



Whitepaper: Inzicht in publieke uitgaven: De staat van spendanalyse bij overheden

2025

GRIPPR

Inleiding

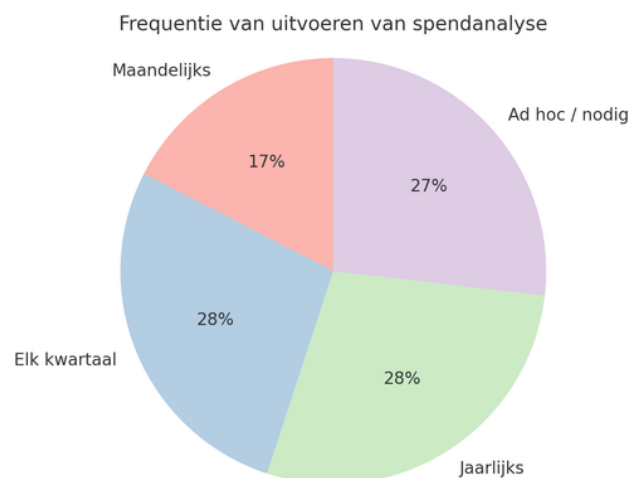
Publieke organisaties besteden jaarlijks miljarden euro's aan goederen en diensten. Het is cruciaal om deze uitgaven inzichtelijk te maken en te beheren, zodat belastinggeld rechtmatig, doelmatig en efficiënt wordt besteed. Een spendanalyse, een systematische analyse van alle inkoopuitgaven helpt om patronen, risico's en besparingskansen te identificeren. Voor overheden is dit extra belangrijk vanwege transparantie eisen en aanbestedingsregels: zo wordt bijvoorbeeld periodiek een spendanalyse uitgevoerd om te toetsen of uitgaven voldoen aan de wettelijke drempelbedragen en voorschriften. Kortom, een goede spendanalyse draagt bij aan zowel interne sturing als externe verantwoording.

Om de huidige stand van spendanalyse in de publieke sector te peilen, is in 2025 een enquête uitgevoerd onder meer dan 150 publieke inkopers, inkoopadviseurs en andere inkoopprofessionals. De deelnemers kwamen uit verschillende overheidslagen en semipublieke instellingen (zoals gemeenten, provincies, onderwijsinstellingen en zorgorganisaties) en vervullen functies variërend van operationeel inkoper tot strategisch inkoopadviseur. In de enquête is gevraagd naar hoe men spendanalyse toepast, welke methoden en tools worden gebruikt, welke uitdagingen men tegenkomt en wat men met de resultaten doet. In deze whitepaper presenteren we de belangrijkste bevindingen van dit onderzoek, schetsen we een beeld van de huidige status van spendanalyse binnen de publieke sector en bespreken we de impact en voordelen ervan. Tot slot lichten we de rol van Spend Monkey toe als ondersteunende tool om spendanalyseprocessen te verbeteren.

Huidige status van spendanalyse

Gebruik en frequentie

Vrijwel alle ondervraagde organisaties voeren op enige wijze een spendanalyse uit, maar de frequentie verschilt sterk. Slechts een klein deel (circa 17%) doet dit maandelijks, terwijl de meerderheid het beperkt tot elk kwartaal (28%) of jaarlijks (28%). Een even grote groep geeft aan alleen ad-hoc of wanneer nodig een spendanalyse te maken (27%). Dit betekent dat veel organisaties nog niet continu inzicht hebben in hun uitgaven, maar periodiek teruggrijpen op spendanalyses, vaak in het kader van jaarafsluiting of specifieke projecten. In Figuur 1 is de verdeling van de uitvoeringsfrequentie weergegeven



Figuur 1 | Frequentie van spendanalyse

Hoewel regelmatige (bij voorkeur doorlopende) spendanalyse wordt gezien als best practice, voert in totaal ruim de helft van de organisaties het hooguit eens per jaar uit. Deze resultaten sluiten aan bij het beeld van de volwassenheid van spendanalyse: ongeveer 45% beoordeelt hun organisatie als “goed: regelmatig gebruikt in inkoop/financiën”, en 40% als “matig: incidenteel of projectmatig”. Slechts 5% geeft aan dat spendanalyse een integraal onderdeel van besluitvorming is (zeer hoog volwassenheidsniveau), terwijl 6% aangeeft dat het niveau laag is (nauwelijks toepassing). Dit suggereert dat er nog veel ruimte is om spendanalyse verder te verankeren in de bedrijfsvoering van overheidsorganisaties.

Methoden en tools

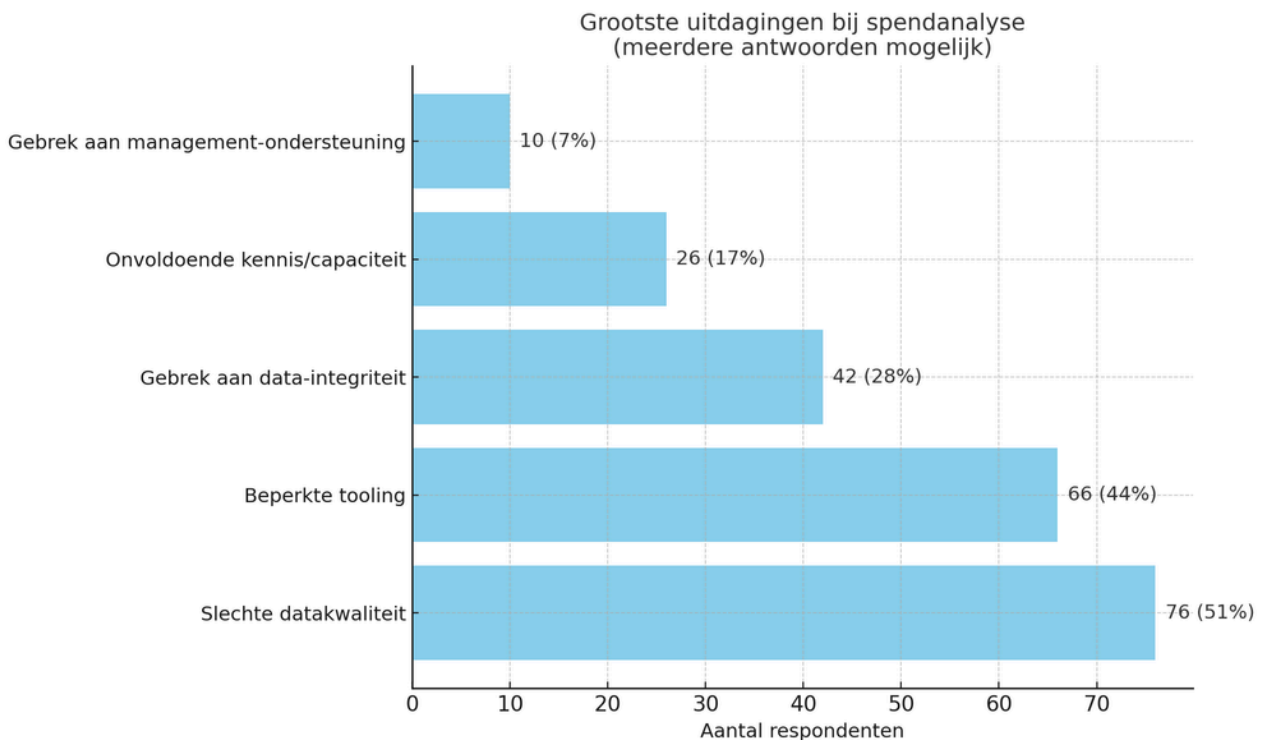
De manier waarop spendanalyses worden uitgevoerd loopt uiteen van handmatige Excel-bewerkingen tot geavanceerde dashboards. Uit de enquête blijkt dat een meerderheid van de organisaties (circa 58%) geen specifieke spendanalyse software inzet en voornamelijk handmatig werkt, bijvoorbeeld via Excel spreadsheets. Veel inkoopafdelingen bouwen periodiek zelf een spendoverzicht met draaitabellen in Excel, vaak voor intern gebruik binnen inkoop of voor de financiële afdeling. Ongeveer 28% van de respondenten verkrijgt spend inzicht met behulp van een BI-tool (zoals Power BI of Cognos) die boven op de eigen data is gebouwd. Ongeveer 8% gebruikt een vorm van gespecialiseerde spendanalyse software. Slechts een handvol deelnemers gaf aan een volledig geïntegreerd, realtime spenddashboard te hebben dat door de hele inkoopafdeling actief wordt gebruikt. Dit betekent dat er een vooruitstrevende groep is die al datagedreven werkt, terwijl anderen nog in een beginstadium verkeren. Het gebruik van ERP-systemen voor spendrapportages komt ook voor (ca. 13%), maar biedt vaak minder flexibiliteit in analyse. Enkele organisaties geven aan externe dienstverleners of consultants in te schakelen om spendanalyses uit te voeren wanneer de interne capaciteit of tools tekortschieten.

Deze diversiteit in aanpak weerspiegelt zich in de tevredenheid over de huidige methoden. Respondenten die al met speciale spendanalyse-oplossingen of BI-dashboards werken, waarderen deze gemiddeld met een 3,7 op 5 in tevredenheid. Hoewel over het algemeen positief, geeft dit aan dat er nog verbeterpunten zijn bijvoorbeeld op het gebied van gebruiksgemak, dekking of integratie van data. Organisaties die voornamelijk met Excel werken, ervaren vaak beperkingen in mogelijkheden (denk aan het handmatig moeten bijwerken van gegevens, foutgevoeligheid en beperkte visualisaties).

Uitdagingen en knelpunten

Een belangrijk onderdeel van de enquête betrof de vraag welke obstakels organisaties ervaren bij het uitvoeren van een spendanalyse. Figuur 2 toont de vijf meest genoemde uitdagingen onder de respondenten.

Het meest prominente probleem is de kwaliteit van data: “slechte datakwaliteit” werd door ruim de helft van de respondenten (51%) genoemd als één van de grootste uitdagingen. Dit duidt op onvolledige, onjuiste of inconsistente inkoopgegevens, waardoor analyses minder betrouwbaar worden. Gerelateerd daaraan noemden veel respondenten een gebrek aan data-integriteit (28%), bijvoorbeeld het niet kunnen koppelen van uitgaven aan de juiste categorie of leverancier vanwege verschillen in registratie tussen systemen.



Figuur 2 | Grootste uitdagingen bij spendanalyse

Naast data issues is een beperkte tooling een groot knelpunt: 44% geeft aan dat de huidige hulpmiddelen tekortschieten. Dit betreft vaak organisaties die het met Excel of verouderde systemen moeten doen en geen toegang hebben tot moderne dashboarding of analyse tools. Verder noemde 17% onvoldoende kennis of capaciteit binnen de organisatie als belemmering, denk aan te weinig data analisten of inkopers met de vaardigheden om de spendanalyse uit te voeren en te interpreteren. Tot slot ziet 7% een gebrek aan management ondersteuning als uitdaging; in die gevallen krijgt spendanalyse bijvoorbeeld geen prioriteit of ontbreekt het mandaat om verbeteringen door te voeren.

Wat opvalt is dat de belangrijkste pijnpunten datakwaliteit en tooling, technisch van aard zijn. Dit onderstreept de behoefte aan betere systemen en datastructuren. Tegelijkertijd is investeren in mensen en organisatiecultuur ook van belang: zonder voldoende kennis en zonder steun van het management wordt het lastig om de spendanalyse naar een hoger volwassenheidsniveau te tillen.

Best practices

Ondanks de genoemde knelpunten kwamen uit het onderzoek ook positieve voorbeelden naar voren van hoe spendanalyse succesvol kan worden ingezet. Zo blijkt dat organisaties die data uit meerdere bronnen koppelen en verrijken, beter in staat zijn om diepere inzichten te verkrijgen. Ongeveer een derde van de respondenten (32%) geeft aan dat hun spenddata structureel wordt verrijkt met andere databronnen, zoals leveranciersinformatie of contractdata. Deze verrijking maakt het mogelijk om analyses te doen naar bijvoorbeeld contract compliance (worden uitgaven gedaan bij gecontracteerde leveranciers?) en lokale inkooppercentages. Een best practice is dan ook om inkoopdata te integreren met contractregistraties en leveranciersbestanden, zodat de spendanalyse meer context en scherpere stuurinformatie oplevert.

Daarnaast scoorden organisaties met een realtime dashboard of geautomatiseerde data-verzameling duidelijk hoger op tevredenheid en volwassenheid. Door periodiek (bijvoorbeeld maandelijks of kwartaal) data te verversen en inzichten te delen, blijft spendanalyse een levend onderwerp binnen de organisatie in plaats van een jaarlijkse exercitie. Ook het betrekken van meerdere afdelingen geldt als best practice: bij de meeste respondenten zijn inkoop en financiën samen verantwoordelijk voor spendanalyse, en in veel gevallen denkt het management of controlling mee over de uitkomsten. Deze multidisciplinaire aanpak zorgt ervoor dat de analyse breder wordt gedragen en dat acties naar aanleiding van de resultaten (zoals het heronderhandelen van een contract of bundelen van inkopen) sneller worden opgepakt. Een concreet voorbeeld uit de enquête is een organisatie die een inkoopdashboard in haar ERP gekoppeld heeft aan een BI-tool, zodat de inkoopuitgaven realtime gemonitord worden en afwijkingen direct zichtbaar zijn. Zulke voorbeelden laten zien dat waar de basis op orde is: goede data, de juiste tools en betrokken stakeholders.

Belang en impact van spendanalyse

Het uitvoeren van spendanalyses is niet alleen een technische oefening; het levert directe waarde op voor publieke organisaties. Een spendanalyse biedt managementinformatie waarmee het inkoopbeleid getoetst en verbeterd kan worden. Sterker nog, regelmatig een grondige analyse van de uitgaven maken, vormt vaak de basis voor het opstarten van professionaliserings- en besparingstrajecten. In dit deel bespreken we de belangrijkste voordelen en de impact die spendanalyse kan hebben op publieke instellingen, geïllustreerd met voorbeelden.

Transparantie en verantwoording

Voor overheidsorganisaties is inzicht in uitgaven cruciaal. Een spendanalyse toont wie wat uitgeeft, aan wie en waarvoor. Dit vergemakkelijkt interne verantwoording en versterkt extern het vertrouwen dat publiek geld goed wordt besteed. Zo kan een gemeente laten zien hoeveel budget naar lokale ondernemers gaat of naar hoofdcategorieën als ICT of welzijn. Ook bij accountantscontroles biedt het houvast: grote uitgaven zijn aantoonbaar volgens aanbestedingsregels gedaan.

Efficiëntie en kostenbesparing

Spendanalyse maakt besparingskansen zichtbaar. Zo kan bundeling van uitgaven bij minder leveranciers leiden tot betere tarieven. Een provincie ontdekte bijvoorbeeld dat verschillende afdelingen apart inkochten bij dezelfde leverancier, wat leidde tot inefficiëntie en duurdere inkoop. Door dit inzicht werd één contract afgesloten, wat kosten én administratie verminderde. Zelfs eenvoudige analyses kunnen al leiden tot gezamenlijke inkoop en kostenreductie.

Beleid en strategie ondersteunen

Spendanalyse ondersteunt ook beleidsdoelen, zoals lokaal of duurzaam inkopen. Door leveranciersdata te verrijken (bijvoorbeeld met vestigingsplaats of duurzaamheidsscore) wordt duidelijk hoe beleid in de praktijk uitpakt. Ook helpt het bij strategische keuzes: als 80% van de uitgaven naar 20% van de leveranciers gaat, kunnen inkopers zich richten op deze groep. Modellen als de Kraljic matrix krijgen meer waarde met actuele spenddata.

Compliance en risicobeheersing

Spendanalyse helpt bij het signaleren van risico's, zoals het overschrijden van aanbestedingsdrempels of het ontbreken van contracten. Zo voorkom je achteraf herstelmaatregelen of sancties. Het vergroot bovendien contractdiscipline: afwijkingen van gemaakte afspraken worden zichtbaar en kunnen worden bijgestuurd. Dit leidt tot meer rechtmatigheid en vaak ook betere inkoopvoorwaarden.

De rol van Spend Monkey

Spend Monkey is een modern spendanalyseplatform, ontwikkeld door ervaren inkoopadviseurs. Het platform maakt geavanceerde analyses toegankelijk voor elke organisatie, zonder complexiteit of hoge kosten. De missie is helder: “Maak complexe spendanalyse eenvoudig en krachtig”. De visie is dat elk inkoopteam snel en zonder drempels waarde moet kunnen halen uit zijn data.

Functionaliteiten en voordelen

Spend Monkey biedt een end-to-end oplossing: van dataverzameling tot bruikbare inzichten. Geautomatiseerde integraties zorgen voor een centrale, opgeschoonde dataset. Spenddata wordt verrijkt met stamgegevens, contractinformatie en externe bronnen, zoals MVO-registers. Intuïtieve dashboards maken diepgaande analyses mogelijk, zoals ABC analyses, Kraljic matrix en geografische spreiding van leveranciers.

Specifiek voor publieke organisaties

Spend Monkey bevat modules voor rechtmatigheidstoetsing op basis van PIANOO methodiek en signaleert automatisch aanbestedingsrisico's. Het contractdashboard laat zien waar off-contract spend plaatsvindt en ondersteunt actief contractbeheer. Ook benchmarking is mogelijk: gebruikers zien welke aanbestedingen elders zijn gedaan en door wie, dit is waardevol voor strategische planning.

Gebruiksvriendelijk en snel inzetbaar

Spend Monkey is direct inzetbaar, zonder technische kennis of lange implementatie. De interface is afgestemd op inkopers en vereist minimale training. Organisaties kiezen uit verschillende pakketten, afhankelijk van hun volwassenheidsniveau.

Impact in de praktijk

Spend Monkey verhoogt de datakwaliteit, bespaart tijd en vergroot het inzicht in uitgaven. Hierdoor kunnen inkopers sturen op strategische doelen in plaats van reactief te opereren. Gebruikers melden dat verborgen kosten aan het licht komen en beslissingen beter onderbouwd zijn. Het platform helpt overheden grip te krijgen op hun spend, rechtmatig en doelmatig.

Conclusie en aanbeveling

Uit ons onderzoek blijkt dat spendanalyse in 2025 breed leeft binnen overheden en semipublieke instellingen. Vrijwel alle organisaties voeren analyses uit, maar het niveau van volwassenheid verschilt sterk. Hoewel het belang van inzicht in uitgaven wordt erkend, werken veel organisaties nog met beperkte middelen zoals Excel, waardoor het potentieel van spendanalyse onvoldoende wordt benut. Slechts een kleine kopgroep beschikt over geïntegreerde, realtime inzichten die echt sturend zijn in beleid en besluitvorming.

Aanbevelingen voor verdere professionalisering:

- Investeer in datakwaliteit

Zorg voor uniforme, volledige en gekoppelde data (inkoop, facturen, contracten). Denk aan standaardisatie van leveranciersnamen, consequente codering en centrale opslag. Overweeg een data steward of ondersteuning van experts.

- Gebruik moderne tooling

Automatiseer analyses met gespecialiseerde software zoals Spend Monkey. Dit verlaagt de werkdruk, verhoogt de kwaliteit van inzichten en maakt het proces schaalbaar. Start eventueel met een pilot om draagvlak te creëren.

- Versterk kennis en capaciteit

Train medewerkers in basisvaardigheden rond data-analyse en visualisatie. Bepaal daarnaast duidelijk eigenaarschap binnen de organisatie, zodat het thema geborgd blijft.

- Betrek meerdere stakeholders

Spendanalyse is geen exclusieve taak van inkoop. Werk samen met finance, IT en management voor betrouwbare data, strategisch draagvlak en technische ondersteuning.

- Maak het een continu proces

Voer niet alleen een jaarlijkse analyse uit, maar werk cyclisch en met regelmatige updates. Dit maakt het mogelijk om trends te volgen en tijdig bij te sturen.

Toekomstperspectief

Datagedreven werken, realtime verantwoording en AI in besluitvorming zullen een steeds grotere rol spelen. Spendanalyse vormt hiervoor het fundament. Begin klein, maar begin vooral. De opbrengsten van kostenbesparing tot transparantie, rechtvaardigen de investering.

Bijlage

Enquête – kernstatistieken:

- Frequentie spendanalyse: Maandelijks 17%, Elk kwartaal 28%, Jaarlijks 28%, Ad hoc/wanneer nodig 27%.
- Volwassenheid: Zeer hoog 5%, Goed 45%, Matig 40%, Laag 6%, Onbekend 4%.
- Kennisniveau: Hoog (meerdere experts) 17%, Voldoende (basiskennis) 39%, Beperkt (enkele mensen) 35%, Laag 5%, Onbekend 3%.
- Huidige toolgebruik: 58% werkt handmatig (Excel), ~28% gebruikt een BI-tool, ~8% heeft gespecialiseerde spendsoftware, ~7% weet het niet.
- Dataverzameling: 23% handmatig, 33% geautomatiseerd, 45% combinatie van beiden.
- Verrijking van data: 32% ja structureel, 16% ja incidenteel, 39% nee, 12% weet niet.
- Verantwoordelijkheid: Bij >80% is de inkoopafdeling primair verantwoordelijk voor spendanalyse (vaak inkoopadviseur), meestal samen met financiële afdeling; eindverantwoording ligt vaak bij inkoopmanager of afdelingshoofd bedrijfsvoering.
- Grootste uitdagingen: Datakwaliteit (51% van respondenten), Tooling (44%), Data-integriteit (28%), Kennis/capaciteit (17%), Management ondersteuning (7%).
- Behoeftte aan extra ondersteuning/tooling: 43% zegt nee geen behoefte, 39% misschien/op termijn, 17% ja mits passend in systemen, 1% ja actief op zoek.