

Klantcase

Het leveren van inhoudelijke expertise, het organiseren en aansturen van multidisciplinaire samenwerking

Klant

Sitech Services BV

Markt

Procesindustrie

Thema

Contracten & Service Level Agreement

Over Sitech Services

Sitech Services is een toonaangevende technologiepartner op de industriële Chemelot-site in Geleen. Ze zijn gespecialiseerd in het verbeteren van de prestaties en kosteneffectiviteit van industriële installaties. Met een focus op analyse, optimalisatie en maximalisatie streeft Sitech ernaar om fabrieken competitief te houden door gebruik te maken van de nieuwste technologische toepassingen, expertise, innovaties en digitalisering.

Uitdaging

Tot 2023 waren de grootste klanten van Sitech ook de aandeelhouders. In 2022 lanceerde Sitech samen met haar voormalige eigenaren het "Beyond Transition Program", gericht op verzelfstandiging en uiteindelijke verkoop aan de Duitse dienstverlener Ebert HERA Esser Group. Selas & Partners kreeg de opdracht om één van de zes hoofdtaken uit te voeren: het opstellen van de "Contracten en Service Level Agreements (SLA)" met klanten. Deze contracten vormen een belangrijk onderdeel van de werkgarantie voor de komende 5 jaren.

Aanpak & oplossing

Tijdens dit project ontwikkelde en werkte Selas & Partners aan de vijf belangrijkste werkpakketten:

- Onderhoud
- Turnarounds
- Projecten
- Technologie & Innovatie
- Spare parts

Onder begeleiding van Selas & Partners werden voor elke SLA details gedefinieerd zoals contractduur, vergoedings- en betalingsstructuur, wederzijdse werkprocessen (inclusief rollen en verantwoordelijkheden), het inkooporderproces, prestatiebeheer inclusief key performance indicators, contractmanagement en bijbehorende governance structuur. Selas & Partners speelde een belangrijke rol in het leveren van inhoudelijke expertise op bovenstaande gebieden en het organiseren en aansturen van multidisciplinaire samenwerking tussen klanten (OCI Nitrogen, Fibrant, Anqore, Borealis, Arlanxeo en DSM-Envalior) en Sitech Management. De SLA's werden eind 2022 voltooid en de bijbehorende processen en governance structuur werden geïmplementeerd, met Selas & Partners die het begin van de uitvoering in de eerste helft van 2023 begeleidde. Hiermee is een solide basis gelegd voor de samenwerking tussen Sitech en haar klanten.

Meer weten?

Op verzoek is een referentiebrieven van Marc Dassen, CEO van Sitech, beschikbaar. Neem hiervoor contact op met david.mesterom@selas-partners.com. In onze whitepaper "Contract Lifecycle Management" vindt u onze inhoudelijke aanpak en point of view op contractmanagement terug. Deze is [hier](#) te downloaden.