IFBD
Institute for Business Development

2027

Stel de juiste vragen, ontmantel dubieuze kosten en krijg controle over uw IT-budget

Grip op IT kosten

Vermijd offertes vol beloften en facturen vol verrassingen

> Leer IT-offertes en urendeclaraties zó te lezen dat geen kost meer verborgen blijft.

> Stel eindelijk die vragen die uw IT-leveranciers en IT-adviseurs liever ontwijken.

> Vertrek met een bruikbaar stappenplan en krijg grip op uw IT-kosten.



Onder de deskundige leiding van:

Sander Kollerie
DGA
DIGITAALEON

>>> **IFBD.BE** /
financieel management

Waarom dit programma?

VAN BLIND VERTROUWEN NAAR SCHERPE ANALYSE

Waarom goedbedoeld vertrouwen u geld kost.

U vertrouwt uw IT-collega's. U vertrouwt uw leverancier. En u gaat ervan uit dat het voorstel op tafel wel doordacht en correct zal zijn. Begrijpelijk — maar gevaarlijk. Want achter elk goed onderbouwd advies schuilt ook een commercieel belang. In deze training leert u hoe u de façade van goedbedoelde samenwerking doorprikt. U ontdekt hoe u de onafhankelijkheid van advies toetst, hoe u technische keuzes kritisch bevraagt en hoe u het gesprek scherp en zakelijk houdt — ook zonder zelf een techneut te zijn. Want wie enkel luistert, betaalt vaak dubbel.

80 UUR VOOR EEN RAPPORT? UURTJE-FACTUURTJE ONTRAFELD.

Als niemand vraagt waarom, wordt alles normaal.

Niemand stelt de vraag — en dus wordt elk bedrag normaal. Een rapport van 80 uur? Een declaratie van 130 uur testing? "Klinkt aannemelijk", zegt men dan. Tot u in deze training leert hoe u het onderscheid maakt tussen realistische inschattingen en opgeblazen facturen. U krijgt een scherp kader aangereikt waarmee u — als controller, projectmanager of budgethouder — leert doorrekenen, doorvragen én doorzien. Want meer dan de helft van de urendeclaraties bevat 'lucht' die netjes verpakt zit in dure technotaal. Tijd om het mes erin te zetten.

MAATWERK OF MISLEIDING? DOORZIE DE SCOPE-TRUC.

Waarom u meer betaalt dan nodig — zonder het te beseffen.

"Voor deze use case is maatwerk écht noodzakelijk." Het klinkt logisch. Het klinkt technisch. En het klinkt vooral duur. In werkelijkheid is maatwerk vaak een commerciële reflex: een manier om complexiteit te creëren en het uurtarief omhoog te krikken. In deze training leert u herkennen wanneer maatwerk echt onvermijdelijk is — en wanneer het een scope-truc is die u méér laat betalen voor minder controle. U ontdekt hoe u op het juiste moment de 'waarom'-vraag stelt, en hoe u het antwoord ook daadwerkelijk kunt beoordelen. Onafhankelijk, zakelijk, en onderbouwd.

UW SOFTWARE IS VAN HEN. NIET VAN U.

Wat u niet in het contract leest, kost u het meest.

Veel organisaties betalen voor software waarvan ze denken dat die van henzelf is. Tot blijkt dat het intellectueel eigendom elders ligt, de broncode ontoegankelijk blijft en de exit-strategie non-existent is. In deze training leert u hoe u IT-contracten leest met een kritische bril. U ontdekt waar leveranciers afhankelijkheid verpakken in vage termen, hoe licentiemodellen vaak meer vragen oproepen dan antwoorden geven, en hoe u zich wapent tegen lock-ins die u jarenlang aan dezelfde partij vastklikken. Want wat u níet leest, wordt altijd het duurst.

CLOUDKOSTEN ZONDER EINDE: HET ABONNEMENTSMOERAS.

Betaalt u nog jaren voor wat gisteren al niet werkte?

Cloudoplossingen worden verkocht als flexibel, schaalbaar en goedkoop. Tot u een rekening krijgt die per gebruiker, per MB, per call en per maand doorloopt — eindeloos. In deze training leert u waar de verborgen kosten in cloudarchitecturen verscholen zitten. U krijgt inzicht in opslagmodellen, licentiestructuren, SLA's en automatische verlengingen die niemand echt heeft gelezen. U ontdekt hoe u controle houdt over maandelijkse uitgaven die ogenschijnlijk klein zijn, maar op termijn uw budget uithollen.

STEL VRAGEN. ONCOMFORTABEL VEEL VRAGEN.

Wie geen vragen stelt, verliest altijd.

Goede onderhandelaars stellen ongemakkelijke vragen. Sander Kollerie, onze expert-trainer, leert u hoe u die vragen stelt. Vragen die technisch stevig zijn, zonder technisch te zijn. Vragen die ontmaskeren, doorprikken en richting geven. U krijgt een arsenaal aan slimme, oncomfortabele maar noodzakelijke vragen waarmee u elk gesprek over IT-offertes, urendeclaraties of scope kunt sturen. Want wie geen vragen stelt, verliest altijd.

Leg de vinger op de wonde ...

IT-projecten slorpen vandaag een steeds groter deel van uw budget op. Toch blijft het beoordelen van offertes, facturen en projectbegrotingen voor veel organisaties een black box. U vertrouwt op het oordeel van uw IT-afdeling, knikt mee bij het advies van de leverancier en zet uw handtekening onder een offerte of factuur die u eigenlijk niet volledig begrijpt.
Maar wat als er achter die vriendelijke offerte een addertje schuilt van honderden 'extra' uren? Wat als u betaalt voor maatwerk dat niet nodig is, of cloud-abonnementen die jarenlang blijven doorlopen? Wat als u nu net géén senior kreeg, ondanks het senior tarief?

Deze ééndaagse masterclass breekt door de façade van technische verhalen. We leggen samen de vinger op de wonde. U leert hoe u – of u nu financieel verantwoordelijk bent, projectverantwoordelijke, of gewoon degene die de handtekening zet – kritische vragen stelt, offertes fileert en contracten leest met argusogen. Niet als tegenstander van IT, maar als kritische partner. U hoeft geen techneut te zijn. U moet gewoon durven vragen wat iedereen denkt — maar niemand zegt.



Check jezelf: heb jij grip op je IT-kosten?

Beantwoord eerlijk. Elke "ja" is een signaal dat uw organisatie geld, tijd en vertrouwen verliest — zonder dat iemand het doorheeft.

- U kreeg ooit een offerte van 120.000 euro … maar heeft géén idee meer wat er nu precies werd geleverd.
- U betaalt voor "senior profielen", maar weet niet wie er écht op het project werkt.
- U hoort "dit rapport duurt 80 uur om te bouwen" — en niemand durft te vragen waarom.
- U leest IT-contracten diagonaal, vertrouwend op legal — tot u beseft dat u nergens écht eigenaar van bent.
- Uw IT-afdeling beslist over tools en leveranciers — en u hoort het pas wanneer de factuur binnenkomt.
- Uw cloudfactuur stijgt elke maand een beetje … en niemand kan uitleggen waarom.
- U krijgt een Excel met 37 gefactureerde dagen, maar u ziet geen tastbaar resultaat.
- U stelde een keer een kritische vraag … en kreeg een technisch antwoord waar niemand iets van begreep.
- U weet dat er "iets niet klopt" — maar u mist de taal en de tools om het te benoemen.

Meer dan één keer "ja" geantwoord? Dan is deze masterclass niet alleen relevant. Dan is ze noodzakelijk. Voor uw budget. Voor uw slaagkansen. En vooral: voor uw geloofwaardigheid als beslisser.

De docent



Sander Kollerie is een zeldzame combinatie van techneut, strateeg en docent. Als oprichter van Digitaaleon — specialist in softwareontwikkeling en business intelligence — staat hij al meer dan 25 jaar aan de frontlinie van complexe IT-projecten in overheid, zorg, industrie en financiële dienstverlening. Niet als toeschouwer, maar als architect, consultant en kritisch gesprekspartner.

Hij weet dat IT-fouten zelden in de code ontstaan, maar des te vaker in vage offertes, misleidende uurtarieven en slecht gelezen contracten. Met zijn scherpe blik en nuchtere stijl leert hij u hoe u de mist in IT-beslissingen vermijdt: waar zit de marge, wie beslist écht, en hoe voorkomt u langdurige afhankelijkheid?

Sander vertaalt technische complexiteit naar concrete inzichten, Hij spreekt de taal van de controller én die van de developer, van de projectmanager én die van de leverancier. Hij confronteert u met wat u beter wél had gevraagd — vóór u tekende.

Programma

IT-projecten lopen zelden mis door techniek. Ze ontsporen door onduidelijkheid, aannames en een gebrek aan kritische vragen. Offertes worden geaccepteerd zonder de échte inhoud te begrijpen. Uren worden gefactureerd zonder dat iemand zich afvraagt of de inspanning in verhouding staat tot het resultaat. En contracten worden ondertekend zonder te weten wie waarvoor verantwoordelijk is. Tot het misloopt …

In deze masterclass leert u hoe u — als financial, controller, projectmanager, budgethouder of beslisser — de juiste vragen stelt, de vage termen fileert en de verborgen valkuilen zichtbaar maakt. Op basis van real-life praktijkvoorbeelden. Toepasbaar op softwareontwikkeling, IT-infrastructuur, clouddiensten, werkplekbeheer, AI-initiatieven en IoT-projecten.



- **“Moet dit project écht helemaal op maat gebouwd worden?”**
  Standaardoplossingen zijn vaak goedkoper, sneller én beter onderhoudbaar. Waarom dan toch opnieuw het wiel uitvinden?
- **“Waarom is er gekozen voor deze technologie of partner?”**
  Is dit het resultaat van een onafhankelijke afweging … of van voorkeuren, gewoontes of commerciële invloeden?
- **“Kost het bouwen van dat rapport echt 80 uur?”**
  Wanneer is een inschatting realistisch — en wanneer is het gewoon ‘creatief begroten’? U leert het verschil herkennen.
- **“Wat bedoelen ze precies met ‘senior consultant’ aan 1.150 euro per dag?”**
  En krijgt u die senior ook werkelijk? Of zit er een starter op uw project onder supervisie?
- **“Wat staat er écht in dat contract?”**
  Bent u eigenaar van de opgeleverde software? Kunt u makkelijk overstappen van leverancier? En wie bepaalt of het project ‘af’ is?
- **“Wat wordt er precies geleverd per milestone — en wat is vaag omschreven?”**
  Offertes vol buzzwords en brede termen zijn vaak een indicatie van ‘slipstream-budgetten’. U leert ze ontmaskeren.
- **“Waar zitten de verborgen kosten in de cloud?”**
  Data, API-calls, traffic, licenties: cloudfacturen zijn zelden transparant. U leert waar u moet kijken — en vooral: waarop u moet onderhandelen.
- **“Hoe controleert u of urenverantwoording en voortgang kloppen?”**
  Urenstaten zijn geen heilige documenten. U leert analyseren, bevragen én koppelen aan tastbare oplevering.
- **“Wat gebeurt er als u van richting moet veranderen?”**
  Scopewijzigingen zijn onvermijdelijk. Maar wie beslist wat extra kost — en hoeveel? Hoe bouwt u flexibiliteit én controle in?
- **“Hoe lang zit u eigenlijk vast aan deze leverancier?”**
  Wat als u wil stoppen, switchen, heronderhandelen? Zit er een escape clause in uw contract — of zit u muurvast?
- **En met welke vragen zit u …**
  U kan tijdens dit programma uw eigen IT-contracten of IT-facturen (uiteraard geanonimiseerd) meebrengen en voorleggen aan onze trainer.

WAT LEVERT HET U OP?

> **U weet welke vragen u moet stellen om offertes, contracten en urendeclaraties écht te begrijpen.**

> **U krijgt meer inzicht, invloed en impact in gesprekken met IT’ers, consultants en leveranciers.**

> **U voorkomt onnodige kosten, tijdverlies en misverstanden — en bouwt aan een meer voorspelbare en future proof IT-aanpak.**

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**).

Grip op IT kosten

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.