

CASE STUDY ROTO

Meer inzicht en overzicht in contractmanagement



ROTO - CONTRACTMANAGEMENT

Succesvol contractmanagement wordt inmiddels beschouwd als één van de kritische succesfactoren binnen organisaties. Toch zijn we in Nederland nog niet zo ver.

Onderzoek van Nevi laat zien dat Microsoft Excel nog steeds de meest gebruikte tool (36%) voor contractmanagement is. Expliciete contractmanagement software komt pas op de vierde plaats met slechts 12% van de organisaties in Nederland die hier gebruik van maken. Een proces waar door veel organisaties dus nog veel winst is te behalen.

ROTO is al jaren klant van 4CEE (Easy Systems en Coforce). De organisatie bestaat uit een groep van staalbedrijven met vier verschillende Business Units: Staal en staalbewerking, Roostertechnologie, Oppervlaktebehandeling en Zinkrecycling. Zij werken volgens een aantal strategische pijlers, waar digitalisering er één van is. Jaren geleden zijn zij al gestart met het digitaliseren van diverse processen, waaronder het factuurverwerkingsproces. Maar op het gebied van contractmanagement was er nog niks geregeld. ROTO heeft jaarlijks te maken met duizenden contracten, dus dat geeft een interessante business case. Gezien de goede relatie tussen ROTO en de InnovestIT Groep en het feit dat digitalisering een strategische pijler is binnen de organisatie, besloten zij over te stappen op nieuw Contractmanagement software.

VEEL VERSCHILLENDE (SOORTEN) CONTRACTEN

ROTO is een bedrijf dat heeft te maken met duizenden verschillende contracten.

Verkoopcontracten met klanten en inkoopcontracten voor materialen, maar vooral ook heel veel “ondersteunende” contracten die nodig zijn om een bedrijf te runnen en draaiende te houden. Denk aan verzekeringen, schoonmaak, telefonie en IT, bedrijfskleding en nog veel meer. Dit zijn de contracten die ze niet kwijt kunnen in hun ERP-systeem, maar waar wel de behoefte ligt om te digitaliseren.

Tom van Lindert, financieel directeur van ROTO vertelt: “Ik denk dat wanneer je als organisatie te maken hebt met grotere aantallen contracten, of wanneer er meerdere mensen betrokken zijn bij de levenscyclus van een contract, het digitaliseren van dit proces veel winst met zich mee kan brengen, simpelweg omdat je op die manier meer en beter inzicht hebt.”

**“Hoe meer mensen er
betrokken zijn, hoe lastiger
het overzicht en hoe
handiger het was om dit
proces te digitaliseren.”**



HET OUDE CONTRACTMANAGEMENT PROCES

Overeenkomstig met de onderzoeksresultaten van Nevi maakt ook ROTO nog veel gebruik van Excel voor het beheren en managen van alle contracten. Tom van Lindert: “Contracten werden her en der bewaard en opgeslagen. Dit kon bij een collega in een mapje op het bureaublad zijn, op SharePoint of zelfs in de mail. Hierbij was het vaak onduidelijk wie er precies verantwoordelijk was en met wie informatie gedeeld moest worden. Soms waren er wel 10 personen betrokken binnen de levenscyclus van een contract. Als deze dan ook nog eens verspreid zaten over de verschillende vestigingen, wordt het er niet makkelijker op. Hoe meer mensen er betrokken zijn, hoe lastiger het overzicht en hoe handiger het was om dit proces te digitaliseren.”

Tom geeft een concreet voorbeeld: “Een van de contracten die wij hebben is met een leverancier voor werkkleding. Deze levert aan al onze vestigingen, waardoor er contact is per vestiging en er ook per vestiging verschillende werkafspraken kunnen bestaan. Als ik een totaaloverzicht wilde van hoe we er voor stonden met betrekking tot het contract, dan moest ik al die personen langs. Niet ideaal dus.”



**“HOE MEER MENSEN ER BETROKKEN ZIJN,
HOE LASTIGER HET OVERZICHT EN HOE
HANDIGER HET WAS OM DIT PROCES TE
DIGITALISEREN”**

Probeer nu 14 dagen gratis

Met rond de duizend lopende contracten, twaalf verschillende vestigingen én de waarde die deze ondersteunende contracten gezamenlijk vertegenwoordigen (> 10 miljoen euro), verwacht Tom van Lindert dat ROTO met het automatiseren van het contractmanagement proces veel voordeel behaald gaat worden.

“WORSTELLEN IN EXCEL”

De samenwerking met betrekking tot de ontwikkeling van de contractmanagement software is min of meer toevallig op het pad van ROTO terecht gekomen. Tom: “Investeren in contractmanagement software was niet iets wat we specifiek op korte termijn op de agenda hadden staan, maar wel een onderwerp waar we al langere tijd – in Excel – mee aan het worstelen waren. Ik verwacht dat we met de automatisering van ons contractmanagement proces veel voordeel gaan behalen. Wellicht ontdekken we dat we op veel plekken nog geld

kunnen besparen. Maar dat is niet het primaire doel.”

DE VOORDELEN

Natuurlijk verwachtte Tom duidelijke voordelen door het Contractmanagement proces te digitaliseren. “Anders zouden we er niet aan zijn begonnen.” Op de vraag waar hij de grootste voordelen ziet reageert Tom: “Het overzicht was, mede door het gebruik van Excel, soms onvolledig of gefragmenteerd. Door het inrichten van een contractmanagement systeem wordt dit opgelost. Vooral vanuit management perspectief is het verkrijgen van inzicht en overzicht belangrijk.” Een ander belangrijk voordeel ligt in het pro-actievere beheer en de bewaking. “De eerste stap is om alle contracten inzichtelijk te krijgen. Hier pakken we de eerste winst al. Zo kom je bijvoorbeeld contracten tegen die min of meer automatisch blijven doorlopen, terwijl er misschien betere alternatieven zijn. Dat kan al veel geld besparen. Door vervolgens gebruik te maken van automatische signaleringen op bijvoorbeeld de eind- of verlengingsdatum van een contract, zijn we in staat deze pro-actiever te beheren en bewaken. Dit geeft ons ook de mogelijkheid om opnieuw in onderhandeling te treden over een contract en zo wellicht gunstigere afspraken te maken.”

NIET ALLEEN ROI IS BELANGRIJK

“Ik vind het belangrijk dat je bij dergelijke optimalisaties niet altijd blijft hangen in ROI vraagstukken, je moet dergelijke ontwikkelingen niet bij voorbaat ‘kapot rekenen’. Wat het gaat opleveren ervaar je pas echt als je het gebruikt. Dit kan ook zitten in zaken als procesoptimalisaties of, zoals ook bij ons, in een strategisch doel als digitalisering. Als hier veel waarde is toe te voegen, dan moet je het doen. Ik ben ervan overtuigd dat we op verschillende fronten de voordelen gaan behalen.”

MEEST WAARDEVOL

Voor Tom was toch vooral het verkrijgen van meer inzicht en overzicht van belang. Specifieker: meer inzicht in de totale structuur. “Een mooi extra voordeel is dat we door beter inzicht verrassende ontdekkingen doen op kostengebied. Denk bijvoorbeeld aan inzicht in welke contracten wellicht niet meer nodig zijn of elkaar zelfs overlappen. Het biedt ook mogelijkheden om inkoop onderhandelingen te gaan voeren, omdat duidelijk wordt dat je meerdere contracten bij eenzelfde leverancier kunt gaan onderbrengen, of omdat de contractdatum bijna afloopt en er ruimte is om in onderhandeling te treden over de voorwaarden.”

DRAAGVLAK EN ADOPTIE

“Het is cruciaal dat je draagvlak in de organisatie creëert. Zonder draagvlak is er ook geen adoptie. Software an sich lost niks op. De medewerkers moesten de nieuwe manier van werken ook adopteren om het tot een succes te maken. Daarom was bij ons de samenwerking in de projectgroep die hieraan meewerkte zeker net zo belangrijk als de software zelf. We doen het uiteindelijk samen”, vervolgt Tom.

Interessant?

Wil je meer weten over purchase to pay automatisering?
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](#)

