



Verträge
digitalisieren

Prozesse
beschleunigen

**SAP-integrierte
Lösungen
für alle Bereiche
und Branchen**



**Vertragsmanagement
mit cuContract**

Vereinbaren Sie
jetzt Ihren
persönlichen
Webcast
sales@cuag.de

www.cuag.de

cuContract

Digital unterzeichnen und Vertriebsprozesse beschleunigen

Mit der Lösung cuContract konnte die BSH Hausgeräte bereits in mehreren Ländern die Vertriebsvereinbarungen digitalisieren, Prozesse beschleunigen und unternehmensweit standardisieren.

Die BSH Hausgeräte GmbH ist eines der weltweit führenden Unternehmen der Branche und der größte Hausgerätehersteller in Europa, mit weltweit rund 58.000 Mitarbeitern. Neben den Globalmarken Bosch und Siemens sowie Gaggenau und Neff umfasst das BSH-Markenportfolio die lokalen Marken Thermador, Balay, Profilo, Constructa, Pitsos und Coldex. Für ein Unternehmen dieser Größe sind einheitliche Prozesse wichtig.

Einsatz der individualisierbaren Lösung

„Vor rund fünf Jahren haben wir begonnen, die Vertriebsvereinbarungen in einzelnen Ländern zu digitalisieren und zu standardisieren. Besonders wichtig waren uns dabei auch die digitalen Unterschriften. Mit Circle Unlimited haben wir eine perfekte Lösung und einen sehr guten Partner gefunden“, sagt Claudia Bock, Project Leader | Processes, Organization, IT Process Management. Entscheidend war dabei, dass das hohe Volumen an papierhaften Akten sowie teils lange Genehmigungsprozesse entfallen. Begonnen wurde mit den neuen Prozessen zunächst in Österreich und der Schweiz, hinzu kam Italien und weitere Länder folgen und stehen kurz vor Einsatz der individualisierbaren Lösung. Die cuLösung soll nach und nach unternehmensweit eingesetzt werden. „Mit unserem Vertragsmanagement cuContract bieten wir der BSH Group eine bereits voll funktionsfähige, aber gleichzeitig auf jede länder- und unternehmensspezifische Anforderung anpassbare Lösung, die sich in das bestehende SAP-System eingliedert“, sagt Stefan Heins, Vorstand Circle Unlimited AG.

Gab es früher für jede Vertriebsvereinbarung mit Händlern und Verbänden eine papierhafte Akte, die oft auch per Post verschickt und immer händisch un-

terschrieben werden musste, sind die Abläufe jetzt voll digitalisiert. „In cuContract sind alle wichtigen Daten hinterlegt, die Vereinbarung wird mit unserem cuDocument Builder erstellt und auf das Tablet des Mitarbeiters gespielt. Beim Kunden erfolgt eine digitale und sichere Unterschrift“, erklärt Stefan Heins. Die digitale Unterschrift erfolgt über das Tablet oder durch die in der cuLösung implementierte Anwendung DocuSign auch jederzeit per E-Mail. Gleichzeitig bietet die Lösung einen Überblick über alle bestehenden Vereinbarungen und eine Schnittstelle zu den relevanten BSH-Systemen wie zum Beispiel dem Verrechnungstool.

Branchenübergreifende Software

Seit rund 20 Jahren bietet Circle Unlimited Dokumenten-, Vertrags- und Lizenzmanagement für SAP- und Microsoft-Systeme. Die branchenübergreifenden Softwarelösungen sind fachbereichsspezifisch z. B. in den Abteilungen Einkauf, Personal, Vertrieb sowie Recht einsetzbar.



Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag im
E-3 Magazin auf
Seite 69



Circle Unlimited AG

Südportal 5
22848 Norderstedt
Telefon: +49 40 55487800
info@cuag.de
www.cuag.de