



Boost jouw professionele CM-ontwikkeling!

Nevi CMD, 14 April 2026

René van den Hoven

Onderwerpen die aan bod zullen komen

1. VUCA Contract- en leveranciersmanagement
2. Contractmanagement publiek of privaat, verschilt?
3. Groeien in Contract- en leveranciers management
4. Nevi opleiding Contract- en leveranciersmanagement
5. Reflectie en dialoog; Jouw volgende stap naar succesvol CM?

1. VUCA Contract- en leveranciersmanagement

- Complexiteit en risico's beheren
- Ketenmanagement
- Relatie management
- Van kosten naar waardegestuurd

☾ Strategisch managementinstrument



Noodzaak voor professionele groei!

'You cannot claim to be in control of your business if you are not in control of the contracts it depends on.'
(by PWC, Control Value)

2. Contractmanagement publiek of privaat, verschilt?

Aspect	Publiek	Privaat
Doelstellingen	Gericht op het behalen van maatschappelijke waarde en publieke belangen. Het gaat om transparantie, naleving van wetgeving (zoals aanbestedingsregels), en het maximaliseren van de waarde voor belastingbetalers.	Gericht op winstmaximalisatie en bedrijfsresultaten. Het contractmanagement richt zich op kostenbesparing, efficiëntie en concurrentievoordeel.
Wet- en regelgeving	Contractmanagement moet voldoen aan strikte wet- en regelgeving, zoals Europese aanbestedingsregels, de Aanbestedingswet in Nederland en transparantie-eisen. Dit beperkt de flexibiliteit bij het selecteren van leveranciers en onderhandelen over contractvoorwaarden.	De focus ligt op interne beleidsregels en (externe) compliance, er is meer ruimte voor strategische keuzes en flexibiliteit in onderhandelingen.
Transparantie en verantwoording	Moet t.a.v. contracten en besluitvormingsprocessen verantwoording kunnen afleggen aan de politiek, burgers of toezichthouders.	Verantwoording schuldig aan aandeelhouders of het management.
Risicomanagement	Gericht op het vermijden van reputatieschade, misstanden (zoals fraude) en juridische consequenties. Hierdoor worden risico's vaak conservatief benaderd.	Is bereid afgewogen risico's te nemen als dat kan leiden tot hogere opbrengsten of concurrentievoordeel.
Leveranciersrelatie	Heeft vaak een formele relatie met leveranciers. Gunningen worden bepaald door objectieve criteria.	Kan strategische samenwerkingen aangaan, waarbij langdurige partnerships of co-creatie een rol spelen.
Flexibiliteit in contractmanagement	Minder flexibel vanwege de noodzaak tot strikte naleving van contractvoorwaarden en regelgeving. Aanpassingen vereisen vaak uitgebreide procedures.	Kan sneller inspelen op veranderende omstandigheden door aanpassingen in contracten of nieuwe onderhandelingen.
Schaal en impact	Contracten hebben vaak grote maatschappelijke impact (bijvoorbeeld infrastructuurprojecten, zorgvoorzieningen) en omvatten grote budgetten.	Contracten hebben meestal een directere impact op de bedrijfsvoering en winstgevendheid.

Interactieve poll

Hoeveel aspecten kun jij aanvinken?

- ☐ alle afspraken zijn vastgelegd in contracten
- ☐ bij ons lekt er geen geld weg via contracten
- ☐ we kopen altijd conform contract
- ☐ de gebruiker kent de inhoud van het contract
- ☐ het is bij ons geheel helder wie waarvoor verantwoordelijk is
- ☐ leveranciers bieden ons concurrentieel voordeel
- ☐ onze contracten zijn flexibel en toekomstgericht
- ☐ contractvernieuwing verloopt altijd efficiënt
- ☐ voordelen uit het contract zijn helder en aantoonbaar
- ☐ vertrouwen speelt een rol, al in de leverancierselectie

Tel op je vingers hoeveel van deze 10-stellingen jij met een volmondig Ja!, kunt beantwoorden (2min.)



3.1. Groeien in contract- en leveranciersmanagement

✓ Vijf volwassenheidsniveaus

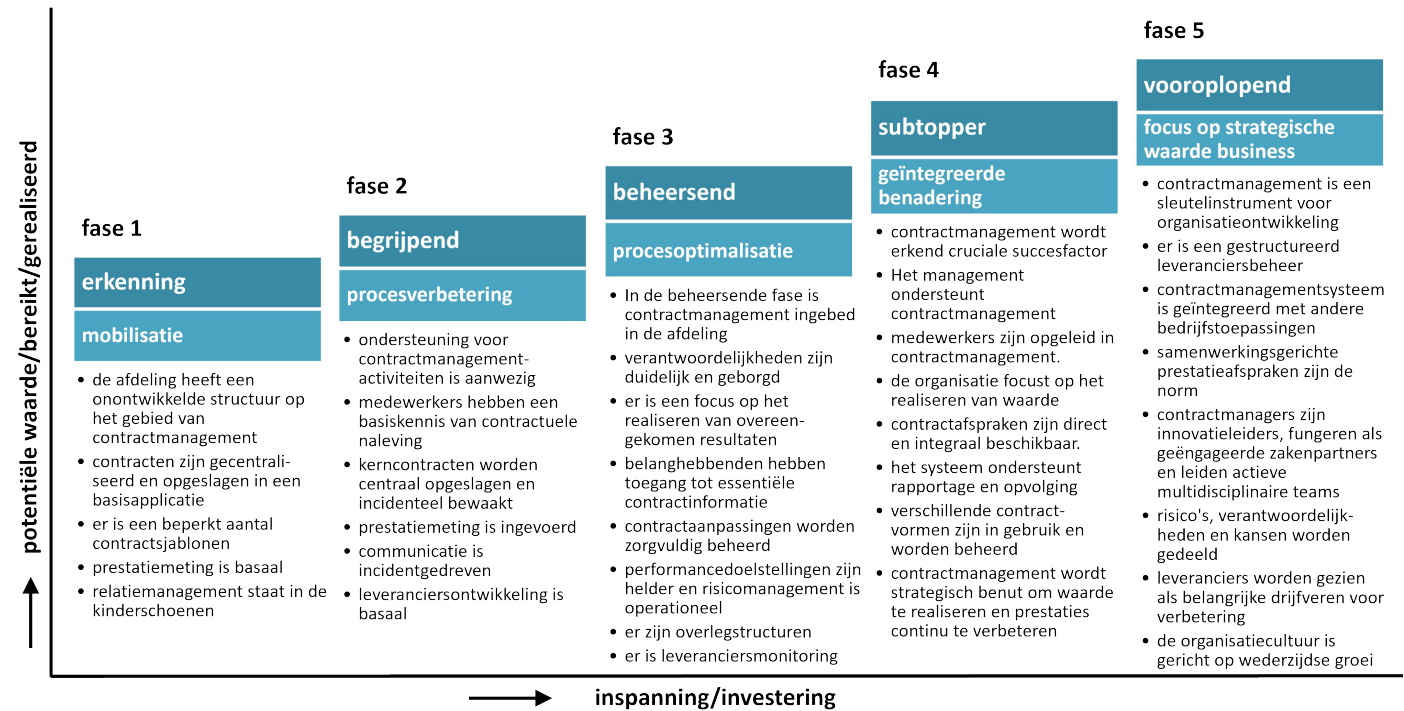
✓ Stapgewijze groei

✓ 5-ondersteunende pijlers

✓ Stelt ambitie

✓ Reflectie en samenwerking

✓ Bewustwording en leren



3.2. De vijf pijlers als inhoudelijk kompas



- ✓ Ongelijke ontwikkeling in pijlers
- ✓ Gemeenschappelijke taal en focus
- ✓ Integrale samenhang en prioriteiten

3.3. CLM-Competentieontwikkeling in de VUCA-wereld

Van operationele beheersing naar strategisch partnership

Nevi-pijler	Ontwikkelfase1-2 Operationelebeheersing	Ontwikkelfase3-4 Optimaal & geïntegreerd	Ontwikkelfase5 Waardecreatie
Governance	Rollen, verantwoordelijkheden, borgen compliance	Governanceorganisatiebreeding ericht	Richtinggevendenlegitimiteit-borgend
Contractbeheer	Inzichtincontracten&looptijden	Lifecycle-management&change control	Strategischeregie overcontractportfolio
Prestatiemanagement	Metenenvolgenop KPI'senSLA's	Analyserenencontinue verbeteren	Sturenopwaarde, impactetenprestaties
Relatiemanagement	Transactioneeloverleg	Structurelesamenwerking	Gelijkwaardigpartnershipenco-creatie
Leveranciersmanagement	Reactiefleveranciersbeheer	Gerichtontwikkelenenenbeoordelen	Innovatie,strategischeketen-samenwerking



4. Nevi opleiding Contract- en Leveranciersmanagement



Inhoud van de opleiding

- ☒ introductie
- ☒ online begeleiding
- ☒ implementatie en ontwikkeling van CLM
- ☒ gastspreker
- ☒ rollenspel en integratie theorie
- ☒ juridische aspecten
- ☒ presenteren en bespreken verbeteradvies
- ☒ examen: verbeteradvies

Opbrengsten van de opleiding

- ☒ Praktijkgericht leren
- ☒ Gestructureerde analyse
- ☒ Professionele zelfreflectie
- ☒ Erkend Nevi diploma
- ☒ Professionele groei

Zie [Nevi Contract- en Leveranciersmanagement](#) | [Efficiënt Beheer van Leveranciers & Contracten](#) ook voor **mogelijke alternatieven als:**

- ☒ Nevi training Contractmanagement in 1dag
- ☒ Nevi opleiding SRM

5. Reflectie en dialoog: jouw volgende stap in contractmanagement?



1. Wat is jouw grootste uitdaging binnen CLM?
2. Welke pijler verdient (nog) de meeste aandacht?
3. Wat is een realistische eerste stap die jij morgen kan zetten?
4. Welke competenties zijn nog te ontwikkelen?

Nevi

**Procurement
in perspectief**