

Actuele impact “Corona” op procurementorganisaties
Di-Mens
April 2020

Inhoud

Onderzoek.....pag 3

Respondenten.....pag 4

Resultaten.....pag 6

Conclusie pag 10

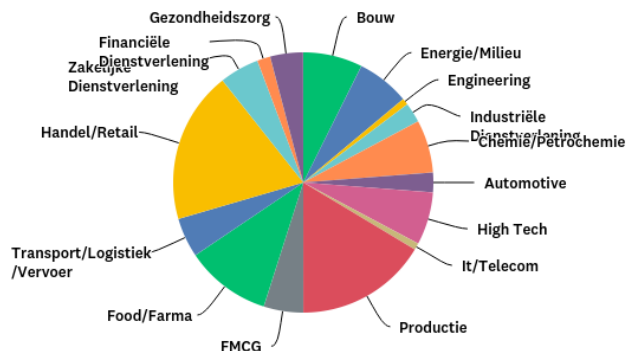
Onderzoek

Het eenzijdig aanscherpen van betalingscondities richting leveranciers in deze onzekere “Corona” periode heeft veel reacties losgemaakt in de markt en m.n. ook daarbuiten. Samenwerken en lief zijn voor elkaar is het adagium en daar passen dit soort acties natuurlijk niet bij. De beschuldigende vinger gaat dan al snel richting Procurement. Los van de vraag of het terecht is of niet, lijkt het interessant om te kijken wat nu daadwerkelijk de reactie van Procurement is, i.p.v. de discussie te voeren aan de hand van enige lukrake voorbeelden. Hoe is het met de samenwerking met leveranciers gesteld in deze bizarre tijd. Daarnaast kan het als benchmark voor Procurementorganisaties interessant zijn te weten wat de directe impact van “Corona” is op het dagelijks functioneren van Procurementorganisaties in het algemeen. Last but not least de vraag; geeft Procurement gas of staat Procurement op de rem t.a.v. geplande leveringen. Waar focussen ze zich m.n. op als barometer voor de economische vitaliteit.

In totaal zijn er 901 enquêtes verstuurd naar directeuren/managers procurement binnen de private sector in Nederland. Van de verstuurdde enquêtes zijn er 149 anoniem ingevuld. Een respons van ruim 16,5%. De conclusies zijn m.n. generiek. Wanneer er voldoende reacties zijn binnen specifieke groepen respondenten (branches) en hier significant andere reacties zijn gegeven zullen we dit specifiek benoemen.

Respondenten

V1 In welke branche werkt u



Q1 laat zien hoe de respondenten over de verschillende branches zijn verdeeld. Later in het onderzoek zullen we onderzoeksresultaten koppelen aan geclusterde branches. De volgende clusters zijn hiervoor gedefinieerd;

Cluster 1 Projectmatig industrieel; Bouw, Engineering, Industriële dienstverlening

Cluster 2 Kapitaalintensieve dienstverlening; Energie/milieu, Chemie/Petrochemie, It/telecom, Transport/logistiek/vervoer

Cluster 3 Supplychain; Automotive, High tech, Productie, FMCG, Food/Farma

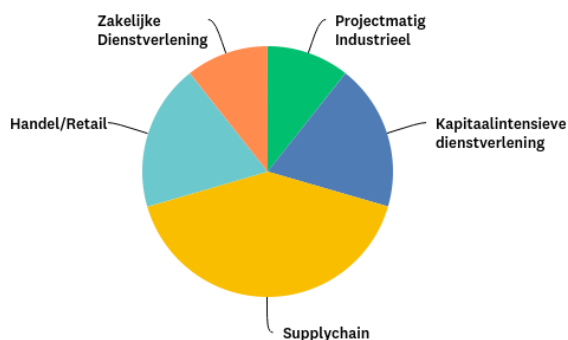
Cluster 4 Handel; Handel/Retail

Cluster 5 Dienstverlening; Zakelijke dienstverlening, Financiële dienstverlening, Gezondheidszorg

Het criterium waar m.n. naar gekeken is bij de indeling in clusters is het type Procurement dat overheerst in de branche. Bij de definitie van het type Procurement is gekeken naar de mate van "directe impact" van Procurement op het bottomline resultaat van de organisatie.

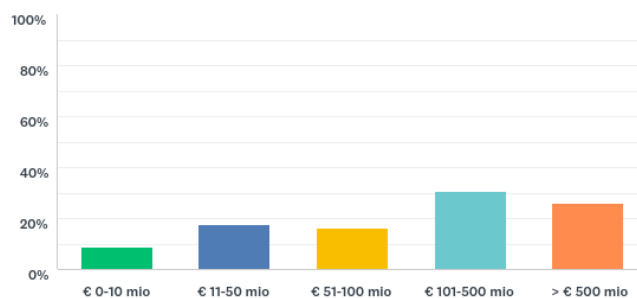
Het clusteren van de branches leidt tot de volgende verdeling van respondenten.

V1 In welke branche werkt u



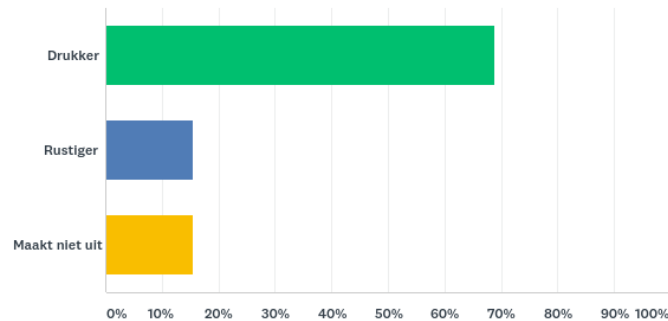
Speelt de omvang van de organisatie een rol bij de resultaten? De respondenten zijn over de verschillende categorieën in spend omvang als volgt verdeeld:

V2 Wat is uw spendverantwoordelijkheid



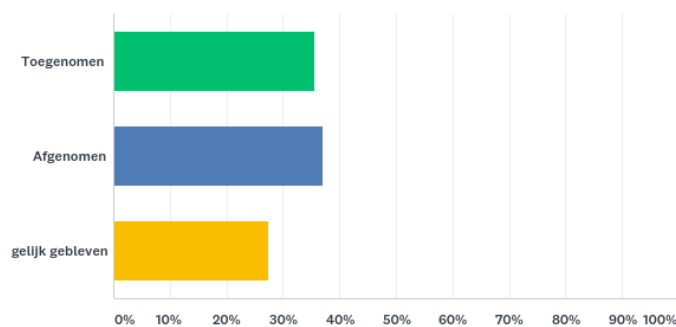
Resultaten

V3 U ervaart deze periode als



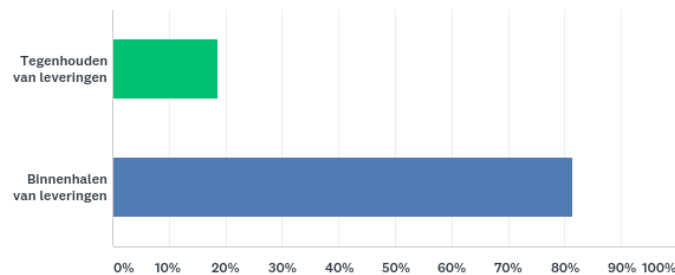
69% van de respondenten ervaart deze periode als “drukker”. Opvallend is dat het cluster “Projectmatig industrieel” hier met 30% ver achterblijft. In dit cluster geeft 23% aan deze periode als rustiger te ervaren. Mn grotere organisaties geven aan deze periode als drukker te ervaren.

V4 De operationele kracht van uw organisatie is in deze periode



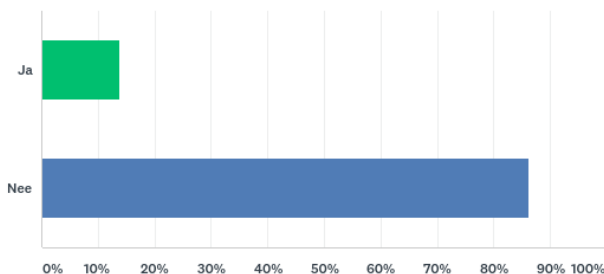
Hoe kijkt men aan tegen de operationele kracht van Procurement in deze periode, met in het achterhoofd het sluiten van kantoren, resulterend in veel thuiswerken. In 37% van de gevallen is deze kracht afgenomen. In een periode die als drukker ervaren wordt geldt dus over het algemeen alle hens aan dek. 35% van de organisaties is toch nog in staat gebleken om de operationele kracht te laten groeien. Specifiek zien we hier dat in het cluster “Projectmatig industrieel” de operationele kracht in 92% van de gevallen is terug gelopen of gelijk gebleven is. Wanneer we naar de grootte van de spend kijken zien we dat mn de grotere organisatie hun operationele kracht hebben zien toenemen.

V5 De meeste aandacht ligt bij het



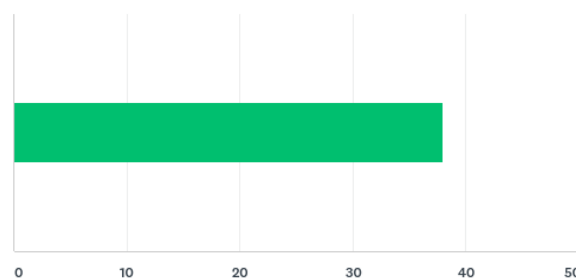
Meer dan 80% van de Procurementorganisaties is nu bezig om goederen binnen te krijgen. Deze verhouding zien we in eigenlijk alle branches terug. Het zal niet verbazen dat de gezondheidszorg zich 100% focust op het binnenhalen van leveringen. Van de organisaties tot € 10 mio spend heeft er niet een aangegeven nu bezig te zijn met het tegenhouden van leveringen.

V6 Heeft uw organisatie condities met leveranciers eenzijdig aangepast?



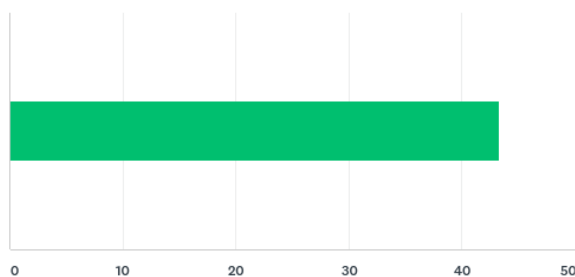
“Slechts” 15% van de Procurementorganisaties heeft de condities met leveranciers eenzijdig aangepast. Met 22% steekt Handel/Retail hier bovenuit. Hier speelt, zullen we later zien, liquiditeit momenteel ook een grotere rol dan in andere branches.

V7 In welke mate maakt u zich zorgen over het voortbestaan van uw leveranciers?



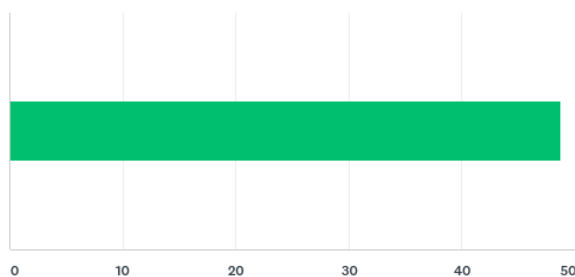
Op een schaal van 0-10 maakt Procurement met een score van 38 zich nauwelijks zorgen over het voortbestaan van de leveranciers. Vraag is dan natuurlijk komt dit omdat leveranciers er goed voorstaan of boeit het even wat minder?

V8 In welke mate is er ruimte om leveranciers te ondersteunen?



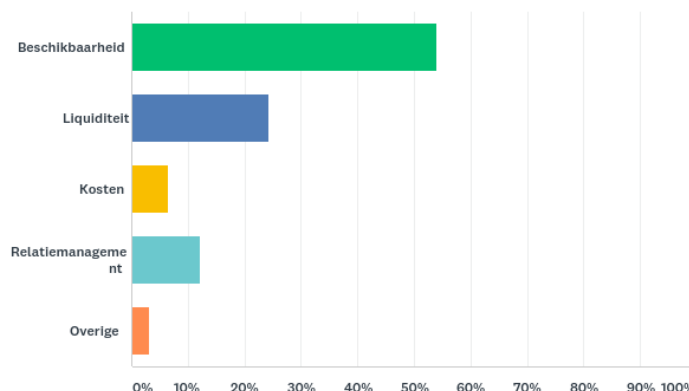
Op een schaal van 0-10 is er weinig ruimte om leveranciers te ondersteunen met een score van 43. Hier zit weinig verschil tussen de verschillende clusters.

V9 In welke mate ervaart u extra steun van leveranciers



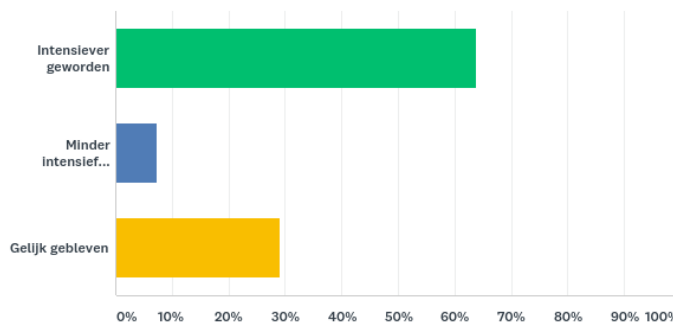
De extra steun die Procurement ervaart van leveranciers scoort met 49 iets beter dan de ruimte die er is om leveranciers te steunen, maar houdt niet over. Ook hier zien we weinig verschil tussen de clusters.

V10 Belangrijkste thema voor Procurement is nu



Beschikbaarheid scoort met 54% overweldigend als belangrijkste thema in deze periode van "Corona". Liquiditeit is hier met 24% ver van verwijderd. Uitzonderingen zijn High Tech, Transport/Logistiek/Vervoer en Handel/Retail waar Liquiditeit als belangrijkste aandachtspunt wordt genoemd.

V11 Uw aansluiting met de business is in de afgelopen periode



63% van de respondenten geeft aan dat de aansluiting met de business intensiever geworden is. Industriële dienstverlening, Chemie/Petrochemie, Fmcg en Gezondheidszorg steken hier bovendien met scores boven de 80%. Deze intensievere aansluiting wordt nu bij de grotere bedrijven ervaren.

Conclusie

4 weken na de start van de “intelligente” lockdown kunnen we iets zeggen over de directe impact op Procurement organisaties. Bijna 70% ervaart deze periode als “drukker” Ondanks het sluiten van kantoren zien we dat in 35% van de gevallen de operationele kracht van Procurement toch is toegenomen. Het opschakelen in deze lastige periode is zondermeer een teken van kracht. Waar is Procurement dan drukker mee? In ieder geval niet met het eenzijdig veranderen van de condities zoals gesuggereerd. “Slechts” in 15% van de gevallen is dit zo. Beschikbaarheid is de belangrijkste focus op dit moment. Het is een positief teken en goed te weten dat men m.n. bezig is met het binnenhalen van leveringen en niet met het tegenhouden, 80% vs 20%. In ieder geval heeft deze lockdown periode tot nu toe geleid tot een intensievere aansluiting met de business (63% van de gevallen). Dat lijkt niet het geval wanneer we naar de samenwerking met leveranciers kijken. Organisaties richten zich m.n. op zichzelf wat als eerste reactie niet zo vreemd lijkt. Procurement maakt zich nauwelijks zorgen om het voortbestaan van leveranciers, heeft nauwelijks ruimte om leveranciers te steunen en ervaart omgekeerd ook onvoldoende steun van leveranciers. Na de eerste reflex ligt hier waarschijnlijk de grootste uitdaging. We zullen er toch samen uit moeten komen en kunnen nu de “nieuwe” basis leggen voor onze positie na “Corona”.