

Gute Vertragsdaten entstehen in Word

CONTRACT MANAGEMENT SOLUTIONS

carizma

Inhaltsverzeichnis

Vertragsdaten einfach und zuverlässig erfassen 04

KI macht Vertragsarbeit einfacher 05

Verträge schneller prüfen und besser bewerten 06

Schneller zur richtigen Vertragsklausel 08

Vertragsarbeit, die durchgängig funktioniert 09

Ergänzende Unterlagen anfordern

Für einen erfolgreichen Projektstart haben wir weitere Doumente vorbereitet.
Die Vorlagen enthalten: Musterausschreibung, Kriterien-Liste, Preisübersichtsblatt.

Kostenlose Vorlagen erhalten

Eine erfolgreiche Einführung einer CLM-Software beginnt mit einer strukturierten Ausschreibung. Unsere Vorlagen unterstützen Sie dabei, Anforderungen verschiedener Fachbereiche zu konsolidieren, Anbieter vergleichbar zu bewerten und den Auswahlprozess effizient vorzubereiten.

Erhalten Sie kostenlos unsere anpassbaren Ausschreibungsunterlagen.

Die Vorlagen enthalten:

- Musterausschreibung
- Kriterien-Liste
- Preisübersichtsblatt

Unterlagen anfordern

Vertragsdaten einfach und zuverlässig erfassen

Von der Datenerfassung zur KI-unterstützten Vertragsarbeit

Vertragsmanagement-Systeme sind auf strukturierte Daten angewiesen. Vertragspartner, Laufzeiten, Kündigungsfristen, anwendbares Recht und weitere Vertragsinformationen werden für Suche, Reporting, Fristenmanagement, Verpflichtungen und viele nachgelagerte Prozesse benötigt.

Die eigentliche Herausforderung besteht dabei meist nicht darin, festzulegen, welche Informationen sinnvoll wären. Die Herausforderung besteht darin, diese Informationen zuverlässig in das System zu bekommen.

Das Dilemma der manuellen Dateneingabe

Klassische Vertragsmanagement-Systeme arbeiten häufig mit Eingabemasken, in denen Anwender Vertragsinformationen manuell erfassen. In der Theorie ist das einfach: Man definiert die gewünschten Felder und macht wichtige Angaben verpflichtend. In der Praxis entsteht ein Zielkonflikt. Sind viele Felder Pflichtfelder, wird die Erfassung zeitaufwendig und bei den Anwendern wenig beliebt. Reine Dateneingabe ist repetitiv und fehleranfällig.

Noch schwieriger wird es, wenn Informationen nicht nur abgeschrieben, sondern fachlich beurteilt werden müssen. Einzelne Angaben, etwa Vertragspartner oder ausdrücklich genannte Kalenderdaten, lassen sich meist eindeutig erfassen. Bei Kündigungsrechten, Haftungsregelungen oder Versicherungsanforderungen ist dagegen häufig eine inhaltliche Bewertung erforderlich. Dann kann die Aufgabe nicht einfach an reine Datenerfasser delegiert werden.

Die naheliegende Alternative ist, nur wenige Pflichtfelder vorzusehen. Das verbessert die Akzeptanz – häufig jedoch zulasten der Vollständigkeit. Anwender erfassen in der Regel das, was sie erfassen müssen. Optionale Informationen bleiben oft leer. Das fällt häufig erst später auf, wenn Fragen beantwortet werden sollen, die bei der Vertragserfassung noch keine Rolle spielten: Welche Verträge unterliegen einem bestimmten Recht? Welche enthalten besondere Kündigungsrechte oder Versicherungsanforderungen? Welche weichen von einer neuen Unternehmensvorgabe ab?

KI macht Vertragsarbeit einfacher

Alles speichern und später die KI fragen?

KI bietet einen scheinbar einfachen Ausweg: Statt umfangreiche Vertragsdaten bei der Ablage zu erfassen, speichert man den Vertrag und extrahiert die benötigten Informationen später bei Bedarf. Dieser Ansatz hat großes Potenzial. Auch Informationen, die bei der Ablage nicht strukturiert erfasst wurden, können später mithilfe von KI aus dem Vertrag gewonnen werden. Solche bei Bedarf erzeugten Informationen sind jedoch nicht mit Daten gleichzusetzen, die bereits geprüft, bestätigt und strukturiert im System vorliegen.

Ein KI-Modell kann einen Vertrag analysieren und eine Antwort liefern. Für viele Fragestellungen reicht das aus. Bei Fristen, Verpflichtungen, Reporting oder Risikoanalysen ist es dagegen häufig wichtig, mit Informationen zu arbeiten, die bereits zuvor geprüft und bestätigt wurden. Eine bei Bedarf erzeugte KI-Antwort ist nicht dasselbe wie eine bestätigte strukturierte Information, auf die Fristenmanagement, Freigaben, Reporting oder andere Prozesse verlässlich zugreifen können. Wesentliche Vertragsinformationen bei jeder späteren Fragestellung erneut aus dem Dokument zu extrahieren, obwohl sie bereits geprüft und strukturiert vorliegen könnten, erzeugt zudem unnötigen Aufwand. Hinzu kommt ein wirtschaftlicher Aspekt: KI-Verarbeitung verursacht laufende Kosten.

Warum also Informationen erst später extrahieren, wenn sie bereits erkannt werden können, während der Anwender mit dem Vertrag arbeitet?

Datenerfassung dorthin verlagern, wo der Vertrag bearbeitet wird

Bei vielen Geschäftsverträgen ist dieser Ort Microsoft Word. Wird ein Vertrag erstellt, geprüft oder bearbeitet, arbeitet der Anwender ohnehin bereits mit dem Dokument. Statt Informationen aus dem Vertrag in eine separate Eingabemaske zu übertragen, kann ein KI-unterstütztes Word Add-in relevante Vertragsinformationen direkt im Dokument ermitteln – zum Beispiel Vertragspartner, Vertragsbeginn, anwendbares Recht oder Kündigungsfristen. Die Aufgabe des Anwenders verändert sich damit grundlegend. Er muss die Information nicht mehr selbst suchen, interpretieren und anschließend übertragen. Stattdessen prüft er die bereits extrahierten Informationen und bestätigt oder korrigiert sie.

Aus „suchen → interpretieren → eingeben → speichern“
wird „prüfen → bestätigen oder korrigieren“.

Damit entsteht die strukturierte Information zu einem Zeitpunkt, an dem ohnehin mit dem Vertrag gearbeitet wird – und sie kann anschließend im gesamten Vertragslebenszyklus weiterverwendet werden: für Suche und Filterung, Fristen und Verpflichtungen, Reporting, Freigabeprozesse oder spätere KI-basierte Auswertungen.

Das Ziel ist daher nicht lediglich, die manuelle Eingabe von Metadaten zu automatisieren. Es geht darum, verlässliche Vertragsdaten so früh wie möglich im Prozess zu erzeugen. Je besser die Daten am Anfang der Prozesskette sind, desto einfacher werden die nachgelagerten Prozesse.

Verträge schneller prüfen und besser bewerten

Von der Datenerfassung zur Vertragsprüfung

Wenn KI den Vertrag bereits direkt in Word analysiert, drängt sich ein weiterer Gedanke auf: Warum bei Parteien, Daten und klassischen Metadaten aufhören?

Viele der wichtigsten Inhalte eines Vertrags stehen in Vertragsbedingungen – etwa zu Haftung, Kündigung, Vertraulichkeit, geistigem Eigentum, Versicherungen oder Audit-Rechten.
Auch solche Inhalte können erkannt werden, während der Anwender den Vertrag bearbeitet.
Zur Begrifflichkeit: Ein Term bezeichnet im Folgenden den inhaltlichen Regelungsgegenstand – beispielsweise anwendbares Recht, Haftung oder Kündigungsrechte. Die Klausel ist der konkrete Vertragstext, mit dem dieser Term geregelt wird. Ein Term kann sich über mehrere Klauseln oder Absätze verteilen; umgekehrt kann eine Klausel mehrere relevante Terms enthalten. Diese Unterscheidung ist wichtig: Bewertet wird zunächst die inhaltliche Position zu einem Term; wenn eine Änderung erforderlich ist, kann anschließend ein geeigneter genehmigter Klauseltext angeboten werden.

Damit stellt sich nicht mehr nur die Frage, was im Vertrag steht, sondern auch, ob die zu einem Term gefundene Regelung der im Unternehmen definierten Standard Position entspricht.
Die zu einem Term erkannte Regelung kann beispielsweise als Standard oder Nicht-Standard eingeordnet werden. Bei einer Abweichung wird aus der KI-Extraktion damit ein praktischer Assistent im Vertragsreview.

Die strukturierte Verknüpfung von Term, Klausel und Vertrag ermöglicht zudem eine Rückkopplung in die Clause Library. Unternehmen können nachvollziehen, welche Klauseln tatsächlich verwendet werden, in welchen Vertragsarten sie eingesetzt werden und wie häufig Standard- oder Fallback-Positionen zum Einsatz kommen. Damit lässt sich nicht nur steuern, welche Klauseln angeboten werden – langfristig kann auch überprüft werden, ob definierte Standards in der Vertragspraxis tatsächlich funktionieren.

Wie weit sollte Vertragsprüfung automatisiert werden?

Moderne Legal-AI-Lösungen können heute wesentliche Teile einer Vertragsprüfung automatisieren: Sie erkennen Risiken, gleichen Verträge mit Prüfregeln oder Playbooks ab und erzeugen Änderungsvorschläge oder Redlines. Gerade bei wiederkehrenden, stark standardisierten Vertragsarten kann das den First-Pass-Review erheblich beschleunigen.

Je weiter die Prüfung automatisiert wird, desto mehr unternehmensspezifisches Wissen muss formalisiert werden: Standard Position, Standard Clauses und Fallback Clauses ebenso wie Vertragsart, beteiligte Gesellschaft, Jurisdiktion oder Vertragspartner-Typ. Eine Veröffentlichungsregelung kann bei einem akademischen Forschungspartner anders bewertet werden als bei einem CRO.

Diese Vorgaben müssen dauerhaft gepflegt werden. Standards ändern sich, Ausnahmen kommen hinzu und Verantwortlichkeiten verschieben sich. Mit dem Automatisierungsgrad wächst damit auch ein Regelwerk, dessen Aktualität und Governance sichergestellt werden müssen. Zusätzliche Automatisierung ist deshalb nicht automatisch zusätzlicher Nutzen. Die sinnvolle Grenze liegt dort, wo der Aufwand für Regeln, Ausnahmen und deren Pflege den Mehrwert weiterer Automatisierung übersteigt.

Ein pragmatischer Ansatz automatisiert bis zu einer belastbaren Entscheidungsbasis: Relevante Inhalte sind erkannt, Abweichungen von der Standard Position sichtbar, Guidance verfügbar und geeignete genehmigte Klauseln identifiziert oder priorisiert. Wo geschäftlicher, rechtlicher oder vertraglicher Kontext eine Bewertung erfordert, entscheidet der Anwender.

Vertragsklauseln stehen zudem nicht isoliert voneinander. Eine Änderung kann Definitionen, Querverweise, Haftungsregelungen, Kündigungsrechte oder andere Vertragsbestandteile betreffen. In einfachen Fällen kann der Austausch einer Klausel ausreichen. Bei komplexeren Änderungen ersetzt „Standardklausel einfügen“ jedoch nicht die Prüfung des Vertragszusammenhangs.

Schneller zur richtigen Vertragsklausel

Von der Abweichung zur passenden Klausel

Die Feststellung, dass eine Vertragsbedingung von der Standard Position abweicht, hilft allein allerdings nur begrenzt. Die nächste Frage lautet: Was soll stattdessen verwendet werden? Hier schließt sich die Clause Library logisch an. Wenn die Standard Position definiert ist und das System bereits weiß, welcher Term gerade geprüft wird und warum er davon abweicht, kann es dem Anwender unmittelbar die relevanten freigegebenen Inhalte und Klauseln anbieten:

- die definierte Standard Position,
- Review Guidance und Risk Guidance,
- eine genehmigte Standard Clause, und – sofern vorgesehen –
- eine genehmigte Fallback Clause.

Sind für einen Term mehrere genehmigte Klauseln hinterlegt, stellt sich eine weitere praktische Frage: Welche passt am besten zum konkreten Vertrag? Eine reine Trefferliste verlagert die Auswahl nur zurück auf den Anwender.

Genehmigte Klauseln können deshalb anhand des Vertragskontexts priorisiert werden. Relevante Kriterien können – je nach Clause Type – etwa Agreement Type, Sprache, Land oder Territorium, beteiligte Gesellschaft oder andere definierte Metadaten sein. Für Governing Law können andere Kriterien relevant sein als für Insurance oder Data Protection.

Die Priorisierung sollte nachvollziehbar bleiben: Der Anwender sieht, warum eine Klausel besonders passend eingestuft wurde – etwa wegen eines passenden Agreement Types oder weil sie als Standard Clause definiert ist. Fallback Clauses bleiben als genehmigte Alternative verfügbar.

Bei klar abgegrenzten Fällen kann die passende Klausel direkt in den Vertrag übernommen werden. Der Anwender muss keine separate Klauselbibliothek durchsuchen; Guidance und freigegebene Formulierungen werden im Kontext der bearbeiteten Vertragsbedingung bereitgestellt und bei mehreren Varianten kontextbezogen priorisiert. Bei weiterreichenden Änderungen bleibt die Bewertung des Vertragszusammenhangs Teil der Entscheidung.

So entsteht ein durchgängiger Ablauf in Word:
erkennen → prüfen → bewerten → passende Klausel finden → entscheiden → übernehmen.

Vertragsarbeit, die durchgängig funktioniert

KI als Teil eines durchgängigen Vertragsprozesses

Der Nutzen von KI im Vertragsmanagement bemisst sich nicht allein daran, wie viele Entscheidungen sie autonom trifft. Entscheidend ist auch, ob sie den Anwender an den richtigen Stellen des Vertragsprozesses unterstützt und die dabei gewonnenen Informationen ohne erneute Erfassung weiterverwendet werden können.

Die Unterstützung beginnt dort, wo der Anwender ohnehin arbeitet: im Vertrag selbst. In Word können Informationen extrahiert, Terms erkannt, Abweichungen sichtbar gemacht sowie Guidance und passende genehmigte Klauseln angeboten werden. Die bestätigten strukturierten Informationen fließen anschließend in das Vertragsmanagement ein und stehen für Freigaben, Signatur, Vertragsakte, Fristen und Verpflichtungen, Reporting und spätere Auswertungen zur Verfügung.

Der entscheidende Unterschied liegt damit weniger in maximaler Automatisierung als in der Durchgängigkeit. KI-Unterstützung und strukturierte Vertragsdaten werden Bestandteil desselben Prozesses – von der Bearbeitung in Word bis zur weiteren Verwaltung des Vertrags. Der Anwender muss nicht zwischen Vertragsarbeit, separatem KI-Werkzeug und Vertragsmanagement-System wechseln.

Das Prinzip ist einfach

Früh erfassen. Im Kontext prüfen. Entscheidungen unterstützen. Strukturiert weiterverwenden. Gute Vertragsdaten sollten nicht das Ergebnis einer administrativen Aufgabe am Ende des Prozesses sein. Sie sollten möglichst als Nebenprodukt der eigentlichen Vertragsarbeit entstehen.

Kostenlose Vorlagen erhalten

Eine erfolgreiche Einführung einer CLM-Software beginnt mit einer strukturierten Ausschreibung. Unsere Vorlagen unterstützen Sie dabei, Anforderungen verschiedener Fachbereiche zu konsolidieren, Anbieter vergleichbar zu bewerten und den Auswahlprozess effizient vorzubereiten.

Erhalten Sie kostenlos unsere anpassbaren Ausschreibungsunterlagen.

Die Vorlagen enthalten:

- Musterausschreibung
- Kriterien-Liste
- Preisübersichtsblatt

Unterlagen anfordern

Ergänzende Unterlagen anfordern

Für einen erfolgreichen Projektstart haben wir weitere Doumente vorbereitet.
Die Vorlagen enthalten: Musterausschreibung, Kriterien-Liste, Preisübersichtsblatt.

Bäumleingasse 18
CH-4051 Basel

Tel. +41 61 271 30 16

info@axicos.com
www.axicos.com

Über Axicos

Axicos wurde 2007 gegründet und ist auf Lösungen für das unternehmensweite Vertragsmanagement spezialisiert. Unser Flaggschiffprodukt Carizma wird von führenden Organisationen weltweit eingesetzt, um die Steuerung von Verträgen, die Effizienz und die Compliance zu verbessern. Carizma basiert auf Microsoft Azure und bietet Unternehmen weltweit hohe Sicherheit, Skalierbarkeit und nahtlose Integrationsmöglichkeiten.

axicos