



# FRANCHISE 2020

Bent u klaar voor de toekomst?

**Fc** HET NATIONALE  
FRANCHISE CONGRES

2 oktober 2014 12:30 - 17:30

**FLYNTH**

 **VISMA**<sup>®</sup>

 **mkb**  
adviseurs

 **ABN-AMRO**

 **LUDWIG & VAN DAM**  
*franchiseadviseurs*

# FRANCHISE 2020...



Hoe moet u inspelen op de grote veranderingen op het gebied van verkoop van producten en diensten en daarmee op de veranderingen in de verhoudingen tussen u en uw franchisenemers? Is uw franchisemodel nog up-to-date? Kortom, bent u klaar voor 2020?

## Verandering op het gebied van verkoop

In 2020 switcht de Nederlandse consument moeiteloos tussen online en fysiek winkelen. De oriëntatie en aankoop van goederen en diensten wordt een crossmediale beleving. Zo'n 80% tot 90% van de consumenten komt ook over acht jaar nog steeds in winkels voor het passen en kopen van producten. Tegelijkertijd zal 52% van de aankopen in 2020 via een online kanaal gedaan worden. Het gaat daarbij om alle online aankopen die zowel thuis, op het werk of in de winkel (online instore) worden gedaan. Consumenten staan open voor nieuwe initiatieven en zien een blijvende toegevoegde waarde van zowel het fysieke als het online kanaal. De consument wordt grillig en onvoorspelbaar en switcht moeiteloos van Lidl naar Abercrombie & Fitch maar kijkt tegelijkertijd naar toegevoegde waarde en realiteit.

## Veranderingen in de verhoudingen franchisegever en –nemer.

De samenwerking tussen franchisegever en franchisenemer zal verharder, duidelijker worden. Heldere en transparante voorwaarden en afspraken laten minder ruimte voor interpretatie en discussie. De franchisegever zal nog meer worden afgerekend op ratio, op basis van daadwerkelijke toegevoegde waarde en minder kunnen leunen op loyaliteit.

De positie van zowel geveer als nemer zal gezekerd moeten zijn om een vruchtbare samenwerking op lange termijn te borgen. Regelgeving en communicatie spelen hierin een cruciale rol.

## Dagvoorzitter Adjiedj Bakas

*"Hij is Nederlands' meest invloedrijke trendwatcher, ook internationaal gooit hij hoge ogen. Hij wordt geroemd door CNN en de BBC. Chinezen zijn dol op hem, en de Brazilianen noemen hem zelfs Het Orakel. Altijd op de hoogte van alle nieuwe ontwikkelingen." - Loretta Schrijver*

Van communicatie-adviseur, gespecialiseerd in moeilijke boodschappen in de crisisjaren '80 van de vorige eeuw ("slecht nieuws goed gebracht"), ontwikkelde hij zich tot "trendwatcher des vaderlands" (Managementboek.nl). Zijn motto is: "Alleen tegenwind brengt een vlieger omhoog."



# PROGRAMMA

<b>12:30</b>	Ontvangst	<b>15:30</b>	Discussie 2
<b>13:00</b>	Presentatie Linda Keijzer		Presentatie Adjiedj Bakas
	Discussie 1		De Nationale Franchise Quiz
<b>15:00</b>	PAUZE	<b>17:30</b>	Netwerkborrel



## WAAR BEVINDT U ZICH?

**NU**

**FRANCHISE 2020**

Massa marketing

Individuele marketing

Off line aanbod

Samensmelten online & offline aanbod

9 tot 5 mentaliteit

24/7

Intransparant

Transparant



# SPREKERS



## Linda Keijzer

CEO DA Drogisterijen

Linda Keijzer is CEO van DA Holding. Ze is daarmee eindverantwoordelijk voor DA, DA Retailgroep, Mooi Parfumerie en groothandel Drogistenuunie. DA is een Nederlandse retailorganisatie met bijna 400 aangesloten DA drogisten in Nederland.

Linda Keijzer heeft aangetoond succesvol te zijn in het veranderen van organisaties en het daarmee verbeteren van de klanttevredenheid en de bedrijfsresultaten. Voor DA was Linda werkzaam in directiefuncties bij de ANWB, Praxis Groep (Maxeda), AS Watson Benelux (Kruidvat en Trekpleister) en Gall & Gall. Tevens zit Linda ook in de Raad van Commissarissen van Watertoren BV (Hoogvliet Supermarkten en Hoogvliet Vastgoed).



## Adjiedj Bakas

Trendwatcher & Marketing Guru

"De invloedrijkste trendwatcher"

"Bakas is een ras-optimist"  
- CNN

"Een echte wereldburger"  
- Times of India

"Al jaren in de top 10 meest geboekte sprekers"

"Inspirerend"  
- BBC

"Een orakel"  
- Zero Hora, Brazilië

# DISCUSSIES & DISCUSSIELEIDERS



**De toekomst van het franchisemodel**  
Kees Seip  
De Hypotheker



**Formule ontwikkeling, big data of Fingerspitzengefühl?**  
Maarten de Vos  
Bike Totaal



**De winkel anno 2020**  
Kees Agterberg  
Jumbo



**Multibrand & blurring, hoeveel vrijheid geef je je franchisenemers?**  
Carlo van der Heijden  
Etos



**Hoe creëer je loyaliteit bij franchisenemers?**  
Ab van den Borg  
Welkoop



**Franchising in de dienstverlening, een vak apart**  
Peter de Ru  
Pirtek



**De nieuwe ondernemer**  
Eline Brinkman  
Olympia Uitzendbureau



**Soft of hard franchise, spelregels binnen de formule**  
Dick Schreuders  
Formido



**Hoe vind ik goede franchisenemers?**  
Ruud Morien  
Eureto Sport



**Hoe voer ik veranderingen door?**  
Bert Geers  
Blokler



**Hoe zet je een franchiseformule op?**  
Jonathan Teoh  
Doppio Espresso



**Online ondernemen; van webshop tot Google**  
Henk Meijer  
Koopplein.nl

# HET NATIONALE FRANCHISE CONGRES 2014

# FRANCHISE

# 2020

Het Nationale Franchise Congres  
wordt georganiseerd door



## INSCHRIJVEN?

[WWW.HETNATIONALEFRANCHISECONGRES.NL](http://WWW.HETNATIONALEFRANCHISECONGRES.NL)



**Datum:** 2 oktober 2014



**Tijd:** 12:30 tot 17:30 uur



**Locatie:** Hoofdkantoor ABN Amro, Gustav Mahlerlaan 10, Amsterdam



**Kosten deelname:** €195 euro per persoon, leden van de NFV en cliënten van First Formula ontvangen een (aanvullende) korting.  
Toegang uitsluitend voor franchisegevers.

Het Nationale Franchise Congres wordt mede mogelijk gemaakt door:

**FLYNTH**

 **VISMA**<sup>®</sup>

 **mkb**  
adviseurs

 **ABN-AMRO**

**LUDWIG & VAN DAM**  
franchiseadvocaten