

Fallstudie im Bereich Biotech



Die Cytonet Gruppe
nutzt die Corporate Contract
Managementlösung der
PublicSeal GmbH
"SealBase"

**Rationalisierung-
potenziale genutzt !**

www.publicseal.de



Die Cytonet Gruppe nutzt die Corporate Contract Managementlösung der PublicSeal GmbH "SealBase"

Die Notwendigkeit von Vertragskultur früh erkannt und konsequent umgesetzt!

Die Geschäftsleitung der Cytonet Gruppe benötigte eine Lösung für die Verwaltung von Vertragsdokumenten, insbesondere für die Einhaltung der unterschiedlichen Fristen und das Management von Beteiligungen, Partnern und Risiken. Dies wurde umso notwendiger, da das Unternehmen in naher Zukunft den Börsengang ins Auge fasst. Eine umfassende und jederzeitige Transparenz über alle existierenden Verträge, Vertragszusammenhänge und Vertragsinhalte wurde unabdingbar.

Die Geschäftsleitung von Cytonet brauchte eine flexible, benutzerfreundliche und unternehmensweit einsetzbare Software zum ganzheitlichen Management ihrer Verträge, einschließlich eines effektiven Vertrags-Controllings. Cytonet Geschäftsführer, Herr Dipl. Kfm. Michael Deissner: "Wir haben verschiedene Angebote und Möglichkeiten geprüft und kamen zu dem klaren Ergebnis, dass die Kombination aus den Dienstleistungen und der Software von PublicSeal die nachhaltig optimale Alternative am Markt darstellt. Ein weiteres entscheidendes Kriterium war, unter anderen, die Fähigkeit der Software, sich reibungslos in unsere zukünftige SAP-Infrastruktur integrieren zu können."

In nur drei Monaten wurden gemeinsam mit den Experten von PublicSeal GmbH, sämtliche aktuellen und historischen Verträge erfasst, eingescannt, analysiert und klassifiziert. Es wurden sofort die üblichen positiven Effekte eines unternehmensweiten Vertragsmanagements (Corporate Contract Culture) sichtbar. So konnten, durch die entstandene Transparenz und Übersicht, Nachverhandlungsmöglichkeiten aufgedeckt werden. Wir konnten als unmittelbare Folge Tarife bei öffentlichen Dienstleistern reduzieren und bisher unbekannte Einsparungspotenziale entdecken und nutzen. Positive Effekte traten aber nicht nur auf der Ausgabenseite, sondern auch auf der Einnahmenseite auf. Jetzt war es möglich nicht abgerechnete Vertragsleistungen zu entdecken und Vorsorge zur Vermeidung solcher Fehler zu treffen.

Mit dem Einsatz der SealBase-Lösung erreichten wir, dass unfreiwillig verursachte vertragslose Zustände der Vergangenheit angehörten. Chefentwickler der PublicSeal GmbH Herr Ulrich Daub: "Wir treffen bei unseren Analysen häufig auf Verträge, die immer noch wirksam scheinen und aus Sicht der Vertragspartner noch Gültigkeit haben, obwohl es in der Realität dafür keine Grundlage mehr gibt. Die Verträge bei Cytonet werden jetzt kontrolliert, prozessorientiert und automatisiert, reibungslos abgewickelt."

Noch viel wichtiger ist für Cytonet Geschäftsführer Michael Deissner die grundsätzliche Neuordnung des Vertragswesens: "Der Erfolg war geradezu durchschlagend. Ca. 10 bis 15% aller Verträge zeigten juristisches und inhaltliches Verbesserungspotenzial."

Durch den Einsatz von SealBase ist jetzt sichergestellt, dass

- immer die richtigen Unterschriften unter den richtigen Verträgen sind,

- der Zugriff auf alle Originale und Verträge, wie z.B. Kündigungen, Verlängerungen, vertragsrelevante Dokumente und Anlagen, jederzeit gegeben ist,

- bei Verschmelzungen und Umfirmierungen immer die richtige Gesellschaft den Vertrag abschließt, sowie die bereits aktiven Verträge und Vertragszusammenhänge berücksichtigt und angepasst werden,

- Chancen und Risiken erheblich besser abgebildet werden.

Durch das in die Software eingebundene Dokumenten-Management-System kann es in Zukunft keine Unschärfen mehr geben. Im Rahmen der Vertragsinventur wurden sämtliche Verträge und Dokumente eingescannt und in das Dokumenten-Management-System integriert.

Deissner: "Durch die Umsetzung einer klaren Vertragskultur sind wir zu einer nachhaltigen Reduzierung von Prozesskosten gekommen. Wir erkennen jetzt Chancen und Risiken selbst, wir können Probleme vermeiden, ohne in jedem Fall auf die Hilfe Dritter, wie z.B. Wirtschaftsprüfer, angewiesen zu sein. Die Loslösung der unternehmensspezifischen Vertragswelt von einzelnen Personen versetzt uns jetzt in die Lage, jederzeit zu wissen, wo wir vertraglich stehen. Dadurch sind wir meilenweit voraus. Aus wirtschaftlicher Sicht macht es uns Freude festzustellen, dass sich die Investition in die Vertrags-Management-Lösung von PublicSeal amortisiert hat. Der weitere Return on Investment wird hoch sein!"



Die Cytonet Gruppe nutzt die Corporate Contract Managementlösung der PublicSeal GmbH "SealBase"

Das Unternehmen Cytonet

Die Cytonet Gruppe ist ein medizinisch biotechnologisches Unternehmen mit derzeit 51 Mitarbeitern an 4 Standorten: Weinheim, Heidelberg, Hannover, Sofia. Seit der Ausgliederung aus dem Roche-Konzern 2000 hat sich Cytonet zum größten zelltherapeutischen Unternehmen Deutschlands entwickelt. Ziel der Unternehmensgruppe ist die Entwicklung, Herstellung und erfolgreiche Vermarktung zelltherapeutischer Produkte. Der Schwerpunkt liegt in der Entwicklung von Produkten zur Behandlung von chronischen Lebererkrankung und Herzinfarkt. In Kooperation führender Universitätskliniken bündelt Cytonet hierfür systematisch die erforderlichen Kompetenzen. Zu ihren Partnern zählt Cytonet unter anderem die Medizinische Hochschule Hannover sowie die Heidelberger Universitätsklinik. International arbeitet das Weinheimer Unternehmen mit renommierten Kliniken in London, Paris, Brüssel und Barcelona zusammen.

Innovation und technologischer Fortschritt sind elementare Aspekte der Arbeit bei Cytonet. Die Basis für Cytonet schufen die beiden Hauptgesellschaften Roche Diagnostics und SAP Gründer, Dietmar Hopp.



Dipl. Kfm.
Michael Deissner
Kaufmännischer
Geschäftsführer der
Cytonet GmbH & Co.KG

Biotech - Zelltherapie

Innovationen entwickeln sich nicht von selbst, sondern müssen aktiv vorangetrieben werden. Innovation bedeutet in der Medizin, insbesondere bei Zellfunktionsstörungen, chronischen Erkrankungen, neue und effizientere Therapieformen zu entwickeln.

Die von Cytonet geförderte Zelltherapie ist die entscheidende medizinische Innovation des 21. Jahrhunderts. Die neue medizinische Disziplin eröffnet erstmals die Möglichkeit, Krankheiten ursächlich und nicht nur symptomatisch zu behandeln. Die jüngsten Erkenntnisse über das Einsatzpotenzial von menschlichen Stammzellen erweitert das Spektrum der Zelltherapie enorm. Dies birgt vor allem für die ursächliche Behandlung häufiger Krankheitsbilder wie Organversagen (z.B. Leber und Herz), Gelenk (z.B. Bandscheibe), Nerven- (z.B. Parkinson, Alzheimer) oder Herz-Kreislauf-Erkrankungen große Chancen.

Die Zelltherapie eröffnet darüber hinaus erstmals die große Chance auf eine Kostenersparnis im Gesundheitssystem. Sie verfolgt das Ziel, wiederkehrende Arztbehandlungen oder Klinikaufenthalte überflüssig zu machen. Bislang äußerst kostenintensive und lebenslange Behandlungen werden durch gezielte heilende Maßnahmen ersetzt. Ein Kostenbeispiel: Für eine Leberorgantransplantation fallen derzeit in Deutschland Kosten in Höhe von 150.000 bis 200.000 Euro an. Eine Behandlung auf zelltherapeutischer Basis wird künftig etwa ein Zehntel dieser Summe in Anspruch nehmen. Darüber hinaus sind die Risiken für den Patienten erheblich geringer.

Voraussetzung für die Erreichung solcher hoher Ziele ist in der heutigen Zeit ein perfekt funktionierendes und optimal unterstützendes Vertragsmanagement.





Die Cytonet Gruppe nutzt die Corporate Contract Managementlösung der PublicSeal GmbH "SealBase"

Die Projektumsetzung

Vor dem Einsatz der SealBase-Lösung stand bei Cytonet die Schaffung einer soliden Grundlage mit einer gezielten Projektmethode im Vordergrund.

Phase 1: Ist-Analyse Der Geschäftsprozess Vertrag

Die Experten von PublicSeal überprüfen in der 1. Phase:

- Sind komplexe Verträge darstellbar?
- Wie sind die aktuellen Arbeitsabläufe?
- Wie müssen die Abläufe in Zukunft gestaltet werden?
- Was sind die unternehmensspezifischen Anforderungen?

Phase 2: Vertragswelt

Auf der Basis der gewonnenen Erkenntnisse, werden alle Stakeholder im Vertragsmanagement-System von Cytonet planerisch involviert.

- Einbindung des Rechtsanwaltsbüros in alle Aktivitäten
- Festlegung aller Systeme- und Anwender-Parameter
- Definition der neuen Abläufe.
- Festlegung sämtlicher Vertragsarten und deren Ausprägungen
- Ausarbeitung Berechtigungskonzept für die gesamte Cytonet - Organisationsstruktur
- Grobe Definition der benötigten Reports

Phase 3: Durchführung

- Scans sämtlicher Dokumente
- Installation auf Server und Clients
 - SealBase Software - Reporting-System
- Customizing des gesamten Systems gemäß Feinkonzept
- Schulung der Mitarbeiter
- Erfassung der ersten Verträge als "Training on the job"

Phase 4: Vertragsinventur

Alle Verträge wurden lokalisiert und zum Erfassen vorbereitet.

- Komplette Datenerfassung der Verträge
- Qualitätssicherung: Reporting, Datenkorrekturen,...
- Begleitende Schulung

Phase 5: Management-Reporting

Es wurden Routinen für alle wichtigen Reporting-Punkte definiert:

- Vertragsübersichten
- Risikobetrachtung
- Vorbereitung für den Jahresabschluss

Mit der preisgekrönten Lösung der PublicSeal GmbH



SealBase

besitzt die Cytonet GmbH & Co.KG einen wichtigen Baustein für ein effizientes Unternehmensmanagement.



Bei Fragen, Anregungen oder für die Vermittlung eines Referenzbesuches, helfen wir schnell und zuverlässig.

Ihr Kontakt:

PublicSeal GmbH
Gesellschaft für Vertragsmanagement
Schenkenbühlstraße 6
D - 67098 Bad Dürkheim

Tel.: +49 (0) 63 22 / 959 160 - 6
Fax: +49 (0) 63 22 / 959 160 - 8

service@publicseal.de
www.publicseal.de