

Vertragsmanagement

Fakten für Entscheider



Wenn Sie jederzeit wissen müssen, welche Vertragsbindungen in jedem Unternehmenszweig für jedes Objekt gelten, welche Eingriffsmöglichkeiten Sie haben, welche Gelder wann in welcher Höhe fließen werden, sollten Sie sich Spider Contract ansehen.

Informationen für das Management

Oft sind die Grundlagen unternehmerischen Handelns Vereinbarungen, die in Verträgen festgelegt sind. Die genaue Kenntnis der aktuellen Fakten und der daraus resultierenden Eingriffsmöglichkeiten, Geldströme, Risiken und Chancen sind für das Management unverzichtbar. Tatsächlich ist das Wissen über die Verträge oft nicht so transparent, wie es für eine professionelle Unternehmensführung notwendig wäre. Das Ergebnis: Verhandelte und dokumentierte Chancen werden nicht ausreichend genutzt oder eigene Verpflichtungen sind nicht an allen relevanten Stellen bekannt.

Verschiedene gesetzliche Anforderungen wie KonTraG oder die im HGB dargestellte Detaillierung des Lageberichts können mit einem regelbasierten Vertragsmanagement mit erfüllt werden. Oft führen auch die Verpflichtungen aus dem Sarbanes-Oxley Act bei US-Börsen notierten Unternehmen oder Anforderungen aus Basel II bei der Kommunikation mit Banken zu einer eingehenden Analyse der Vertragslage.

Neben dem Management sind viele Abteilungen mit Verträgen beschäftigt. Die juristische Abteilung hat oft die Hoheit

über die eigentlichen Verträge im Original, während Personalwesen, Einkauf, Produktion, Controlling und Finanzen, F&E, Revision und Infrastruktur (IT, Energie und Kommunikation) Zugriff auf ausgewählte Daten über die Verträge benötigen.

Eine zentralisierte, IT-basierte Verwaltung der Vertragsfakten macht diese Informationen für alle Berechtigten gezielt verfügbar. Die sofortigen Effekte sind neben der besseren Informationslage in allen Abteilungen das umfassende, aktuelle Reporting sowie die verbesserte Dokumentation. Zusätzlich wird das Risikomanagement verbessert und die Auslastung der Verträge optimiert.

Der Einsatz eines Vertragsmanagements rechnet sich für alle Unternehmen, die mit einer Vielzahl von Vereinbarungen täglich umgehen und dabei an Transparenz, Verfügbarkeit und Struktur gewinnen möchten. Allein durch die bessere Verfügbarkeit von Detailinformationen ergeben sich bereits deutliche Einsparungen, die bereits die Einführung eines solchen Systems rechtfertigen.

§ 289 HGB Lagebericht

(1) Im Lagebericht sind der Geschäftsverlauf einschliesslich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Kapitalgesellschaft so darzustellen, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird. Er hat eine ausgewogene und umfassende, dem Umfang und der Komplexität der Geschäftstätigkeit entsprechende Analyse des Geschäftsverlaufs und der Lage der Gesellschaft zu enthalten. In die Analyse sind die für die Geschäftstätigkeit bedeutsamsten finanziellen Leistungsindikatoren einzubeziehen und unter Bezugnahme auf die im Jahresabschluss ausgewiesenen Beträge und Angaben zu erläutern. Ferner ist im Lagebericht die voraussichtliche Entwicklung mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken zu beurteilen und zu erläutern; zugrunde liegende Annahmen sind anzugeben.

Inhalt

Warum Vertragsmanagement?	3
Verträge zu Referenzobjekten zuordnen	4
Zwei Wege, eine Lösung	4
Vertragsmanagement als Komplettlösung	5
Spider Contract Best Practice Konfiguration	5
Verwaltete Verträge	6
Zusätzliche Komponenten	7
Verwaltete Fakten	8
Komfortable Verwaltung und Nutzung	9
Reporting	10
Kaufmännische Fakten	12
SAP-Daten leicht integriert	12
Verträge effektiv nutzen	12
Risiken professionell managen	13
Sicherheit und Individualität	13
Einmal installiert – hundertfach genutzt	13
Administration	14
Erweiterungen	15
Ihre Herausforderung – unsere Lösung	16

Warum Vertragsmanagement?

Mittels IT-basiertem Vertragsmanagement werden alle betriebsrelevanten Vereinbarungen strukturiert und auswertbar zentral vorgehalten und den Fachabteilungen zur Verfügung gestellt. Laufende Verträge werden besser überwacht, Zahlungsströme lassen sich sicher steuern, Neuabschlüsse bauen auf faktenbasierten Erkenntnissen auf.

Auslastung	Rahmenverträge können besser ausgelastet werden. Kündigungsfristen und Revisionstermine werden durch die Wiedervorlage sicher wahrgenommen.
Auswertbarkeit	Nur im Detail digital erfasste Fakten lassen sich automatisch auswerten. Monatliche Belastungen, Auslastung, Grenzwerte stehen so zur Verfügung.
Fristen + Alarme	Durch das integrierte Wiedervorlage- und Alarmsystem werden Verantwortliche rechtzeitig auf bevorstehende Fristen und Termine per E-Mail hingewiesen. So bekommen Vertragsverantwortliche aktiv Informationen zum Handlungsbedarf.
Gesetzliche Vorschriften KonTraG, HGB, GmbHG, Basel II, SOX /SOA	Viele Unternehmen müssen nachweisen können, welche Risiken im Alltagsbetrieb existieren und wie ihnen begegnet wird. Dazu gehört eine Betrachtung der Vertragsbindungen und der daraus resultierenden Chancen, Risiken und Belastungen.
Konzentration auf das Wesentliche	Alle Verträge haben ein „Extrakt“, also eine für den Alltagsbetrieb und die Entscheidungsfindung optimierte, strukturierte Zusammenfassung.
Kostenersparnis	Kürzere Wege, direkte Verfügbarkeit am Ort der Entscheidung, Übersicht bei überschaubarem und kalkulierbarem Aufwand – die Investition hat sich schnell gelohnt.
Risikobetrachtung	Die Klassifizierung von Vereinbarungen sowie die Beobachtungen kritischer Parameter ermöglicht eine effektive Risikoanalyse.
Transparenz	Bewertung von Verträgen und Vertragspartnern, typische Kosten in einer Vertragsart, Auslastung von Rahmenvereinbarungen,...
Vertragszugriff	Fachabteilungen können auf „ihre“ Verträge schnell und übersichtlich zugreifen. Die Verantwortlichkeiten zu jedem Vertrag lassen sich klar definierten Mitarbeitern zuordnen.
Verhandlungen	Wer Überblick über seine Altverträge hat und deren inneren Wert kennt, ist bei Neuabschlüssen sicherer. Dokumentierte Erfahrungen, aktuell berechnete Volumina und die präzise dargestellte Wettbewerbssituation machen überlegen.
Sicherheit	Jeder Nutzer hat Zugriff nur auf Verträge, Stammdaten und Teilbereiche, die er benötigt und zu denen er auch berechtigt ist.

Verträge zu Referenzobjekten zuordnen

Eine Niederlassung zieht um, ein grosser Server soll abgebaut werden, ein Schiff wechselt den Besitzer oder ein Unternehmensbereich soll verkauft werden. Immer muss die gleiche Herausforderung gemeistert werden. Welche Verträge sind betroffen? Spider Contract löst die Aufgabe, indem es Verträge Referenzobjekten zuordnet. Über diese zentrale Zuordnung finden Sie die richtigen Verträge mit wenigen Klicks. Ein konkretes Praxisbeispiel: Eine Niederlassung soll geschlossen werden. An diesem Objekt „Niederlassung“ hängen unterschiedliche Verträge: Ein Mietvertrag, Untermietverträge mit anderen Firmen sowie meh-

rere Versicherungs-Policen und Serviceverträge mit regionalen Dienstleistern. Auch eine Anlage zu einem Rahmenvertrag mit einem bundesweit aktiven Gebäudereinigungs-Unternehmen muss gekündigt werden. Eine Standleitung wird überflüssig. All dies organisiert Spider Contract, indem Verbindungen zwischen Verträgen und Objekten verwaltet werden. Andere Objekte, an den Verträge hängen können, sind beispielsweise grosse Rechner (Leasing, Lizenzen, Wartung für Hard- und Software) oder Projekte.

Zwei Wege, eine Lösung

Beim Vertragsmanagement werden zwei Wege unterschieden: Das dokumentenzentrierte und das faktenbasierte Vertragsmanagement. Werden alle Verträge im Originalumfang, als Textdokument oder als digitale Kopie (Scan), eingelesen und verschlagwortet, sind die so entstehenden Archive vor allem für Juristen interessant. Das faktenzentrierte Vorgehen dagegen extrahiert aus den Vereinbarungen, je nach Vertragstyp, die zentralen, betriebsrelevanten Informationen und fasst sie strukturiert zusammen. Damit lassen sich die im Alltag vorkommenden Vorgänge vollständig erledigen, ohne auf das für Nicht-Juristen oft missverständliche „Kleingedruckte“ zuzugreifen. Da sich bei dieser Art des Vertragsmanagements die zu erfassenden Detaildaten nicht nur nach Vertragsart sondern auch nach den Kundenanforderungen richten, müssen besonders faktenzentrierte Vertragsmanagementtools stark anpassbar sein.

Das dokumentenzentrierte und das faktenbasierte Vertragsmanagement. Spider Contract ist ein frei konfigurierbares, faktenzentriertes Vertragsmanagement, das direkt auf eingescannte oder im Wortlaut abgelegte Verträge zugreifen kann. Hierzu steht Spider Documents, unser Modul für das Dokumentenmanagement, bereit. Alternativ kann eine Verbindung zu einem anderen DMS-System den Dokumentenzugriff ermöglichen.

Vertragsmanagement als Komplettlösung

Die Best Practice Konfiguration von Spider Contract wurde basierend auf vielfältigen Erfahrungen aus vielen europäischen Unternehmen geschaffen. Das daraus resultierende Best Practice Modell wurde durch eine breite Anpassbarkeit ergänzt. Jedes Unternehmen ist anders, hat individuelle Verfahren, eine eigene Vertragskultur. Aber die grundlegenden Anforderungen an das Vertragsmanagement sind ähnlich und werden in der Spider Contract Best Practice Konfiguration optimal abgebildet.

Spider Contract Best Practice Konfiguration

Vorteile im Überblick

Mit Einführung von Spider Contract und der Best Practice Konfiguration insbesondere erreichen Sie:

- Effektiv vordefinierte Verträge zur Nutzung oder als Vorlage für eigens definierte Verträge
- Lifecycle Management für Verträge
- Harmonisierte Erfassung, Verwaltung und Abstimmung von Vereinbarungen
- Augenblicklich verbesserte, aktuelle Informationslage für alle Beteiligten
- Zentrales Reporting mit tagesaktuellen Zahlen
- Kosten
- Mittelzu- und -abflüsse
- Auslastungen von Kontingenten
- Statistische Fakten wie mittlere Belastung, Gesamtvolumina pro Zeiteinheit und pro Partner
- Zahlungspläne
- Durchgängige Unterscheidung von Kreditoren und Debitoren
- Kürzere Zugriffszeiten durch effektive Suchalgorithmen und direkte Verfügbarkeit am Arbeitsplatz
- Reduzierung der Aktenberge: Kopien müssen oft nicht mehr in jeder Abteilung gehalten werden
- Nachvollziehbares Risikomanagement durch definierte Klassifikationssysteme
- Höchste Sicherheit durch effektiven Zugriffsschutz sowohl über die Sichtbarkeit und Änderbarkeit von Verträgen als auch bei deren Details. Jede Zielgruppe sieht nur die Verträge mit den für sie relevanten Details.
- Der Transport von Vertragsunterlagen kann reduziert werden. Das spart Kosten und minimiert das Verlustrisiko.
- Bilanz- und Revisionsicherheit durch definierte Prozesse und dokumentierte Historien.
- Prozesse werden standardisiert und ein Überblick wird gewährleistet.
- Vergleichbarkeit der Verträge mit Hilfe der Vergleichfunktion. So können kleine Unterschiede mit grossen Auswirkungen schnell gefunden werden.

Verwaltete Verträge

Spider Contract verwaltet die Daten beliebiger Vertragstypen, jeder Typ kann individuell angepasst werden. Hier einige Beispiele, mit deren Hilfe sich nahe zu alle Vertrags-Konstellationen effektiv abbilden lassen. Die Liste der Vertragstypen sowie der Vertragsarten kann beliebig erweitert und individualisiert werden.

Vertragstyp	Vertragsart	Beschreibung
Einkauf- und Verkaufsvertrag (2 unterschiedliche Vertragstypen)	Lizenzvertrag, Handelsvertrag, Kommissionsvertrag, Abonnement-Vertrag, Versorgungsvertrag	Durch die Trennung in kreditorische und debitorische Sicht ist eine genauere Auswertbarkeit gewährleistet. Betroffene Einheit, Einmal- oder Ratenzahlung, Verlängerung, Risiko Management können aufgenommen werden. Die betroffenen Produkte, eine mögliche Lizenz oder eine vereinbarte Option können beliebig angehängt werden.
Leasingvertrag	KFZ, Immobilien, Maschine	Leasingtyp, betroffene Einheit, Einmal- oder Ratenzahlung, Laufzeit, Umfang, Kündigungsfristen, Risiko Management werden gespeichert. Leasinggegenstände sowie die besonderen Daten eines Fahrzeugs können nach Bedarf hinzugefügt werden.
Rahmenvertrag	herkömmlicher Rahmenvertrag, Rahmenliefervertrag, Immobilienvertrag	Diese Art von Vereinbarungen kann eine Gruppe von Verträgen zu einem Thema oder einem Referenzobjekt zusammenfassen.
Miet- und Vermietverträge (2 unterschiedliche Vertragstypen)	Gerät, Gebäude, Sonstiges	Umfang, Rechte, erzielte Umsätze, Steuern werden am jeweiligen Vertrag gespeichert. Daten zu betroffenen Mietobjekten sowie mögliche Mietstaffelungen oder Anpassungen können beliebig angehängt werden.
Dienstleistungsvertrag	Dienstleistungsvertrag, Beratervertrag, Wartungsvertrag, Outsourcing, SLA	Daten wie betroffene Einheit, Zahlungen, Laufzeit, Umfang, Kündigungsfristen, Risiko Management werden erfasst. Eine Beschreibung der Dienstleistung, des Beraters und seiner Skills sowie anfallende Arbeitszettel und Zwischenabrechnungen können bequem angehängt werden.
Versicherungsvertrag	Gebäudeversicherung, Kfz-Versicherung, Haftpflichtversicherung, Altersvorsorge, Gruppenunfallversicherung, Reisegepäckversicherung	Neben Daten wie betroffene Einheit, Zahlungen, Laufzeit, Umfang, Kündigungsfristen, Risiko Management kann die Schadenquote gesondert erfasst werden. Es können beliebig viele Versicherungsobjekte und Summen zugeordnet werden.
Gesellschaftsverträge		Vertretungsberechtigungen und individuelle Kennzahlen und Informationen können hier abgelegt werden.
Kommunikationsvertrag	Mobilfunkvertrag, Internetvertrag, Festnetzvertrag, Sonstiges	Durch Zuordnung von verschiedenen Kommunikationsmedien (Internetzugang, SIM-Karten, Mobilfunkgeräten usw.) bleibt erkennbar, welche Komponenten zu welchem Vertrag gehören.
Kreditvertrag	Darlehen, Bürgschaft	Durch die Unterscheidung verschiedener Kredit- und Darlehensarten wird die Kreditstruktur optimal abgebildet. Informationen zu Zinsen, Zahlungen und Tilgung können erfasst und ausgewertet werden.

Vertragstyp	Vertragsart	Beschreibung
Sonstiger Vertrag	Geheimhaltungserklärung, Absichtserklärung, Mitgliedschaft	Ermöglicht das Erfassen von seltenen oder untypischen Verträgen wie diversen Erklärungen oder Mitgliedschaften.
Personalvertrag	Arbeitsvertrag, Ausbildungsvertrag	Unterstützt bei der Personal- und Kostenplanung durch eine Übersicht über die Vertragslaufzeit und den festen und den variablen Anteil des Gehalts.
Terminkontrakt	Optionsvertrag Kauf, Optionsvertrag Verkauf	Erfasst die verschiedenen Daten wie den Basisgegenstand und die Optionsparameter zu Optionskäufen und –verkäufen im Rahmen eines Terminkontrakts.
Unternehmensvertrag	Gewinnabführung, Verlustübernahme, Ergebnisabführung, Patronatserklärung	Bildet die Daten von Unternehmensverträgen ab.
Werkvertrag		Durch Abbildung von Informationen wie der Abnahmekriterien und der Meilensteine werden die wichtigsten Vertragsdetails von Werkverträgen erfasst.

Zusätzliche Komponenten

Jeder Vertrag kann über anfügbare Datenstrukturen noch besser verwaltet werden:

verschiedene Anlagen	Erweiterungen, Arbeitszettel, Rechnungen, betroffene Geräte, Mitarbeiter, Produkt, Dienstleistung, Option, ...
Dokumente	An jeden Vertrag lassen sich Dokumente anfügen. So stehen unter anderem der Originalvertrag, wichtiger Schriftverkehr, ergänzende Vertragsdokumente und Vereinbarungen, als Scan oder PDF zur Verfügung.
Berechtigungsgruppe	Zuordnung von Arbeitsgruppen, Fachabteilungen, Berechtigungsstufen zur besseren Steuerung der Rechte über die Sichten und Aktionen in der Vertragsverwaltung.
Wiedervorlage	Manuell angelegte Erinnerung, die eine automatisch generierte E-Mail verschickt. Sie enthält einen Bezug auf den Vertrag und einen Hinweis, welche Aktion erforderlich ist. Einsatz unter anderem bei Kündigungsfristen, Neuverhandlungsmöglichkeit, Ablauf der Gewährleistung.
Task / Aufgabe	Aufgaben-Zuordnung aufgebaut wie eine Aufgaben-Liste mit Fertigstellung, Priorität, Bearbeitungsstatus und zeitlichen Filtern.

Zu jedem Vertrag gehört mindestens ein Vertragspartner. Neben den üblichen Daten wie Name, mehrere Adressen und Kommunikationsdaten sind dort die Ansprechpartner hinterlegt. Zusätzlich können mögliche Rechtsnachfolgen wegen Aufkäufen, Fusionierungen, Umfirmierungen oder ähnliches nachvollziehbar und jederzeit abrufbar vorgehalten werden. Sind die Daten zu Ihren Vertragspartnern im ERP (z.B. SAP) System vorhanden, ist eine direkte Synchronisation dieser Daten realisierbar.

Verwaltete Fakten

Spider Contract erfasst auf Wunsch nahezu beliebige Detaildaten zu jedem Vertrag, jeder Anlage, jedem Partner. Jede Information wird strukturiert und damit auswertbar vorgehalten. Die Best Practice Konfiguration kann nicht nur um weitere Vertragstypen beliebig erweitert werden. Zu jedem Vertragstyp kann festgelegt werden, welche Daten zusätzlich wie erfassbar sein sollen. Die Konfigurationen sind nicht voneinander abhängig, sodass auch komplexe Sonderfälle souverän abgebildet werden. Alle Daten lassen sich in Reports auswerten, die ebenfalls beliebig erweiterbar sind. Durch vorgegebene Felder wird eine klare Vertragsstruktur abgebildet und über lange Sicht Verträge einheitlich gestaltet. Selbst komplexere Fälle können sauber erfasst werden. Die dadurch entstehende Kontinuität bei der Vertragsgestaltung sorgt für einen sicheren Umgang mit den Vertragspartnern.

Der Spider Contract Kunde bestimmt, welche Daten wie gespeichert werden sollen. Dazu gehören oft folgende Fakten:

Verträge

Verträge werden nach Vertragstypen getrennt definiert. Jeder Typ hat seine eigenen Vertragsarten, Merkmalsgruppen, typische Darstellung und Verweise auf andere Datenstrukturen. Zusätzlich verfügt jeder Vertragstyp über ein eigenes Regelwerk, das ggf. auch die Prozesse steuert. So kann sowohl nach Vertragstypen oder nach besonderen Vertragsarten eines Vertragstyps oder auch nach besonderen Ausprägungen von Verträgen gefiltert werden.

Verträge können, auch über verschiedenen Vertragstypen, miteinander verknüpft werden, um Abhängigkeiten darzustellen und die gemeinsame Bearbeitung zu erleichtern. Dies ist bei Rahmen- und Mantelverträgen besonders sinnvoll.

Komplette Vertragsstrukturen werden erfasst und in einer komfortablen Vertragsbaumdarstellung abgebildet. Zusätzlich ermöglicht eine Vergleichsfunktion das Herausfiltern von Unterschieden zwischen zwei Verträgen.

Gegenstände / Vertragspositionen

Erweitern die Informationen zu den Verträgen, Lieferanten und Kunden. Definierte Gegenstände lassen sich einem übergeordneten Vertrag zuordnen. Zu diesen Gegenständen zählen z.B. Handys, Rechnungen, Beurteilungen oder Notizen, die sich ggf. nur speziellen (sinnvollen) Vertragstypen zuordnen lassen.

Diese können dann gemeinsam mit dem übergeordneten Vertrag ausgewertet werden, um etwa Auslastungen zu bestimmen.

Dokumente

IT-gestütztes Vertragsmanagement kann die Vertragsfakten und die Vertragsdokumente sinnvoll verbinden. In der Praxis bieten sich mehrere Varianten zur Organisation der Vertragsdokumente an. Wenn ein Digitales Archivsystem bereits im Einsatz ist, kann in den meisten Fällen die entsprechende Spider-Contract-Schnittstelle genutzt werden. Spider liefert auch ein eigenes, integriertes Dokumentenmanagement System. Spider Documents ist in die Spider Produktfamilie integriert, organisiert wichtige Dokumente und hilft mit der Textrecherche beim Finden der gesuchten Dokumente und Inhalte.

Lieferanten/ Kreditoren

Damit sind die Vertragspartner gemeint, die Waren oder Dienstleistung an ein Unternehmen liefern. Neben den Kerndaten wie Name, mehrere Anschriften, Kontoverbindung sind beliebig viele Ansprechpartner sowie deren Funktion und Kommunikationsdaten verfügbar.

Kunden / Debitoren

Debitoren sind die Empfänger von Waren und Dienstleistungen. Ihre Merkmale sind denen der Lieferanten ähnlich.

Wiedervorlagen / Aufgaben

Damit keine Termine verloren gehen, kann jeder Nutzer zu jedem Vertrag Wiedervorlagen definieren. Rechtzeitig generiert das System eine E-Mail, die einen frei definierten Erinnerungstext und einen Verweis auf die betroffene Komponente enthält. Direkt aus der E-Mail kann der betroffene Vertrag aufgerufen und bearbeitet werden. Da diese Erinnerung über das hausinterne E-Mailsystem verschickt wird, sind die Erinnerungen auch verfügbar, wenn der Betroffene Spider Contract gerade nicht aktiv nutzt. Für die Nutzer von Spider Contract steht zusätzlich eine Aufgaben-Liste zur Verfügung. Einzelne Aufgaben mit beliebigem Inhalt können mit Verbindung zu den betroffenen Verträgen erstellt und einem Nutzer zugeordnet werden. Dieser sieht die Aufgabe in seiner persönlich priorisierten Aufgabenliste und kann sie entsprechend abarbeiten.

Komfortable Verwaltung und Nutzung

Die Vorteile einer elektronischen Speicherung der Vielzahl und Komplexität von Vertragsdaten werden erst im täglichen Gebrauch deutlich, wenn auch der Umgang, der Zugang und die Verwaltung dieser Informationen komfortabel und Bedienerfreundlich gestaltet sind.

Hier bietet Spider Contract einige Assistenten, die jeder Nutzer in der Pflege und Auswertung von Vertragsdaten schätzen wird:

- Schnellsuche von speziellen Daten zur Weiterverarbeitung oder Auswertung
- Übersichten über Datenarten, die in Tabellenform dargestellt werden können (Grids)
- Abbildung der kompletten Vertragsstruktur in Baumdarstellung von jedem beliebigen Knoten aus
- Duplizierfunktion für die Erleichterung der Eingabe vieler ähnlicher Datensätze mit geringen Unterschieden
- Kopierassistent zum Replizieren einer kompletten Vertragsstruktur oder auch nur einzelner Komponenten, hilfreich zum Beispiel bei der Erstellung von Revisionen
- Vergleichserleichterung durch Gegenüberstellung typgleicher Vertragsstrukturen auf Feldebene
- Druckseite als Übersicht aller für den Nutzer konfigurierten Felder einer Datenstruktur angepasst auf eine Din-A4-Seite im Hochformat
- Hinweise zur Datenpflege können an verschiedenen Stellen eingeblendet werden
- Excel Export eines in Spider Contract aufgerufenen Suchergebnisses wahlweise im binary, csv oder xml Format zur komfortablen Weiterverarbeitung und Auswertung in der gewohnten Excel-Umgebung.

Reporting

Analysen und Übersichten über die gesamte Datenbasis, über ausgewählte Vertragstypen oder Risikoklassen, Zahlungsströme oder demnächst fällige Fristen sind ebenso möglich wie kompakte Zusammenfassungen wie Vertragszahl und geplante Volumina pro Lieferant. Berichte können sogar per E-Mail verschickt werden – ein automatischer Service.

Verträge Übersicht	Mit dieser Übersicht sehen Sie alle Verträge inkl. Ihrer Laufzeit.
Verträge mit Restlaufzeit	Durch genaue Kenntnis der verbleibenden Restlaufzeit werden Entscheidungen über Verlängerungen oder Kündigungen besser planbar.
Verträge sortiert nach Debitoren/ Kreditoren und Archivzustand	Mit diesem Report können Sie sich die (archivierten) Verträge nach Kreditoren oder Debitoren gefiltert anschauen.
Unbefristete Verträge	Zeigt alle Verträge ohne Befristung an.
Gesonderte Vereinbarung	Hier wird Ihnen eine Übersicht über Verträge mit gesonderten Vereinbarungen gegeben.
Erweiterte Gewährleistung	Dieser Bericht erstellt eine Übersicht über Verträge mit besonderen Gewährleistungen.
Drohende Verluste	Mit diesem Report haben Sie einen Überblick über Ihre Risikoverträge und können so besser kalkulieren.
Zahlungspläne	Zur Orientierung über alle offenen und bereits gebuchten Beträge zeigt dieser Report alle Zahlungen mit den dazugehörigen Verträgen an.
Offene Zahlungspläne	Mit diesem Report erhalten Sie eine Übersicht über alle offenen Zahlungen der kommenden 36 Monate, wodurch Sie weitere Ausgaben besser planen können.
Zahlungsübersicht	Durch die Zahlungsübersicht erhalten Sie eine Liste mit Verträgen, bei denen Zahlungen bereits geplant sind. Dabei werden das Gesamtvolumen und die noch zu planenden Zahlungen eines Vertrages berechnet.
Volumen pro Vertragspartner	Durch diesen Report bekommen Sie die Information, welchen Umsatz Sie mit welchem Vertragspartner machen bzw. welchen Umsatz er mit Ihnen macht. Dadurch können Sie besonders wichtige Vertragspartner schnell identifizieren und hierarchisieren.
Volumen pro Vertragspartner und Status	Der Report zeigt Ihnen das Volumen Ihrer Vertragspartner an, unterteilt nach dem Status der Verträge.

Summe Volumen pro kaufmännischem Verantwortlichen	Dieser Report zeigt, für welches Volumen jeder kaufmännische Verantwortliche verantwortlich ist.
Vertragsstrafen	Dieser Report bietet eine Übersicht über alle Verträge, bei denen eine Vertragsstrafe vereinbart wurde.
Risiko Management	Durch das Anzeigen aller Verträge mit hohen oder unternehmenskritischen Risiko können Sie eventuelle Ausfälle frühzeitig berücksichtigen und Fehler frühzeitig vermeiden.
Clearing Reports	Diese Reports identifizieren mögliche Aufgaben oder unklare Datenlagen. So wird zum Beispiel nach Verträgen gesucht, denen zwar ein Fachverantwortlicher zugeordnet ist, dieser aber keine E-Mailadresse eingetragen hat. Falle einer Kündigungswarnung könnten für diese Fälle keine E-Mail verschickt werden. In einem weiteren Report werden alle Verträge mit inaktiven Vertragspartnern angezeigt.

Neben den oben aufgeführten Berichten gibt es „erweiterte Reports“. Sie unterscheiden sich von den normalen Berichten durch eine erweiterte Suchmöglichkeit für den Benutzer. Dieser kann mehrere Suchkriterien festlegen und so innerhalb des vom Report festgelegten Bereichs weiter filtern. Hier drei schon vorgefertigte erweiterte Reports:

Verträge nach Vertragspartner	Erweiterter Report zur Filterung nach Einzelheiten bei Verträgen und Vertragspartnern.
Rahmenvertrag	Mit Hilfe dieses erweiterten Reports lassen sich alle Verträge, die zu einem Rahmenvertrag gehören, filtern. Weitere Filterkriterien sind über die Suche durch den Benutzer einzugeben.
Offene Zahlungspläne (erweitert)	Ähnlich wie der normale Report „offene Zahlungspläne“ zeigt dieser erweiterte Report eine Übersicht über alle offenen Zahlungen der kommenden 36 Monate. Durch mehr Informationen kann der Benutzer aber explizit nach seinem Wunsch filtern.

Manche Reports beherrschen ein Drill Down, so dass von der Zusammenfassung direkt auf die Detaildaten verwiesen wird. Dies ist besonders praktisch, um Ausreisser zu analysieren.

Kaufmännische Fakten

Verträge führen in der Regel zu Zahlungen. Unterschieden werden einmalige, regelmässige und unregelmässige Transaktionen. Eine detaillierte Erfassung der planbaren, zukünftigen Zahlungsströme und eine zweckmässige Dokumentation geflossener und geschuldeter Gelder sind für eine effektive Unternehmensführung genauso wichtig wie für das Reporting etwa nach Basel II. Zu den kaufmännischen Daten gehören neben der Betrachtung der ausgehenden Zahlungen auch die Kontrolle und Planung eintreffender Gelder.

Spider Contract erfasst sowohl die Beträge einer Rahmen- als auch die einer Einzelvereinbarung sowie die erfolgten Zwischenabrechnungen. Auslastungen werden automatisch am Bildschirm be-

rechnet, so dass der Bearbeiter einen Vertrag in Sekunden gezielt beurteilen kann.

Im internationalen Verkehr ist die Umrechnung von Währungen bedeutsam. Spider speichert den Betrag, die vereinbarte Währung und rechnet den Wert selbstständig in die Zielwährung (Euro) um. Durch diese Vereinheitlichung wird ein aussagefähiges Reporting erst möglich.

Kostenstellen und ihre Belastungen werden mit dem ERP-System abgeglichen. Die Liste der aktuell verfügbaren Kostenstellen sowie deren genaue Bezeichnung sind somit stets verfügbar. Aber auch die Belastungen können direkt aus dem ERP System übernommen oder in dieses hineingebucht werden.

SAP-Daten leicht integriert

Viele Kunden setzen als ERP-System SAP ein. Speziell für diese Kunden bietet Spider einen SAP-SPIDER-Connector auf Basis von Standard Microsoft und SAP Technologien an. Damit können SAP-Daten, zum Beispiel Kostenstellendaten, Rechnungsdaten, Lieferantendaten, über einfache Konfiguration aus SAP übernommen und in das Vertragsmanagement integriert werden. Auch das Schreiben von Informationen von Spider Contract nach SAP wird unterstützt. Damit können Verträge oder wiederkehrende Bestellungen im SAP MM angelegt werden – das unterstützt den Vertragsmanage-

mentprozess.

Damit kann Spider Contract leicht in eine SAP-Landschaft eingebunden werden und so den Nutzen verbessern.

Spider unterstützt sowohl SAP MM als auch SAP FI/CO.

Verträge effektiv nutzen

Viele Verträge enthalten Klauseln, die nur dann zum Unternehmensvorteil genutzt werden können, wenn sie dem Bearbeiter oder Entscheider bekannt sind:

- Rabattierungen, etwa bei Überschreitung gewisser Volumina
- Anpassungsklauseln
- Kontingente
- Konsolidierungsoptionen, etwa durch das Zusammenfassen mehrerer Altverträge
- Garantieregelungen, auch solche, die aus Rahmenverträgen modifiziert wurden
- Reaktionszeiten aus Serviceverträgen (SLAs), etwa bei IT-Equipment

- Upgrademöglichkeiten aus Vorverträgen, etwa bei Software Lizenzen

Mit Spider Contract stehen diese Daten auf jedem berechtigten Arbeitsplatz bereit. Eine perfekte Unterstützung für Verhandlungen, den Einkauf, das Management und auch die IT Organisation..

Risiken professionell managen

Eine gute Idee: Vertragsrisiken managen. Hierbei führt kein Weg an einer strukturierten Vertragsmanagement Lösung vorbei. Risikomanagement in Stichworten:

- Vermeidung ungewollter Vertragsverlängerungen -> Automatisches Alarmsystem
- Vermeidung ungewollter Vertragsbeendigungen -> Automatisches Alarmsystem
- Vermeidung von Überzahlung -> Transparentes Controlling / Reports
- Vermeidung von unberechtigten / unqualifizierten Aktionen -> Berechtigungssystem
- Vermeidung von ungeplantem Liquiditätsbedarf -> Spezial Report
- Vermeidung von Fehlentscheidungen -> Prozesse steuern Aktionen / Teamwork
- Strukturierte Handhabung anzeigepflichtiger Verträge -> Parameter + Prozesse
- Generelle Risikobewertung von Verträgen -> Risikoklassen werden hinterlegt
- Risiko Statusbeschreibung von aktiven Verträgen -> Risikostatus wird hinterlegt
- Individuelle Risikobeschreibung -> Freitexteingaben beschreiben die Situation
- Zuordnung von Verträgen zu Referenzobjekten -> Ist optional möglich
- Vermeidung ungemanagter Verträge
- Nachvollziehbarkeit früherer Regelungen und durchgeführter Aktionen -> nachhaltige Speicherung von Historien und archivierten Verträgen.

Sicherheit und Individualität

Für jede Benutzergruppe wird der verfügbare Funktionsumfang sowie die Darstellung am Bildschirm definiert. Jeder bekommt die Daten, die er braucht, in der Form, wie er sie braucht. Nicht mehr und nicht weniger. Die Darstellungsart, die Gruppierung der Einzeldaten und die Eingabemöglichkeiten werden individuell für jede Nutzergruppe festgelegt. Individualität muss keinen hohen Preis haben. Über die Flexibilität der Darstellung lesen Sie bitte mehr unter dem Stichwort Administration.

Das rollenbasierte Sicherheitskonzept ordnet jeden Benutzer einer oder mehreren Gruppen zu. Für diese Gruppen wurden Rechte und Layouts definiert. Nur der Einkauf etwa kann Kaufverträge anlegen, die Service-Abteilung sieht nur die wichtigsten technischen Daten, ohne Preis oder Beschaffungsdaten ändern zu können.

Das Rollenkonzept reduziert den administrativen Aufwand erheblich, da mehrere Benutzer einheitlich konfiguriert werden. Stellvertreter sind in Minuten aktiviert und auch wieder deaktiviert. Da einem Mitarbeiter mehrere Rollen zugeordnet werden können, sind Poweruser mit ihren umfangreichen, multiple Rollen umfassenden Aufgaben leicht abbildbar. In der mitgelieferten Best Practice Konfiguration enthalten sind eine Rolle mit Vollzugriff und eine Rolle mit nur lesendem Zugriff. Davon lässt sich komfortabel jede denkbare Mischform von Berechtigungen ableiten und einrichten.

Einmal installiert – hundertfach genutzt

Alle Spider Produkte sind an jedem im Unternehmensnetz verfügbaren PC ohne jede Installation benutzbar. Durch die reiche, HTML-basierte Oberfläche ist der Trainingsaufwand niedrig. Die Akzeptanz ist durch die ergonomische, anpassbare Oberfläche besonders hoch.

Die Serverkomponenten begnügen sich mit einem einzelnen Server unter einem Windows Betriebssystem. Alle Spider Produkte lassen sich durch den Einsatz mehrerer Server nahezu beliebig skalieren. Durch das schlanke Protokoll ist die Last im

Netzwerk gering. Auch mit niedriger Bandbreite angebundene Arbeitsplätze werden schnell bedient – es werden nur die Daten übertragen, die für die Bildschirmdarstellung notwendig sind. Wie im Internet auch reicht zur Not eine Einwahlverbindung, um sicher und performant zu arbeiten.

Administration

Die Aufgaben des Administrators bestehen, neben der technischen Wartung des beherbergenden Servers, in der Konfiguration der einzelnen verwaltbaren Systembereiche und Berechtigungen.

Konfiguration

Die Darstellung jedes Formulars kann individuell zur Abbildung von Berechtigungen der einzelnen Berechtigungsrollen angepasst werden. Eine einfache Oberfläche unterstützt bei der Konfiguration.

Änderungen und Erweiterungen der Konfiguration können während des Betriebs eingestellt werden. Mit dem nächsten Aufruf eines Formulars durch einen Anwender wird die geänderte Darstellung angezeigt.

Grundsätzlich konfigurierbar sind die Suchmöglichkeiten und Detaillierung der Suchergebnisse und die detaillierte Darstellung der Information. Die Anordnung der Felder in einem Formular kann aus bis zu sechs Reitern (Registerkarten) bestehen sowie einem Bereich für Zusammenfassungen und tabellarische Übersichten zugeordneter Komponenten, um eine übersichtliche und funktionale Gruppierung zu ermöglichen. Neben den Kerndaten sind so auf Wunsch nur die Daten einer Funktionsgruppe (zum Beispiel Garantieinformationen oder Beschaffungsdaten) sichtbar. Der Bildschirm wird optimal genutzt.

Reporting: Administration

Beim Reporting definiert der Administrator sowohl die Basis als auch die erweiterten Berichte. Alle gespeicherten Informationen lassen sich kombinieren und darstellen.

Zur Verfügung stehen:

- Listen
- Gefilterte Übersichten, auch mit Verweis auf Detail- und Bearbeitungsformulare zur schnellen Kontrolle oder Änderung von Daten
- Durch den Anwender definierbare Reports, auch mit frei definierbaren Suchkriterien, die mehrstufig sein können. Verweise auf Detail- und Bearbeitungsformulare sind möglich.

Bereits eingeführte Reportingtools können alternativ genutzt

Während der Einführungsphase wird festgelegt, welche Daten wie gespeichert werden sollen. Assistenten helfen bei dieser Definition. Für alle Komponenten existieren Standardkonfigurationen, sodass der Administrator auf die Erfahrungen anderer zurückgreifen kann und seinen Aufwand sehr reduziert.

Für die Konfiguration der Formulare stehen folgende Möglichkeiten zur Verfügung:

- Nur lesbare Darstellung
- Textbox zur Freitexteingabe
- Auswahlfeld
- Kombinationsfeld mit Freitexteingabe
- Spezielle Suchfelder zur unterstützten Auswahl eines definierten Wertes wie Kostenstelle, Status, Genehmigung
- Ja/Nein-Felder
- Funktionen
- Schaltflächen (Buttons)
- Anlegen, Speichern, Löschen
- Verweis auf andere Formulare wie etwa Assistenten oder Detailinformationen.
- Öffnen von Popups
- Verweis auf andere HTML-basierte Anwendungen
- Verweis auf andere Formulare

werden, um eine einheitliche Darstellung aller Unternehmensreports zu gewährleisten. Aber auch Tabellenkalkulationen wie Microsoft Excel lassen sich problemlos einbinden, ohne dass Sicherheitsprobleme auftreten oder unberechtigte Datenzugriffe erfolgen. Nur die für einen Benutzer freigegebenen Daten können in Excel eingeladen werden.

Unterstützt werden unter anderem diese offenen Reportingtools:

- Microsoft Reporting Services
- Microsoft Excel
- Microsoft Access

Erweiterungen

Spider Contract ist vollständig in die Spider Produktfamilie integriert. Für weitergehende Anforderungen steht ein erprobtes IT Asset Management System, eine Software Lizenzverwaltung sowie eine Workflow Engine für die Prozesssteuerung bereit. Viele Tools anderer Hersteller lassen sich zusätzlich anbinden.

Spider Documents

Dokumente schnell finden, wenn sie benötigt werden. Direkter und komfortabler Zugriff mit integrierter Textrecherche - Spider Documents ist eine leistungsstarke Erweiterung für alle Spider Hauptprodukte. Mit dem Scan Client werden Unterlagen direkt in den Spider Documents Server geladen. Dort werden sie strukturiert und schnell auffindbar organisiert. Die Bedienung ist einfach und in die Spider Benutzeroberfläche integriert. Über die Stichwortsuche werden Unterlagen schnell verfügbar.



Spider Asset

Das IT Asset Management System Spider Asset ist eine ITIL-konforme Konfigurationsdatenbank, die alle Arbeitsplätze, Server, Kommunikationsanlagen und so weiter verwaltet. Neben den technischen und organisatorischen Daten verwaltet Spider Asset Prozess- und Organisationsdaten. Spider Asset arbeitet mit Spider Contract zusammen. Die zu einer Hard- oder Software oder zu einem Arbeitsplatz oder Mitarbeiter gehörenden Verträge sind unmittelbar verknüpft. Die für eine rasche Bearbeitung notwendigen Fakten stehen so umfassend zur Verfügung: SLAs, Kauf- und Leasingvertrag stehen ebenso bereit wie die Garantieinformationen und kaufmännischen Restwerte. Das Berechtigungssystem sorgt dafür, dass keine Informationen in unberechtigte Hände gelangen..



Spider Purchase

Produktkataloge, Anforderungen, Bestellungen und die dazugehörigen Prozesse und Genehmigungsverfahren bildet Spider Purchase ab. Als ideale Erweiterung für Spider Asset oder auch als eigenständiges Modul.



Spider Licence

Überblick über erworbene und genutzte Softwarelizenzen stellt dieses Produkt bereit. Die Verpflichtung des Unternehmens, nur lizenzierte Software zu nutzen, kann so erfüllt werden. Über einen Scanner wird ermittelt, welche Software auf welchen Computern genutzt wird. Das Modul „Software Identification Service“ ermittelt aus den gesammelten Daten, welches Produkt auf diesem Rechner eingesetzt wird. Selbst Bundles, die in unterschiedlichsten Lizenzierungsmodellen vertrieben werden, werden unterschieden und getrennt erfasst. Durch Abgleich mit den ebenfalls erfassten Lizenzierungen wird eine Über- und Unterlizenzierung sofort sichtbar. Upgrade- und Downsize-Möglichkeiten werden zuverlässig aufgezeigt. In Verbindung mit Spider Asset wird der von einem Lizenzverlust betroffene Arbeitsplatz identifiziert. Spider Contract wiederum verwaltet die zu einer Lizenz gehörenden Detaildaten.



Ihre Herausforderung – unsere Lösung

In die Entwicklung fließen Erfahrungen aus unzähligen Kundensituationen ein. Jedes Unternehmen hat eine andere Struktur, andere Anforderungen, eine andere Kultur. Trotzdem ist es gelungen, eine Produktfamilie zu schaffen, die als Standard doch so flexibel ist, auch ausgefallene Problemstellungen bei unseren Kunden zu lösen.

Gemeinsam für Ihren Erfolg.

Erfahrene Berater setzen Ihre Anforderungen und Ideen um. Strukturiertes Vorgehen und Kenntnisse sind Voraussetzung für Ihr erfolgreiches Projekt. Unsere Referenzkunden stehen Ihnen nach Abstimmung gern zur Verfügung.

Switzerland

Brainware Solutions AG
Sumpfstrasse 15
CH-6300 Zug
Tel +41 41 748 22 00
sales.ch@brainwaregroup.com

Germany

Spider LCM GmbH
Paul Dessau-Strasse 8
DE-22761 Hamburg
Tel +49 40 788 999 0
sales.de@brainwaregroup.com

Japan

Brainware Japan, Inc.
Anzen Building Residence 2006
1-6-2 Motoakasaka,
Minato-ku, Tokyo 107-0051
Tel +81 3 5775 0208
sales.jp@brainwaregroup.com

South Africa

Columbus Technologies SA (Pty) LTD
Corporate Corner, Block 8
5 Marco Polo street, Highveld
0169, Centurion, Gauteng
Tel +27 12 665 1559
sales.sa@brainwaregroup.com