



Mit ausgereiften SAP-basierten Lösungen Risiken minimieren und Kosten sparen

Managen Sie schon Ihre Verträge?

Sie haben schon Kündigungsfristen versäumt und damit Einsparungspotenziale verschenkt? Die Recherche von Detailinformationen aus Verträgen verläuft zeitaufwändig und mühsam? Daran lässt sich etwas ändern: Mit leistungsfähigen IT-Lösungen für das in SAP integrierte Vertragsmanagement minimieren Unternehmen Risiken und sparen Zeit und Geld. Anwender erhalten schnelle Antworten auf Fragen wie: Wann muss der Vertrag verlängert werden?

Gleich ob Dienstleistungs-, Miet-, Leasing-, Personal-, Darlehens-, Immobilien- und Kfz-Verträge – nur eine IT-basierte, zentrale Verwaltung, Archivierung und Kontrolle der Dokumente ermöglicht zielgerichtetes unternehmerisches Handeln. Das Vertragsmanagement als Standard-erweiterung von SAP wird auf dem SAP-Server installiert und Vertragsinformationen werden in Tabellen in der Datenbank des Systems abgelegt. So erhalten Anwender sofort Zugriff auf detaillierte Vertragsinformationen und können Fragen zu Inhalten ad hoc beantworten – ohne den hohen administrativen Aufwand, den manuelle Recherchen erfordern. Wichtige Informationen zu Vertragsgegenständen und Vertragslaufzeiten, Kündigungsfristen, Zahlungsverpflichtungen oder über das Vertragsvolumen in einem bestimmten Zeitfenster stehen damit für die Planung von Unternehmensstrategien und Vertragsverhandlungen sofort zur Verfügung. Beim Vertrieb von Gütern und Dienstleistungen kann so die jeweilige Auftragsreichweite genau erfasst und die künftige Auslastung ermittelt werden. Zudem ermöglicht die genaue Kenntnis der Inhalte der diversen Verträge, mit einem Geschäftspartner bei künftigen Verhandlungen bessere Konditionen auszuhandeln.

Erst durch die genaue Analyse von Verträgen für Anlagen, Grundstücke, Personal und sonstige Verpflichtungen können Einsparungspotenziale entdeckt und in ein strategisches Fixkostenmanagement umgesetzt werden.

Zu den umfangreichen Möglichkeiten dieser Dokumentenmanagement-Lö-

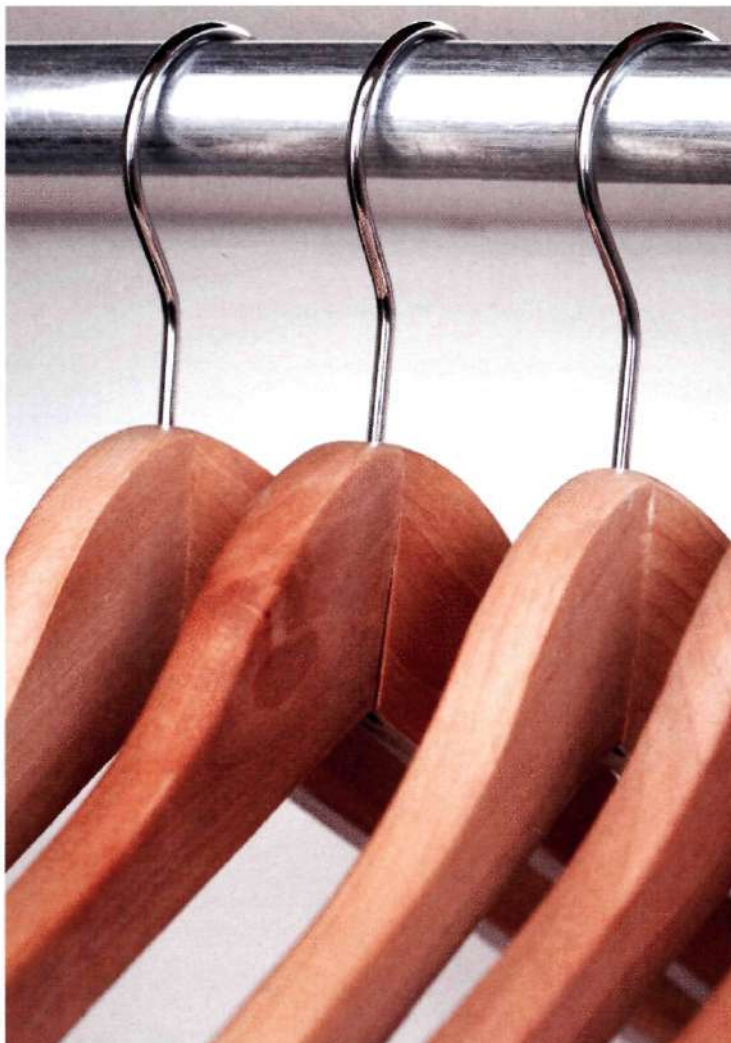
sung gehört zudem eine Funktion für die automatisierte Erstellung von Verträgen. Hierzu stellt das System unterschiedliche Vertragsmuster für ein gezieltes Klauselmanagement (contract authoring) bereit, so dass juristische Klauseln je nach Bedarf automatisiert und damit fehlerfrei in den Vertragstext übernommen werden können.

Standardisierte Auswertungsmöglichkeiten

Die Lösung cuContract der Circle Unlimited AG ermöglicht die Verwaltung sämtlicher Vertragsarten und gibt einen Gesamtüberblick mit allen wichtigen Informationen zu einem bestimmten Vertrag. Von der Anfrage beim Lieferanten über eventuelle Änderungen bis hin zur Kündigung und Archivierung wird der gesamte Vorgang abgebildet und damit eine solide Basis für eine Bewertung der vertraglichen Verpflichtungen geschaffen. Die Lösung ist als Standard-erweiterung von SAP konzipiert und entwickelt worden und daher vollständig für SAP R/3 und SAP-NetWeaver zertifiziert. Dabei bietet die Integration des Vertragsmanagements in SAP entscheidende Vorteile: Es entsteht eine direkte Verknüpfung zu betriebswirtschaftlichen Informationen. Damit entfällt eine redundante Datenhaltung. Angaben aus Bestellungen, Aufträgen, Rechnungen und erfolgten Zahlungen können für eine weitere Bearbeitung genutzt werden. Möglich wird dies durch Schnittstellen zu SAP-

Funktionen und -Tabellen von Standard-Modulen wie Finanzwesen, Controlling, Anlagenbuchhaltung etc., die über Business APIs (BAPI) realisiert werden. So lassen sich z. B. laufende Zahlungsverpflichtungen für beliebige Zeiträume in der Zukunft ermitteln. Da neben dem Vertragsgegenstand auch die Zuordnung zu Vertragsobjekten, z. B. einer technischen Anlage, abgebildet wird, weiß der Sachbearbeiter zu jedem Zeitpunkt, welche weiteren objektspezifischen Verträge existieren. Vergessene Verträge, die Zahlungen fordern, obwohl das Vertragsobjekt nicht mehr existiert, gehören der Vergangenheit an.

Erst durch die Nutzung aktiver Steuerungs- und Analysefunktionen ergeben sich die hohen einmaligen und laufenden Einsparungen bei Hunderten oder Tausenden von Verträgen, die in Unternehmen Jahr für Jahr geschlossen und erfüllt werden. Durch die umfangreichen standardisierten Auswertungsmöglichkeiten



erhalten Unternehmen z. B. sofort einen Überblick über die Handyverträge für die Mitarbeiter und können schnell entscheiden, welche noch benötigt werden. Oder es wird festgestellt, welche Versicherungen, Service- und Wartungsverträge zu einem Rechenzentrum gehören, dessen Modernisierung in Planung ist. Mit Funktionen für die Überwachung von Terminen, Fristen und die Vertragserfüllung (Ausschöpfung) bietet die Lösung eine wesentliche Unterstützung für das operative Vertragsmanagement und setzt sich damit klar von reinen Tabellenab, die solche Funktionen in der Regel nicht beinhalten. So erhält der verantwortliche Mitarbeiter durch eine integrierte Wiedervorlagefunktion Erinnerungs-E-Mails mit einer Handlungsaufforderung, oder die Weiterbearbeitung von Verträgen erfolgt automatisiert. Alle Abteilungen eines Unternehmens können bei Bedarf die Lösung nutzen - Einkauf, Verkauf, IT- und Facilitymanagement, Controlling, Recht, Steuerwesen, Personalwesen, Finanz- und Rechnungswesen. Dabei setzt cuContract auf das SAP-Berechtigungskonzept auf und bietet damit eine äußerst detaillierte Berechtigungsprüfung.

Rechtssicherheit und Grünes Licht bei der Kreditvergabe

Viele Unternehmen haben sich noch nicht darauf eingestellt, dass sie auch bei elektronischen Dokumenten auf eine rechtskonforme Verwaltung und Archivierung achten müssen. Mit cuContract sind sie auf der sicheren Seite: Alle Daten werden revisionssicher abgelegt, d. h. sie sind gemäß der gesetzlichen Vorschriften datenbankgestützt wieder auffindbar, nachvollziehbar, unveränderbar und verfälschungssicher archiviert. So ist gewährleistet, dass pünktlich zum Jahresabschluss die dafür notwendigen Auskünfte über vertragliche Verpflichtungen vorliegen. Damit wird dem Gesetz zur Kontrolle und Transparenz (KonTraG) entsprochen, das die Einführung eines unternehmensweiten Früherkennungssystems für Risiken vorsieht. Erhebliche Vorteile bringt ein professionelles Vertragsmanagement auch in Bezug auf das Rating nach Basel II. Bei einem Rating werden Einrichtung und Betrieb eines unternehmensweiten Risikomanagementsystems von den Banken kritisch hinterfragt und geprüft. Wird daher durch ein transparentes Vertragsmanagement das Risiko für Kreditinstitute und Banken überschaubar, gestehen diese günstigere Konditionen bei der Kreditvergabe zu. Wer dagegen keine oder nur unzureichende Auskünfte geben kann, bekommt schlechte Ratings und damit kein Geld.

Hohe Flexibilität durch webbasierte und mobile Lösung

Ist ein zeit- und ortsunabhängiges Vertragsmanagement erforderlich, wird dies durch ein webbasiertes Vertragsmanagement realisiert. Über Internet

werden beliebig viele Arbeitsplätze weltweit integriert. Und der Vorteil? Flexible Zugriffsmöglichkeiten in heterogenen IT-Landschaften unabhängig von System oder Plattform und Nutzer aus unterschiedlichsten Unternehmensbereichen können sich zeitgleich mit benötigten Informationen versorgen. Zudem reduzieren vollständig in SAP integrierte Lösungen den Aufwand für Integration und Customizing. Die Vertragsmanagement-Lösung arbeitet auf allen SAP-Systemen ab dem Releasestand 4.7c und dem SAP GUI 6.20. Der Einsatz des Web-Clients cuContract-E findet auf dem SAP Web Application Server statt.

Und die Lösung kann noch mehr: cuContract gibt es inzwischen außerdem als mobile Lösung für PDA- bei vollständiger Integration in SAP. Aus der weltweiten Vermarktung von TV- und Marketingrechten für namhafte Fußballverbände und Clubs resultieren komplexe Anforderungen, auf die die Mitarbeiter mit der mobilen Lösung bestens vorbereitet sind. So unterstützt die Lösung Anwender jetzt auch bei Außenterminen in vollem Umfang, vom Gesamtüberblick zu einem bestimmten Vertrag bis zu sämtlichen standardisierten Auswertungsfunktionen. Damit ist auch unterwegs jederzeit eine zuverlässige Bewertung der vertraglichen Verpflichtungen möglich. Ein integrierter Ereignis-Agent überwacht Termine und Fristen und sendet rechtzeitig entsprechende Handlungsaufforderungen an die verantwortlichen Mitarbeiter.

T-Systems, der größte deutsche IT-Dienstleister, kontrolliert und steuert seine Kundenverträge ebenfalls mit cuContract in unterschiedlichen Fachbereichen und verschiedenen Niederlassungen im In- und Ausland. Die weltweite Implementierung der Lösung wird gerade durch die Einführung des Systems in Unternehmen bei der transparenten Ertragserechnung und Bewertung der Verträge. Alle Einheiten können Verträge und Rahmenbedingungen in einer weltweiten Kunden Vertragsdatenbank recherchieren und einsehen. Die kaufmännischen Kennzahlen lassen sich in SAP komfortabel den jeweiligen Vertragsdaten gegenüberstellen und alle im Unternehmen laufenden Verträge weltweit miteinander vergleichen. „Aufgrund der positiven Erfahrungen ist der Roll-out auf andere Einheiten, die SAP nutzen, bereits am Laufen“, erklärt Jürgen Lumb vom Sales S. Service Management der T-Systems und ergänzt: „Die Voraussetzung dafür ist die hohe Integration der Vertragsmanagement-Lösung in SAP. Im Ergebnis konnte die T-Systems durch die Zusammenfassung mehrerer Datenbanken nicht nur zeitliche Einsparungen, sondern auch eine deutliche Verbesserung bei der Steuerung und Kontrolle der vorhandenen Verträge verbuchen.“

Autor: Michael Grötsch, Vorstandsvorsitzender der Circle Unlimited AG