

# INKOPEN

## IN HET MKB

Professionaliseer je inkoop, verlaag je kosten.  
Slimmer inkopen, sterker ondernemen.

[www.inkoopid.com](http://www.inkoopid.com)



# Executive summary

Deze whitepaper analyseert de voordelen van een professionele inkooporganisatie bij mkb-bedrijven op basis van recente onderzoeken uit 2023-2025.

Onderzoek toont aan dat mkb-bedrijven door het professionaliseren van hun inkoopfunctie **10-15% kostenbesparing** kunnen realiseren binnen twee jaar.

ROI-percentages variëren van 150% tot 2.400% afhankelijk van bedrijfsgrootte. Tegelijkertijd leiden slecht georganiseerde inkoopfuncties tot substantiële verliezen, waaronder bijvoorbeeld inkopen buiten contract tot wel 20% extra kunnen kosten. Lees snel verder en koop slimmer in!



# 1. URGENTIE VOOR MKB-BEDRIJVEN

## Kostenstijgingen als hoofdzorg

Onderzoek van ACCA uit 2024 toont aan dat **58% van mkb-bedrijven** stijgende kosten als hun grootste zorg noemt. Een kwart van de respondenten meldde dat in sommige categorieën de kosten met meer dan 20% zijn gestegen. Deze kostenstijgingen maken effectief inkoopmanagement crucialer dan ooit.

## Leverancierscomplexiteit

Het gemiddelde mkb-bedrijf heeft **negen keer meer leveranciers dan werknemers**, met een mediaan van 800 leveranciers. Slechts een kwart van deze leveranciers wordt actief gebruikt. Met name bij de 75% leveranciers die beperkt gebruikt worden resulteert dit in een hogere administratieve last, hogere kosten en een lagere leveranciersbetrouwbaarheid.

## 2. BEWEZEN VOORDELEN VAN PROFESSIONELE INKOOP

### DIRECTE KOSTENBESPARINGEN

- ✓ 10-15% reductie van inkoopkosten binnen twee jaar door professionalisering
- ✓ 5-15% kostenverlaging op totale uitgaven door inkoopautomatisering
- ✓ Tot 75% reductie in proceskosten door inkoopautomatisering

### Transparantie en controle

PwC onderzoek uit 2024 toont aan dat **62% van de bedrijven** efficiëntiewinst als grootste voordeel van het automatiseren van de inkoop ziet. Gevolgd door 55% die transparantie van het inkoopproces noemt. Dit resulteert in betere uitgavencontrole, verbeterde leveranciersprestatiebewaking en real-time inzicht in inkoop trends.

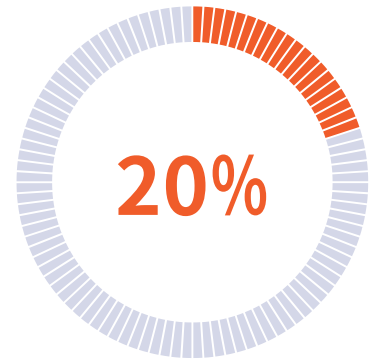
### Operationele efficiëntieverbeteringen

- ✓ 40-80% reductie in inkoop verwerkingstijd
- ✓ 40% productiviteitsverbetering door digitalisering
- ✓ 50-90% reductie in kostenverwerkingstijd, afhankelijk van bedrijfsgrootte

# 3. Kosten slecht georganiseerde inkoop

## Maverick Buying Impact

- **Maverick spend** kan oplopen **tot 20% van de inkoopkosten**
- Mkb-bedrijven hebben gemiddeld **60% van de indirecte uitgaven niet onder controle**
- Verliezen van onderhandelde besparingen door non-compliance zijn substantieel



## Operationele inefficiënties

Slecht georganiseerde inkoopprocessen leiden tot productiviteitsverlies, te hoge inkoopkosten door gebrek aan transparantie, verhoogd risico op financiële fraude en gemiste deals door gebrek aan uitgaveninzicht.



## 4. ROI-PROJECTIES PER BEDRIJFSGROOTTE



### KLEIN MKB (€ 1 MILJOEN INKOOP SPEND)

- Initiële investering: €20.000
- Jaarlijkse kostenbesparingen: €50.000  
(5% van totale uitgaven)
- **ROI 150%**



### MEDIUM MKB (€ 10 MILJOEN INKOOP SPEND)

- Initiële investering: €100.000
- Jaarlijkse kostenbesparingen: €500.000 -  
€1.000.000 (5% - 10% van totale  
uitgaven)
- **ROI 400% - 900%**



### GROTER MKB (€ 50 MILJOEN INKOOP SPEND)

- Initiële investering: €200.000
- Jaarlijkse kostenbesparingen: €2.500.000  
- €5.000.000 (5% - 10% van totale  
uitgaven)
- **ROI 1.150% - 2.400%**



## 5. KRITISCHE IMPLEMENTATIE MOMENTEN

Onderzoek identificeert specifieke drempels waarop mkb-bedrijven een professionele inkoopfunctie moeten introduceren:

- **77%** heeft inkoop nodig bij 100 leverancierscontracten
- **75%** heeft inkoop nodig bij €50M omzet
- **72%** heeft inkoop nodig bij 500 facturen per maand

Van de ondervraagde bedrijven implementeerde slechts **31% inkoop als proactieve maatregel**, terwijl **48% inkoop introduceerde als reactie op slechte prestaties**.

## 6. DIGITALISERING: STATUS EN TRENDS

### Huidige digitaliseringsstatus

PwC's Digital Procurement Survey 2024 toont aan dat **96% van de grootbedrijven** nu een procure-to-pay (P2P) oplossing heeft en 92% source-to-contract (S2C) oplossingen gebruikt.

### Investeringstrends

Recent onderzoek toont een **6% toename** in investeringen in digitale inkooptransformatie bij mkb-bedrijven. Bedrijven stellen als doel om tegen 2027 **70% van hun inkoopprocessen** te digitaliseren.

**71% van bedrijven zonder inkoopautomatisering zijn mkb-bedrijven.**

# 7. Nederlandse markt specifieke inzichten

## Mkb financierings- landschap

Onderzoek van de Stichting mkb Financiering 2024 toont aan dat **41% van de mkb-bedrijven** kostenstijgingen als hoofdreden voor financieringsbehoefte noemde, een stijging van 30% ten opzichte van het jaar daarvoor. Dit onderstreept het belang van effectief inkoopmanagement voor kostenbeheer.



## Inkoopvoordelen

Nederlandse mkb-bedrijven kunnen veel meer profiteren door het bundelen van inkoopcategorieën, wat resulteert in scherpere tarieven door onderhandelingskracht, prijsstabiliteit en toegang tot duurzamere oplossingen.



# BELANGRIJKSTE HIGHLIGHTS EN AANBEVELINGEN

## TOP 5 KRITISCHE SUCCESFACTOREN

- 1 Proactieve implementatie:** professionaliseer inkoop voordat kritische drempels worden bereikt
- 2 Digitalisering:** investeer in moderne inkooptechnologieën
- 3 Gefaseerde aanpak:** begin aan de basis en bouw geleidelijk uit
- 4 ROI Monitoring:** systematische meting van resultaten en voortdurende optimalisatie
- 5 Change management:** adequate training en ondersteuning van werknemers



## DIRECTE ACTIEPUNTEN

**Kostenverlaging:** realiseer 10-15% inkoopkostenbesparing binnen 24 maanden

**Procesoptimalisatie:** behaal tot 75% reductie in proceskosten door automatisering

**Leveranciersmanagement:** reduceer Maverick spend van 60% naar onder de 10%

**Cashflow verbetering:** verkort betalingstermijnen en verbeter leverancierscondities

# BUSINESS CASE SAMENVATTING



Het wetenschappelijk bewijs is overtuigend: mkb-bedrijven die hun inkoopfunctie professionaliseren realiseren niet alleen directe kostenbesparingen van 10-15%, maar versterken ook hun strategische positie voor lange termijn succes. Met ROI-percentages van 150% tot 2.400% en procesverbeteringen tot 75%, vormt inkoopprofessionalisering een essentiële investering voor mkb-groei en concurrentiekracht in een steeds digitaal wordende economie.

**De kosten van niet handelen zijn te hoog om te negeren:** met potentiële verliezen van 20% op de kosten, kunnen mkb-bedrijven zich geen slecht georganiseerde inkoopfunctie meer permitteren. Ontdek nu de kracht van samenwerking en ontdek hoe wij je kunnen helpen.

## De kracht van samenwerking

Inkoop ID is de specialist in het bemiddelen van inkoopprofessionals. Voor tijdelijke en vaste functies van medewerker tot directeur inkoop.

Wil je meer weten over hoe Inkoop ID te werk gaat?

Bel ons op 070-3000118 of stuur een e-mail naar

[info@inkoopid.com](mailto:info@inkoopid.com)

# ONS TEAM



**Marco Nicolai**

**Directeur**

☎ 06 11041231

✉ marco.nicolai@inkoopid.com



**Raymon Geldof**

**Manager / recruiter**

☎ 06 28571483

✉ raymon.geldof@inkoopid.com



**Denise van der Hee**

**Recruiter | Recruitment marketeer**

☎ 06 57676978

✉ denise.vanderhee@inkoopid.com



**Mylene Klatt**

**Officemanager**

☎ 070 3000118

✉ Mylene.klatt@inkoopid.com



**Melissa de Kok**

**Recruitment marketeer**

☎ 06 14712893

✉ Melissa.dekok@inkoopid.com