

## Aftaleoptimering

### Forhandling af leverandørkontrakter

#### Baggrund

Nordic Connect har erfaringsmæssigt konstateret, at der kan være store besparelser at finde ved genforhandling af eksisterende leverandørforhold. Nordic Connect tilbyder et totalt forhandlingskoncept, hvor Nordic Connect udarbejder og gennemfører alt fra indledende analyser, udarbejdelse af forhandlingsoplæg samt gennemførelse af selve forhandlingen. Mulighederne spænder vidt; fra eksempelvis komplicerede netværksleverancer til mere almindelige driftsbetonede leverandøraftaler.

#### Konceptet

Nordic Connect tilbyder et totalt forhandlingskoncept, bestående af:

- Grundig gennemgang af eksisterende leverandørkontrakter med henblik på optimering indenfor aftalens rammer
- Analytisk gennemgang af eksisterende leverandørkontrakter samt identificering af realistiske optimeringsmuligheder ved genforhandling
- Udarbejdelse af forhandlingsoplæg / konsekvensanalyser i forbindelse med overvejelse omkring fremtidig leverandørstrategi
- Scanning af markedet med henblik på indsamling af viden om alternative leverandører
- Udarbejdelse af helt eller delvist udbudsmateriale til brug for udbudsrunder, RFI mv.
- Gennemførelse af udbudsrunder inkl. udvælgelse af egnede alternative leverandører, samt gennemførelse af forhandlingsrunder med eksisterende og alternative leverandører, med henblik på at sikre virksomheden den optimale pris og kvalitet
- Nordic Connect er endvidere i stand til at assistere i udarbejdelsen af nye kontrakter mellem virksomheden og leverandøren

#### Værdi

Med Nordic Connect sikres det, at der til stadighed er fokus på optimering af virksomhedens driftsudgifter i forhold til leverandører. Nordic Connect besidder erfaring i at genforhandle og optimere leverandørforhold og kan dermed hjælpe virksomhederne med at fastholde fokus på kerneområder uden, at der investeres i et stort administrativt apparat.