

Aftaleoptimering

Contract management

Baggrund

Nordic Connect har erfaringsmæssigt konstateret, at der ofte, når virksomheden har indgået sine leverandørkontrakter, kan være behov for administrative ressourcer, der vedbliver med at holde fokus på forpligtelserne i de indgåede kontrakter.

Leverandørkontrakter er ofte konstrueret således, at der skal ske "aktiv" handling hver gang der sker regulering af priser, rabatter forfalder, genforhandlingsterminer mv. Aftaleparterne har derfor brug for løbende opdatering og vidensformidling i henhold til kontraktkomplekset.

Koncept

Nordic Connect har udviklet et total koncept, hvor Nordic Connect varetager den efterfølgende administrative vedligeholdelse af kontraktkomplekset. En outsourcing på dette område sker med henblik på at frigøre ressourcer for virksomheden, samt fastholde virksomhedens fokus på kerneområdet. Nordic Connect tilbyder:

- Grundig gennemgang af betingelser og fordringer i eksisterende leverandørkontrakter, med henblik på optimering indenfor aftalens rammer
- Identificering af realistiske optimeringsmuligheder ved genforhandling
- Varsling hver gang der opstår mulighed for
 - Rabatter
 - Genforhandling
 - Regulering
 - Styregruppemøder
- Kvartalsvis forud-rapportering om ovenstående hændelser, samt besked umiddelbart før hændelsen finder sted
- Opbevaring af sikkerhedskopi af kontrakter
- Optimeringsmuligheder indenfor hele eller delelementer af kontrakterne, baseret på Nordic Connect's erfaring med prisudviklinger på servicekontrakter

Værdi

Effektiv contract management vil skabe overblik og besparelser for virksomheden. Samtidig er det for mange virksomheder ikke omkostningseffektivt at have egne ressourcer allokeret til at administrere aftalekomplekset. Nordic Connect tilbyder muligheden for, og fordelene ved, effektiv contract management uden, at det omkostningseffektive element forspildes.