IFBD
Institute for Business Development

2027

Kies de juiste logistieke business partner ...

Succesvol inkopen van transport

- Leer hoe u inkopen van transport structureel aanpakt en verbetert dankzij het 10 stappen plan.
- Krijg een scherp beeld en handige tips voor het succesvolle inkopen binnen de diverse transport-modi, en leer dankzij concrete voorbeelden van inkoop-verbeterprojecten.
- Creëer impact op prijzen en krijg inzicht in de achterliggende kosten.



Onder de deskundige leiding van:

Mathias Bruneel
Transportexpert en Trainer
Transport Consultant bij SOLVINT

>>> **IFBD.BE** /
logistiek & supply chain management

Waarom dit programma?

UW LOGISTIEKE KETEN: WENDBAAR, FLEXIBEL EN PRESTATIEGERICHT

Vele organisaties herdenken vandaag hun logistieke keten. Deels als economische noodzaak, maar evenzeer omdat een beter management van supply chain een wezenlijke bijdrage levert aan de winstgevendheid en de continuïteit van de organisatie. Het waardegericht inrichten van een keten is vandaag dan ook uw opdracht. Moderne ketens zijn wendbaar, flexibel en prestatiegericht. Hiertoe moeten de verschillende partijen binnen deze keten op een optimale wijze samenwerken.

WELKE ROL SPELEN LOGISTIEKE DIENSTVERLENERS IN UW KETEN?

In de logistieke keten wordt vooral transport uitbesteed. Maar het integreren van nieuwe partijen of logistieke dienstverleners in deze keten is echter niet gemakkelijk. U hebt er dan ook alle belang bij uw sourcingprocedure zo professioneel mogelijk te doorlopen, gaande van het in kaart brengen van uw proces, het definiëren van de noden, het aanschrijven van de betrokken partijen, het vergelijken van de offertes en SLA's, het contracteren van de juiste logistieke partner tot het managen van uw business partner. Dit is uw job.

HOE KIEST U DE JUISTE LOGISTIEKE BUSINESS PARTNER?

Vandaag betwijfelt niemand dat logistieke dienstverleners meerwaarde creëren. Maar aan wie vertrouwt u het laatst en meest zichtbare deel van uw logistieke keten toe? Hoe verloopt het sourcing proces of de zoektocht naar de juiste logistieke partner? Hoe onderhandelt u met hen? Hoe stelt u een Request for Quotation (RFQ) op? Hoe vergelijkt u de verschillende offertes? En wat met het contract? En de transport SLA? En hoe zaligmakend is prijs?

WAT HEEFT U EIGENLIJK GEVRAAGD, WAT HEEFT U NODIG EN WAT KRIJGT U?

Transport is niet alleen de laatste stap in elke logistieke keten, maar ook de meest zichtbare en bedrijf kritische stap. De impact op kost en competitiviteit is enorm, maar de impact op uw klanten tevredenheid is gigantisch. U heeft er dan ook alle belang bij in het sourcingproces uitvoering stil te staan bij de SLA's of Service Level Agreements die met uw logistieke dienstverleners afsluit.

Deze workshop geeft u inzicht in het sourcingproces van logistieke diensten. U krijgt een stappenplan maar bovenal direct bruikbare instrumenten essentieel bij het opstellen en evalueren van een tender. Dit moet u helpen bij de juiste keuze van uw logistieke business partner, zowel op korte maar vooral op lange termijn.

VOOR WIE IS DIT PROGRAMMA BESTEMD?

Dit programma is een must voor iedereen die afspraken maakt met transporteurs en logistieke dienstverleners. Dit programma werd speciaal ontwikkeld voor zowel transport medewerkers als inkopers die transportfirma's managen en die de transportmarkt opgaan om offertes te vragen, te vergelijken en logistieke partners te selecteren.

Dit programma biedt waardevolle inzichten voor alle ondernemingen. De grootste impact bereikt u echter wanneer uw bedrijf beschikt over een **regelmatig en groter aantal transporten** - precies daarop is deze opleiding afgestemd.

De docent



Mathias Bruneel is zijn carrière gestart bij ArcelorMittal waar hij uitgroeide tot head of department Supply Chain Design – het departement verantwoordelijk voor de aankoop van maritiem transport in Europa. Vandaag is Mathias transport project manager actief bij diverse bedrijven in diverse sectoren. Hij is een ervaren inkoopspecialist die altijd inzet op een professionele interactie met leveranciers en interne stakeholders.

Wat zijn de leerpunten van deze workshop ?

- In deze training leert u om succesvol en goed onderbouwd transport in te kopen rekening houdend met zowel laadzijde als leveringszijde.
- U krijgt een concreet 10 stappenmodel waarmee direct aan de slag kunt.
- U leert om het juiste leveranciersprofiel te kiezen dat echt bij uw bedrijf past.
- U leert om een flow mapping te maken waardoor u de nodige dienstverlening scherp kan vertalen naar de transporteurs.
- U krijgt praktijkvoorbeelden en mini cases.
- U leert duidelijk afspraken te maken met transporteurs door het gebruiken van RAQSCI en direct toepasbare Service Level Agreements.
- U kunt de dag nadien zelf aan de slag.



Programma

BLOK 1 – VAN ONDERNEMINGSSTRATEGIE NAAR LOGISTIEKE STRATEGIE

- Vertalen van de ondernemingsstrategie naar een passende logistieke en transportstrategie.
- In kaart brengen en segmenteren van logistieke flows op basis van volume, kostenimpact, servicekriticiteit, complexiteit en leveringsrisico.
- Bepalen van de juiste transportaanpak per type flow.

BLOK 2 – SPECIFICATIES EN SERVICE LEVELS PER LOGISTIEKE FLOW

- Inzicht creëren in de huidige werking: hoe loopt transport vandaag écht en wat heeft de organisatie daadwerkelijk nodig?
- Vertalen van behoefteanalyse naar een professionele en eenduidige specificatie.
- Bepalen waaraan een goede transportspecificatie moet voldoen.
- Vastleggen van service levels, KPI's en Total Cost of Ownership.
- Aandacht voor onder meer leverbetrouwbaarheid, doorlooptijd, schadegraad, track & trace, tarieven, toeslagen, wachttijden en claims.

BLOK 3 – LEVERANCIERSSTRATEGIE EN TENDERPROCES

- Opstellen van een helder leveranciersprofiel.
- Inzicht krijgen in onze positie ten opzichte van transportleveranciers.
- Evalueren in welke mate het aanbod van leveranciers aansluit bij onze noden en verwachtingen.
- Wat kijk ik naar mijn leverancier en hoe kijkt hij naar mij ? Komt dit wel overeen ?
- Opstellen van een professionele tender.
- Doorlopen van de gestructureerde stappen in het tenderproces: marktbenadering, shortlist, offertebeoordeling, onderhandelingen, finale selectie en nominatie.

BLOK 4 – VAN NOMINATIE TOT CONTRACTERING EN IMPLEMENTATIE

- Opbouw en inhoud van een professioneel transportcontract.
- Aandacht voor scope, tarieven, indexatie, fuel clauses, aansprakelijkheid, subcontracting, rapportering, escalatie en exitvoorwaarden.
- Structuur en samenstelling van een duidelijke en werkbare SLA.
- Vertalen van afspraken naar KPI's, rapportage, overlegstructuur en verbeteracties.
- Implementatie van nieuwe contracten: aanpak, aandachtspunten, risico's en succesfactoren bij de opstart.
- Basisaanpak voor Supplier Relationship Management: performance reviews, KPI-opvolging, escalatiebeheer, leveranciersherbeoordeling en structurele samenwerking waar nodig.



Timing cursus

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.

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**).

Succesvol inkopen van transport

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs: € 795** (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail:
info@ifbd.be



klik hier

Via onze website:
ifbd.be



klik hier

Via QR:

Telefoon:
00 32 50 38 30 30



Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 1-daagse programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdag. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen.

Het IFBD geeft per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

Annulatie.
We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 95) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina **ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden** vindt u al onze modaliteiten terug.