

CRM^{FIRST}

Ihr Leitfaden für digitales Vertragsmanagement

Verträge erstellen, verwalten und analysieren
mit proCONTRACTS für Microsoft Dynamics 365



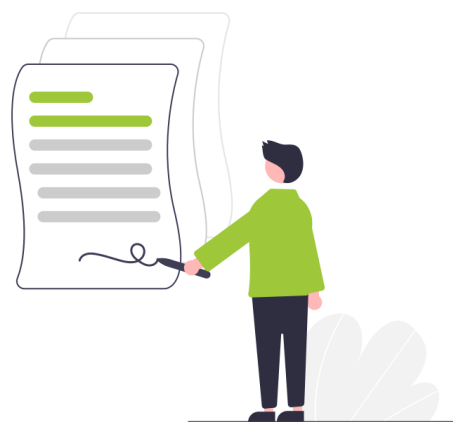
Verträge bilden das Rückgrat von Wirtschaftsbeziehungen und haben Auswirkungen auf über 80% aller Interaktionen eines Unternehmens. Proportional mit der Anzahl von Verträgen, wächst auch die Herausforderung für das Verwalten. Das beginnt bereits bei der Vertragserstellung: Sind alle Komponenten sicher und im Sinne der Unternehmensrichtlinien erfasst und beschrieben? Ist sichergestellt, dass zukünftige, vertragsrelevante Kommunikation richtig zugeordnet wird? Wird eine Übersicht über alle Verträge jeglicher Art geführt? Spätestens wenn Fristen – z.B. zur Vertragskündigung – verpasst werden, können unnötige Kosten entstehen. Grund genug, der Verwaltung sämtlicher Verträge höchste Aufmerksamkeit zu widmen!

Auf dem Markt existieren zahlreiche Software-Lösungen, die sich jedoch in ihrer Bedienbarkeit, ihren Analysemöglichkeiten, ihren Funktionalitäten und auch in ihrem Preis erheblich unterscheiden. AnwenderInnen sollten sich vor der Entscheidung für eine bestimmte Software über Ihre Bedürfnisse im Klaren sein und genau wissen, wo und wie sie die Software einsetzen möchten und was die Lösung bieten sollte.

Folgende Punkte können Ihnen dabei helfen, Ihre spezifischen Anforderungen zu identifizieren und die Entscheidung zu vereinfachen: Idealerweise bietet digitales Vertragsmanagement eine unternehmensweite **360-Grad-Sicht** auf Verträge jeglicher Art mit KundInnen, Lieferanten, Mitarbeitenden und mehr. Dafür greift es entweder auf das System zu, in welchem die bereits bestehenden Kontaktdaten erfasst sind, z.B. in einem ERP-System, oder es ist idealerweise selbst Ursprung und Ablageort für Verträge. Zum Beispiel durch die **direkte Integration** in ein professionelles CRM-System wie Microsoft Dynamics 365, was eine **leistungsstarke Analyse** ermöglicht und keine Schnittstellen (API) erfordert.

In diesem Whitepaper erfahren Sie, welche Anforderungen eine professionelle, digitale Vertragsmanagementlösung erfüllen sollte und wie Sie proCONTRACTS bei den individuellen Bedürfnissen Ihrer Organisation unterstützen kann.

Los geht's!



1. Alles im Blick behalten

Vertragsbestandteile

Einzel-, Rahmen- und Unterverträge, Vertragsergänzungen und -erweiterungen – die Verwaltung der Vielzahl verbindlicher Vereinbarungen stellt Unternehmen vor große Herausforderungen. Eine digitale Vertragsmanagementlösung erlaubt die Erstellung und Verwaltung von Verträgen und Fristen ohne Systembrüche. Das ist wichtig, da folgende Punkte beachtet und überwacht werden müssen:

- Erstellung von Neuverträgen mit aktuellen Daten der VertragspartnerInnen
- Rechtlich abgesicherte Vertragsklauseln
- Einhaltung von Compliance-Richtlinien
- Vertrauliche Behandlung einzelner Verträge
- Abteilungsübergreifender Überblick wer mit wem welche Verträge abgeschlossen hat
- Übersicht der in den Verträgen festgeschriebenen Leistungen, Fristen und Zahlungsziele
- Auswertungsmöglichkeiten für einen Überblick über die Vertragssituationen

Die Vielfalt der Aufgaben und die Tragweite von Versäumnissen oder Fehlentscheidungen in diesen Bereichen sind gute Gründe für den Einsatz moderner, digitaler Software-Lösungen zur Unterstützung der Vertragsanlage und des Managements laufender Verträge.



Fristen & Compliance

Die Neuanlage von Verträgen ist der erste entscheidende Moment für Planungssicherheit. Darüber hinaus können frühzeitig Risiken vermieden werden, die sich z.B. aus Fristen ergeben können. Gerade in diesem Stadium ist es wichtig, auf verlässliche Quelldaten zurückgreifen zu können. Damit sind nicht nur Adressdaten und die korrekte Hinterlegung von AnsprechpartnerInnen gemeint, auch sämtliche Vertragsvariablen müssen überprüft werden. Eine digitale Vertragsmanagementlösung kann hier unterstützen, z.B. durch den Zugriff auf standardisierte Bausteine für die Leistungsbeschreibung.

So lassen sich sofort Risiken vermeiden. Mittels Kombination von Rahmendaten mit den individuellen Klauseln eines Vertrags (etwa Fristen für Lieferungen oder Mietverträge), vermeiden Unternehmen zudem unnötigen Aufwand bei der Vertragserstellung. Gleichzeitig wird der Grundstein für die spätere unternehmensweite Auswertung aller Verträge gelegt.



Letztlich lassen sich so auch teure juristische Kosten vermeiden, da diese lediglich während der Erzeugung und Anpassung der Vertragsvorlagen anfallen.



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 besser ausgestattet sind?

Ein Blick auf alle laufenden Verträge für Ihren Standort gibt Klarheit.

Doch was, wenn sich Verträge nicht mit den bereits standardisierten Bausteinen anlegen lassen? In diesen Fällen kann digitales Vertragsmanagement trotzdem unterstützen, etwa können die in Individualverträgen vereinbarten Vertragsdaten wie Laufzeiten, Zuständigkeiten, Fristen, Mengen, Mitarbeitende etc. in die 360-Grad-Sicht über alle Verträge mit einfließen – schon dies führt in der Regel zu deutlich mehr Transparenz.

2. Vorteile der Digitalisierung nutzen

Schluss mit Verzetteln – Paper-Pencil war gestern! Ist ein neuer, IT-gestützter Vertrag aufgesetzt, muss er gegebenenfalls einen Freigabeprozess durchlaufen, bevor er in den Versand geht. Hier zeigt sich die besondere Stärke der Verbindung mit einem modernen CRM-System, etwa wie Microsoft Dynamics 365. Dort sind die individuellen Unternehmenshierarchien, z.B. für Vertragsfreigaben, bereits hinterlegt. Das reduziert den administrativen Aufwand erheblich und sorgt gleichzeitig für eine schnelle Bearbeitung des Vertrags.

Sobald die – digital oder analog – unterschriebenen Verträge ihren Weg zurück ins CRM-System finden, stehen die Daten unmittelbar allen am Prozess Beteiligten zur Verfügung. Eine solche Ergänzung des CRM-Systems sorgt demzufolge für größte Transparenz in den Geschäftsbeziehungen.



Alle Vertragsdaten an einem Ort!

Wer ist am Vertrag beteiligt? Welche Informationen wurden ausgetauscht? Was ist der letzte Stand? Gibt es Änderungen?

Digitales Vertragsmanagement hat eine Antwort auf all diese Fragen.

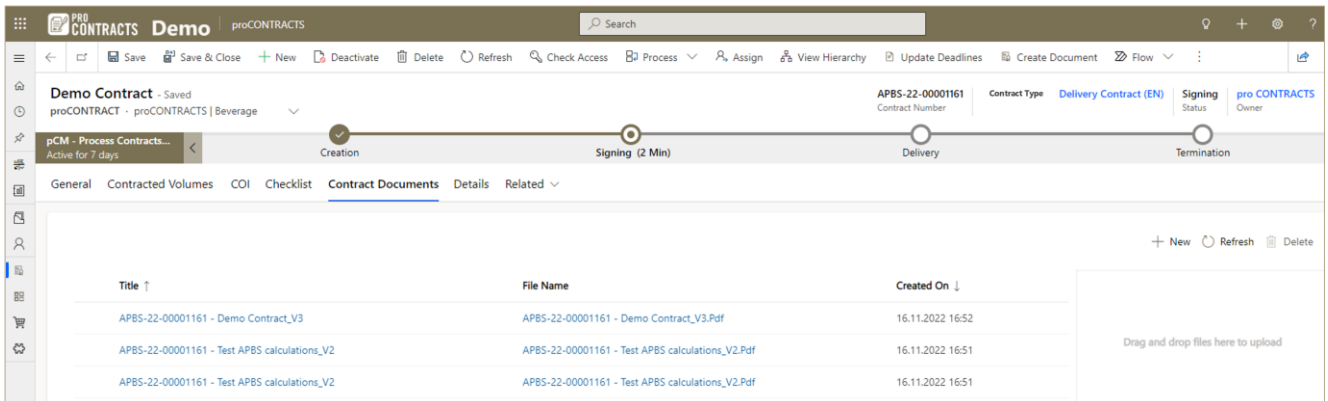
Digitale Vertragserstellungs- und Verwaltungslösungen greifen idealerweise Hand in Hand, um unnötige Kosten zu vermeiden, durch z.B.:

- Verstreichen von Kündigungsfristen und Fortführung nicht mehr benötigter Verträge
- Nicht eingehaltene Fristen, die sich aus getroffenen Vereinbarungen ergeben
- Unterschiedliche Vertragstexte für gleichartige Leistungen
- Erhöhter Aufwand bei der Anlage komplexer Vertrags-Konstrukte (z.B. Rahmenverträge mit zugehörigen Vereinbarungen)

Welche Funktionalitäten sollte eine professionelle, digitale Vertragsmanagementlösung bieten?

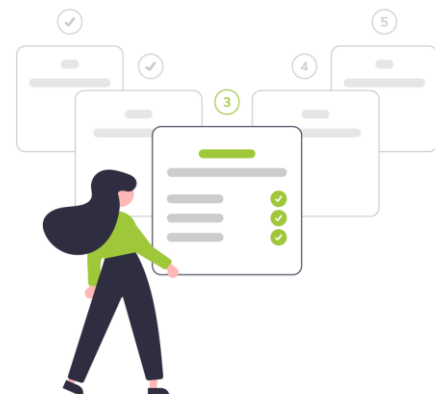
Idealerweise bietet digitales Vertragsmanagement eine unternehmensweite 360-Grad-Sicht auf Verträge jeglicher Art. Dafür greift es entweder auf ein ERP-System zu, oder es ist selbst Ursprung und Ablageort für Verträge. In jedem Fall sollten Sie darauf achten, dass folgende Punkte Bestandteile einer digitalen Lösung sind:

1. Automatisierung bei Erstellung, Verwaltung und Analyse
2. Sichere Vertrags-Templates
3. Termin- und Fristenüberwachung zur Vermeidung unnötiger Kosten
4. DSGVO-konforme Datenspeicherung
5. 360-Grad-Sicht für Transparenz über alle Verträge
6. Live-Dashboards und Reporting für unternehmensweite Auswertungen
7. Freigabeprozesse und automatisiertes Renewal-Management
8. Vertragshierarchien und Zugriffskontrolle (Rollen und Rechte)
9. eSignature Funktionalität
10. Umfassendes Audit



The screenshot displays the proCONTRACTS software interface. At the top, there is a navigation bar with a search bar and various action buttons like 'Save', 'New', 'Deactivate', 'Delete', 'Refresh', 'Check Access', 'Process', 'Assign', 'View Hierarchy', 'Update Deadlines', 'Create Document', 'Flow', and 'Share'. Below this, a 'Demo Contract' is shown with a 'pCM - Process Contracts...' status and a 'Creation' phase. A progress bar indicates the current stage is 'Signing (2 Min)', with other stages being 'Creation', 'Delivery', and 'Termination'. The main area shows a table of contract documents under the 'Contract Documents' tab.

Title ↑	File Name	Created On ↓
APBS-22-00001161 - Demo Contract_V3	APBS-22-00001161 - Demo Contract_V3.Pdf	16.11.2022 16:52
APBS-22-00001161 - Test APBS calculations_V2	APBS-22-00001161 - Test APBS calculations_V2.Pdf	16.11.2022 16:51
APBS-22-00001161 - Test APBS calculations_V2	APBS-22-00001161 - Test APBS calculations_V2.Pdf	16.11.2022 16:51



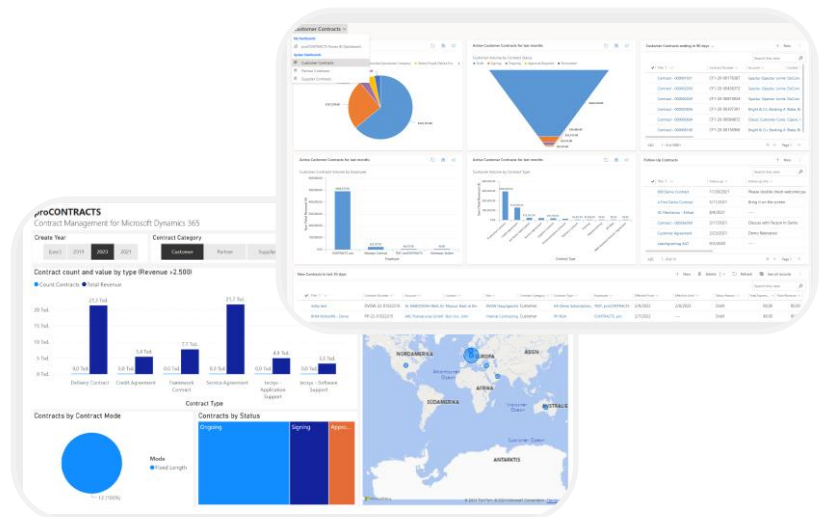
Effektives Contract Lifecycle Management hilft Unternehmen dabei, Verträge einfach zu verwalten und die Effizienz zu steigern; gleichzeitig schützt es vor betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Risiken. Digitales Vertragsmanagement kann helfen, Kosten zu sparen und den Prozess der Vertragserstellung, -verwaltung und -analyse, sowie die Speicherung aller notwendigen Informationen erheblich zu beschleunigen.

3. Intelligente Auswertung und Reporting

Wesentliches Merkmal einer professionellen Vertragsmanagementlösung sind moderne Auswertungswerkzeuge. Sie ermöglichen Entscheidern eine 360-Grad-Sicht auf alle Vertragsarten, -konditionen, -fristen und die jeweiligen Beteiligten. Mithilfe von integrierten Live-Dashboards können alle Verträgen einer effektiven Beurteilung über ihren gesamten Lebenszyklus unterzogen werden. Darüber hinaus sollten die im System hinterlegten Daten operativ und analytisch verwertet werden, und darauf aufbauend Handlungsempfehlungen angeleitet werden können. Hilfreiche Reporting-Funktionen können etwa das Exportieren und Teilen in einem bevorzugten Format, oder die Filterung nach Terminen und Fristen sein.

proCONTRACTS ist da wo Ihre Daten sind

- Alle Daten direkt in Dynamics 365
- Sofort einsatzbereit, keine Schnittstelle nötig
- Gewohntes Look & Feel
- Hohe Akzeptanz & kurze Schulungszeiten
- Nahtlose Verknüpfung mit Sales, HR, etc.
- Optimiert für verschiedene Nutzerszenarien & Devices



Überblick behalten. Prozesse vereinfachen.

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

proCONTRACTS für Microsoft Dynamics 365

proCONTRACTS ist eine speziell für Microsoft Dynamics 365 entwickelte Software-Lösung für modernes, digitales Vertragsmanagement. Die Software bietet alles, was Unternehmen benötigen, um die tägliche Vertragsverwaltung zu vereinfachen und sicher zu gestalten.



Die wesentliche Komponente bildet der Vertragskonfigurator für eine vorlagenbasierte Erstellung. Nur Bausteine, die von Fachabteilungen oder Juristen geprüft wurden, werden als Vertragsinhalte zur Verfügung gestellt. Mitarbeitende müssen bei Neuanlagen oder Änderungen nur die gewünschten Vorlagen anwählen und können auf Knopfdruck schnell und einfach Verträge erstellen. Dadurch werden Fehlerquellen durch alte, nicht mehr gültige Bausteine, oder durch Copy und Paste, vermieden.

Da proCONTRACTS direkt auf alle nötigen Vertragsinformationen inklusive vorgefertigter Bestandteile zugreift, können Standard-Verträge binnen Minuten fertiggestellt und gesendet werden. Das heißt, Mitarbeitende verlieren keine Zeit mit der Administration von Verträgen – alle Daten werden von der Lösung automatisch weiterverarbeitet.

Alle Informationen auf einen Blick



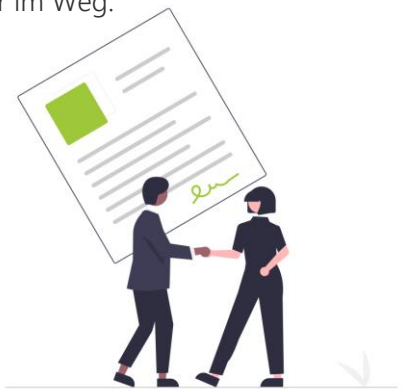
Fazit

Zurück zum Anfang: Ein professionelles Management von Verträgen gehört genauso zu einem Unternehmen wie eine motivierte Belegschaft. Im Hinblick auf die große Anzahl der Anbieter und die Bandbreite der offerierten Lösungen ist es vor Auswahl eines geeigneten Tools enorm wichtig, sich über die eigenen Anforderungen im Klaren zu sein.

Neben der grundlegenden Entscheidung für eine digitale Lösung sind insbesondere die Integration in Ihrem Unternehmen, sowie die angebotenen Übersichts- und Analyse-Funktionalitäten von Bedeutung. Nicht zuletzt ist es wichtig, ob das Tool den geltenden Datenschutzbestimmungen gerecht wird.

Mit proCONTRACTS von CRM^{FIRST} sorgen Sie für die Professionalisierung Ihrer Organisation und für eine schnelle und einfache Abwicklung von Verträgen. proCONTRACTS ist die ideale Ergänzung Ihrer Microsoft Dynamics 365 CRM-Lösung für die Vertragserstellung, -verwaltung und -analyse. Das Tool deckt alle im Leitfaden erwähnten Punkte ab, mit ständig neuen und verbesserten Features.

Beachten Sie die Empfehlungen aus diesem Whitepaper und der erfolgreichen Implementierung einer digitalen, professionellen Vertragsmanagementlösung innerhalb Ihres Unternehmens steht nichts mehr im Weg.



„Mit proCONTRACTS haben wir eine digitale Vertragsmanagementlösung gefunden, die uns einen vollständigen 360-Grad-Blick auf sämtliche Aspekte unserer Geschäftspartner, inklusive aller Verträge, gibt.“

proCONTRACTS hat uns überzeugt mit seinen umfassenden Funktionalitäten, der einfachen Integration in die Dynamics 365-Plattform, als auch durch die leichte Anpassung auf unsere individuellen Anforderungen.“

Markus Schäfer

Geschäftsführer / Managing Director
ORDAT GmbH & Co. KG

80%**Mehr Performance****95%****Weniger Risiken****100%****Zufriedene Kunden**

Warum CRMFIRST?

CRMFIRST ist Dienstleistungspartner zur Einführung von Digitalisierungsstrategien und Customer Engagement-Projekten, auf Basis von Microsoft Dynamics 365, Power Platform und Cloud.

Mit Erfahrungen aus über 250 Projektrealisierungen unterstützen wir seit über 20 Jahren mittelständische und Großunternehmen in der DACH-Region und weltweit. Mit unseren proSUITE-Lösungen stellen wir intelligente Module für Dynamics 365 bereit.

[Demo vereinbaren](#)

Diese Unternehmen vertrauen bereits auf CRMFIRST

**EMS⁺****★ Heineken[®]****Munich RE** 

CRMFIRST kombiniert technologischen Fortschritt mit Expertenberatung: Von der Anforderungsanalyse bis zum individuellen Supportkonzept. Wir bieten Branchen- und End-to-End-Businesslösungen mit zahlreichen Partnerschaften.

CRMFIRST GmbH | Philipp-Reis-Straße 2 | 65795 Hattersheim am Main
Tel.: +49 (0) 69 400 502 100 | E-Mail: info@crmfirst.de

Unsere Partner

**Microsoft****DocuSign****ClickDimensions**

CRMFIRST