

Einführung eines konzernweiten und zentralen Vertragsmanagement Systems

Ein Praxisbericht am Beispiel der Klosterfrau Healthcare Group

Sponsored Article

Jean L. Saliba, Legal Counsel, Klosterfrau Group

30. Oktober 2018

LR 2018, Seiten 197 bis 203 (insgesamt 7 Seiten)

Die Digitalisierung hat inzwischen alle Unternehmensbereiche erfasst. Mit „Legal Tech“ wurden die internen Rechtsorganisationen von Unternehmen ins Visier genommen, um grundlegende Potenziale zu heben und regulatorische Pflichten verantwortungsbewusst wahrnehmen zu können. 1

Aber auch dieser Markt bietet inzwischen unzählige Tools mit unterschiedlichen Schwerpunkten, verschiedene Anbieter mit divergierenden Services, wie auch mannigfaltige Ansatzmöglichkeiten, um die eigene Digitalisierungsstrategie zu definieren und zu verfolgen. Ein solcher Eingriff ins Unternehmen ist tiefgreifend und möchte optimal konzipiert werden, damit sämtliche Anspruchsgruppen befriedigt und der gewünschte Erfolg erzielt werden kann.

1. Das Unternehmen – Klosterfrau Healthcare Group

Die Klosterfrau Healthcare Group ist eine Schweizer Unternehmensgruppe im Bereich der Selbstmedikation mit Sitz in Zürich und operativer Hauptzentrale in Köln. Das Kerngeschäft besteht aus der Herstellung und dem Vertrieb von Arzneimitteln, Medizinprodukten, Nahrungsergänzungsmitteln und Kosmetika. 2

2. Grundlegende Anforderungen an die Einführung eines Vertragsmanagement-Systems

Rechtsabteilungen in Unternehmen können als sehr zentrale Bereiche bezeichnet werden. Wegen der damit einhergehenden Verzahnung zu anderen Bereichen des Unternehmens, gilt es, entsprechend viele Anforderungen zu berücksichtigen. Hinzu gesellen sich die übergeordneten gesamtbetriebswirtschaftlichen Interessen des 3

Unternehmens und die Entwicklungen in der Rechtsabteilung selbst. Das bei Klosterfrau einzuführende Vertragsmanagement-System sollte diese internen, aber auch externe Einflussfaktoren berücksichtigen, indem es eine hohe digitale Flexibilität ermöglicht.

Es musste berücksichtigt werden, dass auf die Digitalisierung des Vertragswesens nahtlos die nächste zu digitalisierende Herausforderung folgen konnte, um die interne Digitalisierungsstrategie verlässlich zu verfolgen. Die Software musste demnach primär die allgemeinen und konzernspezifischen Anforderungen an ein konzernweites Vertragsmanagement bedienen. Kurze Zeit nach der Einführung dann aber auch die Anforderungen an ein Legal-Case-Management-System erfüllen, ohne eine neue zusätzliche Software einführen oder gar mit einem alternativen Anbieter in Kontakt treten zu müssen.

4

3. Das Projekt

Am Ende des Projekts sollte ein signifikanter Mehrwert für die Unternehmensgruppe stehen.

5

Noch vor der Digitalisierung wurde ein Drei-Säulen-Modell entwickelt und erprobt, das auf allen relevanten Ebenen (präventiv, aktiv, reaktiv) nennenswerte Vorteile für die Mitarbeiter schafft. So wurde bspw. die Standardvertragsvorlagenverwaltung im Vertragsmanagement System zentralisiert. Dies spart eine Menge an Zeit. Neben gesetzlichen Obligationen, die wir darüber hinaus zu bedienen verpflichtet sind, schaffen wir klare Strukturen für schnellere Kommunikationsprozesse für interne vertragliche Abstimmungen und Vertragsverhandlungen. Zudem versetzt uns die gewonnene Transparenz in die Lage, Potenziale in Form von Synergien effizient zu identifizieren und effektiv zu heben. Beispielsweise werden Doppelmandatierungen vermieden und bessere Preisverhandlungen ermöglicht. Ferner hilft uns ein ordentliches und ausgereiftes Fristenmanagement künftig dabei, ungewollte Vertragsverlängerungen und damit unnötige Kosten zu vermeiden.

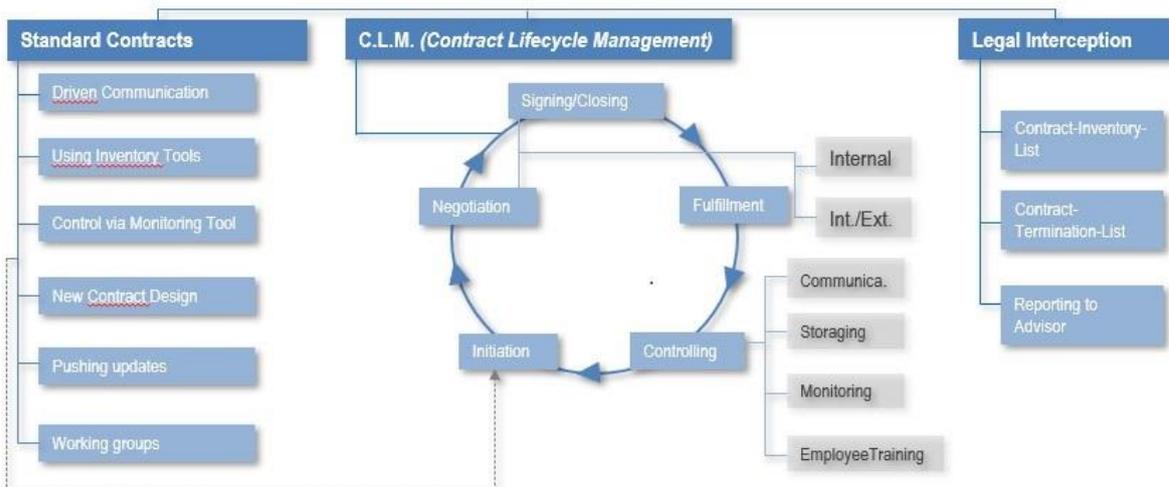


Abb.1: Organisatorischer Aufbau und Anforderungen an das „Contract Management System“

Diese entwickelte Grundkonzeption in Form des Drei-Säulen-Modells stellte den Anforderungskatalog dar, mit dem wir an den Markt gingen. Das Produkt, welches uns am Ende überzeugen würde, musste diesen Anforderungskatalog vollumfänglich bedienen. 6

4. Das Anbietersauswahlverfahren

Die Projektvergabe erfolgte auf der Basis eines detaillierten Auswahlverfahrens mit mehreren Anbietern. 7

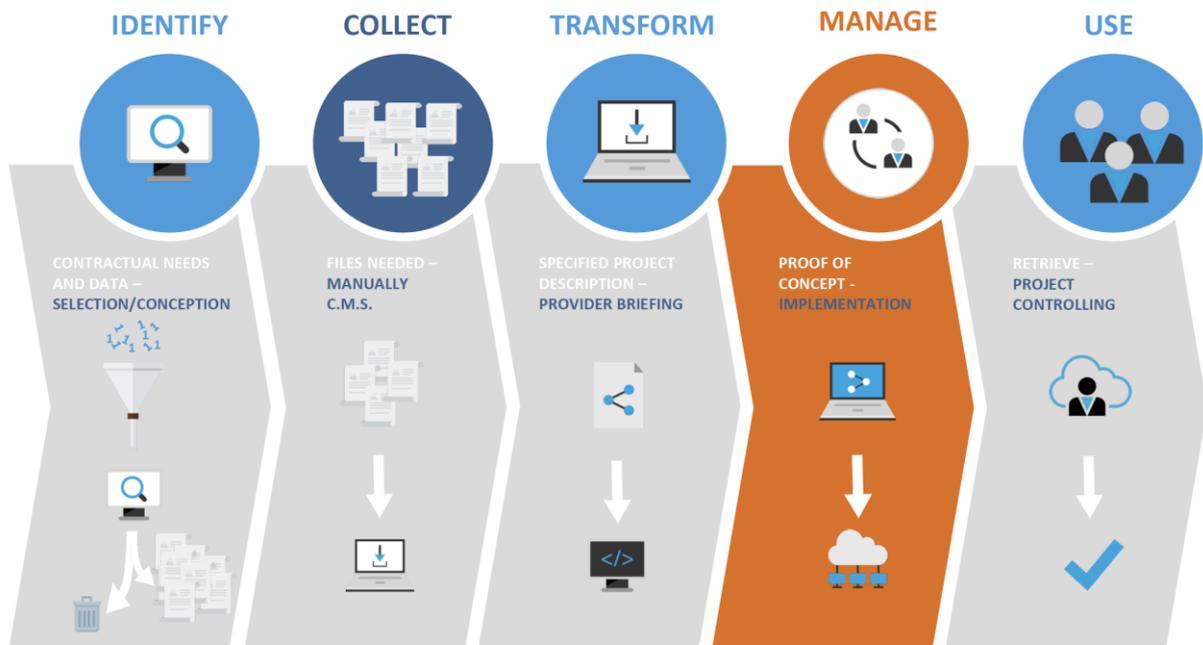


Abb. 2: Mehrstufiges Auswahlverfahren "Klosterfrau Proof of Concept"

Den Zuschlag für dieses Projekt hat die HMP Solutions GmbH erhalten, die sich in unserem mehrstufigen Anbieterauswahlverfahren als äußerst zuverlässiger, kompetenter und partnerschaftlicher Anbieter erwiesen hat. 8

Das Produkt von HMP ermöglicht die nötige digitale Flexibilität und bedient unseren Anforderungskatalog: 9

- Einfache Konfiguration von Vertragsarten und Abläufe für eine rechtssichere Datenerfassung
- Mehrsprachige, versionsbasierte und durch Legal geprüfte Verwaltung von Vertragsmustervorlagen
- Sicherstellung einer direkten bereichsübergreifenden Kommunikation
- Unterstützung der Vertragsprüfung auf der Basis interner SOPs
- Integrierter mehrstufiger Freigabeprozess
- Automatische Vertragserstellung zur Steigerung der Vertragsqualität und Minimierung von Vertragsrisiken
- Integriertes Dashboard mit Alert-, Fristen- und Wiedervorlagemanagement Funktionen
- Durchgängige Protokollierung von Änderungen für mehr Compliance
- Integriertes Vertragsrisikomanagement und Vertragscontrolling
- Flexibles Berechtigungskonzept und einfache Administration der Lösung durch die Rechtsorganisation
- Einfache Systemintegration mit Office-, ERP- und Archivsystemen

5. Die gemeinsame Projektumsetzung

Die Softwareeinführung unter unserem internen Projektnamen **“iCO – Intelligent Contracting”** erfolgte auf der Basis der bestehenden HMP Standard Methoden- und Prozesskompetenz für ein konzernweites Vertragsmanagement. 10

In mehreren Workshops konnten wir gemeinsam mit HMP umfassend und auf der Basis unserer Anforderungen individuell, aber sehr strukturiert, die Lösung in Form einer Detailkonzeption erstellen, sodass unsere fachlichen, technischen und unternehmensspezifischen Prozesse innerhalb der Standardlösung **HMP Enterprise Contract Management** (HMP ECM) digitalisiert, optimiert und automatisiert werden konnten.

Daraufhin erfolgte die Systemkonfiguration und Systemintegration der Softwarelösung durch HMP. Im Anschluss wurde eine ausgiebige Testphase durch die interne Rechtsorganisation, auf Basis von praxisnahen Testbeispielen, durchgeführt. 11

Auf der Basis der fachlichen Anforderungen sowie den einzelnen Zielgruppen bei Klosterfrau wurde ein iCO-Organisations- und Benutzerhandbuch und ein individuelles Schulungskonzept für Klosterfrau erstellt. Beides zusammen bietet eine geeignete und nachvollziehbare Informationsbasis für alle Klosterfrau Organisationen und deren Mitarbeiter über die sachgerechte Verwaltung, Dokumentation und Administration von allen Vertragsverhältnissen und den damit verbundenen Vertragsrisiken. 12

Das iCO-Organisations- und Benutzerhandbuch dient als Nachschlagewerk für die Benutzer im täglichen Umgang mit dem HMP ECM System, den zu pflegenden Daten, Ablaufprozessen und Arbeitsanweisungen. Die Schulungsunterlagen unterstützen die Schulungsteilnehmer bei der Aufnahme der Lerninhalte und im praktischen Umgang mit dem HMP ECM System.

Das HMP ECM Einführungsprojekt und der Rollout konnten auf der Basis einer sehr guten Projektplanung und Zusammenarbeit durch die Projektteilnehmer innerhalb von sechs Monaten und unter Einhaltung des geplanten Projektbudgets realisiert werden. 13

Das Projekt wurde danach mit dem Projektnamen "iCO - Intelligent Contracting" durch das Legal Department intern kommuniziert und zur Akzeptanz und Steigerung des Projekterfolgs vermarktet. Und als Wichtigstes: Die Mehrwerte für die Klosterfrau Gruppe wurden geschaffen. 14



Abb. 3: Interne Vermarktung "iCO INTELLIGENT CONTRACTING"

6. Der passende Anbieter – HMP Solutions GmbH

Die HMP Gruppe entwickelt seit 1984 innovative kundenorientierte Softwarelösungen. Die Verwaltung, Steuerung und Optimierung von Rechts-, Compliance- und Geschäftsvorgängen stehen hierbei im Fokus. Hiermit leisten die modularen Digitalisierungslösungen von HMP einen wertvollen Beitrag für das Informations-, Chancen- und Risikomanagement und den damit verbundenen Rechten und Pflichten für Unternehmen. 15

Das HMP Enterprise Contract Management als webbasierte Standardsoftware bietet bereichsübergreifende Transparenz und fachspezifische Funktionen zur Optimierung aller Vertrags- und Geschäftsbeziehungen. Insbesondere die hoch konfigurierbare Funktionstiefe im Standard zeichnet die HMP ECM Lösung als zielorientierte und flexible Lösung aus und ermöglicht effektive und effiziente Projekteinführungen. 16

Die Einführung eines konzernweiten Vertragsmanagements basiert auf einem gut durchdachten Organisationskonzept für Verträge, Vertragsfunktionen, Prozesse, Daten, Dokumente wie auch Rollen und Verantwortlichkeiten, damit die divergierenden Ansprüche in einem Konzern mit einem zentralen System bedient werden können. HMP unterstützt Unternehmen bei ihrem Organisationskonzept bis hin zur Einführung und dem reibungslosen Betrieb der Lösung. 17

Mehr Informationen unter www.hmp-solutions.com

7. Fazit und Ausblick

Die Einführung eines digitalisierten Vertragsmanagement Systems bedarf der sorgfältigen Vorbereitung und passgenauen Vermarktung im eigenen Unternehmen. 18

Gutes Digitalisierungshandwerk zeichnet sich insbesondere dadurch aus, dass ein konzeptioneller Fortschritt erzielt wird und hierdurch Mehrwerte für das Unternehmen geschaffen werden.

Mit HMP haben wir einen zuverlässigen, kompetenten und partnerschaftlichen Anbieter gefunden, der dies verstanden und sich in unserem mehrstufigen Anbieterauswahlverfahren bewiesen hat. In den Workshops erzielten wir einen Vorsprung durch die inhaltliche wie auch prozessorientierte Kompetenz und Erfahrung von HMP. 19

Mit der Einführung des HMP ECM Systems haben wir sehr viele Potentiale heben können: Wir bedienen von der Standardvertragsvorlagenverwaltung, über ein effizientes Lifecycle-Management bis hin zu einer transparenten Auffangplanung alle relevanten Bereiche. Mit 20

HMP ECM können die einzelnen Departments (Organisationen) rechtssichere Verträge, aufgrund von aktuellen Vertragstemplates, erstellen und eigenständig arbeiten. Latente Vertragsrisiken, Zeitverlust bei der Vertragserstellung und aufwendige Einbindungen der Rechtsabteilung gehören der Vergangenheit an.