

**V**erträge jeglicher Art dominieren den Geschäftsalltag. Im Dschungel unterschiedlicher Vertragsarten, Einzel- und Rahmenverträge, Konditionen und Fristen nicht den Überblick zu verlieren stellt die Beteiligten vor eine stetige Herausforderung. Potenzielle Risikofaktoren für ein Ressourcenschonendes Handling sind zum Beispiel unnötig redundante Inhalte in unterschiedlichen Verträgen, Versäumnis von Fristen, suboptimale Nutzung oder auch einfach Ineffizienz in Prozessen jeweils bedingt durch mangelnde Transparenz.

Die Problematik, dass sich Informationen zu Vertragsinhalten über diverse Medien verteilen, also zum Beispiel im ERP-System, im Archivsystem, in Dateien, in E-Mails und auf Papierdokumenten zu finden sind, erschwert eine ganzheitliche Betrachtung erheblich.

Aktenordner haben in der Regel drei Gemeinsamkeiten. Zum einen melden sie sich nicht automatisch wenn in ihnen beschriebene Ereignisse eintreten, weiterhin ist die Auswertung des Inhalts nicht unbedingt „per Knopfdruck“ möglich und die Ordner stehen in einem Schrank, in einem Raum, so dass man die Zugriffsmöglichkeiten nicht unbedingt als zentral bezeichnen kann.

Vorliegende, über diverse Anwendungen verteilte elektronische Daten sind natürlich auch nicht die Grundlage einer transparenten Informationshaltung.

Abhilfe schafft eine Vertragsmanagement-Lösung. Mit Hilfe dieser lässt sich der Lebenszyklus von Verträgen unterstützen und eine zentrale Informationsplattform für die Beschaffungs-, wie für die Vertriebsseite schaffen. Profitieren können hiervon Prozesse und involvierte Mitarbeiter gleichermaßen.

### Zentralisierung von Informationen

Die Zusammenführung aller relevanten Vertragsinformationen in eine zentrale Vertragsmanagement-Lösung kann deutlich zur Steigerung der Transparenz beitragen. Durch eine strukturierte Gliederung von Informationen wird die Fülle an Inhalten übersichtlicher und der Rechercheaufwand reduziert. Die zentrale Verfügbarkeit ersetzt die Suche in verschiedenen elektronischen Medien

# Zentrale Informationsplattform für Verträge

Verträge sind die Grundlage aller Unternehmensaktivitäten. Diese Tatsache belegt die Bedeutung von transparenten Inhalten für alle berechtigten Interessengruppen im Unternehmen. Schwierigkeiten, diese Transparenz zu erreichen, bestehen unter anderem in dezentraler Datenhaltung wie zum Beispiel in unterschiedlicher Software und Papierdokumenten. Eine spezielle IT-gestützte Lösung ermöglicht den Überblick zu behalten und ein aktives Vertragsmanagement zu betreiben.

und den Gang ins Kellerarchiv. Alle berechtigten Mitarbeiter können auf den gleichen Informationsstand zugreifen. Informationen werden elektronisch auswertbar und können ebenso verglichen werden. Die Flexibilität der Lösung im Bezug auf die Auswertungsmöglichkeiten ist ein entscheidendes Messkriterium. Die hieraus gewonnenen Informationen können maßgeblich zur Entscheidungsfindung beitragen.

Flexibilität ist ein ebenso bedeutender Aspekt bei den Möglichkeiten der Anpassung an Vorgaben und der

Prozessunterstützung. In einem dynamischen Umfeld ist nicht nur die einmalige Einrichtung, sondern auch die schnelle Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen von Bedeutung. Einfaches Beispiel ist die Flexibilität und der damit verbundene Aufwand bei der Parametrisierung von Kennzahlen.

Weiterhin ist das durch das Vertragsmanagement geschaffene Automatisierungspotenzial beachtenswert. Hier kann schon eine einfache Funktion, wie die automatisierte Überwachung von Fristen und eine damit verbundene Einleitung eines Workflows einen beacht-



lichen Mehrwert bringen. Die Gefahr, dass beispielsweise Kündigungsfristen verpasst werden und sich nicht mehr notwendige Verträge verlängern und damit unnötige Kosten erzeugen, sinkt enorm.

Automation ist auch bei der Integration in die IT-Landschaft und der Kommunikation mit anderen Systemen ein wichtiges Thema. Natürlich kann es nicht das Ziel sein, dass Informationen redundant erfasst und gepflegt werden. In Konsequenz bedeutet dies für das Vertragsmanagement die Notwendigkeit automatisierter Datenflüsse be-

ziehungsweise die Anzeige anderer Datenquellen.

### **Unterstützung des kompletten Lebenszyklus**

Die Abbildung des gesamten Lebenszyklus ermöglicht eine zentrale Betrachtung über jeden Status, von der Entstehung, über die Laufzeit bis zur Archivierung von beendeten Verträgen. Damit profitieren unterschiedliche Interessengruppen gemeinschaftlich vom Vertragsmanagement. Die Unterstützung von Prozessen und der involvier-

ten Personen beginnt bereits zum Zeitpunkt der Planung

Die Eruiierung von bereits vorhandenen Kontakten im geplanten Bereich zur Ressourcenschonung oder zur Verbesserung von Konditionen, der Soll/Ist Vergleich von Kontingenten und die Beachtung und Ausnutzung von umsatzbedingten Rückerstattungspotenzialen sind nur einige Möglichkeiten. Der mit der Planung einsetzende Workflow und die Zusammenarbeit der involvierten Bereiche werden durch die zentrale Plattform unterstützt. Diese Unterstützung gilt natürlich ebenso für

die Laufzeit bis zur Kündigung oder Verlängerung der abgeschlossenen Verträge. Über ihren gesamten Lebenszyklus können Verträge verwaltet und überwacht werden.

Der Ansatz einer zentralen und ganzheitlichen Lösung erhöht die Möglichkeiten des Monitorings und erhöht den Wert des Reportings. Informationen über jeden Status können aus einer Quelle gewonnen und genutzt werden.

Die Möglichkeiten des Reportings als ein Kernelement der Lösung, bestimmen den Mehrwert des Vertragsmanagements beträchtlich mit. Vielfältige und dynamische Auswertungsmöglichkeiten helfen das vorhandene Wissen nutzbar zu machen und den hierfür entstehenden Aufwand einzuschränken.

### Wer profitiert von einem Vertragsmanagement?

Die Profiteure eines übergreifenden Vertragsmanagements sind breit angesiedelt. Je nach Ausprägung können sie sich über das gesamte Unternehmen und die Wertschöpfung erstrecken, aber auch in einzelnen Bereichen wie der IT angesiedelt sein. Unter Berücksichtigung, dass nicht alle Nutzer des Systems die gleichen Informationen benötigen und dies auch nicht immer gewünscht ist, hilft ein rollenbasiertes Konzept. Die damit verbundene Zugriffsberechtigung steuert Nutzung und Informationsmöglichkeiten des jeweiligen Anwenders.

Die Vorteile für die jeweiligen Bereiche können in Teilen differieren, sind aber zumeist in gesteigerter Transparenz und Prozessunterstützung begründet.

Je nach Ausrichtung des jeweiligen Fachbereiches ergeben sich Potenziale in den eigentlichen Bereichszielen und in der Administration. Auswertungen, auf den Fachbereich bezogen, erleichtern den Verantwortlichen sich eine schnelle Übersicht über die eigene Kostenstelle oder den eigenen Bereich zu machen und Einsparpotenzial zu identifizieren. Die Unterstützung der Budgetplanung ist ein weiterer Aspekt.

Bedingt durch die globale Transparenz können sich durch bereichsübergreifende Kooperation bisher nicht erkannte Synergiemöglichkeiten eröffnen.

Hiervon profitiert der Einkauf im besonderen. Die zentrale Informations-

### Zentrale Informationsplattform

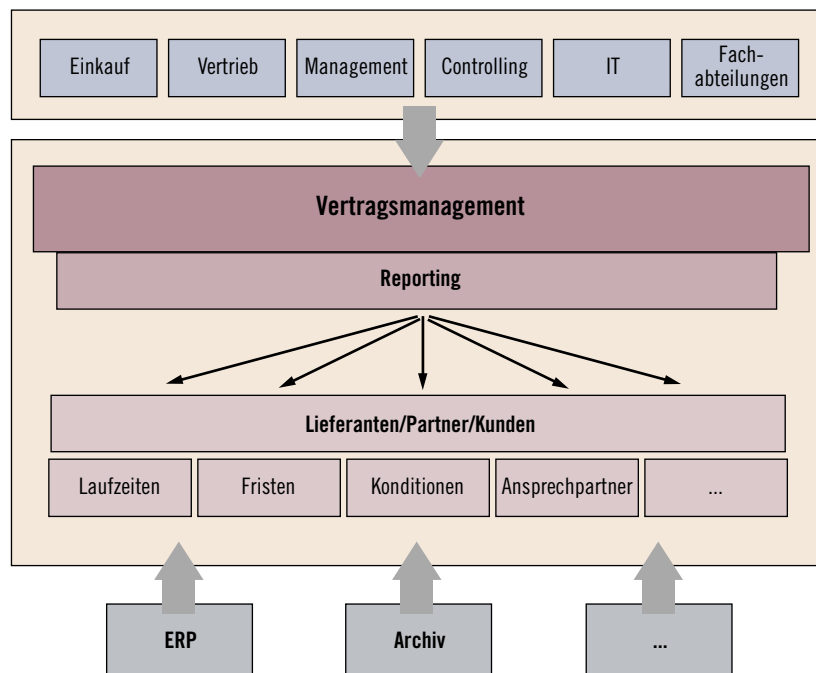


Bild 1: Der zentrale Zugriff auf die relevanten Informationen ermöglicht, dass alle Beteiligten von den vorliegenden Daten profitieren können. Übergreifende Workflows und Teilnehmer profitieren ebenfalls.

haltung hilft bei der Erkennung von übergreifenden Potenzialen, der Optimierung von Konditionen und dient als Grundlage der Verhandlung. Auch für das Lieferantenmanagement und die Bewertung kann eine wichtige Informationsquelle entstehen.

Wie die Beschaffungs-, kann auch die Vertriebsseite profitieren. Die zentrale Informationssammlung lässt sich als Grundlage für die Ermittlung von Vertriebspotenzialen übergreifend nutzen. Die Auswertung spezifischer Reportings kann zur Erkennung von sinnvollen Zusatzangeboten für den Kunden auch im Cross Selling Bereich beitragen.

Ein Beispiel für einen in Vertragsprozesse involvierten und gleichzeitig auch

eigene Verträge nutzenden Bereich ist die Rechtsabteilung. Diese kann einerseits für Ihre Unternehmensaufgabe von der Transparenz profitieren und in Workflows eingebunden werden und andererseits für die eigen genutzten Verträge die Lösung nutzen. Eine gleiche Konstellation zeigt sich im Controlling. Dieser Bereich profitiert ganz besonders von der Transparenz. Die Aufdeckung von unnötigen Kostenfaktoren wird entscheidend unterstützt. Beurteilungen von anstehenden Investitionen können auf breiter Basis unterstützt werden.

Das Management kann sich globale Kennzahlen vorlegen lassen und sich eine unternehmensweite Übersicht über die bestehenden Verträge verschaffen.

*Die Problematik, dass sich Informationen zu Vertragsinhalten über diverse Medien verteilen, also zum Beispiel im ERP-System, im Archivsystem, in Dateien, in E-Mails und auf Papierdokumenten zu finden sind, erschwert eine ganzheitliche Betrachtung erheblich.*

## Lebenszyklus von Verträgen

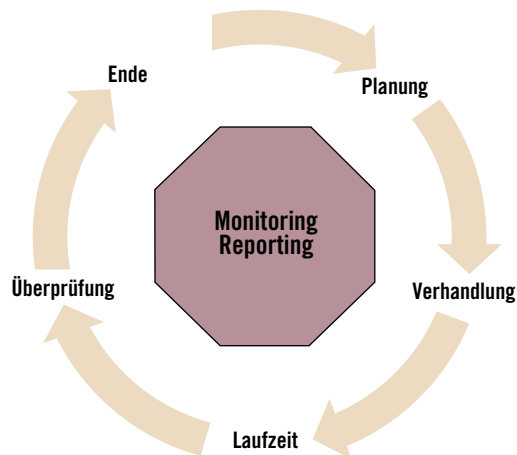


Bild 2: Die Abbildung des gesamten Lebenszyklus, von der Planung bis zum Vertragsende, unterstützt die Beteiligten in allen Phasen eines Vertrages.

Die Entscheidungsfindung wird hierdurch entscheidend unterstützt.

### Fazit

Die Einführung einer Vertragsmanagement-Lösung bietet die Möglichkeit die bestehenden Abläufe zu verbessern und den Entscheidungsträgern eine breite Informationsplattform zur Verfügung zu stellen. Für eine erfolgreiche Einführung und Betrieb sind Integration und Prozesse zu beachten. Der Wert der Lösung wird maßgeblich von der Qualität und Aktualität der enthaltenen Daten beeinflusst.

Die Kontrolle über die Unternehmensverträge bedeutet die Kontrolle über die Grundlage des Geschäfts. Durch die zentrale Verfügbarkeit der Vertragsinformationen lassen sich gleich mehrere Defizite beseitigen und Renditemöglichkeiten erschließen. Ineffizienz in Prozessen, bedingt durch mangelnde Transparenz, und daraus resultierende Kosten lassen sich reduzieren. Schnel-

lere Durchlaufzeiten bedeuten eine Qualitätssteigerung. Die Eliminierung von Kosten, durch Kündigung von unnötigen Verträgen und Optimierung von Konditionen kann die Budgets nicht unerheblich entlasten. In Summe ergibt sich ein Paket zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und ein Beitrag zur Erreichung strategischer Unternehmensziele.

Für eine erste Vorstellung welche Investitionsrendite ein Engagement im Bereich Vertragsmanagement bringen könnte, nützt ein Blick auf das wertmäßige Volumen der zu verwaltenden Verträge. Die Überlegung zu welcher wertmäßigen Höhe der Vertragsoptimierung eine entsprechende Lösung beitragen würde, im Bezug zu den entstehenden Kosten, verschafft einen ersten Eindruck. Dieser ersetzt natürlich keine fundierte Analyse und ROI Berechnung.

Das Optimierungspotenzial bezieht sich natürlich nicht nur auf die eigentlichen Vertragswerte, sondern ebenfalls auf die zugehörigen Prozesse. Nicht ausgenutztes Automatisierungspotenzial, überflüssige Recherchetätigkeiten und Verzögerungen die die Produktivität beeinflussen sind unnötige Kostenfaktoren die es zu eliminieren gilt. Eine nähere Betrachtung der Prozesse kann interessanten Aufschluss über das Optimierungspotenzial bringen.

Martin Besemann

Martin.Besemann@Centrecon.de



#### Chefredakteur:

Ulrich Parthier (-14)

#### Redaktion:

Silvia Parthier (-26)

#### Redaktionsassistentin und Sonderdrucke:

Petra Lemke (-10)

#### Autoren dieser Ausgabe:

Martin Besemann, Tonio Grawe, Matthias Seidl, Ulrich Stiens, Volker Vorburg

#### Anschrift von Verlag und Redaktion:

IT Verlag für Informationstechnik GmbH,  
Mühlweg 2b, 82054 Sauerlach,  
Postfach 1128, 82050 Sauerlach  
Tel.: 08104-6494-0, Fax: 08104-6494-22  
E-Mail für Leserbriefe: IT-Management@IT-Verlag.de  
Homepage: <http://www.IT-Verlag.de>

Alle Autoren erreichen Sie über die Redaktion. Wir reichen Ihre Anfragen gerne an die Autoren weiter.

**Manuskripteinsendungen:** Für eingesandte Manuskripte wird keine Haftung übernommen. Sie müssen frei sein von Rechten Dritter. Mit der Einsendung erteilt der Verfasser die Genehmigung zum kostenlosen weiteren Abdruck in allen Publikationen des Verlages. Für die mit Namen oder Signatur des Verfassers gekennzeichneten Beiträge haftet der Verlag nicht. Die in dieser Zeitschrift veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Übersetzung, Nachdruck, Vervielfältigung sowie Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für Fehler im Text, in Schaltbildern, Skizzen, Listings und dergleichen, die zum Nichtfunktionieren oder eventuell zur Beschädigung von Bauelementen oder Programmteilen führen, übernimmt der Verlag keine Haftung. Sämtliche Veröffentlichungen erfolgen ohne Berücksichtigung eines eventuellen Patentschutzes. Ferner werden Warennamen ohne Gewährleistung in freier Verwendung benutzt.

**Herausgeberin:** Dipl.-Volkswirtin Silvia Parthier

#### Grafische Konzeption, Illustrationen, DTP:

G&K Design: Andreas Kreuzt, Fiona Kreuzt-Güldenpfennig  
[www.magazinemaker.de](http://www.magazinemaker.de)

**Anzeigenpreise:** Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 12 vom Dezember 2004

#### Anzeigenverkauf:

Hans-Jürgen Schellhase  
Mittermayrstraße 29, 80796 München  
Tel.: 089 30765774, Fax: 089 30765776  
E-Mail: [schellhase@it-verlag.de](mailto:schellhase@it-verlag.de)

#### Anzeigenverkauf Großbritannien:

GCA Greg Corbett Associates Ltd.  
International Media Sales  
5 Lower Belgrave Street London SW1W 0NR  
Tel.: +44 20 7730 60 33  
Fax: +44 20 7730 66 28  
E-Mail: [gca@gca-international.co.uk](mailto:gca@gca-international.co.uk)

#### Anzeigenverkauf USA:

Global Ad-Net  
Mr. Ed Ware  
80 Elm Street, Suite #2  
Petersborough, NH 03458  
Tel.: +1 603-924-1040  
Fax +1 603-924-1041  
E-Mail: [ed@globalad-net.com](mailto:ed@globalad-net.com)

**Objektleitung:** Ulrich Parthier (-14)

**ISSN-Nummer:** 0945-9650

**Erscheinungsweise:** monatlich

**Verkaufspreis:** Einzelheft 10 Euro (Inland), Jahresabonnement 100 Euro (Inland), 110 Euro (Ausland), Probe-Abonnement für drei Ausgaben 15 Euro.

**Bankverbindung:** VRB Oberhaching-Wolfratshausen eG, BLZ 701 664 86, Kontonummer 25-23752

Beteiligungsverhältnisse nach § 8, Absatz 3 des Gesetzes über die Presse vom 8.10.1949: Je 50% des Gesellschafterkapitals halten Silvia und Ulrich Parthier, Sauerlach.

**Abonnementservice:** Das Abonnement ist beim Verlag mit einer dreimonatigen Kündigungsfrist zum Ende des Bezugszeitraumes kündbar. Sollte die Zeitschrift aus Gründen, die nicht vom Verlag zu vertreten sind, nicht geliefert werden können, besteht kein Anspruch auf Nachlieferung oder Erstattung vorauszahlter Bezugsgelder.



Gedruckt auf chlorfrei gebleichtem Papier