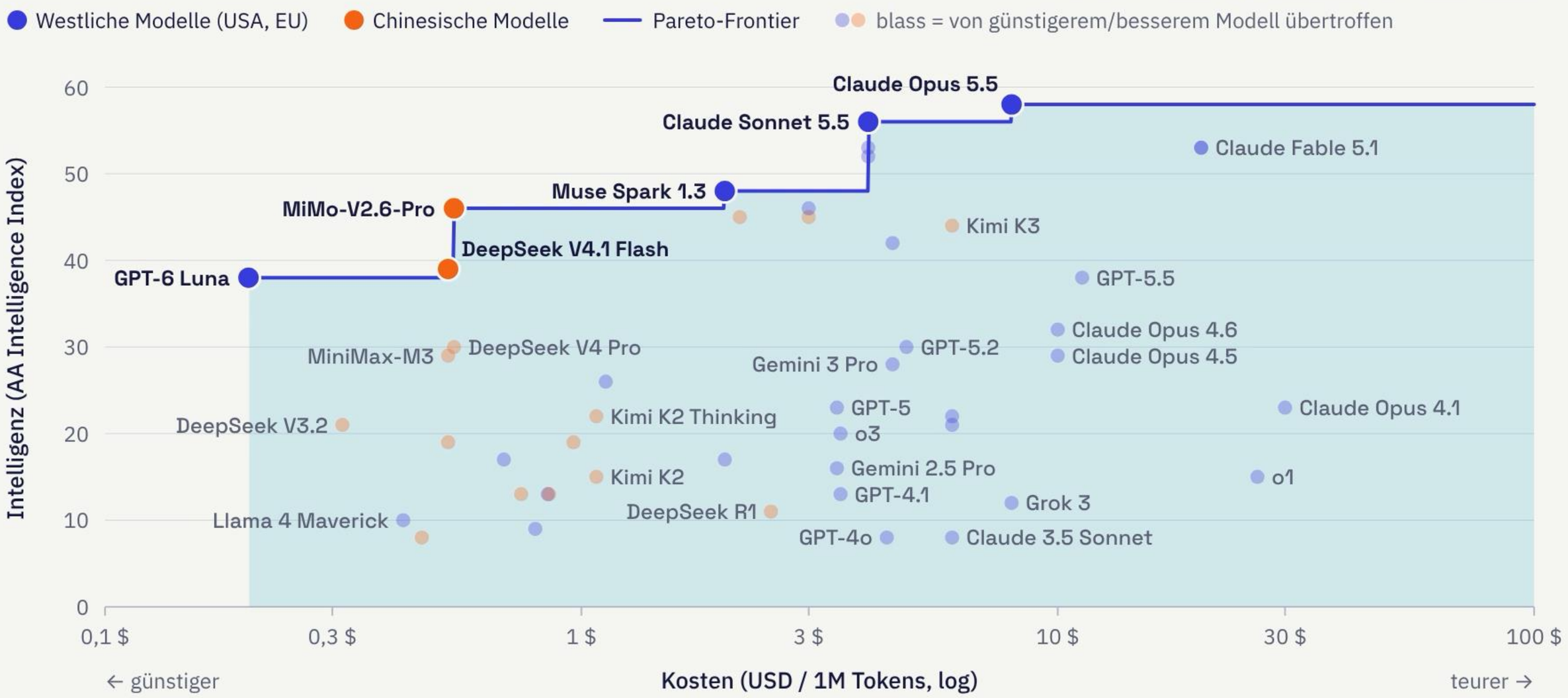
LTC LEGAL TECH COLAB

Kosten vs. Intelligenz

Pareto-Frontier der Foundation Models: das beste Modell je Preisniveau

Oktober 2026

Daten: artificialanalysis.ai, Stand 3. Oktober 2026



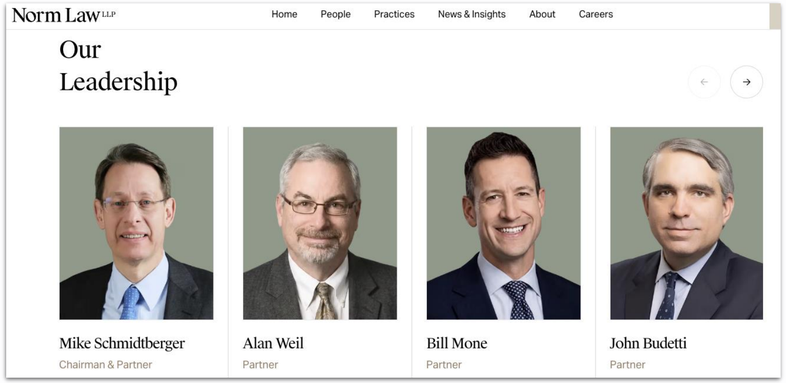
LTC LEGAL TECH COLAB

„The next $1T company will be a software company masquerading as a services firm.“

SEQUOIA CAPITAL

1. WHY NOW

Silicon Valley macht es vor…



Screenshot: normlaw.com



Screenshot: crosby.ai

Norm AI / Norm Law LLP

120 Mio. $ Series C

1.2 Mrd. $ Bewertung

- Erst: Compliance-Automatisierung für Banken, Fonds & Versicherer
- Unterstützung durch Finanzinvestoren wie Blackstone und Bain Capital, die sich gegen "astronomische" Legal-Fees wehren wollten
- Jetzt: KI-native Kanzlei Norm Law LLP mit 65+ Anwälten

Crosby

60 Mio. $ Series B

400 Mio. $ Bewertung

- AI-native Kanzlei für kommerzielle Verträge: Agenten erstellen Redlines, Anwälte verantworten das Ergebnis
- Festpreis pro Dokument, Rückmeldung meist in unter einer Stunde
- Kunden aus dem Startup Bereich (z.B. Cursor)

1. WHY NOW

… und Europa zieht nach?



Screenshot: general.legal

General Legal (US)

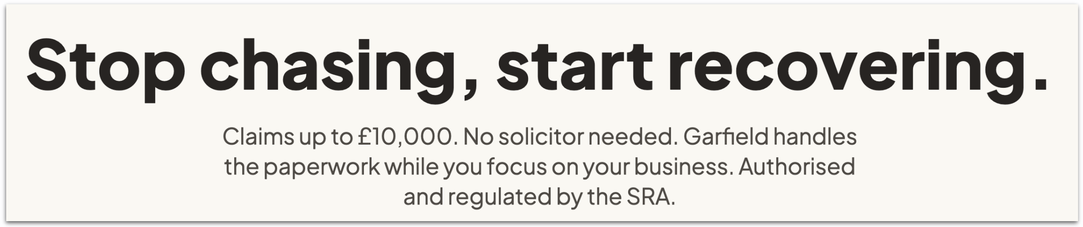
11,5 Mio. $ Pre-Seed



Screenshot: moritzlegal.com

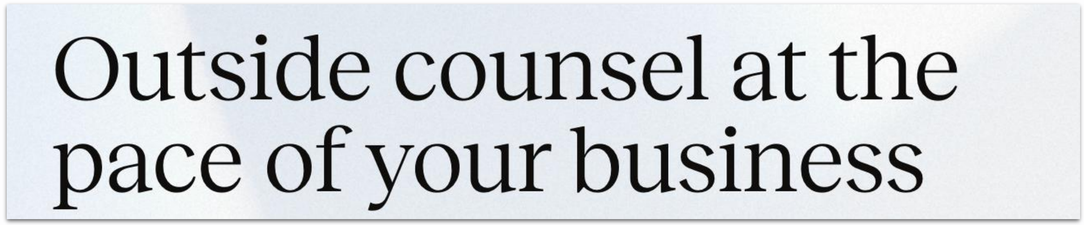
Moritz (US)

9 Mio. $ Pre-Seed



Screenshot: garfield.law

Garfield Law (UK)

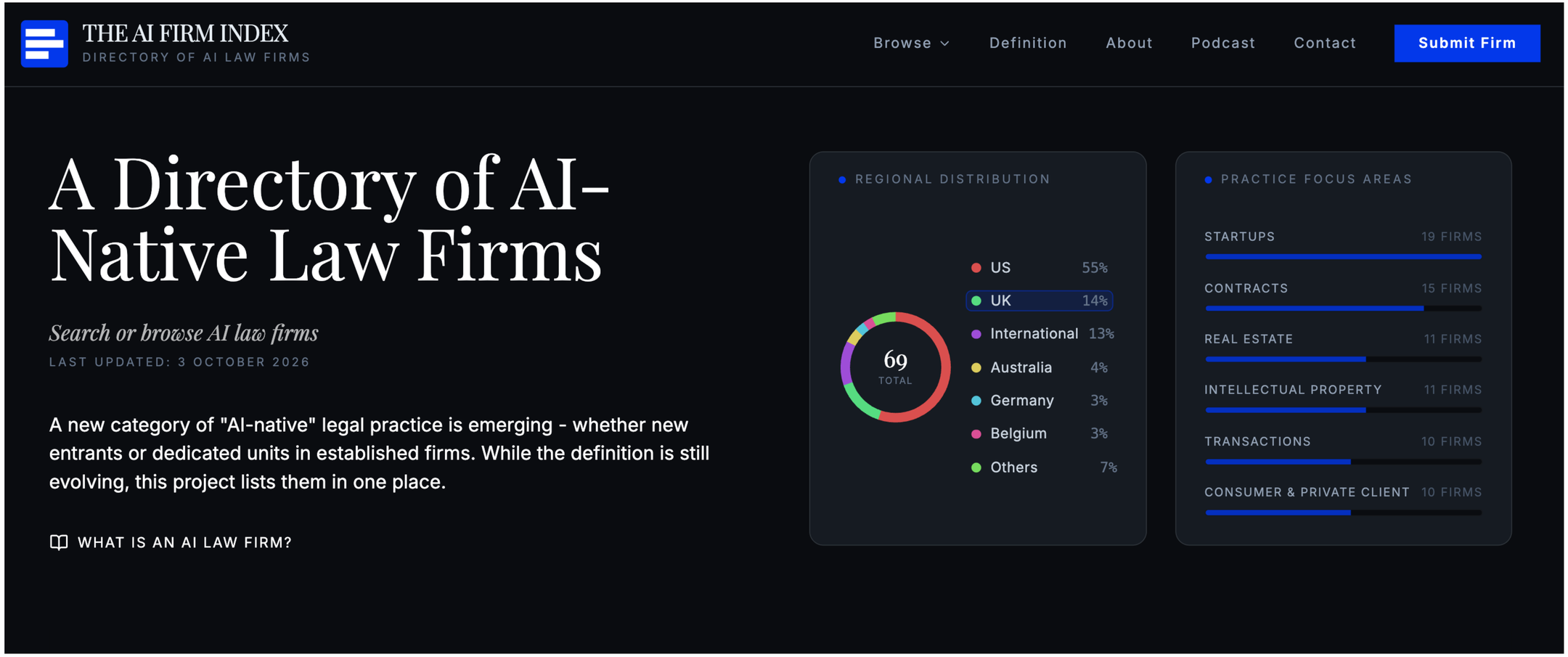


Screenshot: clayfield.law

Clayfield (DE)

1. WHY NOW

Der Anfang von etwas größerem?



Screenshot: aifirmindex.com

01

Warum und warum jetzt?

Internationale Vorbilder und wirtschaftliche Motive

02

AI-native Rechtsberatung - was bedeutet das eigentlich?

Konzeptionelle Unterschiede zum klassischen Kanzlei Modell

03

Was ist noch ungeklärt?

Offene Fragen für die nächsten Jahre

Unterschiede zur ”klassischen Kanzlei”



Ergebnisse statt Billables

- Erfolgsbasiert
- Wertbasiert
- Fixum pro Monat / Service-Level (Fractional GCs)
- Preis pro Dokument

Integration in IT der Mandanten (“Embedded”)

- Slack vs. E-Mail
- Playbooks & Templating as a Service
- Kanzleiwissen oder sogar komplette Services per Schnittstelle (MCP) anbinden?

Unterschiede zur ”klassischen Kanzlei”



Jeder Fall macht das System besser

- KI weiß mandatsbezogenes Wissen von allgemein gültigem anwachsendem Wissen zu unterscheiden
- Implizites Prozesswissen bleibt nicht im Anwalt stecken
- Materielles Wissen bleibt aktuell



Neue AI-native Skills

- Zunehmende Nutzung von LLMs erfordert neues Fähigkeitenprofil von Rechtsanwält:innen:
  - Prompting (immer weniger wichtig)
  - KI-Output hinterfragen und Stichhaltigkeit einschätzen können ohne die Arbeit nochmal komplett selber zu machen
  - Workflows und Loops erstellen

2. WHAT DOES IT MEAN

Wo positionieren Sie sich?



Was es zu bedenken gibt:

Wo entsteht dauerhaft Wert?

In der Software, in den Skills oder in den Daten?

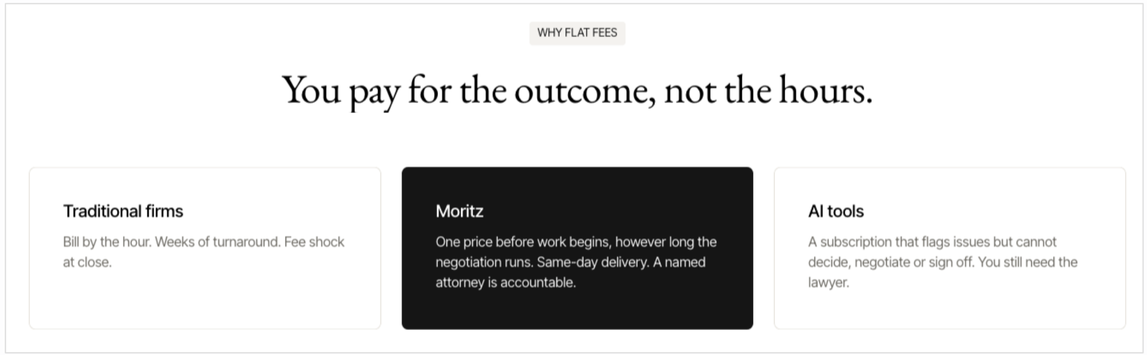
Wo sitzt der Human in the Loop?

Wie erzeugt man „Friction“ an den richtigen Stellen?

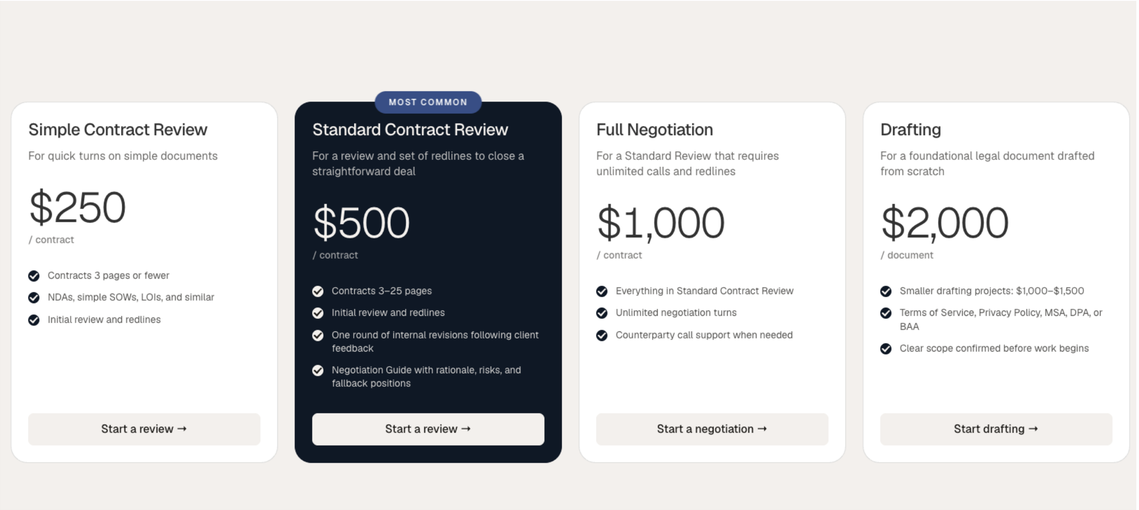
Wie sieht die Kostenstruktur aus?

Token-Kosten statt Personalkosten

Beispiele aus der Praxis

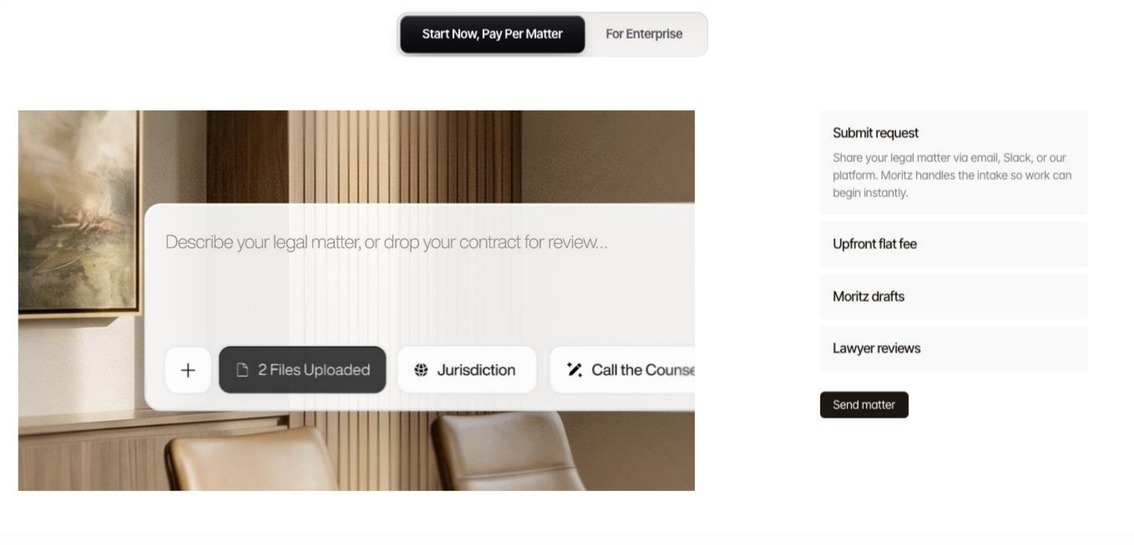


Screenshot: moritzlegal.com

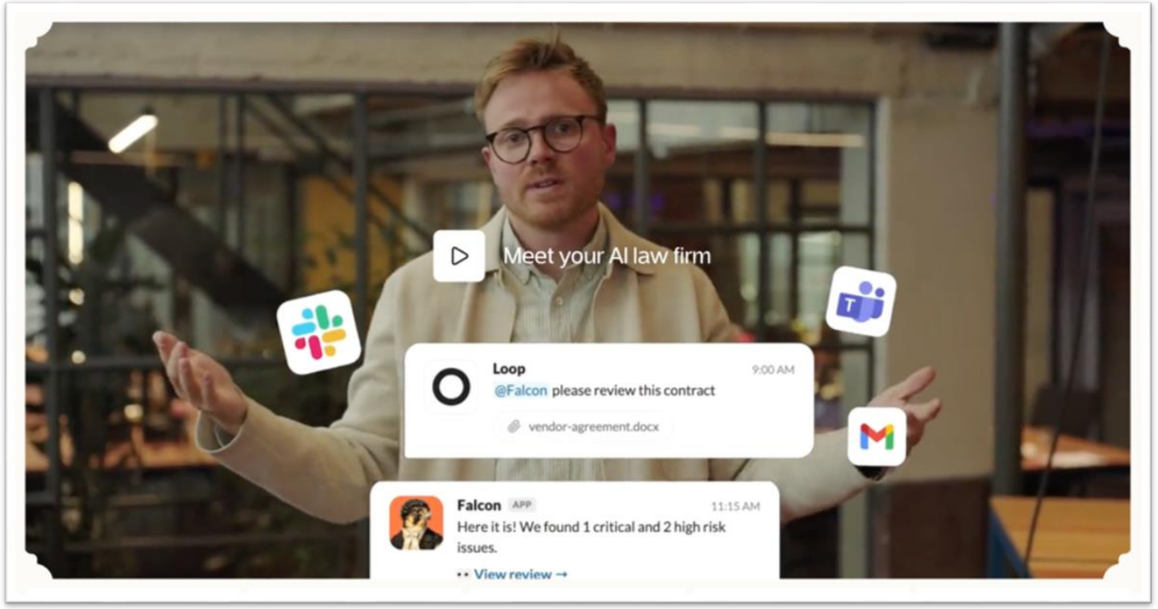


Screenshot: moritzlegal.com

Beispiele aus der Praxis



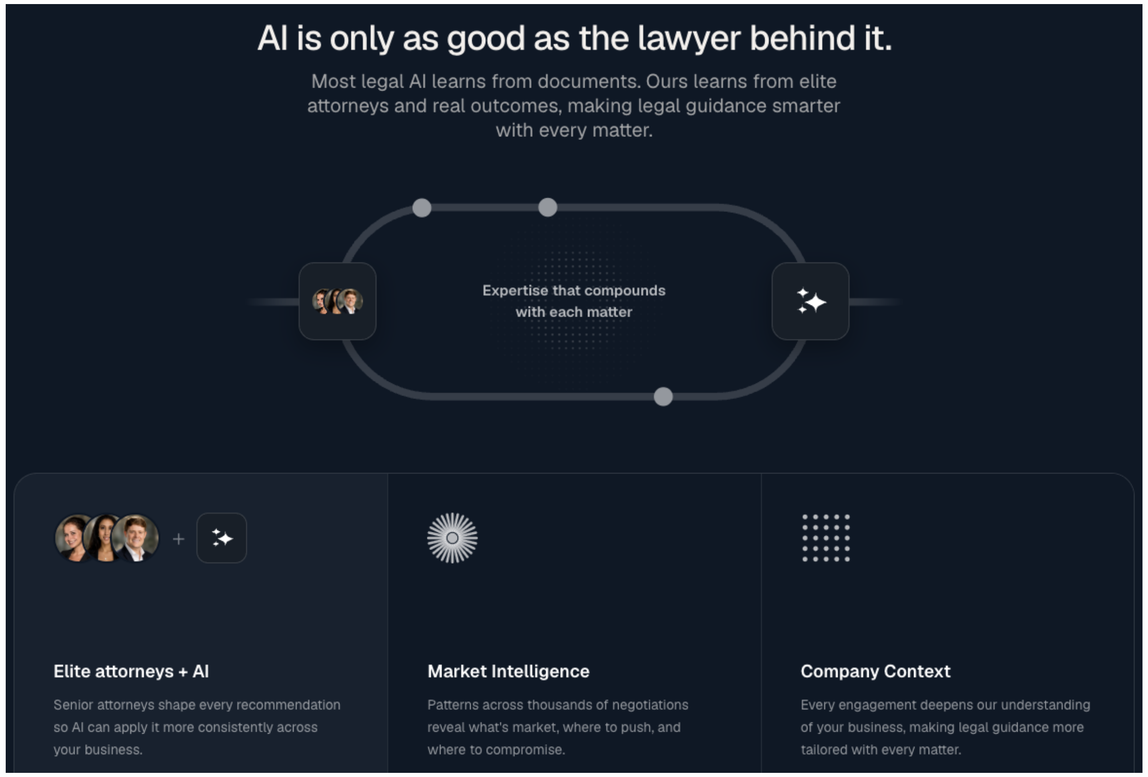
Screenshot: moritzlegal.com



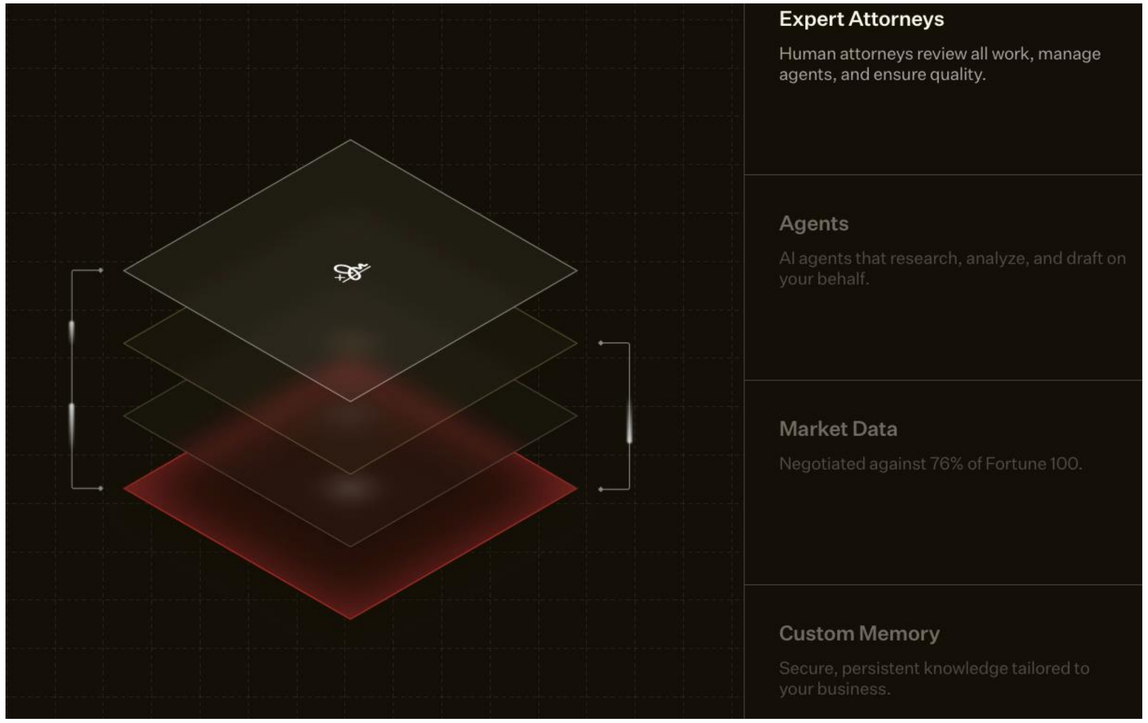
Screenshot: falcon.law

2. WHAT DOES IT MEAN

Beispiele aus der Praxis



Screenshot: general.legal



Screenshot: crosby.ai

2. WHAT DOES IT MEAN

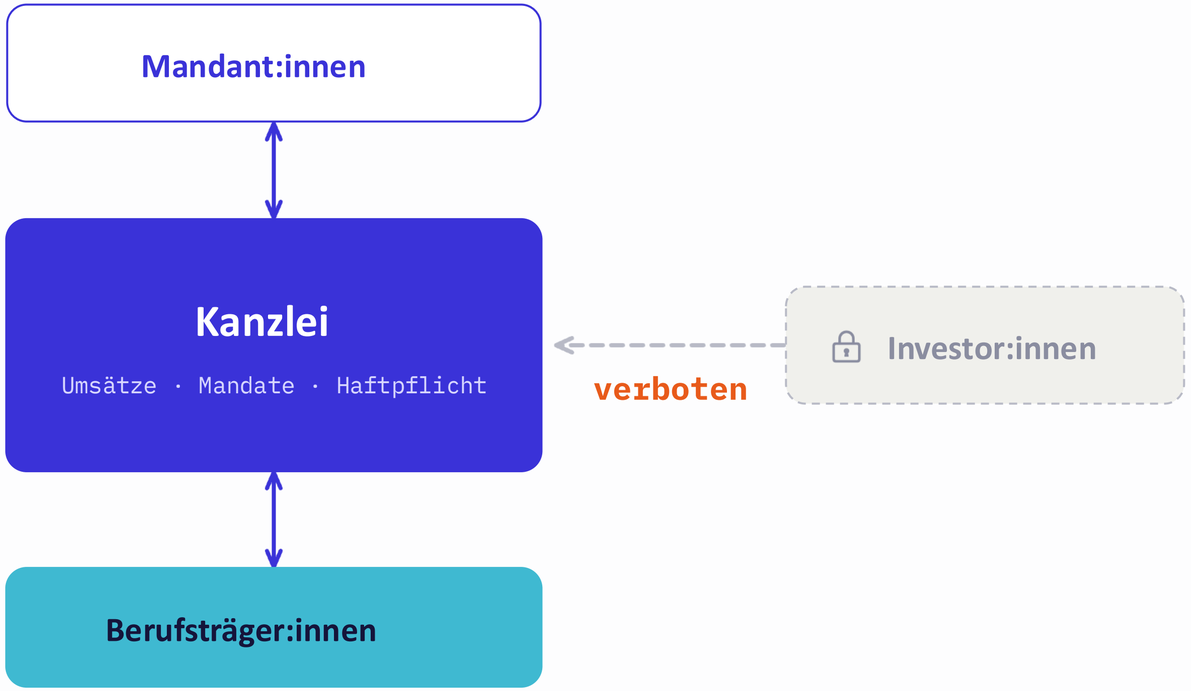
Die Hürden: RDG und Fremdbesitzverbot

Nur Berufsträger dürfen rechtlich beraten

Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG)

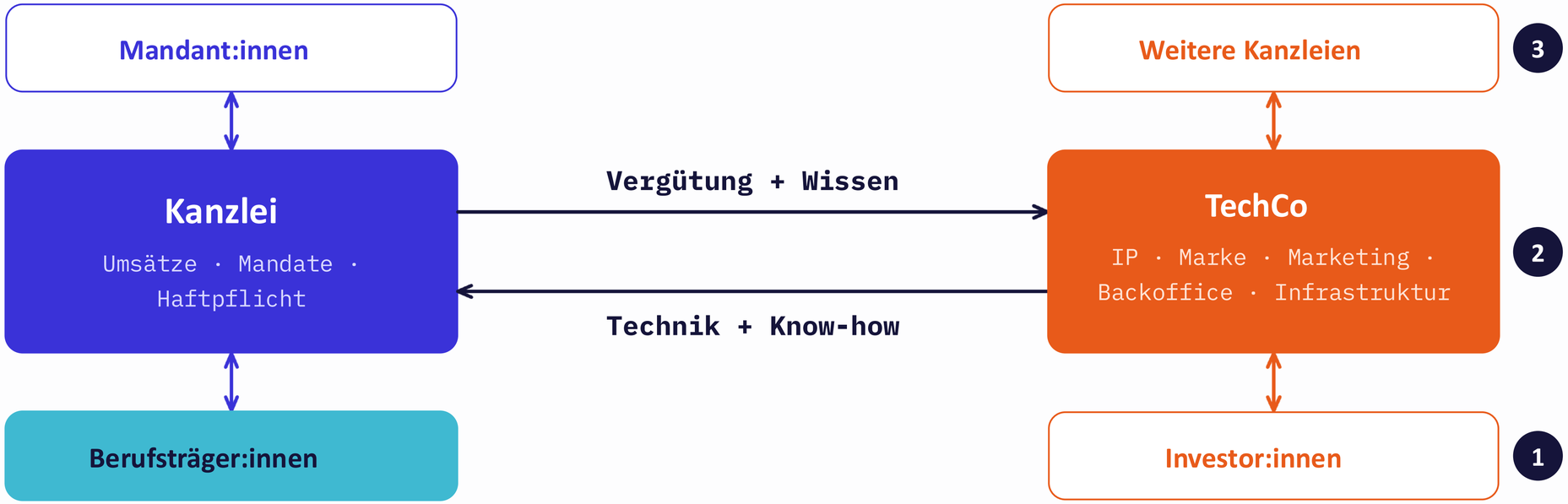
Keine externen Investoren bei Kanzleien

Fremdbesitzverbot – laut EuGH nicht europarechtswidrig



2. WHAT DOES IT MEAN

Die Lösung: TechCo als eigenständige Einheit



1 Investoren
Nicht-Berufsträger können sich beteiligen

2 Mitarbeiterbeteiligung
Tech-Mitarbeiter am Erfolg beteiligen

3 Vermarktung
Technologie an andere Kanzleien verkaufen

01

Warum überhaupt und warum jetzt?

Internationale Vorbilder und wirtschaftliche Motive

02

AI-native Rechtsberatung - was bedeutet das eigentlich?

Konzeptionelle Unterschiede zum klassischen Kanzlei Modell

03

Was ist noch ungeklärt?

Offene Fragen für die nächsten Jahre

3. WHAT'S NEXT

Ungeklärte Fragen #1

Haftung & Versicherung

Wer haftet, wenn die KI irrt?

Aktuell: Versicherer entwickeln eigene AI-Policies

z. B. Munich Re

Wird KI-Nutzung Teil der Unternehmenshaftpflicht?

vgl. Cyber-Versicherungen

Wird keine KI zu nutzen selbst zum Haftungsrisiko?

Analogie: Waymo (-88% Sachschäden, -92% Personenschäden)

3. WHAT'S NEXT

Noch ungeklärte Fragen #2

Rechtsabteilungen

Werden sie zu internen AI Law Firms?

Ihr Vorsprung

- Kein Fremdbesitzverbot
- Kein RDG-Problem
- Volle Datenlage

Was für Kanzleien bleibt

- Prozessführung
- Neue Regulatorik
- Haftungsübernahme (?)

3. WHAT'S NEXT

Noch ungeklärte Fragen #3

Technische Entwicklungen

Headless Software
Agent-to-Agent oder Voice als neue Schnittstellen

Post-Training Updates
Wie kommen neue Informationen in die KI-Modelle?

KI-Governance + Audit Trails
Was darf der Agent und wie wird das dokumentiert?

Was macht das mit Prozessen?

Agentic Litigation
„Congestion“ (Rückstau) bei Gericht oder mehr Vergleiche?

Mandantenwissen
Wem gehört erzeugtes Wissen?

Tempo oder Qualität?
Umsetzungstempo oder vs. saubere Prozesse?

Wie reagiert der Gesetzgeber?

Gebühren
Hat das RVG-Bestand wenn KI die eigentliche Arbeit macht?

Berufsrecht
Ist man „conflicted“, wenn man die gleiche KI, wie die Gegenseite verwendet?

Fremdbesitzverbot
Lockerung ist nicht in Sicht, eher droht eine Verschärfung.

LEGAL TECH COLAB

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Werden Sie Teil unseres
Expert:innen-Netzwerks

Unsere Partner

Bayerisches Staatsministerium der Justiz

UNTERNEHMER TUM

UnternehmerTUM VENTURE LABS

C.H.BECK

Danke für Ihre Aufmerksamkeit



Alexander Laprell
Managing Director

ALEXANDER.LAPRELL@LEGALTECHCOLAB.COM



Moritz Krüsselmann
Director Legal & GovTech

MORITZ.KRUESSELMANN@LEGALTECHCOLAB.COM

Bayerisches Staatsministerium der Justiz

UNTERNEHMER TUM

UT | TUM VENTURE LABS

C.H.BECK