



Vorbei sind die Zeiten, in denen Verträge aus wenigen Seiten bestanden haben. Auflagen, Richtlinien, Zertifizierungen und Gesetze machen das Vertragswesen komplex.

Verträge digital im PLM verwalten

VERTRAGSMANAGEMENT Einen Vertrag unterschriftsreif vorzulegen, ist ein langer Prozess, der immer komplexer wird. Ein PLM, das die Funktionalitäten eines technischen Dokumentenmanagementsystems beinhaltet, kann den Aufbau einer digitalen Vertragsverwaltung erleichtern.

Frank Zscheile

Auf einen Blick

Oft werden Vertragsdokumente nicht zentral verwaltet, sodass weder Kenntnis noch Klarheit über alle Bestandteile und Fristen herrscht. Außerdem fehlt die Beziehung des Vertrags zu den produktbezogenen Informationen.

Bisher bestand Vertragsmanagement aus Controlling, Verwaltung und Archivierung der Verträge. Heute ist aufgrund der Komplexität eine digitale 360°-Sicht für alle beteiligten Abteilungen nötig.

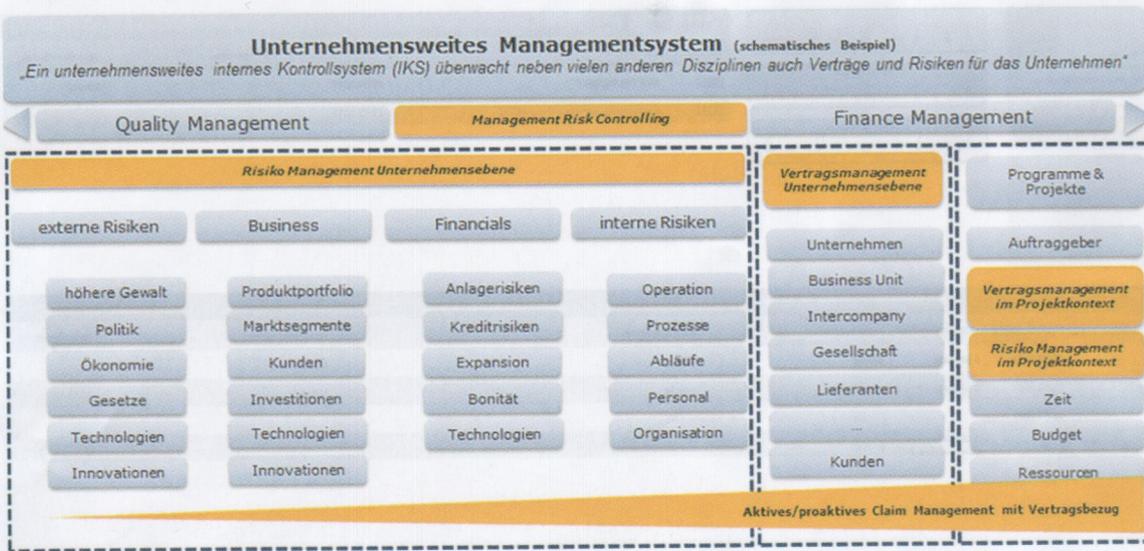
Ein PLM kann den Vertrag in Bezug zu allen Aufträgen und Produkten setzen sowie zudem seinen kompletten Lebenszyklus abbilden. In einer digitalen Vertragsmappe liegen alle Informationen bereit.

Ein Kaufvertrag im Anlagenbau bestand früher aus wenigen Seiten. Das Vertragswesen war ein eher unscheinbarer Bestandteil interner Kontrollsysteme. Heute füllen vertragliche Dokumente mehrere Ordner, um Supply Chain und Produktion abzusichern und den Kauf besiegeln zu können. Entsprechend hoch sind die Erstellungs- und Bearbeitungszeiten, bis solche Verträge unterschriftsreif sind. Parallel dazu werden mit

Kunden auftrags- und projektbezogene Verträge geschlossen, die ebenfalls überwacht und verwaltet werden müssen. Hinzu kommen verschärfte Haftungsauflagen, neue Richtlinien und Compliance-Vorgaben. Nationale und internationale Gesetze, Richtlinien und Zertifizierungen formalisieren diesen Prozess.

Frank Zscheile ist freier Fachjournalist. Weitere Informationen: Procad GmbH & Co. KG in 76131 Karlsruhe, Tel. (07 21) 96 56-5, info@Procad.de

Bild: Procad



ren das Vertragswesen immer mehr.

Die Grenzen bisherigen Vertragswesens

Ziel des Managements muss es vor diesem Hintergrund sein, eine 360°-Sicht auf das Vertragswerk herzustellen und es in Beziehung zu setzen zu allen produktbezogenen Informationen im Unternehmen. Dieses Beziehungswissen fehlt aber oft, denn in vielen Unternehmen schließen einzelne Abteilungen Verträge eigenhändig ab. Die Folge: Vertragsdokumente werden nicht zentral verwaltet, sondern sind verteilt in einzelnen Fachbereichen abgelegt – entweder in Papierform oder elektronisch auf Laufwerken. Dadurch sind Verträge oft nicht auffindbar und es herrscht keine Klarheit darüber, ob unter Umständen verschiedene Stellen im Unternehmen mit ein und demselben Lieferanten gleichlautende Verträge abgeschlossen haben. Auch Kündigungsfristen verlängern sich ungewollt, weil die jeweiligen Dokumente gerade nicht zur Hand sind, um sie auf ihre Laufzeit zu prüfen.

In manchen Branchen wie dem Anlagen- oder Schiffsbau enthalten Verträge oftmals Vertragsstrafen (Pönalen). Sie machen ein proaktives Claim Waiver Manage-

ment (Nachforderungsmanagement) erforderlich, das nicht Bestandteil eines traditionellen Vertragswesens ist. Darunter werden alle Aktivitäten zusammengefasst, mithilfe derer man eigene berechnete Ansprüche gegenüber dem Partner identifizieren, bewerten und geltend machen beziehungsweise fremde unberechtigte Forderungen abwehren kann.

Vertragsmanagement muss angesichts neuer betrieblicher und gesetzlicher Anforderungen daher zu einer Kernaufgabe der Geschäftsleitung werden. Als Management Risk Controlling System unterstützt es das Management bei der Überwachung und Einhaltung regulatorischer Vorgaben und stellt sicher, dass bei Abweichungen und vertraglichen Risiken und Claims frühzeitig gesteuert werden kann. Damit wird es zum wichtigen Instrument bei der Einhaltung von Compliance-Vorgaben.

Vertragswesen im digitalen Wandel

Das klassische Vertragsmanagement bestand in der Vergangenheit aus den drei Säulen Vertragscontrolling, Vertragsverwaltung und Vertragsarchivierung. Sie wurden zumeist manuell und analog gelebt, gegebenenfalls mit ersten elektronischen Ansätzen. In-

formationsbrüche und -fehler konnten durch personelle Mehraufwände noch ausgeglichen werden, prägen aber bis heute das Tagesgeschehen. In den letzten Jahren hat sich die Sicht hierzu stark verändert. Waren anfangs nur wenige Beschäftigte mit dem Thema befasst, sind es heute unternehmensweit ganze Stäbe und Abteilungen, die sich aufgrund komplexer werdender Produkte mit dem Vertragsmanagement beschäftigen müssen.

Im Fehlerfall kann bei unzureichender Bearbeitungsqualität, versäumten Fristen oder Außerachtlassung von Pönalen ein im-

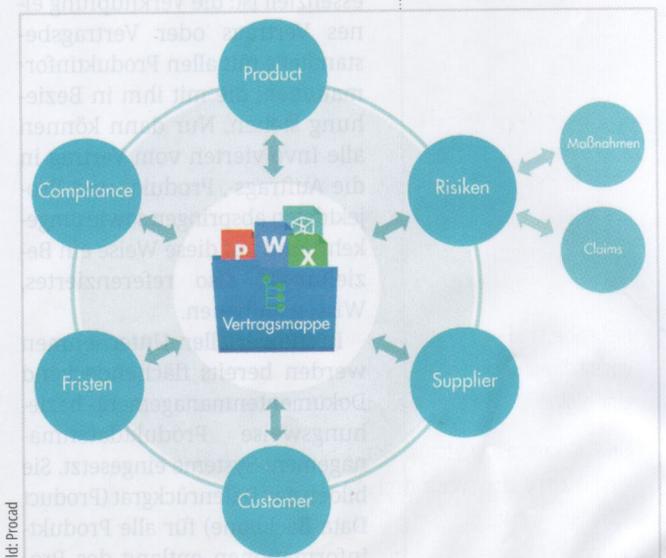
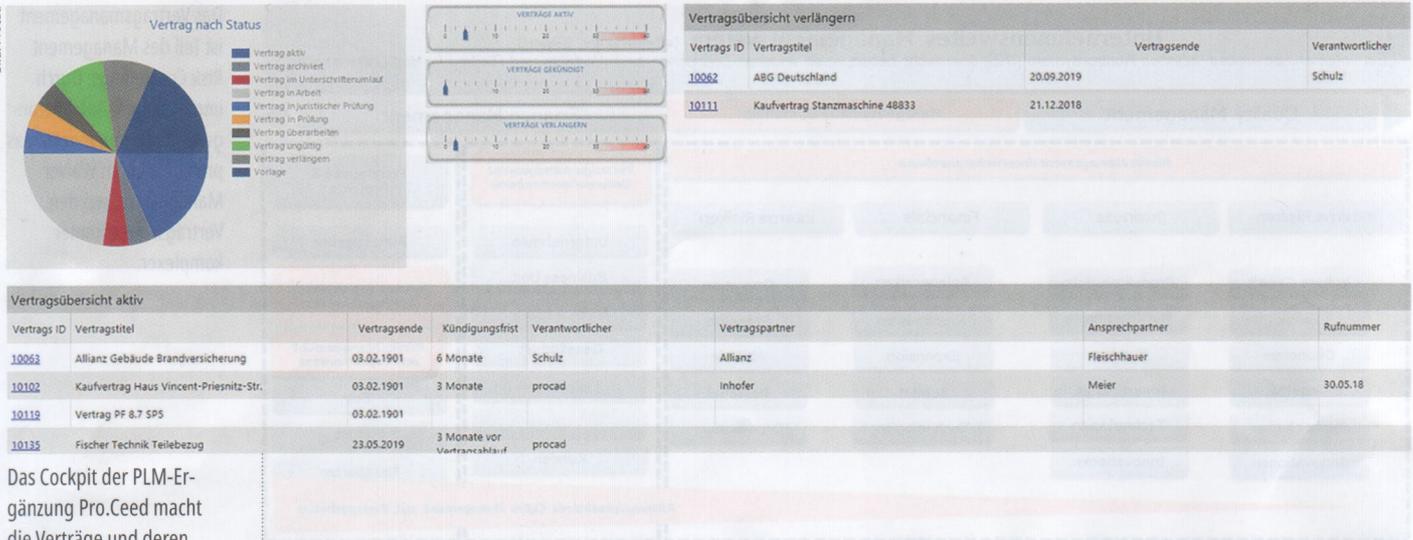


Bild: Procad

Das Vertragsmanagement ist Teil des Management Risk Controllings. Durch immer höhere Anforderungen, wie beispielsweise das proaktive Claim Waiver Management, werden Vertragswerke immer komplexer.

Im PLM-System lassen sich alle Vertragsakte mit Bezug zu Auftrag, Projekt und Produkt sowie die vertragsbegleitenden Dokumente digital an einem zentralen Ort verwalten.

Bild: Procad



Das Cockpit der PLM-Ergänzung Pro.Ceed macht die Verträge und deren Konditionen sichtbar.

menser Schaden für das Unternehmen entstehen. Noch unangehmer wird es, wenn die Vertragsparteien auf unterschiedlichen Versionsständen des Vertrages miteinander verhandeln, ohne dass es jemandem auffällt. Mit Veränderung seines Fokus beinhaltet das Vertragswesen heute neben den bisherigen Säulen zusätzlich das vertragsbegleitende Risikomanagement und ein auftragsbegleitendes Claim Waiver Management. Es wacht außerdem über die Einhaltung von Compliance-Richtlinien.

Bisher fehlte Verknüpfung mit Produktinformationen

Dezidierte digitale Vertragsmanagementlösungen bieten zumeist nicht, was heute im Vertragswesen essenziell ist: die Verknüpfung eines Vertrags oder Vertragsbestandteils mit allen Produktinformationen, die mit ihm in Beziehung stehen. Nur dann können alle Involvierten vom Vertrag in die Auftrags-, Produkt- und Projektdaten abspringen sowie umgekehrt und auf diese Weise ein Beziehungs-, also referenziertes, Wissen aufbauen.

In industriellen Unternehmen werden bereits flächendeckend Dokumentenmanagement-beziehungswise Produktdatenmanagement-Systeme eingesetzt. Sie bilden das Datenrückgrat (Product Data Backbone) für alle Produktinformationen entlang des Pro-

duct-and-Document-Lifecycle-Managements und sind oftmals integriert in die bestehende ERP- und CRM-Landschaft. Mit diesen Eigenschaften sind sie prädestiniert dafür, auch die gewachsenen Aufgaben des Vertragsmanagements zu übernehmen. Leistungsfähige PLM-Systeme bringen die Funktionalität eines technischen Dokumentenmanagementsystems bereits im Standard mit und sind damit eine geeignete Ausgangsbasis für digitales Vertragsmanagement. Fortgeschrittene Lösungen beinhalten bereits vorkonfigurierte Anwendungspakete im Standard, die auf bestehender Umgebung erweitert werden können.

Eine PLM-Software steht als Vertragsmanagementsystem nicht nur der Rechtsabteilung offen, sondern jedem, der im Unternehmen mit dem Aushandeln und Abschließen von Verträgen zu tun hat (Einkauf, Auftragswesen, Vertrieb) sowie den Projektteams, die dieses System für ihre originäre Arbeit nutzen und darüber zusätzlich in das dazugehörige Vertragswerk abspringen können.

Der Vertrag und sein Beziehungsnetz im PLM

Die Vertragsmappe ist der zentrale Ort für alle Vertragsunterlagen zu einem Vorgang. Sie gehört daher in den gleichen Speicherbereich wie das PLM. Dadurch lässt sie sich mit allen weiterführenden technischen Strukturen direkt in

Bezug setzen – seien es Produkte oder Anlagen, einzelne Zulieferprodukte oder Kundenaufträge. Ebenso kann das integrierte Risikomanagement begleitend mit Bezug auf Vertrag und beispielsweise auf Zulieferer bis auf die Teileebene über das Beziehungsnetz mit verwaltet werden. Somit ist ein direkter Zugriff auf alle vom Vertrag adressierten Elemente auf Knopfdruck möglich.

Der Vertrag und sein Lifecycle

Jedes Objekt – von der Zeichnung bis zu den Vertragsunterlagen – unterliegt entlang seines Lebenslaufes unterschiedlichen Status. Diese wechseln automatisch entlang der Bearbeitungsprozesse. Das PLM-System Pro.File mit seinem Pro.Ceed-Anwendungspaket „Digitales Vertragsmanagement“ unterscheidet beispielsweise zwischen fünf verschiedenen Status. Diese übernehmen die Dokumentenlenkung im Object Lifecycle eines Vertrags und lassen sich bei Bedarf noch mit weiteren verfeinern.

Was bedeutet der Einsatz einer PLM-Lösung als Vertragsmanagementsystem nun im Angesicht der heutigen Anforderungen an das Vertragswesen? Verträge werden online, etwa per E-Mail, vom Vertragspartner bereitgestellt (Papierverträge werden eingescannt) und sofort im Vertragsmanagementsystem elektronisch an der gleichen Stelle abgelegt wie die ge-

samten Produktdaten im Product Data Backbone. Die Vertragsmappe speichert die Unterlagen redundanzfrei und stellt sie Abteilungen zentral bereit. Das Suchen von Vertragsdokumenten vereinfacht sich dadurch erheblich, einzelne Vertragsinhalte werden schnell per Volltextsuche gefunden. Alle im Rahmen der Bearbeitung entstehenden Dokumente und Informationen werden ebenfalls in der Vertragsmappe abgelegt und stehen nachgeschalteten Abteilungen sofort zur Einsicht zur Verfügung.

Die Unterlagen werden nach einer Vollständigkeitsprüfung mit weiterführenden Informationen verknüpft und die verantwortlichen Stellen über die Aufgaben- beziehungsweise Prozesssteuerung zur Bearbeitung aufgefordert. So automatisiert ein Unternehmen seine Prozesse im Vertragswesen. Vertragsfristen werden im System hinterlegt und unterliegen mit sofortiger Wirkung einem integrierten Eskalationsmanager. Der Anwender kann sich dadurch etwa alle Verträge mit dem Status „Verlängern“ anzeigen lassen und dies kombinieren mit einer automatisierten Erinnerung.

Unternehmen aus dem technischen Umfeld verwalten eine Vielzahl an produkt-, projekt- und auftragsbezogenen Dokumenten in einem PDM/PLM-System. Diese Dokumente stehen mit Verträgen in unmittelbarem Zusammenhang. Folgerichtig ist es daher, PLM-Lösungen mit der hierfür besonders gut geeigneten DMS-tec-Funktionalität (DMS tec: Dokumentenmanagement-Software für technische Unternehmen) auch für die Vertragsverwaltung einzusetzen. **MM**

Ziel des Vertragsmanagements muss es sein, eine 360°-Sicht auf das Vertragswerk herzustellen und es in Beziehung zu setzen zu allen produktbezogenen Informationen im Unternehmen.