

# Wat is jouw 'ticket to the table'?

Hoe laat je interne relaties werken....

NEVI Contractmanagementdag, 16 maart 2017

**Relaties die werken**



# Challenges in Telecom

## Context voor Contractmanagement



### Variety of Entrants

Consumenten Markt

NETFLIX



Spotify



YouTube

Zakelijke Markt

amazon

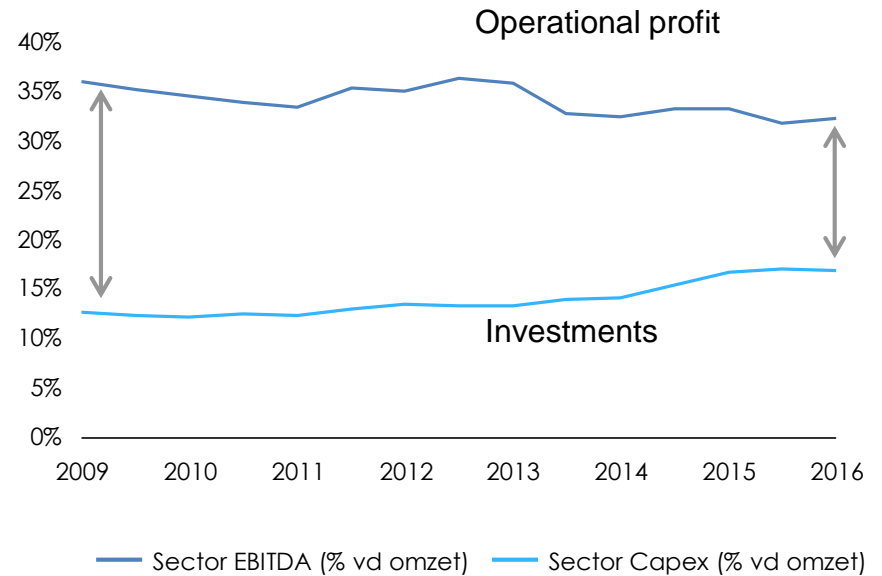
Google



Microsoft

IBM

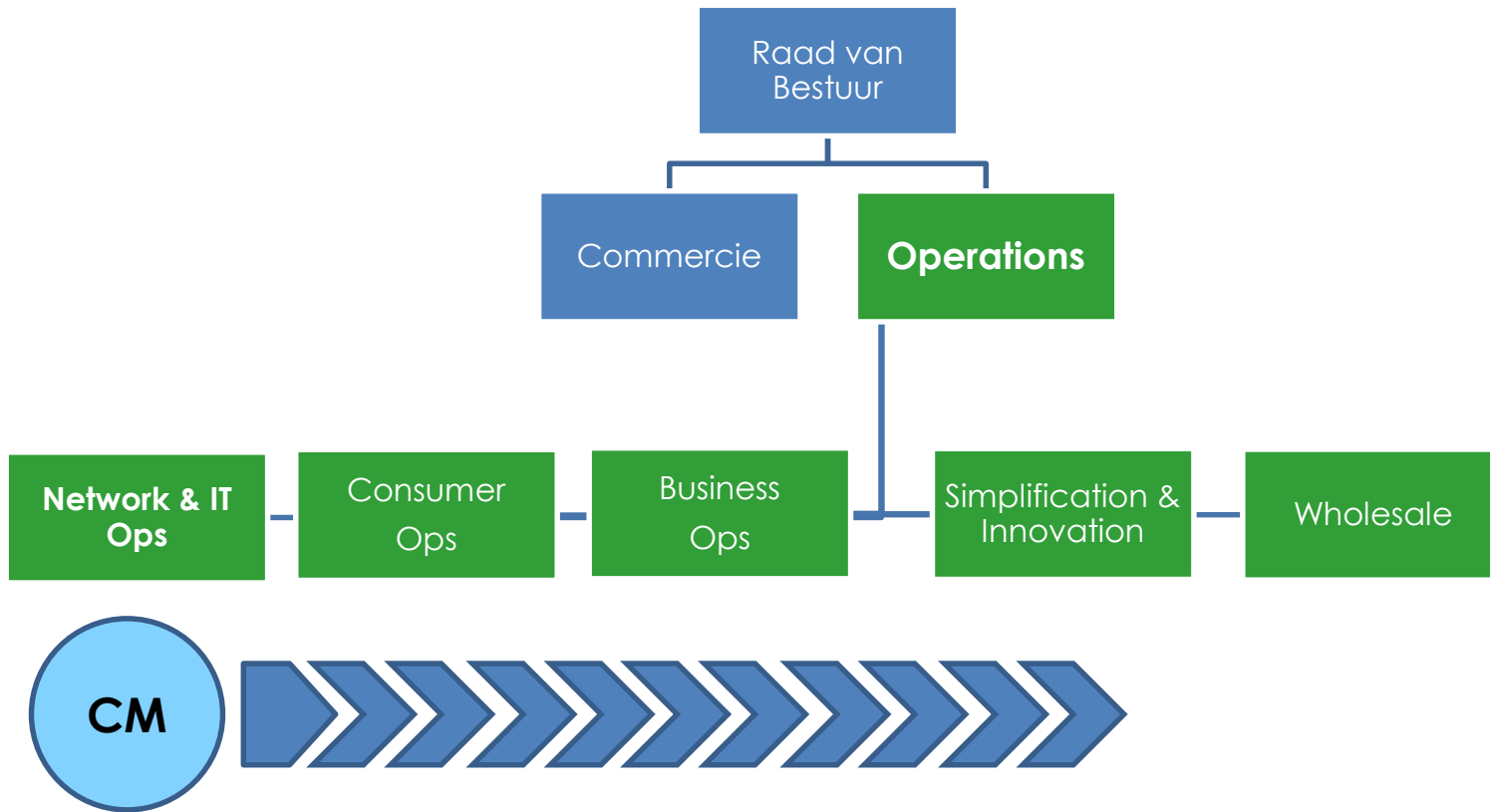
### Declining profitability, high investments



Bron: Bloomberg

# Organisatie KPN

## Positionering Contractmanagement





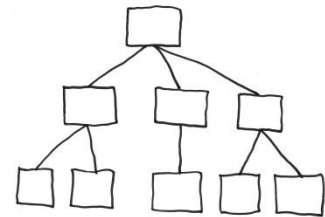
**ACTIVITIES**



**Contractkosten voorspelbaar**



**Contract governance in place**



**Contractperformance inzichtelijk**



**Assurance geborgd**



# Hoe maken we onze 'ticket to the table' duurzaam?

Continue toetsing en bijsturing



- Consistente performance op onze activiteiten
- Jaarlijkse herijking van de Super KPI's van CM
- Supplier strategy match
- Maandelijks contract reviews met (E)VP's
- Maandelijks review met sr. EVP
- Certificering CM door sr EVP

## Outlook: hoe ontwikkelt CM zich?



- Skills team: van support naar sparring partner
- Integrale KPN-brede leveranciers outlook (financieel)
- Contractmanagement als overall overzicht op activiteiten lijnmanagement (matrix)
- Formelere rol in Demandbesturing richting leveranciers

# BUZZMASTER

Vragen Bart