



**SEPP**

Self Employed Purchasing Professionals

**Samenvatting van de resultaten van de  
SEPP 2010 enquête  
met het onderwerp:**

**Inventarisatie en kwalificatie van  
bemiddelingsbureaus  
in het vakgebied inkoop.**

**Juni 2010  
Menno van Drunen  
Menno Karres  
Robert Mares  
Hans Schwarte**

---

**SEPP, Self Employed Purchasing Professionals**, is een onafhankelijke groep van meer dan 250 Nederlands sprekende zelfstandig ondernemende interim professionals (meestal ZZP'ers) in het inkoopvakgebied. Het doel van de groep is het delen van contacten, kennis en mogelijkheden binnen het inkoopvakgebied. Meer informatie vindt u op [www.sepp.nu](http://www.sepp.nu)

Sinds 2009 wordt door SEPP jaarlijks een inventarisatie en een kwalificatie gemaakt van de bemiddelingsbureaus in het Nederlandstalige inkoopvakgebied. Dit onderzoek is van toegevoegde waarde voor SEPP. De informatie wordt door de leden verzameld en met hen gedeeld. In april 2010 werd het onderzoek in uitgebreide vorm herhaald. Waar mogelijk worden de uitkomsten vergeleken.

Deze samengevatte onderzoeksresultaten worden gepubliceerd op de [website](#). Alleen de SEPP-leden ontvangen tevens de volledig gedetailleerde uitwerking. Niet-leden kunnen deze aanvragen door per e-mail een gemotiveerd verzoek te sturen naar de samenstellers van dit verslag, waarbij aangegeven wordt waarom men de resultaten wil ontvangen en wat daarmee gedaan zal worden.

Voor een aantal bemiddelingsbureaus in het vakgebied die in 2009 inhoudelijk reageerden op de enquête, is een bijeenkomst gehouden waarbij de onderzoekers de resultaten presenteerden.

Een aantal opmerkingen vooraf:

- De enquête is gehouden onder geregistreerde leden en aspirant-leden van SEPP.
- De uitkomsten zijn alleen representatief voor de groep SEPP.
- De enquête was anoniem. Het is niet mogelijk om een koppeling te maken tussen een respondent en een reactie.
- De uitwerking van de enquête is een verzameling en rubricering van de ruwe gegevens. De uitwerkers geven geen waardeoordeel of interpretatie.
- Er kunnen bij het uitwerken van de gegevens fouten zijn ontstaan. De uitwerkers aanvaarden daarvoor geen enkele aansprakelijkheid.

De uitwerking van de enquête volgt de vragen:

- Deel A Algemene gegevens: respons, opleiding, ervaring en onderhouden van kennis
- Deel B Huidige en toekomstige opdrachten: hoeveel, branche, niveau en geografie
- Deel C Marktontwikkelingen: Hoe groot is de markt, werkzaamheden, vraag en ontwikkelingen in het vakgebied.
- Deel D Beschikbaarheid en visie betreffende tarieven en omzetontwikkeling.
- Deel E Acquisitie: via wie en de leads
- Deel F De bemiddelingbureaus: contracten, welke, marge en de kwalificaties.

Onze dank gaat uit naar alle respondenten die aan deze enquête hebben meegewerkt. Mochten er aanvullingen of op- en aanmerkingen zijn die voor het vervolg op deze enquête bruikbaar zijn, aarzel dan niet om deze door te geven.

De rechten op de uitwerking van deze enquête berusten bij **SEPP**, Self Employed Purchasing Professionals.

Na toestemming en onder bronvermelding kan gebruik gemaakt worden van deze samenvatting.

Contactpersonen:	Hans Schwarte	Menno Karres
Mail :	<a href="mailto:schwarte@home.nl">schwarte@home.nl</a>	<a href="mailto:menno@karres.nl">menno@karres.nl</a>
Tel :	0655732185	0651473969

Namens het team bestaande uit Menno Van Drunen, Menno Karres, Robert Mares en Hans Schwarte

Hans Schwarte  
Juni 2010

---

## Deel A Algemene gegevens.

Van de 270 (2009: 117) uitgenodigde (aspirant-)leden hebben 237 leden 87.8% (2009: 75.2%) de enquête ingevuld. 12 hebben aangegeven niet mee te doen. De totale respons was 92.2%.

uitgenodigd	compleet ingevuld	ged. ingevuld	ingevuld	niet ingevuld met reden	totale reactie	geen reactie
270	198	39	237	12	249	21
	73,3%	14,4%	87,8%	4,4%	92,2%	7,8%

14.4% van de respondenten hebben de enquête slechts gedeeltelijk ingevuld. Zij zijn vooral bij de laatste hoofdstukken afgehaakt. Privacy werd als één van de argumenten genoemd.

Van de respondenten kwam 88.6% uit Nederland en 6.8% uit België. Er wonen ook SEPP leden in Spanje, Hongarije, Duitsland en Zweden en de USA. 16 % is vrouw.

Van de leden is 48.9% (2009: 50%) tussen de 40 en 50 jaar oud. Ook zijn er leden jonger dan 30 en ouder dan 60 jaar.

70.3% heeft een HBO opleiding gevolgd. 44.6% geeft aan als eindopleiding het WO te hebben gevolgd. 51.9% heeft een bedrijfskundige achtergrond. Techniek en commercie zijn allebei even sterk vertegenwoordigd.

30.8% van de respondenten heeft een NEVI-2 diploma, 9.3% NEVI-3, en 70% een ander (inkoop)diploma.

55.2% (2009: 81.2%) zit langer dan 9 jaar in het inkoopvak, en 5.9% (2009: 2.6%) is korter dan 3 jaar in het inkoopvakgebied werkzaam. 48.1% (2009: 56.4%) is korter dan 3 jaar zelfstandig ondernemer. 16.0% (2009: 9.0%) is langer dan 9 jaar zelfstandig. 55.3% werkt vanuit een eenmanszaak en 38.0% vanuit een BV. In 2010 was 86.9% in bezit van een VAR (2009: 89.7%).

47.7% van de respondenten is aangesloten bij NEVI, 4.6% bij de VIB en ongeveer 8% is aangesloten bij een of meer commerciële organisaties (bijvoorbeeld Peoplegroep, IQnet).

De respondenten doen aan trainingen en netwerken: 60.3% volgde de afgelopen 12 maanden een training en 60.3% gaat dat de komende 12 maanden ook doen. Vrijwel alle genoemde trainingen gaan over inkoop en contractmanagement.

85.7% woonde netwerkbijeenkomsten bij en 88.2% gaat dat de komende 12 maanden weer doen. De netwerkbijeenkomsten van NEVI, SEPP, YER, Pianoo, DPA en VIB werden daarbij het vaakst genoemd, samen met meer dan 100 andere evenementen.

## Deel B Huidige en toekomstige opdrachten.

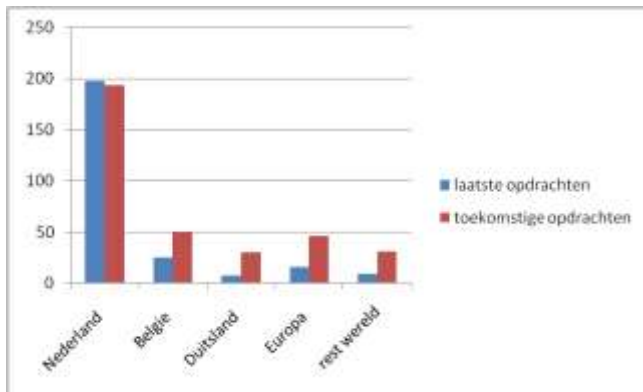
Het grootste deel van de opdrachten duurde 3-6 maanden. 48.0% (2009: 31.3%) van de respondenten heeft opdrachten uitgevoerd bij de (semi-)overheid, en 45.9% verwacht dat in de komende 12 maanden te gaan doen.

65.3% van de huidige opdrachten wordt op senior niveau uitgevoerd (senior inkoper, manager inkoop, project manager, change manager, EA specialist, contract manager). Ongeveer 10% werkt als EA specialist. Naast de overheid 48.0% werden de zakelijke dienstverlening 11.9% en productie/engineering 11.6% het meest genoemd.

Bij de volgende opdrachtgevers wordt een sterke procentuele stijging verwacht van het aantal opdrachten: automotive +73.5%, provincies +58.1%, technology/telecom +30.1%, pharma/science +29.6%.

Bij de volgende opdrachtgevers wordt een sterke procentuele daling verwacht van het aantal opdrachten: onderwijs -49.9%, FMCG/Retail -33.6%, productie/engineering -28.2%, rijksoverheid -27.2%.

Men focust zich voor huidige opdrachten op Nederland 83.5% en België 21.1%. Voor de toekomst wordt een verschuiving aangegeven naar ook de rest van Europa.



Deze tendens blijkt ook uit de verwachte stijging van toekomstige en maximaal aanvaardbare reistijden. De gemiddelde huidige reistijd (enkele reis) is meer dan een uur. Een derde van de respondenten acht overnachten acceptabel, en 12.2% doet dat nu reeds.

### Deel C Marktontwikkelingen.

Het percentage inhuur op de inkoopafdeling bij de opdrachtgever:

< 10 %	11 - 20 %	21 - 30 %	> 30%	Anders	geen antw
89	44	24	49	11	20
37,6%	18,6%	10,1%	20,7%	4,6%	8,4%

32.5% van de opdrachtgevers heeft tussen 251-2500 medewerkers.

33.6% zegt dat de werkzaamheden zullen gaan toenemen en 26.7% verwacht dat dit gelijk zal blijven. Vooral in de zorg, gemeentelijke overheid en zakelijk dienstverlening verwacht men dat de vraag (aantal opdrachten) zal gaan toenemen. Circa 20% geeft aan dat de vraag in de (semi) overheid zal gaan afnemen. De vraag naar project inkopers en senior inkopers zal naar verwachting stijgen, en de vraag naar junior inkopers en consultants zal afnemen.

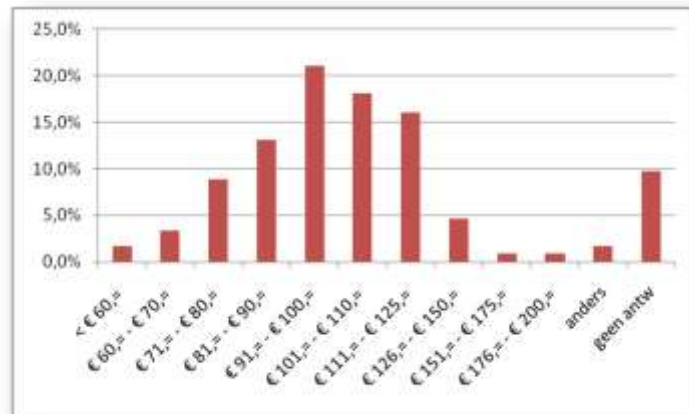
Als belangrijkste ontwikkeling in het afgelopen jaar worden de afnemende vraag en kortere contracten genoemd. De crisis, tariefrosie en de veranderende markt en de spelers daarin werden allen in ongeveer 14% van de gevallen in de top 5 genoemd.

Voor de toekomst geeft men aan er minder bureaus zullen zijn en dat hun positie zal veranderen. Netwerken in allerlei vormen worden belangrijker. De vraag zal gaan toenemen terwijl de arbeidsmarkt flexibeler zal gaan worden.

### Deel D Beschikbaarheid en visie betreffende tarieven en omzetontwikkeling.

Van alle respondenten was 46.4% beschikbaar voor een nieuwe (parttime) opdracht. Daarvan gaf de helft aan langer dan 2 maanden beschikbaar te zijn. 22.8% van alle respondenten was voor 80-100% van een 40-urige werkweek beschikbaar. Van diegenen die een opdracht hebben komt meer dan de helft binnen 3 maanden (parttime) weer beschikbaar.

71.7% geeft aan niet voor een vast dienstverband te opteren. 19% zou dit wel doen en 9.3% geeft geen antwoord.

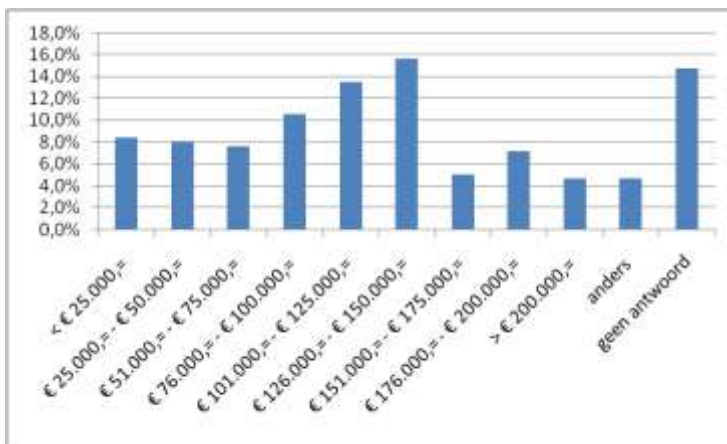


Uurtarieven:

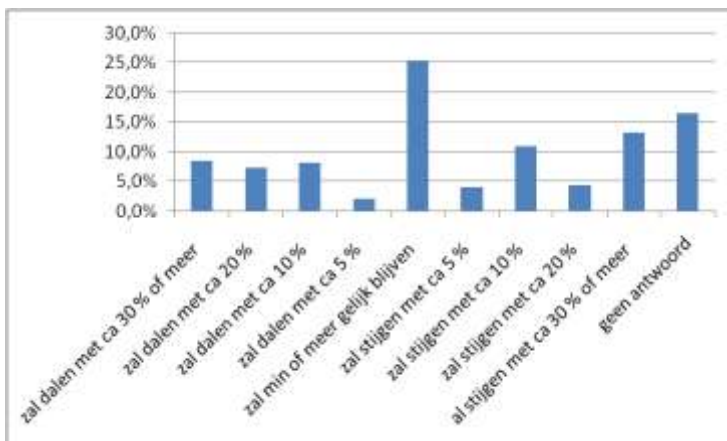
27.0% geeft aan een uurtarief onder de € 90 en 22.4% boven de € 110 te factureren. Het gemiddelde uurtarief ligt op ca € 99. 21.5% heeft de tarieven in 2009 ten opzichte van 2008 verlaagd en 42.6% heeft ze stabiel gehouden. Voor 2010 verwacht 25.3% een daling en 46.6% een gelijk blijven van de tarieven.

75.2% van de omzet wordt behaald in interim- en adviesopdrachten. De omzetten van de respondenten lopen uiteen, evenals de omzetverwachtingen:

Omzet 2009 (percentages respondenten):



Omzetverwachting 2010 (percentages respondenten):

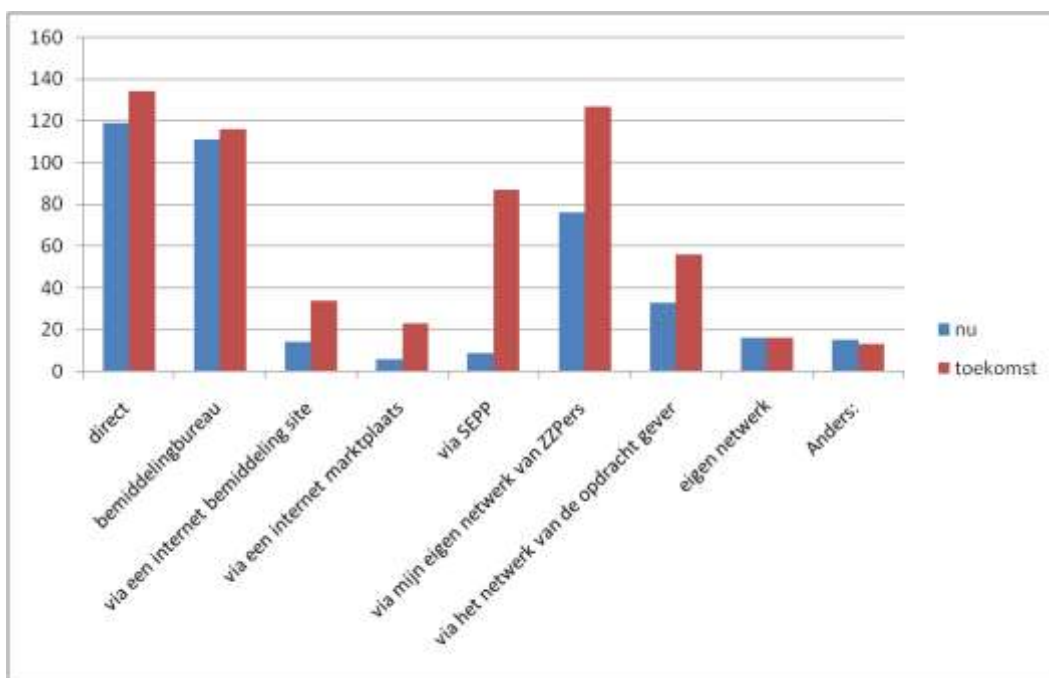


## Deel E Acquisitie.

28.3% factureert alleen aan een bemiddelingbureau en 25.7% factureert zowel aan een bemiddelingbureau als direct aan een opdrachtgever. In de toekomst verwacht men dat de facturatie alleen aan een bemiddelingbureau zal teruglopen naar 16.9%, en dat de facturatie zowel aan een bemiddelingbureau en als direct aan een opdrachtgever zal toenemen (tot 43.5%).

Men geeft aan dat het aanleveren van de leads via het bemiddelingbureau (46.8%) niet wezenlijk zal veranderen. De groeiende rol van leads via netwerken geeft men duidelijk aan. Eigen netwerken (zoals SEPP) worden belangrijker.

Aantal leads en herkomst, nu en in de toekomst:



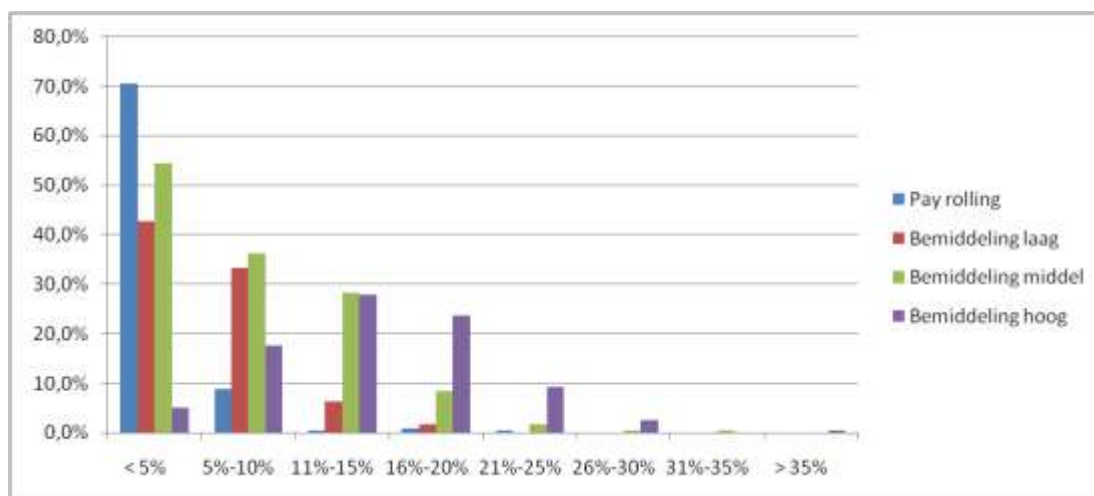
## Deel F De bemiddelingbureaus.

84.8% geven aan bureaus te kennen en 10 respondenten (4.2%) geven aan geen bureaus te kennen. In 2009 gaf 89.7% aan wel eens via een bureau te werken.

62.0% geeft aan ervaring met een contract van het bemiddelingbureau te hebben. Vooral het concurrentiebeding, betalingstermijnen en de aansprakelijkheid clause worden als onacceptabel ervaren.

17.7% is vóór een standaard SEPP contract, 10,9% tegen, en 71.4% geeft hierop geen antwoord. Van de voorstanders verwacht 73.1% dat zo'n contact ook daadwerkelijk in de praktijk gebruikt en geaccepteerd wordt.

Een redelijke vergoeding voor de diverse activiteiten van de bureaus wordt door de leden als volgt aangegeven:



- Payrolling betekent alleen facturatie.
- Bemiddeling laag betekent zelf lead aandragen en afwickelen, wel contract via bureau.
- Bemiddeling middel betekent lead en commerciële afwikkeling van bureau.
- Bemiddeling hoog betekent naast lead en commerciële afwikkeling van bureau ook netwerk activiteiten, opleiding en begeleiding.

De vraagstelling was in 2009 op dit punt anders geformuleerd. Toen gaf 37.2% van de respondenten aan dat ze 5%-10% een redelijke vergoeding vonden, en 46.2% vond 10%-15% redelijk, zonder verdere verbijzondering van het type bemiddeling.

In 2010 is de methodiek en de vraagstelling van de enquête veranderd en uitgebreid. Op de totalen is geen direct vergelijk mogelijk maar op het niveau van de individuele bureaus enigszins. In 2009 kon men een lijst met namen aanvinken en aanvullen. In 2010 moest men zelf namen aangeven. Het vermelden van de juiste naam blijkt voor velen moeilijk te zijn.

In 2009 gaf men aan in totaal 179 bureaus (gemiddeld 18.7 bureaus) te kennen terwijl men gemiddeld bij 7.3 bureaus ingeschreven was. In 2010 zijn in totaal 228 bureaus 1010 maal genoemd waarbij de respondent is ingeschreven. Daarnaast geeft men aan 163 bureaus van naam te kennen (dubbele vermeldingen waren mogelijk).

Door alle bureaus samen zijn er in totaal voor alle respondenten 289 offertes uitgebracht gemiddeld 1.3 per respondent. Deze offertes hebben geleid tot 120 opdrachten gemiddeld 0.5 per respondent. (2009: 1.3)

De bureaus doen aan de navolgende **activiteiten**:

- |                      |       |
|----------------------|-------|
| • Payrolling         | 9.2%  |
| • Bemiddeling laag   | 19.9% |
| • bemiddeling middel | 34.6% |
| • bemiddeling hoog   | 23.8% |

De bureaus hanteren een **marge** voor:

- |                      |               |                |                 |
|----------------------|---------------|----------------|-----------------|
| • Payrolling         | laagste 2.0%  | hoogste 30.0%  | gemiddeld 10.9% |
| • Bemiddeling laag   | laagste 4.0%  | hoogste 120.0% | gemiddeld 14.4% |
| • Bemiddeling middel | laagste 10.0% | hoogste 60.0%  | gemiddeld 17.0% |
| • Bemiddeling hoog   | laagste 9.0%  | hoogste 40.0%  | gemiddeld 20.6% |

Voor alle bureaus samen werden de navolgende **kwalificaties** op een schaal van 1-10 gegeven:

- |                         |             |              |               |             |
|-------------------------|-------------|--------------|---------------|-------------|
| • Kwaliteit medewerkers | laagste 1.0 | hoogste 10.0 | gemiddeld 7.0 | (2009: 6.8) |
|-------------------------|-------------|--------------|---------------|-------------|

---

• Communicatie	laagste 1.0	hoogste 10.0	gemiddeld 6.8	(2009: 6.5)
• Betrouwbaarheid	laagste 1.0	hoogste 10.0	gemiddeld 7.0	(2009: 6.4)
• Correctheid	laagste 1.0	hoogste 10.0	gemiddeld 6.8	(2009: 6.6)
• Prijs/kwaliteit verh.	laagste 1.0	hoogste 10.0	gemiddeld 6.6	(2009: 6.5)

De 29 bureaus met de meeste respons (5 of meer keer genoemd) zijn apart genomen. De informatie over deze bureaus wordt in de detailrapportage nader uitgewerkt. De overige 199 bureaus met een respons minder dan 5 worden gemiddeld 1.5 maal genoemd.

De respondenten oordelen zowel kwantitatief als kwalitatief over de individuele bureaus. Bij de 29 meest genoemde bureaus valt op:

- De naamsbekendheid. Het meest genoemde bureau wordt genoemd door 50.0% van de respondenten genoemd, het daarop volgende door 28.9%.
- Het grote verschil in de onderliggende kwalificaties. Er zijn bureaus die minimaal een 1.0 scoren maar ook bureaus die minimaal een 7.0 scoren. De maximaal gegeven cijfers wijken minder van elkaar af.
- Het aantal malen dat offertes door individuele bureaus zijn uitgebracht ligt tussen de 0.0% en de 63.6% van het aantal malen ingeschreven zijn.
- Het aantal daadwerkelijk verkregen opdrachten ligt tussen de 0.0% en 200.0% van het aantal offertes.
- Er zijn 6 bureaus bij waarbij geen enkele offerte geleid heeft tot een opdracht. Een van deze bureaus heeft het op één na hoogste percentage offertes uitgebracht en dat heeft niet tot een opdracht geleid. Ook zijn er 3 bureaus die nog nooit een offerte hebben uitgebracht en dus ook geen opdracht. 1 bureau heeft geen offertes uitgebracht maar heeft wel 1 opdracht gegeven.
- De daadwerkelijke marges die gehanteerd worden liggen bij:
  - Payrolling tussen 3.0% - 30.0%
  - Bemiddeling laag, tussen 2.5% -120.0%
  - bemiddeling middel tussen 3.0% - 60.0%
  - bemiddeling hoog tussen 3.0% - 40.0%

In de detail informatie staat meer informatie over de individuele bureaus in vergelijking met het gemiddelde. Alleen de leden van SEPP ontvangen de volledig gedetailleerde uitwerking. De uitgebreide uitwerking van de enquête van 2009 is voor leden op aanvraag verkrijgbaar.

---