DiliTrust

Where **Legal** Leads

Legal Front Door: Entscheidend ist, was dahinter passiert

“

4 Fragen, mit denen Sie Ihren Zugang zur Rechtsabteilung prüfen können, und was dafür nötig ist

MATTER | WHITEPAPER

Legal Front Door: Entscheidend ist, was dahinter passiert

DiliTrust · November 2026

Ein Vertriebsleiter leitet eine E-Mail mit dem Betreff „Dringend“ weiter. Jemand aus dem Einkauf spricht einen Juristen zufällig an der Kaffeemaschine an. Die Assistentin des CFO schickt eine Teams-Nachricht zu einem Vertrag einer Tochtergesellschaft. Bis Freitag hat die Rechtsabteilung die meisten dieser Anfragen bearbeitet – doch niemand kann genau sagen, wie viele es tatsächlich waren.

Diese Situation wird häufig aus der Perspektive interner Rechtsabteilungen beschrieben: Anfragen erreichen Legal über unterschiedlichste Kanäle. Die Rechtsabteilung hat dadurch kaum einen Überblick über ihr eigenes Arbeitsaufkommen – geschweige denn eine Möglichkeit, dem Unternehmen transparent aufzuzeigen, welche Leistungen sie erbracht hat.

Die Art und Weise, wie Unternehmen mit ihrer Rechtsabteilung in Kontakt treten, verändert sich. Dieses Whitepaper untersucht, welche Anforderungen eine funktionierende „Legal Front Door“ (zentraler Zugang zur Rechtsabteilung) tatsächlich erfüllen muss – sowohl im Hinblick auf die Eingangskanäle als auch auf die zugrunde liegenden Daten. Darüber hinaus bietet das Whitepaper einen Test mit vier Fragen, anhand dessen sich jeder Ansatz bewerten lässt – einschließlich der bereits im Unternehmen eingesetzten Tools.

> *„Eine Anfrage zeigt, wo der Bedarf an Daten beginnt. Nicht, wo die Daten liegen.“*

63%

der CLOs erwarten gleichbleibende Personalstärke

ACC 2026 CLO Survey

86%

der GCs sagen, Legal trägt wesentlich zum Unternehmen bei; nur 17% der C-Suite stimmen zu

Thomson Reuters Institute

60%

der Rechtsabteilungen werden bis 2029 KI-gestützte Systeme zur Anfrageerfassung nutzen

Gartner

Inhaltsverzeichnis

Einleitung 2

Warum die Legal Front Door jetzt wichtig ist 4

Eine Anfrage sagt Ihnen, wer gefragt hat – die Antwort braucht mehr 5

Reicht ein gemeinsames Postfach nicht aus? 6

Fragen an Ihre Legal Front Door 7

Häufig gestellte Fragen 8

Über DiliTrust 9

WESENTLICHE ERKENNTNISSE

- → 63% der CLOs erwarten gleichbleibende Personalstärke; operative Effizienz ist ihre oberste Priorität (ACC CLO Survey).
- → Nur 23% der Rechtsabteilungen erzielen hohe Werte bei der digitalen Bereitschaft. Gartner sieht Datenqualität als Voraussetzung für eine funktionierende KI-gestützte Anfrageerfassung.
- → Bis 2029 werden 60% der Rechtsabteilungen KI-gestützte Systeme zur Anfrageerfassung nutzen, die die Hälfte der Anfragen ohne menschliche Eingriffe bearbeiten.
- → Ein gemeinsames Postfach, ein Ticketsystem oder ein KI-Agent für die Anfrageerfassung allein genügen nicht: Die Lösung erfordert ein Legal-Intake-System, das durch Gesellschafts-, Vollmachts- und Vertragsdaten untermauert wird.

Warum die Legal Front Door jetzt wichtig ist

Rechtsabteilungen werden gebeten, mit denselben Mitarbeitern mehr zu leisten. Laut dem **ACC Chief Legal Officers Survey** erwarten die meisten CLOs gleichbleibende Personalstärke, und operative Effizienz ist ihre oberste Priorität. Die Wahrnehmungslücke ist ebenso real: Der Großteil der General Counsels sagt, Legal trage wesentlich zum Unternehmen bei – jedoch stimmt nur ein Bruchteil der C-Suite zu (**Thomson Reuters Institute**).

Gartner prognostiziert, dass ein Großteil der Rechtsabteilungen KI-gestützte Systeme zur Anfrageerfassung nutzen wird, die alle Anfragen erfassen und die Hälfte davon ohne menschliche Intervention beantworten.

Die Hälfte aller Anfragen ohne Juristen zu beantworten, funktioniert nur, wenn die Daten stimmen. KI kann juristische Arbeit in Sekunden entwerfen, prüfen und zusammenfassen. Was sie nicht kann: sagen, ob es korrekt ist. KI-Modelle werden immer besser und schwerer zu unterscheiden. Der Unterschied liegt also im Umfeld des Modells: den Daten, auf denen es arbeitet. Eine Anfrage zeigt, wo der Bedarf an Daten beginnt. Nicht, wo die Daten liegen.

Wer diesen Zugangspunkt kontrolliert, bestimmt, wie das Unternehmen Legal erreicht. Wenn Legal ihn nicht kontrolliert, findet das Unternehmen einen anderen Weg – einschließlich Tools, die Legal nie genehmigt hat.

DIE WAHRNEHMUNGSLÜCKE

86%

der GCs sagen, Legal trägt wesentlich zum Unternehmen bei

Thomson Reuters Institute

17%

der C-Suite stimmt zu

Thomson Reuters Institute

Eine Anfrage sagt Ihnen, wer gefragt hat – die Antwort braucht mehr

Eine Anfrage enthält einen Namen, eine Frage und vielleicht einen Anhang. Oft geht aus ihr nicht einmal hervor, welche Gesellschaft oder welchen Vertrag sie betrifft.

Um die Anfrage fundiert beantworten zu können, benötigt ein Jurist jedoch Informationen, die in der Anfrage selbst fehlen: Wer ist für diese Tochtergesellschaft zeichnungsberechtigt? Welcher Board-Beschluss hat das Geschäft genehmigt? Wer hat die Freigabe erteilt und wann? Welche Vereinbarungen wurden mit diesem Lieferanten beim letzten Mal getroffen?

Diese Informationen sind bereits vorhanden. Sie befinden sich in den Verträgen, Gesellschaftsunterlagen und Board-Beschlüssen, die die Rechtsabteilung täglich verwaltet. Doch wenn eine Anfrage eingeht, sind diese Informationen nur selten unmittelbar verfügbar – oder ausreichend aktuell, um sich verlässlich darauf stützen zu können.

So wird eine einzelne Person zum Engpass, weil alle Anfragen zur Zeichnungsberechtigung über sie laufen. Der Vertrag verzögert sich – und damit auch das dahinterstehende Geschäft.

> *„Eine Eingangstür, die auf verstreuten Daten aufgebaut ist, verlegt die Warteschlange nur an einen sichtbareren Ort.“*

23%

der Rechtsabteilungen erzielen hohe Werte bei der digitalen Bereitschaft, laut einer **Gartner**-Erhebung.

Gartner betrachtet Datenbereitschaft – zugänglich, qualitativ hochwertig und regelmäßig gepflegt – als Voraussetzung dafür, dass KI-gestützte Anfrageerfassung funktioniert.

„Reicht ein gemeinsames Postfach nicht aus?“

Ein gemeinsames Postfach kann Teil des Prozesses sein – aber jedes Tool hat seine Grenzen.

Ein gemeinsames Postfach

FUNKTIONIERT, WENN

das Volumen überschaubar ist.

DIE GRENZE

Bei zunehmendem Volumen gehen Anfragen unter, niemand weiß, wer was bearbeitet, und es gibt keine Daten, um dem CFO zu zeigen, was Legal geleistet hat.

Der Kanal kann bleiben. Was Struktur braucht, ist das, was nach dem Eingang der E-Mail passiert.

Ein Ticketsystem

FUNKTIONIERT, WENN

geklärt werden muss, wer wann gefragt hat.

DIE GRENZE

Es weiß nicht, welche Einheit die Anfrage betrifft oder wer dafür unterzeichnen kann. Das sind juristische Daten – IT-Service-Desks wurden nicht dafür gebaut.

Struktur ohne Kontext reicht für juristische Arbeit nicht aus.

Ein KI-Agent für die Anfrageerfassung

FUNKTIONIERT, WENN

einige Anfragen eigenständig beantwortet werden können.

DIE GRENZE

Ein Agent, der zehn Schritte ausführen kann, kann einen Fehler auch über zehn Schritte hinweg ausbreiten. (Artificial Lawyer, Sep. 2026)

Automatisierung auf Basis unzuverlässiger Daten macht Fehler nur schneller.

Fragen an Ihre Legal Front Door

Bevor Sie ein Tool auswählen, testen Sie jeden Ansatz anhand dieser Fragen:

1. **Erreicht der Ansatz die Mitarbeitenden in den Kanälen, die sie ohnehin nutzen?**
   Wenn das Unternehmen einen neuen Prozess erlernen muss, werden Mitarbeitende weiterhin direkt an Ihre Juristen schreiben.

2. **Kann Legal für jede Anfrage Verantwortung übernehmen und sie nachverfolgen?**
   Jede Anfrage hat einen zugewiesenen Verantwortlichen, eine Priorität, einen Status und ein Protokoll des Eingereichten.

3. **Führt die Anfrage in die eigentliche Arbeit?**
   Eine Frage, aus der ein Matter entsteht oder einen Vertrag berührt, sollte in diese Arbeit übergehen, ohne erneut eingetippt zu werden.

4. **Gehören die Daten Ihnen?**
   Die Anfragen, Entscheidungen und Dokumente, die Ihr Team aufbaut, sollten unter Ihrer Kontrolle bleiben – prüfbar und portierbar, unabhängig vom eingesetzten KI-Modell.

Legal Intake in **DiliTrust Matter Management** ist um die ersten drei Fragen herum aufgebaut. Das Unternehmen schreibt an eine dedizierte Legal-Adresse – kein Account erforderlich. Jede E-Mail wird zu einer strukturierten Anfrage, und der Absender erhält eine Bestätigung. Legal weist sie zu, legt Priorität und Status fest und antwortet aus demselben Thread. Anhänge können in Verträgen gespeichert werden; aus einer Anfrage, die echten Aufwand erfordert, wird ein Matter.

Zur vierten Frage: DiliTrust trainiert keine Modelle ohne Zustimmung des Kunden. Kundendaten werden von unseren Modellpartnern nicht zum Training genutzt und nicht zwischen Kunden geteilt. Legal Intake ist in Matter Management enthalten und wird von Ihrem Admin aktiviert. DiliTrust deckt auch Ihre Gesellschaften und Vollmachten sowie Ihre Boardsitzungen und Beschlüsse ab.

Demo vereinbaren → **Legal Intake entdecken →**

Häufig gestellte Fragen

Was ist eine Legal Front Door?

Eine juristische Eingangstür ist der Zugangspunkt, über den das Unternehmen die interne Rechtsabteilung um Hilfe bittet. Sie funktioniert, wenn Legal jede eingehende Anfrage sehen, verwalten und verfolgen kann – und wenn jede Anfrage mit der daraus resultierenden Arbeit verbunden ist, etwa einem Matter oder einem Vertrag.

Reicht ein gemeinsames Postfach für Legal Intake aus?

Bei geringem Volumen manchmal. Bei zunehmenden Anfragen verliert ein gemeinsames Postfach den Überblick darüber, wer was bearbeitet, und hinterlässt keine Daten darüber, was Legal geleistet hat. Die meisten Teams behalten E-Mail als Kanal und ergänzen Struktur für das, was nach Eingang der E-Mail passiert.

Welche Informationen braucht Legal, um eine Anfrage zu beantworten?

Mehr als die Anfrage enthält. Neben dem Fragesteller und dem Anliegen muss ein Jurist oft wissen, welche Gesellschaft betroffen ist, welcher Vertrag gilt, wer zeichnungsberechtigt ist und welcher Board-Beschluss das Geschäft abdeckt. Diese Informationen befinden sich meist in den eigenen Vertrags-, Gesellschafts- und Governance-Daten der Rechtsabteilung.

Kann KI rechtliche Anfragen ohne Juristen beantworten?

Gartner prognostiziert, dass ein Großteil der Rechtsabteilungen KI-gestützte Systeme zur Anfrageerfassung nutzen wird, die die Hälfte der Anfragen ohne menschliche Eingriffe beantworten. Das funktioniert nur, wenn die KI auf aktuellen, zuverlässigen Rechtsdaten basiert. Auf verstreuten oder veralteten Daten wiederholt Automatisierung Fehler schneller.

Wie funktioniert Legal Intake in DiliTrust Matter Management?

Mitarbeitende schreiben an eine dedizierte Legal-Adresse – kein DiliTrust-Account erforderlich. Jede E-Mail wird zu einer strukturierten Anfrage, und der Absender erhält eine Bestätigung. Die Rechtsabteilung weist sie zu, legt Priorität und Status fest, antwortet aus dem E-Mail-Thread, speichert Anhänge in Verträgen und kann aus der Anfrage einen Matter erstellen. Legal Intake ist in Matter Management enthalten.

Die Eingangstür entscheidet, wie das Unternehmen Legal erlebt. Was dahintersteht, entscheidet, ob Legal antworten kann – und es belegen kann.

Über DiliTrust

DiliTrust ist das Legal Operating System, mit dem Rechts- und Governance-Teams in Unternehmen ihre Arbeit steuern. Es hält die Gesellschaften, Verträge, Matter und Board-Beschlüsse eines Unternehmens – samt der zugehörigen Dokumente – aktuell und unter der Kontrolle der Rechtsabteilung.

Die Mitarbeitenden und Lini, die KI von DiliTrust, arbeiten in jedem Modul mit denselben Daten.

Entwickelt in Europa, wo rechtliche und Governance-Standards zu den anspruchsvollsten der Welt gehören, betreut DiliTrust mehr als 2.500 Organisationen in über 60 Ländern.

2.500+
Organisationen

60+
Länder

WIR HOFFEN, IHNEN HAT DIESER LEITFADEN GEFALLEN

Wir freuen uns auf Ihr Feedback!

Besuchen Sie unsere Website, um weitere Inhalte wie diesen herunterzuladen, oder nehmen Sie Kontakt mit unserem Team auf, um unser Lösungsportfolio zu entdecken.

dilitrust.com besuchen →

DiliTrust

DiliTrust — Where Legal Leads.

© 2026 DiliTrust | Alle Rechte vorbehalten | ÖFFENTLICH