

**Expert:** Maarten Scholts**Functie:** consultant**Organisatie:** Qando**Expert:** Achraf Talhaoui**Functie:** managing partner**Organisatie:** Qando

SOFTWARE VOOR WAARDECREATIE EN RISICOREDUCTIE

De afgelopen twintig jaar heeft de toepassing van inkoopsoftware een enorme vlucht genomen. Inmiddels is sprake van geïntegreerde, webgebaseerde oplossingen voor de volledige inkoopketen. Voor het derde jaar op rij heeft inkoopadviesbureau Qando onderzoek gedaan onder inkopers naar de toepassing van inkoopsoftware in Nederland. In totaal namen 92 mensen deel, uit vrijwel alle sectoren en van grote en middelgrote bedrijven. De invloed van het gebruik van inkoopsoftware op de prestaties van inkoop is significant, zo blijkt ook uit het internationale onderzoek Pulse of Procurement 2016. Indien relevant, vergelijken we hier de resultaten van beide onderzoeken met elkaar.

Adoptie

In dit jaarlijkse onderzoek definiëren we 'adoptie' als het beschikbaar hebben en gebruikmaken van een bepaald type inkoopsoftware. In figuur 1 is de adoptie van verschillende soorten software voor drie achtereenvolgende jaren samengevat. De adoptie van P2P-software blijft niet alleen het hoogst van alle type oplossingen, maar is ook hoger geworden (+14%) vergeleken met 2015. Ook de adoptie van *e-sourcing*-modules is significant gestegen in 2016: +18%. Het bestelproces en het uitvragen van prijzen bij leveranciers wordt dus steeds vaker ondersteund door inkoopsoftware.

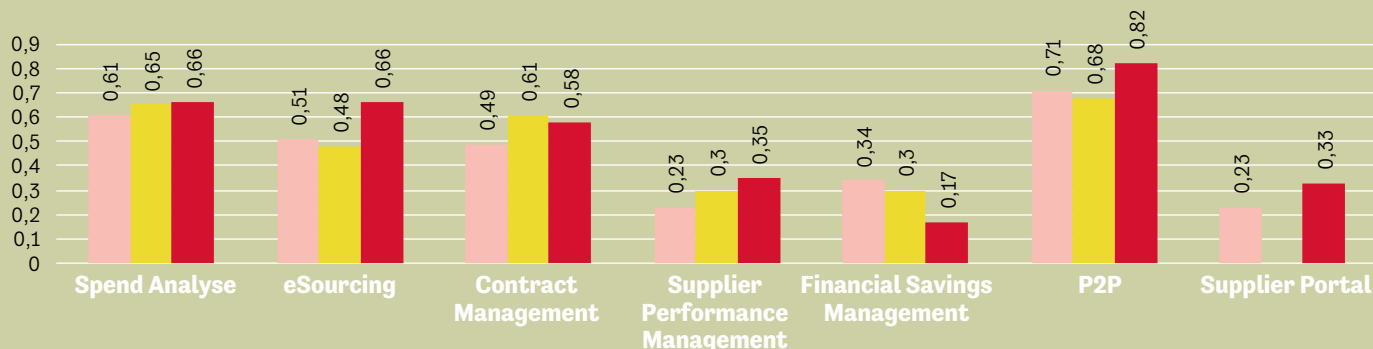
Steeds meer organisaties maken gebruik van software voor *supplier performance management* (SPM): een op de drie respondenten in 2016. Communicatie met leveranciers via inkoopsoftware wordt vaker toegepast, zo blijkt uit het groeiende gebruik van supplier portals. Toegang voor de leveranciers tot P2P, e-sourcing en *supplier information management* (leveranciersgegevens) zijn de meest gebruikte toepassingen van zo'n portal. Het gebruik van

Software voor contractmanagement, P2P en *financial savings management* heeft een positieve invloed op de inkoopprestaties. Inkoopadviesbureau Qando presenteert de resultaten van het inkoopsoftware-onderzoek 2016. Trends voor de toekomst zijn een toenemend gebruik van software voor risicoreductie en waardecreatie.

FIGUUR 1

ADOPTIE INKOOPSOFTWARE IN NEDERLAND (2014, 2015 EN 2016)

Bron: Qando 2014 2015 2016



FIGUUR 2

INVLOED GEBRUIK VAN INKOOPSOFTWARE OP INKOOPPRESTATIES

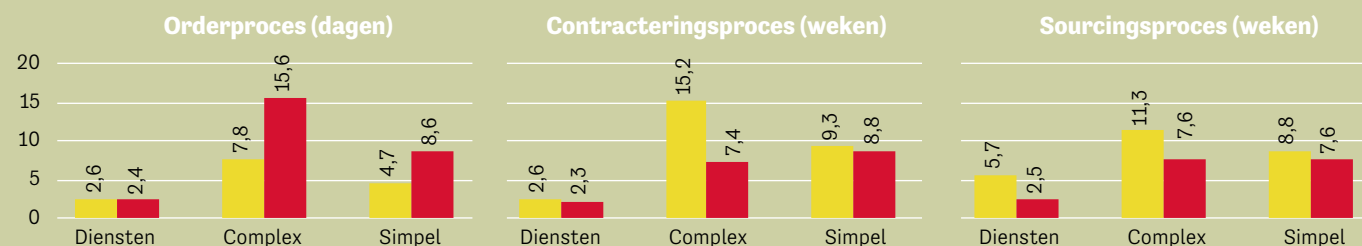
Bron: Qando, 2016.

Prestatieindicator	Spend Analyse	Sourcing	Contract Management	Supplier Performance Management	FSM	P2P	Supplier Portal
Spend under Management	-	-	-	-	-	=	-
Spend op inkoopcontracten	-	-	+	=	+	+	-
Total Cost of Ownership	++	+	+	+	++	++	+
Besparingen	+	+	+	+	+	++	+
Gebruik van contracten	+	-	++	+	+	--	+

FIGUUR 3

DOORLOOPTIJDEN DRIE INKOOPPROCESSEN IN 2015 EN 2016

Bron: Qando, 2015 2016



FIGUUR 4

DOORLOOPTIJD, VERSCHIL TUSSEN GEBRUIKERS EN NIET-GEBRUIKERS VAN INKOOPSOFTWARE

Bron: Qando

Orderproces			Contracteringsproces			Sourcingproces		
Type	2015	2016	Type	2015	2016	Type	2015	2016
Simpel		30%	Simpel		-2%	Simpel		-38%
Complex		28%	Complex		60%	Complex		41%
Diensten		28%	Diensten		14%	Diensten		30%
Gemiddeld	18%	28%	Gemiddeld	12%	34%	Gemiddeld	-30%	32%

modules die wat verder af staan van het operationele inkoopproces is in 2016 lager dan in 2015. Dit is vooral zichtbaar voor de modules financial savings management (FSM) en contractmanagement. Los van de functionaliteit van de modules zien we een trend van *on premise*- naar cloudoplossingen gebaseerd op *Software-as-a-Service*-dienstverlening. Het gebruik van traditionele oplossingen die door de organisatie zelf gehost zijn neemt verder af. Gemiddeld 58% van de inkoopsoftware wordt inmiddels vanuit de cloud gebruikt, een lichte toename ten opzichte van 2015.

Invloed op inkoopprestaties

Software wordt ingezet om de prestaties van inkoop te verhogen. Maar wat is de invloed daarvan op voor inkoop relevante prestatie-indicatoren? We onderscheiden in dit onderzoek de volgende indicatoren:

- gebruik van *total cost of ownership* (TCO)
- percentage *spend under management*, percentage van de spend dat via de inkooporganisatie loopt
- aandeel van de spend dat ingekocht wordt door gebruik te maken van door inkoop gesloten contracten
- gebruik van inkoopcontracten
- behaalde besparingen
- doorlooptijden op drie inkoopprocessen: sourcing-proces (weken), contracteringsproces (weken), orderproces (dagen)

Maar weinig inkooporganisaties in Nederland blinken uit in het gebruik van de TCO-methodiek. Slechts 10% van de bedrijven beoordeelt meer dan 80% van de inkooptrajecten op deze manier. Bijna 60% van de respondenten scoort boven de 60% op spend under management. Het aantal inkooporganisaties waar dit niet gemeten wordt, is in 2016 gedaald naar nul. 52% van de inkopers rapporteert dat meer dan de helft van de inkopen onder contracten worden ingekocht. Geen slechte score, blijkt bij vergelijking met het Pulse of Procurement-onderzoek. Europese inkopers scoren praktisch gelijk aan de Nederlandse gemeenschap. Wereldwijd is de score op dit onderwerp gemiddeld iets lager. 77% van de inkoopcontracten wordt daadwerkelijk gebruikt.

Besparingen

In 2015 bleek uit ons onderzoek dat de Nederlandse inkoopgemeenschap structureel lagere besparingen rapporteert dan collega's in andere landen. Hoewel in 2016 een verdubbeling is van 10 naar 20% van de respondenten die besparingen hoger dan 10% rapporteren, blijft dit ver achter bij de 60% van de collega's wereldwijd die een besparing van meer dan 10% rapporteren. Voor alle prestatie-indicatoren is het opmerkelijk dat er inkooporganisaties zijn waar niet gemeten wordt hoe op deze basale prestatie-indicatoren gescoord wordt. Inzicht in besparingen heeft een positieve invloed op de prestaties. Dit valt af te leiden uit het feit dat het gebruik van software voor financial savings management de grootste positieve impact heeft op de prestaties van de inkooporganisatie. Gebruik hiervan mag dan dit jaar lager zijn, de impact op de resultaten is over bijna de hele linie positief. Ook het gebruik van software voor



Universiteit Utrecht

“Nieuwe regels vragen
om nieuwe keuzes”

Executive
onderwijs*

Recht, Economie,
Bestuur en Organisatie

Volg een van onze executive programma's

**Aanbestedingsrecht
voor de inkooppraktijk**

www.uu.nl/executive/abr

→ Start 11 september 2017

Gunningsmethodieken

www.uu.nl/executive/gm

→ Start 26 juni 2017

20 JR →

De afgelopen 20 jaar heeft de toepassing van inkoopsoftware een enorme vlucht genomen

contractmanagement en P2P heeft een significant positieve invloed op de inkoopprestaties, zoals te zien is in figuur 2. Als laatste kijken we naar de invloed van de toepassing van inkoopsoftware op de doorlooptijden van drie inkoopprocessen: sourcing-proces, contracteringsproces en orderproces. De resultaten van 2015 en 2016 zijn weergegeven in figuur 3.

Betere doorlooptijden

Voor het contracteringsproces en het orderproces is in 2016 een positief verschil te zien met 2015. Kortom: kortere doorlooptijden voor die processen. Het gebruik van software voor sourcing, contractmanagement en P2P doet verwachten dat deze organisaties betere doorlooptijden van het sourcing-, contracterings- en orderproces laten zien. Zoals in figuur 4 is te zien, klopt deze verwachting. Voor een gebruiker van een sourcing-module is bijvoorbeeld een gemiddeld 32% kortere doorlooptijd van het sourcing-proces te zien. Aannames dat door gebruik van deze software de doorlooptijden positief beïnvloed worden, is in bijna alle gevallen waargemaakt: een positief getal toont een reductie in doorlooptijd van het proces aan.

Koppelingen

Koppelingen tussen modules verhogen de waarde van de modules op zich, maar er is in 2016 vergeleken met 2015 slechts een minimale verandering in verbindingsgraad tussen de modules waar te nemen. Als de individuele modules gegevens kunnen uitwisselen, wordt het mogelijk om de efficiency van het inkoopproces te vergroten. Denk aan het gebruik van leveranciersdata uit één database in zowel een P2P-, contractmanagement- en sourcing-module. De gebruiker hoeft dan slechts eenmaal gegevens in te voeren en de foutkans wordt geminimaliseerd. Uit het onderzoek blijkt dat koppeling tussen de verschillende inkoopmodules een positief effect heeft op de inkoopprestaties: respondenten met meer dan vijf koppelingen tussen de modules scoren op alle

hiervoor genoemde prestatie-indicatoren gemiddeld 31% beter dan respondenten met evenveel modules maar met minder koppelingen. De inkoopsoftware-suite is de optimaal samenwerkende inkoopsoftware; een aantal modules van dezelfde ontwikkelaar, die zonder grote integratie-inspanningen samenwerken. In ons onderzoek van 2016 blijkt echter binnen onze populatie nog geen voorkeur te bestaan voor deze aanpak, terwijl uit internationaal onderzoek blijkt dat 16% van de inkoopprofessionals voor een suite kiest.

Trends 2017 en verder

Verschillende trends zullen zowel de manier waarop we inkopen beïnvloeden als de manier waarop inkoopsoftware wordt ingezet. De vier belangrijkste trends voor 2017 en volgende jaren zijn:

1. Waarde toevoegen wordt belangrijker. Inkoop zal de organisatie niet alleen moeten helpen kosten te reduceren, maar ook waarde te vermeerderen. Hierdoor worden goed ingerichte processen voor sourcing, contractmanagement en SPM belangrijker. De verwachting is dat dit het gebruik van de modules die deze processen ondersteunen positief beïnvloedt.
2. Meer focus op risicomanagement door de toenemende complexiteit van ketens. Risicodashboards die informatie samenbrengen uit leveranciersgegevens, modules voor SPM en contractmanagement, maar ook uit externe bronnen worden belangrijke instrumenten. Deze dashboards helpen risico's te rangschikken en mitigatiestrategieën op te stellen.
3. Focus op betere integratie van modules (suite) en gebruikmaken van een volgende generatie oplossingen die steeds meer zelf kunnen. De toenemende informatiebehoefte zorgt ervoor dat inkoop sneller en flexibeler moet zijn. De inkoper zal meer gebruikmaken van geautomatiseerde processen om het proces te versnellen. Informatie komt sneller en beter beschikbaar. Een goed voorbeeld is de steeds grotere beschikbaarheid van mobiele apps.
4. Het gebruik van big data, *machine learning*, *internet of things* en *artificial intelligence* om het proces efficiënter te laten verlopen. Gegevens zullen steeds beter en sneller gecombineerd worden tot bruikbare rapportages. Grote stappen zijn te voorzien in het spendanalyseproces. Big data krijgt een grotere rol door het combineren van inkoopgegevens met andere bronnen om sneller en beter te kunnen reageren op de vraag vanuit business en markt. De volgende stap is *predictive procurement*. Hierbij worden door analyse van interne en externe data nieuwe inkoopprocessen en -projecten in gang gezet, nog voordat de interne klant zelf de behoefte heeft erkend.

Al met al een spannende en interessante toekomst voor inkoop en inkoopsoftware. Wij kijken uit naar de ontwikkelingen en zijn benieuwd naar de resultaten van de volgende edities van ons onderzoek. ●

77% van de inkoopcontracten wordt daadwerkelijk gebruikt

77%