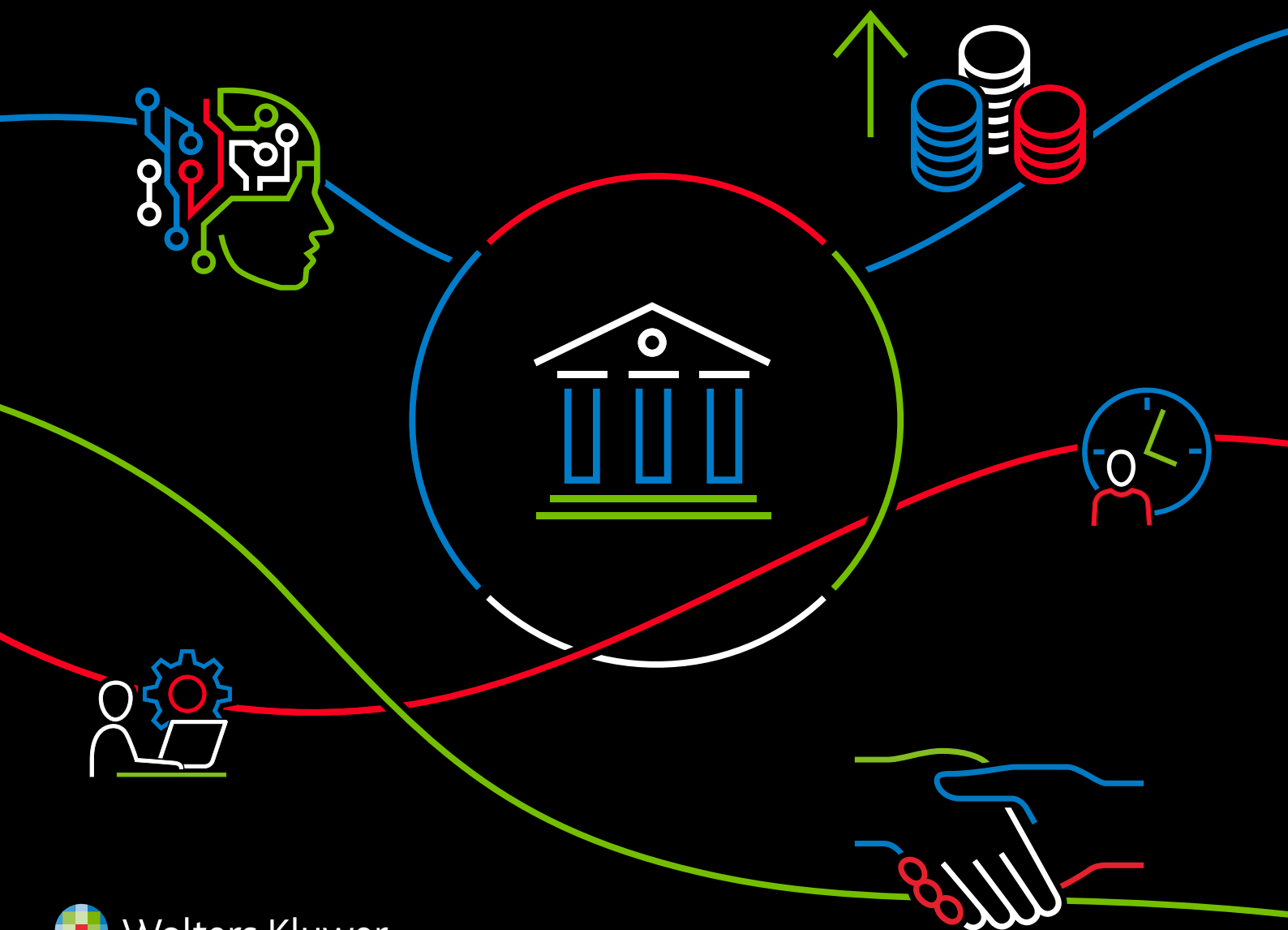


Benchmark-Bericht 2026: Innovation und Wachstum in kleineren Kanzleien



Vorwort

Inhaltsverzeichnis

1. Einführung
2. Rentabilität, Preismodelle und Workflow-Optimierung
3. Kosteneffizienz, Investitionen und Wachstumsstrategien
4. Technologie als Wachstumsmotor: KI- und Legal-Tech-Trends
5. Mandatsmanagement, Digitalisierung und Diversifizierung
6. Wichtige Punkte

Anwaltskanzleien in Deutschland stehen vor tiefgreifenden Veränderungen. Der Markt ist geprägt von steigender Komplexität, wachsendem Wettbewerbsdruck und neuen Erwartungen von Mandant:innen und Mitarbeiter:innen. Chancen und Herausforderungen liegen dabei zwischen Innovationsbereitschaft und der Notwendigkeit schneller Anpassung.

Unser aktueller Report zeigt: Während fast die Hälfte der befragten Kanzleien eine gestiegene Rentabilität verzeichnet, sehen sich insbesondere kleinere Einheiten mit sinkenden Margen konfrontiert. Gleichzeitig verbringen viele Jurist:innen weniger als die Hälfte ihrer Arbeitszeit mit abrechnungsfähigen Tätigkeiten – ein deutliches Signal für den Handlungsbedarf in Bezug auf effizientere Strukturen und Arbeitsabläufe. Technologie und Automatisierung gewinnen in diesem Kontext zunehmend an Bedeutung. Bereits über 60 % der Kanzleien setzen digitale Lösungen ein, um Kosten zu senken und Arbeitsabläufe zu optimieren. Obschon viele Kanzleien dem Thema Künstliche Intelligenz derzeit noch mit Zurückhaltung begegnen, ist klar: KI-gestützte Tools haben das Potenzial, die juristische Arbeit umfänglich zu transformieren.

Wer heute in moderne Technologien investiert, legt den Grundstein für nachhaltigen Erfolg in einem dynamischen Marktumfeld. Jurist:innen stehen damit vor einer entscheidenden Zäsur: Routineaufgaben verlieren an Gewicht, während analytisches Denken, technisches Verständnis und der souveräne Umgang mit KI-gestützten Tools an Bedeutung gewinnen. Wer künftig erfolgreich sein will, muss verstehen, wie Technologie juristische Arbeit verändert – und wie sie sinnvoll eingesetzt werden kann. Unsere innovativen Software-Lösungen sind seit Jahrzehnten erfolgreich am Markt etabliert und wurden speziell entwickelt, um Kanzleien und Jurist:innen bei der Bewältigung der zunehmenden Komplexität des Alltags zu entlasten, die Produktivität zu steigern und die Servicequalität zu verbessern.

Ich lade Sie herzlich ein, diesen Report als Impulsgeber zu nutzen – für neue Perspektiven, fundierte Entscheidungen und eine zukunftssichere Kanzleientwicklung.

Hürth, 7. Januar 2026

Ralph Vonderstein

Geschäftsführer

Wolters Kluwer Legal Software Deutschland GmbH



Einleitung

Technologie, Profitabilität und Wachstum: Ein Blick auf Anwaltskanzleien in Deutschland und Europa

Die Rechtsbranche in ganz Europa durchläuft derzeit eine tiefgreifende Transformation. Technologie verändert die Arbeitsweise von Kanzleien, und die Erwartungen der Mandant:innen entwickeln sich weiter. Kanzleien stehen an einem Wendepunkt: Sie müssen sich anpassen und innovieren – oder riskieren, den Anschluss zu verlieren. Dieser Bericht bietet eine umfassende, datenbasierte Analyse des aktuellen Zustands von Anwaltskanzleien in Deutschland. Im Fokus stehen zentrale Themen wie Profitabilität, Abrechnungsmodelle, die Einführung von Technologie und Künstlicher Intelligenz sowie Strategien zur Mandantenbindung.

Ergänzend dazu werten wir Erkenntnisse aus fünf weiteren bedeutenden Märkten – Belgien, Italien, Spanien, Frankreich und den Niederlanden – aus, um die Trends, Herausforderungen und Chancen zu identifizieren, die die Zukunft juristischer Dienstleistungen prägen werden. Mit 50,5 % der Befragten als Einzelanwält:innen und 44,4 % aus kleineren Kanzleien (2-10 Anwält:innen) bieten die Ergebnisse einen wertvollen Einblick in die Realitäten und Prioritäten dieser spezifischen Kanzleistruktur.

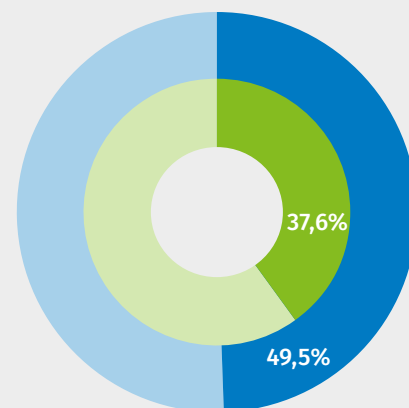
In den verschiedenen Märkten sehen sich Anwaltskanzleien mit steigenden Betriebskosten, der Notwendigkeit, Technologie zu nutzen, und den sich wandelnden Anforderungen ihrer Mandant:innen konfrontiert. Profitabilität bleibt ein zentraler Faktor, wobei Personalkosten, Bürokosten und Technologie die Hauptkostentreiber sind. Dennoch bestehen Ineffizienzen. 49,5 % der Befragten geben an, dass weniger als 50 % ihrer Zeit abrechenbar ist. Dies unterstreicht den Bedarf an Automatisierung und Workflow-Verbesserungen. 90,5 % planen, ihre Technologieinvestitionen in den nächsten drei Jahren zu erhöhen.

Künstliche Intelligenz und Legal Tech sind zunehmend fester Bestandteil der juristischen Praxis. 63,3 % der Befragten in Deutschland nutzen bereits KI-Tools. Weitere 12 % planen, diese in Kürze einzuführen. Die Hauptanwendungsbereiche sind juristische Recherchen und die Steigerung der Effizienz. Zwar erkennen viele die Vorteile wie höhere Produktivität und Profitabilität, jedoch sehen Nicht-Nutzer:innen Hindernisse wie Wissensmangel, unzureichende Schulungen und Bedenken hinsichtlich des Datenschutzes.

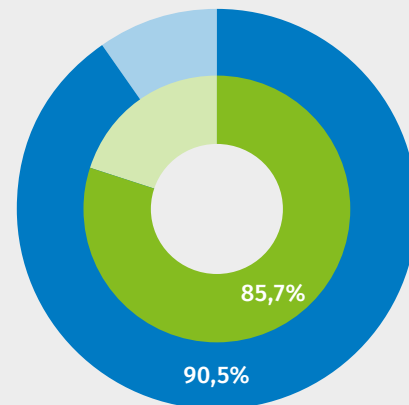
Es bleibt eine drängende Herausforderung, Mandant:innen zu gewinnen und zu binden. 70 % der Befragten identifizieren dies als ihr Hauptanliegen. Vertrauensaufbau, transparente Kommunikation und konstante Servicequalität sind entscheidend, während Technologien wie Webkonferenzen die Erfahrungen der Mandantschaft verbessern. Niederländische Kanzleien berichten von weniger Herausforderungen bei der Mandantenbindung, während italienische und deutsche Kanzleien den Schwerpunkt auf personalisierte Kommunikation und Loyalitätsprogramme legen.

Durch die Harmonisierung von Erkenntnissen aus ganz Europa bietet dieser Bericht Anwaltskanzleien umsetzbare Informationen, um die aktuellen Herausforderungen zu bewältigen und sich für einen nachhaltigen Erfolg zu positionieren.

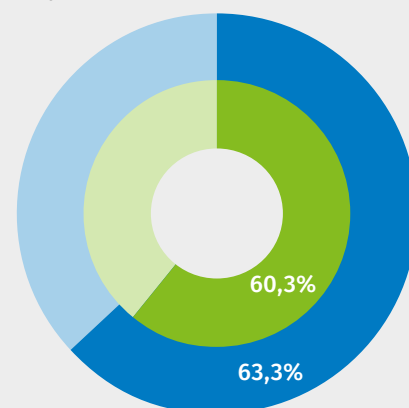
Anwält:innen, die berichten, dass weniger als die Hälfte ihrer Zeit abrechenbar sei



Befragte, die planen, ihre Technologieinvestitionen in den nächsten drei Jahren zu erhöhen



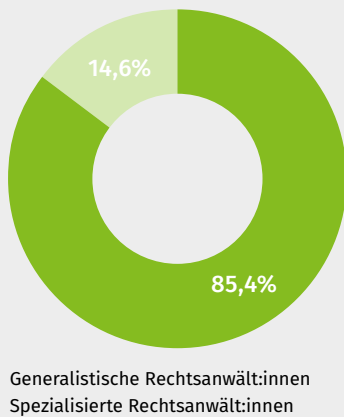
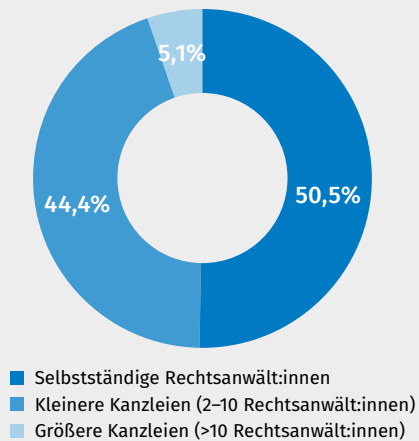
Befragte, die bei ihrer täglichen Arbeit bereits KI benutzen



■ Deutschland
■ Europäischer Durchschnitt

Deutschland im Fokus

Kanzleigrößen und Spezialisierungen der Befragten



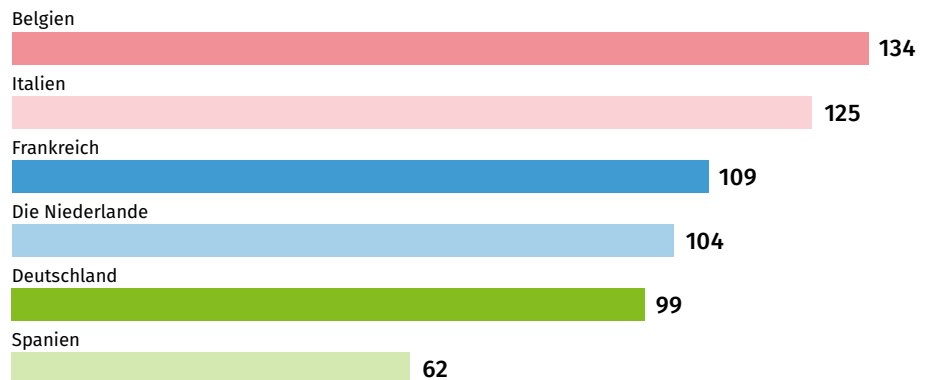
Methodik der Umfrage

Die Studie wurde im Zeitraum vom 24. Juli bis 24. September 2025 als Online-Umfrage in Zusammenarbeit mit Ivox* durchgeführt. Die Zielgruppe bestand aus Einzelanwält:innen, Partner:innen, angestellten Anwält:innen, Referendar:innen, Paralegals sowie Mitarbeitenden aus Verwaltung und IT. Insgesamt nahmen 633 Personen aus sechs europäischen Ländern teil: Deutschland, Belgien, Italien, Spanien, Frankreich und den Niederlanden. Davon waren 99 Teilnehmende in Deutschland ansässig.

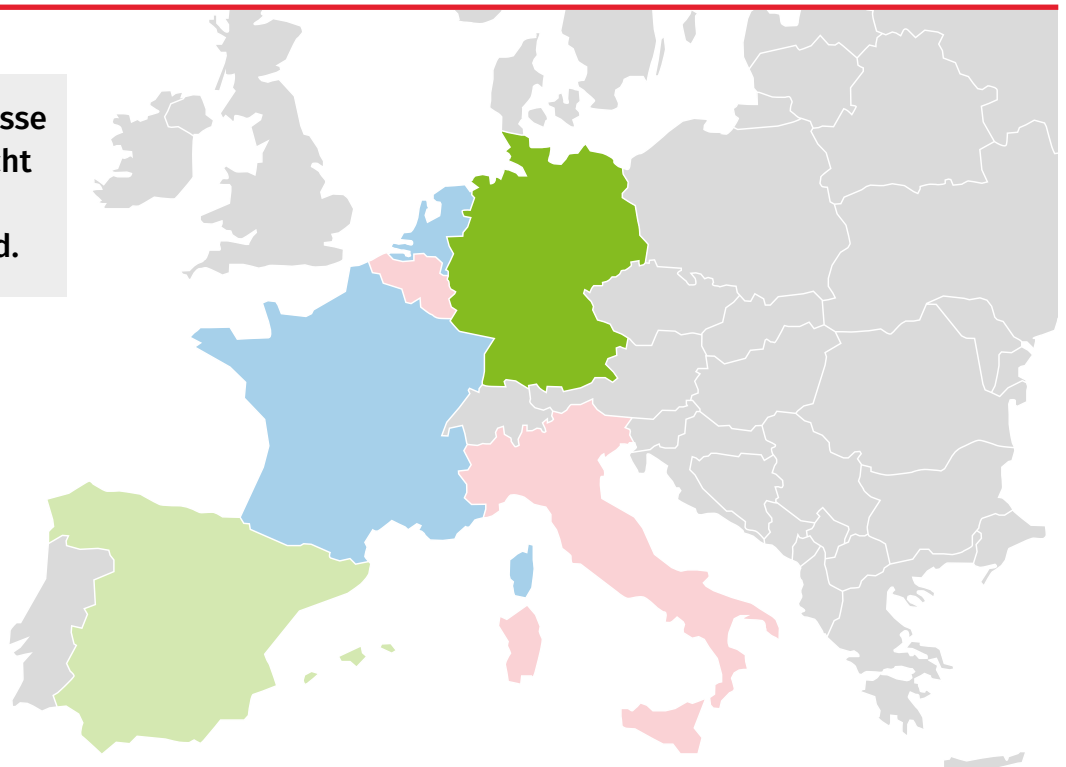
Die Befragten repräsentierten unterschiedliche Erfahrungsstufen (von Berufseinsteiger:innen bis zu Senior-Profis) und Kanzleigrößen. Einzelkanzleien und kleinere Kanzleien bildeten die deutliche Mehrheit. Die Umfrage beleuchtete zentrale Themen wie Profitabilität, Abrechnungsmodelle, Technologie-Adoption, Mandant:innen-Beziehungen und berufliche Zufriedenheit. Mit einem Konfidenzniveau von 95 % liegt die maximale Fehlermarge für die Gesamtstichprobe bei ± 3 %, was belastbare und praxisrelevante Erkenntnisse sicherstellt.

* iVOX ist ein belgisches Marktforschungs- und Meinungsforschungsinstitut, das Verbraucherforschungsberichte und -erkenntnisse bereitstellt.

Herkunft der Befragten nach Land



Alle dargestellten Ergebnisse beziehen sich – soweit nicht anders vermerkt – auf die Resultate aus Deutschland.



Rentabilität, Preismodelle und Workflow-Optimierung

Deutsche Anwaltskanzleien bewegen sich in einem komplexen Marktumfeld: 46,9 % der Befragten geben an, dass ihre Rentabilität im letzten Jahr gestiegen ist, während 49,5 % weniger als die Hälfte ihrer Zeit mit abrechnungsfähigen Tätigkeiten verbringen.

In ganz Europa befinden sich Kanzleien in einer Phase bedeutender Veränderungen. Bei den übergreifenden Trends zeichnen sich drei zentrale Entwicklungen ab, wie folgt:

Erstens ist eine positive Tendenz bei der Rentabilität und Marktstabilität erkennbar: Trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten gelingt es vielen Kanzleien, ihre Profitabilität zu steigern.

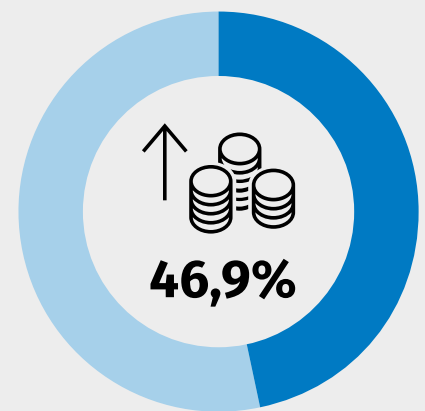
Zweitens gewinnt die Flexibilisierung der Preismodelle zunehmend an Bedeutung. Die Abkehr von starren Abrechnungsmodellen hin zu hybriden und dynamischen Ansätzen ist ein klares Signal für die Anpassungsfähigkeit der Branche.

Drittens rückt die Komplexität und Spezialisierung stärker in den Fokus. Höhere Stundensätze und der Einsatz spezialisierter Tools verdeutlichen, dass Qualität und Fachwissen zunehmend als Differenzierungsmerkmal dienen.

Diese Entwicklungen erfordern eine strategische Ausrichtung auf Effizienz, Technologieintegration und kundenorientierte Preisgestaltung, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Idealerweise setzen Kanzleien hierfür auf Automatisierung administrativer Aufgaben, optimierte Workflows und die Delegation nicht abrechenbarer Tätigkeiten.

Die Analyse macht deutlich: Der Rechtsmarkt befindet sich in einer Phase inkrementeller Anpassungen, kombiniert mit punktuellen strategischen Veränderungen.

Gesteigerte Rentabilität in Deutschland

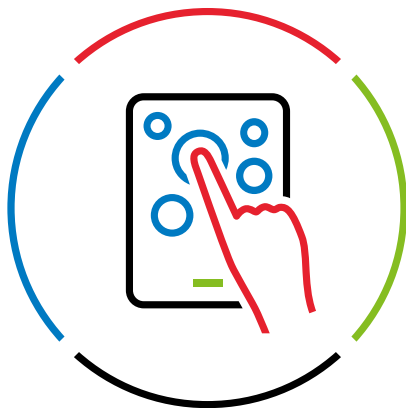


Europa (im Vergleich) 50,9 %

“Für Einzelkanzleien und kleinere Kanzleien bedeutet Rentabilität nicht nur, mehr Stunden abzurechnen – es geht darum, smarter zu arbeiten. Kanzleien, die Automatisierung und spezialisierte Workflows nutzen, sind ihren Marktbegleitern regelmäßig überlegen, weil sie den administrativen Aufwand verringern und Zeit für hochwertige Mandatsarbeit freisetzen.”

Max Hoge
Sales Director,
Wolters Kluwer Legal
Software Deutschland





Rentabilitätstrends

Die Ergebnisse zeigen einen positiven Trend: Knapp die Hälfte der Kanzleien meldet eine höhere Rentabilität (46,9 %), gegenüber 20,8 % mit Rückgang und 32,3 % ohne Veränderung. Besonders deutlich fällt die Entwicklung bei größeren Kanzleien aus: 75 % berichten von einer Verbesserung, bei gleichbleibend stabilen Ergebnissen ohne Verluste. Selbständige zeigen mehrheitlich positive Tendenzen (56 %), während kleinere Kanzleien (2-10 Jurist:innen) die größte Spannbreite aufweisen – mit 33,3 % Zunahmen und zugleich der höchsten Abnahmequote (31 %).

Haben Sie in den letzten 12 Monaten Veränderungen in der Rentabilität Ihrer Anwaltskanzlei festgestellt?

Zunahme der Rentabilität

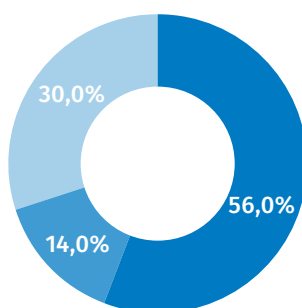
46,9%

Abnahme der Rentabilität

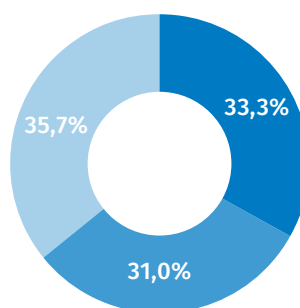
20,8%

Keine Veränderung

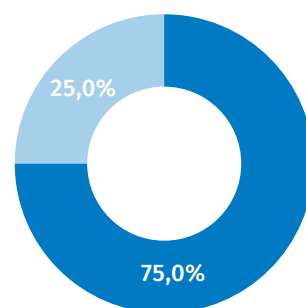
32,3%



Selbständige Rechtsanwält:innen



Kleinere Kanzleien
(2-10 Rechtsanwält:innen)



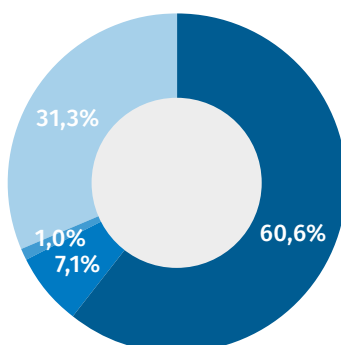
Größere Kanzleien
(<10 Rechtsanwält:innen)

■ Zunahme der Rentabilität
■ Abnahme der Rentabilität
■ Keine Veränderung

Preis- und Abrechnungsmodelle

Welche Arten von Preismodellen verwenden Sie derzeit?

Die Mehrheit der Kanzleien (60,6 %) verwendet einen hybriden Ansatz, der Festpreis- und sogenannte Retainer-Modelle kombiniert. Nur 7,1 % setzen ausschließlich auf Festpreise. Darüber hinaus gaben 31,3 % der Befragten an, andere Preisstrategien zu verwenden. Dies zeigt einen vielfältigen und flexiblen Ansatz bei der Abrechnung.



■ Eine Mischung aus festen Honoraren und Abrechnung nach RVG
■ Feste Honorare, hauptsächlich Stundensätze
■ Erfolgshonorare für bestimmte Fälle
■ Anderes

Wie haben sich die Abrechnungen und die Preispolitik Ihrer Kanzlei im letzten Jahr entwickelt?

Über 80 % der Kanzleien haben ihre Preis- und Abrechnungsmodelle in den letzten 12 Monaten angepasst. Leichte Änderungen dominieren mit 60,6 %, während 22,2 % signifikante Anpassungen vorgenommen haben; nur 17,2 % meldeten keine Veränderung. Besonders aktiv sind größere Kanzleien: 100 % haben Änderungen umgesetzt, davon 80 % leichte und 20 % tiefgreifende Anpassungen. Kleinere Kanzleien (2–10 Jurist:innen) zeigen ebenfalls hohe Dynamik – 68,2 % nahmen leichte und 22,7 % signifikante Änderungen vor; nur 9,1 % blieben unverändert. Selbständige sind ebenfalls in Bewegung, mit 52,0 % leichten und 22,0 % signifikanten Änderungen bei 26,0 % ohne Anpassung. Der Trend ist eindeutig: Alle drei Gruppen setzen zunehmend auf flexible Preismodelle.

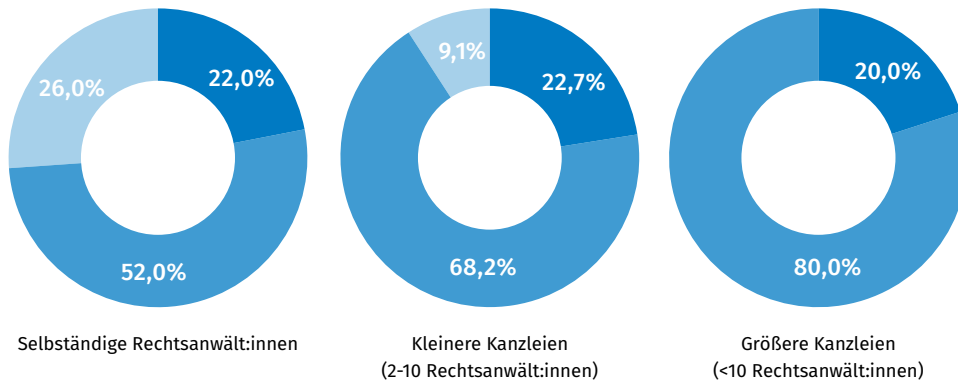
Signifikante Änderungen in Preis- und Abrechnungsmodellen



Leichte Änderungen in Preis- und Abrechnungsmodellen

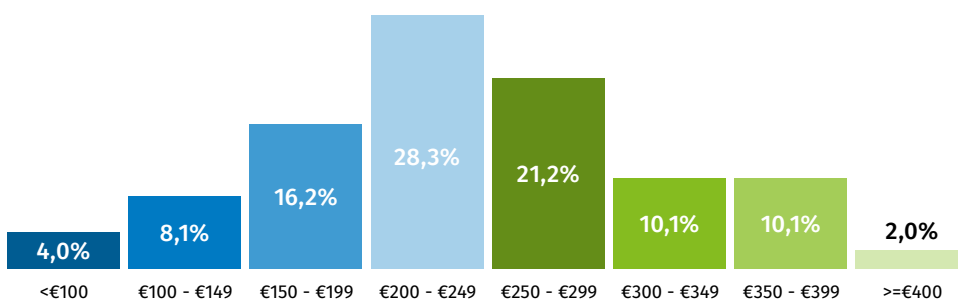


Keine Veränderungen



- Signifikante Veränderungen in den Preis- und Abrechnungsmodellen
- Leichte Veränderungen in den Preis- und Abrechnungsmodellen
- Keine Veränderung

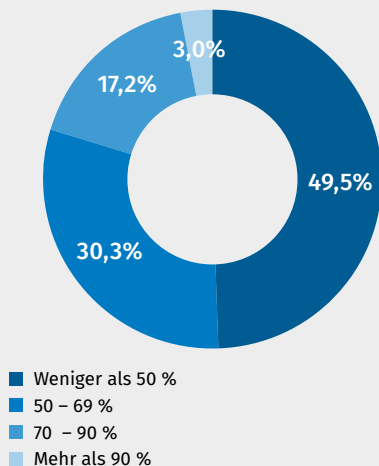
Wie hoch ist Ihr durchschnittlicher Stundensatz?



Deutsche Kanzleien zeichnen sich auch durch ihre vergleichsweise hohen Preisstufen aus: 28,3 % berechnen 200 bis 249 € pro Stunde, 21,2 % liegen im Bereich von 250 bis 299 € und 10,1 % berechnen 300 bis 349 €.

Darüber hinaus bearbeiten 38,4 % der Befragten Fälle, bei denen in 51 bis 70 % der Fälle spezielle Kenntnisse und Tools erforderlich sind. Diese Fokussierung auf Komplexität unterstreicht die Bedeutung, die der Markt auf Fachwissen und die Erbringung hochwertiger Dienstleistungen legt.

Wie viel Prozent Ihrer Zeit ist derzeit abrechenbar?



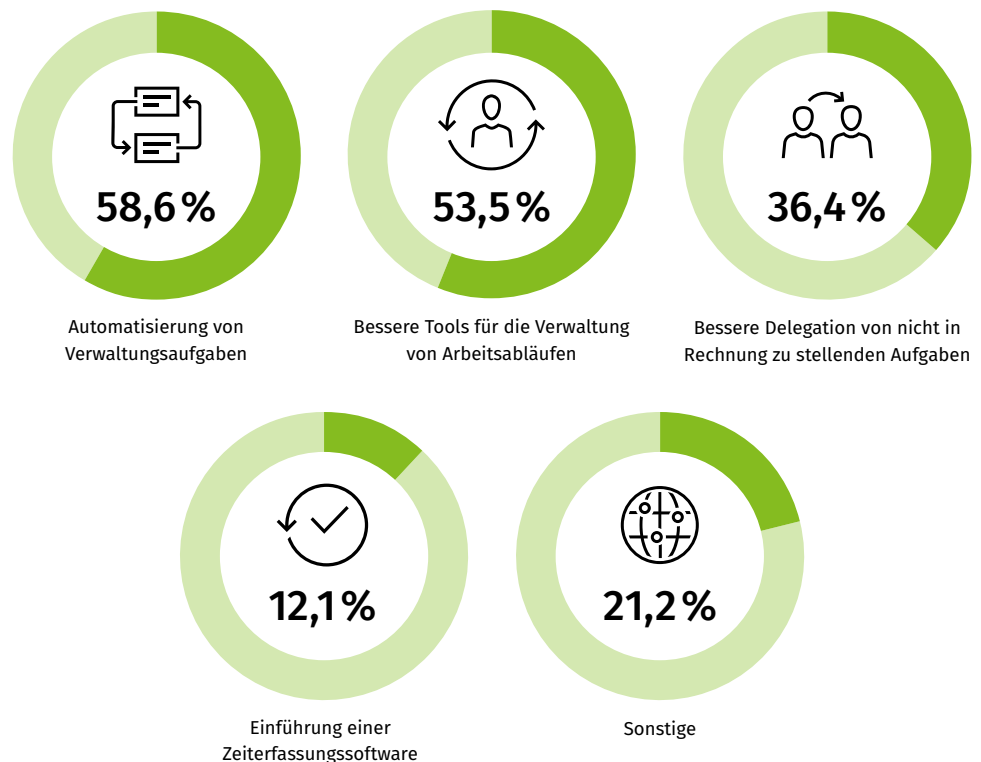
Abrechenbare Stunden und Verbesserungen im Bereich der operativen Prozesse

Fast die Hälfte der Befragten (49,5 %) verbringt weniger als die Hälfte ihrer Arbeitszeit mit abrechnungsfähigen Tätigkeiten. Nur ein sehr kleiner Anteil (3,0 %) erreicht mehr als 90 % abrechnungsfähige Stunden. Dies verdeutlicht den erheblichen Effizienzbedarf im Rechtsmarkt.

Die größten Hindernisse sind nicht abrechenbare Aufgaben und administrative Prozesse. Um dem entgegenzuwirken, setzen Kanzleien auf Automatisierung und Prozessoptimierung:

58,6 % priorisieren die Automatisierung administrativer Aufgaben, 53,5 % sehen verbesserte Workflow-Management-Tools als Schlüssel, 36,4 % nennen die Delegation nicht abrechenbarer Tätigkeiten an Support-Personal, 12,1 % setzen auf Zeiterfassungssoftware.

Welche Änderungen oder Technologien könnten Ihrer Meinung nach dazu beitragen, dass Sie mehr Stunden abrechnen können?



Fazit

Die Entwicklungen in Rentabilität, Preismodellen und Workflow-Optimierung markieren keine radikale Umwälzung, sondern eine Phase gezielter Transformation. Erfolgreiche Kanzleien gehen über reine Anpassungen hinaus und setzen auf einen ganzheitlichen Ansatz: individuelle Betreuung, technologische Innovation zur Automatisierung von Prozessen sowie die strategische Erweiterung des Serviceportfolios. Wer diese Dimensionen frühzeitig kombiniert und dabei flexibel bleibt, sichert sich eine starke Wettbewerbsposition in einem zunehmend komplexen Markt.

Kosteneffizienz, Investitionen und Wachstumsstrategien

Die wirtschaftliche Stärke von Kanzleien beruht auf einer Balance zwischen Kosteneffizienz, strategischen Investitionen und nachhaltigem Wachstum.

Die aktuelle Ausgabenstruktur zeigt ein klares Muster: Der Großteil der Budgets fließt in fixe Kosten wie Personalkosten und Bürokosten, während zukunftsorientierte Bereiche wie Technologie, Weiterbildung und Mandatsgewinnung bislang nur geringe Anteile erhalten. Diese Fixkostenorientierung sichert den laufenden Betrieb, limitiert jedoch die Innovationskraft.

Gleichzeitig haben viele Kanzleien bereits erste Schritte zur Modernisierung unternommen. Wachstums- und Innovationsstrategien wie die Einführung von Legal Tech, Prozessoptimierungen und alternative Vergütungsmodelle sind umgesetzt und tragen zur Effizienzsteigerung bei. Dennoch bleiben Expansion und Personalentwicklung bislang nachrangig – ein Hinweis auf vorsichtige Investitionspolitik oder begrenzte Ressourcen.

Der Blick in die Zukunft zeigt jedoch eine klare Priorisierung: Investitionen in Technologie, insbesondere KI-gestützte Tools, Kanzleisoftware und Cybersicherheit, stehen ganz oben auf der Agenda. Ebenso gewinnen Weiterbildungsinitiativen und Mandatsakquise an Bedeutung, um interne Kompetenzen zu stärken und die Geschäftsentwicklung voranzutreiben. Diese strategischen Weichenstellungen sind entscheidend, um den steigenden Anforderungen an Transparenz, Kostendruck und Wettbewerbsfähigkeit gerecht zu werden.

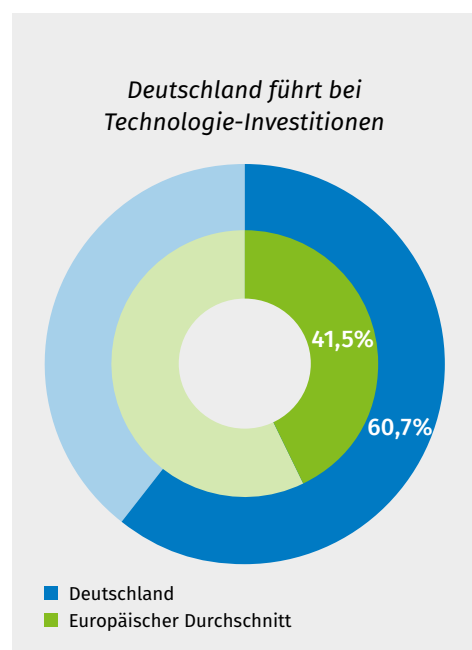
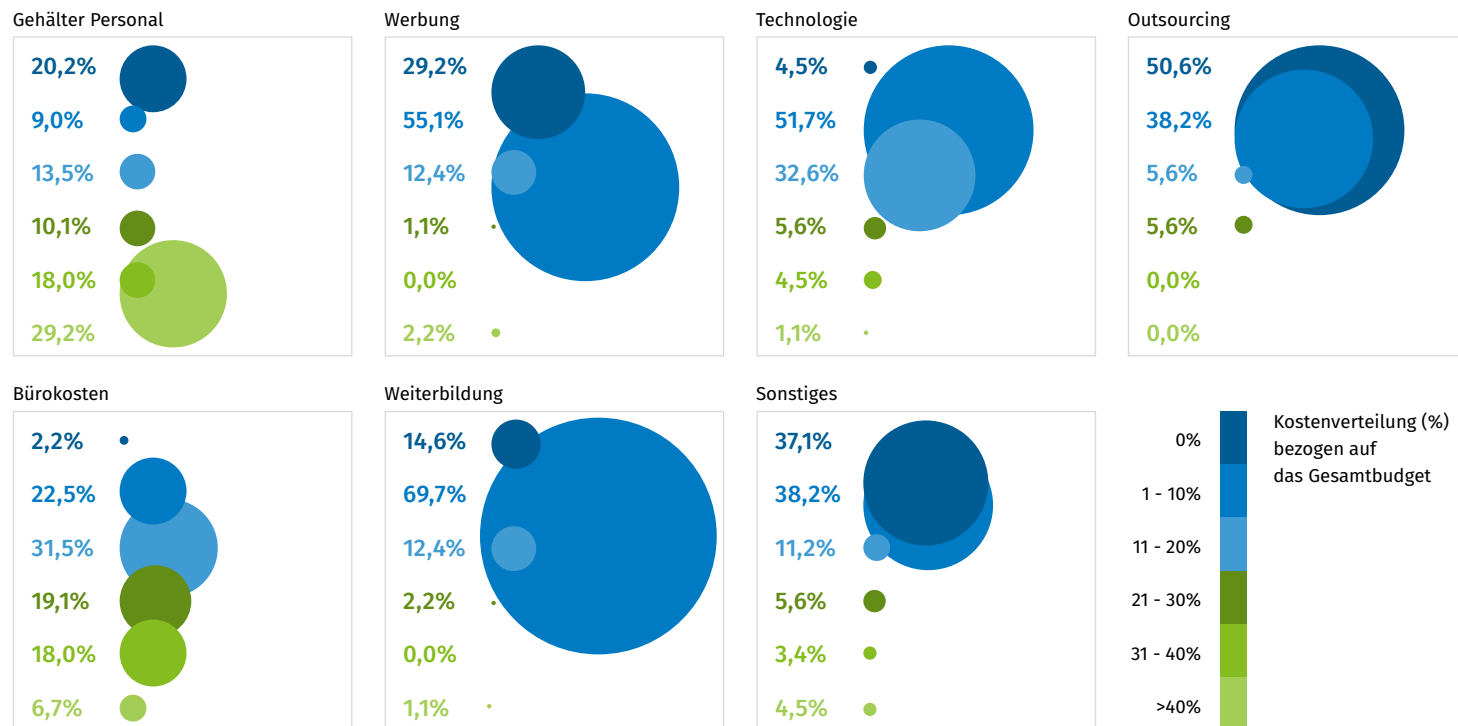
In diesem Kapitel erfahren Sie, wie Kanzleien den Spagat zwischen operativer Effizienz und zukunftsorientierter Transformation meistern können.



Aktuelle Ausgabenstruktur

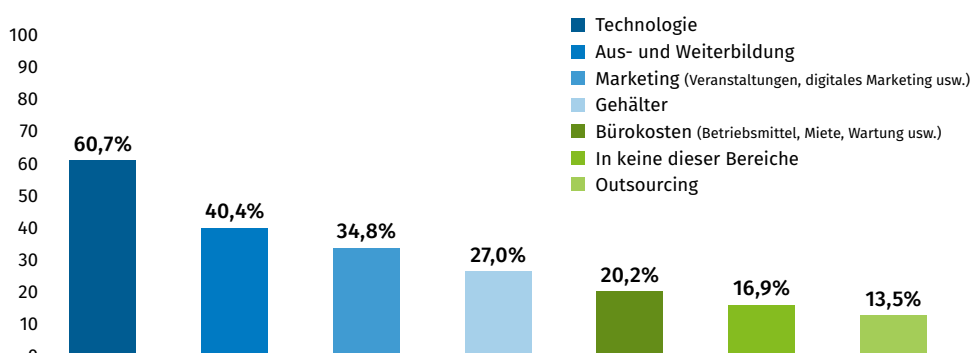
Die vorliegenden Zahlen zeigen, dass die größten Budgetanteile derzeit auf Personalkosten und Bürokosten entfallen. Fast 57,3 % der Kanzleien investieren mindestens 21 % ihres Budgets in Personal, und 43,8 % tun dies bei Bürokosten. Im Gegensatz dazu sind die Ausgaben für Technologie, Mandatsgewinnung und Weiterbildung deutlich geringer: Über die Hälfte (51,7 %) der Kanzleien gibt für Technologie nur 1–10 % aus, und Weiterbildung liegt bei 69,7 % im Bereich 1–10 %. Das verdeutlicht, dass die aktuellen Budgets stark von Fixkosten geprägt sind, während strategische Bereiche wie Digitalisierung und Kompetenzaufbau bislang unterrepräsentiert bleiben.

Inwieweit geben Sie in Ihrer Anwaltskanzlei Geld für die folgenden Aufgaben aus?



Zukünftige Investitionsschwerpunkte

Kanzleien in Deutschland sind bei geplanten Investitionen in verschiedenen Bereichen führend und zeigen damit eine proaktive Haltung, um ihre Geschäftstätigkeit zukunftssicher zu machen. Dabei hat Technologie klare Priorität: 60,7 % der Befragten planen, finanzielle Ressourcen für Tools wie KI, Kanzleisoftware und Cybersicherheit bereitzustellen. Auch Schulungen und Weiterbildungen spielen eine wichtige Rolle: 40,4 % der Befragten messen Weiterbildungsinitiativen höchste Priorität bei. Dieser Fokus auf Personalentwicklung zeigt, wie wichtig der Aufbau interner Kompetenzen für den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit ist. Ebenso planen 34,8 % der Befragten, in die Mandatsakquise zu investieren. Dies deutet auf eine zunehmende Bedeutung der Geschäftsentwicklung und Marktexpansion hin.



Wachstums- und Innovationsstrategien

Die Zahlen zeichnen ein eindeutiges Bild: Operative Effizienz dominiert bei der kurzfristigen Priorisierung. Kanzleien investieren vor allem in Legal Tech (46,5 %) und Prozessoptimierung (41,4 %). Alternative Vergütungs-/Preismodelle (27,3 %) flankieren diese Effizienzbestrebungen als marktorientierte Antwort auf Transparenz- und Kostendruck. Expansion (fachlich: 9,1 %, geografisch: 5,1 %) und Personalentwicklung (9,1 %) bleiben deutlich nachrangig. Bemerkenswert ist, dass 30,3 % keine größeren Strategien in jüngster Zeit melden – ein Indiz für Vorsicht, Ressourcenknappheit oder eine abwartende Haltung.



Welche Wachstums- oder Innovationsstrategien haben Sie in letzter Zeit umgesetzt?

Einführung neuer Legal-Tech-Lösungen (z. B. KI-Tools, Automatisierung, E-Discovery)

46,5%

Optimierung interner Prozesse (z. B. Workflow-Neugestaltung, Wissensmanagement)

41,4%

Keine größeren Strategien in letzter Zeit umgesetzt

30,3%

Alternative Vergütungs- oder Preismodelle

27,3%

Verbesserung der Mandant:innen-Erfahrung (z. B. digitale Onboarding-Prozesse, Mandant:innen-Portale)

17,2%

Expansion in neue Rechtsgebiete oder Branchen

9,1%

Personalentwicklung und Qualifizierung (z. B. Legal-Tech-Schulungen, Leadership-Programme)

9,1%

Geografische Expansion (z. B. Eröffnung neuer Büros, grenzüberschreitende Partnerschaften)

5,1%

Sonstiges (bitte angeben):

1,0%

Technologie als Wachstumsmotor: KI- und Legal-Tech-Trends

Künstliche Intelligenz (KI) und Legal Tech sind längst keine Zukunftsvision mehr – sie verändern die Rechtsbranche – aber wie genau? Dieses Kapitel gibt Antworten und zeigt, wo Kanzleien heute stehen und welche Entwicklungen entscheidend sind.

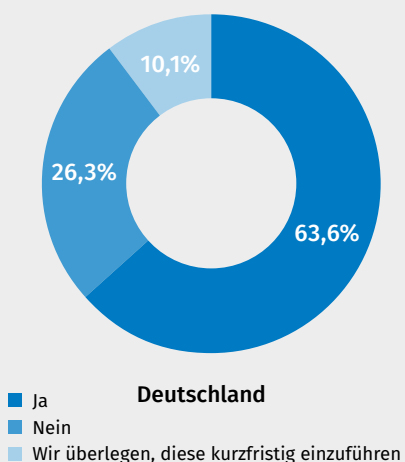
Teil 1: Künstliche Intelligenz

Wie stark ist die KI bereits in deutschen Kanzleien verankert? Wir beleuchten die aktuelle Nutzungsrate, die beliebtesten Tools und die Kostenstrukturen. Außerdem erfahren Sie, wie sich Jurist:innen den Einsatz von KI in Zukunft vorstellen und was diejenigen abhält, die noch zögern, von der Nutzung abhält.

Teil 2: Legal Tech

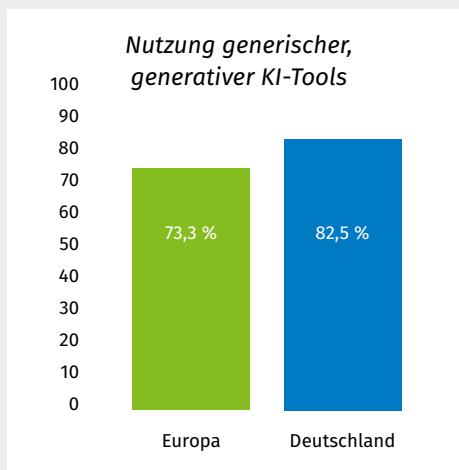
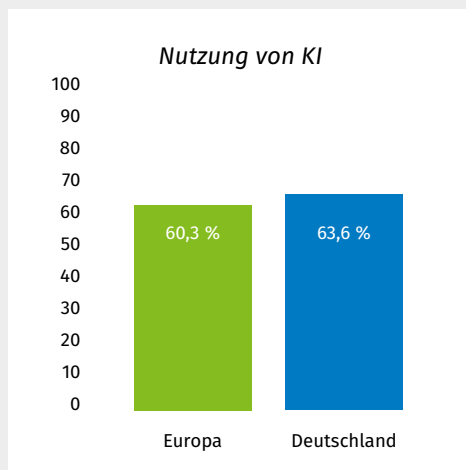
Hier geht es um die digitale Infrastruktur jenseits von KI. Welche Legal-Tech-Lösungen werden genutzt, wie effizient sind sie und wie entwickeln sich die Ausgaben in den nächsten drei Jahren? Wir zeigen, wo Kanzleien investieren, welche Technologien den größten Mehrwert bringen und welche Faktoren weiterhin zu Zurückhaltung führen.

Setzen Sie derzeit KI-Tools in Ihrer Kanzlei ein?



Künstliche Intelligenz

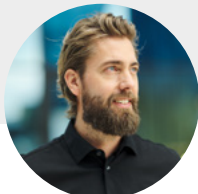
Die Nutzungsrate von KI in Deutschland liegt bei 63,3 %. Weitere 10,1 % planen eine kurzfristige Einführung. Damit übertrifft Deutschland den europäischen Durchschnitt von 61 % und nimmt eine führende Position ein. Besonders auffällig ist der Einsatz generativer KI wie ChatGPT: 82,5 % der deutschen Kanzleien nutzen diese Technologie – deutlich mehr als die 73,3 % im europäischen Vergleich.



“ GenAI wird die für Aufgaben wie juristische Recherche, Dokumentenerstellung und Vertragsprüfung benötigte Zeit erheblich verkürzen und es Anwäl:innen ermöglichen, sich stärker auf strategisches Denken und die Interaktion mit ihren Mandant:innen zu konzentrieren. ”

Ruud Helmes

Director Product Management Kleos,
Wolters Kluwer
Legal Software



KI in der juristischen Praxis: Nutzungsraten, Vorteile und Herausforderungen

Wie wohl fühlen Sie sich bei der Integration von KI-Technologie in Ihre Arbeit in der Zukunft?

Mäßig vorbereitet: Ich nutze gelegentlich einige KI-Tools in meiner Arbeit

33,3%

Sehr gut vorbereitet: Ich integriere KI aktiv in meine Arbeitsabläufe und teste regelmäßig neue Tools

30,3%

Leicht vorbereitet: Ich habe einige KI-Optionen erkundet, aber noch nicht implementiert

24,2%

Überhaupt nicht vorbereitet: Ich habe keinerlei Erfahrung mit KI-Tools

12,1%

Die Integration von KI in Kanzleien ist kein Selbstläufer. Sie erfordert strategische Vorbereitung – durch Qualifizierung und kontrollierte Erprobung. 63,6 % der Jurist:innen fühlen sich mindestens mäßig vorbereitet, davon 30,3 % sehr gut und integrieren KI aktiv in Arbeitsabläufe. 36,3 % sehen geringe oder keine Vorbereitung – hier besteht erheblicher Nachholungsbedarf.

Welche Lösungen und Tools verwenden Sie, falls Sie in Ihrer Kanzlei KI-Tools einsetzen?

Generische (keine juristischen) generative KI-Tools, z. B. Chat GPT

82,5%

Plattformen für juristische Recherchen

63,5%

Dokumentenmanagement und Dokumentenautomatisierung

42,9%

Kanzleimanagementsoftware (mit KI-Integration)

33,3%

Automatisierte Zeiterfassung mit genauer Abrechnung und leichter Überwachung der Produktivität

20,6%

Tools zur Vertragsanalyse und Vertragsgestaltung

19,0%

Mandatsannahme

17,5%

Prognosetools für Rechtsfälle

11,1%

Juristische Workspaces

7,9%

IP Management und Analyse von geistigem Eigentum

4,8%

Ich habe noch kein KI-Tool gefunden, das meine Bedürfnisse vollständig erfüllt

3,2%

Insgesamt zeigt sich ein klares Reifegradmuster. Die Nutzung von KI-Tools zeigt drei Ebenen: Etabliert sind generische KI-Tools für Ideenfindung, Entwürfe und Recherche. Im Skalierungsmodus befinden sich prozessnahe Anwendungen wie Dokumentenmanagement (42,9 %) und Kanzleimanagementsoftware (33,3 %). Noch in der Nische sind Mandatsannahme (17,5 %), Prognosetools (11,1 %) und IP-Management (4,8 %).

Wenn Sie kein KI-Tool verwenden – was hält Sie davon ab?

Mangelnde Vertrautheit mit KI und fehlende Kenntnisse

58,3%

Datenschutz (DSGVO) und Schutz sensibler Informationen

38,9%

Hohe Kosten für die Implementierung

38,9%

Verantwortlichkeit im Sinne der Haftung

30,6%

Schwierigkeiten bei der Integration in bestehende IT-Systeme

30,6%

Keine angemessene Schulung

22,2%

Sonstige

22,2%

Ethische Bedenken in Bezug auf KI-Entscheidungen

16,7%

Voreingenommenheit und fehlende Chancengleichheit

5,6%

Auswirkungen auf die abrechenbaren Stunden und damit auf die Einkünfte

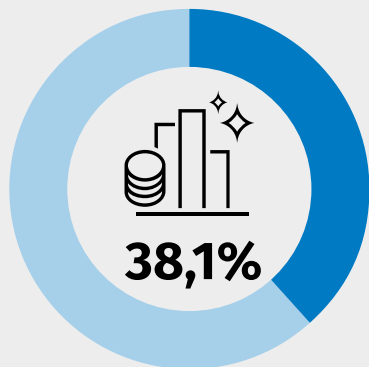
2,8%

Verlagerung von Arbeitsplätzen und Werteverlust von Funktionen

0%

Die Gründe für Nicht-Nutzung sind mangelnde Vertrautheit (58,3 %), Datenschutz/DSGVO (38,9 %), Kosten (38,9 %), Haftungsfragen (30,6 %), Integrationshürden (30,6 %) und fehlende Schulungen (30,6 %). Ethische Bedenken (16,7 %) und Voreingenommenheit (5,6 %) spielen eine kleinere Rolle.

In Deutschland investieren
38,1 % der Kanzleien bis zu
50 € pro Monat in KI-Tools



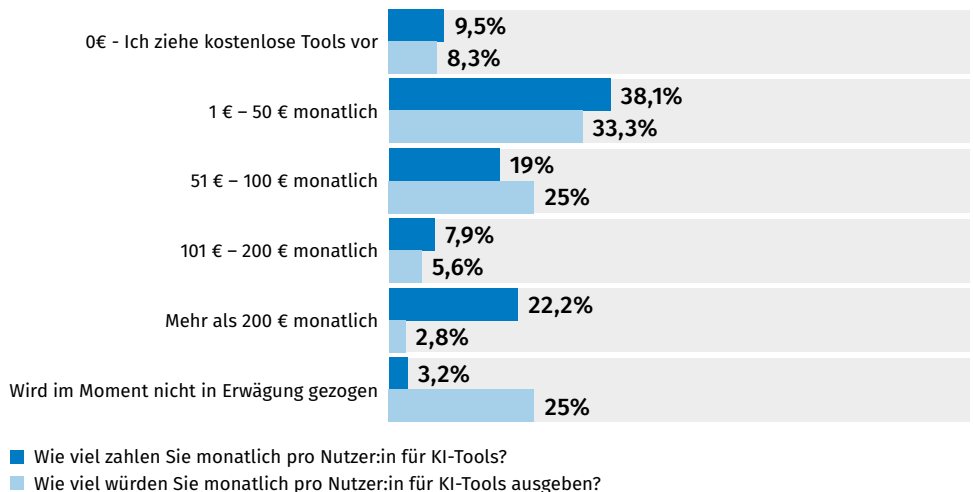
Europa (im Vergleich): 31,2 %

Trends bei KI-Investitionen

Derzeit setzen 9,5 % der deutschen Anwaltskanzleien, die KI-Tools verwenden, ausschließlich auf kostenlose Lösungen. 38,1 % der Befragten geben zwischen 1 und 50 € pro Nutzer:in und Monat aus – der größte Anteil und ein Hinweis auf eine vorsichtige Investitionshaltung. 19,0 % zahlen derzeit 51 bis 100 €, während 7,9 % zwischen 101 und 200 € investieren. Auffällig ist, dass 22,2 % mehr als 200 € pro Monat ausgeben – ein hoher Wert, der auf eine große, stark investierende Nutzergruppe hinweist. Nur 3,2 % ziehen aktuell keine Ausgaben in Erwägung.

Die Zahlungsbereitschaft zeigt ein anderes Bild: 8,3 % bevorzugen kostenlose Tools und 33,3 % sind bereit, bis zu 50 € pro Monat zu investieren, was dem aktuellen Ausgaben-trend entspricht. 25,0 % würden 51 bis 100 € ausgeben – der zweithöchste Wert und ein Hinweis darauf, dass sich die Zahlungsbereitschaft zunehmend in den mittleren Preis-bereich verlagert. Nur 5,6 % würden zwischen 101 und 200 € investieren. Besonders auffällig ist, dass die Bereitschaft für Ausgaben über 200 € drastisch auf 2,8 % sinkt, obwohl derzeit 22,2 % tatsächlich so viel zahlen.

Wie hoch sind Ihre aktuellen monatlichen Kosten pro Nutzer:in für KI-Tools und welchen Betrag würden Sie monatlich pro Nutzer:in als angemessen erachten?



Fazit

Diese Zahlen zeigen: Der Markt bewegt sich schnell. Kanzleien, die jetzt in sichere, integrierte Lösungen und belastbare Governance investieren, sichern sich Effizienzgewinne und das Vertrauen ihrer Mandantschaft – bevor die Konkurrenz weiterzieht. Unsere Umfrage verdeutlicht dabei ein klares Bild: Die KI-Adoption ist breit, aber noch nicht durchgehend tief.

Legal-Tech-Trends

Einblicke in Nutzung, Ausgaben und Herausforderungen

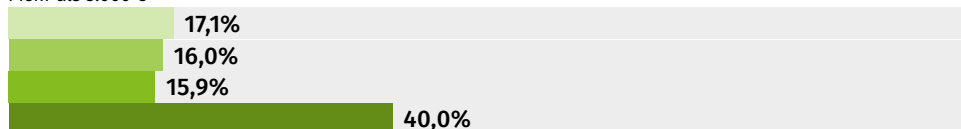
Im vorigen Teil haben wir uns intensiv mit Künstlicher Intelligenz als Wachstumsmotor für die Rechtsbranche beschäftigt. Nun richtet sich der Blick auf Legal-Tech-Tools, die den Kanzleialltag vereinfachen, Prozesse automatisieren und neue Effizienzpotenziale erschließen.

Der Investitionswille ist klar erkennbar: 90,5 % der Befragten erwarten steigende Ausgaben für Legal Tech in den nächsten drei Jahren.

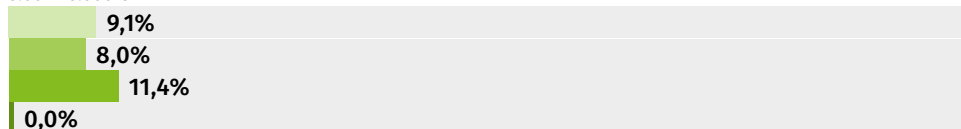
Aktuell liegen die Budgets jedoch überwiegend im unteren Bereich. Fast die Hälfte der Kanzleien gibt 1.000 € oder weniger pro Jahr aus. Größere Kanzleien investieren bereits deutlich mehr, während Einzelkanzleien besonders häufig in den niedrigen Budgetklassen vertreten sind. Die geplanten Investitionen starten somit von einer vergleichsweise niedrigen Basis.

Wie viel gibt Ihre Kanzlei derzeit jährlich für Legal-Tech-Tools aus?

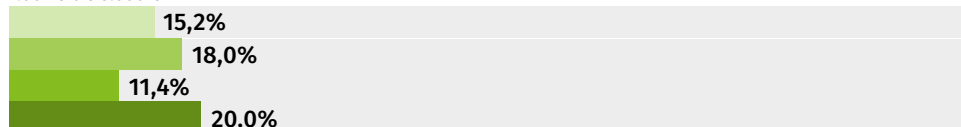
Mehr als 5.000 €



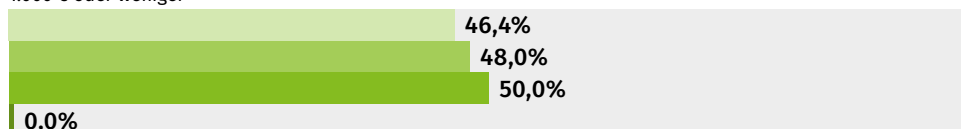
3.001 - 5.000 €



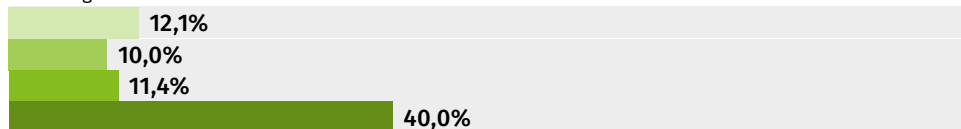
1.001 € bis 3.000 €



1.000 € oder weniger



Keine Angabe



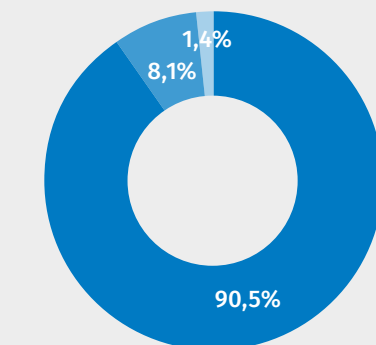
Alle Befragten

Selbstständige Rechtsanwält*innen

Kleinere Kanzleien (2-10 Rechtsanwält:innen)

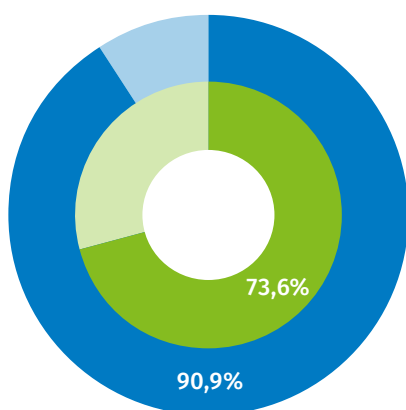
Größere Kanzleien (>10 Rechtsanwält:innen)

Wie werden sich Ihrer Meinung nach die Ausgaben Ihrer Kanzlei für Legal-Tech-Tools in den nächsten drei Jahren entwickeln?



Zunahme
Bleibt gleich
Abnahme

Anwält:innen, die Technologien für juristische Recherche nutzen

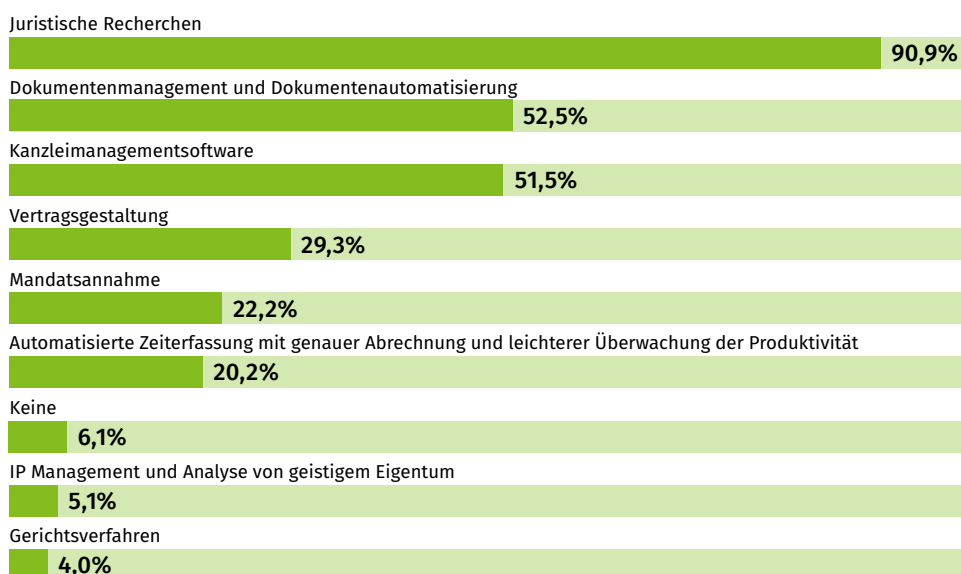


■ Deutschland
■ Europäischer Durchschnitt

Die Nutzung von Legal-Tech-Lösungen in deutschen Kanzleien zeigt ein klares Muster: Technologien für juristische Recherche sind nahezu flächendeckend etabliert. 90,9 % der Befragten in Deutschland setzen entsprechende Tools ein – deutlich mehr als der europäische Durchschnitt von 73,6 %. Damit ist die digitale Recherche der Bereich mit der höchsten Akzeptanz und dem sichtbarsten Nutzen.

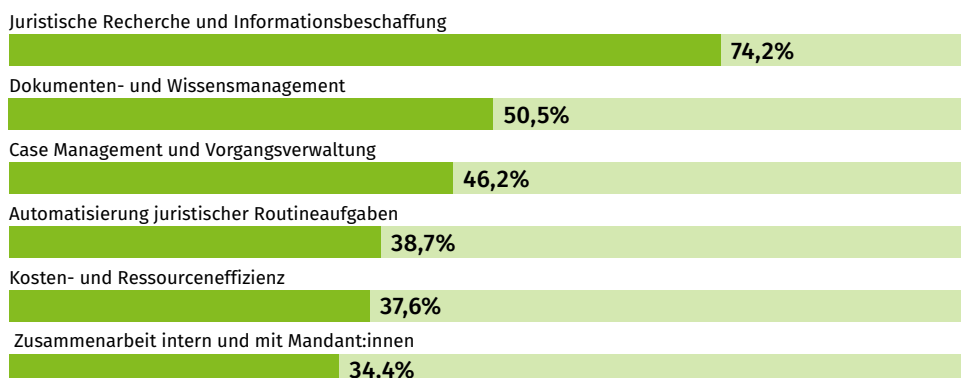
Andere Technologien werden hingegen deutlich seltener genutzt. Dokumentenmanagement und Automatisierung (52,5 %) sowie Kanzleimanagementsoftware (51,5 %) liegen im Mittelfeld, während Lösungen für Vertragserstellung (29,3 %), Mandatsannahme (22,2 %) und automatisierte Zeiterfassung (20,2 %) nur von einer Minderheit eingesetzt werden. Spezialisierte Anwendungen wie IP-Management (5,1 %) oder Tools für Gerichtsverfahren (4 %) sind Nischenprodukte. Diese Unterschiede verdeutlichen: Kanzleien investieren vor allem dort, wo der Nutzen unmittelbar erkennbar ist – bei der Recherche. Prozess- und Workflow-Tools erfordern dagegen tiefere organisatorische Anpassungen und werden daher langsamer eingeführt.

Welche Technologie verwenden Sie in Ihrer Kanzlei?



Interessant ist der Vergleich zwischen Nutzung und Effizienzbewertung: Während juristische Recherche sowohl stark genutzt als auch als effizient wahrgenommen wird, zeigen Bereiche wie Automatisierung juristischer Routineaufgaben ein anderes Bild – geringe Nutzung, aber vergleichsweise hohe Effizienzbewertung. Hier liegt ein erhebliches Potenzial für Kanzleien.

Prozentanteil der Kanzleien, die Legal-Tech-Tools in den folgenden Bereichen als effizient eingestuft haben:



Warum zögern manche Kanzleien dennoch? Die Hauptgründe sind unklare Rentabilität (ROI), fehlende Ressourcen für Schulung und Support sowie mangelnde Transparenz über verfügbare Lösungen. Budgetbeschränkungen spielen ebenfalls eine Rolle, sind aber nicht der einzige Faktor. Damit wird deutlich: Neben finanziellen Aspekten sind vor allem Wissens- und Organisationsfragen entscheidend für die weitere Verbreitung von Legal Tech.

Wenn Sie keine Investitionen in Legal-Tech-Tools planen, was hält Sie davon ab?

Es ist nicht klar zu erkennen, wie hoch der Gewinn im Verhältnis zu den Kosten ist (Effizienz der Investition)

32,0%

Mangel an IT-Personal, Schulung und/oder Support

28,0%

Es ist nicht klar zu erkennen, welche Möglichkeiten zur Verfügung stehen

24,0%

Budgetbeschränkungen

8,0%

Sonstiges

8,0%

Fazit

Deutschland ist bei der Nutzung von Recherche-Tools führend, doch die breite Prozessdigitalisierung verläuft noch verhalten. Der Markt steht vor einem Investitionszyklus, der nur dann sein volles Potenzial entfalten kann, wenn Kanzleien klare ROI-Argumente, Schulungskonzepte und eine schrittweise Einführung von Workflow- und Automatisierungslösungen umsetzen.

„Frühere Arbeitsweisen haben viel Zeit gekostet und waren unnötige Fehlerquellen.“

Rolf-Christian Otto

Partner der Kanzlei OTTO DOTTING in Kassel

Wenn Sie auf den untenstehenden Link klicken, können Sie die komplette Video-Interview-Serie anschauen. Erfahren Sie von Herrn Otto, wie unser Zusatztool „Document Creator PLUS“ bei der täglichen Arbeit in seiner Kanzlei eingesetzt wird, inwiefern es die Effizienz der Arbeitsabläufe steigert, und warum er so begeistert davon ist.

[→ Video-Interview](#)

Dokumentenautomatisierung

Unsere cloudbasierte Kanzleisoftware Kleos ist bereits eine sehr effiziente Legal-Tech-Lösung. Entsprechend der Bedürfnisse unserer Kund:innen kann sie bei Bedarf modular erweitert werden. Für alle Kanzleien, die die Effizienz Ihrer Kanzleiabläufe noch weiter steigern wollen, bieten wir das Zusatz-Tool **Document Creator PLUS**. Hiermit können Jurist:innen strukturiert Vertragsvorlagen, Klauseln, Formulare, Schriftsätze und auch die komplexesten Rechtsdokumente den aktuellen Qualitätsstandards entsprechend erstellen und verwalten. Die smarte Software hilft bei der Generierung dynamischer Dokumentenvorlagen, damit alle Mitarbeiter:innen einer Kanzlei automatisiert Verträge, Vertragsvorlagen, Schriftsätze und andere Rechtsdokumente erstellen können. Dadurch werden der Aufwand und die Risiken, die mit einer manuellen Anpassung von Vertragsvorlagen typischerweise verbunden sind, erheblich reduziert.

[→ Weitere Infos finden Sie hier](#)

Mandats- management, Digitalisierung und Diversifizierung

Grundlagen langfristiger Beziehungen zu den Mandant:innen

Kanzleien stehen vor einer doppelten Herausforderung: Sie müssen nicht nur neue Mandant:innen gewinnen und bestehende Beziehungen stärken, sondern gleichzeitig die Zufriedenheit und Motivation ihrer Teams sicherstellen. Diese beiden Ziele sind eng miteinander verknüpft, denn eine engagierte Belegschaft ist die Grundlage für exzellenten Service und Loyalität. Das Kapitel zu Rentabilität, Preismodellen und Workflow-Optimierung macht deutlich, dass sich Kanzleien in einem dynamischen Marktumfeld neu ausrichten müssen. Drei Dimensionen stehen dabei im Vordergrund: Erstens die individuelle Betreuung, um den steigenden Erwartungen der Mandant:innen gerecht zu werden. Zweitens die technologische Innovation, die Prozesse effizienter gestaltet und die Kommunikation verbessert. Drittens die strategische Erweiterung des Serviceportfolios, um zusätzliche Mehrwerte zu schaffen und die eigene Wettbewerbsposition zu stärken. Dieser Ansatz verbindet persönliche Mandant:innenorientierung mit moderner Technologie und eröffnet Kanzleien die Chance, sich als ganzheitlicher Partner für rechtliche und strategische Fragen zu etablieren.

Welche Herausforderungen haben Sie in Bezug zur Gewinnung und Bindung von Mandant:innen?

Die Gewinnung und Bindung von Mandant:innen stellt für viele Kanzleien eine zentrale Herausforderung dar. In Deutschland sehen 58,6 % der Befragten hierin ein Problem, europaweit sind es sogar 69,0 %, die diese Aufgabe als erhebliche Hürde einschätzen. Zu den drängendsten Herausforderungen gehören die veränderten Erwartungen der Mandantschaft (72,4 %), eine sinkende Kundenbindung (50 %), die mangelnde Sichtbarkeit der Kanzleimarke (43,1 %) sowie der zunehmende Wettbewerb (41,4 %). Weitere Faktoren wie ein begrenztes Marketingbudget (25,9 %) oder Schwierigkeiten bei der Aufrechterhaltung wettbewerbsfähiger Preise (22,4 %) spielen eine untergeordnete Rolle.

Die Erwartungen der Mandant:innen ändern sich

72,4%

Abnehmende Kundenbindung

50,0%

Mangelnde Sichtbarkeit der Kanzlei im Sinne einer Marke

43,1%

Zunehmender Wettbewerb

41,4%

Schwierigkeit, sich mit einzigartigen Angeboten abzuheben

39,7%

Begrenztes Marketingbudget

25,9%

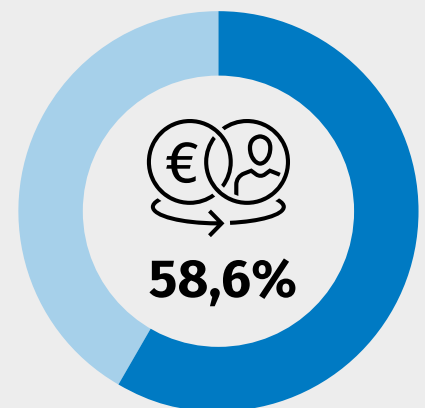
Schwierigkeiten bei der Aufrechterhaltung wettbewerbsfähiger Preise

22,4%

Sonstige

8,6%

Die Gewinnung und Bindung von Mandant:innen bleibt für 58,6% der Befragten in Deutschland eine erhebliche Herausforderung



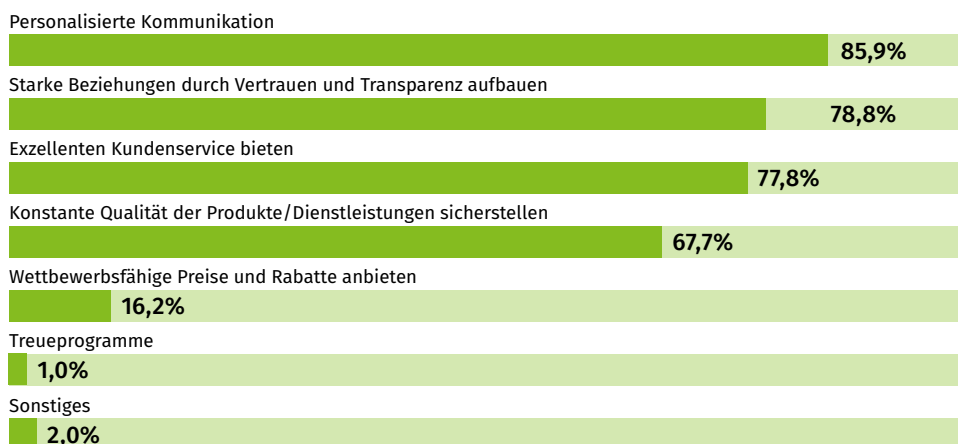
Europa (im Vergleich) 69,0 %

Welche Strategien haben sich als besonders wirksam erwiesen, um die Mandant:innen langfristig zu binden?

Um diesen Herausforderungen zu begegnen, setzen Kanzleien auf einen klaren, beziehungsorientierten Ansatz. Personalisierte Kommunikation wird von 85,9 % der Befragten als wichtigste Strategie genannt. Diese Fokussierung auf individuelle Interaktionen unterstreicht die Notwendigkeit, in einem wettbewerbsintensiven Umfeld auf die spezifischen Bedürfnisse der Mandant:innen einzugehen.

Darüber hinaus spielen Vertrauen und Transparenz eine entscheidende Rolle (78,8 %) und gelten als Schlüssel zum Aufbau starker, dauerhafter Beziehungen. Exzellenter Kundenservice (77,8 %) und die Sicherstellung konstanter Qualität der Dienstleistungen (67,7 %) sind weitere zentrale Faktoren für die Bindung der Mandant:innen. Preisliche Anreize wie Rabatte (16,2 %) oder Treueprogramme (1 %) sind hingegen kaum relevant.

Die Ergebnisse zeigen einen ganzheitlichen Ansatz, der personalisierte Kommunikation, Vertrauensbildung und exzellenten Service kombiniert. Diese Strategie hilft nicht nur dabei, bestehende Mandant:innen zu binden, sondern stärkt auch die Wettbewerbsfähigkeit der Kanzleien, indem sie sich durch Qualität und individuelle Betreuung von anderen Marktteilnehmern abheben.



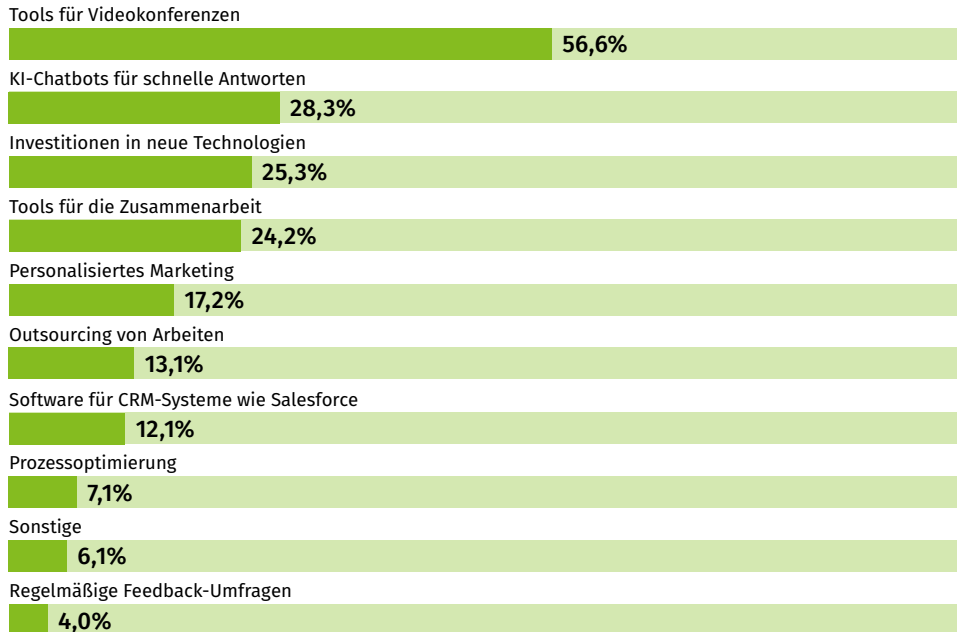
Trendreport Online-Marketing für Kanzleien

Allen, die sich mit dem Thema **Mandatsakquise** beschäftigen wollen, empfehlen wir unseren Trendreport zum Thema Kanzleimarketing. Erfahren Sie, was eine gute Kanzlei-Website ausmacht, wie Sie Social Media gezielt einsetzen und Ihre Sichtbarkeit bei Google sowie in KI-Suchanfragen steigern können. Außerdem beleuchten wir, ob und für wen Profile bei Anwaltssuchdiensten sinnvoll sind.

[→ Jetzt kostenlos downloaden](#)

Welche Technologien oder Strategien haben sich bei der Verbesserung der Beziehungen zu den Kund:innen als besonders effektiv erwiesen?

Über die Hälfte (56,6 %) der Befragten sieht den Einsatz von Videokonferenz-Tools als wirksame Strategie zur Verbesserung der Beziehungen zu den Mandant:innen. Gleichzeitig gewinnen **KI-Chatbots** deutlich an Bedeutung: 28,3 % der Befragten berichten bereits von deren Einsatz. Sie gelten als besonders effizient, da sie rund um die Uhr verfügbar sind, Anfragen sofort beantworten und somit die Kommunikation beschleunigen und die Servicequalität erhöhen.



Die KI-basierte Mandatsannahme mit dem Chatbot von JUPUS

KI-Chatbots gewinnen mit 28 % deutlich an Bedeutung – ein klarer Hinweis auf den digitalen Wandel in der Kanzleiarbeit. Kleos lässt sich auf Wunsch über eine Schnittstelle mit dem KI-Chatbot von JUPUS verbinden. Dieser intelligente, rund um die Uhr verfügbare Kontaktkanal auf Ihrer Website verwandelt bis zu dreimal mehr Besucher:innen in konkrete Anfragen.

Im Gegensatz zu klassischen Kontaktformularen erkennt der JUPUS-Chatbot dank KI das Anliegen Ihrer Website-Besucher:innen und fragt gezielt die Informationen und Dokumente ab, die Sie für eine erste Einschätzung benötigen. So kann Ihr Sekretariat sofort beurteilen, worum es geht, ob Fristen eingehalten wurden und ob ein lukratives Mandat vorliegt.

Dank der Integration in Kleos, legt der Chatbot automatisch eine Akte in Kleos an und überträgt die relevanten Daten aus dem Chat – das spart Zeit und reduziert administrative Aufgaben erheblich.

→ [Weitere Informationen finden Sie hier](#)



Erfolgsfaktor: Abgrenzung im Wettbewerb

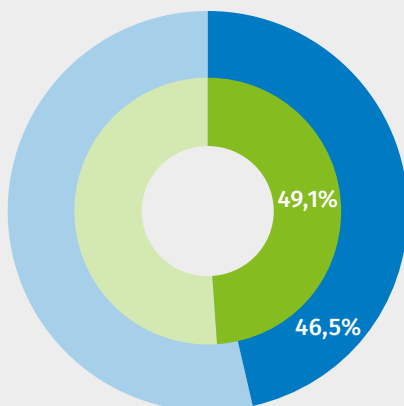
Die meisten Kanzleien zeigen ein moderates Maß an **Diversifizierung ihrer Serviceangebote**. 46,5 % der Befragten nennen die erweiterte Rechtsberatung (z. B. Compliance, Risikomanagement, Rechtsstrategie) als wichtigste Dienstleistung. Dies spiegelt die Nachfrage nach Beratungsdienstleistungen wider, die über die traditionelle Rechtsarbeit hinausgehen und Mandant:innen strategische Einblicke und Orientierungshilfen bieten. Auch Schulungen und Wissensvermittlung sind wichtige Schwerpunkte: 26,3 % der Befragten bieten diese an. Damit wird das Potenzial für Kanzleien unterstrichen, sich als Thought Leader und Lehrende in ihrem Bereich zu positionieren.

Während 16,2 % der Befragten Unternehmens- oder Strategieberatungsleistungen erbringen, bieten 19,2 % Partnerschaften mit anderen Dienstleistern wie Steuerberater:innen oder Technologieunternehmen an. Bemerkenswert ist, dass 10,1 % der Befragten Technologie- oder Digitaldienstleistungen anbieten. Dies stellt den höchsten Anteil unter allen befragten Ländern dar und spiegelt das wachsende Interesse an der Nutzung von Technologie zur Erfüllung der Bedürfnisse der Mandant:innen wider.

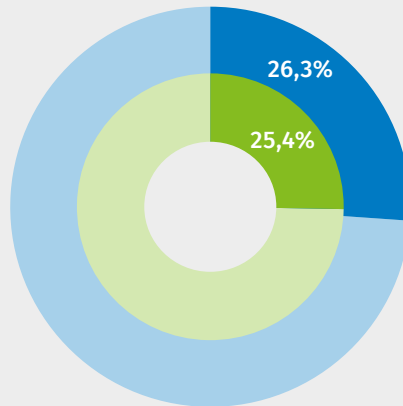
35,4 % der Kanzleien bieten keine zusätzlichen Dienstleistungen an. Dies deutet auf einen erheblichen Spielraum für Wachstum bei der Diversifizierung des Angebots hin. Durch die Erweiterung ihres Dienstleistungsportfolios können Kanzleien den sich wandelnden Bedürfnissen ihrer Mandantschaft besser gerecht werden und ihre Wettbewerbsposition auf dem Markt stärken.

Bieten Sie Ihren Mandant:innen zusätzliche Services an?

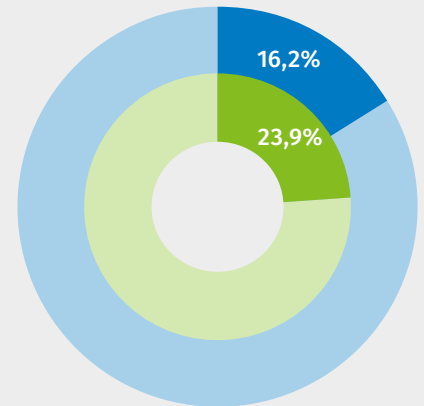
Erweiterte Rechtsberatung (z. B. Compliance, Risikomanagement, Rechtsstrategie)



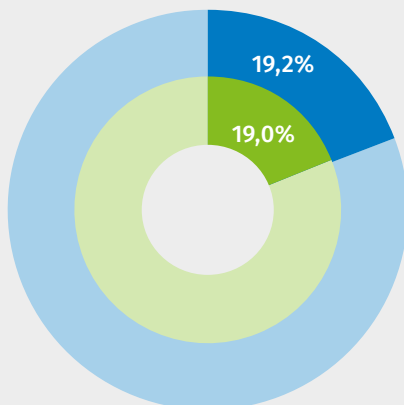
Schulungen und Wissensaustausch (z. B. Workshops, Webinare, Rechtsaktualisierungen)



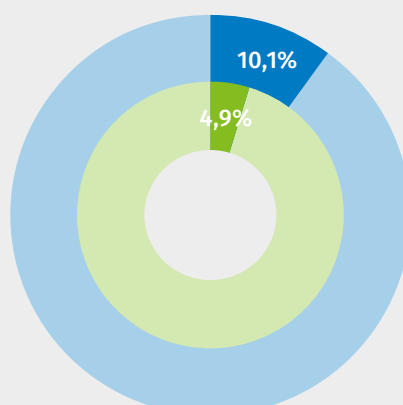
Unternehmens- oder Strategieberatung (z. B. Unterstützung bei Fusionen und Übernahmen, Umstrukturierungen)



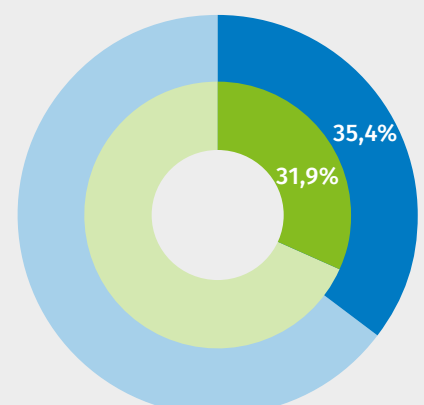
Partnerschaften mit anderen Dienstleistern (z. B. Steuerberatern, Technologieunternehmen, Ermittlern)



Technologie- oder Digitaldienstleistungen (z. B. Legal-Tech-Plattformen, Kundenportale, Vertragsautomatisierung)



Keine zusätzlichen Services



■ Deutschland
■ Europäischer Durchschnitt

Berufliche Zufriedenheit: Work-Life-Balance, Optimierung von Abläufen und die Beziehung zu den Mandant:innen

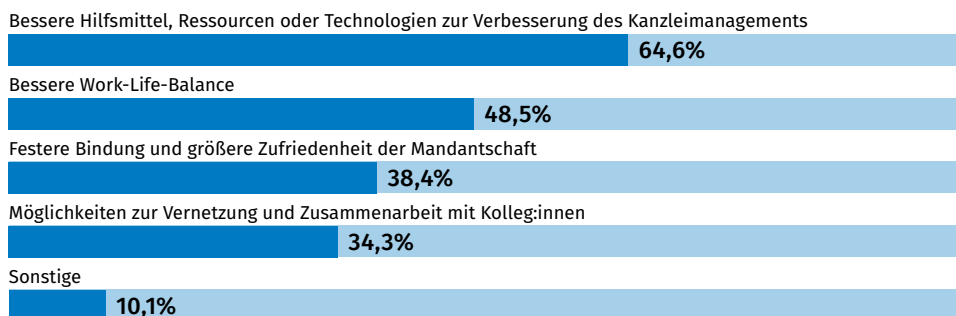


Für die meisten Befragten hängt die berufliche Zufriedenheit von Jurist:innen eng mit technologischen Fortschritten und der Work-Life-Balance zusammen. Verbesserte Tools, Ressourcen oder Technologien sind mit 64,6 % der Nennungen der wichtigste Faktor für die Zufriedenheit. Dies zeigt, wie wichtig es ist, Fachkräften die richtigen Ressourcen zur Verfügung zu stellen, um die Effizienz zu steigern und qualitativ hochwertige Dienstleistungen zu erbringen.

Eine verbesserte Work-Life-Balance ist ein weiterer wichtiger Faktor: 48,5 % der Befragten bezeichnen sie als entscheidend für ihre Zufriedenheit. Dieser Fokus auf das persönliche Wohlbefinden unterstreicht die Notwendigkeit für Kanzleien, den Anforderungen einer herausfordernden Branche gerecht zu werden und gleichzeitig die allgemeine Lebensqualität ihrer Teams zu unterstützen.

Eine stärkere Bindung zu den Mandant:innen sowie deren Zufriedenheit werden ebenfalls geschätzt: 38,4 % der Befragten betonen die Bedeutung des Aufbaus engerer Beziehungen zu den Mandant:innen. Möglichkeiten zum Networking und zur Zusammenarbeit mit Kolleg:innen werden von 34,3 % der Befragten genannt. Dies unterstreicht die Bedeutung der Förderung eines Gemeinschaftsgefühls und des gemeinsamen Lernens. Nur 10,1 % der Befragten nennen andere Faktoren. Dies deutet darauf hin, dass sich Jurist:innen in erster Linie auf operative Verbesserungen und die Work-Life-Balance konzentrieren, um ihre Zufriedenheit zu steigern.

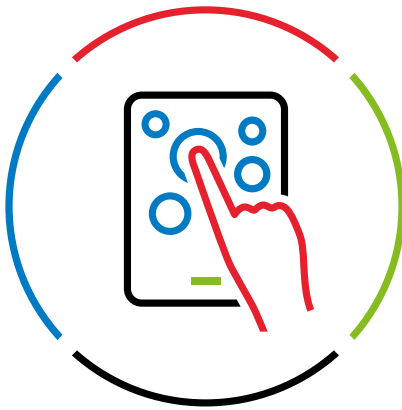
Wie kann Ihre allgemeine, berufliche Zufriedenheit in Zukunft erhöht werden?



Fazit

Um die Herausforderungen bei der Gewinnung und Bindung von Mandant:innen erfolgreich zu meistern, sollten Kanzleien einen ganzheitlichen Ansatz verfolgen. Zentrale Elemente sind eine konsequente Ausrichtung auf individuelle Betreuung, die den steigenden Erwartungen der Mandant:innen gerecht wird, sowie der gezielte Einsatz technologischer Lösungen, um Prozesse effizienter zu gestalten und die Kommunikation zu optimieren. Digitale Tools wie Videokonferenzen und KI-Chatbots können dabei helfen, die Servicequalität zu erhöhen und die Mandantenbeziehung zu stärken. Darüber hinaus ist die strategische Erweiterung des Serviceportfolios entscheidend, um zusätzliche Mehrwerte zu schaffen und sich im Wettbewerb klar zu positionieren. Angebote wie Compliance-Beratung, Schulungen oder Partnerschaften mit Technologieanbietern ermöglichen es Kanzleien, sich als ganzheitlicher Partner zu etablieren und neue Geschäftsfelder zu erschließen. Nicht zuletzt sollten Kanzleien die Zufriedenheit ihrer Teams aktiv fördern. Investitionen in moderne Arbeitsmittel und eine ausgewogene Work-Life-Balance sind essenziell, um die Effizienz zu steigern und ein attraktives Arbeitsumfeld zu schaffen. Wer Mandant:innenorientierung, technologische Innovation und strategische Diversifizierung miteinander verbindet, legt den Grundstein für nachhaltigen Erfolg und Wettbewerbsfähigkeit im digitalen Rechtsmarkt.

Wichtige Punkte



Technologie und KI sind unerlässlich für Effizienz und Wachstum

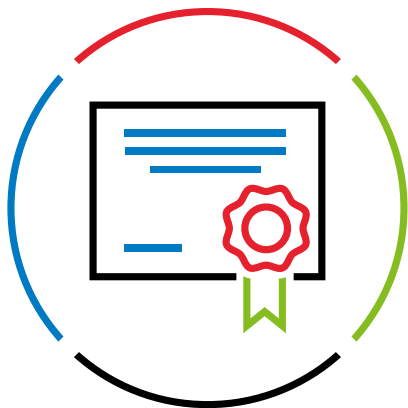
In ganz Europa stehen Anwaltskanzleien unter wachsendem Druck: steigende Kundenerwartungen, intensiver Wettbewerb und rasanter technologischer Wandel prägen den Markt. Automatisierung, Workflow-Management und KI sind heute unverzichtbar, um Effizienz zu steigern, abrechenbare Stunden zu maximieren und die Rentabilität zu sichern. Auch in Deutschland zeigt der Benchmark-Report ein dynamisches, zugleich herausforderndes Umfeld. Die Ergebnisse verdeutlichen die Schlüsselrolle moderner Technologien, die Bedeutung effizienter Prozesse und die sich verändernden Erwartungen der Mandantschaft. Im Folgenden finden Sie die wichtigsten Erkenntnisse im Überblick

Die wachsende Bedeutung von Legal Technology und KI

Deutsche Anwaltskanzleien gehören zu den Vorreitern bei der Einführung von KI- und Legal-Tech-Tools: 63,6 % von ihnen setzen aktiv KI-Lösungen ein. Zu den beliebten Tools gehören generative KI-Plattformen wie ChatGPT, Systeme zur Dokumentenautomatisierung und Kanzleisoftware. Diese Technologien sind dafür bekannt, Arbeitsabläufe zu rationalisieren, die Produktivität zu steigern und die Rentabilität zu verbessern. Allerdings bestehen weiterhin Hindernisse wie mangelnde Vertrautheit mit den Technologien, Bedenken hinsichtlich des Datenschutzes und hohe Implementierungskosten. Dies unterstreicht die Notwendigkeit von Aufklärung und Unterstützung, um eine breitere Einführung voranzutreiben.

Die Notwendigkeit, abrechnungsfähige Stunden zu maximieren

Effizienz bleibt ein wichtiger Schwerpunkt, da fast die Hälfte (49,5 %) der Befragten weniger als die Hälfte ihrer Zeit mit abrechnungsfähigen Tätigkeiten verbringt. Nicht abrechnungsfähige Verwaltungsaufgaben stellen ein erhebliches Hindernis dar. Deshalb räumen 58,6 % der Kanzleien der Automatisierung und Workflow-Optimierung Priorität ein. Diese Strategien sind unerlässlich, um Zeit für hochwertige, mandantenorientierte Arbeit zurückzugewinnen und die Gesamtrentabilität zu verbessern.



Wolters Kluwer als Top-Anbieter ausgezeichnet: #1 SaaS-Lösung für Anwaltskanzleien in Mitteleuropa 2026

Kleos wurde im Vendor Selection Matrix™ Report 2026 von ‚Research in Action‘ als führende Software-as-a-Service-Lösung für Anwaltskanzleien ausgezeichnet – anerkannt für intuitive Aktenverwaltung, nahtlose Microsoft Office-Integration und modernste KI-Funktionen.

→ [Lesen Sie den vollständigen Bericht, um mehr zu erfahren](#)

Innovation vorantreiben Mit Wolters Kluwer Legal Software

Bei Wolters Kluwer haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, Jurist:innen mit innovativen Lösungen auf Basis von Expert AI zu unterstützen. Unser Software-Portfolio für Anwaltskanzleien, darunter Kleos und AnNoText, wurde entwickelt, um Arbeitsabläufe zu optimieren, die Produktivität zu steigern und Kanzleien dabei zu unterstützen, die Komplexität des modernen Rechtsmarktes zu bewältigen.

Durch den Einsatz unserer Expertenlösungen können Anwaltskanzleien ihre juristische Beratung optimieren, ihre Mandantenservices verbessern und sich einen Wettbewerbsvorsprung in einem dynamischen Marktumfeld verschaffen. Bei Wolters Kluwer setzen wir uns weiterhin dafür ein, Innovationen voranzutreiben und Jurist:innen dabei zu unterstützen, Effizienz und Exzellenz dort zu erreichen, wo es am wichtigsten ist.

Mehr über Kleos erfahren →

 LinkedIn →

 YouTube →

Mehr über AnNoText erfahren →

 LinkedIn →

 YouTube →

Wolters Kluwer Legal Software Deutschland GmbH
Wolters-Kluwer-Straße 1
50354 Hürth

Telefon: +49 (2233) 2055 000
Telefax: +49 (2233) 2055 010
E-Mail: vertrieb.software-recht@wolterskluwer.com