

INKOPEN

IN HET MKB

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

www.covgroup.nl



Samenvatting

Deze whitepaper analyseert de voordelen van een professionele inkoop-organisatie 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 Leverancierscomplexiteit

Onderzoek van ACCA (Association of Chartered Certified Accountants) 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.

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 kosten binnen twee jaar door inkoopprofessionalisering
- ✓ 5-15% kostenverlaging op totale uitgaven door inkoopdigitalisering
- ✓ >10% aan besparingen bij gecontracteerde leveranciers

Transparantie en controle

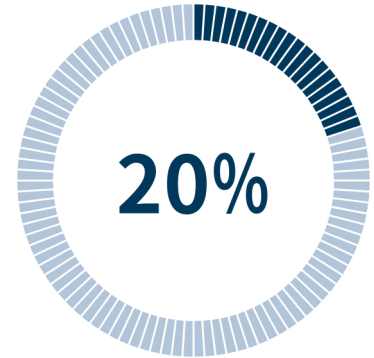
PwC onderzoek uit 2024 toont aan dat 62% van de bedrijven efficiëntie winst als grootste voordeel van het digitaliseren van de inkoop ziet. Gevolgd door 55% die transparantie van het inkoopproces noemt. Dit resulteert in betere uitgaven, controle, verbeterde leveranciersprestatiebewaking en real-time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



3. **Kosten** gebrekkig 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**
- Niet-naleving leidt tot aanzienlijke verlies van besparingen



Inefficiënte inkoopprocessen

Onduidelijke 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 verschillende leveranciers
- **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. Specifieke inzichten Nederlandse markt



Mkb financierings- landschap

Onderzoek van de Stichting mkb Financiering **2024 toont aan dat 41% van de mkb-bedrijven** kostenstijgingen als hoofdreden voor financieringsbehoefte noemden, 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.

**71% van de mkb bedrijven
maakt geen of beperkt gebruik
van digitale inkooptools**

BELANGRIJKSTE HIGHLIGHTS EN AANBEVELINGEN

TOP 5 KRITISCHE SUCCESFACTOREN

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



DIRECTE ACTIEPUNTEN

Kostenverlaging: realiseer 10-15% inkoopkostenbesparing binnen 12 maanden

Procesoptimalisatie: behaal tot 75% reductie in proceskosten door digitalisering

Leveranciersmanagement: borgen van kwaliteit en verlagen van risico's

Cashflow verbetering: verkort betalingstermijnen en verbeter leverancierscondities

BUSINESS CASE SAMENVATTING



Het wetenschappelijk bewijs is overtuigend: mkb-bedrijven die hun inkoopfunctie professionaliseren realiseren directe kostenbesparingen van 10-15% EN 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 complexer en digitaler wordende economie.

De kosten van niet handelen zijn te hoog om te negeren: door de inkoop verder te optimaliseren, voorkom je een verlies van tot wel 20% van de kosten.

De kracht van samenwerking

COV Group helpt ambitieuze bedrijven, zoals jouw organisatie, om hun inkoopkracht te vergroten met scherpere inkoop, slimmere contracten en betere afspraken.

Wil je meer weten over hoe COV Group te werk gaat? Bel ons op
070 300 02 43 of stuur een e-mail naar info@covgroup.nl

ONS TEAM



Marco Nicolai

 070 300 02 43

 marco.nicolai@covgroup.nl



Marco Joosten

 070 300 02 43

 marco.joosten@covgroup.nl



Joost van Baardwijk

 070 300 02 43

 joost.vanbaardwijk@covgroup.nl