

Nedenfor er givet en kort beskrivelse af Contract Management, principperne bag og værdien samt en anførsel af den underliggende Solusi CLM IT løsning samt et par specifikke informationer omkring styring af klippekort og udfærdigelse af kontrakter.

Contract Management er:

- En løsningsorienteret pro-aktiv styring af kontrakter, aftaler og forpligtelser
- Systematisk registrering ved IT løsning (Contract Lifecycle Management)
- Effektiv metode til at opnå mere for de samme penge (større lagkage)
- Optimering og effektivisering af administrative rutiner
- Placering af entydigt ansvar i organisationen
- Skabe overblik over virksomhedens forpligtelser og dermed også risici

En Contract Manager er:

- Person der har ansvaret for Contract Management løsningen
- Er proaktiv med tidsfrister, udløbsdatoer, Early Warning og andre deadlines
- Er certificeret i Contract Management uddannelsen
- Rådgiver virksomheden omkring kontrakts indgåelse, forhandlinger m.v.
- Sikrer compliance med virksomhedens politikker

Hvad kræver Contract Management:

- Kan opbygges i tempi og struktureres efter behov og ønsker til omfang
- Udpegning af person(er) fra virksomheden som indgår i løsningen
- Installation af understøttende CLM IT løsning
- Fastlæggelse af rammer for opgaven typisk via en projektorganisation

Hvilken software anvendes:

- Solusis CLM løsning baseres på standard software, både Windows og Mac
- Sidemandsoplæring er tilstrækkelig til at kunne anvende systemet
- Ingen begrænsninger på antal brugere opdelt på navn
- Opdateringer sker centralt, så alle har den nyeste version

Klippekortmodul og Contract Builder modul (CB):

- Overblik over alle udestående klippekort med id, data, udløb, etc.
- Træk på klippekort kun efter accept; ikke tag-selv-bord for leverandøren
- Løsning via standard internet browser, kræver ikke dedikeret software
- Bygning af kontrakter på ensartet og enkel form via CB modulet
- Sikrer der kun rettes i variabler, ellers standard betingelser
- Sparer tid og sikrer ensartethed i kontrakt udformningen
- Såvel klippekortmodulet som CB modulet er tillæg til CLM løsningen

Eksempler fra virkelighedens verden:

- Hvordan kan det være, at it-leverandørens timepris for konsulenttydelser til det ene hospital er 1.100 kroner, mens den for det andet hospital er 1.647 kroner?
- Hvordan kan det være, at it-leverandøren fakturerer 36.000 kroner hver måned, når kontrakten lyder på 36.000 kroner - om året?
- 2% forskel på hvilken prisreguleringsklausul der anvendes. Det er ikke altid NPI eller FPI