

# Paradebeispiel für Know-how Transfer

Hansgrohe AG baut eigene Kompetenz für nextPCM Contract Management auf – Vertragsmanagementlösung ohne zusätzlichen Support erweitert

**Besondere Flexibilität beim kundenindividuellen Ausbau und ein benutzerfreundliches Web-Frontend waren für den Sanitärspesialisten Hansgrohe AG der Grund, sich beim Vertragsmanagement für die Lösung von nextevolution zu entscheiden.**

Die Hansgrohe AG aus Schiltach, Armaturen- und Brausenspezialist aus dem Schwarzwald, gilt in der Sanitärbranche weltweit als Innovationsführer.



Dieses Anspruchsdenken liegt auch während der Strategiemeetings in der Luft, die Frank Semling, Leiter der Abteilung Geschäftsprozesse / IT bei Hansgrohe, regelmäßig mit dem Unternehmensvorstand abhält. „Wenn wir Innovationsführer sind, dann muss das für alles gelten, von den Produkten über die Prozesse bis hinein in die Köpfe“, erklärt der Schwarzwälder die Firmenphilosophie von Hansgrohe.

Die Art und Weise, wie das Unternehmen bislang seine Verträge verwaltete, passte da nicht mehr so recht ins Bild. Gesucht wurde deshalb ein papierloses Vertragsmanagement. Das Ergebnis: Seit Mitte 2009 führt Hansgrohe in seinen deutschen Niederlassungen und der Zentrale nextPCM Contract Management ein, die Vertragsmanagementlösung von nextevolution. Rasch sollen in weiteren Projektschritten ausländische Vertriebs- und Produktionsstandorte angeschlossen werden, zunächst europa-, später weltweit.

Die Originalverträge der Hansgrohe AG wurden früher fast ausschließlich in Papierform geführt und waren weltweit über alle Standorte und Abteilungen verstreut. IT-Verträge verwaltete der IT-Leiter, Gesellschaftsverträge wurden im Vorstandssekretariat aufbewahrt und jede Ländergesellschaft hatte ihre eigenen Ordner mit Kunden- und Rahmenverträgen vor Ort. Die Schwierigkeit mit Papier ist jedoch: Man findet es oft nicht mehr, die Transparenz fehlt und ein unternehmensweites einheitliches Vertragswesen wird erschwert.

Hintergrund der Umstellung auf ein elektronisches Vertragswesen waren zudem gesetzliche Anforderungen. Als SOX-zertifiziertes Unternehmen muss die Hansgrohe AG heute konkrete Anforderungen erfüllen, wie Verträge zu verwalten sind. Da geht es um zentrale Verfügbarkeit, strukturierte Ablage und unternehmensweite Transparenz sowie Minimierung von Risiken hinsichtlich Verlängerungen und Laufzeitbegrenzungen.



hansgrohe

## DAS UNTERNEHMEN

Mit zehn Produktionsstätten auf drei Kontinenten und Niederlassungen in 33 Ländern gehört die Hansgrohe Gruppe zu den wenigen Global Playern in der Sanitärbranche.

Gegründet 1901 von Hans Grohe in Schiltach / Schwarzwald, ist Hansgrohe heute eine Aktiengesellschaft, die nicht an der Börse notiert ist. Aktionäre sind die Masco Corporation, Taylor/Michigan (68 %) und die Familie Klaus Grohe, Schiltach (32 %).

Das Erfolgsrezept des Unternehmens mit Sitz in Schiltach: Innovative Produkte, ein nachhaltiges unternehmerisches Konzept und die Leidenschaft für das Element Wasser. Die vier Marken Hansgrohe, Axor, Pharo und Pontos stehen weltweit für moderne, design-orientierte Badlösungen und innovative Produkte für den Lebensraum Bad.

## ZAHLEN & FAKTEN

- Beschäftigte (2008): 3.152
- Umsatz (2008): 668 Mio.
- Design- / Innovationspreise: über 300
- Umfang Vertragsmanagement: 2000 bestehende Verträge bei einem jährlichen Wachstum von rund zehn Prozent.

**„Der passende Getriebeaufsatz ...“**

Grundvoraussetzung für das elektronische Vertragsmanagementsystem war es, dieses komplett in SAP zu organisieren. Hansgrohe hat SAP als ERP-Standard gesetzt und betreibt das System in 25 Ländern und 20 Sprachen, von Atlanta bis Shanghai, Malmö bis Kapstadt. Markus Armbruster vom Team SAP Technology and Development: „SAP ist der Motor und es ging uns darum, einen passenden Getriebeaufsatz für das Vertragsmanagement zu finden“. Hier sieht Armbruster eine funktionale Lücke im SAP-Standard, weil mit SAP Records Management zwar digitale Akten geführt, aber keine Vertragsdaten erfasst werden können.

nextPCM Contract Management bietet daher die strukturierte Ablage aller Vertragsdaten direkt in SAP. Ergänzt mit der digitalen Akte zur Aufbewahrung aller Unterlagen, den Prozessen zur Vertragsbearbeitung und dem flexiblen Reporting liefert nextevolution so ein rundes Produkt, das alle Anforderungen an das durchgängige Management aller Arten von Verträgen über ihren gesamten Lebenszyklus hervorragend erfüllt. Denn dies war eine weitere Anforderung von Hansgrohe: eine Produktlösung sollte es sein.

„Es ist uns wichtig, nicht alles neu und selbst zu erfinden. Wenn möglich, gehen wir immer den Weg einer flexiblen, an die Kundenanforderungen anpassbaren Standardlösung, um von vorgedachten Szenarien zu profitieren und

vor allem, um an der Weiterentwicklung teilzuhaben“, so Frank Semling.

IT-technisch ist der Sanitärspezialist stark standardisiert und muss sich bei jeder Software fragen, ob sie sich international einsetzen lässt. Frank Semling: „Als Mittelständler kann man sich gar nicht so viele unterschiedliche Standards leisten. Hier sind wir ganz pragmatisch: Wenn wir etwas in eine neue Softwarelösung investieren, wollen wir diese auch durchgehend einsetzen können. nextPCM Contract Management als Add-on zu SAP hat hier hervorragend hinein gepasst.“ Das Produkt beinhaltet ein eigenes SAP Business Objekt für die Vertragsstammdaten, das alle Dokumente und Daten eines Vertrags aufnimmt.



**„Wenn wir etwas in eine neue Softwarelösung investieren, wollen wir diese auch durchgehend einsetzen können. nextPCM Contract Management als SAP-Add-on hat hier hervorragend hinein gepasst.“**

Frank Semling,  
Leiter Geschäftsprozesse / IT

**hansgrohe**

**HERAUSFORDERUNG**

Neben der fehlenden Transparenz beim Vertragsmanagement, gaben auch gesetzliche Anforderungen wie SOX den Anstoß zur Einführung eines elektronischen Vertragswesens. Wichtig aus Sicht von Hansgrohe war hierbei, dass die Lösung zum einen standardkonform und zum zweiten hochgradig flexibel in der Anpassung sein sollte. Das Customizing wollten die Schwarzwälder möglichst rasch mit eigenen Mitarbeitern bewältigen und so zukünftige Erweiterungen und weitere Roll Outs in eigener Regie durchführen.

**LÖSUNG**

nextPCM Contract Management wurde vor allem wegen seiner besonders hohen Flexibilität ausgewählt, denn das System bietet der Hansgrohe AG die meisten Customizing-Möglichkeiten. Bereits nach wenigen Wochen konnte die zuständige IT-Abteilung die eingetriggerte Lösung übernehmen und eigenständig den weiteren Ausbau voran treiben. Dies betrifft sowohl die Bereitstellung weiterer Vertragsarten, als auch das Ausrollen in zusätzliche Fachbereiche und Länder.

Zweiter ausschlaggebender Punkt war die auf modernster Webtechnologie basierende Benutzeroberfläche (Web GUI). Sie ermöglicht ein komfortableres Arbeiten, als über die SAP-Oberflächen (SAP GUI) und die Bildschirmmasken können bis ins Detail durch einfaches Customizing angepasst werden. nextPCM Contract Management nutzt Standard-SAP-Technologien (z.B. SAP Records Management, SAP Business Workflow) und beinhaltet eine eigene strukturierte Ablage aller Vertragsdaten direkt in SAP.

**Flexibilität ausschlaggebend**

Nach einer dreimonatigen Ausschreibungsphase waren Ende 2008 zwei Anbieter übrig geblieben, die auf dem Papier nahezu gleichauf lagen. Im anschließenden Praxistest überzeugte das nextevolution-Produkt durch die besonders hohe Flexibilität und erhielt deshalb Anfang 2009 den Zuschlag.

Das IT-Team von Hansgrohe stellt bei der Beschaffung derartiger Produkte vorab keinen vollständig fixierten Anforderungskatalog auf, sondern arbeitet sich in der Pilotphase auf Basis eines agilen Vorgehensmodells von Prototyp zu Prototyp vor. Dabei entstehen in jeder Phase neue und präzisere Anforderungen der Fachabteilung, die sich mit dem Produkt umsetzen lassen müssen. „nextPCM Contract Management hat sich hier als am flexibelsten erwiesen, denn es bietet die meisten Customizing-Möglichkeiten. Wir können das Produkt so zusammenstellen, wie es die Fachabteilung braucht, uns dabei tief in die Programmlogik der Software reinknien und sehr viele Parameter nach Wunsch verändern“, erläutert Markus Armbruster – für IT-Spezialisten mit ausgeprägtem SAP-Knowhow wie ihn ideale Bedingungen.



*„nextPCM Contract Management hat sich als am flexibelsten erwiesen, denn es bietet die meisten Customizing-Möglichkeiten. Wir können das Produkt so zusammenstellen, wie es die Fachabteilung braucht und selbst sehr viele Parameter nach Wunsch verändern.“*

Markus Armbruster, SAP Technology & Development

**Userfreundliches Web-Frontend**

Zweiter ausschlaggebender Punkt war neben der Flexibilität der Lösung die auf modernster Webtechnologie basierende Oberfläche von nextPCM Contract Management. Sie ermöglicht ein komfortableres Arbeiten als über die Standard-SAP-Oberflächen und wird von nextevolution im Standard mitgeliefert. Von ihr verspricht sich Hansgrohe vor allem eine hohe Anwenderakzeptanz.

Denn das Vertragsmanagement-System wird von verschiedensten Personenkreisen verwendet, die meisten davon keine SAP-User. Sie sehen im Umgang mit Verträgen nun ausschließlich das webbasierte Frontend und bekommen von der SAP-Technologie im Hintergrund überhaupt nichts mit.

Für die breite Einführung und Anpassung war kein nextevolution-Experte nötig, denn die Software sei so gestaltet, dass man sich schnell einarbeiten kann, findet Armbruster. Bei der ersten Vertragsart, einem Beratervertrag, gab es noch Unterstützung durch nextevolution, anschließend startete der gewünschte Know-how Transfer und das IT-Team der Hansgrohe AG konnte das System völlig eigenständig weiterentwickeln, ohne weitere externe Beratung in Anspruch nehmen zu müssen – gemäß der Firmenphilosophie, eigene Kompetenz aufzubauen.

„Die Arbeit mit nextevolution war für uns ein Paradebeispiel dafür, wie Know-how Transfer funktioniert“, sagt Markus Armbruster.



**PROJEKTERFOLG**

Seit Sommer 2009 wird das System an den deutschen Standorten eingeführt. Während der Anfangsphase in den vier Bereichen Vorstandsassistenz, Facility Management, IT und Einkauf (Rahmen-, Geheimhaltungsverträge u.a.) wurden bereits zehn Vertragsarten eingerichtet – mehr als 20 sollen es der Übersichtlichkeit halber im Endausbau nicht werden. Für die breite Einführung und Anpassung war kein nextevolution-Experte nötig, denn die Software ist so gestaltet, dass man sich schnell einarbeiten kann.

**TRANSPARENZ**

Das Vertragsmanagement-System wird von verschiedensten Personenkreisen verwendet, die meisten davon keine SAP-User. Sie sehen im Umgang mit Verträgen nun ausschließlich das webbasierte Frontend und benötigen keine SAP-Anwenderschulung. Die Anwender sind mit nextPCM Contract Management heute wesentlich schneller bei Ablage und Suche. Wiedervorlagefunktionen sorgen dafür, dass sich kein Vertrag ungewünscht verlängert. Vertragsparameter sind nicht mehr

verstreut in Excel-Listen gespeichert, sondern werden zentral im System verwaltet. In Deutschland stellen derzeit rund 25 berechnete Personen Verträge in das System ein, die Zahl der Lesezugriffe ist indes weit höher. Für Hansgrohe bedeutet dies unter dem Strich: durch die zentrale Bereitstellung der Verträge über eine einfache, webbasierte Oberfläche hat sich die Transparenz im Vertragsmanagement um ein Vielfaches erhöht und die Gefahr der ungewollten Vertragsverlängerung wurde auf ein Minimum reduziert.

### Sukzessive Einführung

Seit Sommer 2009 wurde das System an den deutschen Standorten eingeführt, während der Anfangsphase in den vier Bereichen Vorstandsassistenz, Facility Management, IT und Einkauf (Rahmen-, Geheimhaltungsverträge u.a.) wurden bereits zehn Vertragsarten eingerichtet – mehr als 20 sollen es der Übersichtlichkeit halber im Endausbau nicht werden. Knapp 2.000 bestehende Verträge werden es am Ende sein, mit einem jährlichen Wachstum von gut zehn Prozent, schätzt Ulrich Moser, zuständig für Risikomanagement in der Controlling-Abteilung bei der Hansgrohe AG. Nach den bisherigen Fachbereichen werden weitere Anwendungsgebiete hinzukommen, gerade auch aus anderen Ländern. Ab 2010 folgen zunächst die Vertriebsgesellschaften in Spanien, Frankreich und Italien, anschließend geht es sukzessive weiter.

Die Anwender sind mit nextPCM Contract Management heute wesentlich schneller bei Ablage und Suche. Wiedervorlagefunktionen sorgen dafür, dass kein Vertrag sich ungewünscht verlängert. Vertragsparameter sind

nicht mehr verstreut in Excel-Listen gespeichert, sondern werden zentral im System verwaltet. Archiviert werden die digitalen Vertragsdokumente im SAP Content Server. Dies ermöglicht zudem, durch Anbindung des SAP TREX in einer weiteren Ausbaustufe, eine Volltext-Suche innerhalb der archivierten Dokumente, womit der Suchaufwand nochmals drastisch verringert werden kann.

In Deutschland stellen in der Zentrale und den verschiedenen Produktions- und Logistikstandorten derzeit rund 25 berechnete Personen Verträge in das System ein, die Zahl der Lesezugriffe ist indes weit höher.

*Nach den bisherigen Fachbereichen werden mehr und mehr Anwendungsgebiete hinzukommen, gerade auch aus anderen Ländern. Ab 2010 folgen zunächst die Vertriebsgesellschaften in Spanien, Frankreich und Italien, anschließend geht es sukzessive weiter.*

Ulrich Moser,  
zuständig für Risikomanagement im Controlling



### Internationale Key-User Struktur

So hat sich das Projekt bei der Hansgrohe AG mittlerweile zum Selbstläufer entwickelt. Überzeugungsarbeit müssen Frank Semling und sein Team kaum leisten, denn sowohl der Nutzen wie auch Bedienung des elektronischen Vertragsmanagements per Webclient erschließen sich den Benutzern auf Anhieb.

Insbesondere auch die Führungsebene beurteilt die neue Technologie positiv, gibt sie doch heute sofort einen Überblick über alle Verträge, auch die der ausländischen Vertriebs- und Produktionsstandorte. Als erstes wurde die Vertriebs-Tochtergesellschaft in Barcelona an das System angeschlossen. Die nextevolution-Software läuft zentral auf den Servern in Schiltach, dort findet folglich auch die jeweilige Sprachanpassung statt und länderspezifische Vertragsarten können definiert und eingerichtet werden.

Vor Ort muss dann noch die entsprechende Infrastruktur aufgebaut, neue entsprechende (Scanner)-Hardware bereitgestellt werden etc. „Wir suchen uns außerdem einen Key-User für das Vertragsmanagement, der den First-Level Support übernimmt und die Anwender vor Ort schult“, erklärt Frank Semling die Roll-Out-Strategie.

Ihre Prozesse so schlank wie möglich zu halten, dies ist der Hansgrohe AG mit der Vertragsmanagementlösung von nextevolution gelungen. Das Geld, das man ausgibt, soll entweder beim Kunden oder beim Produkt ankommen.

So will Hansgrohe Wertschöpfung betreiben und seinen Marktvorsprung ausbauen. Denn Administration und aufwändige Verwaltung von Papierverträgen gehörten bislang kaum zu den wertschöpfenden Tätigkeiten. „Jede Minute, die wir mehr Zeit für den Kunden haben, ist wertvoll“, so Frank Semling abschließend, „und dafür gibt uns nextevolution mit seiner Software ein ideales Instrument an die Hand.“