

S@PPORT

Entscheidungsgrundlagen für Auswahl, Installation und Betrieb von SAP*-Lösungen

Sonderdruck aus Heft 4/2010 vom 09.04.2010

www.sap-port.de

Hansgrohe AG baut eigene Kompetenz für Vertragsmanagement auf

Verträge zentral im Griff

Der Sanitärspezialist Hansgrohe AG führt seit Mitte 2009 an seinen deutschen Niederlassungen und der Zentrale die Vertragsmanagementlösung „nextPCM Contract Management“ von nextevolution ein. Schon bald sollen in weiteren Projektschritten ausländische Vertriebs- und Produktionsstandorte angeschlossen werden.



Knapp 2.000 bestehende Verträge werden es am Ende sein, mit einem jährlichen Wachstum von gut zehn Prozent, schätzt Ulrich Moser, zuständig für Risikomanagement in der Controllingabteilung bei der Hansgrohe AG.

„Wenn wir Innovationsführer sind, dann muss das für alles gelten, von den Produkten über die Prozesse bis hinein in die Köpfe“, erklärt Frank Semling, Leiter der Abteilung Geschäftsprozesse/IT bei Hansgrohe.

Das Unternehmen Hansgrohe AG

Mit zehn Produktionsstätten auf drei Kontinenten und Niederlassungen in 33 Ländern gehört die Hansgrohe Gruppe zu den wenigen Global Playern in der Sanitärbranche. Gegründet 1901 von Hans Grohe in Schiltach/Schwarzwald, ist Hansgrohe heute eine Aktiengesellschaft, die nicht an der Börse notiert ist. Aktionäre sind die Masco Corporation, Taylor/Michigan (68 Prozent) und die Familie Klaus Grohe, Schiltach (32 Prozent). Das Erfolgsrezept des Unternehmens mit Sitz in Schiltach: innovative Produkte, ein nachhaltiges unternehmerisches Konzept und die Leidenschaft für das Element Wasser.

Die Hansgrohe AG aus Schiltach, Armaturen- und Brausenspezialist aus dem Schwarzwald, gilt in der Sani-

tärbranche weltweit als Innovationsführer. Dieses Anspruchsdanken ist ein fester Bestandteil des Unternehmens:

Die Art und Weise wie das Unternehmen bislang seine Verträge verwaltete, passte da nicht mehr so recht ins Bild. Gesucht wurde deshalb ein papierloses Vertragsmanagement. Das Ergebnis: Seit Mitte 2009 führt Hansgrohe an seinen



Markus Armbruster:
„SAP ist der Motor und es ging uns darum, einen passenden Getriebeaufsatz für das Vertragsmanagement zu finden.“

deutschen Niederlassungen und der Zentrale nextPCM Contract Management ein. Rasch sollen in weiteren Projektschritten ausländische Vertriebs- und Produktionsstandorte angeschlossen werden, zunächst europa-, später weltweit.

Früher fast ausschließlich Papierform

Die Originalverträge der Hansgrohe AG wurden früher fast ausschließlich in Papierform geführt und waren weltweit über alle Standorte und Abteilungen verstreut. IT-Verträge verwaltete der IT-Leiter, Gesellschaftsverträge wurden im Vorstandssekretariat aufbewahrt und jede Ländergesellschaft hatte ihre eigenen Ordner mit Kunden- und Rahmenverträgen vor Ort. Die Schwierigkeit mit Papier ist jedoch: Man findet es oft nicht mehr, die Transparenz fehlt und ein unternehmensweites einheitliches Vertragswesen wird erschwert. Hintergrund der Umstellung auf ein elektronisches Vertragswesen waren zudem gesetzliche Anforderungen. Als SOX-zertifiziertes Unternehmen muss die Hansgrohe AG heute konkrete Anforderungen erfüllen, wie Verträge zu verwalten sind. Da geht es um zentrale Verfügbarkeit, strukturierte Ablage und unternehmensweite Transparenz sowie Minimierung von Risiken hinsichtlich Verlängerungen und Laufzeitbegrenzungen.

Organisation komplett in SAP

Grundvoraussetzung für das elektronische Vertragsmanagementsystem war es, dieses komplett in SAP zu organisieren. Hansgrohe hat SAP als ERP-Standard gesetzt und betreibt das System in 25 Ländern und 20 Sprachen, von Atlanta bis Shanghai, Malmö bis Kapstadt. Markus Armbruster vom Team SAP Technology and Development skizziert das

Szenario: „SAP ist der Motor und es ging uns darum, einen passenden Getriebeaufsatz für das Vertragsmanagement zu finden“. Hier sieht Armbruster eine funktionale Lücke im SAP-Standard, weil mit „SAP Records Management“

zwar digitale Akten geführt, aber keine Vertragsdaten erfasst werden können.

IT-technisch ist der Sanitärspezialist stark standardisiert und muss sich bei jeder Software fragen, ob sie sich international einsetzen lässt. Dazu Frank Semling: „Als Mittelständler kann man sich gar nicht so viele unterschiedliche Standards leisten. Hier sind wir ganz pragmatisch: Wenn wir etwas in eine neue Softwarelösung investieren, wollen wir diese auch durchgehend einsetzen können. nextPCM Contract Management als Add-on zu Records Management hat hier gut hineingepasst.“ Die Lösung beinhaltet ein eigenes SAP-Business-Objekt für die Vertragsstammdaten, das alle Dokumente und Daten eines Vertrags aufnimmt.

Seit Sommer 2009 wurde das System an den deutschen Standorten eingeführt, während der Anfangsphase in den vier Bereichen Vorstandsassistenz, Facility Management, IT und Einkauf (Rah-

Frank Semling:

„Wenn wir Innovationsführer sind, dann muss das für alles gelten, von den Produkten über die Prozesse bis hinein in die Köpfe.“



men-, Geheimhaltungsverträge u.a.) wurden bereits zehn Vertragsarten eingerichtet – mehr als 20 sollen es der Übersichtlichkeit halber im Endausbau nicht werden. Knapp 2.000 bestehende Verträge werden es am Ende sein, mit einem jährlichen Wachstum von gut zehn Prozent, schätzt Ulrich Moser, zustän-

dig für Risikomanagement in der Controllingabteilung bei der Hansgrohe AG. Nach den bisherigen Fachbereichen werden mehr und mehr Anwendungsgebiete hinzukommen, gerade auch aus anderen Ländern. Ab 2010 folgen zunächst die Vertriebsgesellschaften in Spanien, Frankreich und Italien, anschließend geht es sukzessive weiter.

Schneller bei Ablage und Suche

Die Anwender sind mit dem System heute wesentlich schneller bei Ablage und Suche. Wiedervorlagefunktionen sorgen dafür, dass kein Vertrag sich ungewünscht verlängert. Vertragsparameter sind nicht mehr verstreut in Excel-Listen gespeichert, sondern werden zentral im System verwaltet. Archiviert werden die digitalen Vertragsdokumente im SAP Content Server. Dies ermöglicht zudem, durch Anbindung des „SAP TREX“ in einer weiteren Ausbaustufe, eine Volltextsuche innerhalb der archivierten Dokumente, womit der Suchaufwand nochmals drastisch verringert werden kann. In Deutschland stellen in der Zentrale und den verschiedenen Produktions- und Logistikstandorten derzeit rund 25 berechnete Personen Verträge in das System ein, die Zahl der Lesezugriffe ist indes weit höher. Das Projekt hat sich mittlerweile zum Selbstläufer entwickelt. Als erstes wurde die Vertriebstochtergesellschaft in Barcelona an das System angeschlossen. Die nextevolution-Software läuft zentral auf den Servern in Schiltach, dort findet folglich auch die jeweilige Sprachanpassung statt und länderspezifische Vertragsarten können definiert und eingerichtet werden. Vor Ort muss dann noch die entsprechende Infrastruktur aufgebaut sowie

unter anderem neue entsprechende (Scanner-)Hardware bereitgestellt werden. „Wir suchen uns außerdem einen Key-User für das Vertragsmanagement, der den First-Level-Support übernimmt und die Anwender vor Ort schult“, erklärt Frank Semling die weitere Rollout-Strategie.

(ap) @