



IMR320: Michael Dorner

IMR320: Rechtsabteilungsleiter bei Microsoft, KI in der Rechtsabteilung, KI im Rechtsmarkt, Copilot, Legal Agents, Legal AI

Episode 320 | Gäste: Michael Dorner | Arbeitgeber: Microsoft | Veröffentlicht: 11.8.2025

[00:10] Marc:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Wenn ihr ein ganz geschultes Ohr habt, dann hört ihr schon, dass ich nicht wie sonst in einem Konferenzraum sitze, wo ich ja regelmäßig für euch unterwegs bin, sondern mal wieder im Studio in Hamburg. Also, dass es in Hamburg ist, könnt ihr zugegebenermaßen nicht hören. Bin nämlich wieder für euch an der Bucerius Law School, aber nur, um hier aufzuzeichnen. Netterweise wird uns das Studio zur Verfügung gestellt und ich darf einen ganz besonderen Guest im Podcast begrüßen, nämlich Dr. Michael Dorner. Hallo Michael.

[00:41] Dr. Michael Dorner:

Hallo Marc.

[00:42] Marc:

Du machst in deinem Leben was?

[00:45] Dr. Michael Dorner:

Ich bin Head of Legal bei Microsoft Deutschland und dort verantwortlich für die Rechtsabteilung.

[00:51] Marc:

Das ist aus ganz vielerlei Hinsicht spannend, denn zum einen ist Microsoft ein Riesenunternehmen, das natürlich jeder kennt. Zum anderen ist Rechtsabteilungsleiter eine interessante Rolle, die wir hier im Podcast schon hatten, die wir aber glaube ich gleich nochmal ein bisschen ausführlicher beleuchten müssen. Und zum dritten seid ihr halt gerade einer der KI-Player in Deutschland und auf der Welt und da müssen wir auch drauf eingehen. Aber wir fangen ganz vorne an. Du hast irgendwann mal Jura studiert.

[01:18] Dr. Michael Dorner:

Ja, genau. In München.

[01:21] Marc:

Kommst du aus der Gegend?

[01:22] Dr. Michael Dorner:

Ja, 200 Kilometer entfernt.

[01:24] Marc:

Man kann so ein bisschen hören, dass es zumindest nicht Norddeutschland ist.

[01:27] Dr. Michael Dorner:

Genau, es ist nicht Norddeutschland. Ich komme ursprünglich aus Passau. Wäre ja nahegelegen, dort zu studieren. Wenn man von dort kommt, ist es gewissermaßen ein Ausschlussprinzip, muss man eigentlich weggehen. Deswegen war München tatsächlich die einzige bayerische Stadt. Als ich studiert habe, war noch zentrale Vergabe. der Studienplätze und München war die einzige bayerische Stadt, die ich nannte. Hamburg wäre tatsächlich Nummer zwei gewesen. Aber so war es dann München.

[01:55] Marc:

Wusstest du da schon, was du machen möchtest mit dem Jurastudium?

[01:58] Dr. Michael Dorner:

Nee, ich wusste vor meinem Studium noch nicht mal. Oder die Studienwahl fiel erst relativ spät. Ich war offen und erst ein Studieninformationstag hat mich zum Jurastudium gebracht, weil der sehr schlaue Dozent damals meinte, also Jura sei etwas für diejenigen, die gerne lesen und gerne nachdenken. Und da dachte ich mir, ja, das klingt irgendwie so, als würde mir das keinen Zwang auferlegen, sondern was ich ohnehin gerne mache und so kam das. Und das Studium selbst war auch eher Interessen geleitet vom Inhalt her, aber nicht einem bestimmten Berufsbild folgend. Eigentlich ja so, wie es das Studium selber vorsieht, ne, ja.

[02:41] Marc:

Und wo hast du dann so die ersten Weichen gestellt? Wahrscheinlich im Referendariat, ne?

[02:46] Dr. Michael Dorner:

Weichen in Richtung Wirtschaftsanwalt meinst du oder Inhouse? Ja, also dass du wusstest.

[02:51] Marc:

Was du machen willst sozusagen.

[02:53] Dr. Michael Dorner:

Ja, also die Weichenstellungen erfolgten im Rückblick immer oder der einzige rote Faden, der sich durchzieht, ist eine gewisse Neugier auf ein Thema, das sich spannend und unbekannt fand. Das war zunächst das Thema IP, Intellectual Property, also Schutz von geistigem Eigentum. Obwohl ich den Seminarschein eigentlich schon hatte, den man pflichtmäßig machen musste, bin ich auf ein ganz interessantes Seminar gestoßen, das wiederum abgehalten wurde von einem Professor am Max-Planck-Institut. Ich habe dieses Seminar gemacht und das hat ganz gut geklappt und aus dem ist dann mehr geworden, nämlich eine Anstellung als studentische Hilfskraft am Max-Planck-Institut, wo ich tiefer in das Thema geistiges Eigentum eintauchen durfte und dort dann meine Neugierde mehr stillen konnte und das dann wiederum ausbauen konnte durch entsprechende Kurse an der Uni und so hat sich das inhaltlich zumindest schon mal ausgeprägt oder vorgeprägt.

[03:57] Marc:

Und dann hast du promoviert auch in dem Zusammenhang?

[04:00] Dr. Michael Dorner:

Ja, tatsächlich. Ich habe vorher Referendariat gemacht, dort in einer Kanzlei gearbeitet, in einer Großkanzlei, wollte eigentlich ursprünglich den IP-Fokus beibehalten. Durch Zufälle kam es dann, dass ich im IT-Recht gelandet bin. Das war damals noch nicht so bekannt, war schon eins der kommenden Disziplinen, aber IP noch wesentlich prominenter und war wieder etwas Neues. Oder was das halt Rechtsprobleme irgendwie versprach, die noch nicht gelöst waren oder nur ansatzweise diskutiert und umso spannender fand ich das dann. Bin aber trotzdem nach Abschluss des Erfürendariats dann ans Max-Planck-Institut und habe dort über Know-how-Schutz promoviert, interdisziplinär. Also es war ökonomische Analyse des Rechts, die dort einfloss, weil sich das Institut damals ökonomisch verstärkt hat. Einer der drei Direktoren war Ökonom und der Betreuer war auch Ökonom und dementsprechend durfte ich untersuchen, wie viel Know-how-Schutz es rechtsökonomisch Sinn macht oder nicht. Und das war die ideale Vorprägung auf das, was dann in der Kanzlei kam, weil ich hatte ja zwei Jahre Grundlagenforschung hinter mir, die sich mit der Frage auseinandergesetzt haben. Wie viel rechtlicher Schutz von immateriellen Gütern ist rechtsökonomisch und wohlfahrtsökonomisch für die Gesellschaft sinnvoll oder nicht. Und genau diese Frage tauchte dann auf im Kontext von Daten. Da hat mich ein Aufsatz sehr getriggert von einem Professor, der sehr rechtlich verfasst war, aber eben überhaupt nicht ökonomisch. Ich fühlte mich dann berufen, auf Grundlage meiner Forschung eine Erwiderung zu entwerfen indirekt und wurde dann just als Rechtsextremist. Ich bin ein relativ junger Anwalt von der EU-Kommission eingeladen, als Experte, die sich genau mit der Frage befasst hat, braucht es ein Eigentum, ein digitales BGB oder ein Eigentum an Daten, damals unter Kommissar Oettinger noch. Das ist jetzt gemündet in den Data Act unter komplett anderen Vorzeichen. Jetzt ist die Stoßrichtung ja genau eine andere, aber damals hat man noch überlegt, ob man Daten mit Eigentumsrechten ausstatten soll.

[06:14] Marc:

Das ist ja schon interessant, wie so alles mit allem dann wieder mal zusammenhängt. Wenn wir damals gesagt haben, Daten sind das neue Öl, dann kann man ja heute auch gewissermaßen sagen, dass Large Language Modelle so ein bisschen die Raffinerie sind oder KI im Allgemeinen.

[06:30] Dr. Michael Dorner:

Ja, spannender Gedanke. So könnte man das sagen. Wobei mir Referenzierung fast noch zu konservativ ist. Ich würde da exponentieller denken. Mir fällt jetzt kein so gutes Bild ein, wie du es gerade genannt hast, aber...

[06:44] Marc:

Gehen wir gleich nochmal drauf ein. Ich weiß natürlich, was du meinst. Aber ja, es ist schon gut. Das war damals natürlich nicht sozusagen vorhersehbar, dass da all diese Trends noch kommen und dass Daten so exorbitant wichtig werden, würde ich sagen. Wenn du es gesehen hast, dann erzähl es mir. Aber man hat eher so damals, glaube ich, den Blick aufgehoben, ich sag mal, Plattformökonomie, wer die Daten hatte, hatte, wenn man jetzt sowas war wie Facebook oder Google, hatte irgendwie Zugang zum Verbraucher, konnte Werbeanzeigen ausspielen, Sales Teams konnten anders agieren. So die Gedanken standen im Vordergrund.

[07:21] Dr. Michael Dorner:

Stimme ich total zu. Die ganze Diskussion war sehr datenschutzrechtlich geprägt. Du hast ja selber auf Plattformen abgestellt. Im Wesentlichen ging es beim, Ökonomischen Schutz oder bei Daten als Öl ja auch jetzt im Data Act um Industriedaten oder Daten ohne Personenbezug, was entsprechende Abgrenzungsschwierigkeiten mit sich bringt, aber eine komplett andere Stoßrichtung natürlich ist.

[07:46] Marc:

Ja, und wenn eine IP-Adresse ein personenbezogenes Datum ist, dann wird es irgendwann auch schwer.

[07:50] Dr. Michael Dorner:

Ja, genau.

[07:52] Marc:

Okay, dann warst du erstmal in der Kanzlei. Lass mich noch eine Zwischenfrage dazu stellen. Warum bist du ein Anwalt geworden? Warum nicht Richter oder Staatsanwalt oder was auch immer, Verwaltungsbeamter?

[08:02] Dr. Michael Dorner:

Ja, total berechtigte Frage. Genauso offen, wie ich in mein Studium reinging, so ging ich eigentlich auch aus dem Referendariat raus. Ich wusste dann nach zwei Jahren Grundlagenforschung, dass Wissenschaft zwar Spaß gemacht hat, aber dass ich das zumindest für den Moment nicht weiter verfolgen wollte, sondern hatte den Eindruck, ich muss mehr ins echte Leben. Und dort war die Frage, wo kann ich meiner Neigung oder dieser Fokussierung auf IP und derartige Fragestellungen am meisten ausleben oder am besten nachgehen und die meisten Freiheiten versprach, die Kanzlei, was sich dann auch bewahrheitet hat. Durch die sehr großen Freiheiten, die mir dankenswerterweise gestattet wurden, konnte ich das frei ausbauen und mich frei in dem Bereich entwickeln und als das Startwort digitale Transformation, Industrie 4.0 anfing, konnte ich praktisch das, wie vorhin schon erwähnt, Erlernte zur Anwendung bringen im digitalen Kontext, was das Versprechen dann einlöste.

[09:00] Marc:

Wie ging es dann anschließend für dich weiter? Wie lange warst du bei der Kanzlei?

[09:04] Dr. Michael Dorner:

Acht Jahre.

[09:05] Marc:

Okay.

[09:06] Dr. Michael Dorner:

Genau.

[09:07] Marc:

Da ist man ja so im typischen Werdegang irgendwie dann schon so, dass man sich auch fragt, werde ich jetzt eigentlich Partner in der Kanzlei oder warst du Partner?

[09:16] Dr. Michael Dorner:

Genau, die Frage stand dann an. Also will ich jetzt auf dem Partner-Track weiterbleiben oder es war die Frage dann vor allem als ein Angebot unternehmensseitig auf mich zukommen und man macht sich dann viele Listen und viele Gedanken. Am Ende könnte man wahrscheinlich eine Münze oder hätte ich eine Münze werfen können, weil mir beides zusagte. Also sowohl das Unternehmensversprechen war toll. Cisco war meine erste Station. Auch in gleicher Verantwortung war der Lead Council für Deutschland, auch verantwortlich für die deutsche Rechtsabteilung. Und das Spannende an diesem Unternehmen, das ist ein amerikanisches Netzwerkunternehmen, das zumindest nach eigener Darstellung das Internet gebaut hat in der westlichen Hemisphäre, dieses Internet aber gebaut hat mit Routern und Switches, also Hardware. Und jetzt selbst vor der Transformation stand, ein Softwareunternehmen zu werden, ist mittlerweile auch eines der größten Softwareunternehmen der Welt und es ging darum, das Unternehmen intern zu transformieren und die Kundenbasis des Unternehmens zu transformieren und das war quasi mein Business Case aus der Kanzlei, genau in den Themenfeldern, in denen ich drin war und das war schon extrem verlockend und ich war dann sehr froh, dass ich es gemacht habe. War eine super spannende und tolle Zeit.

[10:30] Marc:

Dann lass uns mal auf den Wechsel von der externen Perspektive als externer Berater, der natürlich ein Unternehmen sehr gut kennt und sozusagen, ja, wenn man über Jahre berät, vielleicht auch so ein bisschen damit fast schon verschmilzt, weil man einfach auch die Stakeholder kennt, die üblichen Probleme, man weiß, wie das Unternehmen strukturiert ist, aber man bleibt halt aber extern, hin zum Rechtsabteilungsleiter eingehen, wo du dann auf einmal natürlich alles siehst, alles kennst. Wie war das für dich? Was war da anders als als externer Anwalt und was macht vielleicht noch so als Folgefrage so ein Rechtsabteilungsleiter eigentlich überhaupt den ganzen Tag? Muss man unseren Zuhörern vielleicht auch mal nahe bringen?

[11:12] Dr. Michael Dorner:

Das besonders Verlockende für mich war, dass man, Ungleich gegenüber der Tätigkeit als Anwalt von Anfang bis Ende dabei ist. Als Anwalt kommt man oft rein, wenn unmittelbar der Brand von Lichterloh am Prellen ist, ist aber weder von Anfang an noch dabei, noch bis zum Ende vor allem dabei. Die ganze Implementierung der Lösung, die man vielleicht selber mitentwickeln darf, geht dann verloren und die Identifikation ist dementsprechend umso geringer mit den Themen, die man bearbeitet. Ich hatte das Glück, dass ich Erfahrungen sammeln durfte als Secondie, also als Abgeordneter Anwalt in ein Unternehmen und konnte dort den Betrieb von innen heraus kennenlernen, den Kontakt mit den internen Mandanten. Ich fand das von der Kommunikation her und vom Umgang her sehr erfüllend, weil Anwälte typischerweise eine sehr einerseits geschätzte Ressource, andererseits auch eine geforderte Ressource sind, weil man sich einfach anpassen muss dem jeweiligen Business des Unternehmens. Also man ist praktisch nur noch ein Teil der Wertschöpfungskette. Vorher macht man alles, also vom Marketing über die Produktion, über die Auslieferung, also komplett Wertschöpfungskette und im Unternehmen ist man eben ein Teil davon, muss sich aber umso besser eingliedern und umso mehr Bewusstsein dafür haben, welche Art von Wertschöpfung man wirklich erbringt, um wertvoll zu sein für das Unternehmen.

[12:36] Marc:

Lass mich da kurz einen Einschub einfügen und zwar der Gestalt, weil wir das hier im Podcast auch schon häufiger gehört haben, dass ich glaube, dass sich das aber auch, wenn ich das richtig beobachte über die letzten Jahre, auch etwas wandelt, dass ja auch Kanzleien immer arbeitsteiliger vorgehen und auch ihr Management immer weiter mit Menschen, die Experten in anderen Fachgebieten sind, um nicht das böse Wort Nichtjurist zu sagen, ausstatten und verstärken. Aber natürlich ist es ungleich einer Rechtsabteilung, die in einem Riesenunternehmen oder sogar Konzern agiert, klar.

[13:10] Dr. Michael Dorner:

Ja, das ist ein sehr sinnvoller und notwendiger Schritt, weil der Rechtsrat per se ja keine unmittelbare Wertschöpfung generiert, sondern nur die Ableitung aus dem Rechtsrat bzw. Die Einbettung dieses Rechtsrats in den Prozess und das erzeugt. Dafür sich Unterstützung zu holen von Nichtjuristen, die möglicherweise noch ein genaueres Auge haben auf wirtschaftliche Abläufe im Unternehmen, auf den Bedarf an der einen oder anderen Stelle, ist sicher sowohl für die Mandanten als auch für die Kanzlei sinnvoll.

[13:44] Marc:

Okay, gut, dann warst du im Unternehmen und hast dann da festgestellt, naja, aber irgendwie interner Dienstleister bist du ja doch noch. Könnte man das so sagen?

[13:55] Dr. Michael Dorner:

Ja, also die Frage ist, wie man seine eigene Rolle definiert. Man ist in der Rechtsabteilung immer in einer Support-Funktion, weil man Business-Prozesse vor allem in der Sales-Organisation Transaktionen unterstützt, aber wenn man etwas gewagter denkt, ist man Teil der Wertschöpfung, der wirklichen Wertschöpfung, die man mit vorantreibt.

[14:16] Marc:

Und das ist eben der Switch, den wir gerade so schön rausgearbeitet haben, dass auch umgekehrt bei den sonstigen Funktionen im Unternehmen natürlich die Frage ist, wie blicken die auf die Rechtsabteilung und wenn du so verstanden wirst, wirst du dann natürlich auch früher dazugeholt und eingebunden etc.

[14:33] Dr. Michael Dorner:

Ja und auch die Regulierungslandschaft oder die Entwicklung der Regulierung spielt auch eine große Rolle und bietet für die Rechtsabteilung in der Hinsicht viele Chancen, weil rechtliche Themen immer mehr Bestandteil von Alltags- und Businessprozessen werden und diejenigen, die am nächsten dran sind, sind logischerweise die Juristen und haben am ehesten den Blick drauf, wie man aus Herausforderungen Chancen für das Unternehmen dann machen kann.

[15:03] Marc:

Naja, klar. Wie groß seid ihr denn eigentlich als Rechtsabteilung? Damit man sich mal so ein bisschen was darunter vorstellen kann. Also jetzt heute bei Microsoft, wir sind jetzt gerade ein bisschen gesprungen von der Zeit bei Cisco, aber danach bist du zu Microsoft gewechselt, da gab es keine Zwischenstationen, ne?

[15:17] Dr. Michael Dorner:

Nein, da gab es keine Zwischenstation, das war der direkte Wechseljahr.

[15:20] Marc:

Und jetzt heute seid ihr wie groß?

[15:23] Dr. Michael Dorner:

Also die komplette, also meine Rechtsabteilung, die deutsche Rechtsabteilung ist Bestandteil von ZELA, ist die Abkürzung für Corporate External Legal Affairs, das sind ca. 2000 Leute unternehmensweit, die nicht nur Juristen sind, sondern auch Government Affairs, also unsere Politikabteilung, Skilling und Philanthropies, Datenschützer und so weiter. Mein Team kümmert sich primär um die lokalen Rechtsangelegenheiten unserer Deutschland GmbH, also alle Aktivitäten, die Microsoft in Deutschland betreibt, mit einer starken Prägung durch unser Sales Business.

[16:02] Marc:

Und was macht ihr da inhaltlich? Hast du so ein, zwei Beispiele vielleicht für unsere Zuhörenden, dass sie sich das noch so ein bisschen konkreter vorstellen können?

[16:09] Dr. Michael Dorner:

Also ein klassischer Anwendungsfall sind Transaktionen, die wir mit begleiten und zudem wir rechtlich beraten. Also der Erwerb von Microsoft-Produkten bei unseren Kunden, große Vertragsverhandlungen, Beantwortung von Rechtsthemen. Wir agieren auch als Unternehmen oder unterstützen viel im Umfeld von Behördenkommunikation und der Behandlung von Rechtsfragen, die Behörden eben an uns, vor allem Regulierungsbehörden an uns herantragen. Litigation ist auch ein Teil, den wir lokal betreuen und KI ist natürlich ein großes rechtliches Thema für auch meine Rechtsabteilung.

[16:51] Marc:

Du hast gerade gesagt, größere Vertragsverhandlungen. Ich glaube, wenn man extern auf Microsoft blickt und vielleicht schon mal für ein Unternehmen mit Microsoft irgendwie verhandelt hat oder was eingekauft hat und dann sagt, oh, viele Softwarelizenzen, das war jetzt schon relativ viel Geld, dann ist das nicht unbedingt notwendigerweise das, wovon du sprichst. Also du sprichst schon von richtig großvolumigen Verträgen wahrscheinlich, ne?

[17:13] Dr. Michael Dorner:

Ja, also ich habe relativ schnell, als ich zu Microsoft kam, den Respekt vor großen Zahlen ablegen müssen. Aber man macht das ja nicht alleine als Rechtsabteilung, sondern macht das in einem kompletten Verhandlungsteam mit jemandem, der den Stift in der Hand hält. Also eher das Projektmanagement einer Verhandlung, einer Genehmigungsorganisation und unsere Abteilung ist dann eben beratend für die speziellen rechtlichen Themen in so einer Transaktion.

[17:40] Marc:

Ja, jetzt nennen wir eine Zahl. Was sind denn also die Größenordnungen?

[17:43] Dr. Michael Dorner:

Es kann durchaus eine Milliarde überschreiten.

[17:46] Marc:

Okay. Wer sind dann so Vertragspartner? Also das ist ja kein kleines mittelständisches Unternehmen mehr.

[17:52] Dr. Michael Dorner:

Typischerweise DAX-Unternehmen in diesen Größenordnungen, ja.

[17:55] Marc:

Ja, okay. Interessant. Gut. Nächste Folgefrage. Du hast gerade den Elephant in the Room, KI, angesprochen. Da haben wir jetzt ganz viele Möglichkeiten, über das Thema KI zu sprechen. Also Microsoft, ihr seid ein Riesenplayer. Das ist natürlich auch bekannt in den Medien. Ihr habt sehr früh die Rahmenverträge mit OpenAI eingegangen und liefert da auch, das nutzen auch viele Kanzleien heutzutage, was man so hört im Markt, zum Beispiel ein OpenAI-Modell in der Azure-Instanz aus. Das ist eine datenschutzkonforme Methode, wie man zum Beispiel auch als Kanzlei ein Large Language Model benutzen kann, nur um unsere Zuhörerinnen hier mal so ein bisschen abzuholen, diesen Gesamtkontext. Aber es gibt natürlich auch, und das hattest du gerade eben schon angesprochen, immer die Frage, wie wird eigentlich KI reguliert? Also materiell rechtlich, wie KI sich auswirkt und nicht so sehr die Frage, wie sich KI auf the business of law auswirkt. Ich glaube, diese beiden Fragen müssen wir immer ein bisschen separat betrachten. Wir fangen mal mit der materiell rechtlichen Komponente an. Manche sagen, KI-Regulierung ist das neue Datenschutzrecht. Ich persönlich würde da ein großes Fragezeichen hinter machen. Wie siehst du das?

[19:02] Dr. Michael Dorner:

Ich würde eine Unterscheidung ganz klar ziehen zum Datenschutzrecht. Das Datenschutzrecht kommt ja aus einem Recht, das am Individuum anknüpft, wenn man sich die Grundlagen in Deutschland in Erinnerung ruft, Volkszählungsurteil, ursprünglich ein Grundrecht gegenüber staatlichen Eingriffen in eine geschützte Sphäre, die entwickelt wurde. Also KI ist natürlich viel breiter, kann auch datenschutzrechtliche Elemente haben und ist dann regulierungswürdig. Aber es ist nicht per se aus meiner Sicht das Abwehrrecht zu begreifen, sondern eine Regulierung macht vor allem insoweit Sinn, als sie Vertrauen in die Nutzung einer Technologie schafft, die unbekannt ist. Und das ist ein wichtiges Anliegen, das auch mein Unternehmen sehr unterstützt, in dem klar wird, wenn KI-Technologie regelkonform eingesetzt wird, dann kann man dieser Technologie als Verbraucher und als Unternehmen auch vertrauen.

[20:00] Marc:

Was sind denn da typische Fragestellungen? Also jetzt, ich sag mal, wenn man da noch nie so tief eingestiegen ist, worüber muss man denn bei dem ganzen Thema denn nachdenken? Nur mal so als grober Abriss für unsere Zuhörerinnen?

[20:11] Dr. Michael Dorner:

Eine wesentliche Frage ist natürlich, auf welche Daten greift die KI zu? Welche Daten verarbeitet die KI? Wo liegen diese Daten? Alles Themen, die natürlich top prioritär behandelt werden durch ein Konzept, das heißt bei Microsoft EU Data Boundary im Sinne von Datenhaltung in Europa, wo die Dateninfrastruktur sehr breit ausgebaut wird. Weg von den Daten sind es die Anwendungsfälle, die durch KI möglich sind, wo im Entwicklungsprozess bei Microsoft schon darauf geachtet wird, welche Prompts, also welche Fragen und Aufträge können an die jeweiligen KI-Tools bei uns vor allem Copilot denn überhaupt gestellt werden. Und da hat sich Microsoft lange, bevor es eine KI-Regulierung gab, nämlich schon 2018, die sogenannten Responsible AI Principles, also Prinzipien zum verantwortungsvollen Umgang mit KI gegeben. Das sind eine Reihe von Grundsätzen wie Fairness, Nichtdiskriminierung, Schutz von Daten und dergleichen gegeben, die dann jeweils runtergebrochen werden in Einzelfelder und dann in einzelne Policies und Guidelines umgesetzt werden zum verantwortungsvollen Umgang im KI. Dazu ist jedes Unternehmen mittlerweile gehalten, das KI einsetzt.

[21:37] Marc:

Und darüber hinaus haben wir natürlich auch noch so Anwenderfragen. Also sozusagen, das ist jetzt natürlich deine Perspektive der materiellen Regulierung als KI-Anbieter. Aber wenn ich jetzt zum Beispiel als KI-Nutzer sage, ich möchte aus dem AI-Act, bekanntes Beispiel, im Rahmen einer HR-Anwendung irgendwie personenbezogene Daten auslesen und automatisiert Lebensläufe analysieren, habe ich dann natürlich nochmal ein ganz anderes Thema. Also es ist nochmal eine andere Ebene, will ich damit nur aufzeigen.

[22:05] Dr. Michael Dorner:

Ja, es ist sehr korrekt. Indem die Tools relativ mächtig sind, ist es immer eine geteilte Verantwortung. Also als Tool-Hersteller oder als Anbieter kann nur ein Teil von dem eingefangen werden, indem die KI auf eine gewisse Art gegroundet wird oder indem gewisse Schutzmechanismen angezeigt werden, dass gewisse Prompts nicht beantwortet werden. Genauso ist es Verantwortung des Nutzers oder desjenigen, der die Nutzung seiner Unternehmensmitarbeiter zum Beispiel verantwortet, dafür zu sorgen, dass nur gewisse Daten für eine KI-Anwendung verwendet werden oder welche Nutzungsfälle überhaupt zugelassen werden.

[22:47] Marc:

Okay, also im Detail, wir wollen hier keine Rechtsberatung erteilen, wir wollten euch nur mal aufzeigen, welche Fragen da sozusagen gerade alle auftauchen, wenn ihr euch dafür näher interessiert, dann gibt es da sicherlich an eurer Uni eine Möglichkeit zum Deep Dive und wenn ihr Praktiker seid, dann seid ihr nicht gerade materiell rechtlich da unterwegs, dann müsst ihr halt erstmal gerade die Kollegen fragen. Also Pause machen, Kollegen fragen, kurzen Espresso zusammen trinken und zurück in den Podcast. Mich würde noch folgendes, wir schiften mal ein bisschen das Thema interessieren, nämlich nicht nur die Frage materiell, KI, Recht, nenne ich das mal untechnisch, sondern inhaltlich Business of Law. Genau. Ich bin in der Kanzlei tätig. Wir beschäftigen uns viel mit der Frage, also neben dem Podcast hier mache ich das sozusagen für diejenigen, die es noch nicht wissen, mit der Frage, wie setzen wir KI ein, um unsere Services in Zukunft anders zu erbringen. Copilot ist dann natürlich auch eine der Möglichkeiten und der Lösungen, auf die wir da setzen. Wie macht ihr das als interne Rechtsabteilung? Wenn ihr so nah dran seid, dann müsst ihr doch eigentlich schon zig AI-Agents im Einsatz haben, oder?

[23:50] Dr. Michael Dorner:

Ja, ist der Fall. Er hat eine extrem hohe Priorität. Wir hatten als Rechtsabteilung das Privileg, bei der ersten Nutzergruppe zum Beispiel von Co-Pilot dabei zu sein, konnten uns ausprobieren. Ich denke, als Jurist ist man ohnehin mitunter als Berufsgruppe am nächsten dran an Large Language Models, weil Sprache ist das Handwerkszeug, das man mit einem Tool umgeht, das Sprache als Grundlage hat, liegt nahe und dementsprechend waren wir sehr früh dabei. Die KI für unsere alltäglichen Geschäftsanwendungen nutzbar zu machen.

[24:25] Marc:

Ja, zumal du sagst, als Jurist ist man so nah dran, würde ich dir total zustimmen, denn wir arbeiten auch strukturell natürlich sehr ähnlich. Also wir haben praktisch ja verschiedene Datenpools. Ich sage mal, der Datenpool abstraktes juristisches Wissen, der Pool, was ist im Sachverhalt gerade passiert und der Pool, was kommt vielleicht jetzt noch von der Gegenseite, sei es eine Vertragsverhandlung bei euch oder eine Litigation, wo man dann so eine echte Gegenseite hat, an Infos dazu und aus dieser Kombination irgendwo an der Schnittstelle, da muss man ja die juristisch-handwerklich-korrekte und dann auch noch für die eigene parteiopportune Lösung finden und dieses Kombinieren von Informationen und Zusammenfügen und dann wieder eigene Informationen generieren. Das ist ja genau das, was ein Large-Language-Model basierend auf seinem Trainingsdatensatz mit dem User-Prompt, der reinkommt, am Ende des Tages auch macht. Und deswegen ist auch die Art des Arbeitens gewissermaßen strukturverwandt.

[25:22] Dr. Michael Dorner:

Ja, ist genau richtig und gleichzeitig muss es ineinander greifen. Also die KI kann ja sehr viel, aber was sie noch nicht kann, ist Gedanken lesen. Also die Leistungsfähigkeit des Modells mag theoretisch mathematisch extrem hoch sein, wenn sie aber nicht die Prompts kriegt oder an die Daten angebunden ist, die es braucht, dann kann sie nur sehr bedingt helfen. Und das ist genau die Aufgabe, vor der wir als Rechtsabteilung auch standen. Also vorausgehend war sehr viel Aufräumen und Grundlagenarbeit.

[25:57] Marc:

Weil du gute, strukturierte Daten brauchst.

[26:00] Dr. Michael Dorner:

Ganz genau. Also das war die Grundvoraussetzung dafür, dass wir überhaupt eine Nutzbarkeit erkennen konnten für unsere Alltagsanwendungen. Ganz einfaches Beispiel, wenn der Zugriff nur auf gewisse Datenspeicher auf einem Sharepoint gestattet ist, aber die eigentlichen Informationen in Outlook liegen, da muss man natürlich dafür sorgen, dass die jeweilige KI auf Outlook zugreifen darf und E-Mail-Zugriff hat.

[26:29] Marc:

Was macht ihr denn dann inhaltlich jetzt? Also wir haben jetzt sozusagen geklärt, Data Cleansing ist irgendwie Schritt eins, technisch einen Agenten bauen ist Schritt zwei, aber was macht ihr denn inhaltlich, der Agent oder die Agenten, die ihr da intern schon im Einsatz habt, damit man sich nochmal ein bisschen mehr darunter vorstellen kann?

[26:44] Dr. Michael Dorner:

Ja, also ganz im Groben kann man unterscheiden zwischen drei wesentlichen Anwendungsfeldern. Das eine ist die ganz normale, ich nenne es ganz normal, weil es so ein alltaglicher Vorgang ist, die Beratung, Advice heißt es bei uns. Der zweite ist Transact, also wirklich transaktional beraterisch und der dritte ist regulatorisch. Das sind drei große Bereiche, die wir identifiziert haben. Das ging zurück auf eine Umfrage in der ganzen Rechtsabteilung, wo wir herausfinden wollten, welche Anwendungsfälle werden am ehesten gesehen, welche helfen am besten, was sind die Prozesse, zu denen KI am meisten beitragen kann. Und aus dem Bereich Advice, also die interne Beratung kann ich ein Beispiel nennen, zum Beispiel vor drei Monaten haben wir in Deutschland das sogenannte Frontline-Modell eingeführt, das heißt die erste Schnittstelle gegenüber unseren internen Clients, so heißen die Mandanten, diejenigen, die meine Rechtsabteilung im Rat fragen, ist mittlerweile ein KI-Agent. Also die typischen Rechtsfragen gehen zuerst an den Agenten, dann an ein danach gelagertes Paralegal-Team und dann wiederum erst an meine Abteilung, wenn es tatsächlich komplexere oder lokale Rechtsfragen sind.

[28:02] Marc:

Was heißt das denn? Lass uns noch einen kleinen Blick zum Abschluss in die Zukunft werfen für die Zukunft des Rechtsmarkts. Also erstmal sozusagen die Frage, wo siehst du da technische Entwicklungen? Wo geht die Reise hin? Werden die Modelle noch besser? Wo hört dann auch die technische Möglichkeit auf und wo muss der Mensch selber nachdenken? Also schon fast ein bisschen philosophisch und natürlich auch ein Blick in die Glaskugel, das ist mir klar. Aber was siehst du da gerade so als Trends?

[28:34] Dr. Michael Dorner:

Also das Nachdenken wird nie erspart bleiben. Aus meiner Sicht, man muss sich immer überlegen, für welchen Prozess kann die zur Verfügung stehende Technologie wertvoll sein und einen Mehrwert bringen. Und dieses Prozessverständnis ist die Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche KI-Anwendung. Und der Trend geht aus meiner Sicht in die Richtung, dass die Erkenntnis sich durchsetzen wird, dass die KI die Versprechen, die ausgerufen werden, nur einlösen kann, wenn man die eigenen Prozesse versteht und weiß, wie man die KI einsetzt, denn den technischen Möglichkeiten, ich glaube, das ist der am wenigsten limitierende Faktor. Der ist, wenn das Wachstum sich so fortsetzt und exponentielles Wachstum ist, ja schwer vorstellbar aus menschlicher Sicht, wird das nicht der limitierende Faktor sein.

[29:23] Marc:

Mit Covid haben wir es eigentlich anschaulich gesehen, aber man kann es trotzdem nicht wirklich verinnerlichen.

[29:28] Dr. Michael Dorner:

Ja, genau. Also der limitierende Faktor wird, wie auch bei früheren Problemen, dann meist der Anwender sein, der vorm Bildschirm sitzt und weniger die KI, die dahinter sitzt. Und das ist eine der großen Herausforderungen, die ich sehe für Rechtsabteilungen und Kanzleien, noch mehr in Richtung Skilling zu gehen, also die eigenen Leute zu befähigen, die so mächtige Technologie zu nutzen, die zur Verfügung steht.

[29:54] Marc:

Und was heißt das für die Juristinnen und Juristen, die vielleicht gerade noch im Referendariat sind? Wo würdest du da eine Zukunftsprognose wagen? Wie sieht die Arbeit in Zukunft aus? In welches Skillset sollte man sinnvollerweise heutzutage investieren?

[30:08] Dr. Michael Dorner:

Ja, also ich finde die Zukunft sehr vielversprechend, weil viele der Arbeiten, die man als junger Anwalt vielleicht nicht so gerne gemacht hat, nämlich Stunden in Datenräumen für eine Due Diligence und das bleibt wenigen Großkanzleranwälten erspart oder blieb zumindest zu meiner Zeit erspart, die ist weitgehend hinfällig. Viel mehr hat man das Privileg, sich eher komplexeren rechtlichen Fragestellungen zu widmen und die Technologie eben einzusetzen als Co-Pilot. Der Begriff ist ganz treffend, finde ich.

[30:39] Marc:

Ja, der ist auch gut gewählt, muss man zugestehen.

[30:42] Dr. Michael Dorner:

Und da bleibt es nicht und das wäre der Rat, die juristischen Grundlagen auf keinen Fall zu vernachlässigen. Die KI wird dieses Verständnis nicht ersetzen. Man wird die KI nur einsetzen können im besten Sinne, wenn man selber das Grundverständnis mitbringt und von der Pike aufgelernt hat.

[31:00] Marc:

Ein wunderbares Schlusswort. Vielen herzlichen Dank, Michael.

[31:02] Dr. Michael Dorner:

Danke ebenso.

[31:03] Marc:

Ciao.

[31:04] Dr. Michael Dorner:

Tschüss.

Zum Arbeitgeberprofil von Microsoft

