

Nevi Contractmanagementdag 2026

Contractmanagement met impact, meer dan alleen de handtekening!

Esther Pontjodikromo-Gol
Directeur HIP Noord | trainer | docent inkoopmanagement Hanze

Innovatiegericht aanbesteden: het proces richting co-creatie

Niet elke opgave vraagt dezelfde mate van marktinvoel. De kunst is om bewust te kiezen hoeveel ruimte je geeft voor expertise, partnerschap en gezamenlijke waardecreatie.

1 Competitiegericht inkopen

Opdrachtgever bepaalt route en specificaties



- Past bij voorspelbare opgaven met beperkte veranderruimte.
- Focus op scherpheid in eisen, prijs en beheersbaarheid.
- Innovatie ontstaat vooral binnen vooraf afgebakende kaders.

2 Participatiegericht inkopen

Opdrachtgever bepaalt richting, marktpartij optimaliseert de invulling



- Geschikt wanneer de opgave helder is, maar de beste route nog openligt.
- De markt brengt expertise in op uitvoering, planning en optimalisatie.
- Meer ruimte voor slimme oplossingen en betere prestaties in de contractfase.

3 Co-creatiegericht inkopen

Ambitie staat vast, oplossing en aanpak ontwikkel je samen



- Ideaal bij maatschappelijke opgaven waar impact, innovatie en samenwerking centraal staan.
- Opdrachtgever en opdrachtnemer formuleren samen de beste route, het team en de oplossing.
- Contractmanagement verschuift hier van controleren naar samen sturen op ambitie en resultaat.

Hoe meer ruimte voor co-creatie, hoe groter de kans op innovatie, eigenaarschap en maatschappelijke impact in de contractfase.

Van beheersing naar
waardecreatie

Meer ruimte geven aan de markt vraagt ook ander contractmanagement: meer dialoog, meer ontwikkeling, meer gezamenlijke verantwoordelijkheid.



Innovatiegerichte casus: Wegenonderhoud en aanverwante dienstverlening

- Wegenonderhoud; onkruidbestrijding op alle verharding; rioleringswerkzaamheden; civieltechnische kunstwerken (bruggen, beschoeiingen en steigers); belijning, markeringen en figuratie; verkeersborden.
 - Betrokken partner met een proactieve houding tijdens het gehele proces
 - Circulariteit
 - Stimuleren van de lokale economie
-
- Wegen areaal ca. 6.700.000 m²
 - Plafondbedrag van €74.200.000
 - Maximaal 10 jaar (8+2 jaar)



Innovatiegerichte casus: het ambitiehuis



De rode draad

Waar gaan we het vandaag over hebben?

Een praktische sessie over hoe je maatschappelijke ambities en innovatief partnerschap omzet in resultaat uit contractmanagement

1. De kernvraag

Halen we met contractmanagement echt het maximale uit potentie, innovatie en maatschappelijke waarde?

2. De verschuiving

Waarom de stap van contract- naar contactmanagement nodig is om beweging, vertrouwen en eigenaarschap te creëren.

3. De praktijk

Hoe je duurzaamheid, SROI en maatschappelijke waarde vertaalt naar concrete afspraken, prestaties en gesprekken.

4. De opbrengst

Hoe je elkaar blijft uitdagen, waar er een tandje bij kan en hoe je samen méér uit het contract haalt.

Innovatief aanbesteden stopt niet bij de handtekening — daar begint het pas echt.



De vraag die ertoe doet

Halen we wel het maximale uit ons contract?

Veel aanbestedingen starten sterk. De echte toets komt daarna: benutten we nog steeds de volle potentie van de samenwerking?

Drie signalen dat er meer in zit:

- Het partnerschap is in de aanbesteding geweldig gelukt, maar in de uitvoering vallen we terug op beheersen.
- We sturen vooral op KPI's en afwijkingen, terwijl kansen op innovatie en maatschappelijke waarde onderbenut blijven.
- We evalueren prestaties, maar voeren te weinig het gesprek over ambitie, ontwikkeling en gezamenlijk versnellen.

De spiegelvraag

Zijn we tevreden omdat het “goed genoeg” gaat, of hebben we nog de drive om er samen het maximale uit te halen?

De managementvraag

Hoe daag je elkaar uit? Waar kan er een tandje bij zonder terug te schieten in wantrouwen of micromanagement?

De contractvraag

Welke ruimte biedt het contract al voor verbetering, experiment en maatschappelijke impact, en benutten we die ruimte ook?

De verschuiving

Van contractmanagement naar contactmanagement

Niet loslaten op inhoud, wel anders sturen: van controleren naar het organiseren van beweging, vertrouwen en gezamenlijke prestatie.

Contractmanagement klassiek

- Focus op naleving, risico's en afwijkingen
- Overleg vooral als iets niet goed gaat
- KPI's als eindpunt van het gesprek
- Veel vastleggen, weinig gezamenlijk ontwikkelen



Contactmanagement met impact

- Focus op ambitie, prestaties en maatschappelijke uitkomst
- Structureel gesprek over kansen, leren en versnellen
- KPI's als vertrekpunt voor verbetering
- Vertrouwen, eigenaarschap en partnerschap als stuurmechanisme



Van ambitie naar resultaat

Zo vertaal je duurzaamheid, SROI en maatschappelijke waarde naar concrete contractsturing

De markt denkt beter mee wanneer je niet alles dichttimmert, maar helder bent over richting, doel en gewenste prestatie.



Niet dichttimmeren op eisen, maar sturen op prestaties, ambitie en doelstellingen.

Functionele marktvragen maken ruimte voor expertise, eigenaarschap en betere oplossingen.



Vijf stappen die morgen al het verschil maken

Praktisch toepasbaar in innovatieve inkooptrajecten én in bestaande contracten.

1

Begin elk contractoverleg met de ambitie

Niet: wat ging er mis? Wel: wat wilden we ook alweer bereiken en waar staan we nu?

2

Maak tevredenheid niet het eindstation

Tevreden samenwerking is waardevol, maar geen excuus om innovatiepotentie onbenut te laten.

3

Gebruik KPI's als start van het gesprek

KPI's tonen wat er gebeurt; het gesprek gaat over waarom, wat we leren en wat beter kan.

4

Daag elkaar expliciet uit

Spreek af dat opdrachtgever en opdrachtnemer elkaar helpen versnellen — inclusief het benoemen van waar een tandje bij kan.

5

Beloon ontwikkeling en partnerschap

Geef ruimte aan initiatief, verbeterideeën en maatschappelijke meerwaarde die tijdens de looptijd ontstaan.

Kernboodschap

De echte opbrengst van contractmanagement zit niet alleen in beheersing, maar in het vermogen om samen steeds meer waarde te realiseren.

Van handtekening naar samenwerking. Van contract naar contact. Van afspraak naar impact.



Vijf stappen die morgen al het verschil maken

Praktisch toepasbaar in innovatieve inkooptrajecten én in bestaande contracten.

1

Begin elk contractoverleg met de ambitie

Niet: wat ging er mis? Wel: wat wilden we ook alweer bereiken en waar staan we nu?

2

Maak tevredenheid niet het eindstation

Tevreden samenwerking is waardevol, maar geen excuus om innovatiepotentie onbenut te laten.

3

Gebruik KPI's als start van het gesprek

KPI's tonen wat er gebeurt; het gesprek gaat over waarom, wat we leren en wat beter kan.

4

Daag elkaar expliciet uit

Spreek af dat opdrachtgever en opdrachtnemer elkaar helpen versnellen — inclusief het benoemen van waar een tandje bij kan.

5

Beloon ontwikkeling en partnerschap

Geef ruimte aan initiatief, verbeterideeën en maatschappelijke meerwaarde die tijdens de looptijd ontstaan.

Kernboodschap

De echte opbrengst van contractmanagement zit niet alleen in beheersing, maar in het vermogen om samen steeds meer waarde te realiseren.

Van handtekening naar samenwerking. Van contract naar contact. Van afspraak naar impact.





Op welke ambitie gaat u na vandaag inzetten?

Esther Pontjodikromo

Email: pontjodikromo@hollandinkoopprofessionals.nl

Tel: 06 – 23 71 71 63





Dank voor uw aandacht!

