

Optimierung des Beschaffungsprozesses



Marston's



Unit4 Source-to-Contract by Scanmarket (S2C) fördert die digitale Reife des Beschaffungsprozesses durch eine integrierte Plattform, die es ermöglicht Kontrolle über Ausgaben zu behalten, sowie datengesteuerte Entscheidungen schnell zu treffen, und die Einhaltung von Vorschriften gewährleistet.

Unit4 Contract Lifecycle Management by Scanmarket (CLM) optimiert die Kontrolle von Verträgen, Daten und Dokumentation und nutzt elektronische Signaturen, um Prozesse zu beschleunigen und eine vollständige Audit-Transparenz der Dokumentation zu gewährleisten, wodurch das Risiko reduziert und die Einhaltung von Vorschriften verbessert wird.

Vorantreiben des Geschäfts

Marston's, einer der führenden Brauereien und Pub-Betreiber in Großbritannien, hat es mit vielen Verträgen zu tun. Tatsächlich sind es Tausende von Verträgen. Sowohl der Vertrieb als auch die Beschaffung haben eine enorme Anzahl von externen Verpflichtungen, und für jeden muss ein Vertrag erstellt, durchgeführt, überwacht und verwaltet werden. Ein reibungsloser Vertragsablauf ist für Marston's entscheidend, um das Geschäft voranzutreiben.

Lösung: Mehr wertschöpfende Aktivitäten durch Vertragsmanagement

Marston's implementierte das [S2C's CLM]-Modul, um eine bessere Verwaltung der externen Verpflichtungen zu erreichen. Mit weitreichenden Betriebsaktivitäten und einer großen Lieferantenbasis hatte Marston's lange Zeit mit einer erheblichen Anzahl von Problemen zu kämpfen, die durch die veraltete Speicherung von Verträgen in Festplatten, Aktenschränken usw. ohne zentrales Repository verursacht wurden.

Neben der Einschränkung der Sichtbarkeit von Verbindlichkeiten der Organisation erforderte diese Situation erhebliche rechtliche Ressourcen, um bestehende Vereinbarungen zu verwalten - Ressourcen, die besser von administrativen Aufgaben auf wertschöpfende Aktivitäten umgeleitet werden könnten.

Branche

Brauerei / Gastronomie

Standort

Hauptsitz: Wolverhampton, Großbritannien

Größe

Ca. 14.000 Mitarbeitende

Produkt

Unit4 Source-to-Contract by Scanmarket (S2C)

Herausforderungen

Mit weitreichenden Geschäftsbetrieben und einer großen Lieferantenbasis hatte Marston's lange Zeit mit einer erheblichen Anzahl von Problemen zu kämpfen, die sich aus der veralteten Speicherung von Verträgen auf Festplatten, in Aktenschränken usw. ergaben, ohne dass es ein zentrales Repository gab. Neben der Einschränkung der Sichtbarkeit für die Verbindlichkeiten der Organisation erforderte diese Situation erhebliche rechtliche Ressourcen, um bestehende Vereinbarungen zu verwalten, Ressourcen, die besser für wertschöpfende Aktivitäten eingesetzt werden könnten.

Key metrics



SCHNELLIGKEIT

Die eSignature-Funktion ermöglicht eine schnellere Verarbeitung von Verträgen und spart Kosten für Unterschriften.



EINSPARUNGEN

Verringerte Papier-, Porto- und Tintenkosten sowie schnellere Verarbeitung.

“Es ist so einfach zu bedienen. Sogar ein Erstbenutzer kann es verstehen... Durch die Umstellung auf die eSignature von DocuSign konnte das Rechtsteam von Marston's Verträge und Unterschriften schneller bearbeiten.”

Sam James

Beschaffungsprozesskoordinator, Marston's

Die Rechtsabteilung bildete das Kern-Team, wobei das Vertriebsteam die erste externe Gruppe war, die einbezogen wurde. Die bisherigen Ergebnisse waren beeindruckend.

Laut Sam James, Leiter der Vertragsmanagement-Initiative, sind nahezu alle Teile der Organisation an Bord und sie “müssen die Leute nicht mehr überprüfen; sie laden die Verträge selbst hoch.”

Ergebnis: DocuSign bedeutet höhere Effizienz und mehr Einsparungen

Nachdem die Grundlage gelegt war, wollte Marston's die Fähigkeiten des Online-Vertragsmanagements voll ausschöpfen. Das Repository, die Workflows und die Transparenz wurden alle über die [S2C]-Plattform abgewickelt. Um das nächste Level zu erreichen, mussten sie den Signaturprozess in das Online-Repertoire integrieren.

Selbst wenn eine Organisation alle ihre externen Verpflichtungen über ein zentrales Repository und ein Berichtssystem verwaltet, führt die Anforderung nach einer physischen Unterschrift zu Verzögerungen, Kosten und Komplexität im Prozess. Laut Sam “wurden Unmengen von Verträgen eingereicht, die in einen physischen Freigabekorb kamen, und jede Woche musste ein Direktor in der Rechtsabteilung den Stapel durchgehen und die Verträge von Hand unterzeichnen, was zu Verzögerungen und verpassten Chancen führte. Durch die Umstellung auf die eSignature-Funktion von

DocuSign innerhalb des [S2C]-Moduls konnte das Rechtsteam von Marston's Verträge und Unterschriften viel schneller bearbeiten.”

Neben den Effizienz- und Gelegenheitsvorteilen konnte Marston's echte Einsparungen durch geringere Kosten für Papier, Porto und sogar Tinte erzielen. Diese Einsparungen übertrafen die Kosten der Technologie bei weitem. Verträge von so weit entfernten Orten wie Kasachstan konnten genauso einfach ausgeführt werden wie solche aus der Nachbarschaft.

Erfolgreiche Implementierung ohne Schulung erforderlich

Der beste Implementierungsansatz hängt von jeder einzelnen Organisation ab. Für Marston's funktionierte ein flexibler Ansatz, der weniger auf Vorschriften und Schulungen angewiesen war, am besten. Nachdem das Team mit dem höchsten Vertragsvolumen (Vertrieb) begonnen hatte, wurde die Implementierung auf über 200 Mitarbeiter ausgeweitet. Effiziente Kommunikationsprogramme, FAQs und Benutzerhandbücher beschleunigten die Einführung. Die Plattform ist so einfach zu bedienen, dass keine Schulung erforderlich war. Laut Sam “ist es so einfach zu bedienen - sogar ein Erstbenutzer kann es verstehen. Wir haben es unserem Rechtsverwalter gegeben, und sie sind einfach damit durchgestartet, ohne jegliche Schulung.” Marston's plant eine

aggressive Einführung von DocuSign im Rest der Organisation, die bis Sommer 2020 abgeschlossen sein soll. All dies wird von sorgfältigen Messungen von Prozessen, Effizienz und Kosteneinsparungen bei Papier, Porto und Tinte begleitet.

Marston's Ratschlag an andere Organisationen

Sams Ratschlag an Organisationen, die neu bei DocuSign sind, ist ziemlich unkompliziert: “Nutzen Sie die verfügbaren Ressourcen, denn sie sind reichlich vorhanden. Alles, was Sie brauchen, ist leicht auf der Website zu finden. Als Projektleiter dienen Sie als Vorbild für den Rest des Unternehmens. Und wenn Sie bestimmen, wie Sie das Konzept innerhalb der Organisation “verkaufen” möchten, konzentrieren Sie sich darauf, dass jeder versteht, dass dies die Zukunft des Vertragswesens ist.”

