



Simmons & Simmons

客户成功经验

目标

2010 年，Simmons & Simmons 决定引入文档自动化，以简化整个文档制作流程。他们目前的实践生产力经理 Chris Lewis 描述了他们的动机：“我们要关注市场，看看人们在做什么，我们在使用的技术方面与他们有何不同，并且我们意识到，作为一家有远见的公司，文档自动化是我们应该更密切关注的事情。” Chris 认为，在 2008 年后的世界里，所有组织都需要思考如何才能做出改变，并让自己向前推进，以便成为人们眼中具有前瞻性思维的市场领导者；“各事务所已经意识到他们不能再安于现状，” Chris 说。特别是对律师事务所来说，这不仅仅涉及到他们提供的建议的质量，还包括他们如何提供建议以及为客户管理成本。

“我们将实现自动化，让我们的收费律师能够更快、更有效地生成文档，并能够将节省下来的成本分享给我们的客户。”

执业绩效经理 Chris Lewis



THOMSON REUTERS®

Chris 认为这些是选择 Contract Express 的两个主要原因。“主要原因在于，Contract Express 是我们同行的选择，所以虽然市场上也有其他供应商，但与我们地位相似的律师事务所不一定会使用它们。” Contract Express 团队努力做到真正理解他们在寻找什么，并制定了一个清晰的路线图，其中列出了他们希望在随后几年里如何开发该产品，而这显然是其他供应商没有做到的。这对他做出面向未来的投资至关重要。“我们考虑的不是未来几个月将会发生什么，而是未来三到五年。在像这样的大律所中，三年倏忽而过，” Chris 解释道。

解决方案

Chris 认为有几件事对推进文档自动化特别有帮助。“如果你有几个有技术头脑的合伙人，愿意接受变革和能够支持变革，并且如果你还能证明这样做明显节省了时间以及提供了其他益处，那么事情就会变得容易得多。” Simmons & Simmons 事务所一直在关注技术的方方面面，研究如何提高效率，以及如何为客户提供物有所值的服务：“这就是为什么我们的管理合伙人说，‘我们不会使用使用标准文档的老式方法。相反，我们将实现自动化，让我们的收费律师能够更快、更有效地生成文档，并能够将节省下来的成本分享给我们的客户。’”通过为自动化选择合适的文档，可以推动最初的接纳过程。“当你考虑自动化文档时，你需要像分析内容一样分析文档的使用。有人可能需要三周时间来标记一个文档，一周的时间自动化处理文档，然后你会发现，在 12 个月内，文档只被使用过一次，” Chris 解释道。

风险管理部门是第一个试水的部门。“我们开始自动化处理我们的委托书，所以这实际上是一个不赚取费用的部门。我们所有的委托书都是自动处理的。这背后有几个原因。其中一个原因是各种各样的委托书实在是太多了。”每封委托书能为他们节省 30 分钟，而每月约 200 封，相当于每月节省 100 个小时的时间。这相当于在 Simmons & Simmons 这样的大律所里，一个月有两周的文书工作时间。

接下来是银行业务部门。“银行业务部门的一个合伙人非常渴望将这种安全文件自动化，” Chris 表示。由于采用了目前的起草和自动化处理方式，人们不太可能保留错误的条款，并且律师们报告说，每次他们使用它，就能节省 5 个小时的起草时间，总共节省了 85 个小时的合伙人时间。“同样，它确实节省了宝贵的时间，但是企业在没有底层元数据的干净文档中看到了更大的好处，所以它不太可能被破坏，因为它使每个人的工作都更容易，” Chris 说。制作文件的标准方法是先把它打印出来，然后在交给秘书之前标上记号。如果不必这样做，则每年可以总共节省数千英镑，另外一个额外的好处是减少了公司的浪费。

结果

整个事务所一致认为，文档自动化的主要好处是节约成本、改进风险管理和提高文档质量。然而，好处还不止于此，Simmons & Simmons 还发现，Contract Express 可以作为一种知识共享工具。“文档自动化可以让你给那些可能没有受过法律培训的人提供问卷的答案，”Chris 解释说。由于它的组织架构和问卷中的指导，它会迫使你思考。“它迫使实习生和合格的律师思考他们的选择，以及它如何影响他们的文档，尤其是现在有了预览视图，用户可以在他们眼前看到文档的变化。”由于调查问卷的内容通常是由比用户的知识更丰富的律师创建的，因此 Contract Express 允许更有经验的律师分享知识，并为初级律师的发展做出贡献。

Chris 认为，来自 Contract Express 团队的最大支持是为他们提供专家建议，“这使我们能够根据他们的经验来利用他们对不同方法的知识。”这可以通过客户论坛等活动来实现，而在这些活动中，客户被邀请共享知识、最佳实践、经验，并了解产品路线图。

未来

就文档自动化对一般法律服务的影响而言，Chris 认为它使事务所更具竞争力；“这就回到了之前关于在打字机上创建文档和在文字处理软件上生成文档之间的比较。现在没有事务所仍在用打字机制作文件。”他相信，将来会有那么一天，几乎没有事务所（至少对于拥有类似规模的事务所来说）不使用某种形式的自动化来创建文档。

无论是在事务所的在线服务中，还是在他们的技术配套中；“他们必须这么做，否则就会落后。”他认为，事务所中曾经的联合打字组的地位将被自动化团队取而代之。“事务所需要能够说，‘我们可以更快地为你制作这些文件，或者我们可以让你自己制作文件，但我们会为你提供模板。’”Chris 说。这反过来将为那些希望透明度和了解他们的资金如何使用的客户提供合法访问途径。“事务所将需要在不削减法律知识的情况下，比以往更快地提供这些服务，而实现这一点的唯一途径是通过文件自动化等手段，”Chris 解释说。

有关 Contract Express 的更多信息，请联系我们：

电子邮件：trlegal@thomsonreuters.com
电话：+86 10 56692000



汤森路透是为专业市场提供世界领先资讯及信息的供应商。客户信赖我们提供其所需的情报、技术和专业知识，以获得可信的答案。我们在全球 100 多个国家开展业务超过 100 年。
欲了解更多信息，请访问 www.thomsonreuters.com