

Wie inkoopsoftware gebruikt, presteert beter

Organisaties die inkoopsoftware gebruiken, presteren beter. Dat blijkt uit het jaarlijkse onderzoek naar het gebruik van deze software door Nederlandse organisaties. Achraf Talhaoui en Maarten Scholts van adviesbureau Qando presenteren de belangrijkste resultaten.

In 2013 begon Qando met onderzoek naar de adoptie en het gebruik van inkoopsoftware in Nederland. Uit het eerste onderzoek zijn interessante inzichten en opvallende resultaten naar voren gekomen. Organisaties die beter gebruikmaken van de mogelijkheden die inkoopsoftware biedt, laten aanzienlijk betere prestaties zien als het gaat om *spend under management* en uitnutting van contracten, en maken meer gebruik van de *total cost of ownership*-methode bij inkoop.

Onderzoeksresultaten

In dit artikel staan de resultaten van het onderzoek dit jaar, uitgevoerd onder zestig profit- en non-profitorganisaties uit verschillende sectoren. Het betreft organisaties variërend van nationaal opererende bedrijven met een spend kleiner dan 10 miljoen euro tot bedrijven met een wereldwijd actieve inkoopfunctie met een spend groter dan 1 miljard euro. In kader 1 staan de soorten inkoopsoftware die onder de loep zijn genomen. Dit onderzoek geeft inzicht in de inzet van de verschillende soorten inkoopsoftware in 2014 en 2015 en de manier waarop deze oplossingen bijdragen aan de prestaties van inkoop. Het onderzoek toont ook de mate van koppeling met andere systemen en de actuele aan-

schaf- en vervangingsbehoefte voor inkoopsoftware.

Volledige oplossingen

Veel organisaties willen meer rendement uit hun inkoopsoftware halen, maar er zijn weinig strategische overwegingen bij de keuze voor bepaalde

oplossingen. We zien wel dat in meer dan de helft van nieuwe *requests for proposal* voor inkoopsoftware een integrale benadering wordt gekozen en organisaties dus meerdere inkoopssystemen van dezelfde leverancier willen afnemen. Deze trend zien we ook bij de aanbidders: leveranciers van inkoop-

KADER 1 SOORTEN INKOOPSOFTWARE

De volgende soorten inkoopsoftware worden in dit onderzoek onder de loep genomen:

1. **Spend-analyse:** software voor het verzamelen, bewerken, classificeren en analyseren van inkoopuitgaven over het gehele inkoopproces.
2. **E-sourcing:** software die het tactische inkoopproces automatiseert (specificeren en selecteren).
3. **Contractmanagement:** software die het contracteren automatiseert en de contracten beheert.
4. **Supplier performance management (SPM):** software die bewaking/nazorg automatiseert, en de organisatie in staat stelt de prestaties van leveranciers te meten.
5. **Financial savings management (FSM):** software die het vastleggen van en rapporteren over besparingen ondersteunt.
6. **Procure to pay (P2P):** software die de operationele inkoopfunctie automatiseert (bestellen, bewaken, betalen, nazorg).
7. **Supplier portal:** software die de leverancier in staat stelt in te loggen op een portaal van de organisatie, waar hij bijvoorbeeld orders kan ophalen en bevestigen, eventuele aanbestedingen kan volgen en de eigen prestaties kan volgen. Hierbij maken we geen onderscheid op welke module het supplier portal betrekking heeft (sourcing, purchase to pay, contractmanagement).

Auteurs



Naam:
Achraf Talhaoui
Functie:
medeoprichter en
managing partner
Organisatie:
Qando



Naam:
Maarten Scholts
Functie:
consultant
Organisatie:
Qando



software ontwikkelen zich tot aanbieders van volledige softwareoplossingen om de inkooporganisatie te ondersteunen. In kader 2 staat het gebruik van inkoopsoftwaresystemen in 2014 en 2015. In vergelijking met vorig jaar valt op dat de adoptie van de contractmanagement- en *supplier performance management*-modules een stuk hoger ligt dan afgelopen jaar: contractmanagementsoftware 61% in 2015, 49% in 2014. Supplier performance management: 30% in 2015, 23% in 2014. Hiermee is de *supplier performance management*-module van ondergeschoven kindje tot rijzende ster van de inkoopsoftware geworden.

Type software

Nieuw voor deze editie van het onderzoek is de vraag welk type software ingezet wordt. In kader 3 staat dit weergegeven. Opvallend is hier vooral de verhouding tussen SaaS (*software as a service*) en *on premise* bij de *sourcing*-module. *On premise* sourcing komt bijna niet meer voor, terwijl SaaS hier alle respondenten bedient. Ook voor de module *supplier portal* is het aantal gebruikers van een SaaS-oplossing significant hoger dan voor de *on premise*-oplossing. Net als in het vorige onderzoek zijn inkoopprestaties gemeten voor de variabelen *spend under management*, het gebruik van

SPM-module van ondergeschoven kindje naar rijzende ster

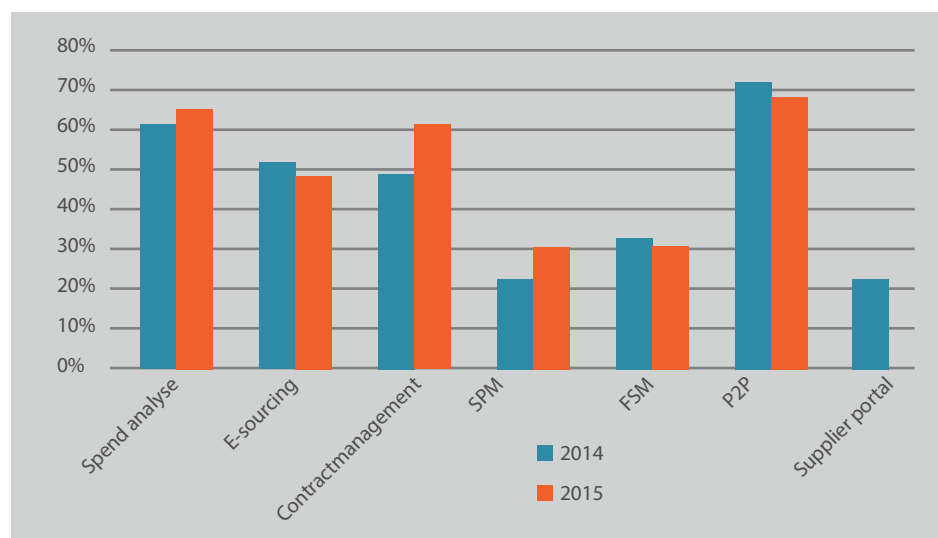
contracten en *spend* via *total cost of ownership*-benadering. Ditmaal zijn de prestatiedimensies uitgebreid met de geschatte besparingen van inkoop en hoeveel procent van de contracten

daadwerkelijk wordt gebruikt. In 63% van de gevallen blijkt dat organisaties die inkoopsoftware gebruiken, hoger scoren op de vijf prestatie-indicatoren. Nader onderzoek heeft de link tussen het gebruik van *sourcing*, *contractmanagement* en *procure to pay*-modules vergeleken met de doorlooptijden van respectievelijk het order, *sourcing*-, en *contracterings*proces. De resultaten staan in kader 4.

Koppelingen

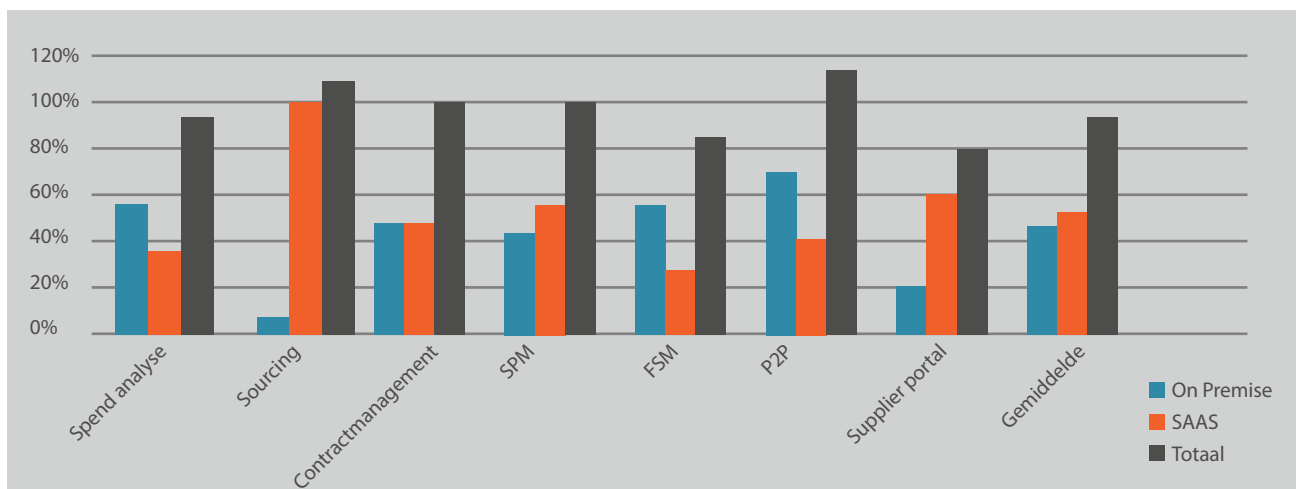
De verwachting dat het gebruik van deze modules de doorlooptijden ver- →

KADER 2 GEBRUIK INKOOPSOFTWARESYSTEMEN, 2014 EN 2015



Bron: Camido, 2015

KADER 3 INZET VAN VERSCHILLENDE TYPEN SOFTWARE



Bron: Qando, 2015

KADER 4 DOORLOOPTIJDEN, MET EN ZONDER INKOOPMODULE

Doorlooptijd	Inkoopmodule	Geen inkoopmodule	Effect gebruik module
Orderproces in dagen	8,8	10,8	-18%
Sourcing-proces in weken	8,3	6,4	+30%
Contracteringsproces in weken	5,5	6,2	-12%

Bron: Qando, 2015

betert, wordt voor zowel het orderproces als het contracteringproces onderschreven. Voor het sourcing-proces wordt dit binnen het onderzoek niet bewezen. We kijken in deze situaties slechts naar het aanwezig zijn van een module. De mate waarin deze efficiënt gebruikt wordt, is niet gemeten. Hoeveel modules zijn eigenlijk aan elkaar gekoppeld? Tijdens het vorige onderzoek was de verdeling van 'volledige koppeling - gedeeltelijke koppeling - geen koppeling' ruwweg 30% - 40% - 30%. In 2015 is dat 10% - 61% - 29%. Het percentage respondenten dat geen koppelingen heeft is gelijk gebleven, terwijl het percentage dat alle modules met elkaar verbonden heeft juist gedaald is. Een mogelijke verklaring hiervoor vinden we in de toename van het aantal gebruikte modules in de tijd tussen de twee onderzoeken.

Positieve uitschieter

In kader 5 staat welke koppelingen er al dan niet zijn tussen de verschillende inkoopmodules. In de felrode cellen is

duidelijk te zien dat er nog veel modules zonder enige verbinding met de overige inkoopsoftware zijn. Overigens is de stijging in koppelingen in vergelijking met het vorige onderzoek over de gehele lijn ongeveer 10% per module. Opvallende positieve uitschieter is de spend-analysesoftware, die in 69% van de gevallen gegevens betreft uit de ERP-software en in 39% van de gevallen samenwerkt met de procure to pay-module. De ERP en procure to pay-software is in 54% van de gevallen gekoppeld.

Nieuwe oplossingen

De aanschafbehoefte was tijdens het vorige onderzoek het hoogst voor contractmanagement en spend-analyse. In kader 6 staat de aanschaf- en vervangingsbehoefte anno 2015 weergegeven. Goed te zien is dat, ondanks de relatief hoge tevredenheid over spend-analysesoftware, toch 15% van de gebruikers hier een andere oplossing wenst en 15% van de respondenten overweegt deze als nieuwe functionaliteit aan te schaffen. Het grootst

53 procent van de oplossingen wordt gebruikt vanuit de cloud

is de behoefte om een supplier performance- en supplier portal-oplossing te kopen. Deze zijn ook sterk gelinkt in functionaliteit en uitvoering. De behoefte aan nieuwe/andere contractmanagementoplossingen blijft het hoogst (31% gecombineerd). Spend-analyse (30% gecombineerd) is voorbijgestreefd door supplier performance management (31%). Dit strookt met onze bevindingen over de uitspraken op het gebied van supplier performance management. Op het gebied van financial savings management valt te constateren dat inkopers deze oplossingen beginnen te ontdekken. Waar er voorheen geen vraag naar dit type

oplossingen gerapporteerd kon worden, zoekt nu 12% van de respondenten naar een andere of nieuwe oplossing hiervoor.

Erkenning

Geconcludeerd kan worden dat inkoopsoftwareoplossingen als contractmanagement en supplier performance management worden steeds meer gebruikt, wat duidt op erkenning van het belang van deze functionaliteiten bij het behalen van betere inkoopresultaten. Supplier performance management is ook de meest nog aan te schaffen module; het meten van leveranciersprestaties laat nog te wensen over, blijkt uit dit onderzoek. Het meten van besparingsresultaten in een financial savings management-oplossing begint ook op te komen. Dit heeft echter nog niet de hoogste prioriteit. Het percentage inkoopoplossingen dat gekoppeld is groeit: ongeveer plus 10% vergeleken met 2014. Het zit echter nog niet op een niveau dat er over de gehele linie gebruikgemaakt wordt van de kansen die deze koppelingen bieden.

Bevindingen

Verder kan geconcludeerd worden dat inkoopsoftware en de gebruikers met de tijd meegaan: 53% van de oplos-

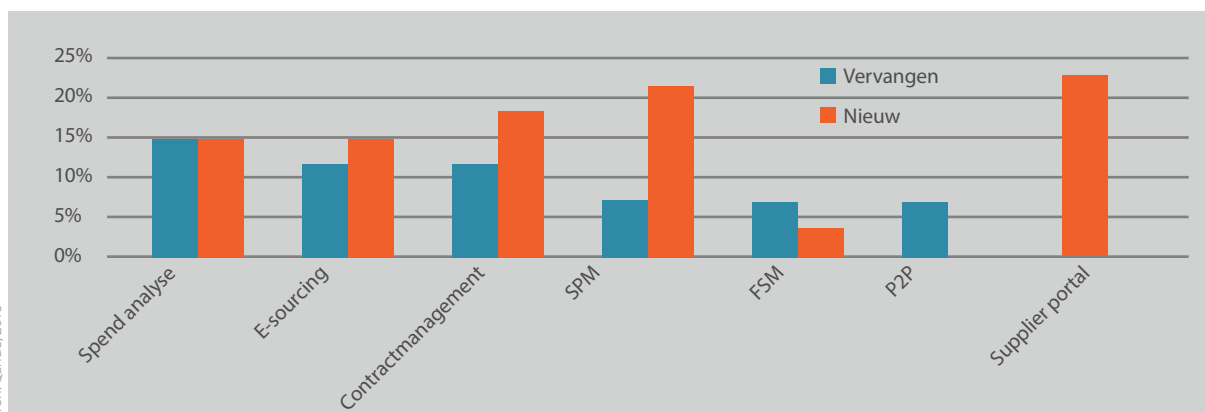
singen wordt gebruikt vanuit de cloud. Voorop in deze trend lopen sourcing-, supplier performance management- en supplier portal-oplossingen. Dit valt te verklaren door de connectiviteit die deze vereisen met de buitenwereld. Wat betreft de relatie tussen het gebruik van inkoopsoftware en de prestaties van inkoop is te zien dat in twee van de drie gevallen de gebruikers van inkoopsoftware hoger scoren.

KADER 5 MATE VAN KOPPELING TUSSEN DE VERSCHILLENDE INKOOPMODULES

Module	SA	Sourcing	CM	SPM	FSM	P2P	Supplier Portal	ERP	
Koppeling met ...									
Spend-analyse		17%	8%	0%	17%	31%	0%	33%	
E-sourcing	15%		15%	0%	0%	8%	25%	20%	
Contractmanagement	15%	17%		27%	25%	15%	0%	33%	
SPM	8%	0%	15%		0%	8%	0%	33%	
FSM	23%	8%	8%	0%		8%	0%	13%	
P2P	39%	8%	15%	9%	8%		17%	53%	
Supplier portal	0%	8%	0%	9%	0%	0%		20%	
ERP	69%	25%	31%	9%	25%	54%	17%		
Geen koppeling	15%	58%	31%	64%	58%	31%	67%	20%	
Gemiddelde		23%	18%	15%	15%	17%	19%	16%	28%
Ranking		2	4	7	7	5	3	6	1

Bron: Qando, 2015

KADER 6 AANSCHAF- EN VERVANGINGSBEHOEFTE INKOOPSOFTWARE 2015



Bron: Qando, 2015