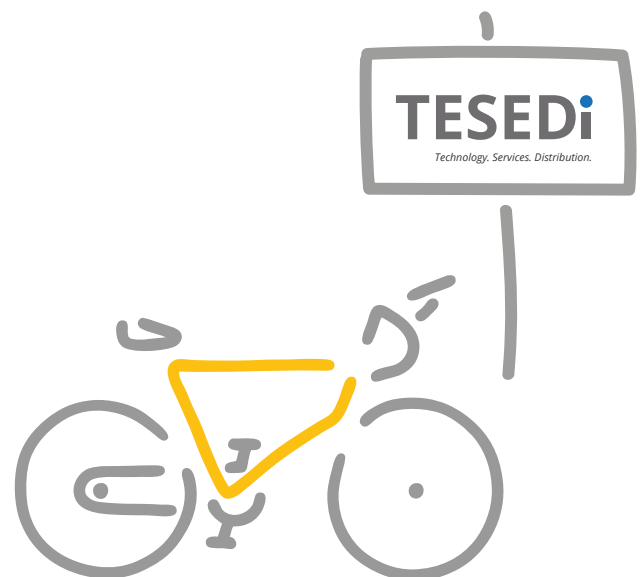


project case

Vertragsmanagement

„Die modulare und äusserst strukturierte Softwarelösung, verbunden mit dem hohen Know-how der Sowatec-Mitarbeitenden, hilft uns unser Tagesgeschäft immer besser und effizienter zu gestalten.“

André Affolter, Tesedi Holding GmbH, Glattzentrum-Wallisellen



Tesedi Holding GmbH

Als «Service-Distributor» von Hewlett Packard (Schweiz) konzentriert sich die Tesedi Holding GmbH auf die Beratung und den Vertrieb von HP Dienstleistungen und die Erneuerung von Serviceverträgen. Dies mit dem Ziel, den Kunden von HP massgeschneiderte Supportlösungen zu bieten, die so flexibel und leistungsfähig sind, wie es die jeweilige Geschäftstätigkeit erfordert. Das Unternehmen beschäftigt insgesamt 20 Mitarbeitende an den Standorten in der Schweiz, Deutschland und Frankreich.

Unser Kunde und das Projekt

Tesedi wurde 2005 als erster europäischer «Service-onl Distributor» für Hewlett Packard gegründet und ist seither auf die Vermarktung von HP-Services spezialisiert. Ziel war der Vertrieb von Wartungs- und Supportleistungen zunächst für den schweizerischen Raum. Im Laufe der Jahre wurde das Wirkungsfeld der Tesedi Holding GmbH auf Deutschland, und neu auch auf Frankreich ausgeweitet. Dank ihrer klaren Spezialisierung hat sich die Tesedi als gefragter Partner für HP-Supportlösungen etabliert.

Die Firma Sowatec liefert auf Basis des Frameworks arregulo eine individuelle Lösung für den Bereich Contract Management, welche verschiedene Anforderungen, unter anderem die Ablösung des manuellen Prozesses der Vertragseröffnung und des -handlings übernimmt. Sowatecs Contract-Management-Lösung minimiert die Fehleranfälligkeit beim Erfassen und Verwalten von Vertragsinformationen bei der Aufbereitung der von HP entsendeten Daten und gewährleistet die Datensicherheit für die gesetzlich bindenden Vertragsinformationen.

Projektanforderungen

Im Projekt mussten die folgenden Ziele erreicht werden:

- elektronische Datenübernahme von HP
- Erfassung, Bearbeitung und Strukturierungsmöglichkeiten im Vertragswesen
- Reporting und Datensicherung von rechtlich bindenden Vertragsdokumenten und Rechnungsdokumenten

- Abbilden der europäischen Geschäftsfelder mit eigenem Vertragswesen
- Bereitstellen von elektronischen Schnittstellen für den Austausch von Debitoren- und Finanzdaten zu einem angeschlossenen FIBU System

Für die Grundlage der Individuallösung wurde das von Sowatec entwickelte Business-Framework arregulo gewählt und folgende Projektanforderungen erfüllt:

- Automatisierte Übernahme und anschließende Bearbeitung von Vertragsinformationen, die von HP bereit gestellt werden
- Hohe Flexibilität für das Bearbeiten der Vertragsinformationen und bei der Gestaltung von neuen, kundenspezifischen Verträgen durch Neustrukturierung der Verträge entsprechend den Kundenanforderungen
- Reporting von rechtlich bindenden Vertrags- und Rechnungsdokumenten
- Abbilden der Geschäftsfelder in Deutschland und Frankreich mit eigenem Vertragswesen über dieselbe Applikation und unter der Voraussetzung, dass die Daten getrennt pro Kunde geführt werden können
- Bereitstellen von Schnittstellen für den Datenaustausch zu einem FIBU System
- Gewährleistung der Datensicherheit für rechtlich bindende Verträge und Rechnungen
- Import von HP Vertragsdaten: halb- und vollautomatisiert über einen nightly-job

Kundennutzen

- Kostensenkung: Reduktion der Bearbeitungszeiten und Vertragsadministration
- Steigerung der Qualität: verbesserte Abstimmung der Vertragsinhalte zwischen Tesedi und HP
- erhöhte Transparenz erhöhte Transparenz und Kontrolle von Fakturadaten
- Effizienzsteigerung durch Senkung der Bearbeitungszeit und -kosten pro Geschäftsfall resultiert in der Erhöhung des Vertragsvolumens und damit der Erlössteigerung pro Mitarbeiter
- Minderung von Ertragsausfällen durch fehlerhafte Preisfestlegungen bei Vertragsmutationen
- Skalierbarkeit der Anwendungen (neue Geschäftsfelder) und flexible Anpassbarkeit der Lösung an neue Anforderungen
- Verbesserung der Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit

Umsetzungsdauer

- **Auftragserteilung 1.2013**
- **Umsetzung von 2.2013 bis 9.2013**
- **Ablösung der bestehenden Client Server Lösung durch die neue arregulo basierte Applikation**

Folgende Phasen

- **Workshops und Dokumentation der Anforderungen**
- **Umsetzungsphase und Testing**
- **Testing und Go-Live**

- Anbindung an ein externes FIBU System: automatische Generierung von Debitorenrechnungen und offenen Posten in der Debitorenbuchhaltung
- Betrieb von mittlerweile vier Mandanten

Besonderheiten

Das Projekt und unsere Lösungen für Tesedi wiesen folgende Besonderheiten auf:

- Das System ist ausbaubar für die Geschäftserweiterung in weitere Länder
- Die Lösung ist uneingeschränkt auf andere Branchen erweiterbar

Im Gespräch

Interview mit André Affolter, Geschäftsführer und Projektleiter Tesedi, zur Einführung von arregulo für das Vertragsmanagement der Tesedi Holding GmbH.

Was waren aus Ihrer Sicht die grössten Herausforderungen während des Projekts?

Wir hatten ein auf der Vorgängerlösung von arregulo basierendes System, welches unsere Anforderungen sehr gut abgedeckt hat. Nun wollten wir eine 1:1-Ablösung, die unser Tagesgeschäft möglichst wenig tangiert, gleichzeitig aber die Basis für weitere Optimierungen schafft. Deshalb haben wir bewusst auf die Realisierung

von komplexen Zusatzfunktionen verzichtet. Die eingespielten Prozesse mussten auch nach der Migration ohne Komplikationen funktionieren. Nach der Einführung wurden und werden in weiteren Phasen Zusatzfunktionen implementiert, die uns eine laufende Optimierung an die sich stets verändernden Bedürfnisse unserer Kunden und Lieferanten ermöglicht.

Welche hauptsächlichen Vorteile bietet die Anwendung von arregulo gegenüber der vorherigen Vertragsbearbeitung? Lässt sich die Effizienzsteigerung in Zahlen ausdrücken?

Mit der logisch strukturierten Menüführung erzielen wir eine Zeitersparnis von bis zu 20%, um schnell das Gewünschte in der grossen Fülle an Informationen und Funktionen aufzufinden. Die Wartezeit auf Ergebnisse hat sich zudem um rund 30% verkürzt. Durch kürzere Reaktionszeiten wickeln wir heute deutlich mehr Verträge pro Zeiteinheit ab. Dank der neu eingeführten Möglichkeit, innerhalb der Lösung z.B. Word- oder Excel-Dokumente direkt beim Vertrag abzulegen, können wir jetzt auf eine parallele Filestruktur für diese Dokumente verzichten. Mit dem Reportgenerator sind wir zudem neu in der Lage, einfachere Reports selber zu erstellen.

“*Wir erzielen mit der Lösung von Sowatec eine Zeitersparnis von bis zu 20% und eine Verkürzung von Wartezeiten um 30%.*”

Inwiefern ist arregulo hilfreich bei der Ausweitung des Geschäftsfeldes auf andere Länder?

Die Aufnahme der Geschäftstätigkeit in einem anderen Land wird dadurch vereinfacht, dass die konsequente Anwendung desselben Tools mithilft, an jedem Standort dieselben Prozesse durchzusetzen. Mit den vier heute implementierten Sprachen (d, e, f, i) decken wir auch künftige Bedürfnisse ab.

Sowatec AG

Mattenstrasse 14
CH-8330 Pfäffikon ZH
T +41 44 952 55 55

Sowatec Solutions AG

Taunustor 1
D-60310 Frankfurt
T +49 69 77 07 62 30

Sowatec (Luxembourg)

S.à r.l.

33, rue Gabriel Lippmann
L-5365 Munsbach, Luxembourg
T +41 44 952 55 55

Wie ist das Feedback von HP auf die neue Contract-Management-Lösung?

Weder HP noch unsere Kunden haben von der Umstellung etwas bemerkt: Dies ist wohl das grösste Kompliment an alle Beteiligten! Unsere Mitarbeitenden hingegen haben sich sehr schnell an die neue Lösung gewöhnt, und schon nach sehr kurzer Zeit konnte sie sich kaum einer mehr vorstellen, wie es war, mit dem «alten» System zu arbeiten.

Wie gestaltete sich die Zusammenarbeit mit Sowatec?

Wir haben während dem ganzen Projekt offen und fair zusammen gearbeitet – genau so, wie das unsere beiden Firmen schon seit 10 Jahren leben. Von den Workshops bis hin zur Abnahme konnten wir uns gegenseitig ergänzen und von beiden Seiten zu einem erfolgreichen Projekt beitragen. Die tiefen Sach- und Prozesskenntnisse der Sowatec-Mitarbeitenden führten zu einem erfolgreichen Projektabschluss.