

TOP-THEMA

Bauzeitverzögerung und Schadensbewertung bei Großprojekten

GEFRAGT SIND INTERDISZIPLINÄRE SACHKENNTNISSE — Die Mehrzahl von Großprojekten in Deutschland leidet während des Baus unter teils erheblichen Verzögerungen und ausufernden Kosten. Bekannte Beispiele sind die vor kurzem eröffnete Elbphilharmonie, die nach ursprünglichen Planungen aus dem Jahr 2001 bereits 2010 hätte eröffnet werden sollen, oder der Berliner Flughafen, seit 2006 im Bau und bereits jetzt mehr als doppelt so teuer wie in der ursprünglichen Kostenplanung von unter 2,5 Mrd. Euro zunächst vorgesehen. In den USA wurde die Anderson Bridge in Bosten von 2012 an vier Jahre lang repariert, mit immer neuen Verzögerungen. Sie wurde ursprünglich 1912 innerhalb von nur 11 Monaten erbaut. Vergleichbare Probleme sind keineswegs neu. So brauchte der Bau des Kölner Doms bis zur Fertigstellung im Jahr 1880 über 600 Jahre, einschließlich einer über 300-jährigen Bauunterbrechung. Allerdings häufen sich in einer überdurchschnittlich wachsenden Branche die aktuellen Beispiele von Bauzeitverzögerungen. **Sean Fishlock, Heiko Ziehms, und Abigail Harris**, Experten für Infrastrukturprojekte und Schadensberechnung beim international tätigen Beratungsunternehmen **Berkeley Research Group (BRG)**, kommentieren im Folgenden die Komplexität der Schadensbewertung bei Rechtsstreitigkeiten rund um das Missmanagement am Bau.

Große Infrastrukturprojekte besonders anfällig

Bauzeitverzögerungen betreffen eine Vielzahl von Branchen und Projekten: neben Konzerthallen, Flughäfen und Brücken auch Offshore-Windparks, Bahnhöfe, Schleusen, Straßen, U-Bahnen und eine breite Palette weiterer Infrastrukturprojekte. Im besten Fall geht ein Projekt mit Verzögerung an den Start, im schlimmsten Fall führen Probleme zum dauerhaften Stillstand oder sogar zur Aufgabe des Bauvorhabens. Die Gründe für Verzögerungen und andere Probleme in der Bauphase sind vielfältig. Sie reichen von unrealistischen anfänglichen Kostenschätzungen oder Anforderungen an den Zeitplan in der Ausschreibungsphase, über das Projekt-Management, insbesondere von komplexen Schnittstellen mit Unterauftragnehmern, bis hin zu Problemen mit Zulieferern, Mängeln beim Projektcontrolling und komplexen regulatorischen Auflagen, die ebenfalls zu Verzögerungen im Ablauf führen.

Komplexität von Rechtsstreitigkeiten

Wenn Problemprojekte zu Rechtsstreitigkeiten führen, stellen sich häufig komplexe Fragen der Schadensbewertung. Schaden wird vielfach als die Differenz zwischen den wirtschaftlichen Ergebnissen des tatsächlichen (verzögerten) Projektverlaufs und eines hypothetischen Kausalverlaufs bemessen, in dem das Projekt planmäßig verlaufen und kein Schaden entstanden wäre. In diesem Zusammenhang

kommt dem so genannten kritischen Pfaden des Projektverlaufs Bedeutung zu. So stellt sich zum Beispiel die Frage, wie Faktoren, die zu einer Verzögerung in einem Abschnitt eines Bauprojekts führen, nachfolgende Projektphasen beeinflussen. Wenn Verzögerungen in verschiedenen Projektabschnitten und aus unterschiedlichen Gründen auftreten (z. B. Zuliefererprobleme, verbunden mit Änderungen von Sicherheitsstandards), ergeben sich bei der Schadensberechnung komplexe Szenarien. Für die Schadensbewertung ist in diesen Fällen ein tiefes technisches Verständnis des Projekts, verbunden mit einem finanzwirtschaftlichen Bewertungsinstrumentarium und dem Verständnis für Bilanzierungsfragen von langfristigen Fertigungsaufträgen, notwendig. Diese unterschiedlichen Kompetenzen effizient zu kombinieren, macht eine gute Sachverständigentätigkeit an der Schnittstelle von Bauverzögerung und Schadensbewertung aus. ■

Gleiss Lutz steht Aufsichtsräten von Volkswagen und Audi bei

VERGLEICHSVEREINBARUNG IN DEN USA — **Gleiss Lutz** hat die Aufsichtsräte der **Volkswagen AG** und der **Audi AG** umfassend im Hinblick auf die Vergleichsvereinbarungen in den USA im Zusammenhang mit der Dieseldematik beraten. Hierbei einigte sich VW mit der US-Regierung auf die Beilegung strafrechtlicher Ansprüche und Umweltschutzklagen auf Bundesebene sowie weiterer gegen das Unternehmen gerichteter zivilrechtlicher Ansprüche. Als Teil der Vergleichsvereinbarungen hat sich VW zu Bußgeld- und Strafzahlungen von insgesamt 4,3 Mrd. US-Dollar sowie zu einer Reihe von Maßnahmen bereit erklärt, mit denen die Compliance- und Kontrollsysteme des Unternehmens weiter gestärkt werden sollen. Hierzu zählt auch die Bestellung einer unabhängigen Person (Monitor) für die kommenden drei Jahre.

Die Aufsichtsräte von VW und Audi wurden in dieser Angelegenheit von einem Aufgebot an Gleiss Lutz-Partnern und Counseln unter der Federführung des Stuttgarter Partners **Michael Arnold** (Gesellschaftsrecht) beraten. ■

Simmons & Simmons berät Freo

TRANSAKTION IN DER IMMOBILIENBRANCHE — **Simmons & Simmons** hat den paneuropäischen Investment-Manager und Projektentwickler **Freo** bei dem Verkauf seines **Adina Apartment Hotels** in Nürnberg an den Investmentmanager **Invesco Real Estate** beraten. Das von der Freo revitalisierte, in Teilen neu gebaute und nun zum Großteil von Adina Apartment Hotel übernommene Gebäude, welches zu der australischen **TFE Hotelgruppe** zählt, liegt in der historischen Altstadt der Frankenmetropole und verfügt über insgesamt 138 Studios und Apartments. Der Käufer gehört zu **Invesco Ltd.**, einer der größten Investmentgesellschaften ►

weltweit mit Hauptsitz in Atlanta, Georgia, USA, und verwaltet derzeit Immobilien im Wert von 71,3 Mrd. US-Dollar.

Das Beraterteam von Simmons & Simmons stand dabei unter der Leitung von Counsel **Matthias Wagner** (Real Estate). Weiter waren Partner **Heiko Stoll** (Tax) und Counsel **Dianusch Halász** (Real Estate, alle Frankfurt) beratend an der Transaktion tätig.

Käufer Invesco wurde auf der Gegenseite durch ein Team von **CMS Hasche Sigle** unter der Federführung von Partner **Andreas Otto** und Rechtsanwalt **Markus Vogt** beraten. ■

Clifford Chance begleitet Rocket Internet

EUROPAS GRÖSSTER FONDS IM INTERNETSEKTOR – **Clifford Chance** hat **Rocket Internet** bei dem erfolgreichen Closing des **Rocket Internet Capital Partners** (RICP) Fonds mit Erreichen des maximalen Volumens von 1 Mrd. US-Dollar beraten. Der Fonds investiert in Online-Geschäftsmodelle mit hohen Wachstumsraten, unter anderem aus den Bereichen Marktplatz, E-Commerce, Finanztechnologie und Software.

Das Clifford Chance-Team stand in dieser Angelegenheit unter der Leitung von Partnerin **Sonya Pauls** (Corporate/Private Equity, München). Weiter assistierten ihr Partnerin **Joëlle Hauser** und Counsel **Jacques Schroeder** (beide Corporate/Investment Funds, beide Luxemburg) bei der Transaktion. ■

GLNS für Burda aktiv

ÜBERNAHME BRITISCHER KONKURRENZ – Die Münchener Wirtschaftskanzlei **GLNS** hat den deutschen Medienkonzern **Hubert Burda Media** beim Erwerb von **Immediate Media Co.**, eines der größten britischen Verlagshäuser, juristisch unterstützt. Mit der Übernahme geht das 75 Medienmarken-umfassende Portfolio des britischen Medien- und Plattformunternehmens, darunter die profitable Radio Times, in den Besitz der Offenburger über, die selbst 540 Medien-Produkte weltweit herausgeben. Burda übernimmt Immediate Media dabei vollständig vom Private Equity-Investor **Exponent** sowie dem Management. Über die Summe und weitere Details der Transaktion haben die Parteien Stillschweigen vereinbart.

Für Burda führte GLNS-Partner **Daniel Gubitz** (Corporate/M&A, München) die Verhandlungen. Zum englischen Recht beriet hingegen ein Team von **Olswang** unter Federführung von Partner **Mark Betram** (UK Corporate/M&A, London). ■

White & Case vertritt Autonomos

AKQUISITION DURCH TOMTOM – **White & Case LLP** hat die Gründer und Gesellschafter des Berliner Start-ups **Autonomos GmbH** (Autonomos) bei dessen Akquisition durch **TomTom**, einem globalen Hersteller von Navigationssystemen, beraten. Autonomos hat sich auf Forschungs- und Entwicklungsdienst-

leistungen in den Bereichen Automotive Software, digitaler Bildverarbeitung und 3D-Sensorik spezialisiert. Das Start-up wurde 2012 aus dem BMBF-Forschungsvorhaben Autonomos Labs der **Freien Universität Berlin** gegründet und beschäftigt aktuell über 30 Mitarbeiter. Käufer TomTom will mit dem Erwerb eines eigenen In-house-Teams für autonomes Fahren seine Marktposition in diesem Bereich weiter stärken. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

Das White & Case-Team unter Federführung von Partner **Markus Hauptmann** setzte sich dabei aus den Partnern **Tobias Heinrich** (beide M&A), **Bodo Bender** (Tax, alle Frankfurt), **Philip Trillmich** (Intellectual Property / IT Law, London) sowie den Local Partnern **Carola Glasauer** (Frankfurt) und **Matthias Kieseewetter** (beide M&A, Hamburg) zusammen. ■

TRANSFERMARKT

Zum 1. Januar 2017 hat Baurechtler **Helmut Miernik** im Düsseldorfer Büro der **Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH** seine Beratungstätigkeit für privates Bau- und Architektenrecht, Immobilien- sowie Immobilienwirtschaftsrecht aufgenommen. Zuletzt war Miernik seit 2004 als Syndikusanwalt der **Bilfinger SE** in Essen tätig. Andere berufliche Stationen Mierniks waren die Düsseldorfer Kanzlei **Rotthege Wassermann** und **Heiermann Franke Knipp** in Berlin, wo er unter anderem die **Deutsche Bahn** beim Bau des Berliner Hauptbahnhofs und bei anderen Infrastrukturmaßnahmen begleitet hat. + + + **Bird & Bird LLP** konnte zum 16. Januar 2017 Arbeitsrechtlerin **Barbara Geck** als Partnerin am Frankfurter Standort gewinnen. Geck wechselt zusammen mit der ebenfalls auf Arbeitsrecht spezialisierten Rechtsanwältin **Daniela Gudat** von **King & Wood Mallesons** an den Main, wo sie zuvor als Partnerin tätig war und die deutsche Arbeitsrechtspraxis leitete. Als Fachanwältin für Arbeitsrecht verfügt Geck über mehr als 18 Jahre Erfahrung in diesem Bereich, u. a. war sie in dieser Zeit für **Noerr, Hengeler Mueller** und **Beiten Burkhardt** tätig. Geck berät in allen Bereichen des kollektiven und individuellen Arbeitsrechts. Zu ihren Spezialgebieten gehören transaktionsbegleitendes Arbeitsrecht, Restrukturierung und Umorganisation von Unternehmen sowie Mitbestimmungsrecht. Zudem berät sie Private Equity Unternehmen und deren Portfoliogesellschaften in allen Fragen des Arbeitsrechts sowie in Geschäftsführer- und Vorstandsangelegenheiten. Ihr Sektorfokus liegt dabei auf nationalen und internationalen Unternehmen aus den Bereichen IT und Technologie, aus der metallverarbeitenden und Automobilindustrie sowie dem Bereich Bank- und Finanzdienstleistungen. + + + **Rödl & Partner** bauen ihre Rechtsberatung in Ostwestfalen-Lippe mit Standorten in Bielefeld und im „Denkwerk“, einem Gründerzentrum in Herford, weiter aus. Ab 1. Februar 2017 leitet Handels- und Gesellschaftsrechtler **Thomas Lang** die Rechtsabteilung der dortigen Niederlassungen. Darüber hinaus wird er stellvertretender Gesamt-Niederlassungsleiter am Standort Bielefeld. Zuletzt war Lang in der Kanzlei **Dr. Schlabeck & Kollegen** tätig. Zu seinem Schwerpunkt zählt die wachsende deutsche Start-up-Szene, die er juristisch bei der Entwicklung und Umsetzung digitaler Geschäftsmodelle berät. Weitere Tätigkeitsgebiete umfassen das Wettbewerbs- und Markenrecht sowie das allgemeine Zivilrecht.

Aktive Preisgestaltung im Übernahmeverfahren

VORSICHT VOR TRICKSEREIEN — Erst lief alles wie geplant für den Baukonzern Standard Industries: Die US-Amerikaner verkündeten, die in Deutschland notierte Braas Monier Building Group S.A. zu übernehmen. Erwartungsgemäß wies der Verwaltungsrat des Targets das Angebot (25 Euro/Aktie) zurück. Dennoch gab es keinen Grund zur Aufregung: Der Bieter hielt indirekt rd. 29,1% der Aktien und hatte sich weitere 10% durch sog. Irrevocables gesichert. Gegen eine Dividendenzahlung und Kapitalerhöhung hatten sich die Amerikaner aber nur ungenügend abgesichert. Dies dürfte bei Übernahmeangeboten künftig wichtiger werden, erwartet Christoph Nolden, Experte für Kapitalmarktrecht bei SZA Schilling, Zutt & Anschutz.

Mit ihrer Übernahmeofferte sahen sich die Amerikaner zunächst im „Driver's Seat“. Entsprechend enthielt das Angebot auch keine Mindestannahmequote. Gesprächsanfragen von Braas Monier mit dem Ziel der Erhöhung des Angebotspreises wurden zurückgewiesen. Das Übernahmeangebot hätte – wie häufig bei vorweggenommenen Pflichtangeboten – still und unaufgeregt ablaufen können. Bis eine Ad-hoc-Meldung von Braas Monier Spannung ins Spiel brachte.

Keine Gefahr für das Angebot

Nachdem die Rufe nach einer Erhöhung des Angebotspreises ungehört geblieben waren, handelte der Verwaltungsrat des Targets: Er kündigte als frühes Weihnachtsgeschenk für den 23. Dezember die Ausgabe von Gratisaktien an die Aktionäre im Verhältnis 1:10 und die Zahlung einer Zwischendividende von 0,57 Euro noch vor Ende des Übernahmeverfahrens an. Mit der Zwischendividende sollte zwar „nur“ ein Teil der ohnehin geplanten Dividende vorgezogen werden – mit dem kleinen, aber feinen Nebeneffekt, dass die Dividende noch an die Altaktionäre ausgezahlt wird. Da das Übernahmeangebot rechtlich für alle ausgegebenen Aktien zum Zeitpunkt des Ablaufs der Angebotsfrist gilt, erhöhte der Verwaltungsrat des Targets das Angebot faktisch von 25 Euro auf 28,13 Euro. Allein die Kapitalerhöhung verteuerte das Angebot für Standard Industries über Nacht um rd. 70 Mio. Euro. Die Zwischendividende sorgte für einen weiteren Kapitalabfluss in Höhe von gut 15 Mio. Euro. Im Markt wurde die Guerilla-Aktion des Verwaltungsrats als Abwehrmaßnahme und „Mini Poison-Pill“ gewertet. Rechtlich ist das nicht korrekt: Das Target hatte das Angebot weder abgewehrt noch bedroht, sondern schlicht verteuert.

Standard Industries saß in der Klemme: Zwar hatte man sich in der Angebotsunterlage durch die Aufnahme von negativen Vollzugsbedingungen gegen Abwehrmaßnahmen des Targets wie Kapitalerhöhungen oder Dividendenauszahlungen gerüstet. Entsprechend der übernahmerechtlichen Praxis galten für diese aber bestimmte Wesentlichkeitsschwellen, die Braas Monier geschickt ausgenutzt hatte. Standard Industries blieb an sein Angebot gebunden, einen Rücktritt außerhalb negativer Vollzugsbedingungen kennt das deutsche Übernahmerecht nicht.

Überraschend war daher für Insider eher die Reaktion des Bieters: Binnen Wochenfrist wurde Braas Monier eine einstweilige Verfügung zugestellt, die den Beschluss über die Kapitalerhöhung und die Dividendenzahlung vorläufig außer Kraft setzte. Hier nutzte nun der Bieter geschickt die Besonderheiten des Falles: In Deutschland steht bei

möglichen Verstößen gegen das Verbot von Abwehrmaßnahmen in § 33 WpHG nur Aktionären Rechtsschutz zu – und das auch nur, soweit sich der Vorstand eigenmächtig über Kompetenzen der Hauptversammlung hinwegsetzt. Auf Grund des Sitzes der Braas Monier in Luxemburg konnte sich der Bieter für die einstweilige Verfügung an luxemburger Gerichte halten – die offensichtlich ein weites Verständnis der EU-Übernehmerichtlinie pflegen.



Christoph Nolden
SZA Schilling, Zutt & Anschutz

Preisschlachten statt Abwehrlachten?

Hat Braas Monier mit der unabgestimmten aktiven Preisgestaltung einen neuen Trend ausgelöst? Das wohl nicht: Die Ausgabe von Gratisaktien und die Zahlung von Zwischendividenden sind bei deutschen Gesellschaften ohnehin nur unter besonderen Voraussetzungen und mit Zustimmung der Hauptversammlung möglich. Freilich stehen auch dem Vorstand einer deutschen Aktiengesellschaft oder SE über die Ausgabe von Aktien aus genehmigtem Kapital oder die Emission von Wandelschuldverschreibungen Möglichkeiten zur faktischen Verteuierung eines bereits abgegebenen Angebotes offen.

Wahrscheinlicher ist, dass potenzielle Bieter in Folge der Braas Monier Übernahme in zweierlei Hinsicht reagieren, um einem unabgestimmten Preistreiben des Zielunternehmens entgegenzuwirken: Verschärfung der Vollzugsbedingungen und Aufnahme flexibler Angebotspreise mit einem Anpassungsmechanismus bei Kapitalerhöhungen und Dividendenzahlungen. Letztere stellen in der übernahmerechtlichen Praxis noch die Ausnahme dar, sind aber jedem potenziellen Bieter bei der Vorbereitung eines Übernahmeangebots anzupfehlen.

Für Standard Industries war das Angebot am Ende teuer, aber erfolgreich. Nach einer Einigung mit dem Target akzeptierte der Bieter die Maßnahmen der Braas Monier. Inklusive einer weiteren Erhöhung des ursprünglichen Angebotspreises zahlte der Bieter am Ende faktisch 28,50 Euro pro Aktie vor Kapitalerhöhung oder insgesamt rd. 82 Mio. Euro mehr als zunächst geboten. Die Annahmquote betrug nach Ende der Annahmefrist knapp 70%. Für die Aktionäre der Braas Monier hat sich das aktive Shareholder Value Management des Verwaltungsrats gerechnet – ob die Verwaltungsratsmitglieder nach Bekanntwerden der Annahmquote schon ihre Aufhebungsverträge unterzeichnet haben, ist nicht bekannt. ■

Einfluss künstlicher Intelligenz auf Transaktionen

LEGAL TECHNOLOGY — Das Potenzial künstlicher Intelligenz ist enorm und wächst rasant. Zuletzt hat der technologische Wandel auch die Rechtsberatungsbranche erreicht. Eine der neuen Technologien, die den Rechtsmarkt nachhaltig verändern werden, ist die selbstlernende Analyse-Software Kira. Sie bietet die automatisierte Extraktion und Analyse bestimmter Klauseln aus Dokumenten an und ist dabei speziell für den Bereich der Legal Due Diligence bei Mergers & Acquisitions (M&A), Real Estate und Commercial Transaktionen konzipiert. Nils Krause, Partner bei DLA Piper und Leiter des Bereichs Corporate/M&A in Deutschland, berichtet über praktische Erfahrungen mit Kira.

Im Rahmen der Due Diligence ist stets eine große Menge an Dokumenten zu prüfen. Bislang fällt diese Aufgabe primär Associates und Paralegals zu. Sie sichten die zur Verfügung gestellten Daten, identifizieren Risiken und formulieren konkrete Handlungsempfehlungen, die vor allem Relevanz für die spätere Vertragsgestaltung haben. Kira kommt hier bei der Durchsicht der Dokumente ins Spiel. Die Software „liest“ die zu prüfenden Verträge und filtert die relevanten Klauseln in kürzester Zeit heraus. Diesem Vorgang liegt die sog. „machine learning“-Technologie zugrunde. Sie ermöglicht es, ein künstliches System mit Hilfe eines Algorithmus anhand von Beispielen so zu trainieren, dass wiederkehrende Muster und Gesetzmäßigkeiten erkannt werden. Dabei liefert die selbstlernende Technologie mit jedem weiteren Vertrag, den sie analysiert, präzisere Ergebnisse.

Auf diesem Wege haben die Entwickler bei **Kira Systems** dem Programm einige Vertragsklauseln beigebracht, die nun jedem Nutzer bei der Dokumentenanalyse zur Verfügung stehen (zum Beispiel Change-of-Control Klauseln, Wettbewerbsverbote, Haftungsbegrenzungen etc.). Das mit attraktivste Tool des Programms ist die so genannte Quick Study. Mit dieser Funktion kann der Anwender dem System unbekannte Klauseln beibringen und den Wissenspool von Kira eigenständig erweitern. Kanzleien können so ihr Knowhow auf das System transferieren und Verträge auch auf spezifische Formulierungen bestimmter Unternehmen überprüfen.

Präziser als der Mensch

Auf Grund seiner Erweiterbarkeit ist das Programm auf keine Branche beschränkt. Eine Anwendung bietet sich in allen Fällen an, in denen eine große Anzahl von Dokumenten geprüft werden muss. Exemplarisch ist hier der Real Estate-Bereich zu nennen. In kürzester Zeit können beispielsweise alle relevanten Informationen eines Mietvertrages zusammengetragen und kritische Klauseln herausgefiltert werden. Der Anwendungsbereich ist zudem nicht auf die Legal Due Diligence begrenzt. Auch bei großen, konzerninternen Prüfungen kommt eine Datenanalyse durch das Programm in Betracht. So kann Kira etwa im Bereich der Compliance enorme Dienste leisten, indem es alle Verträge eines Unternehmens auf wettbewerbswidrige Inhalte überprüft.

Die Zahlen sprechen für die Software: Nach Angaben der Entwickler kann bei der Due Diligence eine Zeitersparnis von 20% bis 90% erreicht werden. Die Treffergenauigkeit soll über 90% betragen. Im Vergleich dazu liegt die Genauigkeit einer menschlichen Prüfung im Durchschnitt bei gerade ein-

mal 65%. Kira ist bei der Vorauswahl relevanter Klauseln damit schneller und präziser als der Mensch.

Die Effizienzsteigerung wirkt sich auch auf den Umfang der Prüfung aus. Auf Grund der Kosten einer umfangreichen Due Diligence sind viele Unternehmen in den letzten Jahren dazu übergegangen, Verträge mit scheinbar geringem materiellen Gehalt aus der Prüfung auszuklammern. Dass dies nicht immer zielführend ist, liegt auf der Hand. Mit Kira kann auf eine solche Einschränkung des Prüfungsvolumens verzichtet werden. Das Programm überprüft in kürzester Zeit, welche Verträge tatsächlich einen relevanten Inhalt aufweisen und welche nicht. Es macht den Due Diligence Prozess nicht nur wesentlich schlanker, sondern führt dank der Möglichkeit, sehr große Datenmengen schnell zu analysieren, auch zu mehr Transaktionssicherheit für den Mandanten.

Keine Konkurrenz für den Anwalt

Eine echte Konkurrenz zur anwaltlichen Beratung ist die neue Technologie freilich nicht. Vielmehr können sich die Anwälte dank der Software so beispielsweise im Hinblick auf M&A-Transaktionen voll auf die Tätigkeiten konzentrieren, die den eigentlichen Wert einer Due Diligence ausmachen. So bleibt die Festlegung der Prüfungsschwerpunkte im Vorfeld der Due Diligence nach wie vor den Anwälten vorbehalten. Schließlich ist selbst die effizienteste Suchmaschine erst dann von Nutzen, wenn der Anwender weiß, wonach er suchen muss, weil er die Risiken und Besonderheiten eines konkreten Falles kennt. Auch die rechtliche und wirtschaftliche Einordnung einer Vertragsbestimmung sowie die darauf beruhenden Handlungsempfehlungen können von keinem Algorithmus übernommen werden. Das Programm extrahiert lediglich einzelne Klauseln eines Vertrags, ohne sie miteinander in Bezug zu setzen oder zu bewerten. Während es die Fleißarbeit weitestgehend übernehmen kann, verbleibt der Kern der Transaktionsberatung daher weiterhin bei den Anwälten.

Die Hauptfunktion von Kira ist somit, die Effizienz von Routineprozessen zu steigern. Für Kanzleien gilt es, die innovativen Technologien zu nutzen und die sich auftuenden Synergien zu heben. Nur wer die neuen IT-Tools in sein bestehendes Geschäftsmodell integriert, vermag den Bedürfnissen der Mandanten langfristig gerecht zu werden. ■



Nils Krause
DLA Piper