



# BUSINESS CASE | BOUW

## MAAK KENNIS MET REWAH...

een specialist in **chemische bouwproducten** met een duurzame reputatie in de restauratie-, waterdichting-, verven- en betonbouwsector. Rewah **ontwikkelt, produceert en verkoopt** bouwchemische producten voor de gespecialiseerde aannemers en schilders.

## CONTRACT MANAGEMENT UITDAGINGEN

- Na de directeurswissel was er nood aan een grondige screening en analyse van alle contracten om **onaangename verrassingen te vermijden**.
- Elke medewerker kon zelf contracten afsluiten waardoor er op administratief vlak **geen overzicht** was.
- Voor distributeurs werd er voornamelijk gewerkt met **gentlemen's agreements**.

## HOE PROBEERDEN ZE DIT OP TE LOSSEN VOOR CONTRACTIFY?

- Iedere afdeling **hield zelf zijn contracten bij**.
- Het bedrijf rekende op het **vertrouwen van distributeurs** in plaats van gebruik te maken van contracten.
- Er was **geen concreet contractbeheerbeleid**.

## HOE HEBBEN ZE DIT OPGELOST MET CONTRACTIFY?

- **Overeenkomsten** worden **op papier gezet** en er wordt niet langer gewerkt met gentlemen's agreements.
- **Automatische verwittigingen** zorgen ervoor dat de nodige acties tijdig kunnen worden genomen.
- Alle contracten zijn voor de juiste personen beschikbaar in **één overzichtelijke locatie** (cloud).

## IMPACT OP ORGANISATIE

- 1.** Het is nu een **onmisbaar instrument** voor de boekhoudverantwoordelijke en de commercieel directeur.
- 2.** Dankzij de correcte opvolging worden alle **belangrijke deadlines gehaald**.
- 3.** Er wordt jaarlijks **duizenden euro's bespaard** door het heronderhandelen van het energiecontract.

## WAT IS DE BESTE STRATEGIE VOOR CONTRACTBEHEER IN JOUW ORGANISATIE?

**Laten het samen bespreken!** Plan een gesprek in met onze Contractify expert, Arne. Hij gaat samen met jou op zoek naar een professionele oplossing voor contractbeheer, op maat van je organisatie en noden.



**CONSULTATIE PLANNEN**