



EIM in der Praxis

Uwe Ruffeth (Marienhospital Stuttgart) ist begeistert, wozu man LCM nutzen kann

INTEGRATION HEBT EFFIZIENZPOTENZIALE

consenso berichtet aus der Praxis – Endlich überflüssig: Der teuerste Maschinenpark der Welt.

LÖSUNGEN IM FOKUS

Vertragsgestaltung mit digitalen Hilfsmitteln

Ausschreibungsakte - einfach die richtige Auswahl!

Mit Spaß mehr Nutzen!
Die App LCMmobile für iPhone und iPad

ENTERPRISE INFORMATION MANAGEMENT

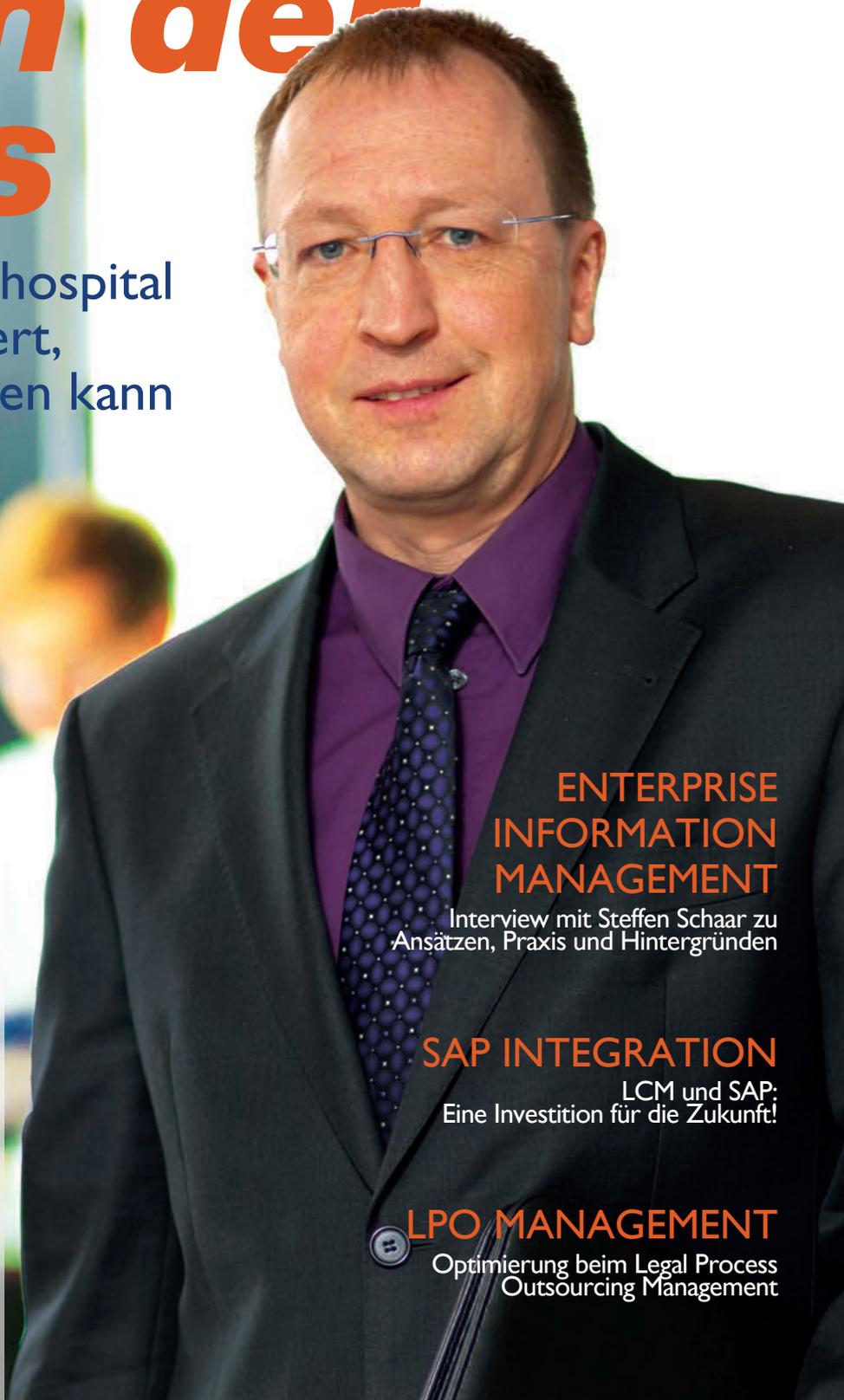
Interview mit Steffen Schaar zu Ansätzen, Praxis und Hintergründen

SAP INTEGRATION

LCM und SAP:
Eine Investition für die Zukunft!

LPO MANAGEMENT

Optimierung beim Legal Process Outsourcing Management



Unsere Lösungen für den strategischen Einkauf lassen Sie ruhig schlafen!



The Quality Group

The Quality Group GmbH
Konrad-Zuse-Platz 1
71034 Böblingen
Deutschland

Telefon: +49 7031 306974-100
Fax: +49 7031 306974-199
Web: www.tgg.de
E-Mail: info@tgg.de



Liebe Leserin, lieber Leser!

Vorhang auf für die neue Ausgabe von DiALOG – dem ersten Magazin für Enterprise Information Management. Was ist neu und wofür wollen wir Sie begeistern?

ECM, ERP, BPM, BIM, BI – ich könnte noch viele solcher bezaubernder, verwirrender, selbstsprechender und vor allem immer neuer Akronyme aneinanderreihen. Sie haben sie bestimmt schon einmal gehört, oder?

Mich verwirren alle diese modernen Begriffe. Ja, ich ertappe mich sogar immer wieder, wenn ich sie benutze, dass ich froh bin, wenn ich weiß, was wirklich hinter diesen Buchstaben steht. Geht es Ihnen ähnlich?

Dann sollten Sie hier weiterlesen. Denn mit diesem Magazin startet unsere Serie, die mit jeder Menge Berichten und Interviews zeigt, was wirklich hinter den Abkürzungen steht und wie Menschen in der Praxis erlebt haben, worauf es wirklich ankommt.

Die wachsende Mobilität und Geschwindigkeit im Informationszeitalter sowie der Drang nach Leistung, Verantwortung und Gewinn als Wertemaßstab des Erfolges sind Beispiele, die zeigen, welche Bedeutung nachvollziehbare, klare, sauber strukturierte Informationen

in Zukunft haben werden. Beim Versuch mich selbst zu positionieren und für diesen Wust an Abkürzungen einfache Worte zu finden, überraschte ich mich bei folgender Handlungskette: „erfassen – recherchieren – bewerten – verbessern“. Das klingt wie Kindersprache. Aber die ganzen modernen Begriffe wie Vertragsmanagement, Dokumentenmanagement oder Risikomanagement beinhalten doch genau diese Elemente, die so einfach klingen.

Tauchen Sie ein, lassen Sie sich von den Beispielen aus der Praxis und den Erfahrungen der Experten animieren, Ihre Prozesse in den Organisationen und Unternehmensstrukturen unter die Lupe zu nehmen. Prüfen Sie sie auf die Einhaltung von Regeln – modern auch Compliance – und vor allem verbessern Sie die Informationsprozesse im Umgang mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Dafür erhalten Sie hier Anregungen, Ideen und Lösungsansätze!

Und dafür wollen wir die lustigen Akronyme weiter am Leben halten!



Herzlichst,
Ihr Steffen Schaar

Impressum

DiALOG - Das Magazin für Enterprise Information Management Ausgabe Mai 2012
Haben Sie Anregungen, Fragen oder Kritik?
Über Ihr Feedback freuen wir uns.

Herausgeber:

The Quality Group GmbH
Konrad-Zuse-Platz 1, 71034 Böblingen
Telefon: +49 7031 306974-100
Internet: www.tqg.de

Verantwortlicher Redakteur:

Steffen Schaar
Telefon: +49 7031 306974-910
E-Mail: steffen.schaar@tqg.de

Redaktion:

Cornelia Geiselhart
Telefon: +49 7031 306974-204
E-Mail: cornelia.geiselhart@tqg.de
Simon Feess
Telefon: +49 7031 306974-202
E-Mail: simon.feess@tqg.de

Bildnachweis: Apple Inc., creativ collection, Fotolia, Henkel AG & Co. KGaA, Marcus Heisler, SAP, The Quality Group

Haftungsausschluss: Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernehmen Herausgeber und Redaktion keine Gewähr. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und unverlangt zugestellte Fotografien oder Grafiken wird keine Haftung übernommen.

14



EIM in der Praxis – in voller Identifikation gelebt

AUF DEM WEG IN DIE ZUKUNFT

- 6 **Enterprise Information Management ist mehr als nur ein Kunstwort**
Interview mit Steffen Schaar
- 22 **Beteiligungsmanagement und Verträge**
Auf einfache Art Anteilsverhältnisse strukturieren!
- 28 **Make or Buy**
Individualsoftware versus Standardsoftware
- 32 **LCM mit SAP**
Eine Investition für die Zukunft!
- 46 **Informationsmanagement mal anders**
Für was steht eigentlich...?

LÖSUNGEN IM FOKUS

- 11 **go!LCM**
Bewährt und zukunftsorientiert für den Mittelstand!
- 16 **Ausschreibungsakte**
Einfach die richtige Auswahl!
- 34 **LCMmobile**
Mit Spaß mehr Nutzen!
- 38 **LCM Markenrecht**
Denn Ihre Marke soll Ihnen auch morgen noch gehören!
- 40 **Vertragsgestaltung**
mit digitalen Hilfsmitteln

DAS NETZWERK SPRICHT

- 12 **Integration hebt Effizienzpotenziale**
Endlich überflüssig: der teuerste Maschinenpark der Welt
- 26 **Drei Fragen an... digital spirit und SIAB**
- 36 **Enterprise Information Management**
Strategie-Katalysator statt IT-Update
- 42 **Drei Fragen an... consenso und Steria Mummert**

30



Ihre IT-Assets konzernweit im Griff

34

LCMmobile für iPhone



IM BRANCHENFOKUS

20 **Legal Process Outsourcing Management**

Ansatz für die Optimierung der Geschäftsprozesse zwischen RA und Kanzlei

30 **Ihre IT-Assets konzernweit im Griff**

Fragestellungen einer Softwarelösung für IT-Assets

44 **Das IT-unterstützte Beauftragtenwesen im Krankenhaus**

Unterstützung von Qualitätssicherung und Compliance



Das IT-unterstützte Beauftragtenwesen

DIREKT AUS DER PRAXIS

14 **EIM in der Praxis**

Uwe Rufleth (Marienhospital Stuttgart) ist begeistert, wozu man LCM nutzen kann.

18 **Projekterfolg ist planbar**

Auf die richtige Methode kommt es an!

24 **Vom Papierstapel zum zukunftsorientierten Vertragsmanagement**

Der konzernweite Einsatz der Product Suite LCM bei Henkel

Digitale Vertragsgestaltung mit dem „Contract Builder“



40

STANDARDS

3 **Editorial, Impressum**

46

Informationsmanagement mal anders



LCM mit SAP – eine Investition für die Zukunft

32



A professional portrait of Steffen Schaar, a middle-aged man with short grey hair and blue eyes, smiling warmly. He is wearing a dark grey pinstriped suit jacket over a light blue shirt and a patterned tie. His arms are crossed, and he is standing in an office environment with a window in the background showing a blurred cityscape.

Steffen Schaar ist seit 2011 Mitglied der Geschäftsleitung der The Quality Group mit der Verantwortung für Vertrieb, Marketing und Compliance. Nach Abschluss seines Studiums an der TU Dresden als Dipl.-Ing. Informatik war er vier Jahre als Leiter der Entwicklung für Softwareprojekte tätig, bevor er dann weitere fünf Jahre als Projektleiter und Senior Consultant in der Beratung von Unternehmensprozessen für Personalmanagement und -planung arbeitete. In den letzten zehn Jahren war Steffen Schaar als Director Business Unit und Mitglied im Managementboard im Bereich Human Resource Solutions verantwortlich.

„Enterprise Information Management ist mehr als nur ein Kunstwort“

Wir haben mit Steffen Schaar, der seit vielen Jahren in verantwortungsvoller Position in der Beratung zur Optimierung von Geschäftsprozessen tätig ist, zum Thema Enterprise Information Management gesprochen: über Definitionen, Inhalte, praktische Ansätze und vor allem über Empfehlungen aus den Erfahrungen im Kundenkontext.

Redaktion: Laut Definition ist EIM – Enterprise Information Management – ein weiteres Kunstwort, welches die ganzheitliche Verwaltung aller Informationen im Unternehmen unabhängig von Ort, Nutzer, Autor, erzeugendem System, Anwendung, Format, Device und Zeit beschreibt. Herr Schaar, können Sie diesen Ansatz teilen?

Steffen Schaar: Oh ja! Ich bin zunächst einmal sehr froh, dass die Beschreibung ureigenster Prozesse bei der Gestaltung der administrativen Geschäftsprozesse sehr verständlich und in „Jedermannssprache“ stattfindet. Aber seien Sie ehrlich, wie geht es Ihnen, wenn Sie all die vielen Akronyme (2 bis 3 Buchstaben-Abkürzungen) lesen? Sollten wir nicht alle mal wieder „Bodenhaftung“ annehmen und mit einfachen, verständlichen Worten kommunizieren und beraten? Und genau in dieser Rolle erlebe ich fast täglich wie EIM eigentlich gelebte Praxis sein sollte, aber noch lange nicht ist. Warum? Erstens weil es verschiedene Definitionsansätze gibt und zweitens weil natürlich diese Definitionen einen

Zustand beschreiben, an den man sich aus verschiedenen Richtungen annähern kann. Sei es „technologisch/technisch“ im Sinne von Systemverbesserungen, sei es „operativ“ als einzelne Prozessschrittverbesserungen. Oder auch im einfachsten Sinne als „kommunikative Komponente“ über einen gelebten Informationsprozess, sowohl innerhalb der Geschäftsorganisationen als auch darüber hinaus.

Redaktion: Diesen Ball nehme ich doch gleich auf. EIM wird also noch nicht in der Praxis genutzt?

Steffen Schaar: Das möchte ich so nicht bestätigen. Eigentlich darf sich jeder die Frage stellen: Wie kann ich durch klare und zeitgemäße Kommunikation meine Aufgaben in Unternehmensprozesse einbringen, gestalten und einfordern? EIM ist also Praxis! Doch reicht das? Vor allem unter dem Anspruch der sich dynamisch und flexibel ändernden Organisationsstrukturen in den Un-

ternehmen? Es ist mittlerweile normal, alle paar Monate Organigramme und Strukturen anzupassen. Können dann noch die existierenden Organisationsprozesse und Informationsabläufe mithalten? Sind die Systemlandschaften dafür denn überhaupt geeignet? Können

„EIM ist Kommunikation!“

die Mitarbeiter ihre neue Verantwortung dann noch wahrnehmen? Immer mit dem Risiko Dokumente, Verträge und Informationen nicht schnell, sicher und aktuell zu haben? Wozu führt das? Für mich ganz klar zu der These: EIM ist Kommunikation! Was ich damit meine: Vergessen wir die Mitarbeiter nicht! Über 60 Prozent aller Unternehmen in Deutschland schreiben in ihren Richtlinien, dass die Mitarbeiter ihr wichtigstes Gut sind. Sie gestalten mit Engagement und Motivation die Unternehmensprozesse. Und sie sind es, die durch EIM ihre Aufgaben und täglichen Prozesse besser erfüllen können.

Redaktion: Das heißt, es gibt nicht „das eine EIM“, sondern es ist quasi eine Methode, Potenziale im Umfeld der administrativen Prozesse zu erkennen und zu verbessern?

Steffen Schaar: Es wäre nicht wettbewerbsfördernd und innovativ, wenn alle Unternehmen die gleichen Unternehmensprozesse hätten. Sei es in

Wiedervorlage und Einhaltung der geltenden Vorschriften in die Hand zu geben. Das fängt sehr einfach bei kleinen und mittleren Unternehmen, den sogenannten – Achtung Akronym – KMU, an und gilt letztendlich für alle. Diese Abläufe sind branchenunabhängig, haben aber natürlich branchen- und unternehmensspezifische Ausprägungen.

„EIM ist ein Leitfaden, eine Zielorientierung mit Ansätzen in der Bewertung, Optimierung und Verbesserung der Prozesse.“

der Wertschöpfungskette oder in der Administration.

Meiner Erfahrung nach, und das ist auch unser Beratungsansatz, sollten Unternehmen ihre gewachsenen und „aus Erfahrungen“ guten Prozesse in die Zukunft mitnehmen. Bei jeder Entscheidung für systemunterstützte Lösungen sollten Unternehmen dies nicht vergessen oder sich gar von Beratern ausreden lassen. EIM fängt in einer bewussten, nachhaltig gestalteten Kommunikation an und hat als Zielstellung abteilungsübergreifende und strukturierte Informationsprozesse. Da sind systemtechnische Unterstützungen und Lösungen ab einer bestimmten Organisationsgröße unumgänglich.

Redaktion: Ist EIM dann abhängig von der Unternehmensgröße oder vielleicht sogar branchenabhängig?

Steffen Schaar: Weder noch: EIM ist eine Prozessbeschreibung. Was ich damit sagen will: es dient der übergreifenden Methode, den Mitarbeitern in ihren administrativen Abläufen möglichst einheitliche und stabile Mittel zur Ablage, Dokumentation, Recherche,

de auf die „Achillesferse“ in der begrifflichen Darstellung und dem Verständnis von EIM. Ganz klar: EIM löst keine Herausforderungen bei der zukunftsorientierten Gestaltung der administrativen Prozesse! EIM ist vielmehr ein Leitfaden, eine Zielorientierung mit ausgeprägten Ansätzen in der Bewertung, Optimierung und Verbesserung der Prozesse. Dieses Managementinstrument nennt die Eckpunkte direkt beim Namen: strukturierte Informationen, abteilungsübergreifend, nachhaltig! Wenn man dies in der Praxis betrachtet, dann komme ich bei der Beantwortung Ihrer Frage regelrecht ins Schwärmen. Wir ziehen unsere Erfahrung aus der jahrelangen Beratung und Einführung von Lösungen und Produkten im Umfeld von EIM. Dabei stellen wir immer wieder fest, dass die Absicht der Verantwortlichen, sich an Compliance zu halten, Risikominimierung durchzuführen und die Verbesserung der Prozesse zu gestalten ständig wächst. Im täglichen Ablauf zeigt sich dies zum Beispiel bei der Ablage und Recherche von Dokumenten oder der schnellen Bereitstellung von Informationen. „Schnell und immer richtig“ heißt die Devise. Der Anspruch kommt aber immer aus den Reihen der Fachabteilung, sei es Recht, Einkauf, Forschung oder andere.

Und erst jetzt kommt die spannende Frage: Können Systeme die Potenziale und Prozesse transparenter darstellen und damit Entscheidungen für eine Verbesserung der Abläufe herbeiführen?

Redaktion: Wann ist es denn aus Ihrer Sicht sinnvoll, Systeme und Lösungen einzusetzen? Gibt es da überhaupt eine erprobte Kennzahl für die „Modeerscheinung EIM“?

Steffen Schaar: Für diese Frage bin ich Ihnen sehr dankbar. Zielt sie doch gera-





Und die Lösung heißt dann: EIM mit einem System oder Produkt zu unterstützen. Die Auswahl von solchen Systemen sollte danach nicht ohne die IT-Abteilung erfolgen. Der Nutzen bei der Einführung von Systemen hängt von der „Sensibilitätsreife“ und auch vom Return on Invest (ROI) oder Business-Case ab und sollte mit den Fachabteilungen abgestimmt und gemeinsam mit dem Sponsor des Projektes erfolgen. Die IT ist in diesem Fall Integrator oder Servicebereich. Durch dieses Teamwork entstehen immer die besten Entscheidungen und dementsprechend auch erfolgreiche Projekte.

Redaktion: Herr Schaar, wie gelangen Sie zu dieser Überzeugung?

Steffen Schaar: Gemäß dem Sprichwort: „Schuster bleib bei deinen Leisten“ kann ich sagen, dass auch wir als Software- und Beratungsunternehmen dem ständigen Drang nach praxisorientierten und neuen Lösungen für unsere Kunden und Partner folgen. Diese Akronyme-Sucht ist wirklich eine Modeerscheinung und kennt ja keine Grenzen (lacht). Nebenbei bemerkt, ich habe ernsthaft

überlegt, ob es einmal Sinn macht, ein Wörterbuch „EIM – deutsch; deutsch – EIM“ herauszubringen. Allein bei dem Akronym DMS gibt es mehr als 20 Bedeutungen! Wir verwenden es übrigens für „Dokumentenmanagementsystem“.

Redaktion: ... und was empfehlen Sie ihren potenziellen Kunden und womit überzeugen Sie diese?

Steffen Schaar: Wir nehmen unsere Erfahrungen aus über 25 Jahren Beratungstätigkeit direkt beim Anwender. Speziell mit der Product Suite LCM und der kompetenten Projektierungsberatung schaffen wir langfristige Lösungen und Mehrwert bei unseren Anwendern. Damit konnten wir Unternehmen nachweisbare Einsparungen ermöglichen und vor allem transparente, sichere und schnelle Abläufe mitgestalten und verbessern. Vertragsmanagement, Akten- und Vorgangsverwaltung aber auch spezielle Abteilungslösungen wie Supplier Relationship Management im strategischen Einkauf oder Compliance Management sind in dieser Lösung gewachsen. Dass darüber hinaus Termin- und Wiedervorlagenmanagement und moderne Workflows wie Vertragserstellung oder Checklisten in diesem System integriert sind, wird Sie nicht verwun-

dern. Denn gerade durch eine ständige Erweiterung des Funktionsportfolios entlang der Organisationsabläufe entwickelt sich die LCM-Lösung getreu dem Maßstab „einfachste Bedienung und hohe Anwenderfreundlichkeit“. LCM ist eine hervorragende Anwendung, um EIM in der Praxis zu leben und ständig zu verbessern! Wenn wir heute potenzielle Kunden beraten, dann nehmen wir den genannten EIM-Anspruch sehr ernst. Wir sagen: Analysieren Sie ihre Abläufe heute – denken Sie an morgen

und wählen Sie das System für übermorgen. Warum? Erstens weil der Wandel der Organisationen einfach schnell ist. Zweitens zeigt die Praxis: LCM in einer Abteilung eingeführt wird zum Wegbereiter für andere Abteilungen. Und drittens zeigt sich schnell, dass die einmal analysierten Anforderungen im Projekt durch standardisierte LCM-Funktionsbausteine immer wieder erweitert werden. Darauf sind wir vorbereitet, und diese Erfahrungen sind in unserer Organisationsberatung, übrigens eine Komponente unserer Einführungs- und Projektierungsmethodik, eine überzeugende Argumentationshilfe. Namhafte Beispiele von bekannten Unternehmen bestätigen das immer wieder.

Redaktion: Sie machen mich neugierig zu erfahren, wie so eine Projektierung abläuft. Können Sie mir Argumente geben, ab wann sich eine Systementscheidung rechnen könnte?

Steffen Schaar: Wir bauen in unserem Portfolio auf zwei wesentliche Eckpfeiler. Einerseits – wie schon gesagt – entwickeln wir Standardsoftware mit dem Ansatz individueller Anpassungen für unsere Kunden. Andererseits, und ich denke das ist ein besonderer Mehrwert für unsere Kunden, haben wir

„Analysieren Sie Ihre Abläufe heute, denken Sie an morgen und wählen Sie das System für übermorgen.“

nicht nur eine standardisierte Projektierungsmethodik, sondern bieten auch Prozessberatung mit dem sogenannten „Organisations- und Prozesshandbuch“ an. Die systemtechnische Unterstützung des EIM sollte immer mit der Analyse oder Prozessberatung starten. Dadurch werden die Funktionsumfänge für die Anwendung, Termine und Dauer von Maßnahmen zur Einführung des Systems, die Schulung von Mitarbeitern und die Abnahme der Leistungen klar beschrieben und festgelegt. Unser

Anspruch, die Anwender „inTime, inQuality, inBudget“ zu beraten und zu begleiten, wird damit umgesetzt. So werden Projekte keine „Endlos-Story“ und man erreicht Erfolge innerhalb von wenigen Monaten. Somit kann der Return On Investment innerhalb von einem Jahr erreicht und nachvollziehbar gemessen werden.

Redaktion: Gibt es dafür Beispiele?

Steffen Schaar: Natürlich. Sie werden jedoch verstehen, dass aktuelle Zahlen sehr sensibel und vertrauensvoll behandelt werden müssen. Ein Beispiel: ein Vertrag wurde nicht rechtzeitig gekündigt, die Folge ist ein Schaden im sechsstelligen Bereich! Das Management macht die Vorgabe: Vertragssicherheit und Compliance müssen nachhaltig sichergestellt werden, um Imageschäden abzuwenden und Rechtsstreitigkeiten zu minimieren. Die ökonomischen Dimensionen bei weltweit agierenden Unternehmen können sich also schnell im Millionenbereich summieren. Finanziell schwerer messbare Argumente sind die jüngsten Affären und öffentlichen Diskussionen über Korruptionsvorwürfe oder dem von Unternehmen freiwillig auferlegten „Code of Conduct“ zur Einhaltung selbstgestellter Compliance und deren Umsetzung. Ich bin überzeugt:



Mit Risikomanagement, klaren Vorgaben und transparenter Kommunikation wird EIM automatisch als Methode zu einem Bewertungsmaßstab des Handelns im Unternehmen.

Redaktion: Haben Sie einen Leitsatz, den Sie mit EIM verbinden?

Steffen Schaar: „Erfassen – beraten – realisieren – bewerten – verbessern“. Das ist für mich Motto und Leitgedanke, um die richtigen Argumente gemäß dem Anspruch Enterprise Information

Management tagtäglich umzusetzen. Konnte ich Sie auch überzeugen?

Redaktion: Vielen Dank Herr Schaar und weiterhin viel Erfolg mit EIM.

Mehr über EIM:

- Fachforum DiALOG für Enterprise Information Management
- Website: eim.tgq.de



www.tgq.de

ANZEIGE

mawa
solutions

Professionelle IT hat einen Namen!

Wir bringen Trends zum Einsatz. Effizient und profitabel.
Unsere Schwerpunkte: IT Consulting, IT Remote Services, IT Security



mawa-solutions GmbH
Gaberstallgasse 31
72355 Schömburg

Telefon: +49 7427 91536-06
Fax: +49 7427 91536-10
E-Mail: info@mawa-solutions.com

go!LCM - bewährt und zukunftsorientiert für den Mittelstand

Stabile, praktikable und zukunfts-sichere Prozesse in der Administration der Unternehmen zu pflegen, ist kein Thema der internationalen oder globalen Organisationen, sondern beginnt verstärkt auch im Mittelstand. Dabei ist Beherrschbarkeit sicher ein Maßstab, ob IT die bewährten Papierstapel oder Ordner-Kilometer in Zukunft ablösen wird. Ein anderer ist oft der „Risikoeintritts“-Fall: „Ein Vertrag, ein Dokument ist weg; ein Termin wurde verschwitzt. Nun kommen Kosten auf uns zu!“ Dieser „Aufwach“-Effekt wird sich in die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) ausbreiten, weil er ganz klar menschlich ist. Die bewegte Frage „Warum muss ein System, eine Innovation immer nur

den Starken und Großen vorbehalten sein und warum passt es nicht auch auf den Kleinen, die Beweglichen, die noch Wachsenden?“ hat eine schon lange gehegte Idee nun auch für die Praxis reifen lassen. Nach dem alten Kochbuch-Vorgehensmodell „Von jedem die richtige Dosierung, dann die entsprechende Anpassung und fertig ist die Lösung für die KMU“.

Und hier ist sie: go!LCM-Pakete. Standardisiert. Effizient. Schnell.

Das ist gesammelte Produktkompetenz in praxisoptimierten Paketen mit den für Ihren Einsatzbereich definierten Modulen. Sie erhalten schlanke Lösungen, die sich an Ihren Bedürfnissen orientieren, für eine standardisierte und effiziente Implementierung und einen schnellen ROI.

Wachsende Anforderungen? Weitere Abteilungen? Kein Problem! Durch die Erweiterungsmodule der Product Suite LCM wächst go!LCM mit Ihren Bedürfnissen mit. Sämtliche Module der etablierten Standardlösung können bei Bedarf nachträglich lizenziert und eingeführt werden.



Abbildung: go!LCM Paketbeispiel



Abbildung: go!LCM Paketbeispiel



ENDLICH ÜBERFLÜSSIG: DER TEUERSTE MASCHINENPARK DER WELT.

Integration hebt Effizienzpotentiale.

Täglich in deutschen Unternehmen ...

Herr Meier aus der Personalabteilung braucht neue Aktenordner, er greift zum Telefon und fordert sie direkt beim Händler an. Der schickt die Ware per Kurier in die Abteilung von Herrn Meier. Dem Paket liegen der Lieferschein und die Rechnung bei.

Die Rechnung gibt Herr Meier in die Hauspost zur Buchhaltung, die eine Kostenrechnung erfasst. Gebucht werden kann die Rechnung aber nicht, da die belastende Kostenstelle nicht bekannt ist. Die Zahlung an den Händler kann ohnehin nicht angewiesen werden, da nicht bekannt ist, wer die Beschaffung autorisierte und ob die Ware bereits geliefert wurde.

Somit geht die Rechnung abermals per Hauspost durch die Fachabteilungen. Nach einigem Hin und Her landet die Rechnung wieder in Herrn Meiers Abteilung. Der Abteilungsleiter muss den Vorgang persönlich klären und Rücksprache halten. Endlich kann die Freigabe per Unterschrift und manueller Angabe der Kontierung auf dem Originaldokument erfolgen. So wird das Dokument erneut in die Buchhaltung gesendet. Die kann nun den Beleg buchen und zur Zahlung freigeben. Seit dem Eingang der Rechnung sind vier Wochen vergangen. Das Skonto, das der Händler gewährt hätte, ist längst verfallen.

Bei einer nachträglichen Prüfung stellt sich überdies heraus, dass es mit einem anderen Lieferanten bereits einen Rahmenvertrag gibt, der auf Grund der abgenommenen Mengen die bezogenen Artikel zu einem günstigeren Preis anbietet.

Derartige Abläufe sind natürlich kein Unvermögen, schon gar nicht böse Absicht. Die schlichte Wahrheit: Sie lassen sich an ein ERP nur schwer anbinden. Bisher. Denn die Herausforderungen sind enorm.



Die Herausforderungen

Einkaufsverträge

Verträge lassen sich in einem ERP nur schlecht verwalten. Informationen wie Vertragslaufzeiten und andere Vereinbarungen können nicht strukturiert abgelegt werden. Somit sind keine Auswertungen oder gar automatisierte Prozesse möglich, zum Beispiel beim Auslaufen oder der Verlängerung von Verträgen.

Maverick Buying

Materialien werden ohne Einbindung des Einkaufs bezogen, häufig sind es C-Teile, Büromaterial, Dienstleistungen oder Software. Auch hier steckt kein böser Wille dahinter, sondern die Scheu, sich mit einem komplizierten System zur Bedarfserfassung auseinanderzusetzen – sofern die definierten Prozesse überhaupt durchgedrungen sind! Der Einkauf kann weder Skaleneffekte nutzen, noch seine Beschaffung bündeln.

Rechnungsprüfung

Laufen Beschaffungsprozesse nicht einheitlich und transparent ab, so führt dies unweigerlich zu Mehraufwand bei der Rechnungsprüfung: Belege ohne Bezug müssen irgendwie verarbeitet werden, andere nur mit erheblichem Aufwand, um Differenzen zu klären. Betroffen sind am Ende alle – die Buchhaltung, der Einkauf, die Fachabteilung. Die Durchlaufzeit des Beleges ist enorm und nicht selten gehen Belege ganz verloren.

Zahlungsfreigabe

Die Zahlungsfreigabe erfolgt oft in einem separaten Prozess im Anschluss an die Rechnungsprüfung, nicht selten komplett papierbasiert. Einzelne Belege werden noch einmal geprüft, damit verbunden: Eine aufwändige Recherche nach Dokumenten und Informationen.





QuickWins & eine langfristige zukunftssichere Ausrichtung sind kein Widerspruch. Die richtige Mischung macht es.

Phase 1 – Digitalisierung

In dieser Phase wird das Vertrauen der Mitarbeiter in die Technik gewonnen. Gleichzeitig erhalten sie Freiräume, um sich in Phase 2 der Prozessoptimierung zu widmen. Es gilt also, bereits mit wenigen Eingriffen eine große Effizienzsteigerung zu erreichen. Das manuelle Erfassen von Dokumenten wird abgestellt – hierbei fällt anteilig der größte Arbeitsaufwand an. Auf einen Schlag werden alle eingehenden Papierdokumente auf elektronische Verfahren umgestellt – egal, ob es sich um Verträge, Lieferscheine oder Rechnungen handelt. Dafür kann ein Scanprozess mit angeschlossenem ICR/OCR Verfahren eingesetzt werden. Daten werden direkt oder über eine Integration Plattform an die verarbeitenden Systeme übertragen – Archiv und ERP oder Non ERP Systeme.

Phase 2 – Prozessoptimierung

Nach einer intensiven Analyse wird ein maßgeschneidertes Szenario entworfen. Das vorgeschlagene Lösungsszenario bietet den Komfort eines Standardproduktes gekoppelt mit der notwendigen Flexibilität. Das sichert die Investitionen für den Kunden. Darüber hinaus existieren Best Practises, die wiederum zu kurzen und überschaubaren Implementierungsphasen führen.

System- und Medienbrüche werden in dieser Phase soweit möglich durch die Integration der beteiligten Systeme abgestellt. Ein Beleg, der einmal im System erfasst ist, wird auch ausschließlich elektronisch bearbeitet.

Hierzu zählen Prozesse wie Freigaben, Klärungen und Anfragen. Auch antragsähnliche Prozesse werden berücksichtigt, wie etwa die Änderung oder Anlage notwendiger Stammdaten.

Recherche-Funktionen sollten an zentraler Stelle zur Verfügung stehen und den einfachen Zugriff auf alle Informationen und Dokumente ermöglichen.

Nicht zu unterschätzen ist eine zielgruppengerechte Abbildung. Die Bedürfnisse und Anforderungen von ERP-Power- Benutzern wollen ebenso berücksichtigt werden wie die der Gelegenheitsbenutzer oder Außendienstmitarbeiter. Diese Benutzergruppen können über Web- oder Mobile-Szenarien eingebunden werden.

Phase 3 – B2B Rollout

Das maximale Potential wird durch die Nutzung von B2B Prozessen erschlossen. In dieser Phase sind Systeme und Prozesse bereit dafür. Die Prozesse laufen integriert. Stammdaten sind für automatisierte Prozesse bereits konsolidiert. Somit sind die wichtigsten Voraussetzungen erfüllt.

Geschäftspartner mit einem hohen Belegvolumen sind besonders für eine B2B Integration geeignet. Bei mittlerem und geringem Belegvolumen müssen neben dem klassischen EDI auch andere Lösungsansätze gewählt werden, wie etwa WebEDI oder die Verarbeitung von unstrukturierten elektronischen Dokumenten (PDF, Email, Fax, usw.). Um eine möglichst hohe Quote der Anbindung zu erreichen ist ein Multi-Channel-Szenario unerlässlich.

So groß die Herausforderungen auch sind – so vielfältig sind die Erfolgsfaktoren!

- Standardisierte Lösungen sichern Investitionen
- Integrationsszenarien überwinden System- und Medienbrüche
- Zielgruppengerechte und intuitive Anwendungen erhöhen die Akzeptanz beim Benutzer
- Kombination von Lösungen und Services gibt nötige Freiräume
- Flexible Lösungsszenarien lassen Änderungen ohne hohe Kosten und lange Implementierungsphasen zu

Integrierte elektronische Prozesse sparen weit mehr als nur Papier. Direkte Kostenersparnisse ergeben sich bereits aus der Bündelung von Einkaufsvolumen, hohen Skontoraten oder verringerter Lagerhaltung. – Durch die Erweiterung der Integrationsszenarien um Non ERP Komponenten wie Vertragsmanagement kann weiterer Nutzen generiert werden. Hier bietet Product Suite LCM die ideale Ergänzung des Portfolios von consenso.

Consenso Consulting GmbH
Management & IT Consulting

Meisenstr. 94 • 33607 Bielefeld
Tel.: +49(0)521 2606-0

www.consenso-consulting.de

EIM in der Praxis

Uwe Ruffeth vom Marienhospital Stuttgart ist begeistert, wozu man LCM nutzen kann.

„Es wurden mehrere Tools für das Vertragsmanagement geprüft und festgestellt, dass die Funktionalitäten von LCM am besten den Anforderungen des Gesundheitswesens entsprechen und auch die Besonderheiten des Hauses in geeignetem Maß abdecken.“

Uwe Ruffeth

Im Gesundheitswesen gibt es neben den standardisierten Verträgen viele Einzelverträge mit unterschiedlichen Anforderungen und Ausprägungen. Um die transparente Darstellung und Verarbeitung eines Vertrags sicher zu stellen bedarf es daher für das Marienhospital Stuttgart eines äußerst flexiblen Vertragsmanagementsystems.

Aufgrund verschiedener gesetzlicher Rahmenbedingungen und Anforderungen müssen flexible Auswertungsmöglichkeiten zwingend gewährleistet sein. Diese werden auch als Nachweis für die Wirtschaftsprüfung zur Einhaltung der Vollständigkeit aller Verträge und bestehender steuerrechtlicher Gesetze gefordert.

Im September 2007 hat sich das Marienhospital Stuttgart für die Einführung der Product Suite LCM in den Bereichen Geschäftsführung und Finanzen entschieden. LCM ermöglicht dem Marienhospital

Stuttgart die Erfassung und Verwaltung von Verträgen und Vertragspartnerdaten von natürlichen und juristischen Personen. Dabei können sowohl Verträge, bei denen ein Interesse an einer ordnungsgemäßen Verwaltung aufgrund rechtlicher Rahmenbedingungen besteht (z.B. Erteilung einer Genehmigung für eine Referenzfähigkeit) als auch budgetrelevante Verträge, die dauerhafte Auswirkungen auf die Ergebnissituation haben, verwaltet werden.

So bietet LCM heute Mehrwert für folgende Bereiche:

Ablage von klinischen Studien

Klinische Studien sind für Krankenhäuser bei der Zertifizierung verschiedener Zentren von erheblicher Bedeutung. Der Nachweis der Durchführung klinischer Studien über vertragliche Vereinbarungen und der Anerkennung als Studienzentrum durch die zuständige

LCM ist ein offenes System und verfügt über eine Integration zu anderen internen Systemen und Umgebungen. Gerade diese Möglichkeit wird im Marienhospital genutzt und gelebt.

Ethikkommission sollte ohne zeitaufwändige Recherche erfolgen. Dies konnte erfolgreich durch LCM umgesetzt werden.

Geräteinventarisierung

Ein gut aufgestelltes Krankenhaus ist neben einer fachlich kompetenten Betreuung seiner Patienten geprägt durch ein umfassendes Angebot an medizinisch-technischen Gerätschaften für den diagnostischen Bereich. Durch LCM kommt neben den gesetzlichen Vorgaben durch das Medizinproduktegesetz (MPG) ein weiteres Instrumentarium zum Einsatz, welches die Laufzeiten fremdfinanzierter Geräte überwacht, einen Gesamtüberblick über eigene und fremde Medizinprodukte schnellstmöglich vermittelt sowie die Zuordenbarkeit interdisziplinär genutzter Geräte zu den Fachkliniken ermöglicht.

IT-Verträge

Durch eine klare Abgrenzung der Inhalte von IT-Verträgen lassen sich Doppelvorhaltungen von Programmen mit gleichen oder

A portrait of Uwe Ruffeth, a middle-aged man with short brown hair and glasses, wearing a dark suit jacket, a purple shirt, and a dark patterned tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred office setting with windows.

Uwe Ruffeth ist seit über 20 Jahren für das Marienhospital Stuttgart tätig und Mitglied der Geschäftsleitung. Über das Vertragsmanagement hinaus obliegt ihm die betriebswirtschaftliche Beratung und Betreuung von zwei Rehabilitationskliniken und einem angeschlossenen Thermalbad.

Nach Abschluss seines Studiums an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie in Bochum war er zwei Jahre in der Unternehmensberatung im Bereich Gesundheitswesen tätig. In dieser Zeit war er im Geschäftsbereich Unternehmensberatung/Betriebsplanung für die Planung und Realisierung von Einrichtungen des Gesundheitswesens zuständig.

Im **Marienhospital Stuttgart**, eine Einrichtung der Vinzenz von Paul Kliniken gGmbH, hat er zunächst als Abteilungsleiter des Controllings ein eigenständiges Controlling-Instrumentarium implementiert und sukzessive Kennzahlensysteme für das Kosten-, Leistungs- und Erlöscontrolling eingeführt. In der Position des stellvertretenden Kaufmännischen Direktors war er darüber hinaus für die Bereiche Pflegesatz-, Berichts- und Vertragswesen verantwortlich.

ähnlichen Funktionalitäten vermeiden und führen damit zu einer Kostensenkung in Form einer Minimierung der zu leistenden Lizenzgebühren.

Fortbildungen

Aufgrund bestehender Antikorruptionsvorschriften müssen Fortbildungsveranstaltungen, welche durch externe Firmen finanziell gesponsert werden, durch den Dienstgeber schriftlich genehmigt werden. Die personenbezogene Erfassung aller wahrgenommenen Veranstaltungen einschließlich des benötigten Zeitaufwands ermöglicht die Nachkalkulation der Ausfallzeiten pro Klinik und dient darüber hinaus dem Nachweis einer kontinuierlichen Fachweiterbildung insbesondere im ärztlichen Bereich. Neben dem Effekt der finanziellen Unterstützung und des damit verbundenen Einsparpotenzials dient das System als unterstützendes Tool zur Personalbedarfsermittlung.

„Insgesamt betrachtet kann LCM als ein Tool bewertet werden, welches die bestehenden Systeme zwar nicht ersetzt, jedoch merklich unterstützt und bestehende Ressourcen effizienter zum Einsatz kommen lässt.“

Uwe Ruffeth

Die Ausschreibungsakte – einfach die richtige Auswahl!



Supplier Relationship Management (SRM), effizient umgesetzt und unterstützt durch ein standardisiertes System, führt zu nachhaltig höheren Standards in der Zusammenarbeit mit Lieferanten. Der Nutzen daraus entsteht nicht nur durch gute Preise, sondern zielt vor allem auf effektive Prozesse in der Gestaltung und Auswahl von Lieferanten. Sehr häufig beginnt dabei der Vorgang einer Beschaffungsmaßnahme mit einer Ausschreibung.

Die Ausschreibung als oftmals unterschätzter Aufwand liegt genau in der Nahtstelle zwischen Bedarfs- und Lieferantenmanagement. Die Praxis zeigt, dass häufig diese Schnittstellenthemen große Potenziale in der Steuerung und Verbesserung der Verantwortlichkeiten, der zeitlichen Terminierung und des qualitativen Auswahlprozesses haben. Der Ausschreibungsvorgang selbst ist somit ein Teil der modernen Informations- und Entscheidungskette im gesamten Beschaffungsprozess. Damit stellt sich die Integrationsfrage: Können durch den Einsatz von unterstützenden Lösungen, basierend auf der bestehenden Organisation, entscheidende Potenziale genutzt und verbessert werden?

Die EIM-Lösung Product Suite LCM von The Quality Group bietet hierbei mit dem Modul der Ausschreibungsakte, eingebettet in das moderne Vertrags- und Supplier Relationship Management, eine integrierte und vor allem auf die Anforderungen gezielt abgestimmte Plattform an.

So werden in der Product Suite LCM die Bausteine beginnend von der Aktenanlage (mit branchenspezifischen Anpassungen möglich), der Klassifika-

Die Ausschreibungsakte schließt die Lücke zwischen SRM und EIM vollständig.

tion der Bedarfe über die Lieferanten (Kontakte), den individuellen Template-Bausteinen für die Lieferantenabfrage, das Auswerten der Bewerbereingänge bis hin zur Auswertung aller Elemente in einem Prozess umgesetzt.

Alles in einer Anwendung – ohne doppelte Dateneingabe durch vollständige Integration zum ERP-System, mit anwenderfreundlicher Bedienung und der standardisierten Technologie bei der Datenablage. Das ist neu – und ist die konsequente Ausrichtung auf integrative Lösungen, um die praktischen Anforderungen in allen administrativen Berei-

chen zu verbessern. Gemäß dem Motto: einfach und praktisch!

Gleichzeitig wird der Ausschreibungsprozess noch individuell mit einer auf Termine und Regeln aufbauenden Prozessverfolgung unterstützt, womit auch die Compliance Konformität Ihres Unternehmens nachhaltig transparent gewährleistet werden kann. Der vollkommen integrierte Business Intelligence Ansatz schlägt die Brücke zum Lieferantenmanagement im SRM, macht Ihre Entscheidungen auch auf

Managementebene transparent und nachvollziehbar und sichert gleichzeitig die Auditfähigkeit im gesamten Einkaufsprozess.

Mehr zur Ausschreibungsakte:

- Management Summary LCM Purchase (SRM)
- TQG auf dem BME Symposium in Berlin

www.tgq.de

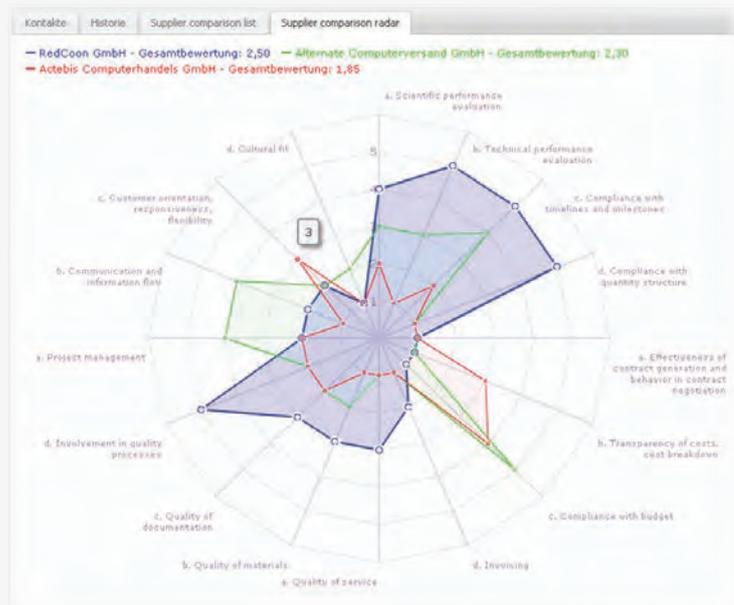


Abbildung: Grafische Auswertung der Anbieterbewertung

ANZEIGE

Consenso
MANAGEMENT & IT CONSULTING

**„Wir können den Wind nicht ändern.
Aber die Segel richtig setzen.“**

Aristoteles

Der bestimmende Faktor im erfolgreichen Wettbewerb sind die individuellen auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichteten Prozesse. Längst sind hierbei nicht nur die reinen ERP- oder Warenwirtschaftsprozesse ausschlaggebend für den Erfolg. Viel mehr ist es der integrative Aspekt über Systemgrenzen hinweg der den entscheidenden Vorteil bringt. Consenso ist ein Partner der seine Branchenexpertise mit entsprechender Integrationskompetenz verbindet und sie begleitet – von der strategischen Ausrichtung über die Umsetzung bis zur Betreuung.

Wir sind für Sie da. Von der Strategie bis zur Umsetzung.



Consenso Consulting GmbH
Management & IT Consulting
Meisenstr. 94, 33607 Bielefeld
Tel.: +49(0)521 2606-0

www.consenso-consulting.de

Projekterfolg ist planbar – auf die richtige Methode kommt es an!

Softwarelösungen, z.B. im strategischen Einkauf (SRM) oder im Vertragswesen, sowie integrierte Systeme bringen nachhaltig und nachweislich sehr große Verbesserungen in den Organisationsabläufen. Bei der Auswahl solcher Systeme ist immer der ROI ein wichtiges Argument für oder gegen Systementscheidungen. Aber ist damit der Erfolg der Einführung gesichert?

Ausbildungen und Schulungen zur Softwareprojektierung kann man über sich ergehen lassen oder nutzen, um sich aktiv ausbilden zu lassen. Erklärungsintensive Software ist hochgradig Nutzen stiftend – aber warum? Weil dabei standardisierte IT in Form von EDV-Programmen mit den wertschöpfenden oder administrativen Prozessen im Unternehmen „verheiratet“ werden. Entstanden sind Softwaresysteme, die mit unseren bekannten Modewörtern beschrieben werden: ERP-Systeme, EIM-Systeme, u.v.a.. Die Einführung dieser, im Grunde Standardsysteme, wird in der Praxis von den Experten,

Projektberatern und -leitern begleitet. Sie helfen Ihnen durch Customizing, Einführungsberatung und Schulung Ihre Daten im System zu erfassen, auf Ihre Prozesse anzupassen und den erwarteten Nutzen zu erzielen. Und woran werden Sie als Projektleiter auf Anwenderseite dann neben dem funktionsfähigen Systemzustand gemessen? Richtig! Am vorher geplanten Einführungszeitraum, der Akzeptanz der Anwender und am allgemeinen Projektablauf: „inTime, inQuality, inBudget“!

Zur Prozessberatung und zur Einführung einer reversionssicheren Informa-

tions-, Vertrags-, Risiko- und Compliance-Management-Lösung für Verträge und Dokumente mit Rechtswirksamkeit hat The Quality Group eine erfolgreiche Einführungsmethodik entwickelt. Diese stützt sich unter anderem auf das „Organisations- und Prozesshandbuch“, das die für das Projekt relevanten Vorgehens- und Arbeitsweisen dokumentiert sowie eine Risikobeurteilung einschließt. Dabei kann dieses Prozessdokument auch für weitere Entscheidungen bezüglich Einführungsschritten, Auswahl von Funktionsmodulen oder gar zur Selektierung des Anbieters Ihrer zukünftigen Lösung genutzt werden.

Leistungen zum erfolgreichen Projekt



- Definition Projektziel, Projektabgrenzung (Anforderungsdefinition/Rahmenbedingungen)
- Fach- und Prozessberatung mit IST-Analyse
- Bewertung/Priorisierung der Anforderungen (Beschreibung Sollzustand, Potenzialanalyse)
- Formalisierung der Anforderung (Anforderungskatalog)

Hierfür setzen Sie den Teil „Organisations- und Prozesshandbuch“ als Prozessanalyse vor das eigentliche Projekt und nutzen die Ergebnisse dann als Leitlinie ihrer Vorgehensweise. Ist Ihre Entscheidung für das System durch eine vorbereitete Feinspezifikation schon projektreif, dann nutzen Sie dieses Projektierungselement ganz einfach, wie in der Abbildung dargestellt, als Schritt 3



Ganz klar persönlich.

und profitieren von den nachhaltigen Ergebnissen.

Diese sind:

- Beschreibung Ihrer Anforderungen, Abgleich Ihrer Organisationsprozesse
- Schulungs- und Nachschlageprozessbeschreibung Ihrer Abläufe
- Leitfaden zur Abnahme des geplanten Projektierungsumfanges an Funktionen und Modulen
- Grundlage für weitere nachfolgende Innovationen in der Organisation

dem Kunden abgestimmte Ziele und Meilensteine in jeder Phase. Vorgehensweise und Ziele nachfolgender Phasen können in jeder Phase verifiziert werden und dienen zur Einhaltung des mit dem Kunden verabschiedeten Projektplanes.

Die TQG Projektmethode „Organisations- und Prozesshandbuch“ bewährt sich seit Jahren und beruht auf 25 Jahren Erfahrung in erfolgreichen Produkten und deren Einführung. The Quality Group - daran messen Sie uns!



Inhalte der Methodik

Das „Organisations- und Prozesshandbuch“ ist ein organisatorisches Vorgehensmodell, das die Arbeitsweise eines Unternehmens/Abteilung für die Erstellung, Verwaltung, Auswertung und Risikobewertung von Verträgen und Vertragspartnern aufzeigt und dokumentiert. Des Weiteren ermöglicht eine Phaseneinteilung die Qualitätssicherung durch definierte und messbare, mit



Abbildung: Einführungsmethodik und Nutzen

- standardisiert
- bewährt
- nutzenorientiert
- individuell anpassbar

Legal Process Outsourcing Management

Der ganzheitliche Ansatz für die Optimierung der Geschäftsprozesse zwischen Rechtsabteilungen und Anwaltskanzleien

Die Mandatierung externer Rechtsanwälte ist im Unternehmensprozess eine Herausforderung. Einerseits gilt es, den steigenden Kostendruck in den Rechtsabteilungen, andererseits der erwarteten Qualität und Qualifikation für das jeweilige Mandat gerecht zu werden. Maßstäbe für die Entscheidung sind:

- lösungseffiziente, juristisch sachgerechte Beratung,
- termingerechte und enge Kommunikation
- hohe Kosteneffizienz und Kontrolle.

Legal Process Outsourcing Management (LPO) unterstützt und steuert diesen Prozess umfassend. Dabei können Maßnahmen entwickelt werden, die als ein echter Treiber oder Katalysator für mehr Kostenkontrolle bei gleicher oder höherer Qualität sorgen. Eine nachhaltige Kostenreduktion ist garantiert!

Mit der Entscheidung zum Outsourcing ist der dauerhafte Prozess von „Auswahl – Qualitätskontrolle – Überwachung“ zu etablieren. Mit LPO Management können die Unternehmensjuristen diesen Prozess mit geeigneten Informationen nachhaltig umsetzen und unter wirtschaftlichen Aspekten bewerten. Gemäß den praktischen Erfordernissen: „Erfassen – steuern – realisieren – bewerten“ wurden einzelne Module in einer Lösung für diesen zusammen-

hängenden Prozess integriert, mit einer flexiblen Berechtigungssteuerung für eine übergreifende Rollen- oder User-Steuerung versehen und mit modernen Rating- und Auswertungsfunktionen ergänzt. Im Einzelnen sind folgende Prozessschritte integriert:

- Mandatsakte
- Lawyer Datenbank
- Fallakte (Zivilprozess, Markenrecht)
- Leistungsplanung/-check
- Rating
- Business Intelligence

Der Ansatz, ein LPO Management System als gesamtheitlichen Prozess zu etablieren, folgt aus den praktischen Anforderungen der Unternehmen an ihre Juristen. Dabei sind drei, stets wiederkehrende, Rahmenkriterien zu bewerten und anzuwenden:

1. Sich den immer mehr zunehmenden Anfragen und Rechtshilfeersuchen in den sich schnell ändernden Unternehmensstrategien und -kulturen (Internationalisierung, regionale Mentalitätsunterschiede, etc.) zu stellen.

2. Den Blick der Kostenorientierung sowie Leistungsplanung und -erfassung und Budgetverantwortung bis auf Anwaltssebene stets zu schärfen.

3. Sich der Entscheidung, ob die quantitativen Herausforderungen mit externen Mitteln (Legal Process Outsourcing) zu erfüllen sind, zu stellen.

In diesem Prozess können die Unternehmensjuristen mit LPO Management eine sehr effektive und nachhaltige Unterstützung erhalten. Wer sich diesem

USP für LPO Management



- durchgängiger, transparenter Informationsprozess basierend auf LPO
- nachhaltige Dokumentation der Entscheidung, Umsetzung, Bewertung und Verbesserung der Zusammenarbeit mit externen Kanzleien/Anwälten
- Bedarfskontrolle und Kostentransparenz im LPO-Prozess nachvollziehbar
- „gelebte“ Unternehmensstandards, Risikoprofile, Unternehmenskultur
- Sicherung der Qualität in der juristischen Beratung durch Rating, KVP



Abbildung: Legal Process Outsourcing Management

Ansatz zukunftsorientiert stellt, wird eine Grundvoraussetzung schaffen, um besonders dem Management ein strategisch langfristig orientierter Partner und Berater in Rechtsfragen zu sein. Mit Transparenz und wirtschaftlichen Argumenten können die Stärken der Unternehmensjuristen in der Unternehmensorganisation noch deutlicher sichtbar gemacht werden.

Wo Teilschritte bisher separat gemanaget wurden, ist jetzt ein durchgängiger Prozess möglich. Informationen werden transparent am Entscheidungsprozess des Unternehmens entlang, von der Auswahl bis zur Beurteilung der Ergeb-

nisse, in gesicherter Form abgelegt. Die Arbeitsweise und Entscheidungskompetenz der Unternehmensjuristen wird durch LPO Management professionell unterstützt.

Werden dabei unternehmerische Entscheidungen mit juristischer Kompetenz in Qualität und bei Bedarf in Quantität ausgelagert, dann ist mit LPO Management die Einhaltung der

- Unternehmensstrategie und Compliance Richtlinien
 - Kosten- und Leistungsansprüche
 - juristischen Qualifikation und Fachkompetenz
- gesichert und steuerbar.

Für ausführliche Informationen:
Fordern Sie unser Best Practice Sheet „Legal Process Outsourcing Management“ an.
www.tqg.de



„Das Selbstverständnis der Juristen, sich als Teil der Unternehmenskommunikation und damit den modernen, globalen Veränderungen zu stellen, wächst mit dem Maß der Transparenz und den ökonomisch nachvollziehbaren Prozessen. Besonders kann das an der Sicherstellung der qualitativen Anforderungen an die sachgerechte juristische Beratung und die Fachkompetenz bei der Spezialisierung gemessen werden. LPO Management wird diesen Prozess wesentlich stärken und globale Ansätze noch mehr unterstützen.“

Martin Schlaghecke, Projektberater/Experte mit über 15 jähriger Erfahrung im Bereich Legal

Beteiligungsmanagement und Verträge

Auf einfache Art Anteilsverhältnisse strukturieren!

Sie verwalten Ihre Beteiligungen sowie den restlichen Anteilsbesitz bereits mit einem System und haben die damit verbundenen rechtlichen Pflichten im Griff. Dazu können durch Schnittstellen zum Rechnungswesen, der Buchhaltung oder zum ERP-System idealerweise Vertragsdaten, Unternehmensinformationen, Beteiligungsverhältnisse, Gremien und Dokumente integriert werden. Das ist der erste wichtige Schritt.

Legen Sie die spezifischen Informationen dieser Verträge auch nachhaltig, sicher und strukturiert ab?

Mit den zukunftsorientierten Veränderungen von Unternehmensstrukturen und der Globalisierung wächst gleichzeitig auch der Anspruch an das Beteiligungsmanagement. Hier gilt es neben den reinen Daten und Fakten vor

allem Prozessinformationen abzulegen und bereitzustellen. Der Anspruch auf Dokumentation von



- Joint-Ventures,
- Ergebnisabführungs- oder Beherrschungsverträgen,
- Patronatserklärungen,
- Mandatsvereinbarungen,
- Geschäftsführerverträgen,
- Geschäftsordnungen für den Vorstand oder Aufsichtsrat,
- Arbeitsanweisungen und Arbeitnehmerüberlassung,
- Betriebsratsvereinbarungen,
- Vereinbarungen zur Haftungsfreistellung u. ä.

sind nur einige Beispiele von wesentlichen Dokumenten, die zum einen die Beteiligung selbst definieren und zum anderen zur Steuerung der Beteiligung dienen.

Haben Sie die Details dazu im Griff?

Gerade in krisengeprägten Zeiten ist es wichtig, jederzeit einen sofortigen, vollständigen und verlässlichen Überblick über die wesentlichen Beteiligungen und Verträge sowie die enthaltenen Details zu haben, so dass man sich z. B. aller Chancen und Risiken einer Umstrukturierung bewußt ist. In den Detailinformationen sind die Prozessparameter dokumentiert, die Ihre Organisation sicher machen oder Potenziale offerieren. Es gibt Fristen,

LCM Beteiligungsmanagement liefert maximale Transparenz über das Vertragsgeflecht Ihrer Beteiligungen.

Bedingungen oder auch Abhängigkeiten jeglicher Art z. B. EAV,

Beherrschungsverträge, Darlehensverträge mit Tilgungsschemata und Wandlungsmodalitäten, Patronatsvereinbarungen oder vertraglich geregelte Rechte, Pflichten und zustimmungspflichtige Geschäfte für die Geschäftsführung bzw. Vorstand

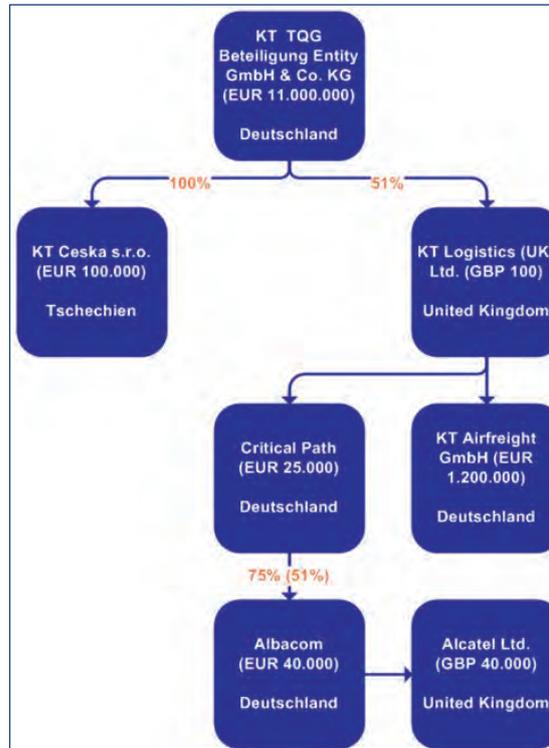


Abbildung: Beispielorganigramm auf Basis der Beziehungen im Unternehmen (Visio-Grafik)

und Vertreterregelungen gehören ebenso dazu. Das LCM Beteiligungsmanagement mit dem integrierten Vertragsmanagement strukturiert und dokumentiert verlässlich und sicher diese wichtigen „Kleinigkeiten“. Sie erfüllen alle Anforderungen an Revision, Sarbanes Oxley, European Governance, GDPDU und MoReq.

Moderne und auf Ihren individuellen Bedarf ausgerichtete Business Intelligence, Reporting und Auswertungen unterstützen dabei mit schnellen und eindeutigen Informationen zu Vertragsdaten und -details. Gekoppelt mit den Beteiligungsmanagementdaten sind problemlos Auswertungen möglich, in denen Sie die Beteiligungsstruktur, die

darin enthaltenen EAV-Verträge oder Change of Control Klauseln abbilden können. Dies kombiniert mit übersichtlichen Grafiken ermöglicht maximale Transparenz über das Vertragsgeflecht Ihrer Beteiligungen. Ein integriertes Vertrags- und Beteiligungsmanagement schafft Ihnen optimale Transparenz über die wesentlichen Informationen für Jahresabschlüsse, Wirtschaftsprüfer, Eigentümer, staatliche Stellen und im täglichen Umgang.

Damit haben Sie alle Risiken unter Kontrolle und gewährleisten eine konzernweite Auditfähigkeit.

Erhebliche Nutzenpotenziale eines gut strukturierten Vertragsmanagementsystems sind:

- Vereinheitlichung von Verträgen
- Verwaltung von Vertragsklauseln und deren Bedeutung
- Führung einer Compliance Checkliste
- Herstellen von Vertragsbeziehungen
- Dokumentation der Abweichungen vom Standard
- Dokumentation von Vertragsergänzungen
- Fristenmanagement
- Dokumentenmanagement
- Verwaltung von Risikoinformationen, wie z. B. Konventionalstrafen
- Versionsverwaltung
- Bildung einer Beteiligungsakte für Beschlüsse, Due Dilligence, NDA
- Gezieltes Auffinden von vertraglichen Regelungen
- Einfache und vollständige Erfüllung der Reportingverpflichtungen gegenüber externen und internen Stakeholdern

Vom Papierstapel zum zukunftsorientierten Vertragsmanagement

Der konzernweite Einsatz der Product Suite LCM bei Henkel

Fakten Einführung LCM in der Global Law Group:

- Projektphase (gesamt) Ende 2005 – Anfang 2007
- Interne Vorbereitung Ende 2005 – Mitte 2006
- Projektphase Henkel / TQG Mitte 2006 – Anfang 2007
- Weltweite Einführung (Global Law Group) Mai 2007

Fakten LCM bei Henkel

- über 30.000 Verträge in der zentralen LCM-Datenbank erfasst
- über 300 User arbeiten mit LCM
- Applikationen im Einsatz: LCM Legal, LCM Contract Builder, LCM Record

Vertragsmanagement bei der Global Law Group

Mit der Aufsetzung eines Vertragsmanagementprojektes verfolgte Henkel die Zielsetzungen, den Zugriff auf und die Verwaltung der vorhandenen Verträge zu verbessern und die vorhandenen Datenbanken zusammenzufassen. Des Weiteren sollte das Tagesgeschäft, insbesondere die Einhaltung von Fristen und Verantwortlichkeiten, erleichtert und die Konzernverwaltung bei Umstrukturierungen und Veräußerungen von Geschäftsbereichen unterstützt werden. Der Aufbau einer Wissensbasis mit Suchfunktionen, Auswertungen und Volltextsuche sowie die Verbesserung der Arbeitsprozesse hinsichtlich Informationen, Abläufe, Einbeziehung anderer Abteilungen und Genehmigungen sollte ebenfalls ermöglicht werden.

Die 1876 gegründete **Henkel AG & Co.KGaA** hält mit bekannten Marken wie Persil, Schwarzkopf oder Loctite global führende Marktpositionen im Konsumenten- und im Industriegeschäft. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Düsseldorf. Von mehr als 47.000 Mitarbeitern sind über 80 Prozent außerhalb Deutschlands tätig. Damit ist Henkel eines der am stärksten international ausgerichteten Unternehmen in Deutschland. Henkel ist weltweit mit führenden Marken und Technologien in den drei Geschäftsfeldern Wasch-/Reinigungsmittel, Kosmetik/Körperpflege und Adhesive Technologies (Klebstoff-Technologien) tätig.

Weitere Anforderungen an eine Vertragsdatenbank waren ein webbasierter weltweiter Zugang, Englisch als Benutzersprache und ein detailliertes Berechtigungssystem. Die Anforderungen werden von der Product Suite LCM erfüllt.

LCM in der Einkaufs- und Liegenschaftsabteilung

Seit 2009 können Einkäufer, die im Rahmen ihrer strategischen Sourcing Aktivitäten mit Verträgen arbeiten, LCM nutzen und profitieren dabei von den speziell auf Einkaufs- und Vertragscontrolling zugeschnittenen Funktionalitäten (Baskets/Categories). 2010 wurde in der Liegenschaftsabteilung von Henkel für die Standortverwaltung LCM eingeführt. Die „elektronische Akte“ verwaltet die weltweiten Immobilienobjekte und die damit verbundenen Mieteinheiten sowie deren Verträge.

Weitere Projekte

- Contract Builder: Automatische Vertragserstellung
- Verwaltung von Musterverträgen
- Process Tracking

Nutzen

Als international tätiges Unternehmen setzt Henkel LCM webbasiert konzernweit ein. Durch Nutzung einer identischen Oberfläche in verschiedenen Tochterunternehmen und Abteilungen wird eine dezentrale und doch gemeinsame Arbeit sowie eine zentrale Auswertbarkeit aller erfassten Vertragsdaten möglich.

Alle Mitarbeiter im Bereich Recht, Einkauf und Liegenschaften arbeiten weltweit mit einer zentralen Datenbank. Dies gewährleistet eine fundierte und ef-

fiziente Vertragsverwaltung konzernweit. LCM ist einfach und schnell schulbar, so dass neue Mitarbeiter innerhalb eines halben Tages in die Software eingeführt werden können. Diese regelmäßigen Schulungen neuer Mitarbeiter ermöglichen einen hohen Qualitätsstandard in der Vertragsverwaltung.

Ein weiterer Vorteil von LCM ist für Henkel die Flexibilität der Standardlösung, sich neuen Entwicklungen anzupassen, neue Module hinzufügen zu können und auch weitere Abteilungen Schritt für Schritt einbeziehen zu können. Damit bietet LCM eine sehr gute Grundlage für zukünftige Herausforderungen.

„Durch den Einsatz von LCM optimieren wir weltweit unsere Prozesse und realisieren eine enorme Zeiteinsparung bei der Verwaltung von Verträgen und Dokumenten“

Dr. Michael J. Schmitt, Henkel Law Group



Henkel

Drei Fragen an digital spirit

1. Wie zeichnet sich Ihre Marktposition aus und welche Leistungen bieten Sie an?

digital spirit sieht sich als Spezialisten für eine Vielzahl von Lösungen rund um das Thema Compliance. Schwerpunkt sind dabei Training und Kommunikation. Mit mehr als 50 sofort einsetzbaren und umfangreich anpassbaren eLearning-Modulen sind wir zweifellos der Marktführer in diesem Bereich. Ergänzende Leistungen sind Rollout und Dokumentation via Lernplattform, flankierende Kommunikationsmaßnahmen, Präsenztraining bis hin zu Beratung.

2. Was erwarten Sie sich von der Zusammenarbeit mit der TQG?

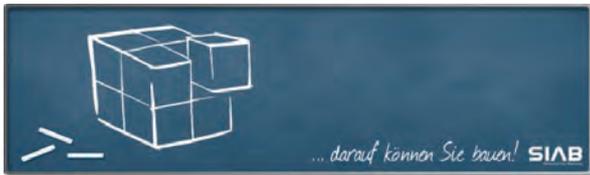
TQG und digital spirit bedienen tendenziell die gleiche Zielgruppe, aber mit unterschiedlichen Angeboten. Letztendlich bietet das beiden Unternehmen die Möglichkeit, den Kunden alle benötigten Lösungsbausteine anzubieten. Für die Kunden hat das nur Vorteile – egal, ob sie über TQG oder über digital spirit von den Leistungen des jeweils Anderen profitieren.

3. Wo sehen Sie die Themen der Zukunft und Ihre Rolle dabei?

Mehr und mehr Unternehmen, auch im Mittelstand, sehen sich der Notwendigkeit eines Compliance Management Systems und der damit verbundenen nachhaltigen Verankerung von Compliance im gesamten Unternehmen gegenüber. digital spirit wird für alle Aspekte eines solchen Systems Lösungen anbieten. Die wirksame Schulung und Information von Mitarbeitern, Führungskräften und Lieferanten wird dabei Dreh- und Angelpunkt bleiben.

Die Fragen wurden beantwortet von Patrick Illing, Communication Manager der digital spirit GmbH.

digital spirit ist führender Spezialanbieter für Compliance-Training und -Kommunikation via eLearning. Zu den Kunden gehören internationale Top-Unternehmen und Mittelständler aus allen Branchen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Im Mittelpunkt der Schulungslösungen steht Prävention: Führungskräfte und Mitarbeiter werden für Compliance und Business Ethics sensibilisiert und so Schaden vom Unternehmen abgewendet. Die hohe Qualität und Praxisrelevanz wird dabei durch ein Autorennetzwerk namhafter Experten gesichert. Darüber hinaus stellt digital spirit die gesamte IT-Infrastruktur für Trainings- und Compliancelösungen bereit: Lernplattformen für Rollout und Distribution von eLearning, Autorentools zur Wartung und Erstellung von Content sowie Werkzeuge für Analyse, Assessment und Evaluation Ihrer Trainingsmaßnahmen.



Drei Fragen an SIAB

1. Wie zeichnet sich Ihre Marktposition aus und welche Leistungen bieten Sie an?

Die SIAB Business Solutions ist ein IT-Entwicklungs- und Beratungs-Unternehmen mit rasch adaptierbaren Lösungspaketen (solutions „out of the box“) zur einfachen Planung und Steuerung der Ressourcen und Prozesse in Unternehmen. Mit unseren Lösungen bringen wir mehr Transparenz und Sicherheit in die Entscheidungsfindung von Führungskräften und IT-Verantwortlichen. Was uns auszeichnet ist unsere Kompetenz, IT-Systeme und Unternehmensprozesse wirkungsvoll miteinander zu verbinden und damit nachhaltig den Unternehmenserfolg zu steigern.

2. Was erwarten Sie sich von der Zusammenarbeit mit der TQG?

Durch die Zusammenarbeit mit der TQG ist es uns möglich, eine wichtige Lücke im täglichen Alltag in der Unternehmenssteuerung zu schließen. Ein Vertragswesen ist die Grundlage für alle Geschäfte einer Unternehmung, aber nur die wenigsten verfügen über entsprechende Systeme und Prozesse, um diese auch elektronisch bearbeiten zu können. Die TQG hat diese Kompetenz. Durch die Kooperation mit TQG ermöglichen wir unseren Kunden, Kosten, Zeit und Risiken zu reduzieren oder gänzlich zu vermeiden. Das bedeutet einen weiteren, gewinnbringenden Mehrwert.

3. Wo sehen Sie die Themen der Zukunft und Ihre Rolle dabei?

Die Themen der Zukunft sehen wir im wachsenden Bedarf der Kunden, nach einer ganzheitlichen Begleitung bei der Implementierung von IT-Systemen. Es genügt nicht mehr, nur starke IT-Systeme zu installieren, es braucht auch die Prozesskompetenz dazu und eine zukunftsgerichtete, klare Planung.

Ein weiterer wichtiger Trend der Zukunft ist, die IT- und Prozesswelt von Unternehmen auf ein Minimum zu vereinfachen, um damit die Entscheidungsfindung schneller und transparenter zu gestalten.

Die Fragen wurden beantwortet von Ing. Sascha Trathnigg, Geschäftsführer der SIAB GmbH.

Die **SIAB Business Solutions GmbH** ist ein im Dezember 2008 gegründetes IT-Entwicklungs- und Beratungs-Unternehmen mit Sitz in Linz/Österreich. Das Unternehmen bietet österreichweit und im Raum Süddeutschland rasch adaptierbare Lösungspakete (SIAB = solutions in a box) zur einfachen Planung und Steuerung der Ressourcen sowie der Prozesse in Unternehmen. Darüber hinaus bietet SIAB auch Consulting Services an, mit denen nicht nur eine bestmögliche Implementierung gewährleistet, sondern auch nachhaltiger Mehrwert für die Kunden generiert wird.

Branchen, die SIAB bedient: Fertigungsindustrie, Handel, Public Sector und Pharmaindustrie.

SIAB-Produkte: BI - Business Intelligence, Planung-/Reportingtools, Data Warehousing, Business Cockpits, Prozesse & Optimierung (SAP Beratung), adicom Software Suite - die Software für Mittelstandslösungen zur Ressourceneinsatzplanung (exkl. Vertriebspartner der Freudenberg IT)

Make or Buy

Individualsoftware versus Standardsoftware

Folgende Ausgangssituation ist im Unternehmensalltag vorzufinden:

Die Informationen laufen kreuz und quer, selten so wie gewünscht, Dokumente und Verträge sind nicht zeitnah verfügbar, Compliance Regeln werden nicht in die Praxis umgesetzt.

Das Fazit daraus: Die administrativen Prozesse und die Nachhaltigkeit des Handelns müssen wesentlich transparenter, nachvollziehbarer und kürzer werden.

Als Lösungsansatz bietet sich der Einkauf eines fertigen und standardisierten Systems an oder der Auftrag an die interne IT, eine eigene Lösung zu entwickeln.

Die Entscheidung zwischen einer Individual- oder Standardsoftware ist eine grundlegende und weitreichende Entscheidung, weil sie das Unternehmen in der Regel für mehrere Jahre bindet und damit die Funktionsweise und den Erfolg des Unternehmens erheblich mitbestimmt.

The Quality Group möchte ihre seit 25 Jahren gesammelten Erfahrungen als Anregungen und Argumente für eine

sichere und bewusste Entscheidung weitergeben. Wir legen unsere Erfahrungen offen und geben Ihnen Anhaltspunkte für eine konstruktive interne Diskussion und zukunftsorientierte Entscheidungsfindung. Die nachfolgenden Argumente sind durch unsere langjährigen Kundenberatungen belegt und zeigen, dass das Investitions- und Erfolgsrisiko deutlich zugunsten der „Buy“-Entscheidung ausfällt.

Argumente für die Standardsoftware sind in der wesentlich kürzeren Einführungszeit („Zeit ist Geld“), untermauert durch die Fachkompetenz der Standardsoftwareberater bei der Einführung und die damit gesicherte Akzeptanz bei den Anwendern zu sehen.

Wichtig bei der Beurteilung sollten nicht nur die Interessen der IT-Abteilung, sondern auch die der Anwender sein, die ihre eigenen Arbeitsabläufe und Prozesse mit der Chance auf Standardisierung prüfen sollten. Die Compliance- und Prozessverantwortlichen, die übergreifende Projektansprüche und Abteilungsintegration vorantreiben sollen, sollten ebenfalls in die Entscheidungsfindung mit eingebunden werden. Wenn Sie diese Erfahrungen in Ihre Entscheidung mit einbeziehen, dann geht es Ihnen nicht so wie den Interessenten, die nach einer „Make“-Entscheidung nach

zwei bis drei Jahren erneut auf uns zu kommen und nun doch den „Buy“-Weg gehen.

Unsere kompetente Beratung, basierend auf der eigenen Projektierungs- und Einführungsmethodik „Prozess- und Organisationshandbuch“, sind der Garant für Sie, dass Ihre Entscheidung am Ende erfolgreich umgesetzt wird.

Der Einsatz einer in der Praxis bewährten Standardsoftware mit flexiblen Templates und Parametern lässt sich passend auf die Kundenwünsche konfigurieren, verkürzt die Implementierungszeiten und reduziert die Total Cost of Ownership (TCO) entscheidend.

Ein weiterer Vorteil der Standardsoftware ist in der ständigen Weiterentwicklung – sowohl funktional als auch technologisch - und der besseren Performance zu sehen. Die Anwender können über regelmäßige Usergrouptreffen direkten Einfluss auf die Entwicklung der Software nehmen und ihr Input wird in den Releaseplanungen berücksichtigt. Mit der Integration zu SAP R/3, einem DMS-System oder einem anderen Metadaten-Tool erhalten Sie ein leistungsfähiges System, das bezüglich Datensicherheit, Skalierbarkeit, Design und internationaler Anwendung allen Ansprüchen genügt.



Für ausführliche Informationen:
Fordern Sie unser Fact Sheet
„Make or Buy Entscheidung“ an.
www.tqg.de



„Unsere Erfahrung zeigt deutlich:
Individualentwicklungen können selten
die erhofften Kosteneinsparungen im
Hinblick auf Investition und die laufenden
Kosten im Vergleich zum Kauf einer
Standardsoftware erzielen.“



Marcus Frey ist seit über 25 Jahren in der Software und Beratungsbranche zur Prozessoptimierung von Management und Organisationen tätig. Dabei berät er als Consulting Expert namhafte Unternehmen mit den fachlichen Schwerpunkten im Beteiligungsmanagement, Vertragsmanagement, M&A Prozessen sowie der Managementprozessanalyse. Besonders in den letzten Jahren konnte Marcus Frey bei verschiedenen Kunden in der Potenzialerkennung und Optimierung der Einkaufsprozesse im Umfeld von SRM ausgezeichnete Ergebnisse erzielen und seine Kunden überzeugen. In der TQG nimmt er aufgrund seiner Expertisen und Kompetenzen verschiedene Rollen wahr und hat sich dabei dem Anspruch „Your benefit – is our motivation“ verschrieben.

Ihre IT-Assets konzernweit im Griff

Haben Sie sich schon einmal gefragt:

- Welche Software ist in meinem Unternehmen vorhanden?
- Welche Lizenzen sind installiert?
- Wie viele Konzernlizenzen habe ich von welchem Hersteller?
- Gibt es Lizenzen, die sich überlappen?
- Wie hoch sind die Wartungsgebühren in den kommenden drei Monaten?
- Bin ich bezogen auf mein Lizenzmanagement compliant?

Und konnten Sie diese Fragen ad-hoc beantworten?

Genau das und noch mehr sind Fragestellungen und Bestandteil einer Softwarelösung für IT-Assets. Insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Zeiten sind Antworten auf diese Fragen besonders wichtig, denn genau dann gilt es, IT-Budgets noch mehr als sonst zu optimieren.

Lizenzüber- und Lizenzunterdeckung

Betrachtet man Unternehmen diesbezüglich, so stellt man oft fest, dass in einigen Bereichen eine Lizenzunterdeckung vorhanden ist.

Dies tritt z. B. oft bei Softwaresystemen auf, die keine gesonderte Überprüfung von Named- oder Concurrent-Usern vornehmen.

Das heißt es melden sich mehr User an einem System an als erlaubt ist, weil z. B. die Abteilung, die die Software anwendet, in kurzer Zeit sehr schnell gewachsen ist. Die Folge hieraus sind Risiken, die zu nicht unerheblichen rechtlichen und wirtschaftlichen Konsequenzen führen können.

Genauso kann es aber auch leicht zu einer Überdeckung kommen, indem Sie von einem Softwareprodukt (z. B. MS Word) eine Unternehmenslizenz erworben haben, gleichzeitig aber mit Ihrem PC-Lieferanten beim Kauf von neuen PCs ein Office Paket erwerben. Die Folge hiervon wäre gegebenenfalls ein nicht unerhebliches Einsparpotenzial durch geeignete Konsolidierung der Lizenzen.

Verträge

In den Lizenz-, Wartungs- und ASP-Verträgen haben Sie (in Form von unstrukturierten Daten) Regelungen mit diversen Lieferanten getroffen und diese meist nicht zentral auf einem Server in Ihrem Unternehmen strukturiert abgelegt.

- Wann läuft welche Lizenz aus?
- Wann läuft welcher Wartungsvertrag ab?

- Wann muss ich verlängern?
- Wann kann ich kündigen?
- Verlängert sich ein Vertrag automatisch oder muss ich zur Verlängerung aufgefordert werden?
- Welche Gewährleistung, Support oder Reaktionszeiten habe ich?

In den Verträgen sind Perioden und Fristen oft im Text versteckt vorhanden und so nicht wirklich auswertbar. Wechselt nun der zuständige Mitarbeiter oder werden Abteilungen umstrukturiert, ist die Transparenz zu den Verträgen oft gar

Im IT-Lizenz-Dschungel kann Ihnen nur noch IT helfen! Dabei ist eine Softwareunterstützung nicht nur Risikominimierung, sondern heute auch Existenzsicherung Ihres Unternehmens!

nicht mehr gegeben. Umso wichtiger ist es, alle IT-Verträge und die daraus resultierenden Wiedervorlagen und Parameter in einem zentralen System abzulegen und auch im Zugriff zu haben.

Organisation

Je nach Ihrer internen Unternehmensorganisation kennen Sie die Verträge Ihrer Nachbarabteilung nicht oder nicht im Detail. Eine Abstimmung ist im Regelfall auch aufgrund der Budgetorganisation in Ihrem Unternehmen nicht so einfach möglich. Wichtig wäre es also auch diesbezüglich die Informationen zu den IT-Assets zentral in einem System abzulegen.

Einkauf

Die Verhandlungsposition gegenüber Lieferanten ist umso stärker, je größer das Gesamteinkaufsvolumen ist. Insofern ist es zum einen wichtig, welche Lizenzen je Abteilung demnächst zur Bestellung und Verlängerung anliegen, aber zum anderen auch, um welches Volumen es sich für welches Produkt handelt und bei welchen Lieferanten das jeweilige Produkt bestellt wird. Hierbei kann es sinnvoll sein, dass Sie zusätzlich

durch ein Supplier Relationship Management System unterstützt werden.

Berichte

Sind die Vertragsdaten zentral abgelegt, so können über Standardberichte, ad-hoc Auswertungen, Analysen sowie individuelle Abteilungsberichte alle wesentlichen Informationen bezogen auf die IT-Assets in Form von Zahlen und Grafiken optisch ansprechend und übersichtlich dargestellt werden. Auf dieser Basis lassen sich in der Folge sowohl operative als auch strategische Entscheidungen treffen.

Fazit

Ohne eine Softwarelösung ist der Lizenz-Dschungel – z. B. Named User, Concurrent User, Prozessor, Servernutzung – in einem

Unternehmen nicht in den Griff zu bekommen und selbst mit einer Softwarelösung gilt es, die Einführung genau zu planen. Dann aber haben Sie nicht nur Ihr Lizenzumfeld (Hardware-, Software-, Wartungs- und ASP-Verträge) voll im Griff und bereits gravierendes Einsparpotenzial in die Tat umgesetzt, Sie haben außerdem eine umfassende Transparenz in den gesamten Lebenszyklus Ihrer IT-Assets gebracht und damit jederzeit einen Überblick über all Ihre Compliance Risiken. Nur so können teure Über- oder Nachlizenzierungen vermieden werden.





LCM mit SAP

Eine Investition für die Zukunft!

Der CIO eines bekannten Unternehmens sagt:

„Wir haben SAP im Haus und die strategische Entscheidung ist damit klar formuliert. Die Organisation und die unternehmensweiten administrativen Prozesse werden durch SAP-Module unterstützend standardisiert. In der Abbildung unserer Prozesse, der individuellen Abläufe und der übergreifenden abteilungsweiten Informationsflüsse sind wir noch nicht auf dem Level, wo wir hin möchten. Gibt es dafür standardisierte und integrierte Ansätze mit SAP?“

So oder so ähnlich beginnen sehr häufig Gespräche mit Interessenten, die mit uns als Anbieter eines der führenden Enterprise Information Management Systeme in Kontakt treten. Und unsere Antwort lautet ohne „wenn und aber“: **Die Potenziale einer integrierten Lösung liegen auf der Hand: Verbinden**

Sie die ERP-Welt der Unternehmensdaten mit der Methodik übergreifender Informationsprozesse, dann werden Sie über den Ansatz von EIM nicht hinwegsehen können.

Die klare Fokussierung der IT-Unternehmensstrategie auf ein SAP-ERP ist eine stabile Entscheidung. Unternehmensdaten werden hier transaktionsgesteuert abgelegt und mit Business Intelligence transparent dargestellt. Informationsprozesse hingegen integrieren Prozesse, Regeln und Menschen. Dazu kommt, dass Abläufe durch die Motivation von Mitarbeitern beeinflusst – subjektiv und tagesformabhängig – und schnell und dynamisch angepasst werden (müssen).

Es gibt also gute Argumente dafür, den SAP-Teil – Zahlen, Daten, Fakten – durch eine integrierte AddOn-Lösung mit Informationsflüssen, Regelwerken

und Ablaufprozessen in der Organisation zu ergänzen.

Die Argumentation ist mehrschichtig und eine Herausforderung an eine intelligente und moderne Unternehmensführung. Gilt es doch die „Katalysatoren“ der Organisation – verantwortungsbewusste Mitarbeiter/innen – in ihren altgewohnten Ablaufmustern auf neue transparente Informationsflüsse einzustellen und diese konsequent zu unterstützen. Dafür brauchen Sie klare Argumente, Vorgaben und Compliance-Vereinbarungen.

Mit der bewussten Entscheidung für eine Enterprise Information Management Kultur werden Sie nachhaltig

- Potenziale in der Verzahnung der Informationen und Ressourcen aufdecken,
- Investitionen durch übergreifendes Master Data Management effizienter nutzen,
- Compliance Vorgaben und Prozesse einhalten und transparent kontrollieren können.

SAP stellt sich neben der klaren Fokussierung als Softwareanbieter und Markt-

Unternehmensdaten



Informationsprozesse

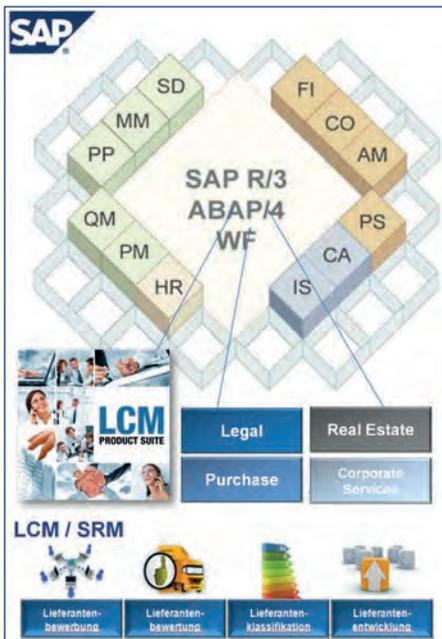


Abbildung: SAP-LCM-Integration

fürer im ERP-Bereich mit Partnern in den Bereichen Beratung, Einführung und Integration auf. Diese Partner werden durch Zertifizierungen für Sie als Anwender geprüft und „fit gemacht“. The Quality Group ist als Integrationspartner zertifiziert und zeichnet sich durch zukunftsorientierte Technologien (Web-Lösung), Prozesskompetenz in Organisation und Administration und höchste Anwenderfreundlichkeit mit der Product Suite LCM aus.

Die zukunftsorientierte Strategie heißt deshalb: Integration von SAP und

LCM. Denn Sie profitieren von den jeweiligen Kernkompetenzen Ihrer Partner! Ihr Mehrwert liegt auf der Hand:

- Zertifizierte Qualität bei der Integration mit SAP
- Optimierung der Einführung von Lösungen durch übergreifende Prozessberatung für LCM und SAP
- Effizienzsteigerung in der Ablauforganisation durch langjährige Projekterfahrung und Prozess-Know-how

Profitieren Sie von der langjährigen Kernkompetenz der Partner und Lösungen in allen Organisationsbereichen. Ob im strategischen Einkauf, im Bereich Recht, Forschung & Entwicklung, Qualität und Compliance – überall finden sich Dokumente und Vorgänge, Akten und Verträge, Verantwortliche und Lieferanten, Termine und Prozesse.

Denn in der Organisation und Administration sind nicht die Prozesse das Maß der Effizienz oder Wertschöpfung, sondern die Mitarbeiter/innen, welche die Abläufe gestalten und entwickeln. Sich auf die Zahlen und Fakten aus SAP zu stützen, ist dabei die eine Seite der Medaille. Die andere Seite, effiziente Unternehmensprozesse und moderne Kommunikationsformen zu gestalten und zu integrieren, kann nur durch ein Enterprise Information Management

Denkmuster nachhaltig vom Management bis zu den Mitarbeitern mit einem entsprechenden Werkzeug (System) erreicht werden.

Die Sicherung von unternehmensweiten Investitionen als eine der Herausforderungen an den Chief Information Officer (CIO) und eine zukunftsorientierte Unternehmenskommunikation basierend auf stabilen Wertschöpfungsketten ist nur durch die nachhaltige transparente Organisation und Strukturen zu erreichen und weiter zu entwickeln. Dafür ist der Einsatz von ERP- und EIM-Methoden und Werkzeugen heute unumgänglich. Verbinden Sie die besten Lösungen durch sichere Integration: effizient und kompetent. Setzen Sie auf „Usability“ und „Motivation durch Transparenz“.

Nutzen Sie SAP-Module standardisiert für administrative Unternehmensdaten und LCM-Module für Dokumentation, Sicherung und Einhaltung von Informationsflüssen und Prozessen sowie Compliance- und Auditfähigkeit.

Für ausführliche Informationen: Fordern Sie unser Fact Sheet „LCM mit SAP“ an. www.tqg.de





LCMmobile

Mit Spaß mehr Nutzen!

LCM Reporting und Business Intelligence liefert für alle Module der LCM Product Suite umfassende Auswertungen: beginnend mit einfachen Reports über grafische Informationen bis hin zu Dashboards oder Cockpits. Dabei kann der Anwender durch den mitgelieferten Standard die Datendichte und -tiefe als auch den Detaillierungsgrad der Informationen selbst anpassen und seine Auswertungen individuell gestalten.

Über die neue App „LCMmobile“ ist zudem ein schneller, standortunabhängiger Abruf von Grunddaten und Reports auf dem iPhone und iPad möglich. Mit der LCMmobile App können alle Informationen aus der LCM-Lösung wie

- Verträge
- Akten und Vorgänge
- Kontakte
- Dokumente

überall und jederzeit eingesehen, durchsucht und ausgewertet werden.

Vertragsverantwortliche und Entscheider haben somit stets Zugriff auf aktuelle Unternehmensinformationen und können diese in Meetings oder Verhandlungen als fundierte und verlässliche Entscheidungsgrundlage heranziehen.



Available on the
App Store

Preisgekröntes *Compliance- Training*



Gewinner
eLearning-Award
2011 und 2012

Prävention durch
Awareness und Wissen

Enterprise Information Management: Strategie-Katalysator statt IT-Update

von Felix v. Bredow, ECM-Verantwortlicher im Solution Center EIM, Steria Mummert Consulting AG

Und wieder ein Akronym – EIM (Enterprise Information Management). Doch was auf den ersten Blick wie ein weiterer IT-Modebegriff daherkommt, ist in Wahrheit eine neue Disziplin. Geht es bei EIM doch nicht allein um das Schritthalten mit dem technischen Wandel, sondern gleichzeitig um die feste Einbindung der IT in die Unternehmensstrategie. Die Ziele: Wettbewerbsfähigkeit erhöhen und neue Geschäftsfelder erschließen.

So oder so ähnlich hat es wohl schon jeder einmal erlebt: Gewährleistungsansprüche können nicht geltend gemacht werden, weil der zugehörige Mail-Verkehr nicht nachweisbar ist, Lizenzverträge werden mehrfach abgeschlossen, da es an Transparenz in der Fallbearbeitung mangelt und geldwerte Effekte im

Rechnungslauf verfallen, da Rechnungen entweder verlorengegangen sind oder der Rechnungslauf von vornherein gar nicht dafür geeignet war, um Skonti überhaupt einzulösen.

Genügte es vor einigen Jahren im letzteren Fall vielleicht noch, Rechnungen einzuscannen und im elektronischen

Umlauf verfügbar zu haben, ist heute die Kombination der Rechnungsdaten mit Bestellinformationen, Wareneingängen, Lagerdaten, Lieferscheinen oder auch den vertraglichen Vereinbarungen mit dem Lieferanten gefordert, um entsprechende Mehrwerte zu generieren. Hat die IT in den meisten Unterneh-



The Power of Sharing = Sharing our Experience



„Enterprise Information Management (EIM) ist mehr als die Summe seiner Teile und damit echter Treiber für Veränderungsprozesse. EIM unterstützt die Unternehmensstrategie und steht für ein langfristiges Change Management: Von der Ausrichtung und dem Management der IT-Architektur bis zur Begleitung der organisatorischen Auswirkungen beschreibt EIM einen übergeordneten ganzheitlichen Ansatz.“

Felix v. Bredow
ECM-Verantwortlicher im Solution Center EIM
Steria Mummert Consulting AG

men inzwischen doch einen so hohen Reifegrad erreicht, dass nur noch mit vernetztem und übergreifendem Denken mehrwertige Lösungen und damit Wettbewerbsvorteile geschaffen werden können.

Vieles rekrutiert dabei aus den klassischen Dokumenten-orientierten Themen, welche unter dem Begriff Enterprise Content Management (ECM) zusammengefasst werden. Enterprise Information Management geht aber einen deutlichen Schritt weiter, in dem die Dokumenten-zentrierte Sichtweise durch eine offenere Ausrichtung ersetzt wird und zusätzlich auch alle geschäftskritischen Informationen einbezogen werden. Damit kommen Architektur-, Integrations- und Prozessfragestellungen hinzu.

Hohe Anpassungsgeschwindigkeit dank modularer Lösungen

Eine Investition in eine neue Enterprise-Lösung ist allerdings nur dann erfolgreich, wenn einige alte Zöpfe abgeschnitten und parallel wichtige Bestandsanwendungen – etwa durch Business Process Management – tiefer in die eigentlichen Geschäftsprozesse integriert werden. Dabei entsteht häufig die Herausforderung, wie herkömmliche IT-Infrastrukturen in Kombination mit modernen Applikationen zu mehrwertigen Gesamtlösungen reifen können.

Dieses ist vor dem Hintergrund zu sehen,

dass heute noch mehrwertige Gesamtlösungen schon in ein paar Jahren selbst zum Standard geworden sein könnten und dann ihrerseits mit der künftigen State-of-the-Art-Technologie kompatibel sein sollten. Ein Beispiel ist die Umsetzung einer durchgängigen Compliance, bei der alle relevanten Prozessschritte berücksichtigt werden. Hier bewegen sich die Unternehmen immer im Spannungsfeld des technologischen Wandels und der stetig steigenden Anforderungen durch die Aufsichtsbehörden. Umso wichtiger ist es, Lösungen flexibel und modular zu implementieren,

so dass sich Änderungen schnell und unkompliziert realisieren lassen. Neben der Eroberung neuer Geschäftsfelder und einer Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit steht bei der Einführung moderner EIM-Infrastrukturen oft auch nur die schlichte Modernisierung der IT auf dem Plan. Hier gilt es seitens der Verantwortlichen zu erkennen, dass eine technologische Ablösung eines althergebrachten Verfahrens gleichzeitig die Chance bietet, Optimierungspotenziale zu nutzen. Diese können aber nur dann ausgeschöpft werden, wenn der Betrachtungsfokus über die eigentliche Aufgabenstellung hinaus erweitert wird. Auch hier ist also wieder vernetztes Denken gefragt. Damit kombiniert EIM nicht nur diverse originäre IT-Disziplinen miteinander, sondern erhebt auch den Anspruch, auf Basis sowohl des aktuellen als auch des künftigen Geschäftsbedarfs für eine strategische Ausrichtung sowie eine adäquate IT-Architektur- und Bebauungsplanung zu sorgen.



LCM Markenrecht

Denn Ihre Marke soll Ihnen auch morgen noch gehören!



LCM Markenrecht



Abbildung: LCM Markenrecht

Marken stellen für ein Unternehmen einen nicht unerheblichen Wert und gegebenenfalls auch finanzielles und rechtliches Risiko dar. Daher ist es unabdingbar die Markenrechte zu managen, den Anmeldeprozess zu überwachen und die Werte zu kennen. Des Weiteren bietet die korrekte Verwaltung auch einen jeweils aktuellen Überblick der erheblichen Chancen. Mit einer Lösung wie dem Modul

inklusive aller in den Prozess involvierten Parteien und Personen und deren Funktion, können prozessgesteuert und somit standardisiert überwacht werden.

Neben dem Anmeldeprozess der Marken selbst können anhand einer Compliance Checkliste Fragestellungen im Bereich Schutzrechtsanmeldung, Schutzrechtspriorität, Verlängerung und Erhaltung, Markenverteidigung und Beauftragung von Werbeagenturen geklärt werden.

Zusätzlich zu den spezifischen, strukturierten und somit auswertbaren

Daten, die in der Anwendung direkt bzw. über Berichte übersichtlich dargestellt werden, können sämtliche offiziellen, unterschriebenen und gescannten Dokumente sowie Word-, Excel- oder PDF-Dateien als auch E-Mails und Notizen abgelegt werden.

Dokumente, Historie und rechtliche Aspekte Ihrer Marke haben Sie mit LCM sicher im Griff!

LCM Markenrechte kann der komplette Anmeldeprozess einer Marke überwacht werden. Berücksichtigt werden die wesentlichen Daten der Anmeldeformulare als auch die Ablage und Verwaltung des Formulars selbst. Insbesondere die Überwachung des Antrags und der Genehmigung



Für ausführliche Informationen: Fordern Sie unser Management Summary „LCM Markenrecht“ an. www.tqg.de



Vertragsgestaltung mit digitalen Hilfsmitteln

Vorgänge, die immer wieder in hoher Quantität stattfinden, sind lange überfällig, durch Programme automatisiert zu werden. Erst recht wenn die Inhalte rechtlichen Vorgaben und der Sicherstellung von Compliance genügen müssen. Gibt es Möglichkeiten dem Vier-Augen-Prinzip einen ausreichend notwendigen Prozess auf Basis eines automatisierten Ansatzes oder Workflows entgegen zu stellen? Vorteile und Nachteile werden derzeit heiß diskutiert.



Abbildung: Prozessgestützte Vertragserstellung

Entgegen der volkstümlichen Meinung werden Verträge nicht nur in den Rechtsabteilungen erstellt, verwaltet und überwacht. Die Praxis zeigt, dass die gewachsenen Anforderungen an Flexibilität, Agilität und Mobilität immer wieder

Blütentriebe eigener virtueller Wege von Vertragslebenszyklen, Ablageorten und unterschiedlicher Handhabung von der Vertragserstellung bis zur -beendigung hervorbringt. Nur mit strikter Einhaltung der definierten Prozesse und

direkter Kontrolle können Sie dies in kontrollierte Prozesse wieder einfangen. Dabei gibt es heute schon Lösungen, die im Ansatz einen geführten und mit Ihren Vorgaben versehenen Prozess zur Vertragserstellung ermöglichen,

ANZEIGE

SIAB[®]
Optimize Your Business

Wir verbinden, was viele Geister scheidet.



... Unternehmensprozesse einfach steuern!

www.siab.at

indem Workflows und Vorgaben von der Erstellung über die Überwachung bis zur Kündigung des Vertrages in einem Prozess entlang ihrer Compliance Richtlinien umgesetzt werden können. Diese zu nutzen heißt auch

- Klare Definition Ihrer Anforderungen an die Vertragsgestaltung
- Festlegung der Compliance Schritte zur Sicherstellung rechtlicher Vorgaben und gelebter Prozesse
- Gestaltung der Umsetzung mit Zuhilfenahme der Rechtsabteilungen/ Unternehmensjuristen
- Klärung der quantitativen Sinnhaftigkeit des Einsatzes automatisierter Verfahren (Kosten/Nutzen)
- Integration der IT (CIO) als strategische Beratung bei der technischen/ technologischen Realisierung.

Dann ist die Einführung eines sogenannten „Contract Builders“ als Werkzeug zur Vertragserstellung in einem beschriebenen Workflow sinnvoll und wird den erwarteten Nutzen stiften. Mit dem „Contract Builder“ kann der Anwender einfache Standardverträge schnell ohne großen Workflowaufwand und ohne fundiertes juristisches Wissen erstellen. Anhand einer Interviewtechnik und vorgegebenen Templates lässt sich ein Vertrag von den unterschiedlichen Abteilungen vorbereiten.

Die Interviewfragen und -abhängigkeiten werden über das XML-Format erstellt und konfiguriert. Nach Auswahl der Vorlage beginnt der dazugehörige Interviewprozess. Die gegebenen Antworten werden zum einen dazu verwendet, um Daten in das zu erstellende Vertragsdokument zu füllen, zum anderen werden je nach Antwort und Template-Konfiguration bestimmte Paragraphen ein- oder ausgeblendet. Das ist fehlertolerant und in der „Unternehmenssprache“ einfach anzuwenden. Um Ihren individuellen Prozessen bei der Vertragserstellung zu genügen können bestimmte Dialoge zwischen geschaltet werden, die sich aus den gewählten Antworten heraus ergeben können. Nach Durchlauf des Interviews erscheint eine Zusammenfassung aller

Antworten mit der Korrekturmöglichkeit in einzelnen Schritten. Das Ergebnis lässt sich nun in beliebig konfigurierbaren Dateiformaten (z.B. PDF, DOCX, DOC, RTF) öffnen und lokal speichern. Ihr automatisierter Vertragsentwurf ist fertig und entspricht, vorausgesetzt Sie haben richtig geantwortet, genau Ihrem Wunsch mit den vom Unternehmen vorgegebenen rechtlichen Abschnitten und sonstigen Inhalten!



Abbildung: Aufgaben und Rollen bei der Vertragserstellung

Die Dokumente gelangen durch die Automatisierung mit dem „Contract Builder“, in dem im Einführungsprojekt definierten Weg, alle in die gleiche und vorallem gesicherte Ablage. Ablage und Wiederauffindbarkeit und damit Minimierung von Risiko und Rechercheaufwand sind ein weiteres wichtiges Argument, sich dieser automatischen Vertragserstellung zu öffnen.

Die Vorteile liegen auf der Hand:

- Ein Self-Service-Prozess per Interview direkt vom Arbeitsplatz aus
- effektivere Geschäftsprozessdurchführung durch die schnelle Verfügbarkeit von rechtssicheren Vertragsentwürfen
- Reduzierung der Risiken durch bessere Kontrolle über die Vertragsklauseln
- Entlastung der Unternehmensjuristen durch automatische Generierung von Standardverträgen
- Leichte Wiederverwendung von unternehmensspezifischem Fachwissen bei der Vertragserstellung
- Einhaltung von Corporate Design Vorgaben



Drei Fragen an consenso

1. Wie zeichnet sich Ihre Marktposition aus und welche Leistungen bieten Sie an?

Consenso steht für eine klare Fokussierung, ausgewiesenes Branchen-Kow-how sowie für Integrationskompetenz und für ein Bekenntnis zur Qualität gegenüber Massenware. Dafür schätzen uns unsere Kunden. Sprechen wir über Integration, so zielen wir typischerweise auf marktführende Lösungen ab. Ein Status, der für uns weniger vom Marktanteil abhängt, sondern von Leistungs- und Zukunftsfähigkeit in einem durch Standardisierung geprägten Markt.

2. Was erwarten Sie sich von der Zusammenarbeit mit der TQG?

Die Zusammenarbeit mit TQG ist keine opportunistische Zusammenarbeit, sondern wird strategisch auf den integrativen Lösungsansatz ausgerichtet. Wir haben uns hierbei intensiv mit der Product Suite LCM von TQG auseinandergesetzt und sind uns sicher: Diese Lösung bietet beste Voraussetzungen, um das gemeinsame Portfolio nachhaltig zu erweitern.

3. Wo sehen Sie die Themen der Zukunft und Ihre Rolle dabei?

Eines der generellen Zukunftsthemen wird das Thema Integration von Dritt-Produkten nach SAP sein, vor allem im Hinblick auf Spezial- und Nischenprodukte. Hier gilt es umso mehr, durchgängige Prozesse zu schaffen und nennenswerte Medienbrüche zu vermeiden. Mit dem Expertenwissen von TQG werden wir hier ein Partner sein, der einen gemeinsamen, integrierten Lösungsansatz vorantreibt. Unser Beitrag: ein ausgeprägtes und tiefes Prozess- und Branchenwissen mit klarer Fokussierung auf SAP.

Die Fragen wurden beantwortet von Michael Fichtner, Geschäftsführer der Consenso Consulting GmbH.

Consenso ist ein Beratungshaus und bietet neben tiefem Prozess-Know-how in den Zielbranchen die Kompetenz, Drittprodukte zukunftssicher und investitionsgeschützt nach SAP zu integrieren. Der Branchenfokus liegt hierbei auf Handel, Pharma/Chemie und Manufacturing/Automotive. Hier werden tragfähige Lösungen gefordert. Consenso liefert diese als ausgezeichneter SAP Special Expertise Partner in verschiedensten Bereichen. Ein weiterer Pluspunkt in einer Zusammenarbeit mit Consenso liegt darin, dass neben der Beratungsleistung im Umfeld SAP auch Prozess- und Strategieberatung aus einer Hand angeboten werden können. Schließlich wurde Consenso von erfahrenen Beratungsmanagern gegründet. Tiefes Verständnis geht einher mit pragmatischem Handeln. Über 100 Projekte wurden hierbei seit Gründung erfolgreich realisiert. Zu den Referenzen zählen namhafte Unternehmen der jeweiligen Branchen. Für Consenso arbeiten derzeit circa 100 festangestellte Mitarbeiter und eine Reihe von freiberuflichen Kollegen mit einer typischerweise langfristigen Ausrichtung an insgesamt fünf Standorten: Bielefeld, Walldorf, München, Zürich, Riga.

Drei Fragen an Steria Mummert

1. Wie schätzen Sie den Markt für EIM-Lösungen ein und reagieren darauf?

Für Unternehmen wird es immer schwieriger, das Potenzial ihrer Informationsbestände zu nutzen. Die Gründe sind das exponentiell wachsende Datenvolumen sowie die zunehmende Zahl gesetzlicher Vorschriften. Damit wird EIM zunehmend zum strategischen Erfolgsfaktor. Da eine EIM-Lösung per Definition ganzheitlich und vernetzt konzipiert ist, müssen sie auch als Berater genauso aufgestellt sein und denken.

2. Welche Rolle spielen beim Thema EIM Smartphones und Tablets?

Neben dem starken Eingriff in die IT-Infrastruktur eines Unternehmens gehört auch die Schaffung konsolidierender Oberflächen zu einer guten EIM-Lösung. Hierzu werden sowohl aktuelle Web-Technologien – beispielsweise auf Basis von Microsoft SharePoint – eingesetzt, als auch moderne Endgeräte wie eben Smartphones oder Tablets angebunden.

3. Was ist der Schlüssel zum Erfolg?

Die Herausforderungen sind mit IT-Expertise allein nicht zu bewältigen. Mit der Einführung von Technologie ändern sich eben auch Prozesse und Organisationsstrukturen. Damit ergeben sich auf der einen Seite besondere Anforderungen an die IT-Governance. Auf der anderen Seite kann das Selbstverständnis der fachlichen Arbeit sich derart ändern, dass sich die Unternehmenskultur selbst wandelt. Dieser Wandel ist ebenfalls zu berücksichtigen.

Die Fragen wurden beantwortet von Felix v. Bredow, ECM-Verantwortlicher im Solution Center EIM; Steria Mummert Consulting AG.

Steria Mummert Consulting zählt zu den zehn führenden Anbietern für Management- und IT-Beratung im deutschen Markt und bietet Business-Services, die unter Einsatz modernster Informationstechnologie Unternehmen wie Behörden ein effizienteres und profitableres Arbeiten ermöglichen. Als Teil der Steria Gruppe verbindet das Unternehmen die tiefgehende Kenntnis der Geschäftsmodelle seiner Kunden mit einer umfassenden internationalen Expertise in IT und Business Process Outsourcing. 20.000 Steria Mitarbeiter in 16 Ländern stehen hinter den Systemen, Services und Prozessen, die Tag für Tag die Welt in Gang halten. 1969 gegründet, unterhält Steria heute Standorte in Europa, Indien, Nordafrika und Südostasien. Der Umsatz des Unternehmens betrug im Jahr 2011 1,75 Milliarden Euro.

Das IT-unterstützte Beauftragtenwesen im Krankenhaus

von Antonie Ege, Leitung Qualitätsmanagement und Uwe Ruffeth, Stabstelle Geschäftsführung, Marienhospital Stuttgart

Die Pflicht eines Unternehmens, geltende Gesetze und Vorschriften verpflichtend einzuhalten (Compliance), erhält mit dem Prüfungsstandard 980 des Instituts der Wirtschaftsprüfer ein wesentliches Instrumentarium zur Steuerung und Überwachung der Vorgaben. Beispielhaft für diese Compliance steht im Krankenhaus das Beauftragtenwesen, welches im Hinblick auf die Übernahme der Verantwortung in sicherheitsrelevanten Fragestellungen an zunehmender

Bedeutung gewonnen hat. Unter Zuhilfenahme der Product Suite LCM wird die praktische Umsetzung innerhalb eines Compliance Management Systems für das Beauftragtenwesen im Krankenhaus beschrieben.

Was sind „Beauftragte“ im Krankenhaus?

Beauftragte finden sich im Krankenhaus in zahlreichen Bereichen wie z.B. im Strahlenschutz, Transfusion, Datenschutz, Hygiene sowie zahlreichen weiteren Einsatzgebieten wieder. Teilweise existieren Rechtsvorschriften zur Bestellung eines Beauftragten. Eine beauftragte Person kann entweder im Rahmen ihres bestehenden Arbeitsverhältnisses einmalig oder dauerhaft für den Arbeitgeber tätig sein oder es kann



auch eine externe Person als Beauftragter tätig werden (z.B. externer Datenschutzbeauftragter).

Aufbau- und Ablauforganisation des „Beauftragtenwesens“

Im Zuge der Überwachung des Einsatzes von Beauftragten, der vollständigen Abdeckung aller Bereiche, der Überwachung und Steuerung relevanter Fachkompetenzen sowie der Besetzung einer Position im Beauftragtenwesen erhält das Vertragsmanagement eine besondere Schlüsselposition. Durch eine flächendeckende Erfassung aller Personen, notwendigen Fachbescheinigungen und deren Schulungsintervalle kann eine automatisierte Steuerung des Beauftragtenwesens im Unternehmen implementiert werden, welche die Compliance unterstützt und dauerhaft aufrecht erhält.

Eine bereits in LCM bestehenden Beauftragtenliste ist manuell regelmäßig abzugleichen und zu aktualisieren.

Im Vertragsmanagement werden die automatische Steuerung des Beauftragtenwesens komplett realisiert, Fachkompetenzen der Beauftragten erfasst und Compliance sichergestellt!

Aufgrund von personellen Veränderungen in einem Unternehmen ist ein kontinuierlicher Abgleich der Ist-Situation mit den Soll-Vorgaben durchzuführen. Hierzu wird unterschieden zwischen einer jährlichen Prüfung der jeweils aktuellen Beauftragtenliste und den unterjährigen Veränderungen. Dabei empfiehlt es sich, die vollständige Liste im Intranet allen Mitarbeitern des Krankenhauses informativ zur Verfügung zu stellen.

Die jährliche Prüfung im Rahmen eines internen Audits wird der Steuerungsgruppe des Beauftragtenwesens durch eine automatisch generierte E-Mail im LCM in Erinnerung gebracht, während personelle Veränderungen durch Kündigung, Krankheit, Rente oder ähnlichen Sachverhalten innerhalb der Personalabteilung überwacht werden müssen. Dabei sind die notwendigen IT-mäßigen Anpassungen zu gewährleisten und frühzeitig zu integrieren.

Eine Verfahrensanweisung beschreibt die Überwachungsaufgaben und weist auf die Überwachung der Fachkundennachweise und deren rechtlich Vorgaben hin. Im LCM werden dazu die für die Haupt- als auch Einzeldokumente verantwortlichen Personen mit entsprechenden Wiedervorlagen und E-Mails hinterlegt. Jede beauftragte Person erhält eine eindeutig zuzuordnende Vertragsnummer, unter der alle wesentlichen Dokumente wie z. B. die Bestellkunde, der Fachkundennachweis, zeitliche Befristungen, etc. hinterlegt werden. Wiederkehrende Prüfungen der Aktualität werden für alle relevanten Punkte als E-Mail definiert und an die Steuerungsgruppe übermittelt.

Ergänzend zu den Wiedervorlagen werden zwischen den einzelnen im LCM hinterlegten Dokumenten (Mustervorlagen zur Bestellung, Rechtsgrundlagen, Bestellkunden, etc.) wechselseitige Beziehungen definiert, um langwierige Suchvorgänge zu vermeiden.

Die Mustervorlagen, welche für jede Beauftragtenart im System abgelegt sind, erleichtern dabei den verwaltungstechnischen Vorgang zur Bestellung einer Person und dienen gleichsam zur Information. Innerhalb der Musterbestellung werden neben den aktuellen Rechtsgrundlagen auch die Rechte und Pflichten der beauftragten Person aufgelistet. Dabei müssen stets die individuellen Gegebenheiten des jeweiligen Bereichs in betrieblich-organisatorischer Sicht berücksichtigt werden.

Das interne Audit für das Beauftragtenwesen

Das interne Audit eines Unternehmens läuft nach einem vorgegebenen Prozessschema ab und umfasst neben der Auditerstellung das Genehmigungsverfahren, die Durchführung von Vor-Ort-Gesprächen, die Feststellung von Schwachstellen sowie die Erstellung eines Auditberichts (Dokumentation),



welcher der anschließenden Maßnahmenverfolgung und deren Bewertung dient. Die Schwachstellenanalyse erfolgt über ein Kennzahlensystem, welches für das Beauftragtenwesen in allgemeine und spezielle Kennzahlen unterteilt werden kann.

Die Ergebnisse des internen Audits können in das bestehende Qualitätsmanagement-System eingebunden werden und damit zu einer Erhöhung des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses führen. Um die Akzeptanz und damit auch die Ergebnisqualität des Beauftragtenwesens zu erhöhen, ist eine Präsenz der Thematik im Intranet des Unternehmens sowie ein dauerhafter persönlicher Kontakt mit dem betroffenen Personenkreis sinnvoll.

Fazit

Ein gut organisiertes Beauftragtenwesen im Krankenhaus stellt einen wichtigen Baustein einer qualitätsgeführten Einrichtung dar. Sowohl die Erkenntnis, dass Qualität mit Kundenzufriedenheit gleichzusetzen ist wie auch die Tatsache, dass im Rahmen eines Business Prozess Managements Arbeitsabläufe verbessert und vereinfacht werden, sollten die Bestrebungen zur Einführung eines professionell geführten Beauftragtenwesens erhöhen.

Die interne Planung und Umsetzung des Beauftragtenwesens sollte stets durch ein gut strukturiertes IT-System unterstützt werden, um einerseits den Arbeitsaufwand für alle Beteiligten zu minimieren und darüber hinaus auch keine Lücken im Gesamtsystem entstehen zu lassen.

Für weitere Informationen:
Uwe Ruffeth
Stabstelle der Geschäftsleitung
Marienhospital Stuttgart
E-Mail: uweruffeth@vinzenz.de



Informationsmanagement mal anders

Für was steht eigentlich...?

EIM

Enterprise Information Management – ist die ganzheitliche Verwaltung aller Informationen im Unternehmen unabhängig von Ort, Nutzer, Autor, erzeugendem System, Anwendung, Format, Device und Zeit.

ECM

Enterprise Content Management – umfasst die Methoden, Technologien und Werkzeuge zur Erfassung, Verwaltung, Speicherung, Bewahrung und Bereitstellung von Content und Dokumenten zur Unterstützung organisatorischer Prozesse im Unternehmen.

ALM

Application Lifecycle Management – ist der kontinuierliche Begriff für die Entwicklung, Betreuung und Service von Applikationen. ALM schlägt dabei eine Brücke zwischen Business Management und Software Engineering.

BPM

Business Process Management – ein ganzheitlicher Ansatz, um die Unternehmensprozesse zu bewerten, zu verbessern und zu gestalten. Mit Prozessoptimierungen durch den Einsatz von flexiblen und integrativen Lösungen sollen Effizienz und Effektivität verbessert und Innovationen genutzt werden.

ERP

Enterprise Resource Planning – bezeichnet die unternehmerische Aufgabe, die in einem Unternehmen vorhandenen Ressourcen (Kapital, Betriebsmittel oder Personal) möglichst effizient für den betrieblichen Ablauf einzusetzen und somit die Steuerung von Geschäftsprozessen zu optimieren. Bekanntestes ERP-System für Unternehmen ist SAP.

SRM

Supplier Relationship Management – umfasst die strategische Planung und zentrale Steuerung von Beziehungen eines Unternehmens zu seinen Lieferanten.



EAI

Enterprise Application Integration – ist ein Konzept zur unternehmensweiten Integration der Geschäftsfunktionen entlang der Wertschöpfungskette, die über verschiedene Applikationen auf unterschiedlichen Plattformen verteilt sind und die im Sinne der Daten- und Geschäftsprozessintegration verbunden werden können. Das Ziel ist die integrierte Geschäftsabwicklung durch ein Netzwerk unternehmensinterner Applikationen verschiedener Generationen und Architekturen.

BI

Business Intelligence – wurde ab Anfang bis Mitte der 1990er Jahre populär und bezeichnet Verfahren und Prozesse zur systematischen Analyse (Sammlung, Auswertung und Darstellung) von Daten in elektronischer Form.

SAP

ursprünglich Systemanalyse und Programmentwicklung, später Systeme, Anwendungen, Produkte in der Datenverarbeitung – führender Anbieter eines Enterprise Resource Planning (ERP)-Systems genannt R/3 (derzeit) und Lösungen für KMU (kleine und mittlere Unternehmen).

LCM

Legal Contract Management – eine der führenden Enterprise Information Management Lösungen für unternehmensweite und zukunftsorientierte Optimierung und Strukturierung von Geschäftsprozessen, Dokumenten und Verantwortlichkeiten. Durch die mit Hilfe von LCM verbesserte Transparenz in den Prozessen und die wissensbasierten Module für verschiedenste Geschäftseinheiten werden nachhaltig die ganzheitlichen und übergreifenden Geschäftsabläufe sichtbar. Zusätzlich unterstützt LCM mit umfangreicher Business Intelligence Governance-Risk-Compliance Managementprozesse sowie ein zukunftsweisendes Information Lifecycle Management.

DMS

Dokumenten Management System – bezeichnet die datenbankgestützte Verwaltung elektronischer Dokumente (und es gibt ca. noch 20 andere Bedeutungen)

BIM

Business Information Management – ist ein Kunstwort und wieder ein Begriff, der beschreibt was „ein Hebel um Unternehmensinformationen wettbewerbsfähiger zu machen“ alles haben sollte. Ein Marktbegriff mit verschiedenen Ansätzen und unterschiedlicher Ausprägungen.

OM

Output Management – ist die Erstellung, Generierung, Steuerung und Verteilung von elektronischen oder physisch vorliegenden Dokumenten an alle vorgesehenen Empfänger im Unternehmen oder außerhalb eines Unternehmens. Output Management hat die Versorgung von Mitarbeitern und Externen (Kunden, Interessenten, etc.) mit notwendigen Dokumenten zum Ziel. Zudem sollten die Dokumente leicht lesbar, druckbar oder speicherbar sein.



OCR

Optical Character Recognition – ist ein Begriff aus der Informationstechnik und bezeichnet die automatisierte Texterkennung innerhalb von Bildern.

IM

Input Management – damit ist die Herangehensweise zur digitalen Erfassung von geschäftsrelevanten Daten (Content), die Auswahl von geeigneter Hard- und Software und die Anbindung an nachfolgende Geschäftsanwendungen gemeint.

SOA

Service-Oriented Architecture – ist ein Architekturmuster der Informationstechnik aus dem Bereich der verteilten Systeme, um Dienste von IT-Systemen zu strukturieren und zu nutzen. Eine besondere Rolle spielt dabei die Orientierung an Geschäftsprozessen, deren Abstraktionsebenen die Grundlage für konkrete Serviceimplementierungen sind.

Mit LCM verwalten Sie Verträge und Akten völlig entspannt!

VERTRAGSERSTELLUNG RECORDS MANAGEMENT
VENDOR MANAGEMENT TRANSPARENZ CORPORATE GOVERNANCE
INFORMATION LIFECYCLE MANAGEMENT LAWYER DATABASE
VORGANGSVERWALTUNG PROZESSEFFIZIENZ MARKENRECHT CONTRACT BUILDER
AKTENVERWALTUNG RISIKOMANAGEMENT IPHONE APP
AKTEN VERTRÄGE COMPLIANCE REPORTING ZIVILPROZESSAKTE
AUDIT EIM ERP DMS PROZESSE SOURCING
BETEILIGUNGSMANAGEMENT VERTRAGSMANAGEMENT DOKUMENTENMANAGEMENT
ENTERPRISE SEARCH BIEMOG COMPLIANCE CHECK VERTRAGSWESEN
ENTERPRISE INFORMATION MANAGEMENT
SOX AKTEN- UND VORGANGSVERWALTUNG CLAIMS REPORTING
INFORMATIONSMANAGEMENT LEGAL



The Quality Group

The Quality Group GmbH
Konrad-Zuse-Platz 1
71034 Böblingen
Deutschland

Telefon: +49 7031 306974-100
Fax: +49 7031 306974-199
Web: www.tqg.de
E-Mail: info@tqg.de