

Vertragsmanagement

mit

VMOnline

VM Consulting

Rudolf Vehring



Version: 1.4

Erstellt/Geändert: 01.09.2011

Autor: Rudolf Vehring

© VM Consulting Rudolf Vehring 2005-2011

	Inhaltsangabe	Seite
1	Einleitung	3
2	Kundennutzen / Ziele der Anwendung	3
3	Leistungsumfang der Anwendung	4
4	ROI Betrachtungen	5
5	Systemanforderungen	6

1 Einleitung

oder warum es sich lohnt eine Vertragsverwaltungslösung einzusetzen.

Mehr als 80 % aller Geschäftsverbindungen werden durch Verträge geregelt. Die Komplexität der Verträge nimmt ständig zu. Der vorherrschende Druck die Verwaltungskosten in allen Bereichen eines Unternehmens zu reduzieren, aber gleichzeitig alle relevanten Vertragsdaten zu überwachen und die, aus den Verträgen resultierenden Kosten, im Griff zu behalten führt letztlich zu der Überlegung alle Verträge einer Vertragsdatenbank zusammenzufassen.

Viele bereits angesprochene Unternehmen haben umständliche in der Regel auf reinen Dokumentenmanagementsystemen basierende oder rein manuelle Lösungen im Einsatz. Der Zugriff auf die Vertragsdokumente erfolgt über eine „Verschlagwortung“ (Vertragsart, Vertragsbeginn, Vertragsende, Vertragspartner etc.).

Diese Dokumenten-Management-Systeme (DMS) können bei entsprechender Aufbereitung im Sinne einer Volltextsuche zwar auch auf beliebige Informationen zugreifen, bieten aber nicht eine zufrieden stellende Lösung hinsichtlich einer sofortigen Onlineverfügbarkeit der Vertragsdokumente und was noch wichtiger ist „standardisierter Vertragsdaten und Auswertungen“. Wer einmal in die Verlegenheit gekommen ist, aus archivierten Dokumenten Informationen zu schöpfen, der weiß wie problematisch das ist.

Die von uns entwickelte Software „VMOnline“ zur Objekt und Vertragsverwaltung bietet im Gegensatz dazu, über die reine Vertragsdokumentation hinaus, eine grafische Darstellung von objektbezogenen Kosten und Erträgen.

2 Kundennutzen / Ziele der Anwendung

Alle Vertragdaten jederzeit zentral im Zugriff

Einer der Ziele der Software VMONLINE ist es, eine Kostensenkung bei der Verwaltung von Objekten durch gezieltes Vertragsmanagement und Controlling aller Verträge eines Unternehmens herbeizuführen,

- den hohen Aufwand für die Verwaltungsarbeiten von unterschiedlichen Objekten und Verträgen wesentlich zu reduzieren, d.h. eine zentrale Archivierung aller Verträge des Unternehmens (kein Suchen in Ordnern und Archiven) einzuführen,
- Kostentransparenz im gesamten Vertragswesen eines Unternehmens zu schaffen,
- eine Unterstützung bei der Budgetplanung durch entsprechend aufbereitete Objekt – und kostenstellenbezogene Auswertungen bereitzustellen,
- dem Anwender einen umfassenden (vollständigen) Überblick über alle Objekte und die dazugehörigen Verträge eines Unternehmens zu geben.

- Überblick über die Vertragspartner (Lieferanten bzw. Dienstleister) mit den entsprechenden Ansprechpartnern und Verträgen zu den jeweiligen Objekten
- Kostenvergleich von Dienstleistungen verschiedener Anbieter und Standorte
- Kostenplanung im Vertragswesen und damit auch Liquiditätsplanung, d.h. Ermittlung der monatlichen / jährlichen Kosten im Rahmen der Budgetplanung
- durch Dokumentation der Vertragsänderungen eine Kostenentwicklung der einzelnen Verträge aufzeigen
- Aussagekräftige grafische Auswertungen wie Kosten und Erträge im Rahmen der Objektbewirtschaftung (mit MS Excel)

Hierzu können

- den Objekten und Verträgen verantwortliche Mitarbeiter und Vertreter zugeordnet,
- durch Verwendung von Kostenstellen und Kostenarten ein effektives Controlling durchgeführt,
- beliebig viele Zweigstellen und Niederlassungen oder Organisationseinheiten verwaltet,

werden.

3 Leistungsumfang der Anwendung

- Anlage und Pflege von Objekten (Gebäude, Mieteinheiten etc.)
- Anlage von Vertragspartnern
- Anlagen von Einzel- und Rahmenverträgen
- Controlling des Workflows (Status des Vertragwerkes, Überwachung von Vertragslaufzeiten etc.)
- Verwendung aller Vertragsinformationen für eine langfristige strategische Planung
- Unterstützung bei der Entscheidungsfindung bei neuen Vertragsverhandlungen
- Elektronisches Wiedervorlagesystem für vom Anwender definierte Wiedervorlagetermine
- Grafische Aufgabenplanung (Zuordnung der Aufgaben mit Hilfe von Drag and Drop auf die Mitarbeiter)
- Ankopplung an MS-Office für die Darstellung von grafischen Auswertungen in Form von Diagrammen sowie Serienbriefen
- Vom Anwender erweiterbare Auswertungs- und Reportmöglichkeit
- Integration von gescannten Dokumenten (Verträge, Zeichnungen etc.) in die Anwendung mit dem Ziel der Erstellung einer

Elektronischen Vertragsakte

4 ROI Betrachtungen

Einige Aussagen zum Thema Vertragsverwaltung

PriceWaterhouseCooper

PricewaterhouseCoopers suggests that companies could realize saving equate to 2 % of total annual costs by eliminating inaccuracies and non-compliance through contract automation.

PricewaterhouseCoopers has found that 12% of a company's total annual costs may be devoted to contract management and administrative tasks.

Goldmann Sachs

The ROI of using contract management software varies by industry, but contract automation could accelerate negotiation cycles by 50 %, reduce erroneous payment by 75 – 90 %, cut operation an processing costs associated with managing contracts by 10 – 30 %, an result in a 10 – 20 % headcount reduction.

Goldman Sachs estimated that companies spend almost 5% of their revenue to track agreements after signing a contract.

Goldman Sachs also reports that companies using contract management software can reduce annual contract management expenses by 20 to 50 percent.

The main benefits are

- Save Time and Money by drastically reducing your paper chasing time
- Streamlined processes that result in reduced operating expenses.
- Significant reduction on Contract Costs.
- Everything resides in one centralized location.
- Early warnings for Contract Expirations save your renewal costs.
- No More Contract Renewal Late fees.
- No more paying for expired contracts.
- Cut costs associated with Contract related meetings

NZZ vom 2.Mai 2004

„5 Min Arbeitseinsatz pro Tag und pro Angestellten kosten pro Jahr ca. € 1500“

NZZ vom 2.Mai 2004, Prof. B. Plattner, Durchschnittswert und Basis Jahreskosten von ca. € 70.000 (13x € 3200 x 1,7 auf CHF -> € umgerechnet)

5 Systemanforderungen

Hardware (Client-PC)

- PC 2,6-3,2 GHz
- 2-4 GB Ram, 2 x 250 GB Hard Disk (gespiegelt)
- Bildschirmauflösung 1920 x 1080 Punkte

Hardware (Server / Datenbankserver)

- PC 3 GHz
- 4 GB Ram, 2 x 500 GB Hard Disk (gespiegelt)
- Optional Raid-System
- DVD-Brenner / Bandlaufwerk zur Datensicherung
- Bildschirmauflösung 1280 x 1024 Punkte

Betriebssystem

- Windows XP Prof. SP3
- Windows 7 Prof. SP1

Datenbank

- MS SQLSERVER 2008 R2 Express ¹
- Anpassung auf Oracle (nach Aufwand)

Netzwerk

- Windows XP Prof.²
- Server 2003 / 2008, 2008 R2 ³

Lizenzen

- Basislizenz (1 Anwender + Administrator, 2 Vertragsarten)
-

¹ SQL Server 2008 R2 Datenbankserver bei mehr als 5 User

² bis 5 Arbeitsplätze

³ Bei mehr als 5 Arbeitsplätze

Weitere benötigte Software

- Office 2003 (Word⁴, Excel⁵, Outlook⁶)
- Crystal Report (Anwender Reporting)

Support / Wartung / Softwareanpassungen / Schnittstellen

- Online Support [http:// Support.vmonline.net](http://Support.vmonline.net)
- Remote Help
- Wartungsverträge
- Erweiterungen / Anpassungen sowie Schnittstellen zu externen Systemen nach Aufwand

⁴ Serienbrief-Funktion

⁵ Grafische Darstellung von betriebswirtschaftlichen Auswertungen

⁶ Für den automatischen Emailversand bei Überschreitung eines vom Anwender festgelegten Wiedervorlagetermins. Anpassungen an andere eMail-Clients nach Aufwand.

Ansprechpartner für Rückfragen

Name	Kontakt	Funktion
Herr Rudolf Vehring	Telefon: +49 (2306) 9279803 Fax: +49 (2306) 258136 Handy: +49 (173) 7203788 Email: VehringRu@vmonline.net	Geschäftsführer

Adressen

Adresse	Kontakt
VM Consulting Rudolf Vehring Derfflingerstr.2 D-44532 Lünen	Telefon: +49 (2306) 9279803 Fax: +49 (2306) 258136 Email: info@vmonline.net Internet: http://www.vmonline.net