

CHECKLIST

DE KEUZE VOOR EEN PASSENDE OPLOSSING VOOR CONTRACTMANAGEMENT





CHECKLIST

Je bent zo ver dat je het contractmanagementproces wilt gaan automatiseren. De volgende stap is het kiezen van een passende oplossing voor de organisatie. De juiste software kan jouw organisatie veel gaan opleveren, maar met de vele verschillende oplossingen die aangeboden worden, is het lastig om de juiste keuze te maken.

Maar waar moet je nou op letten en hoe kies je de oplossing die het beste aansluit op de wensen en behoeftes van jouw organisatie?

Deze checklist helpt je de juiste vragen te stellen bij het selecteren van een passende oplossing.

Gartner voorspelt dat in 2023 ruim 50% van de contractmanagement implementaties niet de verwachte voordelen op blijkt te leveren doordat de gekozen oplossing en de verwachtingen niet goed op elkaar

Enthousiast geworden? Vraag nu een gratis proefaccount aan en maak kennis met onze oplossing voor Contractmanagement. Wil je liever eens van gedachten wisselen met één van onze adviseurs en/of heb je vragen over de specifieke mogelijkheden voor jouw organisatie? Neem dan gerust contact met ons op, wij staan je graag te woord!

[Probeer nu 14 dagen gratis!](#)

[Neem nu contact op](#)

Aandachtspunten bij het kiezen van een oplossing

De volgende zaken helpen je bij het kiezen van een oplossing die past bij jouw organisatie.

1. Type contracten

Onderzoek welk type contracten de organisatie wil automatiseren. Dit is van belang voor de te kiezen software oplossing. Sommige oplossingen zijn specifiek gericht op het managen van HR, inkoop- of verkoop contracten, en andere juist op meerdere type contracten. Daarnaast zijn er ook leveranciers die zich richten op specifieke verticals/branches en de software hier compleet op hebben afgestemd.

2. Benodigde functionaliteiten

Veel organisaties hebben de neiging om een uitgebreid en complex product te kiezen, met de gedachte dat ze dan in ieder geval alles in huis hebben om ook in de toekomst contractmanagement naar een hoger niveau te tillen. Het blijkt echter dat veel van deze organisaties in de praktijk alleen gebruik maken van de belangrijkste basisfunctionaliteiten. En misschien ook wel logisch, want 35% van de organisaties in Nederland gebruikt nog Excel voor contractmanagement en 17% zelfs helemaal niks (onderzoek van NEVI). Kies dus een product dat past bij de volwassenheid van je organisatie. Als je op zoek bent naar een oplossing die mogelijkheden biedt voor het centraal en digitaal vastleggen en beheren van contracten, het instellen van notificaties voor belangrijke deadlines en het toekennen van autorisaties door middel van rollen en rechten, dan kun je prima uit de voeten met een standaard oplossing.

3. Aantal gebruikers en/of het aantal contracten

De meeste leveranciers bieden een zogenaamd 'user-model'. Hierbij betaal je voor het aantal personen dat gebruikmaakt van de software en heb je de mogelijkheid een ongelimiteerd aantal contracten toe te voegen. Je bent vaak prima af met een relatief standaard oplossing als er vijf of minder personen zijn die zich bezighouden met het managen van de contracten. Dan is er nog het model waarbij je betaalt voor het aantal contracten en een ongelimiteerd aantal gebruikers. Als je relatief weinig contracten te managen hebt (<100), kan dit interessant zijn. Bij weinig contracten heb je over het algemeen geen complexe oplossing nodig.

4. Overige gebruikers

In veel organisaties is het gewenst dat meerdere afdelingen binnen de organisatie zogenaamde 'alleen lezen'-toegang hebben tot (bepaalde) contracten. Deze personen hoeven bijvoorbeeld geen contracten toe te kunnen voegen, te beheren of te bewaken, maar moeten ze wel op kunnen roepen en bekijken. Het is dan jammer als je voor een complete gebruiker moet betalen. Kies je voor

een model wat gebaseerd is op aantal gebruikers, dan kan het interessant zijn om te kijken naar oplossingen die aparte (lagere) kosten rekenen voor zogenaamde 'viewers'.

5. Integratie met andere oplossingen

Vaak is er de wens om de contractmanagementoplossing met andere oplossingen binnen de organisatie te integreren. Denk bijvoorbeeld aan een koppeling met het inkoopstelsel, het financieel stelsel of - in specifieke gevallen - het vastgoedstelsel. Het integreren van de contractmanagementoplossing met andere applicaties binnen de organisatie kan zo de efficiëntie enorm vergroten.

6. Betrouwbaarheid / levensvatbaarheid van de leverancier

Je wilt natuurlijk niet in zee gaan met een leverancier die zijn afspraken niet nakomt, of erger, ineens failliet gaat. Kijk daarom altijd (online) naar referenties voor de betrouwbaarheid van de leverancier. Let hierbij op zaken als kredietwaardigheid, historie, ervaring, aantal klanten, etc.

7. Doorontwikkeling van de software

De contractmanagement-markt is nog relatief jong. Dat betekent dat deze flink in beweging en aan verandering onderhevig is. Kijk daarom bij het beoordelen van leveranciers altijd of ze nog doorontwikkelen op een product. Wat is hun visie op contractmanagement? Ontwikkelen ze hun producten zelf of kopen ze deze in? Vragen die van belang kunnen zijn om er zeker van te zijn dat de oplossing ook in de toekomst nog aansluit bij dit veranderende landschap.

8. Veiligheid

Is de beveiliging en back-up van gegevens goed geregeld? Kijk bij het kiezen van een leverancier hoe zij met veiligheid omgaan. Dit is te checken door te kijken of leveranciers ISO-certificaten hebben. Als het gaat om veiligheid zijn met name ISO27001 en ISO27017 (specifiek voor clouddiensten) van belang.

9. Mogelijkheden tot maatwerk

Veel leveranciers bieden standaard oplossingen. Dit is voor veel organisaties voldoende. Heb je echter speciale wensen, kijk dan in hoeverre het stelsel kan worden uitgebreid naar eigen wens of dat de leverancier ook mogelijkheden tot maatwerk aanbiedt.

10. Support

Beschikt de leverancier over een (Nederlandstalige) helpdesk? En is deze beschikbaar voor iedereen of alleen voor de applicatiebeheerders? Belangrijke vragen om ook na implementatie terecht te kunnen met vragen over de software.

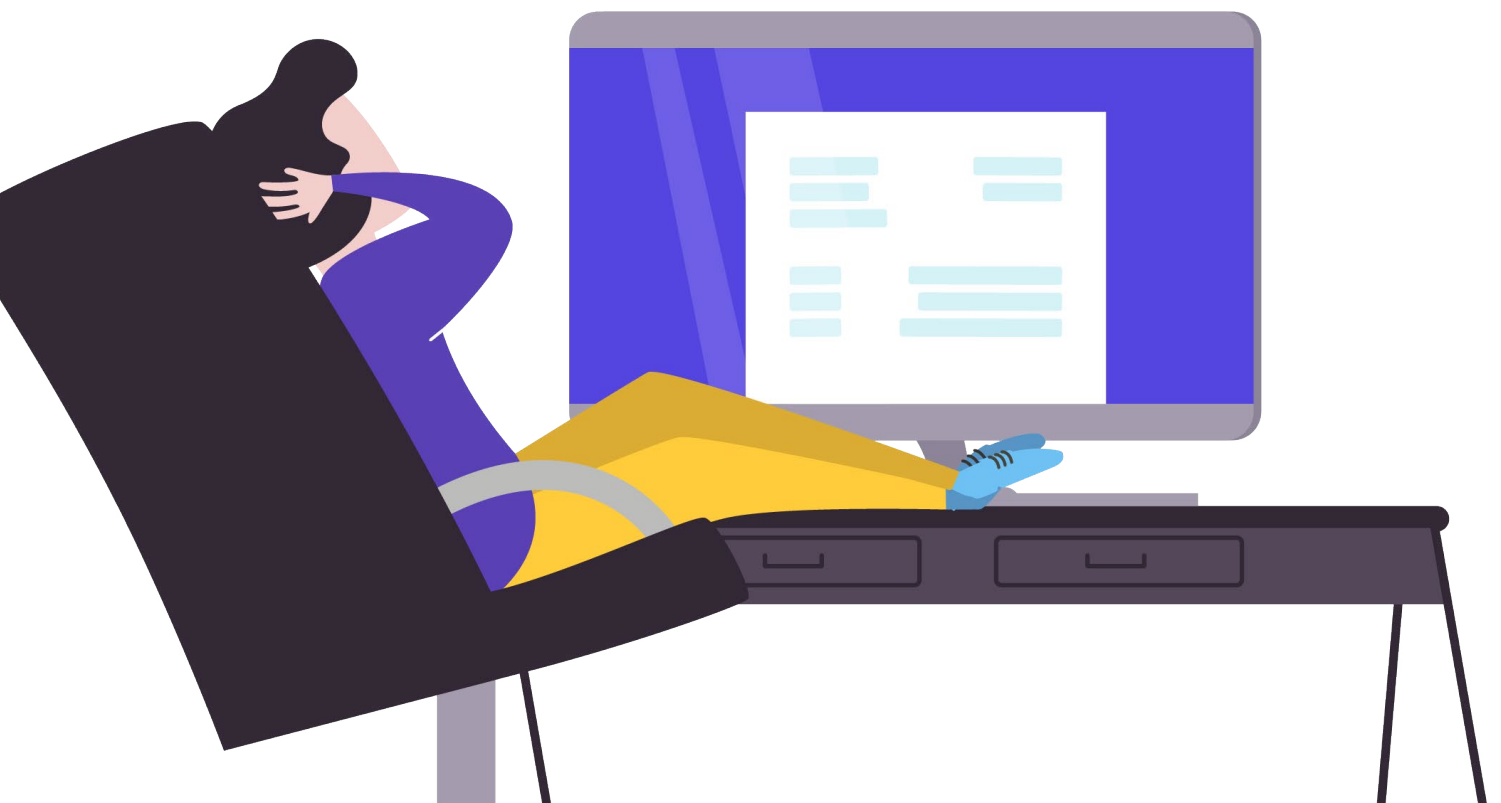
Natuurlijk is bovenstaande lijst nooit helemaal compleet. Zie het als een goed vertrekpunt. Iedere organisatie is echter uniek en heeft hierdoor ook specifieke wensen en behoeften.

Proefaccount aanvragen

Neem gerust contact met ons op en wij helpen je graag jouw wensen en behoeften in kaart te brengen. Liever eerst eens uitproberen? Vraag dan nu een **gratis proefaccount** aan en maak kennis met onze oplossing voor Contractmanagement.

Probeer nu 14 dagen gratis!

Neem nu contact op



Interessant?

Wil je meer weten over het automatiseren van je purchase to pay proces? Kijk op easysystems.nl voor meer informatie.

Nieuwsgierig naar de mogelijkheden die wij te bieden hebben? Nodig ons uit voor een vrijblijvend gesprek.

[Vraag een adviesgesprek aan](#)

Over Easy Systems

Easy Systems ontwikkelt ERP-onafhankelijke software voor het optimaliseren van het purchase to pay proces van organisaties, oftewel het hele proces van een aankoopaanvraag tot en met de betaling. Naast purchase to pay specialist is Easy Systems tevens een Billing Service Provider die organisaties ontzorgt op het gebied van (e-)facturatie. Met de intuïtieve en slimme software van Easy Systems kunnen organisaties kostenvoordelen behalen. Om dit te bereiken is het gebruiksgemak van de software van groot belang. Plezierig werken verhoogt de productiviteit en kwaliteit van het werk en dus het succes van de organisatie. De software van Easy Systems helpt organisaties om hun processen efficiënter, inzichtelijker en overzichtelijker te maken.

