

Aankopen van grondstoffen

Integreer risk management in uw aankoopstrategie



- > IFBD.BE
- > AANKOOP MANAGEMENT
- > Aankopen van grondstoffen

- > U leert hoe u de onderhandelingen bij aankoop van grondstoffen voert.
- > U leert hoe indexen te integreren in contracten en onderhandelingsgesprekken.
- > U leert alles over Hedging van grondstoffen.

Onder de deskundige leiding van:

Antoon Rumes

Sr. Hedging Consultant



IFBD
Institute for Business
Development



Waarom dit programma?

DE COMPLEXITEIT VAN GRONDSTOFFEN ...

Als aankoper bent u verantwoordelijk voor het aankopen van grondstoffen. Het beheersen van de grondstofprijzen is zonder twijfel één van uw moeilijkste uitdagingen. Prijschommelingen veroorzaakt door (tijdelijke) schaarste of economische, politieke en sociale onrusten zorgen ervoor dat u enerzijds met opportuniteiten en anderzijds met structurele bedreigingen wordt geconfronteerd. U bent dan ook verplicht uw korte- en lange termijn inkoopvisie en strategie hierop af te stemmen en risk management te integreren binnen uw inkoopstrategie.

RISK INSTRUMENTEN EN TACKELLEN VAN PRIJSSCHOMMELINGEN

Maar eenvoudig is dit niet ... "Can you beat the market" is de vraag die u zichzelf continu moet stellen. Er bestaan tal van financial risk instrumenten, technieken en producten die u helpen bij het beheersbaar maken van het inkooprisico. Hedging, futures, opties, forwards, swaps, ... zijn hier – in vele gevallen – strategische indekkingstechnieken om prijschommelingen te

tackelen. Hoewel deze geen oplossing bieden voor de prijschommelingen, zorgen zij er wel voor dat het risico beheersbaar wordt en de onzekerheid werkbaar. Maar hoe gebruikt u deze? Hoe gaat u om met indexen? Hoe integreert u deze indexen in uw contracten? Hoe verankert u prijsafspraken?

AANPAK VAN DEZE DAG

Deze training bestaat uit drie modules. In het eerste luik krijgt u een operationeel plan van aanpak bij het opzetten van een strategisch aankoopplan van grondstoffen. Hoe krijgt u de juiste marktinformatie? Welke informatie heeft u nodig? En hoe gaat u hier mee om? Het inkopen van grondstoffen is per definitie een strategische activiteit. Het tweede deel staat stil bij het onderhandelingsproces van grondstoffen. Dit loopt toch net wat anders dan bij standaardproducten of diensten. Tot slot krijgt u - aan de hand van echte praktijkervaring - inzichten in het hedgingproces van grondstoffen. Niet vanuit het oogpunt van een bankier, maar vanuit het oogpunt van een internationaal aankoper.

VOOR WIE IS DEZE CURSUS BESTEMD?

Deze training is een must voor iedere aankoper die geconfronteerd wordt met een volatiele markt waarbij buikgevoel en vertrouwen niet langer voldoende zijn. Aan de hand van praktische oefeningen en cases, leert u hoe u de aankoop van grondstoffen aanpakt.

De docent

Antoon Rumes is een ervaren consultant met een verregaande expertise in hedging. Als interim manager en consultant werkt(e) hij ondermeer voor Belgacom, Reynaers Aluminium, Nyrstar, Beaulieu, Delhaize Group, Mobistar, Asco, Petroplus, Tibotec, ... waar hij verantwoordelijk was voor complexe projecten in het supply gebeuren. Tot 2000 was hij VP Materials Management bij Sabena Technics, hiervoor Chain Manager bij DHL, General Manager bij Granada Computer Services en diverse operationele functies bij Kuwait Petroleum, Ethyl en United Brands. Antoon Rumes heeft een unieke ervaring opgebouwd in hedging en risk management in aankoop.

OPTIMAAL LEEREFFECT

We beperken het aantal deelnemers aan deze cursus. Hierdoor kunt u optimaal profiteren van de kennis en ervaring van de docent. Bovendien toetst u op een interactieve manier uw eigen praktijksituatie aan die van uw collega's. Zo garandeert het IFBD u een optimaal leereffect, gebaseerd op theoretische onderbouw en gestaafd met vele praktische voorbeelden.





BLOK 1: GRONDSTOFFEN EN HUN INDEXEN

- ◆ Welke grondstoffen en indexen?
- ◆ Werking van indexsystemen.
- ◆ Opbouw van een indexdatabase.
- ◆ Index en budgettering.

BLOK 2: DE INDEXFORMULE IN EEN LEVERANCIERSCONTRACT

- ◆ Prijsbepaling op basis van de indexformule.
- ◆ Prijsbepaling verankeren in een leverancierscontract?
- ◆ Prijs simulaties.
- ◆ Do's & Don'ts.

BLOK 3: ONDERHANDELEN M.B.T. GRONDSTOFFEN

- ◆ Commodity versus Non-Commodity.
- ◆ Diverse onderhandelingsposities & -technieken.

BLOK 4: HEDGING VAN GRONDSTOFFEN VERKLAARD

- ◆ Hoe (geheel of gedeeltelijk) afdekken van een financieel marktrisico van grondstoffen:
hoe werkt hedging en welke vormen zijn relevant?
- ◆ Wanneer wel, wanneer niet hedgen?
- ◆ Stappenplan bij international sourcing van raw materials via hedging.

DOELSTELLING VAN DEZE WORKSHOP:

Het aankopen van grondstoffen is een aparte discipline in de wereld van aankoop.

Met deze opleiding willen we een antwoord geven op volgende vraagstukken:

- > Hoe worden aankopen van grondstoffen onderhandeld?
- > Welke invloed hebben indexformules op de prijsbepaling?
- > Hoe worden indexen geïntegreerd in contracten en onderhandelingsgesprekken?
- > Op welke manier beïnvloedt de index mijn onderhandelingspositie?
- > Wat met Hedging van grondstoffen?

VERHOOGDE INTERACTIVITEIT

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren. Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatiebehoefte. U kunt hiervoor steeds contact opnemen met **Dirk Spillebeen** op het nummer: +32 50 38 30 30 (e-mail: dirk@ifbd.be).

VERLOOP CURSUSDAG(EN)

- 08.30 Ontvangst, registratie met koffie/thee.
- 09.00 Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
- 12.30 Lunch
- 17.00 Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

