

GRATIS DOWNLOAD · INKOOP & SPEND

KPI Checklist

Inkoop & Spend

10 inkoop-KPIs met formules, benchmarks per sector en Power BI implementatietip per KPI.

10
KPIs

5
CATEGORIEËN

3+
SECTOREN

Gratis
GEEN REGISTRATIE

Hoe gebruik je deze checklist?

Ga elke KPI langs en scoor jezelf: meet je dit al? Is er een dashboard? Ontbreekt de databron? Gebruik de benchmarks als oriëntatie — niet als absolute norm. Elke sector, inkoopvolume en leveranciersstructuur heeft eigen normen. Heb je vragen over jouw specifieke situatie? Neem contact op via de website.

CATEGORIEËN IN DEZE CHECKLIST



Kosten



Leverancier



Kwaliteit



Risico



Duurzaamheid

01 Spendconcentratie (leveranciersconcentratie)

RISICO

DEFINITIE

Het percentage van de totale inkoopuitgaven dat bij de grootste leveranciers is geconcentreerd. Hoge concentratie vergroot het afhankelijkheidsrisico.

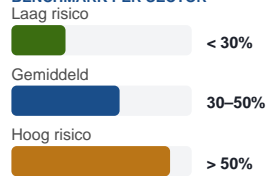
WAAROM METEN?

Als meer dan 50 procent van de inkoop bij drie leveranciers zit, is één storing of faillissement genoeg om de bedrijfsvoering te raken. Diversificatie is geen luxe — het is risicobeheer.

FORMULE

$$\left(\frac{\text{Spend bij top-N leveranciers}}{\text{Totale inkoopspend}} \right) \times 100 \text{ procent}$$

BENCHMARK PER SECTOR



WAT ZEGT DEZE KPI?

Spendconcentratie is geen absoluut slechte indicator. Strategische concentratie bij één betrouwbare leverancier kan voordelen opleveren in prijs en prioriteit — mits bewust gekozen en gecontracteerd.

POWER BI IMPLEMENTATIETIP

PBI Visualiseer spend per leverancier als treemap of watervaldiagram. Markeer leveranciers boven 20 procent van de totale spend als 'kritisch' en koppel aan contractstatus en alternatieven.

02 Leveranciersprestatie (OTIF inkoop)

LEVERANCIER

DEFINITIE

On Time In Full — het percentage inkoopleveringen dat zowel op tijd als volledig is ontvangen conform de bestelling.

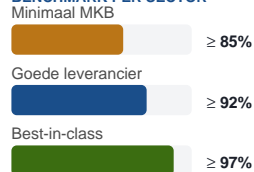
WAAROM METEN?

Lage OTIF dwingt tot hogere veiligheidsvoorraden en spoedorders. Elke afwijking kost tijd in het ontvangstproces en verstoort de planning stroomafwaarts.

FORMULE

$$\left(\frac{\text{Leveringen op tijd én volledig}}{\text{Totale inkoopleveringen}} \right) \times 100 \text{ procent}$$

BENCHMARK PER SECTOR



WAT ZEGT DEZE KPI?

Een OTIF van 80 procent betekent dat 1 op de 5 leveringen problemen heeft. Bij 10 leveringen per week zijn dat twee afwijkingen per week — structurele operationele last die nergens als aparte kostenpost zichtbaar staat.

POWER BI IMPLEMENTATIETIP

PBI Rangschik leveranciers op OTIF-score per kwartaal. Rood onder 85 procent, oranje onder 92, groen boven 92. Exporteer als tabel voor leveranciersgesprekken — data maakt onderhandelen concreet.

03 Gemiddelde doorlooptijd bestelling (Lead Time)

LEVERANCIER

DEFINITIE

Het gemiddeld aantal werkdagen tussen het plaatsen van een inkooporder en de fysieke ontvangst van de goederen op locatie.

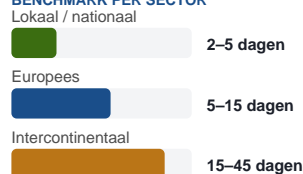
WAAROM METEN?

Langere doorlooptijden vereisen hogere veiligheidsvoorraden en minder flexibiliteit bij vraagvariaties. Inzicht in werkelijke versus verwachte doorlooptijden stuurt direct de bestelfrequentie.

FORMULE

$$\text{Gemiddelde van (ontvangstdatum} \\ - \text{bestelplaatsingsdatum) in werkdagen}$$

BENCHMARK PER SECTOR



WAT ZEGT DEZE KPI?

Doorlooptijdvariatie is soms gevaarlijker dan de gemiddelde doorlooptijd zelf. Een leverancier die gemiddeld 10 dagen levert maar met een spreiding van 5 tot 20 dagen is lastiger te plannen dan eentje die consistent 14 dagen nodig heeft.

POWER BI IMPLEMENTATIETIP

PBI Toon doorlooptijd als lijndiagram per leverancier met minimum, gemiddelde en maximum. Brede variatie is een signaal voor capaciteitsproblemen of kwaliteitsissues bij de leverancier.

04 Inkooprijontwikkeling (Purchase Price Variance)

KOSTEN

DEFINITIE

De procentuele afwijking van de werkelijke inkooprij ten opzichte van de vastgestelde referentieprijs of contractrij voor dezelfde artikelen.

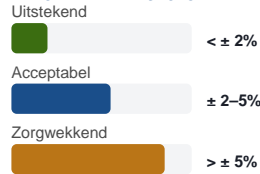
WAAROM METEN?

Positieve afwijkingen (hogere prijs dan referentie) trekken direct aan de brutomarge. Negatieve afwijkingen zijn besparingen die inzichtelijk gemaakt kunnen worden richting management.

FORMULE

$$\frac{(\text{Werkelijke inkooprij} - \text{Referentieprijs})}{\text{Referentieprijs}} \times 100 \text{ procent}$$

BENCHMARK PER SECTOR



WAT ZEGT DEZE KPI?

Inkooprijontwikkeling meten zonder een duidelijke referentieprijs is zinloos. Definieer eerst wat de basislijn is: contractrij, voorgaande periode of marktprij. De keuze bepaalt de interpretatie.

POWER BI IMPLEMENTATIETIP

PBI Bereken per artikel en leverancier. Toon afwijking als +/- percentage met drempelwaarden. Koppel aan contractperiodes om te zien of prijsafwijkingen samenvallen met contractvervaldatum.

05 Contractdekking (Spend Under Contract)

RISICO

DEFINITIE

Het percentage van de totale inkoopspend dat valt onder een actief, geldig contract met een leverancier.

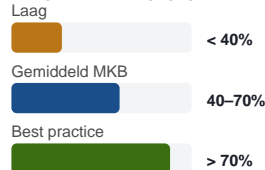
WAAROM METEN?

Spend buiten contract betekent hogere prijzen, geen garanties op kwaliteit of levertijd, en verhoogd compliancerisico. Elk procent extra contractdekking verlaagt het operationele risico.

FORMULE

$$\frac{(\text{Spend gedekt door actief contract})}{\text{Totale inkoopspend}} \times 100 \text{ procent}$$

BENCHMARK PER SECTOR



WAT ZEGT DEZE KPI?

Een contractdekking van 40 procent betekent dat de helft van de inkoop feitelijk op ad-hoc basis verloopt. Dat kost meer, beschermt minder en geeft geen onderhandelingspositie.

POWER BI IMPLEMENTATIETIP

PBI Toon spend per leverancier met contractstatus (actief, verlopen, geen contract). Markeer verlopen contracten met vervaldatum als actielijst voor inkopers — zichtbaarheid stuurt gedrag.

06 Dagen Crediteuren Uitstaand (DPO)

KOSTEN

DEFINITIE

Het gemiddeld aantal dagen dat een bedrijf erover doet om zijn leveranciers te betalen na ontvangst van de factuur. Ook bekend als Days Payable Outstanding.

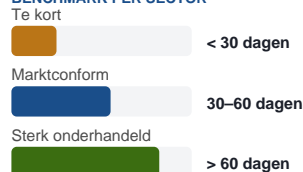
WAAROM METEN?

Langere betaaltermijnen verbeteren de cashomlooptijd en verlagen de behoefte aan werkkapitaalfinansiering. Te vroeg betalen is een stille liquiditeitslek — geld dat eerder weggaat dan nodig.

FORMULE

$$\frac{(\text{Uitstaande crediteuren} \div \text{Inkoopwaarde van de omzet}) \times 365 \text{ dagen}}$$

BENCHMARK PER SECTOR



WAT ZEGT DEZE KPI?

DPO optimaliseren is een evenwichtsoefening: te lang betalen beschadigt de leveranciersrelatie en kan leiden tot leveringsproblemen. De optimale DPO is wat contractueel is vastgelegd — niet meer, niet minder.

POWER BI IMPLEMENTATIETIP

PBI Segmenteer crediteuren op betaalstatus: binnen termijn, te vroeg en te laat. Te vroeg betalen is minstens zo relevant als te laat — beide kosten geld of relaties.

07 Spendanalyse per categorie (Spend by Category)

KOSTEN

DEFINITIE

De verdeling van de totale inkoopspend over inkoopcategorieën op basis van Pareto-logica, vergelijkbaar met de ABC-analyse voor voorraden.

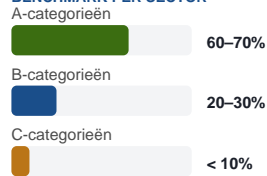
WAAROM METEN?

Zonder categorisering is inkoopspend een zwarte doos. Spendanalyse per categorie maakt zichtbaar waar het meeste geld naartoe gaat en waar inkoopinspanningen het meeste rendement opleveren.

FORMULE

$$\text{Spend per categorie} = \text{Totale inkoopspend} \times 100 \text{ procent} \\ (\text{A} = \text{top } 20\% \text{ categorieën} = 80\% \text{ spend})$$

BENCHMARK PER SECTOR



WAT ZEGT DEZE KPI?

C-categorieën (veel leveranciers, weinig spend) vragen vaak disproportioneel veel inkoop tijd. Consolidatie naar minder leveranciers per C-categorie is laaghangend fruit voor efficiëntie.

POWER BI IMPLEMENTATIETIP

PBI Bouw een spend-cube: categorie op de X-as, leverancier op de Y-as, spend als kleurintensiteit. Dit maakt consolidatiekansen zichtbaar zonder enige rekenkundige complexiteit.

08 Afkeuringspercentage bij ontvangst (Incoming Rejection Rate)

KWALITEIT

DEFINITIE

Het percentage ontvangen goederen dat bij de ingangscntrole wordt afgekeurd wegens kwaliteits-, specificatie- of verpakkingsafwijkingen.

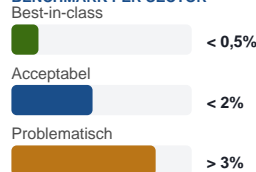
WAAROM METEN?

Afkeuringen bij ontvangst verstoren de productie- of distributieplanning direct. De verwerkingskosten van retourzendingen, herbeoordeling en spoedbestelling kunnen drie tot vijf maal de waarde van het afgekeurde artikel bedragen.

FORMULE

$$\left(\frac{\text{Afgekeurde eenheden bij ontvangst}}{\text{Totaal ontvangen eenheden}} \right) \times 100 \text{ procent}$$

BENCHMARK PER SECTOR



WAT ZEGT DEZE KPI?

Een afkeuringspercentage van 2 procent klinkt gering — maar bij 500 ontvangen orderregels per maand zijn dat 10 afwijkingen met bijbehorende administratie, terugzending en herstelorders.

POWER BI IMPLEMENTATIETIP

PBI Categoriseer afkeuringsredenen: maatafwijking, visuele schade, verkeerd artikel, documentatie niet compleet. Koppel aan leverancier en productiebatch om oorzaakpatronen te vinden.

09 Gerealiseerde inkoopbesparing (Realized Savings)

KOSTEN

DEFINITIE

De procentuele besparing die is gerealiseerd ten opzichte van de referentieprijzen, vermenigvuldigd met het inkoopvolume in de meetperiode.

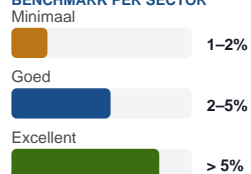
WAAROM METEN?

Gerealiseerde besparingen zijn de meest directe maatstaf voor de toegevoegde waarde van de inkoopfunctie. Ze maken inkoopprestaties zichtbaar en vergelijkbaar in de tijd.

FORMULE

$$\left(\frac{\text{Referentieprijzen} - \text{Werkelijke prijs}}{\text{Referentieprijzen}} \right) \times \text{Volume} \\ \div (\text{Referentieprijzen} \times \text{Volume}) \times 100 \text{ procent}$$

BENCHMARK PER SECTOR



WAT ZEGT DEZE KPI?

Besparingen meten vereist een betrouwbare referentieprijzen. Zonder die basis zijn besparingen niet meer dan een aanname. Definieer de referentie vóór het jaar — daarna is aanpassen niet geloofwaardig.

POWER BI IMPLEMENTATIETIP

PBI Toon gerealiseerde besparingen per inkoop en per categorie, cumulatief over het jaar. Combineer met het inkoopvolume per categorie om te zien waar de besparingspotentie nog onaangeroerd ligt.

10

Duurzaamheidscore leveranciers (Supplier Sustainability Score)

DUURZAAMHEID

DEFINITIE

Een samengestelde score die de prestaties van leveranciers beoordeelt op ecologische, sociale en bestuurlijke criteria, uitgedrukt als een gewogen percentage.

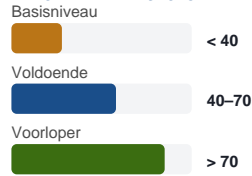
WAAROM METEN?

Regelgeving zoals CSRD verplicht steeds meer MKB-bedrijven tot rapportage over hun leveranciersketen. Een duurzaamheidscore maakt compliancerisico's zichtbaar voordat ze een verplichting worden.

FORMULE

Gewogen gemiddelde van leverancierscores op milieu, sociaal en bestuur (0–100)

BENCHMARK PER SECTOR



WAT ZEGT DEZE KPI?

Een duurzaamheidscore is geen eindbestemming — het is een startpunt voor gesprek met leveranciers. Een lage score is geen reden om direct te stoppen, maar wel een signaal om te vragen welke verbeterplannen er zijn.

PBI POWER BI IMPLEMENTATIETIP

Bouw een eenvoudig leveranciersbeoordelingsformulier met drie tot vijf vragen per domein. Toon scores per leverancier als heatmap — kleur op score, grootte op spend. Zo worden prioriteiten direct zichtbaar.

VOLGENDE STAP

Inkoop-KPIs operationeel maken in jouw organisatie?

Den Otter Solutions bouwt inkoop- en spend-dashboards voor MKB-bedrijven in productie, distributie en zakelijke dienstverlening. Van ERP-koppeling tot spend-analyse dashboard — inclusief al deze 10 KPIs uitgewerkt in jouw eigen Power BI omgeving. We starten altijd met een Data Start Scan om de uitgangssituatie en bouwtijd realistisch in kaart te brengen.

→ denottersolutions.com/services/