

Legal Business Management Assessment

- *Management onderschat juridische impact van offerteteksten.*
- *Slechts 23% van account en project managers kent de leveringsvoorwaarden.*
- *85% contracten sluit onvoldoende aan bij de leveringsvoorwaarden.*
- *Leverancier en klant hebben onvoldoende aandacht voor project governance.*

Legal Business Management

Uit eigen ervaring weten wij hoe lastig Legal Business Management vaak is voor een bedrijfssoftwareleverancier. In onze praktijk zien we meestal dat er ergens in het verre verleden algemene leveringsvoorwaarden zijn opgesteld door een jurist. Voorwaarden die de toenmalige praktijk aardig weergeven. Document die de commerciële organisatie automatisch (of alleen op verzoek van de klant) meestuurt met de offerte. Vaak zonder enig bewustzijn omtrent de inhoud. Het is dan ook niet vreemd dat het meestal stil wordt als wij aan een leverancier vragen of men de zaakjes op dat gebied goed voor elkaar heeft.

werkbaar congruent geheel

Voor ons is Legal Business Management niets meer en niets minder dan een voor de organisatie werkbaar congruent geheel waarvan deel uitmaken:

- De algemene leveringsvoorwaarden.
- De prijsopgaven en offertes m.b.t. software en services.
- De contracten en/of het ontbreken daarvan.
- De acceptatie van inkoopvoorwaarden van klanten.
- De contractuitvoering, van project governance t/m helpdesk en nieuwe releases.
- De wijze waarop contractvoorwaarden van toeleveranciers en Business Partners worden overgenomen.
- De wijze waarop geschillen met klanten worden afgehandeld.



voorkomen is beter dan genezen

Gelukkig gaat het meestal goed, maar het gaat helaas ook vaak fout. Zodra een geschil ontstaat blijkt maar al te vaak dat er geen sprake is van een congruent geheel. Zodra de klant een jurist inschakelt volgt vaak een *in gebreke stelling* waar de commerciële afdeling “de vingers niet aan wil branden”. Daarom wordt de bedrijfsjurist ingeschakeld voor wie slechts een “zandzakken voor de deur” aanpak resteert. Dan blijkt vaak dat beiden “boter op het hoofd” hebben. Daardoor neemt de bereidheid tot onderhandeling toe, vaak met een schikking als eindresultaat. Doorgaans een compromis waar beide partijen zich in kunnen vinden omdat een gerechtelijke procedure wellicht meer schade veroorzaakt. Niet zelden wordt dat een tijdbom omdat partijen elkaar daarna onvoldoende vertrouwen. Doorgaans met klantverlies tot gevolg en dat betekent verlies van omzet en reputatie.

Dit scenario kan worden voorkomen door ITEM-C een **Legal Business Management Assessment** te laten uitvoeren en de aanbevelingen in te voeren. Dat kunt u ook door een jurist laten doen, maar dat resulteert meestal in een te eenzijdig juridische benadering die voor uw commerciële en operationele afdelingen slecht werkbaar is. Wij zijn geen juristen maar zijn wel ervaren in alle juridische aspecten rond bedrijfssoftware. Verder beschikken wij over bedrijfskundige ervaring op het gebied van management bij leveranciers van bedrijfssoftware. Wij verkennen de mate van congruentie en waar nodig adviseren wij aanpassingen in het bedrijfsproces en/of aanpassing van de leveringsvoorwaarden. Steeds met ruime aandacht voor een werkbare situatie voor uw medewerkers en managers.

voorkomen kost minder dan genezen

De kosten van ons **Legal Business management Assessment** bedragen aanzienlijk minder dan de kosten van één serieus schadegeval, want de mate van congruentie is doorgaans bepalend voor de hoogte van de schade. Voor € 2.500,- voeren wij een quick scan uit, op basis waarvan we vervolgens het **Legal Business Management Assessment** aanbieden. Desgewenst voor een vaste prijs waarbij de kosten, afhankelijk van de hoeveelheid werk, variëren tussen € 5.000,- en € 25.000,- (excl. BTW).

ITEM-C maakt ruim 30 jaar ervaring met alle managementaspecten van bedrijfssoftware dienstbaar aan haar klanten van standaard pakket tot maatwerk en van versiebeheer tot juridisch beheer voegt ITEM-C waarde toe aan uw organisatie