

Utrecht, 4 maart 2008

## Onderzoek Capgemini: outsourcing inkoop wint aan populariteit

**Na outsourcing van IT, F&A en HRM, kiezen steeds meer bedrijven voor outsourcing van (een deel van) inkoop, ofwel BPO Procurement. Een op de drie bedrijven heeft plannen om in de nabije toekomst één of meerdere inkoopfuncties uit te besteden. Daarnaast gaat het steeds vaker om de uitbesteding van strategische processen. Dat blijkt uit onderzoek van Capgemini Consulting naar BPO Procurementactiviteiten in Nederland onder multinationals uit verschillende marktsectoren.**

De belangrijkste conclusie die Capgemini trekt uit de resultaten van dit onderzoek is dat BPO Procurement volwassen wordt. Stefan Westdijk, Sourcing Strategies Leader bij Capgemini Nederland: “Doordat steeds meer organisaties ervaring hebben met outsourcing van (delen van) inkoop, verkrijgen zij meer inzicht in het proces van outsourcing en de te behalen voordelen. Met het groeien van het vertrouwen, zien we een verschuiving van de focus op minder strategische naar meer strategische inkoopfuncties.”

Hoewel 60% van de bedrijven nog steeds kiest voor outsourcing van minder strategische processen, overweegt bijna een derde van de bedrijven ook outsourcing van strategische processen, zoals supplier management. 29% van de respondenten gaf zelfs aan dat zij inkoop van zogenaamde directe materialen zou willen uitbesteden aan een derde partij. Uit vergelijkbare onderzoeken van Aberdeen en Gartner in andere delen van Europa kwam niet eerder zo'n hoog cijfer naar voren.

Als belangrijkste voordeel van BPO Procurement, noemt de meerderheid van de bedrijven dat zij zich beter kunnen richten op hun kernactiviteiten. Daarnaast vormt de personele invulling van de inkoopafdeling geen zorg meer en kan optimaal gebruik worden gemaakt van externe kennis en vaardigheden. Andere voordelen die werden genoemd zijn het reduceren van de kosten van transactieprocessen en het standaardiseren van processen.

De voornaamste zorg die men heeft met betrekking tot BPO Procurement, is dat de relatie tussen de organisatie en de uitbestede inkoopfunctie formeler en dus minder flexibel wordt. Daarnaast vinden

veel respondenten dat de bedrijven veel energie moeten steken in de voorbereiding van de outsourcing om geen controle te verliezen over de uitbestede processen.

Het onderzoek van Capgemini Consulting richt zich op huidige en geplande BPO Procurementactiviteiten in Nederland en hoe dit zich verhoudt tot andere delen van Europa. Het onderzoek is uitgevoerd op basis van face-to-face interviews met inkoopmanagers van negentien multinationals met een significant bestedingsvolume. Het onderzoek kan worden opgevraagd bij Stefan Westdijk, via [stefan.westdijk@capgemini.com](mailto:stefan.westdijk@capgemini.com).

#### **EINDE BERICHT**

#### **Over Capgemini**

Capgemini levert aantoonbaar toegevoegde waarde aan de prestaties en veranderingsprocessen van zijn klanten in een groot aantal branches. Dit gebeurt met een compleet en innovatief aanbod van consulting-, technology- en outsourcingdiensten, die vrijheid creëren in het ondernemerschap van de klanten. Daarbij werkt Capgemini op een onderscheidende manier - the Collaborative Business Experience - samen met zijn klanten aan het behalen van snellere en betere resultaten. Bovendien wordt gebruikgemaakt van het eigen wereldwijde leveringsmodel Rightshore<sup>®</sup>, met als doel de juiste resources op de juiste locatie tegen concurrerende prijzen te kunnen leveren.

Capgemini heeft vestigingen in 36 landen en heeft wereldwijd meer dan 83.000 medewerkers in dienst. De organisatie realiseerde in 2007 een omzet van 8,7 miljard euro. Meer informatie is beschikbaar op [www.nl.capgemini.com](http://www.nl.capgemini.com).

#### **Voor meer informatie:**

##### **Capgemini**

[Madelon Kaspers](#)

Woordvoerder

Telefoon: +31 (0) 30 689 2453

Mobiel: +31 (0) 6 100 358 34

Email: [persvoorlichting.nl@capgemini.com](mailto:persvoorlichting.nl@capgemini.com)

##### **Stassen Communicatie**

Telefoon: +31 (0) 30 693 0664