



WISSEN WAS DRIN IST UND WAS GEHT STAMMDATEN- UND VERTRAGSMANAGEMENT IM FRANCHISE

EIN UNTERNEHMEN DER  C1 GROUP

Branchenfokus – Franchise

Als Franchise 1978 seinen Weg aus den USA nach Deutschland fand, ahnte niemand, wie schnell und erfolgreich diese Organisationsform Fuß fassen würde.

Ursprünglich wurde dem Franchise in Deutschland ein Nischendasein vorausgesagt - heute haben wir die höchste Dichte an Franchise-Unternehmen in ganz Europa.

Mit mehr als 910 Systemen, 55.700 Franchisenehmern mit 441.000 Beschäftigten und einem Umsatz von 41,5 Mrd. Euro ist Franchise im modernen Mittelstand fest etabliert.

Eine gute Partnerschaft braucht ein solides Fundament – Stammdatenmanagement und Data-profiling

Datenqualität gilt heute zu Recht als einer der entscheidenden Faktoren für den Unternehmenserfolg. Die Stammdaten eines Unternehmens sind für die Abwicklung integrierter Geschäftsprozesse von zentraler Bedeutung. Defekte Daten und mangelhafte Datenverfügbarkeit können die Effizienz der meisten betrieblichen Abläufe erheblich beeinträchtigen.

Gerade vor dem Hintergrund der Verteilung von Prozessen über Abteilungen innerhalb eines

Unternehmens oder, wie beim Franchise, über die Unternehmensgrenzen hinweg birgt dies erhebliche Risiken.

Die Anforderungen an eine gesicherte Datenqualität bei Erfassung sowie Pflege von Stammdaten als auch beim Abgleich zwischen verschiedenen Produktiv- und Informationssystemen steigen stetig. Data-profiling liefert hierbei eine erste Zustandsbeschreibung der gesammelten Daten und kann helfen, frühzeitig notwendige Korrekturmaßnahmen einzuleiten.

C1 Solutions sichert Datenqualität unter Einsatz moderner Plausibilitäts- und Data-cleansing Verfahren und nicht zuletzt langjähriger Branchenerfahrung.

Schnelle und informationsbasierte Entscheidungen – Unternehmenssteuerung mit Business Intelligence und elektronischem Berichtswesen

Ein konsequent durchgängiges Informationssystem ist innerhalb eines Franchise-Systems essentiell. Es dient der korrekten Berechnung der Franchise-Gebühr und der Beurteilung der gesamtwirtschaftlichen Situation des Systems. Nur auf der Basis gesicherten Wissens über die Performance des Franchise-Systems kann es erfolgreich weiterentwickelt werden.

Hier sind Franchise-Geber und -Nehmer gefordert. Der Franchise-Geber tut gut daran, entsprechende Informationssysteme zum Teil seines Konzepts zu machen. Der Franchise-Nehmer muss dem Franchise-Geber nachprüfbar wirtschaftliche Daten zukommen lassen. Nur so ist beiden Parteien die effektive Beurteilung der Leistung und der wirtschaftlichen Ergebnisse möglich. Zu diesem Zweck können schnell und kostengünstig implementierbare Reporting Tools wie z.B. QlikView® der Firma QlikTech unterstützend eingesetzt werden. Komplexe Sachverhalte können durch Dashboards übersichtlich dargestellt werden. Drill-Up- bzw. Drill-Down-Funktionalitäten erlauben vielfältige Perspektiven auf die zugrunde liegenden Daten. Darüber hinaus gewährleistet die Bereitstellung notwendiger Standardberichte via Intranet permanent höchste Aktualität.

Dank ihrer intuitiven Oberflächen sind Tools wie QlikView® gerade auch von Mitarbeitern der Fachabteilungen ohne aufwändige Schulungen leicht erlernbar. Die entscheidungsstützenden Werkzeuge gelangen so in die Hand derer, die Entscheidungen zu fällen haben. Die Qualität und die Geschwindigkeit von Entscheidungsprozessen können so entscheidend erhöht werden.

Verträge sind zum Vertragen da – Elektronisches Vertragsmanagement

Verträge sind zur Sicherung von Unternehmenswerten unerlässlich. Sie bergen aber auch ein hohes Konflikt- und Verlustpotential:

- Sind vertragliche Rechte und Pflichten jederzeit überprüfbar?
- Ist sichergestellt, dass alle wesentlichen Vertragsfristen eingehalten werden?
- Sind Vertragsrisiken und Kündigungsfristen bekannt?
- Sind unnötige Verträge fristgerecht gekündigt, sind wichtige Verträge entsprechend verlängert?
- Ist die Vertraulichkeit, Verfügbarkeit und Sicherheit für alle Verträge gewährleistet?

Um dies sicherzustellen, ist eine tägliche Überprüfung sowie ein ständiger Überblick über das laufende Vertragswerk von Nöten. Unternehmensweite Transparenz in definierbaren Vertraulichkeitsabstufungen, sowie anwenderfreundliche und vorausschauende Prozesse können hier helfen.

Mit nscale für Vertragsmanagement bietet C1 Solutions eine auf das Franchising angepasste Komplettlösung, beginnend beim Vertragsmanagement bis hin zur kontrollierten Dokumentenbearbeitung über einen definierbaren Workflow.

„Zu spät“ war gestern – Unsere Komplettlösung für Ihr Vertragsmanagement

Basierend auf den umfangreichen Projekterfahrungen und einer intensiven Analyse branchenspezifischer Kundenanforderungen hat C1 Solutions eine schlüsselfertige Lösung für das Vertragsmanagement entwickelt.

Unsere Lösung umfasst das gesamte Ablageszenario für alle Formen von Vertragsdokumenten wie Verträgen, Korrespondenz, Angeboten, Entscheidungsvorlagen, Nebenabreden, Notizen, E-Mails und anderen Dokumenten. Diese Dokumente werden in einer elektronischen Vertrags- bzw. Partnerakte zusammengeführt.

Umfassende Document-management- und Workflow-Funktionen wie Wiedervorlage oder Eskalation stellen sicher, dass alle Verträge rechtzeitig vor dem Ablauf enthaltener Fristen beim verantwortlichen Mitarbeiter im Postkorb erscheinen, um geprüft und bearbeitet werden zu können.

Mit Hilfe von definierten Workflows kann der Vertrag an allen Standorten des Unternehmens zeitnah bearbeitet werden. Alle beteiligten Abteilungen, wie z.B. Einkauf, Verkauf, Rechtsabteilung, Steuer- und Finanzplanung sowie weitere Bereiche aus dem Finanz- und Rechnungswesen, werden mit dem System vernetzt. Über das Document Management System (DMS) ist die reibungslose Einbindung sämtlicher Entscheidungsträger im Unternehmen für die inhaltliche und formale Freigabe einer Vertragsverlängerung möglich.

C1 – CUSTOMER FIRST

Die C:1 Solutions GmbH entwickelt und implementiert optimale IT-Lösungen zur effizienten Gestaltung von automatisierten Geschäftsprozessen in Mittelstands- und Großunternehmen. Durch die Integration der Bereiche Business Process, Enterprise Content Management und Enterprise Resource Management werden Informationsinseln zusammengeführt und homogene Systemlandschaften geschaffen oder spezielle Teilbereiche optimiert. Besondere Kompetenzen bündelt die C1 Solutions in den Bereichen Leasing & Kredit, Analytics & Business Intelligence sowie Franchise.

Der integrierte Ansatz der C1 Solutions eröffnet Unternehmen neue Perspektiven auf ihre Potentiale, hilft Risiken zu minimieren und die Wettbewerbsfähigkeit in einem dynamischen Markt zu steigern.

Unsere nach Kundenbedürfnissen zusammengestellten Teams bestehen aus Spezialisten, die das jeweilige Marktumfeld, die branchenspezifischen Prozesse sowie die kritischen Erfolgsfaktoren ihrer Kunden kennen. So gewährleistet C1 Solutions die optimale Beratung und Umsetzung der definierten Anforderungen in den Projekten.

Als offizieller Special Expertise Partner der SAP Deutschland AG & Co.KG profitiert C1 Solutions zudem von der Unterstützung und dem Wissenstransfer seitens SAP.

Die C:1 Solutions GmbH wurde im Juni 2003 als Tochter der wachstumsstarken C:1 Group gegründet.