

enao®



OPTIMAL SYSTEMS
A KYOCERA GROUP COMPANY

Der digitale Handschlag

Whitepaper über die elektronische
Vertragsverwaltung mit ECM

optimal-systems.de

Software für Macher.

Hinweis: Im gesamten Text bezieht die männliche Form alle Geschlechter mit ein.



Der digitale Handschlag: Verträge optimal verwalten

Im Umgang mit Verträgen fehlt es oft an Transparenz und Effizienz. Dabei sind Verträge und vor allem Vertragsinhalte essentiell für den Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens. Dieses Whitepaper behandelt die Aspekte, die für eine Digitalisierung der Vertragsverwaltung sowie damit verbundener Prozesse sprechen und erläutert die Vorteile.

Verträge sind unternehmenskritisch

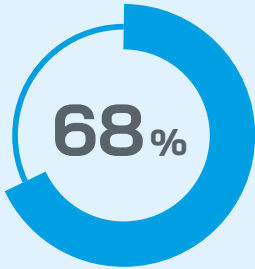
Der Umgang mit Verträgen wirkt sich direkt auf die Wettbewerbsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit eines Unternehmens aus. Denn Verträge spielen in vielen Bereichen eine wichtige Rolle und enthalten kritische Informationen und mögliche Risiken: Wann dürfen Verträge gekündigt oder neu verhandelt werden? Welche wichtigen Termine gilt es einzuhalten? Wie lassen sich Fehler vermeiden, um hohe finanzielle Schäden abzuwenden oder Einsparpotenziale zu nutzen? Die manuelle, papierbezogene Verwaltung ist fehleranfällig, oft kompliziert und unübersichtlich. Trotzdem legen viele Unternehmen ihre Verträge nur lokal im Dateisystem ab, nach dem Muster „Vertragsentwurf_meyer_final2.docx“. Es gibt keine zentrale Vorlagenverwaltung, keinen Überblick über die verschiedenen Versionen eines Vertrages, keine Zugriffsmöglichkeiten für Mitarbeiter anderer Abteilungen, keine Verbindung zu Geschäftspartnern oder Geschäftsvorgängen usw.

Checkliste

Wie effizient ist Ihr Vertragsmanagement?

Lassen die folgenden Fragen Zweifel an der Effizienz und Sicherheit Ihrer Vertragsverwaltung aufkommen? Wenn ja, sollten Sie erwägen, eine elektronische Lösung anzuschaffen.

1. Haben Sie den Überblick über alle Versionen eines Vertrags?
2. Sind Sie in der Lage, Ihre Geschäftsbedingungen auf lokale rechtliche Gegebenheiten in anderen Ländern anzupassen?
3. Verbringen Sie und Ihre Mitarbeiter viel Zeit damit, nach Verträgen zu suchen?
4. Wissen Sie, wie viele Ihrer Verträge rechtliche Verbindlichkeiten nach sich ziehen können?
5. Kostet das Überwachen der Vertragsbestandteile (Laufzeiten, Konditionen etc.) viel Zeit?
6. Wissen Sie, welcher Mitarbeiter in welchen Vertrag schauen oder diesen bearbeiten darf?
7. Haben Sie sich schon mal gefragt, ob und wie lange ein Vertrag aufgehoben werden muss?



überzeugt

68 % der Unternehmen halten papierbasierte Workflows heutzutage für inakzeptabel.

Nicht allein die Erstellung von Verträgen ist aufwendig und fehleranfällig, auch das Auffinden von Informationen aus und zu Verträgen ist langwierig. Darüber hinaus sind gesetzliche Anforderungen bei einer manuellen Verwaltung schwierig einzuhalten. Unternehmen können gesetzlich vorgeschriebenen Nachweispflichten oft nicht nachkommen, weil die entsprechenden Dokumente nicht oder erst verzögert vorliegen.

Fristversäumnisse gehören immer noch zu den häufigsten Problemen im Verwaltungsalltag von Unternehmen. So können Fehler in der manuellen Vertragsverwaltung schwere wirtschaftliche Schäden mit sich bringen.

Die Lösung: eine durchgängige Digitalisierung der Vertragsverwaltung und aller damit einhergehenden Prozesse.

Wie Digitalisierung hilft

Vorteile bringt eine Digitalisierung vor allem bei den drei Kernbestandteilen des Vertragsmanagements: der Vertragserstellung, der Vertragsverwaltung bzw. dem Zugriff auf Vertragsinhalte sowie bei der Erfüllung gesetzlicher Vorgaben (IT-Compliance).

Die optimale Software für das eigene Unternehmen gibt es allerdings nicht von der Stange. Zunächst muss der tatsächliche Bedarf, der Projektumfang und der gewünschte Leistungsumfang der Lösung bestimmt werden (s. Kasten „Bedarf ermitteln“, S. 5). Für die Vertragserstellung ist zum Beispiel eine tiefe Integration in Office-Programme notwendig, für die Datenübernahme dagegen eine ERP-Anbindung sinnvoll. Um Kernprozesse wie Vertragserstellung, Vorlagenverwaltung, Aufbau einer Vertragsakte und Management der Geschäftspartner abzubilden, empfiehlt sich wiederum eine schnell einsetzbare Softwarelösung, die auf die typischen Anforderungen des Dokumentenmanagements zugeschnitten ist.

Zudem sollte die Lösung auch weitere Arbeitsprozesse unterstützen, diese effizient, transparent und sicher gestalten. Wenn ein Einkaufsleiter viel einfacher den Überblick über alle laufenden (und früheren) Verträge behält sowie über die gesamte Geschäftskorrespondenz, ist er besser in der Lage, operative und strategische Entscheidungen zu treffen.

Digitale Vertragsakten

Zentrales Element einer digitalisierten Vertragsverwaltung ist die elektronische Vertragsakte. Diese bündelt vertragsrelevante Dokumente und Informationen einheitlich an einem digitalen Ort. Über die digitale Vertragsakte stehen sämtliche vorhandenen Vertragsunterlagen und Daten unternehmensweit zur Verfügung und lassen sich abteilungsübergreifend finden.

Der Effekt: Anwender gewinnen einen schnellen und vollständigen Überblick über laufende Verträge, Vertragsvorgänge, Verantwortlichkeiten, Fristen, Kontaktdaten sowie weiterführende Inhalte. Verträge können nicht mehr verloren gehen. Basisdaten wie etwa Vertragslaufzeiten lassen sich über einfach zu bedienende Masken bearbeiten.

Das integrierte Berechtigungssystem stellt dabei ein hohes Maß an Zugriffsschutz sicher, der sich mit einem papierbasierten Aktenarchiv gar nicht umsetzen ließe. Die richtigen Mitarbeiter sind so permanent auf dem Laufenden.

Workflows und Wiedervorlagen erinnern an auslaufende Verträge und mögliche Kündigungstermine – mit dem Ergebnis, dass sich Kunden und Lieferanten besser betreut fühlen, weil die Vertragsbewirtschaftung insgesamt effizienter wird.

Bedarf ermitteln

Vor der Einführung einer Lösung zur Digitalisierung der Vertragsverwaltung empfiehlt es sich, einen Überblick über die Anforderungen an die Lösung zu erhalten. Folgende Fragen helfen Ihnen dabei:

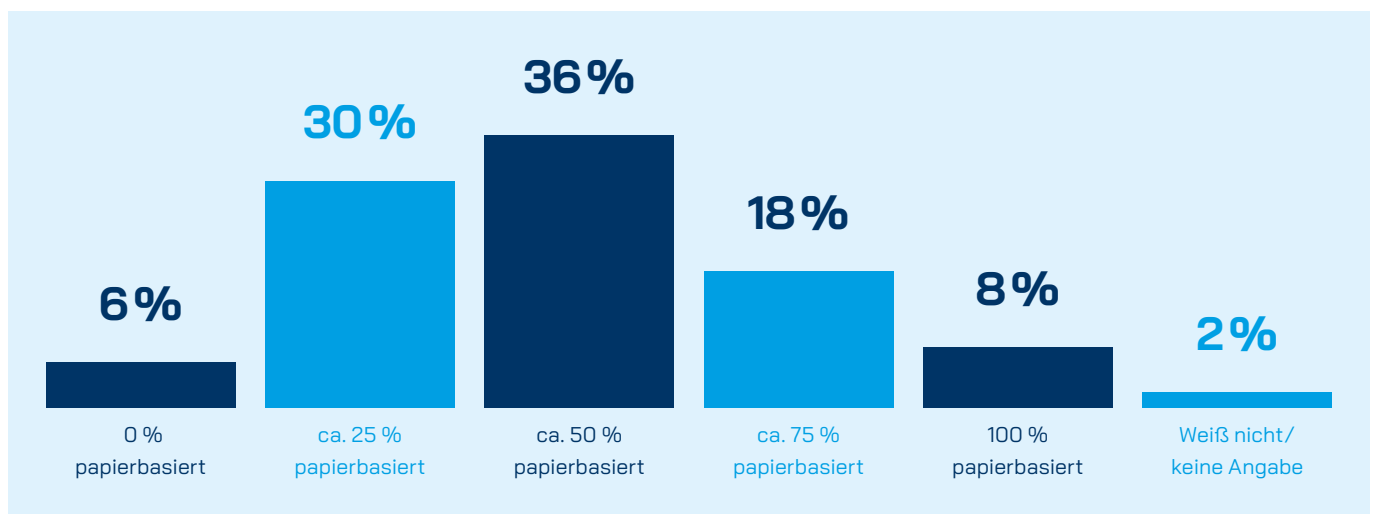
- Welche Vertragserstellungsprozesse gibt es im Unternehmen?
- Welche Verträge werden in welchen Bereichen abgeschlossen/bearbeitet/verwaltet?
- Wie häufig werden Verträge zur Bearbeitung/ Informationsentnahme eingesehen?
- Wie viele Verträge sind derzeit noch gültig? Wie hoch ist die Anzahl der zu verwaltenden Verträge?
- Wie groß ist das durch eventuelle Fristversäumnisse entstehende Geschäftsrisiko?
- Welche Mitarbeiter werden voraussichtlich mit der digitalen Lösung arbeiten? Welche Zugriffsrechte sollten sie erhalten?
- Welche Schnittstellen zu vorhandenen Systemen sind erforderlich? Welche Daten müssen aus anderen Systemen übernommen werden?
- Inwieweit ist eine Integration von weiteren automatisierten Prozessen (z. B. Bestell- und Rechnungslegungsprozesse) erforderlich?
- Welche Verwaltungsprozesse gilt es abzubilden (z. B. Rechtegruppen, Freigaben)?

Der Erstellungsprozess von Verträgen kann mithilfe eines Vorlagenmanagements samt Anbindung an Microsoft Office stark standardisiert und verkürzt werden. Vertragsbausteine lassen sich problemlos bereitstellen und landesspezifisch anpassen. Die Anbindung an ein ERP-System ermöglicht außerdem u. a. die automatisierte Übernahme von Stammdaten wie Kreditoren/Debitoren.

Mit einem ausgeklügelten Workflow-Management lassen sich Arbeitsabläufe automatisieren und beschleunigen, zum Beispiel für Prüf- und Freigabeworkflows.

Digitale Vertragsakten unterstützen darüber hinaus die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben und interner Regularien. Alle Vertragsunterlagen und dazugehörigen Dokumente wie Freigabeprotokolle, Notizen und E-Mails können unveränderlich im Geschäftskontext digital archiviert werden.

- Einheitlicher, abteilungsübergreifender Zugriff auf alle Verträge und Vertragsinhalte
- Bündelung aller Informationen zu Vertragspartnern an einem digitalen Ort
- Einfache/r Variantenverwaltung und Versionsvergleich
- Automatisierte Vertragserstellung
- Automatische Erinnerungen an Fristen und Termine
- Berücksichtigung von Fristen, Kontingenten und Konditionen
- Workflow-Management
- Fein abgestufte Zugriffsberechtigung
- Automatisierte Datenübernahme aus dem ERP-System
- Unterstützung beim Einhalten von Regularien und gesetzlichen Vorgaben (Compliance)



Noch nicht einmal jedes zehnte Großunternehmen arbeitet komplett papierlos. (Basis: Unternehmen ab 20 Mitarbeiter (2020: n=1.104), Abweichungen von 100 Prozent sind rundungsbedingt, Quelle: Bitkom Research 2020)

Digitales Vertragsmanagement in der Praxis

Was der Einsatz einer digitalen Lösung für die Vertragsverwaltung in der Praxis bedeutet, veranschaulicht folgendes Beispiel von Jörg-Friedrich Severloh, Leiter Zentrales Vertragsmanagement bei Kabel Deutschland:

„Warum ich immer wieder die gewonnene Transparenz anpreise, kann man an folgender Situation erkennen: Als wir noch kein digitales Vertragsmanagement im Einsatz hatten, ist ein Vertrag über einen fünfstelligen Betrag auf meinem Tisch gelandet. Es handelte sich um den Wartungsvertrag über die Hochverfügbarkeit eines Servers, aber keiner wusste, welche Leistung damit abgedeckt wurde – von Kostentransparenz ganz zu schweigen –, obwohl er schon seit einigen Jahren gültig war.

Der für den Vorgang verantwortliche Mitarbeiter war aus den Unterlagen nicht zu erkennen. Ich musste also recherchieren. In der Zentrale des Konzerns in Unterföhring wusste leider keiner Bescheid und ich wurde auf die Kollegen in Berlin verwiesen. Ich rief in Berlin an und schickte die Unterlagen zur Prüfung mit folgendem Ergebnis: Ich solle bitte am Standort Hannover nachfragen. Der Kenntnisstand der Kollegen in Hannover war leider ähnlich und sie rieten mir, meine Anfrage an den Standort Dortmund zu richten. In Dortmund wurde ich schließlich darauf hingewiesen, mich mit solchen IT-Themen an die Unternehmenszentrale in Unterföhring zu wenden. Dort würde sich sicherlich der verantwortliche Mitarbeiter finden.

Nach dieser Odyssee entschied ich mich für einen pragmatischen Abschluss und schrieb an alle Abteilungsverantwortlichen, die in Frage kommen konnten, eine E-Mail mit dem Hinweis: ‚Dieser Vertrag wird in zwei Wochen gekündigt, bei Einwänden – bitte melden.‘ Dieser ganze Vorgang dauerte mehrere Wochen – so viel zum Thema Transparenz bzw. Transparenzmangel ohne eine adäquate Vertragsmanagementlösung. Dazu kommt, dass der wirtschaftliche Schaden bei solchen Szenarien nicht unerheblich ist – wenn z. B. Kündigungsfristen mehrmals überschritten worden sind, und deshalb Verträge über Leistungen weiterlaufen, die keiner mehr braucht.

Eine ECM-basierte Lösung für Vertragsmanagement verhilft uns heute zu einem großen Transparenzgewinn. In der Vergangenheit hatten wir auch sehr viele verschiedene Vertragsversionen bei den Meetings. Durch unser neues Tool sind wir nun in der Lage, die eine Vertragsversion für alle gleichzeitig zugänglich zu machen.“

OPTIMAL SYSTEMS

Die Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Berlin entwickelt und vertreibt Software für das Informationsmanagement in Unternehmen, Behörden und im Gesundheitswesen.

OPTIMAL SYSTEMS wurde 1991 gegründet und beschäftigt aktuell mehr als 500 Mitarbeiter an 16 Standorten. Seit 2020 ist die Unternehmensgruppe Teil des weltweit agierenden Kyocera-Konzerns. Neben Gesellschaften in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Serbien arbeitet OPTIMAL SYSTEMS weltweit mit über 75 Vertriebs- und Kooperationspartnern zusammen, wie z. B. iTelligence, NetApp, adesso, IBM, Microsoft und SAP.

OPTIMAL SYSTEMS ist langjähriger Microsoft GOLD Partner und verfügt über mehrfach ausgezeichnete Spezialisten im Entwicklungs- und Analysebereich. Die Softwareprodukte von OPTIMAL SYSTEMS haben das Ziel, den Digital Workplace zu realisieren. Mithilfe der umfassenden Enterprise Content Management-Software enaio® kann Unternehmenswissen effizient strukturiert, transparent verwaltet und revisionssicher archiviert werden. enaio® bietet über 100 bewährte Fachlösungen für fast jeden Geschäftsbereich.

**Wenn Sie mehr zum Thema erfahren wollen – sprechen Sie uns an.
Wir beraten Sie gerne!**

★ Gründungsjahr: 1991

📍 Hauptsitz: Berlin

👥 Mitarbeiter: > 500

➡ Softwareinstallati-
onen: > 2.500

🌐 Berlin
Bielefeld
Dortmund
Frankfurt
Hamburg
Hannover
Jena
Kiel
Konstanz
Leipzig
München
Nürnberg
Stuttgart
Wien [A]
Frauenfeld [CH]
Belgrad [SRB]



OPTIMAL SYSTEMS
A KYOCERA GROUP COMPANY

OPTIMAL SYSTEMS
Unternehmenszentrale

Cicerostraße 26
10709 Berlin
Telefon: +49 30 895708-0
kontakt@optimal-systems.de

Bitte informieren Sie sich über die weiteren
Gesellschaften der Unternehmensgruppe
sowie über Vertriebspartner unter
optimal-systems.de.

Stand 11/2020