**Eenvoudige Business Case Contract Management**

**Voorwoord:**

Al hoewel ieder bedrijf wel iets van een contractmanagement ondersteuning heeft, is het hebben van een professioneel systeem eigenlijk een must voor iedere organisatie. Deze business case geeft u een duidelijk verhaal naar uw management mbt de motivatie van de aanschaf van een dergelijk systeem.

Het verhaal is zo opgebouwd dat u met een minimum van aanpassingen, een kant en klare business case voor uw eigen bedrijf heeft.

Het rond rekenen van een businesscase voor een contractmanagement systeem heeft te maken met verbeterde efficiency en terugdringen van “gevolgschade”, daarnaast speelt extra functionaliteit als rapportage, versiebeheer, audit mogelijkheden, document retentie, procedures en andere zaken.

In de business case bekijken we alleen naar de direct toewijsbare kosten en besparingen, daarbij behandelen we de volgende onderwerpen

* Zoeken/Beschikbaarheid van contracten
* Gevolgen van automatische verlenging van contracten

Enkele wetenswaardigheden:

* Onbewuste verlenging van contracten. Gartner heeft berekend dat tot 60% van de doorlopende contracten onbewust wordt verlengd.
* Gemiddelde gemiste discounts, extra sales, en verbeterde condities worden geschat op 0,5-2% van de totale kosten.

**Business case voor de invoering van een contractmanagement systeem voor <bedrijf>.**

Betrokken afdelingen:

1. Sales
2. Inkoop
3. <Juridische entiteit> juridische afdeling/externe advocaat
4. Verkoop binnendienst

**1) Beschrijving bestaande situatie.**

1.1) Algemeen:

Momenteel worden de contracten van de diverse afdelingen als hard-copy opgeslagen binnen de afdelingen zelf. Naast het opslaan van hard-copys worden er ook scans gemaakt, deze worden opgeslagen op de Netwerkschijf. De afloopdata van de contracten wordt, voor zover dit al wordt gedaan, in een Excel spreadsheet binnen dezelfde afdelingen bijgehouden. Er vindt geen actieve monitoring plaats. Ook worden er geen automatische notificaties gegeven voorafgaand aan het aflopen van een contract. Dit leidt tot automatische en soms ongewenste verlengingen van contracten, waarbij de kans op betere of andere condities verloren is gegaan. In sommige gevallen heeft dit ook geleid tot extra kosten om contracten alsnog te laten beëindigen.

1.2) Sales contracten

Sales contracten zijn ontwikkeld door de <juridische entiteit>. Een voorbeeld contact is opgeslagen op de netwerkschijf van de afdeling verkoop, dit contract zou moeten dienen als basis van elk nieuw verkoopcontract. Uit efficiencyoverwegingen wordt echter vaak een reeds eerder gemaakt contract gebruikt als basis voor nieuwe contracten. Er bestaat dus geen zekerheid dat contracten van de laatste/juiste versie worden gebruikt. Omdat de contracten niet eenduidig worden opgeslagen hebben sales/accountmanagers geen vertrouwen in de volledigheid en relevantie van de contractmanagement opslag en maken daar dan ook geen gebruik vaan. Hertzelfde geldt voor de juridische afdeling en de verkoop binnendienst. Ook voor deze contracten geldt dat zij automatisch en soms ongewenst worden verlengd, waarbij de kans verloren is gegaan om betere condities, upselling en beëindiging van bepaalde kortingsacties aan te bieden.

1.3) Teken bevoegdheid

Contracten mogen alleen door <managers> worden ondertekend. Contracten met een waarde boven de 99999€ moeten daarnaast ook de <CEO> worden ondertekend. Deze procedure is bekend echter in praktijk blijkt dat deze afspraak niet in alle gevallen wordt nageleefd.

1.4) Overige belangrijke informatie

Aanvullende afspraken worden vastgelegd in sideletters of aanvullende e-mails. Deze worden momenteel zo veel mogelijk als hard-copy opgeslagen bij het contract. Ook wordt een gescande copy digitaal opgeslagen bij het contract op de netwerkschijf. In praktijk blijkt dat aanvullende afspraken, zeker als deze zijn gemaakt via e-mail, worden opgeslagen in de email postbus van de contactpersoon. Hierdoor is niet altijd duidelijk is of er wel of niet sprake is van belangrijke aanvullende informatie, hetgeen tot extra kosten en ergernis leidt bij verlenging of beëindiging van een contract.

1.5) Zoeken

Omdat de contracten op diverse plaatsen verdeeld over de hele organisatie worden opgeslagen, wordt er veel tijd besteden aan het terugvinden en achterhalen van contracten. Dit geld voor alle geledingen van de organisatie.

**2) Doelstelling en eisen**

2.1) Doel:

Door het centraal opslaan van **alle** contracten binnen <bedrijf>, het bereiken van een aanzienlijk kostenbesparing door onder andere het voorkomen van onbewuste contractverlengingen, het realiseren van efficiencywinst op terugzoeken en terugvinden van contracten en door automatische notificaties gedurende de Contract Life Cyclus.

2.2) Eisen:

* Centrale opslag
* 24/7 beschikbaarheid
* Goede zoekfunctie
* Autorisaties/User management
* Notificaties op aflopende contracten
* Rapportage mogelijkheden
* Versie beheer
* Gebruik van sjablonen
* Eenvoudige userinterface
* Workflow ondersteuning voor ondertekening
* Workflow ondersteuning voor Contract Life Cyclus

**3) Business case**

Voor de business case zijn bij de calculatie alleen de direct toewijsbare kosten en opbrengsten meegenomen. De kosten voortkomend uit onvindbaarheid van contracten, de extra kosten voor het werken vanuit verschillende versies, het beheer van de Excel spreadsheets alsmede de daarmee samenhangende voordelen van een automatisch versiebeheer en notificatie systeem zijn dus **niet** meegenomen.

3.1 Inkoop contracten:

Bij de berekening van de extra kosten bij inkoop zijn we uitgegaan van de volgende gegevens:

Aantal hernieuwbare contracten per jaar: 150

Ca 25% van deze contracten werd automatisch verlengd. In 60% van deze gevallen hadden we betere prijzen kunnen afspreken, in 20% van de gevallen hadden we nieuwe bulk afspraken kunnen maken, 20% van de gevallen had geleid tot betere betalingscondities en 5% van de contracten hadden we kunnen beëindigen. Voor 20% van de automatisch vervallen contracten hebben we het contract moeten openbreken.

3.2 Verkoopcontracten

Aantal hernieuwbare contracten per jaar: 250

Ca 40% van deze contracten werd automatisch verleng. In 50% van de gevallen hadden we de prijzen kunnen verhogen, in 20% van de gevallen hadden we extra functionaliteit/producten/services kunnen verkopen, in 10% van de gevallen hadden we contracten kunnen verlengen en in 35% hadden we de betalingscondities kunnen verbeteren.

3.3 Beschikbaarheid en zoeken

Uitgaande van 38 medewerkers die met contracten werken kunnen we op basis van 10 minuten zoektijd per contract een tijdwinst boeken van ruim 200 uren.

Totale berekening

