

PRESSE-INFORMATION

MB-04-12-18

LÜNENDONK[®]-WHITEPAPER 2018

INTELLIGENTES VERTRAGSMANAGEMENT IST GRUNDLEGENDER BAUSTEIN
AUF DEM WEG ZUM DIGITALEN UNTERNEHMEN

- **Modernes Vertragsmanagement schafft Mehrwert für Mitarbeiter und Unternehmen**
- **Erhöhte Transparenz und Sicherheit sind wichtigste Forderung**
- **Digitale Tools stärken Kollaboration**
- **Lünendonk[®]-Whitepaper [kostenfrei verfügbar](#)**

Mindelheim, 04. Dezember 2018.– Es schafft großes Potenzial für Verbesserungen, bleibt aber als grundlegender Baustein auf dem Weg zum digitalen Unternehmen häufig noch ungenutzt: das intelligente Vertragsmanagement. Dabei bietet es zahlreiche Ansatzpunkte, einen echten Mehrwert für Mitarbeiter und Unternehmen zu erzielen. Konsequenterweise genutzt, entlastet ein strukturiertes, digitales Vertragsmanagement die Mitarbeiter und erhöht gleichzeitig deutlich die Transparenz und Sicherheit für das eigene Unternehmen. Dafür stehen heute bereits Softwaretools zur Verfügung, die den Prozess von Vertragserstellung, Vorlagenmanagement, Abstimmung und Archivierung sowie der automatischen Auswertung von Konditionen, Preisen und Risiken übernehmen.

Welche Bedeutung ein modernes Vertragsmanagement für den Aufbau einer zukunftsweisenden Verwaltung hat, fasst das vom Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Lünendonk & Hossenfelder in Zusammenarbeit mit der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft erstellte Whitepaper

„Intelligentes Vertragsmanagement – Auf dem Weg zum digitalen Unternehmen“ zusammen. Es steht kostenfrei zum Download unter www.luenendonk.de bereit.

Hoher Aufwand beim Prüfen von Informationen aus Verträgen

Die Zahl der Vertragsbeziehungen in den Unternehmen nimmt stetig zu. Es gilt, viele und komplexe klassische Vertragsbeziehungen zu Lieferanten, Kunden und externen Kooperationspartnern zu managen. Damit jedoch ein aktives Management dieser verschiedenen und vielfältigen Vertragsbeziehungen überhaupt möglich ist, müssen die in den Verträgen vorhandenen Informationen erst einmal verfügbar sein.

„Hier endet aber aktuell die Digitalisierung oftmals schon“, stellt Jonas Lünendonk, Geschäftsführer bei Lünendonk & Hossenfelder, fest. „In aktuellen Studien und Gesprächen mit Großunternehmen und Konzernen hat sich gezeigt, dass Dokumente wie Kauf-, Liefer-, Miet- und Rahmenverträge sowie Angebote häufig nur in Papierform vorliegen und weiterführende Informationen aufwändig per Hand gepflegt werden müssen. Schnelle und transparente Abstimmungsprozesse sowie die Überprüfung, ob Vereinbarungen eingehalten wurden, sind so nur schwer und mit viel Aufwand möglich, können aber schwerwiegende Folgen für das Unternehmen nach sich ziehen.“

Erhöhte Transparenz und Geschwindigkeit als wichtigste Forderung

Als Hindernisfaktoren im Vertragsmanagement beklagt werden u.a. die fehlende Durchgängigkeit der Prozesse aufgrund verschiedener, nicht miteinander kompatibler und ohne Anbindung an Vorkonfigurierte existierender Tools für die unterschiedlichen Phasen des Vertragslebenszyklus. Aber auch der Zugriff auf veraltete Vertragsvorlagen mangels zentraler Datenbank für aktuelle Vorlagen, gesetzliche Änderungen mit hohem Anpassungsbedarf

und Systeme, die abgestimmte Workflows nicht unterstützen und Compliance-Vorgaben deshalb nicht eingehalten werden, machen den Unternehmen zu schaffen.

Bei der Frage, was sich Unternehmen also von einem strukturierten und digitalisierten Vertragsmanagement erhoffen, fallen die Antworten eindeutig aus. Die Kostenreduktion steht dabei nicht im Vordergrund. „Zuallererst geht es darum, die Transparenz und Geschwindigkeit der Arbeitsabläufe zu erhöhen, die derzeit als größte Hindernisse gesehen werden“, weiß Markus Fabel, Partner, Global Head of Quality & Risk Management Advisory bei KPMG. „Sich den Kunden agiler, flexibler und intelligenter zu präsentieren, muss daher das Ziel der Unternehmen sein.“

Digitale Tools stärken Kollaboration

Damit die Einführung eines digitalen Vertragsmanagements gelingt, heißt es, Anforderungen und Ziele zu definieren. So sind die relevanten Abteilungen mit ihren unterschiedlichen Anforderungen an Prozesse und die damit verbundenen Verträge bereits zu Projektbeginn einzubinden, ist doch die Einführung eines digitalen, unternehmensübergreifenden Vertragsmanagements nicht allein die Aufgabe der Rechtsabteilung. Vielmehr müssen Einkauf, IT, Marketing, Vertrieb sowie Finance und Controlling bereits bei der Evaluierung des Status quo einbezogen werden.

Zu den grundsätzlichen Forderungen gehören darüber hinaus z.B. eine einfache Bedienung sowie die Anbindung an bestehende ERP- und CRM-Systeme, sodass bei der Vertragserstellung die relevanten Informationen zu Kunden, Lieferanten und Partnern fehlerfrei übernommen oder aktualisiert werden können. Insgesamt sollte ein digitales Vertragsmanagement den gesamten Prozess von der Erstellung über die Abstimmung und

Genehmigung bis hin zur Archivierung unterstützen, um Schnittstellen und die damit verbundenen Informationsverluste zu vermeiden.

Für Julien Irmen, Senior Manager, Consulting bei KPMG, ist ein zentrales, digitales Vertragsmanagement heute bereits möglich und würde den Unternehmen zahlreiche Vorteile bieten: „Gerade in der abteilungs- und unternehmensübergreifenden Zusammenarbeit zeigen digitale Tools, dass sie die Kollaboration stärken und dabei helfen, schnellere und bessere Ergebnisse zu erzielen. Damit ergeben sich aus der konsequenten Digitalisierung dieser Verwaltungstätigkeiten zahlreiche Effektivitäts- und Effizienzpotenziale, die Unternehmen nicht ungenutzt lassen sollten.“

Bezug

Das Whitepaper „Intelligentes Vertragsmanagement – Auf dem Weg zum digitalen Unternehmen“ wurde von der Lünendonk & Hossenfelder GmbH mit freundlicher Unterstützung der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft erstellt. Es steht unter www.luenendonk.de zum kostenfreien Download bereit.

Die Lünendonk[®]-Studien und Publikationen gehören als Teil des Leistungsportfolios der Lünendonk & Hossenfelder GmbH zum „Strategic Data Research“ (SDR). In Verbindung mit den Leistungen in den Portfolio-Elementen „Strategic Roadmap Requirements“ (SRR) und „Strategic Transformation Services“ (STS) ist Lünendonk in der Lage, seine Beratungskunden von der Entwicklung der strategischen Fragen über die Gewinnung und Analyse der erforderlichen Informationen bis hin zur Aktivierung der Ergebnisse im operativen Tagesgeschäft zu unterstützen.

Das Unternehmen

Die Lünendonk & Hossenfelder GmbH, Mindelheim, analysiert europaweit Unternehmen aus der Informationstechnik, Beratungs-, Prüfungs- und Dienstleistungsbranche. Mit dem Konzept Kompetenz³ bieten die Informations- und Transformationsberater unabhängige Marktforschung, Marktanalyse und Marktberatung aus einer Hand. Der Geschäftsbereich Marktanalysen betreut die seit 1983 als Marktbarometer geltenden „Lünendonk[®]-Listen und -Studien“ sowie das umfassende Research-Programm.

Weitere Informationen

Lünendonk & Hossenfelder GmbH
Jonas Lünendonk
Geschäftsführender Gesellschafter
Telefon: +49 8261 73140-0
E-Mail: j.luenendonk@luenendonk.de

Sprockamp Werbung und PR
Eva Sprockamp
PR-Beraterin
Telefon: +49 8247 30835
E-Mail: eva@sprockamp.de

Lünendonk & Hossenfelder GmbH
Maximilianstraße 40, 87719 Mindelheim
Telefon: +49 8261 73140-0 · Telefax: +49 8261 73140-66
Homepage: <http://www.luenendonk.de>

Sprockamp Werbung und PR
St.-Anna-Str. 26, 86825 Bad Wörishofen
Telefon: +49 8247 30835 Telefax: +49 8247 3083-65
Homepage: <http://www.sprockamp.de>

Diese Presseinformation und die Abbildungen finden Sie im Internet unter:
<http://www.luenendonk.de/presse>