

NEDERLANDSE BAROMETER

Inkopen in de private sector

De huidige stand van zaken van inkopen door
private ondernemingen in Nederland.

*“alle hens aan dek voor kostenbeheersing
en mitigeren van supply(chain)risico's”*

Kennispartner:

onventis

2025



Introductie

Beste lezer,

Uit diverse (internationale) onderzoeken blijkt dat professionele inkoop fundamenteel bijdraagt aan het versterken van de concurrentiepositie in een steeds turbulenter omgeving. Professionele inkoop wordt bewust ingezet als versneller om prestaties en weerbaarheid van een onderneming te verbeteren door sterk in te zetten op het managen van inkoopcategorieën, leveranciers(ketens), inkoopteams, kostenbeheersing/reductie, innovatie, duurzaamheid en digitalisering. Dat inkoop een discipline is die steeds meer het verschil maakt, is duidelijk. Wat is de situatie in Nederland?

Voor je ligt de 'Nederlandse Barometer Inkopen in de private sector, 2025'. Met dit jaarlijkse onderzoek is de huidige stand van zaken van inkopen door private ondernemingen in Nederland in beeld gebracht:

- Op welke doelstellingen ligt de focus in 2025?
- Waarop ligt de nadruk bij het professionaliseren van de inkooporganisatie?
- In welke mate wordt digitalisering hierbij ingezet?

Door het jaarlijks uitvoeren van dit barometeronderzoek brengen we de ontwikkeling van de inkoopfunctie in de private sector in kaart en kunnen we deze door de tijd heen volgen. De resultaten van het onderzoek zijn als benchmark interessant voor inkoopprofessionals en ondernemingen. Daarom stellen wij de resultaten graag ter beschikking aan de inkoopcommunity.

Met vriendelijke groet,

Team Inkoopbarometer 2025
Jan Roddeman (Nevi) en
Jerker Vulperhorst (Onventis)

Over de Barometer

Een barometer meet luchtdruk. De luchtdruk is de kracht die het gewicht van de lucht in de atmosfeer op een oppervlak uitoefent. In de meeste barometers zit een luchtledig doosje. Afhankelijk van de drukverandering wordt dit doosje meer of minder ingedrukt.

Met het barometeronderzoek willen we een bijdrage leveren aan het op een hoger niveau brengen van inkoop voor het individu, organisaties en de maatschappij. De barometer wordt elk jaar uitgevoerd door Nevi in samenwerking met kennispartner Onventis. De resultaten worden via diverse kanalen verspreid onder inkoopprofessionals in Nederland.

MANAGEMENT SAMENVATTING

In 2025 worden bedrijven geconfronteerd met aanhoudende inflatie, kwetsbaarheid van de toeleveringsketen en escalerende geopolitieke conflicten en een veranderende wereldwijde handelsdynamiek. Het is dan ook niet verwonderlijk dat kostenbeheersing/-reductie in 2025 de hoogste prioriteit heeft gevolgd door beheersing van supply(chain)risico's. Wendbaarheid, flexibiliteit, ketentransparantie en ketensamenwerking zijn kerncompetenties die organisaties nodig hebben om succesvol te zijn in situaties van economische onzekerheden. Van de inkoopfunctie wordt verwacht dat zij aan deze kerncompetenties een fundamentele bijdrage levert! AI-gestuurde inkoop biedt de belofte van hogere niveaus van efficiëntie, intelligentie en wendbaarheid. Artificial intelligence wordt dan ook in 2025 door 92,3% van de respondenten genoemd als de technologische trend die in 2025 de grootste impact op inkoop zal hebben.

Richtinggevende processen

Respondenten geven aan kostenbeheersing/-reductie de hoogste prioriteit in 2025. Voor CPO's is het realiseren van deze doelstelling in 2025 zeer urgent. Beheersing van supply(chain)risico's wordt door alle inkoopprofessionals als belangrijke tweede doelstelling genoemd. Innovatie realiseren met leveranciers, ketentransparantie en sustainability scoren als belangrijke doelstellingen in 2025 lager dan in 2024. Over het realiseren van de inkoopstrategie die het bereiken van de geprioriteerde doelstellingen mogelijk moet maken, zijn de respondenten ook in 2025 redelijk tevreden. Hier is echter net als in 2024 veel ruimte voor verbetering met name bij het vertalen van de inkoopstrategie binnen de gehele organisatie. Ook in 2025 wordt dit door alle respondenten als het belangrijkste verbeterpunt en als fundamentele uitdaging genoemd! Als we vragen wat respondenten vinden van de snelheid waarmee hun organisatie instaat is om de, volgens hen, noodzakelijke acties en verbeteringen door te voeren om de geprioriteerde doelstellingen te kunnen bereiken, dan is 53% hierover ontevreden en 47% tevreden. Dit is een lagere score voor tevredenheid dan in 2024.

Dit kan betekenen dat voor een aanzienlijk deel van de organisaties de geprioriteerde doelstellingen niet gehaald zullen worden in 2025. De sterk toegenomen uitdagingen kunnen hier debet aan zijn!

In 2025 hebben we voor de eerste keer gevraagd aan de respondenten om een inschatting te maken van de impact die de inkoopfunctie heeft op het realiseren van de (business)doelen van hun organisatie. Een zeer groot deel van de respondenten (84%) schat deze impact als minimaal voldoende en 52% als groot of zeer groot. De inkoopfunctie lijkt met een dergelijke score haar positie in de waardeketen van de organisatie gevonden te hebben!

(Kern)inkoopprocessen

De (kern)inkoopprocessen moeten de implementatie van de inkoopstrategie mogelijk maken en de door de organisatie gewenste waardecreatie realiseren. Respondenten zijn redelijk tevreden over de kwaliteit van het inkoopproces maar minder tevreden over de kwaliteit van het categoriemanagement. Kostenanalyse en leveranciersclassificatie worden door alle respondenten het meest genoemd als de activiteiten die binnen categoriemanagement en het inkoopproces in 2025 verbeterd moeten worden. Bij de verbetermogelijkheden zijn er verder duidelijk verschillen tussen kleinere en grotere organisaties. Bij kleinere organisaties worden als verbetermogelijkheden spendanalyse en risicomanagement veelal genoemd en bij grotere organisaties ketenanalyse en sustainability analyses.

Professioneel contract- en leveranciersmanagement is belangrijk bij het kunnen mitigeren van risico's en het realiseren van doelstellingen. In vergelijking met 2024 is men in 2025 beduidend minder tevreden over dit kernproces. Respondenten zien hier op meerdere aspecten potentieel voor verbetering, vooral op het gebied van leveranciersprestatiemeting, leveranciersprestatieverbetering en -ontwikkeling en risicoreductie.

Ondersteunende infrastructuur

In lijn met de huidige inkoopprioriteiten ligt bij prestatie management in 2025 duidelijk de focus bij alle organisaties op KPI's voor kostenbeheersing/reductie. Het verschil tussen kleinere en grotere organisaties zit in de aandacht voor KPI's voor duurzaam Inkopen/sustainability, (contract)

compliance en inkoop efficiency. Hier hebben grotere organisaties meer aandacht voor dan kleinere organisaties. De respondenten zijn redelijk tevreden over de kwaliteit van het informatie- en kennismanagement. Bij deze activiteit zien respondenten veel verbeterpotentieel in het delen van informatie over de bedrijfsstrategie en bedrijfsvoering, benchmarking en borging vankennis en ervaringen. Dit is een sterke indicatie van de noodzaak van continue onderlinge afstemmingen samenwerking binnen een organisatie.

De respondenten zijn over het human resource management matig tevreden. Het verbeterpotentieel richt zich hier in alle organisaties op het behouden en het ontwikkelen van medewerkers.

Digitalisering

Digitalisering is een belangrijke ontwikkeling voor de inkoopfunctie in 2025. Organisaties staan voor de uitdaging om digitale transformatie te implementeren in zowel richtinggevende processen, (kern) inkoopprocessen als de ondersteunende infrastructuur. Slechts 22% van de organisaties beschikt over een uitgewerkte digitale inkoopstrategie, een daling ten opzichte van voorgaande jaren. Automatisering van handmatige handelingen blijft veruit de belangrijkste doelstelling van digitalisering, gevolgd door kostenbesparing en het toegankelijk maken van informatie. Bij organisaties met meer dan 5.000 medewerkers ligt daarnaast de focus op compliance, terwijl kleinere organisaties vaker kwalitatieve doelstellingen nastreven. Het streven naar één geïntegreerd systeem voor alle inkoopprocessen wint in 2025 duidelijk terrein, met een voorkeur van 80% van de respondenten, ongeacht de omvang van de organisatie. De digitaliseringsgraad van operationele processen is hoog, maar bij tactische processen, zoals leveranciersmanagement en sourcing, blijft verdere automatisering gewenst. Opvallend is de groeiende behoefte aan digitalisering van het bestelproces, zowel voor directe als indirecte inkopen. Binnen de ondersteunende infrastructuur zien we lopende projecten op het gebied van spendanalyse en leveranciersprestatiemetingen, maar op veel andere onderdelen is nog geen implementatie gepland. Artificial intelligence wordt opnieuw gezien als de technologische trend die in 2025 de grootste impact op inkoop zal hebben.

OPZET VAN HET ONDERZOEK

In het onderzoek worden vragen gesteld over vier bouwstenen en de daarmee verbonden processen, die een grote invloed hebben op het goed functioneren van de inkoopfunctie en de inkoopprofessionaliteit van een organisatie. We onderscheiden in het barometeronderzoek de volgende bouwstenen en processen:



Bouwsteen 1, de richtinggevende processen

We onderscheiden hierbij de volgende processen: het formuleren van de doelstellingen, het formuleren van de inkoopstrategie en het realiseren van de inkoopstrategie.



Bouwsteen 2, de (kern)inkoopprocessen

Onder '(kern)inkoopprocessen' verstaan we de (waardetoevoegende) inkoopprocessen die ervoor zorgen dat de organisatie de gewenste goederen en diensten verkrijgt. Hierbij wordt effectief gebruik gemaakt van de mogelijkheden van de markt én van de mogelijkheden van het eigen leveranciersbestand. We stellen in het onderzoek vragen over de volgende processen: categoriemanagement, inkoopproces, leveranciersrelatiemanagement en operationeel procesmanagement (efficiënte en effectieve planning, coördinatie en uitvoering van het operationele proces).



Bouwsteen 3, de ondersteunende infrastructuur

Onder 'ondersteunende infrastructuur' verstaan we de processen die ondersteunend zijn voor het goed functioneren van de bovengenoemde processen. Hierbij richten we ons op het prestatie management, het informatie- en kennismanagement en het human resources management.



Bouwsteen 4, digitalisering

De toepassing van digitalisering in de inkoopfunctie is een belangrijke ontwikkeling die van invloed kan zijn op de uitvoering van de andere processen. Daarom is digitalisering als vierde bouwsteen in het onderzoek opgenomen.



DEELNEMERS PROFIEL

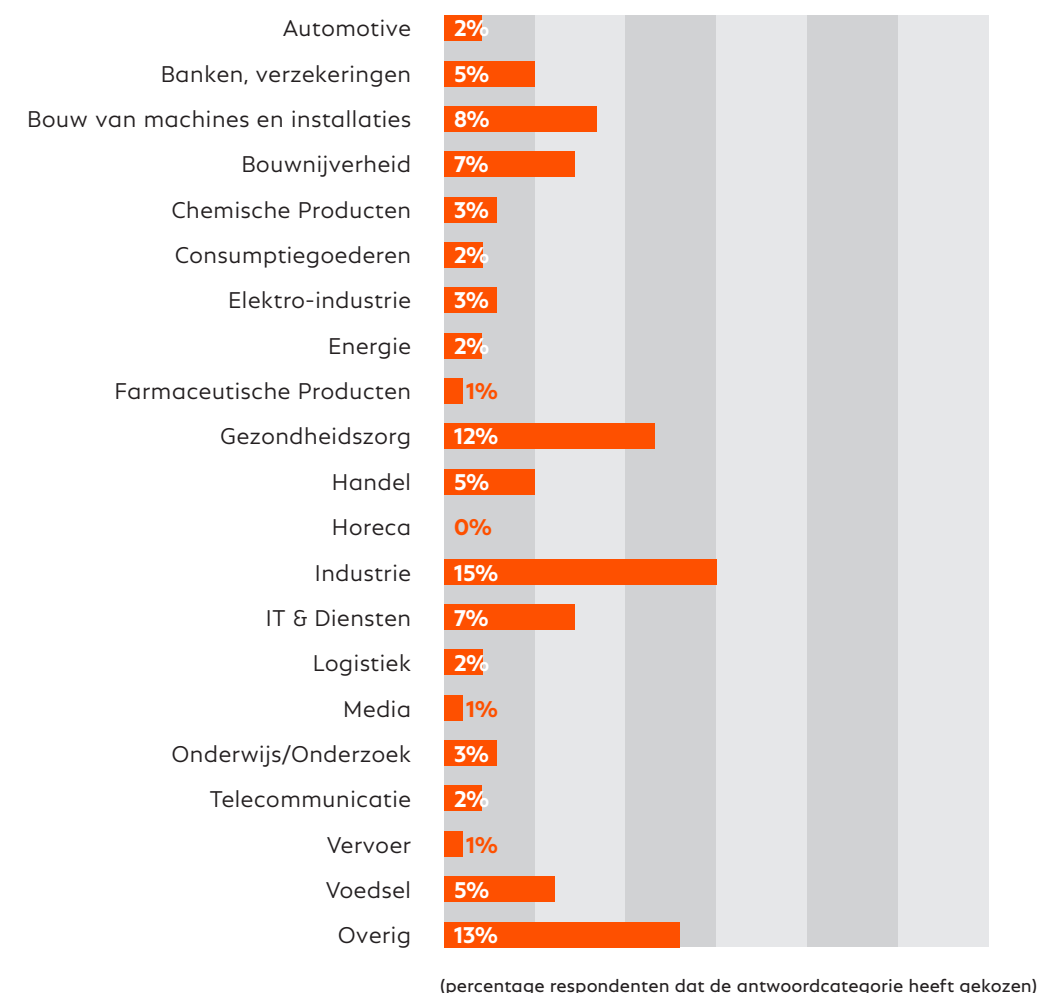
In totaal hebben 250 inkoopprofessionals uit diverse sectoren deelgenomen aan het Barometeronderzoek 2025. We hebben hen gevraagd om in te vullen in welke bedrijfstak ze werken, wat hun functie is, hoeveel medewerkers hun organisatie heeft en wat het inkoopvolume van hun organisatie is.

Kengetallen

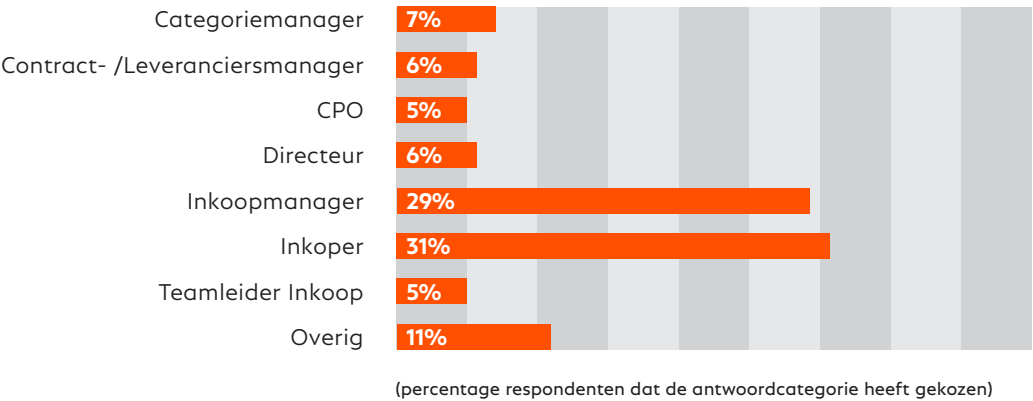
- Er zijn 250 respondenten.
- Meer dan 20 bedrijfstakken zijn vertegenwoordigd (figuur 1).
- De meest vertegenwoordigde functies zijn inkoopmanager en inkoper. (figuur 2).
- 61% van de respondenten werkt voor een organisatie tot 1.000 medewerkers. (figuur 3).
- Er is een grote spreiding van het inkoopvolume bij de respondenten (figuur 4).



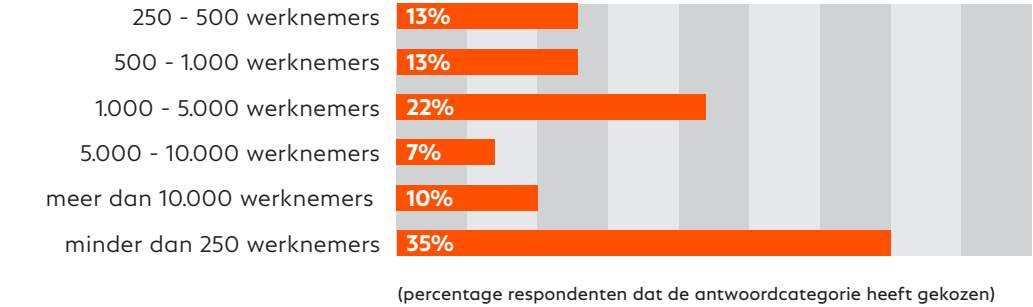
Figuur 1. Respondenten per bedrijfstak



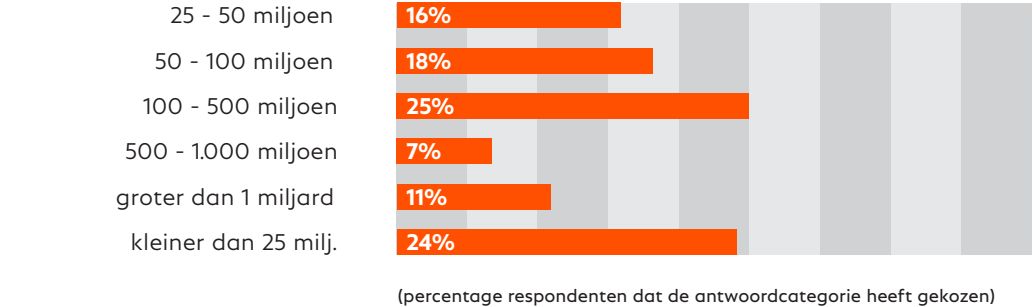
Figuur 2. Respondenten per functie

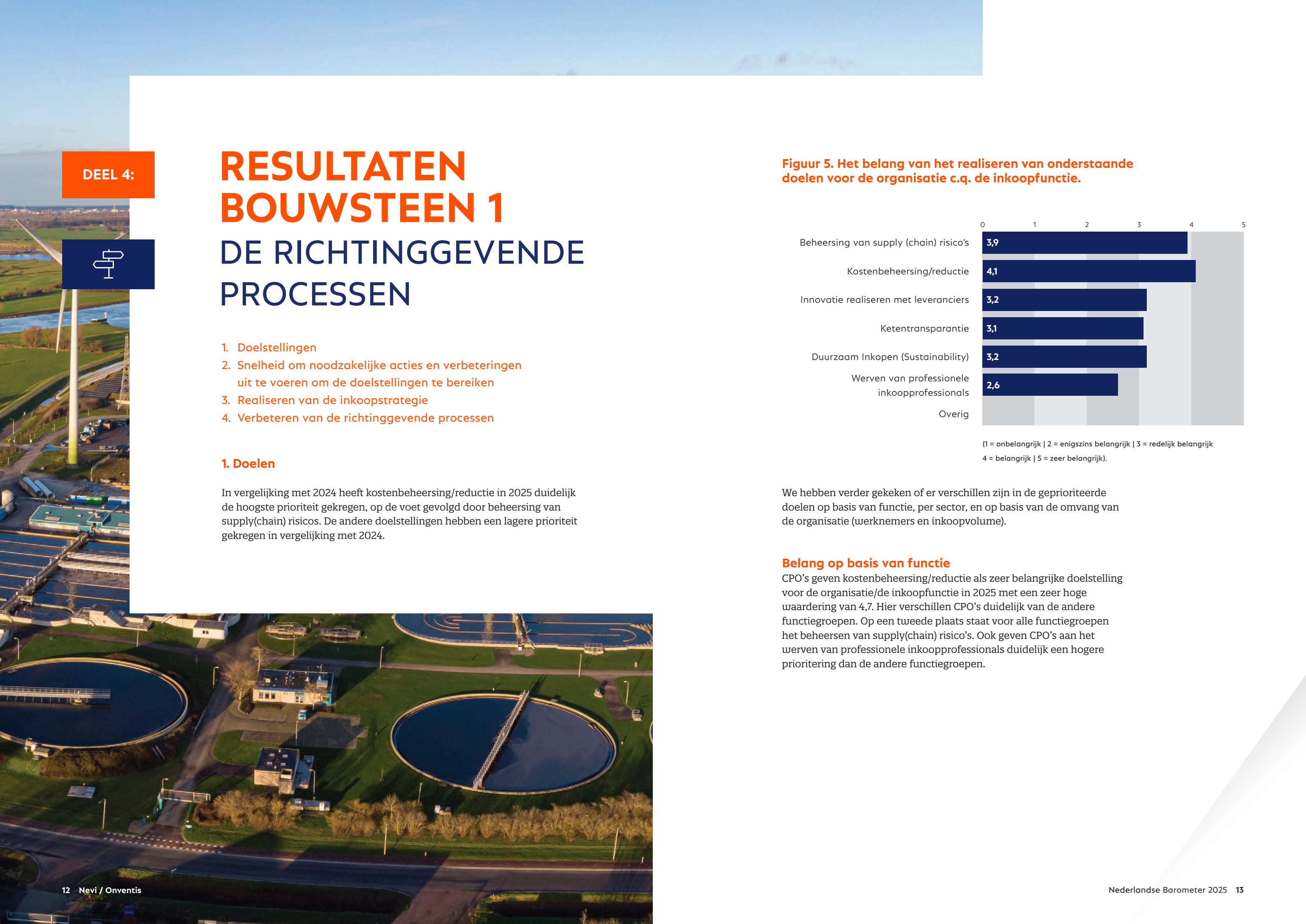


Figuur 3. Respondenten per omvang van de organisatie



Figuur 4. Respondenten per inkoopvolume





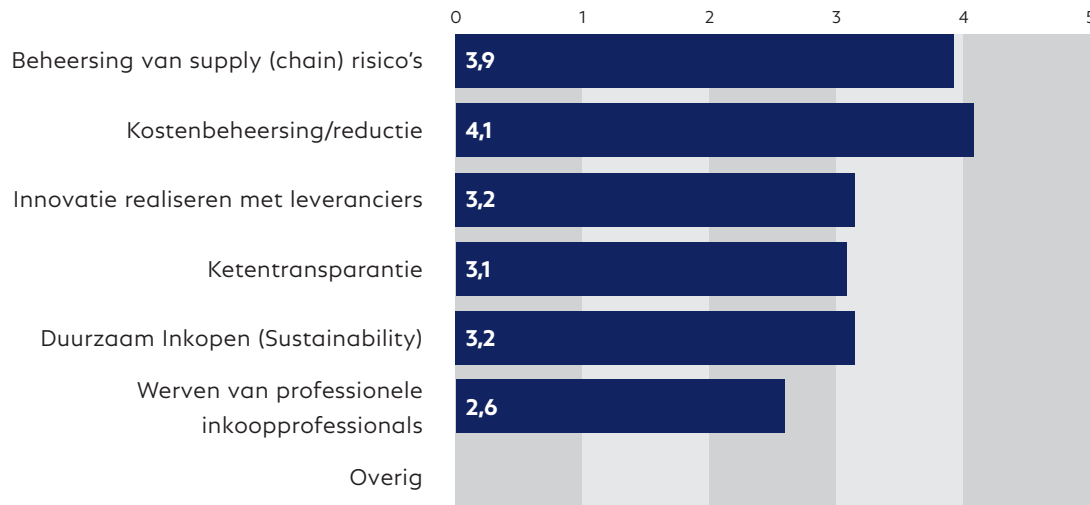
RESULTATEN BOUWSTEEN 1 DE RICHTINGGEVENDE PROCESSEN

- 1. Doelstellingen
- 2. Snelheid om noodzakelijke acties en verbeteringen uit te voeren om de doelstellingen te bereiken
- 3. Realiseren van de inkoopstrategie
- 4. Verbeteren van de richtinggevende processen

1. Doelen

In vergelijking met 2024 heeft kostenbeheersing/reductie in 2025 duidelijk de hoogste prioriteit gekregen, op de voet gevolgd door beheersing van supply(chain) risico's. De andere doelstellingen hebben een lagere prioriteit gekregen in vergelijking met 2024.

Figuur 5. Het belang van het realiseren van onderstaande doelen voor de organisatie c.q. de inkoopfunctie.



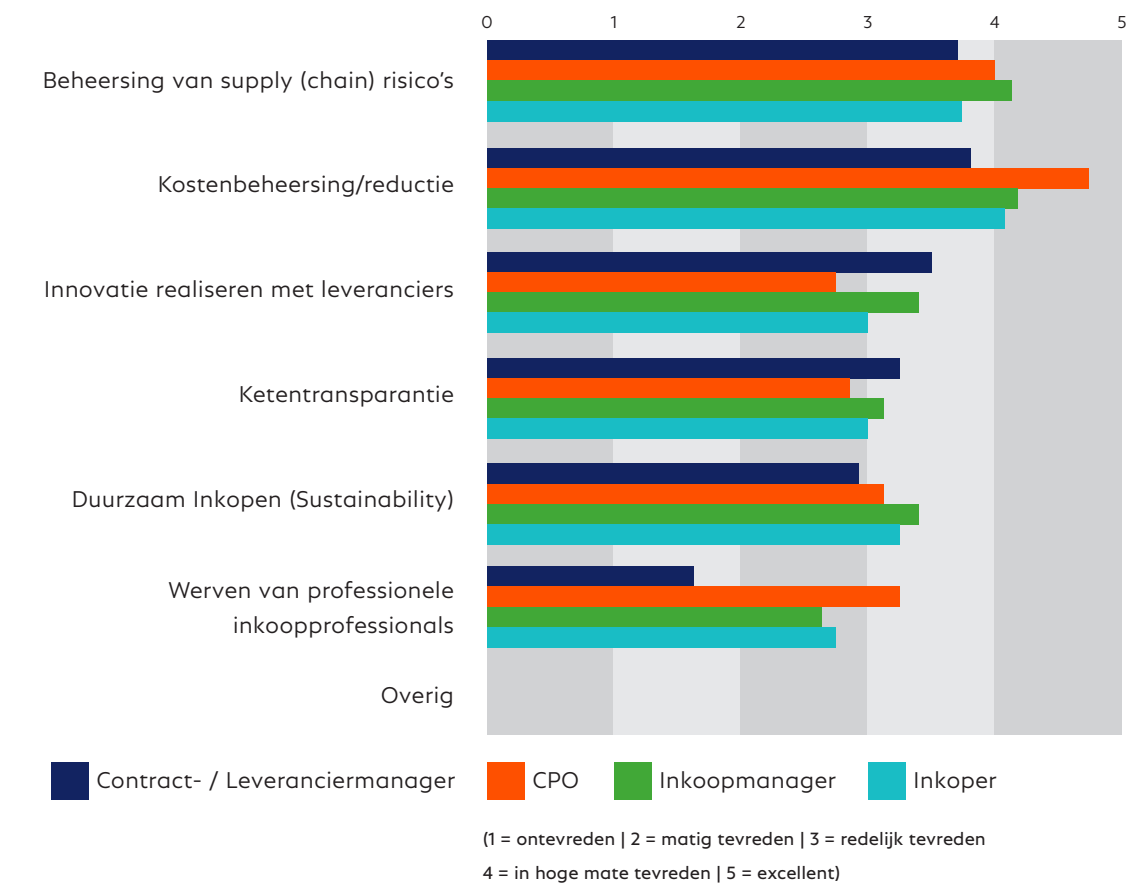
(1 = onbelangrijk | 2 = enigszins belangrijk | 3 = redelijk belangrijk
4 = belangrijk | 5 = zeer belangrijk).

We hebben verder gekeken of er verschillen zijn in de geprioriteerde doelen op basis van functie, per sector, en op basis van de omvang van de organisatie (werknemers en inkoopvolume).

Belang op basis van functie

CPO's geven kostenbeheersing/reductie als zeer belangrijke doelstelling voor de organisatie/de inkoopfunctie in 2025 met een zeer hoge waardering van 4,7. Hier verschillen CPO's duidelijk van de andere functiegroepen. Op een tweede plaats staat voor alle functiegroepen het beheersen van supply(chain) risico's. Ook geven CPO's aan het werven van professionele inkoopprofessionals duidelijk een hogere prioritering dan de andere functiegroepen.

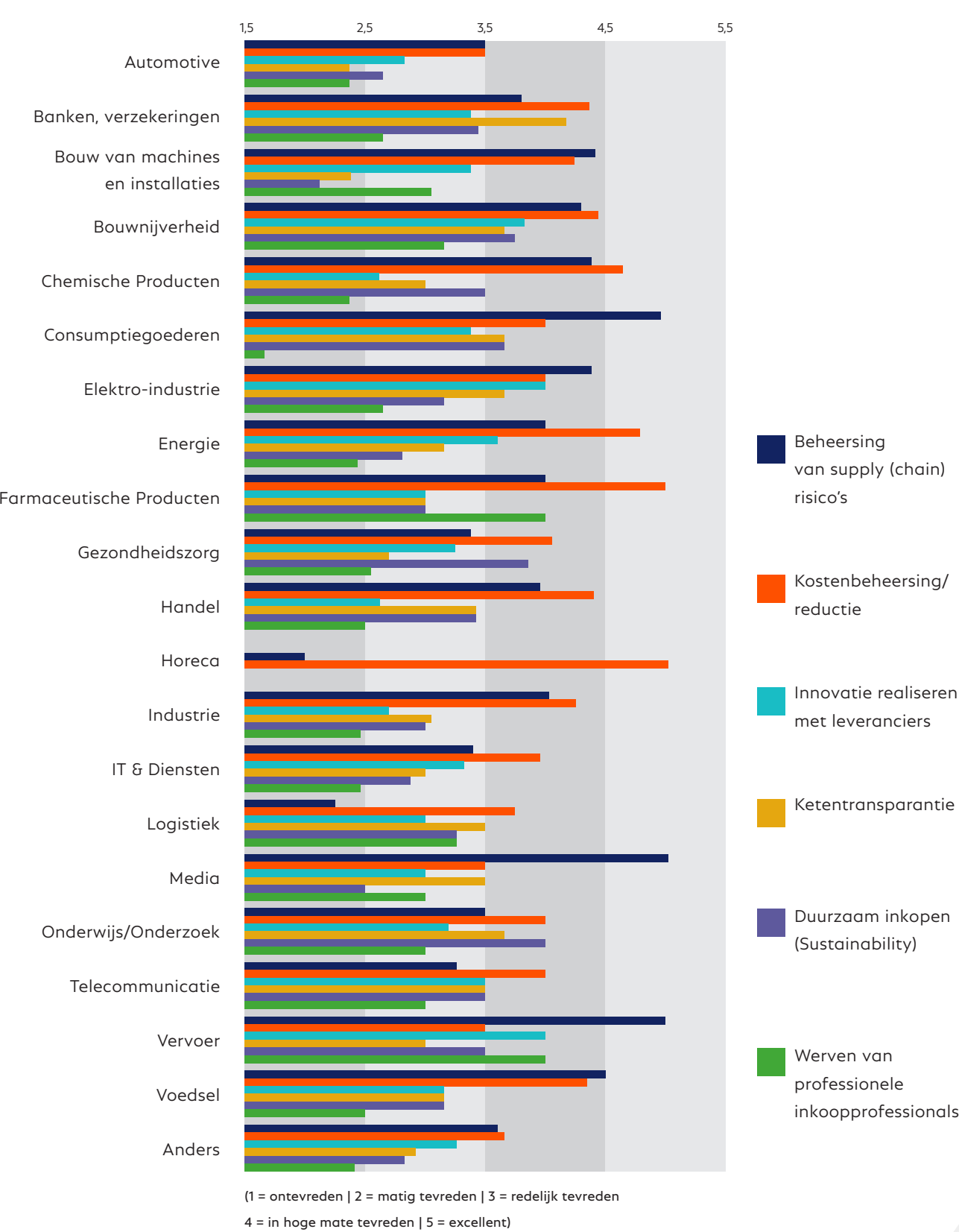
Figuur 6. Het belang van doelen op basis van functie



Verschillen per sector en omvang (aantallen werknemers en inkoopvolume)

Het algemene beeld is dat kostenbeheersing/reductie en beheersing van supply (chain) risico's de hoogste prioriteit hebben als we kijken naar alle sectoren en omvangindicatoren. Wel kunnen deze doelstellingen stuivertje wisselen van plek 1 en plek 2 tussen sectoren.

Figuur 7. Het belang van doelen per bedrijfstak



2. Snelheid om noodzakelijke acties en verbeteringen uit te voeren om de doelen te bereiken

Van de respondenten is 47% tevreden (in 2024 59%) en 53% ontevreden (in 2024 41%) over de snelheid waarmee hun organisatie in staat is om de, volgens hen, noodzakelijke acties en verbeteringen door te voeren om de geprioriteerde doelen te bereiken. Dit betekent dat de respondenten de veerkacht van hun organisatie lager inschatten dan in 2024.

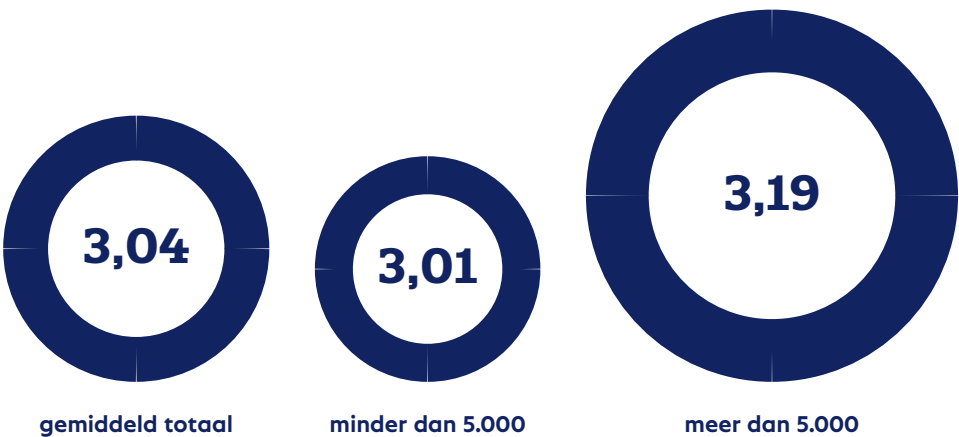
Figuur 8. Snelheid om noodzakelijke acties en verbeteringen uit te voeren om de doelen te bereiken



3. Realiseren van de inkoopstrategie

Vragen we naar het realiseren van de inkoopstrategie, dan blijkt dat de respondenten daar redelijk tevreden over zijn (3,04), maar hieraan een lagere score geven dan in 2024 (3,22). Ook zijn hier verschillen in waardering tussen grotere en kleinere organisaties. Net als in 2024 is er in 2025 veel verbeterpotentieel, met name bij het vertalen van de inkoopstrategie binnen de gehele organisatie. Deze score is vrijwel identiek aan de meting in 2024.

Figuur 9. Hoe tevreden ben je over de mate waarin de organisatie in staat is om de inkoopstrategie te realiseren?

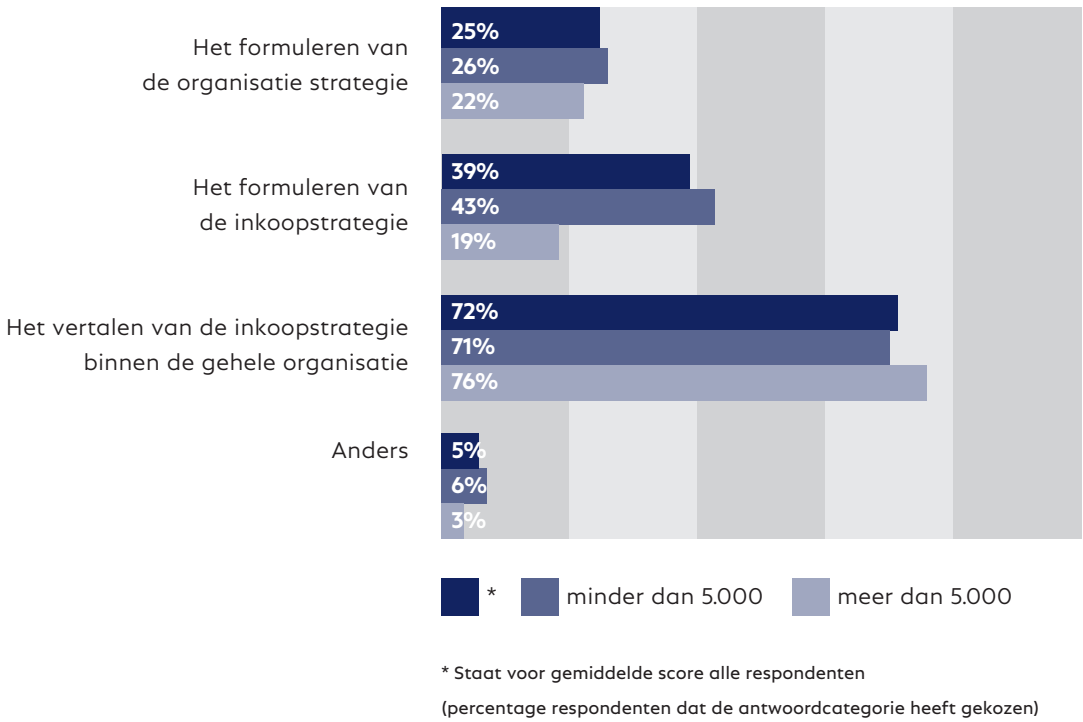


(1 = ontevreden | 2 = matig tevreden | 3 = redelijk tevreden | 4 = in hoge mate tevreden | 5 = excellent)

4. Verbeteren van de richtinggevende processen

72% van de respondenten geeft aan dat het vertalen van de inkoopstrategie binnen de gehele organisatie het belangrijkste verbeterpunt is. Ook in 2023 en 2024 was dit het belangrijkste verbeterpunt. Hierin is er geen verschil tussen grote of kleinere organisaties. Het vertalen van de inkoopstrategie binnen de organisatie staat bij beide categorieën op positie 1 en we zien dezelfde top 3 bij grote en kleinere organisaties.

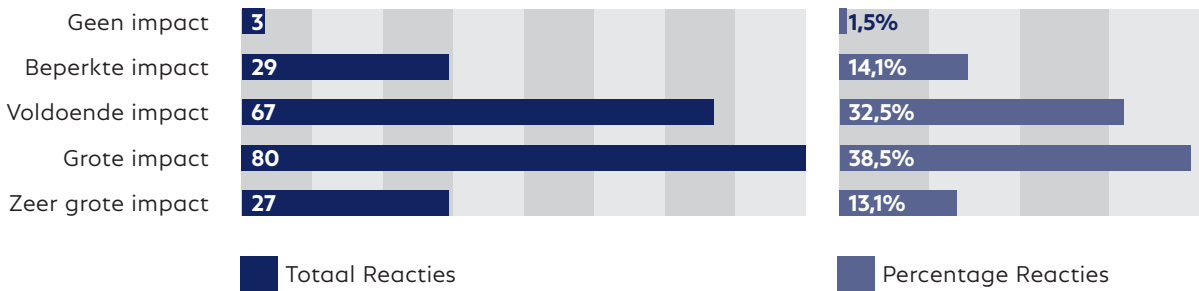
Figuur 10. Welke van de onderstaande activiteiten zou je in het kader van de richtinggevende processen willen verbeteren?



5. Impact inkoopfunctie

In 2025 hebben we voor de eerste keer gevraagd aan de respondenten om een inschatting te maken van de impact die de inkoopfunctie heeft op het realiseren van de (business)doelen van hun organisatie. Een zeer groot deel van de respondenten (84%) schat deze impact als minimaal voldoende en 52 % als groot of zeer groot. De inkoopfunctie lijkt hiermee haar positie in de waardeketen van de organisatie gevonden te hebben!

Figuur 11. Hoe groot is de impact die de inkoopfunctie heeft op het realiseren van de (business)doelen van uw organisatie?





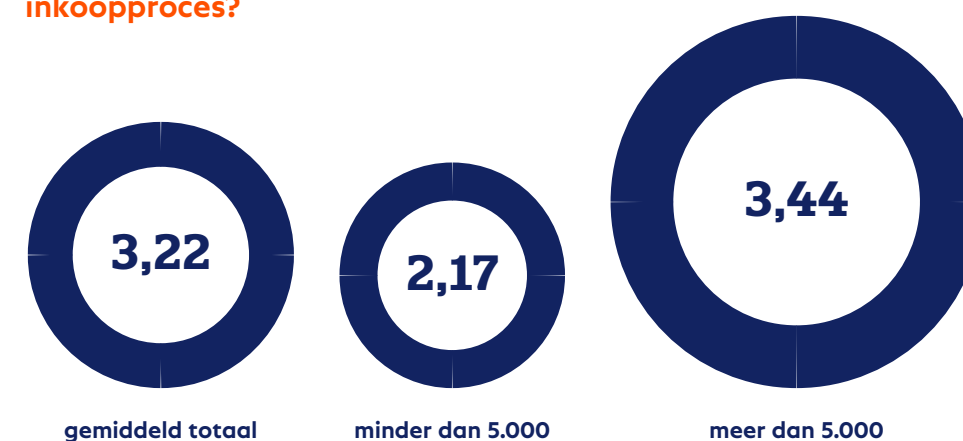
RESULTATEN BOUWSTEEN 2 DE (KERN) INKOOPPROCESSEN

5. Categoriemanagement en inkoopproces
6. Contract- en leveranciersmanagement
7. Operationeel procesmanagement

5. Categoriemanagement en inkoopproces

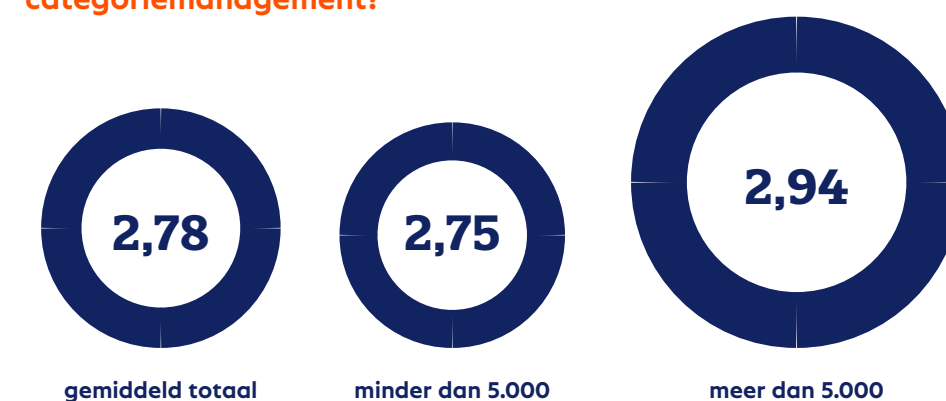
De respondenten zijn redelijk tevreden over de kwaliteit van het inkoopproces (3,22) maar minder tevreden over de kwaliteit van het categoriemanagement (2,78). Zowel het inkoopproces als ook het categoriemanagementproces hebben een lagere score dan in 2024 respectievelijk van 3,4 naar 3,2 en van 3,1 naar 2,8. Bij beide processen zijn er significante verschillen in waardering tussen grote en kleinere organisaties.

Figuur 12. Hoe tevreden ben je over de kwaliteit van het inkoopproces?



(1 = ontevreden | 2 = matig tevreden | 3 = redelijk tevreden | 4 = in hoge mate tevreden | 5 = excellent)

Figuur 13. Hoe tevreden ben je over de kwaliteit van het categoriemanagement?

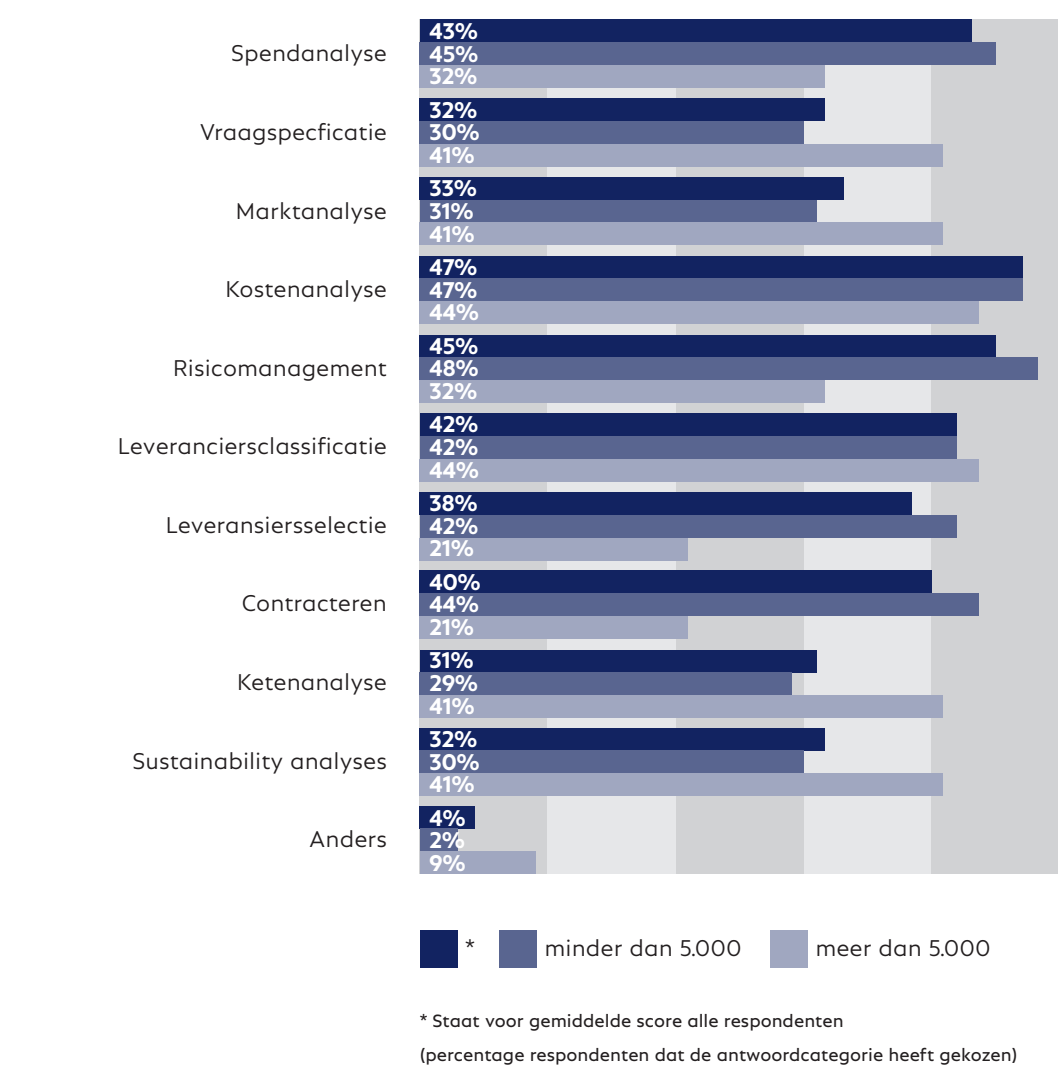


(1 = ontevreden | 2 = matig tevreden | 3 = redelijk tevreden | 4 = in hoge mate tevreden | 5 = excellent)

Verbeteringen binnen categoriemanagement en inkoopproces

Kostenanalyse en leveranciersclassificatie worden door alle respondenten het meest genoemd als de activiteiten die binnen categoriemanagement en het inkoopproces verbeterd moeten worden. Bij de verbetermogelijkheden zijn er verder duidelijk verschillen tussen kleinere en grotere organisaties. Bij kleinere organisaties worden als verbetermogelijkheden spendanalyse en risicomanagement veelal genoemd en bij grotere organisaties ketenanalyse en sustainability analyse.

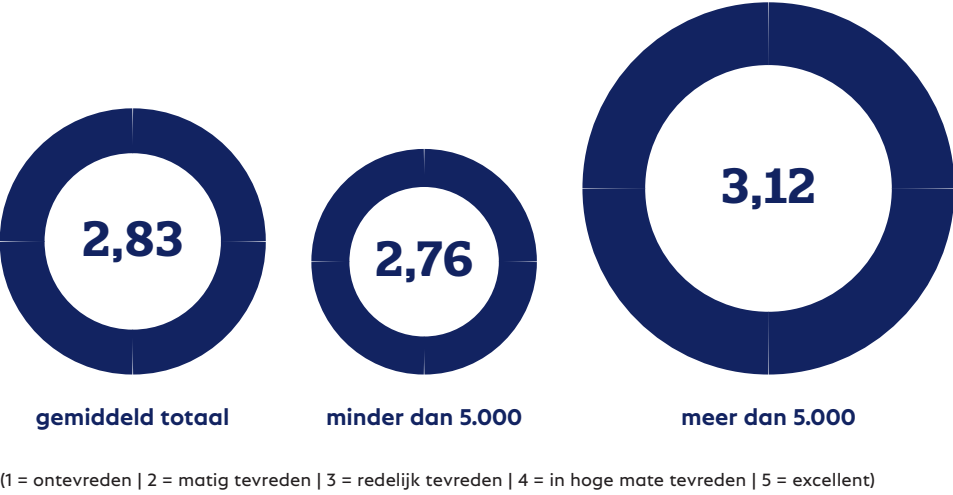
Figuur 14. Welke van de onderstaande activiteiten zou je in het kader van het inkoopproces en het categoriemanagementproces willen verbeteren?



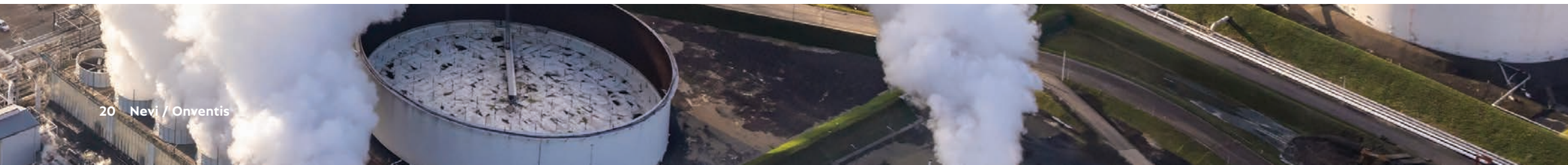
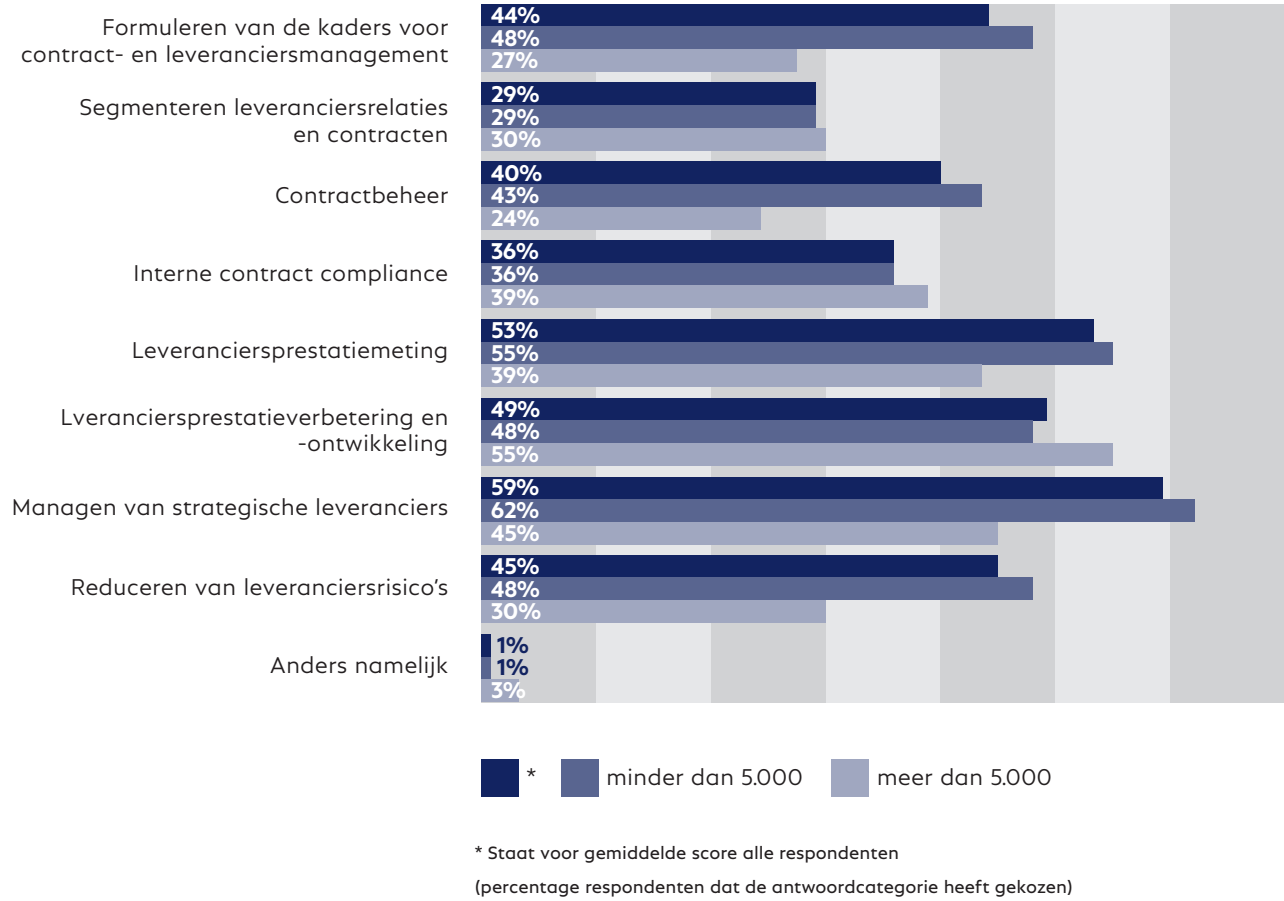
6. Contract- en leveranciersrelatiemanagement

In vergelijking met 2024 met een waardering van 3,25 is men in 2025 met een waardering van 2,83 beduidend minder tevreden over dit kernproces. Verder is er sprake van een significant verschil in waardering tussen kleinere en grotere organisaties. Respondenten uit grote organisaties zijn meer tevreden dan respondenten uit kleinere organisaties. Respondenten zien op meerdere aspecten potentieel voor verbetering, vooral op het gebied van leveranciersprestatiemeting, leveranciersprestatieverbetering en -ontwikkeling en risicoreductie. Het managen van strategische leveranciers wordt het meest genoemd als de te verbeteren activiteit. En bij kleinere organisaties noemt men ook het formuleren van de kaders voor contract- en leveranciersmanagement en contractbeheer als verbeterpunten.

Figuur 15. Hoe tevreden ben je over de kwaliteit van het contract- en leveranciersmanagement?



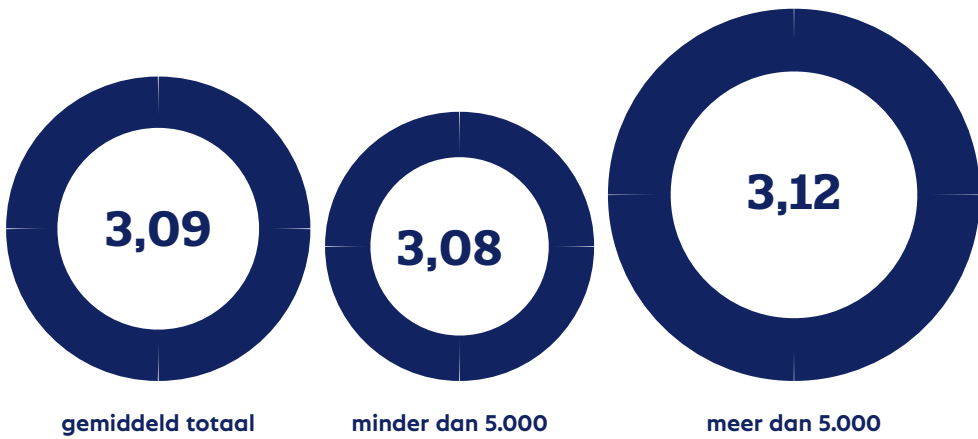
Figuur 16. Welke van de onderstaande activiteiten zou je willen verbeteren?



7. Operationeel procesmanagement

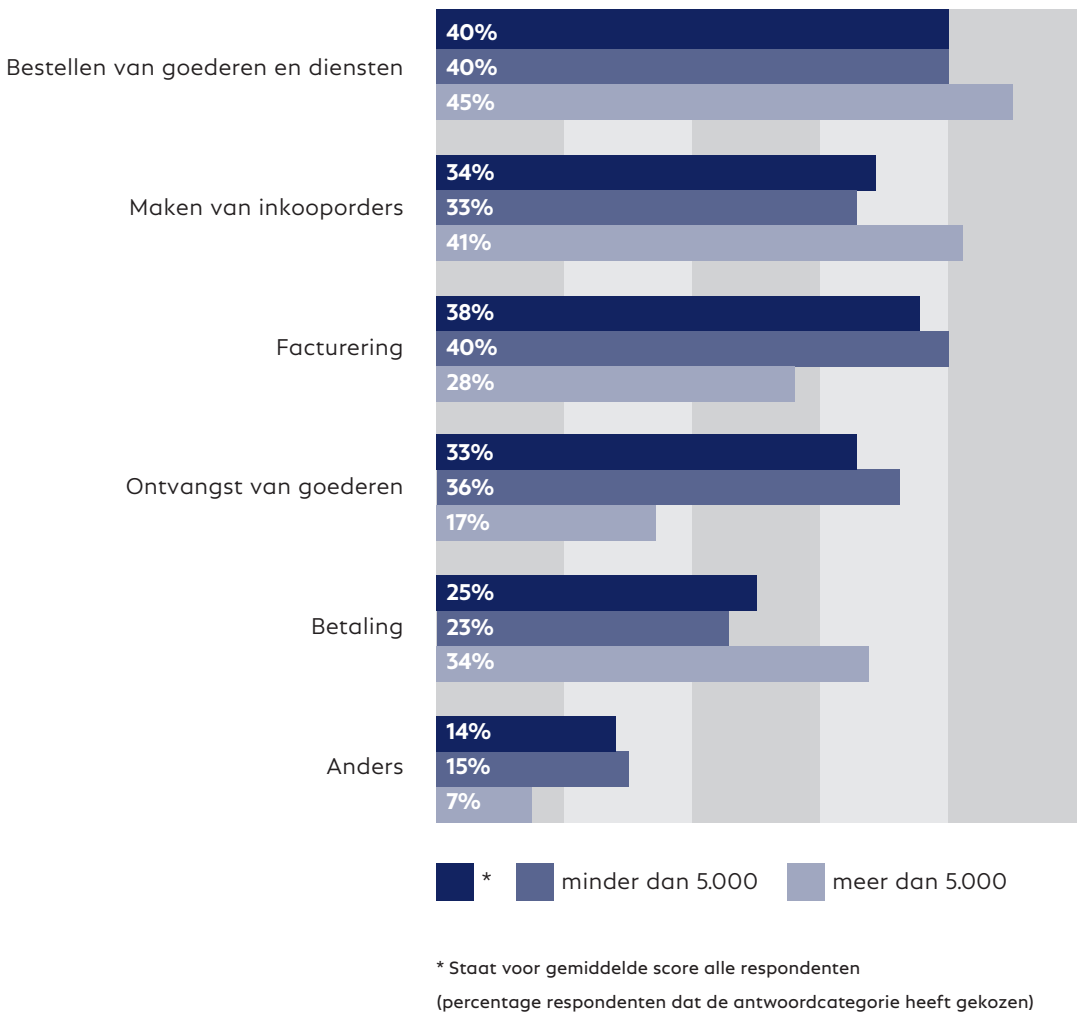
De respondenten zijn redelijk tevreden (3,09) over het operationeel procesmanagement. Dit is een beduidend hogere score dan in 2024 (2,71).

Figuur 17. Hoe tevreden ben je over de kwaliteit van het operationele procesmanagement?



(1 = ontevreden | 2 = matig tevreden | 3 = redelijk tevreden | 4 = in hoge mate tevreden | 5 = excellent)

Figuur 18. Welke van de onderstaande activiteiten zou je willen verbeteren?





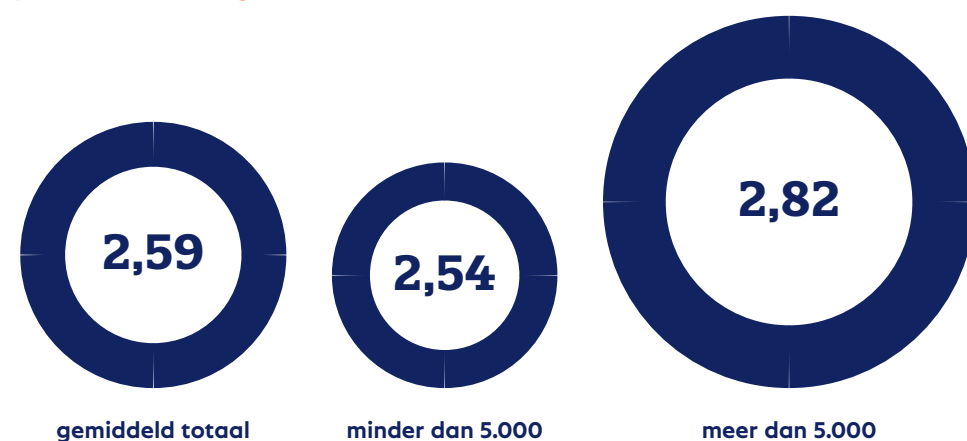
RESULTATEN BOUWSTEEN 3 DE ONDERSTEUNENDE INFRASTRUCTUUR

- 8. Prestatiemanagement
- 9. Informatie- en kennismangement
- 10. Human resource management

8. Prestatiemanagement

Net als vorig jaar krijgt het prestatie management een matige score. Dit jaar een score van 2,59 en vorig jaar 2,71. Ook bij grotere organisaties scoort prestatie management niet goed met een score van 2,82.

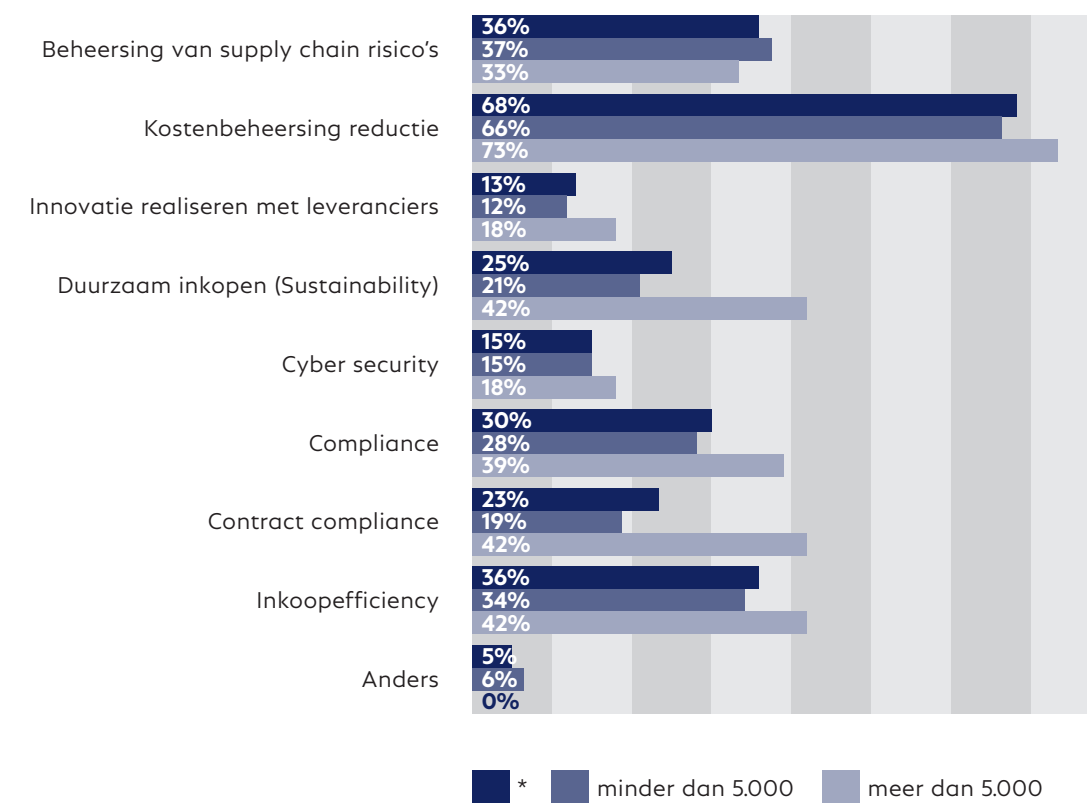
Figuur 19. Hoe tevreden ben je over de kwaliteit van het prestatie management?



(1 = ontevreden | 2 = matig tevreden | 3 = redelijk tevreden | 4 = in hoge mate tevreden | 5 = excellent)

Figuur 20. Naar welke KPI's gaat de meeste aandacht uit?

De kritische prestatie-indicator (KPI) waar de meeste aandacht naar uitgaat is gericht op de doelstelling die op dit moment de hoogste prioriteit heeft: kostenbeheersing/-reductie. Het verschil tussen kleinere en grotere organisaties op het gebied van KPI's zit vooral in KPI's voor duurzaam inkopen/sustainability, (contract) compliance en inkoop efficiency.

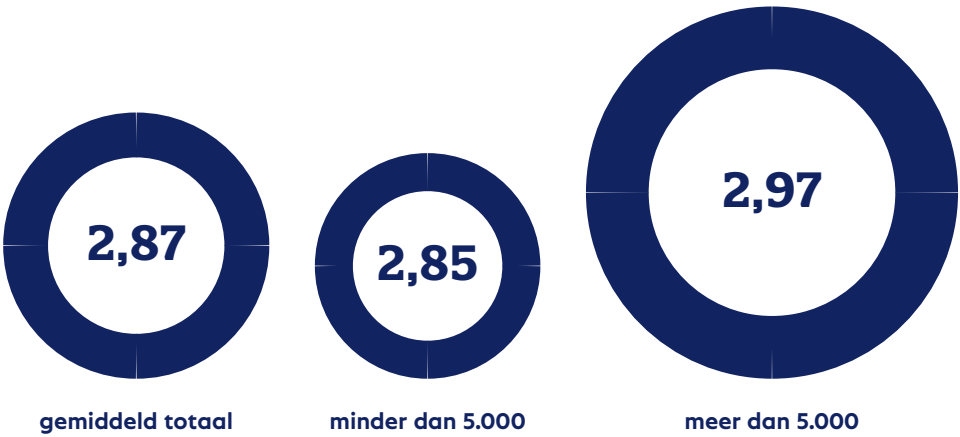


* Staat voor gemiddelde score alle respondenten
(percentage respondenten dat de antwoordcategorie heeft gekozen)

9. Informatie- en kennismanagement

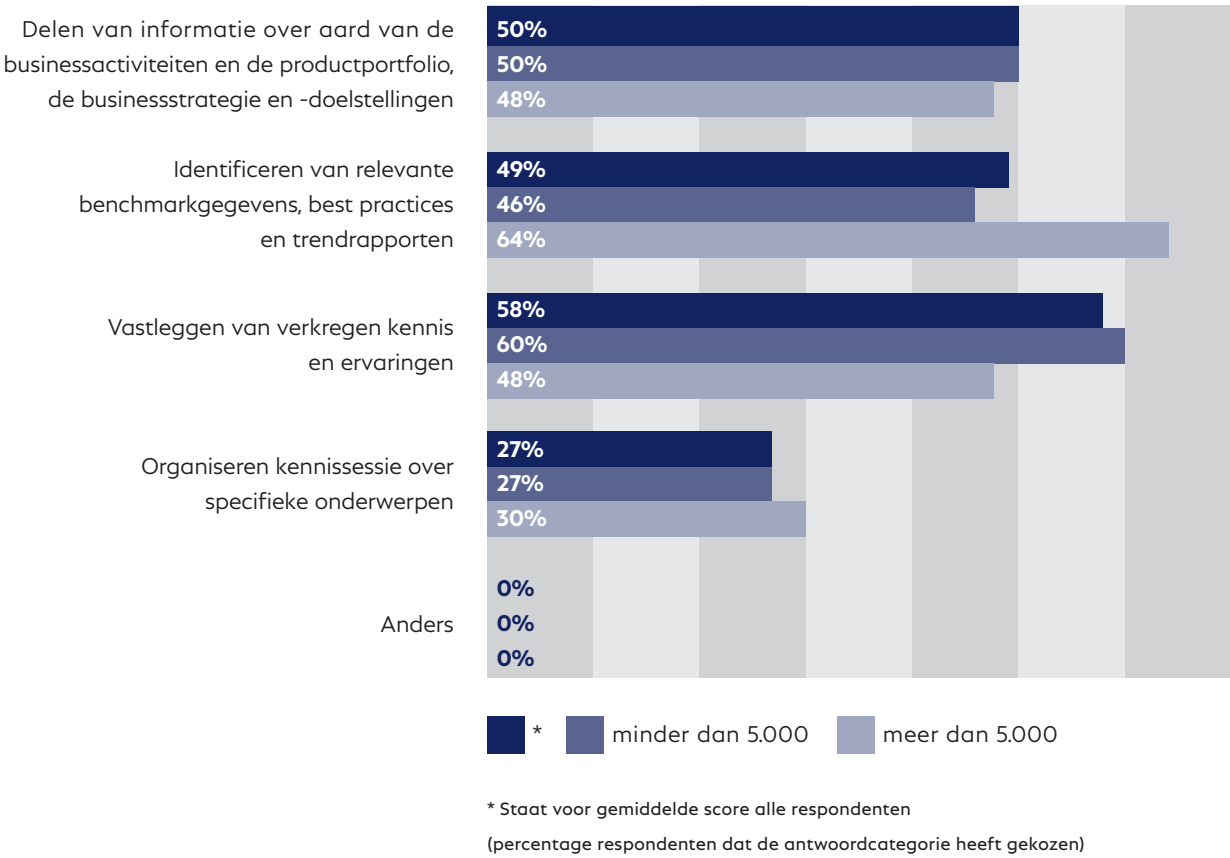
De tevredenheid over de kwaliteit van het informatie- en kennismanagement is ongeveer gelijk aan 2024 met een score van 2,87 in 2025. Bij grotere organisaties is men iets meer tevreden dan in kleinere organisaties. Het verbeterpotentieel richt zich met name op het delen van informatie over de bedrijfsstrategie en bedrijfsvoering, benchmarking, en borging van kennis en ervaringen.

Figuur 21. Hoe tevreden ben je over de kwaliteit van informatie- en kennismanagement?



(1 = ontevreden | 2 = matig tevreden | 3 = redelijk tevreden | 4 = in hoge mate tevreden | 5 = excellent)

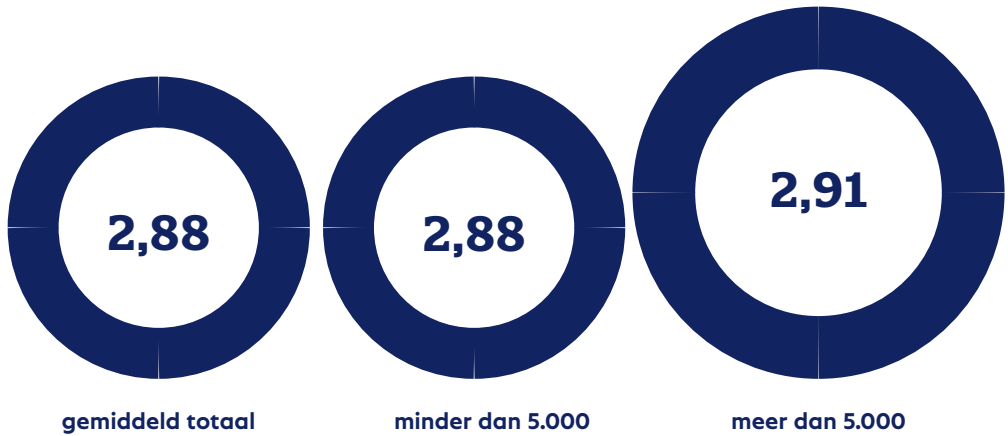
Figuur 22. Welke van de onderstaande processen zou je willen verbeteren?



10. Human resource management

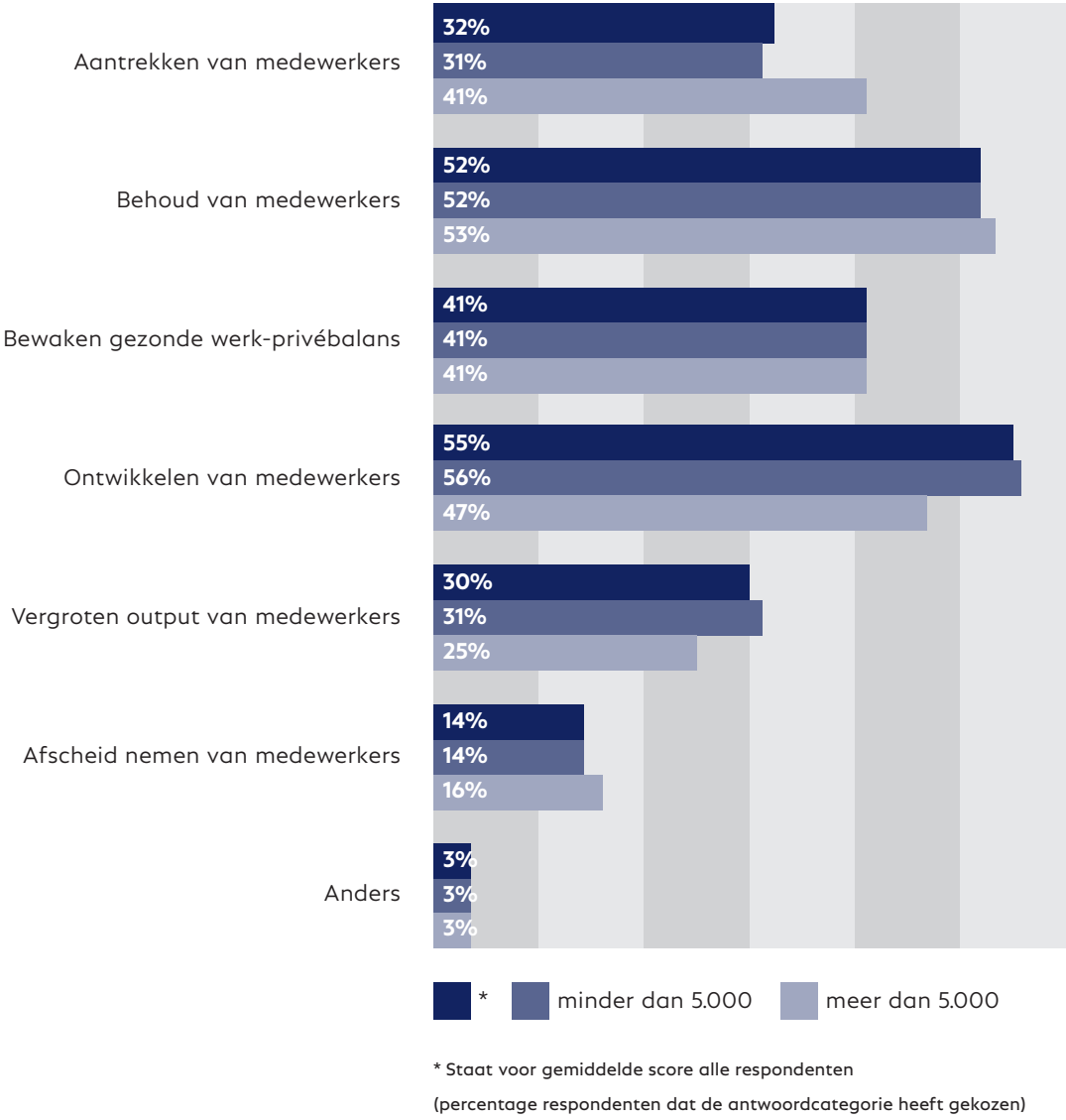
De respondenten zijn over het human resource management matig tevreden met een score van 2,88 in 2025. Hier is er geen verschil in score tussen grote en kleine organisaties. Het verbeterpotentieel richt zich in alle organisaties op het behouden en het ontwikkelen van medewerkers.

Figuur 23. Hoe tevreden ben je over het human resource management?



(1 = ontevreden | 2 = matig tevreden | 3 = redelijk tevreden | 4 = in hoge mate tevreden | 5 = excellent)

Figuur 24. Welke van de onderstaande activiteiten zou je willen verbeteren?





RESULTATEN

BOUWSTEEN 4

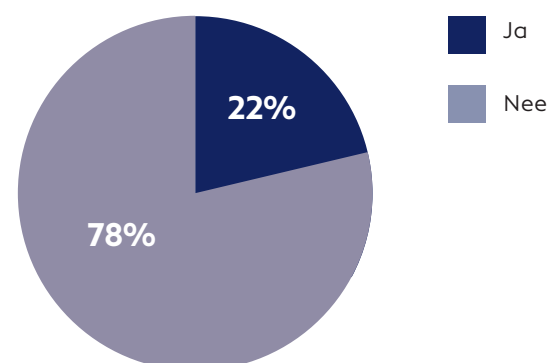
DIGITALISERING

Digitalisering is een belangrijke ontwikkeling. In het onderzoek zijn vragen gesteld om inzicht te krijgen in de stand van de digitale transformatie van inkoop in de richtinggevende processen, de (kern)inkoopprocessen en de ondersteunende infrastructuur.

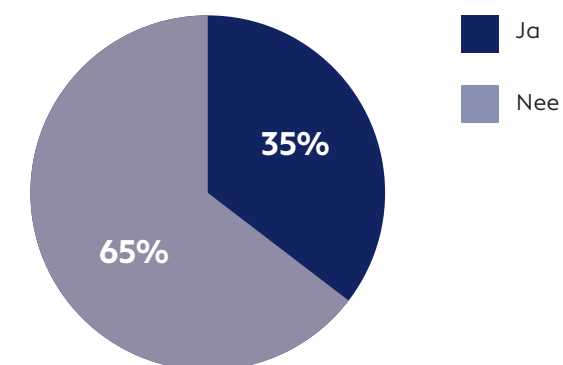
11. Digitale inkoopstrategie

22% van de respondenten geeft aan dat hun organisatie beschikt over een uitgewerkte digitaliseringsstrategie voor inkoop. Dit is een daling ten opzichte van 2023 (25%) en 2024 (33%).

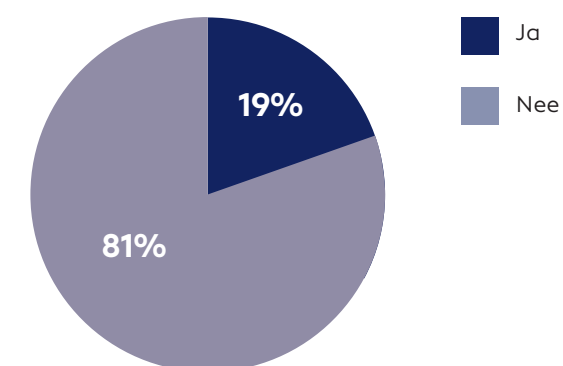
Figuur 25. Is er binnen je inkoopstrategie ook specifiek een digitale inkoopstrategie uitgewerkt?



Figuur 26. Groter dan 5.000 medewerkers



Figuur 27. Kleiner dan 5000 medewerkers

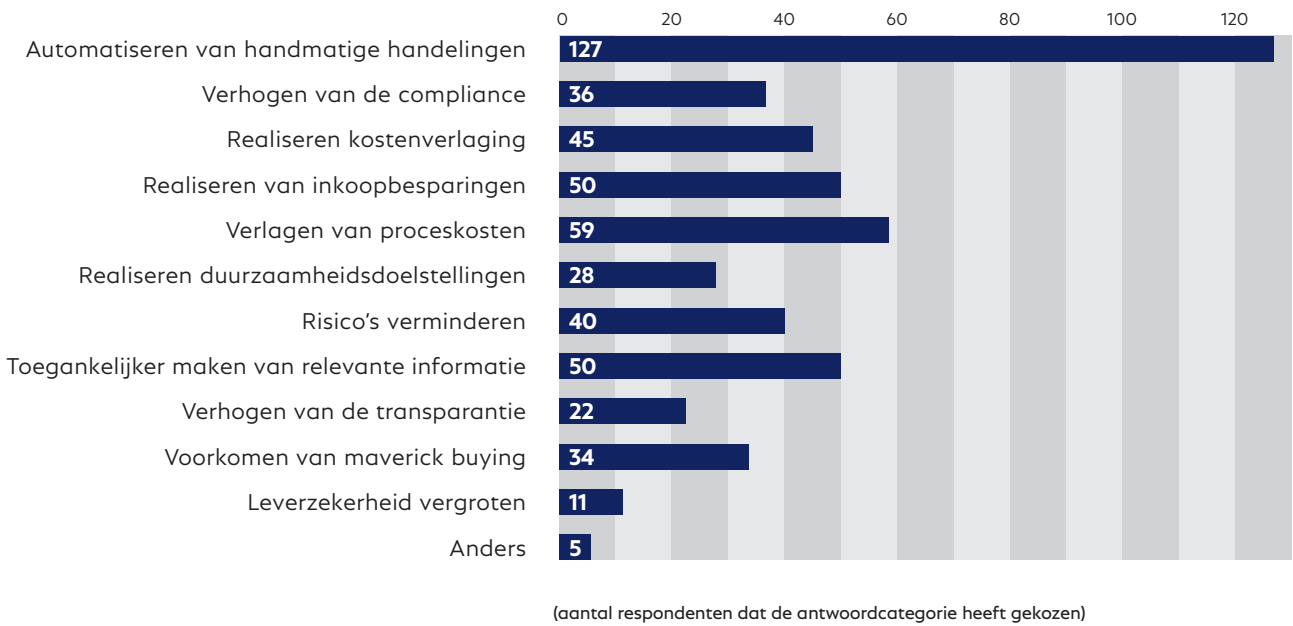


In lijn met voorgaande jaren beschikken grotere organisaties met meer dan 5.000 medewerkers vaker over een uitgewerkte digitale inkoopstrategie (35%) dan kleinere organisaties (19%).

12. Doelstellingen van digitalisering van inkoop

Het automatiseren van handmatige handelingen is veruit de meest genoemde doelstelling bij de digitalisering van inkoop. Daarna volgen het verlagen van proceskosten en het toegankelijk maken van relevante informatie. In vergelijking met 2024 is de focus op het automatiseren van handmatige handelingen significant toegenomen. Dit doel wordt ruim twee keer zo vaak genoemd als elk van de andere doelstellingen.

Figuur 28. Welke doelstellingen wil je organisatie bereiken met inkoopdigitalisering en -automatisering?

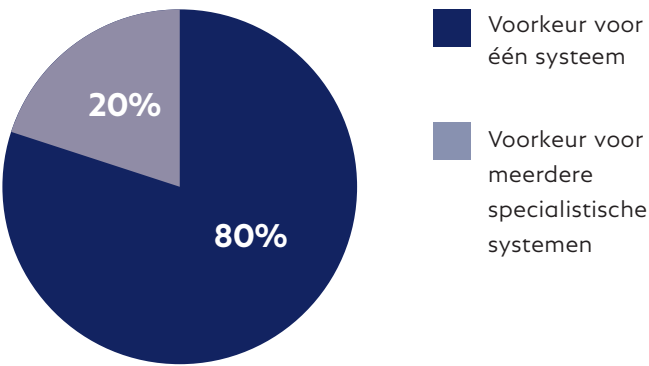


Bij organisaties met meer dan 5.000 medewerkers ligt de focus na het automatiseren van handmatige handelingen op kostenbesparing en compliance. Kleinere organisaties noemen relatief vaker kwalitatieve doelstellingen, zoals het verminderen van risico's en het toegankelijk maken van relevante informatie.

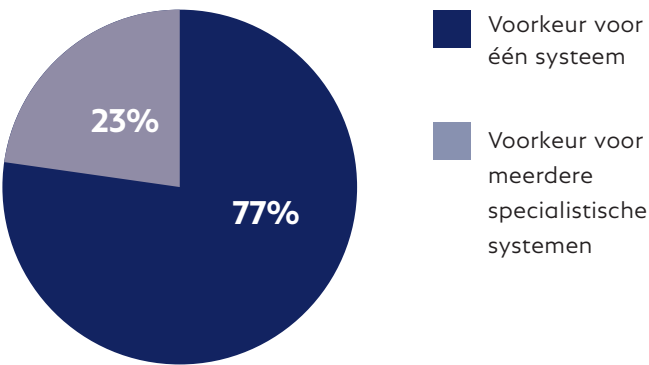
13. Aanpak van digitalisering

In 2025 geeft 80% van de respondenten de voorkeur aan één systeem voor de automatisering van alle inkoopprocessen. Deze voorkeur komt in gelijke mate voor bij zowel grotere organisaties (meer dan 5.000 medewerkers) als kleinere organisaties. Dit is een verandering ten opzichte van voorgaande jaren, waarin net iets minder dan de helft van de grotere organisaties de voorkeur gaf aan meerdere specialistische systemen.

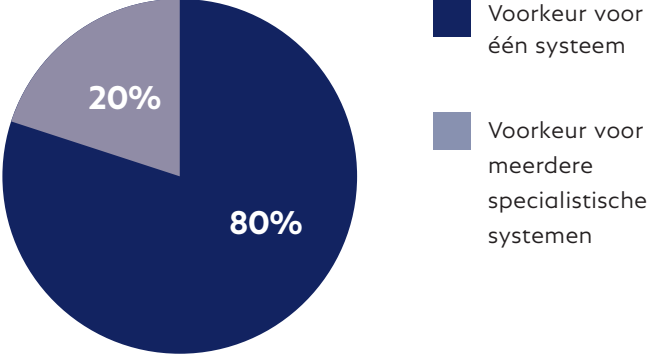
Figuur 29. Waar gaat de voorkeur in jouw organisatie naar uit: het volledige inkoopproces in één systeem onderbrengen of liever in meerdere specialistische systemen?



Figuur 30. Grotere organisaties



Figuur 31. Kleinere organisaties



14. Huidige digitaliseringsgraad van (kern)inkoopprocessen

We zien in 2025 wederom een hoge automatiseringsgraad van de operationele processen zoals factuurverwerking, medewerker declaratie afhandeling en operationeel bestellen van directe en indirecte goederen en diensten. Bij de tactische inkoopprocessen zoals leveranciersmanagement, sourcing en contract management is de digitaliseringsgraad beduidend lager.

Figuur 32. Welke kernprocessen zijn er gedigitaliseerd?



15. Behoeftte van digitalisering van (kern)inkoopprocessen

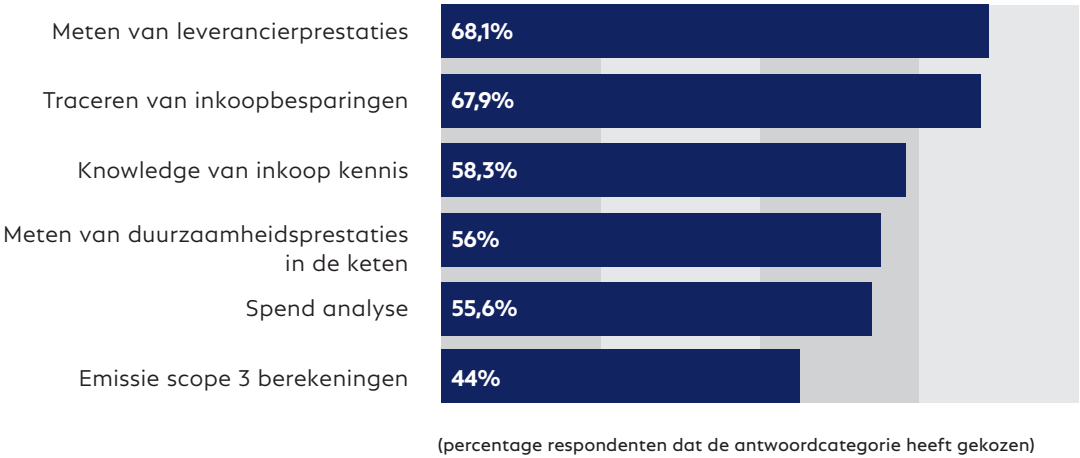
De grootste behoefte aan verdere automatisering ligt ook in 2025 bij de tactische inkoopprocessen, zoals leveranciersmanagement, sourcing en contractmanagement. Dit sluit aan bij de eerdere bevinding dat de digitaliseringsgraad van deze processen laag is. In veel gevallen is voor deze behoefte nog geen implementatie gepland.

Opvallend is de toename in de behoefte aan verdere automatisering van het bestelproces voor zowel directe inkopen (35,1% in 2025 versus 21,9% in 2024) als indirecte inkopen (40,4% in 2025 versus 24,7% in 2024). Ondanks de relatief hoge automatiseringsgraad van deze operationele processen groeit de behoefte om hier verder te gaan. De genoemde percentages geven het aandeel respondenten weer dat een behoefte signaleert, maar hiervoor nog geen project heeft gepland.

16. Behoeftte digitalisering van ondersteunende infrastructuur

Binnen de ondersteunende infrastructuur worden de meeste lopende projecten gerapporteerd op het gebied van spendanalyse (25,6%) en leveranciersprestatiemetingen (22,5%). Voor vrijwel alle andere onderdelen geven respondenten aan dat er behoefte is aan verdere digitalisering, terwijl daarvoor nog geen projecten zijn opgestart.

Figuur 33. Welke behoefte in digitalisering van ondersteunende processen heeft je organisatie (nog nader te plannen)



17. Digitale ontwikkelingen die het inkoopvak zullen beïnvloeden

Artificial Intelligence wordt door 92,3% van de respondenten genoemd als de technologische trend die in 2025 de grootste impact op inkoop zal hebben. Dit is een stijging ten opzichte van 48,9% in 2023 en 75,7% in 2024. Kennisbanken worden door 33.9% en leveranciersnetwerken door 26,2% van de respondenten genoemd als technologische ontwikkelingen die inkoop zullen beïnvloeden in 2025. Deze trends hebben dezelfde volgorde als in 2024.



VERANTWOORDING

BAROMETERONDERZOEK

2025

Het jaarlijkse onderzoek 'De Nederlandse Barometer Inkopen in de private sector' is een beschrijvend onderzoek. Met dit kwantitatieve onderzoek brengen we de huidige stand van zaken van inkopen door private ondernemingen in Nederland in beeld aan de hand van vier vooraf gedefinieerde bouwstenen. Hiervoor is, via een aselechte steekproef en in het eerste kwartaal van 2025, een online survey verspreid onder de doelgroep van inkoopprofessionals in de private sector in Nederland met als doelstelling representatieve uitspraken te kunnen doen over de gehele populatie. Voor de steekproef is gebruik gemaakt van de databases van Nevi en Onventis, gefilterd voor de private sector, wat > 15.000 contacten opleverde. Daarnaast werd de survey gepubliceerd op de socialmedia-kanalen LinkedIn en Twitter/X. In totaal namen 250 inkoopprofessionals deel aan het onderzoek. Hiemee hebben de resultaten uit dit onderzoek voor de gehele populatie bij een betrouwbaarheidsniveau van 95% een foutmarge van 6%.

Voor vragen over het onderzoek kun je contact opnemen met Nevi via telefoonnummer 088-330 0700 of per e-mail aan info@nevi.nl.

Over Nevi

Nevi is hét kennisnetwerk voor inkoop, contract- en supply management. Nevi zet zich in om het inkoopvak naar een hoger niveau te brengen voor het individu, organisaties én de maatschappij.

Nevi is er voor iedereen die zich bezighoudt met het inkoopvak. Ze bundelt inzichten uit het bedrijfsleven, de publieke sector, onderwijs en wetenschap en deelt deze kennis in haar krachtige vereniging van 6.500 inkoopprofessionals die elkaar inspireren en stimuleren.

Nevi gelooft dat procurement impact kan maken in organisaties en de maatschappij. Als beroepsvereniging inspireren, equiperen en representeren we inkoopprofessionals en laden we de stem van procurement. Nevi is de partner voor voortdurende groei en duurzame impact.

We maken procurement relevant voor iedere organisatie, omdat inkoop een vitaal onderdeel is van de bedrijfsvoering en bijdraagt aan een duurzame, innovatieve en coöperatieve wereld. Nevi is er voor iedereen die zich bezighoudt met het procurement. Door onderzoek te verrichten, te bundelen en te verspreiden naar de beroepsvereniging blijft Nevi relevant voor haar 6.500 leden.

www.nevi.nl

Over Onventis

Al sinds 2000 is Onventis een cloud pionier voor de digitale transformatie van inkoopprocessen en financiële processen. De cloudgebaseerde software Onventis Buyer is een alles-in-een procurement systeem dat ondernemingen helpt bij het beheren van hun bedrijfsuitgaven met als doel financiële controle, efficiëntie, naleving en kostenbesparingen te realiseren. Het stroomlijnt en automatiseert alle processen van source-to-pay, waaronder ook netwerk samenwerking met leveranciers. Het Onventis Netwerk verbindt bedrijfsprocessen voor kopers en leveranciers, eenvoudig en veilig. Wereldwijd genereren meer dan 1.000 ondernemingen met zo'n 450.000 gebruikers in het Onventis netwerk een jaarlijks inkoopvolume van ruim 10 miljard euro met meer dan 50.000 leveranciers.

www.onventis.com

Copyright © 2025 Nevi en Onventis, Zeist, Rijswijk.

Delen van dit rapport is toegestaan. Hergebruik van (delen uit) dit rapport is toegestaan met vermelding van de auteurs en de bron.

A close-up, artistic photograph of a barometer. A polished, curved metal needle is the central focus, pointing towards the right. In the background, a portion of the barometer's scale is visible, showing numbers and tick marks. The lighting creates a strong highlight on the curve of the needle. The bottom of the image features a solid orange background with a diagonal line separating it from the white text area.

nevi

Meer weten?
Bekijk nevi.nl/barometer