

KLEUR BEKENNEN: FOCUS VINDEN MET SLIMME CONTRACTCLASSIFICATIE

SIGNIFICANT SYNERGY EN HAN

AUTEUR(S)
DATUM

Janneke Franken en Petra Kolman
14 april 2026



Verandering in de wereld vraagt om andere contracten

We zitten in een continu veranderende wereld:

- Politiek landschap verandert snel
- Grote transitie en maatschappelijke opgaven
- Snelle technologische innovatie
- Verschuivende marktrollen & afhankelijkheden

→ Contracten veranderen mee: meer waarde, meer dynamiek, meer risico's.

Dit vraagt om meebewegend contractmanagement



Wat betekent dit voor contracten en contractmanagement?

Contracten verschuiven van 'leveren' naar 'waarde toevoegen & doelen behalen':

- Doelen van de organisatie vertaald naar contractdoelen
- Dit vraagt om contracten die kunnen meebewegen met veranderingen
- Niet elk type contract vraagt daarom om hetzelfde type contractmanagement

Hoe ga je in de uitvoering van contractmanagement mee in deze verschuiving?

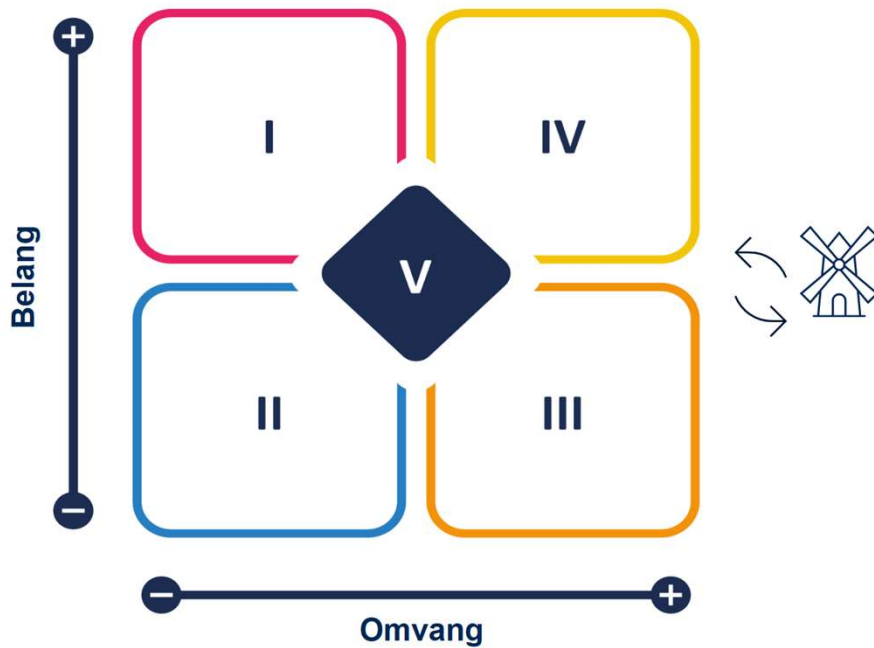


Praktijk HAN: context & keuzes

- In 2019 CLM-blauwdruk bepaald en akkoord door directie;
- Formatie en capaciteit zorgt voor frictie;
- Focus op wettelijke verplichting → “must”
- Contractmanagement komt in de verdrukking → “nice to have”



Classificatiemodel: focus aanbrengen waar het telt



Classificatiemodel:

- Belang × omvang → 5 kwadranten
 - Kwadrant V = tijdelijk extra aandacht
- Leveranciersperspectief telt mee

Wie gebruikt al een classificatiemodel?

Wat maakt een contract belangrijk - criteria

Belang, bijvoorbeeld:

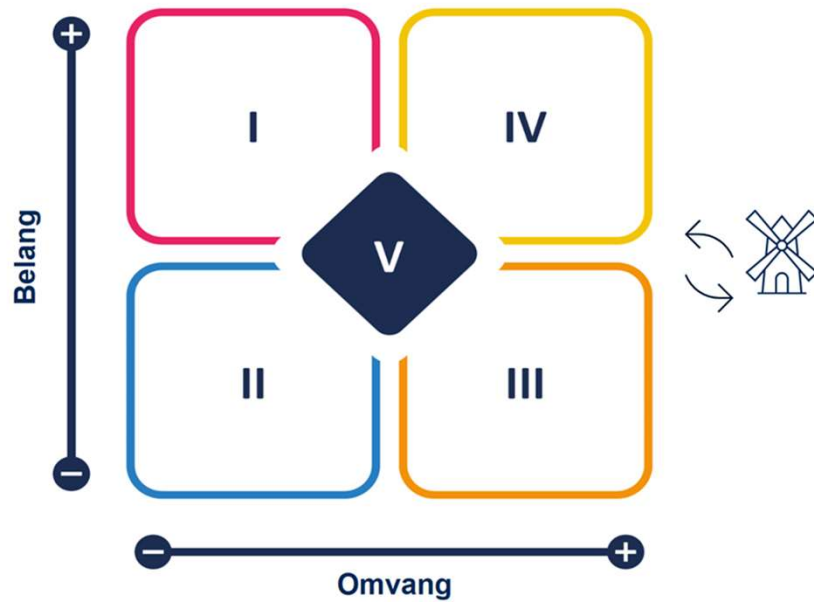
1. Impact op de (beleving van de) gebruiker
2. Impact op het primaire proces
3. Vervangbaarheid van de leverancier
4. Specialisme van het product/de dienst/het werk
5. Mate van bijdrage aan de organisatie-doelstellingen
6. Kans op (imago) schade

Omvang, bijvoorbeeld:

1. Contractwaarde
2. Contractduur
3. Aantal locaties



Zelf classificeren



Oefening

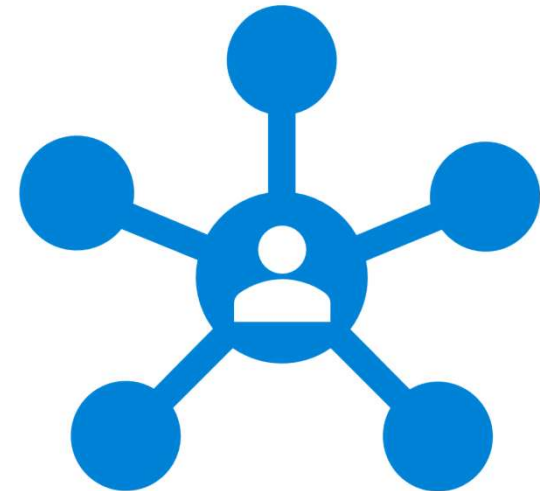
- Kies 1 actueel contract
- Bepaal belang + omvang
- Kies je kwadrant

Show of hands: I / II / III / IV / V

Wat heb je ervaren bij het doen van de oefening?

Praktijk HAN: classificeren in de praktijk

- **Het model van Significant voor:**
 - **Contracten; en**
 - **Leveranciersrelatie.**
- **Voorafgaand aan een inkooptraject bepalen wij wat de gewenste relatie is met de beoogde leverancier;**
- **Vragenlijst voor het bepalen van de classificatie.**



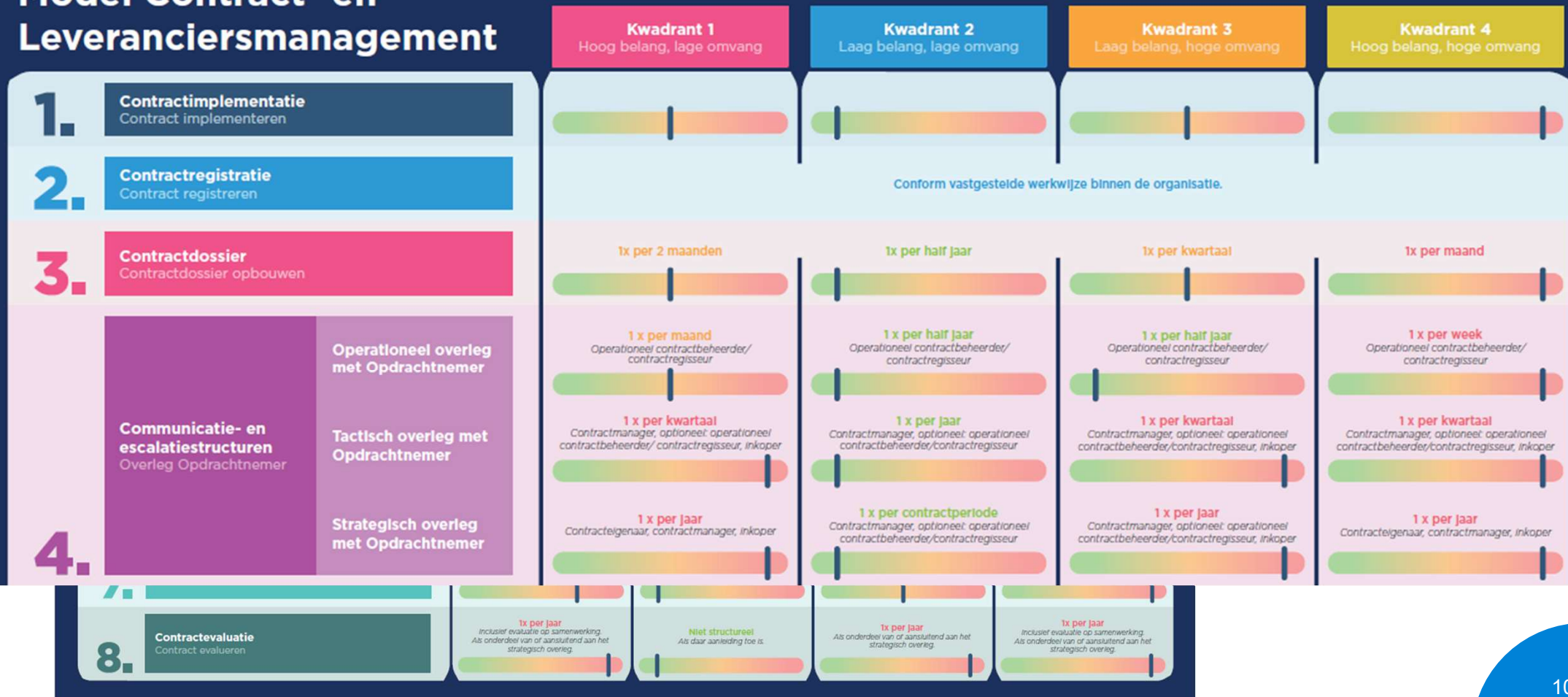
CLM-bouwstenen voor bepalen intensiteit



Van classificatie naar CLM intensiteit

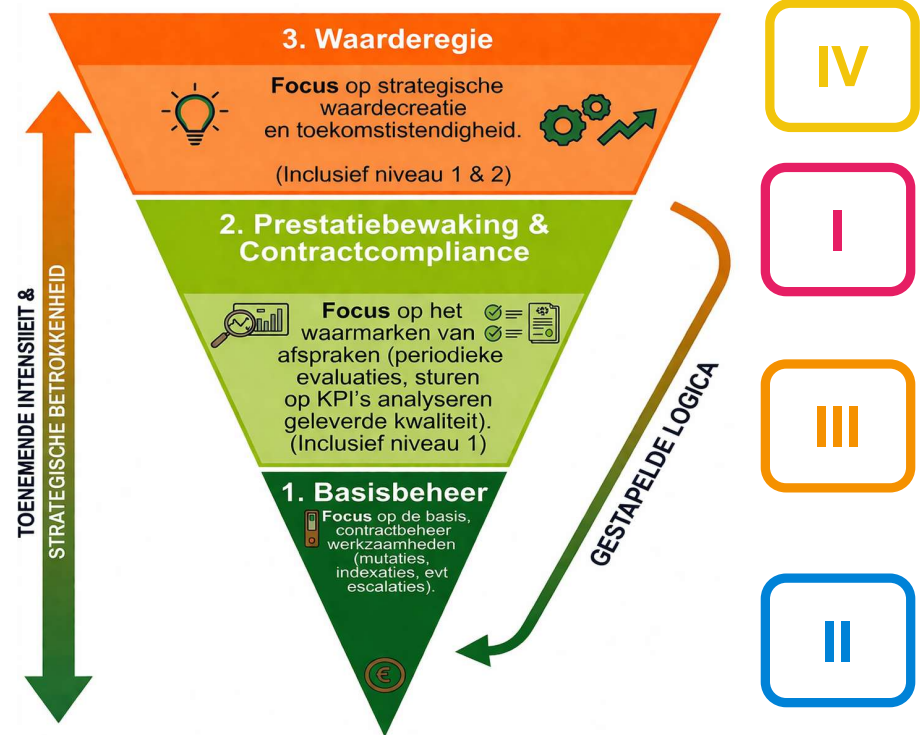
Model Contract- en

Model Contract- en Leveranciersmanagement



Praktijk HAN: CLM-intensiteit

- Intensiteit contractmanagement op het hoogste kwadrant;
- Dit geeft weer hoe de contracten gemanaged worden:
 - Basis beheer;
 - Prestatiebewaking & contractcompliance
 - Waarderegie



Morgen aan de slag!

Wat je direct kan oppakken:

1. Top-20 contracten verzamelen;
2. Snelle classificatie;
3. Kies 3 focus contracten;
4. Plan de eerste twee overleggen: intern en extern.



Wanneer je contracten al hebt geclassificeerd kun je morgen ook al stappen zetten:

1. Overlegfrequentie per kwadrant vastleggen;
2. Contractdoelen + KPI-set per kwadrant aanscherpen;
3. Rollen & verantwoordelijkheden per contract formaliseren.

Mijn belangrijkste les!



**Voor meer informatie
over ons, de CLM-
blauwdruk of deze
presentatie, scan de
QR-code**

