

8 April 2025

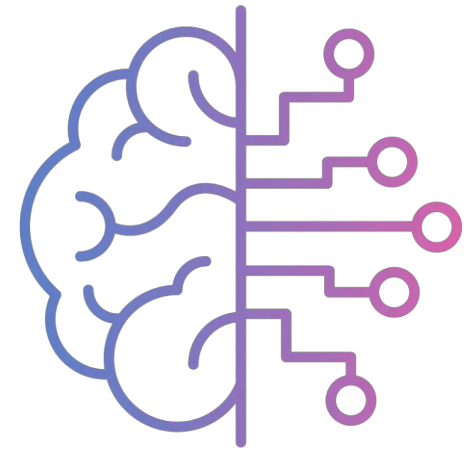
Nevi

Van risico's naar regie:

Versterk je organisatie met strategisch contract management



- ◆ Wie ben ik / Wie zijn wij?
- ◆ Waarom deze sessie?
- ◆ Wat is Contract Management nu eigenlijk?
- ◆ Hoe richt je strategisch contract management in?



Dirk Jan Leppers

| Solution Consultant / Product manager S2C

ISPnext

| BSM software platform (Source to Pay)



ISPnext | 25 YEARS



“Vanuit het perspectief van de software leverancier een beeld scheppen over wat strategisch contract management is en waarom dit cruciaal is voor het succes van je organisatie”

Aanleiding

“Maar liefst 48 procent van het succes van organisaties in crisistijd wordt bepaald door de mate van externe samenwerking”

Onderzoek Universiteit van Amsterdam

“A supply chain is only as strong as its weakest link”

Harvard Business Review



“In a connected world, suppliers are not a step in the chain, they are part of the customer experience”

Gartner

Huidige tijd

- ◆ Toenemende wet- en regelgeving
- ◆ Volatiele wereldpolitiek
- ◆ Druk op supply-chains

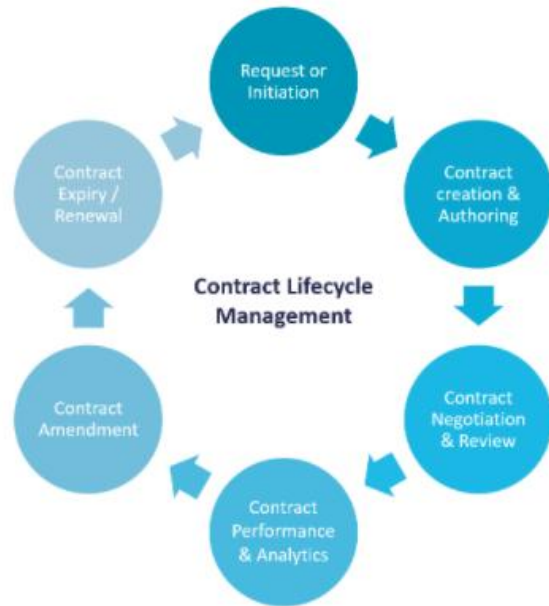
Take away

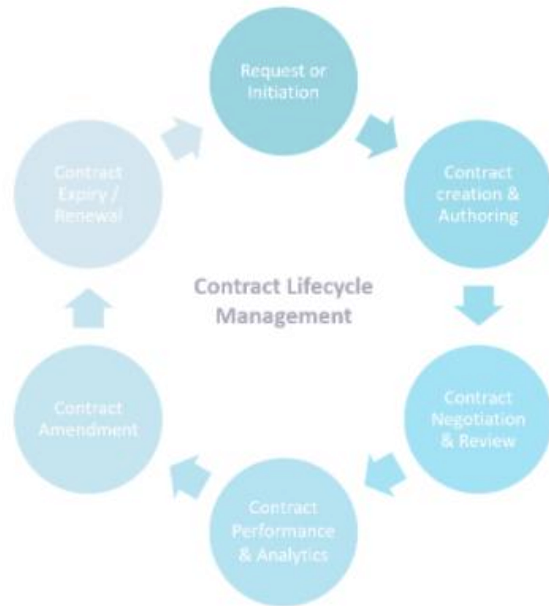
- ◆ Leveranciers zijn essentieel voor de continuïteit van je dienstverlening – maar een handtekening onder een contract is onvoldoende om die relatie te borgen

De sleutel

- ◆ Contractmanagement niet als administratieve taak, maar als een strategische functie....

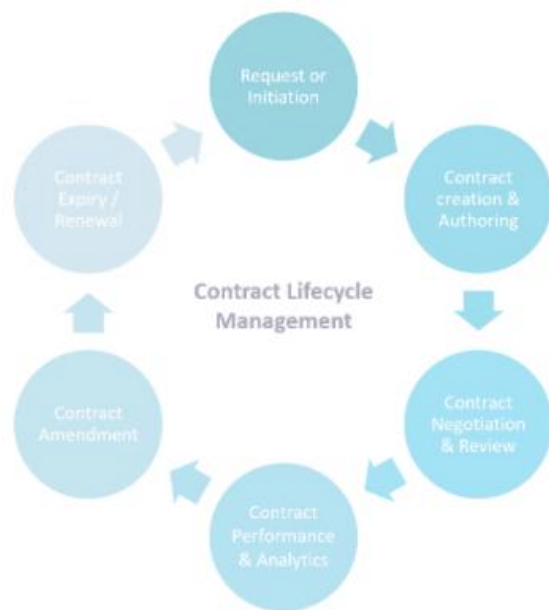
Contract Management





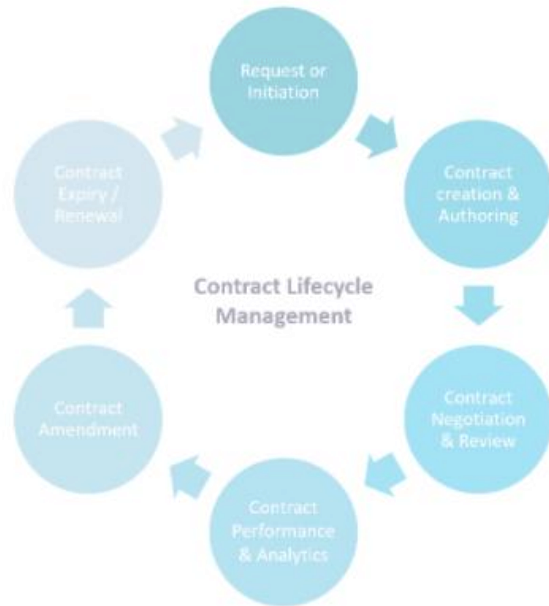
Ze noemen het Contract Lifecycle Management maar focussen veelal op de acties met het document zelf





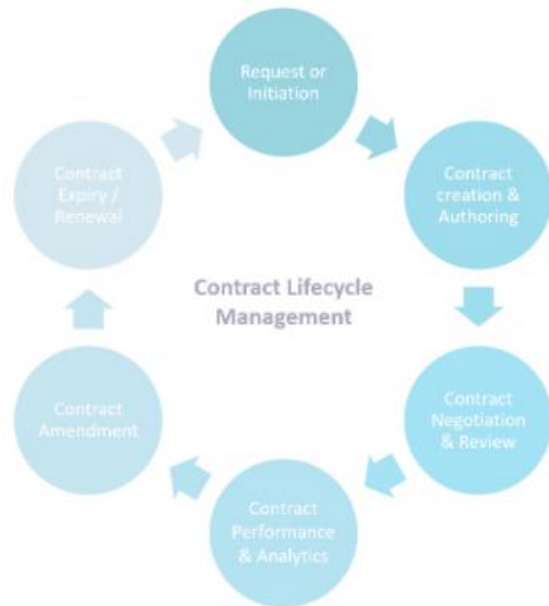
Het contractuele voortraject heeft enkel een focus op onderhandeling, goedkeuring, ondertekening...





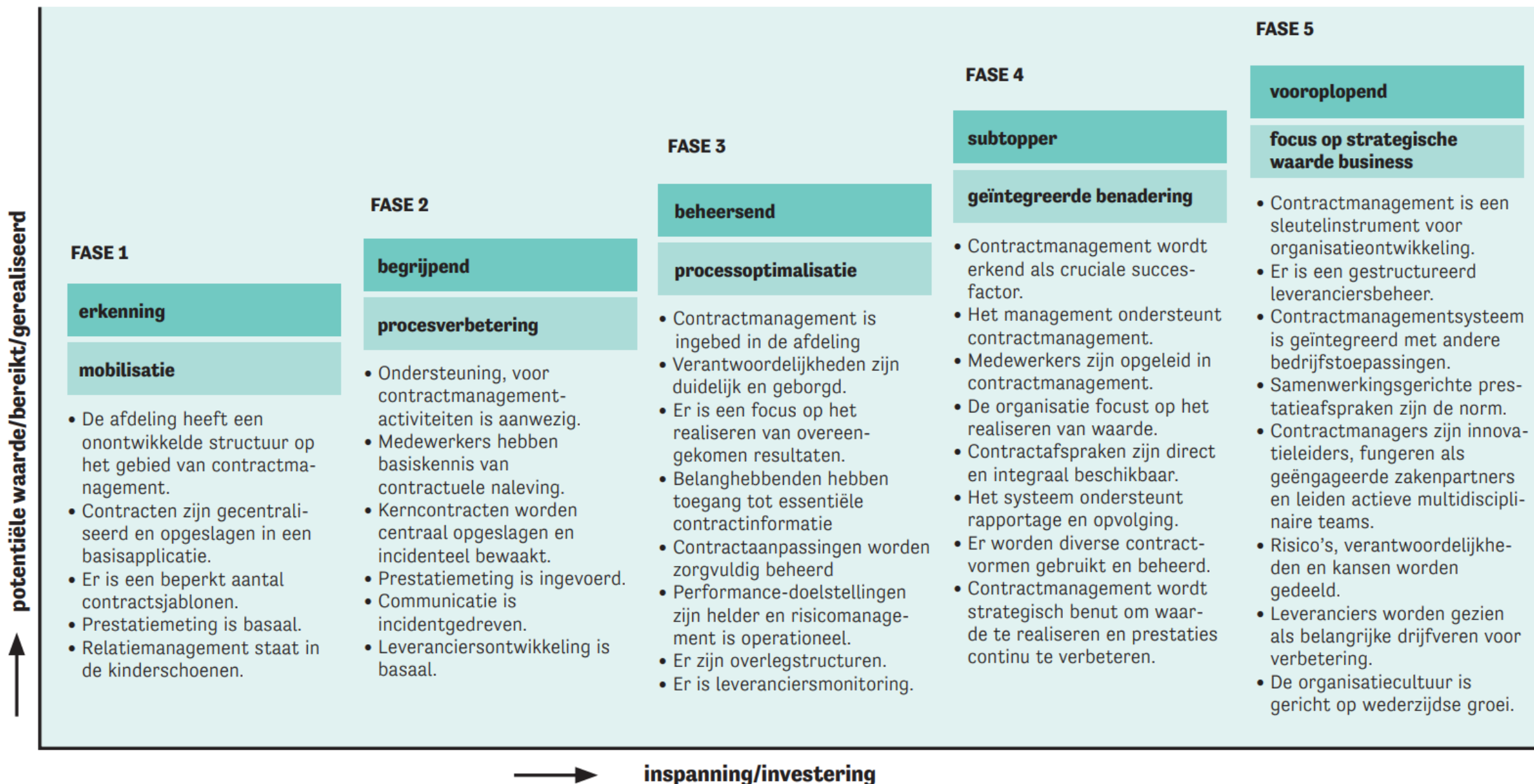
De daadwerkelijke uitvoering is maar één simpele stap





Er mist nogal wat om het echt een strategische functie te kunnen noemen...





potentiële waarde/bereikt/gerealiseerd



FASE 1

erkenning

mobilisatie

- De afdeling heeft een onontwikkelde structuur op het gebied van contractmanagement.
- Contracten zijn gecentraliseerd en opgeslagen in een basisapplicatie.
- Er is een beperkt aantal contractsjablonen.
- Prestatiemeting is basaal.
- Relatiemanagement staat in de kinderschoenen.

FASE 2

begrijpend

procesverbetering

- Ondersteuning, voor contractmanagement-activiteiten is aanwezig.
- Medewerkers hebben basiskennis van contractuele naleving.
- Kerncontracten worden centraal opgeslagen en incidenteel bewaakt.
- Prestatiemeting is ingevoerd.
- Communicatie is incidentgedreven.
- Leveranciersontwikkeling is basaal.

FASE 3

beheersend

processoptimalisatie

- Contractmanagement is ingebed in de afdeling
- Verantwoordelijkheden zijn duidelijk en geborgd.
- Er is een focus op het realiseren van overeengekomen resultaten.
- Belanghebbenden hebben toegang tot essentiële contractinformatie
- Contractaanpassingen worden zorgvuldig beheerd
- Performance-doelstellingen zijn helder en risicomanagement is operationeel.
- Er zijn overlegstructuren.
- Er is leveranciersmonitoring.

FASE 4

subtopper

geïntegreerde benadering

- Contractmanagement wordt erkend als cruciale succesfactor.
- Het management ondersteunt contractmanagement.
- Medewerkers zijn opgeleid in contractmanagement.
- De organisatie focust op het realiseren van waarde.
- Contractafspraken zijn direct en integraal beschikbaar.
- Het systeem ondersteunt rapportage en opvolging.
- Er worden diverse contractvormen gebruikt en beheerd.
- Contractmanagement wordt strategisch benut om waarde te realiseren en prestaties continu te verbeteren.

FASE 5

vooroplopend

focus op strategische waarde business

- Contractmanagement is een sleutelinstrument voor organisatieontwikkeling.
- Er is een gestructureerd leveranciersbeheer.
- Contractmanagementsysteem is geïntegreerd met andere bedrijfstoeepassingen.
- Samenwerkingsgerichte prestatieafspraken zijn de norm.
- Contractmanagers zijn innovatieleiders, fungeren als geëngageerde zakenpartners en leiden actieve multidisciplinaire teams.
- Risico's, verantwoordelijkheden en kansen worden gedeeld.
- Leveranciers worden gezien als belangrijke drijfveren voor verbetering.
- De organisatiecultuur is gericht op wederzijdse groei.

inspanning/investering



**Welke stappen maken
het strategisch?**

Het is goed om hiervoor eerst naar financiële instellingen te kijken

- Streng toezicht op outsourcing door de DNB en AFM maar ook Europees door de EBA, EIOPA en ESMA
- Continue nieuwe wetgeving zoals DORA (Digital Operational Resilience Act)

***Zonder strategisch contract management kunnen financiële instellingen
simpelweg niet aan de gestelde eisen voldoen....***



**Risico
classificatie**



**Leverancier
onboarding**



**Contract
creatie**



**Contract
management**



**Contract
uitnutting**



**Contract
evaluatie**



Risico classificatie

- ◆ Gaat de leverancier een kritisch proces ondersteunen?
- ◆ Hoe afhankelijk zijn we van de leverancier?
- ◆ Zijn er alternatieven?
- ◆ Wat zijn de vereisten voor een geschikte leverancier?



**Risico
classificatie**



**Leverancier
onboarding**



**Contract
creatie**



**Contract
management**



**Contract
uitnutting**



**Contract
evaluatie**



Leverancier onboarding

- ◆ Certificeringen van de leverancier
- ◆ Ondertekening van belangrijke documentatie
- ◆ Hoe belangrijk zijn wij voor de leverancier?
- ◆ Hoe zitten de processen van de leverancier in elkaar?
- ◆ Sluit de leverancier aan bij ons qua organisatie?
- ◆ Wie zitten er in de supply chain?



**Risico
classificatie**



**Leverancier
onboarding**



**Contract
creatie**



**Contract
management**



**Contract
uitnutting**



**Contract
evaluatie**



Contract creatie

- ◆ Standaardisatie van documenten tot op bepaalde hoogte
- ◆ Compliant fiatterings- en tekenproces
- ◆ Centrale opslag van data en signaleringen
- ◆ Zorg voor transparantie binnen de organisatie



**Risico
classificatie**



**Leverancier
onboarding**



**Contract
creatie**



**Contract
management**



**Contract
uitnutting**



**Contract
evaluatie**



Contract management

- ◆ Inrichting van beheerproces (CATS CM)
- ◆ Overlegstructuur en verslaglegging
- ◆ Controle op geldigheid van documentatie



**Risico
classificatie**



**Leverancier
onboarding**



**Contract
creatie**



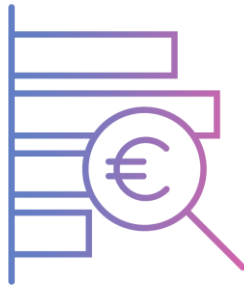
**Contract
management**



**Contract
uitnutting**



**Contract
evaluatie**



Contract uitnutting

- ◆ Inrichting van een procurement proces (PO/verplichting)
- ◆ Inzicht in spend data
- ◆ Link tussen uitgaven en contractuele afspraken, contract compliance



**Risico
classificatie**



**Leverancier
onboarding**



**Contract
creatie**



**Contract
management**



**Contract
uitnutting**



**Contract
evaluatie**



Contract evaluatie

- Beoordeling van de prestaties van de leverancier
- Een prestatie komt van beide kanten, hoe presteren wij?
- Klopt de risico classificatie nog en zijn de huidige afspraken in lijn met het huidige externe landschap?
- Hoe voegen we meer waarde toe aan de samenwerking?
- Verlengen of beëindigen?



**Risico
classificatie**



**Leverancier
onboarding**



**Contract
creatie**



**Contract
management**



**Contract
uitnutting**



**Contract
evaluatie**



Vragen?

Discover Live '25

📅 Dindag 20 mei 2025

🚩 NBC Congrescentrum, Nieuwegein

Wat kun je verwachten?

- **Inspirerende sessies** over de nieuwste trends en innovaties op het gebied van AI, CSRD, Compliance en de Product Roadmap.
- **Klantverhalen** die laten zien hoe zij Finance en Procurement naar een hoger niveau tillen.
- De kans om jouw **netwerk uit te breiden** en ervaringen te delen met andere professionals.



Meld je nu aan! ►

