

TNO innovation
for life

Contractmanagement & Governance

Jurjen Bousma | NBC Congrescentrum Nieuwegein



Menu



Voorstellen



Organisatie



CM Model



**Bij wie
en hoe?**



Uitvoering



Samenvatting



**Afsluiting /
vragen**



Jurjen Bousma



Innovation for life

Menu



Voorstellen



Organisatie



CM Model



Bij wie
en hoe?



Uitvoering



Samenvatting



Afsluiting /
vragen





Nederlandse Organisatie voor toegepast wetenschappelijk onderzoek



Mensen en kennis verbinden



Innovaties creëren



Duurzaam versterken
concurrentiekracht bedrijven

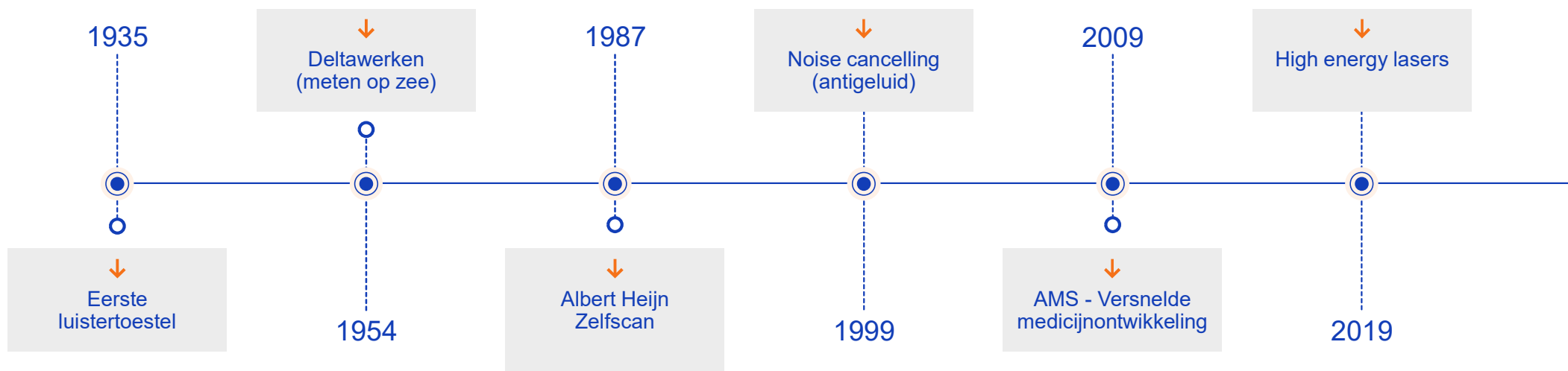


Duurzaam versterken
welzijn samenleving





90 jaar aan innovatie



Innovation for life



Beeld en geluid

Menu



Voorstellen



Organisatie



CM Model



**Bij wie
en hoe?**



Uitvoering



Samenvatting



**Afsluiting /
vragen**



Nevi Contractmanagement Maturity Model

5 elementen, 74 stellingen

- Strategie & beleid, middelen en medewerkers
- Contractadministratie
- Service delivery management
- Relatiemanagement
- Leveranciersontwikkeling

Kenmerken van verschillende aspecten binnen contractmanagementvolumenfasen		Kenmerken van verschillende aspecten binnen contractmanagementvolumenfasen		Kenmerken van verschillende aspecten binnen contractmanagementvolumenfasen	
Element uit CLM- raamwerk	Fase 1 Erkennen	Fase 2 Begrijpen	Fase 3 Beheersen	Fase 4 Subtopper	Fase 5 Voortgezet
Strategie & beleid, middelen en medewerkers	- Belang van contracten wordt onderkend - Er zijn op basis van proces en/of taken, verantwoordelijkheden	- Management-inhoud op CM- activiteiten - Verantwoordelijkheden zijn verspreid, behalve als extra verantwoordelijkheid binnen afdeling - Belang van CM is bij de medewerkers aanwezig - Contract compliance transparant	- Er is draagvlak voor belang van CM - Verantwoordelijkheden CM zijn benoemd - Taken, verantwoordelijkheden CM zijn beschreven en geborgd - CM-proces is geborgd in bedrijfsprocedures - Prognostische benadering van CM - CM kennis is bij medewerkers aanwezig - Er is een CM- team	- CM wordt gezien als key success factor - Toegeweende waarde van CM wordt (overkord) wordt CM krijgt support vanuit management - Integratie van CM met overige bedrijfsprocessen - CM wordt gezien als key success factor - CM wordt gezien als key success factor	- Management als aanjager van leveranciersontwikkeling - CM wordt gezien als key success factor - CM wordt gezien als key success factor
Contractadministratie	- Er is een basisapplicatie waarin contracten worden opgeslagen - Contract- templates beperkt aanwezig	- Er is een basisapplicatie waarin contracten worden opgeslagen - Contract- templates beperkt aanwezig	- Er is een basisapplicatie waarin contracten worden opgeslagen - Contract- templates beperkt aanwezig	- Er is een basisapplicatie waarin contracten worden opgeslagen - Contract- templates beperkt aanwezig	- Er is een basisapplicatie waarin contracten worden opgeslagen - Contract- templates beperkt aanwezig
Service delivery management	- Er is een basisapplicatie waarin contracten worden opgeslagen - Contract- templates beperkt aanwezig	- Er is een basisapplicatie waarin contracten worden opgeslagen - Contract- templates beperkt aanwezig	- Er is een basisapplicatie waarin contracten worden opgeslagen - Contract- templates beperkt aanwezig	- Er is een basisapplicatie waarin contracten worden opgeslagen - Contract- templates beperkt aanwezig	- Er is een basisapplicatie waarin contracten worden opgeslagen - Contract- templates beperkt aanwezig
Relatiemanagement	- Er is een basisapplicatie waarin contracten worden opgeslagen - Contract- templates beperkt aanwezig	- Er is een basisapplicatie waarin contracten worden opgeslagen - Contract- templates beperkt aanwezig	- Er is een basisapplicatie waarin contracten worden opgeslagen - Contract- templates beperkt aanwezig	- Er is een basisapplicatie waarin contracten worden opgeslagen - Contract- templates beperkt aanwezig	- Er is een basisapplicatie waarin contracten worden opgeslagen - Contract- templates beperkt aanwezig
Leveranciersontwikkeling	- Er is een basisapplicatie waarin contracten worden opgeslagen - Contract- templates beperkt aanwezig	- Er is een basisapplicatie waarin contracten worden opgeslagen - Contract- templates beperkt aanwezig	- Er is een basisapplicatie waarin contracten worden opgeslagen - Contract- templates beperkt aanwezig	- Er is een basisapplicatie waarin contracten worden opgeslagen - Contract- templates beperkt aanwezig	- Er is een basisapplicatie waarin contracten worden opgeslagen - Contract- templates beperkt aanwezig

Data verzamelen

- Veel stakeholders, weinig tijd
- Van analoog naar digitaal
- Scheiding van afdelingen
- Hoe ga ik dit aan de directie voorleggen?



Innovation for life

Menu



Voorstellen



Organisatie



CM Model



Bij wie
en hoe?



Uitvoering



Samenvatting



Afsluiting /
vragen





Inventariseer de stakeholders

Category Managers

- Directe collega's
- Kortste lijnen



Contract Managers

- Uitvoerenden
- Actuele kennis



Afdeling Managers

- Sturing en beslissing
- Betrokken



Directie

- Ambitie
- Draagvlak



Ambitie

- Uitgeschreven versie fases van professionaliteit
- Vraag naar huidige status en ambitie
- Definieer de fit-gap



1. De erkenningsfase
In deze fase heeft
Hierbij zijn contr
contractjablon
op de meest e
gezet, hoew
contractmar
ontwikkeling en.

2. De begripfase

In de begripfase krijgt contract
voor contractmanagementactiviteiten is
contractuele naleving. Kerncontracten en -afspraken worden centraal opgeslagen en bewaakt, met ad
hoc overzichten van lopende overeenkomsten. Prestatiemeting en monitoring van cruciale contractuele
voorwaarden zijn ingevoerd. Er is helderheid over interne en externe contactpunten, hoewel de
communicatie meestal incident-gedreven is. Leveranciersontwikkeling vindt nog steeds op een basaal
niveau plaats. In deze fase wordt de waarde van gestructureerd contractmanagement erkend en
worden stappen gezet voor verdere ontwikkeling.

3. De beheersende fase

In de beheersende fase is contractmanagement goed ingebed op de afdeling. Verantwoordelijkheid
zijn duidelijk en geborgd, en er is een focus op het realiseren van overeengekomen resultaten.
Belanghebbenden hebben toegang tot essentiële contractinformatie, en contractaanpassingen wor
zorgvuldig beheerd. De performancedoelstellingen zijn helder en risicomanagement is operation
bestaan formele en frequente overlegstructuren en er wordt strak toegezien op de naleving va
afspraken met leveranciers. Kortom, in deze fase heeft TNO contractmanagement onder contr
lijn met bedrijfsprocessen.

4. Subtopper fase

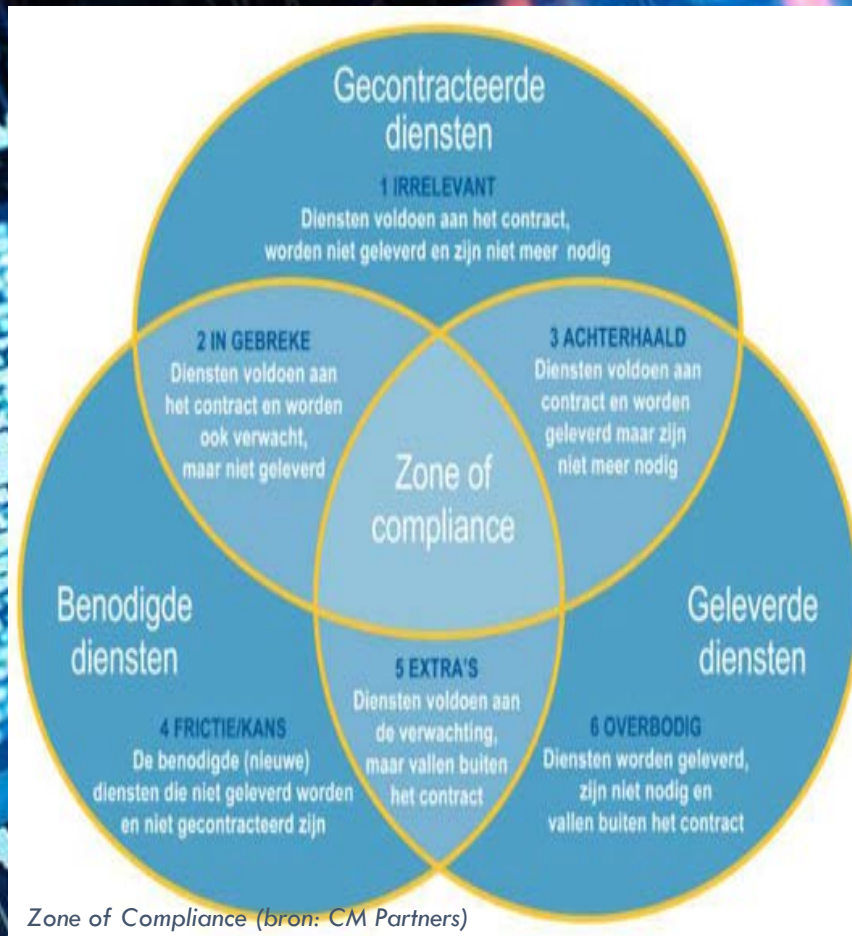
In de subtopper fase wordt contractmanagement gezien als een cruciale succesfactor. De
waarde van contractmanagement wordt erkend en ondersteund door het management. M
zijn opgeleid in contractmanagement en er wordt gefocust op het realiseren van waard
Contractafspraken zijn direct en integraal beschikbaar en het systeem ondersteunt rap
opvolging. Verschillende contractvormen zijn in gebruik en worden beheerd.
Prestatiemeting dient als basis voor continue prestatieverbetering. Contractmanag
ontwikkeling en leverancierstevredenheid is onderdeel van de meting.
proces is gericht op het tijdig signaleren en voorkomen van non-
gebenchmarkt. belangrijke issues. Het belang van so
verbetering. om waarde te re
processen en



Decentralisatie

Een van de grootste uitdagingen om de professionaliteit te verhogen is de decentralisatie van contractmanagement binnen TNO.

- Vier afdelingen, waarvan één gesplitst
- Vier/vijf niveaus nulmeting
- Andere ambitieniveaus
- Andere uitdagingen compliancy
- Niet alle afdelingen hebben de functie contractmanager opgenomen



Menu



Voorstellen



Historie



Organisatie



**Waar en bij
wie?**



Uitvoering



Samenvatting



**Afsluiting /
vragen**





Uitvoering & (wegblijven van) weerstand

- Presenteer resultaten
- Benadruk “what’s in it for me”
- Verzamel verbetervoorstellen + bijbehorende acties (kwantiteit)
- Maak een impact-effort analyse en bepaal de volgorde (kwaliteit)
- Bepalen van acties en tijdlijn, PDCA

Innovation for life

Menu



Voorstellen



Organisatie



CM Model



**Bij wie
en hoe?**



Uitvoering



Samenvatting



**Afsluiting /
vragen**





Samenvattend



Uitdaging

Hoe en waar te beginnen?

- Zoek je ambassadeur(s)
- Bepaal je stakeholders
- Verzamel de data
- Bepaal het “what’s in it for me”
- Bepaal het doel



Aanpak

Welke stappen te ondernemen?

- Deel (afdelings)resultaten
- Deel het doel
- Brainstorm met stakeholders over verbetervoorstellen
- Valideer verbetervoorstellen (impact/effort)
- Bepaal draagvlak per verbetervoorstel



Resultaat

Resultaat is een continue proces.

- Invloed op impact op efficiency en effectiviteit
- Synergie tussen afdelingen
- Vastlegging in jaarplan of doelstellingen
- Aantrekkelijke werkgever

Innovation for life

Menu



Voorstellen



Historie



Organisatie



Waar en bij
wie?



Uitvoering



Samenvatting



Afsluiting /
vragen

Innovation for life



**Bedankt voor
jullie aandacht**

📍 Anna van Buerenplein 1
2595 DA DEN HAAG

✉️ jurjen.bousma@tno.nl

☎️ +31 6 11 33 22 61

Wil jij zelf data verzamelen?

Scan de QR code en voeg mij toe met #CMD25.

