

Legal Tech Monitor 2025

Der Markt für die Digitalisierung
von Rechtsdienstleistungen in Deutschland

Dirk Hartung und Lauritz Gerlach
Slide Deck

Geleitwort

Bundesminister der Justiz a.D.

Dr. Marco Buschmann



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 automatisieren. 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 Wertschöpfungspotential 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

Bayrischer Staatsminister der Justiz
Georg Eisenreich, MdL



Der Weg eines Start-ups von der ersten Idee bis zum markttauglichen 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 Marktmonitor 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 wichtigen 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.

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 Justizvertreter:innen skeptischer sind.

Die Vermessung der Legal-Tech-Szene

Deutschland verfügt über 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, die häufig stark spezialisiert sind und ein dynamisches, aber schwankendes Wachstum zeigen. Frühphasenfinanzierungen gelten – auch bedingt durch den steigenden Investitionsbedarf in KI – als Engpass.

Künstliche Intelligenz im Jahr 2025

Künstliche Intelligenz (KI) ist der zentrale technologische Treiber. Alle befragten Gruppen messen ihr eine hohe strategische Bedeutung zu. Mehr als die Hälfte der Befragten hat bereits Pilotprojekte durchgeführt, insbesondere im Bereich der Dokumentenanalyse und -generierung. Die Ergebnisse werden weit überwiegend positiv beurteilt, jedoch stellen technologische Integration, IT-Sicherheit und realistisches Erwartungsmanagement weiterhin Herausforderungen dar. Die gestiegene Aufmerksamkeit für KI erhöht zudem die Offenheit für andere, auch nicht KI-basierte Softwarelösungen.

Herausforderungen auf Seite der Anbieter:innen

Gleichzeitig steht der Markt vor Herausforderungen: Lange Vertriebszyklen, hohe Anpassungskosten und komplexe Ausschreibungsverfahren erschweren das

Geschäft mit Unternehmenskund:innen. Im Endkundensegment behindern die mangelnde Wiederholbarkeit von Geschäftsbeziehungen und hohe Akquisitionskosten das Wachstum.

Handlungsbedarf beim regulatorischen Rahmen

Die regulatorischen Rahmenbedingungen fördern Innovation nicht ausreichend. Europäische und nationale Vorgaben gelten als komplex, und öffentliche Vergabeverfahren sind bürokratisch, was effiziente Beschaffungsprozesse erschwert und den Einsatz neuer Technologien in staatlichen Einrichtungen bremst. Zudem behindert ein begrenztes Angebot an qualifiziertem Personal den Aufbau interdisziplinärer Teams.

Interdisziplinarität in der Ausbildung

Ausbildungswege, die juristische und technische Kenntnisse verbinden, sind nicht ausreichend etabliert. Während einzelne Hochschulen auf Legal-Tech-Module, Zertifikate und Abschlüsse setzen, verbleiben andere beim traditionellen Curriculum. Studentische Initiativen füllen diese Lücke und leisten dabei wichtige und professionelle Pionierarbeit.

Wachstum und Handlungsempfehlungen

Insgesamt wächst der Legal-Tech-Markt in Deutschland, angetrieben durch die steigende Popularität von KI. Gleichzeitig erfordern schwankende Marktbedingungen, komplexe Regulierung und die schwierige Fachkräftegewinnung strategische Anpassungen. Verbesserte Finanzierungsmöglichkeiten, moderne IT-Infrastruktur, passgenaue Ausbildungsangebote sowie klarere gesetzliche Rahmenbedingungen können die langfristige Entwicklung des Marktes unterstützen. Der Legal Tech Monitor wird diese Entwicklungen in Zukunft begleiten und kontinuierlich messen.

**Legal Tech
Monitor 2024**

Einführung

Methodik des Legal Tech Monitor

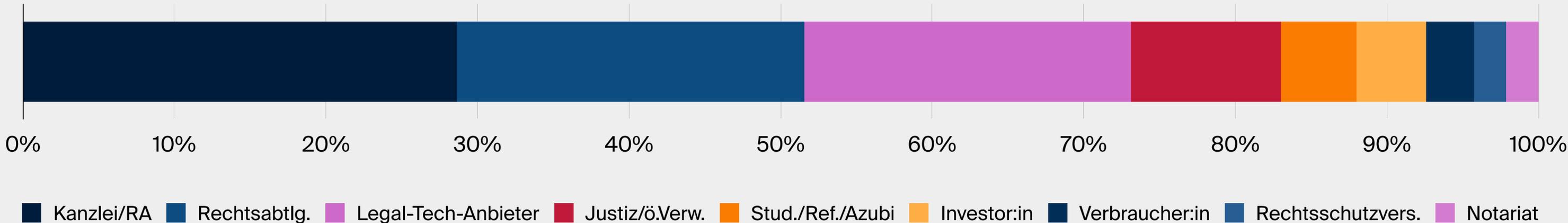
- ▶ **Desk Research:** Wir haben 392 Legal-Tech-Anbieter ausgewertet. Davon hatten 290 ihren Sitz in Deutschland. Deren Produkte, Websites und öffentliche Registerinformationen haben wir detailliert untersucht.
- ▶ **Quantitative Umfrage:** Im August 2024 haben wir eine Umfrage mit insgesamt 64 Fragen durchgeführt. Wir haben 283 Rückläufer erhalten.
- ▶ **Expert:inneninterviews:** Im September und Oktober 2024 haben wir 40 Interviews mit Expert:innen geführt. Mit diesen Interviews haben wir die Narrative aus der quantitativen Umfrage qualitativ abgesichert und Markttrends ermittelt, die sich in Unternehmenskennzahlen nicht erfassen lassen.

Quantitative Umfrage: Gruppen

- Die Umfrage wurde über die Partner des Marktmonitors über Mailinglisten, Social Media Kanäle und Online Publikationen wie **beck-aktuell** geteilt und beworben.
- Am stärksten vertreten sind in der Umfrage **Rechtsanwält:innen** und **Rechtsabteilungen**. Stark vertreten sind daneben **Legal-Tech-Anbieter**.
- Die Aussagen zu **Investor:innen** und teils auch zur **Justiz** sind weniger repräsentativ als die Aussagen zu den stark vertretenen Gruppen (Legal-Tech-Anbieter, Rechtsabteilungen, Kanzleien/Rechtsanwält:innen). Aussagen zu **Verbraucher:innen**, **Rechtsschutzversicherungen** oder **Notariaten** sind auf Basis der Umfrage nicht kaum möglich, sodass diese Gruppen in den Interviews stärker berücksichtigt wurden.
- Die **Selbstselektion** zur Teilnahme an der Umfrage wurde bei der Auswertung der Umfrage soweit möglich berücksichtigt.

Gruppe	Antworten	Anteil
Kanzlei/Rechtsanwält:in	81	28.6%
Rechtsabteilung	65	22.9%
Legal-Tech-Anbieter	61	21.6%
Justiz/öf. Verwaltung	28	9.9%
Stud./Ref./Azubi	14	4.9%
Investor:in	13	4.6%
Verbraucher:in	9	3.2%
Rechtsschutzversicherung	6	2.1%
Notariat	6	2.1%
Summe	283	100%

Welche dieser Kategorien beschreibt Sie bzw. Ihre Institution am besten?

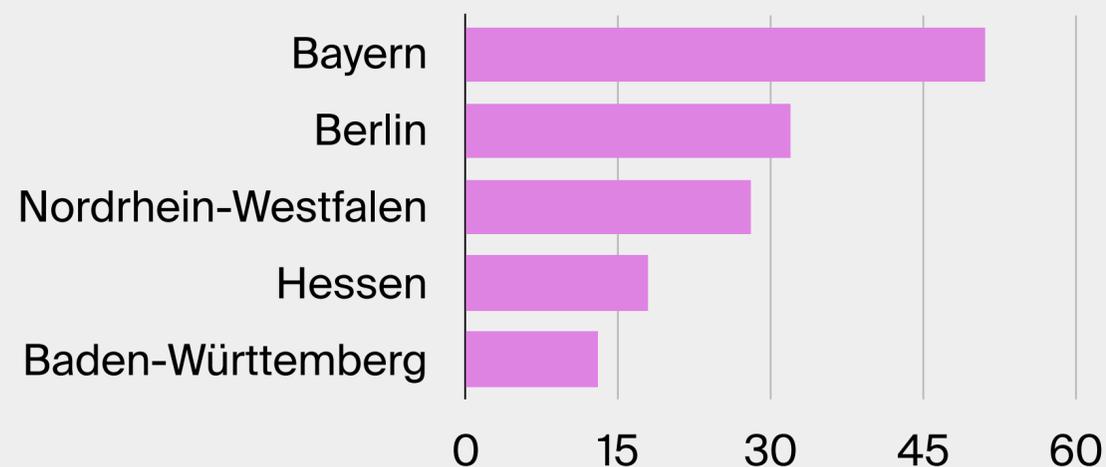


Demographische Informationen

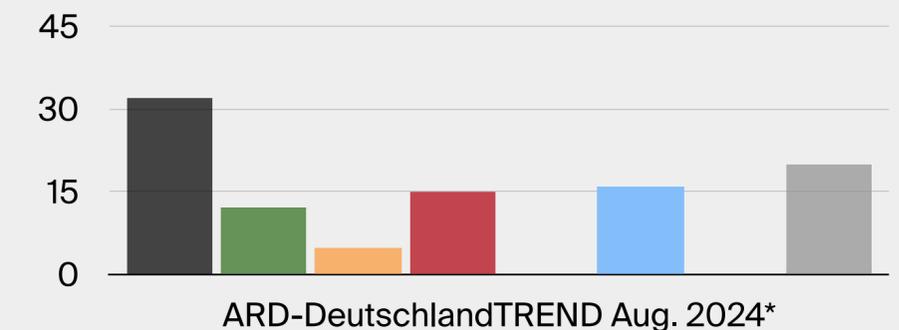
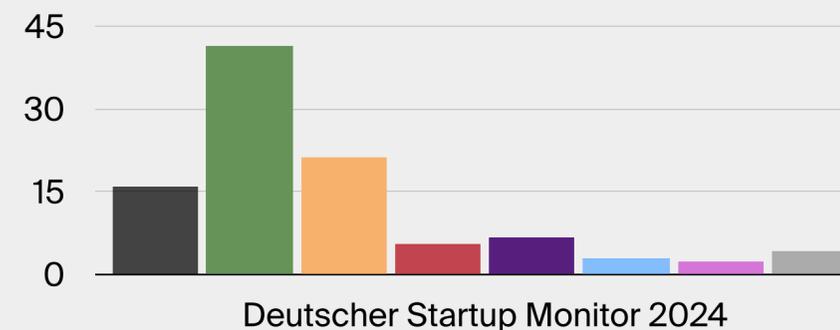
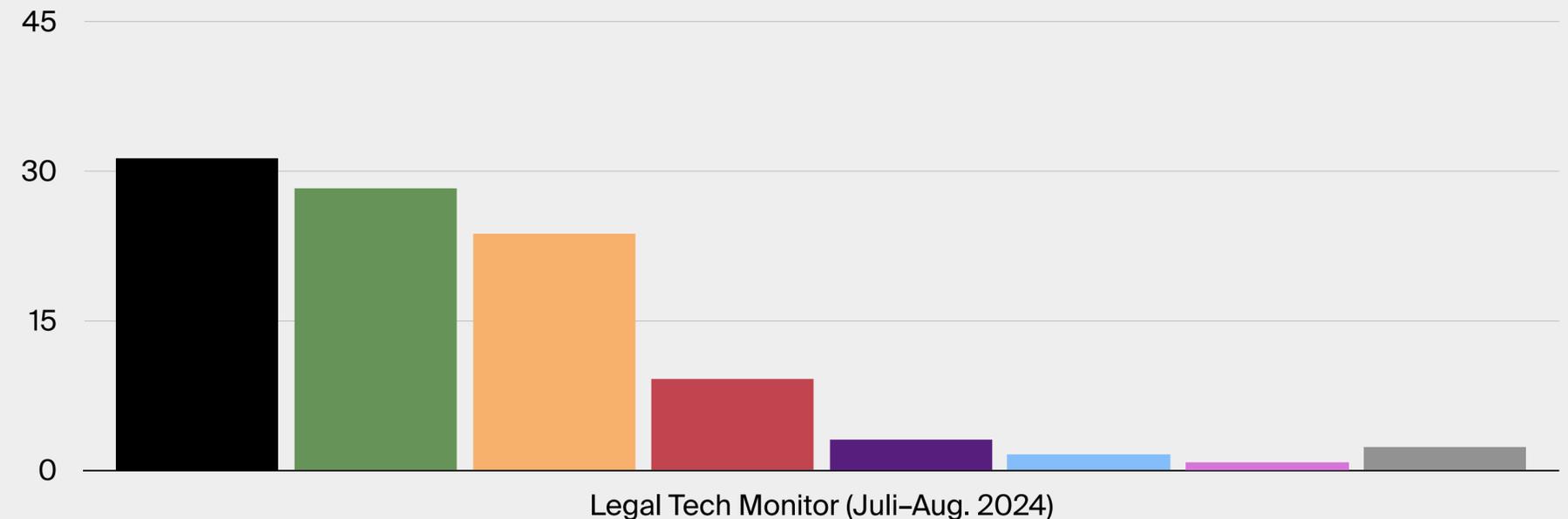
- Um einen Eindruck von der Repräsentativität der Umfrage und der Demographie der Teilnehmer:innen zu erhalten, haben wir auch die **“Sonntagsfrage”** gestellt. Interessant: Die Ergebnisse weisen Ähnlichkeiten mit den Ergebnissen des Startup Monitors auf (starke Ergebnisse von Grünen und FDP, relativ starkes Ergebnis von Volt), aber die Zweitstimmen für die CDU sind deutlich höher.
- Die Teilnehmer:innen an der Umfrage kommen – soweit freiwillig angegeben – vor allem aus Bayern, Berlin und Nordrhein-Westfalen.

Geographische Verteilung

Top 5 Bundesländer. Frage: Wie lautet Ihre Postleitzahl/die PLZ Ihrer Institution? *n*=190



Sonntagsfrage Angaben in % · *n*=131



■ CDU/CSU ■ B'90/Die Grünen ■ FDP ■ SPD ■ Volt ■ AfD ■ Die Linke ■ Sonstige

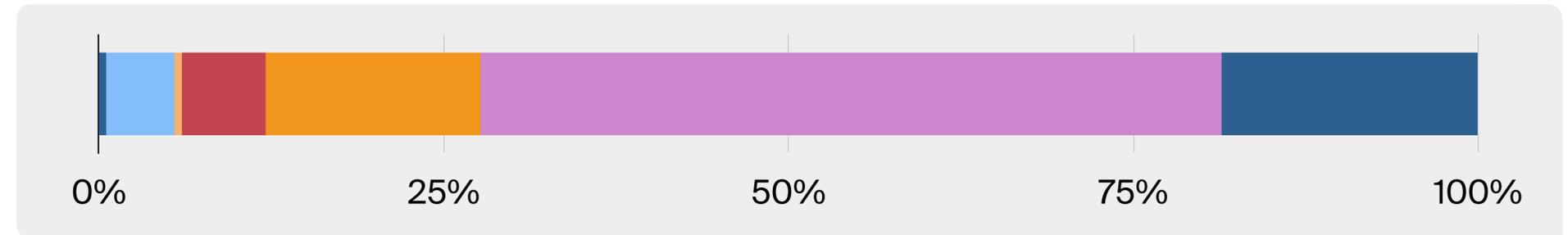
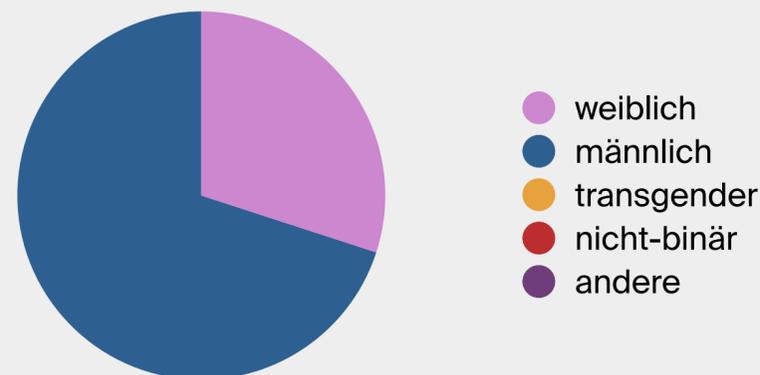
** infratest dimap. Studie weist BSW mit 9 % aus (im LTM '24: 0 %), zählt Linkspartei und Volt zu „Andere“.*

Demographische Informationen

- ▶ Mehr als die Hälfte der Teilnehmer:innen haben ein zweites Staatsexamen oder einen LL.M. absolviert
- ▶ Alle Antworten aus der Justiz hatten ein zweites Staatsexamen oder eine Promotion – daher wohl keine Antworten von Rechtspfleger:innen oder Geschäftsstellenbeamt:innen.
- ▶ Die Geschlechtsidentität zeigt eine klare Verteilung zwischen männlich (70 %), weiblich (30 %) und divers (0 %) – siehe auch **Demographie des Managements bei Legal-Tech-Unternehmen**.
- ▶ Auch Menschen mit Migrationshintergrund sind im Vergleich zur Gesamtbevölkerung unterrepräsentiert.

Geschlechtsidentität

Frage: Welcher Geschlechtsidentität ordnen Sie sich zu? $n=200$



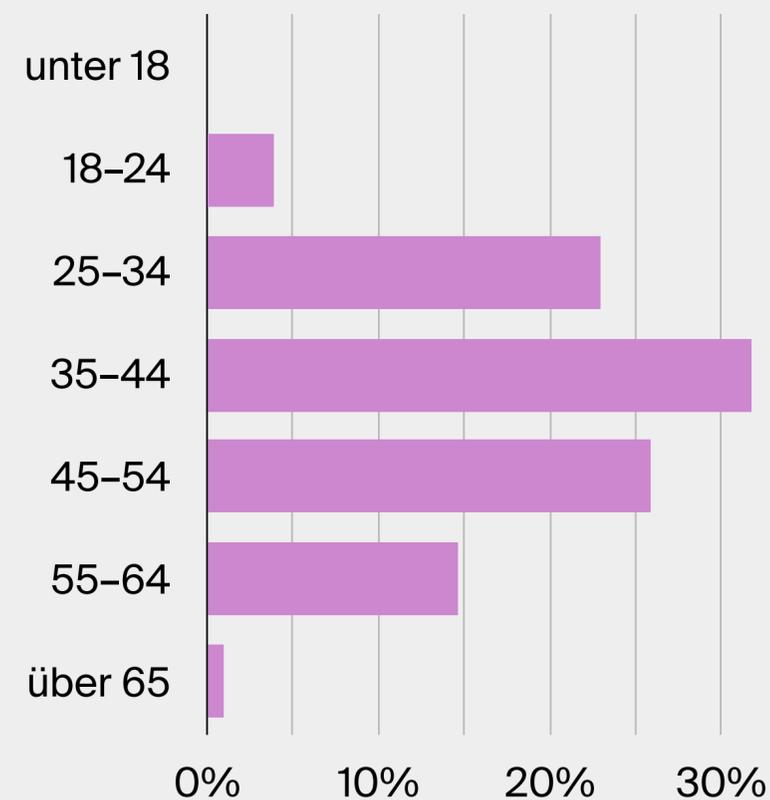
- Hauptschulabschluss
- Abitur
- Berufsausbildung
- Bachelor
- Master/1. Examen
- LL.M./2. Examen
- Promotion

Bildung

$n=199$

Altersgruppen

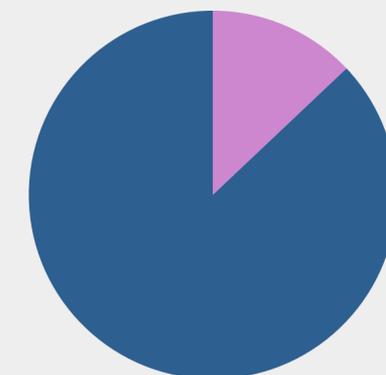
Frage: In welche Altersgruppe fallen Sie? $n=205$



Migrationshintergrund

$n=193$

- ja
- nein



Gesamtbevölkerung (2022): 24,3 %

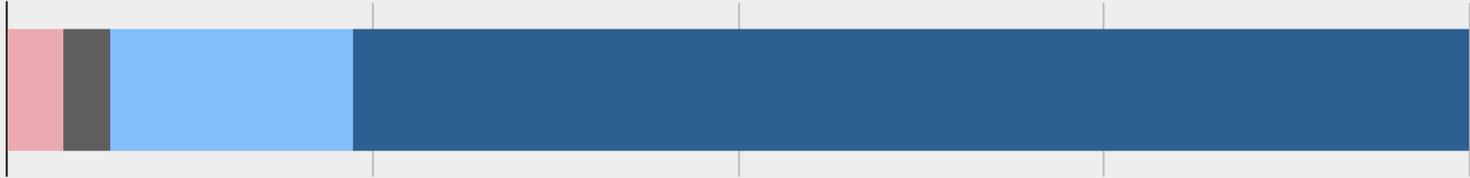
**Legal Tech
Monitor 2025**

Mindset

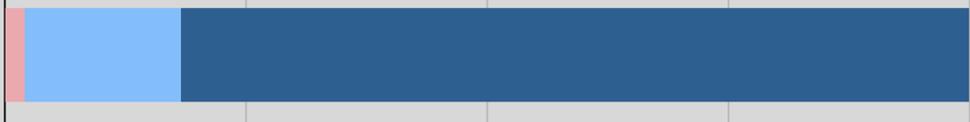
Mindset: Digitalisierung

93 % der Befragten halten die Digitalisierung von Rechtsdienstleistungen für **unumgänglich** und **richtig**

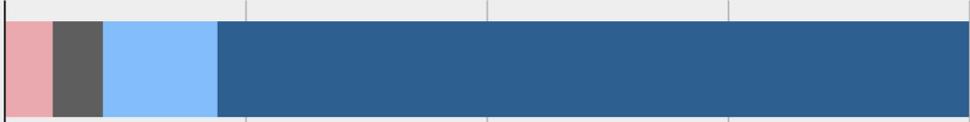
Ich glaube, die Digitalisierung von Rechtsdienstleistungen ist **unumgänglich**.



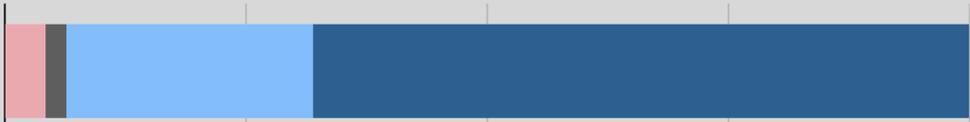
Legal-Tech-Anbieter



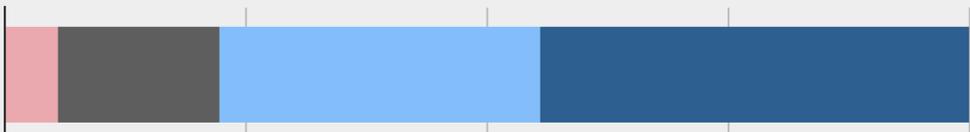
Kanzleien / RAe



Rechtsabteilungen



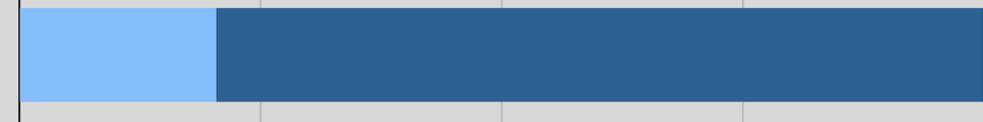
Justiz / öff. Verw.



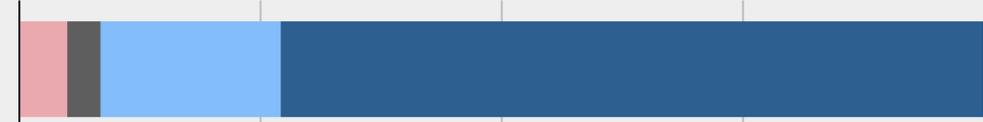
Ich glaube, die Digitalisierung von Rechtsdienstleistungen ist **richtig**.



Legal-Tech-Anbieter



Kanzleien / RAe



Rechtsabteilungen



Justiz / öff. Verw.



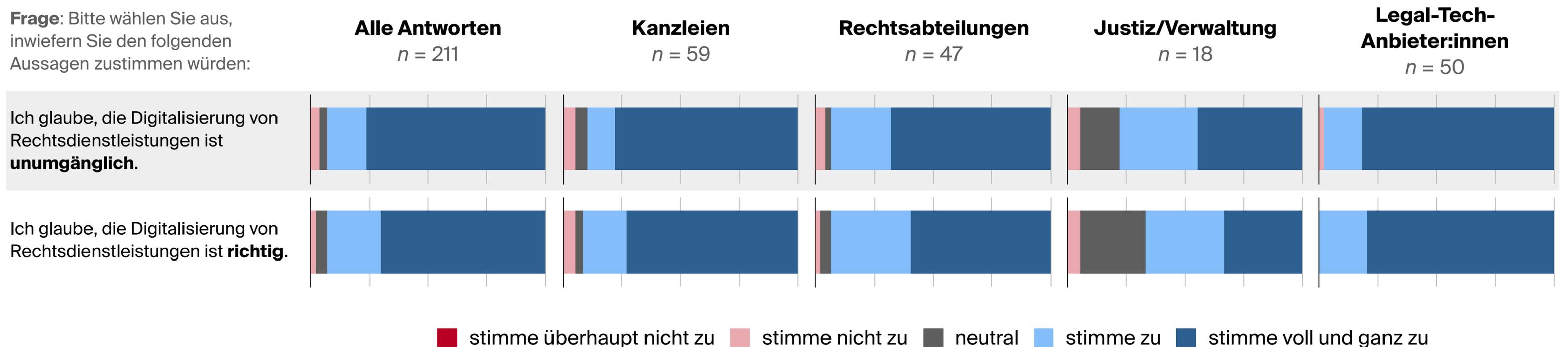
■ stimme überhaupt nicht zu ■ stimme nicht zu ■ neutral ■ stimme zu ■ stimme voll und ganz zu

Mindset: Digitalisierung

Einigkeit bei den positiven Auswirkungen und Zurückhaltung im Öffentlichen Dienst

- ▶ Erwartungsgemäß **starke Zustimmung** zu Digitalisierung bei Legal-Tech-Anbieter:innen, aber auch in Kanzleien und Rechtsabteilungen in beiden Punkten. Insgesamt größere Zurückhaltung bei Justiz und Verwaltung, wobei die geringere Anzahl an Antworten zu berücksichtigen ist.
- ▶ Insgesamt glauben **leicht mehr Teilnehmer:innen**, dass die Digitalisierung von Rechtsdienstleistungen **unumgänglich als richtig** ist. Dabei kommen alle Kombinationen von umgänglich und richtig in den Antworten vor.
- ▶ Die Interviews bestätigen grundsätzlich diese Tendenzen, wobei die Interviewpartner:innen selbst die Digitalisierung sehr positiv sehen, in ihrem jeweiligen Umfeld aber eine Verteilung entsprechend der unten stehenden Ergebnisse beobachten.

Frage: Bitte wählen Sie aus, inwiefern Sie den folgenden Aussagen zustimmen würden:

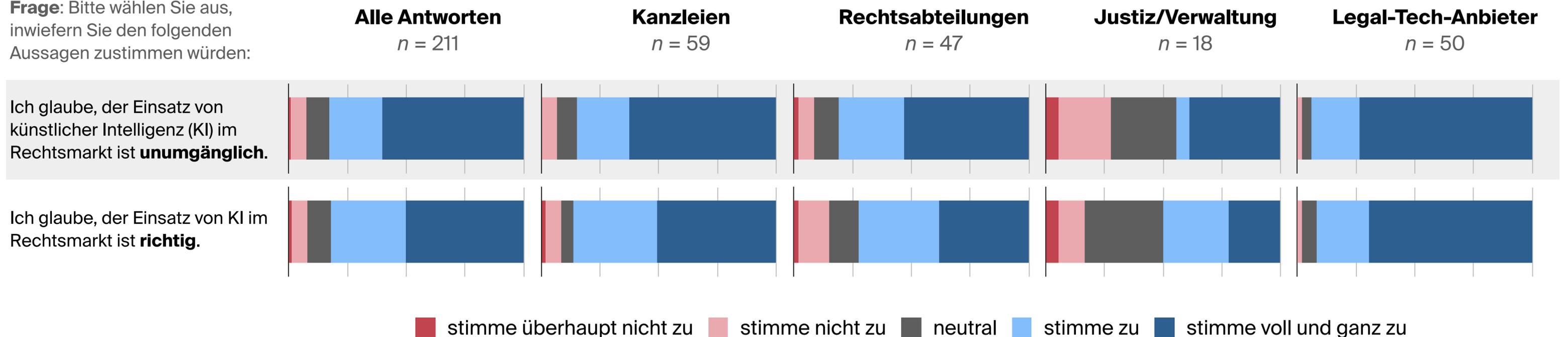


Mindset: Einsatz von KI

Leichte **Skepsis** beim Einsatz von KI gegenüber Legal Tech allgemein, Investor:innen deutlich **optimistischer**

- ▶ **82 % der Befragten halten den Einsatz von KI im Rechtsmarkt für unumgänglich** – damit 10 % weniger als die Digitalisierung von Rechtsdienstleistungen für unumgänglich halten. Knapp 8 % sehen das anders. **81 % halten den Einsatz von KI im Rechtsmarkt für richtig** – aber nur 50 % sind davon voll und ganz überzeugt
- ▶ Erneut zeigt sich die **Justiz** besonders skeptisch: Hier halten 28 % den Einsatz von KI im Rechtsmarkt nicht für unumgänglich, 17 % halten ihn auch nicht für richtig. Lediglich 44 % sind von der Unumgänglichkeit, 50 % von der Richtigkeit überzeugt
- ▶ Die **Rechtsabteilungen** sind deutlich skeptischer als die Kanzleien, was die Richtigkeit des Einsatzes von KI im Rechtsmarkt angeht
- ▶ Alle befragten **Investor:innen** sind von der Unumgänglichkeit und der Richtigkeit des Einsatzes von KI im Rechtsmarkt überzeugt, von ihnen sind 58 % jeweils voll und ganz überzeugt

Frage: Bitte wählen Sie aus, inwiefern Sie den folgenden Aussagen zustimmen würden:



Mindset: Arbeitsplätze und Einsatzzwecke

Mehrheit glaubt an Legal Tech für kernjuristische Tätigkeiten, **Minderheit** befürchtet dadurch Arbeitsplatzverluste

- Unsere Umfrage und unsere Interviews zeigen **bemerkenswerte Veränderungen** bei zwei Narrativen, die *Legal Tech* in der Wahrnehmung im juristischen Mainstreams bislang geprägt haben: **Gefahr für Arbeitsplätze** und **Grenzen technischer Möglichkeiten** bei kernjuristischen Tätigkeiten.
- Obwohl die Mehrheit glaubt, dass **technische Lösungen in stark inhaltlich geprägten Bereichen** wie Recherche und Subsumtion in Zukunft menschliche Tätigkeiten ersetzen werden, soll dies **nicht zu einem Verlust von Arbeitsplätzen** führen.
- In unseren Gesprächen sehen Interviewpartner den Grund für die **Entkoppelung** von juristischen Arbeitsplätzen und gesteigerter Produktivität durch *Legal Tech* vor allem darin, dass sich **juristisches Arbeiten verändert**. Zunehmende Komplexität von Recht und Compliance einerseits und der demographische Wandel andererseits führen zu einer stärkeren Wahrnehmung insbesondere von Künstlicher Intelligenz als Werkzeug und weniger als Bedrohung.

Frage: Bitte wählen Sie aus, inwiefern Sie den folgenden Aussagen zustimmen würden:

Alle Antworten
n = 211

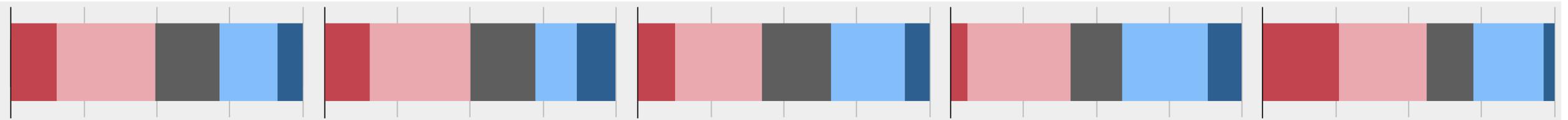
Kanzleien
n = 59

Rechtsabteilungen
n = 47

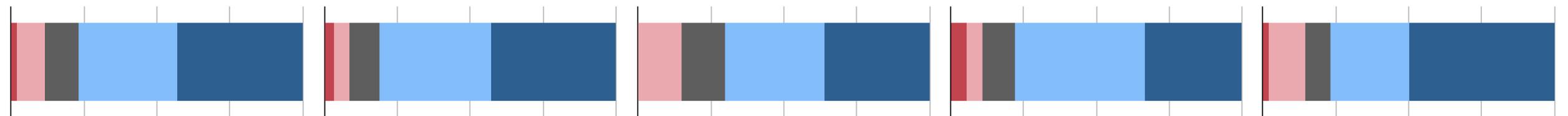
Justiz/Verwaltung
n = 18

Legal-Tech-Anbieter
n = 50

Ich habe Bedenken, dass Arbeitsplätze durch die Nutzung von KI im Rechtsmarkt abgebaut werden können.



Ich denke, dass Legal Tech in Zukunft juristische Recherche und rechtliche Prüfung durch Menschen (teilweise) ersetzen wird.



■ stimme überhaupt nicht zu
 ■ stimme nicht zu
 ■ neutral
 ■ stimme zu
 ■ stimme voll und ganz zu

Mindset: Arbeitsplätze

Optimismus und Befürchtungen im **Gleichgewicht** aber ungleich verteilt

- ▶ 49 % der Befragten haben keine Bedenken, dass durch die Nutzung von KI Arbeitsplätze abgebaut werden könnten, während 28 % besorgt sind, 8 % sogar sehr besorgt.
- ▶ Die **stärkste Sorge** vor dem Ersatz durch KI scheint es unter den Rechtsanwält:innen zu geben, hier stimmen 14 % voll und ganz zu, dass sie Bedenken haben – während 49 % der Anwaltschaft keine Bedenken hat
- ▶ Die **größte Sorge** vor dem Ersatz durch KI gibt es jedoch bei der Justiz, wo 41 % besorgt sind, dass Arbeitsplätze abgebaut werden könnten.
- ▶ Auch **in den Rechtsabteilungen haben 34 % Sorge vor Arbeitsplatzverlust durch KI**. Vergleichsweise ist diese Gruppe auch am wenigsten optimistisch, was das Potenzial von Legal Tech angeht, menschliche Recherche zu ersetzen: Lediglich 70 % sind überzeugt.

Frage: Bitte wählen Sie aus, inwiefern Sie den folgenden Aussagen zustimmen würden:

Alle Antworten
n = 211

Kanzleien
n = 59

Rechtsabteilungen
n = 47

Justiz/Verwaltung
n = 18

Legal-Tech-Anbieter
n = 50

Ich habe Bedenken, dass Arbeitsplätze durch die Nutzung von KI im Rechtsmarkt abgebaut werden können.

Ich denke, dass Legal Tech in Zukunft juristische Recherche und rechtliche Prüfung durch Menschen (teilweise) ersetzen wird.



■ stimme überhaupt nicht zu
 ■ stimme nicht zu
 ■ neutral
 ■ stimme zu
 ■ stimme voll und ganz zu

Mindset: Informationsquellen

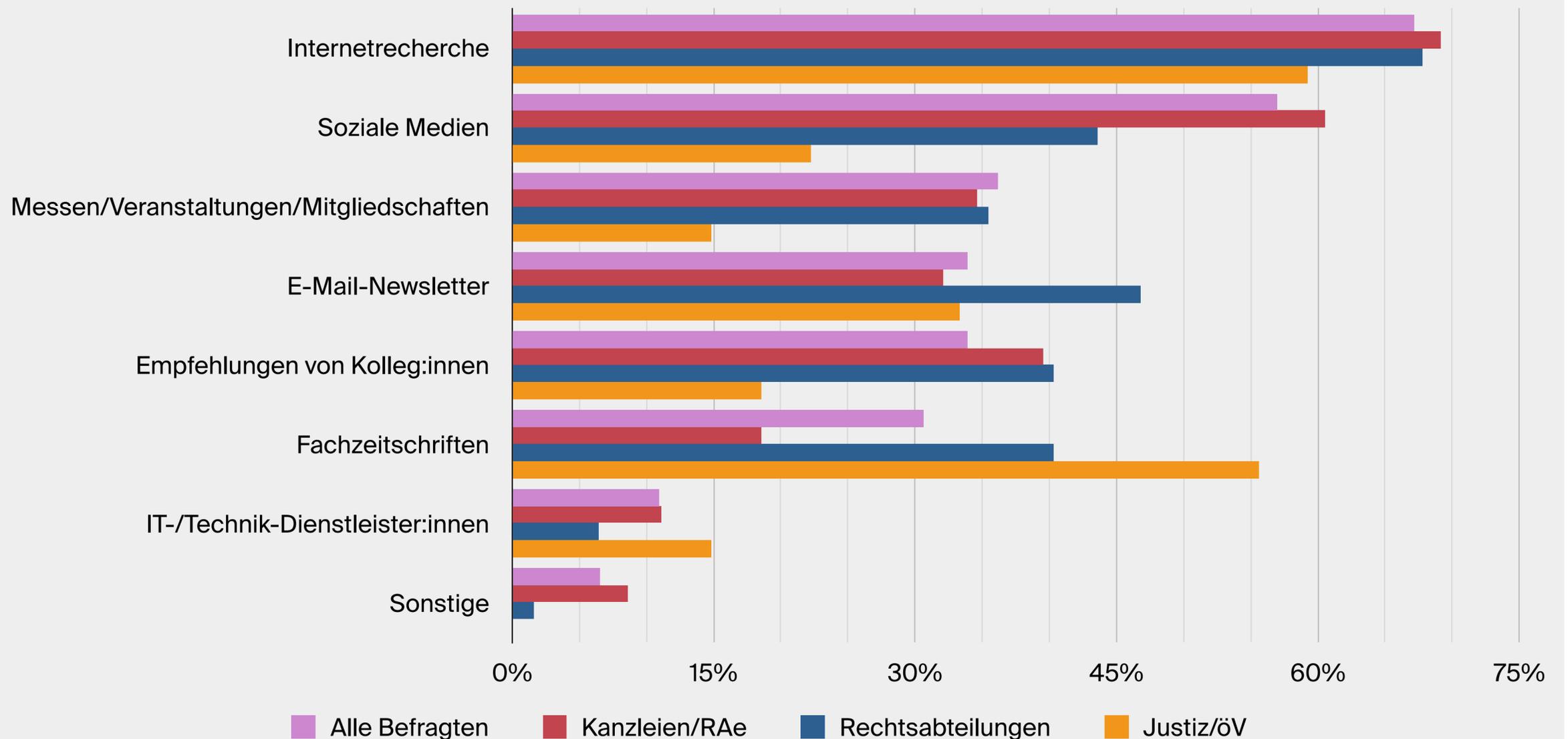
Internetrecherche ist die wichtigste Informationsquelle zu Legal Tech

- Da das Mindset wesentlich durch die verfügbaren Informationen bestimmt wird, haben wir die Informationsquellen näher untersucht.
- Alle Befragtengruppen hielten die **Internetrecherche** für die wichtigste Informationsquelle zum Thema Legal Tech
- **Soziale Medien** sowie **Messen und Veranstaltungen** sind bei Anwält:innen in Kanzleien und Rechtsabteilungen sehr relevant
- Besonders populär bei der Justiz sind **Fachzeitschriften**
- **E-Mail-Newsletter** erfreuen sich in Rechtsabteilungen besonderer Beliebtheit.

Woher beziehen Sie primär Ihre Informationen zum Thema Legal Tech?

(Mehrfachauswahl möglich, teilweise manuelle Kategorisierung von Freitextantworten)

n = 274 · RAe: 81, R'abt.: 62, Justiz/öV: 27



**Legal Tech
Monitor 2025**

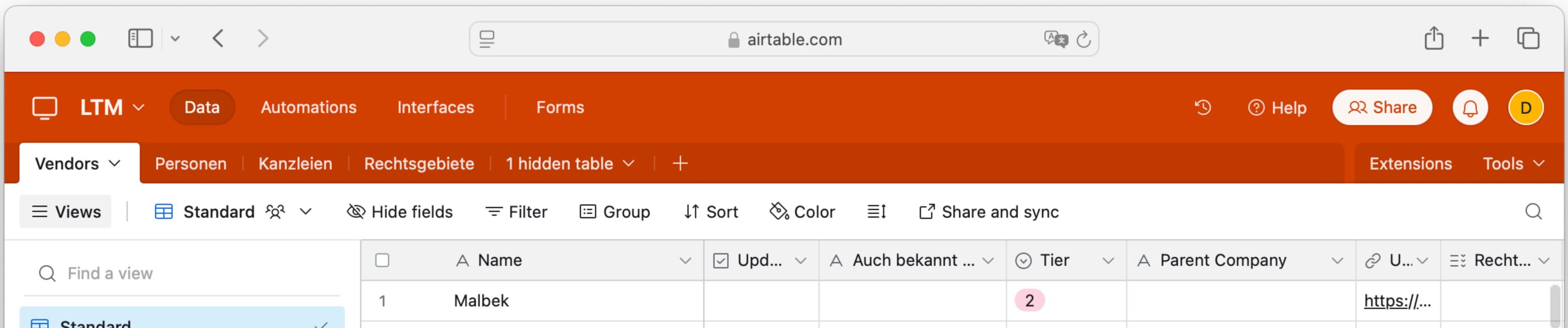
Marktübersicht

Marktübersicht: Legal Tech in Deutschland

Ein **relevanter und wachsender** Wirtschaftszweig

- ~300**
in D
- 6-10.000**
ca. Mitarbeiter:innen
- € 800 Mio.**
ca. komb. Bilanzsumme
- € 250 Mio.**
ca. Eigenkapital (2023)
- ca. **30 %**
Eigenkapitalquote

- € 581.000**
Median: Gesamtkapital
- € 4,88 Mio.**
Durchschnitt: Gesamtkapital
- 63**
Durchschnitt: Mitarbeiter
- 31**
Median: Mitarbeiter
- Achtung: Daten teilweise unvollständig**



Marktübersicht: Zwei Arten von Anbietern

Legal Tech Markt umfasst sowohl etablierte **Mittelständler** als auch volatiler **Start-ups**

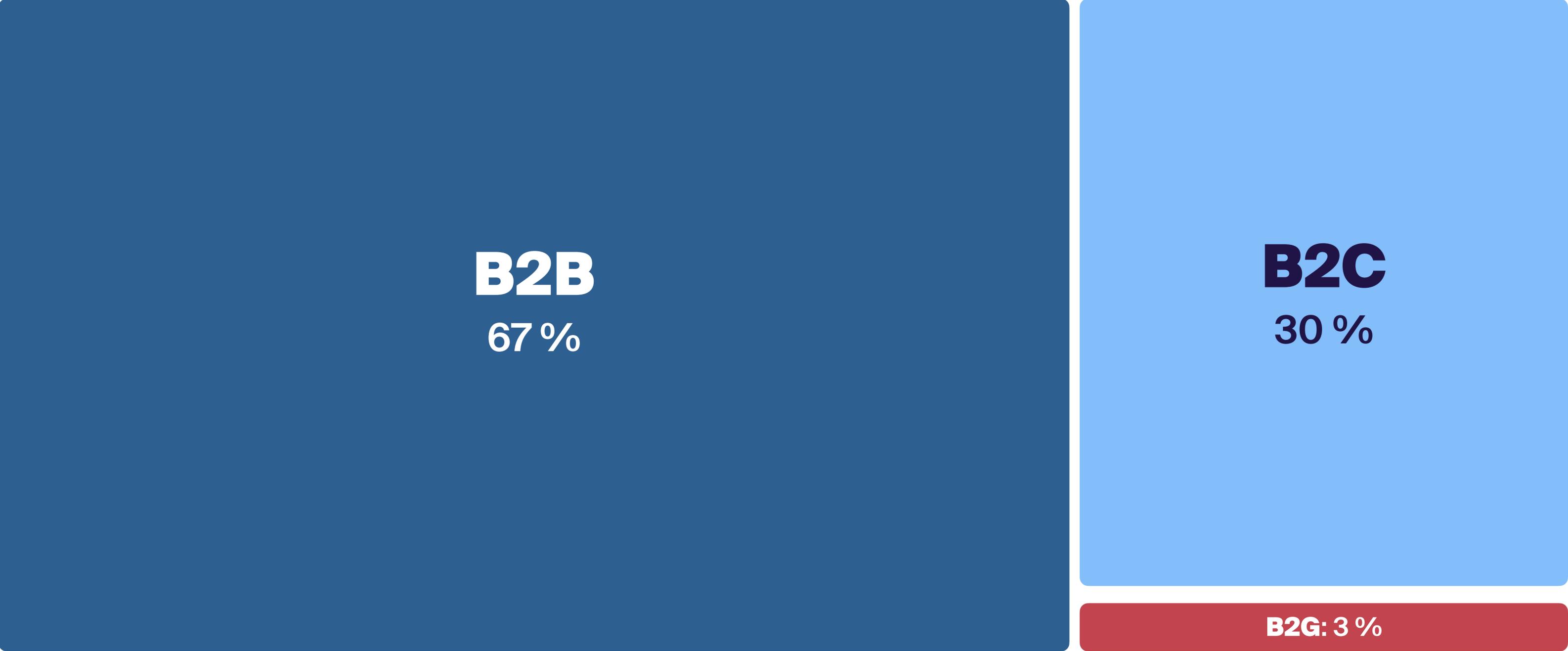
← Gründungen vor 2017

01.01.2017

Gründungen nach 2017 →

- ▶ Auf Grundlage der von uns ausgewerteten Unternehmenskennzahlen aus den Jahren 2022 und 2023 bietet sich eine Unterteilung von Legal Tech Anbietern nach einem Gründungsdatum **vor und nach 2017** an, weil die Gründungen der meisten etablierten Anbieter:innen und der Start-ups der ersten Legal Tech Welle in die Zeit davor, jene jüngerer Start-ups in die Zeit danach fallen. Beide Gruppen unterscheiden sich auch hinsichtlich der Qualität ihrer Unternehmensdaten.
- ▶ Die erste Gruppe bietet mindestens 4.750 Menschen Arbeit. Ihre Bilanzsumme beträgt über 600 Mio. Euro, bei einer Eigenkapitalquote von ca. 30 % und einem Mediankapital von etwa 1,1 Mio. Euro. Die Geschäftsentwicklung ist mittelständisch mit organisch wachsendem Kundenstamm. Investitionen erfolgen überwiegend aus eigenen Erträgen, aber vor allem **bei KI gibt es Bedarf nach externem Kapital**.
- ▶ Die Anzahl der in der zweiten Gruppe geschaffenen Arbeitsplätze schätzen wir auf mindestens 1.450. 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, Gründungen und Insolvenzen häufig. Viele Anbieter:innen agieren mit nur wenigen Mitarbeiter:innen und begrenzten finanziellen Ressourcen und haben **großen Investitionsbedarf**, den sie nur durch externe Investments decken können.

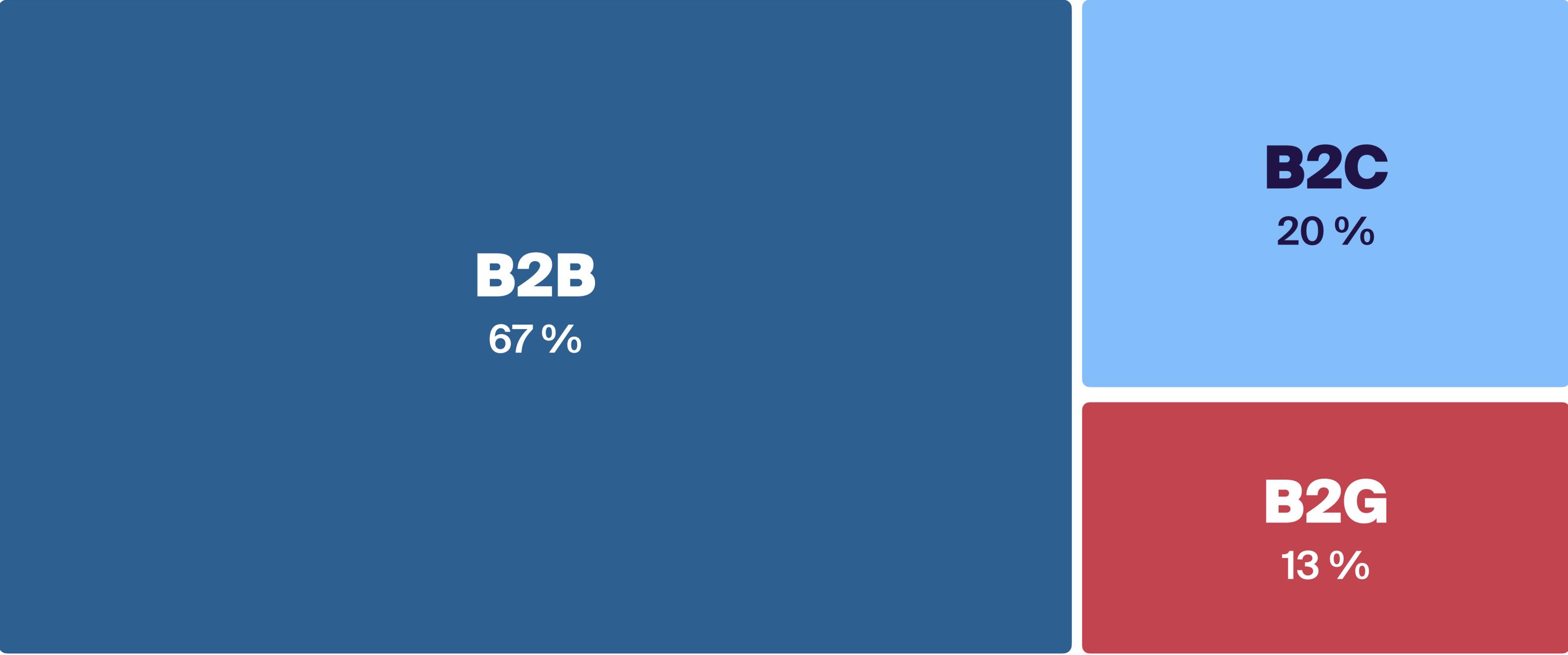
Marktübersicht: Zielgruppen nach Anzahl



Zielgruppe der Legal-Tech-Anbieter:innen

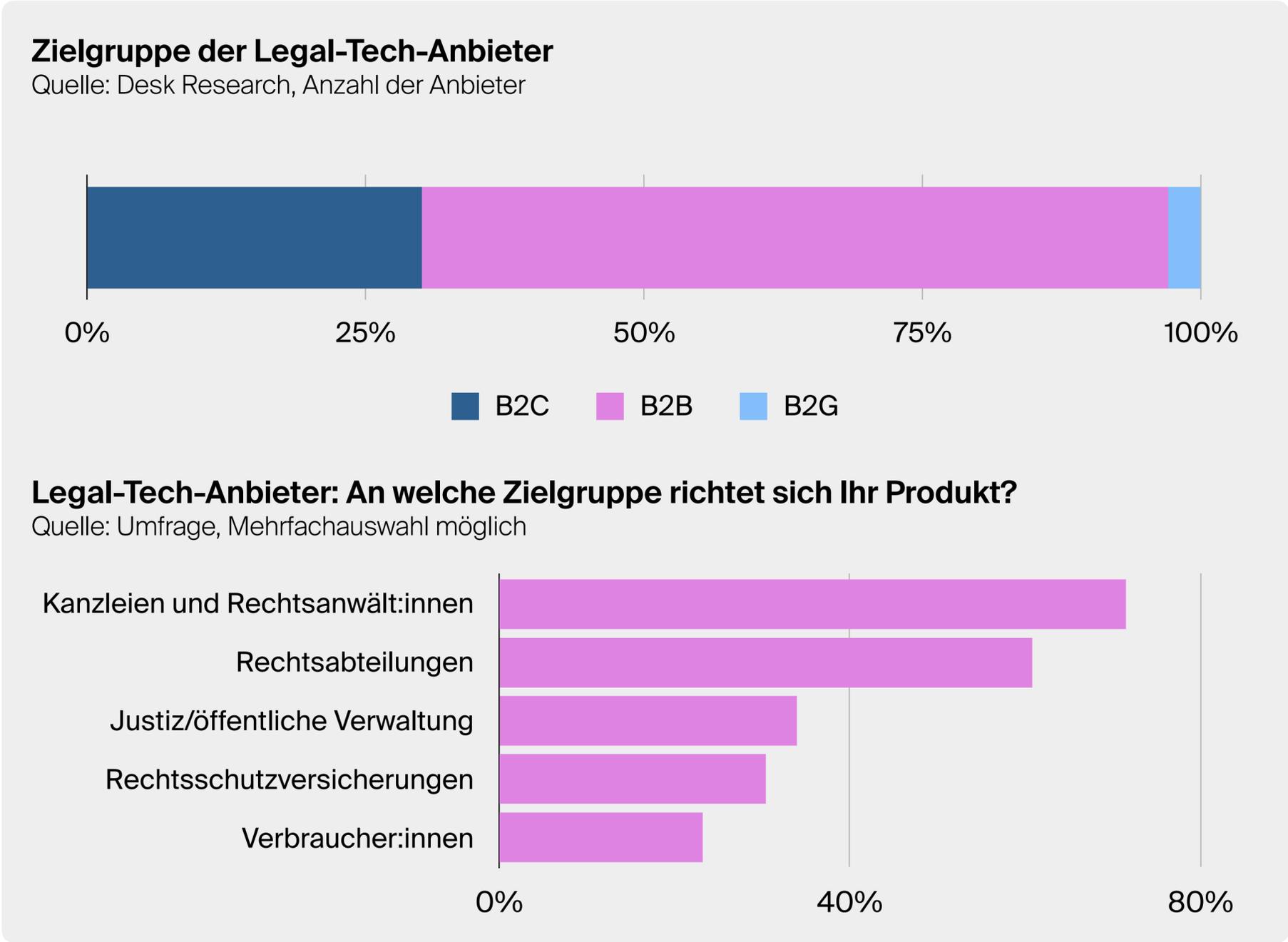
Quelle: Desk Research

Marktübersicht: Zielgruppe nach Bilanzsumme



Anbieterseite: Marktsegmente

Der Legal Tech Markt hat inhaltlich abgrenzbare **Teilsegmente**

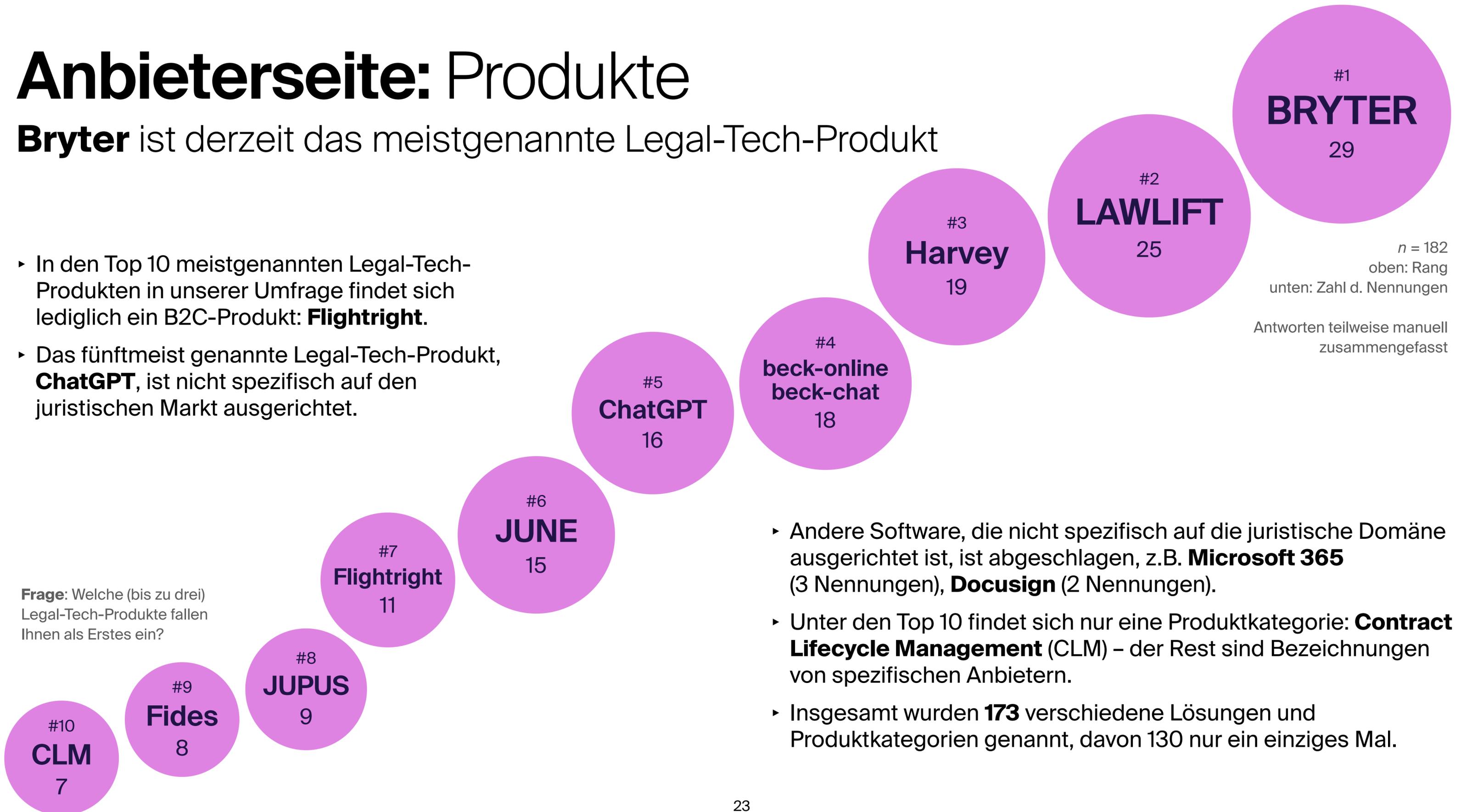


Anbieterseite: Produkte

Bryter ist derzeit das meistgenannte Legal-Tech-Produkt

- ▶ In den Top 10 meistgenannten Legal-Tech-Produkten in unserer Umfrage findet sich lediglich ein B2C-Produkt: **Flightright**.
- ▶ Das fünftmeist genannte Legal-Tech-Produkt, **ChatGPT**, ist nicht spezifisch auf den juristischen Markt ausgerichtet.

Frage: Welche (bis zu drei) Legal-Tech-Produkte fallen Ihnen als Erstes ein?



$n = 182$

oben: Rang

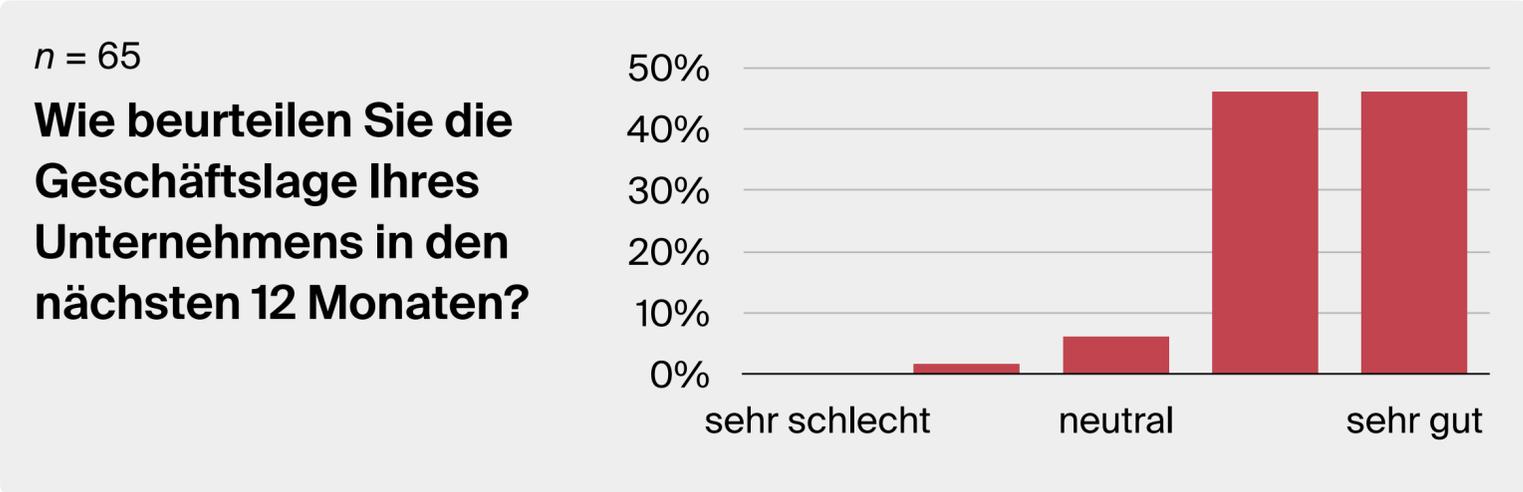
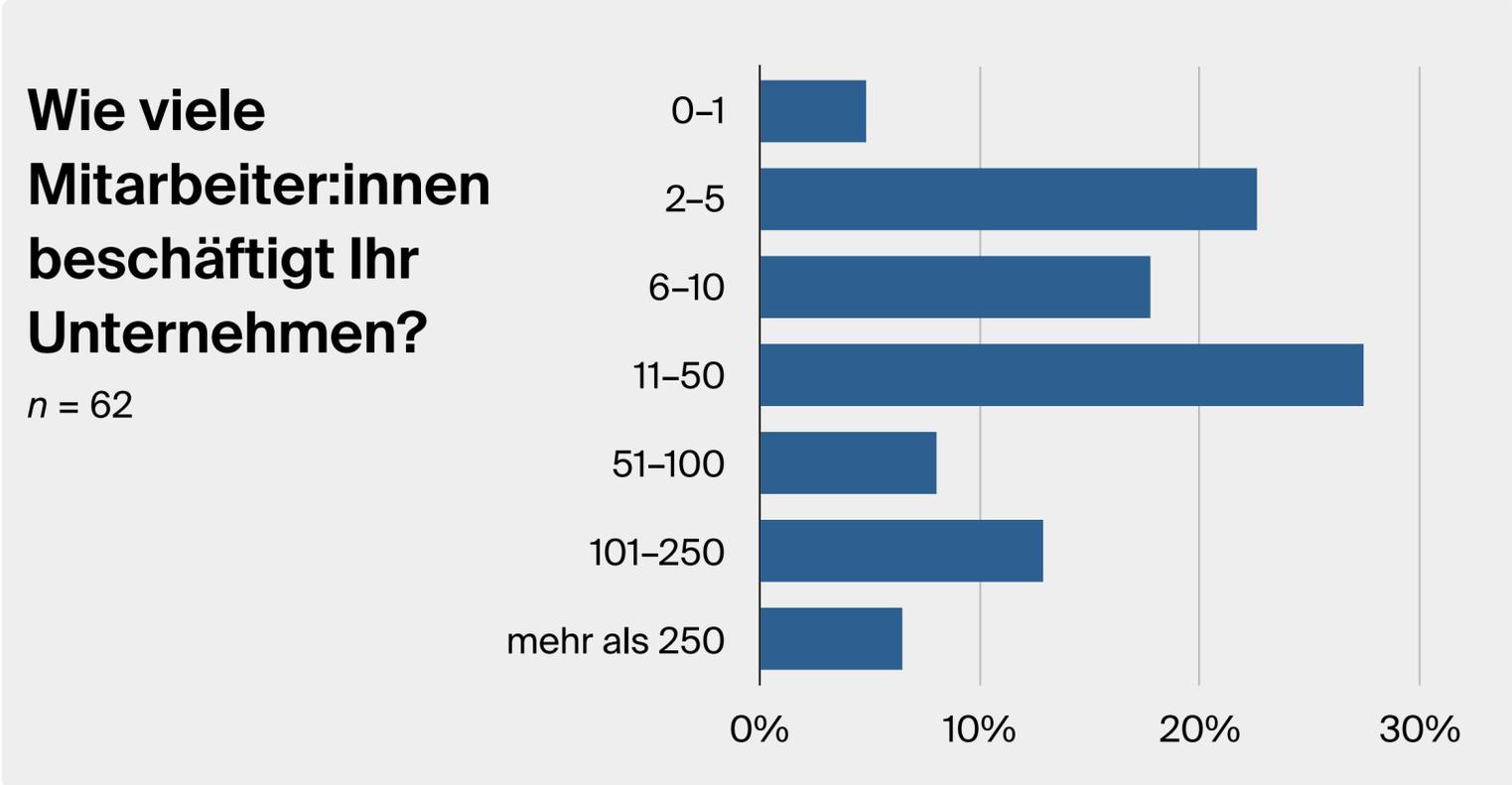
unten: Zahl d. Nennungen

Antworten teilweise manuell
zusammengefasst

- ▶ Andere Software, die nicht spezifisch auf die juristische Domäne ausgerichtet ist, ist abgeschlagen, z.B. **Microsoft 365** (3 Nennungen), **Docusign** (2 Nennungen).
- ▶ Unter den Top 10 findet sich nur eine Produktkategorie: **Contract Lifecycle Management (CLM)** – der Rest sind Bezeichnungen von spezifischen Anbietern.
- ▶ Insgesamt wurden **173** verschiedene Lösungen und Produktkategorien genannt, davon 130 nur ein einziges Mal.

Anbieterseite: Unternehmensdemographie

Der Markt für Legal-Tech-Anbieter umfasst ein **breites Spektrum** an Produkten und Unternehmensgrößen



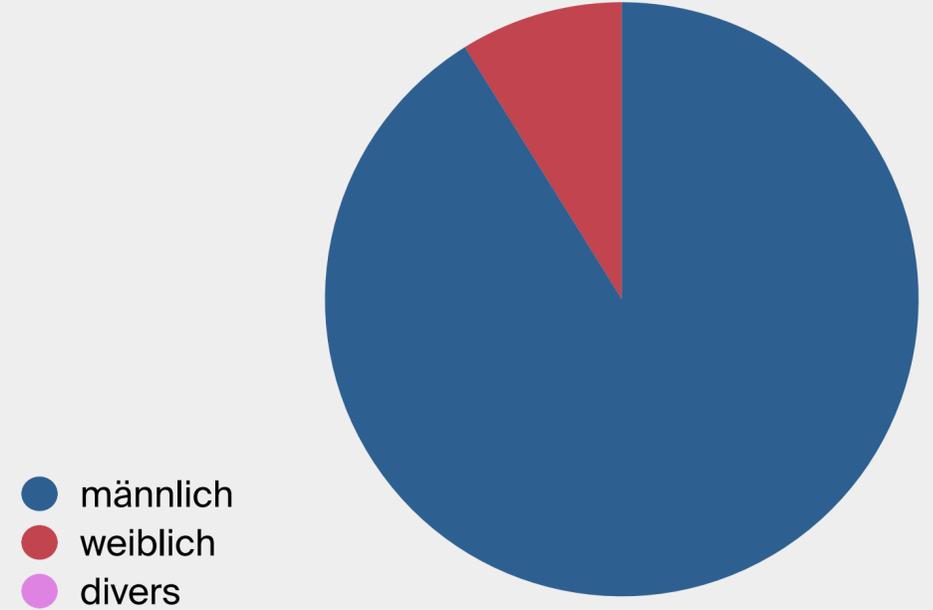
Anbieterseite: Managementdemographie

Legal-Tech-Unternehmen werden **überwiegend von Männern** gegründet und geführt

- Das Leitungspersonal von Legal-Tech-Unternehmen ist **zu über 90 % männlich**.
- Die Migrationsgeschichte entspricht der Demographie der Umfrageteilnehmer:innen.
- Unter den Studienfächern dominiert **Jura mit knapp 50%, BWL & Informatik (i.w.S.)** liegen jeweils bei fast **25%**. Ca. **10%** haben mehr als einen Abschluss.
- Ca. 20 % des Managements sind promoviert.
- Berlin** ist die Legal-Tech-Hauptstadt, gefolgt von **Hamburg** und **München**.

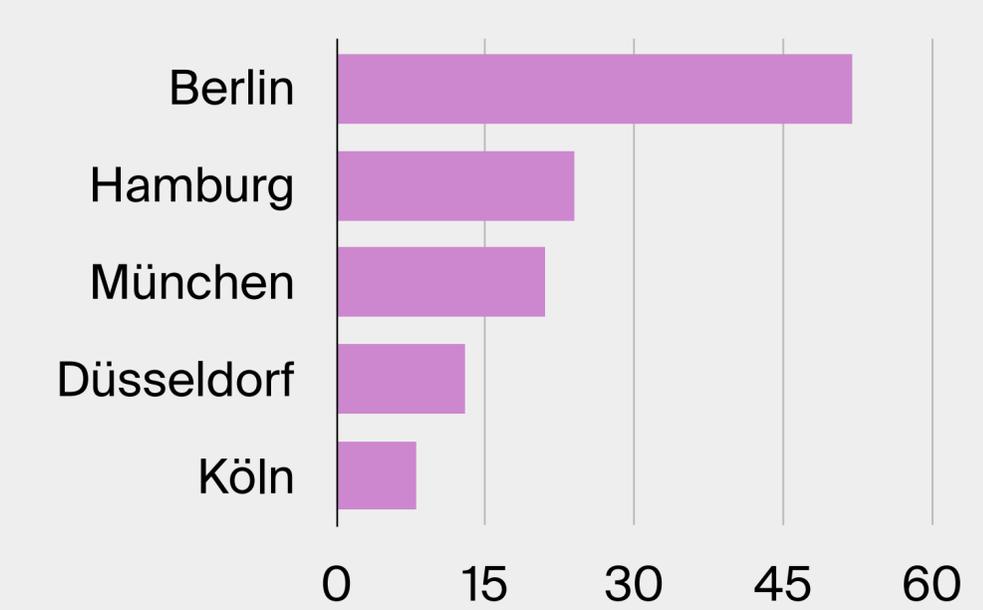
Geschlecht des Leitungspersonals

n = 203; Quelle: Desk Research



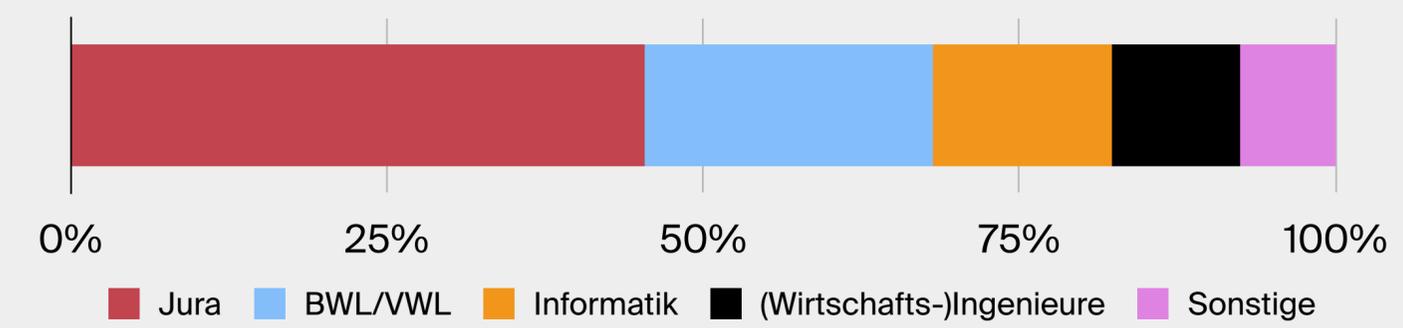
Standorte

n = 189; Quelle: Desk Research; LinkedIn



n = 180; Quelle: Desk Research; mehrfache Angaben möglich

Studienfächer



n = 203; Quelle: Desk Research

Akad. Grade des Leitungspersonals



n = 45

Migrationshintergrund bei Legal-Tech-Anbietern

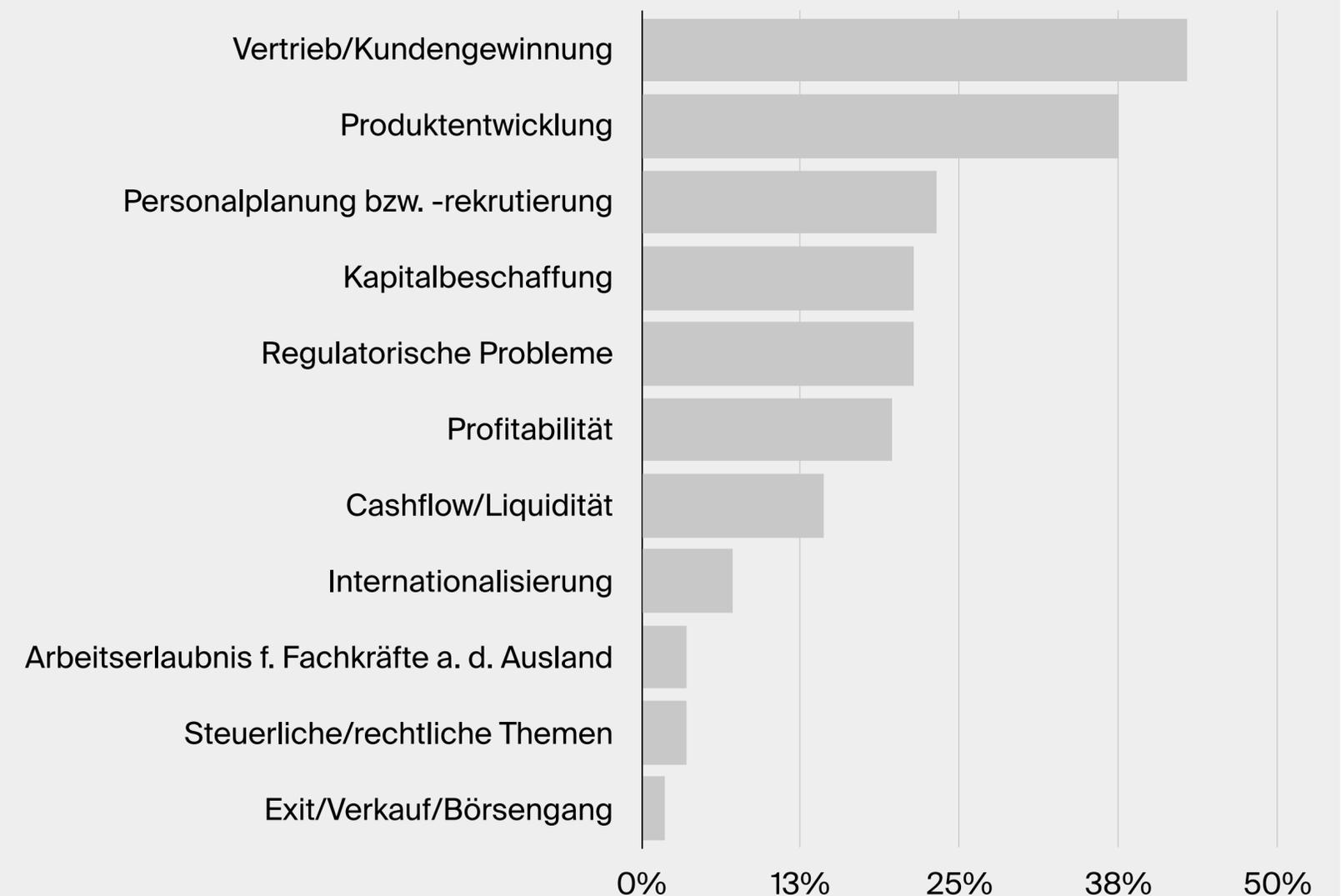


Anbieterseite: Herausforderungen

Vertrieb und **Produktentwicklung** sind die größten Herausforderungen für Legal-Tech-Anbieter

- ▶ Die größte Herausforderung für Legal-Tech-Unternehmen ist die Gewinnung neuer Kunden. Der Vertrieb von Legal-Tech-Software ist strukturell besonders schwierig (**Complex Technical Sales**): Das Produkt muss oft mit **Implementierungshilfen** und **Prozessanweisungen** beim Kunden verkauft werden.
- ▶ Das führt zu **langen Verkaufszyklen**, besonders bei großen Kunden, bei denen oft **Ausschreibungsprozesse** und internes **Change Management** bewältigt werden müssen. Kleine und mittelständische Unternehmen (**KMUs**) sind im Vertrieb schwieriger zu erreichen, entscheiden sich dafür meistens schneller.
- ▶ Die Software muss oft noch für die Kund:innen **angepasst werden**, ohne dass diese Anpassung durch den Preis hinreichend kompensiert würde.
- ▶ Die zweitgrößte Herausforderung ist die Produktentwicklung. Hier ist besonders häufig genannt die steigende **Komplexität**, mit der Legal-Tech-Lösungen umgehen können müssen, und die **Geschwindigkeit**, in der neue Produkte entwickelt werden können
- ▶ Oft wird beklagt, dass die **Schnittstelle** zwischen Entwicklung von Software und juristischer Expertise schwer zu besetzen sei.
- ▶ Zur drittgrößten Herausforderung, der Personalplanung bzw. -rekrutierung, siehe **Schwerpunkt Nachwuchs und Personal**.

Was sind aktuell die drei größten Herausforderungen für Ihr Unternehmen? (Mehrfachauswahl bis zu 3 Antworten möglich) $n = 56$



Anbieterseite: Vertrieb und Produktentwicklung

Lange Verkaufszyklen und Schwierigkeiten bei der Suche nach qualifizierten **Fachkräften**

Stimmen zur Frage: "Was ist aktuell Ihre größte Herausforderung in der Produktentwicklung?"

Antworten aus 28 Freitextantworten ausgewählt

- „Koordination von Entwicklern und juristischer Expertise“
- „Fehlende Ressourcen in der Schnittstelle Technologie und Recht“
- „Schnelligkeit der Entwicklung“
- „Ladezeiten“
- „Den 'common ground' für alle unsere Kund:innen zu finden“
- „Tech dev & Hiring“
- „Schnelle der unterschiedlichen Technologien“
- „DSGVO konforme Zusatzfunktionen in Lösung einbinden“
- „Komplexität + richtiges Pricing“
- „BRAO-Konformität“
- „Komplexität, Release Speed, Testing, Kapazitäten, Bedarfsanalysen“
- „Menschen finden“
- „Genügend bezahlbare Developer zu bekommen“
- „Das für den Markt passende Produkt zu entwickeln, da rechtliche Vorgaben fehlen.“
- „Den vielfältigen Anforderungen einer großen Menge an Rechtsgebieten zu entsprechen; dabei Fachlichkeit zu unterstützen und Prozesse/Aktionen einfach zu halten“

Stimmen zur Frage: "Was ist aktuell Ihre größte Herausforderung im Vertrieb?"

Antworten aus 28 Freitextantworten ausgewählt

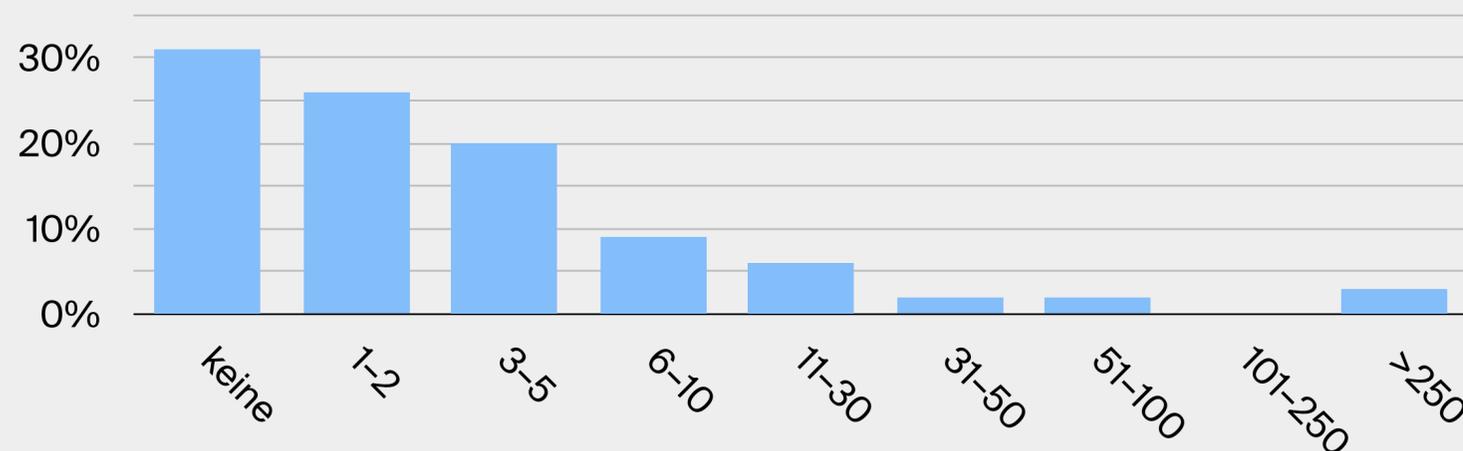
- „Zahlungsbereitschaft“
- „Kundenakquise“
- „SEO“
- „Gewinnung von Kund:innen“
- „Entscheidungsfindung in Unternehmen“
- „Langer Sales Cycle“ (6 Antworten)
- „Lange Entscheidungswege, falsche Erwartungen der mit Technologieeinsatz verbundenen Kosten und (zeitliche) Aufwände“
- „Die Zielgruppe im kleineren Mittelstand zu erreichen, die nicht auf LinkedIn unterwegs ist, keine Netzwerk-Veranstaltungen besucht und die "Schnauze voll" von regulatorischen Anforderungen an Unternehmen hat“ (2 ähnliche Antworten)
- „Gute Account Executives finden (Personalgewinnung)“ (3 ähnliche Antworten)
- „Funktionale Details und Sonderlocken für komplexe Prozesse sind in einer Standardsoftware nicht immer machbar; trotzdem soll die Software nur ein Apfel und ein Ei kosten“
- „Kanzleien und Rechtsabteilungen haben zu wenig Affinität/Erfahrungen beim Implementieren von Technologien. Insbesondere auch beim Prozess mit dem Buying Center, eine neue Technologie in das Unternehmen zu bringen (managen des Einkaufs-, Budgetfreigabe und -implementierungsprozesses).“

Nachfrageseite: Herausforderungen

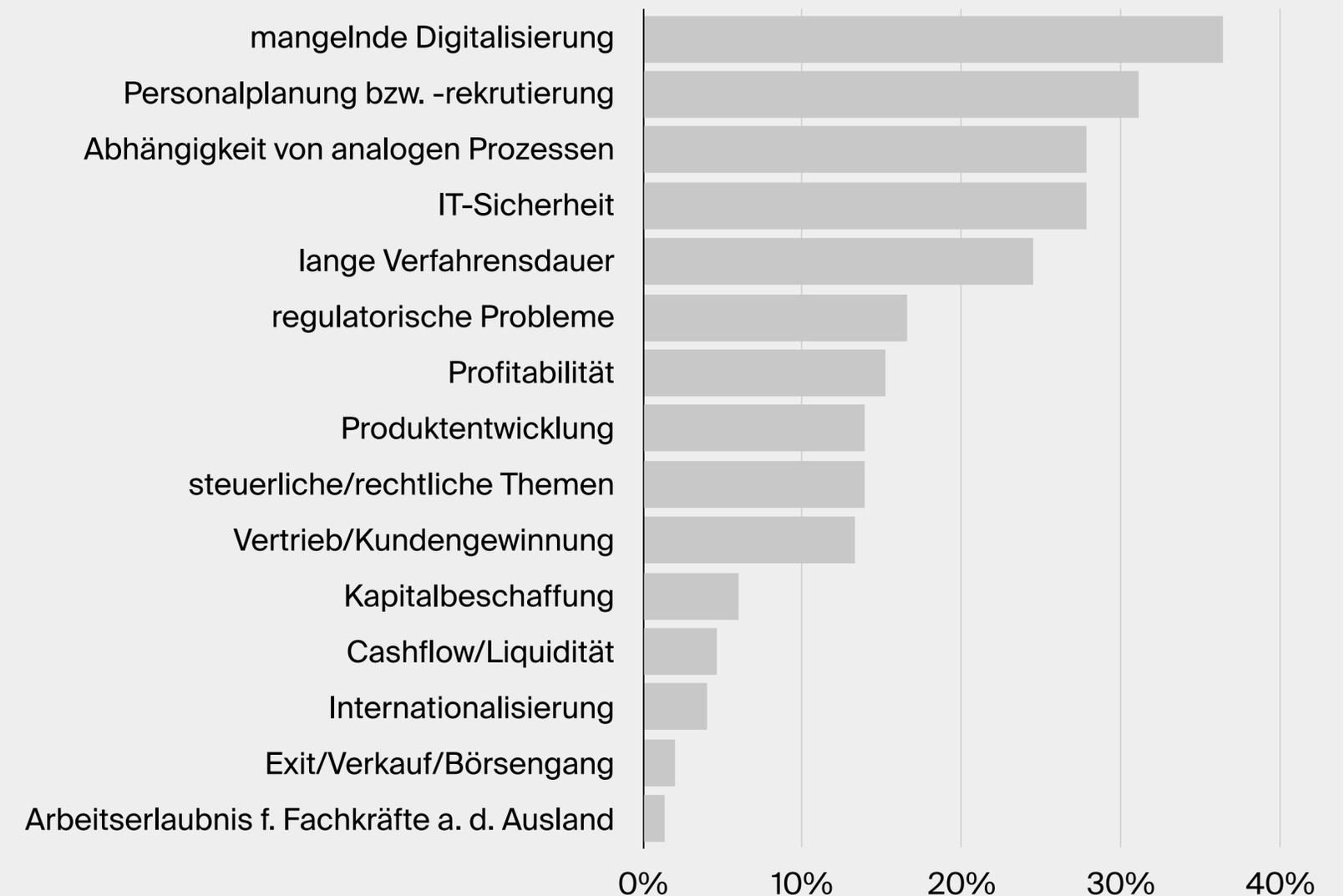
Mangelnde Digitalisierung und **nachhaltige Expertise** als Herausforderung für die Nachfrageseite

- ▶ Auch Nutzer:innen und Einkäufer:innen von Legal Tech stehen vor relevanten Herausforderungen. Am häufigsten nennen Gesprächspartner:innen insgesamt **fehlende digitale Infrastruktur** und großen Aufwand bei der Digitalisierung bestehender Prozesse.
- ▶ Während Künstliche Intelligenz in vielen Rechtsabteilungen und Kanzleien ein relevanter strategischer Schwerpunkt ist, **fehlen** vielfach einerseits **Mittel** und andererseits **Expertise** für die Rekrutierung von dediziertem Personal.
- ▶ In vielen Rechtsabteilungen und Kanzleien gibt es noch immer **keine eigenen Einheiten für Legal Tech und Operations**, sodass externe Expertise teuer eingekauft werden muss.

Wie viele Personen waren im letzten Geschäftsjahr bei Ihnen bzw. Ihrer Institution im Bereich Legal Tech bzw. Legal Ops beschäftigt? *n* = 149



Was sind aktuell die drei größten Herausforderungen für Ihre Institution allgemein? (Mehrfachauswahl bis zu 3 Antworten möglich) *n* = 151

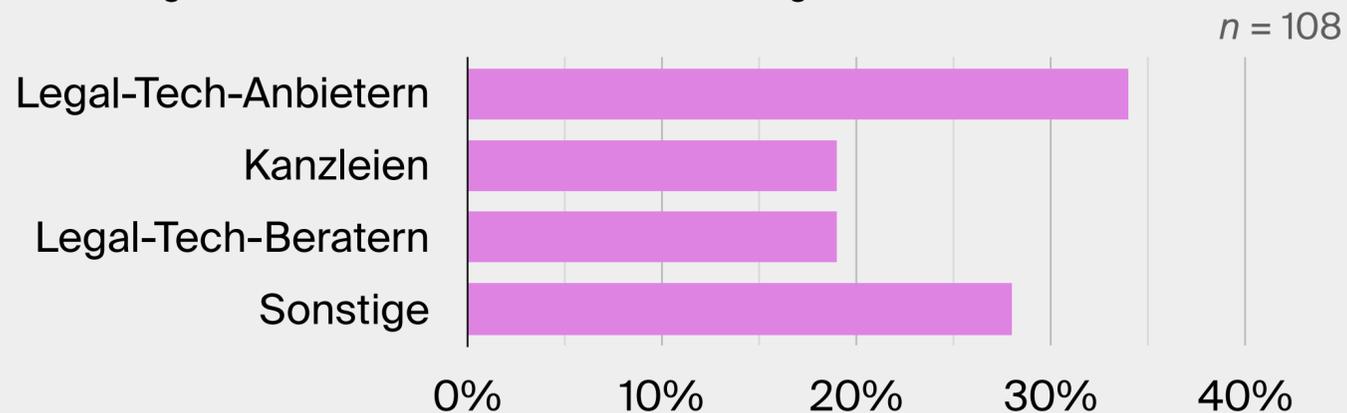


Nachfrageseite: Vertrieb

Nutzer:innen suchen nach externen Expert:innen, **finden diese aber nicht immer**

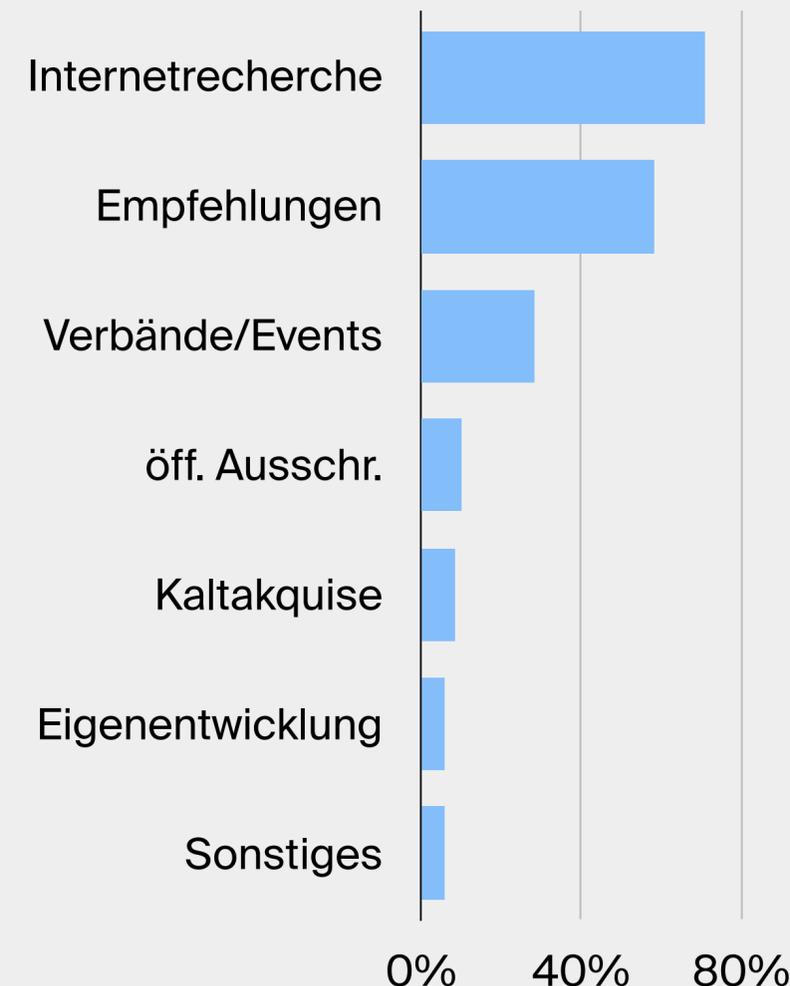
- Die meisten Legal-Tech-Produkte werden durch eigene **Internetrecherche** gefunden, gefolgt von **persönlichen Empfehlungen**.
- Viele unserer Gesprächspartner:innen wünschen sich ein **Angebot für Einkaufs- und Implementierungsberatung**, vertrauen Kanzlei in diesem Bereich aber nur eingeschränkt.
- Der überwiegende Teil der Befragten hat **kein Budget** oder ein **jährliches Budget unter 10.000 €** für Legal Technology und Operations. Gesprächspartner berichten in großen Unternehmen allerdings von deutlich höheren Budgets.

Wessen Beratung vertrauen Sie beim Erwerb von Legal-Tech-Lösungen am meisten? Mehrfachauswahl möglich – „ich erwerbe selbst keine Legal-Tech-Software“ nicht berücksichtigt
n = 108

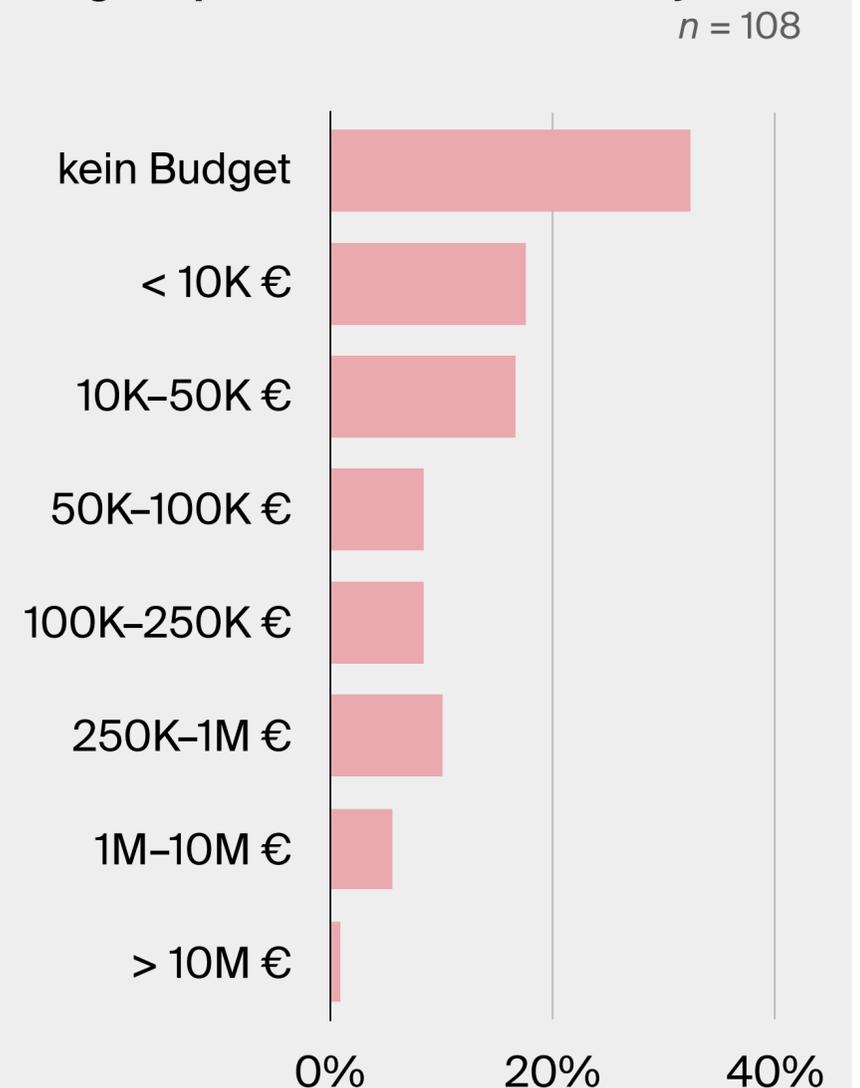


Wie haben Sie Ihre aktuellen Legal-Tech-Produkte gefunden?

Mehrfachauswahl möglich – „ich setze keine Legal-Tech-Software ein“ nicht berücksichtigt
n = 119



Wie hoch war Ihr Budget bzw. das Ihrer Institution für Legal Tech und Legal Ops im letzten Geschäftsjahr?
n = 108



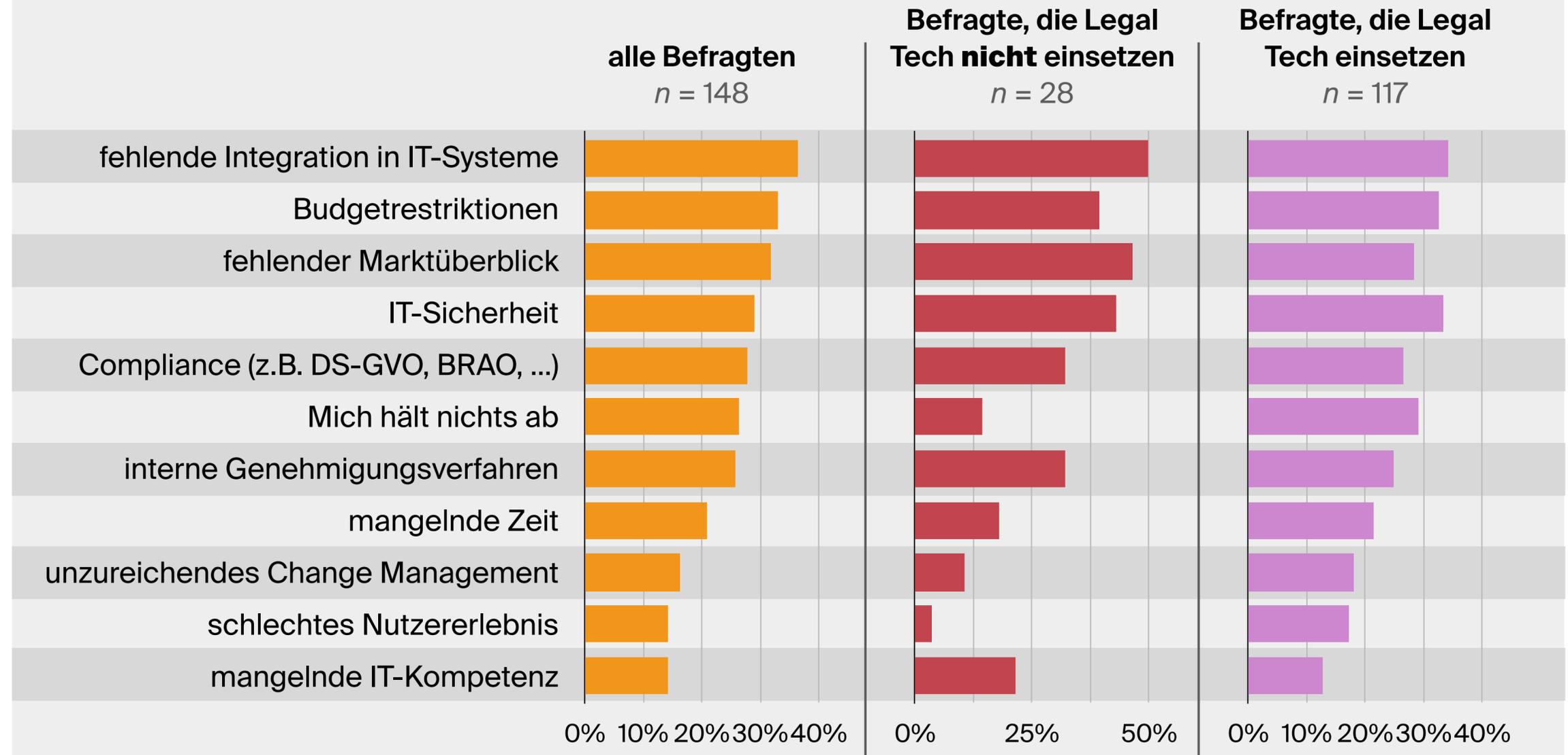
Nachfrageseite: Nutzung von Legal Tech

Integration, IT-Sicherheit und **fehlende Erfahrung** als große Hindernisse für die Nutzung von Legal Tech

- Die **fehlende Integration in bestehende IT-Systeme** ist der häufigste Grund, der die Nachfrageseite davon abhält, Legal-Tech-Produkte zu nutzen.
- Budgetrestriktionen** und unpassende Preismodelle spielen eine weitere Rolle. Gerade am Beginn von Geschäftsbeziehungen sind fehlende finanzielle Mittel für Pilotprojekte relevant.
- Insbesondere beim Einkauf von Start-ups sind Anforderungen an **IT-Sicherheit** eine relevante Hürde. Etablierte, Produkte großer Anbieter, die regelmäßig schon geprüft sind, können leichter implementiert werden.
- Unter den Befragten, die Legal Tech noch nicht einsetzen, ist der **fehlende Überblick über den Markt** besonders relevant.

Was hält Sie davon ab, Legal-Tech-Produkte zu nutzen?

Mehrfachauswahl möglich



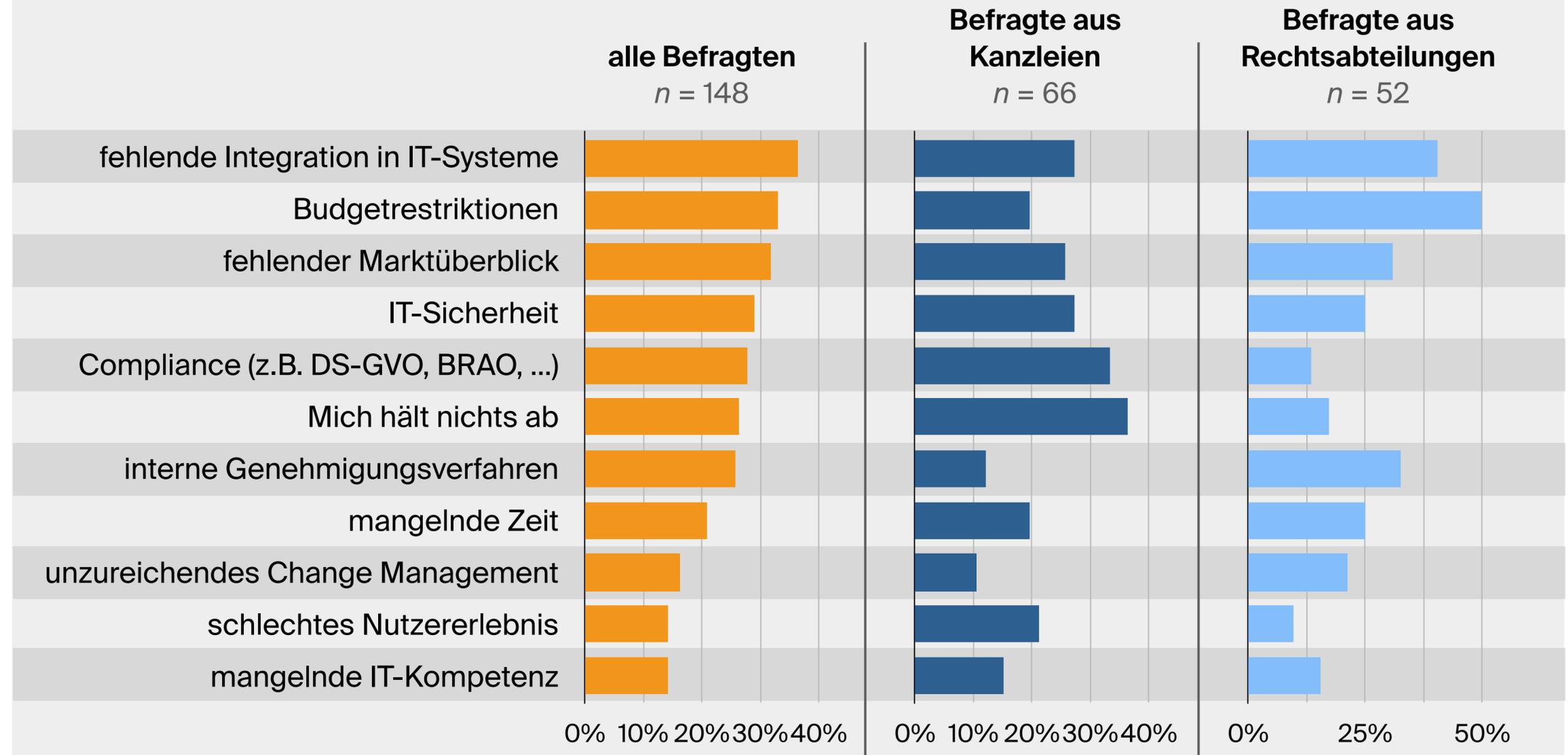
Nachfrageseite: Nutzung von Legal Tech

In-House sind Budgetrestriktionen, bei Kanzleien Compliance das größte Hindernis

- ▶ Bei einer Auswertung nach Gruppen zeigt sich, dass **Kanzleien in ihrer Adoption bereits reifer sind**: So geben 36 % an, sie halte nichts von der Nutzung ab (ggü. In-House: 17 %).
- ▶ Für **Kanzleien** ist **Compliance** mit BRAO, DS-GVO usw. **die relevanteste Hürde**. Wichtig sind außerdem die IT-Sicherheit und die Integration mit bestehenden Systemen.
- ▶ Für Rechtsabteilungen hingegen sind **Budgetrestriktionen** das mit Abstand bedeutendste Problem. Ebenfalls bedeutend sind die Integration in bestehende Systeme, interne Genehmigungsverfahren und der fehlende Überblick über den Markt.

Was hält Sie davon ab, Legal-Tech-Produkte zu nutzen?

Mehrfachauswahl möglich



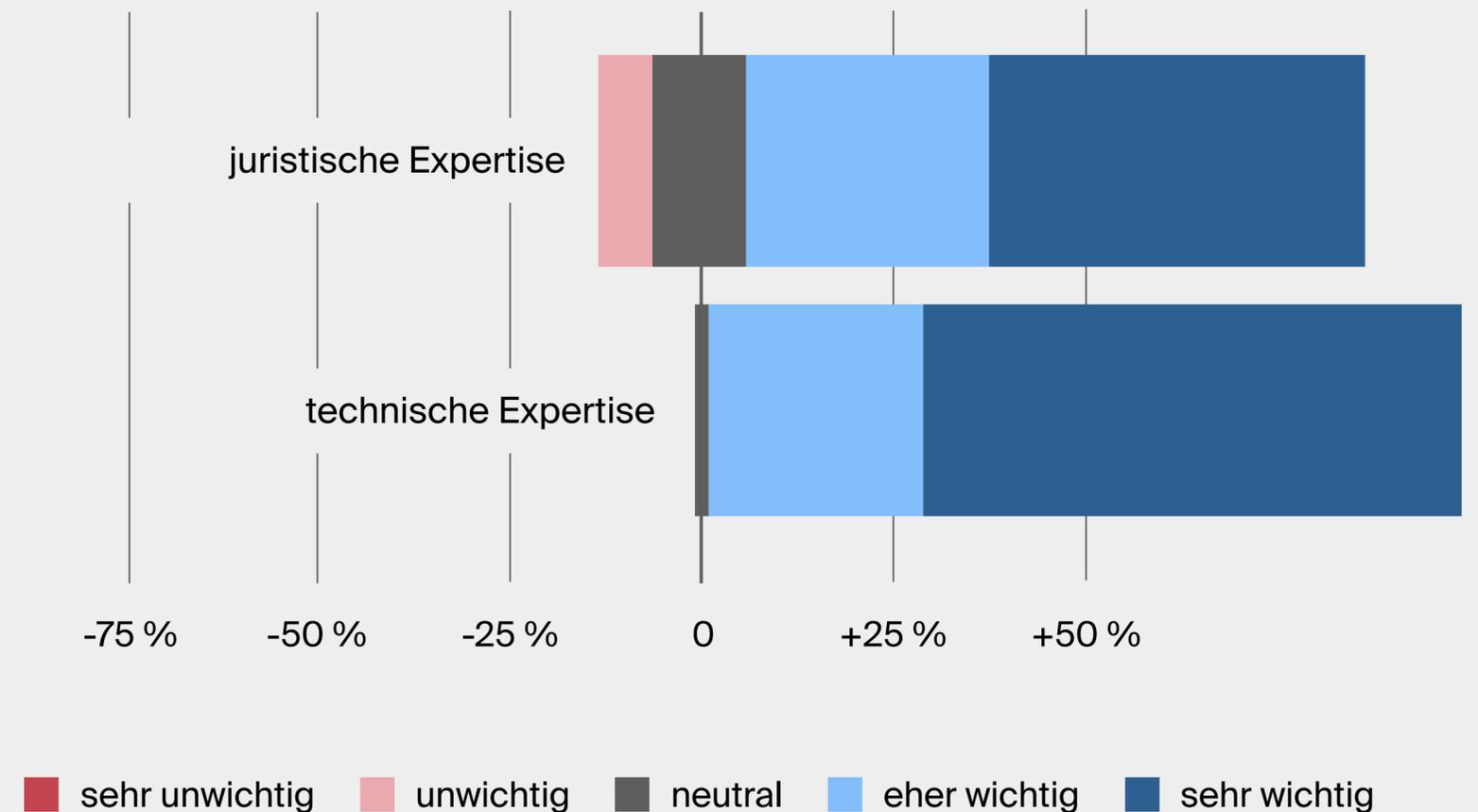
Gründung: Anforderungen an Gründer:innen

Legal-Tech-Unternehmen halten bei einer Gründung technische Expertise für wichtiger als juristische Expertise

- ▶ Legal-Tech-Unternehmer:innen gewichten juristische und technische Expertise als wichtig bis sehr wichtig bei der Gründung eines Legal-Tech-Unternehmens. Gleichzeitig ist eine Minderheit der Meinung, dass juristische Expertise unwichtig sei – technische Expertise hält hingegen niemand für unwichtig.
- ▶ Interviews und Desk Research ergeben, dass die **Biographien von Legal-Tech-Gründern typischerweise multidisziplinär** sind. Viele sind Juristen, teils auch Betriebs- oder Volkswirte, jeweils mit technischen Kenntnissen. Informatiker:innen sind (noch) in der Unterzahl (s. auch **Anbieterseite Managementdemographie**).
- ▶ Die **doppelte Qualifikation** von juristischer Expertise und technischer Sprechfähigkeit bzw. Programmier- oder Software-Engineering-Kenntnissen ist am Arbeitsmarkt **selten** zu finden – auch wenn erste Hochschulen entsprechende Angebote schaffen.
- ▶ Legal-Tech-Gründer:innen selbst bewerten die Ausbildung als zu einseitig und erleben oft Druck, etablierte (juristische) Karrieren zu verfolgen.

Für wie wichtig halten Sie technische/juristische Expertise bei der Gründung eines Legal-Tech-Unternehmens?

n=57



**Legal Tech
Monitor 2025**

Schwerpunkt Funding

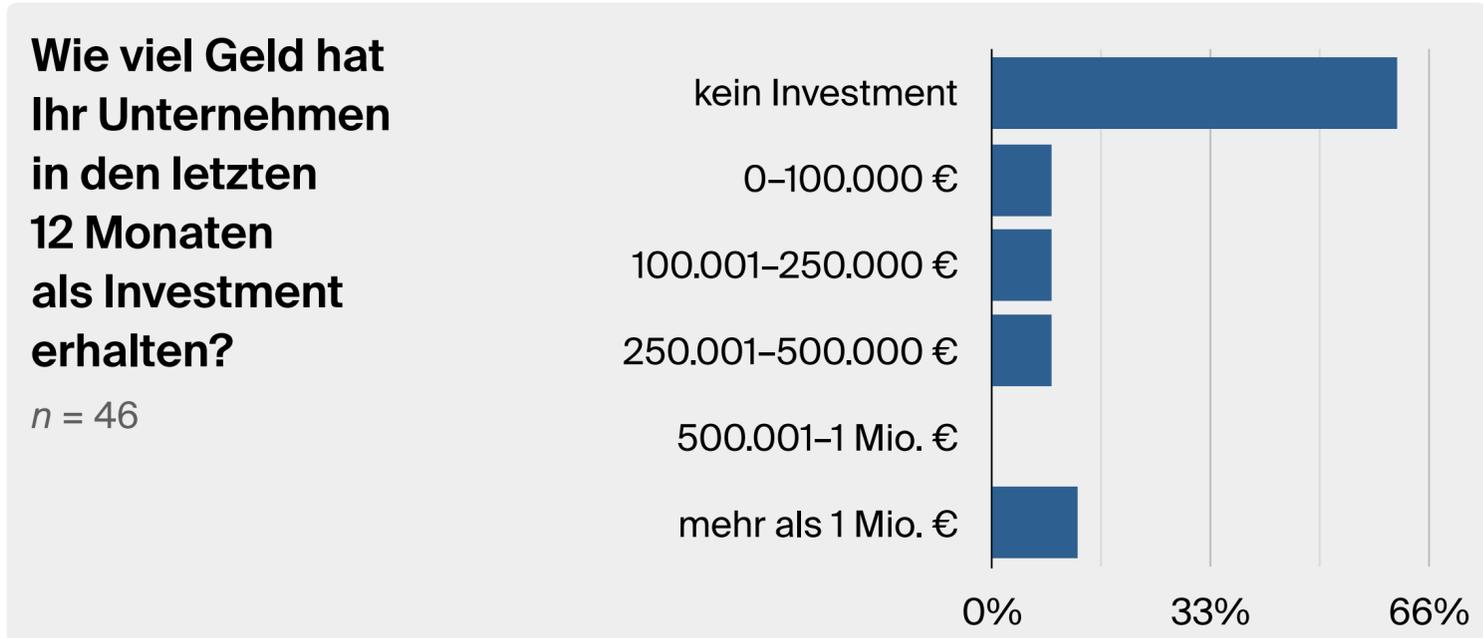
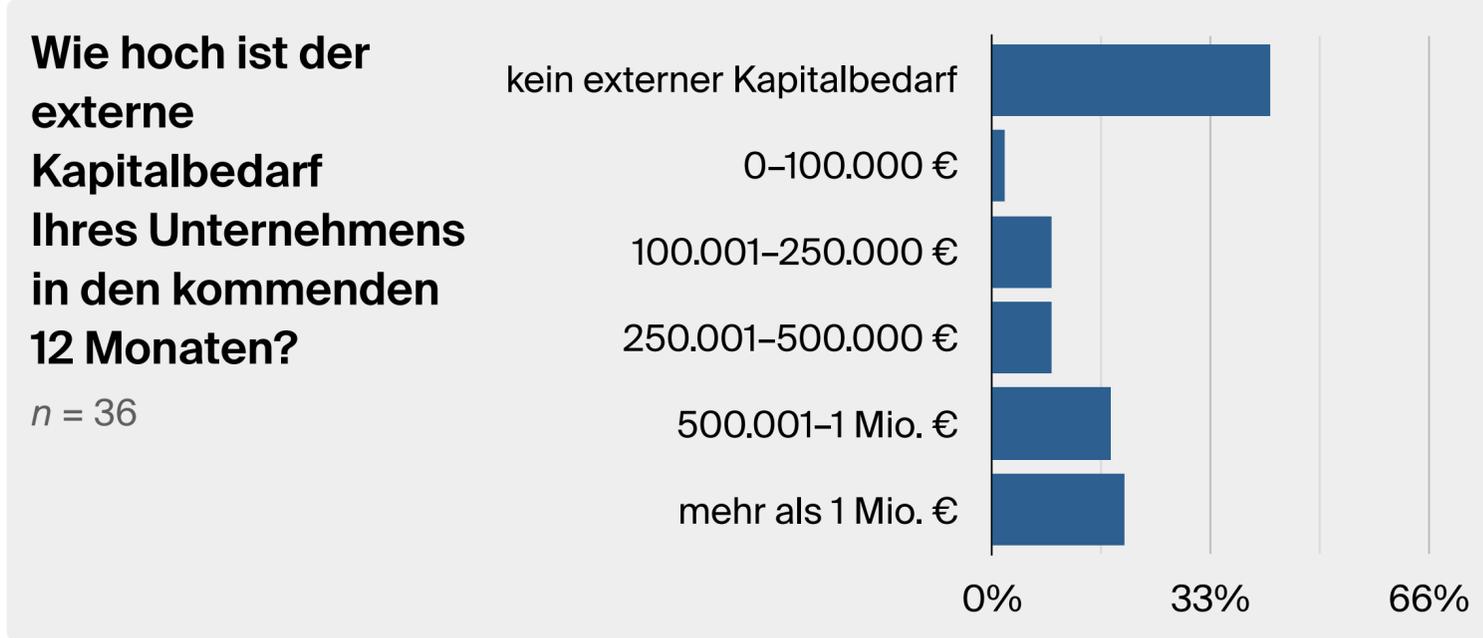
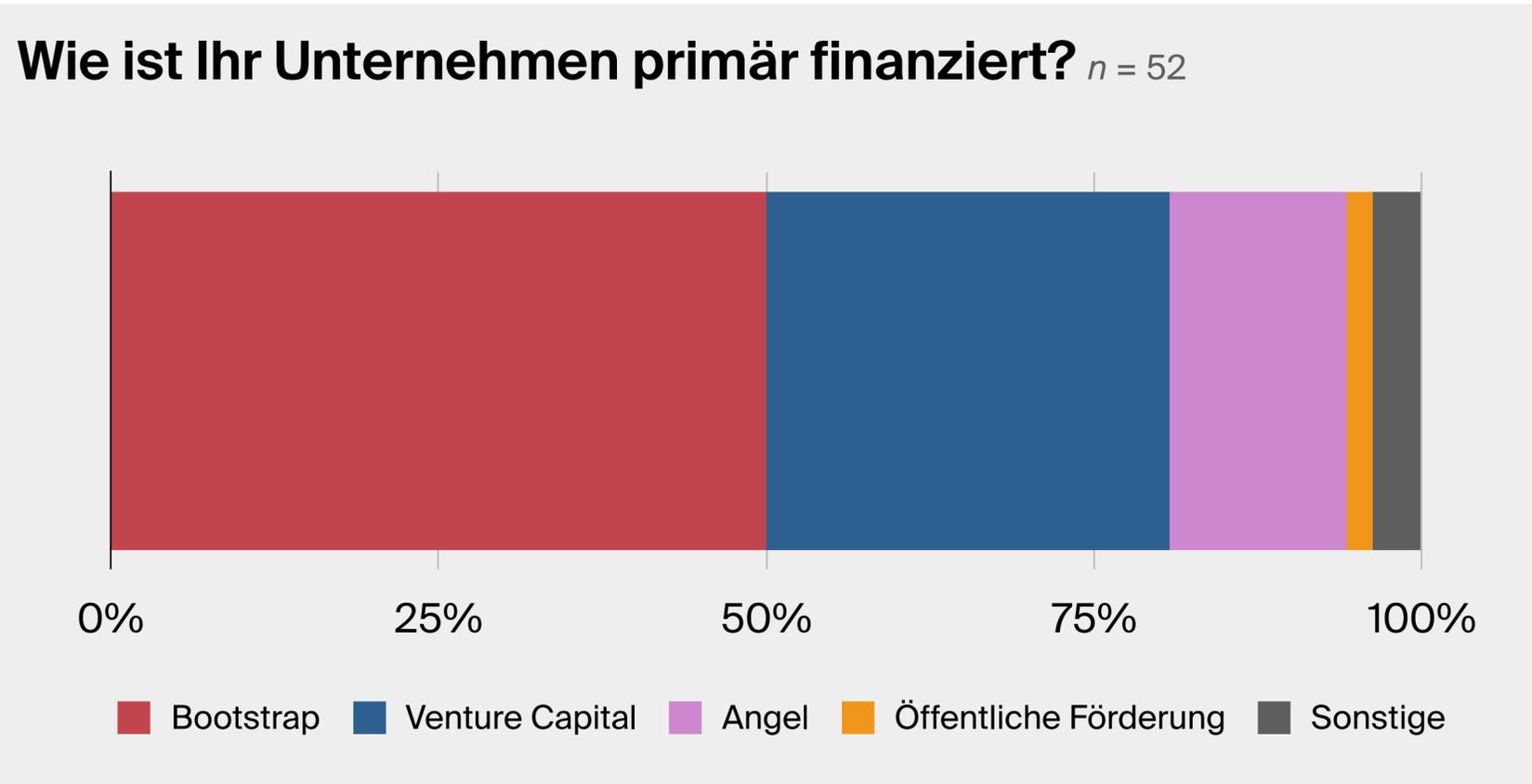
Funding: Zentrale Erkenntnisse

1. Insgesamt besteht mehr Kapitalbedarf als -angebot für alle Marktsegmente.
2. Start-ups beklagen eine fehlende Auseinandersetzung mit dem Markt und geringe Risikobereitschaft der Investoren. Investments sind häufig eher strategisch als finanziell.
3. Investoren beklagen einen Mangel an interessanten Zielen (Profitabilität), überzogene Preisvorstellungen und mangelnde Skalierbarkeit des Marktes.
4. Einige Legal Tech Start-ups mit solidem Business Case und tendenziell längerer Unternehmensexistenz sind sowohl in der Lage größere Investments anzuziehen als auch finanziell erfolgreich auszustiegen (Exit).
5. Profitabilität, regulatorischen Umfeld, Marktdominanz bestehender Anbieter und Territorialität führen zum Kernproblem: Mangel an frühphasigen Investments.

Funding: Legal-Tech-Anbieter

Viele Legal-Tech-Unternehmen haben **mehr Kapitalbedarf als Kapital** verfügbar ist

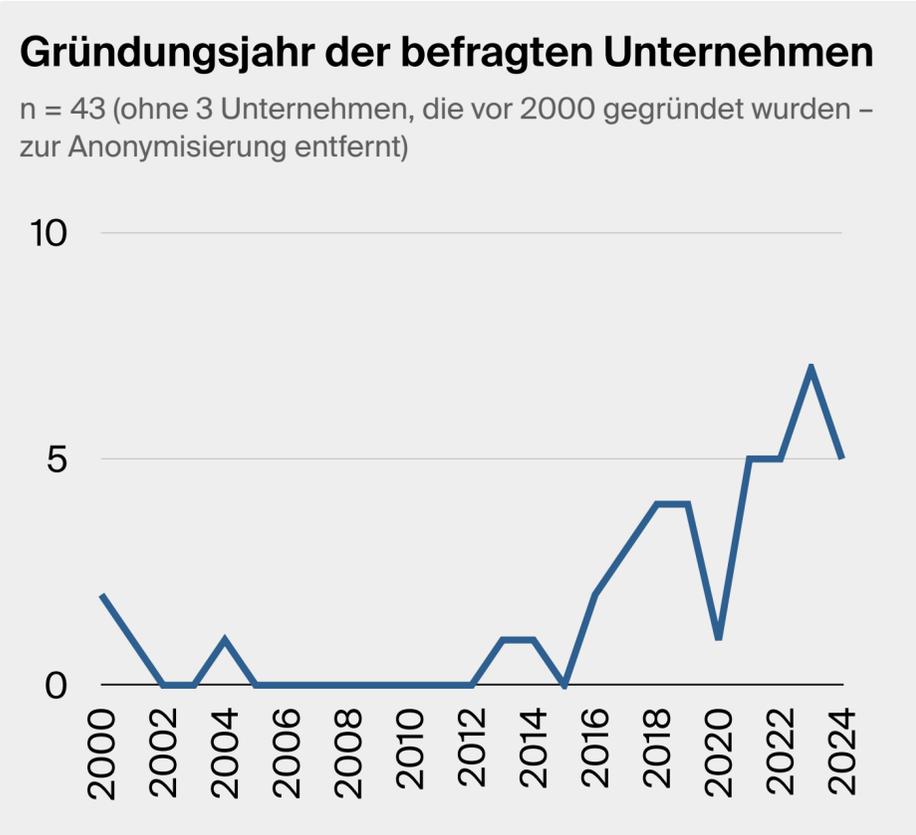
- ▶ **Die Hälfte** der befragten Legal-Tech-Unternehmen finanzieren sich primär aus eigenen Mitteln (**Bootstrap**). Unter den externen Finanzierungsquellen ist **Venture Capital** mit 31 % am wichtigsten.
- ▶ Der Großteil der Unternehmen erhält kein externes Kapital (61 %).
- ▶ Mehr als ein Drittel der Legal-Tech-Anbieter benötigt **mehr als 500.000 €** an externem Kapital in den nächsten **12 Monaten**.



Funding: Legal-Tech-Anbieter

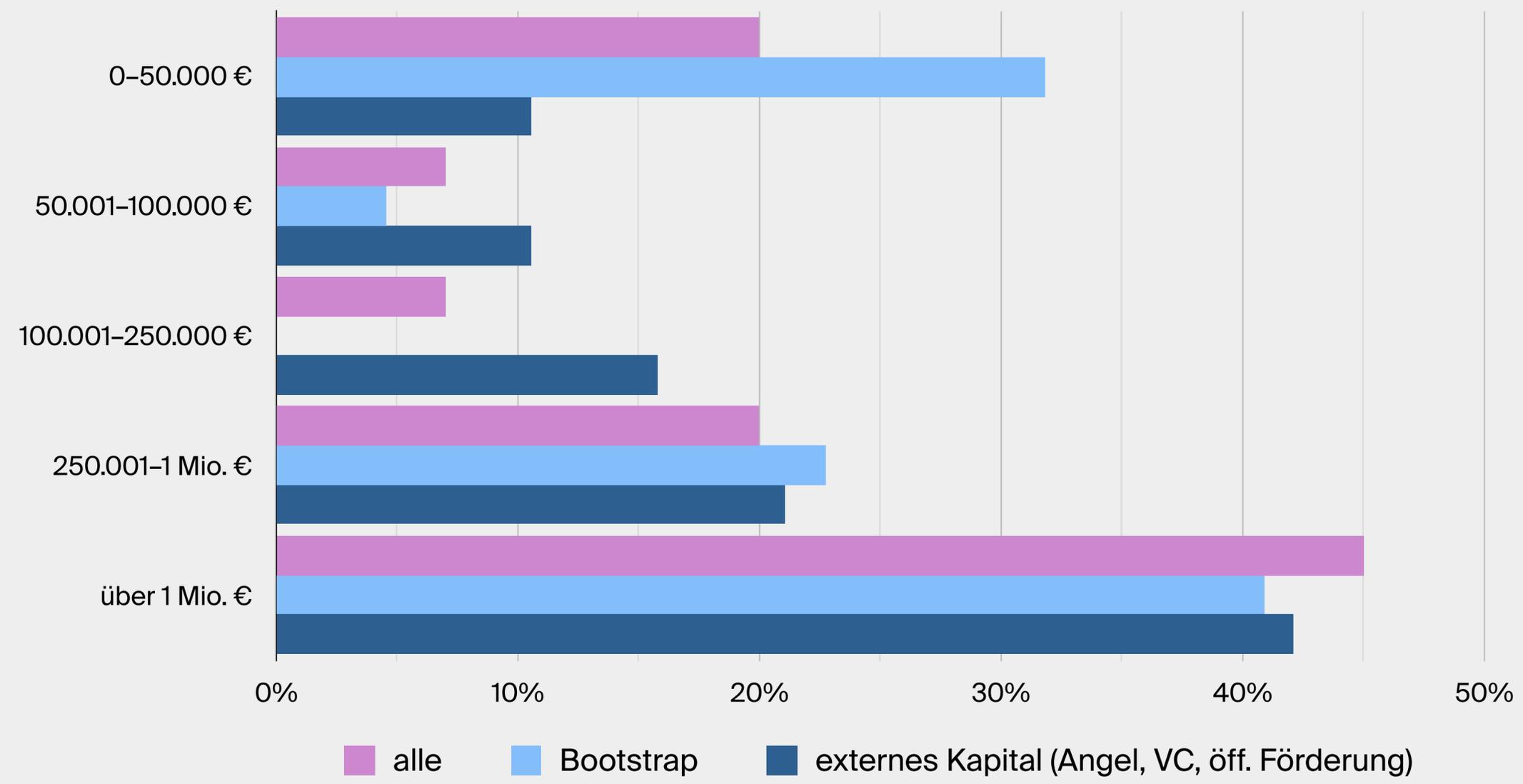
Im oberen Marktsegment sind **viele selbstfinanzierte (Bootstrapping) Unternehmen** vertreten

- Legal-Tech-Anbieter geben den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Durchschnitt die **Schulnote 3,3** ($n = 57$).
- In den Kommentaren wird häufig hervorgehoben: Die schwierige **Akquise von externem Kapital** und das **regulatorische** und **steuerliche Umfeld**.



Umsatz vs. Finanzierung

Wie hoch war der letzte Jahresumsatz Ihres Unternehmens?“ vs. „Wie ist Ihr Unternehmen primär finanziert“ $n = 43$



Funding: Investor:innen

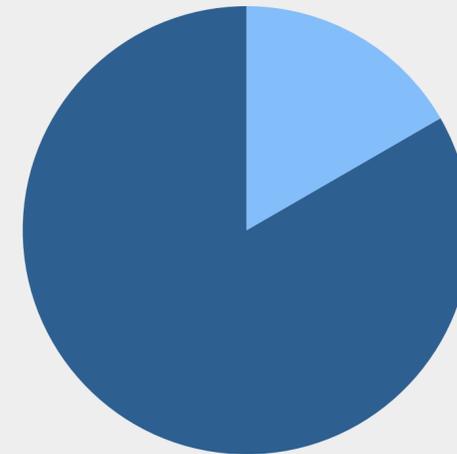
Millioneninvestments sind möglich, brauchen aber Traction und regulatorische Sicherheit

- ▶ Investor:innen bewerten die Rahmenbedingungen für Legal-Tech-Investments in Deutschland durchschnittlich mit der **Schulnote 3,5** ($n = 12$)
- ▶ Wenige haben ein größeres Investment von 1–10 Mio. €, 2 ein mittelgroßes Investment von 250–500.000 € und eine:r ein kleines Investment bis 100.000 € getätigt. Insgesamt sind die meisten Investments strategisch.
- ▶ Der Großteil kann sich – vorausgesetzt, dies wäre berufsrechtlich zulässig – dennoch **nicht vorstellen, in eine Rechtsanwaltskanzlei zu investieren**. Preisvorstellungen und Skalierbarkeit sind nicht attraktiv.
- ▶ Von 9 Investor:innen plant eine:r keine Investition in ein Legal-Tech-Unternehmen in Deutschland, zwei möchten ein kleines Investment bis 100.000 € tätigen, 4 möchten größere Investments von 500.001–1 Mio. € tätigen und 2 sind sogar bereit, 1–10 Mio. € in die Hand zu nehmen.
- ▶ Interviewpartner geben die **Attraktivität benachbarter Märkte** (z.B. FinTech) und **regulatorische Unsicherheiten** vieler Geschäftsmodelle als relevante Hindernisse an.
- ▶ Die Investitionsbereitschaft steigt deutlich nach erstem Markterfolg.

Können Sie sich auch vorstellen, in eine Rechtsanwaltskanzlei zu investieren?

$n = 12$ · Vollständige Frage: „Für den Fall, dass das Fremdbesitzverbot gelockert wird, könnten Sie sich auch vorstellen, in eine Rechtsanwaltskanzlei zu investieren?“

● ja ● nein



Stimmen der Investor:innen:

Was hat Sie davon abgehalten, in den vergangenen 12 Monaten (mehr) in Legal-Tech-Anbieter in Deutschland zu investieren?

„Keine passende Firma gefunden, oft noch zu jung/früh und wenig Kundentraktion“

„zu wenig Start-ups mit Erfolgsaussichten verglichen zu den USA“

„Differenzierung im Vergleich zu international konkurrierenden Start-ups schwierig“

„Keine attraktiven Targets und sehr hohe Preisvorstellungen“

**Legal Tech
Monitor 2025**

Schwerpunkt Künstliche Intelligenz

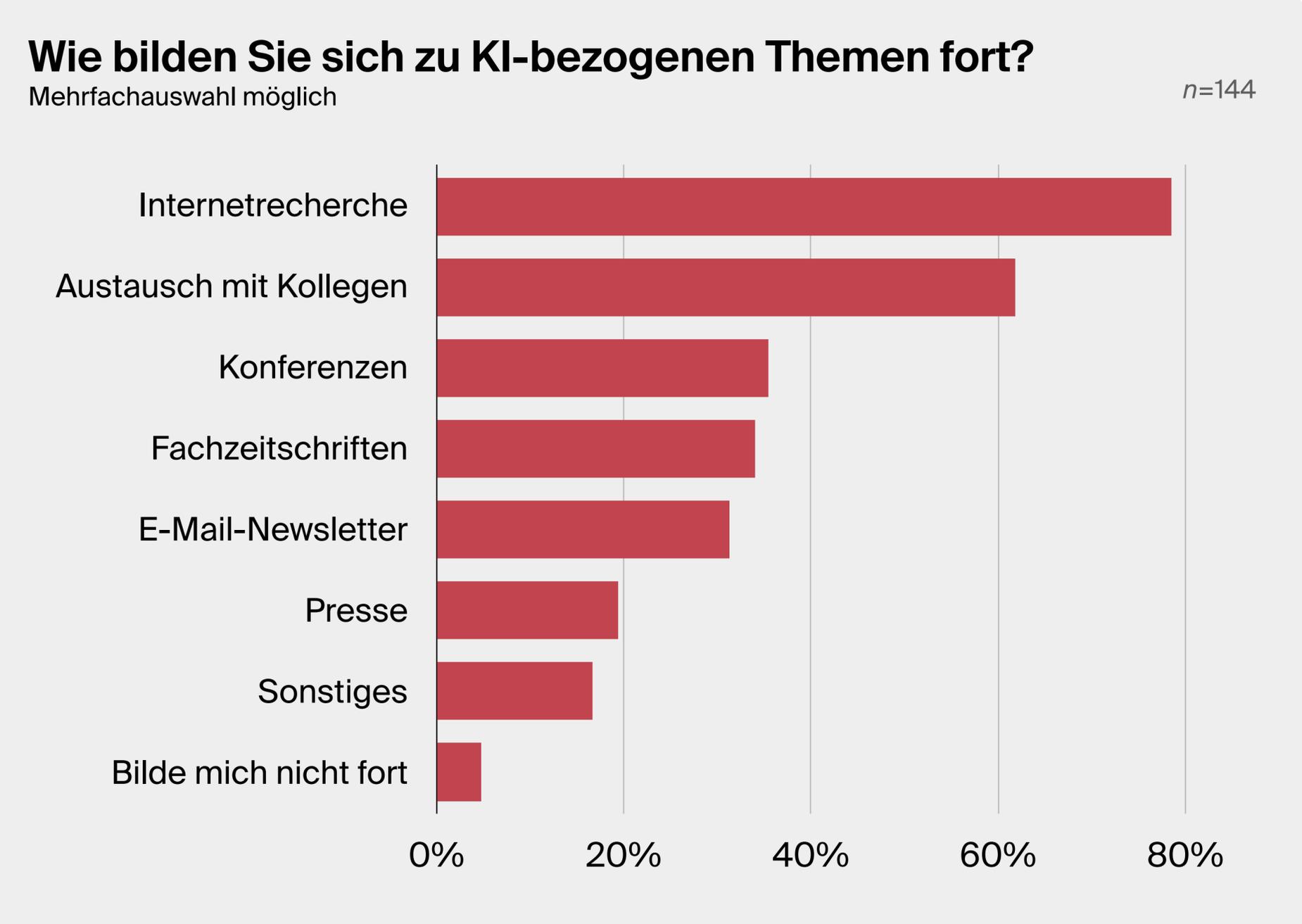
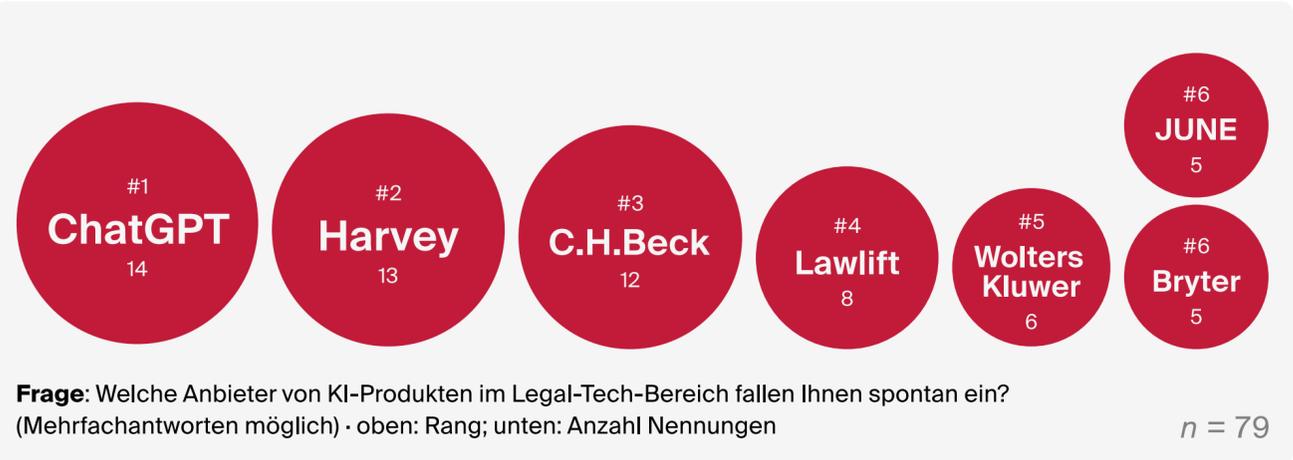
KI: Zentrale Erkenntnisse

1. Der Rechtsmarkt folgt generellen Trends für Professional Services, ein großer Teil der Rechtsdienstleister (Kanzleien/In-House) beschäftigt sich mit KI als strategischem Thema und hat erfolgreiche Pilotprojekte gestartet.
2. Es gibt keinen deutschen Anbieter von generativer KI mit relevanter Bekanntheit im Rechtsmarkt. Es herrscht zunehmend Skepsis gegenüber KI-Start-ups. Vielfach wird zu viel versprochen und Erwartungen enttäuscht.
3. Lange Sales-Zyklen machen den Markt wenig attraktiv, adverse Regulierung betrifft vor allem die Justiz. Öffentliche Angebote sind bestenfalls Konzepte.
4. Herausforderungen liegen in der Cybersicherheit und Implementierung. Viele Rechtsdienstleister konvergieren zu großen Anbietern (vor allem Microsoft).
5. Aktuell am relevantesten sind RAG Angebote (auch großer, bestehender deutscher Anbieter) und Prompt Engineering. KI Agenten spielen in der Praxis noch keine Rolle.

Künstliche Intelligenz: Informationsquellen

Kanzleien, Rechtsabteilungen und Justiz **informieren sich zunehmend über KI**

- ▶ Auf die Frage, welche Anbieter von KI-Produkten im Legal-Tech-Bereich den Teilnehmer:innen zuerst einfielen, waren meistgenannt: **ChatGPT** (14 Nennungen), **Harvey** (13), die verschiedenen Angebote des **Beck-Verlags** (12), **Lawlift** (8), **Wolters Kluwer** (6) und **Bryter** (5) bzw. **JUNE** (5)
- ▶ Insgesamt wurden **60 verschiedene Lösungen** genannt. Nahezu alle basieren auf amerikanischen großen Sprachmodellen.
- ▶ Weiterbildung erfolgt überwiegend über Internetrecherche (inkl. Social Media) und Austausch mit Kolleg:innen. Anbieter:innen werden daneben über Newsletter und Fachzeitschriften gefunden.

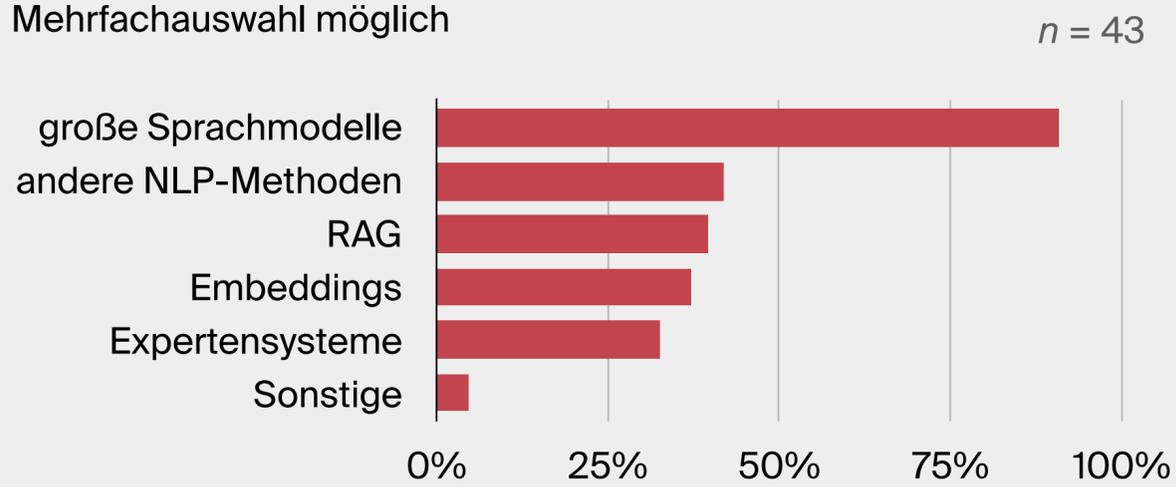


Anbieterseite: Künstliche Intelligenz

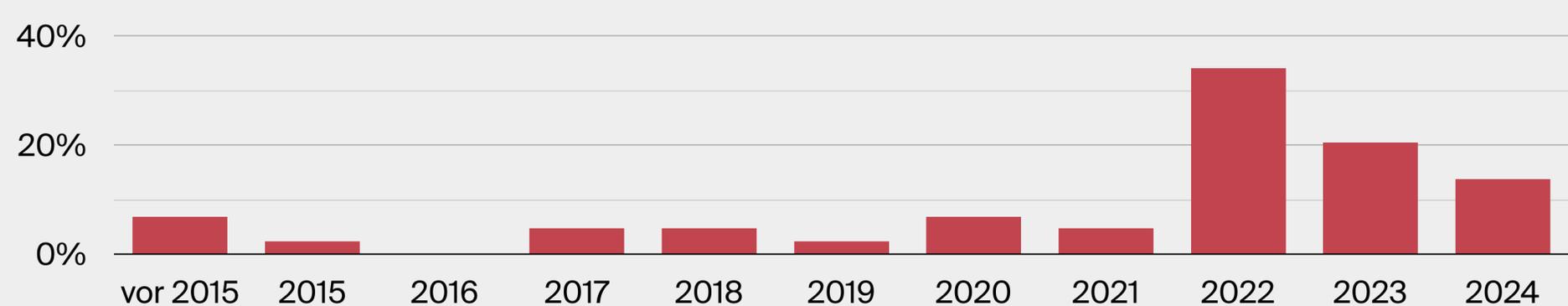
Im Geschäftsmodell von **80 %** der Befragten spielt **KI eine wichtige Rolle**

- ▶ Für Legal-Tech-Anbieter war die **Marktreife von großen Sprachmodellen ein katalytischer Moment**. Seit diesem Zeitpunkt, ca. Ende 2022, ist **KI nun für den Großteil der befragten Anbieter besonders relevant**.
- ▶ Unter den Technologien dominieren die **großen Sprachmodelle (LLMs)**, vielfach unterstützt durch **Retrieval-Augmented Generation (RAG)** und weitere Natural Language Processing (NLP) Methoden wie Embeddings. **Expertensysteme spielen keine Rolle mehr, agentische KI wird noch kaum genannt**.
- ▶ Bei den großen Sprachmodellen ist die **Dominanz der Produkte von OpenAI (GPT-3, GPT-4) ungeschlagen (fast 85 %)**. Abgeschlagen, aber dennoch relevant: Claude, Llama, Mistral. Geringe Relevanz haben bislang noch Open-Source-Modelle.
- ▶ Es werden keine deutschen großen Sprachmodelle verwendet. Unternehmen geben an, **Lokalisierung** vor allem durch **Fine Tuning, Alignment** und **RAG** zu erreichen.

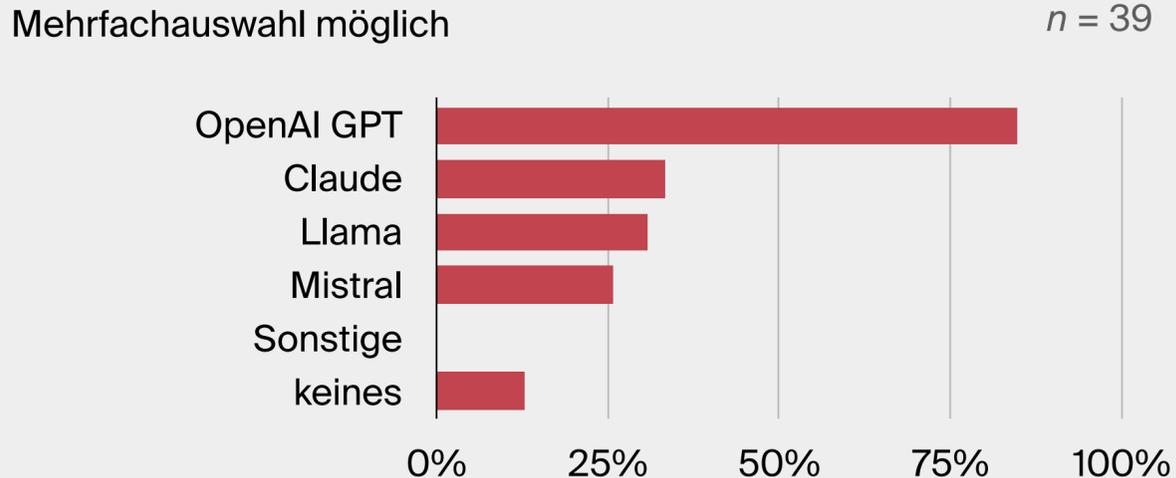
Welche Art von Technologie verwendet Ihr Unternehmen als „künstliche Intelligenz“?



Seit wann spielt KI eine wichtige Rolle in Ihrem Geschäftsmodell?



Welche großen Sprachmodelle verwendet Ihr Unternehmen?



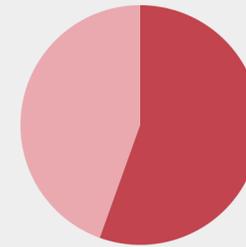
Nachfrageseite: Künstliche Intelligenz I

55 % der Befragten haben in den letzten 12 Monaten ein **KI-Projekt durchgeführt**

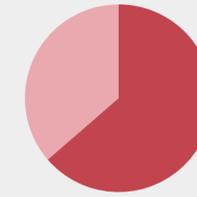
- ▶ Eine **Mehrheit der Befragten** hat in den letzten Monaten Erfahrungen mit künstlicher Intelligenz gesammelt (55 %). Alle Interviewpartner:innen berichten von umfassenden, internen Tests.
- ▶ Dabei waren die **Anwält:innen am experimentierfreudigsten**: Fast zwei Drittel der Befragten aus einer Kanzlei gaben an, in den letzten 12 Monaten ein KI-Projekt durchgeführt zu haben. In der Justiz war es nur ein gutes Drittel der Befragten (35 %).
- ▶ Unter denen, die ein KI-Projekt durchgeführt haben, gaben die meisten im letzten Jahr **weniger als 50.000 € für solche Projekte** aus (73 %), während in einzelnen Fällen bis zu 250.000 € investiert wurden. Insbesondere bei Versicherungen und börsengehandelten Unternehmen werden auch noch größere Budgets bereitgestellt.
- ▶ Insgesamt besteht in vielen Unternehmen größeres Interesse an KI als an anderen Legal Tech Themen.

Haben Sie in den letzten 12 Monaten ein KI-Projekt durchgeführt?

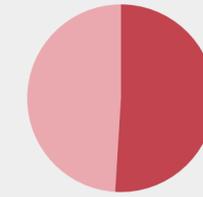
● ja ● nein



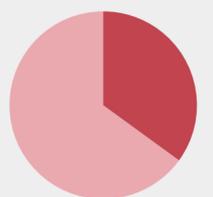
Alle Befragten
n = 146



Kanzleien/RAe
n = 66



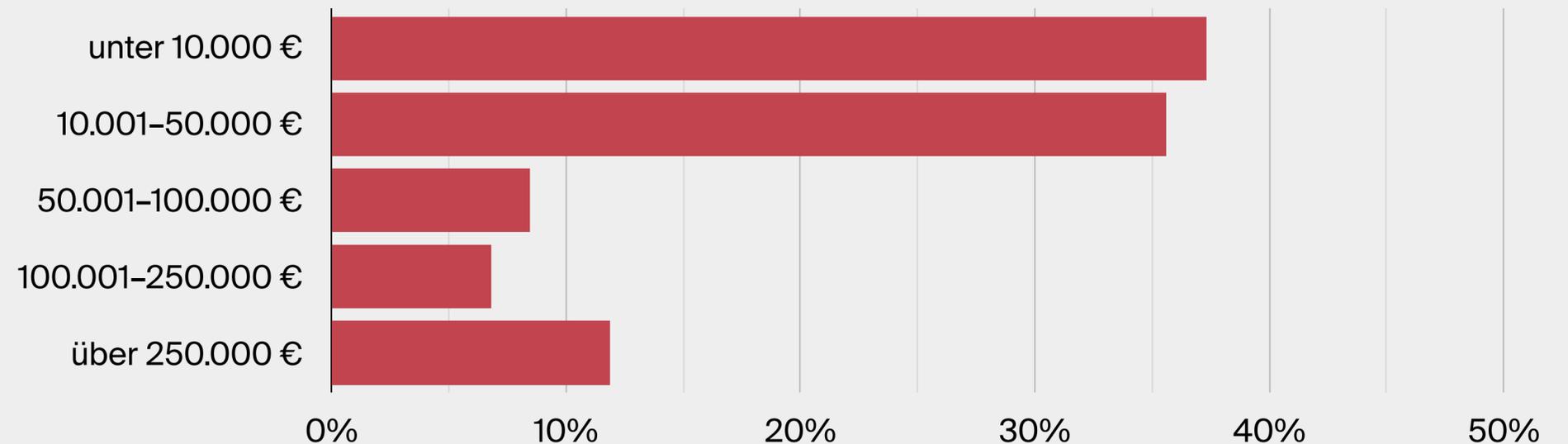
Rechtsabteilungen
n = 51



Justiz/öff. Verw.
n = 20

Wie viel Geld hat Ihre Institution im letzten Jahr ungefähr für KI-Projekte im Legal-Tech-Bereich aufgewendet?

n = 59



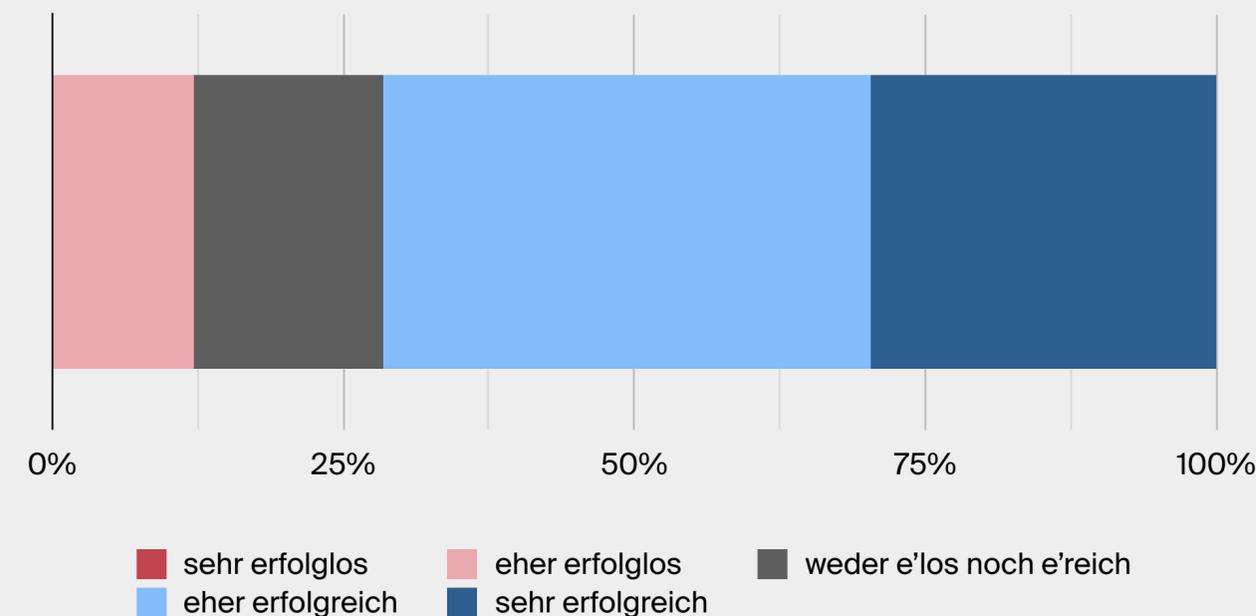
Nachfrageseite: Künstliche Intelligenz II

Konkrete KI-Projekte verlaufen **sehr häufig erfolgreich** und **sparen** überwiegend Kosten

- ▶ Fast drei Viertel der KI-Projekte sind erfolgreich, knapp ein Drittel sogar sehr erfolgreich.
- ▶ Lediglich 12 % der KI-Projekte verliefen „eher erfolglos“. Niemand gab an, dass das Projekt „sehr erfolglos“ gewesen sei.
- ▶ Die meisten KI-Projekte befassten sich mit der **Analyse, Automatisierung** und **Generierung** von Dokumenten. Hohe Bedeutung hat auch die **Extraktion von Informationen** aus Texten.
- ▶ Mehr als die Hälfte der Befragten konnte schon jetzt durch den Einsatz von KI-Produkten **spürbar Kosten senken**.
- ▶ Projekterfolg in dieser Kategorie korreliert stark mit positiver Wahrnehmung im **Mindset** und bestätigt den Wert von Pilotprojekten.

Wie beurteilen Sie den Erfolg dieses Projektes bislang?

n = 74



Konnten Sie durch den Einsatz von KI-Produkten Kosten senken?

n = 50



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

**Legal Tech
Monitor 2025**

Schwerpunkt

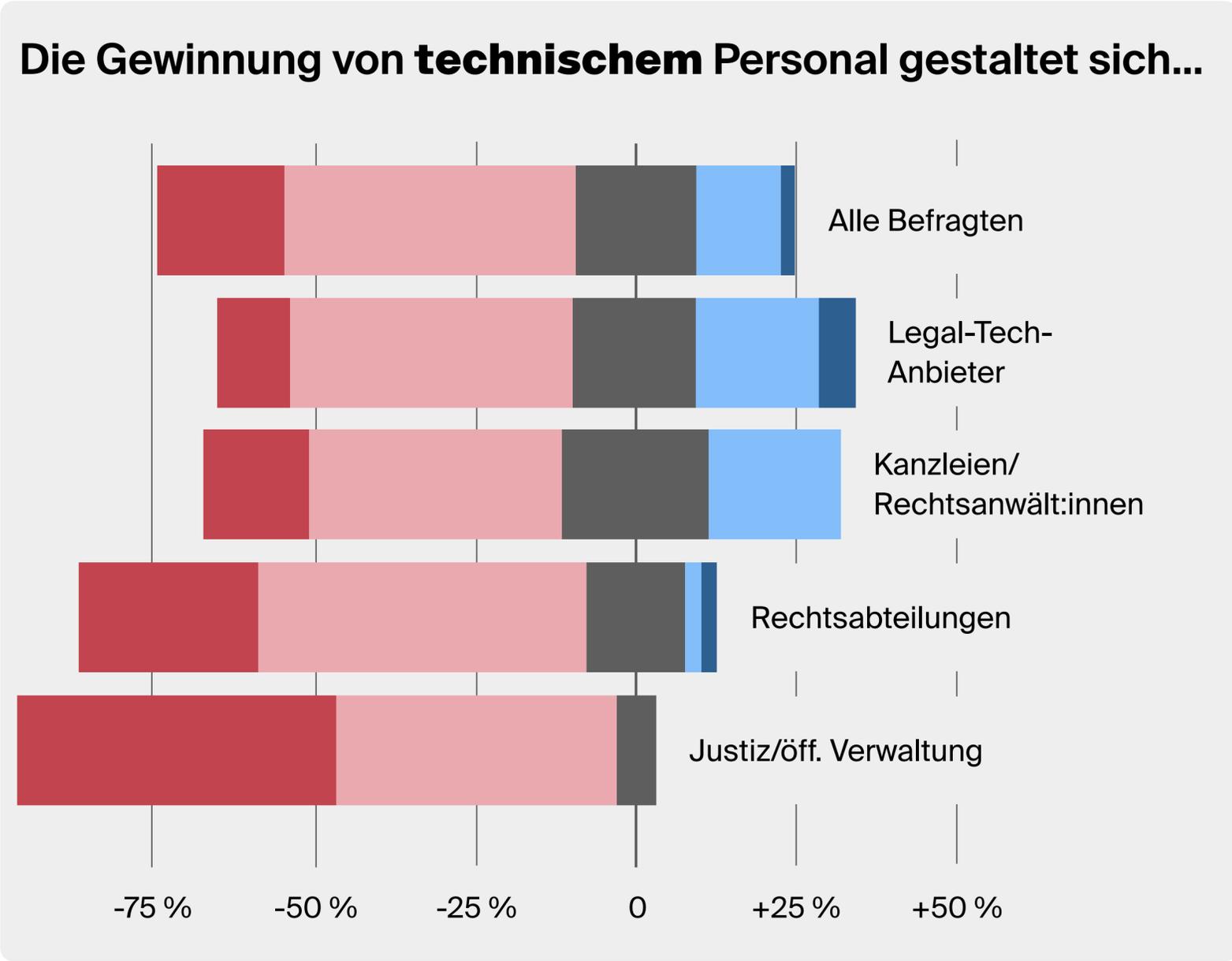
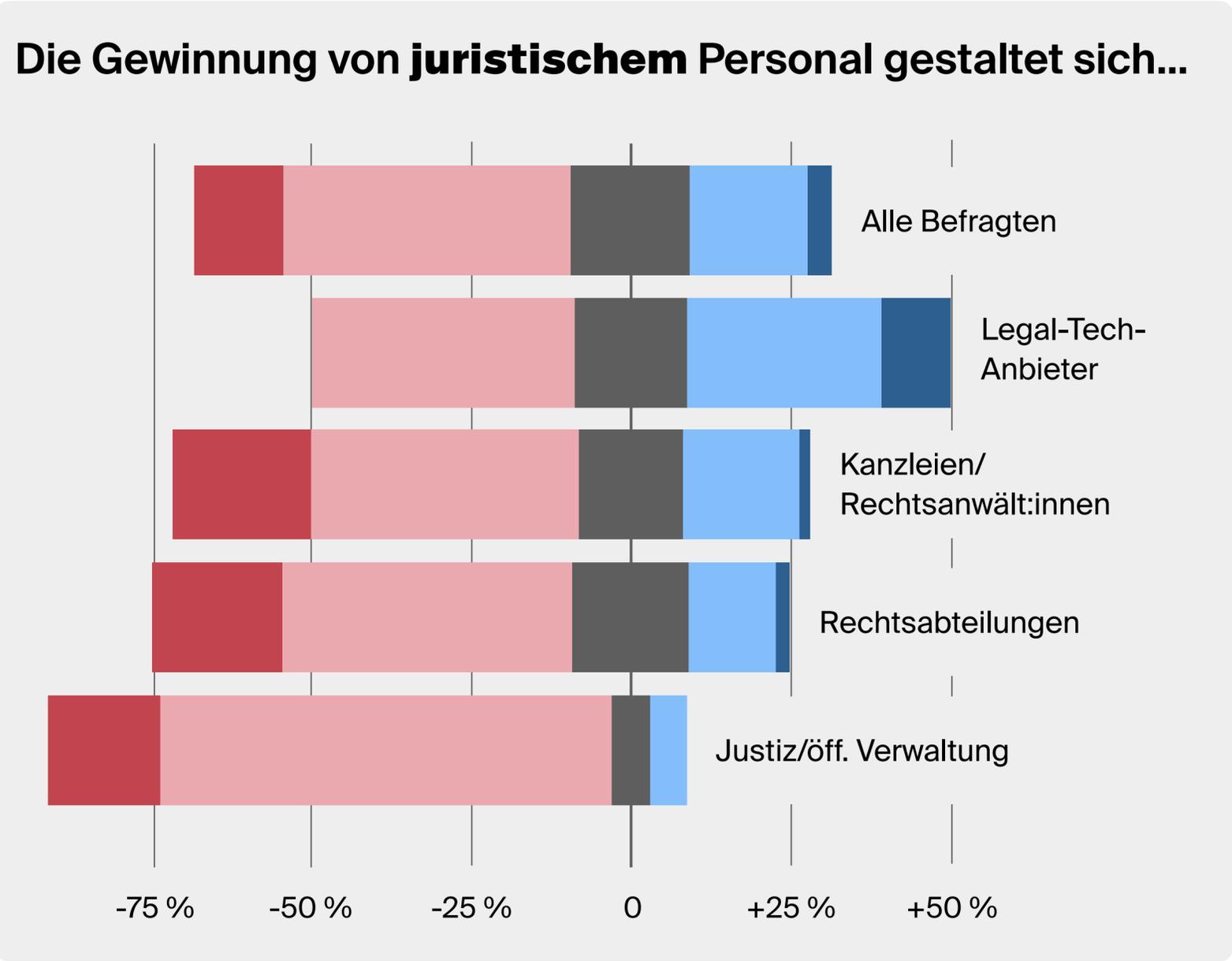
Nachwuchs und Personal

Nachwuchs und Personal: Zentrale Erkenntnisse

1. Alle Gruppen stehen vor einer großen Herausforderung: Technisch, juristisch und betriebswirtschaftlich ausgebildete Mitarbeiter:innen werden absehbar schwieriger zu gewinnen.
2. Gruppen mit hoher Technologieaffinität und optimistischem Ausblick auf Legal Tech, spüren den entstehenden Druck weniger. Sie erhalten Zugang zu gut ausgebildeten Mitarbeiter:innen für weniger Lohn als andere und haben z.T. sogar Überkapazitäten.
3. Bei Vertreter:innen der weniger besorgten Gruppen (Legal-Tech-Anbieter, Rechtsabteilungen) spielen Themen aus dem Bereich New Work eine deutlich größere Rolle. Hierarchien sind flacher, Arbeitszeiten kürzer, Karrierepfade sind flexibler. Große Kanzleien begegnen einem Rückgang an Bewerber:innen mit steigenden Gehältern.
4. Bei den besorgteren Gruppen (insbesondere Justiz, kleine Kanzleien) herrschen vereinzelt spürbare Zukunftsängste. Der Digitalisierungsgrad ist insgesamt geringer. Diese Institutionen sind derzeit weniger attraktiv für interdisziplinäre Bewerber:innen

Nachwuchs: Demographie

Große Herausforderungen sowohl bei juristischem als auch technischem Personal



■ sehr schwierig
 ■ eher schwierig
 ■ neutral
 ■ eher einfach
 ■ sehr einfach

Zentrale Erkenntnisse Ausbildung

1. Sowohl in der Rechtswissenschaft als auch hin der Informatik wächst das Interesse an interdisziplinärer Kollaboration bereits in der Ausbildung. In der Weiterbildung steigt vor allem das Interesse der Jurist:innen spürbar.
2. Die stetige Entwicklung von Legal-Tech-Ausbildungsangeboten (Kurse, Zertifikate, Abschlüsse, Institute) an bestimmten juristischen Hochschulen führen zu einer Teilung des Marktes in zwei Gruppen teilt, die sich von einander weg entwickeln. Erstere bauen Legal Tech Angebote aus und greifen dafür auf umfangreicher werdende Erfahrungen und interdisziplinäre Ansätze zurück. Letztere setzen vor allem auf traditionelle Ausbildungsinhalte. Vor allem Hochschulen aus der traditionellen Gruppe kämpfen mit rückläufigen Studierendenzahlen, sinkenden Budgets und eigenen Nachwuchsproblemen.
3. Initiativen von Studierenden spielen (insbesondere, aber nicht nur an traditionellen Institutionen) eine immer größere Rolle. Sie zeichnen sich durch einen hohen Organisationsgrad und professionelle Medienpräsenz aus und nehmen spürbaren Einfluss auf Marktentwicklungen und Ausbildungspolitik.
4. Im Referendariat gibt es einzelne Vorreiter wie das Berufsfeld „Informationstechnologierecht und Legal Tech“ im Bayerischen Vorbereitungsdienst, insgesamt ist das Angebot aber deutlich geringer.

**Legal Tech
Monitor 2025**

Schwerpunkt

Regulatorisches Umfeld

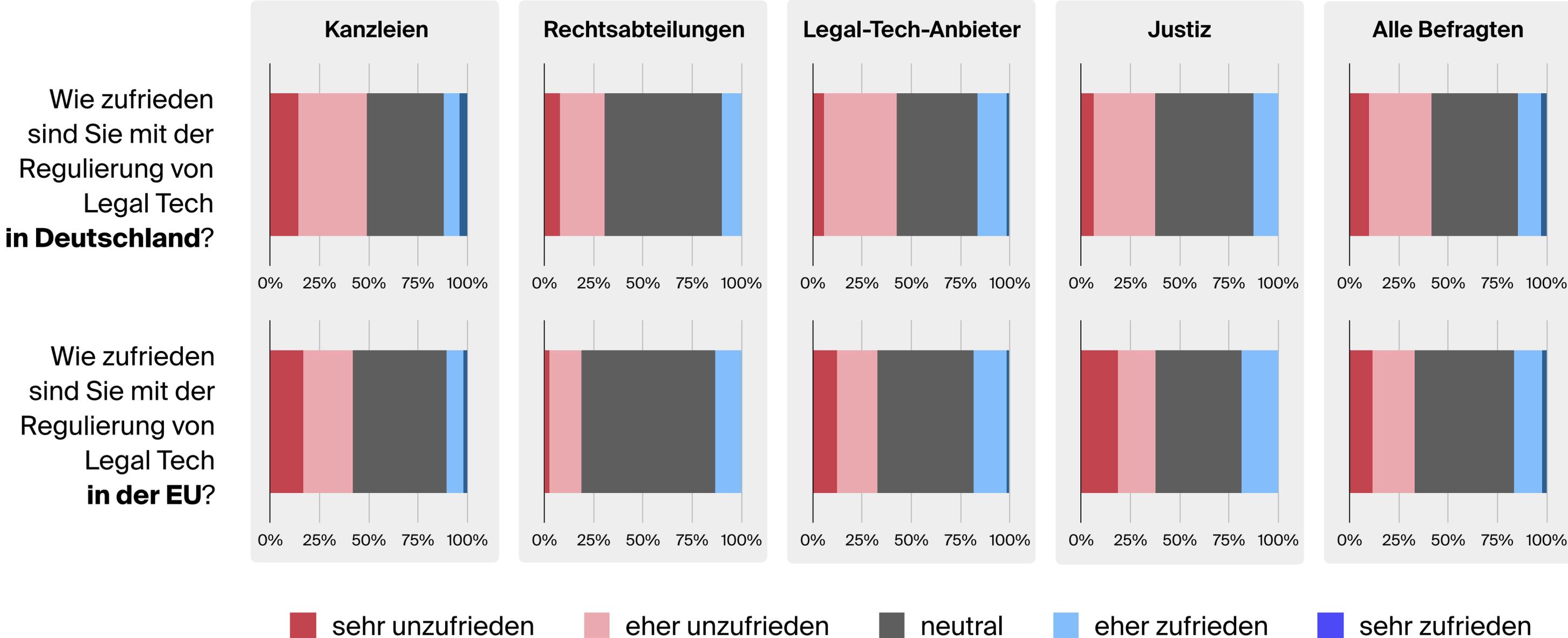
Regulierung: Zentrale Erkenntnisse

1. Regulatorische Vorgaben befördern die Innovation im Rechtsmarkt aktuell nicht. Alle Gruppen nehmen das als Problem wahr.
2. Erfolgreiche Anbieter haben sich mit kreativen Lösungen im regulatorischen Umfeld etabliert und deshalb nur geringen Änderungsbedarf. Teilweise profitieren sie von intensiver Regulierung. Neuen Anbietern fällt der Markteinstieg allerdings sehr schwer.
3. Herausforderungen sind nicht nur spezifisch für den Rechtsmarkt, sondern betreffen insgesamt eine verfehlte Industriepolitik (z.B. Bürokratiebelastung).
4. Größte Hindernisse werden in der Europäischen Regulierung (5 Acts) gesehen, die allerdings verschiedene Player in unterschiedlichem Maße betreffen (etwa der AI-Act die Justiz besonders, DSGVO besonders Rechtsabteilungen).
5. Das sog. Fremdbesitzverbot spielt sowohl für Investor:innen als auch für Rechtsdienstleister:innen nur eine untergeordnete Rolle.

Regulierung: Unzufriedenheit mit Regulierung

Die Befragten sind **überwiegend unzufrieden** mit der Regulierung von Legal Technology

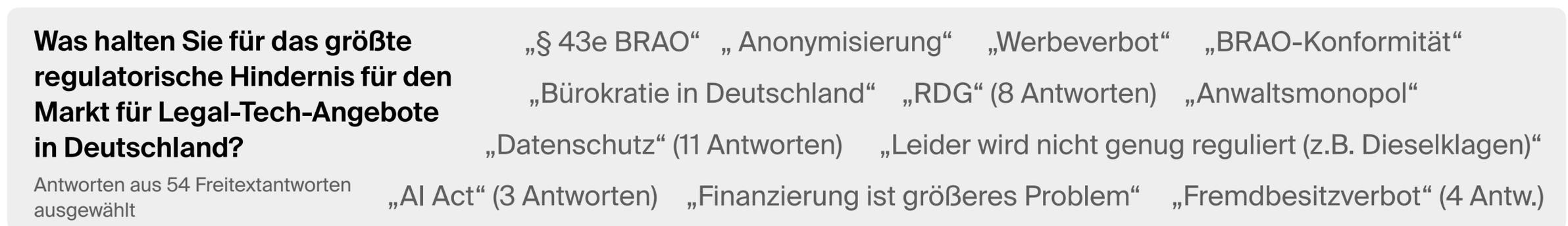
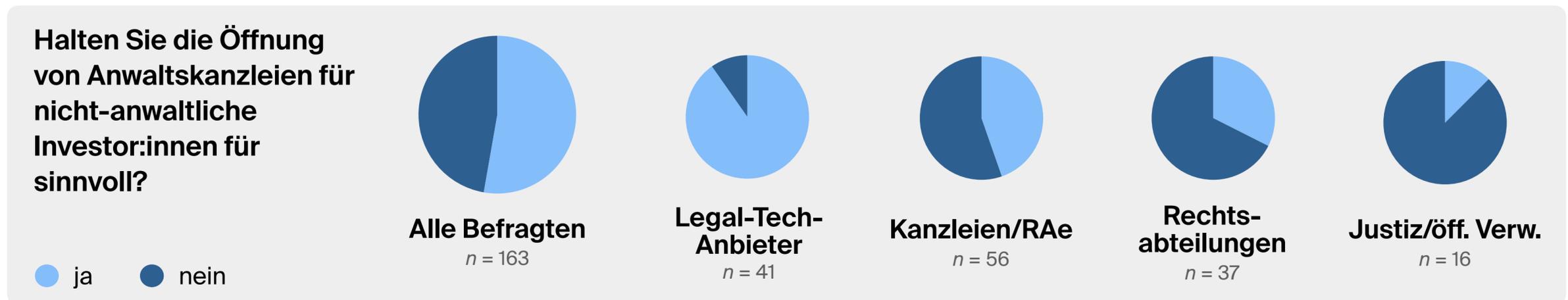
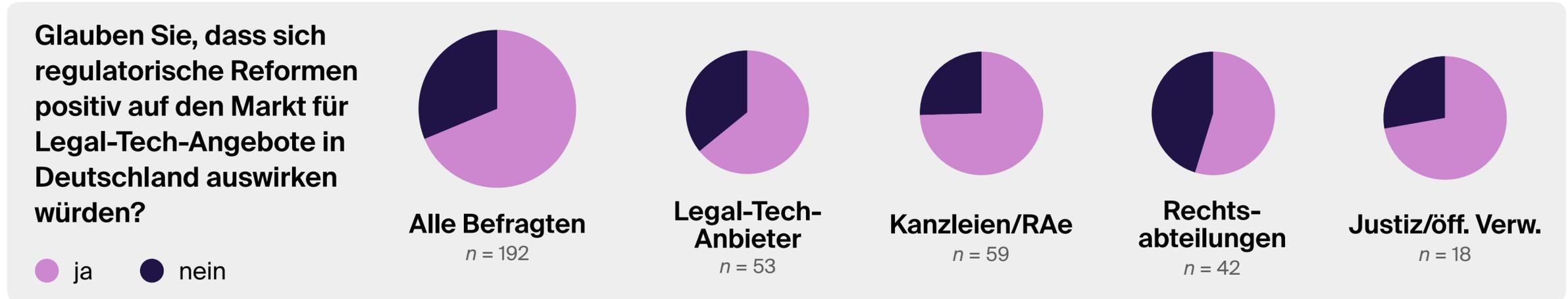
n = 163



Regulierung: Auswirkungen von Reformen

Über zwei Drittel der Befragten glauben, dass sich **regulatorische Reformen positiv** auswirken würden

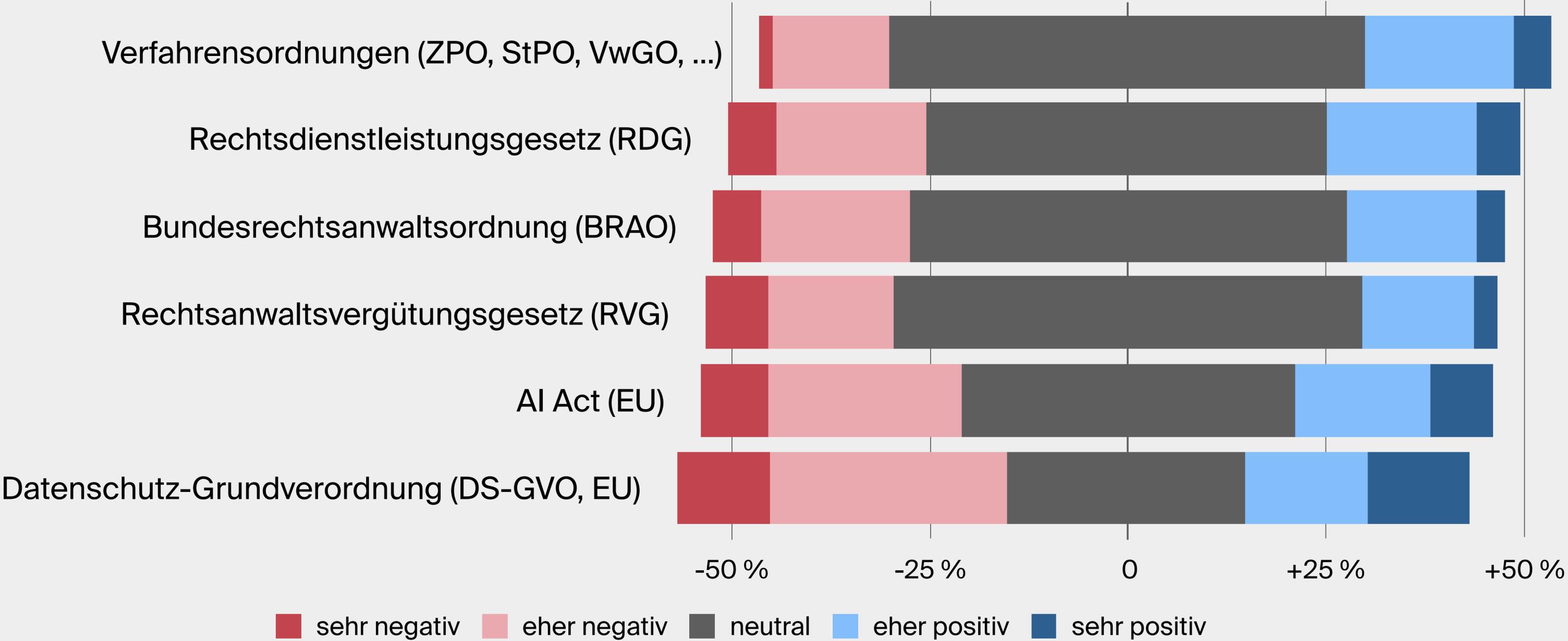
- ▶ Alle Gruppen sind mehrheitlich der Ansicht, dass sich **regulatorische Reformen positiv** auf den Markt für Legal-Tech-Angebote in Deutschland auswirken würden.
- ▶ Bei der Frage nach dem **Fremdbesitzverbot** („Öffnung für nicht-anwaltliche Investor:innen“) zeigt sich **kein klares Bild**: Während die Legal-Tech-Anbieter stark dafür sind, ist die Justiz stark dagegen.
- ▶ Bei den Freitextantworten zum größten regulatorischen Hindernis werden **Datenschutz**, das **RDG**, das **Fremdbesitzverbot** und der **AI Act** mehrfach genannt.
- ▶ In den Interviews werden darüber hinaus die bürokratische Belastung insgesamt und die fehlende Wettbewerbsfähigkeit des Staates durch zu geringe Vergütung technischer Aufgaben regelmäßig genannt.



Regulierung: Auswirkungen

Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der folgenden Vorschriften auf Ihre Tätigkeit?

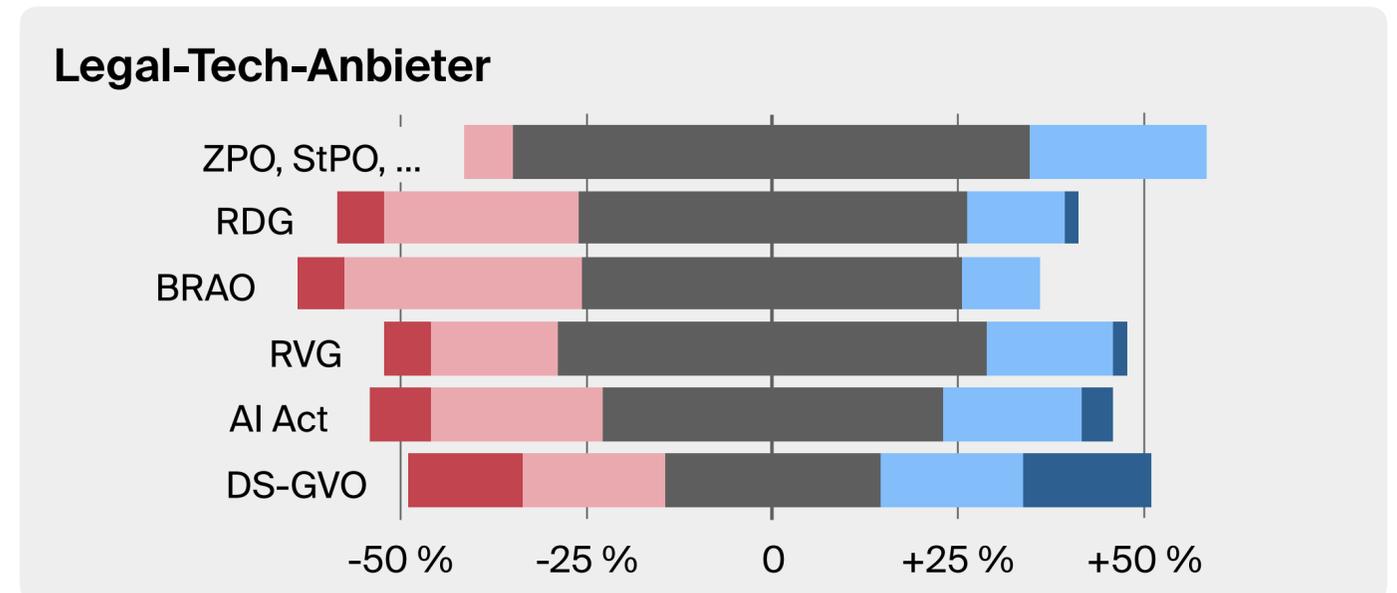
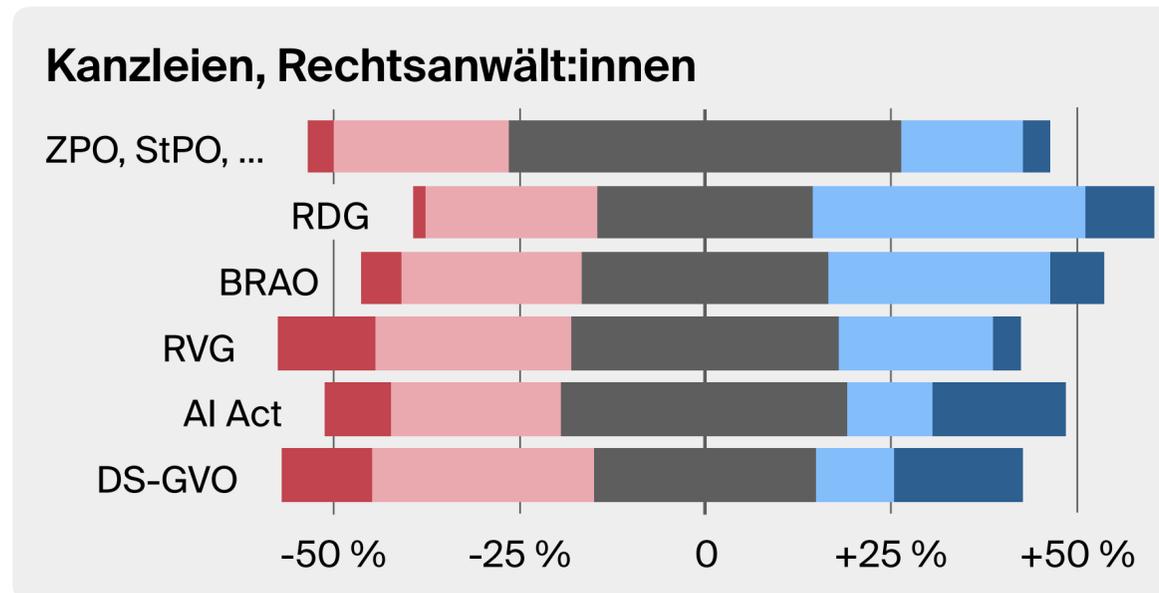
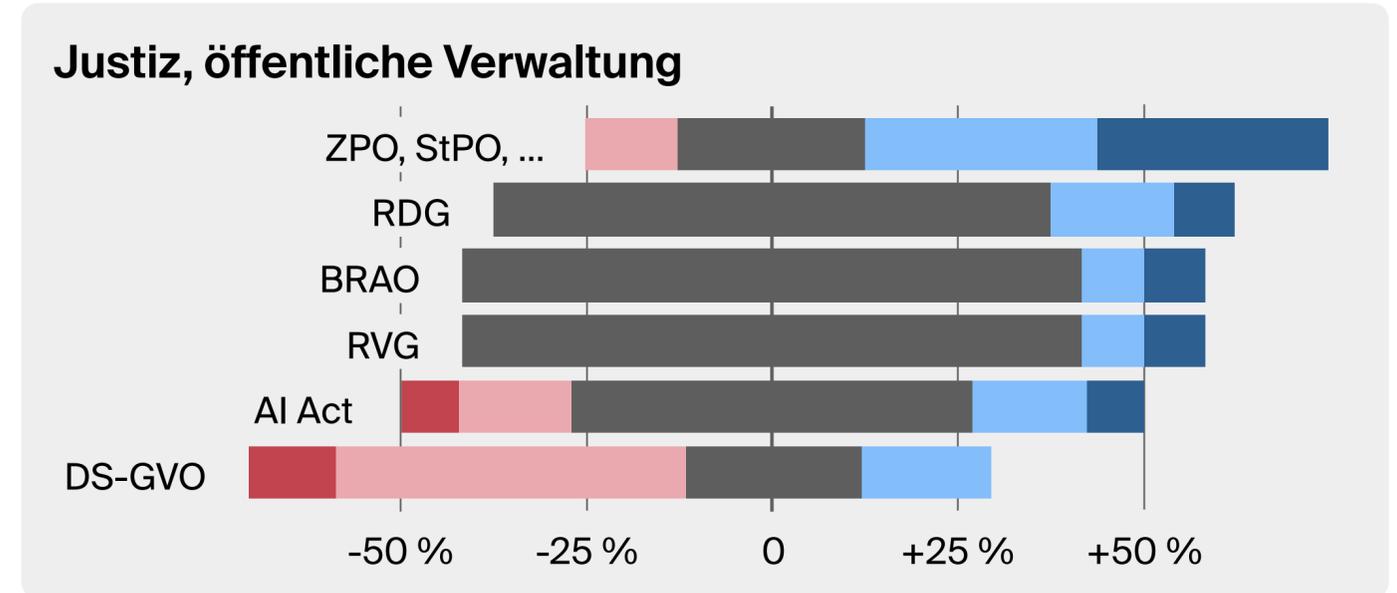
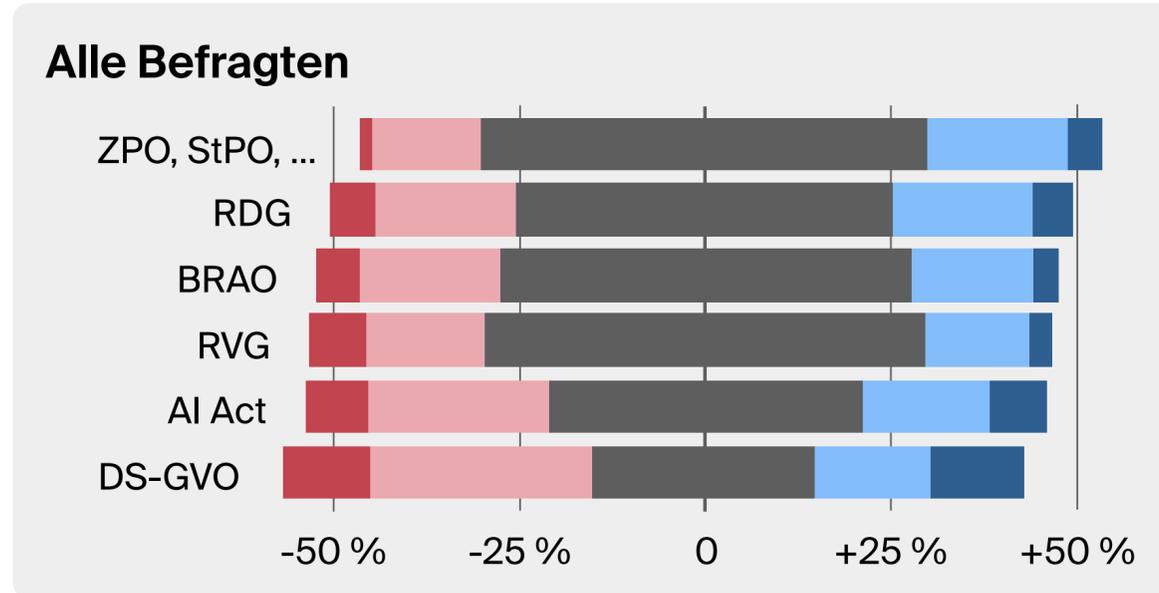
n = 188



Regulierung: Auswirkungen nach Gruppe

Nach Gruppen: Auswirkungen der folgenden Vorschriften auf Tätigkeit?

- ▶ Allgemein fällt auf, dass die Befragten mit den Verfahrensordnungen (**ZPO, StPO, etc.**) und **RDG** überwiegend **zufrieden** sind, während **AI Act** und **DS-GVO** die **negativsten Auswirkungen** haben.
- ▶ Die **Justiz/Verwaltung** steht den Normen zum anwaltlichen Berufsrecht größtenteils indifferent gegenüber, ist aber auch besonders negativ betroffen von der DS-GVO.
- ▶ Die **Rechtsanwält:innen** und Kanzleien bewerten das RDG überwiegend positiv, das RVG hingegen negativ (39 %) bis sehr negativ (13 %).
- ▶ Die **Legal-Tech-Anbieter** bewerten die BRAO und das RDG hingegen überwiegend negativ. Unbeliebt ist auch der AI Act, während die Meinung zu den Auswirkungen der DS-GVO und des RVG geteilt ist.



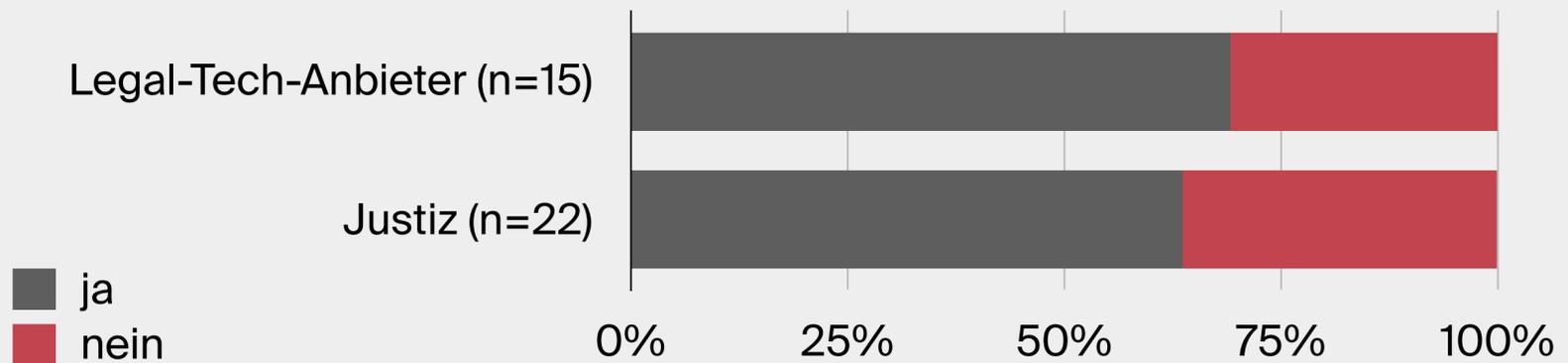
■ sehr negativ
 ■ eher negativ
 ■ neutral
 ■ eher positiv
 ■ sehr positiv

Regulierung: Öffentliche Hand und B2G

Sowohl öffentliche Hand als auch Anbieter halten **Vergabeverfahren** für **hinderlich**

Empfinden Sie die Vergabeverfahren der öffentlichen Hand als ein Hindernis für Innovation?

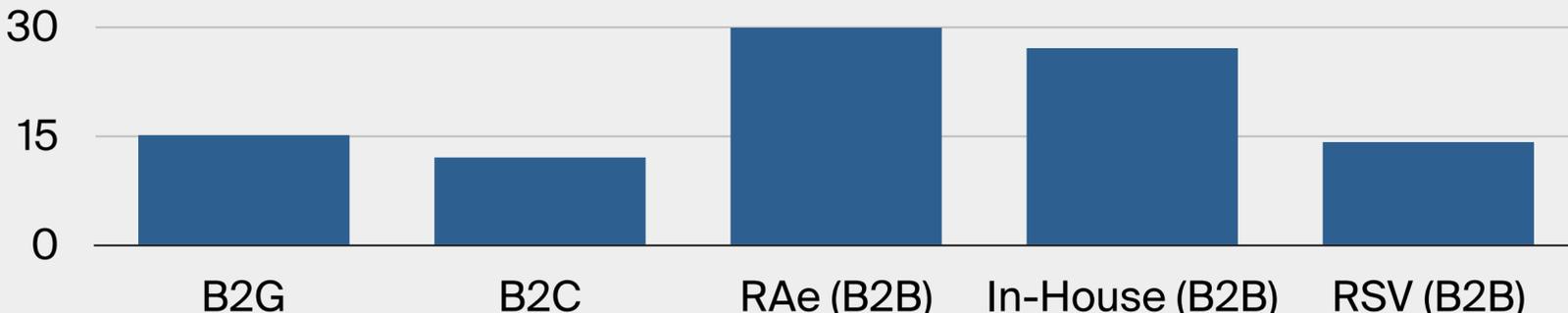
n = 27



Stimmen zum Vergabeverfahren

- „Durch genaue Anforderungen oft weniger Spielraum für Kreativität der Bieter“
- „Vergabeverfahren werden oft angstgeleitet getrieben, mögliche Innovationen nicht ausgereizt. Das Problem liegt nicht im Vergaberecht, sondern in der risikoarmen Anwendung“
- „Kaum Anbietende/Teilnehmende, weil Teilnahme so aufwendig ist“
- „Viel zu kompliziert und langwierig, Anforderungen und Technologien überholen sich zu schnell für Prozesse der öffentlichen Hand“
- „Es wird wenig Geld investiert, Vergabeverfahren dauern lange oder sind auf Riesenfirmen ausgelegt mit 100 Consultingpersonen etc.“

Legal-Tech-Anbieter: An welche Zielgruppe richtet sich Ihr Produkt? (Mehrfachauswahl möglich) n = 44



**Legal Tech
Monitor 2025**

Ausblick

Ausblick: Handlungsempfehlungen

Offenheit durch praktische Erfahrungen

IT-Infrastruktur modernisieren und Sicherheitskonzepte überarbeiten

Kapitalzugang und Frühphasenfinanzierung

Interdisziplinäre Ausbildung

Regulatorische Rahmenbedingungen verbessern

Ausblick: Handlungsempfehlungen

1. Kanzleien, Rechtsabteilungen und die Justiz sollten gezielt Pilotprojekte mit Legal Tech und KI starten, um Vorbehalte abzubauen, Vertrauen zu schaffen und die Modernisierung rechtlicher Prozesse voranzutreiben.
2. Unternehmen und Behörden müssen ihre IT-Infrastrukturen modernisieren und Sicherheitskonzepte überarbeiten, um Datenschutz, Compliance und Innovation in Einklang zu bringen und technologische Fortschritte effizient zu nutzen.
3. Der Staat und private Investor:innen sollten gezielt Förderprogramme und Finanzierungsanreize für junge Legal-Tech-Unternehmen ausbauen, um Kapitalzugang zu erleichtern und Innovationen schneller in den Markt zu bringen.
4. Universitäten und Referendariatsprogramme müssen technologische Inhalte stärker in die juristische Ausbildung integrieren, um den steigenden Anforderungen des digitalen Rechtsmarktes gerecht zu werden.
5. Der Gesetzgeber sollten regulatorische Rahmenbedingungen kontinuierlich überarbeiten, Vergabeverfahren reformieren, und die Beamtenvergütung flexibilisieren, um bürokratische Hürden zu senken und Innovationen im Rechtsmarkt aktiv zu fördern.

Ausblick: Der Legal Tech Monitor in Zukunft

1. Der Legal Tech Monitor schließt eine bedeutende Lücke in der Datenerhebung zum deutschen Legal-Tech-Markt, deckt bisher unbekannte Hürden auf und muss mangels umfassender Daten an einigen Stellen auf Schätzungen zurückgreifen.
2. Eine verlässliche Datengrundlage ist für alle Akteure der Branche essenziell – von Unternehmen über Investor:innen bis hin zu Regulator:innen. Um diesem Bedarf gerecht zu werden, werden die erhobenen Daten transparent veröffentlicht, und Interessierte können eigene Unternehmensdaten beisteuern oder sich für künftige Expert:inneninterviews registrieren.
3. Der Legal-Tech-Markt entwickelt sich rasant weiter, sodass eine einmalige Untersuchung nicht ausreicht. Der Monitor ist deshalb als dynamische, fortlaufende Studie konzipiert, die regelmäßig aktualisiert werden soll.
4. Im ersten Jahr kann der Legal Tech Monitor nicht alle Bereiche abdecken. Insurance Tech, Tax Tech oder Justice Tech bieten großes Potenzial für tiefergehende Analysen in Zukunft.
5. Der Legal Tech Monitor ist als Impuls gedacht und alle Bestandteile dürfen umfassend für eigene, weiterführende Arbeiten und Untersuchungen genutzt werden.

**Legal Tech
Monitor 2025**

Über den Legal Tech Monitor

Die Autoren des Legal Tech Monitor

Dirk Hartung



Dirk Hartung ist Assistant Professor of Law an der Yong Pung How School of Law der Singapore Management University. Er ist wissenschaftlich verantwortlich für den Inhalt und korrespondierender Autor des Legal Tech Monitors.

Sie erreichen ihn unter dirkhartung@smu.edu.sg.

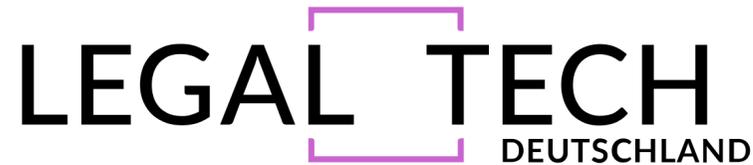
Lauritz Gerlach



Lauritz Gerlach ist Analyst am Bucerius Center on the Legal Profession. Er ist wissenschaftlich verantwortlich für Inhalt und Layout und Ansprechpartner bei Fragen zum Inhalt des Legal Tech Monitors.

Sie erreichen ihn unter mail@lauritzgerlach.com.

Partner des Legal Tech Monitor



Die Initiative für den Legal Tech Marktmonitor kommt vom Legal Tech Verband Deutschland. Als Vertreter von 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.