



devoteam

Corona-krise? Der er guld gemt i jeres kontrakter.

Det er nu, der skal styr på portefølje og
forpligtelser

**Expert Director Pernille
Stege Geil**



DevoTalks

Innovative technology consulting for business.



VELKOMMEN

DIGITALE
indspark

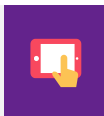
FORSKELLIGE
emner

SKIFTENDE
oplægsholdere

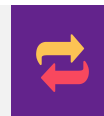
20 + 10
minutter



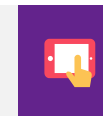
Lidt praktik inden start



Har du spørgsmål
kan du stille dem i chat-
funktionen, og de vil blive
besvaret efter 'talk'en'

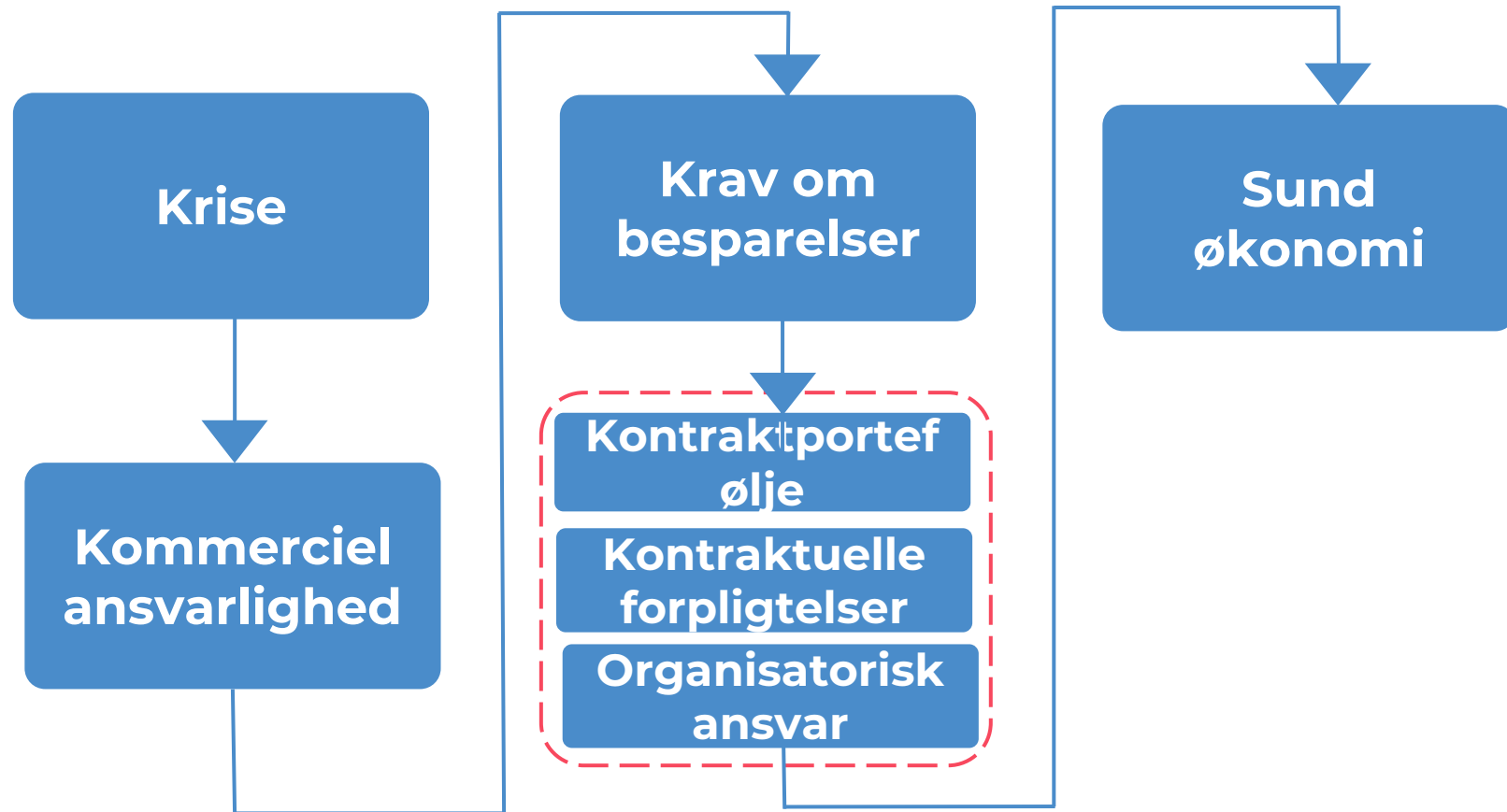


**Vil du gerne gense
slides**
bliver denne DevoTalk
optaget og gjort
tilgængelig på sitet
devotalks.dk



**Generer "video-
vinduet"**
af dagens taler i fht. at se
slides, kan du selv
drag'n'drop'e vinduet til
et passende sted

Krise – hvad nu?



På kinesisk kan "krise" betyde både "fare" og "mulighed"



Værdien i kontraktporteføljen

I krisetider bliver grundstenen til nye (revolutionerende) ideer lagt.



Undersøgelser viser, at god og proaktiv kontraktstyring kan spare virksomheden ca. 15 % på bundlinjen



Sammenhæng i kontraktporteføljen skaber synergi i organisationen omkring ensartede leverancer



Der skal skabes overblik, før der kan skabes gevinst



- Identificer, ryd op og systematiser
- ➔
- Sammenhold med systemlisten
- ➔
- Identificer dobbeltgængere
- ➔
- Identificer muligheder for sammenlægninger
- ➔
- Identificer ydelser, I ikke længere har brug for
- ➔
- Kig på tværs af hele organisationen



BESPARELSER DE SMÅ OG STORE EKSEMPLER



Der vil være forskellig tidshorisont på de forskellige initiativer



Besparelserne findes både i den enkelte kontrakt samt i hele porteføljen

01

Analyse af kontraktportefølje gav forslag til 15 initiativer af forskellig størrelse, varighed og indvirkning

02

Daglig kontraktstyring medførte bortfald af fremsatte ændringsanmodninger

03

Fakturakontrol viste overfakturering og forkert timetakst

04

Analyse på tværs af organisationen identificerede flere forskellige systemer og kontrakter for samme løsning

05

Kontrol af licensporteføljen viste indkøb af specielle licenser til trods for, at behovet var dækket af standardlicensen, OG at der på en anden licensaftale blev anvendt langt færre licenser, end der blev

06

Gennemgang af kontrakten viste, at fejl var blevet meldt forkert ind i garantiperioden

07

Gennemgang af kontrakt i forbindelse med forberedelse til udbud viste, at der blev betalt for ydelser, der ikke længere var brug for

08

Gennemgang af kontraktporteføljen viste, at et allerede anskaffet standardsystem kunne løse opgaver, der var anskaffet på andre kontrakter

09

Kompleksitet i anskaffelsen medførte, at der var behov for konsulenter med ekspertviden, hvor en mere simpel løsning kunne klares af andre og billigere ressourcer



Styring af kontraktuelle forpligtelser

En krise kan afværges eller intensiveres. Den kalder på handling, valg og beslutninger



Udnyt potentialet i kontrakterne ved aktiv kontraktstyring



Kontraktstyring er ikke kun en kontrolfunktion

- Standardiser vilkår
- Ændringshåndtering
- Dokumentation
- Contract Lifecycle Management
- Forpligtelsesstyring
- Systemunderstøttelse
- Leverandørstyring

Business casen

Hvordan måles gevinsten ved Contract Management



Gevinst måles normalt på et resultat – men hvad med den skjulte business case?

DEN UMIDDELBARE ØKONOMISKE GEVINST

- > Bod
- > Betaler kun for det vi får
- > Lavere priser
- > Reducere dobbeltarbejde
- > Systematisk priskontrol
- > Rettidige opsigelser af kontrakter

KVALITET

- > Rette tid
- > Rette kvalitet
- > Rette pris
- > Effektivt samarbejde mellem parterne
- > En kontrakt til flere behov
- > Tilpassede arbejdsgange
- > Minimering af mislighold med leverandøren

OG ALT DET ANDET

- > Alle kan koncentrere sig om sin kerneopgave
- > Datasikkerhed
- > Gennemsigtighed
- > Overholdelse af standarder
- > Opfyldelse af strategi
- > Bedre overblik over kontraktportefølje
- > Nemmere at lave budgetter



Contract Management skal ikke være det sidste halmstrå



Organisatorisk ansvar

Kontraktstyring er ikke kun mellem to parter – det handler lige så meget om de interne forhold

Få kontrakten forankret på alle niveauer



Organisationen skal spille med



Rollebeskrivelser



Processer



Ledelsesmæssig forankring og anerkendelse

Det er i en krise, at ledelse virkelig kan gøre en forskel

Lad dig inspirere

1. **DevoTalk: Det er nu, du kan indføre den governance, du har ønsket dig - sådan bruger du krisetilstand til at få folk med ombord** v. Michael Madvig, Business Director, afholdt mandag d. 30/3.
2. **DevoTalk: Omkostningsreduktion og optimering under/efter Corona-krisen** v. Per Eeg, Senior Partner, afholdt d. 16/4.
3. **Contract Management markedsanalyse 2018** hent den på <https://dk-managementconsulting.devoteam.com/devoteam-markedsanalyser/>
4. **Contract Management markedsanalyse 2020** hent den på <https://dk-managementconsulting.devoteam.com/devoteam-markedsanalyser/>
5. **Uddannelse og kurser i Contract Management** – tage gerne fat i mig på pernille.geil@devoteam.com eller 29138485

Kommende DevoTalks: <https://www.devotalks.dk/program>

Afholdte DevoTalks: <https://www.devotalks.dk/afholdte-devotalks>



Konklusioner



Tre hovedbudskaber

- ▶ Jo bedre styr, der er på kontraktporteføljen, des nemmere er det at identificere besparelsesmuligheder
- ▶ Overblik over egne såvel som samarbejdspartens kontraktuelle forpligtelser giver bedre og billigere leverancer
- ▶

Tag personligt ansvar for at forankre og inddrage



Spørgsmål

- ▶ Hvor meget tror du, din organisation kan spare?

10%, 15%, 20%.....