

Die beste Versicherung

Für die SSI Schäfer Shop GmbH steht fest: Ist SAP das führende System, machen andere Vertragsmanagementlösungen als nextPCM Contract Management keinen Sinn.

Das Versandhandelsunternehmen Schäfer Shop hat die Rechte an einer Vielzahl unterschiedlichster Wort- und Bildmarken mit teilweise weltweiten Erstreckungen; die markenrechtlichen Dokumente dazu füllten in der Vergangenheit sieben dicke Leitzordner. Heute stehen die Verträge samt aller Details und Laufzeiten in der Aktenlösung von nextevolution im zentralen Zugriff bereit.

Eingetragene Marken können Goldesel sein – sie zu verlieren dagegen richtig teuer. Da heißt es aufpassen und bloß nicht den Überblick verlieren, wann welche Marke in welchem Land zu verlängern ist, sonst droht hoher wirtschaftlicher Schaden. Für die SSI Schäfer Shop GmbH ist die Vertragsaktenlösung von nextevolution vor diesem Hintergrund die beste Versicherung. Neben den Markenverträgen sind dort zu weiteren 1.500 Verträgen die Stammdaten in SAP angelegt und die Vertragsakten digitalisiert, so dass heute rund 120.000 Seiten in nextPCM - Contract Management zur Verfügung stehen. So vergeht heute keine Vertragsfrist mehr ungesehen.

Im April 2006 hat Schäfer Shop die Vertragsmanagementlösung nextPCM Contract Management von nextevolution eingeführt. Darin sind alle Details und die Laufzeiten sämtlicher Verträge im Unternehmen verzeichnet und jeder Verantwortliche wird über Terminüberwachungs-Workflows rechtzeitig automatisch per E-Mail über Ablauf oder Verlängerung in-

formiert. So kann es nicht mehr passieren, dass Verträge ungesteuert aus- oder weiterlaufen und dadurch vermeidbare Kosten entstehen. Die Lösung ist vollständig in SAP integriert durch ein eigenes Business Object für die Vertragsdaten, durch SAP Records Management für das Management sämtlicher Dokumente sowie SAP Business Workflows für die Steuerung der Vertragsprozesse.

Der Anlass für die Anschaffung: Auch bei Schäfer Shop hat – wie in vielen Unternehmen – die Vertragsvielfalt in letzten Jahren aufgrund der verstärkten Vernetzung mit Lieferanten, Partnern und Kunden zugenommen. Das Management vertraglicher Bindungen ist somit zu einem immer wichtigeren Wettbewerbsfaktor geworden, die herkömmlichen Mittel der Vertragsverwaltung waren vor diesem Hintergrund jedoch nicht mehr zeitgemäß. „Teilsegmente wie z.B. markenrechtliche Dokumente waren bei uns zwar zusammengefasst“, erklärt Patrick Schuster, Projektleiter, Organisation & Informatik bei Schäfer Shop, „aber

SCHÄFER SHOP

DAS UNTERNEHMEN

Die SSI Schäfer Shop GmbH ist ein führendes Versandhandelsunternehmen in Europa. Im Rahmen seiner internationalen Aktivitäten ist Schäfer Shop mit 63 Niederlassungen in 22 Ländern vertreten und beschäftigt in Deutschland rund 1.300 Mitarbeiter/innen, europaweit knapp 2.000. Das Waren-Sortiment besteht aus über 25.000 Artikeln zur Komplettausstattung von Büro, Lager- und Werkstatt für Kunden aus Industrie, Handel, Handwerk und Gewerbe. Im Bereich Enterprise Resource Management setzt das Unternehmen durchgehend auf SAP mit seinen verschiedenen Modulen.

ZAHLEN & FAKTEN

(Stand 2008):

- SSI Schäfer Shop: 2.000 Beschäftigte europaweit
- Vertragsakten: 3.300 mit 3.600 Vertragspositionen
- Vertragsdokumente: 5.200 Dokumente mit ca. 56.000 Seiten, 7 Vertragsarten, 41 Vertragstypen
- User: 80
- Gesamtprojektlaufzeit: vier Monate



ein standortübergreifendes Vertragsverwaltungssystem gab es schlichtweg nicht.“

Das Ziel: risikofreie Vertragsverwaltung

Mehrere operative und strategische Fachbereiche handeln bei Schäfer Shop selbständig Verträge aus und verwalten sie. Die Verträge waren früher in Papierform über alle Standorte und Fachabteilungen verteilt. Alleine über 2.000 Kundenrahmenvertragsakten von rund 30 unterschiedlichen Vertragsarten mit bis zu 500 Seiten je Vertrag – ergeben über 100.000 Dokumentseiten mit mehreren tausend Vertragsdaten.

Das größte Problem dabei: Jeder schloss seine eigenen Verträge ab. Dies erschwerte sowohl abteilungsintern wie -übergreifend den Zugriff auf einschlägige Dokumente. Um verschiedenen Abteilungen Zugriff auf die vertragsrelevanten Dokumente zu gewähren, wurden diese im Original oder in Kopie versandt. Mindestens eine Kopie musste bereits erstellt werden, weil auch die Abteilung Firmen und Wettbewerbsrecht als Kontrollorgan zur Vertragsprüfung von jedem Vertrag ein Exemplar benötigt, und zwar im Original.

Mehrdimensionale Darstellung

Zwar bietet SAP mit Records Management eine optimale Grundlage für ein effektives und effizientes Dokumentenmanagement. Für die Anforderungen bei Schäfer Shop reichte dies jedoch nicht aus, denn die Verträge sollten sich mehrdimensional darstellen lassen. „SAP Records Management hat von seiner Grundausrichtung her die Aufgabe, den Vertrag als Dokument eindimensional abzudecken“, so Patrick Schuster, „wenn es aber nun mehrere Vertragsgegenstände gibt, wird es problematisch. Denn wie soll ich in einer eindimensionalen Struktur abbilden, dass ich etwa zwei Vertragspartner habe. Oder wenn wir eine Maschine anschaffen, dann ist der Kaufvertrag direkt mit der Zahlung erledigt, der Wartungsvertrag aber läuft einige Jahre weiter.“ Genau diese mehrdimensionale Sicht erlaubt das von nextevolution entwickelte neue SAP Business Objekt für die Vertragsstammdaten, das bei Schäfer Shop erstmals zum Einsatz kam. Damit wurde eine neue Vertragsmanagementlösung in SAP integriert, die alle Dokumente und Daten eines Vertrags aufnimmt.

Minimaler Schulungsaufwand

Warum nextevolution? Zwar gibt es viele Vertragsmanagement-Lösungen am Markt, doch keine arbeitet wie „nextPCM - Contract Management“ so unmittelbar in SAP eingebettet. Dadurch müssen keine Schnittstellen bedient werden, viele Standard-Funktionen sind bereits vorhanden, der Schulungsbedarf ist durch



Wir können mit nextPCM - Contract Management jederzeit ermitteln, wo eine Frist abläuft oder ein Widerspruch besteht. Die Software ist damit die beste Versicherung

Werner Grote,
Leiter der Abteilung Firmen- und Wettbewerbsrecht



HERAUSFORDERUNG

Bei Schäfer Shop hat die Vertragsvielfalt in letzten Jahren aufgrund der verstärkten Vernetzung mit Lieferanten, Partnern und Kunden zugenommen. Das Management vertraglicher Bindungen ist somit zu einem immer wichtigeren Wettbewerbsfaktor geworden, die herkömmlichen Mittel der Vertragsverwaltung waren vor diesem Hintergrund jedoch nicht mehr zeitgemäß.

LÖSUNG

In nextPCM Contract Management sind alle Details und die Laufzeiten sämtlicher Verträge im Unternehmen verzeichnet und jeder Verantwortliche wird über Terminüberwachungs-Workflows rechtzeitig automatisch per E-Mail über Ablauf oder Verlängerung informiert. So kann es nicht mehr passieren, dass Verträge ungesteuert aus- oder weiterlaufen und dadurch vermeidbare Kosten ent-

stehen. Die Lösung ist vollständig in SAP integriert durch ein eigenes Business Object für die Vertragsdaten, durch SAP Records Management für das Management sämtlicher Dokumente sowie SAP Business Workflows für die Steuerung der Vertragsprozesse.

den bereits bekannten Umgang mit dem System für Endanwender minimal und der Kosten-Nutzen-Effekt insgesamt am größten. Vor allem die IT-Administration kann auf bestehendes Wissen zurückgreifen, denn das Versandhandelsunternehmen verfügt über ein SAP-Team, welches die mit nextevolution aufgesetzten Aktenlösungen nun peu à peu selbst weiter ausbauen kann.

„Wenn SAP das führende System in der Unternehmung ist, machen andere Vertragsmanagementlösungen aus Kostensicht keinen Sinn“, erklärt Werner Grote, Leiter der Abteilung Firmen- und Wettbewerbsrecht bei Schäfer Shop. Denn ebenso wie SAP Records Management sich aller im Unternehmen eingesetzten SAP Module bedient – ob im Einkaufs- und Vertriebsumfeld –, so verhält es sich auch für die Vertragsakte von nextevolution: Sie liest nur Werte aus SAP ein, etwa aktuelle Rabatt- und Bonussätze. Auf diese Weise wird Datenredundanz von vornherein vermieden. Genau diese Synergieeffekte hatte man bei Schäfer Shop bereits während der Voruntersuchung im Auge und deshalb erhielt nextevolution auch den Zuschlag.

Sehr kurze Projektlaufzeit

Nach einer sehr kurzen Gesamtprojektlaufzeit ging die Lösung im April 2006 in den Produktivbetrieb über. Die Erstellung des betriebswirtschaftlichen Fachkonzeptes dauerte vier Wochen, das Pflichtenheft mit Realisierungskonzept entstand innerhalb von zwei Wochen,

die Realisierungsphase dauert zwei Monate und die Einführungsphase inklusive Produktivstart noch einmal vier Wochen. Gesamtdauer inklusive Schulung: vier Monate.

Nach der Analyse der bestehenden Verträge wurden zunächst sieben Vertragsarten festgelegt: Wort- und Bildmarken, Rahmenverträge, Gesellschaftsverträge, Allgemeine Verträge, AGB's/ Vorlagen/Verordnungen, Wettbewerbsrecht und sonstige Rechtsangelegenheiten sowie Kunden-Rahmenvereinbarungen. Die Akten- und Dokumentenstruktur hat Schäfer Shop gemeinsam mit den Experten der nextevolution AG entwickelt. Hierbei galt es, eine allgemeingültige Struktur zu entwerfen, um möglichst unterschiedliche Vertragsarten damit abdecken zu können. Innerhalb jeder Vertragsart lassen sich dann sehr einfach und schnell neue Vertragstypen erstellen. „Das Customizing für unsere neue Fahrzeugakte hat etwa nur knapp 60 Minuten gedauert“, sagt Patrick Schuster. Innerhalb der Akte können die Mitarbeiter/innen dann aus vordefinierten Vorlagen aus Officeprogrammen selbst neue Vertragsdokumente erstellen.

Die Lösung von nextevolution ermöglicht einen sofortigen und vollständigen Überblick über die Vertragssituation der Unternehmung.

Patrick Schuster,
Projektleiter, Organisation & Informatik



SCHÄFER SHOP

PROJEKTERFOLG

Die Gesamtdauer des Projektes betrug inklusive Schulung nur vier Monate, darin eingeschlossen die Erstellung des betriebswirtschaftlichen Fachkonzeptes und des Pflichtenheftes mit Realisierungskonzept innerhalb von sechs Wochen. Der Projekterfolg fußt nicht zuletzt auf der sehr tiefen Integration der Vertragsmanagement-Lösung in SAP. Dadurch müssen keine Schnittstellen bedient werden,

viele Standard-Funktionen sind bereits vorhanden, der Schulungsbedarf ist durch den bereits bekannten Umgang mit dem System für Endanwender minimal und der Kosten-Nutzen-Effekt insgesamt am größten.

TRANSPARENZ

Mit SAP Records Management und nextPCM Contract Management sind alle Verträge sofort

übersichtlich darstellbar und jeder berechtigte Mitarbeiter kann aggregierte Informationen zu Verträgen, Vertragspartnern und Vertragsgegenständen in Sekundenschnelle generieren. Aus den Grunddaten der Vertragsakte ist sofort ersichtlich, zu welchem Verantwortlichen welcher Vertrag gehört. Nach dem „Ross und Reiter“-Prinzip hat jeder Vertrag eine bestimmte Bezugsperson, die per E-Mail über Fristen informiert wird.

Für jeden Vertrag eine Bezugsperson

Die Synergieeffekte sind riesig: Es gibt nur noch ein System sowie einen Vertrag und dieser ist jedem Berechtigten zugänglich. Aus den Grunddaten der Vertragsakte ist sofort ersichtlich, zu welchem Verantwortlichen welcher Vertrag gehört. So hat nach dem „Ross und Reiter“-Prinzip jeder Vertrag eine bestimmte Bezugsperson, die per E-Mail dann auch über Fristen informiert wird.

Mit SAP Records Management und „nextPCM - Contract Management“ sind alle Verträge sofort übersichtlich darstellbar und jeder berechnigte Mitarbeiter kann aggregierte Informationen zu Verträgen, Vertragspartnern und Vertragsgegenständen in Sekundenschnelle generieren. Helga Reifenröther, Assis-

tentin im Bereich Organisation. „Wenn ich zum Beispiel früher eine Auskunft über alle Versorger-Verträge mit Anzahl, Laufzeit und Verantwortlichkeit brauchte, konnte dies Stunden dauern. Heute sind die Informationen in wenigen Sekunden verfügbar und lassen sich per Excel-Ausgabe weiter bearbeiten.“ Selbst eine Papierablage von besonders aufbewahrungswürdigen Verträgen ist einfacher und schneller, da die vom System vergebene Vertrags- oder Ordnungsnummer gleichzeitig als Ablagekriterium dient. Höchste Sicherheit ist gegeben durch den Einsatz eines separaten Berechtigungsobjektes in SAP, somit lassen sich die Berechtigungen für den Zugriff auf Akten und Dokumente sehr flexibel handhaben.

Dieses Vertragsmanagement mit nextevolution bildet somit die Grundlage für ein verbessertes betriebswirtschaftliches Handeln bei Schäfer Shop. Patrick Schuster: „Wir hatten schon des Öfteren Vertreter anderer Unternehmen hier, die sich ansehen wollten, wie wir mit nextPCM - Contract Management arbeiten, und die waren durchweg begeistert. Beim Thema Vertragsmanagement haben nämlich alle die gleichen Probleme.“ Nachdem die Lösung bei Schäfer Shop in Deutschland gut eingeführt ist, sollen in Kürze deshalb nun auch die österreichischen Standorte angebunden werden.



Wenn ich früher eine Auskunft über alle Versorger-Verträge brauchte, konnte das Stunden dauern. Heute sind die Informationen in wenigen Sekunden verfügbar.

Helga Reifenröther, Assistentin im Bereich Organisation

© 05.2009 nextevolution AG • Hanseatic Trade Center • Am Sandtorkai 74 • D-20457 Hamburg
Fon: +49 40 822232 0 • Fax: +49 40 822232 499 • Mail: info@nextevolution.de • Web: www.nextevolution.de



MODULARE LÖSUNGEN FÜR INTEGRIERTES DOKUMENTEN-MANAGEMENT

durchgängige Lösungen

Dokumentenerfassung/
-eingabe

Indizierung/
Ablage

Geschäftsprozesse
Bearbeitung

vorkonfigurierte Geschäftsfälle

Einkauf

Buchhaltung/Controlling

Personalwesen

Vertragswesen

Immobilienwirtschaft

erfolgreicher Einsatz

- kurze Implementierungszeit
- erfahrene Berater

- ausgereifte Lösungen
- kompetenter Service und Support

begeisterte Kunden (Auszug)

