

# CONTRACTMANAGEMENT

ALS ANTWOORD OP SCHAARSTE

## Nevi Zorgcongres

6 februari 2020

# BAS VAN HARSELAAR

- MEDE - EIGENAAR IMPACT INKOOP EN CONTRACTMANAGEMENT
- ADVIESBUREAU PUBIEKE SECTOR
- REFERENTIES



UNIVERSITEIT  
TWENTE.



Rijksvastgoedbedrijf



# PROGRAMMA

- TOELICHTING 5B – MODEL (20 MIN.)
- WAAR STAAN JULLIE ORGANISATIES NU (15 MIN.)
- RELATIE MET SCHAARSTE (15 MIN.)

# B1 - BELEID

- HANDEN?
- INKOOP EN CONTRACTMANAGEMENT SAMEN?
- SAMENWERKING BINNEN DE ORGANISATIE?
- TAKEN BEVOEGDHEDEN VERANTWOORDELIJKHEDEN?
- WELKE CONTRACTEN WEL / WELKE NIET?
- ONDERSCHIED TUSSEN BELANGRIJKE EN LEKKER BELANGRIJK?

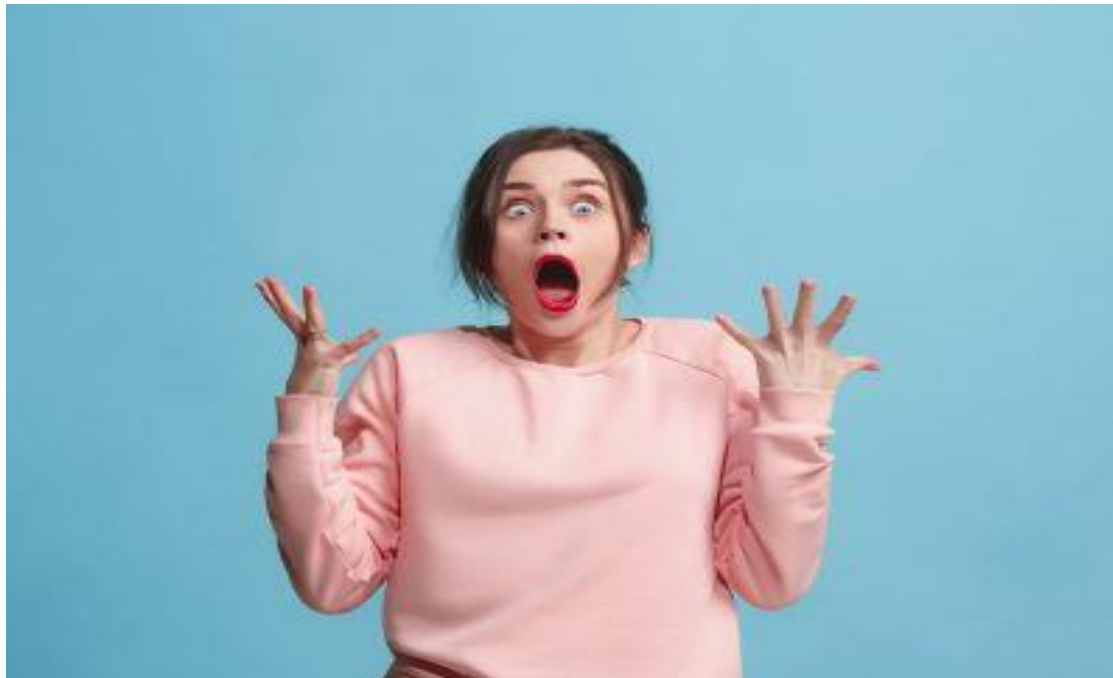
# B1 – BELEID RASCI

Uitvoering	Meldingen en klachten opvolgen	C		R		S				I		A			S
	Beheren relatie leverancier middels operationeel overleg	I		R								A			
	Verzamelen prestaties van leverancier/organisatie	R		S		S		S				A	S		S
	Analyseren prestaties van leverancier/organisatie	R		S				S				A/I			
	Beheren relatie relatie middels tactisch/strategisch overleg	R		S		S		I				A/S			S
	Nemen van passende maatregelen bij afwijking van contractafspraken	R		S		I			I	I		A/C			S
	Evalueren maatregelen	R		S		I			I	I		A/C			S
	Beoordelen en doorvoeren van contractwijzigingen		R	C		I	S					A			
	Indexeren (uitvoering)	R		I		I	S	S				A	I		I
	Vorbereiden van verlengen/ niet verlengen van contract	R		C		C	S	(S)		C		A/C	C		
	Besluiten over verlengen/niet verlengen contract	S		I		I	I	I		R		A/C	I		I
	Daadwerkelijk opzeggen/verlengen	C	I	I	S		I	S			R	A	I		I

- R** Responsible: Degene die verantwoordelijk is voor de uitvoering van de activiteit
- A** Accountable: Degene die eindverantwoordelijk is voor het resultaat van de activiteit
- S** Supportive: Degene die ondersteuning geeft aan diegene die de activiteit moet uitvoeren
- C** Consulted: Degene die geraadpleegd wordt over de activiteit/degene die advies geeft over de activiteit
- I** Informed: Degene die geïnformeerd wordt over de activiteit

# B2 - BEHEER

- HANDEN?
- ALLE CONTRACTEN? HOE ORGANISEER JE DAT?
- INDELING IN INKOOPPAKKETTEN?
- SAMENHANG VAN CONTRACTEN DIE SAMEN TOT EEN PRESTATIE LEIDEN
- CONTRACTEIGENAAR?



# B3 - BEOORDELEN

- HANDEN?
- IS BEOORDELEN ÉÉNRICHTING?
- WAAROP BEOORDEEL JE DAN?
- KPI
- BOETES?



# B4 - BORGEN

- WIE LEGT BEHEER EN BEOORDELING VAST, HANDEN?
- HOE GEBEURT DAT, EIGEN SYSTEEM OF RAPPORTAGES LEVERANCIER?
- SYSTEEMONDERSTEUNING?
- SPENDANALYSES GEAUTOMATISEERD?



# B4 – BORGEN SYSTEEM

## ALGEMEEN

---

Voldoet de leverancier over het algemeen aan de verwachtingen?

Hoe beoordeelt u de kwaliteit van de geleverde producten of dienstverlening?

Zeer Slecht  Slecht  Goed  Zeer Goed  Not applicable

## COMMUNICATIE

---

Hoe beoordeelt u de bereikbaarheid/klantvriendelijkheid van de leverancier

1  2  3  4  5

Hoe ervaart u de communicatie met uw contactpersoon van de leverancier?

Zeer Slecht  Slecht  Goed  Zeer Goed

Hoe ervaart u de service van de leverancier?

Zeer Slecht  Slecht  Goed  
 Zeer Goed

# B4 – BORGEN SYSTEEM

STATUS	Actief	▼
CONTRACTTYPE	Raamovereenkomst	▼
KOSTENPLAATS		▼
PROJECTNUMMER		
OPZEGTERMIJN AANTAL	6	
OPZEGTERMIJN PERIODE	Maand	▼
STILZWIJGEND VERLENGEN ?	<input type="checkbox"/>	
VERLENGTERMIJN AANTAL	2	
VERLENGTERMIJN PERIODE	Jaar	▼
AANTAL MOGELIJKE VERLENGINGEN		
INDEXERINGS INFORMATIE		
OPMERKINGEN	Tussentijdse opzegging mogelijk zie par. 1.8 Offerte	

# B4 – BORGEN SYSTEEM

## Leveranciers

Toon  regels

Zoeken  [EXCEL](#)

REFERENTIE	LEVERANCIER	INKOOPPAKKETTEN	ABC	IN VM	VOLUME 2013	VOLUME 2014	AFWIJKING	VOLUME 2015	AFWIJKING	FACTUREN	% ORDER FACTUREN	CONTRACT	CONTRACT(EXPORT)
66	Vendor 66	7.3 Ferrous Metals 10.8 Price differences	A	♥	3.512.841,66	2.793.272,39	-20,00%	3.237.485,17	16,00%	46	<div style="width: 91%;"><div style="width: 91%;"></div></div> 91%	<span style="color: green;">●</span>	Ja
259	Vendor 259	7.2 Non-Ferrous Metals 7.3 Ferrous Metals 10.8 Price differences	A	♥	1.517.213,45	904.878,75	-40,00%	854.883,69	-6,00%	524	<div style="width: 99%;"><div style="width: 99%;"></div></div> 99%	<span style="color: green;">●</span>	Ja
43	Vendor 43	1.2 Building Rent 9.2 Local taxes	A	♥	632.979,60	430.339,97	-32,00%	737.495,43	71,00%	15	0%	<span style="color: green;">●</span>	Ja
482	Vendor 482	7.3 Ferrous Metals 10.8 Price differences 9.3 VAT	A	♥	193.222,44	146.340,83	-24,00%	600.660,52	310,00%	19	<div style="width: 100%;"><div style="width: 100%;"></div></div> 100%	<span style="border: 1px solid gray; border-radius: 50%; width: 10px; height: 10px; display: inline-block;"></span>	Nee
910	Vendor 910	1.1 Building Maintenance 3.1 Software 7.2 Non-Ferrous Metals 4.1 Other	A	♥	426.098,94	605.853,73	42,00%	531.317,38	-12,00%	24	0%	<span style="border: 1px solid gray; border-radius: 50%; width: 10px; height: 10px; display: inline-block;"></span>	Nee
560	Vendor 560	7.3 Ferrous Metals 10.8 Price differences	A	♥	770.044,32	421.477,45	-45,00%	489.199,61	16,00%	14	<div style="width: 100%;"><div style="width: 100%;"></div></div> 100%	<span style="border: 1px solid gray; border-radius: 50%; width: 10px; height: 10px; display: inline-block;"></span>	Nee
		1.1 Building Maintenance 1.6 Insurances											

# EN JULLIE



# B5 BETER MAKEN

- VERBETER HET P2P PROCES, SAMEN MET JE LEVERANCIER
- ZORG DAT JE INNOVATIES NAAR BINNEN HAALT, SAMEN MET JE LEVERANCIER
- WERK SAMEN MET STAKEHOLDERS, BEDENK SAMEN HOE JE VAN DE 6 NAAR EEN 9 GROEIT
- ZOEK DE SAMENWERKING OP MET INKOOP; ZORG DAT EVALUATIES VERWERKT WORDEN
- INVESTEER IN JE RELATIES MAAR VOORAL IN JE LEVERANCIER



# VRAGEN

- VOLGENS ARTIKEL 4.2.1 VAN DE OVEREENKOMST HEEFT U HET RECHT OM VRAGEN TE STELLEN;
- OPDRACHTGEVER IS NIET VERPLICHT TOT BEANTWOORDING