****

**PERSBERICHT**

Anderlecht, 29 mei 2018

*In 2021 bestelt 37% van de aankopers automatisch*

**Bestellen gebeurt steeds meer via directe koppeling met leverancier**

**Drie jaar geleden bestelde nog maar 9% van de aankopers automatisch, nu is dat al 19% en in 2021 zal dat 37% zijn. Uit recent [onderzoek](http://www.manutan.nl/blog/category/bewust-bezig/) van Manutan\* blijkt dat vooral aankopers die meer dan 5 uur per week aan het bestelproces besteden automatisch bestellen als het meest ideaal zien. Er zal de komende jaren dus een verandering in het bestelproces plaats gaan vinden. “Per e-mail en online bestellen op webshops zal afnemen”, stelt Peter Paul van Hoegee, Manager Customer Solutions Benelux bij Manutan.** **“En dat betekent dat leveranciers verder zullen moeten digitaliseren om hun klanten vast te houden. En dat ze bijvoorbeeld een directe koppeling met het ERP systeem zullen moeten gaan aanbieden.”**

## ****Bestellen over drie jaar: de top 3****

## 240_F_103759061_Dte9OjE3Bf2Vv5fHJttCTT4kTgw3GdQK adobe.jpg“Onderaan staat online bestellen bij gespecialiseerde B2B webshops, dat over drie jaar naar verwachting nog maar 13% van de bestellingen uit zal maken. Dit wordt met 20% gevolgd door bestellen per e-mail. Automatisch bestellen is met 37% koploper”, zegt Peter Paul. ”Een geoptimaliseerd relevant aanbod, voorraadbeheer, facturatie en budgetbewaking in één systeem is dus de toekomst. Essentieel is dan de directe koppeling met het ERP systeem van de klant, ongeacht met welk systeem die klant werkt”. 53% van de ondervraagden geeft aan 5 uur of meer per week bezig te zijn met het bestelproces. Bij hen is de behoefte om geautomatiseerd te bestellen dan ook het grootst”. Uit het onderzoek blijkt dat er per branche slechts beperkte verschillen zijn als het om de top drie van meest ideale manier van bestellen gaat. Hoewel bij beiden automatisch bestellen bovenaan staat, is dat bij dienstverlening 31% en bij industrie, bouw, logistiek & transport 25%.

## Geen daling van aantal producten en bestellingen

72% van de ondervraagden geeft aan dat ze verwachten dat over drie jaar het aantal bestellingen per jaar gelijk blijft of toeneemt en bijna 3 op 4 geeft aan dat ook het aantal te bestellen producten per jaar niet zal afnemen. “Koppel je dat aan de tijdsbesteding die het vaak complexe bestelproces nu in beslag neemt dan begrijp je meteen waarom veel aankopers voorkeur hebben voor een geautomatiseerd bestelsysteem”, geeft Peter Paul aan. “Zaken als prijzen vergelijken, oriënteren en zoeken naar de juiste producten en het bestellen zelf zijn tijdrovende bezigheden. Dus als je die kunt automatiseren spaar je veel tijd.”

**Directe koppeling**

Peter Paul: “Bij Manutan zijn we al heel ver gevorderd met de ontwikkeling van automatisch bestellen. We zijn voortdurend bezig om de persoonlijke accounts van onze klanten te voorzien van nieuwe tijdsbesparende functies. En het mooie is dat onze software direct te koppelen is aan het ERP systeem van de klant. Ongeacht met welk systeem deze werkt. Bij ons is het dus eigenlijk al 2021. Maar naast een uitstekend digitaal systeem blijft persoonlijk contact altijd mogelijk. Onze accountmanagers kunnen elke klant persoonlijk advies op maat bieden.”.

\*) *Onderzoek in opdracht van Manutan onder 359 werknemers die besteller zijn en/of verantwoordelijk voor de aankoop van bedrijfsbenodigdheden in de branches industrie, bouw, logistiek & transport en dienstverlening.*

**Over Manutan**

Manutan is onderdeel van de internationale Manutan Group, Europees marktleider op het gebied van bedrijfsbenodigdheden. De groep bestaat uit 25 dochtermaatschappijen in 17 Europese landen. Met ruim 2.000 medewerkers en ruim 200.000 verschillende artikelen worden meer dan 1.000.000 klanten bediend. De visie van de Manutan Group kenmerkt zich onder andere door het aangaan van warme, oprechte en persoonlijke relaties met klanten. ‘Ondernemen voor een betere wereld’ is het motto.

In België en Nederland is Manutan de grootste leverancier van artikelen voor magazijn, werkplaats, terrein en kantoor. De artikelen worden via de website, het contactcenter en catalogi geleverd. Van intern transport & opslag tot gereedschappen en veiligheid. Ook levert Manutan advies en diensten in complete projectinrichtingen van o.a. magazijn en kantoorruimte, export service en efficiënte aankoopsystemen.

[www.manutan.be](http://www.manutan.be) en [www.manutan.be/blog](https://www.manutan.be/blog/nl-be/)

**Noot voor de redactie, niet voor publicatie:**

Voor meer informatie over Manutan kunt u contact opnemen met:

Filip Van den Abeele – Director Sales Operations Benelux

Tel: +32 (0)2 583 51 99

E-mail: filip.vandenabeele@manutan.be

Website: [www.manutan.be](http://www.manutan.be)

of

**Two Cents**

Ward Vanhee

Tel: +32 (0)2 773 50 28

E-mail: wv@twocents.be

De foto en het persbericht zijn digitaal verkrijgbaar via onderstaande link naar onze Perskamer:

<http://manutan.media.twocents.be>