



RECHT & COMPLIANCE- BERATUNG FÜR MITGLIEDER 2.0

Dank Digitalisierung zur effizienten Rundumbetreuung

Zahlreiche Verbände bieten juristische Beratung für ihre Mitgliedsunternehmen an. In Zeiten zunehmender juristischer und compliancebezogener Anforderungen, nicht zuletzt bedingt durch die Rahmenbedingungen der Coronapandemie, kommt diesem speziellen Mitgliederservice eine besondere strategische Rolle in der Betreuung der Mitgliedsunternehmen zu. Digitalisierung bietet hier neue Serviceoptionen, die maßgeblich dazu beitragen, die Beratung der Mitglieder durch den Verband effizienter zu gestalten. Für Unternehmen erhöht dieses erweiterte Angebot andererseits den Wert ihrer Verbandsmitgliedschaft. Also eine klassische Win-win-Situation für beide Seiten.

Ignaz Füsgen

WAS MÜSSEN VERBANDS- JURISTEN HEUTE LEISTEN?

Welche Überlegungen und Grundvoraussetzungen müssen aus Verbandssicht vorliegen, um digitale Projekte im juristischen Bereich umzusetzen? Welcher Nutzen ergibt sich für Verbände, die Verbandsjuristen sowie schlussendlich für die Mitgliedsunternehmen?

In Deutschland gibt es laut BDA mehr als 15.000 Verbände, deren inhaltliche und geografische Ausrichtung und korrespondierenden Aktivitäten nicht breiter gestreut sein könnten. Dementsprechend sind Verbandsjuristen je nach Verbandsagenda in ganz unterschiedlichen Rechtsgebieten tätig.

Generell gilt, dass Verbandsjuristen ihre jeweiligen Verbände bei der Bündelung der Interessen der Mitglieder unterstützen und als Teil des Verbandes die (Fach-)Kompetenzen der Mitglieder in einer festen Organisationsstruktur koordinieren. Gleichzeitig tragen Verbandsjuristen ihren Teil zu einer möglichst effektiven Kommunikation der Mitgliederinteressen gegenüber Politik und Gesellschaft bei.

Es liegen weder statistische Auswertungen zur Anzahl der Verbandsjuristen noch zu deren Tätigkeitsschwerpunkten vor. Dies mag auch dadurch bedingt sein, dass sich die organisatorische Einbindung je nach Verband deutlich unterscheidet. Vom klassischen Angestelltenverhältnis über die Rolle als angestellter

Syndikusanwalt oder externer, quasi angebundener, unabhängiger Anwalt, der für den Verband auf Basis eines Dauermandates „on demand“ agiert, bis hin zu Mischformen (z. B. angestelltes Kernteam mit einer präferierten Kanzlei für Überlaufarbeiten im Hintergrund) wird man alle Einbindungsformen vorfinden.

Was alle für die Verbände tätigen Juristen gemein haben, ist eine ähnlich dem Syndikusanwalt im Unternehmen entsprechende Fokussierung, „rechtsgestaltend, rechtsvermittelnd und rechtsberatend“ aufzutreten. Neben der Gestaltung von Verträgen und Erarbeitung von Mustervorlagen sowie Informationsmaterialien tragen sie zur Fort- und Weiterbildung des Verbandes bei. Je nach konkreter Ausrichtung und Ausgestaltung der Rolle tritt der Jurist als Berater und Ansprechpartner des Verbandes zu aktuellen Entwicklungen in Rechtsprechung und Gesetzgebung auf und gibt gegebenenfalls Empfehlungen, oftmals an der Schnittstelle von Recht, Wirtschaft und Politik.

RECHTLICHE ALLTAGSANFRAGEN UND DIGITALISIERUNGSVORHABEN

Neben speziellen, branchenspezifischen Rechtsthemen definiert sich der Alltag eines Verbandsjuristen im Einklang mit den dringlichsten Interessen der Mitglieder, die in Deutschland mehrheitlich mittelständisch geprägt sind.

Wesentliche Unterstützungsbedarfe sind oft in folgenden juristischen Bereichen wahrzunehmen:

- Arbeits- und Sozialrecht
- Datenschutz
- Anti-Korruption und Geldwäsche
- Kartellrecht
- IT-Recht
- Marken- und Domainverwaltung

Diese Rechts- und Compliance-Bereiche eignen sich hervorragend für Digitalisierungsinitiativen, da sich in ihnen wesentliche Elemente wiederkehrender juristischer Beratungsprozesse mit hohem Automatisierungspotenzial wiederfinden. Das Automatisierungspotenzial besteht in klar abgrenzbaren Prozessabläufen, definierten Daten- und Informationsanforderungen sowie dem Vorhandensein allgemein akzeptierter Bearbeitungsregeln, auf deren Grundlage moderne „Workflow-Plattformen“ nutzenbringend eingesetzt werden können.

Workflow-Plattformen, entweder branchen- und funktionsunabhängig oder bereits für Recht und Compliance entsprechend konfiguriert, sind Softwareapplikationen, die Arbeitsläufe (englisch: Workflows) zielgerichtet und regelkonform koordinieren und steuern. Der Funktionsumfang dieser IT-Angebote basiert auf der Überlegung, unterschiedliche Arbeitsschritte mit einem beliebig komplexen Aufbau und unterschiedlich

eingebundenen Personen anhand von Transparenz, Optimierung und Vereinfachung nutzerfreundlich aufzusetzen und zu gestalten. Hierbei kommt auch der Effizienzaspekt zum Tragen. Zum Beispiel geht man davon aus, dass ein Workflow zur Erstellung einer Vertraulichkeitserklärung in der Selbstbedienung bis zu siebenmal schneller und 15-mal effizienter als ein manueller Prozess angeboten werden kann – und zu 100 Prozent compliancegerecht.

Für Unternehmensjuristen und Mitglieder bedeuten diese Plattformen, ähnlich dem Legoprinzip, auf einer einzigen Technologiebasis (MS Office und O365 werden zumeist integriert) beliebig viele und unterschiedlich komplexe Entscheidungsprozesse zu unterstützen und zumindest zu teilautomatisieren. Die Natur dieser Software-as-a-Service-Pakete ist durch ihre Existenz in der Cloud kostengünstig und muss nicht „vor Ort“ vom Verband betreut werden. Diese Plattformen sind sowohl als Open Source als auch mit „normalen“ userbasierten Lizenzmodellen erhältlich.

Verbandsjuristen können einzelne Prozesse modular digitalisieren oder sich auch für die Implementierung kompletter Prozessbündel, z. B. im Datenschutz, entscheiden. Da die Saas-Angebote zumindest, wenn überhaupt, sehr niedrige Lizenzkosten aufweisen (Implementierungskosten fallen jedoch bei allen an), sind diese auch für kleinere Verbände eine interessante Variante.

INTERESSANTE ANWENDUNGSSZENARIEN FÜR DIE WORKFLOW-PLATTFORMEN

Möglichkeit einer strukturierten Daten- und Informationssammlung, die es Mitgliedern erlaubt, ohne „Juristendeutsch“ oder entsprechende Hinweise eine vollständige Auskunft abzugeben, wie zum Beispiel DSGVO-Audits.

Hilfe zur Selbstbewertung (ohne Drittbeurteilung), die Mitarbeitern in einem Selbstbedienungsprozess hilft, gewisse Risiken eigenständig zu erkennen sowie Handlungsvorschläge auf der Basis von hinterlegten Regeln zu erhalten, wie z. B. die Prüfung der Rechtmäßigkeit von Geschenken an Geschäftspartner im Sinne üblicher Compliance-Regelwerke.

Unterstützung bei der Abgabe einer Selbstauskunft (mit Drittbeurteilung und Intervention oder Genehmigung), die

eine strukturierte Abfrage des Sachverhaltes beinhaltet und nach verschiedenen vorqualifizierenden Checks die Angelegenheit in die (menschliche) juristische Prüfung überführt.

Verfügbarkeit einer Weiterleitung einer potenziell offenen, rechtlichen Anfrage und ggf. Eskalation, die die jeweilige Anfrage so vorqualifiziert, dass unmittelbar der Kontakt mit dem Experten hergestellt werden kann, ggf. einschließlich einer automatischen Terminvereinbarung (Abb. 1).

Abbildung 1: Anfrageeingabe (Beispiel)

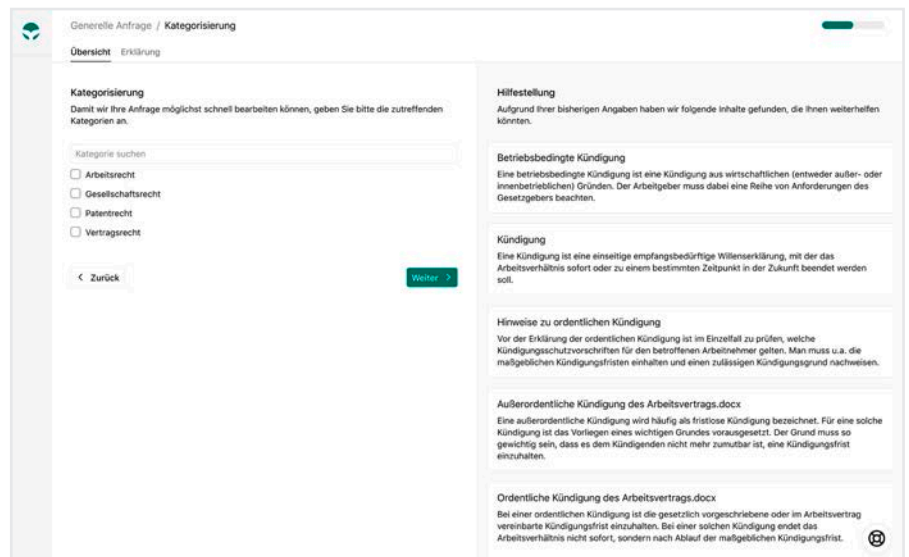
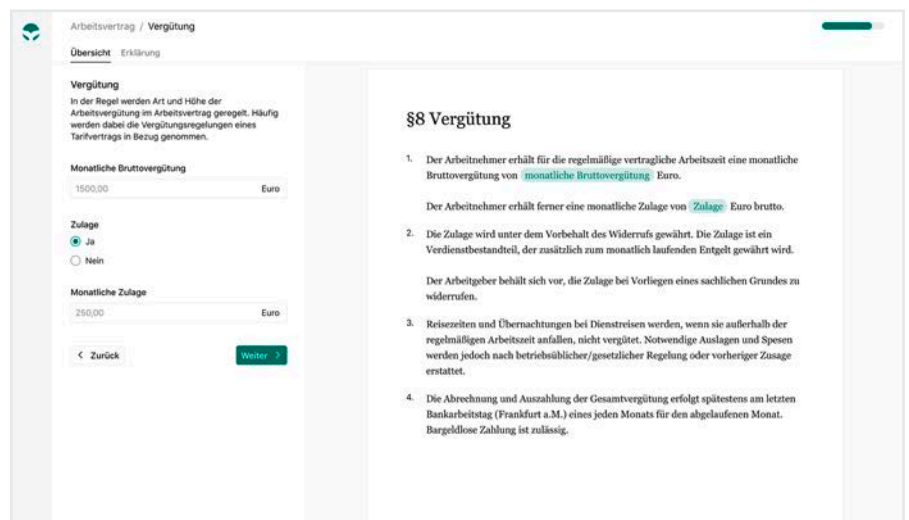


Abbildung 2: Dokumentengenerator (Beispiel)



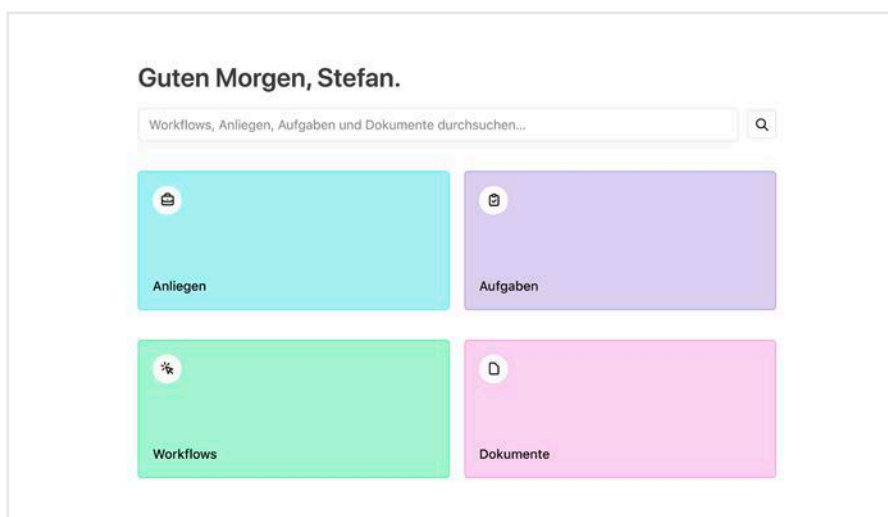


Möglichkeit zur eigenständigen Generierung von Dokumenten, die geprüfte Mustervorlagen vorsieht und das Mitglied durch eine Anzahl an Fragen durch optionale Paragrafenbausteine und ohne menschliche Intervention führt, um zumindest einen ersten Entwurf erstellen zu können (Abb. 2). Unabhängig von der Art des Dokuments, ob es sich um einen Ver-

trag, ein Formular, eine Checkliste usw. handelt, ist ein geführter Erstellungsprozess für jedes Mitglied von großem Nutzen, da es rund um die Uhr betreut wird und jederzeit Zugang zu geprüften und aktuellen Vertrags- und Dokumentenvorlagen des Verbandes hat. Der Vertragsgeneratorservice des AGA Unternehmensverbandes ist ein anschauliches Beispiel.

Einheitliches, personalisiertes Portal für alle digitalen Rechts- und Compliance-Services des Verbandes, das erst eine Suche in Checklisten etc. im Sinne einer Wissensdatenbank anbietet und, sofern nicht ausreichend, sofort in einen strukturierten Erfassungsprozess einer Anfrage, Selbstauskunft oder -bewertung und/oder Dokumentengenerierung weiterleitet. Jegliche Interaktion mit dem Verbandsjuristen ist hier abgebildet, um dem Mitglied eine einheitliche Sicht auf alle Akten und Anfragen zu bieten und die vollständige Kommunikationshistorie sowie den Status der eigenen Anfragen jederzeit aufrufen zu können (Abb. 3).

Abbildung 3: Personalisiertes Portal (Beispiel)



TRENDS IN RECHTSABTEILUNGEN SCHÜREN HÖHERE ERWARTUNGEN

Die Digitalisierung nimmt beim Mitgliederservice eine wichtige Rolle ein, schafft sie doch die Voraussetzung für eine bessere und tiefere Vernetzung zwischen Verbandsmanagement und Mitgliedern und erlaubt ein erweitertes und werthaltigeres Angebot für Mitglieder



jenseits der traditionellen rechtlichen Dienstleistungen. Die „Chancen der digitalen Transformation für den Verband nutzen“ als führendes Top-5-Thema der DGVM-Jahresumfrage: Verbandstrends 2021 spricht hier eine klare Sprache.

Laut der Studie Future Ready Lawyer 2021 von Wolters Kluwer geben Unternehmensrechtsabteilungen die folgenden Themen als die drei größten Herausforderungen an:

- Automatisierung von Routineaufgaben und Einsatz von Technologien in Arbeitsprozessen
- Reduzierung/Kontrolle der externen Rechtskosten
- Bewältigung der wachsenden Anforderungen an die Rechtsabteilung

Demnach planen 57 Prozent der Rechtsabteilungen, in den nächsten drei Jahren

verstärkt in Technologie zu investieren, während 84 Prozent sagen, dass sie in Zukunft verstärkt Technologie zur Produktivitätssteigerung einsetzen werden.

Sofern sich ein Verband als ausgelagerte Rechts- und Compliance-Abteilung oder auch nur als komplementärer Rechtsberatungspartner sieht, stellen diese Herausforderungen eine klare Erwartungshaltung gegenüber der Rechtsabteilung im Verband dar. Laut der Wolters Kluwer-Studie erwarten Rechtsabteilungen darüber hinaus von mandatierten Kanzleien die Nutzung von Technologie, „um den bestmöglichen Service zu bieten (78 Prozent) und die Produktivität/Effizienz zu steigern (76 Prozent)“. Können Verbandsjuristen diesen Ansprüchen gerecht werden?

Sollte ein Mitgliedsunternehmen keine eigene Rechtsabteilung haben, werden

diese Erwartungen unmittelbar auf die Verbandsjuristen projiziert.

MEHR EFFIZIENZ FÜR DIE RECHTSABTEILUNG IM VERBAND

Verbände müssen sich angesichts knapper Mittel darauf konzentrieren, Prioritäten zu setzen und ihre knappen Ressourcen den wichtigsten Angelegenheiten zuzuweisen. Die Beantwortung einfacher Mitgliederfragen durch das Rechts- und Compliance-Team des Verbandes reduziert in gleichem Maße die verfügbare Zeit ebendieses Teams für wichtige und komplexe Anfragen der Mitgliedsunternehmen und z. B. Policy-Affairs-Aktivitäten. Dem können Verbandsjuristen entgegenwirken, indem sie wie Rechtsabteilungen in Unternehmen die einfachen Mitgliederanfragen über Selbstbedienungsfunktionen und auto-

matische Vertragsgenerierung adressieren und somit den Arbeitsdruck auf die Verbandsjuristen reduzieren.

Während die Mitgliedsunternehmen einen Service rund um die Uhr erhalten, bereiten integrierte digitale Plattformen den Boden für eine reibungslose interne Organisation als Schlüssel zu mehr Effizienz oder neudeutsch „less for more“.

Alle Anträge und Anfragen, die menschliche Hilfe benötigen und nicht automatisch beantwortet bzw. geklärt werden können, kommen in einem zentralen Pool an oder werden ausgewiesenen Rechtsexperten im Verband zugewiesen. In jedem Fall dient eine Workflow-Plattform als zentrale Quelle, um die Eröffnung, Bearbeitung und Weiterleitung von Anträgen, Anfragen und anderen Angelegenheiten benutzerfreundlich zu verwalten. Die Koordination des Arbeitsaufkommens und die Zuweisung von Anfragen und Aufgaben an die richtige Person werden gleichfalls wesentlich einfacher.

Die Erstellung eines Überblicks über die Anzahl, die Art und den Fortschritt der eingehenden Anfragen wird auf einen Knopfdruck reduziert und trägt zu einer optimalen Arbeitsorganisation bei, die überwacht, gemessen und dokumen-

tiert werden kann, z. B. auf der nächsten Jahreshauptversammlung.

DIGITALE RECHTSBERATUNGSSERVICES ALS PREMIUMANGEBOTE?

Sofern diese neuen digitalen Dienstleistungen, wie Vertragsgenerierung als Selbstbedienungsangebot, nicht in den bestehenden Umfang der Leistungen für die Mitglieder ohne Kostenaufschlag aufgenommen werden, bleibt die Option, ebendiese Services als zusätzliche Premiumangebote zu positionieren. Bereits heute bieten Verbände über ihre Tochtergesellschaften oder direkt z. B. Datenschutzdienstleistungen an. Warum nicht diese digitalisieren, wie andere externe Datenschutzanbieter es auch tun und die Lücke im Angebot schließen?

Als vertrauensvoller Partner und Berater der Mitgliedsunternehmen wäre der jeweilige Verband erster Ansprechpartner, diese digitalen Rechts- und Compliance-Leistungen anzubieten, insbesondere für kleinere Unternehmen.

SCHLUSSFOLGERUNG

Die Digitalisierung macht auch vor den Rechts- und Compliance-Angeboten der Verbände nicht halt. Statt den Kopf

in den Sand zu stecken, eröffnet sich hier die einmalige Chance, seinen Mitgliedern werthaltige zusätzliche Rechts- und Compliance-Dienste anzubieten und die Bindung zu vertiefen.

Viele Aspekte in juristischen Kernberatungsprozessen, insbesondere im Datenschutz, Arbeits- und Sozialrecht, empfehlen sich für (teil-)automatisierte Prozesse auf Workflow-Plattformen, die durchaus auch das Potenzial für eine eigenständige Vermarktung aufweisen. ■

AUTOR

IGNAZ FÜSGEN



ist Co-Geschäftsführer der smartvokat GmbH, Buchautor und Direktor des neu gegründeten BSP Institute for Innovation in Legal & Compliance in Berlin.

- ignaz.fuesgen@smartvokat.com
- <https://www.linkedin.com/in/ignazfuesgen/>
- <https://twitter.com/ignazfuesgen>

CYBER-VERSICHERUNG

Mit einer Cyberversicherung können sich **Verbände wirksam gegen die Folgen von Angriffen auf ihr IT-System schützen**. Dazu gehören zum Beispiel Virenattacken, Internetsabotage und Datenschutzverletzungen im Sinne der EU-Datenschutz-Grundverordnung.

In Zusammenarbeit mit der DGVM haben wir für Sie ein maßgeschneidertes Rahmenkonzept entwickelt. Es schützt Sie vor den finanziellen Schäden und unterstützt Ihren Verband im Schadenfall durch Assistance-Leistungen.

Mehr Informationen – auch zu weiteren Versicherungen – finden Sie auf unserer Website: www.dgvm-assekuranz.de

Prämienbeispiel bei einem Jahresumsatz bis maximal 1 Mio. Euro und einer Vertragslaufzeit von einem Jahr:

Versicherungssumme 250.000 Euro	Jahresprämie 792 Euro*
---	----------------------------------

* Jahresprämie inkl. 19 Prozent Versicherungssteuer