

# Universitätsklinikum Aachen: digitales Vertragsmanagement – transparent, kostensparend und Compliance-konform

Bildquelle: | Universitätsklinikum Aachen, Deutschland. Urheberrechtlich geschützt.

Implementierungspartner



## Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

### Unternehmen

Universitätsklinikum Aachen

### Branche

Gesundheitswirtschaft

### Produkte und Services

Universitäre Maximalversorgung: Bündelung von Krankenversorgung, Forschung und Lehre

### Website

[www.ukaachen.de](http://www.ukaachen.de)

### SAP-Lösungen und -Services

SAP®-Partnerlösung complon Vertragsmanagement (basierend auf SAP Extended ECM)

### Partner

complon GmbH



Das Universitätsklinikum Aachen, langjähriger SAP-Anwender und oftmals beispielgebend für den Einsatz innovativer IT in der Gesundheitswirtschaft, hat ein digitales Vertragsmanagement eingeführt. Die Rundumsicht auf alle Verträge in der elektronischen Lieferantenakte mit dynamisch aktualisierten SAP-Daten, Vertragsinformationen und Dokumenten steigert Transparenz und Effizienz und reduziert gleichzeitig Compliance-Risiken. Grundlage ist die SAP-basierte Lösung Vertragsmanagement im Einkauf der complon GmbH.

Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

# Heilen, forschen, lehren: Spitzenmedizin mit menschlichem Gesicht

Kranken Menschen zur Seite stehen, Zuwendung, Wertschätzung und Verbindlichkeit – das ist der Maßstab allen Handelns im Universitätsklinikum Aachen (UK Aachen). Als Supramaximalversorger verbindet die Uniklinik Medizin und Pflege, Forschung und Lehre auf internationalem Niveau. 34 Fachkliniken, 25 Institute und fünf fachübergreifende Einheiten decken das gesamte medizinische Spektrum ab. Hervorragend qualifizierte Teams aus Ärzten, Pflegeern und Wissenschaftlern setzen sich kompetent für die Gesundheit der Patienten ein.

Die Bündelung von Krankenversorgung, Forschung und Lehre in einem Zentralgebäude bietet beste Voraussetzungen für einen intensiven interdisziplinären

Austausch und eine enge klinische und wissenschaftliche Vernetzung. Rund 6.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, darunter etwa 820 Ärztinnen und Ärzte, sorgen für patientenorientierte Medizin und eine Pflege nach anerkannten Qualitätsstandards.

Das UK Aachen will ein internationaler Schrittmacher für moderne, ganzheitliche Medizin sein. Durch das Weitergeben von Innovation und Wissen bietet die Klinik in- und ausländischen Patienten eine Versorgung auf Basis modernster Diagnostik- und Therapieverfahren. Pro Jahr werden zirka 30.100 Operationen durchgeführt. Die Verweildauer beträgt durchschnittlich 7,2 Tage.



Betten

**1.240**

stationäre Patienten

**47.000**

ambulante Patienten

**153.000**

Überblick

Unternehmen

**Ziele**

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

# Das Ziel: Verträge in die Beschaffungsprozesse integrieren

Zu den Unternehmenszielen des UK Aachen zählen wirtschaftliches Handeln sowie kontinuierliche Investitionen in die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und in die Uniklinik selbst. Zum Selbstverständnis gehört auch, nicht nur gut, sondern besser als die Wettbewerber zu sein. Um diesen Status zu sichern, werden wissenschaftliche Spitzenleistungen unterstützt und der Nachwuchs konsequent gefördert. Definierte Standards, Transparenz und Qualität nehmen einen besonderen Stellenwert ein.

Das gilt auch für die IT-Systemlandschaft, ohne die der Klinikbetrieb nicht reibungslos funktionieren würde. Seit vielen Jahren setzt das UK Aachen auf SAP als strategischen Partner: vom Finanz- und Rechnungswesen über die Personalwirtschaft und das Patientenbeziehungsmanagement bis hin zu

Governance, Risk und Compliance sowie Portal- und Business-Intelligence-Anwendungen.

2013 stand die Reform des Vertragsmanagements im Einkauf auf der Agenda. Ein wichtiger Bereich, denn jede Lieferantenbeziehung basiert auf einem Vertragsdokument, in dem Lieferbedingungen, Laufzeiten und Haftungsregelungen festgehalten sind.

Volker Lowitsch, Leiter Geschäftsbereich IT, präzisiert die Anforderungen: „Wir suchten eine digitale Lösung mit Rundumsicht auf alle Verträge, verbunden mit dem SAP-System und spürbarer Erleichterung der abteilungsübergreifenden Zusammenarbeit.“ Den Zuschlag erhielt die Lösung Vertragsmanagement im Einkauf der complon GmbH mit SAP Extended Enterprise Content Management by OpenText als Grundlage.

---

„Unser Ziel war es, durch die Integration der Lieferantenverträge in die finanz- und materialwirtschaftlichen Prozesse transparenter und schneller zu werden.“

Volker Lowitsch, Leiter Geschäftsbereich IT, Universitätsklinikum Aachen



Überblick

Unternehmen

Ziele

**Warum SAP?**

Implementierung

Lösung

Vorteile

Ausblick

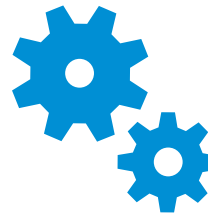
# Zuschlag für SAP: vorhandenes Know-how und konsistente Datenbasis nutzen

Die bislang praktizierte Vertragsverwaltung wies ein hohes Optimierungspotenzial auf. Deshalb sollte durch die Digitalisierung die Informationstransparenz erhöht und größtmögliche Effizienz erreicht werden. Das zeitnahe Wiederfinden von Verträgen, der schnelle Einblick in Konditionen und Vereinbarungen und das Einhalten von Fristen standen im Vordergrund.

Nach eingehender Prüfung der am Markt vorhandenen Lösungen lag für IT-Direktor Volker Lowitsch und Projektleiterin Brigitte Krieghoff die Wahl einer SAP-basierten Lösung auf der Hand: Die complon-Software für das Vertragsmanagement erfüllt nicht nur alle Anforderungen, sondern fügt sich nahtlos in

die bestehende IT-Systemlandschaft ein. Dadurch entstehen Synergieeffekte, die in der täglichen Praxis zu einer erheblichen Zeitersparnis führen.

Mehr noch: Nur wenige Schnittstellen senken künftig den Implementierungs- und Pflegeaufwand, und die konsistente SAP-Stammdatenbasis führt zu einer deutlichen Reduzierung manueller Tätigkeiten. Projektleiterin Brigitte Krieghoff ergänzt: „Die Lösung ist ein weltweit verfügbares Dokumentenmanagementsystem mit Business-Intelligence-Integration. Abteilungen mit unterschiedlichem Informationsbedarf können auf stets aktuelle Vertragsdaten zugreifen.“



Optimiertes  
Vertragsmanagement für  
**ca. 3000**  
Lieferantenverträge

Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

**Implementierung**

Lösung

Vorteile

Ausblick

# Schnelle Einführung: bewährte Konzepte und umfangreiches Prozess-Know-how

Das Projekt startete am 1. August 2013. Die complon GmbH lieferte nicht nur die SAP-basierte Software, sondern stand auch als Beratungspartner mit fachübergreifendem Wissen und Verständnis für die Prozesse zur Verfügung. Projektverlauf und Leistungen gliederten sich in folgende Phasen:

- Analyse, Prozessoptimierung, Konzeption des Vertragsmanagements
- Implementierung und Konfiguration der Software
- Benutzer- und Berechtigungsmanagement
- Training und Roll-out-Unterstützung
- Support und Wartung nach Produktivsetzung

„Das Projekt wurde von allen Beteiligten mit großem Engagement getragen. Die frühe und kontinuierliche Einbindung der Key-User war genau richtig“, berichtet Brigitte Krieghoff.

Die Implementierung erfolgte auf Basis des Standardsoftwarepakets und des complon-Blue-Prints. Der Vorteil: Auf ein Customizing konnte verzichtet und teure Folgekosten vermieden werden. Updates lassen sich künftig schnell und ohne zusätzliche Anpassung durchführen. Volker Lowitsch misst der reibungslos funktionierenden Zusammenarbeit mit dem Beratungspartner hohe Bedeutung zu: „Regelmäßige Lenkungsgespräche und die persönliche Präsenz des Projektleiters während aller Projektphasen trugen zum Gelingen des Projektes bei.“

Alle zu Projektbeginn gesetzten Ziele wurden erreicht: Zum Jahresende 2013 gingen zwei Pilotabteilungen mit zunächst acht Usern in den Produktivbetrieb. In der Endausbaustufe werden rund 100 Anwender mit der Lösung arbeiten. Das geplante Budget wurde ebenfalls eingehalten.

---

„Aufgrund unserer Best-Practice-Lösung konnten wir die Einführungszeit erheblich reduzieren und gleichzeitig flexibel auf die Anforderungen der Uniklinik Aachen eingehen.“

Alexander Beyer, Geschäftsführer und Projektleiter, complon GmbH



Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

**Lösung**

Vorteile

Ausblick

# Aktives Vertragsmanagement: transparent, übersichtlich und integriert

Verträge, die im Archiv schlummern oder nur der Rechtsabteilung zugänglich sind? Das war gestern! Mit der digitalisierten Vertragsakte, die gleichzeitig an das ERP-System und das Lieferantensystem angebunden ist, hat das UK Aachen die Voraussetzungen für eine effektive Überwachung von Verträgen geschaffen. Dadurch lassen sich die Transaktionsdaten nahtlos mit den Dokumenten verbinden. Sämtliche Vertragsinformationen werden im operativen Geschäft genutzt.

Ganz gleich, ob es um Laufzeiten, Lieferbedingungen oder Haftungsregelungen geht – jeder Vertrag ist integraler Bestandteil des Beschaffungsprozesses: angefangen in den Fachabteilungen, wo der Bedarf entsteht, bis hin zur Rechtsabteilung für die Compliance-Sicherung. Mit der vollständigen Sicht auf

alle Verträge in der elektronischen Lieferantenakte werden Transparenz und Effizienz gesteigert und gleichzeitig Compliance-Risiken reduziert. Eine leistungsstarke Suche inklusive Volltextsuche, ein umfangreiches Reporting, zum Beispiel Report Vertragsportfolio mit integrierter Suche und weiteren Filtermöglichkeiten, automatisierte Wiedervorlagen und Fristenüberwachung erleichtern die tägliche Arbeit.

Vorkonfigurierte Lieferanten- und Vertragsakten-Templates gewährleisten die einheitlich strukturierte Ablage von Verträgen, Anlagen und Geschäftskorrespondenz. Aufgrund der integrierten Scan-/Import-Lösung können die Originalverträge schnell mit OCR-Erkennung gescannt und in die Akten gespeichert werden.

---

„Das SAP-Vertragsmanagement erweitert die implementierte und bewährte SAP-Plattform der Uniklinik Aachen um effiziente Funktionen zum Management der strategischen und operativen Verträge.“

Volker Lowitsch, Leiter Geschäftsbereich IT, Universitätsklinikum Aachen



Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

**Vorteile**

Ausblick

# Der Mehrwert: langfristig weniger Kosten und deutlich mehr Transparenz

Mit der Einführung des digitalen Vertragsmanagements hat das UK Aachen eine solide Basis mit langfristigen Perspektiven geschaffen. Durch den Zugriff auf alle vertrags- und geschäftsrelevanten Informationen erfreut sich die Lösung binnen kurzer Zeit einer hohen Benutzerakzeptanz. Dies auch dank der bevorzugten Benutzeroberflächen SAP, Webbrowser, Microsoft Office, Windows Explorer, Outlook, SharePoint, Lotus Notes.

An die Stelle des bisherigen manuellen Aufwands für übergreifende Aktensuche und Recherche sind komfortable Abläufe getreten. Abteilungen mit unterschiedlichem Informationsbedarf profitieren von der ganzheitlichen Betrachtung und erhalten

stets korrekte, zeitnahe Informationen, was für Entscheidungen im Einkauf oft von großer Bedeutung ist. Eine jeweils individuelle Sicht auf Verträge durch Listen, Filter und virtuelle Navigationssichten, zum Beispiel „Meine aktiven Verträge“, „Verträge der Kollegen“, „Verträge nach Vertragsart“, vervollständigt die Liste der Vorteile.

Neben dem Aspekt der Zeitersparnis spielen langfristig auch die Kosten eine Rolle. Dazu Alexander Beyer, Geschäftsführer des Beratungspartners complon: „Werden Verträge transparent und übersichtlich verwaltet, können bei gezielten Verhandlungen bis zu 25 Prozent der Kosten reduziert werden.“

---

„Mit dem SAP-Vertragsmanagement fällt es uns leichter, unsere vorhandenen Verträge auch abteilungsübergreifend zu managen und neue Verträge in einem systematisierten Workflow abzuschließen.“

Brigitte Krieghoff, Projektleiterin, Geschäftsbereich Informationstechnologie,  
Bereich Klinische und Kaufmännische IT-Systeme, Universitätsklinikum Aachen





Überblick

Unternehmen

Ziele

Warum SAP?

Implementierung

Lösung

Vorteile

**Ausblick**

# Die nächsten Schritte: Vertragsentwicklung und Archivierung

Mit der aktuellen Vertragsübersicht wurde die erste Stufe der Reform der Vertragsverwaltung im UK Aachen erfolgreich abgeschlossen. Für die Zukunft planen IT-Chef Volker Lowitsch und Projektleiterin Brigitte Krieghoff den Roll-out des Vertragsmanagements. In Stufe 2 sollen mittelfristig die Vertragsentwicklung und die Archivierung folgen.

Die mandantenfähige, einfach skalierbare Unternehmenslösung kann nach Aussage des Beratungspartners complon modular von der Vertragsarchivierung über den gesamten Vertragslebenszyklus bis hin zur Unterstützung des „Procure to Pay“-Prozesses schrittweise genutzt werden. Die Lösung erhielt 2014 das Gütesiegel des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. (BME), des größten deutschen Einkäuferverbands.



© 2014 SAP AG oder ein SAP-Konzernunternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch SAP AG oder ein SAP-Konzernunternehmen nicht gestattet. SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG (oder von einem SAP-Konzernunternehmen) in Deutschland und verschiedenen anderen Ländern weltweit. Weitere Hinweise und Informationen zum Markenrecht finden Sie unter <http://global12.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx>. Die von SAP AG oder deren Vertriebsfirmen angebotenen Softwareprodukte können Softwarekomponenten auch anderer Softwarehersteller enthalten.

Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

Die vorliegenden Unterlagen werden von der SAP AG oder einem SAP-Konzernunternehmen bereitgestellt und dienen ausschließlich zu Informationszwecken. Die SAP AG oder ihre Konzernunternehmen übernehmen keinerlei Haftung oder Gewährleistung für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Die SAP AG oder ein SAP-Konzernunternehmen steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Keine der hierin enthaltenen Informationen ist als zusätzliche Garantie zu interpretieren.

Insbesondere sind die SAP AG oder ihre Konzernunternehmen in keiner Weise verpflichtet, in dieser Publikation oder einer zugehörigen Präsentation dargestellte Geschäftsabläufe zu verfolgen oder hierin wiedergegebene Funktionen zu entwickeln oder zu veröffentlichen. Diese Publikation oder eine zugehörige Präsentation, die Strategie und etwaige künftige Entwicklungen, Produkte und/oder Plattformen der SAP AG oder ihrer Konzernunternehmen können von der SAP AG oder ihren Konzernunternehmen jederzeit und ohne Angabe von Gründen unangekündigt geändert werden. Die in dieser Publikation enthaltenen Informationen stellen keine Zusage, kein Versprechen und keine rechtliche Verpflichtung zur Lieferung von Material, Code oder Funktionen dar. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse von den Erwartungen abweichen können. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie getätigt wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein übertriebenes Vertrauen zu schenken und sich bei Kaufentscheidungen nicht auf sie zu stützen.



The Best-Run Businesses Run SAP™