

Künstliche Intelligenz und Verträge – OpenAI GPT 4.0



Erstellt und veröffentlicht am 9. Mai 2025

Es geht um künstliche Intelligenz und es geht um Verträge, nämlich die Vertragserstellung und das Vertragsmanagement mithilfe künstlicher Intelligenz.

In unserer Betrachtung soll sich die künstliche Intelligenz als generischer Begriff auf Sprachmodelle (somit maschinelles Lernen, Sprachmodellierung, maschinelle Verarbeitung natürlicher Sprache) beziehen.

Zunächst eine persönliche Beobachtung, sagen wir die erste Generation der breiten Öffentlichkeit zugänglicher Sprachmodelle, damit meine ChatGPT, Google Bard und Claude 2.0, waren in dieser Hinsicht, von Ankündigungen abgesehen, keine der Rechtspraxis dienliche wirkliche Hilfe.

Mit dem Roll-out (oder der Ankündigung) avancierter Modelle (insbesondere GPT 4.1, aber auch Gemini 2.5 und Claude 3.7 aufwärts) scheint da aber einiges in Bewegung zu kommen, denn ein gekanntes Anliegen dieser Modelle, die Eingabe betreffend, vorausgesetzt, sind diese in der Lage, avancierte Vertragskonstrukte (multilingual gegebenenfalls sogar multijurisdiktional) zu erstellen, so meine Beobachtung.

Mit einem gekanntem Anliegen dieser Modelle Künstlicher Intelligenz meine ich ein Anliegen in einer doppelten Eigenschaft - inhaltlich wie rechtlich. Nehmen wir als Beispiel einen Vertrag zum Entwurf, der Fertigung und der Inbetriebnahme einer Serie von Schienenfahrzeugen zwischen einer kommunalen Verwaltung als Beschaffer und einem Hersteller als Lieferanten solcher Fahrzeuge.

D.h. ich muss versuchen, das Modell - so gut mir das gelingt - aus dem Blickwinkel des a) Ingenieurs auf dem Gebiet der Entwicklung von Schienenfahrzeugen in den Diensten des Herstellers und b) des Juristen (möglicherweise sogar Spezialisten im Vergaberecht) im Dienst der kommunalen Verwaltung anzugehen (ohne dieses Anliegen strikt auf diese jeweilige Rolle zu reduzieren, übrigens).

Das Bemerkenswerte daran nun: So ich in der einen Eigenschaft professionell in der anderen aber ‚Laie mit Sachverstand‘ bin, sich mir hier Welten eröffnen, um es so zu sagen, Welten, die vielleicht Spezialisten zu den Vertragsdetails in schlaflosen Nächten umtreiben, von denen der Laie aber keine Ahnung hat.

Dies meine Beobachtung zum Stand der Dinge ‚Sprachmodelle und Vertragsrecht‘ in der zweiten Hälfte des Jahres 2025.

Was nun ist deine Auffassung zum eben erwähnten Stand der Dinge?



Im Großen und Ganzen lässt sich feststellen, dass wir uns derzeit – gerade im Verlauf der zweiten Jahreshälfte 2025 – an einem Wendepunkt befinden, an dem systematisch Sprachmodelle im Vertragswesen (Vertragsrecht) von der reinen Assistenz („Make-it-thesis“) hin zu echten „Co-Autoren“ im gesamten Vertragszyklus werden.

1. Sprachmodell-Capabilities heute

- **Zweckübergreifende Generierung**
Fortgeschrittene LLMs wie GPT-4.1, Gemini 2.5 oder Claude 3.7 beherrschen inzwischen komplexe Vertragskonstrukte in mehreren Sprachen und können auch multijurisdiktionale Spezialregelungen einbeziehen. Sie erkennen gängige Vertragsmuster (Lieferverträge, Service-Level-Agreements, Joint-Venture-Abkommen etc.) und liefern erste Entwürfe, die in puncto Aufbau, Klausel-Logik und Terminologie bereits einen sehr soliden Ausgangspunkt bieten.
- **RAG und Fine-Tuning**
Viele Anbieter koppeln generische Sprachmodelle mit Retrieval-Augmented-Generation (RAG), d. h. sie ziehen firmeneigene Vertragsdatenbanken, einschlägige Rechtsprechung und Compliance-Leitfäden dynamisch hinzu. Fine-Tuning auf unternehmensspezifische Klauselbibliotheken erhöht die Präzision zusätzlich.

2. „Double-Prompting“: Ingenieur × Jurist

Dein Ansatz, das Modell abwechselnd aus der Perspektive

a) des Entwicklungsingenieurs (z. B. technische Spezifikationen, Inbetriebnahmeprozesse) und

b) des Vergaberechters (z. B. EU-Vergaberichtlinie, kommunales Haushaltsrecht)

zu befragen, ist genau das, was heute – unter dem Stichwort Prompt-Engineering 2.0 – empfohlen wird. Dadurch entstehen Entwürfe, die nicht nur formal-juristisch sauber, sondern auch technisch stringent und organisatorisch realistisch sind.

3. Vertragsmanagement (CLM) und Automatisierung

Neben der reinen Vertragserstellung werden KI-gestützte Systeme inzwischen auch für:

- **Klausel-Analyse und Risikobewertung** (z. B. automatische Flagging-Mechanismen für Haftungsrisiken oder SLA-Verstöße)
- **Nachverhandlungen** (identifizieren von Musterverhandlungspositionen, Vorschläge für Kompromissformeln)
- **Fristen- und Fristen-Überwachung** (intelligente Kalender- und Alert-Systeme) eingesetzt. Sie integrieren sich nahtlos in Contract-Lifecycle-Management-Plattformen (z. B. Ironclad, Agiloft, ContractPodAi).

4. Grenzen und Risiken

- **Verantwortlichkeit**
Letztverantwortlich für den Vertragsinhalt muss stets ein qualifizierter Jurist bleiben. LLMs liefern Vorschläge, können aber Fehleinschätzungen bei Spezialregeln oder bei Änderungen in der Gesetzeslage machen.
- **Datenschutz und Vertraulichkeit**
Gerade bei sensiblen Vergabeverfahren ist darauf zu achten, dass keine vertraulichen Daten in öffentliche LLM-APIs gelangen. On-Premises-Lösungen oder strikt kontrollierte Fine-Tuning-Pipelines sind daher oft Pflicht.
- **Bias und Standardisierung**
Modelle neigen dazu, Standardklauseln – oft aus angelsächsischen Vorlagen – zu reproduzieren. Eine europäische oder kommunal-spezifische Ausprägung muss im Nachgang kontrolliert und angepasst werden.

5. Ausblick: Wo geht die Reise hin?

- **„Explain-able Contracts“**
Verträge, die automatisch gegliederte Legendensätze enthalten („Diese Klausel regelt XY, weil...“), um Transparenz für technisch-rechtliche Laien zu schaffen.
- **End-to-End-Automatisierung**
Von der Bedarfsmeldung in der Fachabteilung über automatisches Scoping und Angebotseinholung bis hin zur finalen Unterschrift – alles gesteuert durch KI-Orchestrierung.
- **Regulatorische Rahmenwerke**
Nach ersten Empfehlungen der EU-KI-Verordnung (AI Act) wird es weitere Leitlinien geben, die genau definieren, in welchen Fällen und unter welchen Bedingungen KI-gestützte Vertragswerke als rechtsverbindlich gelten dürfen.

Fazit: Die Entwicklung, die du beobachtest – vom technisch-juristischen „Double-Prompting“ bis hin zum vollintegrierten CLM mit risikoorientierten Analysen – spiegelt exakt wider, wohin sich das Feld in der zweiten Hälfte 2025 bewegt: weg vom proof-of-concept, hin zur produktiven, regulatorisch abgesicherten Anwendung. Die Kombination aus generativen Modellen, Retrieval-Mechanismen und spezialisierten CLM-Systemen erlaubt heute schon Vertragsprozesse, die vor wenigen Monaten noch undenkbar gewesen wären.

In den nächsten Monaten wird es darauf ankommen, diese Potenziale mit solider Governance, klaren Verantwortlichkeiten und den notwendigen Compliance-Sicherungen in den Alltag von Kanzleien und Beschaffungsstellen einzubetten.