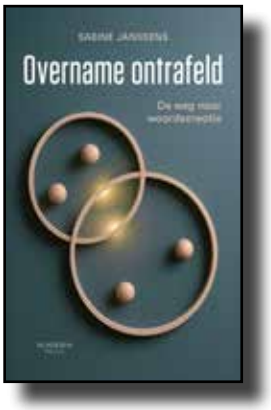
IFBD
Institute for Business Development

2027

Van dealwaarde naar duurzame groei dankzij de Value Creation Scorecard

Overnames die écht renderen

Hoe u na de closing geen kansen verliest, maar waarde creëert



INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops gebaseerd op de meest populaire managementboeken!



Onder de deskundige leiding van:

Sabine Janssens
Founder
GROWTH NAVIGATOR

>>> **IFBD.BE** /
writers academy

Waarom deze Writers Academy?

HERKENBAAR? DE INTEGRATIE LOOPT. VERGADERINGEN VOLGEN ELKAAR OP. IEDEREEN IS DRUK.

Toch blijft het knagen: beslissingen worden vooruitgeschoven, teams kijken naar elkaar, KPI's spreken elkaar tegen. De deal zag er perfect uit in Excel, de investeringsmaatschappij betaalde een meer dan faire prijs, maar in de praktijk voelt het stroef. Medewerkers haken af, klanten stellen vragen en u bent vooral brandjes aan het blussen. Als u dit herkent, dan is deze training geen nice-to-have maar een noodzakelijke interventie.

DE DEAL IS GESLOTEN MAAR NU BEGINT HET ECHTE WERK

Een overname tekenen en de deal afsluiten, voelt als een overwinning: champagne, persbericht, schouderklopjes. Maar daar stopt niet, integendeel… Want waarde ontstaat niet op papier, maar in de maanden of zelfs jaren die volgen. In de uitvoering. In de keuzes die u maakt wanneer de adrenaline weg is en de realiteit zich aanbiedt. Deze training confronteert u met die realiteit — en reikt u de handvatten aan om van een overname méér te maken dan alleen een goede deal.

STRATEGIE ZONDER UITVOERING IS EEN DURE ILLUSIE : DE VALUE CREATION SCORECARD

Veel overnames vertrekken vanuit een heldere strategische logica, maar stranden zodra die vertaald moet worden naar de werkvloer. KPI's blijven vaag, prioriteiten verschuiven en integratie wordt een technisch project zonder kompas. In dit programma leert u hoe u strategie vertaalt naar concrete waardecreatie, met duidelijke keuzes, meetbare hefbomen en een samenhangend plan dat gedragen wordt door alle betrokkenen. U krijgt daarom een bruikbare Value Creation Scorecard mee haar huis, die u perfect kunt plotten op uw deal.

WAARDECREATIE IS OOK MENSENWERK

Overnames mislukken zelden op cijfers alleen. Ze mislukken op vertrouwen, leiderschap en communicatie. Emoties, onzekerheid en weerstand spelen een grotere rol dan veel dealteams willen toegeven. Deze training maakt de menselijke realiteit expliciet. U leert integratie bekijken als een veranderproces, met aandacht voor gedrag, cultuur en leiderschap — zonder soft te worden of vaart te verliezen.

DE EERSTE 100 DAGEN BEPALEN ALLES

De periode rond en na de closing is genadeloos. Beslissingen worden uitgesteld, signalen gemist en kansen onbenut. Wie hier geen ritme en richting creëert, loopt achter de feiten aan. In dit programma bouwt u een helder 100-dagenkompas dat focus brengt, verwachtingen uitlijnt en snelheid creëert zonder chaos. Niet als theoretisch model, maar toegepast op uw eigen context.

VAN PLANNEN NAAR TASTBARE RESULTATEN

Iedereen heeft plannen. Weinigen realiseren ze. Deze training legt bloot waarom waardecreatie zo vaak strandt in goede intenties — en hoe u dat doorbreekt. U leert hoe u investeerdersverwachtingen, CEO-prioriteiten en operationele realiteit met elkaar verbindt. U vertrekt niet met slides, maar met een A4-scorecard, een concreet actieplan en drie scherpe beslissingen voor de komende 30 dagen.

De docent



Sabine Janssens is expert in waardecreatie bij overnames en integraties. Ze begeleidt ondernemers, CEO's en investeerders bij het vertalen van overnamestrategie naar gedragen uitvoering, met bijzondere aandacht voor mensen, cultuur en communicatie.

Ze staat bekend om haar brugfunctie tussen de logica van investeerders en de leefwereld van ondernemers en teams. Sabine combineert strategisch inzicht met een sterke praktijkervaring in buy-and-build-omgevingen, post-merger integratie en change-trajecten.

Ze is auteur van het boek Overname Ontrafeld – van dealwaarde naar groeipotentieel (Lannoo / Academia Press, 2025), waarin ze haar visie en methodiek rond waardecreatie helder en concreet uiteenzet.

"Een overname faalt zelden door de deal. Ze faalt door wat daarna gebeurt. Of beter, niet gebeurt… Wie integratie niet bewust aanstuurt, betaalt de prijs — altijd."

De Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

"**Overname ontrafeld**" maakt deel uit van de Writers Academy.

Het IFBD selecteert voor u de beste management-boeken, maar ook de beste schrijver-trainers.
Na deze writers academy gaat u uitgedaagd, gemotiveerd en geïnspireerd terug aan de slag met nieuwe inzichten, nieuwe energie en nieuwe haalbare doelstellingen.



Programma

OPENING – DE STILTE NA DE CHAMPAGNE

- Waarom waardecreatie niet start na de closing, maar ervoor
- De meest voorkomende redenen waarom overnames hun belofte niet waarmaken
- Van deal-euforie naar operationele realiteit: waar het vaak misloopt
- Reflectie: waar schuilt het grootste risico in uw overnamecontext?

BLOK 1 – DE STRATEGISCHE LOGICA VAN JE OVERNAME

- De verschillende overnamestrategieën en hun implicaties (buy-and-build, operational excellence, marktleiderschap, carve-out, turnaround)
- Hoe strategische keuzes integratie en waardecreatie sturen
- Botsende verwachtingen tussen investeerders, CEO's en integratiemanagers
- Praktijkcase uit Overname Ontrafeld: strategische aannames onder de loep
- Interactieve oefening: strategische risico's herkennen en scherpstellen

BLOK 2 – DE VALUE CREATION SCORECARD ALS GROEIKOMPAS

- De Value Creation Scorecard (VCS) als brug tussen strategie en uitvoering
- De acht bouwstenen van een sterke scorecard, vertaald naar de praktijk
- KPI's die richting geven in plaats van vertragen
- Concrete voorbeelden uit buy-and-build en integratiecontexten
- Oefening: opbouw van een eerste, eigen mini-scorecard
- Feedback en verfijning op basis van realistische overnamecases

BLOK 3 – INTEGRATIE ALS MENSELIJKE TRANSFORMATIE

- Waarom integratie zelden faalt op cijfers, maar vaak op mensen
- De emotionele realiteit van overnames: rouwfases en onzekerheid
- Het Know–Like–Trust-model als hefboom voor samenwerking en vertrouwen
- Signalen van frictie bij medewerkers, management en klanten
- Interactieve oefening: gedrag en weerstand leren herkennen
- Korte rollenspelcase: leiderschap tonen in verandering

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.

Programma

BLOK 4 – HET 100-DAGEN KOMPAS

- Waarom de eerste 100 dagen doorslaggevend zijn voor succes of falen
- De verschillende fases vóór en na closing helder afgelijnd
- Focus op communicatie, ritme en prioriteiten
- Van chaos naar richting: keuzes durven maken onder tijdsdruk
- Oefening: ontwerp van een eigen 100-dagenplan op basis van de scorecard

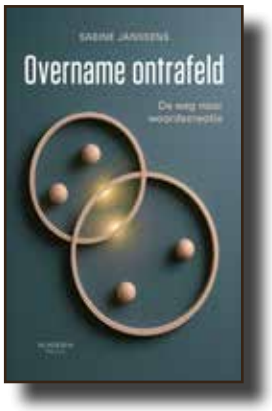
BLOK 5 – VAN PLAN NAAR UITVOERING

- Waarom waardecreatie vaak strandt in de uitvoering
- Typische valkuilen tussen plan, besluit en actie
- Verwachtingen managen: investeerders, CEO's en integratiemanagers op één lijn
- Feedforward als praktisch leiderschapsinstrument voor vooruitgang
- Individuele oefening: drie concrete acties voor de komende 30 dagen

AFSLUITING

- Samenvatting van de vijf kernprincipes van waardecreatie bij overnames
- Reflectie: wat neemt u morgen mee in uw eigen praktijk?
- Verankering van inzichten en acties
- Verwijzing naar Overname Ontrafeld en mogelijke verdiepingen





Overname Ontrafeld – van dealwaarde naar groeipotentieel

Dit boek is geen theoretisch M&A-handboek, maar een praktische gids voor iedereen die verantwoordelijkheid draagt na de closing. Sabine Janssens toont waarom zoveel overnames stranden in de integratiefase en hoe u dat voorkomt. Met herkenbare cases, scherpe inzichten en concrete tools leert u waarde creëren voorbij de cijfers — met oog voor strategie én voor mensen.

Het boek vormt de inhoudelijke ruggengraat van de training en blijft nadien een referentie voor elke volgende overname

Test uzelf

Als u op 3 of meer vragen "ja" antwoordt, dan is dit programma voor u.

> Heeft u het gevoel dat de echte risico's van uw overname pas na de closing zichtbaar werden?

> Worstelt u met het vertalen van strategische overnamedoelen naar concrete acties en prioriteiten?

> Merkt u weerstand, onzekerheid of frictie bij teams — zonder dat iemand het expliciet benoemt?

> Vindt u het moeilijk om investeerders, management en integratieteams op één lijn te houden?

> Weet u dat de eerste 100 dagen cruciaal zijn, maar ontbreekt het u aan een helder kompas?

Overnames die écht renderen

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.