

SOLUTION FLYER

Contract Management



Mit dem 360-Grad-Ansatz immer alle Verträge im Blick

Die Herausforderung

Verträge sind allgegenwärtig und stellen die Basis vieler Geschäftsbeziehungen dar. Doch weil häufig kein klar strukturiertes und einheitliches Contract Management (Vertragsmanagement) vorhanden ist, können vielfältige Probleme entstehen. Sie reichen von verstrichenen Kündigungsfristen über ungenutzte (aber bezahlte) Kontingente bis hin zu rechtlichen Fallstricken und Compliance-Versäumnissen. Aber auch der operative Aufwand ist dann erheblich, weil regelmäßig ein hoher Such- und Rechercheaufwand entsteht. So zeigen unsere Projekterfahrungen, dass die Mitarbeiter im Schnitt 30 Prozent ihrer Arbeitszeit mit der Suche und Ablage von Dokumenten verbringen.

Die Lösung

Das Kernziel eines modernen Vertragsmanagements entlang des Lifecycles aller Verträge sind eine hohe Transparenz und effiziente Workflows. Durch die gewonnene Übersichtlichkeit stehen präzise Analysen für das Vertragscontrolling zur Verfügung, werden aktive Risikobewertungen und -klassifizierungen der Vertragspartner möglich, lassen sich rechtliche Vorgaben präzise erfüllen und wird zudem auch noch der Rechercheaufwand deutlich reduziert.

Hierfür bietet unsere Lösung durch ihren 360-Grad-Ansatz ideale Voraussetzungen. Anhand einer detaillierten und strukturierten Analyse ermitteln unsere erfahrenen

Best Practise

Für einen weltweit führenden Konzern aus dem Bereich Kälte- und Klimatechnik hat die msg services ein vollumfängliches Vertragsmanagement eingeführt. Die Ziele waren: Prozessoptimierung, Vertragsübersicht „auf Knopfdruck“, Einführung eines Vertragsmanagement-Tools sowie die Erarbeitung und Einführung von Guiding Principles.

Zum Projektumfang gehörten:

- **Rollen und Prozesse:** Nach Ist-Aufnahme der aktuellen Situation Entwicklung der Konzeption, Prozessmodellierung, Rollenkonzept und Dokumentation sowie Implementierung des Vertragsmanagementprozesses
- **Tool-Implementierung:** Abgleich Rollen und Prozesse mit Tool sowie Definition der Metadaten, Ansichten und Workflows mit anschließender Erfassung der vorhandenen Verträge
- **Vertragsübersicht „auf Knopfdruck“:** Überprüfung Vertragsbestände, Eintragen notwendiger Metadaten und Abgleich der kaufmännischen Informationen
- **Einführung Guiding Principles, Templates, Checklisten:** Entwicklung der Grundsätze zur Erstellung, Verwaltung, Änderung und Kündigung von Verträgen sowie Abgleich mit bestehenden Regelwerken in der Organisation mit finalen Abstimmungen und Anpassungen

Echte Lösungen, für echte Menschen.

Consultants dabei zunächst den Ist-Status in Ihren Unternehmens- oder Organisationsbereichen in Bezug auf alle relevanten Komponenten eines hochwertigen Vertragsmanagements.

Darauf aufbauend wird eine maßgeschneiderte Lösung entwickelt, die für eine Optimierung der vorhandenen Prozesse sorgt und mit der im Bedarfsfall neue Prozesse implementiert werden – immer unter der Prämisse, die beste individuelle Lösung für Ihr Unternehmen zu finden. Auch bei einer möglicherweise notwendigen Toolauswahl begleiten wir Sie von der Anforderungskonzeption bis hin zur Auswahl und Implementierung.

Ihre Vorteile: Eine hohe Übersichtlichkeit, geringere Risiken und höhere Rechtssicherheit bei gleichzeitig zufriedeneren Mitarbeitern und optimierten Kostenverhältnissen. Mit anderen Worten: Bei weniger operativem Aufwand haben Sie jederzeit einen klaren Blick auf Ihre aktuellen Vertragsbeziehungen und die betreffenden Partner.



Gezielte Unterstützung nach Ihrem Bedarf

Wir bieten Ihnen ein breites Spektrum an Handlungsfeldern rund um das Thema Vertragsmanagement:

- Reifegradanalyse
- Guiding Principles
- Vertragsdatensammlung und Vertragsbilanzerstellung
- Vertrags-Metadaten-Erfassung nach Vertragsarten
- Einbindung des Betriebsrats
- Prozessmodellierung und Rollendefinition
- Aufbau einer Wissensplattform
- Tool-Evaluierung und Begleitung der Tool-Einführung
- Erstellung von Qualitätssicherungsmaßnahmen
- Überführung in Linie und weitere Roll-out-Planung
- Carve-in/Carve-out
- Projektmanagement

Unser Mehrwert – Ihr Gewinn

Unsere betriebswirtschaftlich orientierten Berater stützen sich bei der Entwicklung von Lösungen für Ihr Unternehmen auf ausgeprägte Prozesskompetenzen und ergänzendes IT-Know-how sowie auf fundierte Praxiserfahrungen. Diese Expertise gewährleistet, dass Sie auch sehr ambitionierte Ziele bei der Optimierung Ihres Vertragsmanagements verfolgen können. Ein weiterer Vorteil ist die herstellernerneutrale Ausrichtung bei der möglichen Tool-Auswahl. Und natürlich verfügen die Mitarbeiter über anforderungsgerechte fachliche Zertifizierungen.

Referenzen

Die msg services ag berät seit Jahren erfolgreich Unternehmen unterschiedlicher Größe und Branchen in allen Belangen des Vertragsmanagements. Gerne nennen wir Ihnen in einem persönlichen Gespräch konkrete Beispiele von Unternehmen, in denen wir eine höhere Transparenz, Rechtssicherheit und substantielle Kostenreduzierungeffekte bewirkt haben.

msg services ag – Ihr Partner: Als IT-Service- und Consultingpartner entwickelt die msg services ag innovative Lösungen von hoher Leistungsqualität, mit denen unsere Kunden einen dauerhaften Mehrwert in ihrem Business erzielen. Wir gehören zur msg-Gruppe, einem der bedeutendsten IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen im deutschsprachigen Raum. Herstellerunabhängig und branchenübergreifend ausgerichtet, reichen unsere Kernkompetenzen von der Prozessberatung über Infrastrukturlösungen bis zu Betriebs- und Anwendungsservices.