

Dirk Stauff ist Geschäftsführer der von ihm im August 2011 gegründeten StaVis GmbH. Das im TechnologieZentrum ansässige Unternehmen bietet Lösungen zur Optimierung des Vertragswesens an.



Foto: Pehle

Volle Kontrolle durch Vertragsverwaltung

500 bis 1.500 laufende Verträge hat ein mittelständisches Unternehmen, schätzt Dirk Stauff, Geschäftsführer der Sta-Vis GmbH. Er bietet Software an, die für Durchblick im „Vertragsdschungel“ sorgen soll.

„Ich habe Wartungsverträge für Geräte gefunden, die gar nicht mehr da sind.“ Dirk Stauff, Geschäftsführer der im August gegründeten StaVis GmbH, ist manchmal „schon sehr überrascht“. Mit seinem Partner, dem Softwareproduzenten PublicSeal GmbH, bietet das Vertriebsunternehmen ein System zur Optimierung des Vertragswesens in Unternehmen an.

„Das ist eine Notwendigkeit in Unternehmen geworden“, ist Stauff überzeugt. In den vergangenen Jahren sind fast alle Unternehmensprozesse optimiert worden – beispielsweise im Bereich Customer-Relationship-Management (CRM). Jetzt wird die aktive, unternehmensweite Vertragsverwaltung der nächste Schritt bei der Verbesserung unternehmerischer Effizienz sein. Stauff: „Dies insbesondere deshalb, weil hier für die Führungskräfte und die Unternehmen hohe Risiken und Verlustpotenziale, aber auch erhebliche Sparpotenziale schlummern“.

Er rechnet vor, dass ein mittelständisches Unternehmen 500 bis 1.500 laufende Verträge hat. „Und das ist ja mit Kosten und Risiken verbunden. Schon wegen der Bonitätsdarstellung ist das für viele Unternehmen ein Muss“, ist er sich sicher.

Ziel ist es, das unternehmensweite Management von Verträgen zu automatisieren, zu administrieren und revisionssicher zu gestalten. Parallel wird die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften beachtet. Kauf- und Mietverträge, Leasing- und Wartungsbedingungen, Kündigungsfristen und -bedingungen, Lieferanten- und Kundenverträge: StaVis sorgt für Durchblick, für Kontrolle und für schnelle Datenverfügbarkeit. Dazu wird die Software „Seal-Base“ des Partners PublicSeal aus Bad Dürkheim eingesetzt. Mit dem Innovationspreis der „Initiative Mittelstand“ (2007) und dem „Industriepreis“ (2008) ist das System bereits ausgezeichnet worden. Eine datentechnische Lösung, die die Vertragsverwaltung zentral ordnet. „Oft sind Vertragsunterlagen noch quer durchs Unternehmen verteilt“, weiß Stauff. „Unser Ziel ist Transparenz und Überblick über alle Verträge.“ So kann das Programm unterschiedliche Vertragsbedingungen beim gleichen Partner gezielt ausfindig machen und Kündigungs- sowie Garantiefristen auf

einen Blick darstellen. „Zukünftige Investitionen lassen sich so deutlich besser planen“, sagt Stauff. „Unnötige Kosten, Mehrarbeit oder finanzielle Verluste durch übersehene Verträge vermeidet das Unternehmen so.“ Generell decke die Vertragsmanagementsoftware Einsparpotenziale auf, biete die Möglichkeit, Personal- und Infrastrukturkosten zu senken und mache das Management flexibler. Alarm- und Wiedervorlage-Tools erleichtern es den Mitarbeitern zu sehen, wann bestimmte Verträge auslaufen oder sich automatisch erneuern. „SealBase“ läuft web-basiert und managt auch internationale Verträge in unterschiedlichen Währungen und staatlich differierenden Vertragsrechtssystemen. „Mit unserer Erfahrung, dem Know-how und unserem engmaschigen Netz aus anerkannten IT-, Organisations- und Vertragsmanagementspezialisten können wir zuverlässig maßgeschneiderte Projekte jeder Größe mit unseren Kunden durchführen“, erklärt Stauff.

Die StaVis GmbH ist von der Projektplanung über die Implementierung bis zur Wartung Ansprechpartner für den Kunden. Spezialisiert hat sich Stauff auf die mittelständische Wirtschaft in den Bereichen Dienstleistung, Industrie und Handel. Auch Biotechnologieunternehmen, öffentliche Verwaltungen und Einrichtungen hat Stauff im Visier: „Der Bedarf ist bisher latent da. Er wird aber immer mehr in den Vordergrund rücken. Und da wollen wir von Anfang an dabei sein.“ Im August 2011 wurde StaVis gegründet, bei der Suche nach einem geeigneten Standort ist man im Rheinisch-Bergischen TechnologieZentrum (RBTZ) fündig geworden: „Zusammen mit Herrn Westermann haben wir dann herausgefunden, dass wir sehr gut hierher passen“, berichtet Stauff von den ersten Gesprächen mit dem RBTZ-Geschäftsführer. Die günstige Lage, die Vernetzung im TechnologiePark mit seinem breiten Branchenmix und die Unterstützung durch das TechnologieZentrum haben letztlich den Ausschlag für den Standort gegeben. Im September zog die StaVis GmbH ein. „Von hier aus werden wir und unsere Partner nun die Kunden von unserem Angebot überzeugen“, gibt sich Stauff zuversichtlich. „Wir versprechen uns eine rasche Expansion: Der Markt ist wirklich groß, vor uns liegt ein erhebliches wirtschaftliches Potenzial.“

Klaus Pehle

StaVis GmbH

Gesellschaft für Vertragsinformationssysteme
TechnologiePark, Friedrich-Ebert-Straße
51429 Bergisch Gladbach
Telefon: +49 2204.8679066
Telefax: +49 2204.9799421
stauff@stavis-gmbh.de
www.stavis-gmbh.de

RBTZ ist weiterhin „Anerkanntes Innovationszentrum“



Der Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren (ADT) hat ein einheitlich anwendbares Verfahren zur Evaluierung von Innovationszentren entwickelt. Nur wer ein mehrstufiges Verfahren erfolgreich durchläuft, erhält das Prädikat „Anerkanntes Innovationszentrum“.

Nach der Erstauditierung im Jahr 2004 hat sich das Rheinisch-Bergische TechnologieZentrum (RBTZ) nun turnusgemäß erneut prüfen lassen – mit Erfolg. Das RBTZ erhält das Zertifikat für weitere fünf Jahre. Deutschlandweit wurden im vergangenen Jahr nur fünf Technologiezentren zertifiziert, insgesamt erhielten im Laufe der Jahre lediglich 30 Zentren das Qualitätsprädikat.

Geprüft werden vom ADT unter anderem die langfristige Tragfähigkeit von Konzept und Finanzierung, der Umfang sowie die Qualität des Beratungsangebots, die Qualifizierungsangebote für Existenzgründer, aber auch das wirt- und wissenschaftliche Umfeld. In die Gesamtbewertung geht aber auch ein, ob in der Vergangenheit erfolgreich junge Unternehmen im TZ und in der Region angesiedelt werden konnten. „Wir freuen uns sehr über die erneute erfolgreiche Auditierung“, sagt RBTZ-Geschäftsführer Martin Westermann. „Wir haben nachgewiesen, dass die Qualität der Beratung ausgebaut wurde und das Umfeld für Gründer weiter verbessert werden konnte.“ Der Auditierungsprozess ermögliche es, „unsere eigene Leistungsfähigkeit und die Qualität der eigenen Produkte an objektiven Qualitätsmaßstäben zu messen“. www.adt-online.de und www.tz-bg.de