

Nota van inlichtingen

Marktconsultatie Contract- en Leveranciersmanagementsoftware t.b.v. Maastricht UMC+, met kenmerk TN 555941

Nr.	Vraag	Antwoord
1	Welk beleid is er uitgewerkt m.b.t. Contractmanagement?	Het contract- en leveranciersmanagementbeleid is geïntegreerd in het inkoopbeleid. Dat houdt in dat CLM nauw betrokken is bij aanbestedingen en de CLM-activiteiten worden afgestemd op het onderwerp hiervan.
2	Is dit beleid reeds vertaald in een Contractmanagement Proces?	Ja, er is een handboek geschreven waarin een groot deel van de bestaande en toekomstige CLM-processen zijn uitgewerkt.
3	Is het voorziene CM Proces reeds geïmplementeerd? 1. welke onderdelen wel/niet? 2. welke afdelingen zijn hierin betrokken? 3. hoe ziet het Maastricht UMC+ de verdere uitrol?	De implementatie van het volledige CLM-proces gebeurt niet lineair. Er lopen verschillende activiteiten parallel, waaronder het op orde brengen van de basis (het inzichtelijk krijgen van alle contracten, het inrichten en positioneren van het CLM-team, en het professionaliseren van CLM-activiteiten in het aanbestedingsproces) en het uitrollen van CLM binnen het hele ziekenhuis. Tegelijkertijd wordt gewerkt aan het verder standaardiseren van rollen en verantwoordelijkheden, het opstellen van uniforme werkwijzen en het verbeteren van datakwaliteit.
4	Welke teams zullen in de nieuwe CLM gaan werken, welke niet?	Met name de contract- en leveranciersmanagers en contractbeheerders zullen actief gaan werken in het nieuwe CLM-systeem. Daarnaast dienen verschillende personen leesrechten te krijgen.
5	Hoe is de voorziene relatie met andere deelprocessen als aankoop en facturatie?	Zoals beschreven start binnenkort de implementatie van het nieuwe ERP-systeem. Het is de bedoeling dat het nieuwe CLM-systeem hiermee kan communiceren, met als doel het genereren van accurate spendanalyses. Voor aanbestedingen wordt momenteel gebruik gemaakt van TenderNed. We gaan er niet vanuit dat er in de nabije toekomst een automatische overdracht van inkoopdossier naar contractdossier gerealiseerd zal worden.
6	Behoeft elk contract dezelfde mate van opvolging?	Nee, dit is afhankelijk van de segmentatie. Strategische contracten krijgen logischerwijs meer aandacht dan routinecontracten. Wel is het

		van belang dat per afdeling binnen het Maastricht UMC+ complete overzichten gemaakt kunnen worden.
7	Zal Maastricht UMC+ zich gaan aligneren met een bepaalde methode rond Contractmanagement (bv. CATS-CM of andere) en hoe dient de CLM tool deze te ondersteunen?	Dat is vooralsnog niet voorzien. De inrichting van CLM is nog in de opstartfase en er wordt gebruik gemaakt van de best passende onderdelen uit verschillende methodes, waarbij er niet één specifieke methode volledig wordt gevolgd.
8	T.a.v. inkoopvoorwaarden artikel 2.2: kan opdrachtgever akkoord gaan met het volgende: De Algemene inkoopvoorwaarden van het UMC zijn gekoppeld aan de algemene leveringsvoorwaarden van opdrachtnemer. Indien er een geschil is, prevaleren de algemene inkoopvoorwaarden van het UMC Maastricht.	Daar kunnen we op dit moment geen uitspraak over doen. Mocht de software worden aanbesteed, dan zal deze vraag meegenomen worden in de overwegingen.
9	T.a.v. inkoopvoorwaarden artikel 19: De beschreven aansprakelijkheid in dit artikel. Kan opdrachtgever akkoord gaan met een aansprakelijkheid van maximaal 2x de opdrachtwaarden gedurende de looptijd van de overeenkomst?	Het is gebruikelijk en proportioneel om de aansprakelijkheid te maximaliseren op driemaal de opdrachtwaarde. Mocht de software worden aanbesteed, dan zal deze vraag meegenomen worden in de overwegingen.
10	Opdrachtgever levert een SaaS oplossing waarbij het UMC Maastricht de gebruikersrechten krijgen maar UMC Maastricht kan nooit de eigendomsrechten (incl. broncode) krijgen van de geleverde applicatie. Is Opdrachtgever hiermee akkoord?	Op dit moment zien wij geen noodzaak tot het verkrijgen van de eigendomsrechten. Echter, dit zal nader worden overwogen als de software wordt aanbesteed.
11	Maatwerk wordt er binnen onze applicatie niet specifiek ontwikkeld voor Opdrachtgever. Indien er functionaliteit gemaakt wordt ten behoeve van het platform is dit voor alle gebruikers van ons platform. Is opdrachtgever hiermee akkoord?	Deze marktconsultatie heeft als doel om inzicht te krijgen in de verschillende oplossingen in de markt. Wij zijn daarom benieuwd naar uw oplossing en of de functionaliteiten daarvan voldoende aansluiten bij onze wensen. Wij hebben er begrip voor dat eventuele aanpassingen hierin ook door andere gebruikers gebruikt kunnen worden.
12	Opdrachtnemer factureert haar licenties jaarlijks vooruit vanaf het moment dat de applicatie beschikbaar is voor Opdrachtnemer. Is dit akkoord?	Wij zijn ons ervan bewust dat dit gebruikelijk is bij het afnemen van software. Mocht de software worden aanbesteed, dan zal deze vraag meegenomen worden in de overwegingen.
13	Eenmalige kosten worden op basis van nacalculatie maandelijks gefactureerd op basis van de daadwerkelijk gemaakte uren en bij fixed prijs worden deze eenmalige kosten bij opdrachtverstrekking vooraf gefactureerd. Gaat u hiermee akkoord?	Het is gebruikelijk om afspraken te maken over welk percentage bij opdrachtverstrekking wordt betaald en welk percentage achteraf (na acceptatie). Mocht de software worden aanbesteed, dan zal deze vraag meegenomen worden in de overwegingen.

14	U geeft aan inzicht en sturing te vergroten, kunt u concreet aangeven waarin u inzicht wenst te verkrijgen en waarop u wenst te sturen?	Het systeem dient bij te dragen aan meer controle, efficiëntie en risicobeheersing gedurende de gehele levenscyclus van een contract. Denk hierbij aan: - Centralisatie van contracten: Alle contracten worden op één plek bewaard, wat zorgt voor beter overzicht en toegankelijkheid. - Risicobeheer: Het systeem helpt bij het identificeren van belangrijke deadlines, verplichtingen en risico's die voortkomen uit contracten, zoals vervaldatum of contractbreuk. - Compliance: Door automatische herinneringen en workflows kan het MUMC+ makkelijker voldoen aan wettelijke en interne verplichtingen. - Transparantie en rapportage: Het systeem biedt inzicht in de status van contracten, doelwaarde, prestaties, uitputting van contractanten en mogelijke knelpunten.
15	Wat is de visie en ambitie van Maastricht UMC+ als het gaat om CLM?	Alles draait om de volgende twee doelen: - Meer grip op overeenkomsten (contractmanagement): we zorgen ervoor dat wat is afgesproken, daadwerkelijk wordt nagekomen, zodat elke euro efficiënt wordt besteed. - Versterking van bestaande relaties (leveranciersmanagement): we gaan niet alleen voor continuïteit, maar ook voor groei door onze leverancierspartnerschappen te optimaliseren. Hieraan zijn de volgende doelstellingen gekoppeld: - Kostenbesparingen; - Uniformiteit en consistentie; - Efficiëntie; - Leverancier relatiebeheer; - Expertise en kennis; - Risicobeheer; - Data-analyse en rapportage; - Strategisch alignment. Om dit te bereiken willen we vier stappen zetten: 1. Centralisatie van CLM (reeds gerealiseerd);

		2. Centraal CLM-beleid, processen en templates (grotendeels gerealiseerd); 3. Verkrijgen business alignment (ongoing); 4. Centraal contractbeheer- en contractmanagementsysteem.
16	Wat zijn de belangrijkste eisen waaraan een potentiële CLM tool moet kunnen voldoen?	Het inzetten van een CLM-tool is nieuw voor ons. De belangrijkste functionaliteiten die wij nodig achten zijn: - Mogelijkheid tot ordelijk registreren van contracten, inclusief de belangrijkste kenmerken; - Mogelijkheid tot het versturen van geautomatiseerde notificaties aan stakeholders; - Een oplossing waarmee we betrouwbare spendanalyses kunnen maken (koppeling met het financiële systeem, of integratie van de data); - Mogelijkheid tot het meten en bijhouden van leveranciersprestaties, KPI's, duurzaamheidsafspraken, etc., - Hoge mate van gebruiksvriendelijkheid.
17	De markt voor CLM-oplossingen is behoorlijk verzadigd. De oplossingen variëren van basis oplossingen waarin contracten gearhiveerd worden en notificaties worden afgegeven bij aflooptdatum en/of budgetoverschrijding tot high end oplossingen die in het volledige CLM-proces kunnen ondersteunen en in steeds hogere mate gebruik maken van AI. Kan Maastricht UMC+ (in grote lijnen) aangeven waar u naar op zoek bent?	Momenteel beschikken wij over een basis oplossing voor het registreren van contracten, van waaruit enkele notificaties gestuurd kunnen worden. We zijn nu inderdaad op zoek naar een uitgebreide oplossing die het gehele CLM-proces ondersteund. U noemt de toepassing van AI, wij zijn zeer benieuwd naar de mogelijkheden die de markt biedt op dit gebied.
18	Hoe ziet het MUMC+ de toekomstige rol van de CLM software binnen het bredere applicatielandschap, met het oog op eventuele uitbreidingen naar andere workflows (zoals Source-to-Pay, Risk Management, of Vendor Lifecycle Management) in de komende 3-5 jaar?	We zien de CLM-software als een centrale component binnen het applicatielandschap, met een duidelijke focus op goed georganiseerd contractmanagement. Tegelijkertijd houden we rekening met toekomstige uitbreidingen. De oplossing moet daarom modulair en goed integreerbaar zijn.
19	U noemt de registratie van assets in Planon en Maximo. In hoeverre is de CMDB-functionaliteit (Configuration Management Database) van de CLM-oplossing van belang voor het koppelen van contracten aan technische installaties en medische instrumentaria, en zou een consolidatie van asset data op termijn overwogen worden?	We zien de functionaliteit (CMDB, assets) binnen een CLM-oplossing niet als primaire behoefte. De CMDB/assets worden momenteel beheerd in Planon en Maximo, die hiervoor de leidende systemen blijven. Wel is het belangrijk dat de CLM-oplossing deze koppelingen kan ontvangen en tonen via integraties, zodat contractinformatie in de

		juiste context beschikbaar is. Een organisatie brede consolidatie van assetdata is op dit moment niet voorzien.
20	Kunt u de prioriteit aangeven van de verschillende automatiseringselementen die u noemt (workflows, automatische berichten, takenlijsten, en automatisch wijzigen van einddata) om inzicht te krijgen in de gewenste volwassenheid van de CLM software?	De belangrijkste functionaliteiten zijn: automatische berichten/signalering; maar we willen de administratieve last van de nieuwe CLM-oplossingen zo beperkt mogelijk houden – dus andere automatiseringselementen zijn zeker ook belangrijk. We laten ons op dit onderwerp graag door de markt adviseren.
21	De marktconsultatie vraagt naar registratie van duurzaamheidsdata en sturing hierop. Kunt u een voorbeeld geven van een meetbare duurzaamheidsdoelstelling van een leverancier die het MUMC+ wenst te monitoren en af te dwingen via de CLM software?	We zijn op zoek naar een maatschappelijk verantwoord inkoper, die als verantwoordelijkheid heeft om voor duurzaamheid een prominente plek in het aanbestedingsproces te creëren. Deze inkoper zal de koers bepalen en welke aspecten standaard meegenomen gaan worden. Daarnaast zal een externe partij gaan onderzoeken hoe duurzaamheid gemeten wordt en gemeten zou moeten worden binnen het Maastricht UMC+. Alles bij elkaar zal een concretere invulling geven aan het begrip “duurzaamheidsdata”. Op dit moment wordt er gewerkt met de R-ladder.
22	Kunt u verduidelijken welke gebruikersgroepen (bijvoorbeeld inkoop, JZ, finance, zorgprofessionals) en hun geschatte aantallen toegang moeten krijgen tot de CLM informatie, en welk type toegang (lezen, schrijven, goedkeuren) cruciaal is t.b.v. de licentiestructuur?	Het systeem zal met name gebruikt worden door de contract- en leveranciersmanagers en contractbeheerders (schrijfrechten). In totaal gaat het dan (op dit moment) om 10 personen. Afhankelijk van de afschermingsmogelijkheden willen we alle contracteigenaren en de aan contracten gekoppelde hoofdgebruikers leesrechten geven. Denk hierbij aan zo’n 300 personen.
23	Wat is de verwachte termijn voor de datamigratie uit de huidige CLM oplossing en welke bronformaten van de huidige contractdata zijn van toepassing?	We kunnen alle data via Excel exporteren uit het huidige systeem; met uitzondering van eventuele bijlagen/documenten. De info in de huidige contracten is ook heel recentelijk opgevoerd, dus we verwachten dat opschoningsactiviteiten slechts beperkt nodig zullen zijn.
24	Welke standaarden/certificaten op het gebied van privacy en security (naast algemene wetgeving zoals AVG) zijn verplicht voor de dataopslag locatie van de contractgegevens?	ISO 27001, NEN 7510 of vergelijkbaar (bv. TPM).
25	Alinea 2.1: Dient het CLM-systeem eerst gekoppeld te worden aan SAP ECC en later aan SAP S/4 HANA? Of alleen aan SAP S/4HANA?	Gezien de tijdlijnen verwachten we dat alleen een koppeling met het nieuwe ERP-systeem (SAP S/4HANA) noodzakelijk zal zijn.

26	Alinea 4.1: Kunt u aangeven welke duurzaamheidsdata voor u relevant is om vast te leggen? Uit welke bronsystemen komt deze data? Welke KPI's dienen hiervoor gemonitord te worden? Hoe vaak wenst u daarop te rapporteren? En moet het systeem alleen registreren of ook actief sturen?	Zie het antwoord op vraag 21. Aanvullend hebben wij nog geen ervaring met KPI's op het gebied van duurzaamheid. We laten ons daarin graag adviseren door de markt.
27	Alinea 4.2: Kunt u aangeven welke financiële data u wenst terug te zien in het CLM systeem en hoe hier op wenst te rapporteren?	We zijn met name op zoek naar inzicht in de uitnutting van (raam)contracten. Daarnaast willen we analyses kunnen draaien om te bepalen of bepaalde categorieën alsnog aanbesteed dienen te worden.
28	Alinea 4.3: Kunt u aangeven waarom u de assets vanuit 2 systemen naar 1 CLM-systeem zou willen migreren? Ervaring leert namelijk dat Assetmanagement Systemen ander bedrijfsprocessen ondersteunt dan een CLM-systeem en deze systemen naast elkaar bestaan. Indien u dit ook wenst welke informatie zou u dan terug willen zien in het CLM systeem vanuit het Asset Management systeem?	Migratie is niet persé een eis, een goedwerkende koppeling kan ook een oplossing zijn. We zijn daarom benieuwd naar de verschillende mogelijkheden die de markt hierin biedt.
29	Met het oog op het veiligheidsaspect, stelt Maastricht UMC+ bepaalde certificeringen verplicht waaraan voldaan moet worden?	Zie het antwoord op vraag 24.
30	Kan MUMC+ met betrekking tot het importeren van data uit het huidige contract management systeem aangeven wat het huidige contract management systeem is?	We beschikken momenteel enkel over een contractbeheersysteem: TOPdesk.
31	Hoeveel unieke gebruikers (personen met een eigen login) zullen gebruik gaan maken van het nieuwe Contract Management oplossing? Kan er een onderscheid gemaakt worden tussen actieve gebruikers (die contracten aanmaken, bewerken en beheren) en passieve gebruikers (die alleen raadplegen/rapporteren/goedkeuren)?	Zie het antwoord op vraag 22.
32	Hoeveel unieke gebruikers (personen met een eigen login) zullen gebruik gaan maken van de nieuwe leveranciers management oplossing? Kan er een onderscheid gemaakt worden tussen actieve gebruikers (die leveranciers beheren en accounts aanmaken en passieve gebruikers (goedkeurders, aanvragers en reviewers)?	Zie het antwoord op vraag 22.
33	Wat is de verwachte groei in de komende 5 jaar met betrekking tot actieve gebruikers en passieve gebruikers?	We verwachten dat dit aantal minimaal zal groeien.
34	Welke systemen moeten worden geïntegreerd (naast SAP S/4HANA, Planon en Maximo)?	Vooralsnog voorzien wij een data-integratie met SAP S/4HANA, TOPdesk, Planon, en Ultimo (als vervanger van Maximo).

	Zijn er nog andere relevante applicaties?	
35	Hoeveel contracten en leveranciers worden jaarlijks beheerd? Wat is de verwachte groei op deze gebieden?	De teller staat momenteel op ± 1100 unieke contracten en ± 500 unieke leveranciers. Aangezien wij pas net zijn begonnen met het in kaart brengen van alle contracten, is het lastig om een uitspraak te doen over verwachte groei.
36	Zijn er specifieke eisen aan het archiveren en bewaren van contracten (retentiebeleid)?	Het Maastricht UMC+ dient te voldoen aan wettelijke bewaartermijn. De CLM-oplossing dient dit te kunnen ondersteunen met bewaartermijnen en archivering.
37	Welke soorten contracten worden beheerd en zijn in scope voor deze marktconsultatie (inkoop, verkoop, intern etc.)?	De scope bestaat uit inkoopcontracten met externe leveranciers. Dit kunnen allerhande soorten contracten zijn, waaronder raamovereenkomsten, nadere overeenkomsten, onderhoudscontracten, koopovereenkomsten en bouwteamovereenkomsten. Het is hierbij van belang dat het systeem flexibel is.
38	Moeten leveranciers zelf gegevens kunnen aanleveren of updaten (self-service)?	Als dat mogelijk is in de oplossing, zou dat een interessante feature kunnen zijn. We streven naar een zo lean mogelijke oplossing, waarbij het overtypen van formulieren en gegevens zo veel mogelijk vermeden dient te worden.
39	Zijn er specifieke eisen aan datalocatie (bijvoorbeeld alleen binnen de EU)?	Ja, de data dient opgeslagen te worden binnen de EU.
40	Welke privacy- en securitycertificeringen zijn vereist (ISO, NEN, etc.)?	Zie het antwoord op vraag 24 en aanvullend daarop dient te worden voldaan aan onze verwerkersovereenkomst (BOZ-model met een aantal aanpassingen).
41	Welke KPI's en prestatie-indicatoren wil MUMC+ monitoren voor leveranciers? (Bijvoorbeeld: leverbetrouwbaarheid, duurzaamheid, compliance, innovatie) Moeten leveranciers zelf input kunnen leveren voor prestatiemetingen?	De KPI's zijn afhankelijk van het onderwerp van het contract. De contracten binnen het Maastricht UMC+ zijn zeer divers. Denk bijvoorbeeld aan facilitaire contracten, inhuurcontracten, en de aanschaf van medische apparaten en het onderhoud daarvan. Een KPI die momenteel vrijwel altijd wordt meegenomen bij leveringen is leverbetrouwbaarheid.
42	Hoeveel medewerkers moeten worden getraind, en in welke rollen?	In de basis dienen de contractmanagers en contractbeheerders (10 personen) getraind te worden, inclusief handleidingen. Daarnaast dienen er handleidingen beschikbaar te zijn voor degenen met leesrechten.

43	Heeft het MUMC+ al een oplossing voor digitale ondertekening van contracten? Zoals bijvoorbeeld DocuSign, Adobo Sign etc.	Nee, wij maken nu geen gebruik van digitale ondertekening.
44	Wat zijn de vereisten op gebied van on-site training, online training, of een combinatie?	Vooralsnog stellen wij hier geen eisen aan. Mocht de software worden aanbesteed, dan zal deze vraag meegenomen worden in de overwegingen.
45	Zijn er specifieke wensen voor adoptie-ondersteuning (bijvoorbeeld: train-de-trainer, e-learning, handleidingen)?	Vooralsnog stellen wij hier geen eisen aan. Mocht de software worden aanbesteed, dan zal deze vraag meegenomen worden in de overwegingen.
46	Zijn er eisen aan de voertaal tijdens de implementatie?	De voertaal is Nederlands.
47	Wat verstaat MUMC+ onder en wat zijn de wensen met betrekking tot duurzaamheidsdata?	Zie het antwoord op vraag 21 en 26.
48	Welke behoefte heeft MUMC+ gericht op EU-regelgeving? CSDDD (anti-wegkijkwet), Medische hulpmiddelenregelgeving (MDR) etc.	CLM opereert binnen de context van compliance die geldt voor het gehele Maastricht UMC+.
49	Kan het MUMC+ inzicht geven in de tijdslijnen met betrekking tot de implementatie?	Mocht de software worden aanbesteed, dan is de verwachting dat dit in de loop van 2026 zal plaatsvinden. De implementatie zal op zijn vroegst in Q3 van 2026 starten.
50	Hoe ziet de huidige leveranciersmanagement oplossing eruit en welke oplossing wordt gebruikt om leveranciers te onboarden?	Momenteel beschikken bij niet over een leveranciersmanagementoplossing. Het contract wordt geregistreerd in het contractbeheersysteem, de leveranciersgegevens worden opgevoerd in het ERP-systeem.
51	Hoe is het huidige operationele inkoopproces ingericht (procesbeschrijving), en hoe ziet het beoogde toekomstige proces volgens MUMC eruit?	Op hoog niveau worden de contracten momenteel gebruikt om artikelprijzen in vast te leggen. Bij het aanmaken van een winkelwagen/aanvraag tot bestellen/inkooporder wordt het inkoopcontract gebruikt om de correcte prijs te bepalen. We hebben momenteel nog geen systeemondersteuning voor andere contractfunctionaliteiten zoals rebates. We vermoeden dat dit in het toekomstige proces in een eerste fase niet zal veranderen.
52	Welke ERP tooling wordt momenteel gebruikt om het huidige proces te ondersteunen?	We gebruiken momenteel SAP ECC voor de uitnutting/operationele behoefte van contracten. Dit wil zeggen dat we in de SAP-contracten enkel basisinformatie bijhouden zoals leverancier, prijzen en artikelen. Voor het contractbeheer gebruiken we TOPdesk. Beide zijn op dit moment niet geïntegreerd.

53	Hoeveel contracten en leveranciers zijn in scope voor de migratie naar de toekomstige tooling?	Zie het antwoord op vraag 35.
54	De contract lifecycle kent diverse fasen, welke onderdelen van deze lifecycle (bijv. Intake, opstellen, onderhandelen, management, archiveren etc.) zijn voor MUMC belangrijk om inzichten te genereren binnen het toekomstige proces met bijbehorende tooling?	De focus ligt met name op management (ervan uitgaande dat hiermee actief contract- en leveranciersmanagement wordt bedoeld) en archivering. De eerdere fases zijn het domein van inkoop.
55	Welke tijdlijn beoogt MUMC voor CLM gezien het lopende S/4HANA programma?	We zien op dit moment geen knelpunten om de implementaties in parallel te doen; de integratie tussen ERP en CLM zal pas gebeuren met de livegang van de nieuwe ERP.
56	Wat zijn de gedefinieerde KPI's omtrent leveranciersprestatiemetingen en dashboards voor het MUMC en kunt u voorbeeldrapportages aanleveren?	Zie het antwoord op vraag 41.
57	MUMC verwijst naar assets (4.3.5), kunnen wij aannemen dat assets contracten zijn?	Met assets bedoelen wij apparatuur of onderdelen daarvan, en configuratie-items.
58	Welke functionaliteiten worden binnen de huidige contract management tooling gebruikt ter ondersteuning van het proces?	Momenteel beschikken wij enkel over een contractbeheersysteem. Hierin zit wel de mogelijkheid tot signalering (i.e., automatisch uitsturen van notificaties wanneer de signaleringsdatum bereikt wordt).
59	Gebruikt MUMC op dit moment een methodiek (bijv. CATS CM) voor het uitvoeren van contractmanagement? Zo ja, welke methodiek wordt er gebruikt en hoe kijkt u naar het toepassen van deze methodiek (of een vergelijkbare) binnen de toekomstige oplossing?	Zie het antwoord op vraag 7.
60	Wat zijn de grootste knelpunten en verbeterpunten in het huidige proces?	De grootste uitdagingen op dit moment zijn 1) het verkrijgen van de juiste business alignment, 2) het herinrichten van de twee servicebedrijven die momenteel CLM specifiek uitvoeren voor hun servicebedrijf i.p.v. generiek in het hele huis, en 3) alle processen helder in kaart brengen en ervoor zorgen dat de nieuwe CLM-processen worden nageleefd.
61	Welke Business Units / Teams moeten met het systeem gaan werken?	In de basis gaat het team Contract- en Leveranciersmanagement binnen de afdeling inkoop van het servicebedrijf Finance & Accounting met het systeem werken.
62	Moet de CLM-oplossing op zichzelf staan, of verwacht u juist dat deze aansluit op sourcing, supplier management en inkoop, zodat het gehele leveranciersproces met elkaar verbonden wordt?	Vooralsnog mag het een op zichzelf staande oplossing zijn. Uiteraard zijn wij zeer geïnteresseerd in de mogelijkheden om in de toekomst meerdere processen met elkaar te verbinden.

63	Kunt u toelichten hoe de datastroom momenteel verloopt voor leveranciersmanagement, sourcing en risicoanalyses? En waar ziet u specifiek kansen om deze processen te verbeteren of te versterken?	De huidige datastromen voor leveranciersmanagement en risicoanalyses verlopen via verschillende systemen, waarbij informatie deels centraal en deels decentraal wordt vastgelegd. Hiervan is op dit moment ook geen proces. Dit betreft onder meer gegevens uit inkoopdossiers, financiële systemen, kwaliteits- en risicoregistraties en documentmanagement. Verslaglegging vindt ook veel plaats middels schrift en opslag in diverse systemen. Kansen zullen met name zitten in centralisatie en uniforme verslaglegging, betere integratie met systemen, etc.
64	Kunt u aangeven welke specifieke duurzaamheidsindicatoren (zoals CO ₂ -uitstoot, ESG-scores, certificeringen, of sociale criteria) u per leverancier wilt registreren?	Zie het antwoord op vraag 21 en 26.
65	Waar komt de data voor deze rapportages nu vandaan? (ECC, Planon, Excel, Maximo, handmatig?)	We nemen aan dat u doelt op duurzaamheidsindicatoren uit vraag 64. Zie het antwoord op vraag 21 en 26.
66	Welke rapportages ontbreken nu die u als 'must have' ziet?	We hebben in eerste instantie behoefte aan: overzicht van contracten met einddata, optie jaren en verlengingsmomenten, inzicht in contractverplichtingen, en rapportages over datakwaliteit (ontbrekende velden). Aanvullend laten we ons ook op dit gebied graag adviseren door de markt.
67	Willen jullie leveranciers performance koppelen aan risico's, certificaten of duurzaamheid data?	Ja, het we zien in de toekomst kansen om leveranciersperformance te koppelen aan relevante data. Dit moet vooral ondersteunend zijn aan integrale leveranciersbeoordeling, maar is geen vereiste op dit moment voor de eerste fase van CLM-implementatie. Integratiemogelijkheden en uitbreidbaarheid zijn daarom wel belangrijk.
68	Hoe gaat u nu om met datakwaliteit, duplicaten?	De data wordt handmatig ingevoerd en op basis van rapportages gecontroleerd en opgeschoond.
69	Welke koppelingen of integraties gebruikt u nu om uw systemen met elkaar te laten communiceren, zoals API's of andere connectoren?	Momenteel is ons contractbeheersysteem niet geïntegreerd. Het uitgangspunt is dat in de toekomst alle integraties via API's verlopen. We hebben ook meerdere middleware systemen zoals mulesoft die kunnen voorzien in mapping logica indien nodig.
70	Welke systemen generen nu de transactionele data (spend data, PO status, facturen etc.)?	Deze data komt uit het huidige ERP-systeem. Dit wordt gevisualiseerd met behulp van SAP Analytics Cloud (SAC).