



COMBINED BUSINESS POWER

Professioneel & pragmatisch inkoopadvies



CONTRACTMANAGEMENT

'MEER WAARDE UIT UW CONTRACTEN'

Productsheets zijn beschikbaar over onder meer de volgende onderwerpen:

- ABC - Pareto analyse
- Europees aanbesteden
- Duurzaamheidsmeter
- Inkooptalent: werving, selectie en detachering
- Workshops en Trainingen
- Procedurele begeleiding Europees aanbesteden
- Contractmanagement
- Besparingsplan

Meer info over wie we zijn en onze dienstverlening vindt u op: www.cbp.nl



CONTRACTMANAGEMENT 'MEER WAARDE UIT UW CONTRACTEN'

REGELMATIG WORDT ER GEEN ACTIEVE AANDACHT GESCHONKEN AAN EEN CONTRACT ALS DE HANDTEKENING GEZET IS. ALLEEN HET AFSLUITEN VAN HET CONTRACT NA EEN SUCCESVOLLE AANBESTEDING BIEDT ECHTER GEEN GARANTIE DAT HET BEOOGDE AANBESTEDINGSRESULTAAT DAADWERKELIJK BEHAALD WORDT. EFFECTIEF CONTRACTMANAGEMENT BORGT EN BEWAAKT DE BEOOGDE RESULTATEN. JUIST DE FASE NA HET PLAATSEN VAN DE HANDTEKENING VORMT HET MOMENT OM DE VRUCHTEN VAN EEN GOEDE AANBESTEDING TE PLUKKEN, ZOWEL KWALITATIEF ALS FINANCIIEEL.

Inkoop en contractmanagement zouden dan ook niet van elkaar gescheiden mogen zijn. Tijdens de uitvoeringsfase van het contract leert de ervaring dat gestelde eisen tijdens de aanbesteding niet of niet juist gebruikt worden. Er wordt zowel op financieel als op inhoudelijk vlak minder streng met de eisen omgegaan of de eisen worden nauwelijks geraadpleegd. Om het beoogde besparingspotentieel ook daadwerkelijk te realiseren en om daadwerkelijk te krijgen wat u beoogt in te kopen, is een goede monitoring en implementatie van het contract cruciaal.

Contractmanagement is daarbij een instrument dat het proces van monitoring optimaal kan doen slagen. Ondanks dit feit hebben veel organisaties op het gebied van professioneel contractmanagement nog stappen te zetten. Contractmanagement heeft als doelstelling te borgen dat optimaal rendement wordt verkregen uit de afgesloten contracten. Er gaat een aantal activiteiten aan vooraf om dat resultaat te bewerkstelligen, te weten:

- Opstellen van het contract; verificatie en nadere (werk)afspraken

- Implementeren van het contract; communicatie en draagvlak
- Managen van het contract: borging, bewaking, beheer én monitoring

Na gunning van de opdracht is het van belang dat afspraken duidelijk worden opgenomen in het contract en dat werkafspraken concreet worden vastgelegd.

IMPLEMENTATIE

Het contract dat is afgesloten moet vervolgens binnen de organisatie worden geïmplementeerd. Dat houdt onder andere in het contract beschikbaar stellen, het creëren van draagvlak, de contractafspraken communiceren en het ondersteunen bij de realisatie van besparingskansen.

Na implementatie van het contract is het zorg dat de contractafspraken SMART en toegankelijk zijn vastgelegd, dat continue wordt gekeken naar verbetering, dat prestaties en afspraken worden bewaakt en indien nodig bijgestuurd.

Als ervaren en deskundig bureau kan CBP u begeleiden bij al deze processtappen van aanbesteding tot con-



CONTRACTMANAGEMENT

Contractmanagement concentreert zich op vragen als:

Worden alle vastgelegde verplichtingen nagekomen? Komen facturen overeen met de bedragen die contractueel zijn vastgelegd? Is er zicht op de klanttevredenheid en klachtenregistratie middels aangeleverde managementinformatie? Worden er periodieke evaluatiegesprekken gevoerd met de leverancier? Wordt de looptijd van het contract bewaakt? Wie beheert de contracten? Waar worden de contracten beheerd en zijn deze toegankelijk voor de belanghebbende personen?

tractimplementatie en het beheer. Als totaalproces of bij één of meer afzonderlijke delen, zoals contractinventarisaties en contractsysteminrichting.

Benieuwd wat wij voor u zouden kunnen betekenen? Bel of e-mail en maak kennis met de mensen van Combined Business Power!

ADRES
Zonnedauw 3
7322 EA Apeldoorn
TELEFOON
(055) 368 08 16
FAX
(055) 368 08 10
INTERNET
www.cbp.nl
EMAIL
info@cbp.nl

