

Digitaal beheren van contracten



Afspraken met medewerkers, leveranciers en klanten worden veelal vastgelegd in contracten. Wij bieden uw organisatie de mogelijkheid om deze contracten digitaal en centraal te beheren. Hierdoor ontstaat transparantie in uw contractmanagement, grip op (af)lopende contracten en inzicht in de kosten en verplichtingen binnen deze contracten. U heeft er geen omkijken meer naar.

Information creates.

Het optimaal volgen en bewa- ken van de volledige levens- cyclus van uw contracten



Wat is contractmanagement?

Binnen elke organisatie worden met interne en externe partijen, contracten afgesloten. Soms blijft het bij één contract, vaak zijn het mantelcontracten met daaronder specifieke deelcontracten. Dit kan al snel leiden tot onduidelijke contractsituaties.

Contractmanagement van BCT is dé oplossing om grip te houden op alle (af)lopende contracten. Door het professionaliseren van uw contractmanagement krijgt u ook direct zicht op financiële afspraken, de garantie-termijnen en voorwaarden die binnen het contract zijn vastgelegd. Natuurlijk weet u ook precies wat de looptijd en opzegtermijn is van een specifiek contract.

Ongeacht het type contract biedt onze oplossing de flexibiliteit om al uw contracten centraal te beheren. Denk hierbij aan arbeidscontracten, in- en verkoopcontracten, huurcontracten, leverancierscontracten, Service Level Agreements (SLA's), etc.

Contractmanagement vindt plaats op zowel strategisch, tactisch en operationeel inkoopniveau.

Operationeel Contractmanagement

Op operationeel niveau worden contracten

veelal geraadpleegd om bestellingen te doen gebaseerd op afspraken uit contracten (bijv. exclusiviteit, prijs- en kortingsafspraken en afname afspraken). Wanneer een bestelling plaatsvindt op basis van een contract is het dan ook vanzelfsprekend dat de bestelling terug te vinden is bij het contract. Zelfs de status van de bestelling is hierin terug te zien. Hierdoor ontstaat er transparantie in de contracten en bestellingen administratie. Hetzelfde geldt ook op operationeel niveau voor facturen en contracten. U wilt direct actuele financiële informatie binnen uw contracten raadplegen, waaronder de reeds gefactureerde waarde van het contract en de resterende waarde. Dit helpt u met budgetteren en het bewaken van de begrote inkomsten en uitgaven.

Tactisch Contractmanagement

Belangrijk op tactisch niveau is het beheer van de lopende contracten, het tijdig opzeggen of verlengen en het centraal vastleggen van nieuwe contracten. Het proces van selecteren en contracteren noemen we sourcing en is gebonden aan (Europese) wet- en regelgeving.

Strategisch Contractmanagement

Op dit niveau is van belang dat gemonitord kan worden wat de actuele stand van zaken



is met betrekking tot de lopende contracten en de bijbehorende (openstaande) financiële verplichtingen.

Deze informatie is immers essentieel voor het plannen en budgetteren binnen uw organisatie. Ook is het interessant om uw interne en externe leveranciers te beoordelen, zeker leveranciers die bedrijfskritische producten en/of diensten leveren. Door de inzet van leveranciersbeoordelingen wordt de selectie van toekomstige leveranciers vergemakkelijkt (er is immers kennis m.b.t. eerdere ervaringen vastgelegd) en houdt u zicht op slecht presterende leveranciers en daarmee de risico's voor uw organisatie.

Door het vastleggen van de financiële verplichtingen bij contracten creëert u een perfecte inzage in uw vaste, variabele of deels variabele kosten die wegen op uw budget. In combinatie met een oplossing voor factuurverwerking en bestellen, creëert u een optimaal inzicht in uw actuele budgetten.

Sourcing

Sourcing is het specificeren, selecteren en contracteren waarbij opgedane ervaringen en kennis u helpen de randvoorwaarde voor een nieuwe aanbesteding of offertetraject te bepalen.

Onze oplossing helpt u bij het rechtmatig doorlopen van dit proces en de keuze van de

juiste (Europese) aanbestedingsvorm.

Bovendien kunt u uw eigen strategische doelstellingen hierin opnemen.

Het resultaat van een selectietraject mondt uit in het contracteren van een (nieuwe) relatie.

Leveranciersmanagement

Weet u hoeveel leveranciers uw organisatie heeft? Voor welke diensten - en productgroepen? Of hoe uw leveranciers presteren? Het inzichtelijk maken van uw leveranciers is een logische vervolgstap na het digitaliseren van uw contracten. Door te bepalen welke leveranciers van strategische waarde zijn, kunnen gerichte leveranciersbeoordelingen uitgevoerd worden om de prestaties van deze leveranciers periodiek te meten. Dit voorkomt risico's bij de levering en de kwaliteit van de producten en diensten.

Grip op (af)lopende contracten

Aflopende contracten worden tijdig gesignaleerd aan de betrokken beheerder. Hierdoor wordt uw organisatie niet geconfronteerd met onvoorziene kosten door het niet tijdig opzeggen of verlengen van een contract.

Ook kan de beheerder momenten plannen



U vindt elk contract in een oogwenk terug. U kunt vanaf elke werkplek contracten raadplegen en (mits geautoriseerd) bewerken.

Risicovermindering

- Pro-actieve bewaking van mijlpalen en contractduur.
- Leveranciersbeoordeling en -management.
- Geen zoekgeraakte contracten meer (centrale opslag).

Kostenbesparing

- Contracten worden tijdig opgezegd en verlengt om onverwachte kosten te vermijden.
- Enkelvoudige registratie, meervoudig gebruik.
- Juiste informatie op de juiste plaats.
- Tijdsbesparingen bij factuurverwerking gebaseerd op contracten.

waarop hij/zij geattendeerd wil worden op het contract. Bijvoorbeeld om een leveranciersbeoordeling uit te voeren of een afspraak te plannen.

Inzicht in de kosten en verplichtingen

Door verschillende processen met elkaar te integreren ontstaat er een rijkdom aan financiële informatie, grotendeels geconcentreerd rondom het contract. Denk hierbij aan (openstaande) bestellingen en inkomende en uitgaande facturen die invloed hebben op de financiële waarde die het contract vertegenwoordigt. Naast het kunnen monitoren van deze gegevens kunnen er ook efficiency slagen gemaakt worden in de hele waardeketen van processen die op elkaar aansluiten. Denk dan aan het bestellen vanuit een contract en het betalen op basis van het contract en bestelling.

