

INVERTO GEWINNT TCHIBO BEI INDIREKTEM EINKAUF FÜR SEIN IT-GESTÜTZTES VERTRAGSMANAGEMENT MIT *e-contor*

Einkäufer verwenden viel Arbeit darauf, die bestmöglichen Konditionen bei Preis und Qualität zu verhandeln. Nach den Verhandlungsrunden mit Lieferanten werden aber leichtfertig langfristige Einkaufserfolge verschenkt: Fristen, Bonusregelungen und Bündelungseffekte für das Gesamtunternehmen geraten aufgrund eines mangelhaften Vertragsmanagements aus dem Blick. Aber auch steigende Anforderungen an die betriebliche Compliance, an die Dokumentation und das Risikomanagement machen einen einheitlichen Umgang mit Verträgen notwendig.

Auch die indirekten Einkäufer von Tchibo greifen jetzt online auf die Lieferanten-Verträge zu. Sie verfügen über ein transparentes, automatisiertes Handling von Verträgen. Damit zählt eines der größten deutschen, international tätigen Konsumgüter- und Einzelhandelsunternehmen zu den Vorreitern des strukturierten Vertragsmanagements im Beschaffungswesen. Zusammen mit der Einkaufsberatung INVERTO hat Tchibo den Prozess des Vertragsmanagements neu organisiert und automatisiert. Nach einer Pilotphase und dem Roll-out im Unternehmen hat das System den Praxistest bestanden.

Im Dickicht der gesetzlichen und betrieblichen Vorschriften kann es ohne Transparenz über die Fülle von Verträgen im gesamten Unternehmen zu ungewollten und teuren Rechtsverstößen kommen. Um diesen Risiken zu begegnen und zugleich Einkaufsergebnisse langfristig zu sichern, ist die Einführung eines IT-gestützten, strukturierten Prozesses für das Management von Verträgen unabdingbar. Dabei geht es um deutlich mehr als Dokumentenverwaltung. Das Management der Verträge im Einkauf ist viel zu häufig nicht abteilungsübergreifend standardisiert und automatisiert. Es fehlt ein einheitliches IT-System.

Zu den wichtigsten Elementen eines solchen Systems gehören individuell anpassbare Tools für Management, Analyse und Reporting. „Die Software muss sehr flexibel einsetzbar sein, um die individuellen Anforderungen im Unternehmen zu erfüllen. Nur so wird sie tatsächlich genutzt“, erläutert Marcus Toussaint, Head of Contract Management, Controlling & IT im Tchibo Einkauf. „Das gilt sowohl für den inhaltlichen als auch für den technischen Rahmen in einer bestehenden IT-Infrastruktur.“ ■

Quelle: Pressemitteilung vom Oktober 2008