



Nederlandse Barometer Inkopen in de private sector, 2023

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

*"Alle hens aan dek voor het
beheersen van supply(chain)
risico's en kostenbeheersing
en -reductie"*

Kennispartner:

onventis

levi

Inhoudsopgave

Introductie	3
Deel 1: Managementsamenvatting	4
Deel 2: Opzet van het onderzoek	6
Bouwsteen 1: de richtinggevende processen	6
Bouwsteen 2: de (kern)inkoopprocessen	6
Bouwsteen 3: de ondersteunende infrastructuur	6
Bouwsteen 4: digitalisering	6
Deel 3: Deelnemersprofiel	7
Deel 4: Resultaten bouwsteen 1, de richtinggevende processen	9
1. Doelstellingen	9
2. Realiseren van de inkoopstrategie	10
3. Verbeteren van de richtinggevende processen	10
Deel 5: Resultaten bouwsteen 2, de (kern)inkoopprocessen	11
4. Categoriemanagement en inkoopproces	11
5. Contract- en leveranciersrelatiemanagement	12
6. Operationeel procesmanagement	13
Deel 6: Resultaten bouwsteen 3, de ondersteunende infrastructuur	14
7. Prestatiemanagement	14
8. Informatie- en kennismanagement	15
9. Humanresourcemanagement	16
Deel 7: Resultaten bouwsteen 4, digitalisering	17
1. Digitale inkoopstrategie	17
2. Doelstellingen van digitalisering van inkoop	17
3. Aanpak digitalisering	18
4. Huidige digitaliseringsgraad (kern)inkoopprocessen	19
5. Behoeftedigitalisering van (kern)inkoopprocessen	19
6. Behoeftedigitalisering van ondersteunende infrastructuur	20
7. Digitale ontwikkelingen die het inkoopvak zullen beïnvloeden	20
Deel 8: Verantwoording Barometeronderzoek 2023	21
Over Nevi	22
Over Onventis	22

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 behulp van de leveranciers van de eigen organisatie. 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, 2023'. Met dit onderzoek is de huidige stand van zaken van inkopen door private ondernemingen in Nederland in beeld gebracht:

- ▶ Op welke doelstellingen ligt in 2023 de focus?
- ▶ 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.

Met vriendelijke groet,

Team Inkoopbarometer 2023

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.

Deel 1: Managementsamenvatting

Het beheersen van supply(chain)risico's en kostenbeheersing/-reductie heeft de hoogste prioriteit, op enige afstand gevolgd door innovatie realiseren met leveranciers en duurzaam inkopen (sustainability). Ondernemingen proberen hier met de juiste inkoopstrategie en met het implementeren van deze strategie invulling aan te geven. Om deze implementatie succesvol te laten verlopen, is de afstemming en samenwerking met de hele organisatie nodig. Het vertalen van de inkoopstrategie naar de gehele organisatie is een sleutelfactor en wordt door de respondenten als dé belangrijkste uitdaging gezien. Hoewel bijna alle respondenten aangeven al bezig te zijn met het digitaliseren van inkoop, geeft slechts een kwart van de respondenten aan dat hun onderneming hiervoor een uitgewerkte digitale inkoopstrategie heeft. Ruim driekwart van de respondenten geeft de voorkeur aan één systeem om alle (kern)inkoopprocessen en ondersteunende infrastructuur te digitaliseren.

Gezien de focus op het beheersen van supply(chain)risico's en kostenbeheersing/-reductie is het niet verwonderlijk dat in de (kern) inkoopprocessen risicomanagement en marktanalyse als belangrijke verbeteractiviteiten worden genoemd. Risico- en marktanalyse kan ondernemingen helpen om beter te anticiperen op de huidige en toekomstige risico's.

Professioneel contract- en leveranciersmanagement speelt een belangrijke rol bij het mitigeren van risico's en het realiseren van de doelstellingen. Leveranciersprestatiemeting, leveranciersprestatieverbetering en het ontwikkelen en managen van strategische leveranciers zijn volgens de respondenten activiteiten die zij vooral willen verbeteren. Deze activiteiten dragen er namelijk toe bij dat de organisaties samen met leveranciers minder kwetsbaar worden in het hier en nu, én het zijn belangrijke activiteiten om de toekomstige concurrentiepositie te verstevigen. 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.

De huidige focus vertaalt zich ook in de digitaliseringsprojecten binnen ondernemingen: software wordt ingezet om supply(chain)risico's te mitigeren en kostenbeheersing/-reductie te realiseren. Respondenten geven aan software momenteel vooral te gebruiken om de operationele inkoopprocessen te automatiseren en zo kosten te besparen. Bij ruim 50% van de ondernemingen zijn de operationele inkoopprocessen geautomatiseerd.

"Het beheersen van supply(chain)risico's en kostenbeheersing/-reductie heeft de hoogste prioriteit"

"Volop actief met digitaliseren van inkoop, maar vaak zonder digitale inkoopstrategie"

"(Kern)inkoopprocessen risicomanagement en marktanalyse zijn belangrijke verbeteractiviteiten"

"Professioneel contract- en leveranciersmanagement zeer gewenst, maar nog veel verbeterpotentieel"

Hoewel spend analytics eigenlijk een van de basics is van inkoop, valt het op dat, in de meeste ondernemingen er binnen de ondersteunende processen nog een project loopt om spend analytics te digitaliseren. Volgens de respondenten ligt de grootste behoefte in het in de toekomst verder automatiseren van inkoop binnen de tactische inkoopprocessen. Hierbij gaan respondenten vooral aan de slag met sourcing, contractmanagement en leveranciersmanagement.

"Informatie en kennismanagement wordt urgenter en kan beter"

De respondenten zijn matig tevreden over de kwaliteit van informatie- en kennismanagement. Afstemming op organisatieniveau vraagt volgens de respondenten om informatie- en kennismanagement dat gericht is op de bedrijfsstrategie en bedrijfsvoering, gericht op benchmarking en het vastleggen van kennis en ervaringen. Dit is ook een indicatie van het belang van onderlinge afstemming en samenwerking binnen de organisatie om de inkoopstrategie te kunnen realiseren.

Goede inkoopprofessionals zijn schaars. Het is daarom ook niet verwonderlijk dat, naast het aantrekken van talent, de focus vooral ligt op het ontwikkelen en behoud ervan. AI, leveranciersnetwerken en online kennisbanken zijn volgens de respondenten de belangrijkste digitale ontwikkelingen die het inkoopvak zullen beïnvloeden. Online kennisbanken wordt door 42,5% van de respondenten genoemd als belangrijkste digitale ontwikkeling. Hoewel dit niet is onderzocht, houdt dit mogelijk verband met de schaarste van inkoopprofessionals en het waarborgen van continuïteit.

"Focus op behoud en ontwikkelen van talent"



Deel 2: 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

Hieronder 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 doelen, het formuleren van de inkoopstrategie en het realiseren van de inkoopstrategie.

Bouwsteen 2: de (kern)inkoopprocessen

Hieronder verstaan we de (waardetoevoegende) inkoopprocessen die ertoe moeten leiden dat de organisatie de beschikking krijgt over de door haar gewenste goederen en diensten. Bij het ter beschikking krijgen van deze goederen en diensten 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

Hieronder 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.

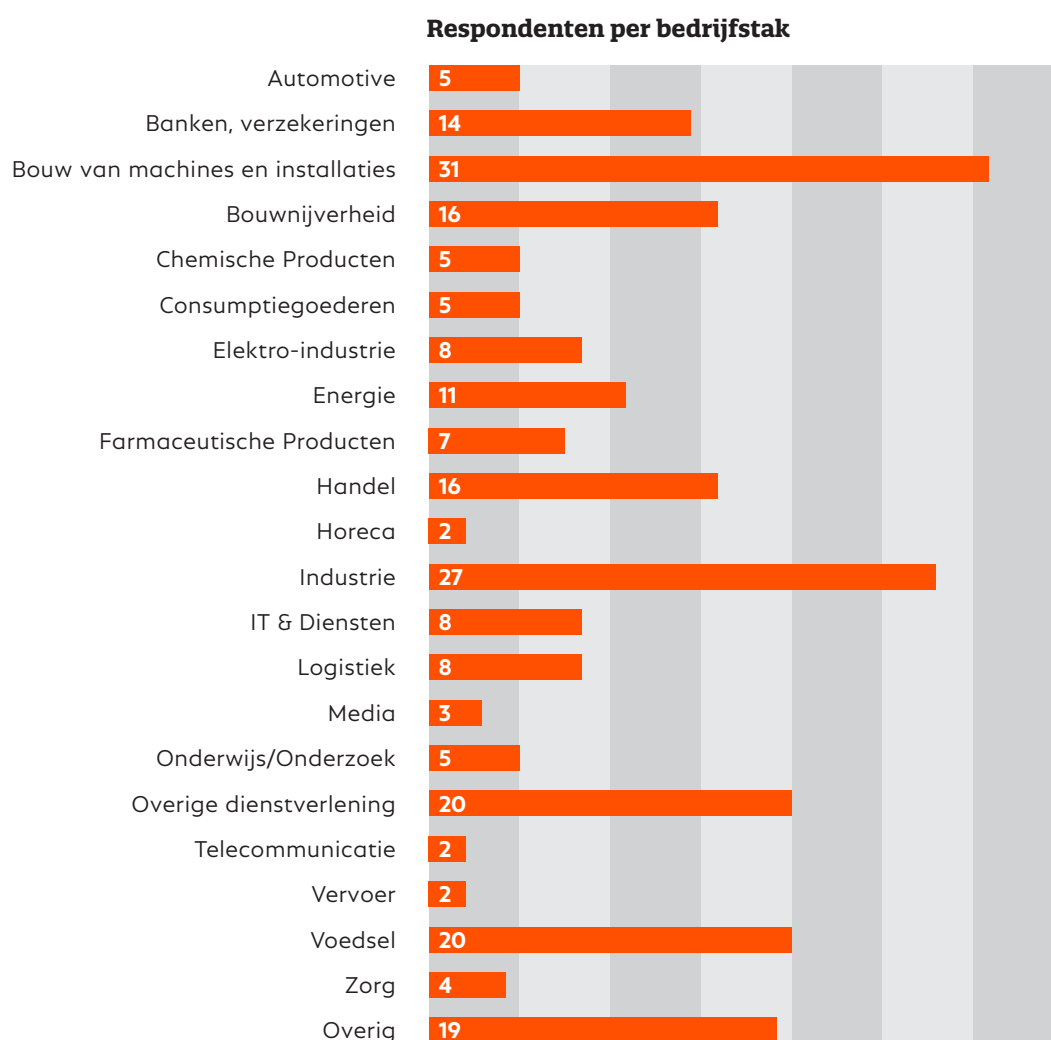


Deel 3: Deelnemersprofiel

In totaal hebben 232 inkoopprofessionals uit diverse sectoren deelgenomen aan het Barometeronderzoek 2023. We hebben hen gevraagd om in te vullen in welke bedrijfstak ze werken, wat hun functie is, wat het aantal medewerkers in hun organisatie is en wat het inkoopvolume van hun organisatie is.

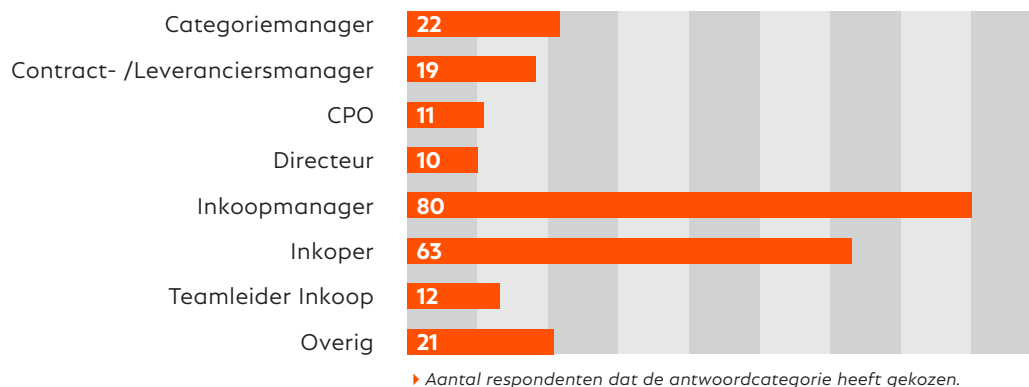
Kengetallen:

- ▶ Er zijn 232 respondenten.
- ▶ Meer dan 22 bedrijfstakken zijn vertegenwoordigd.
- ▶ De meest vertegenwoordigde functies zijn inkoopmanager en inkoper.
- ▶ 50% procent van de respondenten werkt voor een organisatie met minder dan 500 medewerkers.
- ▶ Er is een redelijke spreiding van het inkoopvolume bij de respondenten; een derde van de respondenten rapporteert echter een inkoopvolume kleiner dan 50 miljoen euro.

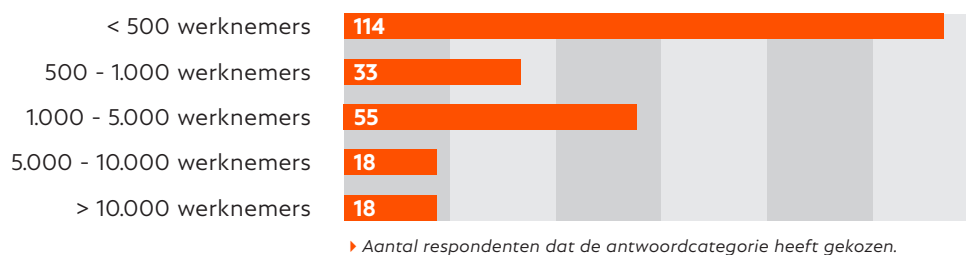


▶ Aantal respondenten dat de antwoordcategorie heeft gekozen.

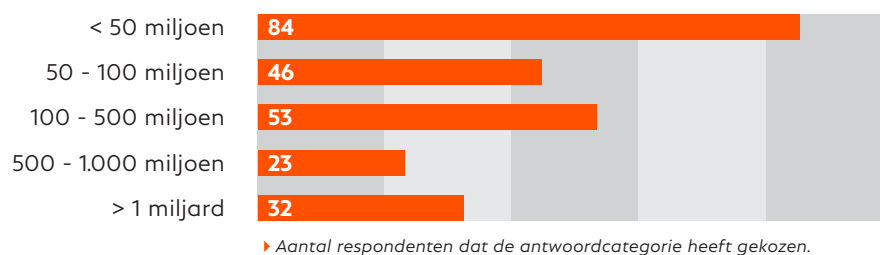
Respondenten per functie



Respondenten per functie



Respondenten per inkoopvolume



Deel 4: Resultaten bouwsteen 1, de richtinggevende processen



Bouwsteen 1

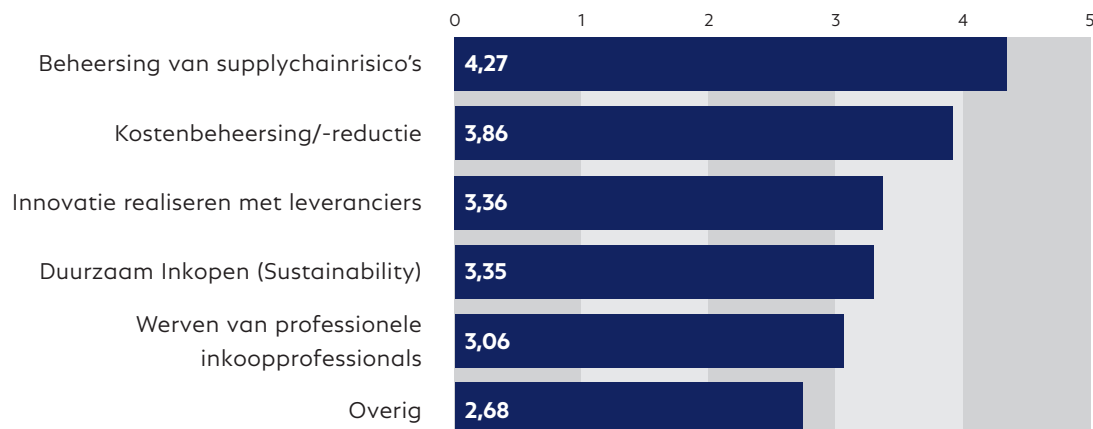
- 1 - Doelstellingen
- 2 - Realiseren van de inkoopstrategie
- 3 - Verbeteren van de richtinggevende processen

1. Doelstellingen

Als we vragen naar de belangrijkste doelstellingen, dan komt duidelijk naar voren dat het beheersen van supply(chain)risico's de hoogste prioriteit heeft, gevolgd door kostenbeheersing/-reductie.

We hebben onderzocht of er voor deze prioriteiten duidelijke verschillen zijn op basis van het functieniveau, op basis van het aantal medewerkers of op basis van het inkoopvolume. Dit blijkt niet zo te zijn. Er is sprake van een hoge consistentie van deze prioriteitstelling ongeacht functie, grootte van de organisatie en inkoopvolume.

Het belang van het realiseren van onderstaande doelen voor 2023 voor de organisatie c.q. de inkoopfunctie:

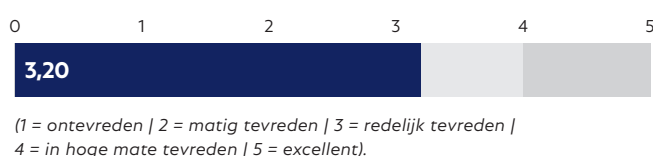


(1 = onbelangrijk | 2 = enigzins belangrijk | 3 = redelijk belangrijk | 4 = belangrijk | 5 = zeer belangrijk).

2. Realiseren van de inkoopstrategie

Vragen we naar de inkoopstrategie, dan blijkt dat de respondenten redelijk tevreden zijn (3,2) over het realiseren van de inkoopstrategie, maar hier nog wel verbeterpotentieel zien. Met name bij het vertalen van de inkoopstrategie binnen de gehele organisatie.

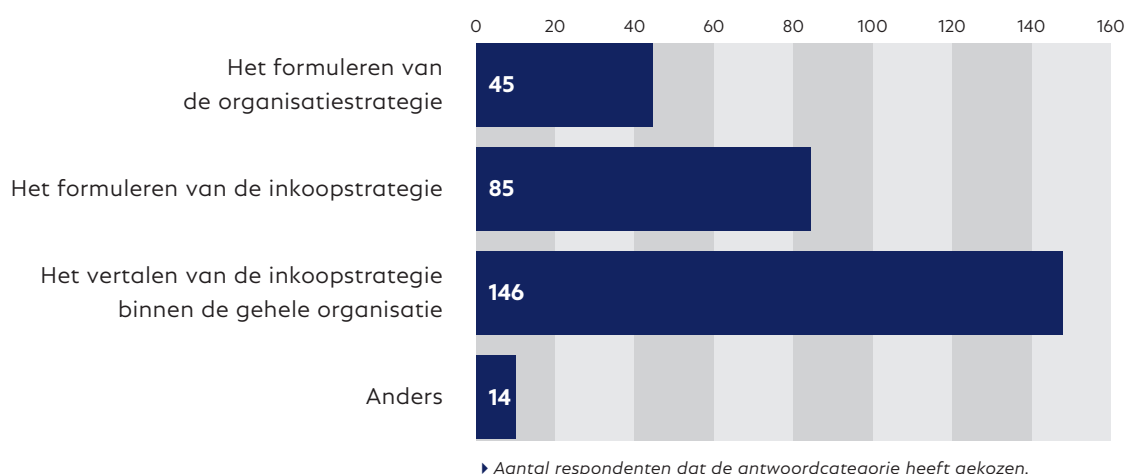
Hoe tevreden ben je over de mate waarin de organisatie in staat is om de inkoopstrategie te realiseren?



3. 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.

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



Deel 5: Resultaten bouwsteen 2, de (kern)inkoopprocessen



Bouwsteen 2

- 4 - Categoriemanagement en inkoopproces
- 5 - Contract- en leveranciersmanagement
- 6 - Operationeel procesmanagement

4. Categoriemanagement en inkoopproces

De respondenten zijn redelijk tevreden over de (kern)inkoopprocessen categoriemanagement (2,91) en inkoopproces (3,28). Risicomanagement en marktanalyse worden het meest genoemd als de activiteiten die zij willen verbeteren.

Hoe tevreden ben je over de kwaliteit van het categoriemanagement?



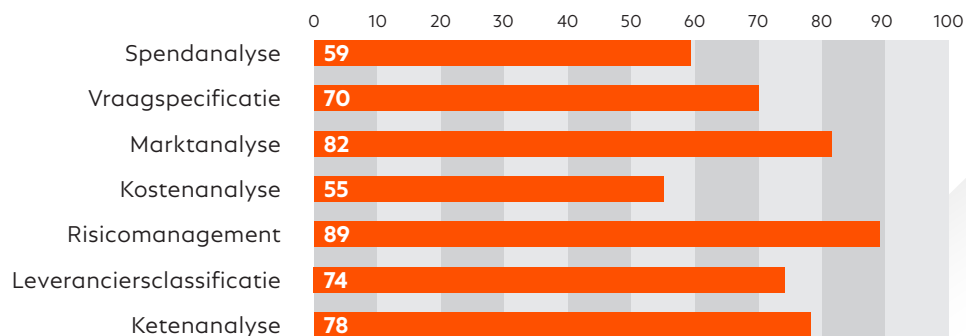
(1 = ontevreden | 2 = matig tevreden | 3 = redelijk tevreden | 4 = in hoge mate tevreden | 5 = excellent).

Hoe tevreden ben je over de kwaliteit van het inkoopproces?



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

Welke van onderstaande activiteiten zou je willen verbeteren?



► Aantal respondenten dat de antwoordcategorie heeft gekozen.

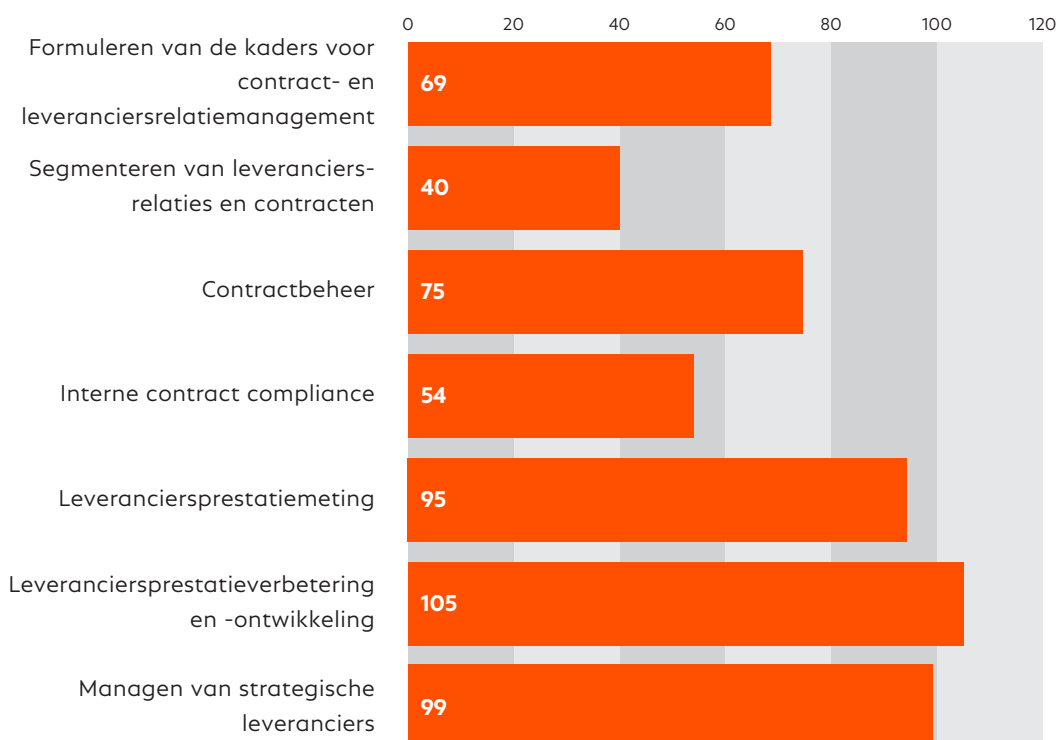
5. Contract- en leveranciersrelatiemanagement

Men is redelijk tevreden (2,91) over de kwaliteit van dit kernproces en ziet op meerdere aspecten verbeterpotentieel. Vooral op de activiteiten: leveranciersprestatiemeting, leveranciersprestatieverbetering en het ontwikkelen en managen van strategische leveranciers.

Hoe tevreden ben je over de kwaliteit van contract- en leveranciersrelatiemanagement?



Welke van de onderstaande activiteiten zou je willen verbeteren?



► Aantal respondenten dat de antwoordcategorie heeft gekozen.

6. Operationeel procesmanagement

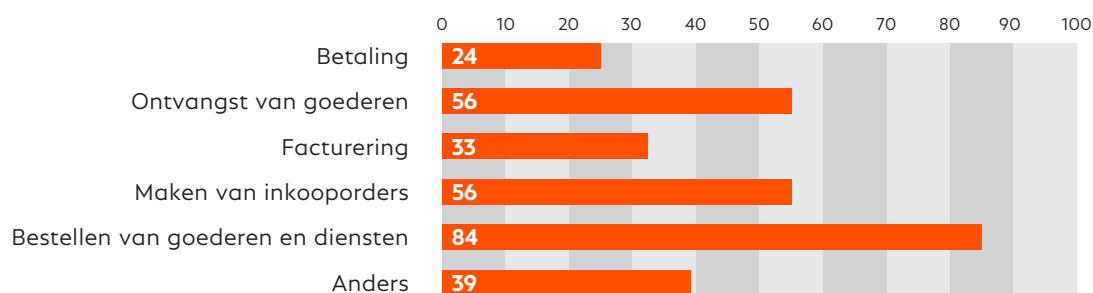
De respondenten zijn redelijk tevreden (3,21) over dit proces. Verbetermogelijkheden zien zij vooral op de activiteit bestellen van goederen en diensten.

Hoe tevreden ben je over de kwaliteit van het operationeel procesmanagement?



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

Welke van onderstaande activiteiten zou je willen verbeteren?



► Aantal respondenten dat de antwoordcategorie heeft gekozen.

Deel 6: Resultaten bouwsteen 3, de ondersteunende infrastructuur



Bouwsteen 3

- 7 - Prestatiemanagement
- 8 - Informatie- en kennismanagement
- 9 - Humanresourcemanagement

7. Prestatiemanagement

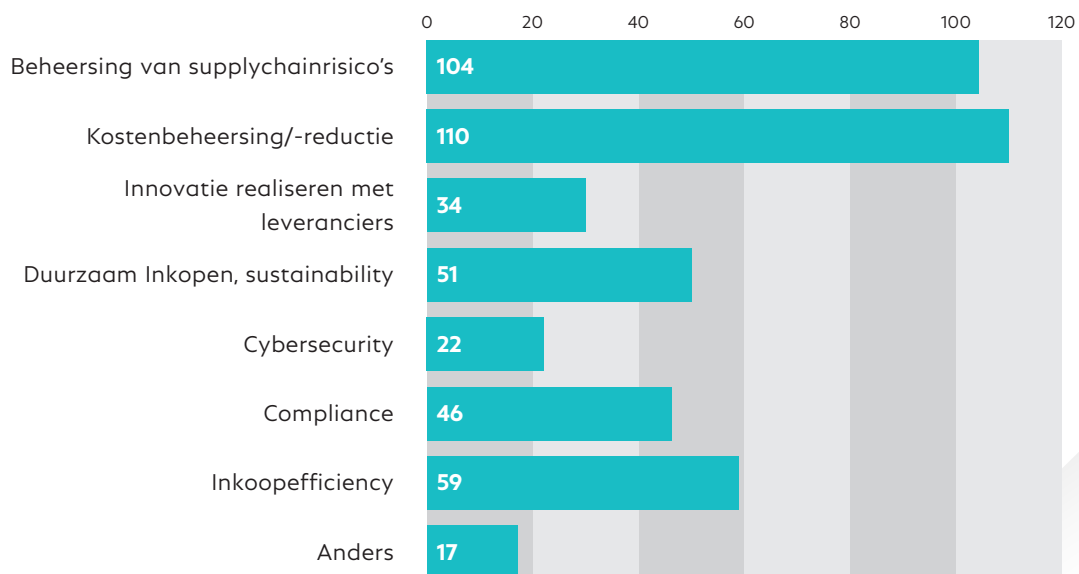
Er is sprake van een matige tevredenheid (2,69) over het prestatie-management. De kritische prestatie-indicatoren (KPI's), waar de meeste aandacht naar uitgaat, zijn gericht op de doelstellingen die op dit moment de hoogste prioriteit hebben: het beheersen van supply(chain)risico's en kostenbeheersing/-reductie.

Hoe tevreden ben je over de kwaliteit van het prestatie-management



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

Naar welke KPI's gaat de meeste aandacht uit?

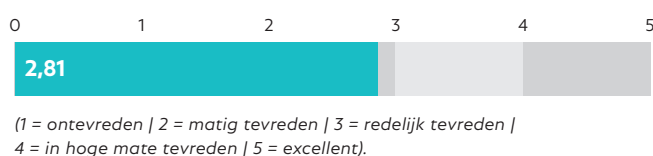


► Aantal respondenten dat de antwoordcategorie heeft gekozen.

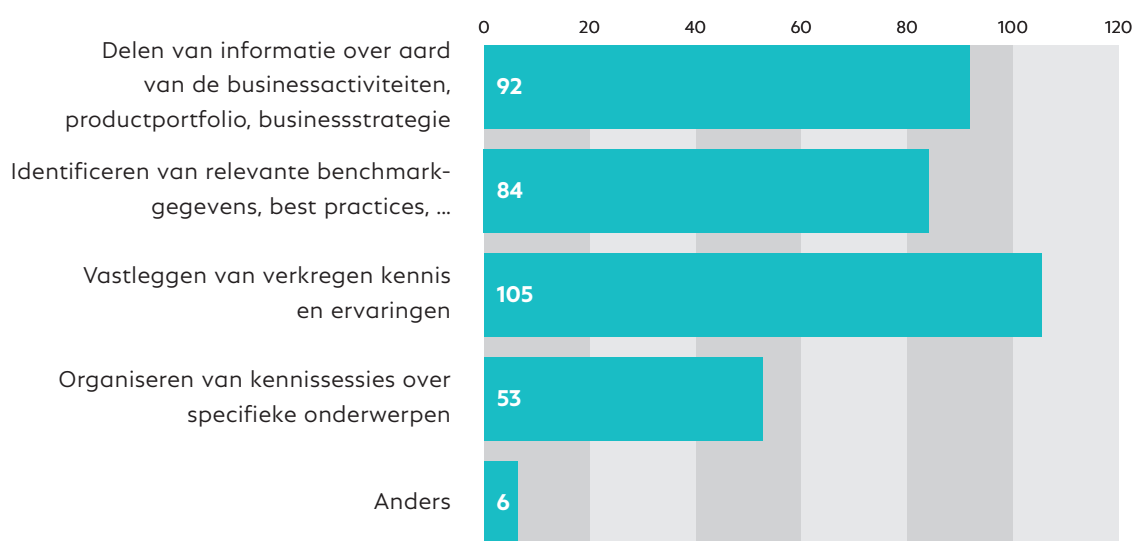
8. Informatie- en kennismanagement

De tevredenheid over de kwaliteit van het informatie- en kennismanagement is matig tot redelijk (2,81). Hier zien respondenten veel verbeterpotentieel en op diverse gebieden. Het verbeterpotentieel richt zich met name op de bedrijfsstrategie en bedrijfsvoering, benchmarking, borging en het delen van kennis en ervaringen.

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



Welke van de onderstaande processen zou je willen verbeteren?



► Aantal respondenten dat de antwoordcategorie heeft gekozen.

9. Humanresourcemanagement

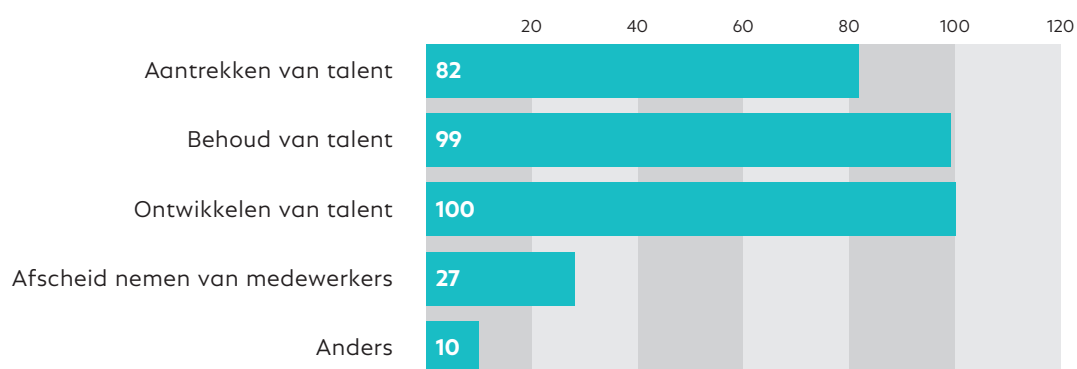
De respondenten zijn over het humanresourcemanagement redelijk tevreden (2,96). Velen van hen zien naast het aantrekken van talent vooral bij het behouden en het ontwikkelen van talent verbetermogelijkheden.

Hoe tevreden ben je over het humanresourcemanagement?



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

Welke van de onderstaande activiteiten zou je willen verbeteren?



► Aantal respondenten dat de antwoordcategorie heeft gekozen.

Deel 7: Resultaten bouwsteen 4, digitalisering



Bouwsteen 4

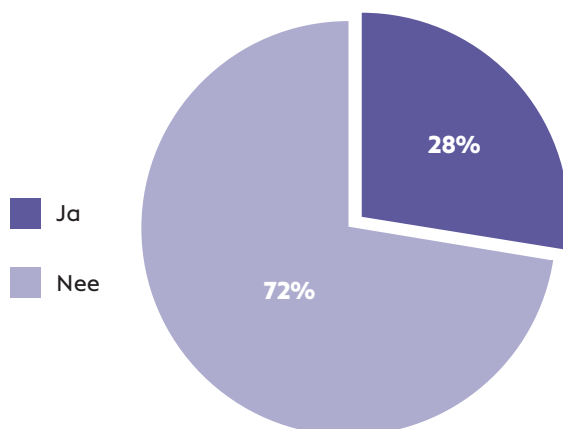
Digitalisering is een belangrijke ontwikkeling. In het onderzoek zijn vragen gesteld om inzicht te krijgen in de stand van de digitale transformatie van Inkoop in de richtinggevende processen, de (kern)inkoopprocessen en de ondersteunende infrastructuur.

1. Digitale inkoopstrategie

Circa driekwart van de respondenten geeft aan dat hun onderneming geen uitgewerkte strategie voor de digitalisering van inkoop heeft. Wel geven bijna alle respondenten aan dat hun organisaties bezig zijn met het digitaliseren van Inkoop.

Van de respondenten die aangeven dat hun onderneming wel beschikt over een uitgewerkte digitale inkoopstrategie, geeft 60% aan dat dit een op zichzelf staande strategie is voor de inkoopafdeling, en dat er geen link is naar een centrale digitale strategie voor de gehele organisatie. Naarmate de onderneming groter is, is er vaker een uitgewerkte digitale inkoopstrategie geformuleerd.

Is er binnen de inkoopstrategie ook specifiek een digitale inkoopstrategie uitgewerkt?

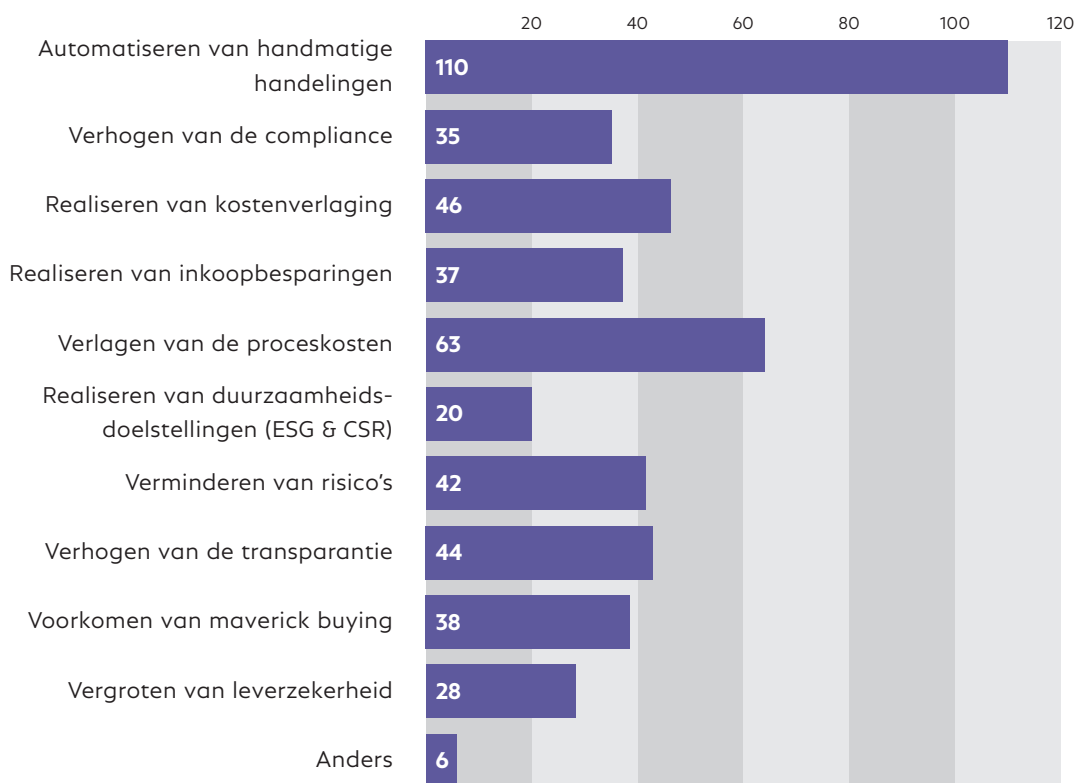


2. Doelstellingen van digitalisering van inkoop

Alle respondenten geven aan kosten te willen besparen met software. Zij verwachten dat software bijdraagt aan het automatiseren van handmatige handelingen, het realiseren van kostenverlagingen en het reduceren van proceskosten. Er is een duidelijke focus op het realiseren van efficiencyvoordelen door digitalisering.

Kijkend naar de kwalitatieve doelen die worden nagestreefd met inkoopsoftware, dan zijn er opvallende verschillen. Inkoopdirecteuren en inkopers van ondernemingen met meer dan 500 miljoen euro inkoopvolume geven aan dat zij het verhogen van de transparantie en compliance binnen de inkoopprocessen en het reduceren van risico's als belangrijkste doelstelling voor de organisatie c.q. de inkoopfunctie zien. Hiervoor is aanmerkelijk minder aandacht in kleinere ondernemingen en bij professionals in andere inkoopfuncties.

Welke doelen wil je organisatie bereiken met inkoopdigitalisering en -automatisering?



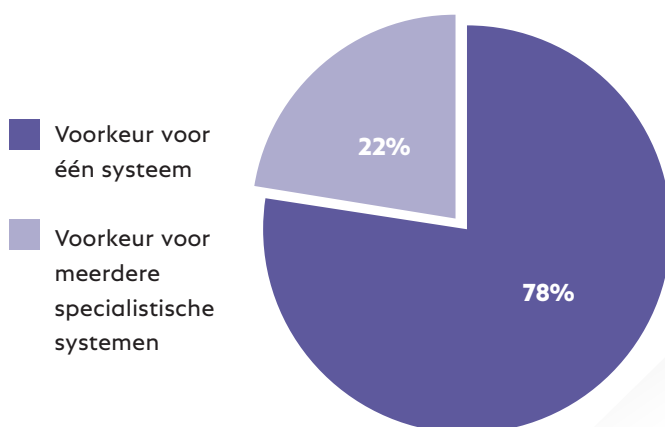
► Aantal respondenten dat de antwoordcategorie heeft gekozen.

3. Aanpak digitalisering

Eén systeem om alle inkoopprocessen te automatiseren, heeft duidelijk de voorkeur. Meer dan 75% van de respondenten geeft aan dat zij de voorkeur hebben om alle inkoopprocessen en analyses onder te brengen in één systeem.

Alle responderende CPO's en inkoopdirecteuren in dit onderzoek verkiezen één centraal systeem boven specialistische oplossingen. Alleen binnen grotere ondernemingen met meer dan 500 miljoen euro inkoopvolume geeft circa 35% van de respondenten aan liever te werken met specialistische oplossingen dan met één geïntegreerd systeem.

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

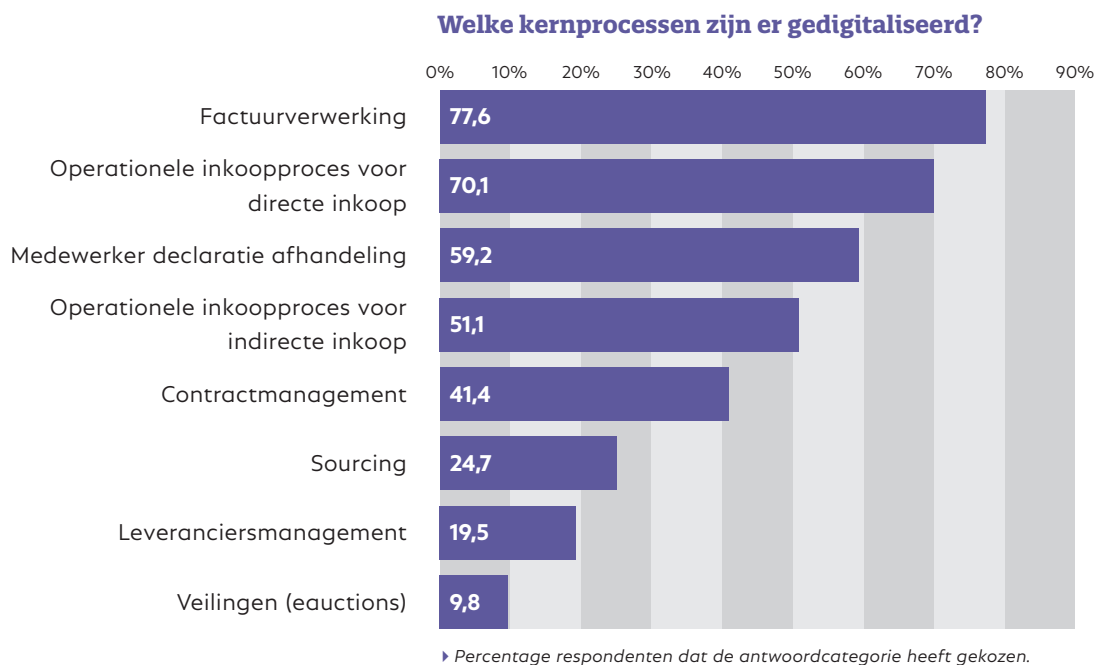


4. Huidige digitaliseringsgraad (kern)inkoopprocessen

De operationele inkoopprocessen zijn bij ruim 50% van de ondernemingen geautomatiseerd. De 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 (77,6%);
2. inkoop van directe goederen en diensten (70,1%);
3. medewerkersdeclaratie-afhandeling (59,2%);
4. inkoop van indirecte goederen en diensten (51,1%).



5. Behoefte digitalisering van (kern)inkoopprocessen

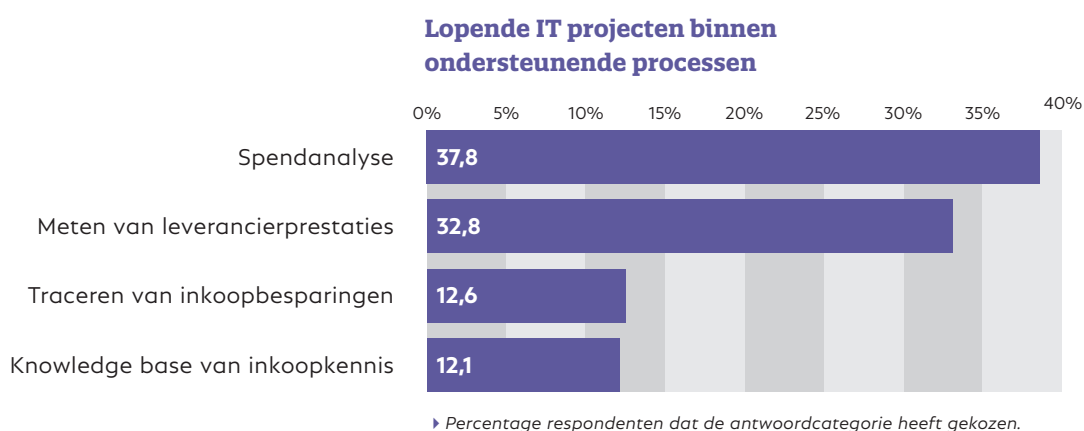
De grootste behoefte om de (kern)inkoopprocessen verder te automatiseren, zien we bij de tactische inkoopprocessen. De focus ligt hier vooral op het verder digitaliseren van contractmanagement.

Opvallend is dat e-auctions (digitale veilingen) weinig worden gebruikt (slechts bij 9,8 % van de respondenten), en er is ook weinig behoefte onder inkopers om dit te veranderen. Slechts 5,5% zou willen investeren in een e-auction-tool. 90% geeft aan daar geen behoefte aan te hebben.

6. Behoefte digitalisering van ondersteunende infrastructuur

Binnen de ondersteunende infrastructuur is er de meeste aandacht (37,8 % van de respondenten is nu bezig met een project op dit onderwerp) voor het digitaliseren van de spend analytics.

Daarnaast valt het vooral op dat er grote behoefte is aan het digitaal meten van leveranciersprestaties (63,9%) en het opbouwen van een knowledge base met inkoopkennis (60,4%). Circa 25% van de ondernemingen heeft een project afgesloten in de uitvoering of gepland voor het opbouwen van een knowledge base inkoopkennis. Dit is ook gelijk het onderwerp waarbij het verschil tussen behoefte en invulling het grootst is.



7. Digitale ontwikkelingen die het inkoopvak zullen beïnvloeden

Artificial Intelligence (AI), leveranciersnetwerken en kennisbanken zijn volgens de respondenten de belangrijkste digitale ontwikkelingen.

AI wordt gezien als de belangrijkste technologische trend die het inkoopvak gaat beïnvloeden. Daarnaast worden leveranciersnetwerken, waarbij inkopers en leveranciers elkaar kunnen vinden en zaken kunnen doen, en online kennisbanken als belangrijkste digitale ontwikkelingen genoemd. Opvallend is dat Robotic Process Automation (RPA) minder vaak wordt genoemd door de respondenten.

Deel 8: Verantwoording Barometeronderzoek 2023

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 2023, 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. Dit betreft > 15.000 contacten, aangevuld met publicatie van de survey via de socialmedia-kanalen LinkedIn en Twitter. Het totaal aantal deelgenomen inkoopprofessionals bedraagt 232. Hiermee hebben de resultaten uit dit onderzoek voor de gehele populatie een betrouwbaarheidsniveau van 95% met een foutmarge van 6,4%.

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



Over Nevi

Nevi is hét kennisnetwerk voor inkoop, contract- en supplymanagement. 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 cloudpionier voor de digitale transformatie van inkoopprocessen en financiële processen. De cloud-gebaseerde software Onventis Buyer is een alles-in-een procurementsysteem 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 netwerksamenwerking 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 © 2023 Nevi en Onventis, Zeist, Rijswijk

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

Nevi
Arnhemse Bovenweg160
3708 AH Zeist

Telefoon 088 - 33 00 700
E-mail info@nevi.nl

Onventis
Verrijn Stuartlaan 25
2288 EK Rijswijk

Telefoon 088 - 11 20 20 1
E-mail info@onventis.nl



Procurement
in perspectief