



WHITEPAPER

# Is jouw **inkoop** duurkoop?

[www.exact.com/nl/](http://www.exact.com/nl/)

**=exact**

# Inhoud

Signaal 1 Veel tijd kwijt aan inefficiënte processen	4
Signaal 2 Je loopt onnodig risico op financiële fraude	5
Signaal 3 Je loopt deals mis door gebrek aan inzicht	6
Hoe nu verder?	7



# Introductie

Drie belangrijke signalen dat je serieus geld laat liggen (en onnodig risico's loopt)

De laatste jaren maken veel bedrijven stappen in het optimaliseren van processen rondom inkooptrajecten. Toch blijven met name middelgrote bedrijven moeite houden terwijl er juist voor hen zo veel meer te halen valt. Maar wat is het moment om serieus aan de slag te gaan met het optimaliseren en verbeteren van inkoopprocessen? Signaleer jij de volgende drie signalen in je bedrijf? Dan is het zeker tijd om inkoop op de strategische agenda te zetten.

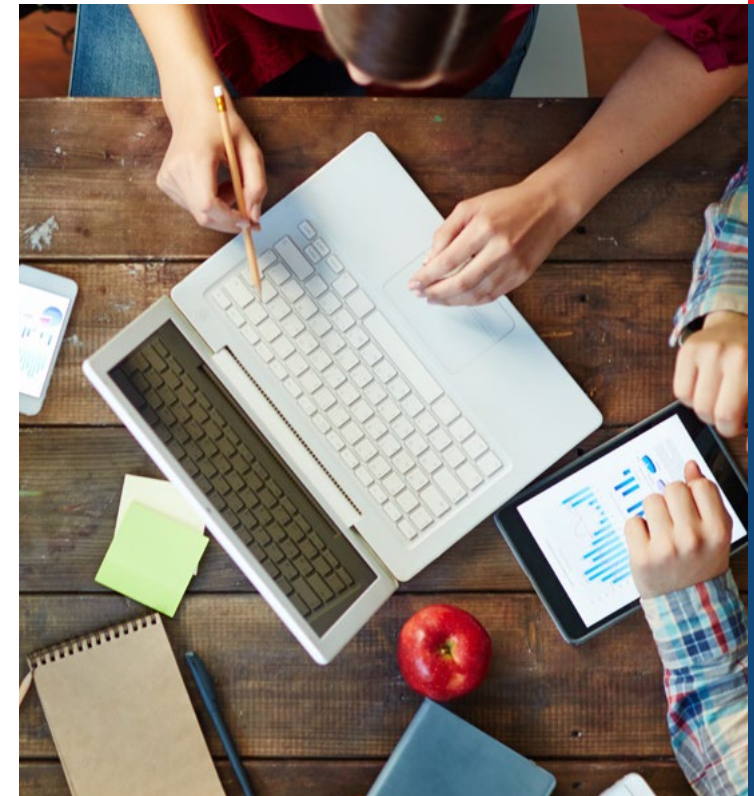


## Signaal 1

# Veel tijd kwijt aan inefficiënte processen

Merk je dat je afdeling inkoop en/ of je financiële administratie zich te veel moeten bezighouden met tijdrovende administratieve taken? Zoals het uitzoeken van facturen die binnenkomen zonder naam, nummer of kostenplaats? En wordt de administratie überhaupt niet geïnformeerd wanneer de business iets heeft besteld? Of En kost het je medewerkers die een product of dienst voor je bedrijf willen aanschaffen ook te veel tijd om dat te doen? Dan komt dat waarschijnlijk omdat je proces niet eenduidig is, omdat de voortgang niet goed is te volgen en omdat het niet duidelijk is wie precies wat moet doen en wanneer. Vaak zijn er veel mensen betrokken bij een orderverzoek voordat deze uiteindelijk goedgekeurd is en gecommuniceerd kan worden richting de leverancier.

Het gebrek aan optimale inkoopprocessen en structuur geeft veel onduidelijkheid en leidt tot een slechte communicatie tussen je medewerkers en afdelingen. Niet in de laatste plaats tussen mensen die de producten en diensten afnemen en de controllers die hun budgetten in de gaten houden. Helaas herkenbaar? De kosten die je maakt door dit soort inefficiënte processen kunnen behoorlijk groot zijn.



## Signaal 2

# Je loopt onnodig risico op financiële fraude

Begin maart 2018 ontvangt de algemeen directeur van Pathé e-mails van de CEO van de Franse moedervenootschap van het bedrijf. In deze e-mails wordt de algemeen directeur verzocht geld over te maken ten behoeve van de overname van een buitenlandse onderneming gevestigd in Dubai. Benadrukt wordt dat het strikt geheim is. De algemeen directeur betreft de financieel directeur erbij. Samen maken zij in de drie daaropvolgende weken in tranches "op verzoek van de CEO" ruim 19 miljoen euro over naar een achteraf onbekende externe partij. Op 28 maart 2018 komen vanuit het hoofdkantoor in Frankrijk vragen. Tijdens een telefonisch overleg op dezelfde dag wordt vervolgens duidelijk dat Pathé slachtoffer is geworden van CEO-fraude.

Klinkt dit als een ver van je bed show? Wanneer je geen zicht hebt op je uitgaven en kosten en interne processen niet op orde zijn, loop je onnodig risico op fraude. Wellicht niet op dezelfde schaal als in het geval van Pathé, maar ook jouw werknemers kunnen doelwit worden van chantage of onbedoelde fraude. Goede inkoopprocessen zijn een belangrijk onderdeel van strategisch risk management.



## Signaal 3

# Je loopt deals mis door gebrek aan inzicht

Loop je regelmatig tegen contractverplichtingen aan die niet bekend waren? Of dat contracten stilzwijgend zijn verlengd zonder dat je daarvan op de hoogte was? En heb ik geen zicht hoeveel bij één leverancier wordt afgenomen vanuit verschillende onderdelen van het bedrijf, waardoor je in onderhandelingen geen sterke positie hebt. Ontbreekt het je aan een helder overzicht van de inkoopgeschiedenis en bepaalde inkooppatronen, waarmee werknemers veel effectiever aantrekkelijke prijsafspraken voor je onderneming zouden kunnen maken? Al deze punten kunnen een enorm negatieve impact hebben op je winst-en-verliesrekening. Als je daarnaast je facturen niet snel kunt betalen, loop je nog meer kortingen van leveranciers mis die dit soort deals bieden als zij hun geld snel binnenkrijgen.

Merk je ook dat je door gebrek aan overzicht een groot aantal 'uitzonderingsgevallen' hebt? Veel van deze niet goedgekeurde orders bevatten namelijk hogere tarieven. Meer dan wat een voorkeursleverancier via het 'officiële kanaal' zou vragen. Als je geen toegang hebt tot een scherp onderhandelde prijs, dan zijn de uitzonderingsinkopen vaak even duur als de standaard winkelprijzen. Zonde natuurlijk.



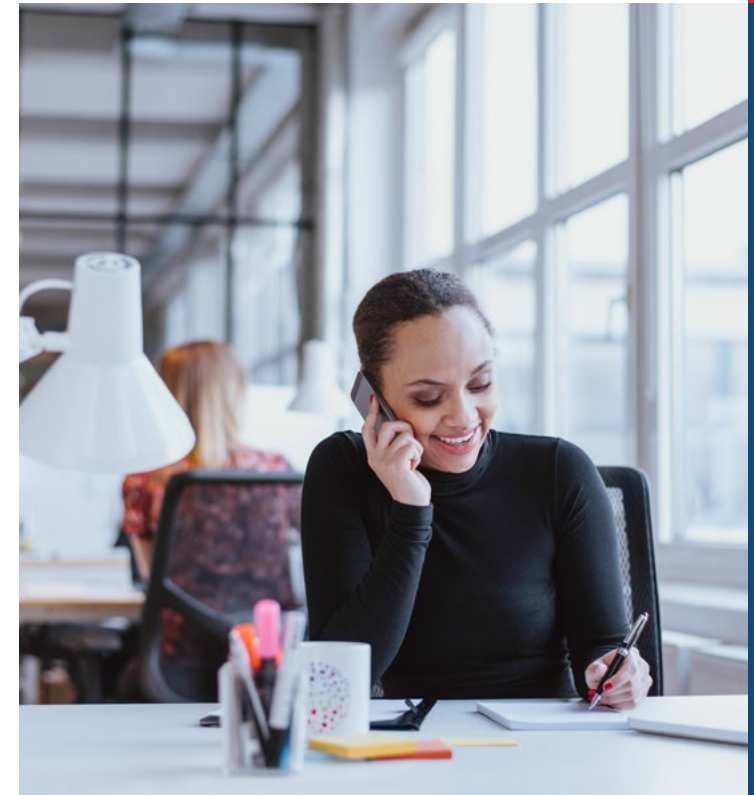
# Hoe nu verder?

Hoe handig zou het zijn als iedere medewerker in de organisatie een product of dienst voor het bedrijf zou kunnen aanvragen op dezelfde manier? En dat medewerkers de voortgang van hun aanvraag kunnen volgen binnen één organisatie breed systeem? Of nog beter: als medewerkers vanaf één plek het initiatief kunnen nemen voor alle inkoopactiviteiten. Hoe efficiënt zou het zijn als de aanvragen vervolgens automatisch worden verstuurd naar de juiste mensen voor opvolging? En dat deze goedkeuringen of afwijzingen ook volledig geïntegreerd worden in de rest van het proces?

Een systeem dat op die manier werkt, is cruciaal voor je inkoopteam en administratie om zich volledig te kunnen richten op kosteneffectieve inkoop. Zij moeten zich niet bezighouden met tijdrovende administratieve taken die geen waarde toevoegen. Nadat het product is afgeleverd en de dienst is ontvangen, kunnen facturen simpel en effectief in het systeem gematched worden. Deze mate van optimalisatie geeft direct structuur en duidelijkheid en dat leidt tot betere samenwerking en integratie tussen medewerkers en afdelingen.

Niet in de laatste plaats tussen mensen die de producten en diensten afnemen en de controllers die hun budgetten in de gaten houden. Met een goed inkoopproces ondersteun je het ondernemerschap van je bedrijf, loop je minder risico en bespaar je kosten.

Exact heeft een purchase to pay oplossing, die je hierin kan ondersteunen. Wil je meer weten over de mogelijkheden? Neem dan contact met ons op.





**Exact Software Nederland B.V.**

Molengraaffsingel 33

2629 JD Delft

The Netherlands

Tel: 0800 - 66 54 631

E-mail: [info@exact.nl](mailto:info@exact.nl)

Website: [www.exact.com/nl](http://www.exact.com/nl)

© Exact Group B.V., 2023. Alle rechten voorbehouden. Alle hierin vermelde merk- en handelsnamen behoren toe aan de respectievelijke eigenaren.  
SCMB\_23004

Exact inspireert het mkb om te groeien. Zij dragen de economie, wij ondersteunen ze daarbij. Net als het mkb is Exact niet bang voor het onbekende. We zijn ambitieus en lopen graag voorop. We kennen de uitdagingen en maken software om die te overwinnen. Onze innovatieve oplossingen zijn toegespitst op de bedrijfsbehoeften van onze klanten. Exact biedt het mkb en hun accountants overzicht over vandaag en inzicht in morgen. Zo helpen we onze klanten van over de hele wereld om hun ambities te realiseren.

**Exact. Cloud business software.**