

Spider Contract  
Fakten für Entscheider

# White Paper

- Vertragsmanagement
- IT-Assetmanagement
- IT-Lizenzmanagement



## Inhalt

Management Summary	4
Informationen für das Management	5
Verträge Objekten zuordnen	6
Warum Vertragsmanagement?	7
Zwei Wege, eine Lösung	8
Spider Contract fourVertragsmanagement in der vierten Generation	9
Vorteile im Überblick	9
Verwaltete Verträge	10
Vertragsart (Auswahl)	10
Zusätzliche Objekte	11
Verwaltete Fakten	12
Verträge	12
Anhänge	12
Dokumente	12
Lieferanten	12
Kunden	12
Beurteilungen	12
Wiedervorlagen	12
Reporting	13
Kaufmännische Fakten	13
SAP-Daten leicht integriert	14
Verträge effektiv nutzen	14
Risiken professionell managen	15
Sicherheit und Individualität	15
Einmal installiert – hundertfach genutzt	16
Administration	16
Konfiguration	16
Reporting: Administration	17
Erweiterungen	18
Spider Asset	18
Microsoft Share Point Portal Services	18
Spider Purchase	18
Spider Licence	18
Spider Service Desk	18
Ihre Herausforderung – unsere Lösung	19

## Management Summary

Wenn Sie jederzeit wissen müssen, welche Vertragsbindungen in jedem Unternehmenszweig für jedes Objekt gelten, welche Eingriffsmöglichkeiten Sie haben, welche Gelder wann in welcher Höhe fließen werden, sollten Sie sich Spider Contract ansehen.

## Informationen für das Management

Oft sind die Grundlagen unternehmerischen Handelns Vereinbarungen, die in Verträgen festgelegt sind. Die genaue Kenntnis der aktuellen Fakten und der daraus resultierenden Eingriffsmöglichkeiten, Geldströme, Risiken und Chancen sind für das Management unverzichtbar.

Tatsächlich ist das Wissen über die Verträge oft nicht so transparent, wie es für eine professionelle Unternehmensführung notwendig wäre. Das Ergebnis: Verhandelte und dokumentierte Chancen werden nicht ausreichend genutzt oder eigene Verpflichtungen sind nicht an allen relevanten Stellen bekannt.

Verschiedene gesetzliche Anforderungen wie KonTraG oder die im HGB dargestellte Detaillierung des Lageberichts können mit einem regelbasierten Vertragsmanagement mit erfüllt werden. Oft führen auch die Verpflichtungen aus dem Sarbanes-Oxley Act bei US-börsennotierten Unternehmen oder Anforderungen aus Basel II bei der Kommunikation mit Banken zu einer eingehenden Analyse der Vertragslage.

### § 289 HGB Lagebericht

(1) Im Lagebericht sind der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Kapitalgesellschaft so darzustellen, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird. Er hat eine ausgewogene und umfassende, dem Umfang und der Komplexität der Geschäftstätigkeit entsprechende Analyse des Geschäftsverlaufs und der Lage der Gesellschaft zu enthalten. In die Analyse sind die für die Geschäftstätigkeit bedeutsamsten finanziellen Leistungsindikatoren einzubeziehen und unter Bezugnahme auf die im Jahresabschluss ausgewiesenen Beträge und Angaben zu erläutern. Ferner ist im Lagebericht die voraussichtliche Entwicklung mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken zu beurteilen und zu erläutern; zugrunde liegende Annahmen sind anzugeben.

Neben dem Management sind viele Abteilungen mit Verträgen beschäftigt. Die juristische Abteilung hat oft die Hoheit über die eigentlichen Verträge im Original, während Personalwesen, Einkauf, Produktion, Controlling und Finanzen, F&E, Revision und Infrastruktur (IT, Energie und Kommunikation) Zugriff auf ausgewählte Daten über die Verträge benötigen.

Eine zentralisierte, IT-basierte Verwaltung der Vertragsfakten macht diese Informationen verfügbar. Die sofortigen Effekte sind neben der besseren Informationslage in allen Abteilungen das umfassende, aktuelle Reporting sowie die verbesserte Dokumentation. Zusätzlich wird das Risikomanagement verbessert und die Auslastung der Verträge optimiert.

Der Einsatz eines Vertragsmanagements rechnet sich für alle Unternehmen, die mit einer Vielzahl von Vereinbarungen täglich umgehen und dabei an Transparenz, Verfügbarkeit und Struktur gewinnen möchten. Allein durch die bessere Verfügbarkeit von Detailinformationen ergeben sich bereits deutliche Einsparungen, die bereits die Einführung eines solchen Systems rechtfertigen.

## Verträge Objekten zuordnen

Eine Niederlassung zieht um, ein großer Server soll abgebaut werden, ein Schiff wechselt den Besitzer oder ein Unternehmensbereich soll verkauft werden. Immer muss die gleiche Herausforderung gemeistert werden. Welche Verträge sind betroffen? Spider Contract löst das Problem, indem es Verträge Objekten zuordnet. Über diese zentrale Zuordnung finden Sie die richtigen Verträge mit wenigen Clicks. Ein konkretes Praxisbeispiel: Eine Niederlassung soll geschlossen werden. An diesem Objekt „Niederlassung“ hängen unterschiedliche Verträge: Ein Mietvertrag, Untermietverträge mit anderen Firmen sowie meh-

rere Versicherungs-Policen und Serviceverträge mit regionalen Dienstleistern. Auch eine Anlage zu einem Rahmenvertrag mit einem bundesweit aktiven Gebäudereinigungs-Unternehmen muss gekündigt werden. Eine Standleitung wird überflüssig. All dies organisiert Spider Contract, indem Verbindungen zwischen Verträgen und Objekten verwaltet werden. Andere Objekte, an den Verträge hängen können, sind beispielsweise große Rechner (Leasing, Lizenzen, Wartung für Hard- und Software) oder Projekte.

## Warum Vertragsmanagement?

Mittels IT-basiertem Vertragsmanagement werden alle betriebsrelevanten Vereinbarungen strukturiert und auswertbar zentral vorgehalten und den Fachabteilungen zur Verfügung gestellt. Laufende Verträge werden besser überwacht, Zahlungsströme lassen sich sicher steuern, Neuabschlüsse bauen auf faktenbasierten Erkenntnissen auf.

Auslastung	Rahmenverträge können besser ausgelastet werden. Kündigungsfristen und Revisionsstermine werden durch die Wiedervorlage sicher wahrgenommen.
Auswertbarkeit	Nur im Detail digital erfasste Fakten lassen sich automatisch auswerten. Monatliche Belastungen, Auslastung, Grenzwerte stehen so zur Verfügung.
Fristen + Alarme	Durch das integrierte Wiedervorlage- und Alarmsystem werden Verantwortliche rechtzeitig auf bevorstehende Fristen und Termine hingewiesen. Am Besten per EMail. So bekommen Vertragsverantwortliche aktiv Informationen zum Handlungsbedarf.
Gesetzliche Vorschriften KonTrag, HGB, GmbHG, Basel II, SOX /SOA	Viele Unternehmen müssen nachweisen können, welche Risiken im Alltagsbetrieb existieren und wie ihnen begegnet wird. Dazu gehört eine Betrachtung der Vertragsbindungen und der daraus resultierenden Chancen, Risiken und Belastungen.
Konzentration auf das Wesentliche	Alle Verträge haben ein „Extrakt“, also eine für den Alltagsbetrieb und die Entscheidungsfindung optimierte, strukturierte Zusammenfassung.
Kostenersparnis	Kürzere Wege, direkte Verfügbarkeit am Ort der Entscheidung, Übersicht bei überschaubarem und kalkulierbarem Aufwand – die Investition hat sich schnell gelohnt.
Risikobetrachtung	Die Klassifizierung von Vereinbarungen sowie die Beobachtungen kritischer Parameter ermöglicht eine effektive Risikoanalyse.
Transparenz	Bewertung von Verträgen und Vertragspartnern, typische Kosten in einer Vertragsart, Auslastung von Rahmenvereinbarungen,...
Vertragszugriff	Fachabteilungen können auf „ihre“ Verträge schnell und übersichtlich zugreifen. Die Verantwortlichkeiten zu jedem Vertrag lassen sich klar definierten Mitarbeitern zuordnen.
Verhandlungen	Wer Überblick über seine Altverträge hat, deren inneren Wert kennt, ist bei Neuabschlüssen sicherer. Dokumentierte Erfahrungen, aktuell berechnete Volumina und die präzise dargestellte Wettbewerbssituation machen überlegen.

## Zwei Wege, eine Lösung

Beim Vertragsmanagement werden zwei Wege unterscheiden: Das dokumentenzentrierte und das faktenbasierte Vertragsmanagement. Werden alle Verträge im Originalumfang, als Textdokument oder als digitale Kopie (Scan), eingelesen und verschlagwortet, sind die so entstehenden Archive vor allem für Juristen interessant. Das faktenzentrierte Vorgehen dagegen extrahiert aus den Vereinbarungen, je nach Vertragstyp, die zentralen, betriebsrelevanten Informationen und fasst sie strukturiert zusammen. Damit lassen sich die im Alltag vorkom-

menden Vorgänge vollständig erledigen, ohne auf das für Nicht-Juristen oft missverständliche „Kleingedruckte“ zuzugreifen. Da sich bei dieser Art des Vertragsmanagements die zu erfassenden Detaildaten nicht nur nach Vertragsart sondern auch nach den Kundenanforderungen richten, müssen besonders diese Programme sehr stark anpassbar sein.

Spider Contract ist ein frei konfigurierbares, faktenzentriertes Vertragsmanagement, das direkt auf eingescannte oder im Wortlaut abgelegte Verträge zugreifen kann.

## Spider Contract four Vertragsmanagement in der vierten Generation

Basierend auf vielfältigen Erfahrungen aus vielen europäischen Unternehmen wurde das Vertragsmanagement Spider Contract four geschaffen. Das daraus resultierende Best-Practice Modell wurde durch eine breite Anpassbarkeit ergänzt. Jedes Unternehmen ist anders, hat individuelle Verfahren, eine eigene Vertragskultur. Aber die grundlegenden Anforderungen an das Vertragsmanagement sind ähnlich.

### Vorteile im Überblick

Mit Einführung von Spider Contract erreichen Sie:

- Lifecycle Management für Verträge
- Harmonisierte Erfassung, Verwaltung und Abstimmung von Vereinbarungen
- Augenblicklich verbesserte, aktuelle Informationslage für alle Beteiligten
- Zentrales Reporting mit tagesaktuellen Zahlen
  - Kosten
  - Mittelzu- und -abflüsse
  - Auslastungen von Kontingenten
  - Statistische Fakten wie mittlere Belastung, Gesamtvolumina pro Zeiteinheit pro Partner
- Kürzere Zugriffszeiten durch effektive Suchalgorithmen und direkte Verfügbarkeit am Arbeitsplatz
- Reduzierung der Aktenberge: Kopien müssen oft nicht mehr in jeder Abteilung gehalten werden
- Nachvollziehbares Risikomanagement durch definierte Klassifikationssysteme
- Höchste Sicherheit durch effektiven Zugriffsschutz sowohl über die Sichtbarkeit und Änderbarkeit von Verträgen als auch bei deren Details. Jede Zielgruppe sieht nur die Verträge mit den für sie relevanten Details.
- Der Transport von Vertragsunterlagen kann reduziert werden. Das spart Kosten und minimiert das Verlustrisiko.
- Bilanz- und Revisionssicherheit durch definierte Prozesse und dokumentierte Historien.

## Verwaltete Verträge

Spider Contract verwaltet die Daten beliebiger Vertragstypen, jeder Typ kann individuell angepasst werden. Hier einige Beispiele, die Liste kann beliebig erweitert werden.

Vertragsart (Auswahl)	Besonderheiten
Kauf	Betroffene Einheit, Einmal- oder Ratenzahlung
Leasing	Betroffene Einheit, Laufzeit, Umfang, Kündigungsfristen
Lizenzen	Betroffene Einheit, Laufzeit, Umfang, Kündigungsfristen
Rahmenverträge	Diese Art von Vereinbarungen wirkt sich auf eine Gruppe von Verträgen aus, begrenzt deren Laufzeit oder Volumina.
Mantelvereinbarungen	Diese Vereinbarungen beeinflussen viele andere Verträge mit einem oder mehreren Partnern. Kontingente, Vertragsstrafen und Fristen gelten u. U. global und müssen bei den Detailvereinbarungen beachtet werden.
Miet- und Vermietverträge	Umfang, Rechte, Provisionen, erzielte Umsätze, ...
Beratungsverträge	Das Gesamtvolumen muss überwacht, Zwischenabrechnungen gebucht werden.
Handelsverträge	Umfang, Rechte, Provisionen, erzielte Umsätze, ...
Dienstleistungsverträge (Handwerk)	Hier fallen oft Arbeitszettel und Zwischenabrechnungen an.
Arbeitsverträge	Betroffene Person, Laufzeit bzw. Kündigungsfristen, Gehälter
Praktikantenverträge	Betroffene Person, Laufzeit, Beurteilungen, Einsatzmöglichkeiten,
Ausbildungsverträge	Betroffene Person, Ausbildungsvergütung, Laufzeit, Ausbildungsdaten, Schuldaten

**Vertragsart (Auswahl)**

Versicherungsverträge  
Finanzierungsvereinbarungen

**Besonderheiten**

Diese Verträge enthalten oft sehr individuelle Informationen – z.B. Haftungsvolumen

Gesellschaftsverträge  
Bürgschaften

Gesellschaftsverträge enthalten oft individuelle Kennzahlen und Informationen. Dieser Vertragstyp muss sehr sorgfältig controlled werden. Eine turnusmäßige Wiedervorlage ist sinnvoll

Patente / Lizenzen

Gleichgültig ob fremde Rechte genutzt werden oder eigene Rechte weitergegeben werden, diese Vertragstypen sollten sehr genau gemanaged werden.

**Zusätzliche Objekte**

Jeder Vertrag kann über anfügbare Objekte noch besser verwaltet werden:

Anlage  
Wiedervorlage

Arbeitszettel, Rechnung, betroffene Geräte, Mitarbeiter, Abteilungen, ...

Automatisch generierte Email mit Bezug auf den Vertrag und Hinweis, welche Aktion erforderlich ist. Einsatz unter anderem bei: Kündigungsfristen, Neuverhandlungsmöglichkeit, Ablauf der Gewährleistung.

Bewertung

Eine Bewertung dokumentiert die Erfahrungen mit einem Vertrag, einem Lieferanten oder Kunden. Neuverhandlungen nutzen diese Informationen.

Dokumente

An jeden Vertrag lassen sich Dokumente anfügen. So steht unter anderem der Originalvertrag als Scan oder PDF zur Verfügung.

Zu jedem Vertrag gehört ein Vertragspartner. Neben den üblichen Daten wie Name, Adresse, Kommunikationsdaten sind dort die Ansprechpartner hinterlegt. Zur internen Kommunikation sind Bewertungen anfügbar, die die Erfahrungen mit diesem Partner dokumentieren. Sind die Daten zu Ihren Vertragspartnern im ERP (z. B. SAP) System vorhanden, können diese Daten von dort direkt synchronisiert werden.

## Verwaltete Fakten

Spider Contract erfasst auf Wunsch nahezu beliebige Detaildaten zu jedem Vertrag, jeder Anlage, jedem Partner. Jede Information wird strukturiert und damit auswertbar vorgehalten. Zu jedem Vertragstyp kann festgelegt werden, welche Daten wie erfassbar sein sollen. Die Konfigurationen sind nicht voneinander abhängig, sodass auch komplexe Sonderfälle souverän abgebildet werden. Alle Daten lassen sich in Reports auswerten. Der Contract Kunde bestimmt, welche Daten wie gespeichert werden sollen. Dazu gehören oft folgende Fakten:

### Verträge

Verträge werden nach Vertragstypen getrennt definiert. Jeder Typ hat seine eigenen Merkmalsgruppen, typische Darstellung und Verweise auf andere Objekte. Zusätzlich verfügt jeder Vertragstyp über ein eigenes Regelwerk, das ggf. auch die Prozesse steuert.

Verträge können, auch über verschiedenen Vertragstypen, miteinander verknüpft werden, um Abhängigkeiten darzustellen und die gemeinsame Bearbeitung zu erleichtern. Dies ist bei Rahmen- und Mantelverträgen besonders sinnvoll.

### Anhänge

Erweitern die Informationen zu den Verträgen, Lieferanten und Kunden. Es lassen sich beliebige Anhänge definieren und einem übergeordneten Objekt zuordnen. Zu den Anhängen zählen unter anderem Arbeitszettel, Rechnungen, Zwischenkalkulationen. Anhänge sind strukturiert erfasst und lassen sich, gemeinsam mit dem übergeordneten Vertrag, auswerten, um etwa Auslastungen zu bestimmen.

### Dokumente

Angehängte Dokumente sind beliebige Dateien, die an ein Objekt angehängt werden können. So steht der Wortlaut einer Vereinbarung stets zur Verfügung. Kommentare von Fachabteilungen, Produktinformationen oder auch Mailverkehr können optional den einzelnen Verträgen zugeordnet werden.

### Lieferanten

Damit sind die Vertragspartner gemeint, die Waren oder Dienstleistung an ein Unternehmen liefern. Neben den Kerndaten wie Name, Anschrift, Kontoverbindung sind beliebig viele Ansprechpartner sowie deren Funktion und Kommunikationsdaten verfügbar.

### Kunden

Kunden sind die Empfänger von Waren und Dienstleistungen. Ihre Merkmale sind denen der Lieferanten ähnlich.

### Beurteilungen

Das auf Wunsch integrierte und strukturierte Bewertungssystem hilft bei der Erfassung und Auswertung von Vereinbarungen, Lieferanten und Kunden.

### Wiedervorlagen

Damit keine Termine verloren gehen, kann jeder Nutzer zu jedem Vertrag Wiedervorlagen definieren. Rechtzeitig schreibt das System eine EMail, die einen frei definierten Erinnerungstext und einen Verweis auf das betroffene Objekt enthält. Direkt aus der Mail kann der betroffene Vertrag aufgerufen und bearbeitet werden. Da diese Erinnerung über das hausinterne Mailsystem verschickt wird, sind die Erinnerungen auch verfügbar, wenn der Betroffene Spider Contract gerade nicht nutzt.

## Reporting

Analysen und Übersichten über die gesamte Datenbasis, über ausgewählte Vertragstypen oder Risikoklassen, Zahlungsströme oder demnächst fällige Fristen sind ebenso möglich wie kompakte Zusammenfassungen wie Vertragszahl und geplante Volumina pro Lieferant etc. Berichte können sogar per EMail verschickt werden – ein automatischer Service.

- Risikoreport
- Demnächst auslaufende Verträge, betroffene Einheiten
- Nachverhandelbare Verträge
- Einkaufsbilanz nach Lieferant, Warengruppe
- Mittlerer EK pro Warenart
- Auslastungskoeffizient von Rahmenverträgen
- Mittlere Bewertung der Lieferanten
- Verträge nach Vertragsverantwortlichen

Manche Reports beherrschen ein Drill Down, sodass von der Zusammenfassung direkt auf die Detaildaten verwiesen wird. Dies ist besonders praktisch, um Ausreißer zu analysieren.

## Kaufmännische Fakten

Verträge führen in der Regel zu Zahlungen. Unterschieden werden einmalige, regelmäßige und unregelmäßige Transaktionen. Eine detaillierte Erfassung der planbaren, zukünftigen Zahlungsströme und eine zweckmäßige Dokumentation geflossener und geschuldeter Gelder sind für eine effektive Unternehmensführung genauso wichtig wie für das Reporting etwa nach Basel II. Zu den kaufmännischen Daten gehören neben der Betrachtung der ausgehenden Zahlungen auch die Kontrolle und Planung eintreffender Gelder.

Spider Contract erfasst sowohl die Beträge einer Rahmen- als auch die einer Einzelvereinbarung sowie die erfolgten Zwischenabrechnungen. Auslastungen werden automatisch am Bildschirm berechnet, sodass der Bearbeiter einen Vertrag in Sekunden gezielt beurteilen kann.

Im internationalen Verkehr ist die Umrechnung von Währungen bedeutsam. Spider speichert den Betrag, die vereinbarte Währung und rechnet den Wert selbstständig in die Zielwährung (Euro) um. Durch diese Vereinheitlichung wird ein aussagefähiges Reporting erst möglich.

Kostenstellen und ihre Belastungen werden mit dem ERP-System abgeglichen. Die Liste der aktuell verfügbaren Kostenstellen sowie deren genaue Bezeichnung sind somit stets verfügbar. Aber auch die Belastungen können direkt aus dem ERP System übernommen oder in dieses hineingebucht werden.

## SAP-Daten leicht integriert

Viele Kunden setzen als ERP-System SAP ein. Speziell für diese Kunden bietet Spider einen SAP-Connector auf Basis von Standard Microsoft und SAP Technologien an. Damit können SAP-Daten, z. B. Kostenstellendaten, Rechnungsdaten, Lieferantendaten, über einfache Konfiguration aus SAP übernommen und in das Vertragsmanagement integriert werden. Auch das Schreiben von Informationen von Spider Contract nach SAP wird unterstützt. Damit kann Spider Contract leicht in eine SAP-Landschaft eingebunden werden und so den vollen Nutzen bringen. Spider unterstützt sowohl SAP MM als auch SAP FI/CO. Damit können Verträge oder Bestellungen im SAP MM angelegt werden – das unterstützt den Vertragsmanagementprozess.

## Verträge effektiv nutzen

Viele Verträge enthalten Klauseln, die nur dann zum Unternehmensvorteil genutzt werden können, wenn sie dem Bearbeiter oder Entscheider bekannt sind:

- Rabattierungen, etwa bei Überschreitung gewisser Volumina
- Anpassungsklauseln
- Konsolidierungsoptionen, etwa durch das Zusammenfassen mehrerer Altverträge
- Garantieregelungen, auch solche, die aus Rahmenverträgen modifiziert wurden
- Reaktionszeiten aus Serviceverträgen (SLAs), etwa bei IT-Equipment
- Upgrademöglichkeiten aus Vorverträgen, etwa bei Software Lizenzen

Mit Spider Contract four stehen diese Daten auf jedem berechtigten Arbeitsplatz bereit. Eine perfekte Unterstützung für Verhandlungen, für den Service Help Desk, das Management.

## Risiken professionell managen

Eine gute Idee: Vertragsrisiken managen. Hierbei führt kein Weg an einer strukturierten Vertragsmanagement Lösung vorbei. Risikomanagement in Stichworten:

- Vermeidung ungewollter Vertragsverlängerungen -> Automatisches Alarmsystem
- Vermeidung ungewollter Vertragsbeendigungen -> Automatisches Alarmsystem
- Vermeidung von Überzahlung -> Transparentes Controlling / Reports
- Vermeidung von unberechtigten / unqualifizierten Aktionen -> Berechtigungssystem
- Vermeidung von ungeplantem Liquiditätsbedarf -> Spezial Report
- Vermeidung von Fehlentscheidungen -> Prozesse steuern Aktionen / Teamwork
- Strukturierte Handhabung anzeigepflichtiger Verträge -> Parameter + Prozesse
- Generelle Risikobewertung von Verträgen -> Risiko Klassen werden hinterlegt
- Risiko Statusbeschreibung von aktiven Verträgen -> Risikostatus wird hinterlegt
- Individuelle Risikobeschreibung -> Freitexteingaben beschreiben die Situation
- Zuordnung von Verträgen zu Objekten -> Sollte optional möglich sein
- Vermeidung ungemanagerter Verträge

## Sicherheit und Individualität

Für jede Benutzergruppe wird der verfügbare Funktionsumfang sowie die Darstellung am Bildschirm definiert. Jeder bekommt die Daten, die er braucht. Nicht mehr und nicht weniger. Die Darstellungsart, die Gruppierung der Einzeldaten und die Eingabemöglichkeiten werden individuell für jede Nutzergruppe festgelegt. Individualität muss keinen hohen Preis haben. Über die Flexibilität der Darstellung lesen Sie bitte mehr unter dem Stichwort Administration.

Das rollenbasierte Sicherheitskonzept ordnet jeden Benutzer einer oder mehreren Gruppen zu. Für diese Gruppen wurden Rechte und Layouts definiert. Nur der Einkauf etwa kann Kaufverträge anlegen, die Service-Abteilung sieht nur die wichtigsten technischen Daten, ohne Preis oder Beschaffungsdaten ändern zu können.

Das Rollenkonzept reduziert den administrativen Aufwand erheblich, da mehrere Benutzer einheitlich konfiguriert werden. Stellvertreter sind in Minuten aktiviert und auch wieder deaktiviert. Da einem Mitarbeiter mehrere Rollen zugeordnet werden können, sind Poweruser mit ihren umfangreichen, mehrere Rollen umfassenden Aufgaben leicht abbildbar.

## Einmal installiert – hundertfach genutzt

Alle Spider Produkte sind an jedem im Unternehmensnetz verfügbaren PC ohne jede Installation benutzbar. Durch die reiche, HTML-basierte Oberfläche ist der Trainingsaufwand niedrig. Die Akzeptanz ist durch die ergonomische, anpassbare Oberfläche besonders hoch.

Die Serverkomponenten begnügen sich mit einem einzelnen Server unter einem Windows Betriebssystem. Alle Spider Produkte lassen sich durch den Einsatz mehrerer Server nahezu beliebig skalieren.

Durch das schlanke Protokoll ist die Last im Netzwerk gering. Auch mit niedriger Bandbreite angebundene Arbeitsplätze werden schnell bedient – es werden nur die Daten übertragen, die für die Bildschirmdarstellung notwendig sind. Wie im Internet auch reicht zur Not eine Einwahlverbindung, um sicher und performant zu arbeiten.

## Administration

Die Aufgaben des Administrators bestehen, neben der technischen Wartung des beherbergenden Servers, in der Konfiguration der einzelnen verwaltbaren Objekte und Berechtigungen.

Während der Einführungsphase wird festgelegt, welche Daten wie gespeichert werden sollen. Assistenten helfen bei dieser Objektdefinition. Für alle Objekte existieren Standardkonfigurationen, sodass der Administrator auf die Erfahrungen anderer zurückgreifen kann und seinen Aufwand sehr reduziert.

### Konfiguration

Die Darstellung jedes Formulars kann individuell zur Abbildung von Berechtigungen der einzelnen Berechtigungsrollen angepasst werden. Eine einfache Oberfläche unterstützt bei der Konfiguration.

Änderungen und Erweiterungen der Konfiguration können während des Betriebs eingestellt werden. Mit dem nächsten Aufruf eines Formulars durch einen Anwender wird die geänderte Darstellung angezeigt.

Grundsätzlich konfigurierbar sind die Suchmöglichkeiten und Detaillierung der Suchergebnisse und die detaillierte Darstellung der Information. Die Anordnung der Felder in einem Formular kann aus bis zu sechs Reitern (Registerkarten) bestehen, um eine übersichtliche und funktionale Gruppierung zu ermöglichen. Neben den Kerndaten sind so auf Wunsch nur die Daten einer Funktionsgruppe (zum Beispiel Garantieinformationen oder Beschaffungsdaten) sichtbar. Der Bildschirm wird optimal genutzt.

Für die Konfiguration der Formulare stehen folgende Möglichkeiten zur Verfügung:

- Nur lesbare Darstellung
- Textbox zur Freitexteingabe
- Auswahlfeld
- Kombinationsfeld mit Freitexteingabe
- Spezielle Suchfelder zur unterstützten Auswahl eines definierten Wertes wie Kostenstelle, Status, Genehmigung
- Ja/Nein-Felder
- Funktionen
- Schaltflächen (Buttons)
- Anlegen, Speichern, Löschen
- Verweis auf andere Formulare wie etwa Assistenten oder Detailinformationen.
- Öffnen von Popups
- Verweis auf andere HTML-basierte Anwendungen
- Verweis auf andere Formulare

### Reporting: Administration

Beim Reporting definiert der Administrator sowohl die Basis- als auch die erweiterten Berichte. Alle gespeicherten Informationen lassen sich kombinieren und darstellen.

Zur Verfügung stehen:

- Listen
- Gefilterte Übersichten, auch mit Verweis auf Detail- und Bearbeitungsformulare zur schnellen Kontrolle oder Änderung von Daten
- Durch den Anwender definierbare Reports, auch mit frei definierbaren Suchkriterien, die mehrstufig sein können. Verweise auf Detail- und Bearbeitungsformulare sind möglich.

Bereits eingeführte Reportingtools können alternativ genutzt werden, um eine einheitliche Darstellung aller Unternehmensreports zu gewährleisten. Aber auch Tabellenkalkulationen wie Microsoft Excel® lassen sich problemlos einbinden, ohne dass Sicherheitsprobleme auftreten oder unberechtigte Datenzugriffe erfolgen. Nur die für einen Benutzer freigegebenen Daten können in Excel geladen werden.

Unterstützt werden unter anderem diese bekannten Reportingtools:

- Microsoft Reporting Services
- Crystal Reports
- Microsoft Excel
- Microsoft Access

## Erweiterungen

Spider Contract ist vollständig in die Spider Produktfamilie integriert. Für weitergehende Anforderungen steht ein erprobtes IT Asset Management System, eine Software Lizenzverwaltung sowie eine Workflow Engine für die Prozesssteuerung bereit. Viele Tools anderer Hersteller lassen sich zusätzlich anbinden.

### Spider Asset

Das IT Asset Management System Spider Asset ist eine ITIL-konforme Konfigurationsdatenbank, die alle Arbeitsplätze, Server, Kommunikationsanlagen und so weiter verwaltet. Neben den technischen und organisatorischen Daten verwaltet Spider Asset Prozess- und Organisationsdaten.

Spider Asset arbeitet mit Spider Contract zusammen. Die zu einer Hard- oder Software oder zu einem Arbeitsplatz oder Mitarbeiter gehörenden Verträge sind unmittelbar verknüpft. Die für eine rasche Bearbeitung notwendigen Fakten stehen so umfassend zur Verfügung: SLAs, Kauf- und Leasingvertrag stehen ebenso bereit wie die Garantiefinformationen und kaufmännischen Restwerte. Das Berechtigungssystem sorgt dafür, dass keine Informationen in unberechtigte Hände gelangen.

### Microsoft Share Point Portal Services

Mit diesem Tool lässt sich die Zusammenarbeit im Team verbessern. Gerade in Verbindung mit Spider Contract kann die Erstellung, Versionierung, Genehmigung, Freigabe und Archivierung von Verträgen erleichtert werden.

### Spider Purchase

Produktkataloge, Anforderungen, Bestellungen und die dazugehörigen Prozesse und Genehmigungsverfahren bildet Spider Purchase ab. Als ideale Erweiterung für Spider Asset oder auch als eigenständiges Modul.

### Spider Licence

Überblick über erworbene und genutzte Softwarelizenzen stellt dieses Produkt bereit. Die Verpflichtung des Unternehmens, nur lizenzierte Software zu nutzen, kann so erfüllt werden.

Über einen Scanner wird ermittelt, welche Software auf welchen Computern genutzt wird. Das Modul „Software Identification Service“ ermittelt aus den gesammelten Daten, welches Produkt auf diesem Rechner eingesetzt wird. Selbst Bundles, die in unterschiedlichsten Lizenzierungsmodellen vertrieben werden, werden unterschieden und getrennt erfasst.

Durch Abgleich mit den ebenfalls erfassten Lizenzierungen wird eine Über- und Unterlizenzierung sofort sichtbar. Upgrade- und Downsize-Möglichkeiten werden zuverlässig aufgezeigt.

In Verbindung mit Spider Asset wird der von einem Lizenzverstoß betroffene Arbeitsplatz identifiziert. Spider Contract wiederum verwaltet die zu einer Lizenz gehörenden Detaildaten.

### Spider Service Desk

Dieses Produkt unterstützt den Service Help Desk. Von der Erstellung der Tickets (Anfragen) über die prozesskonforme Abarbeitung bis zur Auswertung der erbrachten Leistungen bietet dieses Produkt eine runde Lösung. Zusätzlich steht eine Wissensdatenbank für die Lösung bekannter Aufgaben bereit. Die direkte Anbindung an Spider Asset und Spider Contract macht Detailwissen zu den von einem Ticket betroffenen Arbeitsplätzen sowie den dazu gehörigen Service Level Agreements, Garantie- und Mietverträgen verfügbar.

## Ihre Herausforderung – unsere Lösung

Spider Produkte wurden für den europäischen Markt geschaffen. In die Entwicklung fließen Erfahrungen aus unzähligen Kundensituationen ein. Jedes Unternehmen hat eine andere Struktur, andere Anforderungen, eine andere Kultur. Trotzdem ist es gelungen, eine Produktfamilie zu schaffen, die als Standard doch so flexibel ist, auch ausgefallene Problemstellungen bei unseren Kunden zu lösen.

Gemeinsam für Ihren Erfolg.

Erfahrene Berater setzen Ihre Anforderungen und Ideen um. Strukturiertes Vorgehen und Kenntnisse sind Voraussetzung für Ihr erfolgreiches Projekt. Unsere Referenzkunden stehen Ihnen nach Abstimmung gern zur Verfügung. Hier eine kurze Auswahl unserer Kunden:

Alte Leipziger Lebensversicherung AG  
Atlas Elektronik GmbH  
Axel Springer AG  
BACARDI GmbH  
Bahlsen GmbH & Co KG  
Bausparkasse Schwäbisch Hall AG  
BERU AG  
DAD Deutscher Autodienst GmbH  
Das Schweizer Parlament  
Ethicon GmbH, a Johnson + Johnson Company  
Linde AG  
Olympus Europe  
Rheinmetall Defence Electronics GmbH  
RWE AG  
Sharp Electronics GmbH  
STILL AG  
STILL Skandinavia  
Stora Enso Deutschland GmbH  
Tchibo Frisch-Röst-Kaffee GmbH  
Vodafone D2 GmbH  
VVB Bausparkasse München AG (HVB)  
gedas AG – Member of T-Systems

# Kontakt

**Spider  
Lifecycle Managementsysteme GmbH**

Paul-Dessau-Straße 6  
D-22761 Hamburg

Tel. +49 (0)40 - 788 999 - 0  
Fax +49 (0)40 - 788 999 - 90

E-Mail: [info@spider-lcm.de](mailto:info@spider-lcm.de)  
[www.spider-lcm.de](http://www.spider-lcm.de)

**Cancom  
IT Solutions**

Ridlerstraße 37  
D-80339 München

Tel. +49 (0)89 - 5 40 54 - 0  
Fax +49 (0)89 - 5 40 54 - 550

E-Mail: [info@cancom.de](mailto:info@cancom.de)  
[www.cancom.de](http://www.cancom.de)