

Het NICV(-model): wat kan je er mee?

'Het NICV-model als startpunt voor het optimaliseren van de volwassenheid van contractmanagement'

Het NICV-model is bedoeld om snel inzicht te krijgen in de volwassenheid van contractmanagement. Door middel van een quick-scan biedt het model handvatten om de volwassenheid van contractmanagement verder te ontwikkelen en te verbeteren.

Door Het NIC, juli 2023

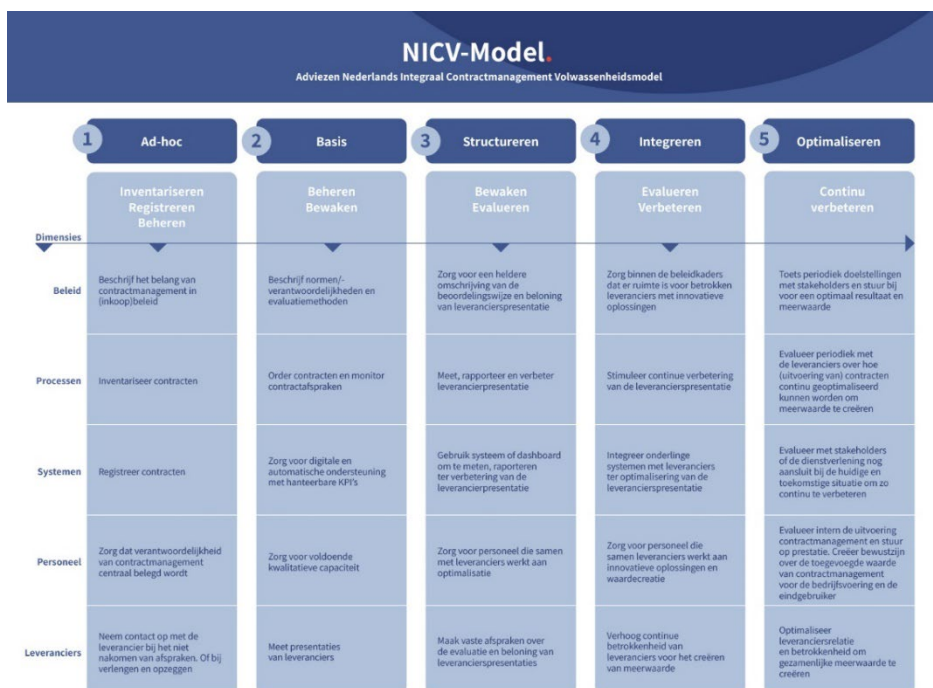
Het model bestaat uit vijf fasen en elke fase heeft vijf dimensies. Door middel van een enquête in de vorm van een web based zelfscan of een interview wordt vastgesteld in welke volwassenheidsfase de organisatie zich bevindt. Op basis van een daaruit voortkomende rapportage en verbetervoorstellen wordt een organisatie snel in staat gebracht om contractmanagement te optimaliseren en te professionaliseren.

Voordelen

Door middel van het gebruik van de dit model en de daaruit voorkomende verbetervoorstellen kan een organisatie in staat worden gebracht om contractmanagement te optimaliseren. Hierbij zijn er diverse voordelen te behalen op zowel organisatie- als ook op contractniveau, zoals een goede uitvoering van afspraken. (kosten)besparingen, betere kwaliteit van de dienstverlening, verbetering van samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, risicobeheersing, innovatie en een bijdrage aan realisatie van contract- en organisatiedoelstellingen.

Enquête

Op basis van een vragenlijst wordt er op een vijftal onderwerpen/dimensies inzicht gevraagd in de wijze waarop contractmanagement op dat moment is ingericht binnen een organisatie, zoals: Wat is de visie in het (inkoop)beleid over contractmanagement? Hoe worden contracten gemanaged? En welke systemen worden gebruikt ter ondersteuning van contractmanagement?



NICV-model voor volwassenheid van contractmanagement

Dimensies

Om goed inzicht te krijgen in de volwassenheid van contractmanagement wordt er gekeken naar verschillende dimensies. Het NICV-model is opgebouwd uit een vijftal dimensies, bestaande uit:

- Beleid:** dit betreft de mate waarin en op welke wijze contractmanagement onderdeel is van het organisatiebeleid;
- Processen:** dit betreft het gebruik van contract, afspraken en output;
- Systemen:** dit betreft de mate waarin en de wijze waarop systemen het contractmanagement ondersteunen;
- Personeel:** dit betreft de mate waarin voldoende gekwalificeerde capaciteit wordt ingezet voor contractmanagement;
- Leveranciers:** dit betreft de mate waarin samen met leveranciers gewerkt wordt aan waarde creatie.

Fases

Op basis van de voorgestelde antwoorden van de vragenlijst wordt inzichtelijk gemaakt in welke fase de betreffende dimensie zich bevindt en in welke mate de organisatie daarin volwassen is. De fases waarbinnen een organisatie zich kan bevinden zijn de volgende:

1. ad-hocfase;
2. basisfase;
3. gestructureerde fase;
4. geïntegreerde fase;
5. geoptimaliseerde fase.

De geoptimaliseerde fase binnen dit model is het meest volwassen niveau van wat behaald kan worden. Per organisatie dient echter wel nagegaan te worden of de geoptimaliseerde fase passend is bij het streefniveau van de organisatie.

Nadat de zelfscan is verwerkt wordt de totale volwassenheid van het contractmanagement zichtbaar. Na het invullen van de enquête wordt er een rapportage met verbetervoorstellen en benchmark opgemaakt, waarmee de klant een ontwikkeling kan inzetten om contractmanagement binnen de organisatie door te ontwikkelen.

NICV+ model

De zelfscan betreft een subjectieve waarneming van de interpretatie van de geënuquêteerde, waardoor deze mogelijk niet geheel representatief zou kunnen zijn. Daarom wordt aanbevolen om samen met Het NIC te kijken of de uitkomst van deze zelfscan aansluit bij de daadwerkelijke volwassenheid van de organisatie. Daarna kan er gezamenlijk verder gekeken worden naar de wijze waarop doorontwikkeling, optimalisatie en professionalisering kan worden gerealiseerd.

De 'plus'-versie bevat verdieping rondom de dimensies van het NICV-model, zodat een objectiever beeld van de organisatie kan worden geschetst, waarmee de volwassenheid van contractmanagement gericht kan worden gestimuleerd en een optimalisatietraject kan worden ingezet en gerealiseerd.

Dit vervolgtraject zal vervolgens onder andere (in samenspraak) gericht zijn op de interne organisatie, beheer van verschillende contracten, verantwoordelijkheden binnen de afdeling, prestatie management (KPI's), het belang van leveranciers en contracten (vanuit Kraljic en Spend) en de implementatie van contracten.

Sparren over de mogelijkheden voor uw organisatie? Neem contact op met Janko Kuipers via janko.kuipers@hetnic.nl of 06 12 88 61 76.