

ZEITERSPARNIS

Digital unterzeichnen und Vertriebsprozesse beschleunigen

Prozesse in Unternehmen vereinheitlichen, Zeit einsparen und weniger Fehlerquellen erleben. Ein Wunsch auf dem Weg in die Digitalisierung vieler Unternehmen. Ganz konkret ging es auch dem weltweit führenden Unternehmen der Hausgeräte-Branche, der BSH Hausgeräte GmbH, so. Vertriebsvereinbarungen sollten **digitalisiert, Prozesse beschleunigt und unternehmensweit standardisiert** werden – und das in mehr als zehn Ländern.

Als das Projekt begann, hatten wir natürlich Wünsche und Vorgaben, die ein neues System erfüllen sollte. Dazu gehörte, dass vorhandene Excel- und Sharepoint-Lösungen ersetzt werden durch einen elektronischen Workflow mit digitaler Unterschrift“, sagt Claudia Bock, Project Leader | Processes, Organization, IT Process Management. Vertriebsvereinbarungen in einzelnen Ländern sollten digitalisiert und standardisiert werden. Entscheidend war dabei, dass das hohe Volumen an papierhaften Akten sowie teils lange Genehmigungsprozesse entfallen. Begonnen wurde mit den neuen Prozessen zunächst in Österreich und der Schweiz, weitere Länder wie zum Beispiel Italien folgten oder stehen kurz vor Einsatz der individualisierbaren Lösung.

„Mit unserem Vertragsmanagement cuContract bieten wir der BSH Group eine bereits voll funktionsfähige, aber gleichzeitig auf jede länder- und unternehmensspezifische Anforderung anpassbare Lösung, die sich in das bestehende SAP-System eingliedert“, sagt Stefan Heins, Geschäftsführer Circle Unlimited GmbH, a valantic company. Das digitale Vertragsmanagement ermöglicht es, alle Vereinbarungsarten mit allen zugehörigen Dokumenten und Emails übersicht-

lich und revisionssicher während ihres gesamten Lebenszyklus – von Anfrage, Ausschreibung und Angebot über Vertragsabschluss und Controlling bis hin zu Kündigung und kontrollierter Vernichtung zu managen.

Abschied von der Papierakte

Gab es vor der Umstellung bei der BSH Group für jede Vertriebsvereinbarung mit Händlern und Verbänden eine papierhafte Akte, die oft auch per Post verschickt und immer händisch unterschrieben werden musste, sind die Abläufe jetzt voll digitalisiert. „Die Standardisierung der Vertriebsvereinbarungen hat schon einen deutlichen Impact auf das Business. Es gibt eine einheitliche Struktur, auch bei den nachgelagerten Bereichen wie der Buchhaltung“, sagt Claudia Bock.

Die Vertragsmanagementsoftware gibt einen Überblick über alle bestehenden Vereinbarungen und eine Schnittstelle zu den relevanten BSH-Systemen wie zum Beispiel dem Verrechnungstool. Dank der digitalen Akte gibt es einen elektronischen Workflow für interne Freigaben durch verantwortliche Partner wie Vertriebsleiter, CFO und CEO nach definierten Regeln. Das spart Zeit und verschlankt die Prozesse.

Elektronisch signieren – sicher und flexibel

„In cuContract sind alle wichtigen Daten hinterlegt, die Vereinbarung wird mit dem cuDocument Builder erstellt und auf das Tablet des Mitarbeiters gespielt. Beim Kunden erfolgt eine digitale und sichere Unterschrift“, erklärt Stefan Heins. Für das Unterzeichnen von Verträgen und Dokumenten spart die elektronische Unterschrift viel Zeit und Aufwand.

„Eine sichere und einfach zu implementierende digitale Unterschrift war auch für uns eine wichtige Voraussetzung bei der Auswahl der Lösung“, sagt Claudia Bock. Vertriebsmitarbeiter können direkt vor Ort Unterschriften über das Tablet einholen, zusätzlich ist die voll integrierbare Lösung von DocuSign webbasiert, mobil und offline einsetzbar. So können Verträge und vertragsrelevante Dokumente innerhalb des SAP-integrierten Vertragsmanagements cuContract erstellt, verwaltet, signiert und rechtssicher archiviert werden.

Bei allen Erleichterungen und der Digitalisierung von Dokumenten und Verträgen, muss stets auch auf die DSGVO-Konformität geachtet werden. Durch das detaillierte Zugriffs- und Berechtigungssystem von cuContract sind alle Vorgänge stets DSGVO-konform. Rechte für Sichten und Zugriffe werden differenziert nach Unternehmensbereichen vergeben und es werden nur die Daten vorgehalten, die zwingend erforderlich sind. Bei Erreichen der Datenhaltungsfrist löscht das System die betreffenden personenbezogenen Dokumente und Datensätze regelbasiert entweder halbautomatisiert - nach Prüfung durch den berechtigten Mitarbeiter - oder komplett eigenständig.



Die BSH Hausgeräte GmbH ist eines der weltweit führenden Unternehmen der Branche und der größte Hausgerätehersteller in Europa, mit weltweit rund 58.000 Mitarbeitern. Neben den Globalmarken Bosch und Siemens sowie Gaggenau und Neff umfasst das BSH-Markenportfolio die lokalen Marken Thermador, Balay, Profilo, Constructa, Pitsos und Coldex. Für ein Unternehmen dieser Größe sind einheitliche Prozesse wichtig.

„*Die Standardisierung der Vertriebsvereinbarungen hat schon einen deutlichen Impact auf das Business. Es gibt eine einheitliche Struktur, auch bei den nachgelagerten Bereichen wie der Buchhaltung*“.

Claudia Bock, Project Leader | Processes, Organization, IT Process Management.

INFORMATIONEN ZUM PROJEKT

B/S/H/

Branche Hausgeräte
Lösung Vertragsmanagement und digitale Signatur
Software cuContract der Circle Unlimited GmbH

Anforderungen Vertragsmanagement zur unternehmensweiten Digitalisierung von Vertriebsvereinbarungen. Beschleunigung von Vertriebsprozessen durch digitale Unterschriften mit DocuSign und iPad App.