

NEDERLANDSE BAROMETER

Inkopen in de private sector

De huidige stand van zaken van inkopen door
private ondernemingen in Nederland.

*“Ketentransparantie steeds meer
omarmd als enabler voor het realiseren
van inkoopdoelstellingen!”*

Kennispartner:

onventis

2024



Introductie

Beste lezer,

Ondernemingen verwachten de laatste jaren een steeds grotere bijdrage van inkoop aan het realiseren van organisatiedoelstellingen. Uit diverse (internationale) onderzoeken blijkt dat professionele inkoop bij ondernemingen met een hoge inkoopvolwassenheid bijdraagt aan het verlagen van kosten en het versterken van het concurrentievermogen met de leveranciers van de onderneming. Bijvoorbeeld door gezamenlijke innovatie en risicomanagement. Bij die ondernemingen wordt inkoop bewust ingezet als versneller om de prestaties en weerbaarheid van de onderneming te verbeteren door sterk in te zetten op het managen van inkoopcategorieën, leveranciers(ketens), inkoopteams en digitalisering.

Dat inkoop een discipline is van ondernemingen die steeds meer het verschil kan maken, is inmiddels duidelijk. Maar wat is de feitelijke situatie in Nederland?

Voor je ligt de 'Nederlandse Barometer Inkopen in de private sector, 2024'. Met dit jaarlijkse onderzoek is de huidige stand van zaken van inkopen door private ondernemingen in Nederland in beeld gebracht:

- Op welke doelstellingen ligt de focus in 2024?
- Waarop ligt de nadruk bij het professionaliseren van de inkooporganisatie?
- In welke mate wordt digitalisering hierbij ingezet?

Door het jaarlijks uitvoeren van dit barometeronderzoek brengen we de ontwikkeling van de inkoopfunctie in de private sector in kaart en kunnen we deze door de tijd heen volgen. De resultaten van het onderzoek zijn als benchmark interessant voor inkoopprofessionals en ondernemingen. Daarom stellen wij de resultaten graag ter beschikking aan de inkoopcommunity.

Nieuw dit jaar is dat we ook hebben gevraagd naar een oordeel over de snelheid waarmee de organisaties van de respondenten in staat zijn om noodzakelijke acties en verbeteringen uit te voeren om de door hen geprioriteerde doelstellingen te bereiken. In een turbulente organisatieomgeving is het immers voor organisaties van cruciaal belang om wendbaar te zijn.

Daarnaast is dit jaar ook een analyse gemaakt op basis van de grootte van organisaties omdat grote organisaties, in tegenstelling tot kleinere organisaties, vaak toegang hebben tot geavanceerde technologieën, tools en middelen. Wij waren geïnteresseerd of dit tot verschillen in uitkomsten zou leiden.

Met vriendelijke groet,

Team Inkoopbarometer 2024
Jan Roddeman (Nevi), Jeroen Hulsman (Nevi) en
Jerker Vulperhorst (Onventis)

Over de Barometer

Een barometer meet luchtdruk. De luchtdruk is de kracht die het gewicht van de lucht in de atmosfeer op een oppervlak uitoefent. In de meeste barometers zit een luchtledig doosje. Afhankelijk van de drukverandering wordt dit doosje meer of minder ingedrukt.

Met het barometeronderzoek willen we een bijdrage leveren aan het op een hoger niveau brengen van inkoop voor het individu, organisaties en de maatschappij. De barometer wordt elk jaar uitgevoerd door Nevi in samenwerking met kennispartner Onventis. De resultaten worden via diverse kanalen verspreid onder inkoopprofessionals in Nederland.

MANAGEMENT SAMENVATTING

Het beheersen van supply(chain)risico's en kostenbeheersing/-reductie heeft ook in 2024 de hoogste prioriteit, op enige afstand gevolgd door duurzaam inkopen (sustainability) dat aan belang is toegenomen. Deze prioritering komt voort uit thema's die impact hebben op de inkoopfunctie. Thema's zoals schaarste, disrupties in leverketens, toegenomen kosten en sustainability. Dit alles komt samen in de leverketens van een organisatie. Toegang tot resources, wendbaarheid, flexibiliteit, ketentransparantie en ketensamenwerking zijn de competenties die organisaties nodig hebben om succesvol te zijn. Van de inkoopfunctie wordt verwacht dat zij aan deze competenties een bijdrage levert!

CPO's geven beheersing van supply(chain)risico's aan als de belangrijkste doelstellingen voor de organisatie/de inkoopfunctie, gevolgd door kostenbeheersing/-reductie. Bij inkopers is de prioritering andersom: zij zetten kostenbeheersing/-reductie op de eerste plaats en daarna komt beheersing van supply(chain)risico's. CPO's zetten ketentransparantie op de derde plaats. De hoge positionering van ketentransparantie is volgens ons logisch omdat ketentransparantie randvoorwaardelijk is voor het realiseren van vele inkoopdoelstellingen. Duurzaam inkopen (sustainability) staat dit jaar op nummer drie bij de inkopers.

Over het realiseren van de inkoopstrategie die het bereiken van de geprioriteerde doelstellingen mogelijk moet maken, zijn de respondenten redelijk tevreden. Hier is echter nog ruimte voor verbetering, met name bij het vertalen van de inkoopstrategie binnen de gehele organisatie. Ook in 2023 werd dit als het belangrijkste verbeterpunt en als uitdaging genoemd! Als we vragen naar wat respondenten vinden van de snelheid waarmee hun organisatie in staat is om de, volgens hen, noodzakelijke acties en verbeteringen door te voeren om de geprioriteerde doelstellingen te bereiken, dan is 59% tevreden en 39% ontevreden hierover. Dit kan betekenen dat voor een aanzienlijk deel van de organisaties de geprioriteerde doelstellingen niet gehaald zullen worden in 2024!

De (kern)inkoopprocessen moeten de implementatie van de strategie mogelijk maken en de door de organisatie gewenste waardecreatie door de inkoopfunctie realiseren. De (kern)inkoopprocessen risicomanagement, marktanalyse, ketenanalyse en duurzaamheidsanalyses worden bij zowel kleinere als grotere organisaties het meest genoemd als de activiteiten die binnen categoriemanagement en het inkoopproces verbeterd kunnen worden. En dat is niet verwonderlijk, gezien de focus op het beheersen van supply(chain)risico's en kostenbeheersing/-reductie en het toegenomen belang van sustainability.

Professioneel contract- en leveranciersmanagement speelt een belangrijke rol bij het mitigeren van risico's en het realiseren van de doelstellingen. Net als vorig jaar is men redelijk tevreden over de kwaliteit van dit kernproces. Wel ziet men op meerdere aspecten potentieel voor verbetering, vooral op het gebied van leveranciersprestatiemeting, leveranciersprestatieverbetering en -ontwikkelingen, en risicoreductie. Het managen van strategische leveranciers wordt het meest genoemd als een te verbeteren activiteit. Al deze activiteiten dragen ertoe bij dat de respondenten samen met leveranciers minder kwetsbaar worden in het hier en nu, én het zijn belangrijke activiteiten om de toekomstige concurrentiepositie te verstevigen. Net als in 2023 en in lijn met de huidige inkoopprioriteiten ligt bij prestatie management van leveranciers op dit moment duidelijk de focus op het beheersen van supply(chain)risico's en kostenbeheersing/-reductie. Opvallend: cybersecurity en het realiseren van innovatie met leveranciers zijn prestatie-indicatoren waar de minste aandacht naar uitgaat. Of zijn we nog niet in staat om hieraan de juiste prestatie-indicatoren te koppelen?

De tevredenheid over de kwaliteit van het informatie- en kennismanagement kent dit jaar een lichte stijging ten opzichte van 2023. Men is hier redelijk tevreden over. Bij deze activiteit zien respondenten veel verbeterpotentieel op diverse aandachtsgebieden. Het verbeterpotentieel richt zich met name op het delen van informatie over de bedrijfsstrategie en bedrijfsvoering, benchmarking, en borging van kennis en ervaringen. Dit is ook een indicatie van het belang van onderlinge afstemming

en samenwerking binnen de organisatie om van ervaringen te kunnen leren en om de inkoopstrategie te kunnen realiseren.

Met betrekking tot het humanresource management zien de respondenten verbetermogelijkheden bij de activiteit aantrekken van talent en vooral bij de activiteiten behouden en ontwikkelen van talent. Betrekken we de omvang van de organisatie in de antwoorden, dan valt op dat kleinere organisaties veel meer dan grote organisaties verbetermogelijkheden zien in het vergroten van output van medewerkers (een verschil van maar liefst 27%), en dat grote organisaties meer dan kleinere organisaties potentie zien in het behoud van medewerkers.

Kostenbesparing blijft binnen digitaliseringsprojecten in 2024 de belangrijkste doelstelling. We hebben in 2024 een nieuwe antwoordcategorie geïntroduceerd, namelijk het toegankelijker maken van relevante informatie. Deze wordt door de respondenten direct als tweede belangrijkste doelstelling genoemd. De automatiseringsgraad van operationele processen blijft in 2024 onverminderd hoog en stijgt licht verder. Op het gebied van tactische inkoopprocessen is er veel behoefte aan automatisering van contractmanagement en leveranciersmanagement. Er worden echter nog weinig lopende projecten gerapporteerd. Hier lijkt dus een behoefte te zijn die op dit moment nog niet ingevuld kan worden. Ten opzichte van 2023 zien we de behoefte aan automatisering van leveranciersmanagement stijgen in 2024. Dit lijkt logisch vanuit Europese wetgeving zoals Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM), Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) en Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD), omdat er meer verantwoordelijkheid ontstaat voor de gehele toeleverketen.

Artificial Intelligence (AI) wordt met stip gezien als de belangrijkste technologische trend. Meer dan 75% van de respondenten rapporteert dit als belangrijke trend. Ten opzichte van 2023 worden leveranciersnetwerken als minder belangrijk bestempeld door de respondenten. Dit is interessant omdat de behoefte aan digitaal leveranciersmanagement wel groeit. Mogelijk worden leveranciersnetwerken meer mainstream en worden ze minder gezien als disruptieve technologische ontwikkeling.

OPZET VAN HET ONDERZOEK

In het onderzoek worden vragen gesteld over vier bouwstenen en de daarmee verbonden processen, die een grote invloed hebben op het goed functioneren van de inkoopfunctie en de inkoopprofessionaliteit van een organisatie. We onderscheiden in het barometeronderzoek de volgende bouwstenen en processen:



Bouwsteen 1, de richtinggevende processen

Onder 'richtinggevende processen' verstaan we de processen die richtinggevend en sturend zijn voor de inkoopfunctie van een organisatie. We onderscheiden hierbij de volgende processen: het formuleren van de doelstellingen, het formuleren van de inkoopstrategie en het realiseren van de inkoopstrategie.



Bouwsteen 2, de (kern)inkoopprocessen

Onder '(kern)inkoopprocessen' verstaan we de (waardetoevoegende) inkoopprocessen die ervoor zorgen dat de organisatie de gewenste goederen en diensten verkrijgt. Hierbij wordt effectief gebruik gemaakt van de mogelijkheden van de markt én van de mogelijkheden van het eigen leveranciersbestand. We stellen in het onderzoek vragen over de volgende processen: categoriemanagement, inkoopproces, leveranciersrelatiemanagement en operationeel procesmanagement (efficiënte en effectieve planning, coördinatie en uitvoering van het operationele proces).



Bouwsteen 3, de ondersteunende infrastructuur

Onder 'ondersteunende infrastructuur' verstaan we de processen die ondersteunend zijn voor het goed functioneren van de bovengenoemde processen. Hierbij richten we ons op het prestatie management, het informatie- en kennismanagement en het humanresourcesmanagement.



Bouwsteen 4, digitalisering

De toepassing van digitalisering in de inkoopfunctie is een belangrijke ontwikkeling die van invloed kan zijn op de uitvoering van de andere processen. Daarom is digitalisering als vierde bouwsteen in het onderzoek opgenomen.



DEELNEMERS PROFIEL

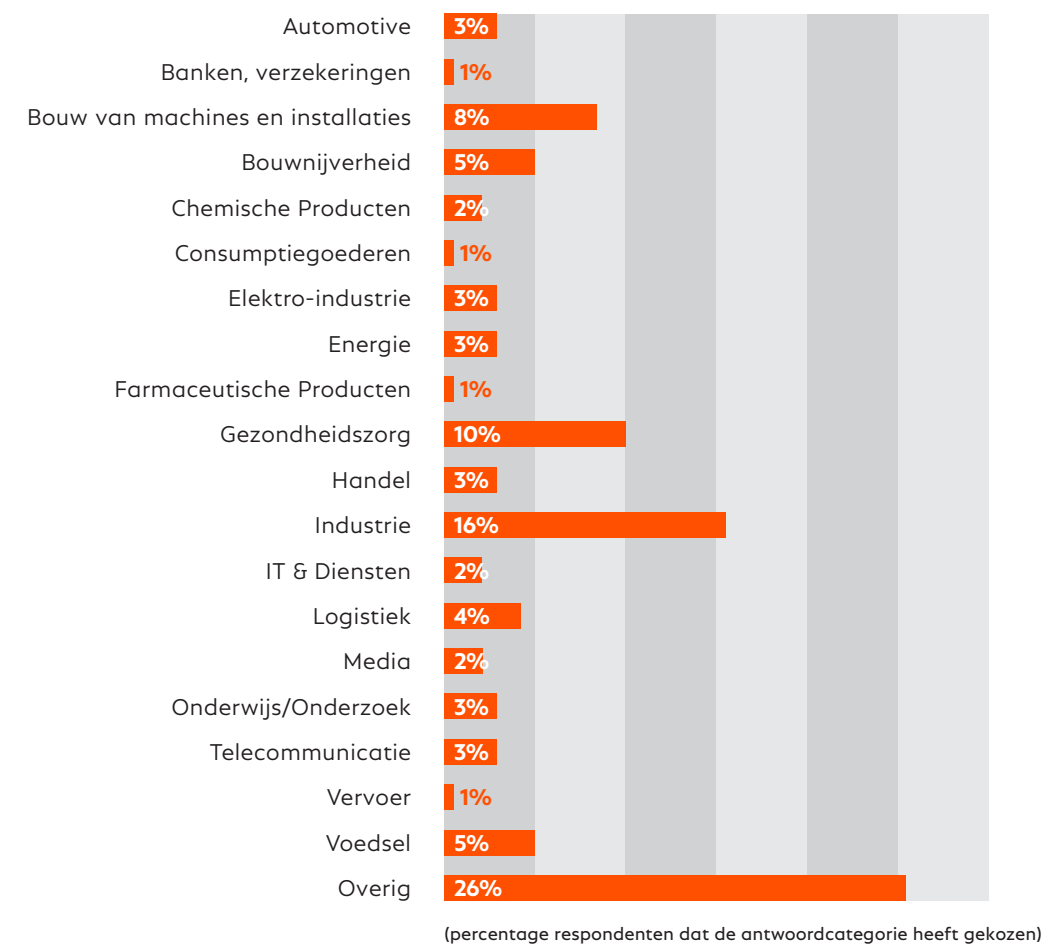
In totaal hebben 190 inkoopprofessionals uit diverse sectoren deelgenomen aan het Barometeronderzoek 2024. We hebben hen gevraagd om in te vullen in welke bedrijfstak ze werken, wat hun functie is, hoeveel medewerkers hun organisatie heeft en wat het inkoopvolume van hun organisatie is.

Kengetallen

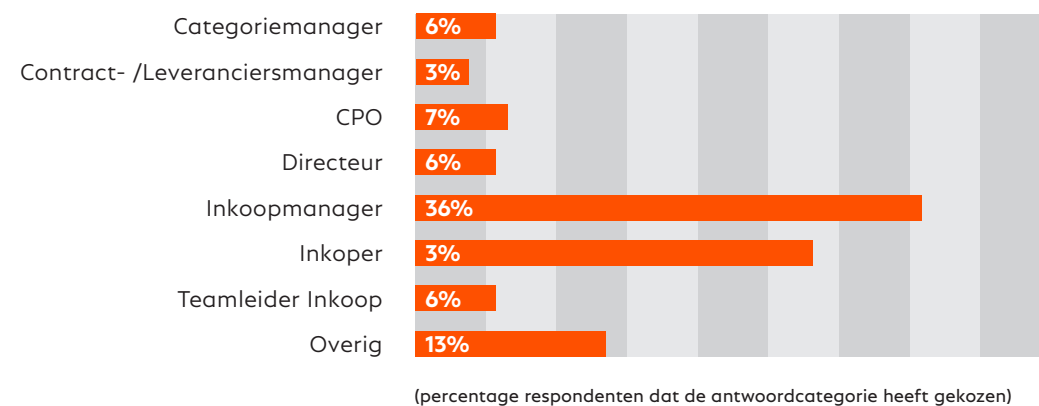
- Er zijn 190 respondenten.
- Meer dan 19 bedrijfstakken zijn vertegenwoordigd (*figuur 1*).
- De meest vertegenwoordigde functies zijn inkoopmanager en inkoper. Dit is onveranderd ten opzichte van 2023 (*figuur 2*).
- 36% procent van de respondenten werkt voor een organisatie tot 1.000 medewerkers. Het grootste percentage respondenten valt in de categorie 1.000 – 5.000 medewerkers (31%). Dit jaar hebben aanmerkelijk meer respondenten uit grotere organisaties deelgenomen (*figuur 3*).
- Er is een redelijke spreiding van het inkoopvolume bij de respondenten; ongeveer 56% rapporteert een inkoopvolume hoger dan 100 miljoen. Door deelname van grotere organisaties zijn er meer organisaties met een hoog inkoopvolume dan in 2023 (*figuur 4*).



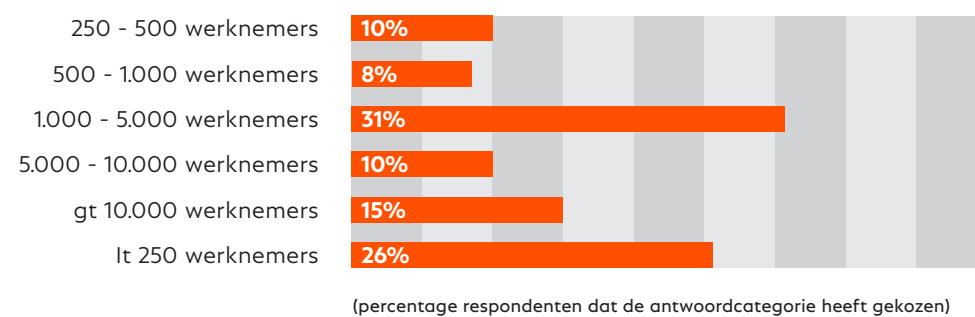
Figuur 1. Respondenten per bedrijfstak



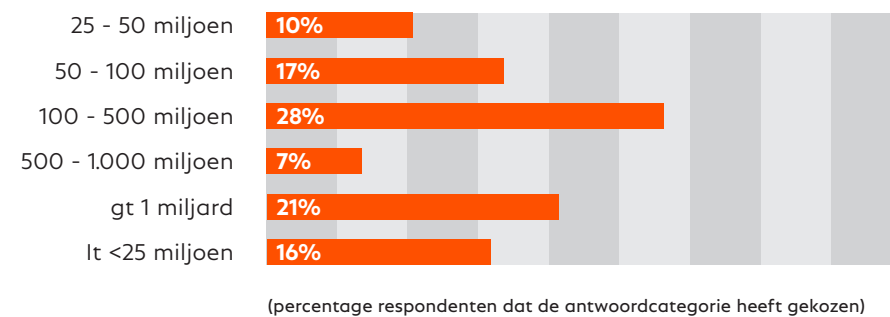
Figuur 2. Respondenten per functie



Figuur 3. Respondenten per omvang van de organisatie



Figuur 4. Respondenten per inkoopvolume





RESULTATEN BOUWSTEEN 1

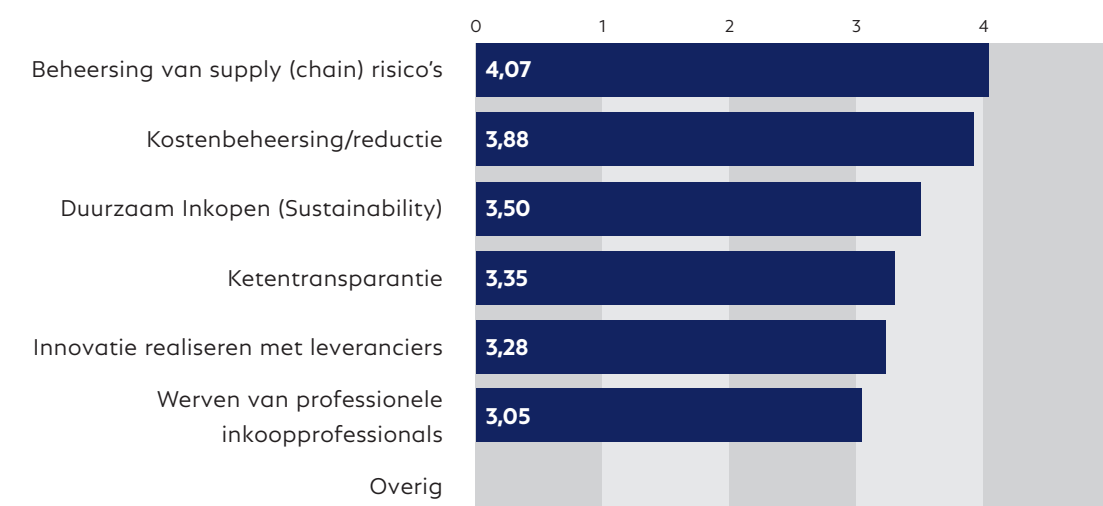
DE RICHTINGGEVENDE PROCESSEN

1. Doelstellingen
2. Snelheid om noodzakelijke acties en verbeteringen uit te voeren om de doelstellingen te bereiken
3. Realiseren van de inkoopstrategie
4. Verbeteren van de richtinggevende processen

1. Doelen

Als we vragen naar de belangrijkste doelen, dan komt duidelijk naar voren dat het beheersen van supply(chain)risico's de hoogste prioriteit heeft, gevolgd door kostenbeheersing/-reductie. Dit is onveranderd ten opzichte van vorig jaar. Het belang van duurzaam inkopen (sustainability) is toegenomen in vergelijking met 2023. Dit jaar is voor het eerst gevraagd naar de prioritering van ketentransparantie, o.a. vanwege wetgeving rondom Corporate Sustainability Reporting Directive. (CSRD) en Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD).

Figuur 5. Het belang van het realiseren van onderstaande doelen voor de organisatie c.q. de inkoopfunctie.



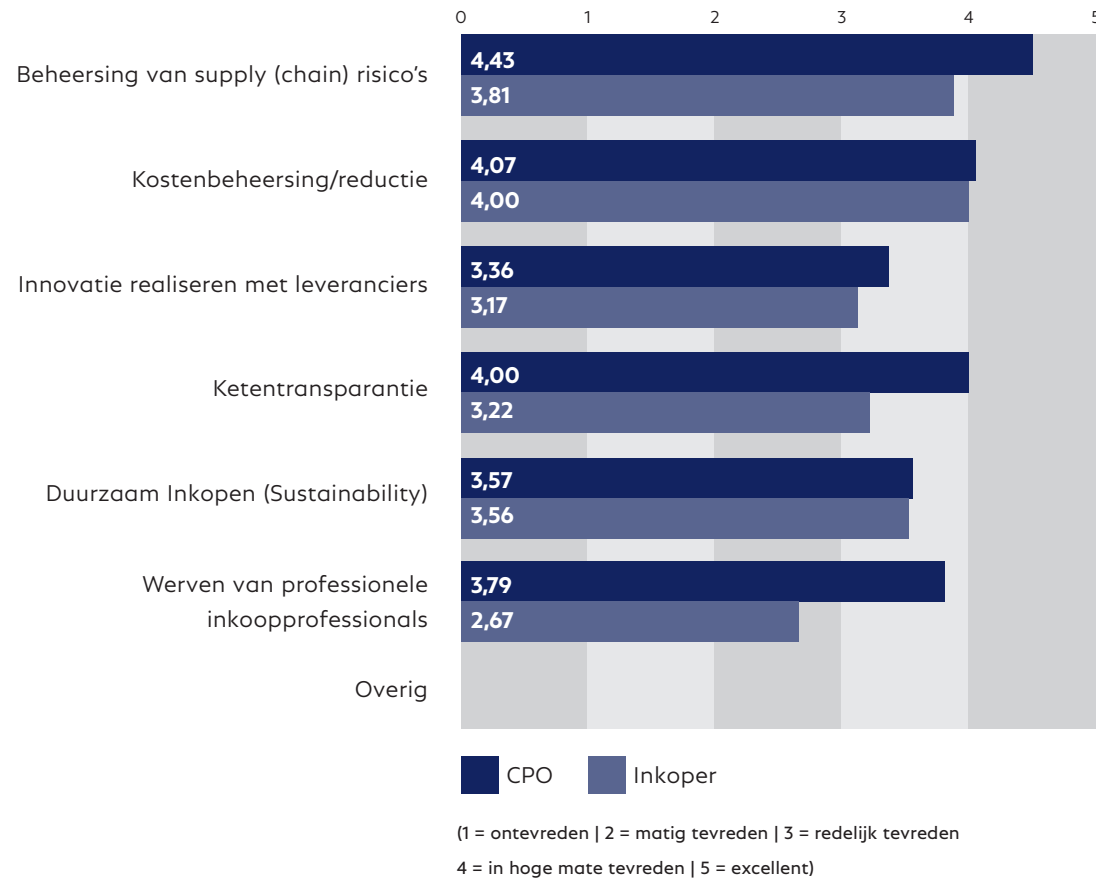
(1 = onbelangrijk | 2 = enigszins belangrijk | 3 = redelijk belangrijk
4 = belangrijk | 5 = zeer belangrijk).

We hebben verder gekeken of er verschillen zijn in de geprioriteerde doelen op basis van functie, per sector, en op basis van de omvang van de organisatie (werknemers en inkoopvolume).

Belang op basis van functie

CPO's (14 respondenten) geven beheersing van supply(chain)risico's aan als de belangrijkste doelstellingen voor de organisatie/de inkoopfunctie (4,43), gevolgd door kostenbeheersing/-reductie (4,07). Bij inkoopers (43 respondenten) is de prioritering andersom: zij zetten kostenbeheersing/-reductie op de eerste plaats (4,0) en daarna komt beheersing van supply(chain)risico's (4,0). CPO's zetten ketentransparantie op een derde plaats (4,0). De hoge positionering van ketentransparantie is logisch, omdat het onze inschatting is dat ketentransparantie randvoorwaardelijk is voor het realiseren van vele inkoopdoelstellingen. Duurzaam inkopen (sustainability) staat dit jaar op nummer drie bij de inkoopers.

Figuur 6. Het belang van doelen op basis van functie



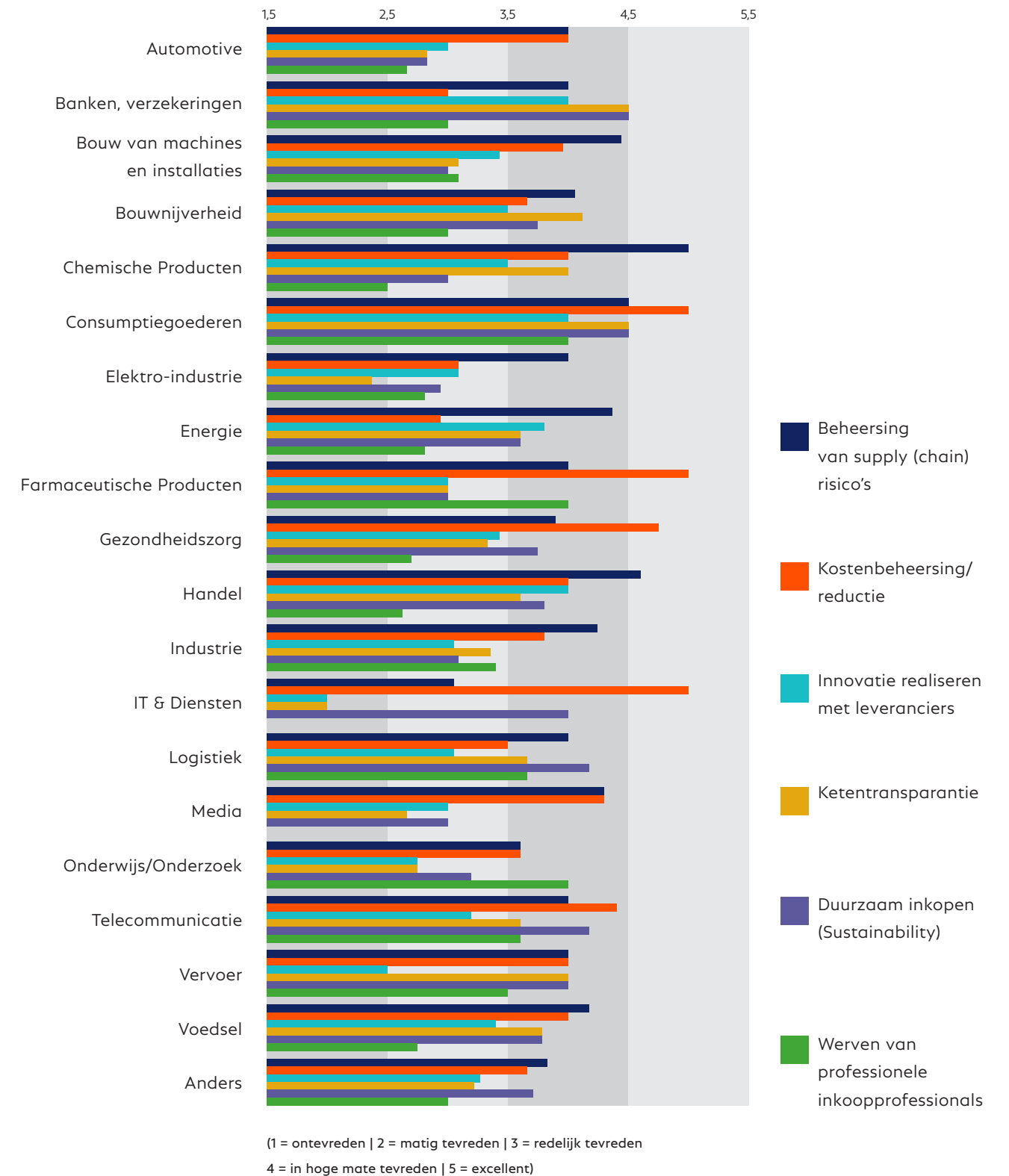
Verschillen in de top 3 doelen per sector

Beheersing van supply(chain)risico's wordt het belangrijkste gevonden in de sectoren chemische producten, handel en consumptiegoederen. Het laagste scoort deze doelstelling in de sectoren IT & diensten, onderwijs/onderzoek en gezondheidszorg.

Beheersing van kosten/kostenreductie wordt het belangrijkste gevonden in de sectoren consumptiegoederen, farmaceutische producten, en IT & diensten. Het laagste scoort deze doelstelling in de sectoren banken & verzekeringen, elektro-industrie, en energie.

Duurzaam inkopen (sustainability) wordt het belangrijkste gevonden in de sectoren consumptiegoederen, banken en verzekeringen, en logistiek. Het laagste scoort deze doelstelling in de sectoren automotive, bouw van machines & installaties, chemische producten, elektro-industrie, farmaceutische producten, en media.

Figuur 7. Het belang van doelen per bedrijfstak



Verschil in doelen op basis van omvang (werknemers en inkoopvolume)

In tegenstelling tot de functies en bedrijfstak zien wij in de omvangindicatoren van organisaties (werknemers en inkoopvolume) geen significante verschillen in doelstellingen.

2. Snelheid om noodzakelijke acties en verbeteringen uit te voeren om de doelen te bereiken

Van de respondenten is 59% tevreden en 41% ontevreden over de snelheid waarmee hun organisatie in staat is om, de volgens hen, noodzakelijke acties en verbeteringen door te voeren om de geprioriteerde doelen te bereiken. Geen enkele respondent gaf de score 'excellent'. Dit betekent dat voor een groot deel van de organisaties de geprioriteerde doelstellingen waarschijnlijk niet gehaald zullen worden.

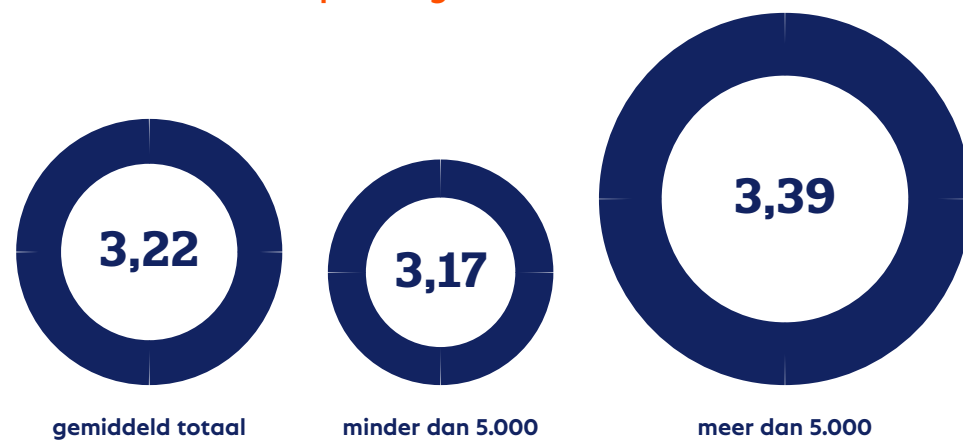
Figuur 8. Verbetersnelheid



3. Realiseren van de inkoopstrategie

Vragen we naar het realiseren van de inkoopstrategie, dan blijkt dat de respondenten daar redelijk tevreden over zijn (3,2). Ze zien hier echter nog wel verbeterpotentieel, met name bij het vertalen van de inkoopstrategie binnen de gehele organisatie. Deze score is identiek aan de meting in 2023. Als we kijken naar de omvang van organisaties (meer en minder dan 5000 medewerkers), dan zien we een significant verschil in waardering: respondenten uit grotere organisaties zijn meer tevreden. Grotere organisaties lijken beter in staat om de inkoopstrategie te realiseren.

Figuur 9. Hoe tevreden ben je over de mate waarin de organisatie in staat is om de inkoopstrategie te realiseren?

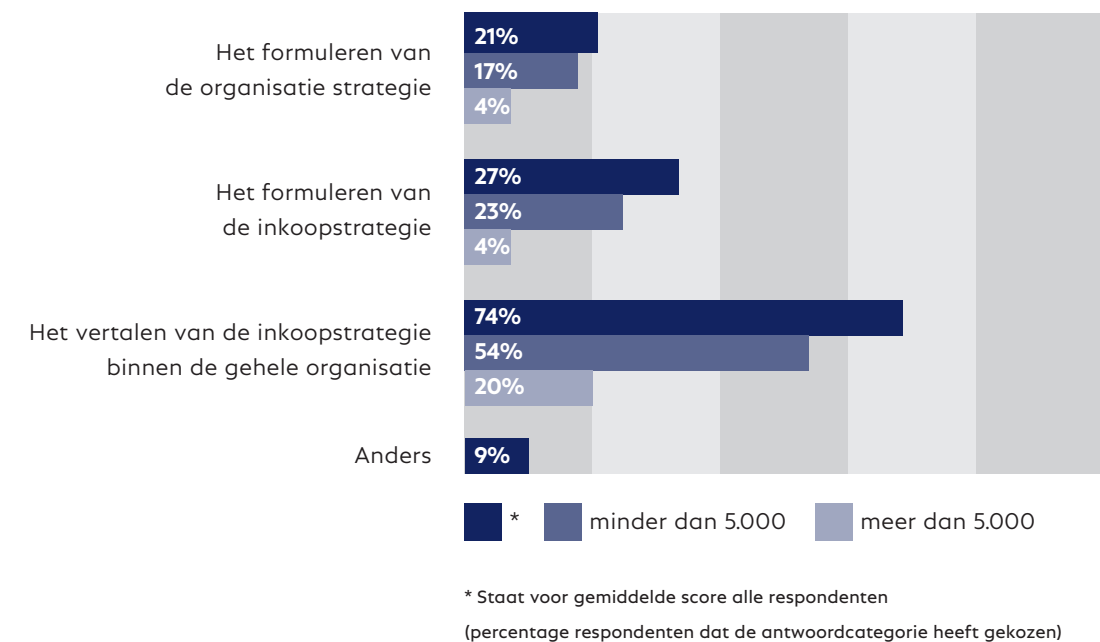


(1 = ontevreden | 2 = matig tevreden | 3 = redelijk tevreden | 4 = in hoge mate tevreden | 5 = excellent)

4. Verbeteren van de richtinggevende processen

Ruim 60% van de respondenten geeft aan dat het vertalen van de inkoopstrategie binnen de gehele organisatie het belangrijkste verbeterpunt is. Ook vorig jaar was dit het belangrijkste verbeterpunt. Hierin zijn geen grote verschillen. Het vertalen van de inkoopstrategie binnen de organisatie staat bij beide categorieën op positie 1. Als we kijken naar de omvang van organisaties (minder of meer dan 5000 medewerkers), dan zien we dezelfde top 3.

Figuur 10. Welke van de onderstaande activiteiten zou je in het kader van de richtinggevende processen willen verbeteren?





RESULTATEN BOUWSTEEN 2

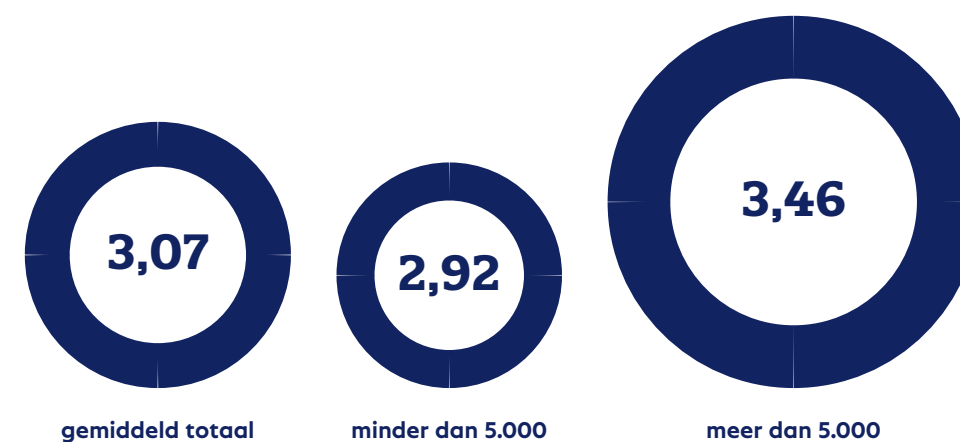
DE (KERN) INKOOPPROCESSEN

5. Categoriemanagement en inkoopproces
6. Contract- en leveranciersmanagement
7. Operationeel procesmanagement

5. Categoriemanagement en inkoopproces

De respondenten zijn redelijk tevreden over de (kern)inkoopprocessen en categoriemanagement (3,07), dat is een lichte stijging ten opzichte van vorig jaar (2,91). De waardering van het inkoopproces stijgt van een score van 3,28 naar een score van 3,44. Hier is sprake van een significant verschil in waardering voor de kwaliteit van het categoriemanagement tussen kleinere (minder dan 5000 medewerkers) en grotere organisaties (meer dan 5000 medewerkers). Grotere organisaties lijken beter toegerust te zijn om de voordelen van categoriemanagement te benutten. Hetzelfde patroon zien we bij de waardering voor de kwaliteit van het inkoopproces.

Figuur 11. Hoe tevreden ben je over de kwaliteit van het categoriemanagement?

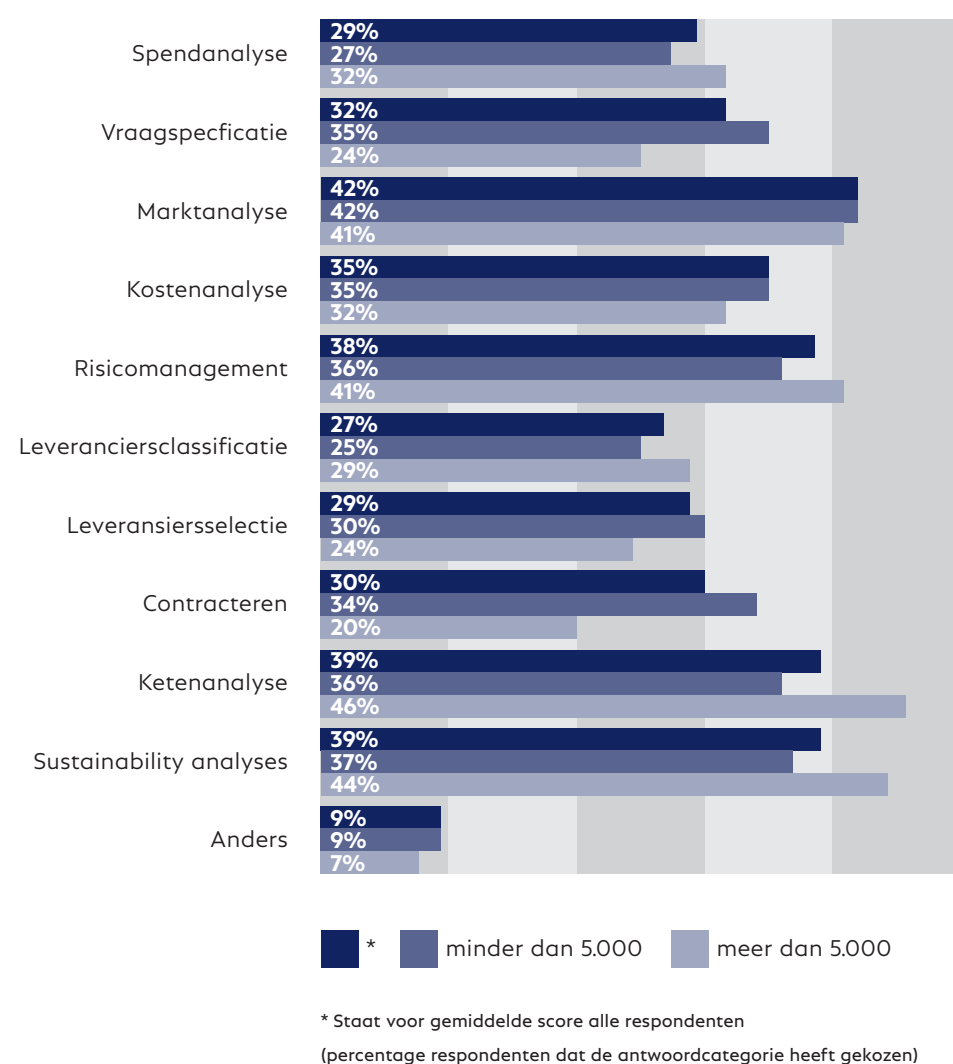


(1 = ontevreden | 2 = matig tevreden | 3 = redelijk tevreden | 4 = in hoge mate tevreden | 5 = excellent)

Verbeteringen binnen categoriemanagement en inkoopproces

Risicomanagement, marktanalyse, ketenanalyse en sustainability-analyses worden bij kleinere (minder dan 5000 medewerkers) als ook grotere organisaties (meer dan 5000 medewerkers) het meest genoemd als de activiteiten die binnen categoriemanagement en het inkoopproces verbeterd kunnen worden. Bij kleinere organisaties is er ook nog veel verbeterpotentieel op de andere activiteiten.

Figuur 12. Welke van de onderstaande activiteiten zou je in het kader van de richtinggevende processen willen verbeteren?



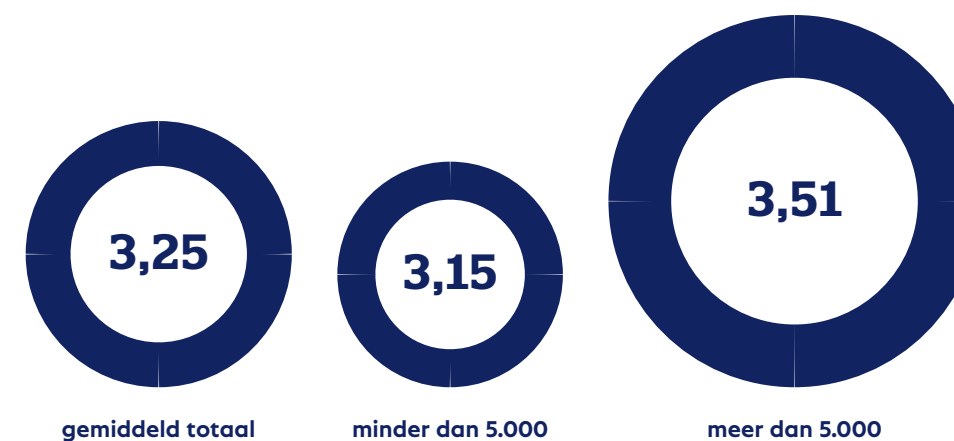
6. Contract- en leveranciersrelatiemanagement

Net zoals vorig jaar is men redelijk tevreden (2,93) over de kwaliteit van dit kernproces. Ook hier is er echter sprake van een significant verschil in waardering tussen kleinere (minder dan 5000 medewerkers) en grotere organisaties (meer dan 5000 medewerkers): respondenten uit grote organisaties zijn aanmerkelijk meer tevreden. Ook hier lijken grote organisaties beter toegerust te zijn om de voordelen van contract- en leveranciersmanagement te benutten.

Hoewel men overall redelijk tevreden is, ziet men, net als vorig jaar, op meerdere aspecten verbeterpotentieel. Vooral op de activiteiten leveranciersprestatie meting, leveranciersprestatieverbetering en -ontwikkelingen en het reduceren van leveranciersrisico's. Het managen van strategische leveranciers wordt het meest genoemd als een te verbeteren activiteit. Hier zien we enkele opmerkelijke verschillen (>10%) tussen de kleine en grote organisaties. De kleine organisaties zien nog veel potentieel in het formuleren van de kaders voor contract- en leveranciersmanagement, het segmenteren van leveranciersrelaties en

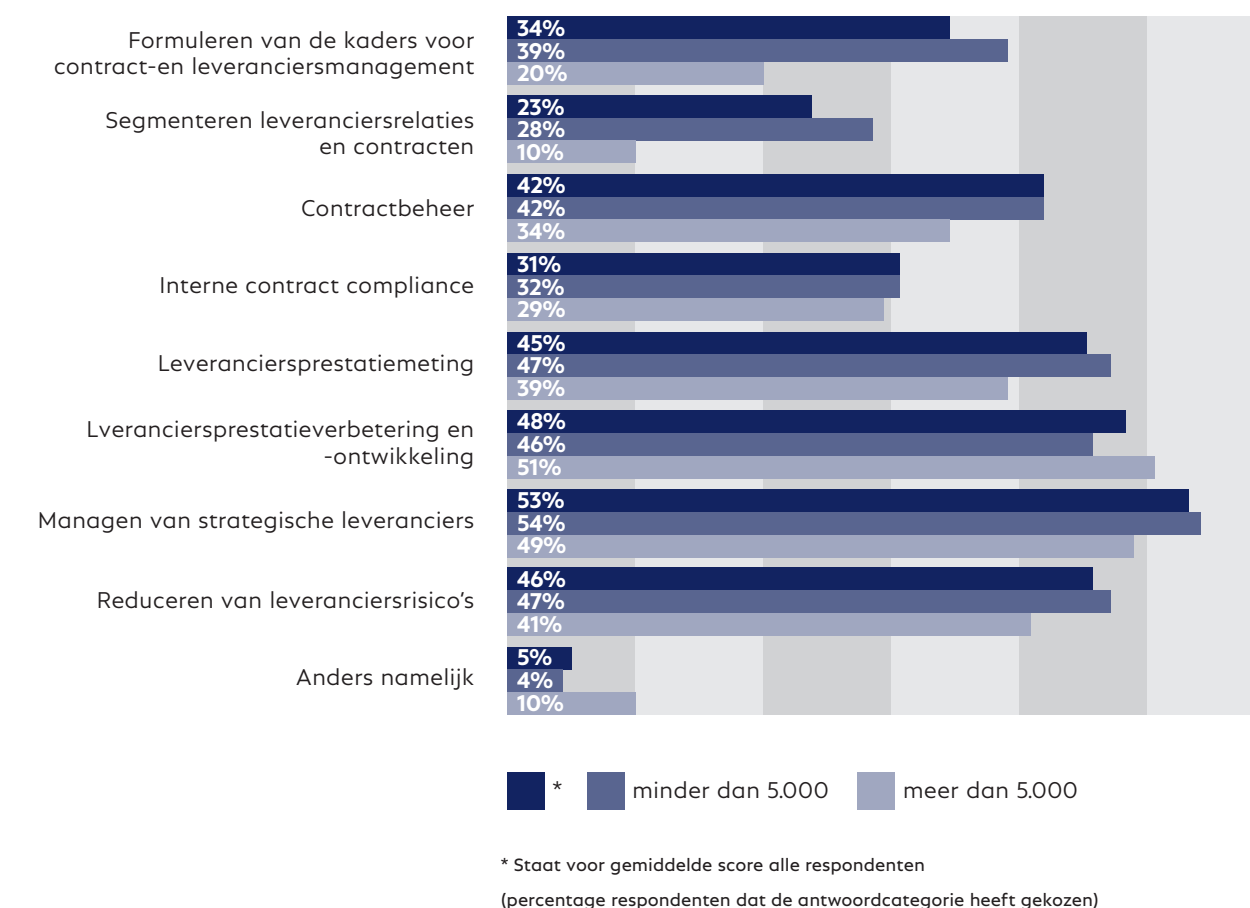
contracten en contractbeheer. De verschillen op andere verbetergebieden zijn opmerkelijk kleiner, terwijl de drie bovengenoemde verbetergebieden in zekere mate als randvoorwaardelijk kunnen worden gezien voor de andere verbetergebieden.

Figuur 13. Hoe tevreden ben je over de kwaliteit van het contract- en leveranciersmanagement?



(1 = ontevreden | 2 = matig tevreden | 3 = redelijk tevreden | 4 = in hoge mate tevreden | 5 = excellent)

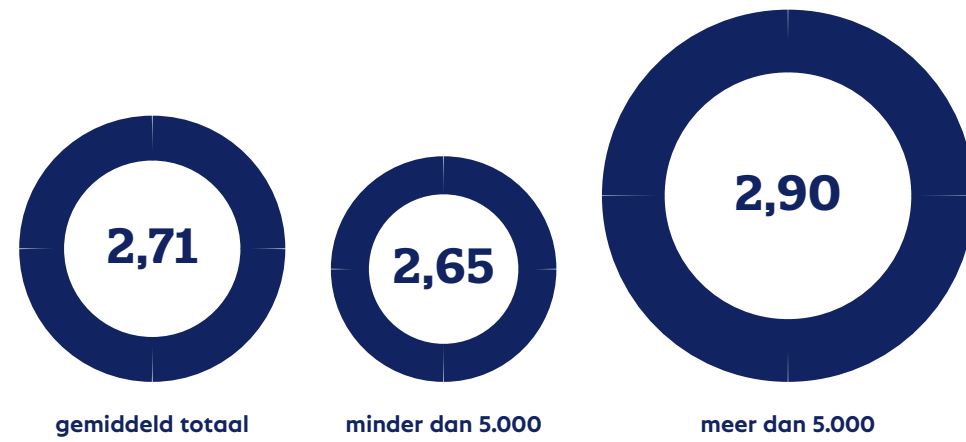
Figuur 14. Welke van de onderstaande activiteiten zou je willen verbeteren?



7. Operationeel procesmanagement

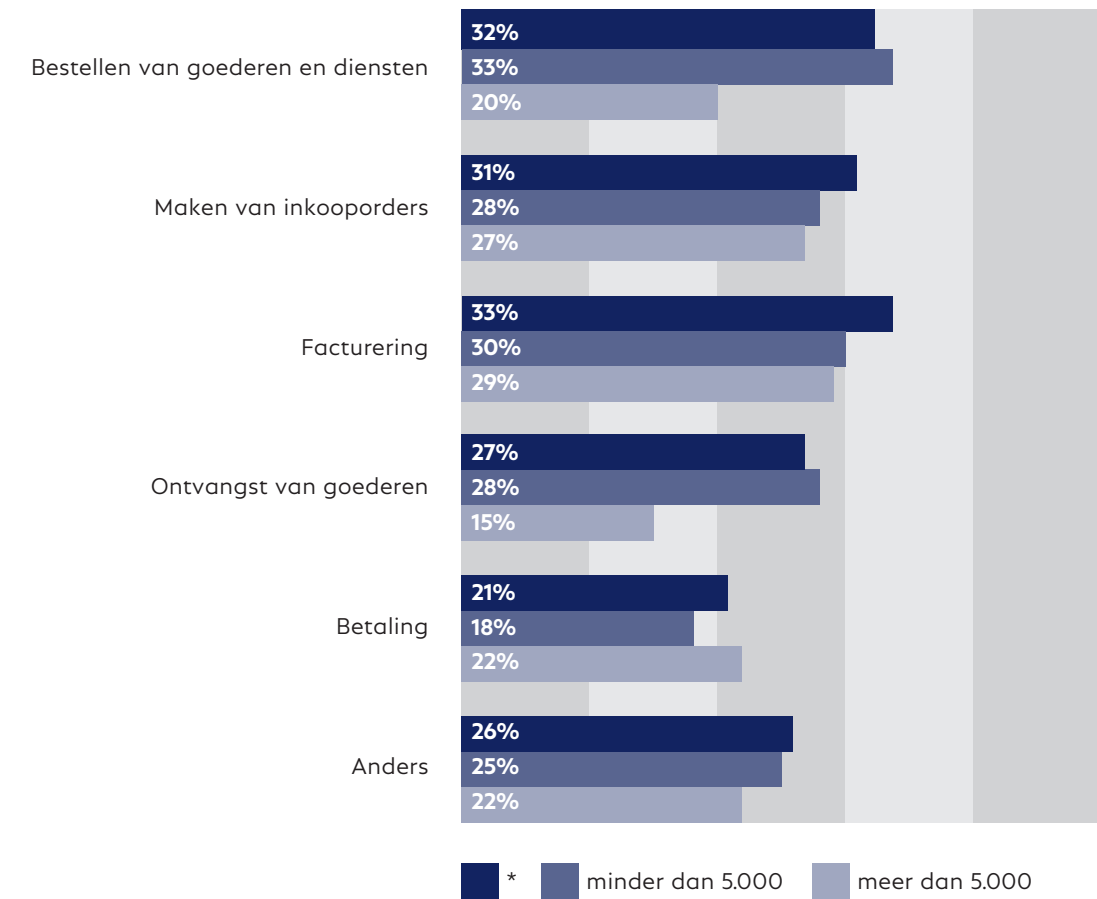
De respondenten zijn redelijk tevreden (3,25) over dit procesmanagement. Hierover is men bij grotere organisaties (meer dan 5000 medewerkers) overigens meer tevreden dan bij kleinere organisaties (minder dan 5000 medewerkers). De algemene score is vergelijkbaar met de score uit 2023. Anders dan vorig jaar, waar men vooral verbetermogelijkheden op de activiteit bestellen van goederen en diensten aangaf, springt er dit jaar geen specifieke activiteit uit die men wil verbeteren.

Figuur 15. Hoe tevreden ben je over de kwaliteit van het operationele procesmanagement?



(1 = ontevreden | 2 = matig tevreden | 3 = redelijk tevreden | 4 = in hoge mate tevreden | 5 = excellent)

Figuur 16. Welke van de onderstaande activiteiten zou je willen verbeteren?



* Staat voor gemiddelde score alle respondenten (percentage respondenten dat de antwoordcategorie heeft gekozen)





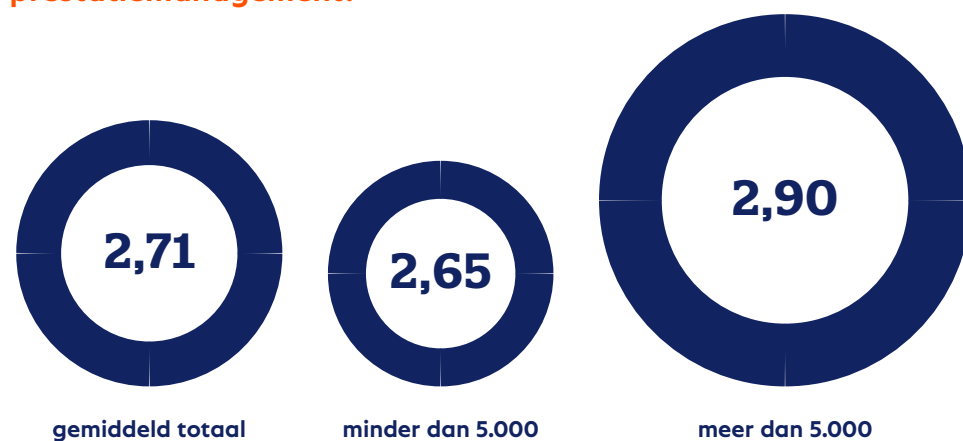
RESULTATEN BOUWSTEEN 3 DE ONDERSTEUNENDE INFRASTRUCTUUR

- 8. Prestatiemanagement
- 9. Informatie- en kennismanagement
- 10. Humanresourcemanagement

8. Prestatiemanagement

Er is sprake van een matige tevredenheid over het prestatiemanagement. Dit is vergelijkbaar met de score van vorig jaar. Respondenten uit grote organisaties (meer dan 5000 medewerkers) zijn significant meer tevreden over het prestatiemanagement dan respondenten uit kleinere organisaties (minder dan 5000 medewerkers).

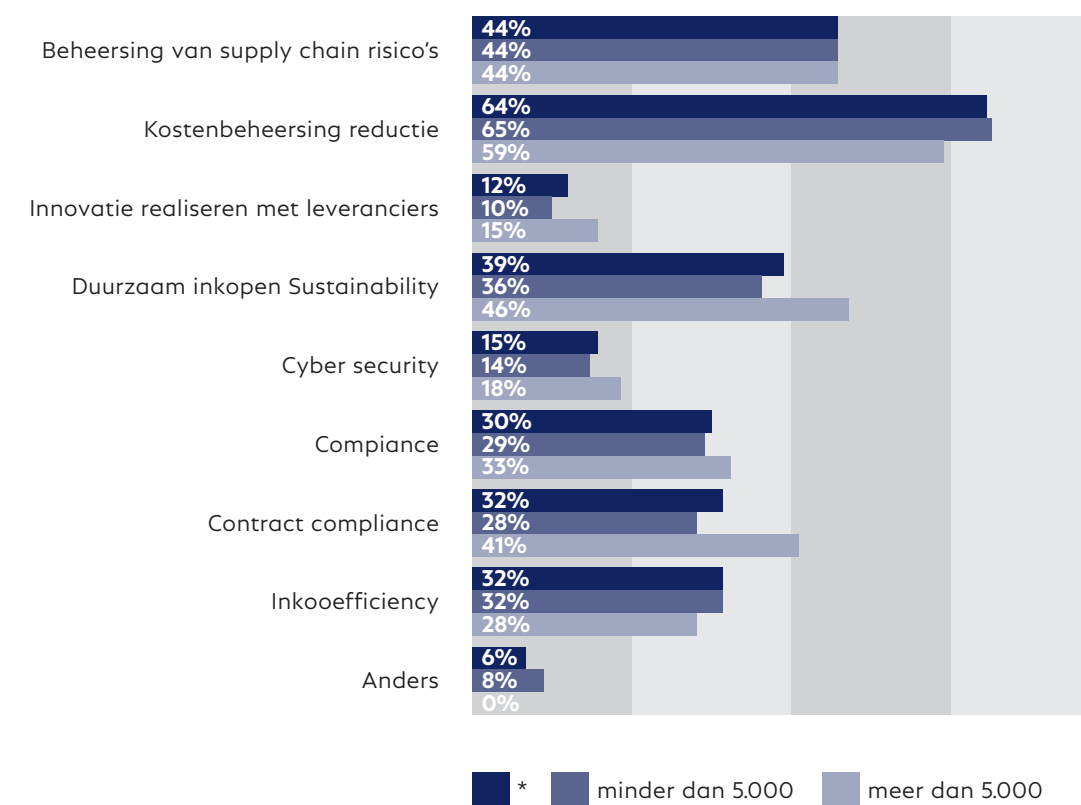
Figuur 17. Hoe tevreden ben je over de kwaliteit van het prestatiemanagement?



(1 = ontevreden | 2 = matig tevreden | 3 = redelijk tevreden | 4 = in hoge mate tevreden | 5 = excellent)

Figuur 18. Naar welke KPI's gaat de meeste aandacht uit?

De kritische prestatie-indicatoren (KPI's) waar de meeste aandacht naar uitgaat, zijn gericht op de doelstellingen die op dit moment de hoogste prioriteit hebben: kostenbeheersing/-reductie en het beheersen van supply(chain) risico's en sustainability vormen de top 3. Kostenbeheersing springt er dit jaar nog duidelijker bovenuit dan vorig jaar. Sustainability is flink in belang toegenomen. Hier zijn er geen wezenlijke verschillen tussen grote (meer dan 5000 medewerkers) en kleine organisaties (minder dan 5000 medewerkers). Dit is logisch gezien de gelijkheid in de prioritering van de doelstellingen bij grotere en kleinere organisaties.

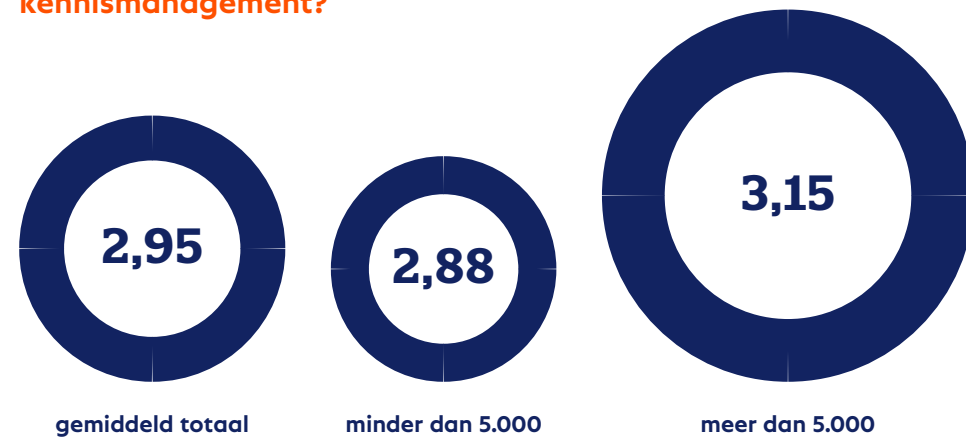


* Staat voor gemiddelde score alle respondenten (percentage respondenten dat de antwoordcategorie heeft gekozen)

9. Informatie- en kennismanagement

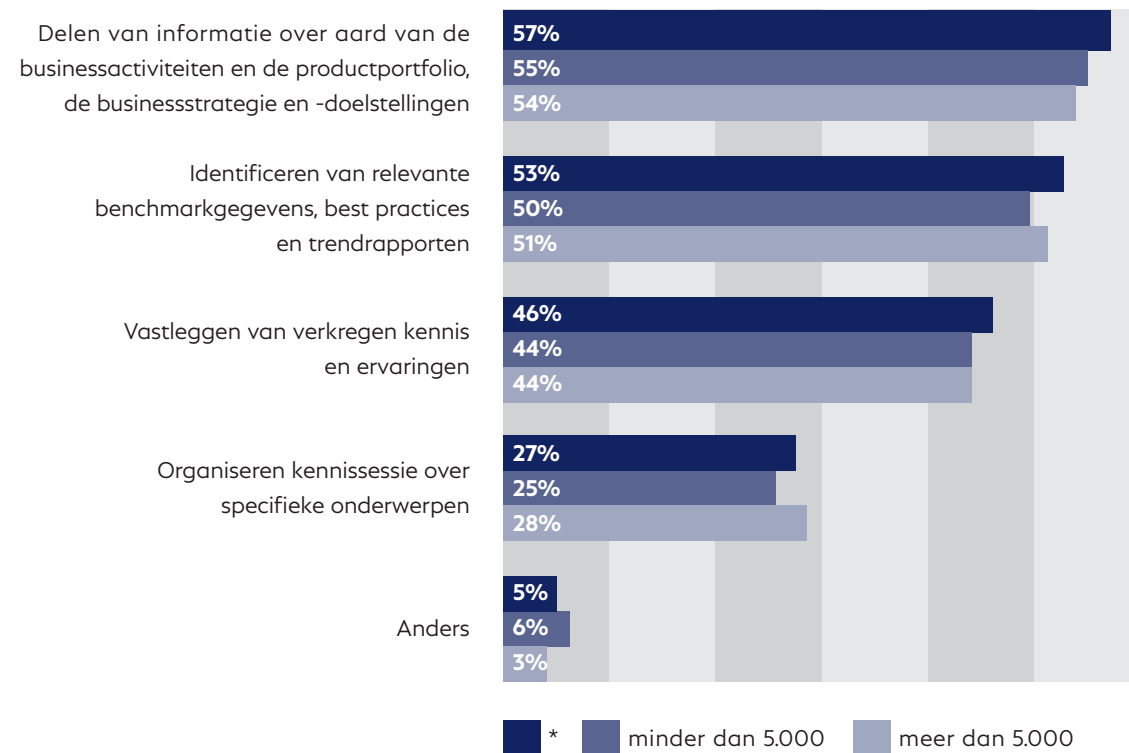
De tevredenheid over de kwaliteit van het informatie- en kennismanagement kent dit jaar een lichte stijging ten opzichte van 2023. Men is hier redelijk tevreden over (2,95). Binnen grote organisaties (meer dan 5000 medewerkers) is men hier overigens meer tevreden over dan binnen kleine organisaties (minder dan 5000 medewerkers). Het verbeterpotentieel richt zich met name op het delen van informatie over de bedrijfsstrategie en bedrijfsvoering, benchmarking, borging van kennis en ervaringen. Hierin zijn er geen wezenlijke verschillen tussen kleine en grote organisaties.

Figuur 19. Hoe tevreden ben je over de kwaliteit van informatie- en kennismanagement?



(1 = ontevreden | 2 = matig tevreden | 3 = redelijk tevreden | 4 = in hoge mate tevreden | 5 = excellent)

Figuur 20. Welke van de onderstaande processen zou je willen verbeteren?



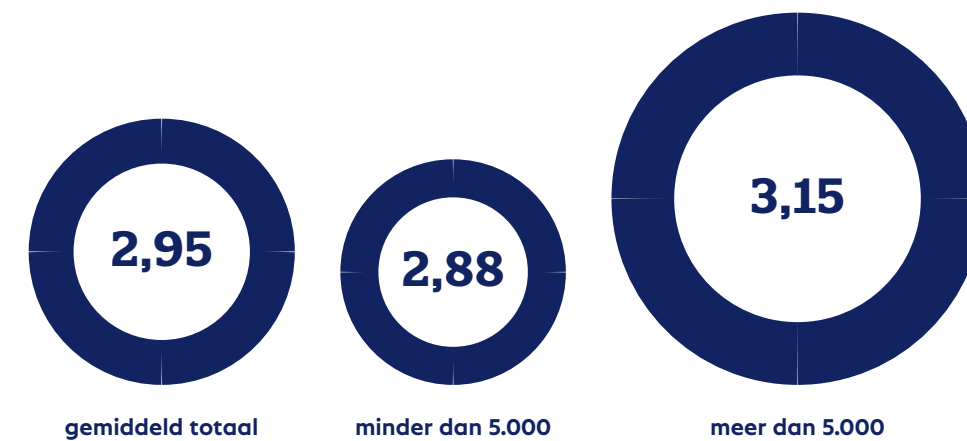
* Staat voor gemiddelde score alle respondenten

(percentage respondenten dat de antwoordcategorie heeft gekozen)

10. Humanresource management

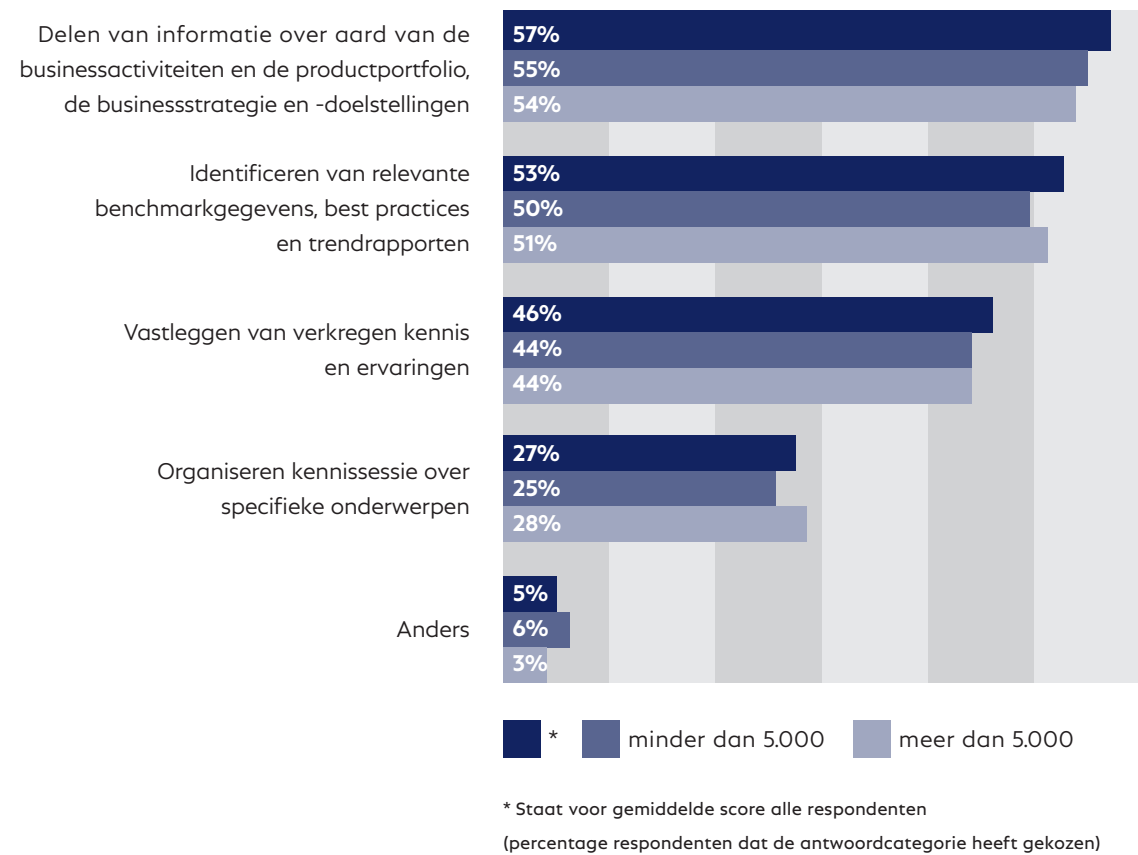
De respondenten zijn over het humanresource management redelijk tevreden (3,03), een score die vergelijkbaar is met de score met vorig jaar. Bij grote organisaties (meer dan 5000 medewerkers) is men meer tevreden over het humanresource management dan bij kleinere organisaties (minder dan 5000 medewerkers). De respondenten zien verbetermogelijkheden bij de activiteit het aantrekken van talent en vooral bij de activiteiten het behouden en het ontwikkelen van talent. Betrekken we de omvang van de organisatie in de antwoorden, dan valt op dat kleinere organisaties veel meer dan grotere organisaties verbetermogelijkheden zien in het vergroten van output van medewerkers (een verschil van maar liefst 27%) en grotere organisaties meer dan kleinere organisaties potentie zien in het behoud van medewerkers.

Figuur 21. Hoe tevreden ben je over het humanresource management?



(1 = ontevreden | 2 = matig tevreden | 3 = redelijk tevreden | 4 = in hoge mate tevreden | 5 = excellent)

Figuur 22. Welke van de onderstaande activiteiten zou je willen verbeteren?





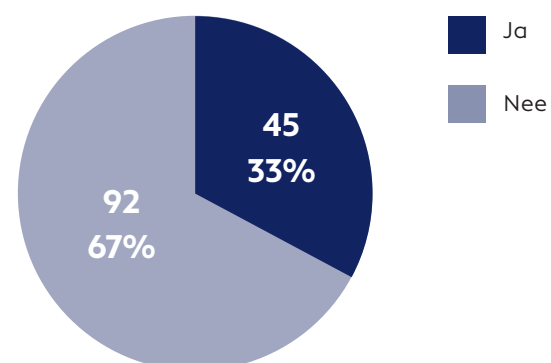
RESULTATEN BOUWSTEEN 4 DIGITALISERING

Digitalisering is een belangrijke ontwikkeling. In het onderzoek zijn vragen gesteld om inzicht te krijgen in de stand van de digitale transformatie van inkoop in de richtinggevende processen, de (kern)inkoopprocessen en de ondersteunende infrastructuur.

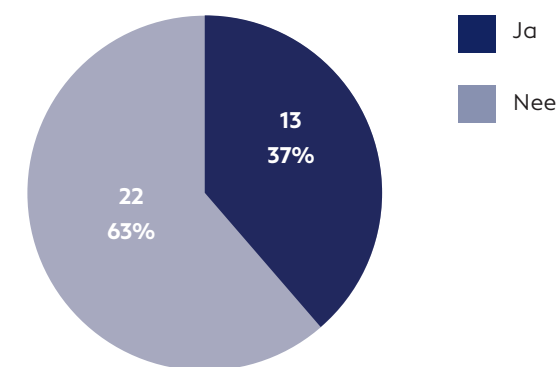
1. Digitale inkoopstrategie

Circa twee derde van de respondenten geeft aan dat hun onderneming geen uitgewerkte strategie voor de digitalisering van inkoop heeft. Dit is een daling ten opzichte van 2023, toen drie kwart van de respondenten nog aangaf geen digitale inkoopstrategie te hebben. Wel geven bijna alle respondenten aan dat hun organisaties bezig zijn met het digitaliseren van inkoop.

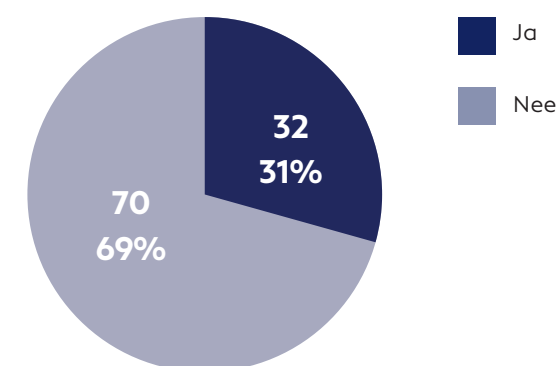
Figuur 23. Is er binnen je inkoopstrategie ook specifiek een digitale inkoopstrategie uitgewerkt?



Figuur 24. Bij grotere organisaties



Figuur 25. Bij kleinere organisaties



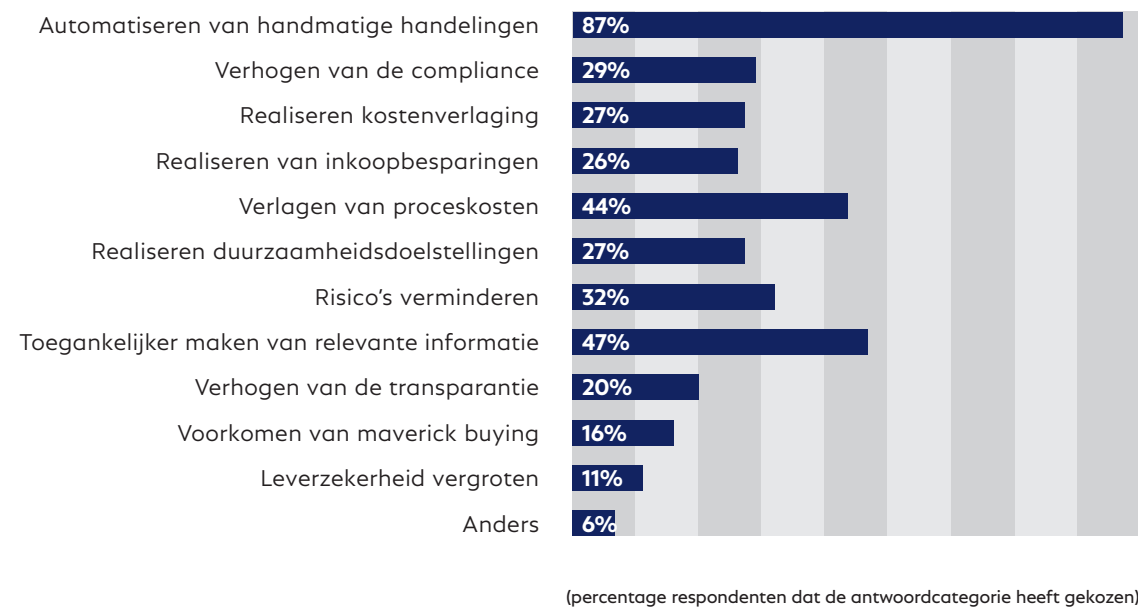
Organisaties met meer dan 5.000 medewerkers hebben per saldo iets vaker een uitgewerkte digitale inkoopstrategie en kleinere organisaties (minder dan 5000 medewerkers) iets minder vaak.

Van de respondenten die aangeven dat hun onderneming wel beschikt over een uitgewerkte digitale inkoopstrategie, geeft 72% aan dat de digitale strategie voor de inkoopafdeling onderdeel is van een bedrijfsbrede strategie voor digitalisering. Dit is een zeer significante stijging ten opzichte van de 40% score van 2023.

2. Doelstelen van digitalisering van inkoop

Het besparen van kosten, het automatiseren van handmatige handelingen en het verlagen van de proceskosten blijven de belangrijkste doelen die worden nagestreefd in 2024. In 2024 hebben we een nieuwe antwoordcategorie toegevoegd 'Het toegankelijker maken van relevante informatie'. Dit wordt door de respondenten als tweede belangrijkste doel genoemd in 2024.

Figuur 26. Welke doelstellingen wil je organisatie bereiken met inkoopdigitalisering en -automatisering?



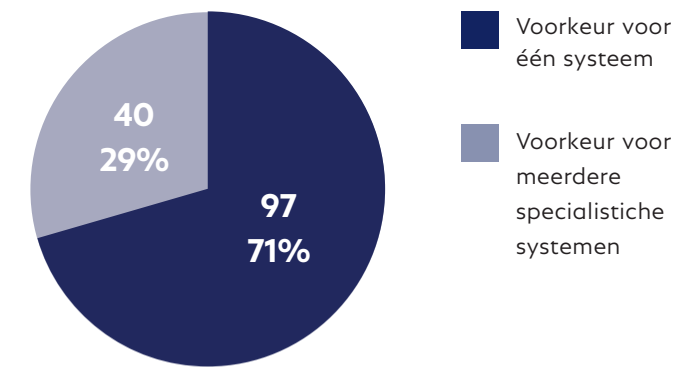
In de top 3 doelstellingen van automatisering zit geen verschil tussen grotere en kleinere organisaties.

3. Aanpak van digitalisering

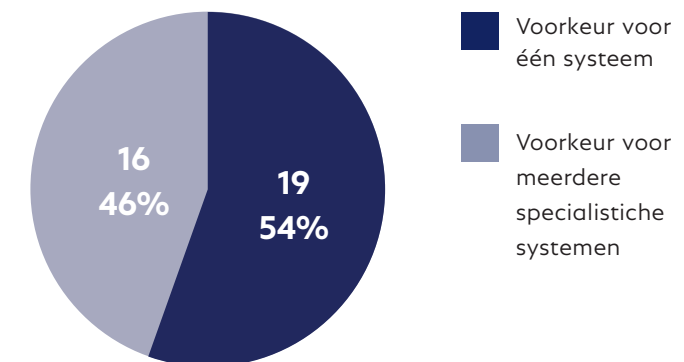
Eén systeem om alle inkoopprocessen te automatiseren, blijft de voorkeur houden in 2024 met een score van 71%. Dit is echter wel een lichte daling ten opzichte van de score van 75% in 2023.

De voorkeur voor meerdere gespecialiseerde systemen neemt toe naarmate de onderneming groter wordt qua medewerkers aantal en inkoopvolume.

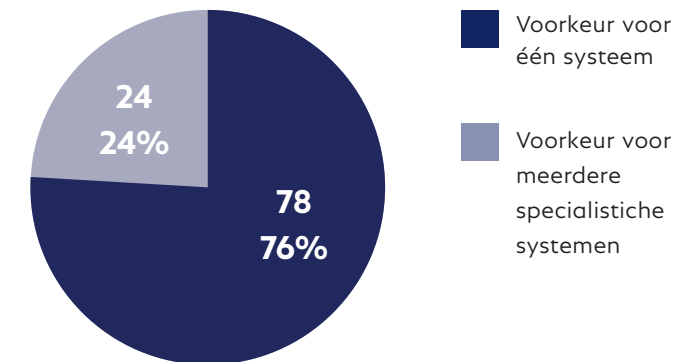
Figuur 27. Waar gaat de voorkeur in jouw organisatie naar uit: het volledige inkoopproces in één systeem onderbrengen of liever in meerdere specialistische systemen?



Figuur 28. Bij grotere organisaties



Figuur 29. Bij kleinere organisaties



Grotere organisaties hebben nog steeds een voorkeur om het volledige inkoopproces met één systeem te automatiseren. Maar deze voorkeur (54%) is minder sterk dan bij kleinere organisaties (76%).

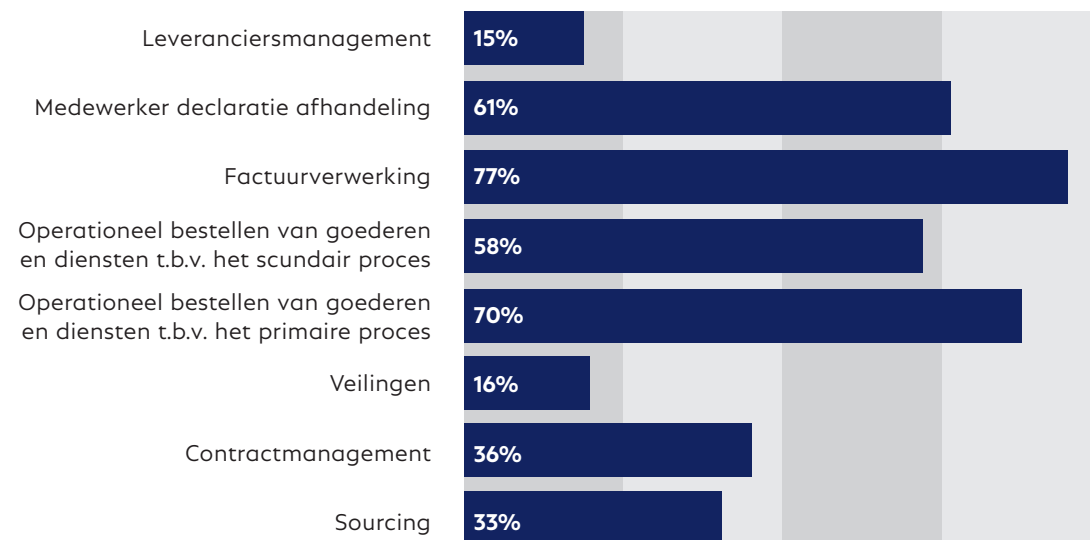
4. Huidige digitaliseringsgraad van (kern)inkoopprocessen

We zien in 2024 bij respondenten een verdere stijging van de automatiseringsgraad ten opzichte van 2023. Software wordt vooral ingezet om de operationele inkoopprocessen te automatiseren. Bij de tactische inkoopprocessen is de digitaliseringsgraad beduidend lager.

De top 4 van de meest geautomatiseerde processen zijn allemaal operationele processen:

1. digitale factuurverwerking (77,9% t.o.v. 77,6 in 2023);
2. inkoop van directe goederen en diensten (69,9% t.o.v. 70,1% in 2023);
3. medewerkersdeclaratie-afhandeling (61,8% t.o.v. 59,2%);
4. inkoop van indirecte goederen en diensten (58,8% t.o.v. 51,1% in 2023).

Figuur 30. Welke van de volgende (kern)processen zijn binnen je organisatie geautomatiseerd middels een andere oplossing dan spreadsheets (bijvoorbeeld middels MS Excel)?



(percentage respondenten dat de antwoordcategorie heeft gekozen)

5. Behoeftte van digitalisering van (kern)inkoopprocessen

De grootste behoefte om de (kern)inkoopprocessen verder te automatiseren, zien we bij de tactische inkoopprocessen. De focus ligt hier vooral op het verder digitaliseren van leveranciersmanagement en contractmanagement. 53,2% van de respondenten geeft aan behoefte te hebben aan software voor leveranciersmanagement, maar de uitvoering hiervan nog nader te moeten plannen.

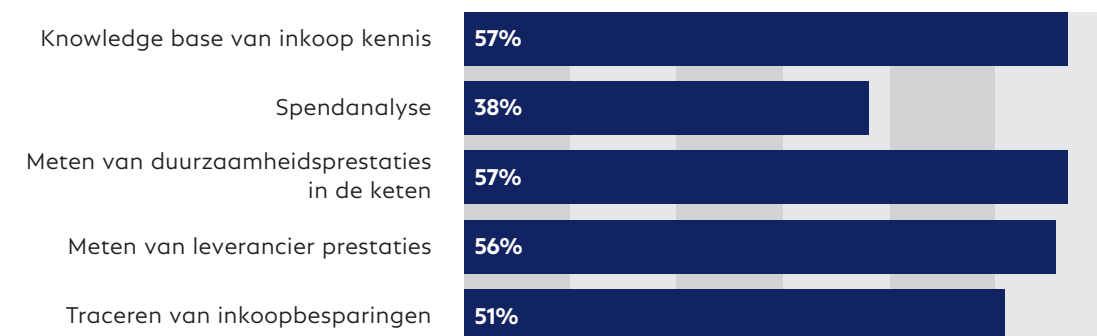
6. Behoeftte digitalisering van ondersteunende infrastructuur

Binnen de ondersteunende infrastructuur zijn er bij 28,2% van de respondenten projecten in uitvoering om de spendanalyse te digitaliseren. Dit is een daling ten opzichte van de 37,8% in 2023.

Daarnaast is er bij veel van de respondenten behoefte aan digitalisering van de ondersteunende infrastructuur, maar is de invulling van deze behoefte nog niet gepland omdat er geen concrete projecten lopen om hier invulling aan te geven. Dit betreft:

1. het meten van leveranciersprestaties (57%);
2. het meten van duurzaamheidsprestaties in de keten (57%);
3. het opbouwen van een knowledge base van inkoopkennis (56%);
4. het traceren van inkoopbesparingen (51%);
5. Spendanalyse (38%).

Figuur 31. Welke behoefte in digitalisering van ondersteunende processen heeft je organisatie (nog nader te plannen)

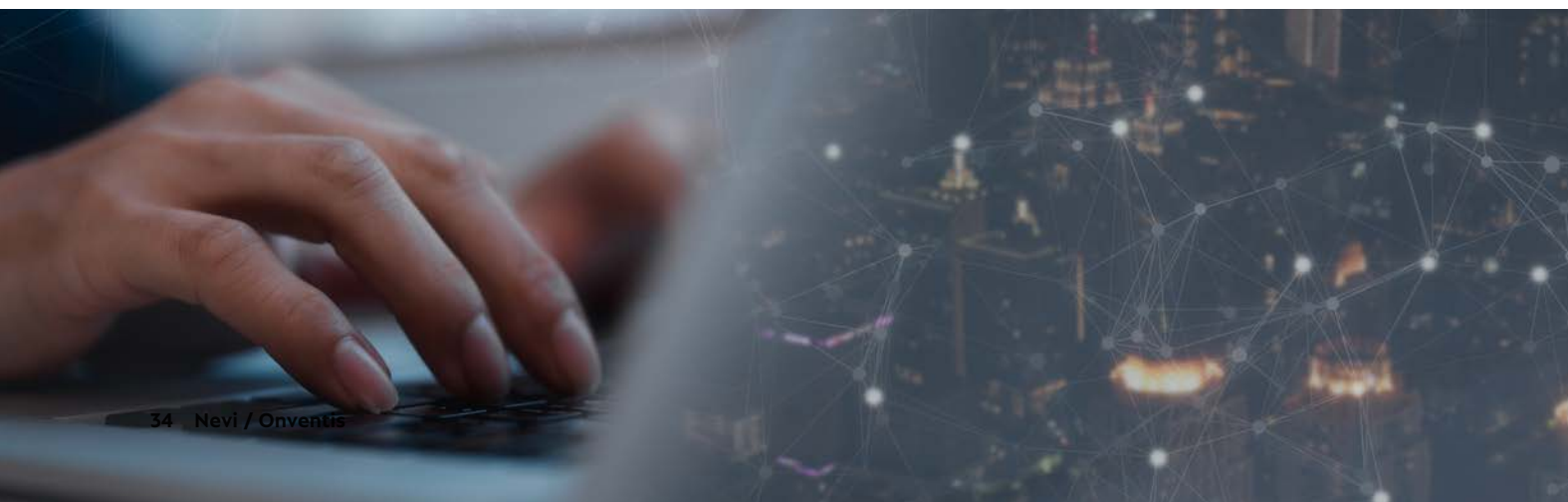


(percentage respondenten dat de antwoordcategorie heeft gekozen)

7. Digitale ontwikkelingen die het inkoopvak zullen beïnvloeden

Artificial intelligence (AI) steekt met kop en schouders boven de andere digitale trends uit. 75,7% van de respondenten benoemt dit als technologische trend die inkoop het meest zal beïnvloeden, ten opzichte van 48,9% in 2023. Daarnaast wordt in 2024 het belang van digitale kennisbanken gerapporteerd door de respondenten.

Digitale ondersteuning om leveranciersnetwerken inzichtelijk te maken wordt door de respondenten in 2024 als een minder prominente trend gezien. In 2023 zat die trend op hetzelfde niveau als digitale kennisbanken. Leveranciersnetwerken wordt qua belang nu gerapporteerd op hetzelfde niveau als Robotic Process Automation (RPA).



VERANTWOORDING

BAROMETERONDERZOEK

2024

Het jaarlijkse onderzoek 'De Nederlandse Barometer Inkopen in de private sector' is een beschrijvend onderzoek. Met dit kwantitatieve onderzoek brengen we de huidige stand van zaken van inkopen door private ondernemingen in Nederland in beeld aan de hand van vier vooraf gedefinieerde bouwstenen. Hiervoor is, via een aselechte steekproef en in het eerste kwartaal van 2024, een online survey verspreid onder de doelgroep van inkoopprofessionals in de private sector in Nederland met als doelstelling representatieve uitspraken te kunnen doen over de gehele populatie. Voor de steekproef is gebruik gemaakt van de databases van Nevi en Onventis, gefilterd voor de private sector, wat > 15.000 contacten opleverde. Daarnaast werd de survey gepubliceerd op de socialmedia-kanalen LinkedIn en Twitter. In totaal namen 190 inkoopprofessionals deel aan de survey. Hiermee hebben de resultaten uit dit onderzoek voor de gehele populatie een betrouwbaarheidsniveau van 95% met een foutmarge van 7,1%.

Voor vragen over het onderzoek kun je contact opnemen met Nevi via telefoonnummer 088-330 0700 of per e-mail aan info@nevi.nl.

Over Nevi

Nevi is hét kennisnetwerk voor inkoop, contract- en supply management. Nevi zet zich in om het inkoopvak naar een hoger niveau te brengen voor het individu, organisaties én de maatschappij.

Nevi is er voor iedereen die zich bezighoudt met het inkoopvak. Ze bundelt inzichten uit het bedrijfsleven, de publieke sector, onderwijs en wetenschap en deelt deze kennis in haar krachtige vereniging van 6.500 inkoopprofessionals die elkaar inspireren en stimuleren.

De kernactiviteiten van Nevi zijn: Opleidingen met Diploma, Training en Ontwikkeling, Netwerk, Maatschappelijke Programma's, Onderwijs en Onderzoek.

www.nevi.nl

Over Onventis

Al sinds 2000 is Onventis een cloud pionier voor de digitale transformatie van inkoopprocessen en financiële processen. De cloudgebaseerde software Onventis Buyer is een alles-in-een procurement systeem dat ondernemingen helpt bij het beheren van hun bedrijfsuitgaven met als doel financiële controle, efficiëntie, naleving en kostenbesparingen te realiseren. Het stroomlijnt en automatiseert alle processen van source-to-pay, waaronder ook netwerk-samenwerking met leveranciers. Het Onventis Netwerk verbindt bedrijfsprocessen voor kopers en leveranciers, eenvoudig en veilig. Wereldwijd genereren meer dan 1.000 ondernemingen met zo'n 450.000 gebruikers in het Onventis netwerk een jaarlijks inkoopvolume van ruim 10 miljard euro met meer dan 50.000 leveranciers.

www.onventis.com

Copyright © 2024 Nevi en Onventis, Zeist, Rijswijk

Delen van dit rapport is toegestaan. Hergebruik van (delen uit) dit rapport is toegestaan met vermelding van de auteurs en de bron.



nevi

**Meer weten?
Bekijk nevi.nl/barometer**