



Foto: Vilevi / Fotolia

Das Universitätsklinikum Dresden steht in vertraglichen Beziehungen zu einer großen Anzahl externer Partner. Dazu zählen u.a. FM-Dienstleister, Medizintechnik-Lieferanten und Service Provider für deren Wartung

Vertragsmanagement und digitale Vertragsakten

Universitätsklinikum Dresden profitiert durch zentrales Vertragsmanagement

Das diffuse Gefühl, vielleicht gerade etwas zu übersehen, kennt jeder in einem Unternehmen, der einen Vertrag mit einem externen Dienstleister oder Zulieferer abschließt. Auch im Universitätsklinikum Carl Gustav Carus Dresden weiß man um diesen Umstand, es könnte eine Frist verstreichen, bis zu der eine Kündigung oder eine Neuverhandlung des Vertrags möglich gewesen wäre. Um die Geschäftsprozesse rund um das Vertragsmanagement zu optimieren und den Überblick über die stetig anwachsenden Vertragsbeziehungen nicht zu verlieren, führte das Krankenhaus in allen Geschäftsbereichen ein zentrales Vertragsmanagement für sämtliche abgeschlossenen Verträge ein.

Eine komplexe Organisation wie das Universitätsklinikum Dresden steht in vertraglichen Beziehungen zu einer großen Anzahl externer Partner. Dazu zählen Dienstleister für das Facility Management, Lieferanten teurer Medizintechnik sowie Service Provider für deren Wartung. So erstellen und aktualisieren in Dresden tagtäglich viele Abteilungen unterschiedlichste Verträge: die Rechtsstelle, der Einkauf, die Medizin- und Gebäudetechnik, das Rechenzentrum, die Aus- und Weiterbildung etc. In der Vergangenheit geschah es dabei immer wieder, dass verschiedene Personen mit der Überwachung desselben Vertrages beschäftigt waren und Verträge viel zu oft kopiert wurden. Synergieeffekte wurden verschenkt, die Pflege und Überwachung der Verträge waren ineffektiv und nicht mehr zeitgemäß.

Klinikweite Transparenz über alle Verträge

„Wir wollten ein zentrales Werkzeug für sämtliche Verträge schaffen, auf das Beschäftigte in verschiedensten Abteilungen zugreifen können und das sich problemlos in unsere bestehende SAP-Land-

schaft integriert“, erklärt Dr. Thomas Rothe, Projektleiter SAP am Universitätsklinikum Dresden. Die Anforderungen an die Lösung: Alle am Klinikum existierenden Vertragsarten sollten sich in ihr abbilden und die notwendigen Metadaten für unterschiedliche Vertragsarten flexibel gestalten lassen. Auch ein bestehendes Fremdarchiv für die gescannten Originaldokumente sollte angebunden werden können. Mit dem künftig zentralen Vertragsmanagement wollte das Klinikum unternehmensweite Transparenz über jegliche Verträge erreichen.

Standardisierung versus Individualität

Nach Lösungsrecherche und Ausschreibung entschied sich die Klinik für die Lösung „cuContract“ von Circle Unlimited. Nach einer rund sechsmonatigen Implementierungszeit ging die Vertragsakte in den produktiven Betrieb. „Eine der größten Hürden war es, die Systemanforderungen unterschiedlicher Bereiche in der Akte abzubilden“, so Dr. Rothe. „Als wir zum Beispiel die Feldmasken für die einzelnen Vertragsarten definierten, hatte fast jede Abteilung ih-

re eigenen Vorstellungen, wie die Maske beschaffen sein sollte. Darauf kann man natürlich nicht in jedem Detail eingehen. Es geht eher darum, Standardisierung und Individualität gegeneinander abzuwägen.“

Die Lösung stellt im Standard die wichtigsten Vertragsarten zur Verfügung. Ihre Erfassungsmasken sind prinzipiell alle identisch gestaltet, lassen sich aber individuell per Customizing an die Bedürfnisse des Nutzers anpassen – eigentlich selbstverständlich, denn ein Dienstleistungsvertrag benötigt andere Felder als ein Lizenzvertrag. „Hilfreich war es für uns auch, dass Circle Unlimited bereits eine Best-Practice-Konfiguration für Kliniken im Gepäck hatte“, so Dr. Rothe.

Vertragsakte möglichst schnell befüllen

Das schnelle und vollständige Befüllen des Systems hält der SAP-Projektleiter für den wohl wichtigsten Erfolgsfaktor bei der Einführung eines unternehmensweiten Vertragsmanagements. Nur so fände eine Lösung die nötige Akzeptanz. Deshalb wurden an der Uniklinik

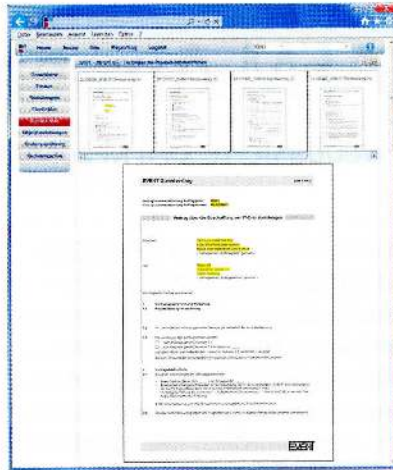


Foto: Wavebreakmedia/Micro

Die rund 400 Anwender greifen aus ihrer jeweiligen Transaktion auf die Dokumente und Vertragsdaten zu

alle 2000 laufenden Verträge binnen kürzester Zeit eingescannt, verschlagwortet und in der Software abgelegt. Bereits abgelaufene Verträge wurden dabei außen vor gelassen. „Ein enormer zusätzlicher Aufwand, der nicht nebenbei im Tagesgeschäft erledigt werden kann“, erzählt Dr. Rothe, „jeder Vertrag muss einzeln gesichtet werden, nicht selten besitzen die einzelnen Vertragsakten mehr als 100 Seiten.“ Ein positiver Nebeneffekt hierbei: Im Rahmen dieser Aufbereitung verschafften sich die Abteilungen einen Überblick über Verträge, die im Anschluss auf ihre Wirtschaftlichkeit geprüft wurden. So konnten Verträge beendet werden, die vor Jahren abgeschlossen, aber nie „gelebt“ wurden. Seit dem Start des Einsatzes des Systems sind rund 4000 neue Verträge hinzugekommen, sodass die Vertragsmanagementlösung heute bereits über 6000 Verträge umfasst. Die Software läuft voll integriert in das SAP-System, die rund 400 Anwender greifen aus ihrer jeweiligen Transaktion auf die Dokumente und Vertragsdaten zu – die Einkaufsabteilung also aus der Bestellung im SAP MM-Modul für Materialwirtschaft, die Finanzbuchhaltung aus dem SAP Finanzwesen (FI)-Beleg, das FM aus dem Instandhaltungsauftrag des SAP PM-Moduls usw.

Sobald ein Verantwortlicher im Universitätsklinikum Dresden einen Vertrag entwirft, wird die erste Fassung mit dem Status 'erstellt' im Vertragsmanagement abgelegt. Dafür kommt in vielen Fällen der „cuDocument Builder“ zum Einsatz, mit dem sich alle Arten von Dokumenten automatisiert direkt aus einem SAP-System heraus erstellen lassen. Per E-Mail geht das Dokument anschließend an die verschiedenen Beteiligten, die es sichten und ggf. ändern. Erhält der Vertragsverantwortliche es zurück, speichert er es mit dem Status 'geprüft'. Der Vertrag wird dann zum Vertragspartner geschickt und sobald er unterschrieben zurückkommt, mit dem Status 'unterschrieben' endgültig abgelegt. Somit ist die gesamte Entstehungshistorie in der elektronischen Vertragsakte festgehalten. Eingehende Verträge legt die betreffende Abteilung zunächst in „cuContract“ mit ihren Metadaten an und schickt sie in Papierform durch die interne Durchsicht. Sofern alle zustimmen, wird der



Einfache Suche und Anzeige im Vertragsmanagement mit Mehrseitenvorschau

Vertrag unterzeichnet, gescannt und im System archiviert.

Terminüberwachung bringt Mehrwert

Die hervorstechendste Eigenschaft des Vertragsmanagements von Circle Unlimited ist für die Anwender der Klinik die umfassende Termin- und Fristenüberwachungsfunktion. Sie stellt laut dem Uniklinikum auch den wesentlichen Mehrwert dar, den das System gegenüber dem SAP Folders Management mit seiner Dokumenten- und reinen Terminverwaltung besitzt.

Ein Vertragsmanagement ist weit mehr. Zwar sind auch Verträge Dokumente, doch resultieren aus ihnen in der Regel finanzielle Verpflichtungen. Leistung und Gegenleistung werden vereinbart sowie Termine und Fristen, welche die

Leistungen zeitlich definieren. Deshalb beinhaltet das Vertragsmanagementsystem detaillierte Funktionen zur Erinnerung an Fälligkeiten und Zahlungsverpflichtungen. Auch gibt es eine eigene Komponente, die allein die Rechnungs- und Zahlungspläne darstellt. Was in einem Dokumentenmanagementsystem aufwändig hinzu programmiert werden müsste, ist in dieser Lösung Standard. Hinzu kommen weitere Features, die sie über den Funktionsrahmen von SAP Folders Management hinausheben: u.a. die komplett webbasierte Oberfläche, die mobile Anbindung, die Integration in Microsoft Outlook und IBM Notes, die Möglichkeiten des Vergleichs mehrerer Dokumentversionen, Tools für die Vertragserstellung wie den „cuDocument Builder“, OCR-Techniken für gescannte Dokumente sowie eine Dokumentenvorschaufunktion.

Fazit

Heute sind alle vertragsverhandelnden Abteilungen des Universitätsklinikums eingebunden und rund 400 Mitarbeiter arbeiten nun ausschließlich mit cuContract, wenn es um Vertragsdaten geht. „Die Lösung ist sauber programmiert und läuft stabil sowie fehlerfrei“, so Dr. Rothe. „Wir haben jetzt einen vollständigen Überblick über die Vertragssituation der Klinik und können alle Fristen einhalten. Die Mitarbeiter sind sehr zufrieden mit der Lösung.“ Überholte 'schlummernde' Verträge mit regelmäßigen Zahlungsverpflichtungen konnten gekündigt bzw. aktualisiert werden. Bei neuen Verträgen können die Verantwortlichen auf bestehende günstige Bedingungen Bezug nehmen oder unvorteilhafte ältere ablösen.

Die Schätzungen für künftige Ausgaben, die durch einen Vertrag begründet sind, müssen nicht mehr aufwendig erarbeitet werden. Dank der eingepflegten Kostenzuordnungen, können zu erwartenden Kosten schnell abgerufen und genutzt werden. Inzwischen ist ein weiterer Ausbau geplant: Dem Universitätsklinikum ist die Medizinische Fakultät der TU Dresden angeschlossen. Dort sollen künftig Drittmittelprojekte mit „cuContract“ gemanagt werden.

Das Universitätsklinikum

„...Carl Gustav Carus Dresden bietet medizinische Betreuung auf höchstem Versorgungsniveau. Das Universitätsklinikum vereint Kliniken und Polikliniken, interdisziplinäre Zentren und Institute, die eng mit den klinischen und theoretischen Instituten der Medizinischen Fakultät zusammenarbeiten. Mit 1295 Betten und 141 Tagesplätzen ist es das größte Krankenhaus der Stadt und zugleich das einzige Krankenhaus der Maximalversorgung in Ostsachsen. Das Einzugsgebiet reicht von Görlitz bis Glauchau, von Bad Brambach bis Hoyerswerda. Etwa 700 Ärzte sind im Universitätsklinikum Dresden tätig und decken das gesamte Spektrum der modernen Medizin ab.“