

## De visie van de NBCM op contractmanagement in 2020

De tendens binnen organisaties die eind vorige eeuw is ingezet om zich te concentreren op de kerncompetenties en voor het overige gebruik te maken van diensten van anderen zal ook tot 2020 en daarna doorzetten. Daarbij zullen niet alleen leveranciers uit eigen land maar ook steeds vaker uit het buitenland worden gecontracteerd. De vraag aan de leveranciers verandert in een aantal gevallen van 'leveren zoals gespecificeerd' naar 'leveren wat nodig is om de (veranderende) bedrijfsdoelstellingen van de opdrachtgever te realiseren'. Daarmee wordt een groot beroep gedaan op de innovatiekracht van de leverancier.

De contracteigenaren zullen bij het afsluiten van contracten steeds meer verantwoordelijkheden in handen gaan leggen van de contractmanagers die aangetoond hebben een daadwerkelijke bijdrage te leveren aan het realiseren van de bedrijfsdoelstellingen en daarmee dicht bij de 'Business' te staan. In veel gevallen krijgt de contractmanager de regie over alle fasen van de contractlevenscyclus waarmee zijn betrokkenheid verder gaat dan alleen de uitvoeringsfase. Met deze veranderende verantwoordelijkheden, wijzigt ook het mandaat en de rol van de contractmanager. Het succes van de contractmanager is in deze regiefunctie voor een steeds groter deel afhankelijk van zijn 'soft skills'.

Het belang van de contracten neemt toe. Tegelijkertijd nemen ook de eisen aan de contractuitvoering toe. Denk bijvoorbeeld aan de volledige naleving ('compliance') van nationale en internationale wet- en regelgeving en industrie standaarden. De betrokkenheid van contractmanagement over de gehele contractlevenscyclus wordt steeds intensiever. Het is geen vraag meer óf contractmanagement nodig is maar in welke mate en intensiteit. Het proces van contractmanagement wordt in de komende jaren verder gestandaardiseerd wat met zich meebrengt dat er instrumentarium beschikbaar komt die het werk van de contractmanager daadwerkelijk ondersteunt. Daarmee is de contractmanager niet alleen in staat om efficiënter te werken ondanks de toegenomen 'compliance' vereisten maar ook om alle partijen die betrokken zijn bij het contract beter van informatie te voorzien.

De NBCM wil de in deze visie geschetste ontwikkelingen niet alleen onder de aandacht brengen maar ook haar leden ondersteunen in het meegaan met deze ontwikkelingen. Dat zal zij doen door passende activiteiten te ontplooien.

Apeldoorn, 22 augustus 2016  
Het Dagelijks Bestuur NBCM

De **NBCM** is de Nederlandse Beroepsorganisatie voor Contractmanagers – bij opdrachtgevers en bij leveranciers – en stelt zich de professionalisering van contractmanagement ten doel in alle sectoren (zoals ICT, bouw en facilitaire dienstverlening). Onder meer door het stimuleren van opleidingen, het bieden van een platform voor uitwisseling van kennis en best practices en het (op termijn) bieden van certificering. Contractmanagement bestaat uit het bewaken van de kwaliteit van de diensten, het gecontroleerd doorvoeren van wijzigingen in de overeenkomst, het tijdig identificeren en oplossen van problemen in de dienstverlening of in de relatie met de contractpartij en het waar nodig bijstellen of uitwerken van de afspraken. Het managen van contracten is een noodzaak geworden om zeker te stellen dat de betrokken partijen ook na de afronding nog iets te vieren hebben.

Het lidmaatschap staat open voor personen actief in het vakgebied contractmanagement. De contributie bedraagt jaarlijks € 75,-. Leden krijgen toegang tot publicaties op de website, ontvangen de nieuwsbrief en kunnen tegen een gereduceerd tarief of gratis deelnemen aan activiteiten (conferenties, seminars, workshops). Voorts krijgen leden de faciliteiten om Special Interest Groups (SIGs) op te zetten.

Publicaties van de NBCM:

- De competente contractmanager, 2013, ISBN: 978-94-6190-966-4
- Handleiding beoordelingsraamwerk Organisatie Ontwikkelmodellen voor Contractmanagement, 2012, ISBN: 978-94-6190-963-3

De publicaties zijn verkrijgbaar via het secretariaat op 085-3034379 / [info@nbc m.nl](mailto:info@nbc m.nl).