



Mehr Flexibilität und Transparenz im
Vertrags- und Abrechnungsprozess:

Die Rolle von dox42 im GINCO-Projekt

SEEDING
THE FUTURE
SINCE 1856





01 Vorstellung

02 Ausgangssituation

03 Informationsarchitektur

04 GINCO Demos

05 Erfolgsfaktoren und Zukunft

06 Q&A

Vorstellung



Lisa Pulsinger

Senior Technical Evangelist &
Product Manager, dox42

- Vertrieb und Pre-Sales
- Partnermanagement
- Produktweiterentwicklung



Jens Nannerup

Managing Consultant, Alight

- Konzeption und Entwicklung von Cloudbasierte Lösungen in Microsoft Azure
- Prozess Automatisierung



Justin Pfitzenreuter

Procurement Expert, KWS Saat

- Strategischer Einkauf im Bereich Agrar
- Risikomanagement und Hedging von Rohstoffpreisen

dox42

automate your documents
integrate your data

650+
Kunden

100+
Partner

HQ
Wien

Innovatives
Software Produkt zur
Dokumentengenerierung

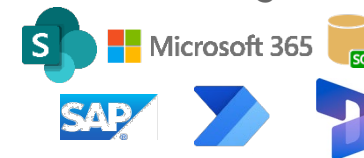
Intuitives Design
komplexer Dokumente in



Dokumenten Output



Flexible Integration



Vorlagendesign in Microsoft Word, Excel & PowerPoint



Sales_Report.docx - Word

File Home dox42 Insert Design Layout References Mailings Review View Developer Tell me Fabian... Share

Generate Data Map Data Field Data Insert Data Range Automate Dynamic Column Text Blocks Reload Column Text Blocks Automate Tutorials dox42.com Activate Connect

sales report

Contact Information

Department
since
(reporting to)

Development of total sales of medical equipment during the year

Sales of medical equipment per country

Country	Company sales	Sales	FirstName's share	Expected Sales
	All Employees	<input type="text" value="FirstName"/> <input type="text" value="LastName"/>	in company sales	<input type="text" value="End of Year"/>




Medical Equipment
Around The World

mediX Group

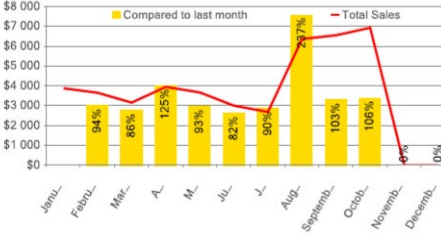
sales report **Celina Bentley**

Contact Information celina.bentley@medixgroup.com
+43 650 789 123 123

Department Foreign Sales Department:
since 2014
(reporting to Senior Sales Manager)



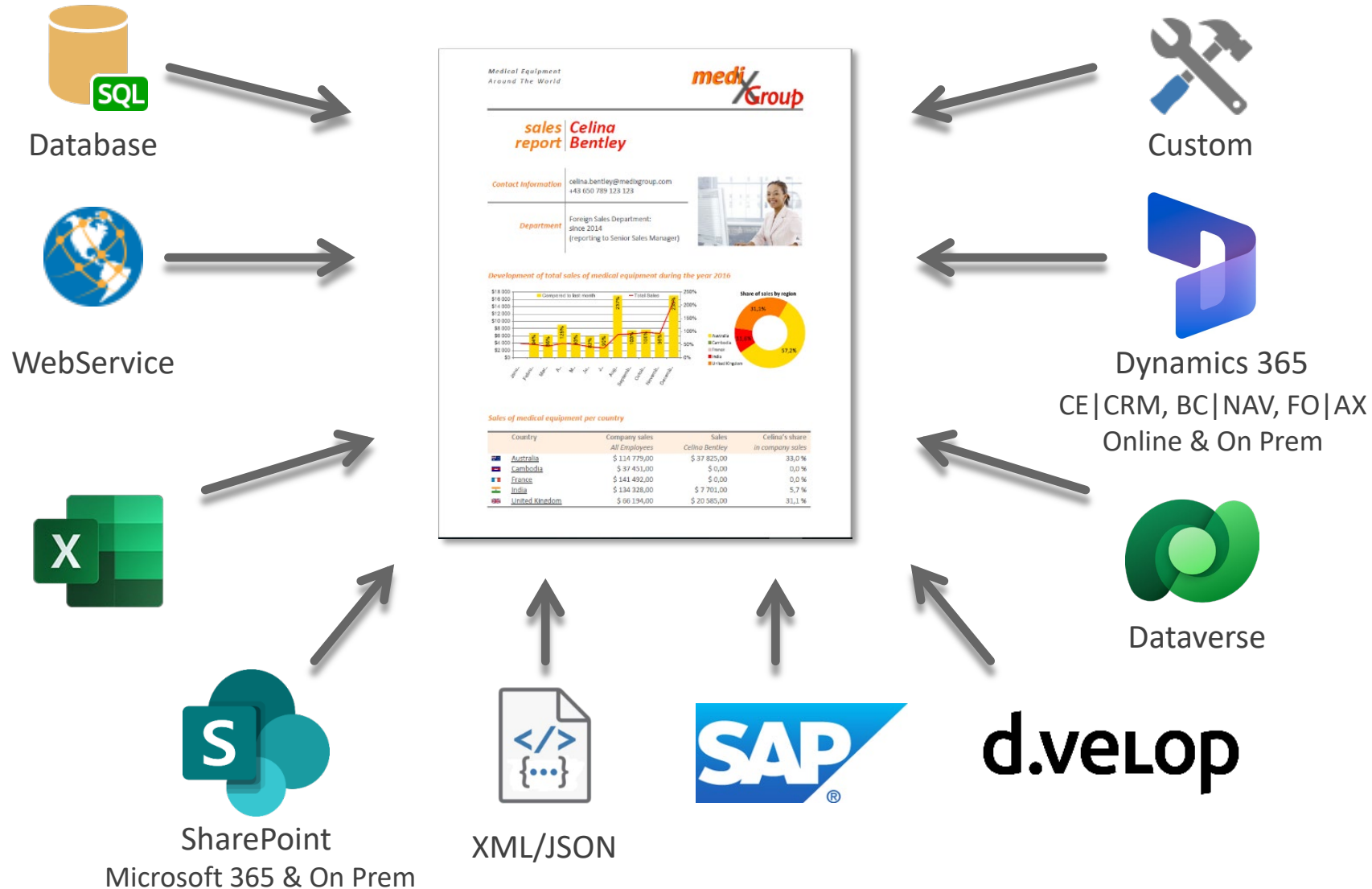
Development of total sales of medical equipment during the year 2017

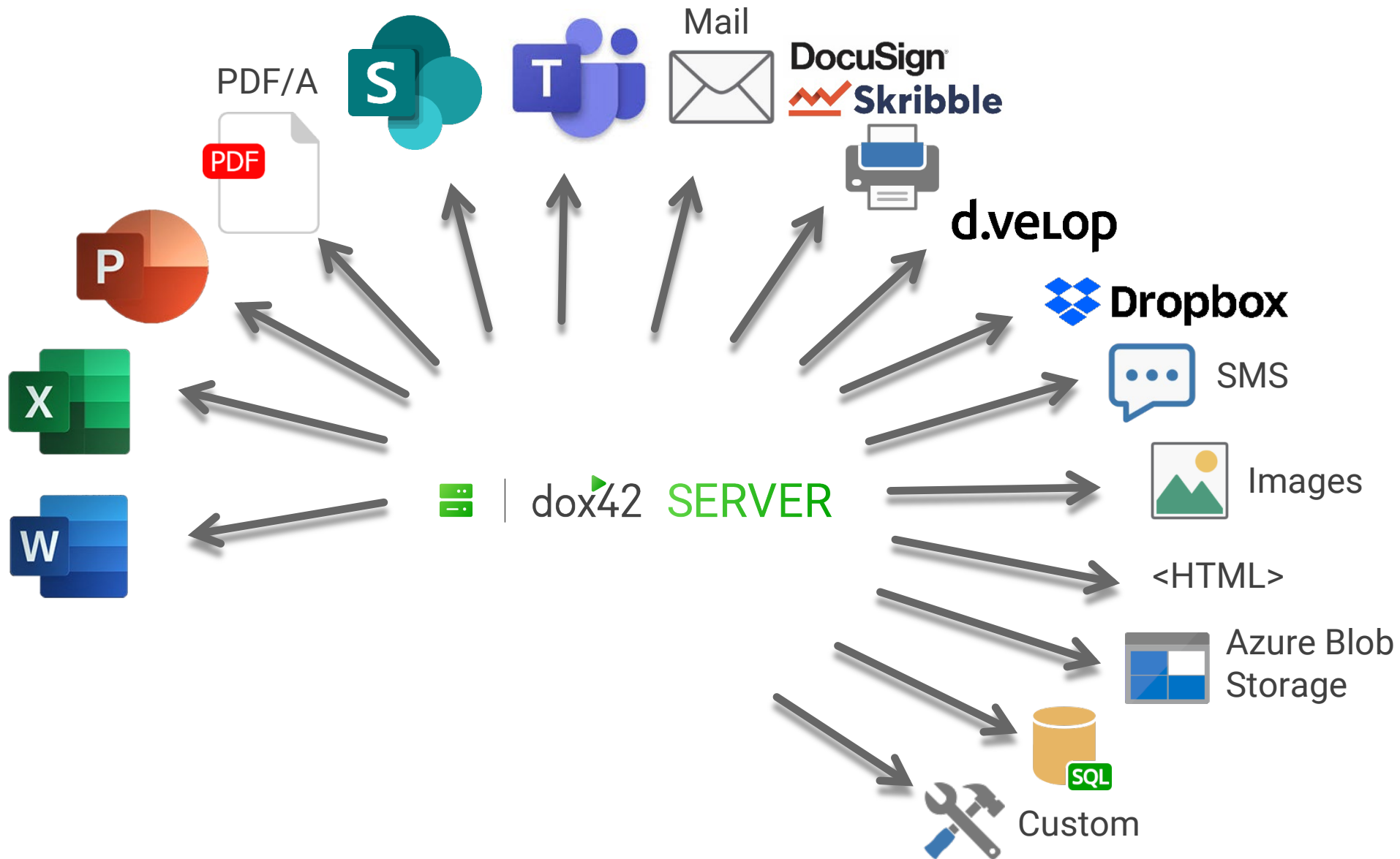


Share of sales by region



Daten aus allen Quellen ohne Programmierung einbinden





Output Management

Dokumente automatisch archivieren und versenden

Hintergrund

- Sitz in München
- Gründung im September 2012
- Standorte: München, Nürnberg, Leipzig, Cluj, Paris und Tunis

Vision

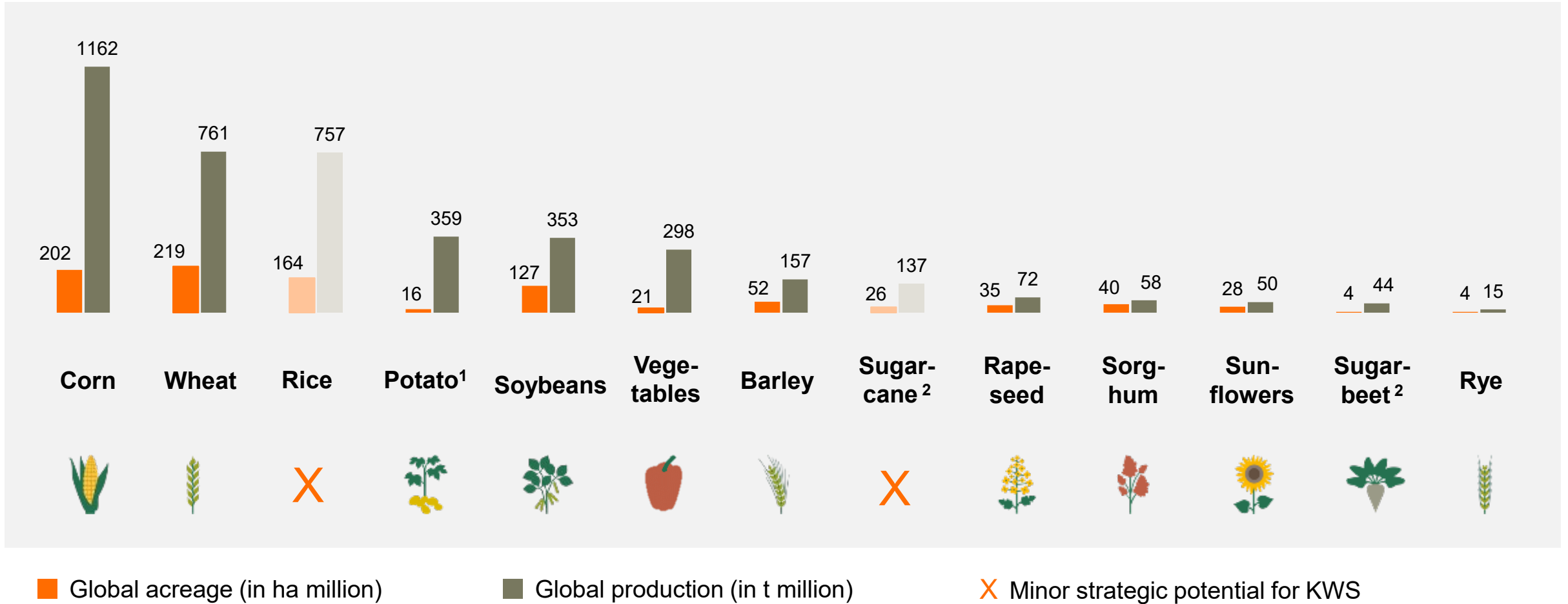
- Erfolgreiche IT-Projekte und nachhaltige IT-Lösungen im Bereich **Azure** und **Microsoft 365**
- Mit einem motivierten Team, ausgezeichneter Kompetenz und langjähriger Erfahrung im Mittelstand sowie mit Großunternehmen lassen wir die IT unserer Kunden strahlen



We are **independent**
and **family-backed**
company with a track
record of growth by
providing **innovative**
solutions for farmers



Our portfolio includes seeds for 11 of the 13 most important crops/crop groups



Source: faostat.fao.org (Data for 2020), zuckerverbaende.de; ¹ No commercial business for KWS, but target of strategic research and development.

² Sugarcane and Sugarbeet production numbers represent sugar extracted from these crops and not the crop produced.

KWS ranks among the world's leading companies for plant breeding



NET SALES*
in million €

1,820

COUNTRIES

>70

EMPLOYEES*

5,319

INNOVATION*
in % of net sales

17.3

YIELD PROGRESS
crops Ø p.a. in %

1-2

*Financial year 2022/2023

Ranking

by sales with agricultural crops

Global

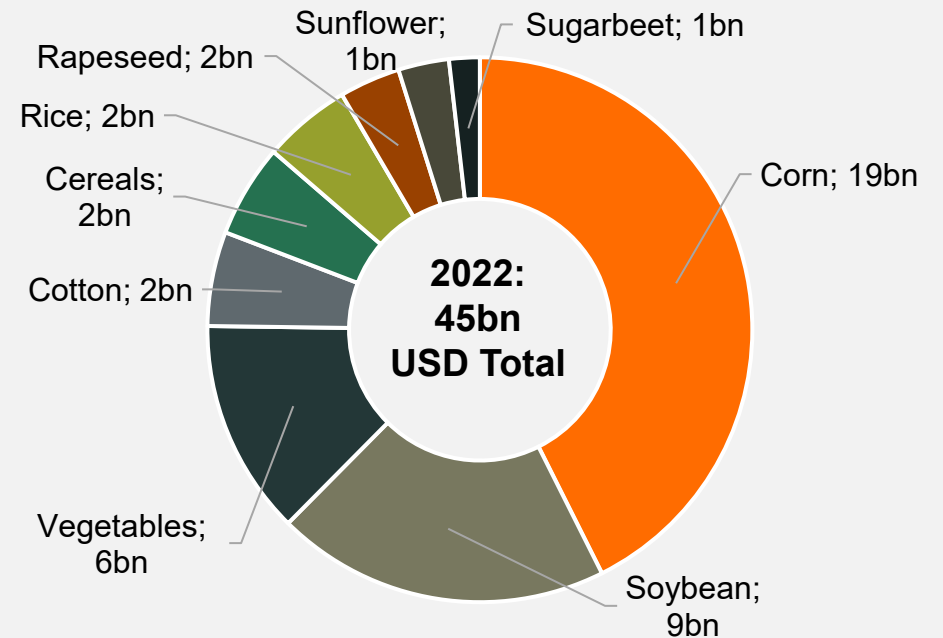
Europe

1. Bayer
2. Corteva
3. Syngenta Group
- 4** KWS
5. Vilmorin

1. Corteva
- 2** KWS
3. Bayer
4. Syngenta Group
5. Vilmorin

Sources: AgbioInvestor 2023 and KWS estimates. Ranking KWS and Vilmorin includes 50% of AgReliant sales each

Global Commercial Seed Market (in USD)

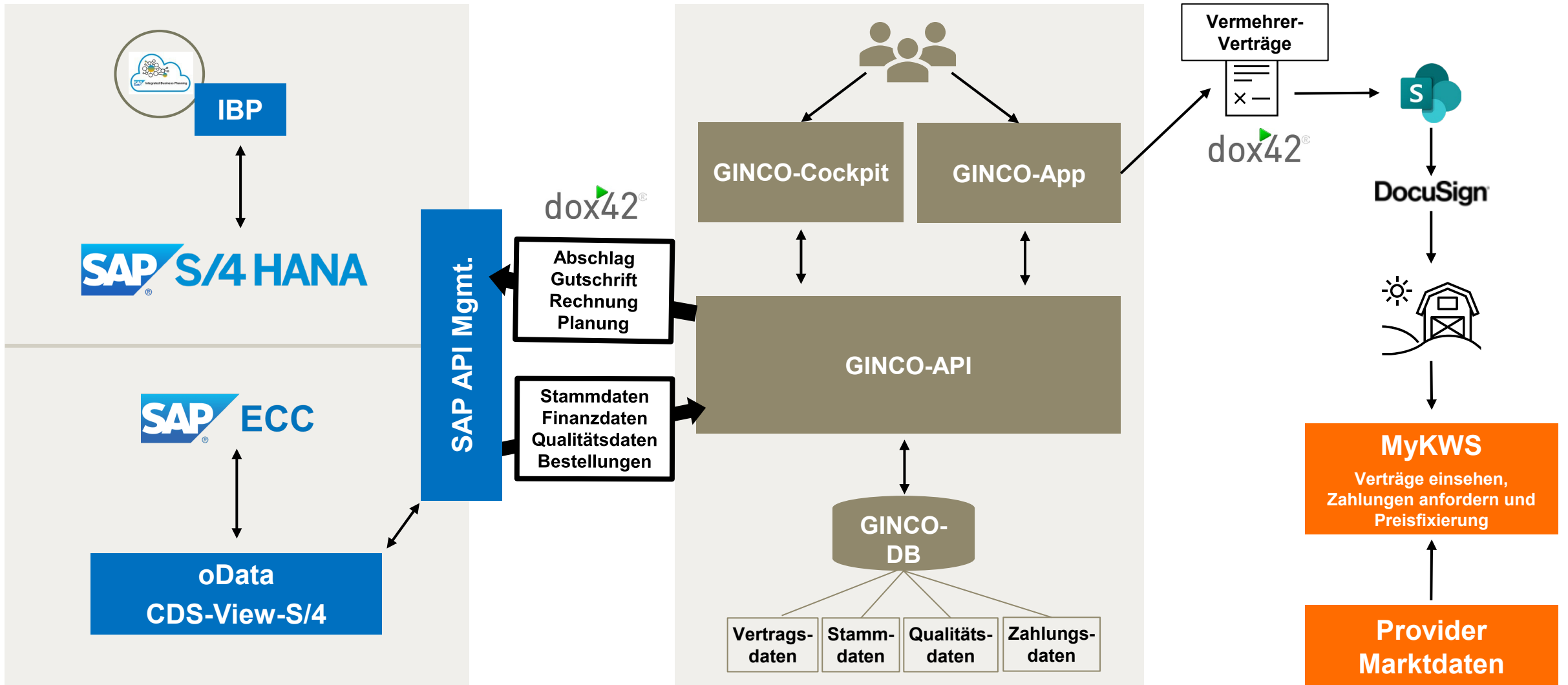


Ausgangssituation

- **Fehlende Standardisierung** im Vertrags- und Abrechnungsprozess
 - Heterogene Vertragsgestaltung mit Microsoft Word
 - Uneinheitliche Abrechnungsverfahren
- Viele **manuelle Prozessschritte**
 - Vertragsabschluss zum Teil noch manuell und per Brief
 - Abrechnungsprozess in Excel und manuelle Eingabe erhöhen die Fehlerquote
 - Erhöhte Anforderungen an Know-How
 - Herausforderung für interfunktionale Abwicklung

- **Zentral** definierte Vertragsvorlagen mit **wiederverwendbaren** Abrechnungsparametern
- **Digitale Unterschrift** auf sämtlichen Vertragsdokumenten und zentrale Archivierung
- **Automatisierte Berechnung** von Zahlungen anhand von Vertragsdaten und Qualitätsparametern
- **Schnittstellen** zwischen **Schlüsselsystemen** schaffen, um Transparenz zu erhöhen

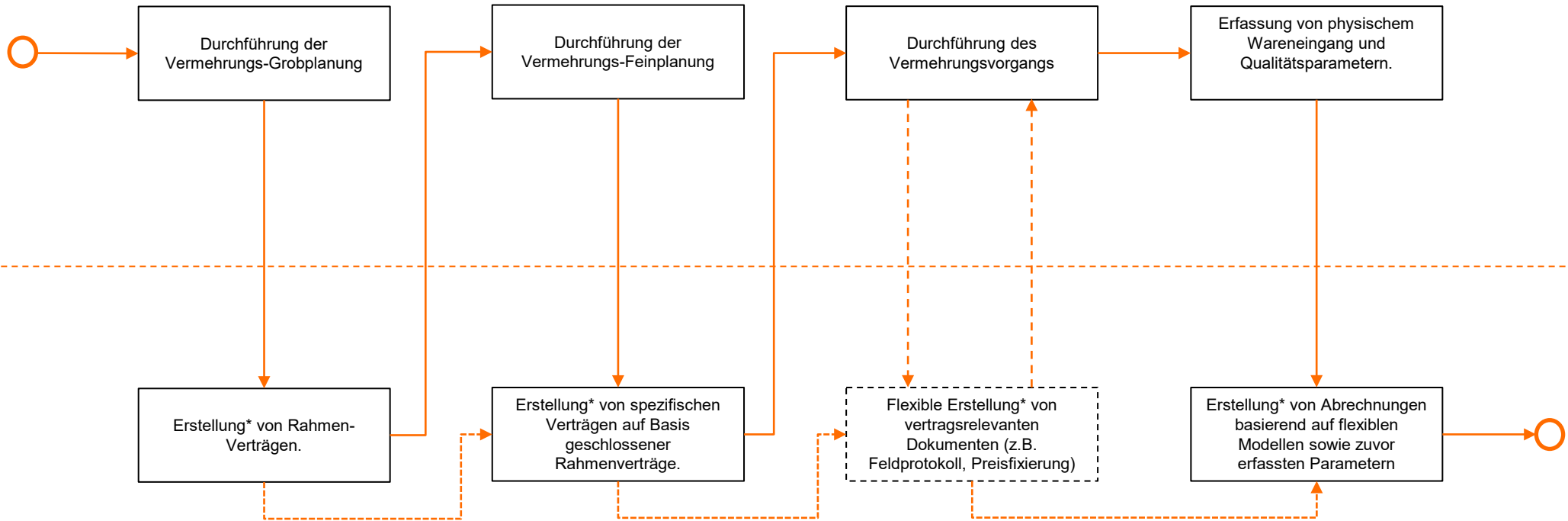
Informationsarchitektur



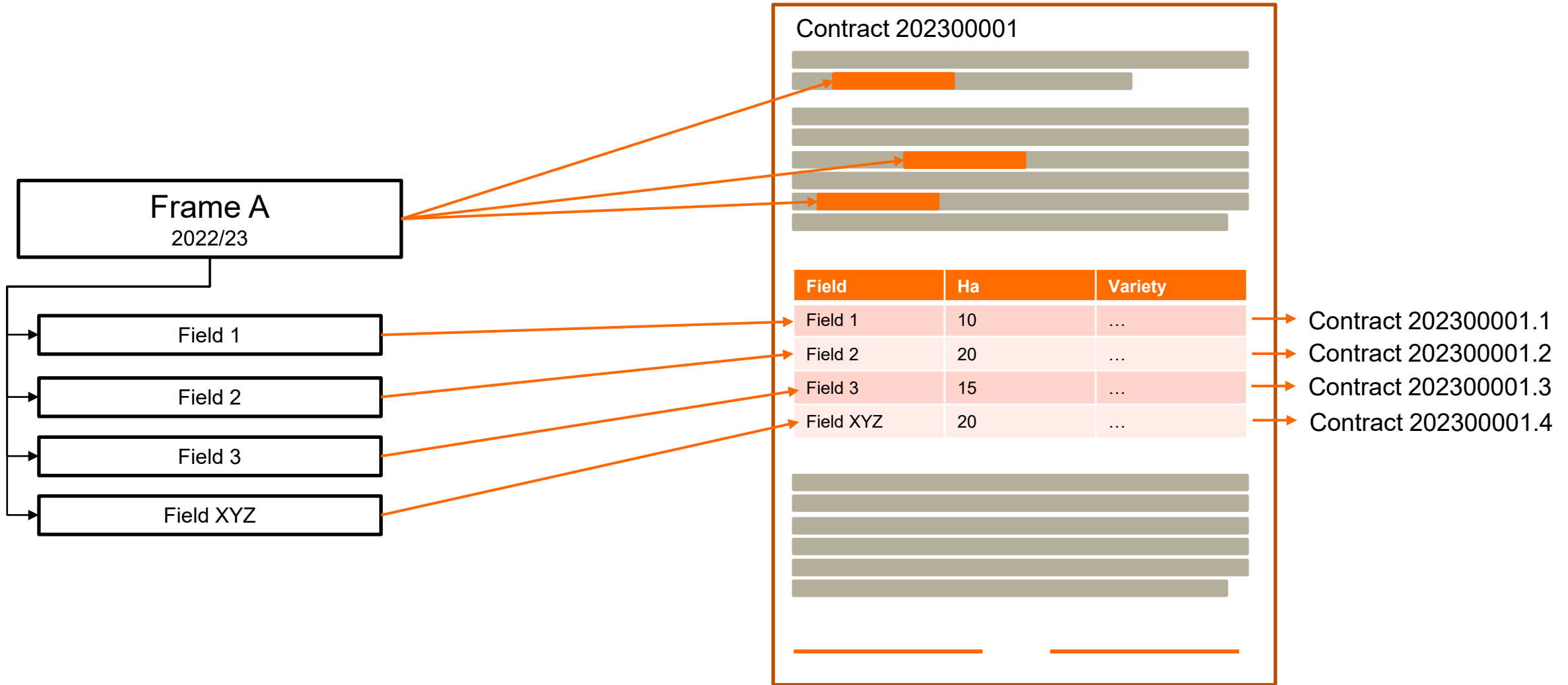
GINCO Demos

Production
Department

GINCO




** Inkludiert Versand per DocuSign gemäß Unterschriftenrichtlinien, Archivierung und Nachverfolgung des Signierungs-Status zum Abgleich mit Planungsprämissen sowie zur Unterstützung des Operativen Prozessablaufs*





Flexible Erstellung von Vertragstemplates



 **GINCO@KWS**

Cockpit

- Home
- Contracts
- Down Payments
- Goods Invoice & Final Payment
- Reports
- Contract Configuration
- Import yield data
- Calc. Production Data
- Users
- Master data

Hybrid Rye DE 2024





General Information **Frame** Annex Annex 2 Position Payment Schedule Pricing Models

[Update template](#)

Name	Document Url	Sharepoint Parameters List
Hybrid Rye DE 2024 Frame	Hybrid%20Rye%202024.docx	Hybrid Rye DE 2024 Frame Parameters
KWS Must Signatures	Growers Max Signatures	Growers Min Signatures
2	1	1

Parameters

[Assign parameter](#) [New parameter](#) [Assign section](#) [Edit section](#) [New section](#)

	Id	Name	Type	Symbol	Default Value	Surface	Required	Editable
 	157	Fixed Price	Number	B6	25.33	×	✓	✓
 	5872	Saatelergemisch (EUR/Unit)	Number	O35	150	×	✓	✓

Vertragsstruktur abgebildet mit dox42



AutoSave Off SB Italia CS v2 MG A1.docx - Compatibility Mode - Saved

File Home Insert Draw Design Layout References Mailings Review View Help dox42

Clipboard Font Paragraph Styles Editing Comments Editing Share

Calibri (Body) 13 A⁺ A⁻ Aa

Normal No Spacing Heading 1

Find Replace Select Dictate Sensitivity Editor Reuse Files Add-ins

KWS

KWS ITALIA SpA – Via Secondo Casadei 8 - 47122 Forlì (FC)

INTEGRAZIONE al contratto di coltivazione barbabietola portaseme - RACCOLTO 2022

ID contratto: **Contraccl..**

GrowerNam **GrowerNam**

Le parti integrano come di seguito riportato e di comune accordo, il contratto di coltivazione sottoscritto:

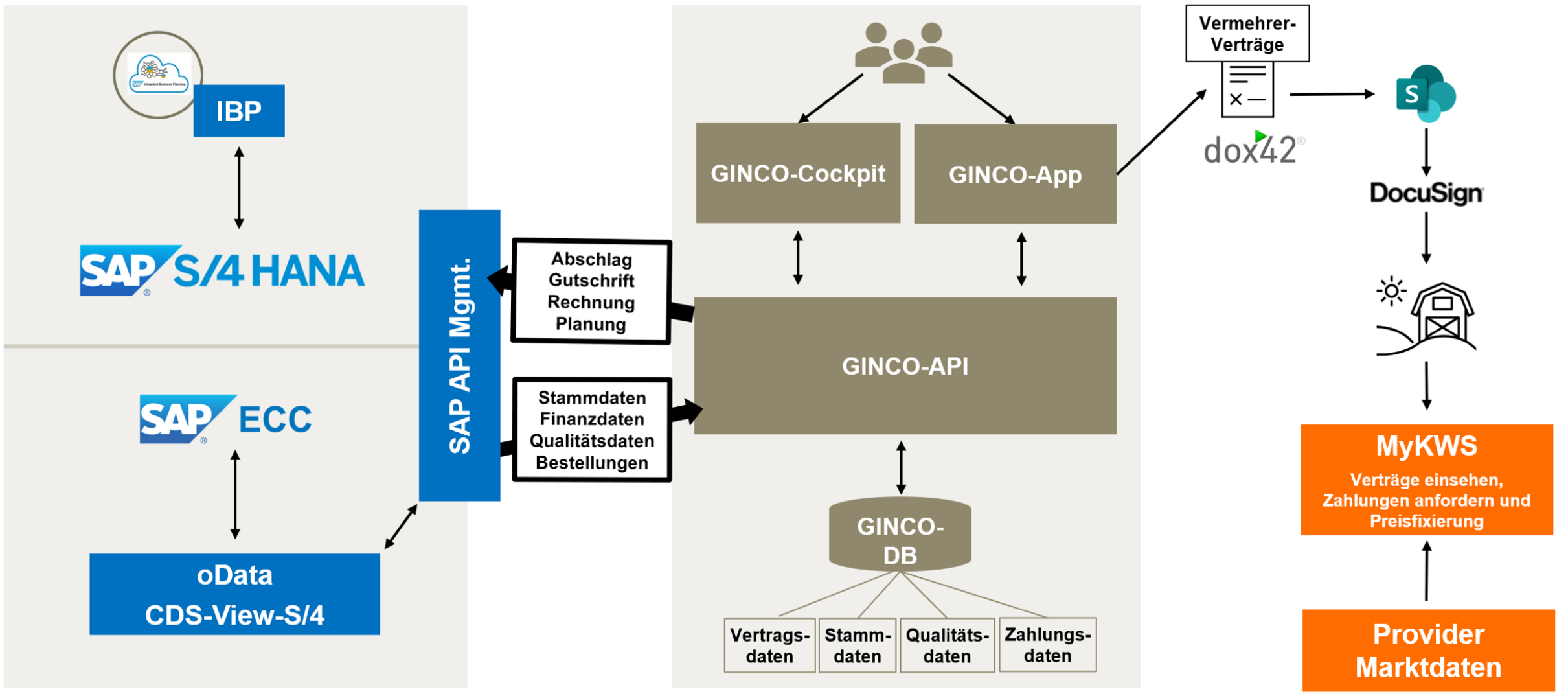
Nr./No.	Riferimento Varietà (Originale):	Tipologia di seme in produzione	Superficie Coltivata Ettari (ha)
1.	NamedOri..	SeedType Pluriger	Surfaceus..

Come previsto dall'Art.13 del Contratto Quadro per la moltiplicazione di sementi di barbabietola da zucchero, per la realizzazione degli obiettivi stabiliti dal C.T.I., è prevista la costituzione di un fondo al cui finanziamento contribuiscono le parti economiche firmatarie del Contratto Quadro, in misura e secondo le modalità concordate annualmente dalle stesse.

Per l'anno **2021/2022** è stabilito come segue:

- euro **FundContr..** per ettaro corrisposto dagli Agricoltori-moltiplicatori firmatari del contratto.

Le Imprese Sementiere firmatarie del contratto si impegnano a versare al fondo la quota di propria



...und an GINCO zur Vertragserstellung übergeben



SAP Display Document: Data Entry View

Display Currency General Ledger View More

Data Entry View

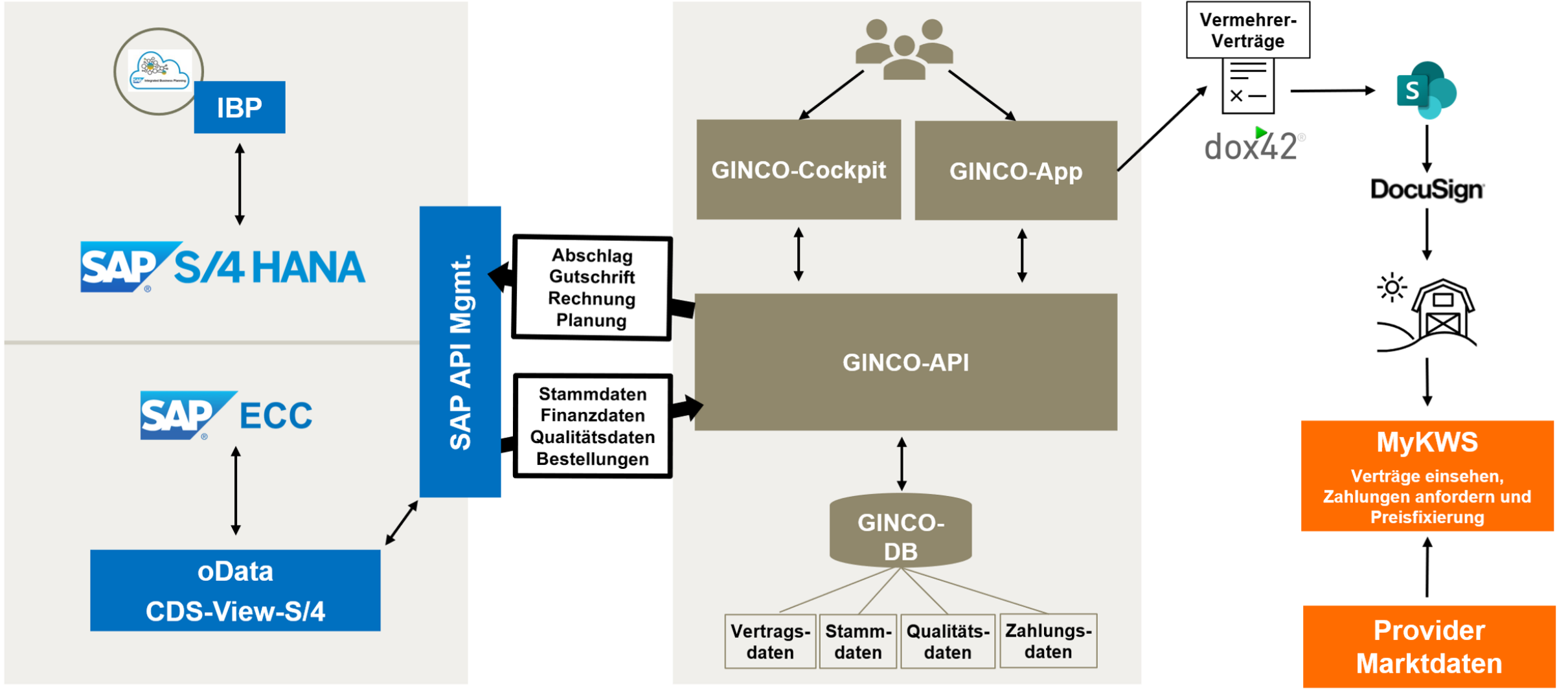
Document Number: 1900000009 Company Code: 8800 Fiscal Year: 2023
 Document Date: 14.07.2023 Posting Date: 14.07.2023 Period: 1
 Reference: REFERENCE123 Cross-Comp.No.: Ledger Group:
 Currency: RON Texts Exist:

Q40(1)/100 Document Header: 8800 Company Code

Document Type: KR Vendor Invoice
 Doc.Header Text: GINCO Adv. Inv.
 Tax Reporting D: 14.07.2023
 WtxRptDate: TxFulDte: 14.07.2023
 Reference: REFERENCE123 Document Date: 14.07.2023
 Posting Date: 14.07.2023
 Currency: RON Posting period: 01 / 2023
 Ref. Transactn: BKPF Actg Doc.Direct Inpt
 Reference Key: 190000000988002023 Log.System: Q40CLNT100
 Created By: RC_APIQ_Q40
 Entry Date: 08.08.2023 Time of Entry: 08:22:58
 TCode:
 Changed On:
 Ledger Grp:
 ActgPrinciple:
 Ref.key(head) 1: Ref.key 2:

CoCd	Item	K...	Sp.G/Lind.	PBk	Account	Description	Assignment	G/L Account	Amount	Crcy	Tx	Clrng doc.
8800	1	29	A	A	3014240	Agrodan SRL	20230808.2	16621200	100.000,00	RON		100000059
	2	31			3014240	Agrodan SRL	20230808.2	26121000	100.000,00-	RON	V1	2000000003
	3	50			16921121	Inp.VAT.Defer		16921121	15.966,39-	RON	V1	
	4	40			16921110	Inp.VAT.Dom	20230714	16921110	15.966,39	RON	V1	

✓ ✗



Erfolgsfaktoren

01 Offenheit

- Use Case initial klar definiert: „Vertrag aufsetzen, abschließen und abrechnen“
- Offen für neue Use Cases, die Mehrwert bringen

02 Flexibilität

- Agilität und Flexibilität seitens Business **und** IT
- Erhöhte Anpassungsfähigkeit einer losgelösten Cloud Solution

03 Schnittstellen

- SAP API Management als Zentraler Punkt für den Datenfluss
- Vereinfacht Authentifizierung

04 Plattform

- MS Azure als Grundlage für robuste und sichere Infrastruktur
- MS Power Apps als Grundlage einer intuitiv bedienbaren Lösung



Zukunft

- GINCO ist Teil der Template-Architektur, die die KWS im Rahmen ihrer S4-Transition in den nächsten Jahren global ausrollen wird
 - Entlastung des Globalen Shared Service Center von manuellen FI-Buchungen

- Grower Portal zur Kommunikation
 - dox42 in Kombination mit DocuSign für weitere Use-Cases vorgesehen

- Integration von weiteren Businessanforderungen:
 - Preisfixierung: Vermehrer können sich in GINCO „ihren“ Preis für das vermehrte Saatgut sichern (Übertragung von aktuellen Börsenkursen)
 - Erfassung der Standardpreis-Komponenten als Basis für die Produktkosten-Kalkulation (in S4)
 - Anbindung an globales Vertragsarchiv

- Stabilisierung und Vereinfachung der Bedienung (Fehlermeldungen etc.)



Q&A