IFBD
Institute for Business Development

2027

Van strategie tot succesvolle oplevering

Inkoop van Investeringsprojecten

> Word als inkoper een onmisbare partner in elk project door strategische waarde toe te voegen vanaf de start.

> Beheers alle verborgen kosten en risico's die bij grote investeringsprojecten komen kijken.

> Onderhandel niet alleen op prijs, maar creëer lange termijn waarde met duurzame leveranciersrelaties.



Onder de deskundige leiding van:

Philip Meyers
Purchasing Master
Founder
HIGHFIVE PURCHASING TRAINING & CONSULTING

>>> **IFBD.BE** / aankoop

Waarom dit programma?

BRENG JOUW INKOOPSTRATEGIE NAAR EEN HOGER NIVEAU

Herken je dit scenario: je werkt aan een groot investeringsproject, maar ondanks alle voorbereidingen lopen de kosten en deadlines steeds uit de hand? Dan is deze training jouw oplossing. In "Inkoop van Investeringsprojecten" leer je hoe je het volledige inkoopproces strategisch beheert, van de eerste behoefteanalyse tot aan de succesvolle oplevering.

KRIJG GRIP OP TOTAL COST OF OWNERSHIP EN RISICOMANAGEMENT

Struikel jij soms over onverwachte kosten of moeilijk te beheersen risico's? In deze training krijg je de tools en inzichten om de Total Cost of Ownership (TCO) volledig te doorgronden en risico's doeltreffend te managen. Hiermee maak je duurzame keuzes die je organisatie op de lange termijn succes opleveren.

ONDERHANDEL MET IMPACT EN MAXIMALISEER DE WAARDE VAN JE LEVERANCIERS

Ben jij in staat om tijdens onderhandelingen de focus te verschuiven van alleen prijs naar echte waarde? In deze training leer je hoe je onderhandelingen naar een hoger niveau tilt, waarde toevoegt in elke fase en sterke, langdurige relaties opbouwt met leveranciers die je organisatie op de lange termijn ondersteunen.

De docent



Philip Meyers heeft meer dan 20 jaar ervaring in strategische inkoop, met een specialisatie in complexe investeringsprojecten binnen uiteenlopende sectoren. Als freelance Strategic Buyer bij De Lijn is hij vandaag verantwoordelijk voor de aanbesteding van grote publieke projecten. Sinds 2004 is hij oprichter van HighFive, een advieskantoor dat professionals traint in belangrijke inkoopvaardigheden zoals Total Cost of Ownership, onderhandelingstechnieken en strategisch inkopen. Dankzij zijn expertise werkt hij samen met bedrijven die streven naar efficiënte inkoopprocessen en kostenoptimalisatie.
Voordat hij zijn eigen consultancybedrijf oprichtte, bekleedde Philip senior inkoopfuncties bij bedrijven zoals VDAB en Luminus, waar hij verantwoordelijk was voor CAPEX-projecten in de sectoren energieopwekking (wind, water, thermisch). Bij Bridgestone EMEA ontwikkelde hij een strategische categorieënstrategie voor CAPEX en coachte hij jonge inkopers in onderhandelingen en contractbeheer. Ook heeft hij gewerkt voor organisaties als Brussel Energie, Proximus en Fluvius, waar hij inkoopprocessen optimaliseerde en strategische partnerschappen met leveranciers opbouwde.
Philips diepgaande kennis van zowel publieke als private sectoren, gecombineerd met zijn focus op kostenbeheersing en risicomanagement, maakt hem een waardevolle partner voor elke organisatie die strategisch wil inkopen. Zijn ervaring heeft geleid tot succesvolle opleveringen van complexe investeringsprojecten, van initiatie tot voltooiing.

Beheers projecten en leveranciers als een ware expert

Wist je dat projecten vaak falen door een verkeerde leverancierskeuze of slecht budgetbeheer? Deze training biedt je de tools om projecten strak en binnen budget te managen, en de juiste leveranciers te selecteren. Bovendien leer je hoe je in elke fase helder en doeltreffend communiceert met alle betrokken stakeholders.



Programma

MODULE 1: HET STRATEGISCH INKOOPPROCES VOOR INVESTERINGSPROJECTEN

- **Beheers de volledige projectlevenscyclus**: Leer hoe elke fase van het project invloed heeft op inkoopbeslissingen en hoe je deze kunt sturen om maximale waarde te creëren.
- **Nauwkeurige specificaties en behoefteanalyse**: Ontwikkel het vermogen om de exacte behoeften van een project te identificeren en deze te vertalen naar gedetailleerde, bruikbare specificaties. Fouten in dit proces leiden vaak tot kostbare vertragingen en misverstanden.
- **Versterk jouw rol als strategische partner**: Ga verder dan de traditionele rol van inkoper. Word een onmisbare schakel in het projectteam, vanaf de initiatie tot de oplevering, en voeg strategische waarde toe in elke fase.

Projecten worden vaak misleid door zwakke beginstappen. Het correct vastleggen van specificaties en het strategisch integreren van inkoopbeslissingen kan miljoenen besparen en zorgt ervoor dat de doelen van het project binnen bereik blijven.

MODULE 2: TOTAL COST OF OWNERSHIP (TCO) EN RISICOMANAGEMENT

- **Beheer de Total Cost of Ownership (TCO)**: Begrijp hoe je de volledige kosten van een project kunt voorspellen, inclusief verborgen kosten zoals onderhoud, vervangingen en operationele kosten op de lange termijn.
- **Effectief risicomanagement**: Ontwikkel de expertise om risico's te identificeren, te kwantificeren en proactief te beheren, waardoor onverwachte verrassingen tijdens het project worden voorkomen.
- **Optimaliseer financiële impact**: Maak inkoopbeslissingen met een scherp oog voor de financiële impact op het totale projectbudget. Elke inkoopbeslissing heeft niet alleen directe, maar ook langdurige gevolgen.

Risico's die vroegtijdig beheerd worden, kunnen de uitkomst van het project drastisch verbeteren. Inkoopprofessionals die deze aspecten beheersen, worden gezien als echte projectmanagers, die hun organisatie behoeden voor onnodige risico's en extra kosten.

MODULE 3: EFFECTIEVE ONDERHANDELINGSTECHNIEKEN

- **Voorbereiding is de sleutel tot succes**: Krijg de vaardigheden om met een uitgebreide data-analyse en strategische voorbereiding de onderhandeling in te gaan. Hiermee bepaal jij de uitkomst.
- **Onderhandel op waarde, niet alleen op prijs**: Verleg de focus van louter kostenbesparingen naar het creëren van waarde. Leer hoe je argumenteert op basis van toegevoegde waarde die de leverancier aan het project biedt.
- **Bouw langetermijnrelaties op**: Een duurzame leveranciersrelatie is goud waard. Leer hoe je, via onderhandelingen en samenwerking, leveranciers verandert in strategische partners die continu waarde leveren, ver voorbij één project.

Onderhandelen is een kunst. De inkoper die focust op waarde in plaats van enkel op prijs, haalt het beste uit de leverancier én zorgt voor succesvolle, herhaalbare resultaten voor de organisatie.

MODULE 4: PROJECTMANAGEMENT EN LEVERANCIERSBEHEER

- **Leverancierselectie en -evaluatie**: Ontwikkel de vaardigheden om de juiste leveranciers te selecteren op basis van strategische projectdoelen en meet hun prestaties tijdens en na de uitvoering.
- **Tijd- en budgetbeheer**: Gebruik geavanceerde tools en technieken om ervoor te zorgen dat je project niet ontspoort. Tijdig opleveren binnen het budget is niet alleen een doel, maar een vereiste.
- **Communicatie en samenwerking**: Succesvol projectmanagement vereist duidelijke en voortdurende communicatie met zowel interne als externe stakeholders. Leer hoe je effectieve communicatielijnen opzet die de samenwerking bevorderen.

Projectmanagement en leveranciersbeheer kunnen een project maken of breken. Als de processen hier niet strak worden gemanaged, komt het hele project in gevaar.

MODULE 5: AFSLUITING EN PERSOONLIJK ACTIEPLAN

Deelnemers ontwikkelen een persoonlijk actieplan om strategisch succes te waarborgen in toekomstige inkoopprojecten.



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**).

Inkoop van investeringsprojecten

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.