

Deloitte Legal Update COVID-19 #8 – „Die Relevanz der digitalen Vertragserstellung und elektronischen Signatur (nicht nur) in Zeiten von COVID-19“

Webcast 17. Juni 2020

Vorstellung, Gliederung

Referenten



Dr. Till Contzen
Digitale Wirtschaft, IT/IP
Rechtsanwalt, Partner

Tel.: +49 69 719188439
Email: tcontzen@deloitte.de



Kai Jacob
Legal Management Consulting
Rechtsanwalt, Of Counsel

Tel.: +49 711 6696285
Email: kjacob@deloitte.de



Dr. Charlotte Sander
Employment & Pensions
Rechtsanwältin, Fachanwältin für
Arbeitsrecht
Partnerin

Tel.: +49 511 307559 536
Email: csander@deloitte.de



Dr. Lars Deepen
Commercial
Rechtsanwalt, Associate

Tel.: +49 211 8772 3248
Email: ldeepen@deloitte.de

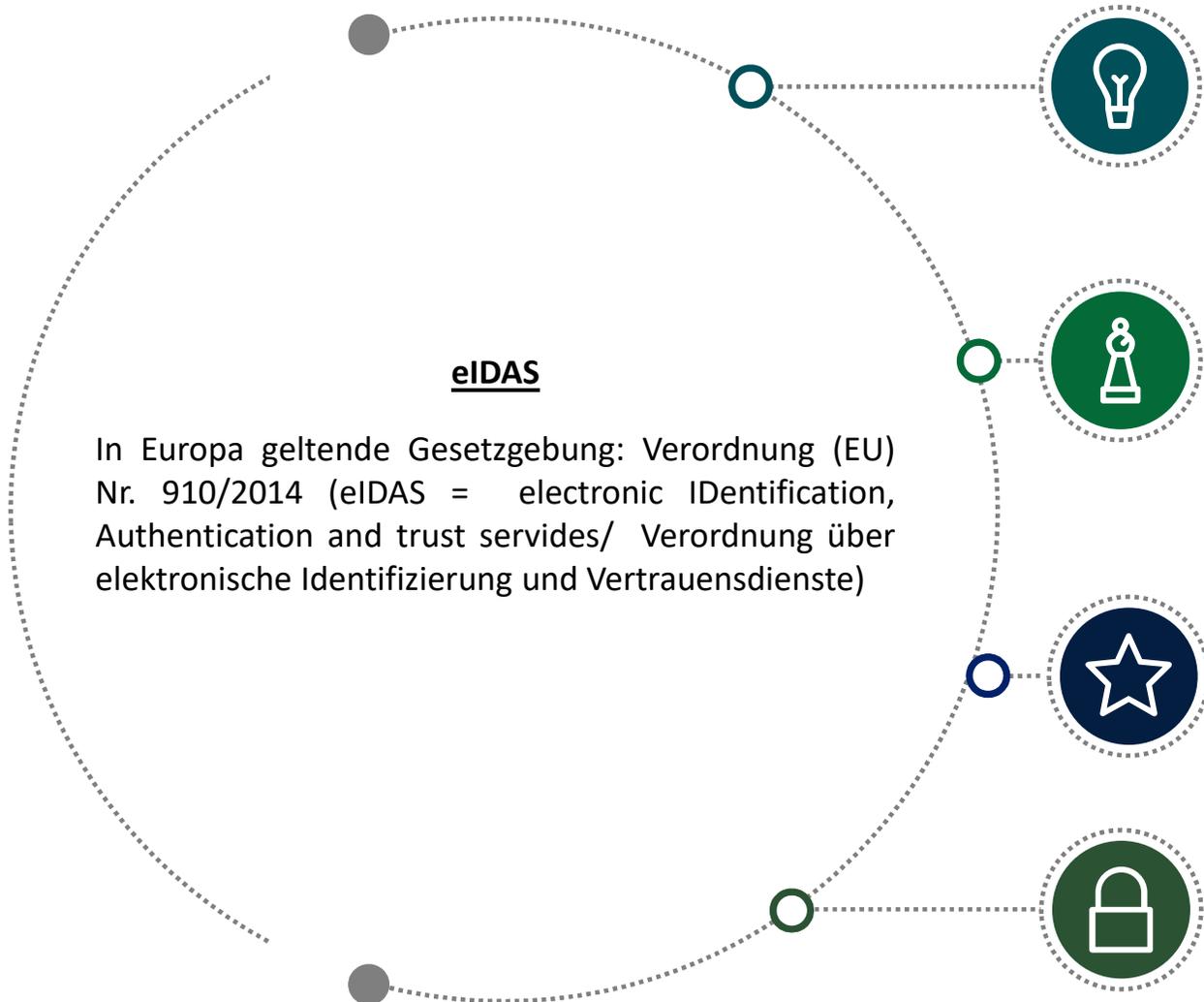
Gliederung

- I. Vorstellung, Gliederung**
- II. Elektronische Signatur in der COVID-19-Pandemie**
- III. Rechtlicher Überblick über die Formvorschriften**
- IV. Die unterschiedlichen Arten der elektronischen Signatur**
- V. Allgemeine Erfahrungsberichte aus der Praxis – Case Study**
- VI. Umsetzung und Implementierung am konkreten Beispiel**
- VII. Fragen und Antworten – Q&A**

Einleitung



Elektronische Signaturen – Europäische Verordnung eIDAS



Einheitliche Regelungen für Signaturen

- Für alle EU-Mitgliedstaaten verbindlich und unmittelbar anwendbar;
- Muss vollständig umgesetzt werden und hat Vorrang vor allen kollidierenden nationalen Gesetzen;
- Vor nationalen Gerichten durchsetzbar.

Vertrauensdienste

- Erstellung, Überprüfung und Validierung von elektronischen Signaturen, elektronischen Siegeln oder elektronischen Zeitstempeln;
- Zustellung elektronischer Einschreiben;
- Erstellung, Überprüfung und Validierung von Zertifikaten für die Website-Authentifizierung.

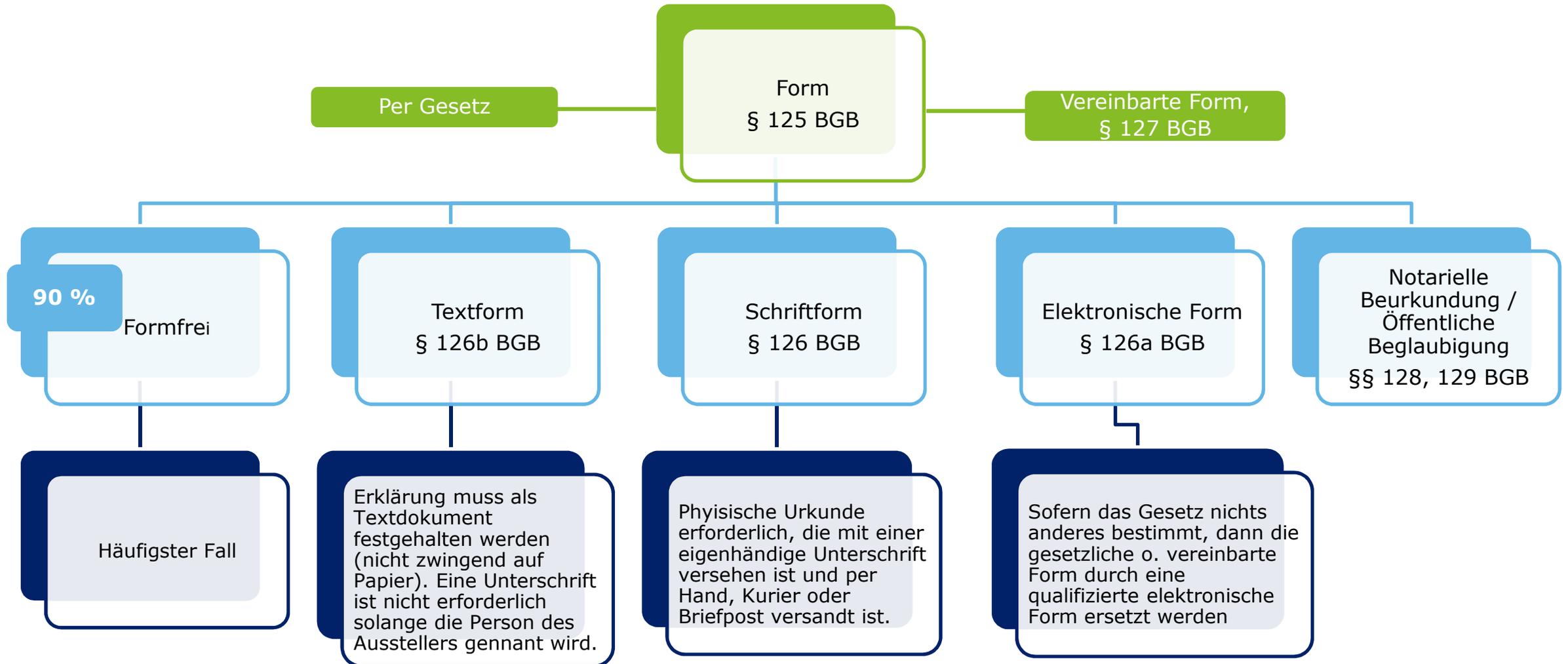
Vorteile

- Mehr Transparenz im EU-Binnenmarkt;
- Schaffung klarer Haftungsregelungen;
- Sichere digitale Prozesse und vereinfachte Abläufe.

Anwendungsbereich

- Signierung von Verträgen;
- Signierten E-Mail-verkehr;
- Elektronische Unterschrift auf mobilen Endgeräten.

Formale Anforderungen



Die elektronische Signatur (e-Signature)

Overview

Drei Arten elektronischer Signaturen



1

Einfache elektronische Signatur

Eine einfache elektronische Signatur ist eine maschinenschriftliche Wiedergabe des Namens des Unterzeichners.

2

Fortgeschrittene elektronische Signatur

- Eindeutig dem Unterzeichner zugeordnet.
- Ermöglicht die Identifizierung des Unterzeichners.
- Wird unter Verwendung elektronischer Signaturerstellungsdaten erstellt, die der Unterzeichner mit einem hohen Maß an Vertrauen unter seiner alleinigen Kontrolle verwenden kann.
- Ist so mit den auf diese Weise unterzeichneten Daten verbunden, dass eine nachträgliche Veränderung der Daten erkannt werden kann.
- Kann nur durch die Anwendung eines Programms eines Anbieters sichergestellt werden. In der Regel wird der Personalausweis oder Reisepass durch den Anbieter vorab geprüft.

3

Qualifizierte elektronische Signatur

Eine fortgeschrittene elektronische Signatur, die mittels eines qualifizierten elektronischen Signaturerstellungsgeräts erstellt wird und auf einem qualifizierten elektronischen Signaturzertifikat basiert.

E-Signature Overview

e-Signature-Dienstleister

Beispiele:

- DocuSign
- Signaturit
- D-Trust
- Adobe Sign
- WebID



Verwendung im Unternehmen

- Unterschiedliche Anwendungsfälle erfordern unterschiedliche Anforderungen an die Signatur
- Geringes rechtliches Risiko: einfache Signatur ausreichend
- Höheres rechtliches Risiko: fortgeschritten o. qualifiziert, damit eindeutige Identifikation gegeben.



Zwingendes Schriftformerfordernis

Beispiele:

- § 623 Beendigung von Arbeitsverhältnissen
- § 630 S. 3 – Erteilung eines Dienstzeugnisses
- § 766 Abs. 1 S. 2 – Erteilung Bürgschaftserklärung



Allgemeiner Erfahrungsbericht

Case Study: Was sind die typischen Herausforderungen?

Man kennt die Fragen / Bedenken

Dürfen wir das?

Was ist, wenn die Gegenseite sich weigert

Was wenn der Unterzeichner im Urlaub ist?

Was ist mit anderen Dokumententypen, wie z.B. Board resolutions, Minutes etc.?

Wer trägt die Kosten, wer betreibt die Lösung?

Wie rechne ich den Business Case?

Kann ich die Lösung in meine e2e Prozesse integrieren?

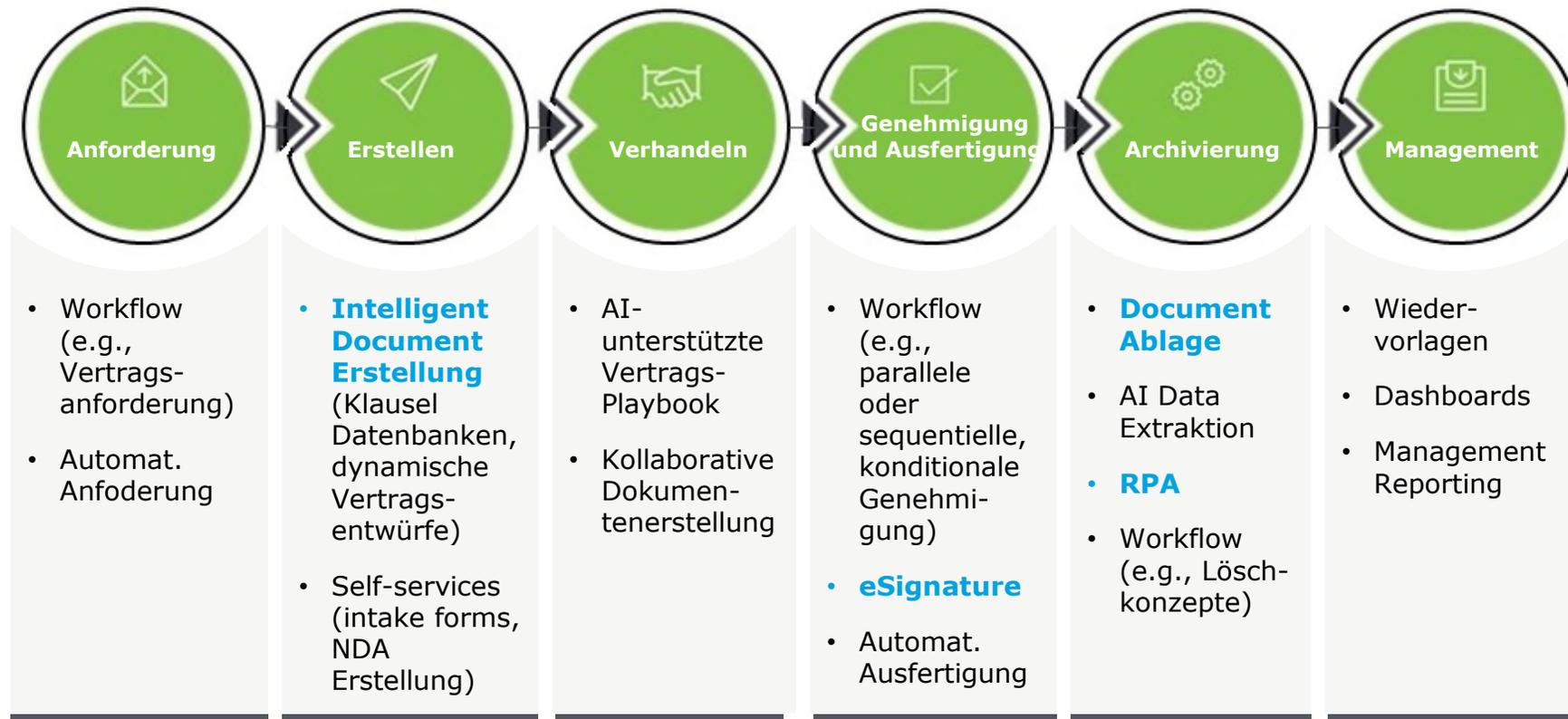
Contract Lifecycle Management (CLM)

Der end-to-end Prozess als Teil eines umfassenden Legal Information Managements



Contract Lifecycle Management (CLM)

Die Kernfunktionalitäten



Wichtig: CLM ist weit mehr als nur LegalTech

CLM hat verschiedene Dimensionen und beginnt mit dem richtigen Mindset

- **Adaptive Prozesse**

- Vertragsmanagement dient dem Business
- 1 end-to-end Vertragsmanagement Prozess
- Vertragsmanagement Prozessvarianten

- **Intelligente Technologien**

- Integriert, reibungslos, allgegenwärtig
- AI, ML, IoT, und blockchain
- Vereinfachen, Standardisieren dann Digitalisieren



- **Wiederverwertbarer Inhalte**

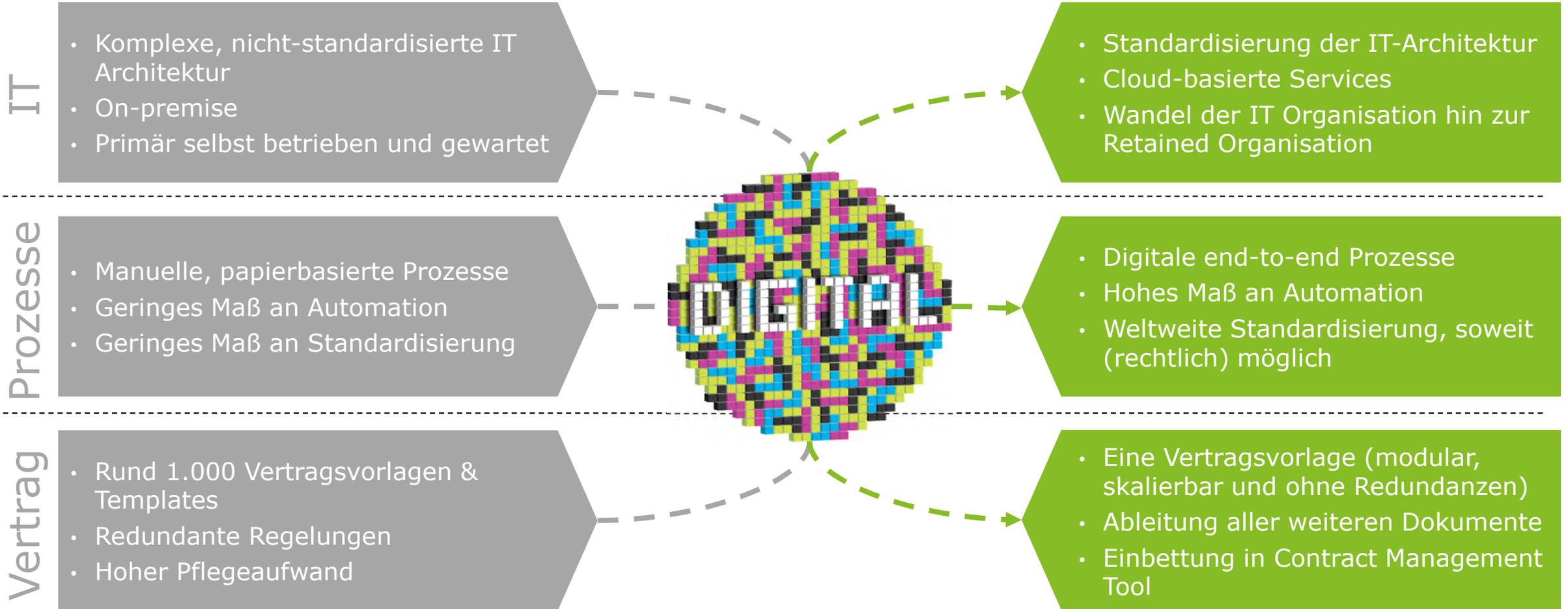
- Legal content als Digital Assets
- Automat. Vertragserstellung
- Vertragsdatenanalyse

- **Diverse Teams**

- Legal Design Thinking
- Interdisziplinäre Kollaboration
- People empowerment und engagement

Erfahrungsbericht anhand des Zahlungsdienstleisters „AirPlus“

Ausgangslage & Vision



Zahlreiche Vertragsabschlüsse und Willenserklärung verlangen nach einer digitalen Lösung

teilweise noch in
Entwicklung

Rahmenvertrag

- Erfassung der relevanten Daten des Firmenkunden (Firmendaten, relevante Produkte, Kontaktpersonen, Zeichnungsberechtigte etc.)
- Vertrag wird basierend auf den Angaben des Firmenkunden generiert (automatische Einbeziehung der relevanten Produktspezifikationen sowie der produktspezifischen und landespezifischen Regelungen); ggf. Verhandlung
- KYC Überprüfung, Unterzeichnung des Vertrages mit qualifizierter elektronischer Signatur (z.B. erforderlich für SEPA B2B Mandate) & Freigabeprozess

Produktbestellung

- Abhängig vom Rahmenvertrag / der Systemkonfiguration kann der Kunde über ein Online-Portal Produkte bestellen („Synchronisation“ Vertrag & IT Systeme)
- Dokumente werden basierend auf der jeweiligen Konfiguration und dem Rahmenvertrag generiert
- Vertragsabschluss über opt-in „Checkboxen“ sowie versandt von Bestellbestätigungen o.ä. (soweit keine landesspezifischen Formvorschriften entgegenstehen)

Verwaltung der Kundenbeziehung

- Gesamte Kundenbeziehung kann über das Online-Portal administriert werden, z.B.: Anpassung des Rahmenvertrages oder Produktbestellung, Ernennung oder Abberufen von Nutzern, Kundenkommunikation
- Einladen von Gruppen-Unternehmen („Service Recipients“)
- Nach Bedarf qualifizierte elektronische Signatur oder Checkbox

Herausforderungen bei der Umsetzung – agile Projektmethodik?!

Skalierung

Herausforderung: Verträge und Prozesse sollten so weitgehend wie möglich weltweit standardisiert sein, die Regelungen in den Jurisdiktionen (Zahlungsdiensterecht, e-commerce, Verbraucherschutzrecht etc.) weichen aber teils erheblich ab

Lösung: Bereits bei der Gestaltung der Prozesse wird berücksichtigt, wie lokale Abweichungen in den Standardprozess so integriert werden können, dass es nur „chirurgische“ Änderungen gibt. Gleiches gilt für die Vertragsgestaltung durch Unterteilung in individualisierte, weltweit geltende, produktspezifische sowie landesspezifische Regelungsbereiche

Logik der Vertragsgenerierung

Herausforderung: komplexe Vertragsbeziehung mit unterschiedlichen Produkten und landesspezifischen Herausforderungen in einem Vertragswerk

Lösung: Vertragsstruktur muss frühzeitig festgelegt werden. Das Contract Management Tool muss fähig sein, dies abzubilden. Logik (Bedingungen etc.) müssen mit den Entwicklern besprochen werden

Agile Projektmethodik

Herausforderung: Kein feststehender Sachverhalt, aber hohes Maß an gegenseitigen Abhängigkeiten. Prozess- und Vertragsgestaltung müssen ständig dahingehend überprüft werden, ob sich durch die Projektentwicklung neuer Anpassungsbedarf ergibt

Lösung: dezidiertes juristisches Beraterteam (In-house / Extern) und Integration in die Projektorganisation, damit diese umfassende Einblicke haben

Dynamische Inhalte

Herausforderung: kundenspezifische Inhalte müssen dynamisch befüllt werden

Lösung: Einbindung des juristischen Beraterteams in die Datenerhebung und Prozessgestaltung, damit die „richtigen Daten“ im „richtigen Zeitpunkt“ erhoben werden. Einbeziehung von sprachlichen und landesspezifischen Anforderungen



Q & A

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**

Unsere weiteren Ansprechpartner in der COVID 19-Task Force

Deloitte Legal COVID-19 Task Force

Sprechen Sie unsere weiteren Task Force-Mitglieder gerne auf sonstige Fragen zum Umgang mit der COVID-19-Pandemie an



Dr. Till Contzen

Commercial Law (Digitale Wirtschaft, IT/IP)
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 69 719188439

E-Mail: tcontzen@deloitte.de



Dr. Michael Fischer

Corporate/M&A Law
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 89 290368902

Email: mifischer@deloitte.de



Thomas Northoff

Managing Partner Deloitte Legal Germany
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 89 29036 8566

Email: tnorthoff@deloitte.de



Felix Skala, LL.M.

Competition Law
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 40 3785380

Email: fskala@deloitte.de

Deloitte Legal COVID-19 Task Force

Sprechen Sie unsere weiteren Task Force-Mitglieder gerne auf sonstige Fragen zum Umgang mit der COVID-19-Pandemie an



Johannes T. Passas
Commercial Law
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 511 30755 9546
Email: jpassas@deloitte.de



Felix Felleisen
Corporate/M&A
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 211 8772 2553
Email: ffelleisen@deloitte.de



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 Rechtsanwalts-gesellschaft 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 rund 286.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsames Leitbild und individueller Anspruch zugleich.