

proCONTRACTS

Verträge sicher erstellen und verwalten

Verträge bilden das Rückgrat von Wirtschaftsbeziehungen. Proportional mit der Anzahl der Verträge wächst die Herausforderung für das Vertragsmanagement. Das beginnt bereits bei der Vertragserstellung. Sind alle Positionen rechtssicher und im Sinne der Unternehmensrichtlinien erfasst und beschrieben? Ist sichergestellt, dass zukünftige, vertragsrelevante Kommunikation richtig zugeordnet wird? Wird eine Übersicht über alle Verträge geführt? Spätestens wenn Fristen, z. B. zur Vertragskündigung, verpasst werden, können unnötige Kosten entstehen.

Ein wasserdichter Vertrag – das ist das Ziel nahezu jedes Unternehmens. Mit ihm werden aus Vereinbarungen Verbindlichkeiten, aus vorläufigen Anfragen konkrete Planungsdaten, aus Prognosen langfristige betriebswirtschaftliche Parameter. Grund genug, der Verwaltung von allen Vertragsarten höchste Aufmerksamkeit zu widmen.

Ein effektives Vertragsmanagement kann helfen, Kosten zu sparen und den Prozess der Vertragserstellung, den Versand sowie die Speicherung aller notwendigen Informationen erheblich zu beschleunigen; gleichzeitig schützt es vor betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Risiken. Es bietet idealerweise eine unternehmensweite 360Grad-Sicht auf alle Verträge mit Kunden und Lieferanten. Dafür greift es entweder auf das System zu, in welchem die Vertragsdaten erfasst sind, z. B. in einem ERP-System, oder ist idealerweise selbst Ursprung und Ablageort für Verträge, zum Beispiel durch die direkte Integration in ein professionelles CRM-System wie Microsoft Dynamics 365. Dort werden alle Daten der Geschäftspartner erfasst und bearbeitet, mit dem Vertragsmanagement als intelligente Erweiterung. Es erlaubt damit die Erstellung und Verwaltung von Verträgen und Fristen ohne Systembrüche. Das macht Sinn, denn es müssen bei der Erstellung oder der Auswertung von Verträgen viele Punkte beachtet und überwacht werden:

- Erstellung von Neu-Verträgen mit rechtlich abgesicherten Positionen und aktuellen Daten der Vertragspartner,
- Einhaltung von Compliance-Richtlinien,
- Abteilungübergreifender Überblick wer mit wem welche Verträge abgeschlossen hat,
- Übersicht der in den Verträgen festgeschriebenen Leistungen, Fristen, Zahlungszielen sowie
- Auswertungsmöglichkeiten von Verträgen für einen steten Überblick über die Vertrags-situationen.

Die Vielfalt der Aufgaben und die Tragweite von Versäumnissen oder Fehlentscheidungen in diesem Bereich sind gute Gründe für den Einsatz moderner Softwarelösungen zur Unterstützung der Vertragsanlage und des Managements laufender Verträge.

Vertragsbestandteile, Fristen, Compliance – alles im Griff?

Einzelverträge, Rahmenverträge, Unterverträge, Vertragsergänzungen und -erweiterungen – die Verwaltung der Formenvielfalt von verbindlichen Vereinbarungen zwischen Handelspartnern stellt Unternehmen vor große Herausforderungen.

Alle Fristen im Blick

Die Neuanlage von Verträgen ist der entscheidende Moment für die frühzeitige Vermeidung von Risiken, z. B. aus Fristen, und um Planungssicherheit zu erhalten. Gerade in diesem Stadium einer Partnerschaft ist es wichtig, auf verlässliche Quelldaten zurückzugreifen. Damit sind nicht nur Adressdaten und die korrekte Hinterlegung von Ansprechpartnern gemeint. Auch die Vertragspositionen müssen überprüft werden.

Eine Vertragsmanagement-Lösung kann hier unterstützen, z. B. durch den Zugriff auf standardisierte Bausteine für die Leistungsbeschreibung. Damit lassen sich viele Risiken und Compliance-Fallen bereits vermeiden. Durch die Kombination solcher Rahmendaten mit den individuellen Positionen eines Vertrags, wie z. B. Fristen für Lieferungen oder Mietverträge, vermeiden Unternehmen unnötigen Aufwand bei der Vertragserstellung und legen gleichzeitig den Grundstein für die spätere unternehmensweite Auswertung aller Verträge.

So lassen sich letztlich auch Rechtskosten vermeiden, da keine Kosten für wiederkehrende Rechtsprüfungen für gleichartige Leistungsbeschreibungen anfallen. Und wenn sich Verträge nicht mit den bereits standardisierten Bausteinen anlegen lassen? In diesen Fällen kann ein IT-gestütztes Vertragsmanagement trotzdem mit Handlungsempfehlungen in Recht- und Compliance-Fragen unterstützen; zudem können auch die in Individualverträgen vereinbarten Vertragsdaten wie Fristen, Mengen, Mitarbeiter etc. in die 360Grad-Sicht über alle Verträge einfließen – schon dies führt so in der Regel zu deutlich mehr Transparenz im Vertragswesen.

Welche Verträge beinhalten welche Fristen? Wie lange laufen meine Verträge noch? Die toolgestützte Erstellung von Verträgen hilft von Anfang an, Risiken zu minimieren durch abgesicherte Vertragsbausteine und einheitliche Vertragsgestaltung.



Durch den Einsatz von Tools – im Bild: proCONTRACTS von **CRMFIRST** – lassen sich alle Arten von Verträgen in wenigen Minuten mit standardisierten, vorab rechtlich begutachteten Bausteinen erstellen.

Die Vorteile der Digitalisierung voll ausnutzen

Ist ein neuer, IT-gestützter Vertrag aufgesetzt, muss er in der Regel einen Freigabeprozess durchlaufen, bevor er in den Versand geht. Hier zeigt sich die besondere Stärke der Verbindung mit einem modernen CRM-System wie Microsoft Dynamics 365. Dort sind die individuellen Unternehmensprozesse z. B. für Vertragsfreigaben bereits hinterlegt. Das reduziert den administrativen Aufwand erheblich und sorgt gleichzeitig für eine schnelle Bearbeitung des Vertrags. Sobald die unterschriebenen Verträge ihren Weg zurück ins CRM-System finden, werden die Daten Bestandteil der Kundeninformationen und sind damit unmittelbar verfügbar. Eine solche Ergänzung des CRM-Systems sorgt demzufolge für größte Transparenz in den Geschäftsbeziehungen und bei der Bewertung von Geschäftsbeziehungen.

Vertragserstellungs- und Verwaltungslösungen greifen idealerweise Hand in Hand, um unnötige Kosten zu vermeiden, die entstehen können durch z. B.

- das Verstreichen von Kündigungsfristen und der Fortführung von Verträgen, die nicht mehr benötigt werden (z. B. Mietverträge),
- nicht eingehaltene Fristen, die sich aus getroffenen Vereinbarungen ergeben,
- Probleme bei der Einhaltung von internen und externen Compliance-Richtlinien,
- die Einhaltung von Revisionsrichtlinien,
- unterschiedliche Vertragstexte für gleichartige Leistungen,

Beispiel Standortwechsel – welche Verträge nehmen Sie mit?

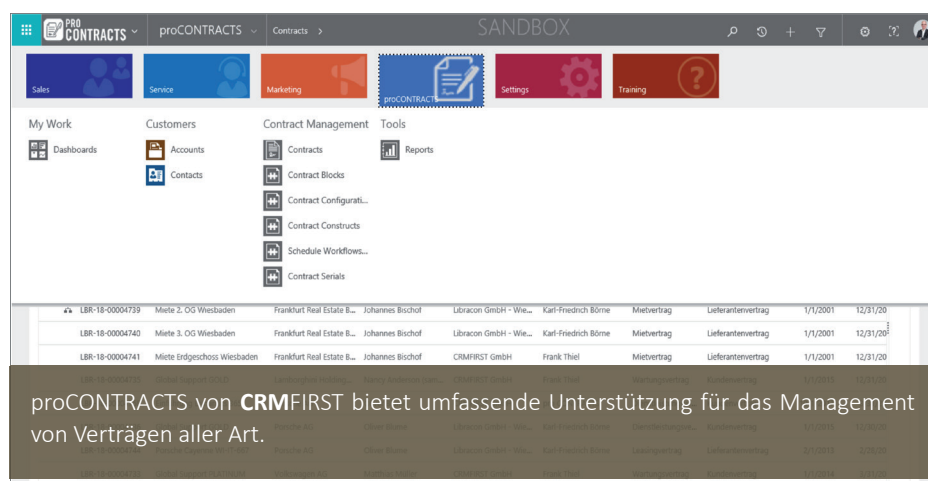
Welche Verträge müssen Sie wann kündigen, welche haben weiterhin Bestand? Welche Neuverträge müssen Sie abschließen, damit Sie an Ihrem neuen Standort ebenso gut oder sogar besser ausgestattet sind? Ein Blick auf die laufenden Verträge für Ihren alten Standort verrät es Ihnen.

- erhöhten Aufwand bei der Anlage komplexer Vertrags-Konstrukte wie z.B. Rahmenverträge usw.

Vertragsmanagement: (Viel) Mehr als Ablage

Wesentliches Merkmal einer modernen Vertragsmanagement-Lösung sind moderne Auswertungswerkzeuge. Sie ermöglichen Entscheidern einen 360 Grad Blick auf alle Vertragsarten, -Konditionen, -Lieferanten, -Fristen und die jeweiligen Beteiligten. Die Vielzahl von Verträgen kann mithilfe von integrierten Dashboards oder Power BI einer effektiven wirtschaftlichen Beurteilung über den gesamten Lebenszyklus aller Verträge unterzogen werden.

Die softwaregestützte Verwaltung von Verträgen bis hin zur Kündigung erlaubt es, relevante Informationen mit vorhandenen Datensätzen zu verknüpfen, damit Entscheider in Unternehmen jederzeit einen umfassenden Überblick über den Status der Geschäftsbeziehungen mit Kunden, Lieferanten und Partnern erhalten.



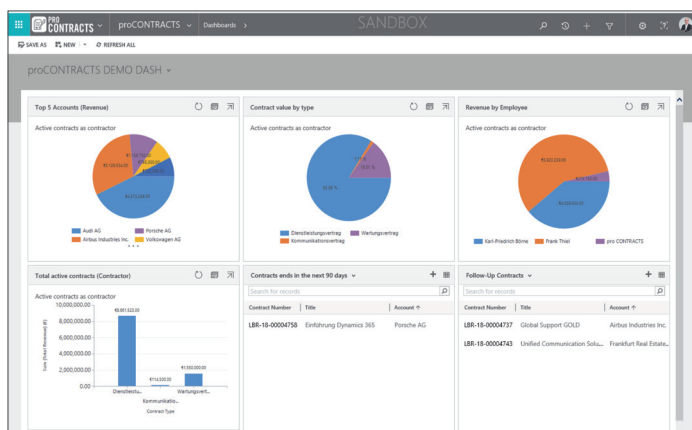
proCONTRACTS von **CRMFIRST** bietet umfassende Unterstützung für das Management von Verträgen aller Art.

Ein aktives Vertragsmanagement ist der richtige Weg, um die Kosten im Blick zu behalten und Prozessschritte zu etablieren, die frühzeitig darauf ausgerichtet sind, Risiken zu minimieren.

proCONTRACTS für Microsoft Dynamics 365

proCONTRACTS von **CRMFIRST** ist eine Lösung, die speziell für Microsoft Dynamics 365 entwickelt wurde, um die vertraglichen Grundlagen der Geschäftsbeziehungen in den Customer Engagement-Strategien von Unternehmen zu berücksichtigen. Dabei ist die toolgestützte Erstellung und Verwaltung von Verträgen auch ein wesentliches Element zur Digitalisierung von Unternehmensprozessen. Verträge können direkt mit den in Dynamics 365 hinterlegten Daten aufgesetzt, bearbeitet und mit allen relevanten Informationen verknüpft werden.

Die Lösung ist so konzipiert, dass sie im Idealfall innerhalb eines Tages einsetzbar ist. Aber selbst wenn Anpassungen zur Abbildung von spezifischen Unternehmensprozessen vorgenommen werden sollen, sind die ROI Zyklen von proCONTRACTS in der Regel sehr kurz.



proCONTRACTS von **CRMFIRST** verschafft Entscheidern einen schnellen Überblick über alle relevanten Informationen

Die ideale Ergänzung für Microsoft Dynamics 365

proCONTRACTS von **CRMFIRST** ist einfach und schnell in Microsoft Dynamics 365 Online oder On Premise Instanz zu integrieren und eignet sich sogar für ältere Versionen.

Die wesentlichen Faktoren für ein effektives Vertragsmanagement – der Schwerpunkt von proCONTRACTS

- Zielgerichtete Unterstützung bei der Vertragserstellung,
- Beschleunigung aller mit der Erstellung und Verwaltung verbundenen Aufgaben
- Transparenz über Fristen und Termine aus Vertragsbeziehungen und
- abteilungsübergreifende Einbeziehung aller Verträge

Auf den Punkt: proCONTRACTS für Microsoft Dynamics 365

- Vertragserstellung mit vordefinierten Bausteinen mit individuellen Vertragstexten und Gültigkeitszeiträumen
- Unterstützung bei der Einhaltung von Rechtsstandards und Compliance Richtlinien
- Vertragsinformationen aller Kunden, Partner und Lieferanten direkt in Dynamics 365
- Umfassender Leistungsumfang von der Vertragserzeugung bis zum Vertragsmanagement
- Termine und Fristen stets im Blick
- Komplexe Vertragsbeziehungen abbildbar



CRMFIRST GmbH
 Philipp-Reis-Straße 2
 65795 Hattersheim am Main
 Telefon: +49 (69) 400 502 100
 eMail: info@crmfirst.de

Re: Aw: Fwd: Ihr neuer Vertrag

Wenn Sie Ihre Verträge mit proCONTRACTS erstellen, nutzen Sie auch die Vorteile des ganzheitlichen, vertragsbezogenen Kommunikations-Monitorings. Das beginnt bereits bei der Vertragserstellung. Auf diese Weise können Relationen zwischen den Vertragspartnern dargestellt werden – die E-Mail-Kommunikation rund um den Vertrag wird erfasst und diesem zugeordnet und kann in die Analyse der unternehmensweiten Verträge einfließen.

proCONTRACTS: Eine Lösung für alle Aspekte des Vertragsmanagements

proCONTRACTS von **CRMFIRST** deckt mit seinem großen Funktionsumfang alle Bereiche des Vertragsmanagements ab:

- **Vertragserzeugung**
proCONTRACTS unterstützt bei der effizienten Erstellung von Verträgen mit standardisierten Vorlagen.
- **Archivierung**
Alle Informationen Ihrer proCONTRACTS-Verträge werden zentral gespeichert und stehen für Auswertungen und Prüfungen jederzeit auf Knopfdruck zur Verfügung.
- **Dashboards**
Mit aussagekräftigen Dashboards verschaffen Sie sich schnell einen Überblick über den Status ihrer Verträge.
- **Reporting und Power BI Integration**
proCONTRACTS ist ideal für die wirtschaftliche Beurteilung von Verträgen über den gesamten Lebenszyklus. Über Power BI haben Sie zudem optional die Möglichkeit, diese Daten mit solchen aus Drittsystemen, wie z.B. SAP für einen umfassenden 360Grad-Blick zu kombinieren.
- **Auto Renewal**
Hinterlegen Sie bei Bedarf eine automatische Verlängerung und reduzieren Sie so den Verwaltungsaufwand für Bestandsverträge.
- **Vertrags-Konstrukte & Hierarchien**
Nutzen Sie proCONTRACTS auch für die Abbildung komplexer Vertragsbeziehungen und verschaffen Sie sich einen Überblick über die Relationen zwischen zusammenhängenden Verträgen.

Da proCONTRACTS direkt auf alle nötigen Vertragsinformationen inklusive vorgefertigter Bestandteile zugreift, können Standard-Verträge binnen Minuten fertiggestellt und versendet werden. Das heißt, Vertriebsmitarbeiter können sich direkt um den nächsten Auftrag kümmern und verlieren keine Zeit mit der Administration von Verträgen, denn alle Daten werden von der Lösung automatisch weiterverarbeitet und in den Datenbanken hinterlegt.

Konfigurator	Archivierung	Dashboards	Auto Renewal	Reporting	Power BI Integration	Vertrags-konstrukte	Hierarchien
VERTRAGSERZEUGUNG		VERTRAGSMANAGEMENT		MONITORING		SHAREPOINT INTEGRATION	

proCONTRACTS von **CRMFIRST** verschafft Entscheidern einen schnellen Überblick über alle relevanten Informationen

Unterstützen Sie Ihr Unternehmenswachstum mit einem professionellem Vertragsmanagement

Zurück zum Anfang: Ein professionelles Management von Verträgen gehört genauso zu einem Unternehmen wie motivierte Mitarbeiter und ein kostensensibler Einkauf. Mit proCONTRACTS von **CRMFIRST** sorgen Sie für den Schulterchluss aller an der Leistungserbringung beteiligten Mitarbeiter und gleichzeitig für die Professionalisierung Ihrer Organisation und einer schnelleren Abwicklung von Verträgen. proCONTRACTS ist die ideale Ergänzung Ihrer Microsoft Dynamics 365 CRM-Lösung für die Vertragserstellung und die Verwaltung Ihrer Verträge.

CRM^{FIRST}

CRMFIRST ist der auf Microsoft Dynamics 365 spezialisierte Beratungs- und Implementierungspartner für die Einführung von Customer Relationship Management-Systemen bei Mittelstands- und Großkunden in der DACH-Region. Wir unterstützen Unternehmen bei der Optimierung ihrer Customer-Engagement-Strategie und der Intensivierung ihrer Kundenbeziehungen. **CRMFIRST** ist Microsoft Gold-Kompetenz-Partner und verfügt über zahlreiche weitere Auszeichnungen und Referenzen.

Mit unserer Erfahrung in mittelständischen und großen Unternehmen aus verschiedensten Branchen, z.B. Finanzwirtschaft, Professional Services, Touristik, Mitgliederorganisationen und Industriekunden erfüllen wir selbst Ihre komplexesten Anforderungen. Dabei sorgen wir mit unserer technischen und fachlichen Kompetenz dafür, dass Ihre Projekte optimal und absolut zuverlässig realisiert werden – in Time, in Budget und in Qualität.

Sie wünschen sich ein optimales, schnelles und effizientes Vertragsmanagement?

Dann sprechen Sie jetzt mit uns über proCONTRACTS, die intelligente Vertragsmanagement-Lösung für Microsoft Dynamics 365.

Gold

Microsoft Partner



proCONTRACTS von **CRMFIRST** bietet von überall Zugriff auf Daten, Dashboards und Dokumente.

Sie wünschen ein persönliches Gespräch über die Optimierung Ihres Vertragsmanagements? Wir freuen uns auf Ihre Anfrage.