

Toenemende impact van inkoopsoftware op prestaties inkoop

Resultaten inkoopsoftware-onderzoek 2019 door Qando

Net als voorgaande jaren, heeft inkoopadviesbureau Qando een onderzoek gedaan naar het gebruik, de kwaliteit en de impact van inkoopsoftware bij organisaties in Nederland en - voor de eerste keer - ook in België. Het onderzoek werd door 62 inkoopprofessionals ingevuld, waarvan 34 uit Nederland en 28 uit België. De respondenten hebben ook een benchmark-rapportage ontvangen.

Gebruik van basisfunctionaliteiten

Nog steeds worden voornamelijk de basisfunctionaliteiten van inkoopsoftware gebruikt. Bij software voor spend analyses zijn op maat gemaakte rapportages de meest voorkomende functionaliteit (84%), visualisatie op basis van spend data volgt (72%), hierna zijn standaardrapportages op basis van best practices veel voorkomend (60%). Het gebruik van automatische classificatie middels Artificial Intelligence (12%) en het automatisch identificeren van besparingsmogelijkheden (8%) zijn de minst voorkomende functionaliteiten.

Bij E-sourcing worden vooral Rfx-templates (90%) gebruikt en het leveranciersportaal (75%) voor het invullen van offertes. Automatische scoring van offertes (50%) en elektronische veilingen (35%) worden veel minder gebruikt.

Alle respondenten gebruiken een contractendatabase (100%). Tevens maakt men gebruik van alerts voor mijlpalen en contractverlenging- en/of einddatum (88%). In veel mindere mate wordt er gebruik gemaakt van contracttemplates (42%) en van rapportages voor contractuitnutting (38%). Er is een opkomst van het gebruik van functionaliteiten voor het automatisch uitlezen van contractdata (15%). Een leveranciersportaal voor samenwerking met leveranciers op het gebied van contracten (4%) wordt het minst benut.

Bij leveranciersmanagementsoftware valt op dat er in gelijke mate gebruik wordt gemaakt van scorecard-templates, een leveranciersportaal en een KPI-bibliotheek (42%). Visualisatie van leveranciersdata (8%) en het gebruik van Big Data-intelligentie om voorspellingen mee te doen (8%) worden het minst gebruikt.

Bij Purchase to Pay-software (P2P) wordt vooral gebruik gemaakt van de functionaliteit om PO's te versturen aan leveranciers (97%), het volgen van procuratierechten door middel van goedkeuringsworkflows (76%) en catalog-buying (72%). In mindere mate wordt gebruik gemaakt van een leveranciersportaal (45%) en guided buying (38%). Intelligentie voor het automatisch uitlezen van bestanden (17%), Robotic Process Automation (10%), een leveranciersplatform (7%) worden veel minder gebruikt.

Effecten op prestatie indicatoren

	Spend under Management			Total Cost of Ownership		
	Gebruiker	Niet-gebruiker	Vershil	Gebruiker	Niet-gebruiker	Vershil
Spend analyse	73%	64%	8%	51%	37%	13%
E-sourcing	74%	63%	11%	52%	38%	14%
Contractmanagement	68%	68%	-1%	39%	49%	-10%
Leveranciersmanagement	67%	68%	-2%	64%	38%	25%
Purchase to Pay	69%	63%	6%	44%	50%	-6%
Financial Savings Management	73%	67%	6%	50%	43%	7%
Range	67 - 74%	63 - 68%	-2 - 11%	39 - 52%	37 - 50%	-10 - 14%

	Contractuitnutting			Besparingen		
	Gebruiker	Niet-gebruiker	Vershil	Gebruiker	Niet-gebruiker	Vershil
Spend analyse	64%	58%	6%	16%	14%	2%
E-sourcing	62%	59%	3%	14%	15%	-1%
Contractmanagement	64%	56%	9%	19%	9%	10%
Leveranciersmanagement	66%	59%	7%	31%	10%	21%
Purchase to Pay	58%	64%	-7%	18%	7%	11%
Financial Savings Management	77%	56%	21%	16%	15%	1%
Range	58 - 77%	56 - 64%	-7 - 21%	14 - 31%	7 - 15%	-1 - 21%

Tabel 1: Scores op prestatie indicatoren tussen gebruikers en niet-gebruikers van inkoopsoftware