

Beheer uw indirecte aankopen strategisch, kwalitatief en kost-efficiënt!

Indirect procurement

- > Hoe groeit u van behoefte analyse tot professionele specificatie bij uw indirecte aankopen?
- > Hoe verbetert u - per domein of categorie – structureel prijs en proces van uw indirecte aankopen?
- > Hoe succesvol tenderen van indirecte aankopen: van RFI over RFQ en SLA tot contract?

Onder de deskundige leiding van:

Florence Verschraegen
Indirecte Inkoopconsultant & Trainer
SOLVINT



Waarom dit programma?

KWALITATIEF INKOPEN VAN INDIRECTE DIENSTEN OF PRODUCTEN

Indirect procurement – of niet product gerelateerde aankoop – staat voor alles wat ondersteunend en bijkomend is aan het primaire (productie-) proces.

We denken hier aan inkoop van onderhoud, energie, HR diensten, kantoorartikelen, facilitaire diensten, marketing vendors, ... Meer en meer ondernemingen maken in hun aankoopafdeling het onderscheid tussen directe en indirecte aankoopprocessen omdat deze indirect spend toch net een andere aanpak en kennis vereist.

VERBORGEN MARGES IN INDIRECTE AANKOPEN

Tot voor kort ging de meeste aandacht in een aankoopafdeling naar de direct spend of de product of dienst gerelateerde processen. Maar als inkoper kunt u het zich vandaag niet langer permitteren om deze indirecte aankoop stiefmoederlijk te behandelen. Want als u de optelsom maakt van de kost van deze goederen en diensten, dan beseft u vrij snel dat achter deze indirecte aankopen

een grote besparings- en optimalisatiemarge zit verborgen.

HOE KRITISCH ZIJN INDIRECTE AANKOPEN?

En ook al lijken deze indirecte aankopen soms net wat minder bedrijfskritisch dan de product gerelateerde in te kopen goederen of diensten, door de vele uitbestedingsrondes binnen onze bedrijven, is de kost van deze indirecte aankopen, structureel toegenomen. En ook daarom verdienen deze indirecte goederen en diensten alle aandacht.

VAN BEHOEFTEANALYSE TOT SLUITEND CONTRACT

Er valt dus heel wat te optimaliseren. Dit programma werd speciaal ontwikkeld voor elke inkoper die bezig is met indirecte aankopen en de markt op moet op zoek naar optimale resultaten. Met als start een goede analyse per categorie of domein van wat het bedrijf echt nodig heeft en als slot een sluitend, getekend contract. En dit alles in nauw overleg met uw stakeholder. Want alleen zo kunt u prijs én proces van uw indirecte aankopen structureel optimaliseren.

De docent



Florence Verschraegen studeerde aan Antwerp Management School en is sindsdien gepassioneerd door de wereld van indirect procurement. Vandaag is Florence als inkoopconsultant indirecte inkoop actief bij diverse bedrijven in diverse sectoren. Zo begeleidde en optimaliseerde zij reeds indirect spend processen bij o.m. Farm Frites, Tessenderlo Group, Ziekenhuis Netwerk Antwerpen, Valio Vache Bleu, Ahold Delhaize, Milcobel en andere professionele organisaties.

Wat leert u tijdens dit unieke programma?

- > Welke domeinen of categorieën vallen onder indirecte aankoop?
- > Hoe gaat u het gesprek aan met uw (interne) stakeholders?
- > Hoe groeit u van behoefte analyse tot professionele specificatie?
- > Welke leveranciersprofielen heeft u nodig?
- > Hoe verbetert u - per domein of categorie – structureel prijs en proces van uw indirecte aankopen?
- > Hoe succesvol tenderen van indirecte aankopen : van RFI over RFQ en SLA tot contract?
- > Hoe bespaart u structureel bij uw indirecte aankopen?
- > Hoe gebruikt u de SLA's als beheerstool voor continuous improvement?
- > Hoe communiceert u professioneel met leveranciers om tot snelle verbetering te komen zowel financieel als qua kwaliteit en service?
- > Hoe boort u de kennis en best practices van leveranciers het beste aan en zet u deze om in verbeteracties?
- > Hoe past u het geleerde aankoopproces – aan de hand van concrete voorbeelden en tools - projectmatig toe voor uw indirecte aankopen?



BLOK 1: INDIRECTE AANKOPEN EEN OVERZICHT

- ◆ Indirecte aankopen: helicopter view.
- ◆ De diverse indirecte aankoopdomeinen:
 - ❖ Technische aankopen
 - ❖ Facilities & real estate
 - ❖ HR en mobiliteit
 - ❖ ICT
 - ❖ Marketing & Sales uitgaven
 - ❖ Professional services (externen)
- ◆ Starten met een helder overzicht: facts & figures.
- ◆ Ga in gesprek over wat beter kan met uw belangrijkste stakeholders.

BLOK 2: STAPPENPLAN VOOR HET OPTIMALISEREN VAN EEN DOMEIN

BINNEN INDIRECTE AANKOPEN

- ◆ Het challenges van wat uw organisatie echt nodig heeft.
- ◆ Van behoefte analyse tot professionele specificatie.
- ◆ Hoe kunnen leveranciers en andere inkopers u helpen met kennis en best practices?
- ◆ Succesvol tenderen van indirecte aankopen.
- ◆ Service level agreements als beheerstool voor continuous improvement.

BLOK 3: SUCCESVOL TENDEREN BINNEN EEN INDIRECT AANKOOPDOMEIN

- ◆ Welke bronnen heeft u om kwalitatieve leveranciers te vinden?
- ◆ Welk leveranciersprofiel zoekt u en heeft u nodig?
- ◆ Hoe stelt u een succesvolle RFI en RFQ op?
- ◆ Negotiëren, contracteren en SLA's.

BLOK 4: PRAKTIJKVOORBEELDEN EN CASES INDIRECTE AANKOPEN

- ◆ Case 1: facilities inkopen.
- ◆ Case 2: MRO en technische materialen inkopen.
- ◆ Case 3: ICT hardware en software inkopen.
- ◆ Case 4: Inhuren van derden.



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).

Indirect procurement

2026

> **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:  klik hier	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. Los van de eventuele subsidiëring van de Vlaamse Overheid (zie verder) geeft het IFBD 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**.

DE VLAAMSE OVERHEID INVESTEERT IN OPLEIDING: TOT 30% KORTING!

Het IFBD is erkend als **gecertificeerd opleidingsinstituut**. Dit maakt dat u onze trainingen gedeeltelijk kunt betalen met de subsidies toegekend door de Vlaamse Overheid via het systeem van de "KMO-portefeuille". Indien uw bedrijf voldoet aan de vooropgestelde criteria kan u tot 30% besparen op de opleidingskost. Meer informatie omtrent het systeem kan u vinden op de website van de Vlaamse Overheid: www.kmo-portefeuille.be.

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.