

Contract Metadata and Beyond

13. März 2024 | Klaus Gresbrand

Referent



Klaus Gresbrand

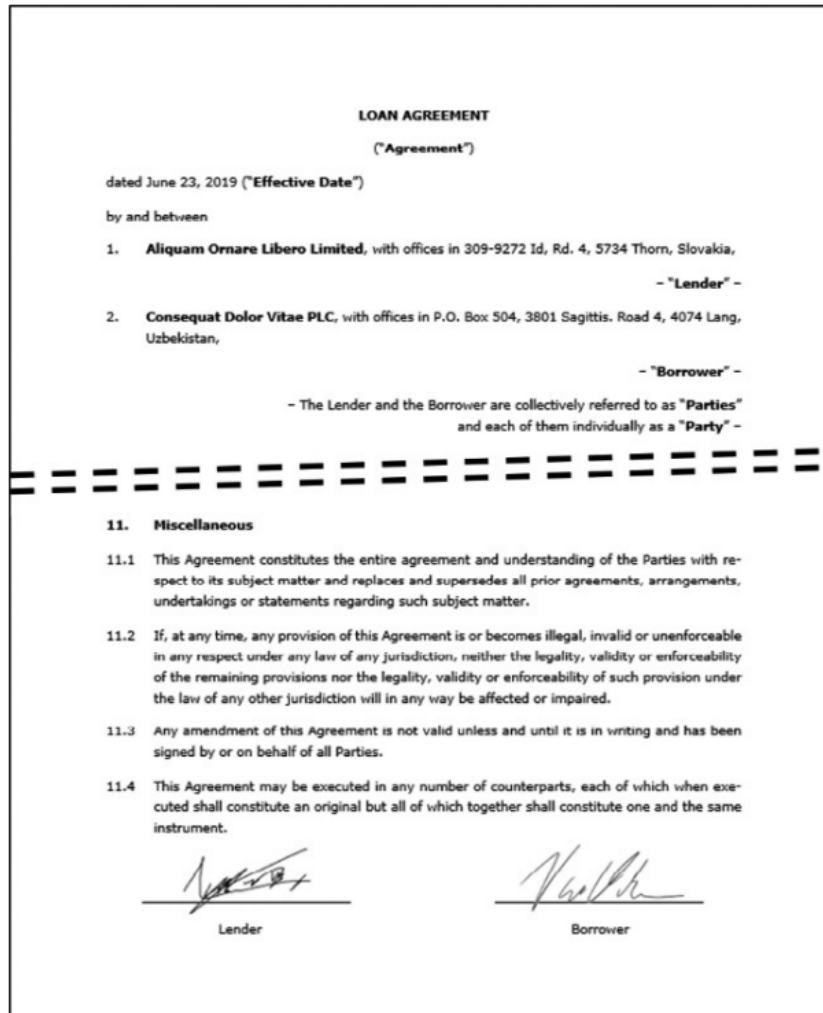
Deloitte Legal
Corporate/M&A
Rechtsanwalt, Partner

Tel.: +49 211 8772 2501

E-Mail: kgresbrand@deloitte.de

#1 Arten von Vertragsmetadaten

Was sind Vertragsmetadaten?



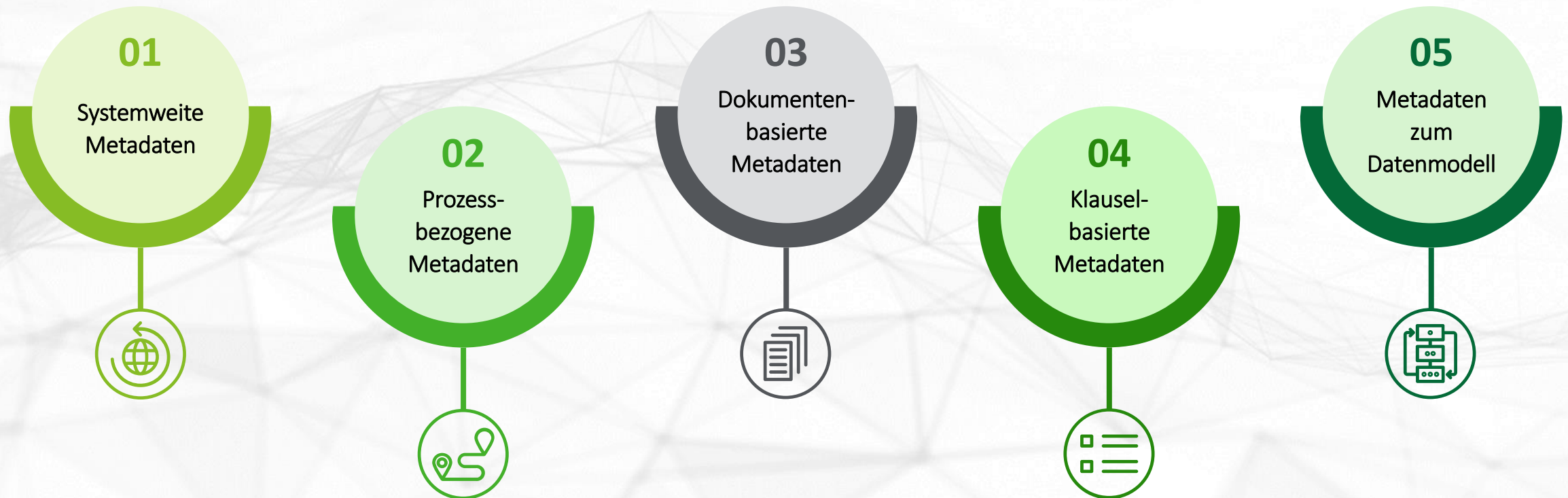
Contract ("the data")
- unstructured data -

Spreadsheet (data about "the data" = metadata)
- structured data -

	A	B	C	D
1	Party 1 Name	Party 2 Name	Agreement Type	Fully signed
2	Aliquam Ornare Libero Limited	Consequat Dolor Vitae PLC	Loan Agreement	Yes
3				
4				
5				

Arten von Vertragsmetadaten

Einführung



Arten von Vertragsmetadaten

Systemweite & Prozessbezogene Metadaten

1. Systemweite Metadaten



Anzahl der Verträge im System



Verträge, die mit bestimmten Vertragsarten oder Gegenparteien verbunden sind



Durchschnittliche Zeit für die Bearbeitung von Verträgen von der Anbahnung bis zur Unterzeichnung

2. Prozessbezogene Metadaten



Genehmigungsprozess: angeforderte und erteilte Genehmigungen, Zeitpunkt und Version des Vertrags



Verhandlungsprozess: Dauer, Interaktionen, Redlining, Pushback der Gegenpartei



Unterzeichnungsprozess: Unterzeichner, Zeitpunkt der Unterzeichnung, Antragsteller der Unterzeichnung



KYC-Prozess: Zusammenfassung der Ergebnisse der Know-Your-Client-Verfahren

Arten von Vertragsmetadaten

Systemweite & Prozessbezogene Metadaten

3. Dokumentenbasierte Metadaten



Dokumententitel, Typ, Größe, Details zur Erstellung/Änderung, Versionsnummer



Unterscheidung zwischen tatsächlich unterzeichneten Verträgen und zusätzlichen Informationen

4. Klauselbasierte Metadaten



Klausel-Stammdaten: Identifizierung und Beschreibung von Klauseln, Abhängigkeiten, Genehmigungsinformationen



Klausel-Transaktionsdaten: in Verträgen verwendete Klauselversionen, Änderungen während der Verhandlung

5. Metadaten zum Datenmodell



Entwicklung von Metadaten im Laufe der Zeit



Verfolgung von Änderungen und Erfassung von prozessbezogenen Metadaten

#2 Sinnvolles Goal-Setting

Sinnvolles Goal-Setting für ein Vertragsmetadatenmodell

Was möchte/muss meine Organisation über ihre Vertragslandschaft wissen?

Was davon ist den Aufwand wert, fortlaufend und präemptiv erfasst zu werden?

= minimales Metadatenmodell



- Wie oft werden die Daten benötigt?
- Von wie vielen Benutzern?
- Können sie mit vertretbarem Aufwand fortlaufend erfasst werden?

Sinnvolles Goal-Setting für ein Vertragsmetadatenmodell

Was davon ist den Aufwand wert, fortlaufend und präemptiv erfasst zu werden?

Ansatz	Vorteile	Nachteile
Menschliche Ad-hoc-Überprüfung (möglicherweise KI-gestützt)	<ul style="list-style-type: none">• Liefert Antworten auf jede erdenkliche Frage• Der Aufwand entsteht erst, wenn eine Frage auftaucht.• Der Aufwand kann eindeutig einer Frage zugeordnet werden (Ihre Frage, Ihr Budget).• Sie erhalten eine perfekt zugeschnittene Antwort auf eine Frage.	<ul style="list-style-type: none">• Kostspielig und zeitaufwendig, insbesondere wenn viele Verträge überprüft werden müssen• Kosten und Aufwand werden jedes Mal aufs Neue ausgelöst, wenn eine Frage auftaucht.• Es kann eine Herausforderung darstellen, die Konsistenz zu gewährleisten, insbesondere in Teams mit vielen Prüfern.
Metadaten verfolgen und pflegen	<ul style="list-style-type: none">• Liefert sofort und mühelos Antworten, auch wenn täglich viele Fragen von vielen Personen gestellt werden• Die Datenqualität kann konsistent verwaltet werden. <p>Nebeneffekt: Ihr Metadatenmodell kann den Zeit- und Arbeitsaufwand für Ad-hoc-Prüfungen so weit reduzieren, dass es dazu verwendet werden kann, die Verträge einzugrenzen, die eine menschliche oder KI-gestützte Prüfung erfordern.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Kann nur Fragen beantworten, die bei der Erstellung des Metadatenmodells vorausgesehen wurden• Der Aufwand für die anfängliche Erfassung und laufende Pflege von Metadaten ist schwer zu messen und mit einem Budget zu versehen.• Es sind Vorabinvestitionen erforderlich, um Fragen zu beantworten, die noch nicht gestellt wurden (und vielleicht nie gestellt werden).

#3 Datenqualität & User Adoption

1

Dateneingabe automatisieren
wo immer möglich



2

Manuelle Dateneingabe möglichst benutzerfreundlich gestalten

Strategien zur Steigerung der Datenqualität bei manueller Eingabe:

- Anzahl manueller Datenfelder gering halten
- Anzahl von Auswahlmöglichkeiten bei bspw. Drop-Down Menüs gering halten
- Hilfreiche Erläuterung von Datenfeldern im Kontext
- Datenfelder zum richtigen Zeitpunkt abfragen
- Datenfelder beim richtigen User abfragen
- Validierung der Eingabe

Gerne: Belastbares Testing vor Einführung.

Sehr gerne: Regelmäßiger Review der Benutzerfreundlichkeit und Anpassung des Systems
(*kaizen*)

#4 Blick in die Zukunft

LOAN AGREEMENT

(“Agreement”)

dated February 6, 2019 (“Effective Date”)

by and between

1. **Nascetur Ridiculus Co., Ltd.**, with offices in 3154 Nulla Av. 3, N9 2XR San Calogero, Canada,

– “Lender” –

2. **Magnis Dis Parturient Corp.**, with offices in P.O. Box 967, 8830 Nullam Rd. 3, 69186 Chatillon, Mauritania,

– “Borrower” –

– The Lender and the Borrower are collectively referred to as “Parties”
and each of them individually as a “Party” –

7. Assignment and transfer

- 7.1 The Lender may at any time assign and transfer and/or encumber any of its rights under this Agreement.
- 7.2 The Borrower may assign and transfer and/or encumber any of its rights under this Agreement only upon prior written consent of the Lender.

9. Termination

- 9.1 The right to an ordinary termination of this Agreement is excluded. The provisions of § 314 BGB remain unaffected thereby.
- 9.2 In case of any changes in the shareholding structure of the Borrower, the Lender shall have a right to immediately terminate the Agreement.

LLI WHITE PAPER

Contract metadata from a legal perspective |
What data to track on contracts, and how

Baltasar Cevc / Maik Ebersoll / Klaus Gresbrand / Susanne Marks / Kai Jacob /
Jutta Löwe / Dmitri Geidel



Kostenloses Whitepaper

“The best way to predict the
future is to *create* it.”

—Peter Drucker

Klaus Gresbrand
Partner




kgresbrand@deloitte.de

+49 151 5800 5448



Q&A



Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit

Deloitte Legal

Referent



Klaus Gresbrand

Deloitte Legal
Corporate/M&A
Rechtsanwalt, Partner

Tel.: +49 211 8772 2501

E-Mail: kgresbrand@deloitte.de

Experience the future of law, today

Erleben Sie die Zukunft der Rechtsberatung schon jetzt

Deloitte Legal, das sind

mehr als **2.500** Rechtsanwälte
in **75+** Ländern



die eng zusammenarbeiten
über nationale Grenzen hinweg und
gemeinsam mit anderen Deloitte-
Geschäftsbereichen

Services von Deloitte Legal

Unsere drei sich überschneidenden Servicebereiche ermöglichen es uns, unsere Mandanten wann und wo benötigt und in der jeweils optimal geeigneten Form bei der Realisierung ihrer Visionen zu beraten.



Wir schaffen (Mehr)Werte

Als Teil des weltweiten Deloitte-Netzwerks arbeitet Deloitte Legal mit einer Vielzahl anderer Fachrichtungen zusammen und bietet multinationale juristische Lösungen und weltweit integrierten Service:



in Einklang
mit Ihrer unternehmensweiten
Vision



maßgeschneidert
für Ihre Geschäftsbereiche und
Niederlassungen



technologiestützt
für verbesserte Zusammenarbeit und
Transparenz



abgestimmt
auf Ihre regulatorischen
Anforderungen



Deloitte Legal bezieht sich auf die Rechtsberatungspraxen der Mitgliedsunternehmen von Deloitte Touche Tohmatsu Limited, deren verbundene Unternehmen oder Partnerfirmen, die Rechtsdienstleistungen erbringen.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen des Einzelfalls gerecht zu werden und ist nicht dazu bestimmt, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen zu sein. Weder die Deloitte Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited, noch ihre Mitgliedsunternehmen oder deren verbundene Unternehmen (insgesamt das „Deloitte Netzwerk“) erbringen mittels dieser Veröffentlichung professionelle Beratungs- oder Dienstleistungen. Keines der Mitgliedsunternehmen des Deloitte Netzwerks ist verantwortlich für Verluste jedweder Art, die irgendetwas im Vertrauen auf diese Veröffentlichung erlitten hat.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), eine „private company limited by guarantee“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht), ihr Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen. DTTL und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sind rechtlich selbstständig und unabhängig. DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Mandanten. Eine detailliertere Beschreibung von DTTL und ihren Mitgliedsunternehmen finden Sie auf www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte erbringt Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Risk Advisory, Steuerberatung, Financial Advisory und Consulting für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen; Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Mit einem weltweiten Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 150 Ländern verbindet Deloitte herausragende Kompetenz mit erstklassigen Leistungen und unterstützt Kunden bei der Lösung ihrer komplexen unternehmerischen Herausforderungen. Making an impact that matters – für die rund 415.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsames Leitbild und individueller Anspruch zugleich.