



Innovation nicht beobachten, sondern vorantreiben

Als erste Anwaltskanzlei der Schweiz stellt die Meyerlustenberger Lachenal AG (MLL) der Öffentlichkeit automatisierte juristische Dokumente zur Verfügung. Im Gespräch mit Dr. Alexander Vogel, Head Corporate & Finance bei MLL, erfuhren wir «Fokus Rechtsguide», wie es zu diesem Paradigmenwechsel kam. Und welche weiteren Schritte in die digitale Zukunft geplant sind.

Alexander Vogel, im Dezember 2017 hat MLL den Verkauf automatisierter juristischer Dokumente über das Portal PartnerVine lanciert. Wie kam es dazu?

Das Ganze ging aus unseren internen Überlegungen über die mittelfristige Entwicklung der Rechtsdienstleistungsbranche hervor. Denn auch die Rechtsbranche befindet sich inmitten eines Technologiewandels. Für uns war das der ideale Moment, um das Innovationspotenzial von MLL auszuschöpfen und die digitale Transformation der Branche aktiv voranzutreiben. Denn obwohl Anwälte weder heute noch morgen durch Roboter ersetzt werden, stellen «Künstliche Intelligenz» (KI) und LegalTech (Technologie für den juristischen Bereich) wertvolle Hilfsmittel zur Automatisierung von Prozessen und zur Revolutionierung traditioneller Dienstleistungsmodelle zur Verfügung – was Anwaltskanzleien wiederum dazu zwingt, effizienter und innovativer zu arbeiten.

Wie kann man sich das Projekt im Detail vorstellen?

Das Ziel liegt in der Automatisierung von Dokumenten, was sowohl interne Arbeitsabläufe optimiert und es zudem ermöglicht, den Klienten juristische Dokumente zur Verfügung zu stellen, die auf ihre Erwartungen und Bedürfnisse zugeschnitten sind. Der Benutzer wird dabei mittels eines interaktiven Fragenkatalogs und soweit gewünscht zusätzlichen Erklärungen durch die für die Erstellung des wesentlichen Dokuments (oder des Dokumentensets) Punkte geführt. Aufgrund seiner Antworten erstellt anschliessend das System automatisch sämtliche für die Transaktion notwendigen Dokumente, ohne dass der Benutzer die verschiedenen Dokumente einzeln bearbeiten oder die notwendigen Informationen mehrmals eingeben muss.

In einer Zeit, in welcher «der Untergang der Anwaltskanzleien» angekündigt wird, ergreifen wir von MLL damit konkrete Massnahmen, um im Bereich «LegalTech» eine Vorreiterrolle zu übernehmen und unser Geschäftsmodell zu erweitern. Begonnen haben wir mit dem Verkauf von automatisch generierten Dokumenten im Bereich «Fusionen und Umstrukturierungen» (darunter fallen bspw. Dokumente für die Übernahme von Gesellschaften). Heute, rund drei Monate später, sind bereits über 40 Vorlagen in drei Sprachen (d/e/fr) verfügbar. Diese Mehrsprachigkeit ist gerade für die Schweiz und ihre KMU-Landschaft zentral.



Dr. Alexander Vogel
Head Corporate & Finance
Meyerlustenberger Lachenal AG (MLL)

Welche rechtlichen Themenbereiche decken Sie mit diesen Vorlagen ab?

Das Spektrum reicht von gesellschaftsrechtlichen Standarddokumenten über Aktienkaufverträge bis hin zu Vereinbarungen aus dem Informations- und Kommunikationstechnologie-Bereich. Und natürlich werden weitere Dokumente folgen. Die Palette an Anwendungsmöglichkeiten ist bereits heute sehr breit. Betrachten wir zum Beispiel Fusionsverträge für Tochter- oder Schwestergesellschaften innerhalb eines Konzerns. Angenommen, eine Unternehmensgruppe verfügt über eine Tochtergesellschaft, die ihren ursprünglichen Zweck nicht mehr erfüllt – aber weiterhin Kosten für das Buchhaltungsteam generiert, ohne dass der Konzern als Ganzes davon profitiert. Durch diverse Zusammenlegungen wird das Organigramm gestrafft und neu konsolidiert. Die dafür nötigen Vereinbarungen und Dokumente, welche wir in automatisierter Form anbieten, helfen Inhouse-Rechtsberatern dabei, eine solche konzerninterne Konsolidierung ohne die Hilfe externer Berater zu implementieren. Dadurch wird nicht nur Zeit, sondern auch Geld gespart. Aber auch externe Berater profitieren davon.

Inwiefern? Schliesslich sind Inhouse-Berater dann ja nicht mehr auf externes Know-how angewiesen.

Es tritt eine andere Art von Know-how in den Vordergrund. Denn ein externer Rechtsberater kann sich nun auf den «Blue-Print» von konzerninternen Konsolidierungen fokussieren und den Inhouse-Beratern so perfekt zur Seite stehen. Mögliche Handlungsempfehlungen könnten dann je nach Ausgangslage zum Beispiel eine gruppeninterne Fusion, eine Übertragung von Vermögenswerten auf eine andere Konzerngesellschaft oder

die Liquidation eines Unternehmens sein. Mit solchen Situationen und Fragestellungen werden betriebsinterne Rechtsberater immer wieder konfrontiert, und wir hoffen, dass wir ihnen einen echten Mehrwert bieten, indem wir sie dabei unterstützen, ihre Arbeit schneller und effizienter zu erledigen. Während in vielen internationalen Unternehmen ausschliesslich auf Englisch gearbeitet wird, ist der KMU-Sektor in der Schweiz nach wie vor stark von Unternehmen geprägt, die in einer Landessprache arbeiten. MLL ist darauf bedacht, die Sprache der Klienten zu sprechen und bietet ihre juristischen Vorlagen entsprechend auf Englisch, Deutsch und Französisch an.

Der Vertrieb der automatisch erstellten Dokumente erfolgt über das Portal PartnerVine. Wie funktioniert dieser Ablauf technisch?

Für die Erstellung unserer Vorlagen setzen wir auf die führende Exari DocGenTM Dokumentenautomatisierungssoftware. Die Struktur des Prozessablaufs und die zentrale Inhaltsdatenbank bieten eine leistungsstarke Plattform, um die interne Effizienz und Beständigkeit zu fördern. Die Vorlagen werden der Öffentlichkeit über die angesprochene PartnerVine Plattform zugänglich gemacht, deren Ziel es ist, für Inhouse-Berater Transparenz und Wahlmöglichkeiten zu schaffen. Die Webseite von PartnerVine wurde in einer Betaversion auf den Markt gebracht und stellt der Öffentlichkeit automatisierte Rechtsdokumente zur Verfügung, wobei MLL die erste Anwaltskanzlei ist, die als Key Content Provider auftritt.

Welche ersten Erfahrungen konnten aus der Betaphase gewonnen werden?

Wir durften uns seit Dezember letzten Jahres über sehr viel positives Feedback seitens Kunden und auch anderer Anwälte freuen. Das zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind und wir unsere Digitale Strategie auch weiterhin zielgerichtet verfolgen werden.

Apropos «Digitale Strategie» – in welche Richtung werden Sie diese weiterentwickeln?

Grundsätzlich wird es in einer ersten Phase darum gehen, die Palette von angebotenen Dokumenten zu erweitern und dadurch noch mehr juristische Fragestellungen abzudecken. Darüber hinaus möchten wir das Angebot von solchen automatisierten Dokumenten auch als custom-made-solution an Organisationen wie beispielsweise Verbände weitergeben, welche diese

wiederum ihren Kunden oder Mitgliedern als Dienstleistung im Mitgliederbereich zur Verfügung stellen können. Gleiches gilt für interne Rechtsabteilungen, welche ihre Standard-Verträge (bspw. Arbeits- oder Vertriebsverträge) auf automatisierter Basis ihren entsprechenden internen Abteilungen (bspw. HR oder Sales) als Unterstützungstool sowie zur Vereinheitlichung und Sicherstellung der Einhaltung interner Standards bereit stellen wollen.

Die externen Berater sind umgekehrt dafür verantwortlich, dass die individuelle unternehmensinterne «Vertragsbibliothek» ihrer Klienten immer den neusten Entwicklungen (Rechtsprechung, Gesetzesänderungen, Compliance-Aspekte) entsprechend angepasst wird. Zudem unterstützen sie die interne Rechtsabteilung in Einzelfällen, bei der proaktiven Abdeckung neuer Geschäftsfelder und –prozessen sowie bei der Planung und Durchführung komplexer Transaktionen und Geschäftsfällen.

TEXT SMA



DIE MEYERLUSTENBERGER LACHENAL AG (MLL).

Die Meyerlustenberger Lachenal AG (MLL) ist eine führende Wirtschaftskanzlei in der Schweiz mit einer Geschichte, die bis ins Jahr 1882 zurückreicht. Die Kanzlei hat Büros in den wichtigsten Schweizer Wirtschaftszentren Zürich, Genf, Zug und Lausanne sowie im Herzen Europas mit ihrem Sitz in Brüssel. MLL beschäftigt rund 100 Anwälte, welche nationale und internationale Klienten in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts beraten und betreuen. Der Blog der Kanzlei mll-news.com ist die führende regionale Plattform für alle Rechtsfragen der digitalen Wirtschaft.

Weiterführende Informationen sowie Kontaktadressen finden Sie unter www.mll-legal.com