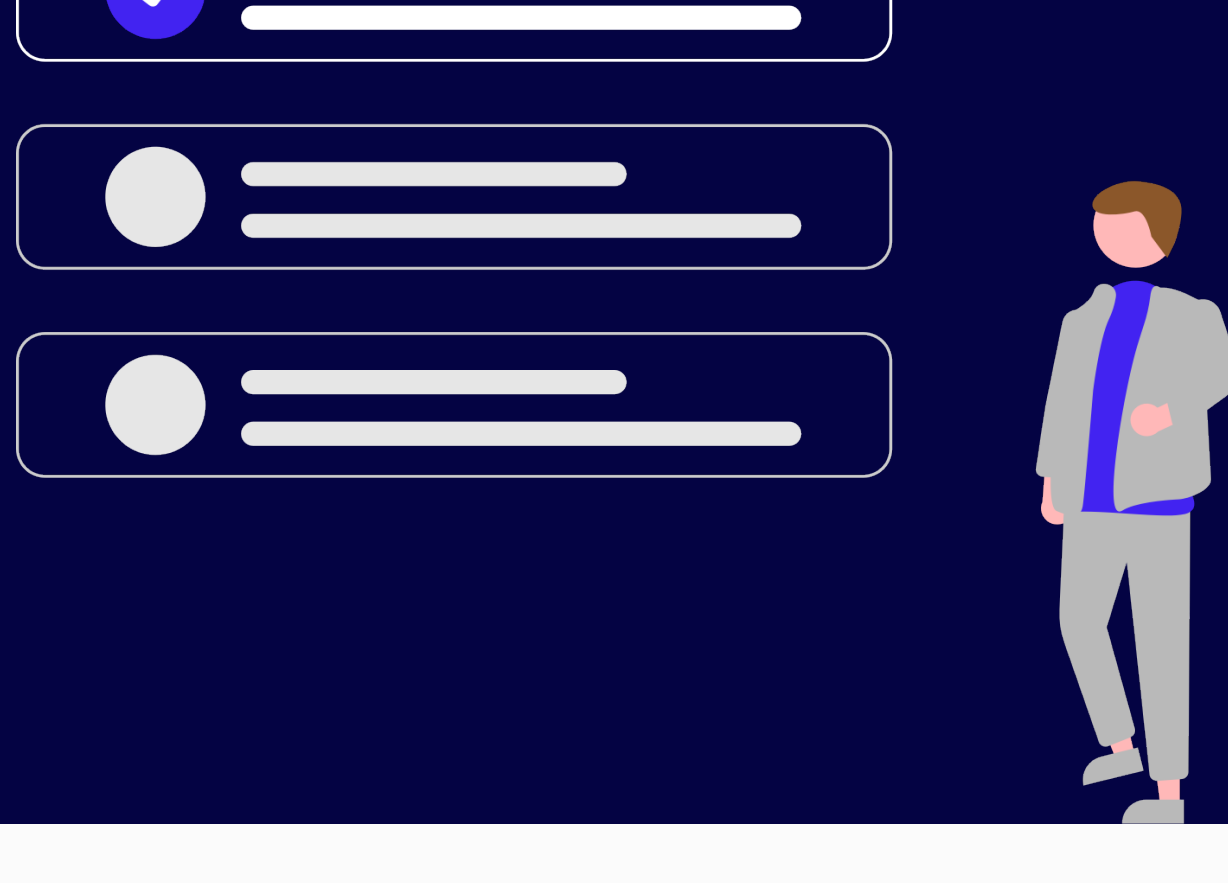


SCHAFFEN SIE SICH EINEN WETTBEWERBSVORTEIL MIT AUTOMATISIERTEM VERTRAGSMANAGEMENT

Moderne Lieferanten- und Vertragsmanagementsysteme ermöglichen es Hotelunternehmen, durch Prozessautomatisierung die Produktivität zu steigern und Risiken zu reduzieren.

EINHEITLICHE & STANDARDISIERTE ARBEITSABLÄUFE

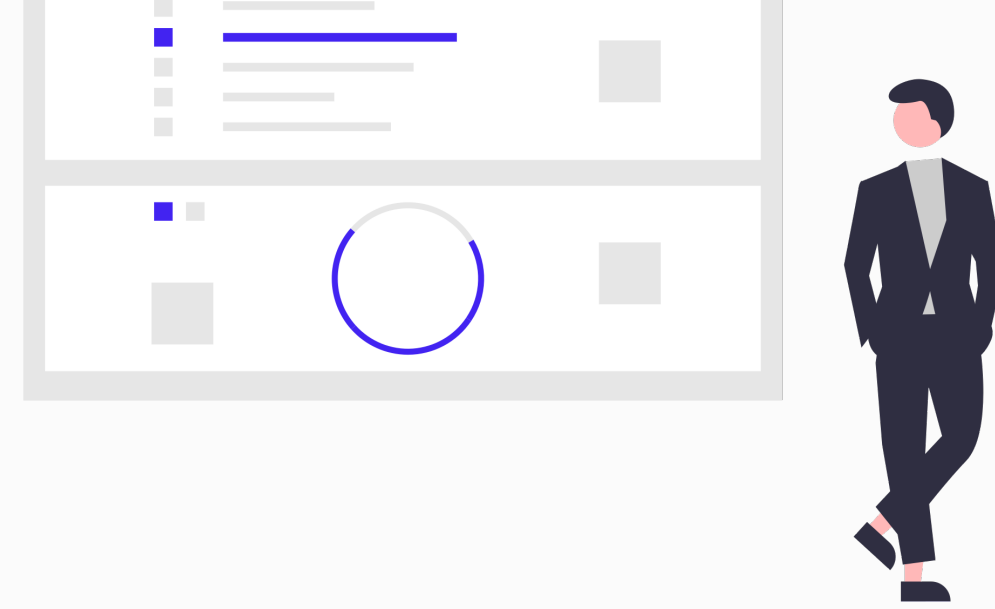
1 von 3 befragten Unternehmen gab an, keine feste Vorgehensweisen (SOP's) zu haben, wenn es um die Speicherung und Nachverfolgung von Verträgen geht.*



WO STEHT DIE HOTELLERIE?

Hotelunternehmen haben komplexe Organisationsstrukturen mit vielen Mitarbeitern, die auf verschiedenen Ebenen Entscheidungsrechte haben. Daher werden in allen Phasen des Geschäftslebenszyklus Service- und Lizenzverträge abgeschlossen.

Da es keine Standard-Arbeitsabläufe gibt, setzen die Mitarbeiter ihre Organisation monetären und Datensicherheitsrisiken aus. **Dennoch gaben 90% der Befragten an, dass ihre Organisation noch kein spezifisches Vertragsmanagementsystem einsetzt.***



DEZENTRALISIERTE INFORMATIONEN, VERALTETE DATEN & FEHLENDER ÜBERBLICK

81% der Befragten gaben an, dass Vertragsunterlagen und -daten noch teilweise oder gar nicht digitalisiert sind.*



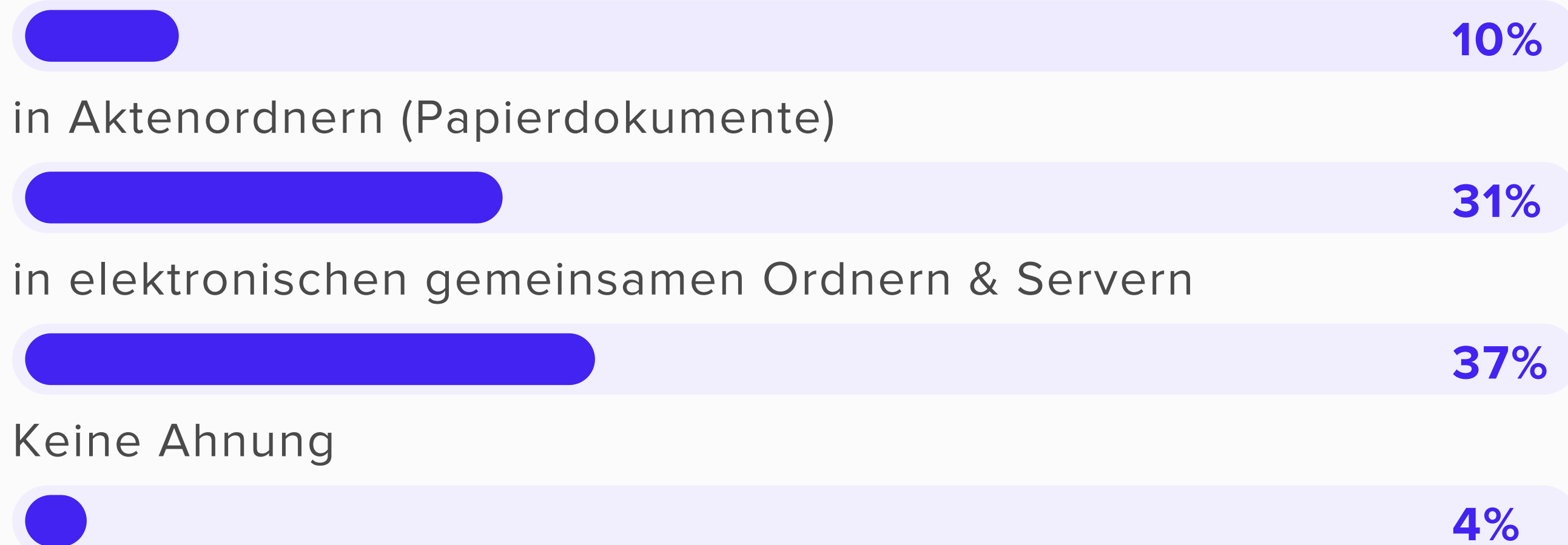
WIE BEWAHREN SIE VERTRÄGE AUF?

Hoteliere haben einen vollen Terminkalender, ihre Zeit mit der Verwaltung von Papierkram zu verbringen, sollte nicht Teil davon sein. Die Pandemie hat zudem die Dringlichkeit aufgezeigt, dass Hoteliere in der Lage sein sollten, auf alle geschäftsrelevanten Daten aus der Ferne zuzugreifen - von jedem Gerät aus.

Ohne eine sichere und Cloud-native Plattform vergeuden Hotels wertvolle Zeit, die sie für andere wertschöpfende Aufgaben nutzen könnten. **Trotzdem, speichert 1 von 5 Organisationen immer noch Daten physisch in Papierheften.***



SO BEWAHREN HOTELS IHRE VERTRÄGE AUF:



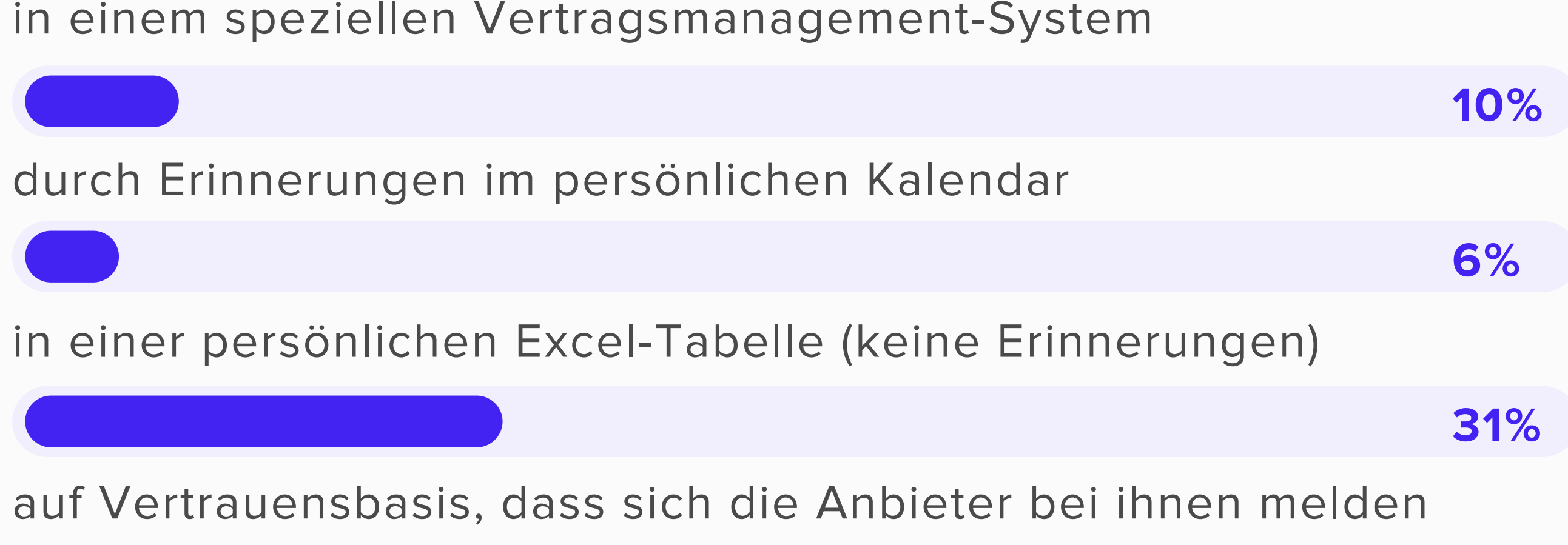
WIE BEHALTEN SIE DEN ÜBERBLICK ÜBER KÜNDIGUNGSFRISTEN & VERLÄNGERUNGEN?

Bei einer Vielzahl von Dienstleistungs- und Softwareanbietern auf dem Markt gaben Hoteliere an, dass sie im Durchschnitt 110 verschiedene Verträge zu verwalten und für Verlängerungs- und Kündigungsfristen nachzuverfolgen haben. Unabhängig davon, ob es sich um ein unabhängiges Hotel oder einen Konzern handelt, können die Verantwortlichkeiten variieren und die Zuständigkeit für die Verträge ist nicht immer klar, was zu verpassten Fristen und nicht budgetierten Kosten führt.

So einfach es auch scheinen mag, die meisten Hoteliere verfolgen wichtige Fristen nicht in einer automatisierten Weise. **Nur 16 % der Befragten erhalten Benachrichtigungen über automatische Vertragsverlängerungen und Kündigungsrichtlinien.**



SO VERFOLGEN HOTELS IHRE DATEN:



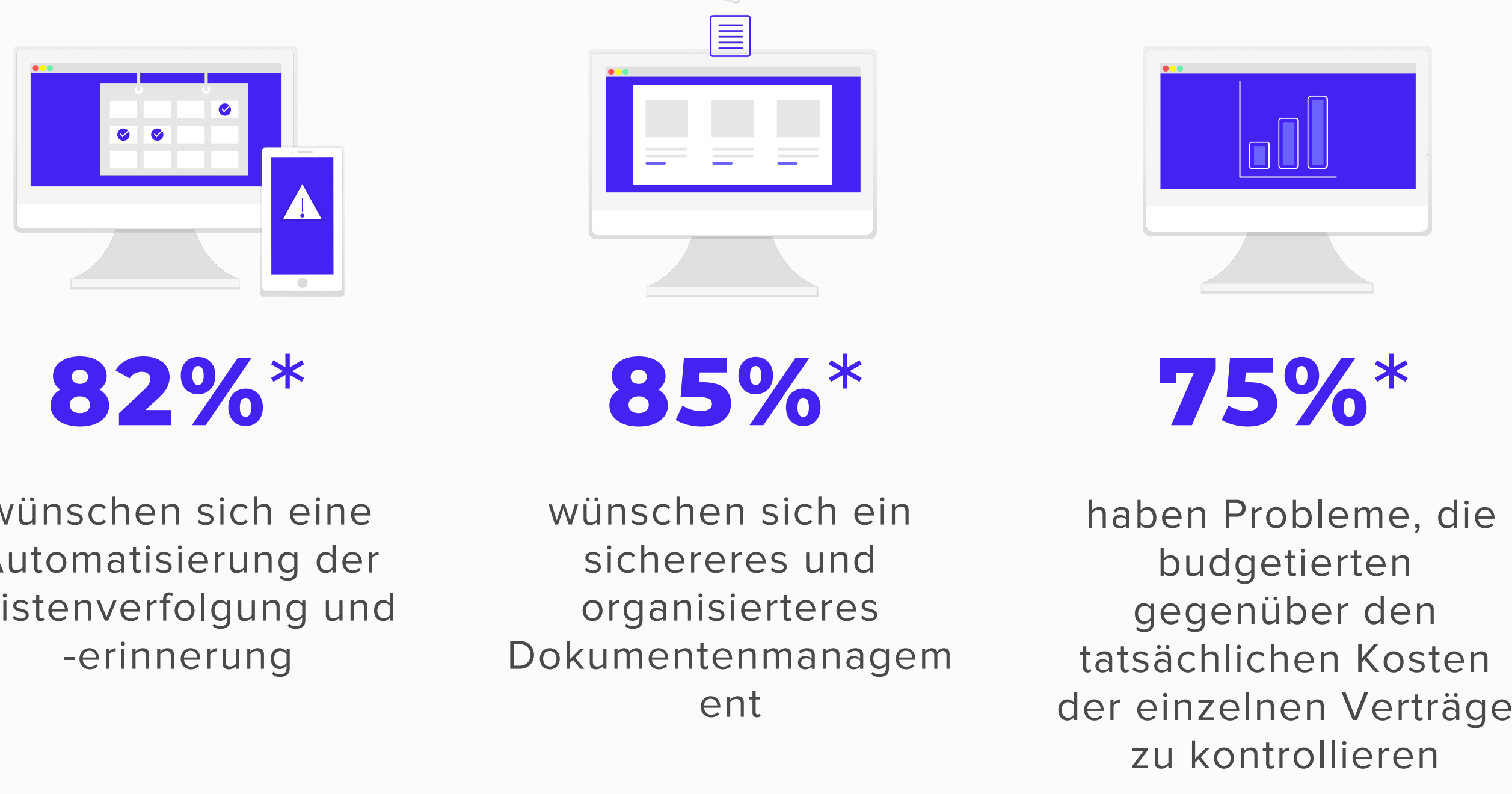
EINE STEIGENDE ANZAHL VON HERAUSFORDERUNGEN RUND UM DAS VERTRAGSMANAGEMENT

95% der Befragten hatten die gleichen 3 Hauptprobleme *



WELCHE AUFGABEN VERSUCHEN HOTELS ZU AUTOMATISIEREN?

3 der wichtigsten Gemeinsamkeiten aller verschiedenen Vertragstypen (Serviceverträge, Softwarelizenzen, Telefon- & Internetabonnements, Versicherungen, etc...) sind Fristenverfolgung, Dokumentenablage und Kostenabgleich.

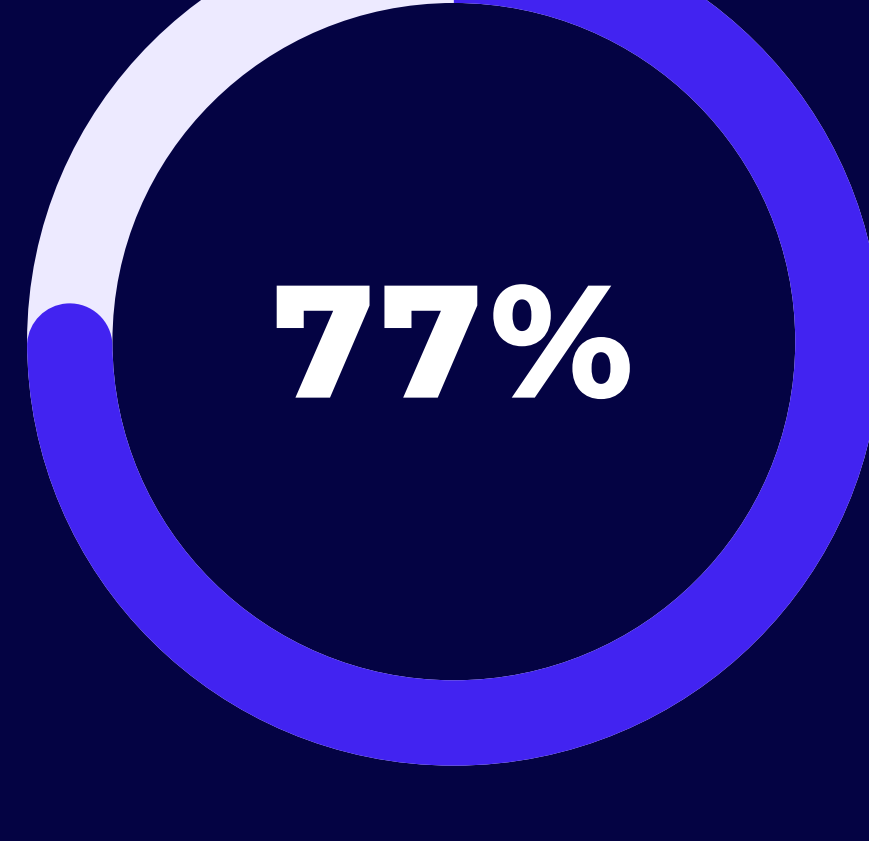


(*gaben den folgenden Aufgaben eine Gewichtung von 4 oder höher von 6)

WAS KOMMT JETZT?

Unvorhergesehene Fälligkeiten oder Verlängerungen sowie Missmanagement von Vertragsdokumenten können Hotelgesellschaften in ernste Gefahr bringen.

77 % der Befragten gaben an, dass sie ihren Vertragsmanagementprozess deutlich verbessern könnten.*



(*Quelle: Hotelhero Vertragsmanagement-Umfrage)