



Digitale Transformation und Effizienzsteigerung im Mittelstand:

Ein Leitfaden zum modernen Vertragsmanagement



ContractHero

Übersicht

Abstrakt	3
Mittelstand: Digitalisierung als Schlüssel	4
1. Einleitung: Die Bedeutung der Digitalisierung im Mittelstand	5
Warum besonders das Vertragsmanagement wichtig ist	5
2. Strategien zur Digitalisierung im Vertragsmanagement	6
Einleitung: Die Bedeutung der Digitalisierung im Mittelstand	6
Analyse der bestehenden Vertragsprozesse	7
Potenziale und Herausforderungen der Digitalisierung im Vertragswesen	7
3. Auswahl des richtigen Tools	11
Vorbereitungsphase: Bedarfsanalyse und Zielsetzung	11
4. Implementierung	15
Schritt 1: Bedarfsanalyse und Beratung	16
Schritt 2: Onboarding	17
Schritt 3: Eine langfristige Partnerschaft	18
5. Erfolgsgeschichten	19
Schüttflix GmbH - Digitalisierung in der Schüttgutbranche	20
Natsana - Harmonisierung nach schnellem Wachstum	21
6. Zusammenfassung und Handlungsempfehlungen	22
Handlungsempfehlungen	22

Mittelstand: Digitalisierung als Schlüssel

Für mittelständische Unternehmen ist die Digitalisierung weit mehr als nur eine Option – sie ist eine zwingende Notwendigkeit, um im Marktumfeld zu bestehen.

Die Digitalisierung bietet KUMs viele Vorteile, die von Produktivitätssteigerungen und Kosteneinsparungen über verbesserte Kommunikation bis hin zu stärkerer Kundenbindung reichen. Zudem erlaubt sie tiefere Einblicke in das Kundenverhalten, was fundierte Entscheidungen unterstützt. Insgesamt bietet die Digitalisierung mittelständischen Unternehmen die Chance, wettbewerbsfähiger und zukunftssicherer zu werden.

Parallel dazu zeigt sich im deutschen Mittelstand eine hohe Bereitschaft, in die Digitalisierung zu investieren, wobei ein besonderes Augenmerk auf den Schutz von Daten und Sicherheit gelegt wird. Dieses Engagement für digitale Technologien, unterstützt durch Investitionen in moderne Kommunikationstools, spiegelt die strategische Ausrichtung wider, die nicht nur die operative Leistung verbessert, sondern auch die Arbeit angenehmer gestaltet und die Marktposition langfristig sichert.

Mittelstand: Digitalisierung als Schlüssel



Dieser Trend wird deutlich, wenn man das Potential der Digitalisierung in verschiedenen Bereichen betrachtet. Besonders auffällig ist, dass Bereiche mit überwiegend administrativen und standardisierten Tätigkeiten ein höheres Potenzial für Digitalisierung aufweisen.

Im Vergleich mit der tatsächlichen Digitalisierungsrate wird ersichtlich, dass unternehmensweit durchschnittlich 59 % aller Prozesse für die Digitalisierung geeignet sind, wovon etwa 41% bereits digitalisiert wurden. Diese Zahlen unterstreichen die fortschreitende, aber noch unausgeschöpften Möglichkeiten der Digitalisierung im deutschen Mittelstand.

01

Einleitung: Die Bedeutung der Digitalisierung im Mittelstand

Warum besonders das Vertragsmanagement wichtig ist

Verträge bilden das Fundament vieler Unternehmensfunktionen und sind ein Schlüsselement im Digitalisierungsprozess. Hier kann die Automatisierung von Vertragsprozessen den Digitalisierungsgrad des Unternehmens steigern und die Effizienz und Optimierung des gesamten Vertragslebenszyklus verbessern. Durch die Implementierung eines digitalen Vertragsmanagements können Unternehmen ihre Prozesse effizienter gestalten, was entscheidend ist, um agil und anpassungsfähig zu bleiben. Der Übergang zum digitalen Vertragsmanagement ist somit ein wesentlicher Schritt, der zur Stärkung der gesamten Unternehmensstruktur beiträgt. Diese Transformation bringt zahlreiche Vorteile mit sich, die sich direkt auf das tägliche Geschäft auswirken.

02

Strategien zur Digitalisierung im Vertragsmanagement

Analyse der bestehenden Prozesse

Um einen gründlichen Überblick über die Verwaltung und das Management von Verträgen in Ihrem Unternehmen zu gewinnen, ist es entscheidend, die bestehenden Vertragsprozesse sorgfältig zu analysieren. Dabei ist ein strukturierter Ansatz wichtig, um effektiv Schwachstellen aufzudecken und Optimierungspotenziale zu identifizieren. Hier sind die wichtigsten Schritte, die Ihnen dabei helfen können:

Bestehende Prozesse dokumentieren

Beginnen Sie damit, alle aktuellen Vertragsprozesse zu dokumentieren. Dies umfasst die Erstellung, Überprüfung, Genehmigung, Unterzeichnung und Archivierung von Verträgen. Erfassen Sie, wer in jedem Schritt involviert ist und wie lange jeder Schritt dauert.

Analyse der bestehenden Prozesse

Compliance-Prüfung

Stellen Sie sicher, dass Ihre Vertragsprozesse den aktuellen rechtlichen Anforderungen und internen Richtlinien entsprechen. Prüfen Sie, ob es Bereiche gibt, in denen das Risiko von Compliance-Verstößen besteht.

Technologieneinsatz bewerten

Bewerten Sie, wie Technologien aktuell in den Vertragsprozessen genutzt werden und welche Anwendungen Ihr Unternehmen benutzt.

Feedback einholen

Befragen Sie die Mitarbeiter, die regelmäßig mit Verträgen arbeiten, um direktes Feedback zu den bestehenden Prozessen zu erhalten. Dies kann wertvolle Einblicke in Herausforderungen und Verbesserungsmöglichkeiten bieten.

Schwachstellen identifizieren

Analysieren Sie die dokumentierten Prozesse, um Engpässe, redundante Schritte oder Bereiche mit hohem Fehlerpotenzial zu identifizieren. Achten Sie auf Verzögerungen oder Kommunikationsprobleme, die den Prozess verlangsamen.

Diese Analyse offenbart häufig eine starke Abhängigkeit von traditionellen Methoden. Die herkömmlichen Ansätze umfassen den Einsatz von Tools wie Excel und Google Drive sowie die physische Archivierung von Dokumenten in Ordnern oder Archiven. Während diese Methoden für kleinere Unternehmen oder bei einer geringen Anzahl von Verträgen durchaus funktionieren können, stoßen sie bei steigendem Vertragsvolumen an ihre Grenzen.

02

Strategien zur Digitalisierung im Vertragsmanagement

Potenziale und Herausforderungen in der digitalen Vertragsverwaltung

Die Probleme, die durch das traditionelle Vertragsmanagement entstehen, können durch den Einsatz einer spezialisierten Software gelöst werden. Es können Routineaufgaben automatisiert, Fehler reduziert und der gesamte Prozess von der Erstellung bis zur Archivierung von Verträgen kann optimiert werden. Darüber hinaus ermöglichen digitale Lösungen eine verbesserte Zusammenarbeit, sowohl innerhalb des Unternehmens als auch mit externen Partnern, und bieten fortschrittliche Analysefunktionen, die strategische Entscheidungen basierend auf Vertragsdaten unterstützen.

Herausforderung im Vertragsmanagement

Potenzial der Digitalisierung

Manuelle Verwaltung und hoher Zeitaufwand

Automatisierung von Routineaufgaben: Digitale Tools können wiederkehrende Aufgaben automatisieren, wodurch wertvolle Arbeitszeit für strategische Aufgaben frei wird.

Fehleranfälligkeit bei manuellen Prozessen

Fehlerprävention durch digitale Genauigkeit: Digitale Systeme minimieren das Risiko menschlicher Fehler, indem sie Genauigkeit und Konsistenz in den Vertragsprozessen sicherstellen.

Schwierigkeiten bei der Einhaltung sich ändernder Vorschriften

Dynamische Anpassung an rechtliche Veränderungen: Digitale Vertragsmanagement-Systeme können leicht aktualisiert werden, um neuen rechtlichen Anforderungen zu entsprechen.

Komplexe Vertragszyklen mit vielen Beteiligten

Verbesserte Koordination und Transparenz: Digitale Plattformen ermöglichen eine effiziente Zusammenarbeit aller beteiligten Parteien und erhöhen die Transparenz im gesamten Vertragszyklus.



Herausforderung im Vertragsmanagement

Potenzial der Digitalisierung

Informationsverlust und mangelnde Zugänglichkeit von Dokumenten

Zentralisierte Dokumentenverwaltung: Digitale Lösungen bieten eine zentrale, jederzeit zugängliche Datenbank für alle Vertragsdokumente, was den Informationszugriff vereinfacht.

Herausforderungen bei der Vertragsverhandlung und -erstellung

Standardisierte Vertragsvorlagen und Kollaborationstools: Die Verwendung von Vorlagen und digitalen Werkzeugen erleichtert die Erstellung und Verhandlung von Verträgen.

Schwierigkeiten bei der Überwachung von Fristen und Verpflichtungen

Automatisierte Erinnerungen und Fristenüberwachung: Digitale Systeme können automatisch wichtige Termine überwachen und Erinnerungen senden, um die Einhaltung von Fristen zu gewährleisten.

Eingeschränkte Zusammenarbeit und Kommunikation

Cloud-basierte Kollaborationswerkzeuge: Digitale Lösungen ermöglichen eine verbesserte Zusammenarbeit und Kommunikation zwischen internen Teams und externen Partnern.

Die Tabelle verdeutlicht, wie digitale Vertragsmanagement-Lösungen die Herausforderungen im Vertragswesen effektiv angehen. Es lohnt sich für Unternehmen, die verschiedenen Optionen zu evaluieren und ein System zu wählen, das ihren spezifischen Anforderungen am besten entspricht.

03

Auswahl des richtigen Tools

Vorbereitung: Bedarfsanalyse und Zielsetzung

Der erste Schritt für die Auswahl des richtigen Tools ist die Bedarfsanalyse. Sie ist ein systematischer Prozess, bei dem ein Unternehmen seine spezifischen Anforderungen und Bedürfnisse hinsichtlich einer Vertragsmanagement-Software ermittelt. Dabei geht es darum, genau zu identifizieren, welche der folgenden Funktionen für die speziellen Prozesse und Ziele des Unternehmens wirklich notwendig sind.

Auswahl des richtigen Tools

Intuitive Benutzeroberfläche

Benutzerfreundlichkeit für verschiedene Nutzergruppen ohne großen Schulungsbedarf.

Datenaustausch mit externen Anwendungen

Integrationsfähigkeit mit Drittanwendungen und Verfügbarkeit von API-Dokumentation und Standardschnittstellen.

Übernahme bestehender Vertragsdaten

Möglichkeit zur fehlerfreien Migration von Daten aus Altsystemen in das neue System.

Abbildung des gesamten Vertragslebenszyklus

Vollständige Abbildung des Vertragslebenszyklus, einschließlich der Erstellung, Bearbeitung, Genehmigung und Archivierung.

Einbindung in bestehende Prozesse

Nahtlose Integration in vorhandene Dokumenten-Workflows und Archivierungssysteme.

Mobile Zugriffsmöglichkeiten

Unterstützung mobiler Endgeräte und Offline-Bearbeitungsfunktionen für unterwegs.

Auswahl des richtigen Tools

Revisionssicherheit

Rechtskonforme
Archivierung von Verträgen
gemäß den rechtlichen
Standards wie GoBD und
DSGVO.

Sicherheit

Sicherheitsmerkmale wie
ISO-Zertifizierungen und ein
sicherer Serverstandort in
Deutschland sind für
Vertragsmanagement-
Software essentiell, um den
Datenschutz und die
Datensicherheit zu
gewährleisten.

Eindeutige Zuordnung von Verantwortlichkeiten

Vollumfängliche
Berechtigungskonzepte für den
Zugriff auf die Verträge und deren
Bearbeitung.

Zusammenarbeit in der Cloud

Einbindung externer Partner über
Cloud-Dienste für die
gemeinsame Bearbeitung von
Verträgen.

Digitale Signatur

Integration der digitalen
Signaturfunktion zur
rechtssicheren und effizienten
Unterzeichnung von Dokumenten.



Während diese Aufzählung die breite Palette an Funktionen verdeutlicht, die eine Vertragsmanagement-Software bieten kann, ist es entscheidend zu erkennen, dass nicht jedes Unternehmen alle diese Funktionen benötigen wird. Die spezifischen Anforderungen Ihres Unternehmens bestimmen, welche dieser Features für Sie am wertvollsten sind.

04

Implementierung: So hilft das ContractHero Team



Die Implementierungsphase bei ContractHero umfasst mehrere Schritte, um eine nahtlose und effektive Integration in das Unternehmen sicherzustellen.

Schritt 1: Bedarfsanalyse und Beratung

Zu Beginn der Implementierungsphase führt das Vertriebsteam eine kostenlose Bedarfsanalyse durch. Diese Bedarfsanalyse fokussiert sich dabei gezielt auf die individuellen Bedingungen und spezifischen Anforderungen Ihres Unternehmens.

Diese detaillierte Analyse berücksichtigt Faktoren wie die Anzahl der Verträge, die spezifischen Arten von Vertragsbeziehungen, die Ihr Unternehmen unterhält, sowie Ihre bestehenden Arbeitsabläufe und Prozesse im Unternehmen. Ziel ist es, ein tiefgreifendes Verständnis für die einzigartigen Bedürfnisse Ihres Unternehmens zu entwickeln, um evaluieren zu können, ob die Vertragsmanagement-Software von ContractHero Ihre Bedürfnisse erfüllt. Dieser Ansatz ermöglicht es dem Vertriebsteam, eine umfassende und individuelle Beratung anzubieten, die sicherstellt, dass ContractHero optimal zu Ihren Geschäftsprozessen und Anforderungen angepasst werden kann.

Schritt 2: Onboarding

Nachdem Sie sich für einen Tarif entschieden haben, erfolgt der Kauf und der Beginn des Onboarding-Prozesses. In dieser Phase arbeitet das Kundensupport-Team eng mit Ihnen zusammen, um die Software erfolgreich in Ihrem Unternehmen zu implementieren und den Start zu unterstützen. Ein wichtiger Schritt im Onboarding-Prozess ist das Hochladen und das Integrieren aller bestehenden Verträge in das neue System. Das Kundensupport-Team unterstützt Sie durch Anleitung in Schulungen, um sicherzustellen, dass alle Verträge korrekt und vollständig in das System übertragen werden.

Schritt 3: Langfristig orientierte Partnerschaft

Nach der erfolgreichen Implementierung des Vertragsmanagement-Systems, ist uns die fortlaufende Unterstützung durch unseren Kundensupport sehr wichtig. Dieser Support umfasst nicht nur regelmäßige Überprüfungen und Anpassungen des Systems an veränderte Anforderungen, sondern bietet auch Onboarding-Schulungen für neue Mitarbeiter an. So wird sichergestellt, dass auch Teammitglieder, die neu zum Unternehmen dazu stoßen, das System effektiv nutzen können. Eine langfristige Partnerschaft mit ContractHero garantiert, dass das Vertragsmanagement-System auch zukünftig effizient bleibt und sich mit den Bedürfnissen des Unternehmens entwickelt.

Durch das sorgfältige Durchlaufen dieser Schritte kann die Implementierung eines Vertragsmanagement-Systems reibungslos und so effizient wie möglich gestaltet werden.

Die Implementierung eines Vertragsmanagementsystems beinhaltet mehrere Schritte, die für eine erfolgreiche Integration in bestehende Unternehmensstrukturen essentiell sind.

05

Use cases verschiedener Sektoren



Durch die Zusammenarbeit mit ContractHero haben hunderte Unternehmen Fortschritte auf ihrem Weg zur Digitalisierung erreichen können. Im Folgenden lesen Sie einige Erfolgsgeschichten von Unternehmen, die mithilfe der digitalen Vertragsmanagement- Software von ContractHero ihre Abläufe optimieren können.



Schüttflix GmbH - Digitalisierung in der Baubranche

Die Schüttflix GmbH, eine Vorreiterin in der digitalen Vermittlung von Schüttgütern, sah sich mit dem Bedarf nach umfassender Digitalisierung und Automatisierung konfrontiert, um den Erwartungen von Investoren und Großkunden gerecht zu werden. Die Herausforderungen lagen insbesondere in einer ineffizienten Vertragsverwaltung, bedingt durch eine unübersichtliche Datenablage, sowie einem mangelhaften Fristen-Management. ContractHero bot hierfür die Lösung: Durch Einführung einer zentralisierten Vertragsdatenbank, Automatisierung von Routineaufgaben und Implementierung eines effektiven Fristen-Managements konnte Schüttflix ihre interne Effizienz verbessern und legte damit die Basis für weiteres Wachstum. Die Fähigkeit, schnell auf Vertragsinformationen zuzugreifen und somit Zeit bei der Vertragsbearbeitung zu sparen, machte ContractHero zu einem integralen Bestandteil der Geschäftsprozesse bei Schüttflix.



Natsana - Schnelles Wachstum in der Nahrungsergänzung Branche

Die schnelle Expansion von Natsana, einem Unternehmen im Bereich der Nahrungsergänzungsmittel, führte zu einem umfangreichen, aber unübersichtlichen Vertragsbestand. ContractHero ermöglichte eine einheitliche Struktur und harmonisierte Vertragsabläufe im gesamten Unternehmen. Die Möglichkeit der selbstständigen Optimierung in den Abteilungen, unter anderem durch das Erkennen und Kündigen von Vertragsdopplungen, führte zu erheblichen Kosteneinsparungen. Die Suche nach Vertragsinformationen reduzierte sich von zehn Minuten auf weniger als eine Minute.

06

Zusammenfassung und Handlungsempfehlungen



Die Digitalisierung von Verträgen stellt einen entscheidenden Schritt zur umfassenden Digitalisierung mittelständischer Unternehmen dar, indem sie die Effizienz, Sicherheit und Compliance durch die Einführung digitaler Vertragsmanagement-Systeme verbessert. Diese Systeme automatisieren Routineaufgaben, reduzieren Fehler und fördern eine verbesserte Zusammenarbeit sowie Transparenz über den gesamten Vertragszyklus. Die Umstellung auf digitale Lösungen bietet somit eine bedeutende Möglichkeit, die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und sich zukunftsicher aufzustellen. Durch die Implementierung empfohlener Maßnahmen können Unternehmen die Vorteile des digitalen Vertragsmanagements voll ausschöpfen und einen erfolgreichen Übergang sicherstellen.

