

We delen graag met respect voor elkaar

“Geen enkel deel van deze publicatie mag worden gereproduceerd of gekopieerd in welke vorm of op welke manier dan ook - grafisch, elektronisch of mechanisch, inclusief schermafbeeldingen - zonder schriftelijke toestemming van BLMC”

©BLMC, 11/9/2025 alle rechten voorbehouden

Natuurlijk vinden we het leuk als je geïnspireerd bent en aan de slag wilt met wat je gehoord en gezien hebt. En, jij hebt ons ook geïnspireerd door je ervaringen met anderen en ons te delen. Ook daar leren we met elkaar van.

Laten we zonder al te formeel te zijn en te doen met respect omgaan met het delen van elkaars informatie.

Mischien wil je nog eens doorpraten en van gedachten wisselen. Of je wilt gebruikmaken van onze programma's of producten. Laat maar weten.

Michel van Buren

0031 6 18 81 30 50

mvanburen@blmc.nl

CONGRES 'SUCCESVOL
RISICOMANAGEMENT IN DE KETEN'

Bijdrage BLMC
**Strategisch
leveranciers-
management:**
van reactie naar regie



INDUSTRIEDAG

September 2025



Strategisch leveranciersmanagement: van reactie naar regie

Onze belofte

In een wereld vol geopolitieke spanningen, grondstofschaarste en disruptieve marktveranderingen speelt **leveranciersmanagement** een cruciale rol.

Ontdek hoe je de **samenwerking** met leveranciers kunt versterken zodat **risico's** in de keten tijdig worden **geïdentificeerd** en **effectief gemitigeerd**.

Leer hoe je met **proactieve scenario's** snel kunt inspelen op onverwachte risico's en **strategische keuzes kunt maken tussen kosten en leverzekerheid**.

Bovendien wordt besproken hoe je als **coördinator binnen de keten de regierol** op je neemt om alle betrokken partijen optimaal te verbinden en de continuïteit te waarborgen.

Hoe kun je strategische keuzes maken tussen kosten en leverzekerheid die leiden tot proactieve scenario's waarmee je snel kunt inspelen op onverwachte risico's?

The background of the slide is a large, dimly lit conference hall filled with an audience seated in rows of chairs, facing a stage. The image is overlaid with a dark blue semi-transparent filter. On the stage, a speaker is visible near a podium, and a large screen displays text related to climate goals and interim management.

blmc
INDUSTRIEDAG
September 2025

De marktstrategie: wat is de kernbelofte aan de klant?



De marktstrategie: wat is de kernbelofte aan de klant? én leverzekerheid én kosten



Value & supply chain management



Hoe kun je de samenwerking met leveranciers versterken zodat risico's in de keten tijdig worden geïdentificeerd en effectief gemitigeerd?



INDUSTRIEDAG

September 2025



REGISSEER DE KETEN

REGISSEER DE KETEN

Jack van der Veen
Michel van Buren

Boom

Value & supply chain management



Samenwerking met leveranciers versterken



**Met wie ga je
samenwerken?**



Type?

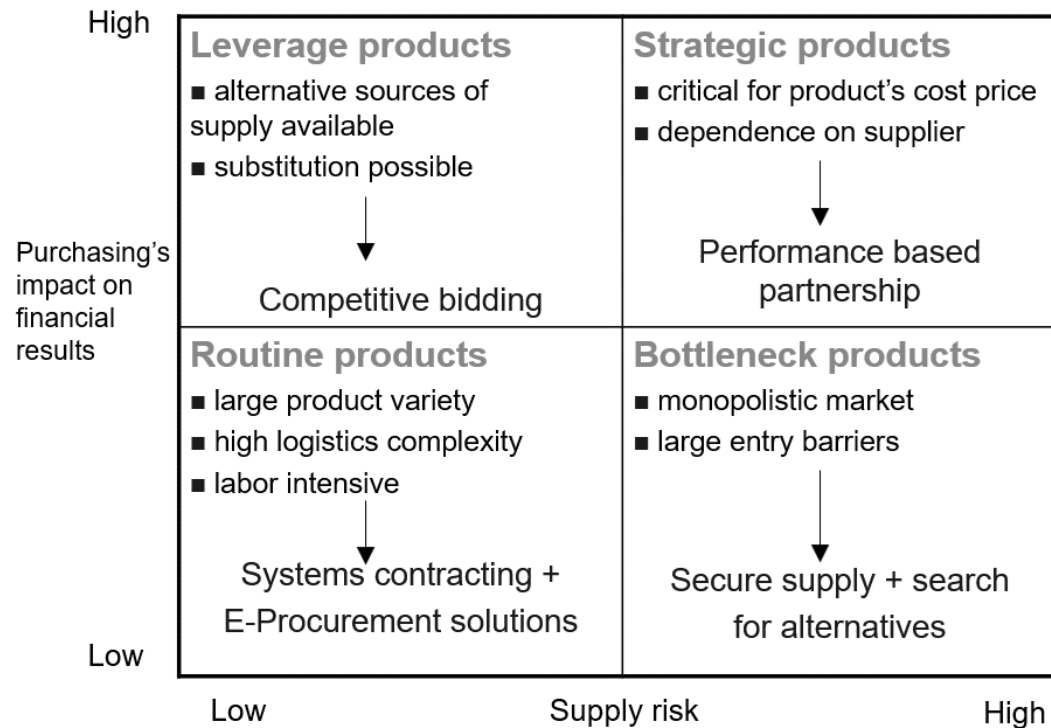
Samenwerking met leveranciers versterken



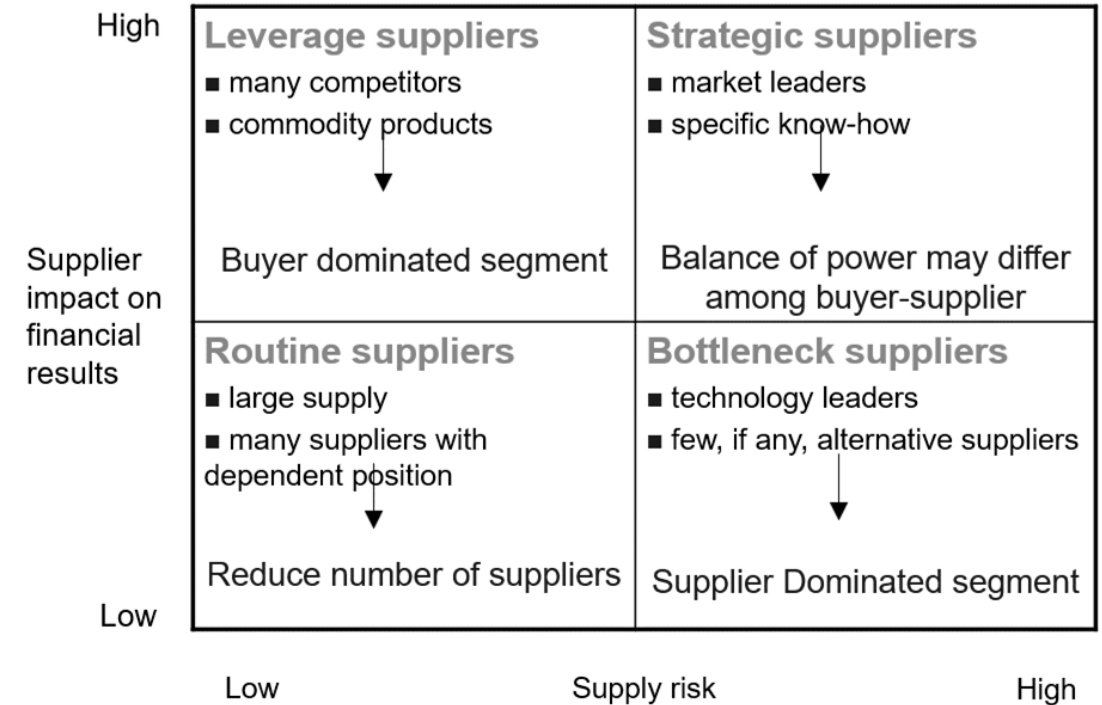
**Met wie ga je
samenwerken?**

Samenwerking met leveranciers versterken: met wie en waarom?

Purchasing product portfolio

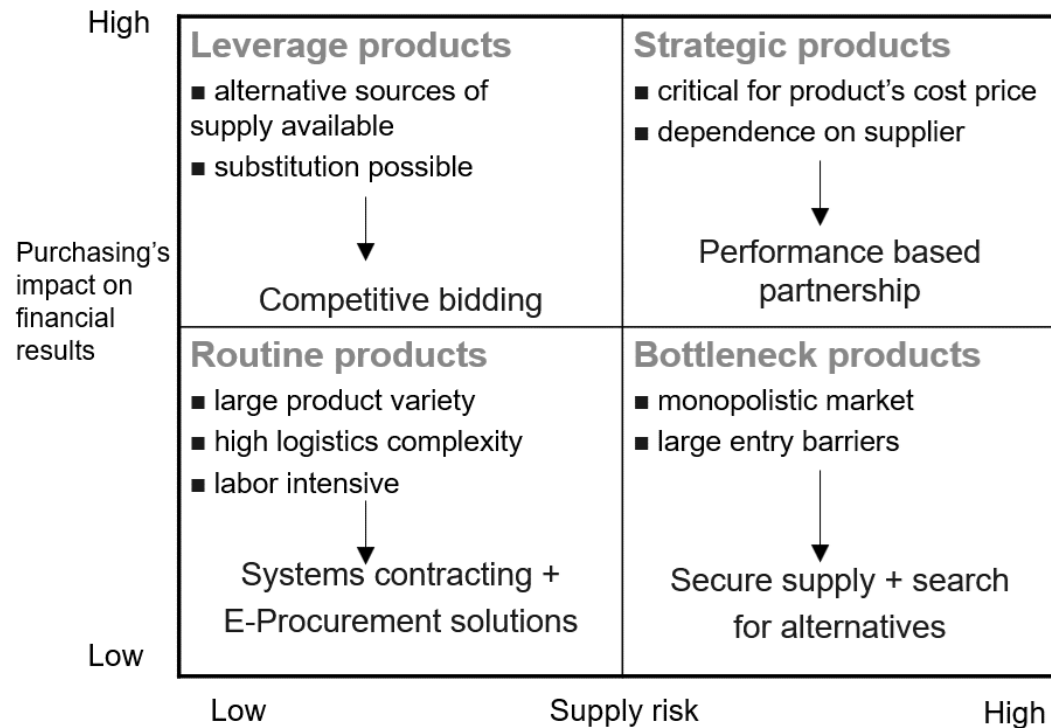


Supplier portfolio

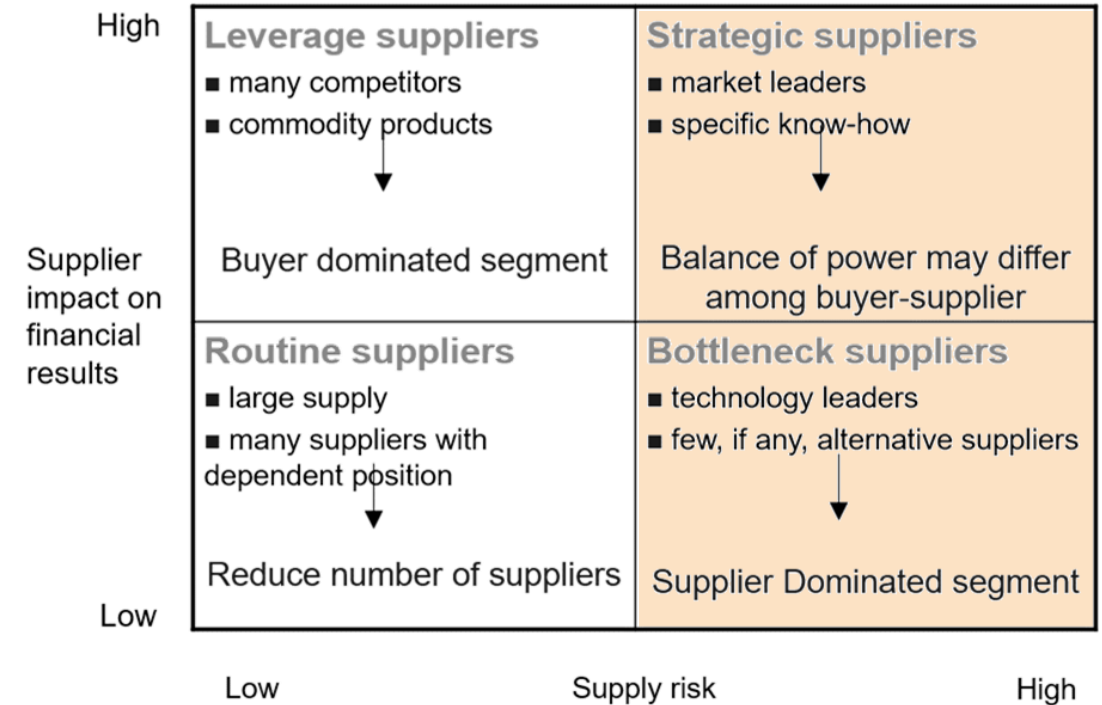


Samenwerking met leveranciers versterken: met wie en waarom?

Purchasing product portfolio

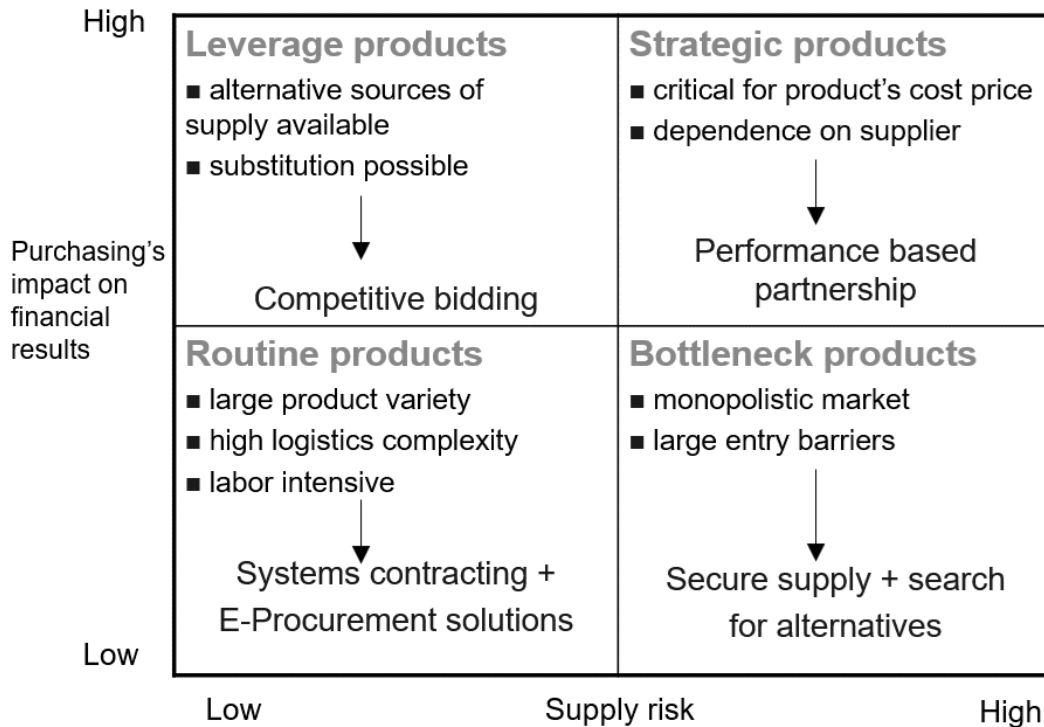


Supplier portfolio

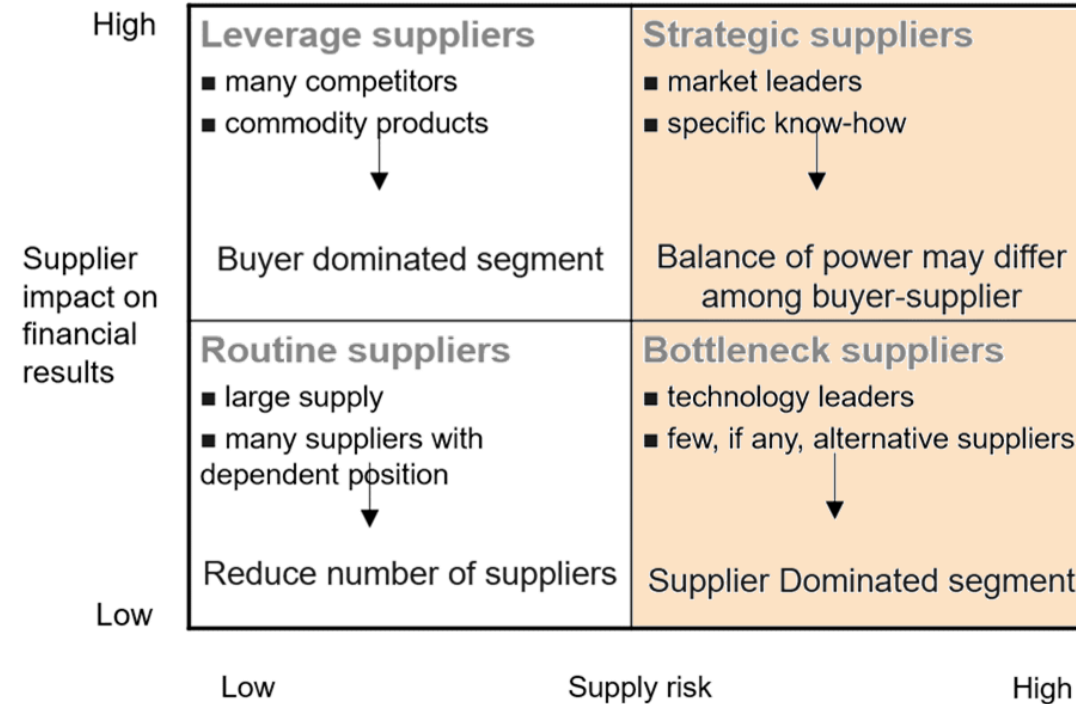


Samenwerking met leveranciers versterken: met wie en waarom?

Purchasing product portfolio



Supplier portfolio



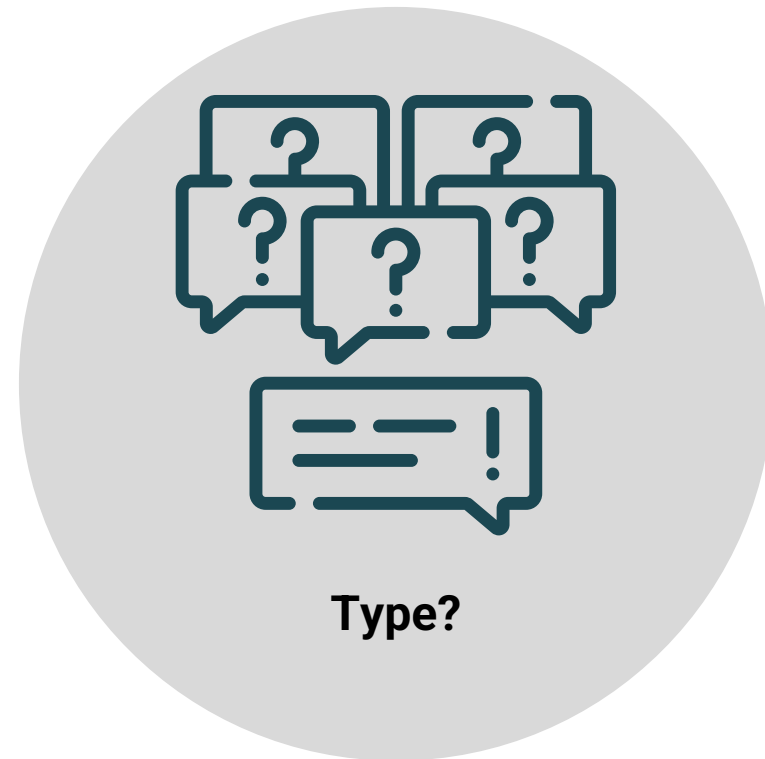
Product market combinations

Category management

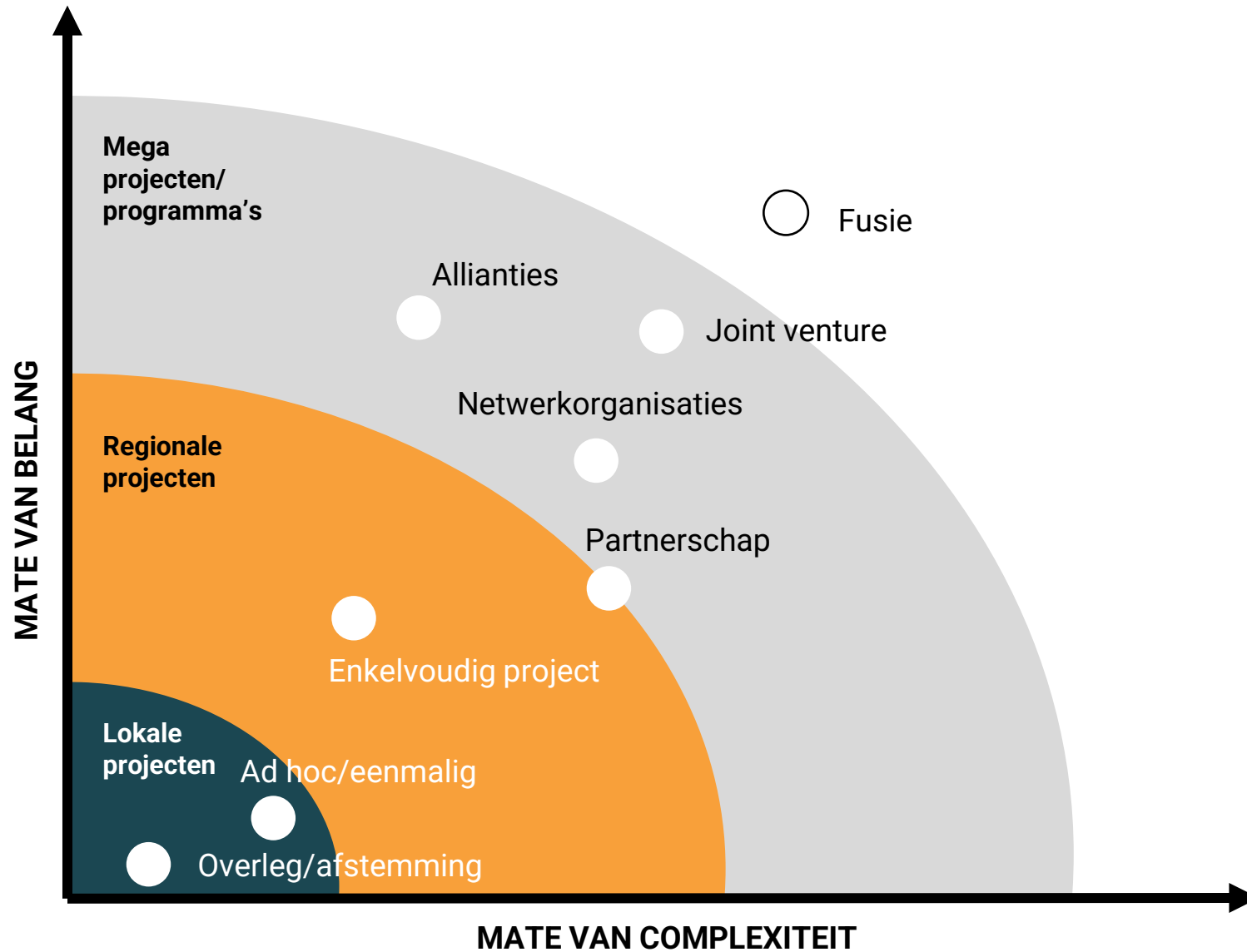
Portfolio management

Product management

Samenwerking met leveranciers versterken



Samenwerking met leverancier: type



Het vormen van allianties



Een overeenkomst tussen twee of meer organisaties die streven naar **terugkerende wederzijdse voordelen** door een reeks **waarden en doelen** na te streven, waarbij **uitwisseling, gezamenlijke ontwikkeling** en het **delen van hulpbronnen** (bijvoorbeeld intellectueel eigendom, mensen, kapitaal, organisatorische vaardigheden en fysieke activa) betrokken zijn.

Albers, Wohlgezogen & Zajac, 2016; Ariño, De la Torre & Ring, 2001; Gulati, 1995

De kern van strategisch leveranciersmanagement: de alliantie

- **Transactioneel**
terugkerende wederzijdse voordelen
door **doelen** na te streven
- **Relationeel**
terugkerende wederzijdse voordelen
door **waarden** na te streven

“

Een overeenkomst tussen twee of meer organisaties die streven naar **terugkerende wederzijdse voordelen** door een reeks **waarden en doelen** na te streven, waarbij **uitwisseling, gezamenlijke ontwikkeling** en het **delen van hulpbronnen** (bijvoorbeeld intellectueel eigendom, mensen, kapitaal, organisatorische vaardigheden en fysieke activa) betrokken zijn.

Albers, Wohlgezogen & Zajac, 2016; Ariño, De la Torre & Ring, 2001; Gulati, 1995

Waar gaan we aan werken?

- 1 TRANSACTIONEEL
- 2 RELATIONEEL
- 3 ORGANISATIE EN BESTURING



Show me the money!





Transportation Services

Supply Chain Strategy
Organizational

& Supply
Planning

Sourcing &
Procurement

Manufacturing

Logistics
Distribution

01

CUSTOMER
VALUE

Product Market
Positions



Fair share?

CASH
03

- Working Capital
 - Inventory
 - Accounts Receivable
 - Accounts Payable
- Net Property Plant & Equipment

- Operations
 - Logistics
 - Warehousing
 - Manufacturing
 - Processing
- Research & Development
- Sales, General & Administrative

COST
02

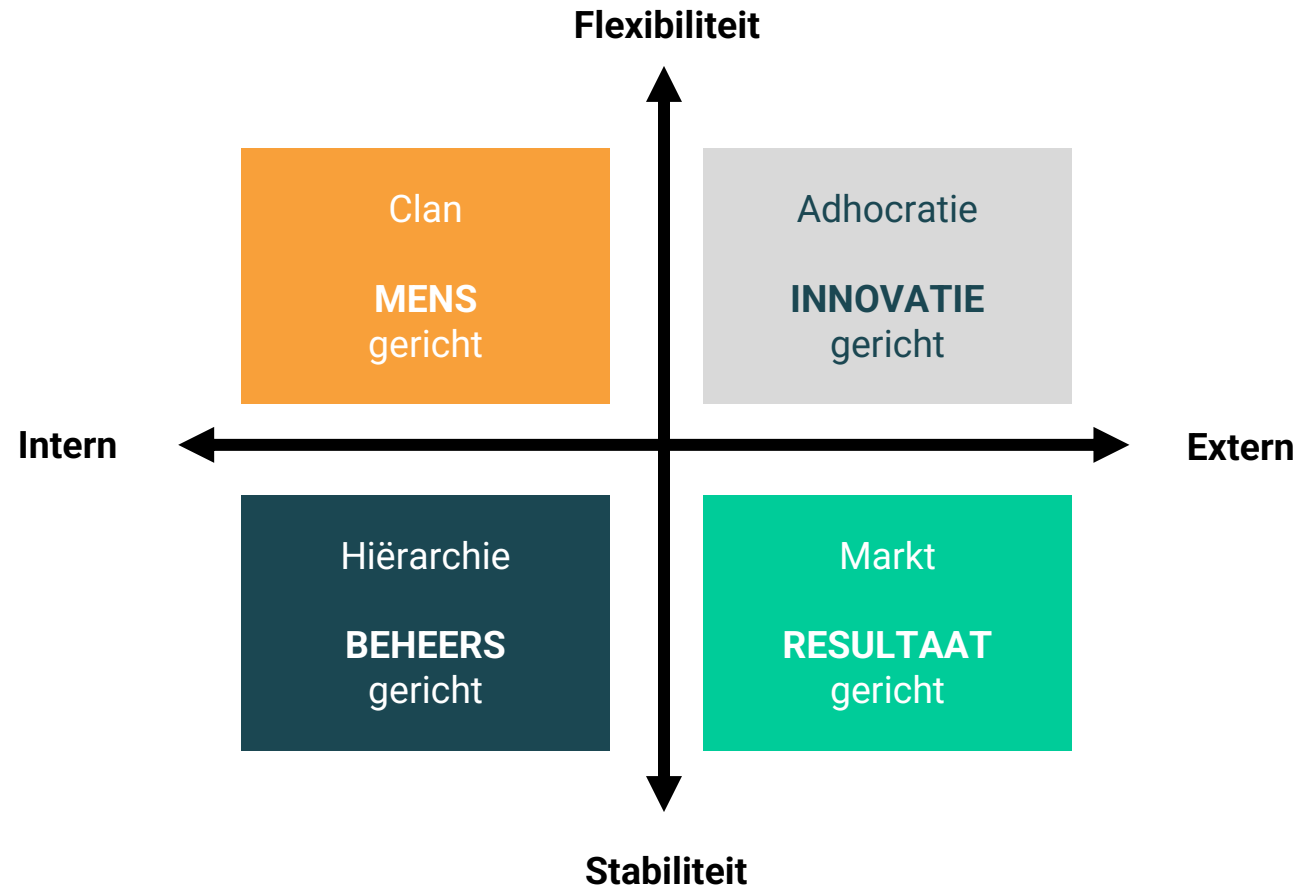


Waar gaan we aan werken?

- 1 TRANSACTIONEEL
- 2 RELATIONEEL
- 3 ORGANISATIE EN BESTURING



Relationeel: cultuurmatch van deelnemende partijen



Waar gaan we aan werken?

- 1 TRANSACTIONEEL
- 2 RELATIONEEL
- 3 ORGANISATIE EN BESTURING



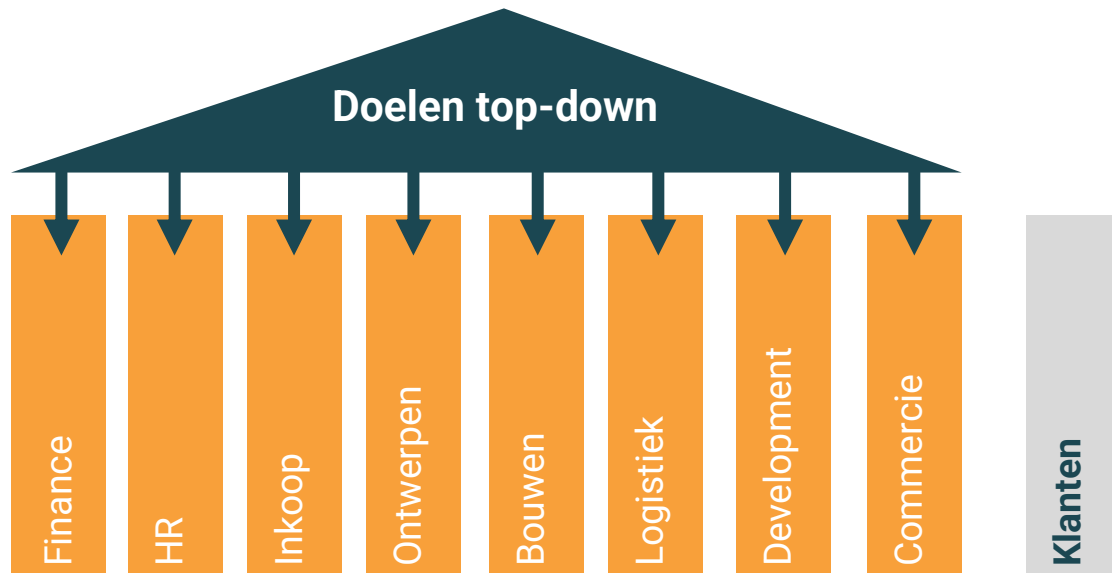
Hoe neem je als
coördinator binnen de
keten de regierol op je
om alle betrokken
partijen optimaal te
verbinden en de
continuïteit te
waarborgen?

The background of the slide is a large, dimly lit photograph of an audience seated in rows of chairs, facing a stage. The image is overlaid with a semi-transparent blue filter. On the stage, a person is visible near a large screen that displays text, including the words "INTERIM MANAGEMENT".

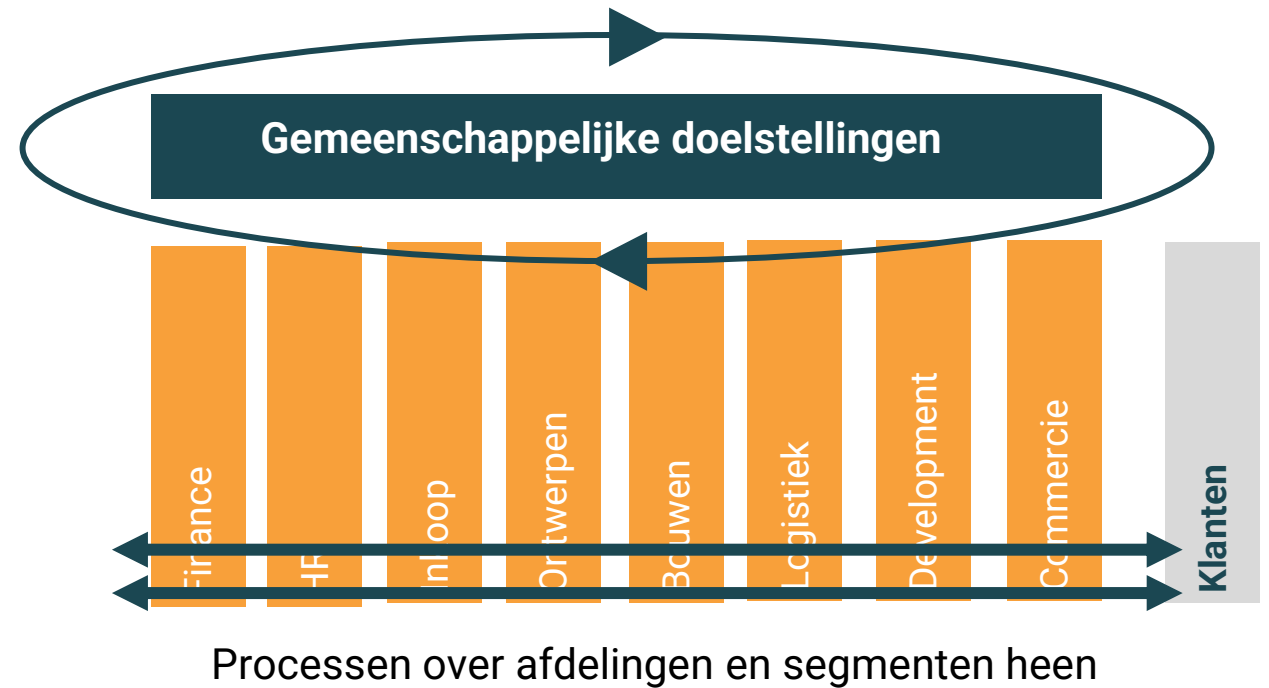
blmc
INDUSTRIEDAG
September 2025

Organisatie en aansturing

Verticale aansturing



Horizontale aansturing



Organisatie & besturing

Value & supply chain management

KETENREGISSEUR

**SAMEN-
WERKING**
(relationeel)

INHOUD
(transactioneel)

MARKETING

Product market combinations

Category management

Portfolio management

Product management

INKOOP

Procurement strategy

Business partner integration & collaboration

Supplier selection

Contract management

Procurement execution

PLANNING

Planning strategy

Supply chain network capacity planning

Demand planning

Supply planning

Sales and operations planning

Sales and operations execution

PRODUCTIE

Manufacturing strategy

Total quality EHS

Design for manufacturing & digitalization

Material control and VSM

CI culture

Production execution

LOGISTIEK

Logistics strategy

Order fulfillment

Inventory management

Transportation management

Warehousing management

Logistics execution

CUSTOMER SERVICES

Customer services

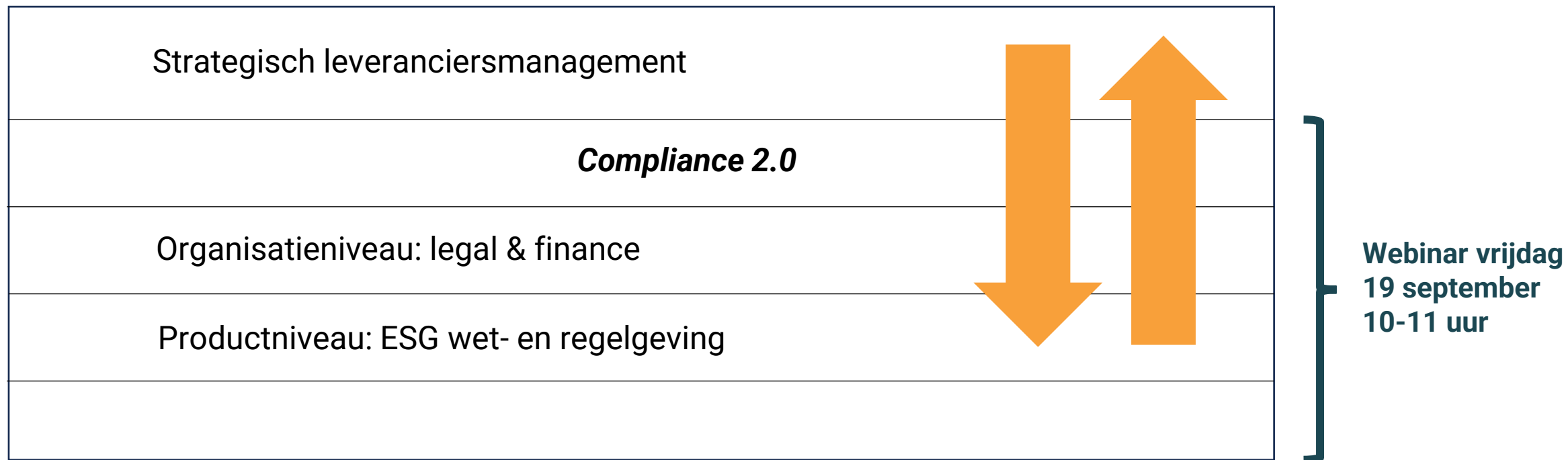
Return management

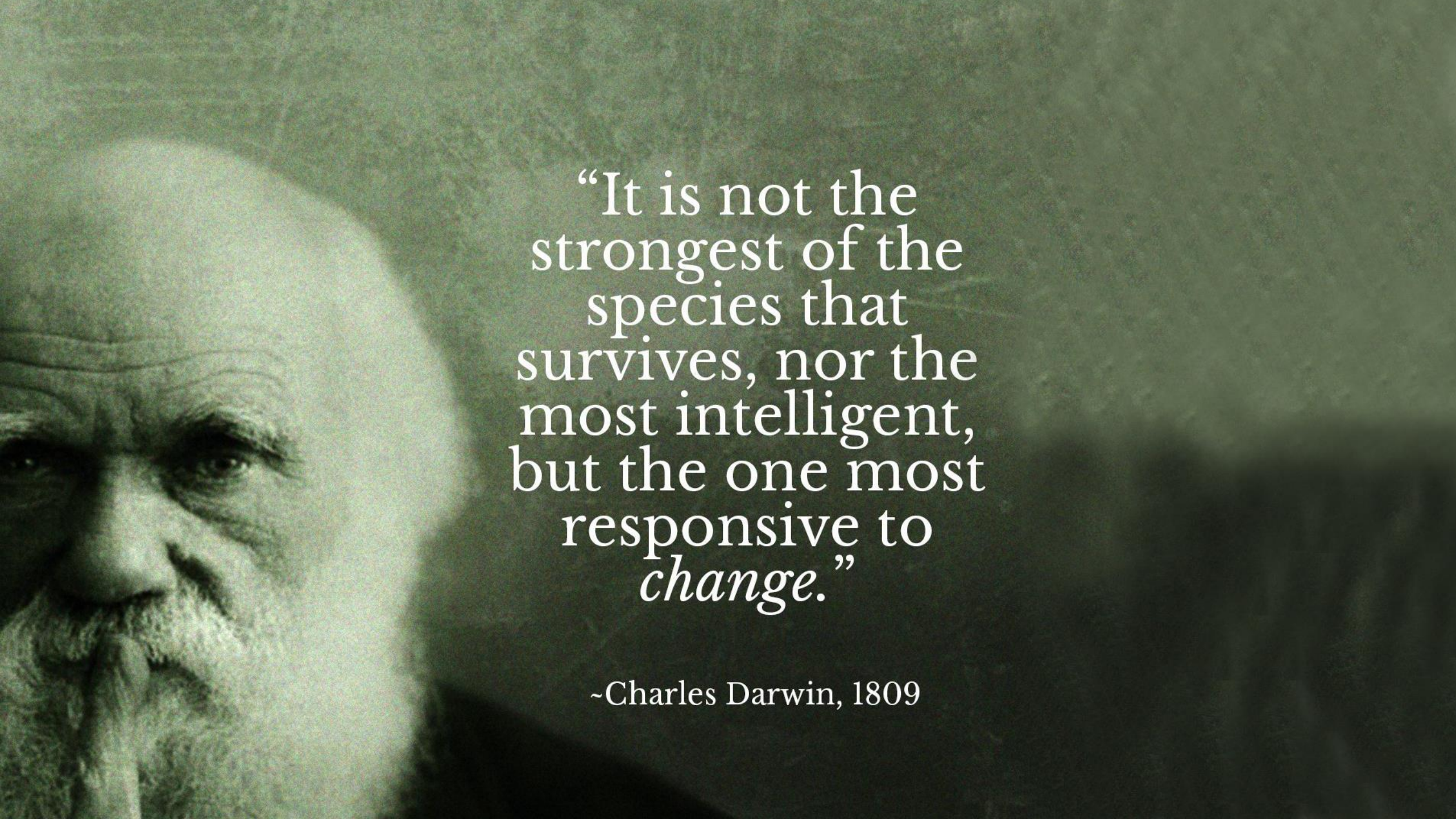
Tot slot



blmc
INDUSTRIEDAG
September 2025

Er is meer dan strategie ...

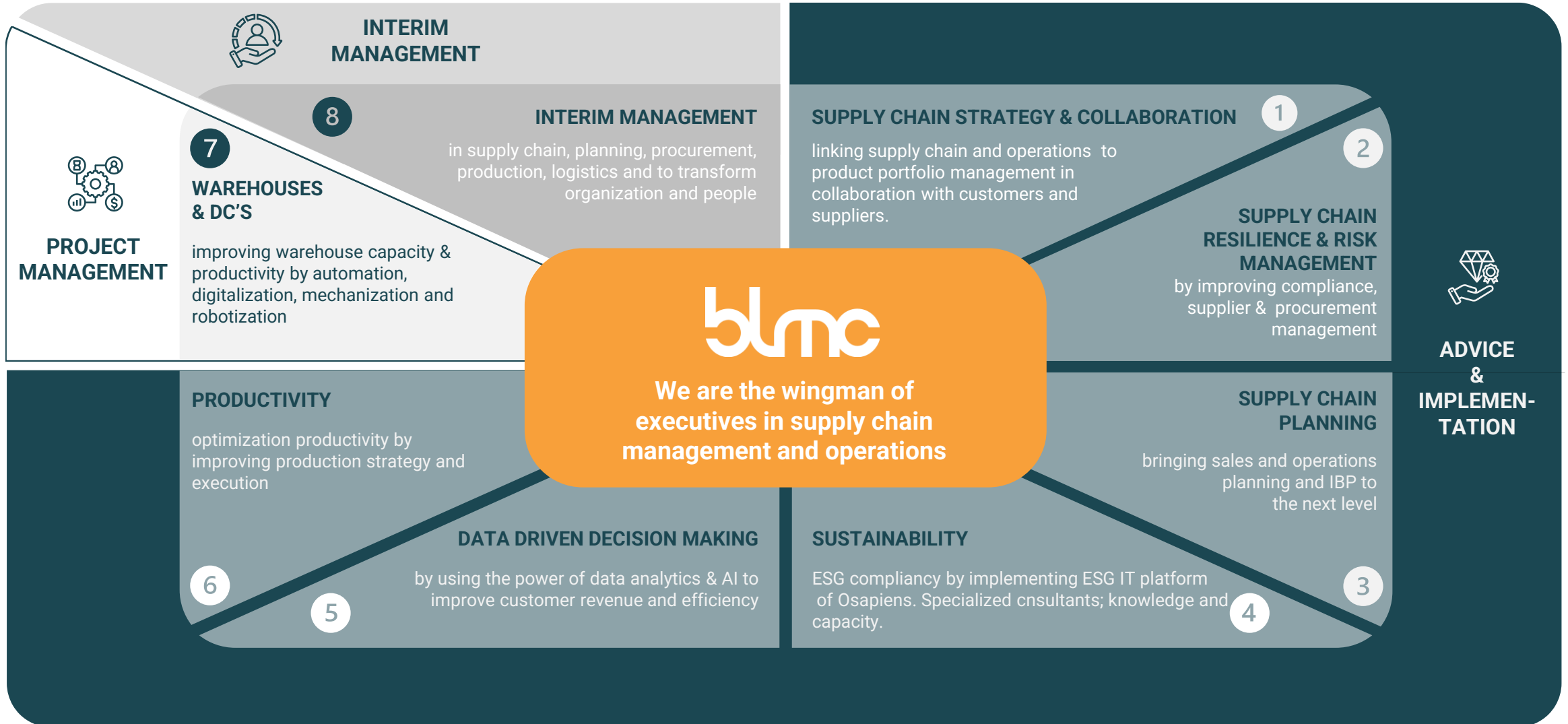




“It is not the
strongest of the
species that
survives, nor the
most intelligent,
but the one most
responsive to
change.”

~Charles Darwin, 1809

PROGRAMS – PRODUCTS – PROFESSIONALS



Waar staan we voor?

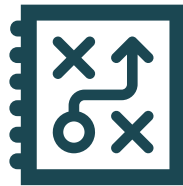
Structurele oplossingen die werken in de praktijk door



Co-creatie



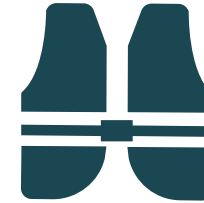
**Creëren
en doen**



**Pragmatisch
denken**



Leren



Zelfredzaamheid



Integraal

Hoe realiseren we dit?



Workshops



Één-op-één training



Data-analyse



Tools

En meer ...

INDUSTRY

WHOLESALES

CONSTRUCTION & INFRA

OTHER



BLMC is een advies- en realisatiebureau dat bedrijven helpt om hun ambities waar te maken.

We pakken tactische en strategische uitdagingen aan binnen productie, operations, planning, logistiek, inkoop, it en de keten.

We laten je niet achter met goedbedoelde analyses en adviezen, maar helpen bij het realiseren - implementeren van de verbetering.

MICHEL VAN BUREN

CEO

mvanburen@blmc.nl

0031 6 18 81 30 50

SJAAK LEKKERKERKER

Interim Management &

Project Management

IT / Technology

slekkerkerker@blmc.nl

0031 6 12 16 32 86

JEROEN BOTH

Consultancy &

Transformation

jboth@blmc.nl

0031 6 13 27 62 95

