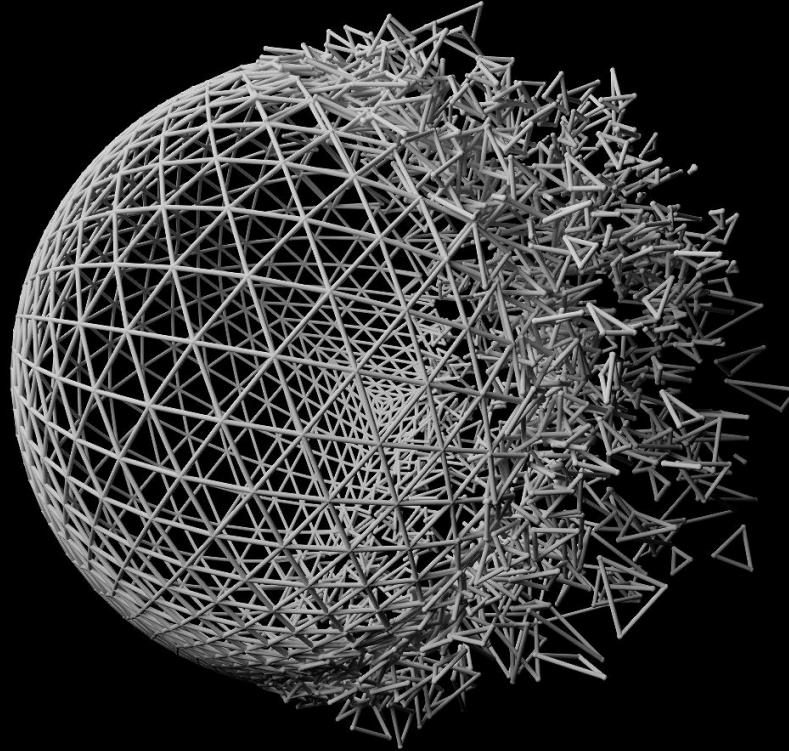




Legal Update: Von der Vorlagensammlung zur Klauseldatenbank – Praxisberichte zur „Clausification“

Vorstellung & Gliederung

Referenten



Dr. Till Contzen
Digital Business, IT/IP
Deloitte Legal | Rechtsanwalt
Partner

P: +49 69 719 18 8439
M: +49 173 157 63 09
E-Mail: tcontzen@deloitte.de



Klaus Gresbrand
Corporate und M&A
Deloitte Legal | Rechtsanwalt
Director

P: +49 211 8772 2501
M: +49 151 5800 54 48
E-Mail: kgresbrand@deloitte.de



Mathej Christoph Jasniak
Contract Lifecycle Management DCE Lead
Deloitte | Risk Advisory
Director

P: +49 30 254 68 5768
M: +49 151 1829 56 69
E-Mail: mjasniak@deloitte.de

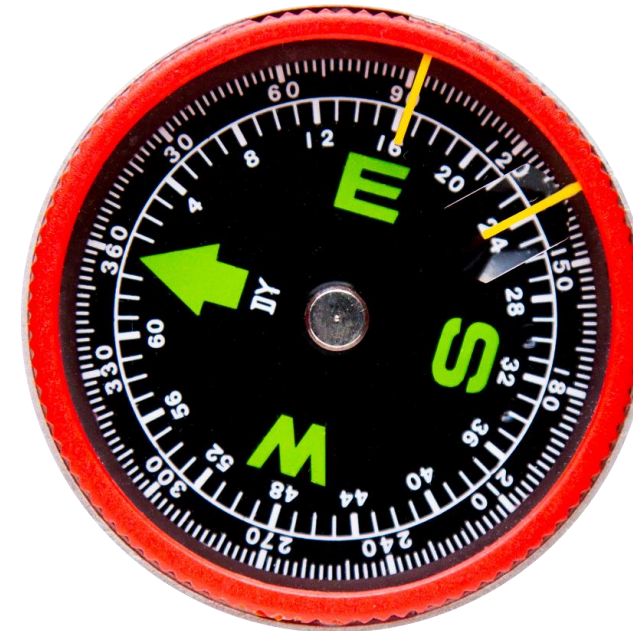


Felix Dietrich
Contract Lifecycle Management & TPRM
Deloitte | Risk Advisory
Manager

P: +49 30 254 68 5601
M: +49 151 1829 56 61
E-Mail: fdietrich@deloitte.de

Gliederung

- I. Vorteile der Clausification
- II. Planung und Umsetzung einer Clausification aus rechtlicher Sicht
- III. Vorgehensweise und Beispiel einer technischen Implementierung
- IV. Typische Herausforderungen bei der Clausification
- V. Q&A



Vorteile der Clausification

Benefits of clause-based contracting

There is much to be gained from clausifying your templates

Work with versioned clauses instead of versioned contracts. React fast and with surgical precision to a changed legal regulatory environment or to important precedent cases.

Granular version control and release management

Change one, change 'em all. Manage your clauses in one place. Avoid redundancies and facilitate standardization.

Reduced maintenance efforts

Accelerated contract drafting

Draw up contracts and make use of standardized and pre-approved clauses to avoid time-consuming review loops with the legal department. Capitalize on existing knowledge and fall-back clauses.

Increased legal certainty

The overall higher coherence of clause wording combined with technology-driven risk management such as the use of pre-approved negotiation positions will reduce your legal risk.

Consistency

Consistent wording, clauses and formatting throughout all your documents – not only your customers will appreciate it.



Planung und Umsetzung einer Classification aus rechtlicher Sicht

Template prioritization

Deloitte approach for determining the most suitable contract types or templates for clausification

In case of doubt as to which templates would be best-suited for clausification, the following scoring model can give guidance.

The “clausification-ability” of each template can be determined by applying a test with three criteria.

To address the varying importance of each criterion, a multiplier can be applied to achieve a score tailored to the company’s needs.

Criteria in order of importance

01

Frequency of use

The more often a template is used, the higher the benefit from improving its consistency and quality through shared clauses

02

Level of harmonization

The more common wording a group of templates or contract types shares – or could share with a bit of unification efforts – the easier it will be to identify shared clauses and the higher the synergy of using shared clauses

03

Strategic importance

The more a template matters to the organization, e.g. due to it embodying a strategic approach, the higher the recognition of clausifying the template and the higher a likely backing of the clausification project by senior management

Scoring Model

Criterion	01 Frequency	02 Harmonization	03 Importance	Total score
Scoring	Score: 0 (worst) to 10 (best) Multiplier: 2	Score: 0 (worst) to 10 (best) Multiplier: 1.5	Score: 0 (worst) to 10 (best) Multiplier: 1	Higher scoring templates are better suited
Template / Contract type A	5*2=10	5*1.5=7.5	2*1=2	19.5
Template / Contract type B	10*2=20	1*1.5=1.5	5*1=5	26.5
Template / Contract type C	4*2=8	3*1.5=4.5	6*1=6	18.5
Template / Contract type D	2*2=4	10*1.5=15	7*1=7	26
...	...	...	...	...

Insights from clausification practice: Do not treat this model too mechanically – of course it may be very useful to clausify a template even if it does not have a top score. If, for example, three NDAs score very high but a fourth NDA scores very low, you may still consider clausifying that fourth NDA.

Visualization example

Building heatmaps of clause similarities across contract types can give you a striking visual representation on where clause unification may pay off – and where to save energy and stick (at least for the moment) with the status quo

Analysis of selected list of typical clauses across different contract templates

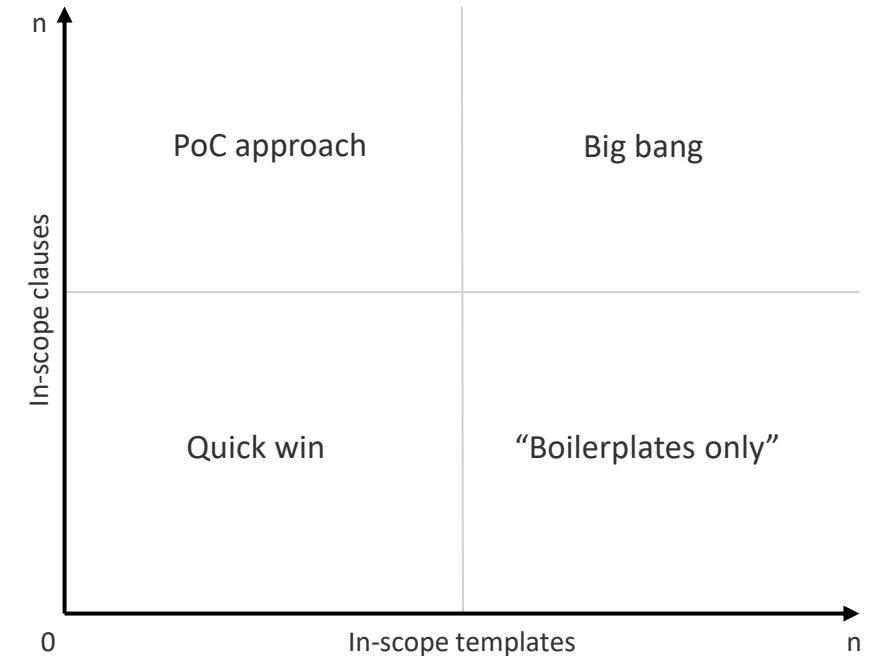
	Contract 1	Contract 2	Contract 3	Contract 4	Contract 5	Degree of harmonization
1. Rubric & signature	Very similar	Very similar	Very similar	Very similar	Very similar	Very high
2. Preamble	Dissimilar or n/a	Dissimilar or n/a	Dissimilar or n/a	Dissimilar or n/a	Dissimilar or n/a	n/a
3. Subject-matter	Very similar	Similar	Very similar	Very similar	Very similar	High
4. Invoicing & payment	Very similar	Dissimilar or n/a	Similar	Very similar	Similar	Medium
5. Commissioning	Very similar	Dissimilar or n/a	Dissimilar or n/a	Very similar	Dissimilar or n/a	Low
6. Guarantee	Very similar	Dissimilar or n/a	Dissimilar or n/a	Very similar	Dissimilar or n/a	Low
7. Confidentiality	Very similar	Dissimilar or n/a	Very similar	Very similar	Very similar	High
8. Assignment	Very similar	Dissimilar or n/a	Dissimilar or n/a	Very similar	Dissimilar or n/a	Low
9. Communications	Very similar	Dissimilar or n/a	Very similar	Very similar	Very similar	High
10. Applicable law	Very similar	Dissimilar or n/a	Dissimilar or n/a	Very similar	Dissimilar or n/a	Low

Content deconstruction

Dimensions of and approaches to content deconstruction

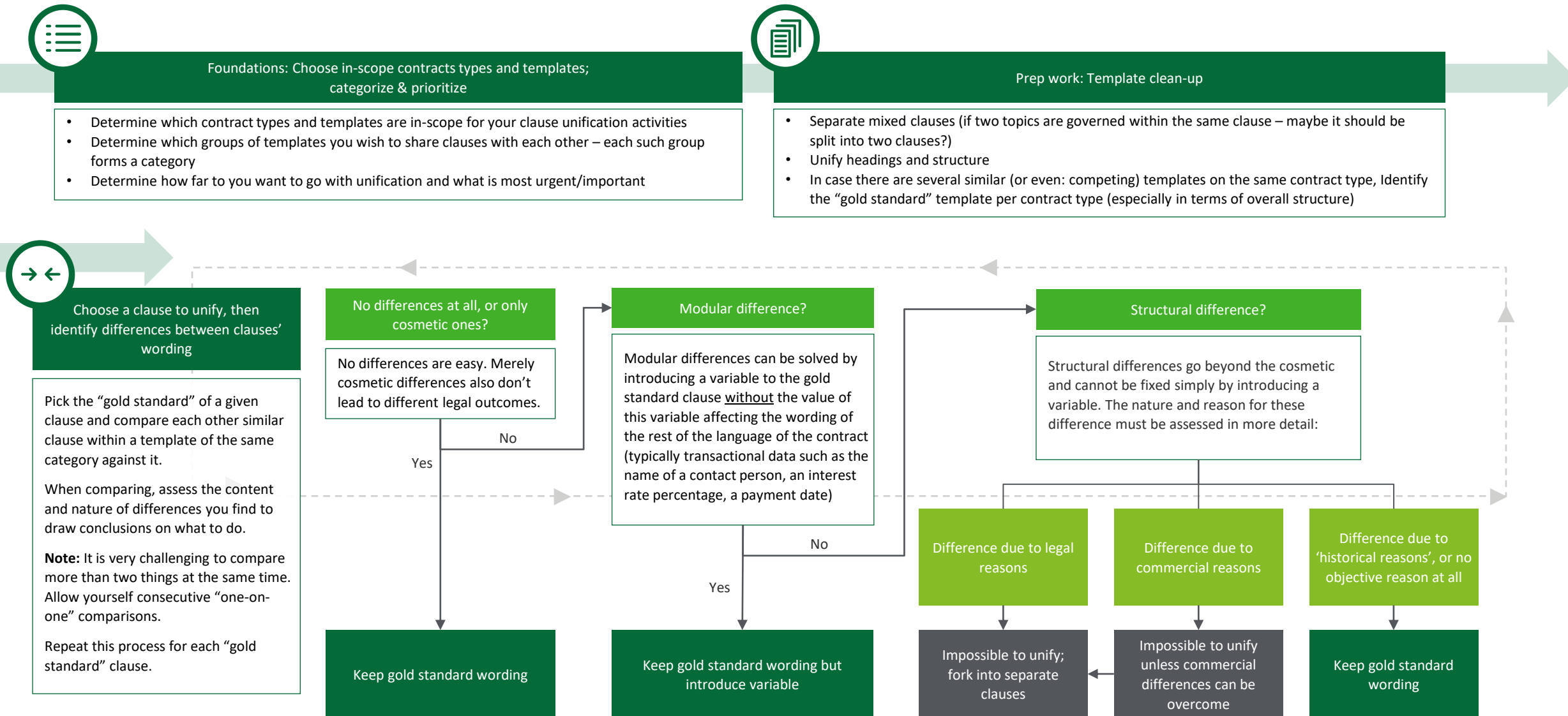
Two key dimensions for scoping a content deconstruction are (i) how deep the unification of clauses should be (vertical) and (ii) how many of the existing templates should be in-scope for content deconstruction (horizontal). This results in roughly four scenarios to consider.

	Description	Merits	Demerits
Quick win	Attempt unification for a small number of clauses and templates only	Least effort & time required to go live	Limited realization of clause unification potential
PoC approach	Attempt unification for all clauses but limited to a small number of templates	Allows for full realization of clause unification potential for e.g. a proof-of-concept consisting of a few, typically related, templates	Realization of clause unification potential limited to in-scope templates
“Boilerplates only”	Attempt unification for a small number of clauses but across all templates	Can be a good compromise between effort & time invested versus clause unification potential Robust set of fully unified standard clauses allows for easier addition of further templates going forward	Somewhat limited realization of clause unification potential
Big bang	Attempt unification for all clauses and templates	Full realization of clause unification potential	Highest effort & time required to go live



Clausification process

From template clutter to shared clauses



Vorgehensweise und Beispiel einer technischen Implementierung

Vertragsvorlagen werden
nach Klauseln und
Attributen untersucht

Umwandlung in
Klausel-Datenbank
mit Attributen

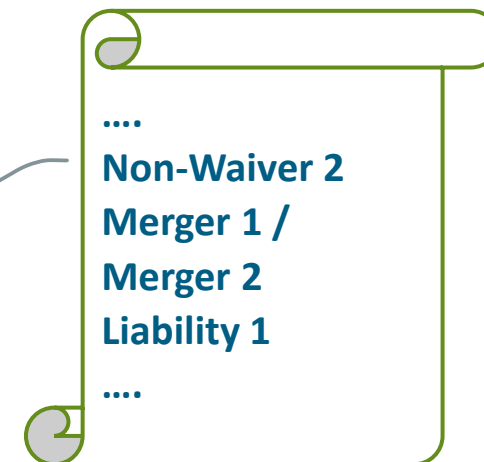
Zusammenstellung
zur regelbedingten
Vorlage



Vertragstyp A, B & C



....
Liability 1
Merger 1
Merger 2
Non-Waiver 2
....



Typische Herausforderungen bei der Classification

Pitfalls to avoid

"Change Management? Überflüssig!"

**Unrealistische Erwartungen
(u.a. an die
Funktion der Software)**

Overdoing it

**Kein bewusster Transfer von Template
Governance zu Clause Governance**

Q&A

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Deloitte Legal

Experience the future of law, today

Mehr als
2,500
Anwälte

in
80+
Ländern

Nahtlose Zusammenarbeit

Grenzüberschreitend und mit andern Deloitte Business Lines

Als Teil des weltweiten Deloitte Professional Services Netzwerks, arbeitet Deloitte Legal eng mit Kollegen weltweit zusammen, um Mandanten eine integrierte Beratung und multinationale Lösungen zu bieten, die:



Konsistent mit ihrer Unternehmensvision



Technologie-basiert für eine bessere Zusammenarbeit und mehr Transparenz



Maßgeschneidert auf die Unternehmensform und den lokalen Markt

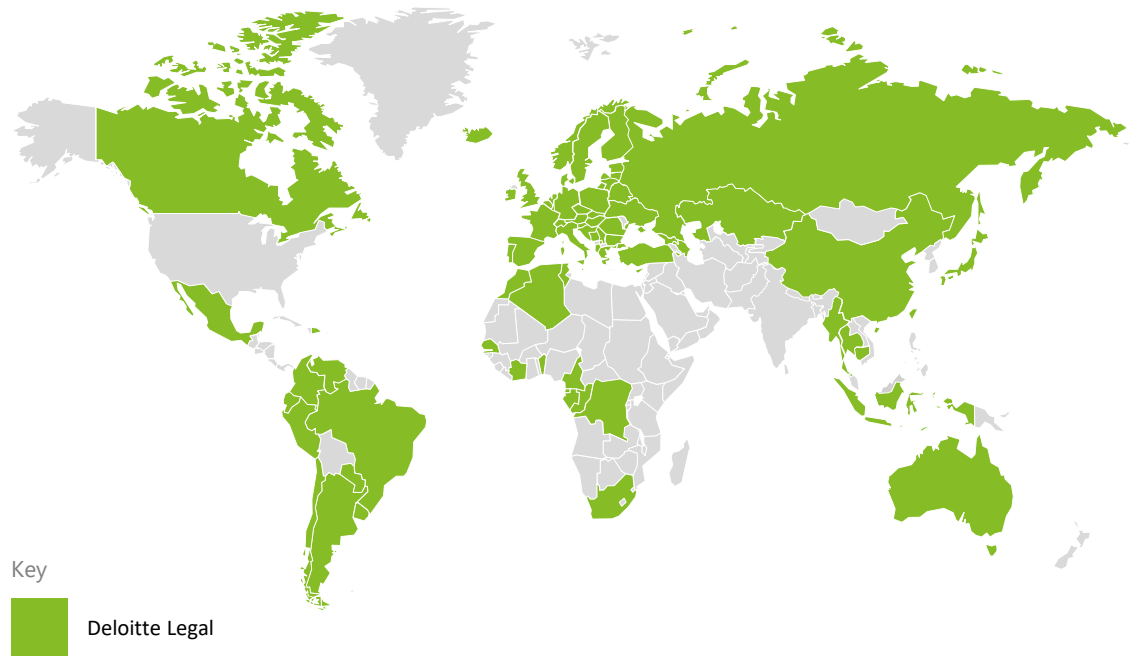


Sensibilisiert für die jeweiligen regulatorischen Bestimmungen



Deloitte Legal ist weltweit stark aufgestellt

Wir erbringen Rechtsberatungsleistungen in **80+** Ländern und können dank unserer Beziehungen zu hochqualifizierten Anwaltskanzleien Mandanten in knapp **150** Ländern der Welt beraten.



Deloitte Legal global coverage

Deloitte Legal practices

1. Albania	15. Cameroon	29. El Salvador	43. Indonesia	57. Myanmar	71. Slovenia
2. Algeria	16. Canada	30. Equatorial Guinea	44. Ireland	58. Netherlands	72. South Africa
3. Argentina	17. Chile	31. Estonia	45. Italy	59. Nicaragua	73. Spain
4. Armenia	18. China	32. Finland	46. Ivory Coast	60. Norway	74. Sweden
5. Australia	19. Colombia	33. France	47. Japan	61. Paraguay	75. Switzerland
6. Austria	20. Congo, Rep. of	34. Gabon	48. Kazakhstan	62. Peru	76. Taiwan
7. Azerbaijan	21. Costa Rica	35. Georgia	49. Kosovo	63. Poland	77. Thailand
8. Belarus	22. Croatia	36. Germany	50. Latvia	64. Portugal	78. Tunisia
9. Belgium	23. Cyprus	37. Greece	51. Lithuania	65. Romania	79. Turkey
10. Benin	24. Czech Rep.	38. Guatemala	52. Luxembourg	66. Russia	80. Ukraine
11. Bosnia	25. Dem Rep of Congo	39. Honduras	53. Malta	67. Senegal	81. Uruguay
12. Brazil	26. Denmark	40. Hong Kong	54. Mexico	68. Serbia	82. United Kingdom
13. Bulgaria	27. Dominican Republic	41. Hungary	55. Montenegro	69. Singapore	83. Venezuela
14. Cambodia	28. Ecuador	42. Iceland	56. Morocco	70. Slovakia	



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 irgendjemand 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 330.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsames Leitbild und individueller Anspruch zugleich.