

# Die Komponenten eines effektiven Vertragsmanagements

CONTRACT MANAGEMENT SOLUTIONS

carizma

# Inhaltsverzeichnis


Vom verlässlichen Fundament bis zur Business Intelligence 04

Verlässliches Fundament 05

Verlässliche Vertragsdaten 06

Vertragssteuerung 08

Business Intelligence 09

Die richtige Technologie für die richtige Aufgabe 10

Wert von unten nach oben aufbauen 11

Unser Ansatz 12


## Ergänzende Unterlagen anfordern

Für einen erfolgreichen Projektstart haben wir weitere Doumente vorbereitet.
Die Vorlagen enthalten: Musterausschreibung, Kriterien-Liste, Preisübersichtsblatt.

# Kostenlose Vorlagen erhalten

Eine erfolgreiche Einführung einer CLM-Software beginnt mit einer strukturierten Ausschreibung. Unsere Vorlagen unterstützen Sie dabei, Anforderungen verschiedener Fachbereiche zu konsolidieren, Anbieter vergleichbar zu bewerten und den Auswahlprozess effizient vorzubereiten.

Erhalten Sie kostenlos unsere anpassbaren Ausschreibungsunterlagen.

Die Vorlagen enthalten:

- Musterausschreibung
- Kriterien-Liste
- Preisübersichtsblatt

Unterlagen anfordern

# Vom verlässlichen Fundament bis zur Business Intelligence

Unternehmen erwarten heute viel von ihrem Vertragsmanagement. Verträge sollen leicht auffindbar sein, Verpflichtungen und Fristen unter Kontrolle bleiben, Risiken sichtbar werden und das Management soll verlässliche Informationen über das Vertragsportfolio erhalten.
Neue Technologien, insbesondere künstliche Intelligenz, haben diese Erwartungen nochmals erweitert. Verträge können zunehmend automatisiert analysiert, relevante Informationen extrahiert und Systeme auf neue Weise genutzt werden.

Technologie allein schafft jedoch noch kein wirksames Vertragsmanagement. Vertragsmanagement schafft seinen Nutzen schrittweise. Verlässliche Vertragsdaten benötigen eine technische und organisatorische Grundlage, mit der Verträge über ihren gesamten Lebenszyklus konsistent verwaltet werden können. Eine wirksame Vertragssteuerung setzt verlässliche Informationen darüber voraus, was tatsächlich vereinbart wurde. Aussagekräftiges Reporting und Business Intelligence hängen wiederum von der Qualität der darunterliegenden Daten und Prozesse ab.

Diese vier Komponenten bauen aufeinander auf und lassen sich als Pyramide darstellen.
Jede erfüllt einen eigenen Zweck und bildet zugleich die Grundlage für die darüberliegenden Komponenten.



# Verlässliches Fundament

## Eine verlässliche technische Basis schaffen

Vertragsmanagement beginnt mit einer einfachen Anforderung: Verträge und die damit verbundenen Informationen müssen in einer verlässlichen Umgebung verwaltet werden.
Das bedeutet mehr als die bloße Ablage von Dokumenten. Das Unternehmen muss wissen, wo sich seine Verträge befinden, welches Dokument die aktuelle Version darstellt, wer darauf zugreifen darf, wie frühere Versionen abgerufen werden können und wie Dokumente, Daten und Aktivitäten über den gesamten Vertragslebenszyklus miteinander verbunden bleiben.

Ein verlässliches Fundament umfasst daher sichere Speicherung, Zugriffskontrolle, Dokumenten- und Versionsmanagement, Backup und Wiederherstellung, Nachvollziehbarkeit sowie die Integration mit den Anwendungen, in denen die Anwender tatsächlich arbeiten.
Auch die Verfügbarkeit ist entscheidend. Vertragsmanagement wird Teil des täglichen Geschäftsbetriebs. Die Anwender müssen sich darauf verlassen können, dass das System verfügbar ist, wenn sie es benötigen.

## Professionelle Infrastruktur, ohne sie selbst aufbauen zu müssen

Cloud-Plattformen wie Microsoft Azure können einen großen Teil der technischen Infrastruktur bereitstellen, die für den zuverlässigen und sicheren Betrieb moderner Geschäftsanwendungen erforderlich ist. Dies ist insbesondere für mittelständische Unternehmen relevant. Eine vergleichbare Infrastruktur im eigenen Rechenzentrum aufzubauen und dauerhaft zu betreiben, kann erhebliche Spezialressourcen, laufende Investitionen und operative Aufmerksamkeit erfordern.

Die Nutzung professioneller Cloud-Infrastruktur ersetzt weder eine gute Architektur noch Governance oder Security. Sie ermöglicht es Unternehmen jedoch, einen größeren Teil ihrer Ressourcen auf die eigentliche Geschäftsanwendung zu konzentrieren, statt auf die dafür notwendige Betriebsinfrastruktur. Das Fundament allein erzeugt noch keinen Nutzen aus dem Vertragsmanagement. Aber ohne ein verlässliches Fundament wird auch alles, was darauf aufbaut, weniger verlässlich.

# Verlässliche Vertragsdaten

## Wissen, was vereinbart wurde

Sobald Verträge in einer verlässlichen technischen Umgebung gespeichert, versioniert und zugänglich sind, stellt sich die nächste Frage: Was steht eigentlich in ihnen?

Ein gut organisiertes Repository mit Word- und PDF-Dokumenten ist nützlich. Dokumente allein können jedoch Fristen, Verpflichtungen, Portfolio-Reporting oder Managemententscheidungen nicht zuverlässig steuern. Dazu müssen relevante Vertragsinformationen zu strukturierten Daten werden. Parteien, Vertragstypen, Termine, Kündigungsfristen, anwendbares Recht, Verpflichtungen, finanzielle Bedingungen und andere relevante Informationen müssen in einer Form vorliegen, die gesucht, verarbeitet und analysiert werden kann.

Die Herausforderung besteht darin, diese Informationen zu gewinnen, ohne Vertragsmanagement zu einer administrativen Belastung zu machen.

## Das Problem der manuellen Dateneingabe

Traditionelles Vertragsmanagement stützt sich häufig stark auf die manuelle Eingabe von Metadaten durch Anwender. Daraus entsteht ein bekanntes Dilemma. Sind viele Felder verpflichtend, verbringen Anwender erhebliche Zeit damit, Informationen einzugeben, die möglicherweise bereits im Vertrag stehen. Die Akzeptanz sinkt, und im Zweifel werden Felder nur ausgefüllt, um den Prozess möglichst schnell abzuschließen – nicht unbedingt mit verlässlichen Daten. Werden dagegen nur wenige Felder verlangt, wird der Prozess einfacher, die entstehenden Daten reichen aber möglicherweise nicht für ein sinnvolles Vertragsmanagement aus. Das Ziel sollte deshalb nicht einfach darin bestehen, weniger Informationen zu erfassen.

> Entscheidend ist, die Menge der Informationen zu reduzieren,
> die Anwender manuell eingeben müssen.

## Strukturiert an der Quelle

Die verlässlichsten Daten entstehen häufig bereits im Rahmen des Vertragsprozesses selbst. Self-Service-Verträge sind dafür ein gutes Beispiel. Erstellt ein Anwender einen Vertrag aus einer kontrollierten Vorlage, können die während dieses Prozesses erfassten Informationen automatisch Bestandteil des Vertragsdatensatzes werden. Vertragspartner, Vertragstyp, verantwortliche Organisationseinheit, Termine und weitere Parameter müssen nach der Dokumenterstellung nicht nochmals eingegeben werden. Die Informationen liegen bereits strukturiert vor, weil sie zur Erstellung des Vertrags benötigt wurden.

> Wo immer möglich, sollten Vertragsdaten im Vertragsprozess
> selbst entstehen und nicht nachträglich erfasst werden.

## Extrahieren statt erneut eingeben

Nicht alle Verträge entstehen in einem strukturierten Prozess. Verträge werden in Word erstellt und verhandelt. Dokumente kommen von Vertragspartnern. Bestehende Vertragsportfolios können aus einer großen Zahl von Word-Dokumenten und PDFs bestehen. In solchen Situationen können Technologien wie KI dabei helfen, relevante Informationen direkt im Dokument zu identifizieren.

Anstatt einen Anwender einen Vertrag lesen und dessen Inhalte anschließend manuell in einem Vertragsmanagementsystem erneut erfassen zu lassen, kann das System relevante Informationen identifizieren und zur Prüfung vorlegen. Der Anwender behält die Kontrolle: Informationen können bestätigt oder korrigiert werden, bevor sie zu strukturierten Vertragsdaten werden.

KI ist hier besonders sinnvoll, weil die Quelle unstrukturiert ist und interpretiert werden muss. Sobald die Informationen validiert und als strukturierte Daten gespeichert sind, können die darüberliegenden Fähigkeiten zuverlässig darauf aufbauen.

## Strukturierte Prozesse einfacher machen

Auch die strukturierte Datenerfassung für Self-Service-Verträge selbst lässt sich verbessern. Strukturierte Fragebögen sind wirksam, weil sie kontrollierte Daten erzeugen. Anwender können umfangreiche Fragebögen jedoch als administrative Aufgabe empfinden und Wege finden, sie zu delegieren oder zu umgehen. Dialogorientierte KI-Schnittstellen können solche Prozesse vereinfachen. Ein Anwender kann in normaler Sprache beschreiben, was benötigt wird. Die Technologie kann diese Beschreibung interpretieren, die relevanten strukturierten Informationen befüllen und erkennen, welche Angaben noch fehlen oder mehrdeutig sind. Der zugrunde liegende kontrollierte Prozess verschwindet nicht. Nur die Schnittstelle wird einfacher.

> Natürliche Sprache für den Anwender.
> Strukturierte Daten für das System.

Unabhängig davon, ob Daten durch Self-Service entstehen, aus einem Dokument extrahiert oder über eine dialogorientierte Schnittstelle erfasst werden, bleibt das Ziel dasselbe:

> Verlässliche Vertragsdaten mit so wenig unnötigem
> manuellem Aufwand wie möglich.

# Vertragssteuerung

## Aus Daten werden Aktionen

Verlässliche Vertragsdaten ermöglichen es einem Unternehmen, vom Wissen über seine Verträge zur aktiven Steuerung dessen überzugehen, was getan werden muss. Termine können Erinnerungen auslösen. Kündigungsfristen können überwacht werden. Verlängerungsentscheidungen können rechtzeitig angestoßen werden. Verpflichtungen können zugewiesen und nachverfolgt werden. Finanzielle Zusagen können überwacht und Risiken oder Abweichungen sichtbar gemacht werden.

Hier entsteht ein großer Teil des täglichen operativen Nutzens von Vertragsmanagement.
Und hier werden Schwächen in den darunterliegenden Fähigkeiten besonders sichtbar.
Eine Erinnerung ist nur dann nützlich, wenn das zugrunde liegende Datum korrekt ist. Eine Verpflichtung kann nur überwacht werden, wenn sie identifiziert wurde. Ein Verlängerungsprozess kann nicht rechtzeitig starten, wenn die relevante Kündigungsfrist fehlt.

> Verlässliche Steuerung braucht verlässliche Daten.

Sobald diese Daten vorhanden sind, sind viele Steuerungsfunktionen jedoch vergleichsweise einfach. Ein validiertes Kündigungsdatum muss nicht immer wieder neu interpretiert werden. Es kann als Datum verarbeitet werden. Eine identifizierte Verpflichtung kann einem Verantwortlichen zugewiesen, mit einem Fälligkeitsdatum versehen und über einen definierten Workflow überwacht werden. Regeln, Workflows, Benachrichtigungen und strukturierte Daten sind für solche Aufgaben häufig die geeignetsten Technologien.

KI kann weiterhin unterstützen, wenn Interpretation erforderlich ist. Sie muss jedoch keine Mechanismen ersetzen, die bereits vorhersehbar und zuverlässig funktionieren. Das Ziel ist nicht, den Einsatz einer bestimmten Technologie zu maximieren. Das Ziel ist, Verträge zuverlässig zu steuern.

# Business Intelligence

## Aus Vertragsinformationen werden Geschäftserkenntnisse

Sobald Verträge, Daten und operative Prozesse konsistent verwaltet werden, wird das Vertragsportfolio zu einer wertvollen Quelle für Geschäftsinformationen. Das Management kann über Fragen zu einzelnen Verträgen hinausgehen und das gesamte Portfolio betrachten. Welche Vereinbarungen stehen vor einer Verlängerung? Wo konzentrieren sich wesentliche Verpflichtungen? Welche Vertragspositionen werden besonders häufig verhandelt? Wie entwickeln sich Vertragsvolumen oder Verhandlungsergebnisse? Wo treten bestimmte Risiken oder kommerzielle Verpflichtungen auf? Solche Fragen machen Vertragsmanagement von einer operativen Disziplin zu einer Quelle für Business Intelligence.

Strukturierte Daten machen viele dieser Fragen vergleichsweise einfach beantwortbar. Etablierte Reporting- und Business-Intelligence-Werkzeuge können Vertragsinformationen aggregieren, Trends analysieren und Dashboards für unterschiedliche Nutzergruppen bereitstellen. Wo sinnvoll, können sie Vertragsinformationen mit Daten aus anderen Geschäftssystemen verbinden. KI kann zusätzlichen Nutzen schaffen, wenn Interpretation oder explorative Analyse gefragt sind: etwa bei der Analyse unstrukturierter Inhalte, beim Vergleich von Vertragstexten, beim Erkennen von Mustern oder wenn Anwender Informationen über Fragen in natürlicher Sprache erschließen möchten. Aber auch hier ist KI nicht das Ziel.

> Verlässliche Erkenntnisse sind das Ziel.

Die Qualität dieser Erkenntnisse hängt letztlich von der Qualität all dessen ab, worauf sie aufbauen.

# Die richtige Technologie für die richtige Aufgabe

Die Komponenten des Vertragsmanagements bauen aufeinander auf, sind aber kein technologisches Reifegradmodell. Insbesondere sollte KI nicht als letzte Stufe verstanden werden, die klassisches Vertragsmanagement ersetzt. Unterschiedliche Technologien sind für unterschiedliche Aufgaben geeignet. Cloud-Infrastruktur kann eine verlässliche Betriebsumgebung bereitstellen. Strukturierte Prozesse können verlässliche Daten direkt an der Quelle erzeugen. KI kann unstrukturierte Informationen interpretieren und die Interaktion vereinfachen. Regeln und Workflows können definierte Prozesse vorhersehbar ausführen. Business-Intelligence-Werkzeuge können strukturierte Informationen aggregieren und visualisieren. KI kann diese Technologien dort ergänzen, wo zusätzliche Interpretation einen Mehrwert schafft.

Die Frage sollte deshalb nicht lauten:
**„Wie viel KI können wir in das Vertragsmanagement einbauen?“**

Die bessere Frage lautet:
**„Welche Technologie schafft für diese konkrete Aufgabe den größten Nutzen?“**

Daraus ergibt sich ein einfaches Prinzip:

> KI einsetzen, um zu interpretieren und zu vereinfachen.
> Strukturierte Daten und bewährte Technologien einsetzen,
> um zu steuern und auszuführen.

KI ist deshalb keine eigene Komponente. Sie ist eine unterstützende Technologie, die gezielt über verschiedene Fähigkeiten hinweg eingesetzt werden kann, wo sie einen echten Vorteil bietet.

# Wert von unten nach oben aufbauen

## Die Komponenten eines effektiven Vertragsmanagements

Vom verlässlichen Fundament bis zur Business Intelligence.
Die vier Komponenten lassen sich als Pyramide darstellen:

04

### Business Intelligence

Reporting, Analyse, Trends, Entscheidungen

Vertragsportfolios analysieren, Trends und Risiken erkennen und strategische Entscheidungen im Unternehmen untersützen.



03

### Vertragssteuerung

Verpflichtungen, Fristen, Renewals, Risiken, Compliance

Verpflichtungen und Fristen überwachen, Erneuerungen einleiten und die Einhaltung von Vorgaben sicherstellen.



02

### Verlässliche Vertragsdaten

Strukturiert, KI-Gestützt, Validiert, Nutzbar

Relevante Vertragsinformationen durch Self-Service und KI-unterstützte Extraktion erfassen und validieren.



01

### Verlässliches Fundament

Cloud, Sicherheit, Verfügbarkeit, Interaktion

Verträge und Informationen sicher speichern, Verwalten und bereitstellen – integriert in die bestehende IT-Landschaft.





**Für die Menschen, die mit Verträgen arbeiten**
Einfacher, schneller und mit höherer Datenqualität




**Mit bewährter Technologie**
Pragmatisch, sicher und nahtlos integrierbar



**Mit messbarem Nutzen**
Mehr Transparenz, geringere Risiken und bessere Entscheidungen

Die Pyramide zeigt Abhängigkeiten, keine Rangfolge und keinen Reifegrad-Score. Jede Fähigkeit hat ihren eigenen Zweck, aber die darüberliegenden Fähigkeiten hängen von der Verlässlichkeit der darunterliegenden ab. Moderne Technologie kann jede dieser Fähigkeiten einfacher, schneller und leistungsfähiger machen. Insbesondere KI eröffnet neue Möglichkeiten bei der Extraktion von Informationen, der Vereinfachung der Interaktion und der Analyse von Vertragsinhalten. Sie hebt die Abhängigkeiten zwischen den Fähigkeiten jedoch nicht auf.

Eine anspruchsvolle Analyse auf Basis unvollständiger Informationen bleibt unvollständig. Ein automatisierter Prozess auf Basis falscher Daten bleibt falsch. Und selbst die fortschrittlichste Anwendung benötigt ein verlässliches technisches Fundament. Wirksames Vertragsmanagement bedeutet deshalb nicht, eine einzelne Technologie auszuwählen und von ihr die Lösung des gesamten Problems zu erwarten. Es bedeutet, das richtige Fundament zu schaffen, verlässliche Daten zu erzeugen und für jede Aufgabe die geeignete Technologie einzusetzen, um aus Verträgen Geschäftsnutzen zu schaffen.

## Unser Ansatz

Bei AXICOS spiegelt die Pyramide des Vertragsmanagements die Prinzipien wider, nach denen wir CARIZMA Contract Lifecycle Management kontinuierlich weiterentwickeln.
Wir verbinden verlässliche Infrastruktur, strukturiertes Vertragsmanagement und kontrollierte Prozesse mit dem gezielten Einsatz von Technologien wie KI dort, wo sie Interaktion vereinfachen, manuellen Aufwand reduzieren oder Interpretation unterstützen können.

Unser Ziel ist nicht Vertragsmanagement mit KI.
Unser Ziel ist effektives Vertragsmanagement –
mit KI dort, wo sie Mehrwert schafft.



# Kostenlose Vorlagen erhalten

Eine erfolgreiche Einführung einer CLM-Software beginnt mit einer strukturierten Ausschreibung. Unsere Vorlagen unterstützen Sie dabei, Anforderungen verschiedener Fachbereiche zu konsolidieren, Anbieter vergleichbar zu bewerten und den Auswahlprozess effizient vorzubereiten.

Erhalten Sie kostenlos unsere anpassbaren Ausschreibungsunterlagen.

Die Vorlagen enthalten:

- Musterausschreibung
- Kriterien-Liste
- Preisübersichtsblatt

Unterlagen anfordern

## Ergänzende Unterlagen anfordern

Für einen erfolgreichen Projektstart haben wir weitere Doumente vorbereitet.
Die Vorlagen enthalten: Musterausschreibung, Kriterien-Liste, Preisübersichtsblatt.

Bäumleingasse 18
CH-4051 Basel

Tel. +41 61 271 30 16

info@axicos.com
www.axicos.com

**Über Axicos**

Axicos wurde 2007 gegründet und ist auf Lösungen für das unternehmensweite Vertragsmanagement spezialisiert. Unser Flaggschiffprodukt Carizma wird von führenden Organisationen weltweit eingesetzt, um die Steuerung von Verträgen, die Effizienz und die Compliance zu verbessern. Carizma basiert auf Microsoft Azure und bietet Unternehmen weltweit hohe Sicherheit, Skalierbarkeit und nahtlose Integrationsmöglichkeiten.

axicos