

## Massgeschneiderte Vertragssysteme

TeleTrust erstellt massgeschneiderte Vertragssysteme für den Vertrieb und für den Einkauf von Lösungen, Produkten und Dienstleistungen, wobei sie insbesondere im Technologie- (Informatik und Telekommunikation) und im Infrastrukturbereich (Energie- und Wasserversorgung) spezialisiertes Know-how besitzt.

Nach einer Analyse des Marktumfeldes und der Rahmenbedingungen konzipiert TeleTrust ein Vertragssystem nach den Bedürfnissen der Unternehmung. Dabei werden die Standardisierungsvorteile mit modularen Elementen kombiniert, um den voraussehbaren Anpassungsbedürfnissen angemessen Rechnung zu tragen. Als wichtiger Nebeneffekt wird dadurch der administrative Aufwand im Vorfeld der Vertragsschlüsse und bei der anschliessenden Vertragsverwaltung wesentlich reduziert.

Nach der Detailausführung des Vertragssystems hilft TeleTrust aktiv bei dessen Einführung in der Unternehmung. TeleTrust entwirft ein Einführungskonzept und stellt Fachreferenten für die Schulungen der Anwender des Vertragssystems zur Verfügung.

Wie ein Informatiksystem muss auch ein Vertragssystem nach einer gewissen Zeit an geänderte Bedürfnisse der Anwender oder an neue Marktverhältnisse angepasst werden. In diesem Sinn "wartet" TeleTrust die Vertragssysteme und gewährleistet damit, dass die Unternehmung langfristigen Nutzen an einem aktuellen, voll einsetzbaren Vertragssystem erhält.

Ein professionelles Vertragssystem für den Vertrieb, das auf die Dienstleistungen des Anbieters zugeschnitten ist und die Bedürfnisse der Kunden berücksichtigt, ist das Aushängeschild einer erfolgreichen Unternehmung.

Ein professionelles Vertragssystem für den Einkauf, das auf die eigenen Bedürfnisse zugeschnitten ist, optimiert den Beschaffungsprozess, verbessert die eigene Verhandlungsposition auf dem Markt und ermöglicht damit wirtschaftlichere Beschaffungen.