

Contractmanagement

...het kan ook anders

Sander Bastianen



Eerst even voorstellen



Regiomanager HIP Oost



Agenda

➤ **Eerst wat theorie, de basis**

- Wat is contractmanagement
- Waarom contractbeheer en –management
- Hoe begin je hiermee

➤ **...maar het kan ook anders**

- Dit zette me aan het denken...
- Functioneel contractmanagement
- Niet straffen, maar stimuleren



Wat is het

Contractbeheer

- # Administratieve taken
- # Ondersteunen van de contractmanager

Contractmanagement

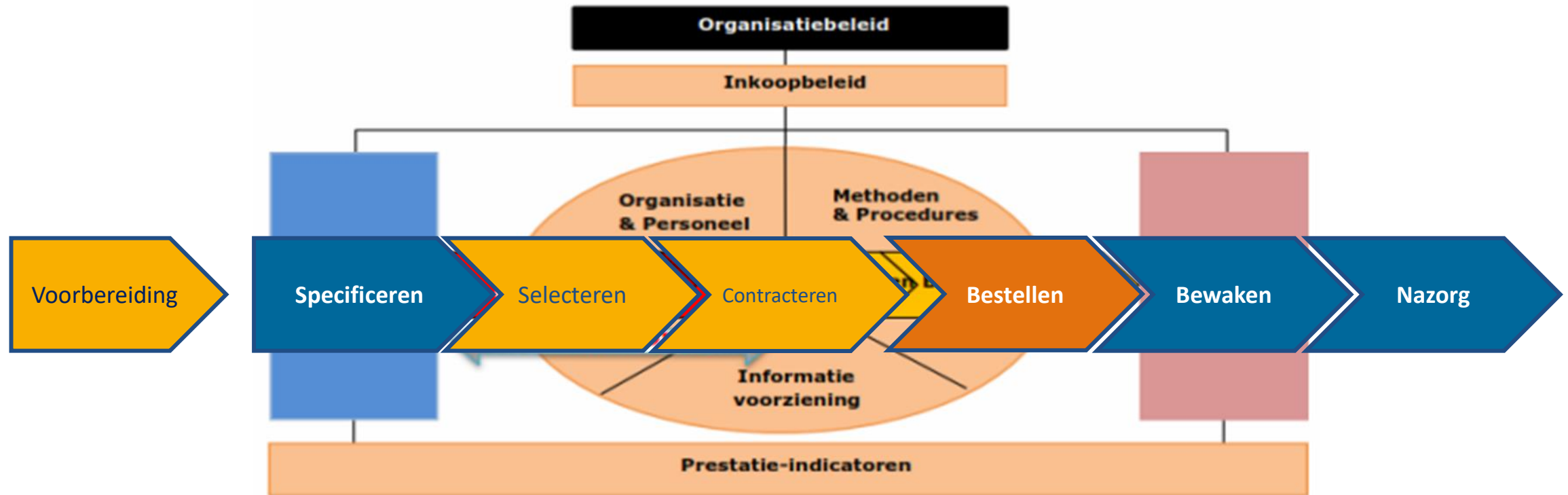
- # Naleven van de gemaakte afspraken
- # Meten van prestaties
- # Realiseren van juiste uitnutting van het contract

Leveranciersmanagement

- # Is met name gericht op samenwerking met leveranciers
- # Focus op bepaalde contracten
- # Markontwikkelingen en op anticiperen



De verschillende rollen

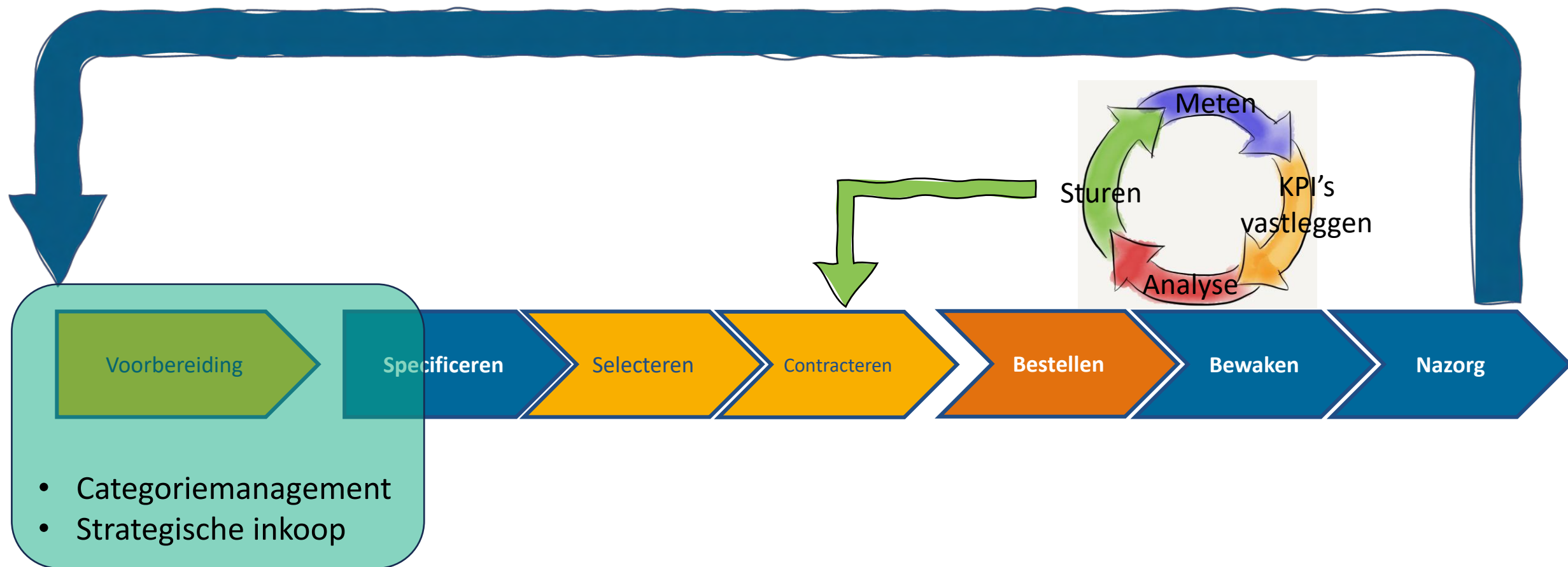


Strategisch
contractmanagement

Tactisch contractmanagement

Contractbeheer

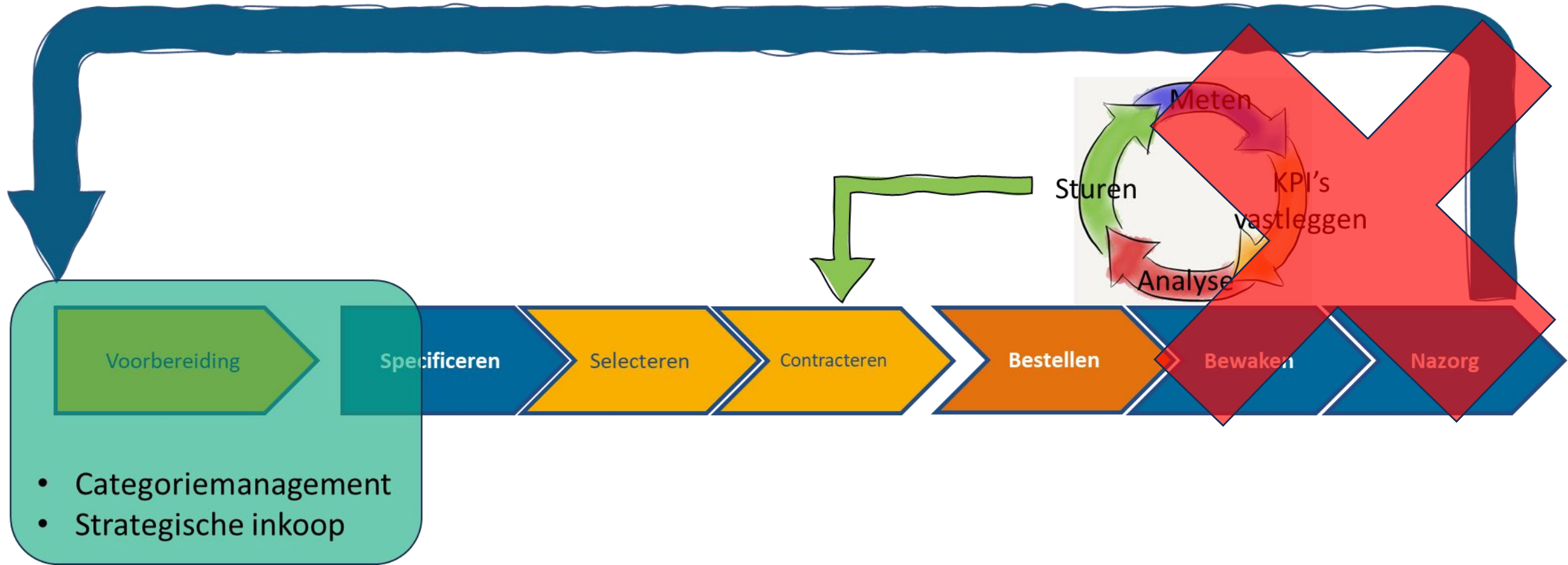
Overzicht tactisch contractmanagement



Waarom contractmanagement

- # Inzichtelijk maken of contractuele afspraken nagekomen worden
- # Noodzakelijk om MVI doelstellingen te realiseren (onderzoek PIANOo 06-2022)
- # Voordelen/kansen benutten die bij een aanbesteding gerealiseerd zijn
- # Innoveren
- # Sturing geven aan de leverancier
- # Input voor nieuwe aanbestedingen
- # Externe verslaglegging publiek geld
- # Dialoog met de markt in de uitvoeringsfase
- # Visitekaartje van jouw organisatie naar de markt
- # Spend- en rechtmatigheidsanalyses
- # Behalen inkoopvoordeel

De werkelijkheid bij vele organisaties...



Vraagje...

Bij wie wordt de contractmanager tijdig betrokken in de
Bij wie is contractmanagement en contractbeheer ingericht?
voorbereiding van een project?



Waar moet je beginnen

Vorbereiding

1. Overzicht van alle contracten
2. Inzicht in spend (contractparticipatie)
3. Overtuig management en interne organisatie: belang van contractmanagement (Kotter)
4. Benoem de rollen (inkoper, inhoudsdeskundige, contractmanager) helder (RA(S)CI)
5. Contractmanager betrekken in voorbereiding aanbestedingen

Uitvoering

1. Start gefaseerd: eerst de meest risicovolle contracten (kosten, risico, kwaliteit)
2. Intern overleg is een dialoog (geen dictaat/monoloog)
3. Betrek (kennis van) leveranciers in het dialoog
4. Beschrijf de prestaties (KPI's) SMART
5. Benader de leverancier vanuit de samenwerking (Soft skills)
6. Evaluer periodiek de performance (maar dus ook eigen rol)

Maar het kan ook anders...

1. Richt u op WAT, laat HOE over aan de leverancier (= expert)



Het kan ook anders...

Leveranciers zijn
bereid hun kennis
en kunde productier
te delen

Samenwerken

"We willen heel graag meedenken om doelen
te behalen, want er zijn zoveel
mogelijkheden. Alleen we krijgen da kans
niet."

Gebeurt in de uitvoeringsfase, maar wordt gerealiseerd in de
specificatiefase

It takes two (three) to tango

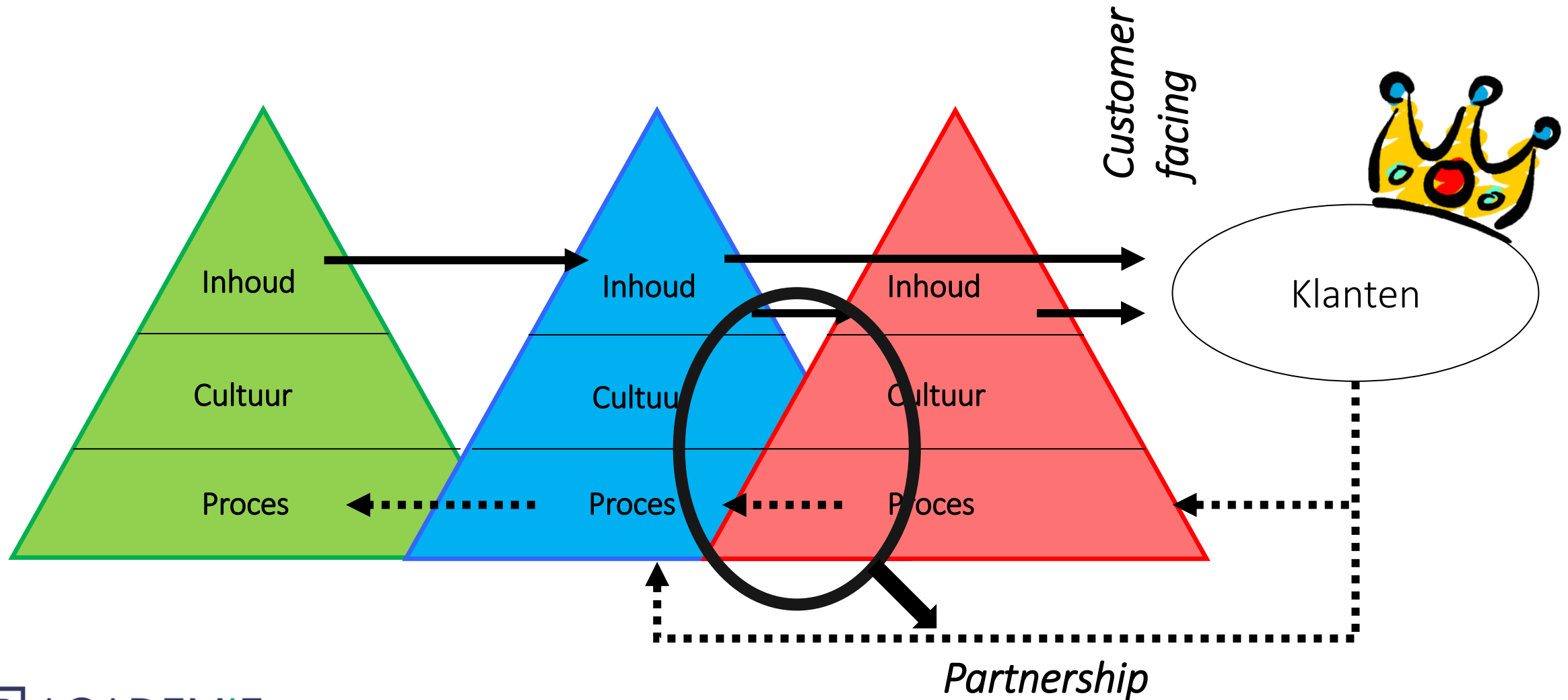
"Alleen ga je sneller, samen kom je verder!"

Liftbevrijding: heeft me aan het denken gezet



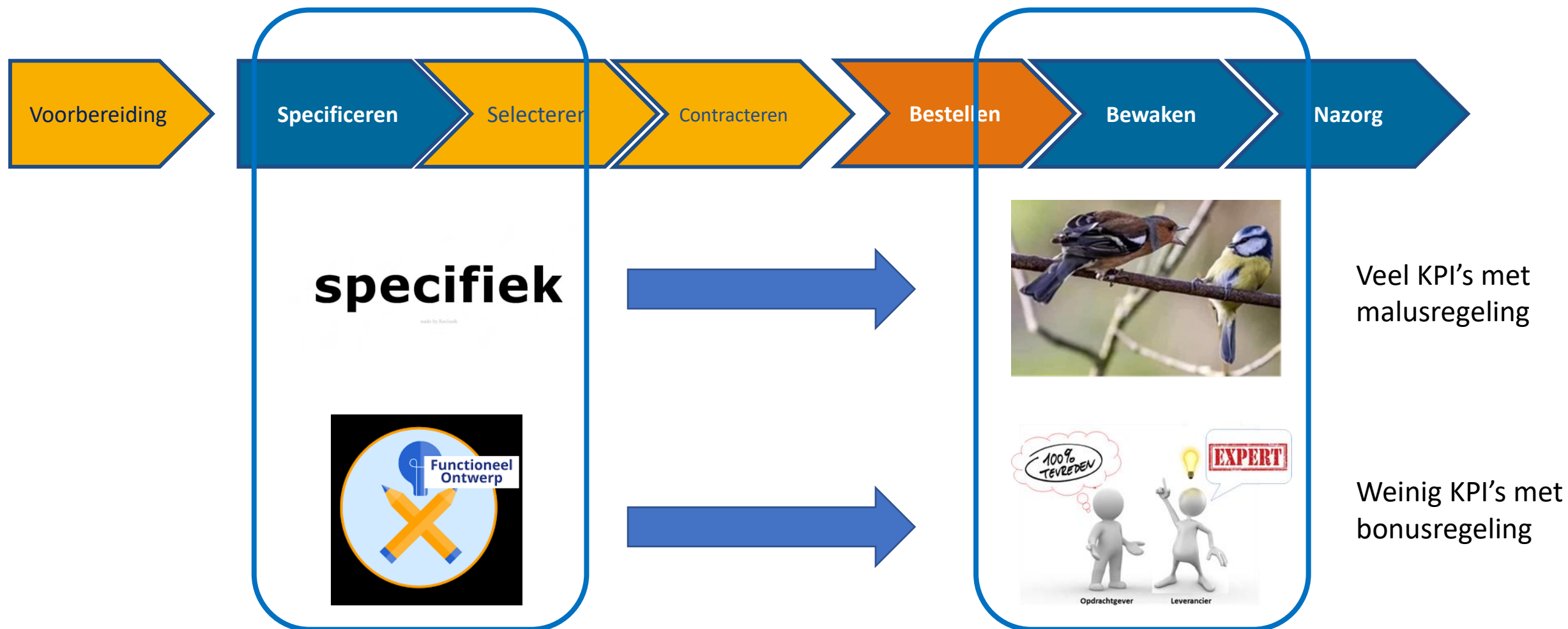
Samenwerken / Partnership

Hè, wat bedoel je?



Contractmanagement

Specifiek vs. functioneel



Functioneel specificeren

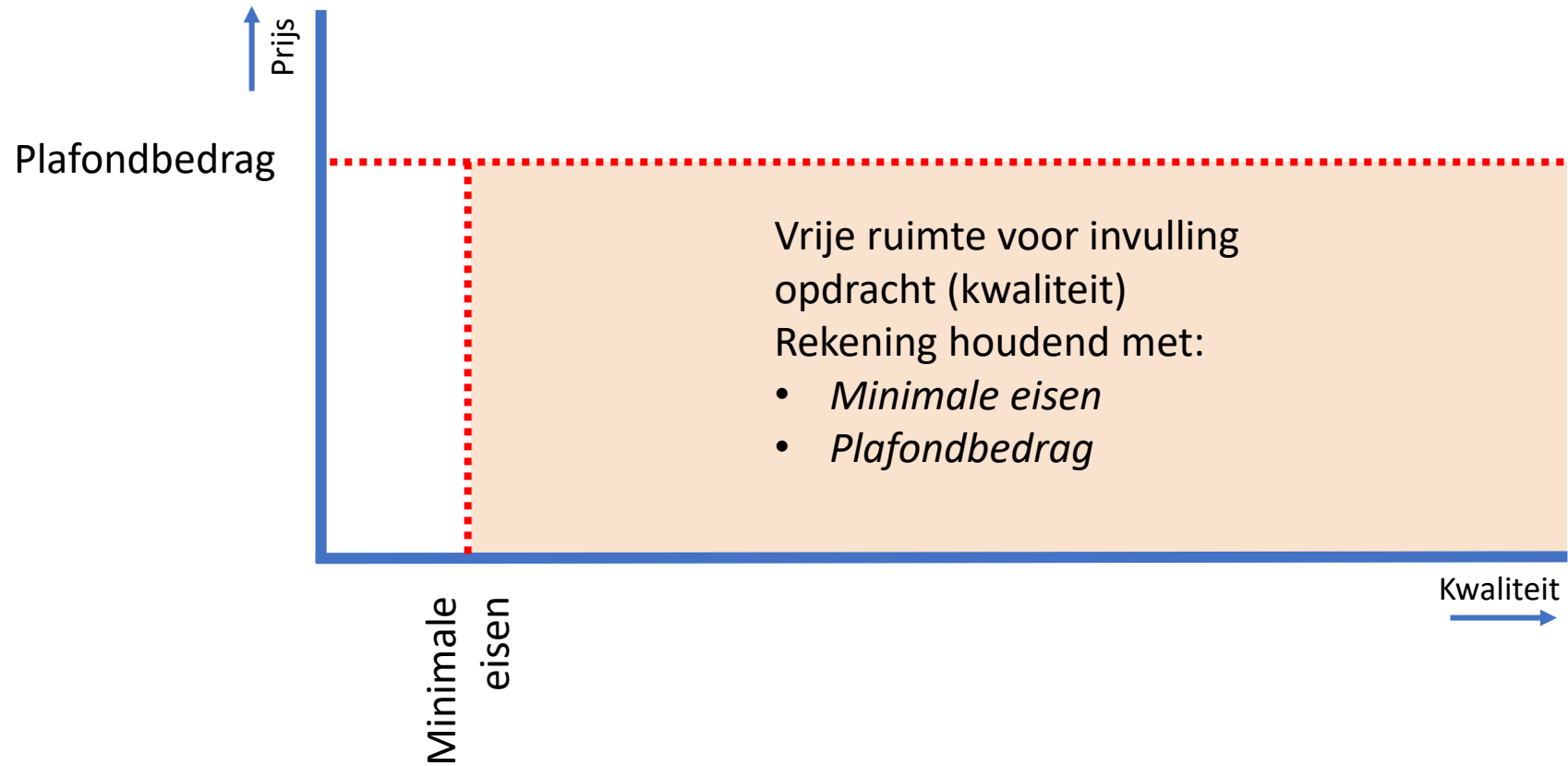
Waarom



center (J. v/d Rijt)

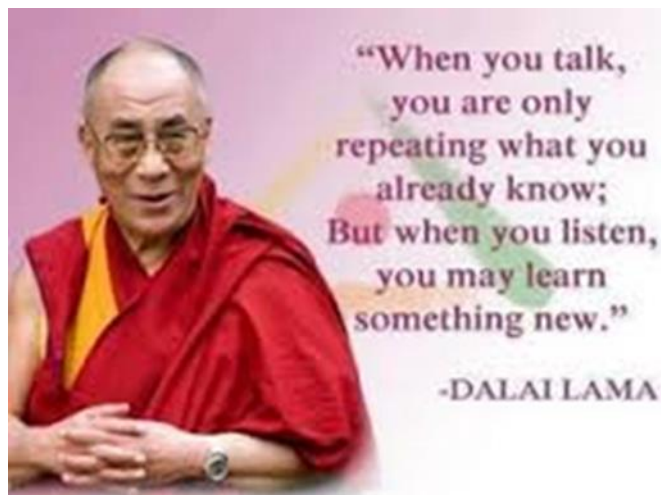
Gunningscriterium prijs

Plafondbedrag



Het kan ook anders...

Maar hoe dan?



- Stel je strategische doelstelling centraal
- (Vertaal deze doelstelling in een hoofd KPI)
 - *Klanttevredenheid > 7*
 - *Duurzaamheidspercentage 40% → 70%*
 - *Circulariteit:*
 - *2025: 20% → 2030: 50% → 2050: 100%*
 - *Na levensduur 50% circulair verwerkt*
- Laat de inschrijvers het proces van contractmanagement voorstellen (gunningscriterium)
- Contractmanagement en KPI's in lijn met de offerte uitvraag! (vb samenwerking/partnership)
- Laat de opdrachtnemer meten of betrek een externe deskundige
- Jaarlijkse innovaties (stel budget beschikbaar)

Het kan ook anders...

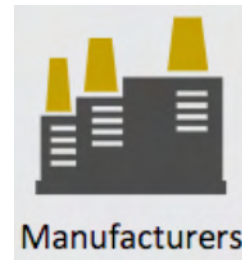
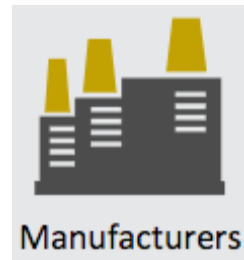
Wat is daarvoor nodig?



- Langlopende contracten
- Opdrachtgever staat open voor innovatie
- Passende houding & gedrag bij de inkoper en contractmanager
- Innovatiebudget beschikbaar gedurende de uitvoeringsfase
- Gericht op de samenwerking/partnership
- Keuze: eigendom of gebruik

Van TCO naar TCU

Geeft andere KPI's



Eigendom
(Total Cost of Ownership)
Levering → levering



Gebruik
(Total Cost of Use)
Levering → dienst



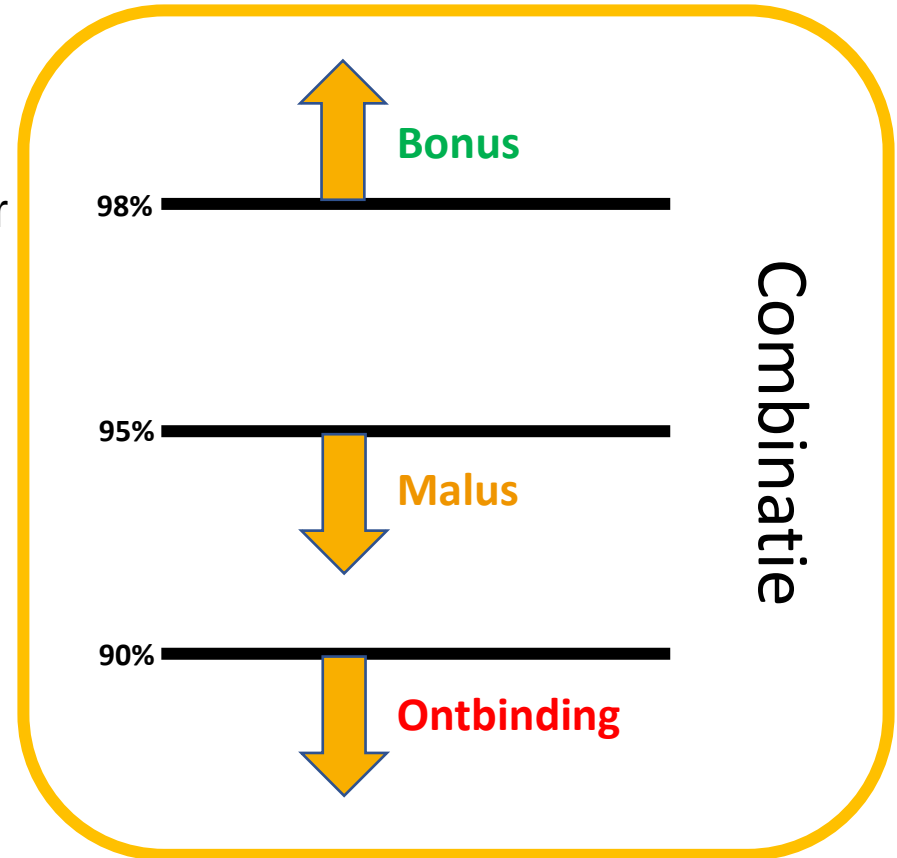
Traditionele bonus / malus



Doelstelling indicator

Minimum
standaard indicator

Absolute indicator

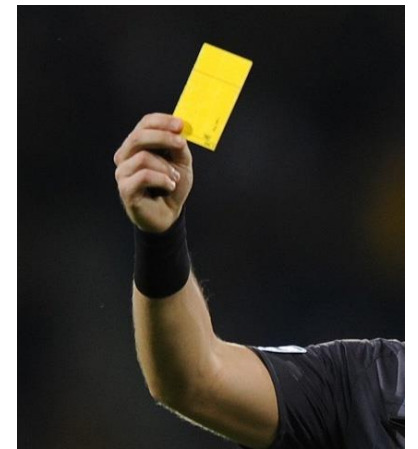
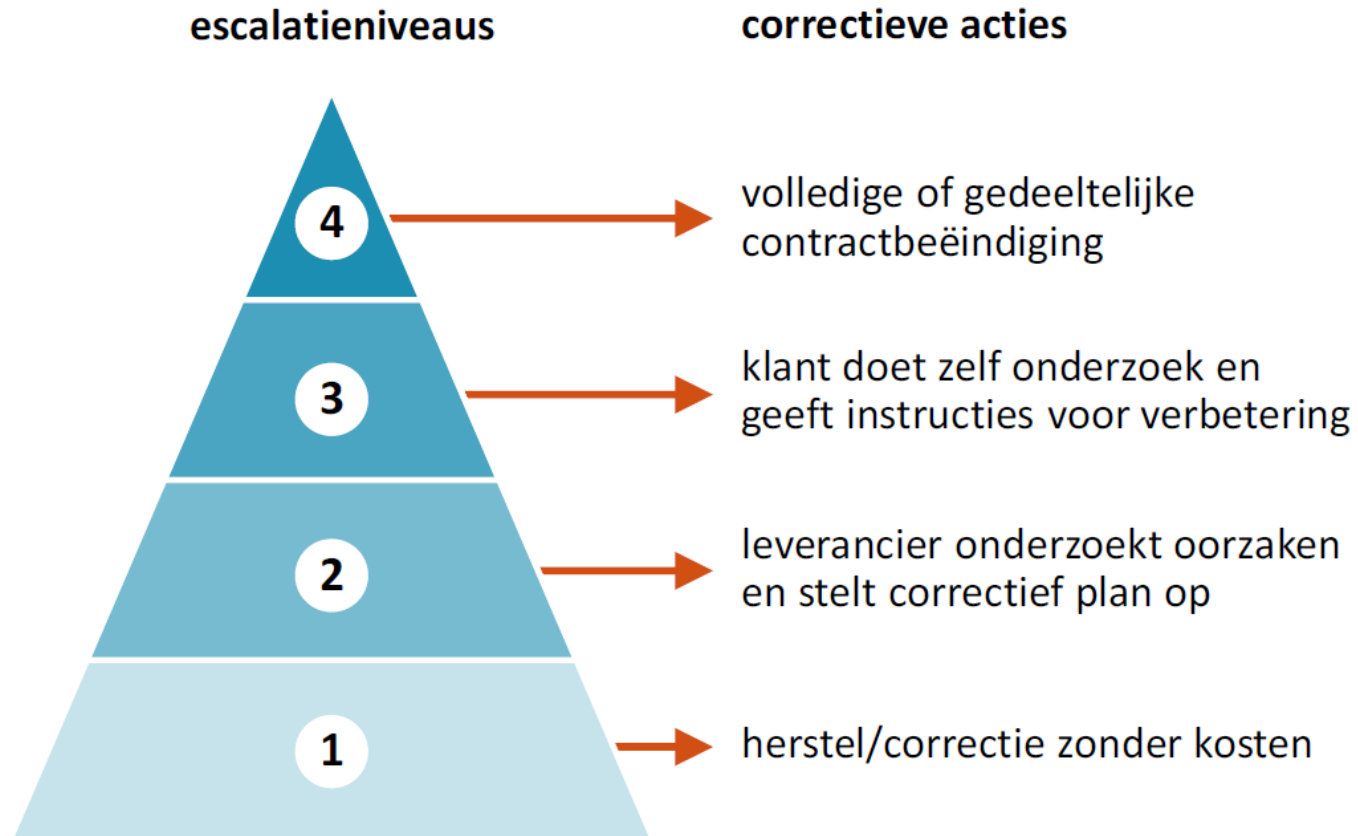


Niet straffen, maar stimuleren

- Waarom zou je meer betalen (bonus) voor iets dat je niet vraagt?
- Wees realistisch over het percentage te leveren
- Stimuleer innovatie (beide partijen investeren)
- Bonus kan geïnvesteerd worden in ontwikkeling personeel/innovatie/duurzaamheid
- Stimuleer/waardeer de goede prestatie i.p.v. afstraffen slechte prestatie
- Geef geen malus in geld (want wie betaald deze uiteindelijk!?), maar hanteer escalatiepiramide



Escalatiepiramide





Sander Bastianen

06-37 57 86 98

Bastianen@hollandinkoopprofessionals.nl