

Ein Do-it-yourself-Weg zu Legal Tech

Das Legal Tech in der Anwaltsbranche angekommen ist, ist längst keine neue Erkenntnis mehr. Wichtig dabei ist, das große Ziel nicht aus den Augen zu verlieren: Arbeitsprozesse zu optimieren und Pain-Points zu reduzieren. Und das sowohl für den Mandanten als auch für den Juristen.

In der Transaktionsberatung ist das Tempo oftmals sehr hoch, die Menge an Dokumenten und Verträgen enorm. Bei größeren Finanzierungstransaktionen merken sowohl Jurist als auch Klient schnell, dass hunderte E-Mails pro Tag zwischen unzähligen Beratern und Entscheidungsträgern keine Seltenheit darstellen, wenn es darum geht, alle notwendigen Dokumente und Arbeitsprozesse abzustimmen oder auch Unterschriften an den verschiedensten Orten einzuholen. In der Unternehmenssprache stellt das einen klassischen Pain Point dar: Neben der Rechtsberatung ist aber die Koordinierung dieser Abstimmungsprozesse für den Erfolg einer komplexen Transaktionsberatung mitunter entscheidend. Schlechtes Transaktionsmanagement verursacht auf beiden Seiten hohen (zusätzlichen) Arbeitsaufwand, bringt Unübersichtlichkeit mit sich und verhindert den Fokus auf inhaltlich Wesentliches. Für diesen Pain Point gibt es inzwischen allerdings passende Legal-Tech-Therapien.

Schmerzverlagerung

Legal Tech ist der Sammelbegriff für digitale Lösungen, die Prozesse und Bereiche in der Rechtsanwaltsbranche optimieren (sollen). Die angebotenen Lösungen sind divers, das Angebot steigt immer weiter. Künstliche Intelligenz soll ebenso helfen wie die Automatisierung von Datenverarbeitungsprozessen. Im Vordergrund muss aber allen voran nicht der Grad an Digitalisierung oder die Modernität der eingesetzten Technik stehen, sondern die konkreten Bedürfnisse des jeweiligen Mandanten, der jeweiligen Industrie oder Transaktion. Bedürfnisse, die die Berater meist am besten kennen.

Nicht immer können am Markt angebotene „One fits all“-Produkte all diese Bedürfnisse decken. Stolpert man in der täglichen Arbeit mit einer Lösung erst recht wieder über neue Pain Points, wurde der

Das Angebot an Legal-Tech-Produkten wird immer vielfältiger und besser. Für maßgeschneiderte Lösungen kann dennoch manchmal die Eigenentwicklung einer Plattform der richtige Weg zum Ziel sein.

Laurenz Schwitzer

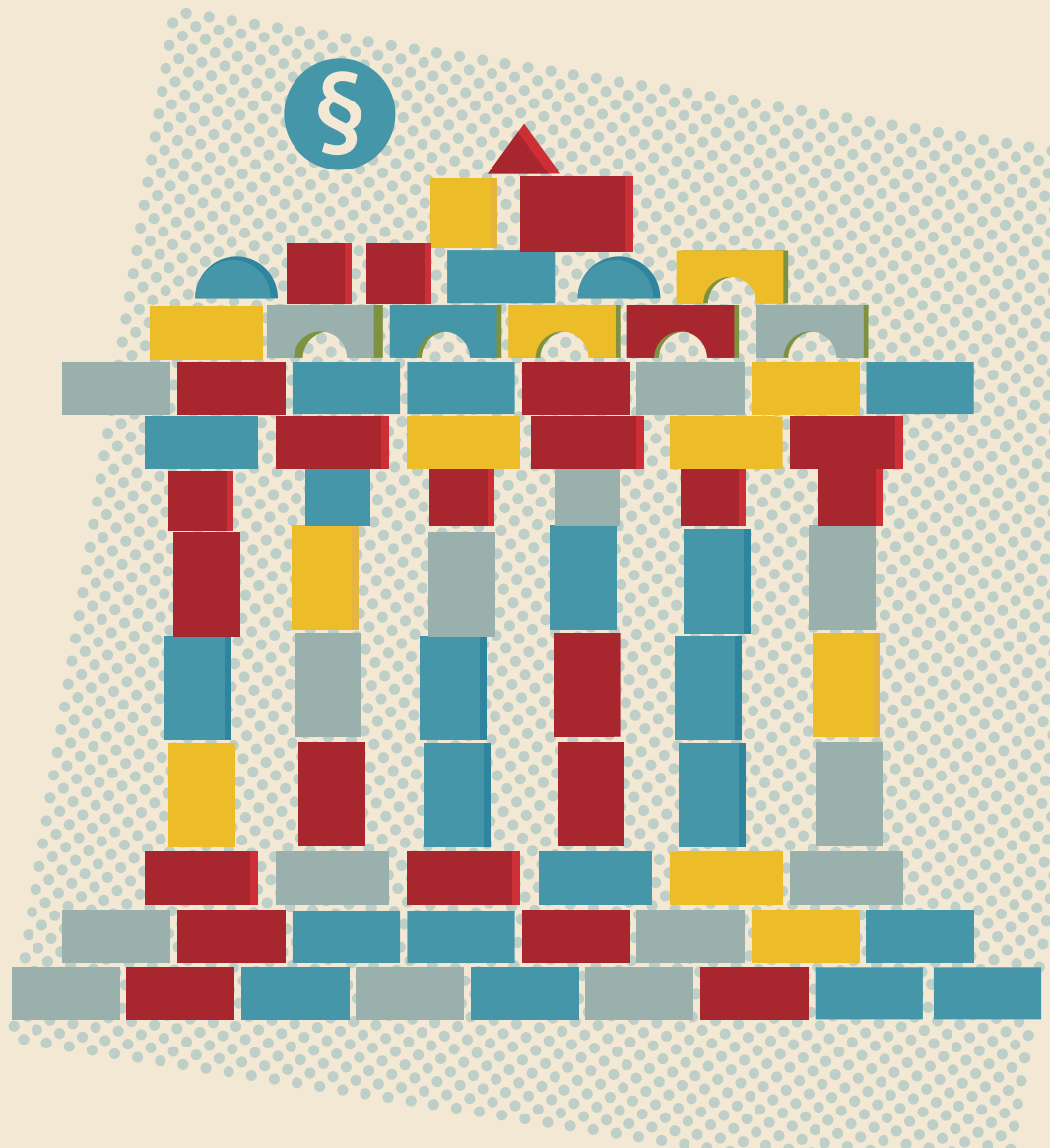


Illustration: Marie Jecel

Bei Schönherr hat ein kanzleiinternes Projektteam auf Basis der Erfahrungen von Juristen und deren Mandanten eine digitale Komplettlösung für das Transaktions- und Prozessmanagement entwickelt.

Schmerz nur verlagert – was nicht nur in der Rechtsbranche häufig passiert.

Um nachhaltige Lösungen zu etablieren, ist daher die genaue Kenntnis des Problems und eine enge Abstimmung zwischen Anwendern und Entwicklern notwendig. Mitunter kann auch die Eigenentwicklung von Legal Tech ein passender Schritt für Juristen sein. Bei

Schönherr hat man sich für diesen Weg entschieden, um Abstimmungsprozesse zwischen Berater und Mandant erheblich zu erleichtern. Das Ergebnis ist eine Mandantenkooperationsplattform, in der das gesamte Transaktions- und Prozessmanagement jederzeit gesteuert, koordiniert und für Mandanten wie Juristen auf einen Blick ersichtlich gemacht wird.

Mit „Together: your transaction manager“ hat ein kanzleiinternes Projektteam bei Schönherr eine digitale Komplettlösung für Transaktions- und Prozessmanagement, basierend auf den Erfahrungen und Eindrücken der eigenen Juristen und deren Mandanten, entwickelt. Im Vordergrund stehen dabei transaktionsspezifische Anwendungen, wie zum Beispiel die Abwicklung

eines vollständigen Finanzierungsprozesses über mehrere Länder bis zur Auszahlung, Koordinierung von Banken in einer Restrukturierung oder zum Sammeln und Auswerten von Zeugenaussagen oder Editionsbegehren („document production“) in einem komplexen Schiedsverfahren.

All dies wird im Transaction-Manager transparent dargestellt, koordiniert und voll digital bearbeitet. Die gesamte Kommunikation erfolgt zentral und übersichtlich. Per Knopfdruck können Dokumente übermittelt oder den zuständigen Personen zur Überprüfung zugewiesen werden. Deadlines sind klar und übersichtlich, ebenso wie Zuständigkeiten und der gesamte Status quo aller Aufgaben.

Ausgangspunkt der Entwicklung war die bereits bestehende Together-Plattform, ein Datenraum, in dem Dokumente gesammelt und zur Verfügung gestellt wurden. Der Transaction-Manager greift dieses Konzept auf, konzentriert sich aber verstärkt auf den Prozess dahinter, insbesondere auf die Verantwortungszuweisung, Freigabeprozesse und Kollaboration.

Nein, braucht es nicht

Mehr als ein Jahr nach kanzleiweiter Einführung des Transaction-Manager wissen wir: Nein, es braucht zum erfolgreichen Abschluss einer Transaktion nicht wirklich hunderte E-Mails oder unzählige Abstimmungen. Auch ist dafür nicht immer vordergründig Hochtechnologie oder langjährige Entwicklung von Software notwendig. Was Legal Tech weiterbringen kann, ist manchmal bloß das richtige Verständnis von Prozessen, das richtige Projektteam, Engagement und Zeit für die Umsetzung durch Juristen und Mandanten, die bereit sind, sich auf Neues einzulassen und altbewährte Arbeitsweisen kritisch zu hinterfragen. Legal Tech birgt für die Anwaltsbranche ein immenses Potenzial. Am besten lässt es sich durch maßgeschneiderte Lösungen, auch außerhalb des Silicon Valley, entfalten.

➔ www.schoenherr.eu/your-transaction-manager

LAURENZ SCHWITZER ist Partner im Bereich Banking & Finance bei Schönherr Rechtsanwälte. l.schwitzer@schoenherr.eu

Wohnungsabverkauf einfach gemacht

Ein Tool ermöglicht den digitalen Austausch zwischen Bauträgern und Interessenten

Wien – Wie komplex ein Hausbau sein kann, weiß jeder Häuslbauer. Bei Bauträgern gehen die Herausforderungen danach weiter: Beim Abverkauf der Wohnungen müssen sie unzählige abwicklungstechnische und rechtliche Details im Auge behalten.

Zwei Wirtschaftsanzwältinnen haben es sich zur Aufgabe gemacht, diese Prozesse effizienter zu gestalten. Stephanie Langer und Carina Heißenberger, Partnerinnen bei Hule / Bachmayr-Heyda / Nordberg Rechtsanwälte (HBN), haben im Vorjahr das Legal Tool MyflatTM, eine Plattform zur innovativen und effizienten Abwicklung von Bauträgerprojekten, entwickelt.

Langer und Heißenberger sind auf die Betreuung von Immobilienentwicklern spezialisiert, für die sie neben dem Ankauf von Liegenschaften auch die treuhändige Abwicklung von Bauträgerprojekten übernehmen. Sie kennen die Hürden beim Wohnungsverkauf sowohl für Bauträger als auch Käufer.

MyflatTM ermöglicht allen Beteiligten den digitalen Austausch der projektrelevanten Dokumente wie des Kaufanbots, Kauf- und Bauträgervertrags sowie der übrigen Vertragsunterlagen. Kaufanbote können vom Vertrieber oder von externen Maklern virtuell an Interessenten versandt werden, die das Anbot bequem von jedem beliebigen Ort über Computer, Tablet oder Smartphone ausfüllen und abgeben können. Durch das Tool ersparen sich die Käufer den bisher notwendigen Aufwand des Druckens und Scannens, da alles über eine digitale Eingabemaske erfasst werden kann.

Benachrichtigung per E-Mail

Die Interessenten erhalten nach Abgabe des Kaufanbots umgehend eine E-Mail-Benachrichtigung, dass ihr Kaufanbot beim Bauträger eingelangt ist, sowie eine Zusammenfassung aller ihrer bekanntgegebenen Daten zur Archivierung.

Das Tool bietet dem Bauträger die Möglichkeit, die eingelangten Kauf-

anbote ortsunabhängig – ebenfalls über Computer, Tablet oder Smartphone – freizugeben. Auch er spart hier den bisher notwendigen hohen administrativen Aufwand des Ausdrucks, Vorlegens und Einscannens, da die Freigabe per Knopfdruck erfolgt. Vertrieb, Makler und Treuhänder werden automatisch per E-Mail oder über eine Onlinebenachrichtigung der Plattform vom Abwicklungsfortschritt informiert.

HBN kann das Tool als Treuhänder selber nutzen. So kann die Kanzlei aufgrund der bereits durch die Kaufinteressenten eingegebenen Daten eine rasche und fehlerfreie Vertragserstellung und Versendung anbieten und damit die Verkaufsabwicklung wesentlich beschleunigen.

Das Tool bietet allen Projektbeteiligten außerdem den Vorteil, jederzeit einen tagesaktuellen Überblick über den Status der Abwicklung, der Verträge sowie über den Cashflow des jeweiligen Projekts zu erhalten und diese Daten stets ins eigene System exportieren zu können. (red)

Was erwarten Sie von Ihren Anwälten?
wolftheiss.com

WOLF THEISS



NIEMANN