



**SPENDEXPLORER**

# DOEL



Aantonen hoe een spend analyse  
bijdraagt aan duurzaamheid, betere  
marges en inkoopzekerheid



Laten zien hoe **SPENDEXPLORER** jouw  
hierbij helpt



# Waar richt jouw inkoopstrategie zich op?



Verbeteren marges

Continuïteit van  
bedrijfsprocessen

Duurzaamheid



Inkoopstrategie



# Wat heb je daarvoor nodig?



Minder  
administratieve  
lasten & overhead

Betere  
inkooprijzen

Controle over  
supply chain

Werken met  
duurzame  
producten



Verbeteren marges

Continuïteit van  
bedrijfsprocessen

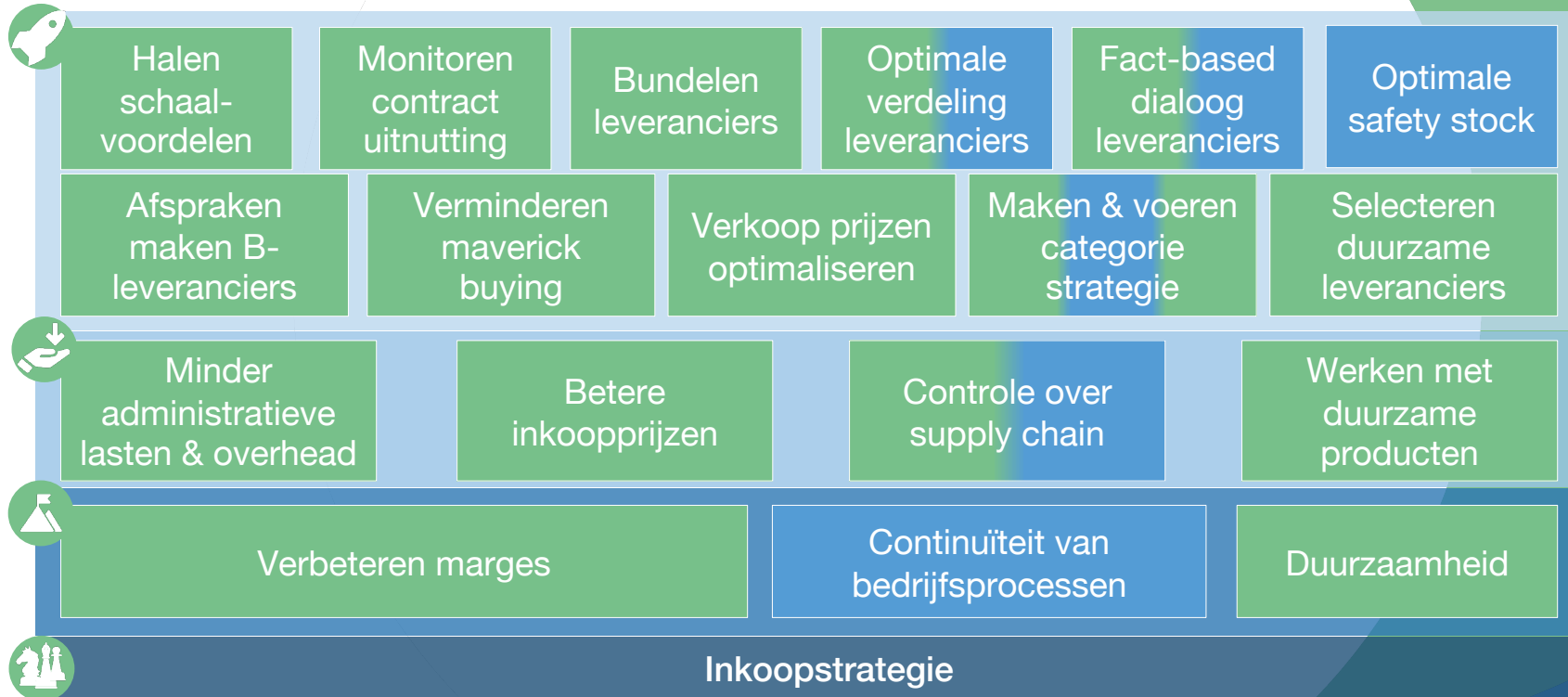
Duurzaamheid



Inkoopstrategie



# Hoe bereik je dat?



# Inzichten



	Leveranciers per categorie	Risico vs waarde (Kraljic)	Stijgers en dalers jaar-op-jaar	
Proces KPI's	Verschil in prijzen / leverancier	Volumes bij leveranciers	Volumes en spend per leverancier	Volumes en spend per product



Halen schaalvoordelen	Monitoren contract uitnutting	Bundelen leveranciers	Optimale verdeling leveranciers	Fact-based dialoog leveranciers	Optimale safety stock
Afspraken maken B-leveranciers	Verminderen maverick buying	Verkoop prijzen optimaliseren	Maken & voeren categorie strategie	Selecteren duurzame leveranciers	



Minder administratieve lasten & overhead	Betere inkooprijzen	Controle over supply chain	Werken met duurzame producten
--	---------------------	----------------------------	-------------------------------



Verbeteren marges	Continuïteit van bedrijfsprocessen	Duurzaamheid
-------------------	------------------------------------	--------------



Inkoopstrategie



Cindy

Interim inkoper

Als je iets nog nooit hebt aangeraakt, realiseer je al snel 25% besparing als je in de cijfers duikt.

# DE WAARDE VAN EEN SPENDANALYSE

Susanne

Inkoopadviseur

Een spendanalyse is niet alleen voor het verbeteren van het inkoopproces, maar heeft voor mij al meerdere keren bewezen het begin te zijn voor inzicht (en verbinding) in de hele keten (zowel in dienstverlening als duurzaamheid)!

Hoe vaak maak je een spend analyse? Zit je optie er niet bij?

Laat een comment achter. Lees ook de toelichting!

You can see how people vote. [Learn more](#)

dagelijks (automatisch)	13%
elke week	9%
elke maand of kwartaal	74%
niet, is geen belangrijke info	4%

Wat is jouw voornaamste reden om een spend analyse te maken? Laat andere redenen in de comments achter.

You can see how people vote. [Learn more](#)

Proces analyse of benchmarking	5%
Category analyse/strategie	52%
Leverancier onderhandelingen	19%
Leveranciersmanagement	24%

Veronique

Inkoper

[Erik van Buuren](#) zoals je begin post schrijft. Alle info zit in ERP of Excel, maar juiste rapportages zorgen voor een duidelijk overzicht van die bulk aan data. En die rapportages zorgen ervoor dat je juiste toekomstbestendige beslissingen kan nemen, wat kan zorgen de de hectiek verdwijnt of in ieder geval minder wordt. Maar uitzoomen als men volop in de drukte zit is lastig.

# Zelf maken



## Tijdrovend

Elke keer maken  
kost veel tijd



## Foutgevoelig

Er sluipen snel  
fouten in  
spreadsheets



## Afhankelijkheid

van één persoon



## Cyber security

data komt  
makkelijk in  
verkeerde handen



## Verspilling talent

Talent kan zich  
richten op inkopen



## Niet up-to-date

Door tijdrovendheid  
vaak maar 1x per  
jaar



## Herhaal- baarheid

Telkens opnieuw  
wiel uitvinden

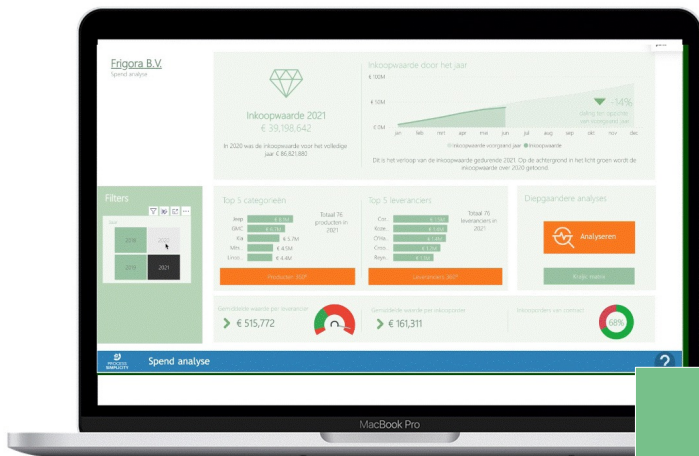






De **SPENDEXPLORER** is een gebruiksvriendelijk dashboard dat je helpt om inkoop te sturen.

# Dit is SPENDEXPLORER



**Dashboard**  
met je eigen  
bedrijfsuitgaven.



**Datagedreven**  
Maak data-  
gedreven inkoop-  
beslissingen.



**Overtuig**  
je team en  
organisatie van je  
inkoop strategie.



**Continue**  
Minimaal eenmaal  
per maand up-to-  
date.



# Het leuke van SPENDEXPLORER



## Simpel & intuïtief

Sneller verbeter potentieel te ontdekken.



## 100+ jaar ervaring

Best practices geïmplementeerd met honderden jaren ervaring uit onze community



## Duik achter de grote getallen

Daar ligt het echte verbeter potentieel.



## Continu verbeterend

Het dashboard wordt telkens een beetje beter met jouw feedback



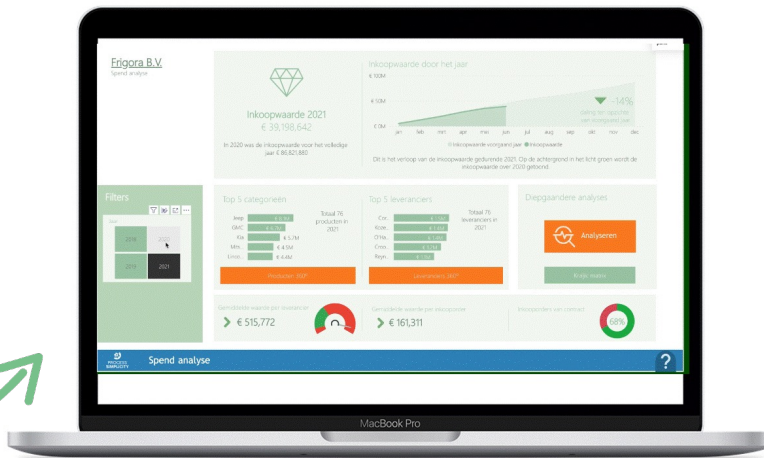
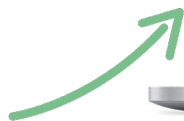
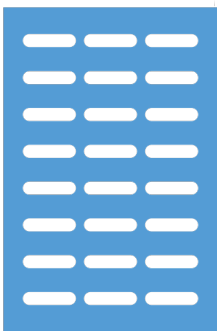
## Klimaat positief

We vangen meer CO2 op dan dat we uitstoten.



# HOE?

Één of tweemaal per maand  
bied je je data aan met  
enkele klikken.



Je hebt binnen enkele uren  
inzicht in je laatste data via jouw  
persoonlijke online dashboard.



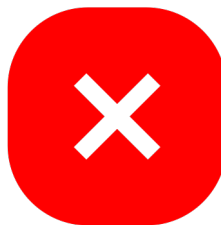
# VOOR WIE?



Inkoop managers bij MKB met de drive te professionaliseren en digitaliseren



Niet voor inkopers van de oude stempel (want daar gaat het goed zoals het altijd al ging)



# VOOR WIE?

## COMPLIMENTEN, NIETS MINDER.

Complimenten, niets minder. Ik dacht dat wij alles goed in beeld hadden. Maar hier kom ik op terug. Wat wij hebben staat echt in de kinderschoenen als ik het vergelijk met wat jij en de deelnemers van het lab ontwikkeld hebben.



Albert ... Purchase manager

## Spend analyse 300% verbetering

“ *Behoorlijk indrukwekkend en voor de MKB bedrijven die ik tot nu toe tegen ben gekomen een 300% verbetering in inzicht. Daar ontbreekt het bij een groeiend MKB bedrijf vaak aan: inzicht in de data die er ergens wel is maar niet gepresenteerd kunnen worden. Laat staan geanalyseerd zoals hier.*



Linda Denissen

Strategic Procurement | Rasp: verbeter de inkoop van uw bedrijf



# PAKKETTEN

## Essential

- ✓ Dashboard
- ✓ Pareto (ABC)
- ✓ Stijger en daler analyse (per leverancier)
- ✓ Klimaat positief

Update frequentie:  
maandelijks

**179,-**

per maand

125,- opstartkosten

## Inkoop Pro

- ✓ Dashboard
- ✓ Pareto (ABC)
- ✓ Stijger en daler analyse (per leverancier, product en categorie)
- ✓ Klimaat positief

Update frequentie:  
maandelijks + 6x extra

**247,-**

per maand

195,- opstartkosten

## Inkoop Hero

- ✓ Dashboard
- ✓ Pareto (ABC)
- ✓ Stijger en daler analyse (per leverancier, product en categorie)
- ✓ Klimaat positief
- ✓ Kraljic matrix
- ✓ Eigen visuals aanpassen

Update frequentie: 2x per  
maand

**297,-**

per maand

250,- opstartkosten



# ROI (1/2)

Cindy

Interim inkoper

Als je iets nog nooit hebt aangeraakt, realiseer je al snel 25% besparing als je in de cijfers duikt.

Verbeter 1  
categorie van  
€5mln

 € 10.000

Stel 2%

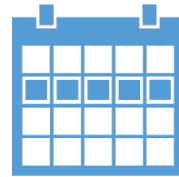




# ROI (2/2)



Gemiddelde  
**tijdsbesparing** per jaar



4-5 weken

Hoeveel

- leveranciersgesprekken,
- marktonderzoeken,
- strategie bepaling,
- presentaties en
- proces verbeteringen

zijn dat?



# SPEND EXPLORER



SPENDEXPLORER