

Zo zet je chaos schaakmat

De handleiding voor het laten groeien van jouw bedrijf tijdens turbulente tijden.



Eén ding is zeker,

het maakt niet uit in welke branche je werkzaam bent of hoe groot jouw bedrijf is, binnen het bedrijfsleven zorgen onverwachte gebeurtenissen in een geglobaliseerde omgeving steeds voor zowel extreme bedreigingen als opvallende mogelijkheden. In beide gevallen vereist de situatie een hoge mate van aanpassingsvermogen en flexibiliteit.

Dus, hoe bereid je je voor op continue onzekerheid?

Tijdens gesprekken met andere CEO's komt deze vraag vaak naar voren. Ze willen de touwtjes weer in eigen handen te nemen, niet meer reactief werken. Bedrijfsleiders streven steeds naar een proactieve benadering, waarmee ze de controle over alle aspecten van de bedrijfsvoering terugkrijgen. De grote vraag is alleen, hoe krijg je de controle terug terwijl de samenleving continu in beweging is? Dat is een legitieme vraag en tevens de inspiratie voor deze handleiding om als bedrijf de controle terug te pakken. Ik durf met zekerheid te zeggen dat, met de hulp van de adviezen in deze gids, jouw bedrijf zal excelleren en minder vatbaar zal zijn voor factoren van buitenaf.

Steven

CEO Contractify



Inhoudsopgave

Wat betekent controle?	4
Aantrekken van nieuw talent en het behouden van een gemotiveerd en deskundig team	5
Onnodige en verborgen kosten vermijden	8
Digitaliseren van processen en procedures om de efficiëntie te verhogen	10
Hoe wij de controle terug pakken	12
Wil jij de controle terug pakken?	17

Wat betekent controle?

Wanneer we het hebben over controle binnen een bedrijf, dan is dit veelal gericht op het behalen van voornamelijk financiële doelstellingen. Externe dreigingen brengen een hoge mate van onzekerheid met zich mee, waardoor het uitstippelen van een strategie om de doelen te behalen geen vanzelfsprekendheid is. Het liefste bepaal jij de koers en sta je aan het roer om eventueel bij te sturen, maar de afgelopen jaren zijn het bewijs geweest dat niet alles te voorspellen valt.

Hoe houd je, zonder deze voorspelbaarheid, dan toch de controle over het behalen van de financiële doelen? Hoe zorg je ervoor dat je aan het einde van het jaar de beloofde resultaten kunt tonen aan de aandeelhouders? Dat is door je minder te richten op de absolute cijfers en meer op onderliggende, strategische doelen en targets die je wel in de hand hebt.

Onderliggende strategieën voor het behalen van financiële doelen zijn bijvoorbeeld:

- Aantrekken van nieuw talent en het behouden van een gemotiveerd en deskundig team;
- Identificeren en voorkomen van onnodige kosten;
- Digitaliseren van processen en procedures om de algehele efficiëntie binnen het bedrijf te verhogen.

In het volgende hoofdstuk lichten we toe waar de uitdagingen van bovenstaande punten liggen en hoe je ze kan aanpakken.



Aantrekken van nieuw talent en het behouden van een gemotiveerd en deskundig team

De digitalisatie van bedrijven heeft door de pandemie in 2020 noodgedwongen een gigantische sprong genomen. Mensen zaten van de één op de andere dag thuis, wat maakte dat het faciliteren van een efficiënte thuiswerkomgeving bovenaan ieders prioriteitenlijstje (hoorde) te staan. Tegenwoordig zijn we deze manier van werken al meer gewend, maar dat betekent niet dat het allemaal van een leien dakje gaat.

Frustraties rondom het vele thuiswerken ontstaan meestal vanwege:

- Essentiële informatie of documenten die moeilijk te vinden en te bereiken zijn;
- Veranderde, onderlinge verhoudingen met collega's;
- Het over het algemeen niet (meer) verbonden voelen met het bedrijf, vanwege de langdurende, fysieke afstand.

Wanneer frustraties lange tijd aanhouden en niet opgelost worden, verliest het team motivatie, met direct voelbare gevolgen voor het bedrijf. De kwaliteit van het werk gaat achteruit en mensen voelen zich minder gemotiveerd om de gestelde deadlines te halen. Toch wil iedereen goed werk leveren, waarde toevoegen aan het bedrijf en plezier hebben in het werk.

Het is daarom belangrijk om werknemers en collega's alle tools te geven die zij nodig hebben en eventuele (digitale) obstakels uit de weg te ruimen.



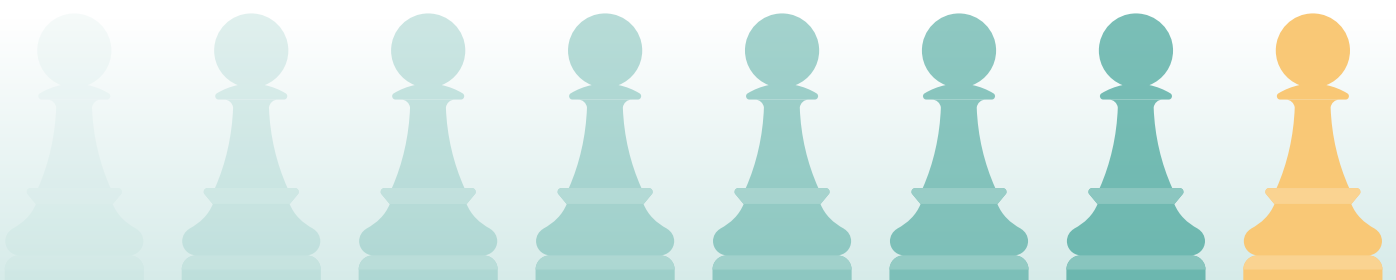
Het behouden van een deskundig team

Bestaat jouw team uit gemotiveerde mensen die kwalitatief uitstekend werk leveren én plezier hebben in hun werk? Dan heb jij het belangrijkste en misschien wel lastigste aspect omtrent bedrijfsvoering goed geregeld.

Toch blijft er altijd een onzekere factor rondom het menselijke aspect. Zelfs de beste en meest gemotiveerde mensen worden ziek of raken bovenmatig gestresst. **Natuurlijk heb je als werkgever geen directe controle over de fysieke gesteldheid van je werknemers.**

Wat je als bedrijf wel kunt beheersen is het volgende:

- Aantal uren en werktijden;
- Het bieden van flexibiliteit;
- Een waterdicht verzuimbeleid;
- Toegang tot een centraal te bereiken, digitaal platform om de onderlinge samenwerking te verbeteren.



Het tonen van empathie voor de situatie en het geven van flexibiliteit kan net dat beetje extra ademruimte geven, waardoor mensen gemotiveerd blijven.

Natuurlijk is dit makkelijker gezegd dan gedaan. Uiteindelijk kan het werk niet weken blijven liggen en moet je op je hoede zijn dat mensen de flexibiliteit niet voor lief nemen. Onderlinge samenwerking is daarom extra belangrijk. **Wanneer een medewerker onverhoopt uitvalt, moet iemand anders de mogelijkheid hebben om de taken direct over te nemen.**

Het [digitaliseren van deze workflows](#) verzekert jou ervan dat taken niet vastlopen en je bijvoorbeeld onnodig veel tijd kwijt bent met het zoeken van een bestand wat verstopt zit in iemands mail. Een goed voorbeeld van een tijdsbesparend middel wat overzicht brengt wanneer iemand uitvalt, is gecentraliseerd contractbeheer. Daarbij staan alle contracten en officiële afspraken op een makkelijk te bereiken, [digitale plek](#). Dit maakt het zoeken naar contracten verleden tijd. Daarnaast is het een overzichtelijke, veilige plek waar het direct duidelijk is welke contracten er lopen binnen het bedrijf en wat de statussen zijn.

Aantrekken van nieuw talent

Het faciliteren en zelfs aantrekkelijk maken van werken op afstand heeft niet alleen voordelen voor het huidige team. Het heeft ook direct impact op het aantrekken van nieuw talent. En dat is belangrijk, want nieuw talent is tegenwoordig schaars en wordt alleen nog maar schaarser.

Wanneer het werk geen fysieke aanwezigheid vereist, is het tegenwoordig mogelijk, en volledig geaccepteerd om talent vanuit de hele wereld aan te trekken. Zo lang je bereid bent om te investeren in digitalisering, zelfs in verschillende tijdzones, maakt het niet meer uit waar een kandidaat gestationeerd is. Dit maakt de talentenvijver ineens een stuk groter en kan een mogelijke oplossing zijn voor het personeelstekort binnen jouw bedrijf.



Onnodige en verborgen kosten vermijden

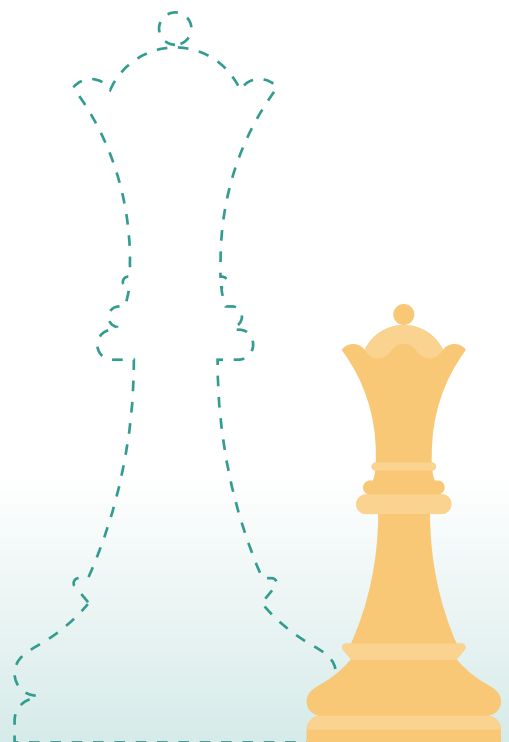
Dit klinkt waarschijnlijk als een grote open deur, maar we zeggen het toch: **het is belangrijker dan ooit om financieel gezond te zijn en een stevige financiële buffer te hebben.** Het kan het verschil maken tussen overleven of de handdoek in de ring moeten gooien. Tijdens een wereldwijde crisis staat alles op z'n kop. Prioriteiten verschuiven en voor een bepaalde periode ga je, ook als bedrijf in overlevingsmodus.

Logisch, maar dit betekent niet dat geplande of noodzakelijke investeringen langer dan nodig uitgesteld moeten worden, juist niet. Het continue veranderende wereldtoneel vereist een hoge mate van aanpassingsvermogen, waar ook een stukje lef bij komt kijken. **Ondanks financieel onzekere tijden, moeten investeringen die de gezondheid van het bedrijf bevorderen, zoals nieuw personeel, nieuwe producten en digitale tools gedaan worden.** Zo kan je bedrijf, zelfs in onzekere tijden groeien. Iedere uitdaging komt met een scala aan kansen en het is aan jou om deze te grijpen!

Het grijpen van kansen door investeringen door te zetten of een volledig nieuwe markt te bestormen is veelvuldig gedaan. Met een onzekere situatie is voorzichtigheid geboden. Alles draait om balans, als aan de ene kant een euro wordt uitgegeven, dan moet deze aan de andere kant bespaard worden. Iedere uitgave ondergaat een kritische

overweging, namelijk; draagt het spenderen van deze euro mogelijk bij aan de lange termijn doelen van mijn bedrijf? Zo ja, dan is de uitgave onderdeel van groei en prima te verantwoorden.

Twijfel je aan de validiteit of de actualiteit van de investering? Dan is het hoogstwaarschijnlijk beter om het geld vast te houden. Producten die vandaag relevant zijn, kunnen morgen, of in de nabije toekomst volledig irrelevant zijn geworden



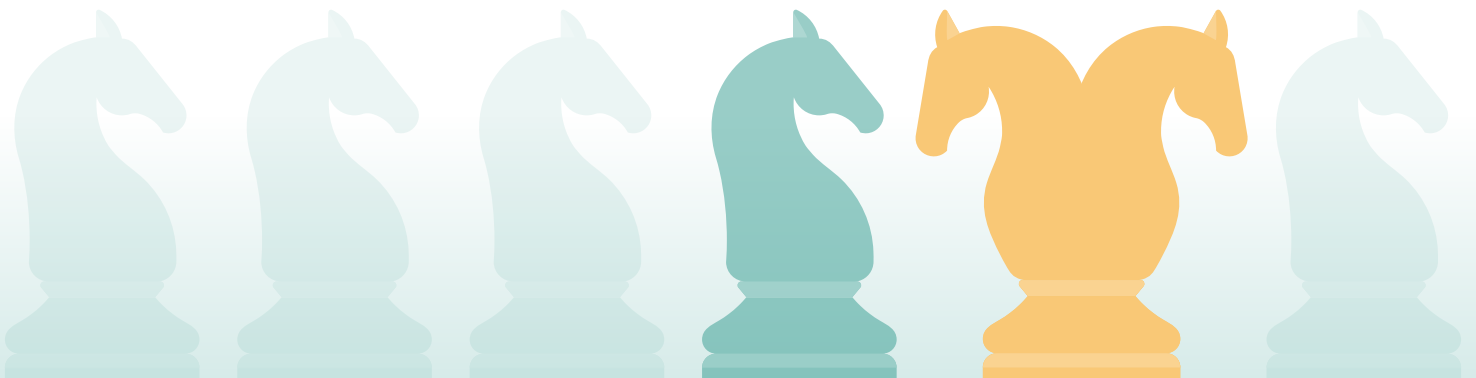
Investeer in het verhogen van efficiëntie

Verborgene kosten vind je niet enkel in verkoopcontracten. Ze manifesteren zich in de vorm van inefficiënte processen en workflows. Het is daarom juist nu van belang om niet alleen naar het algemene kostenplaatje te kijken, maar ook te bepalen waar er efficiënter gewerkt kan worden. Hiermee komen we bij, waarschijnlijk het meest saaie, maar onoverkomelijke onderdeel van het bedrijf: de administratie. **Het feit dat mensen niet fysiek aanwezig zijn op kantoor, maakt het digitaliseren van de administratie noodzakelijk.** Door de administratie eenvoudiger te maken, zorg je ook voor:

- Betere samenwerking;
- Tijdsbesparing;
- Minder frustraties;
- Een verkleinde kans op menselijke fouten.

Het verbeteren van contractbeheer en daarmee de administratie, is vaak een ondergewaardeerd onderwerp, omdat het processen zijn die “al jarenlang op deze manier prima verlopen”. Begrijpelijk, maar ook jammer want er valt juist op dit gebied heel veel te halen!

Maak de rekening eens voor jezelf: met deze [ROI calculator](#) krijg je een betrouwbare inschatting van wat het centraliseren en digitaliseren van alle contracten jouw in bedrijf oplevert.



Digitaliseren van processen en procedures om de efficiëntie te verhogen

De toenemende mate waarin thuiswerken meer de regel dan de uitzondering wordt, verhoogt én versnelt de behoefte aan performante technologie aanzienlijk. Van beveiligde software voor videogesprekken tot het digitaal tekenen van officiële documenten en contracten: deze faciliteiten moeten voor handen zijn voor werknemers om hun job naar behoren uit te voeren.

Deze snelle, digitale transformatie brengt ook een aantal voelbare uitdagingen en bedreigingen met zich mee:

- Overzicht behouden van alle contracten die (online) rondgaan binnen het bedrijf;
- Voorkomen dat mensen uiterst vertrouwelijke documenten op hun computer opslaan waar een familielid of vriend gemakkelijk (per ongeluk) bij kan;
- Betrokken blijven bij de inhoud en de gemaakte afspraken in alle contracten binnen het bedrijf en deze optimaliseren waar mogelijk.

Wanneer bovenstaande aspecten niet opgepakt worden en de benodigde aandacht krijgen, is het mogelijk dat ze een ware bedreiging vormen. Dat sommige zaken aan de aandacht ontglippen is bijna onoverkomelijk. Het is geen realistische verwachting dat, tijdens onzekere tijden met een hoge werkdruk, iedereen precies weet welke contracten getekend worden en op de hoogte zijn van de laatste stand van zaken.

De enige manier om dit op te lossen, zonder nieuw personeel aan te nemen, is investeren in technologie. Een digitale oplossing die gespecialiseerd is in niet alleen contracten beheren, maar ook in de daarbij [behorende workflows](#). Een dergelijke oplossing brengt controle, efficiëntie, overzicht en ontzorgt in een cruciaal aspect van de bedrijfsvoering.

Concreet betekent het centraliseren en digitaliseren van contracten dat:

- Contracten altijd door de juiste persoon gecontroleerd worden;
- Excel sheets niet langer nodig zijn;
- De betreffende persoon een reminder krijgt wanneer actie vereist is;
- Het risico dat vertrouwelijke informatie per ongeluk op de verkeerde plek beland zo goed als nihil is;
- Iedereen inlogt op hetzelfde systeem (met verschillende toegangsrechten) en documenten en contracten nooit meer zoek zijn;
- Je een accuraat overzicht hebt van wat er gaande is en je daarmee de veiligheid van het bedrijf kunt garanderen.



Hoe wij de controle terug pakten

Als CEO durf ik met zekerheid te zeggen dat ik alle genoemde uitdagingen voor mijn kiezen heb gehad. Toch is het gelukt om mijn bedrijf, [Contractify](#), te laten groeien, zelfs in de meest onzekere tijden. Mede dankzij:

- Snel schakelen naar thuiswerken en volledige digitalisatie;
- Het onderzoeken en betreden van nieuwe markten met hoge potentie.

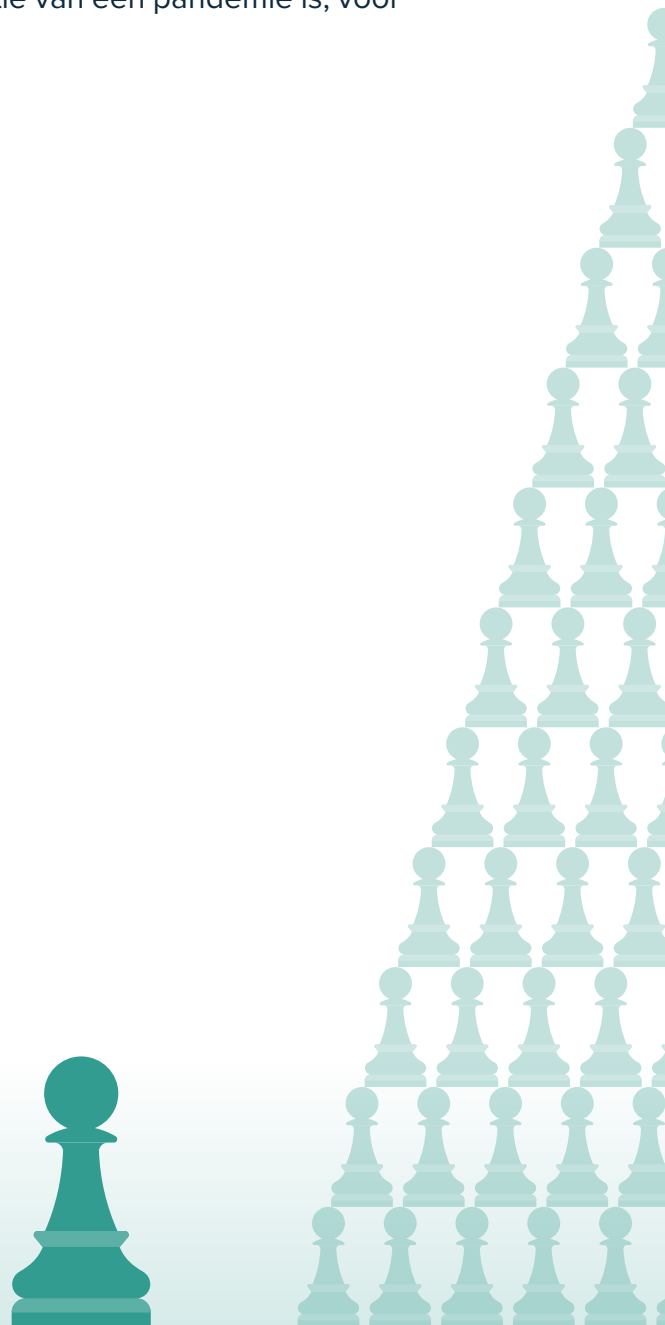
Dit zijn echter acties die, waarschijnlijk, ieder bedrijf doorloopt tijdens turbulente tijden. Onze grootste strategische aanpassingen zijn ontstaan door onszelf drie fundamentele vragen te stellen en deze zo kritisch mogelijk te beantwoorden. Aangezien het antwoord op deze vragen de sleutel tot succes waren, wil ik deze graag met je delen:

1 Hoe kan ik de informatie en lopende processen binnen mijn bedrijf digitaliseren, zonder in te leveren op het gebied van veiligheid?

Wanneer mensen niet fysiek op kantoor zijn, is het van essentieel belang dat zij documenten, informatie en processen digitaal kunnen benaderen en uitvoeren. Vroeger werd een nieuwe collega op kantoor aangenomen en kon hij of zij direct het arbeidscontract ondertekenen. Alle officiële zaken waren in één keer geregeld en hij of zij kon direct aan de slag. Natuurlijk veranderde dit tijdens de pandemie. Noodgedwongen vonden sollicitatiegesprekken via een videocall plaats en contracten moesten digitaal ondertekend worden, waarbij de privacy gewaarborgd bleef.

Al deze zaken wezen ons één kant op; we moesten nog meer investeren in het digitaliseren van cross-departementale processen en het bereikbaar maken van bedrijfs vitale documenten. **We besloten om Contractify uit te breiden van een gecentraliseerde plek voor contract management, naar een oplossing om (bijna) alle workflows rondom contracten te automatiseren.** Op deze manier vindt een contract altijd de juiste weg naar de juiste persoon en is de afhandeling zeer eenvoudig.

Als laatste hebben we de functionaliteiten omtrent gebruikersbeheer geoptimaliseerd. Daardoor is het gemakkelijk om taken van mensen over te nemen die (tijdelijk) uitvallen. Hiermee hopen we de effecten van het relatief hoge verzuim, wat nou eenmaal de consequentie van een pandemie is, voor onze klanten te minimaliseren.



2 Wat kunnen wij doen om de motivatie en focus van thuiswerkende teams te bevorderen?

Allereerst is het in de transitie van kantoor naar volledig thuiswerken extra belangrijk dat iedereen precies weet wat hij of zij moet doen en zich daar op kan focussen. De sleutel zit hem dan ook in het woordje “focus”. **Je wilt dat iedereen in je team de mogelijkheid krijgt om zich te focussen, zonder afgeleid te worden door randzaken, zoals contracten.**

Op basis van dit inzicht hebben we workflows rondom contract management nog makkelijker en overzichtelijker gemaakt. Zo ontvangt iemand een waarschuwing wanneer en welke actie op korte termijn van hem of haar verwacht wordt. De actuele statussen zijn makkelijk in te zien en bijbehorende acties zijn snel uit te voeren. Daarnaast staan alle contracten centraal opgeslagen, wat het management team overzicht geeft over alle contracten verspreid door het bedrijf.

Bij mijn eigen team merkte ik door het verbeteren van deze workflows dat er meer rust kwam tijdens turbulente tijden. **Iedereen heeft de zekerheid dat taken bij de juiste personen liggen en zo kan men zich focussen op hun eigen verantwoordelijkheden.**



3 Hoe kunnen we ons aanbod, gezien de snel veranderende omstandigheden, relevanter maken?

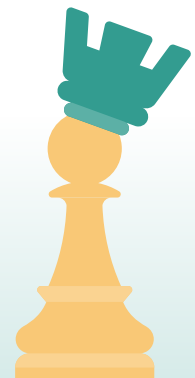
Consequenties van externe invloeden, zoals personeelstekorten en grote logistieke uitdagingen zorgen voor onvoorziene situaties en daarmee een hogere werkdruk binnen het team. De grootste prioriteit ligt daarbij op de werkdruk verlagen omwille van de gezondheid van het personeel en zo snel mogelijk terug te gaan naar een stabiele werkomgeving. Het optimaliseren van efficiëntie waar mogelijk, is de enige manier om dit op te lossen, zonder extra personeel aan te nemen. We analyseren onze eigen workflows en pinpointen daarin tijdrovende taken. Tegelijkertijd onderzoeken we het meest belangrijke aspect, hoe kan onze software een merkbare efficiëntieslag realiseren binnen bedrijven?

Over het algemeen levert het digitaliseren en centraliseren van contracten al directe tijdwinst op. Echter, voordat daar sprake van is, moeten alle bestaande contracten in het systeem geregistreerd worden.

Ons doel was duidelijk, we moesten de drempel om met contract management te starten flink verlagen. En dat hebben we gedaan door de processen maximaal te optimaliseren. Het is ons gelukt om met behulp van artificiële intelligentie (AI), het registratieproces tot 5x sneller te laten verlopen ten opzichte van vorig jaar. In de praktijk betekent dit dat het registreren van alle contracten een proces is geworden van een aantal weken in plaats van maanden!

Waarom delen we al deze informatie met jou? Omdat we ons bewust zijn van de uitdagingen en het gevoel hebben **dat we deze overwonnen hebben, door snel te schakelen en niet te twijfelen over de benodigde veranderingen en investeringen.** Door onze strategie te delen, hopen we jou te inspireren in het feit dat niks onoverkomelijk is.

We komen ongetwijfeld nog voor nieuwe uitdagingen te staan, maar hoe we daar mee omgaan hebben we altijd zelf in de hand. Door het delen van deze handleiding hopen we jou overtuigd te hebben dat je in iedere situatie de controle terug kunt pakken!



Wil jij de controle terug pakken?

Start met een duidelijk overzicht te krijgen over de belangrijkste documenten voor jouw bedrijf. Wanneer je deze centraliseert en beheert in een veilige online safe, merk je al snel dat dit ook een gunstig effect heeft op andere vlakken. Van eenvoudig remote samenwerken tot excellent risicobeheer.



Duwtje in de juiste richting nodig?

Contractify is een online contractbeheer platform. Het werd ontwikkeld op basis van de jarenlange praktijkervaring in contractbeheer van Herlinde De Buck en Steven Debrauwere. De contract automation software hielp al meer dan 90 bedrijven om terug controle te krijgen over bedrijfskritieke documenten.



Ontdek Contractify's voordelen in een **persoonlijke demo** of start een **gratis proefperiode**.

[Demo plannen](#)

[Start gratis](#)