

TOP-THEMA

Aussetzung der Insolvenzantragspflicht geht in die Verlängerung

SCHONFRIST ZUNÄCHST BIS 31.12. — Im Rahmen ihrer Corona-Hilfsmaßnahmen hat die Bundesregierung die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht für überschuldete Unternehmen bis Ende des Jahres verlängert. Damit soll Unternehmen, die aufgrund der Pandemie in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten sind, nochmals Luft verschafft werden. Der Gesetzgeber will die Zwischenzeit zudem nutzen, um neue Möglichkeiten für Unternehmen zu schaffen, ihre Überschuldung zu überwinden. Insbesondere die geplante Einführung eines wirksamen Präventivverfahrens, das die EU-Richtlinie über Restrukturierung und Insolvenz den Mitgliedsstaaten aufgegeben hat, wäre für einige Unternehmen die Möglichkeit zur Sanierung außerhalb der Insolvenz. Nicht betroffen von der Neuregelung sind indes bereits zahlungsunfähige Unternehmen, für sie gilt ab dem 1.10.20 wieder die Pflicht, einen Insolvenzantrag zu stellen. „Die teilweise Verlängerung der Aussetzung von Antragspflichten ist ein vorsichtiger Schritt des Gesetzgebers in Richtung insolvenzrechtlicher Normalität“, meint **Daniel Bergner**, Geschäftsführer des **Berufsverbandes der Insolvenzverwalter Deutschlands (VID)**. „Dieser wird aber möglicherweise wegen der anhaltenden Zurückhaltung der öffentlichen Gläubiger – wie Fiskus oder Kassen – und der Erwartung weiterer staatlicher Hilfen nicht zu einer großen Steigerung von Insolvenzanträgen führen.“

Dass die Corona-Krise vielen Unternehmen jedoch bereits den Todesstoß verpasst hat, zeigen die aktuellen Zahlen der Restrukturierungsberatung **Falkensteg**. So stiegen im zweiten Quartal die so genannten Großinsolvenzen weiter an. Von April bis Juni verzeichneten die Amtsgerichte 58 Pleiten von Unternehmen mit einem Umsatz größer 20 Mio. Euro – ein Anstieg gegenüber dem Vorquartal um 29% und die höchste Zahl von Anträgen seit acht Jahren. Entwarnung mit Blick auf die zweite Jahreshälfte bestehe nicht, so Falkensteg-Partner und Studienautor **Johannes von Neumann-Cosel**. „Bis Dezember könnten es mehr als 200 Firmeninsolvenzen werden.“ Betroffen sind jedoch vor allem Unternehmen, die bereits vor der Krise in Schwierigkeiten waren, allen voran die Branchen Einzelhandel und Automobilzulieferer. „Eine weitere Aussetzung der Insolvenzantragspflicht wird die Probleme der beiden Branchen nicht lösen“, so der Restrukturierungsexperte weiter.

Einen „Gewinner“ der derzeitigen Krise gibt es jedoch, auch das zeigt der Falkensteg-Report. Das schon totgeglaubte Schutzschirmverfahren erlebt eine regelrechte Renaissance. In dieser besonderen Form der Eigenverwaltung können Unternehmen bereits einen Antrag stellen, obwohl sie nur drohend zahlungsunfähig sind. Unter den 58 Verfahren des zweiten Quartals sind elf Schutzschirmverfahren, im gesamten Vorjahr stellten lediglich fünf Unternehmen einen Antrag auf den Schutzschirm. „Viele Unternehmen gehen in der Pan-

demiezeit diesen Sanierungsweg“, so Neumann-Cosel. „Sie starten gut vorbereitet in das Schutzschirmverfahren. Die Erfolgsaussichten für die Sanierung sind somit sehr hoch.“ ■

+ Lesen Sie in der nächsten Ausgabe am 16.9., wie Unternehmen die verlängerte „Schonfrist“ nun optimal nutzen können.

Green Bonds – Simmons begleitet Finanzagentur bei Vorbereitung

ERSTE EMISSION IM SEPTEMBER GEPLANT — Ab September emittiert der Bund über die **Bundesrepublik Deutschland Finanzagentur GmbH** erstmals „grüne“ Bundeswertpapiere. Für die Vorbereitung und die damit verbundenen kapitalmarktrechtlichen Fragestellungen mandatierte die Finanzagentur die Kanzlei **Simmons & Simmons**. Ein Team um Partner **Felix Biedermann** (Kapitalmarktrecht, Frankfurt) unterstützte den Bund dabei auch bei der Erstellung eines „Green Bond Framework“, das den Rahmen für die künftig jährlich geplanten Emissionen darstellt. Inhouse wurde die Finanzagentur zudem von Legal Counsel **Daniela Kracht** beraten.

Die neuen Grünen Bundeswertpapiere sind Teil des „Klimaschutzprogramms 2030“. Sie sollen die auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Haushaltsausgaben des Bundes transparenter machen und gleichzeitig die Position Deutschlands mit Blick auf Sustainable Finance stärken. Die erste Grüne Bundesanleihe, die im Laufe des Septembers emittiert werden soll, hat ein Gesamtvolumen von 4 Mrd. Euro und eine Laufzeit von zehn Jahren. Als „grüner Zwilling“ zur konventionellen Bundesanleihe ist sie mit den gleichen Merkmalen ausgestattet (d.h. gleiche Laufzeit, gleicher Kupon) und soll die Ausgaben des Bundes für Nachhaltigkeitsprojekte in den Bereichen Verkehr, Internationale Zusammenarbeit, Forschung, Energie und Industrie, Land- und Forstwirtschaft sowie Naturlandschaften finanzieren. Eine zweite Emission ist noch im Q4 geplant. ■

Modekonzern Esprit nimmt mit White & Case weitere Hürde

SANIERUNGSPROZESS AUF GUTEM WEG — Der angeschlagenen Modekette **Esprit** ist unter der Aufsicht von Sachwalter **Biner Bähr**, Partner der Kanzlei **White & Case**, sowie den Partnern **Bero-Alexander Lau** und **Daniel Schwartz** (alle Restrukturierung/Insolvenz, Düsseldorf) ein weiterer wichtiger Schritt im laufenden Sanierungsprozess gelungen. In sechs Gläubigerversammlungen am 19.8.20 stimmten die Gläubiger einstimmig einer uneingeschränkten Fortführung des Geschäftsbetriebs von sechs deutschen Konzerngesellschaften zu, über deren Vermögen am 1.7.20 jeweils Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung eröffnet worden waren.

Um die Folgen der Corona-Pandemie für das Unternehmen abzumildern, hatte sich die Esprit-Geschäftsleitung bereits Ende März 2020 dazu entschlossen, unter den Schutzschirm ▶

zu schlüpfen. Zusammen mit dem dazu neu bestellten Generalbevollmächtigten **Detlef Specovius (Schultze & Braun)** sowie einem Team der Kanzlei **Heuking Kühn Lüer Wojtek** um die Partner **Georg Streit** (München) und **Marc Scheunemann** (Düsseldorf, beide Gesellschaftsrecht/Restrukturierung) wurde ein umfangreiches Restrukturierungskonzept umgesetzt. Nachdem die Gläubiger nun grünes Licht gegeben haben, werden die letzten Arbeiten an den Insolvenzplänen derzeit vorgenommen. Ziel ist es, Esprit noch im Herbst dieses Jahres vollständig zu entschulden. ■

Siemens Energy – Banken setzen bei Milliardenkredit auf Freshfields

MIT ESG-KRITERIEN GEKOPPELT – **Siemens Energy**, kürzlich abgespaltenes und ab Ende September geplant an der **Frankfurter Wertpapierbörse** gelistetes Energiegeschäft des **Siemens-Konzerns** (s. a. PLATOW Recht vom 10.6.20) hat seine erste Konsortialfinanzierung auf den Weg gebracht. 28 Banken stemmen dabei einen Darlehensvertrag im Volumen von 3 Mrd. Euro und einer Laufzeit von drei Jahren. Für die rechtlichen Fragen mandatierten die Geldhäuser ein Team der Sozietät **Freshfields Bruckhaus Deringer** um die Partner **Frank Laudenklos** (Frankfurt) und **Thijs Flokstra** (Amsterdam, beide Finance). Die neue Kreditlinie ist mit einer Nachhaltigkeitskomponente ausgestattet, die Kreditmarge ist entsprechend an die Erfüllung zweier Nachhaltigkeitskriterien gekoppelt (Reduktion von Treibhausgasen sowie Unfallhäufigkeit). ■

Frisches Kapital für Freudenberg – Allen & Overy berät Geldhäuser

500 MIO. EURO FÜR FAMILIENUNTERNEHMEN – Der Technologiekonzern **Freudenberg** hat sich mit der **Deutschen Bank** und der **Landesbank Baden-Württemberg (LBBW)** auf eine neue revolvierende Kreditlinie im Umfang von 500 Mio. Euro geeinigt. Für die Banken mit am Verhandlungstisch saß ein Team der Kanzlei **Allen & Overy** um Partner **Walter Uebelhoer** (Bank- und Finanzrecht, München). Das frische Kapital dient der allgemeinen Unternehmensfinanzierung des Weinheimer Familienunternehmens mit weltweit rd. 50 000 Mitarbeitern und war auf Grund des großen Interesses der Konsortialbanken bei der Syndizierung deutlich überzeichnet. ■

TRANSFERMARKT

Die Kanzlei **Orrick** baut ihre deutsche Kartellrechtspraxis mit einem weiteren Neuzugang auf Partnerebene aus. Anfang August wechselte **Lars Mesenbrink** von **Hengeler Mueller** ins Düsseldorfer Orrick-Büro und wird künftig vor allem in den Bereichen Fusionskontrolle, Kartelluntersuchungen und Compliance beraten. Mesenbrink wird zudem auf Grund seiner sehr guten Chinesischkenntnisse eng mit dem China Desk der deutschen Büros sowie den anderen China-

bezogenen Teams der Kanzlei zusammenarbeiten, um Mandaten bei ihren grenzüberschreitenden Investitionen zu unterstützen. + + + **Schilling, Zutt & Anschütz (SZA)** holt einen weiteren Partner an Bord und verstärkt damit die Transaktionspraxis. Bereits im August stieß **Martin Kolbinger** zum Münchener Team, er kommt von **CMS**. Kolbinger berät schwerpunktmäßig zu komplexen nationalen und grenzüberschreitenden Transaktionen sowie Joint Ventures. Ein weiterer Schwerpunkt seiner Arbeit liegt in der Planung und Umsetzung von gesellschaftsrechtlichen Umstrukturierungen. Das erst 2019 eröffnete Münchener SZA-Büro umfasst mit dem Neuzugang Kolbingers nun fünf Partner.

ALLES, WAS RECHT IST

– Am 20.8.20 hat der Erste Senat des **Bundesverfassungsgerichts** seinen Beschluss veröffentlicht, dass das Windenergie-auf-See-Gesetz verfassungswidrig ist, soweit es keinerlei Ausgleich für Planungs- und Untersuchungskosten von Vorhabenträgern vorsieht, deren nach früherem Recht begonnene Projekte infolge des Inkrafttretens des Gesetzes beendet wurden. Ein Ausgleich sei erforderlich, sofern die Unterlagen und Untersuchungsergebnisse für die nach neuem Recht vom Staat durchzuführenden „Voruntersuchungen“ weiter verwendet werden können, so die Karlsruher Richter.

Das Bremer Windenergieunternehmen **wpd** hatte Ende September 2017 Verfassungsbeschwerde beim Bundesverfassungsgericht gegen zentrale Vorschriften des Windenergie-auf-See-Gesetzes erhoben, da es seinen Nordsee-Offshore-Windpark „Kaikas“ in besonderer Weise von dem Windenergie-auf-See-Gesetz benachteiligt sah. Denn mit dem am 1.1.17 in Kraft getretenen Gesetz wurde die Anlagenzulassung in der ausschließlichen Wirtschaftszone in der Nordsee grundlegend neu geregelt. Bis zum Inkrafttreten des Gesetzes erfolgte die Zulassung von Offshore-Windparks ohne förmliche planerische Grundlage und ohne systematische Koordination mit der Errichtung der Netzanbindung. Durch das neue Gesetz ist die Zulassung detaillierter geregelt worden; ihr gehen jetzt eine staatlich verantwortete Flächenentwicklung und ein zentrales Ausschreibungsverfahren voraus, Anlagenerichtung und Netzanbindung sind nun aufeinander abgestimmt. Laufende Planfeststellungsverfahren wurden zur Umstellung auf das neue System beendet, schon erteilte Genehmigungen wie im konkreten Fall zurückgenommen: Obwohl bereits 2013 mit 83 Windenergieanlagen genehmigt, wurde „Kaikas“ als einziges genehmigtes Projekt auf Grund des neuen Gesetzes von jeder zukünftigen Ausschreibung ausgeschlossen und hat daher keine Aussicht auf Realisierung mehr. Sämtliche Investitionen wurden damit kompensationslos entwertet.

Mit dem Beschluss der Verfassungsrichter kann das Unternehmen nun einen Teilerfolg verbuchen: Zwar sei nicht das Gesetz als solches verfassungswidrig, wohl aber die kompensationslose Benachteiligung bereits genehmigter Projekte zu beanstanden. wpd wurde im Rahmen des Verfahrens von einem Team der Kanzlei **Gleiss Lutz** unter Leitung von Partner **Marc Ruttloff** (Öffentliches Recht, Stuttgart) vertreten.

„An ESG kommt kein Unternehmen mehr vorbei“

FOKUS M&A-DEALS — Das Thema ESG ist derzeit in aller Munde. Doch was bedeutet dies für die Beteiligten einer M&A-Transaktion? In jedem Fall werden die vielschichtigen Effekte von ESG in Zukunft (noch) stärker zu beachten sein, meinen Claudia Schneider und Ruprecht von Maltzahn, Partnerin bzw. Managing Associate der Kanzlei Linklaters.

Der Begriff ESG umfasst, im weitesten Sinne, die Bereiche Umwelt (Environment), Soziales (Social) und gute Unternehmensführung (Governance). Dahinter verbirgt sich eine Vielzahl von wirtschaftlichen, rechtlichen und (gesellschafts-)politischen Treibern und Rahmenbedingungen, die in hohem Maße Einfluss auf wirtschaftliche Entscheidungen nehmen.

Als ein nicht per se finanzieller Aspekt haben ESG-Faktoren, neben klassischen wertbildenden Faktoren wie Finanzkennzahlen oder operativen Synergieeffekten, im Rahmen von M&A-Transaktionen enorme Bedeutung gewonnen. Ihnen kommt somit ein zentraler, wertbestimmender Faktor bezogen auf das Zielunternehmen zu, der in den einzelnen Phasen einer Transaktion ausreichend Berücksichtigung finden muss. Die mit fehlender ESG-Konformität einhergehenden Risiken reichen dabei von behördlichen Bußgeldern für Compliance-Verstöße über zusätzliche Kosten für die Beseitigung von Kontaminationen hin zu weitreichenden Reputationseinbußen für das Zielunternehmen und den (zukünftigen) Eigentümer, etwa infolge von unzureichenden Arbeitsbedingungen oder fehlender Klimaneutralität.

Bei der strategischen Grundentscheidung über den Erwerb oder die Veräußerung eines Unternehmens sollten daher ESG-Gesichtspunkte, nicht zuletzt mit Blick auf die generelle Anlagestrategie und die Interessen von beteiligten Share- und Stakeholdern, frühzeitig und vollumfassend Berücksichtigung finden. Eine hohe ESG-Konformität des Zielunternehmens kann Synergieeffekte auf Käuferseite bewirken (z. B. Ausgleich der CO₂-Emissionsbilanz), die sich in für den Verkäufer attraktiven Angebotspreisen niederschlagen.

Anforderungen an den Due-Diligence-Prozess

Im Rahmen der käuferseitigen Due Diligence bilden ESG-Aspekte somit vermehrt einen Schwerpunkt bei der Prüfung des Zielunternehmens. Dies erfordert, wie schon bislang, eine umfassende Untersuchung relevanter Bereiche wie Datenschutz, generelle Compliance, Emissionen und sonstige Umweltbelastungen mit Blick auf rechtliche und wirtschaftliche Risiken.

„Neu“ hinzugetreten sind z. B. Arbeitsbedingungen, Diversity, Nachhaltigkeit und Unternehmenskultur. Dabei ist die jeweilige Untersuchung nicht auf (konkret) wirtschaftlich messbare Auswirkungen zu beschränken. Vielmehr sind auch potenzielle Auswirkungen der Transaktion auf die Reputation des Käufers gegenüber existierenden und zukünftigen Stakeholdern stärker zu berücksichtigen. Der erhöhte Prüfungsumfang erfordert verkäuferseitig eine deutlich intensivere und umfangreichere Dokumentation des Zielunternehmens. Erforderliche Informationen sind dabei teilweise

nicht in einer „klassischen“ Form dokumentiert und somit nicht kurzfristig verfügbar. Gleichzeitig sehen sich Verkäufer mit spezifischen Anfragen konfrontiert, z. B. mit so genannten „Weinstein-Klauseln“

– d. h. die Offenlegung von Fällen sexuellen Missbrauchs durch Vorgesetzte – die, um möglichen Haftungsrisiken zu entgehen, möglicherweise eine umfangreiche Analyse und Begutachtung erfordern. ESG-Aspekte sollten beim Aufsetzen der Transaktion verkäuferseitig frühzeitig berücksichtigt werden. Andernfalls dürfte sich der Kreis ernsthafter Kaufinteressenten verringern, oder zumindest die Zahl wirtschaftlich attraktiver Angebote zurückgehen, da Käufer fehlende ESG-Konformität bei der Kaufpreisfindung entsprechend berücksichtigen dürften.



Claudia Schneider / Ruprecht v. Maltzahn
Linklaters

Kaufvertrag und Post-Merger-Integration

Aus Sicht des Käufers sind die im Rahmen der Due Diligence identifizierten ESG-Risiken bei der Vertragsgestaltung in ausreichendem Maße zu berücksichtigen. Neben „klassischen“ ESG-Regelungen wie Umweltfreistellungen oder Compliance-Garantien finden sich vermehrt auf spezifische ESG-Standards bezogene Garantien (z. B. Einhaltung von Selbstverpflichtungen bei Klimaneutralität oder fairen Arbeitsbedingungen) sowie spezielle Freistellungen für aufgedeckte ESG-Verstöße. Da sich ESG-Risiken nicht immer mit einem konkreten Kostenrisiko beziffern lassen, dürften unbegrenzte Freistellungsverpflichtungen für den Verkäufer schwerlich zu akzeptieren sein. Neben Kaufpreisabschlägen können daher auch konkrete Handlungsverpflichtungen für den Verkäufer bis zum Vollzug der Transaktion (z. B. Aufnahme von Green Bonds in das Anlageportfolio des Zielunternehmens) einen gangbaren Lösungsweg darstellen. Nicht zuletzt kann mittels Earn-out-Klauseln der Eintritt von ESG-Faktoren (z. B. Erteilung einer Klimazertifizierung) kaufpreiswirksam berücksichtigt werden.

Auch nach dem Closing sollten aus Käufersicht ESG-Themen weiterhin Berücksichtigung finden. Verbesserte Arbeitsbedingungen sowie Investitionen in nachhaltige Produktionsanlagen sind nur Beispiele für Maßnahmen, die zu einem langfristigen Unternehmenserfolg beitragen und somit den (Wiederverkaufs-)Wert des Unternehmens deutlich steigern können. ESG ist somit beides: Herausforderung und Chance. ■

Herausforderung „Regulatorisches Monitoring“

KI IM UNTERNEHMEN — Die Globalisierung und Digitalisierung sind toxisch für die Unternehmens-Compliance. Beide führen nicht nur zu komplexeren Lebenssachverhalten, die sich in einer immer höheren Regulierungsdichte spiegeln. Die Digitalisierung führt auch zu einer erheblichen Beschleunigung der jeweiligen Geschäfts- und Gesetzgebungsprozesse. Wie sich Unternehmen aufstellen sollten, um den gestiegenen Anforderungen gerecht zu werden, erläutert Jan Welle, Vorstand bei Legal Horizon, einem Technologieunternehmen, in dem Juristen und IT-Entwickler eine Künstliche Intelligenz entwickelt haben, um das Regulatory Monitoring zu optimieren.

Manuell ist es heute faktisch kaum mehr möglich, die Rechtsentwicklung in jedem Land, in dem die Unternehmen aktiv sind, in angemessenem Umfang nachzuverfolgen. An der Stelle kann durchaus die Relativitätstheorie von **Albert Einstein** herangezogen werden: Masse x Geschwindigkeit² = Energie bzw. Arbeitsaufwand. Hinzu kommt, dass auch der Gesetzgeber zunehmend Regelungen ad hoc und in großer Menge erlässt. Sei es durch gesellschaftliche Entwicklungen, wie beispielsweise „Fridays for Future“ im vergangenen Jahr und die damit verbundenen Klimaschutzregulierungen, oder externe Entwicklungen, wie z. B. die Corona-Pandemie in diesem Jahr, die eine enorme Daten- und Regulierungsflut zur Folge hatten. So gab es seit März diesen Jahres rd. 4 000 COVID-19-bezogene Regulierungen allein in Deutschland, Spanien, Frankreich und Polen. Diese enorme Menge verdeutlicht gut die Herausforderung, vor der Unternehmen stehen.

Künstliche Intelligenz – Helfer mit Schwachstellen

Die Nichtbeachtung lokaler Normen ist dabei kein Pappentitel. Global gibt es einen Trend, dass Bußgelder an (globale) Unternehmensumsätze gekoppelt werden, die im einstelligen Prozentbereich liegen. Schon ein Verstoß in einem Land kann somit das Unternehmen in die roten Zahlen treiben. Ganz zu schweigen von strafrechtlichen Konsequenzen für die Verantwortlichen oder die Versagung von Betriebserlaubnissen.

Es stellt sich daher die Frage, wie das Problem wirtschaftlich sinnvoll gelöst werden kann. Ansatzpunkte müssen an verschiedenen Stellen gesucht werden; dem Rechtsmonitoring in den verschiedenen Ländern, der Ableitung konkreter Maßnahmen, aber auch wie der Ist-Stand des Unternehmens zeitnah und zutreffend erfasst werden kann. Gemeinsam ist allen drei Punkten, dass Künstliche Intelligenz (KI) zwingend notwendig sein wird, um die Komplexität zu beherrschen, die an anderer Stelle durch die Digitalisierung geschaffen wird.

Aber auch technologische Lösungen haben ihre Tücken. Regelbasierte Systeme sind auf Grund ihrer starren Definition der Suchparameter nicht in der Lage sicherzustellen, dass auch zukünftig alle relevanten Regularien gefunden werden. Hierzu müssten die Suchparameter permanent auf die Aktualität der verwendeten Suchbegriffe überprüft werden. Und das in jeder Sprache der Länder, in denen das Unternehmen aktiv ist. Jeder, der einmal mit dem Thema eDiscovery Berührung hatte, kann den Aufwand erahnen, der daraus resultiert. Er ist kaum geringer als die permanente und kontinuierliche manuelle Suche nach regulatorischen Entwicklungen.

KI-basierte Systeme wiederum bieten eine höhere Flexibilität und bessere Suchergebnisse bei geringerem Aufwand. Aber hier kann gerade die Flexibilität zum „Pferdefuß“ werden. Wesentliches Merkmal von KI-Technologien ist, dass sie keine konkreten Ergebnisse liefern, sondern Tendenzen, die mit einer gewissen Unschärfe verbunden sind. So wird auf absehbare Zeit keine KI das „eine“ regulatorische Dokument als Ergebnis liefern, das in der konkreten Situation für den Nutzer relevant ist. Sie wird höchstens ein Dokument liefern, das sehr wahrscheinlich relevant ist. Realistisch wird sie eine Reihe von Dokumenten liefern, die potenziell relevant sind. Hier ist aber zu beachten, dass Daten erst dann zu Informationen werden, wenn sie in einen konkreten Kontext gesetzt werden. Aber gerade den konkreten Kontext, in dem der User ein Dokument bewertet, kann eine Maschine nicht umfassend erfassen bzw. kennt die Maschine nicht in der erforderlichen Detailtiefe.

Daher muss der Scope, welche Dokumente wahrscheinlich relevant sind, geweitet werden. Und genau hier liegt die Problematik. Macht man den Scope zu eng, werden möglicherweise relevante regulatorische Dokumente dem Nutzer nicht mehr präsentiert. Macht man ihn zu weit, wird der Nutzer sehr schnell von der Dokumentenflut „erschlagen“, so dass der Mehrwert, den das System liefern soll, zunichte gemacht wird.

Nicht zuletzt müssen auf Künstlicher Intelligenz basierende Systeme angelernet werden. Zu achten ist dabei vor allem auf eine qualitativ hochwertige Datenmenge, die zum Anlernen verwendet wurde oder wird. Gerade an dieser Stelle lohnt sich ein Mehraufwand, da er sich durch bessere Ergebnisse im Regelbetrieb meist sehr schnell amortisiert.

Zusammenspiel von Mensch und Maschine

Unserer Erfahrung nach liegt zum aktuellen Stand der Technik eine optimale Lösung im Dreiklang aus Unternehmen, Technologieanbieter und juristischem Berater. Auf Basis von Künstlicher Intelligenz wird eine Vorfilterung der neuen regulatorischen Daten vorgenommen, die jedoch durch die juristischen Berater gemeinsam mit dem Unternehmen validiert, eingewertet und das System in einer Feedbackschleife kontinuierlich auf die konkreten Anwendungsfälle des Unternehmens angelernet werden. ■



Jan Welle
Legal Horizon