



FOODSERVICE STRATEGICS

Leer interpreteren wat markt- en consumenten-ontwikkelingen betekenen voor jouw bedrijf

VOOR EEN GEZONDE KOERS IN DE 21^e EEUW



FOODSERVICE STRATEGICS

Onze samenleving verandert in sneltreinvaart. Dat heeft grote gevolgen voor de foodsector. Uitdagingen rondom duurzaamheid, een grote behoefte aan gemak en een consument die graag en veel buiten de deur eet zijn slechts enkele van de bepalende krachten tot 2030. In het steeds veranderende krachtenveld is het van cruciaal belang om de impact van veranderingen snel te overzien; zowel voor het eigen bedrijf als voor de sector in zijn geheel. Pragmatische HBO+ kennis, gegrond in duidelijke modellen en cijfers, is nodig om een gezonde koers in de 21^e eeuw te bepalen. Daarom introduceren we een nieuwe HBO+ opleiding over de foodservicesector: Foodservice Strategics.

Vijf meetings, vijf Circles of Profit

In deze opleiding nemen we foodprofessionals mee in vijf Circle of Profit-meetings en dagen we hen uit om gedegen na te denken over de toekomst van de sector en de impact daarvan op het bedrijf waar ze werken. We combineren (inter)nationale bronnen en inspirerende praktijkvoorbeelden met onderzoek en cijfers van het FoodService Instituut Nederland (FSIN). Gerenommeerde markt- en opinieleiders, vakspecialisten, wetenschappers en topondernemers duiden het materiaal tijdens de opleiding. De focus tijdens de lesdagen ligt op het simplificeren en vertalen van wetenschappelijke kennis naar pragmatische HBO+ kennis.

VOOR JOU?

Wil je strategisch leren kijken naar veranderingen in onze sector en kunnen vertalen wat de impact van die veranderingen is het bedrijf waarvoor je werkzaam bent? Dan is Foodservice Strategics bij uitstek geschikt voor jou. De opleiding wordt aangeboden op HBO+ niveau en tilt parate, pragmatische kennis en het strategisch denkniveau van medewerkers naar een hoger niveau.



PROGRAMMA

Foodservice Strategics bestaat uit vijf Circle of Profit-dagen.

De Circles of Profit bestaan elk uit twee dagdelen. De gastsprekers zijn van topniveau en staan altijd boven de kennisgebieden. Hun achtergrond is een mix vanuit de wetenschap, foodservice-expertise en strategische pioniers. De gastsprekers zijn 'gewapend' met kritisch geselecteerd studiemateriaal, dat de deelnemers ter voorbereiding op de betreffende dag grondig hebben bestudeerd. Tijdens de lesdagen worden accenten gezet, waarna krachtige praktijkvoorbeelden op interactieve wijze worden besproken. Op deze manier leren alle deelnemers van elkaars ervaringen, meningen, standpunten en perspectieven. Kijk voor de twee mogelijke startmomenten in 2023 op pagina 11.

PRAKTIJK & THEORIE

Tijdens de opleiding wordt niet alleen gekeken naar de theoretische onderbouwing van veranderingen in de markt, maar ook naar hoe topondernemers deze starre kennis in kansen hebben omgezet. De deelnemers werken zowel individueel als in een kleine groepen aan opdrachten.

Deze hybride werk-, leer- en studievormen maken het nieuwe leren tot een dynamisch proces, waarin deelnemers elkaars posities in de foodsector beter gaan begrijpen en waardoor nieuwe cross-overs, routes to market en mogelijke allianties kunnen worden ontwikkeld.

Na deze vijf Circle of Profit-meetings hebben deelnemers alle theoretische en praktische inzichten om hun plek succesvol in te nemen en de opgedane inzichten in de praktijk te brengen.

ONZE HYBRIDE LEERSTRATEGIE: $K = T + E \times V + H$

Kennis is pas relevant als je er Talent, Ervaring, Vaardigheden en Houding aan durft te verbinden. Daarmee gaan we tijdens de Circles of Profit aan de slag. Het programma is zodanig ontwikkeld dat je de opleiding goed kunt combineren met een drukke baan.

OPDRACHTEN

Tijdens de opleiding ga je aan de slag met twee opdrachten; een persoonlijke opdracht en een groepsopdracht. Voor de opdrachten pas je de aangereikte kennis en modellen toe op jouw dagelijkse praktijk. Op die manier verwerk je de theorie van de opleiding in de praktijk van jouw businessuitdagingen.



De opleiding schetst een beeld van de veranderende foodservicesector. We kijken naar consumentengedrag, conceptontwikkeling, positionering, waardecreatie, delivery, digitalisering en de impact van dit alles op de verschillende waarden en ketenschakels. De opgedane kennis moet worden toegepast in een zelfgekozen business case.



Jouw persoonlijke opdracht is een reflectie van een thema of idee dat speelt binnen het bedrijf waar je werkt. Tijdens deze opleiding kijk je met dit thema of idee in je achterhoofd naar de Circles of Profit en stel je vragen. Je past de gepresenteerde theorie toe op jouw onderzoeksvraag en aan het eind van de opleiding verwerk je dit in een executive paper. Zo pas je de theorie van de opleiding toe in de praktijk van jouw businessuitdagingen.

Ik kijk terug op een enorm geslaagde eerste editie van de nieuwe opleiding Foodservice Strategics. Inspirerende gastsprekers, relevante onderwerpen en de ervaringen van een diverse groep foodprofessionals is wat de opleiding zeer waardevol maakt. De nieuwe inzichten zullen wij gebruiken om te kijken naar de toekomst en in te spelen op de huidige ontwikkelingen binnen de markt.



Daan van Veen
Mede-eigenaar Lokaal.nl

VIJF MEETINGS, VIJF CIRCLES OF PROFIT

Circles of Profit zijn informele leerbijeenkomsten waarin je in kleine teams interactief leert. We maken optimaal gebruik van elkaars diversiteit, inzichten, kennis en ervaring. De vele sociale interventies met onze gastsprekers geven een veelvoud aan nieuwe inzichten. Deelnemers spiegelen continu met elkaar over de bruikbaarheid en toepasbaarheid van de nieuw verworven kennis. Samen actief leren biedt ongekeende kansen voor het ontwikkelen van nieuwe allianties en cross-overs.



*Gastdocent:
Erik Theeuwes,
Restaurant Company Europe*

1.

INTRODUCTIE IN DE FOODSERVICEWERELD EN GRIP OP CONSUMENTENGEDRAG IN FOODSERVICE

Op deze eerste dag krijg je in sneltreinvaart een duidelijk overzicht van de huidige foodservicesector en van de belangrijkste uitdagingen en thema's. Daarnaast krijg je een goed beeld van de Nederlandse (foodservice)consument en deelt een innovatief bedrijf ervaringen over het omgaan met de grillige consument in foodserviceland.

2.

CONCEPTONTWIKKELING EN POSITIONERING IN FOODSERVICE

De theorie achter conceptontwikkeling en positionering in de foodservicesector staat centraal. We gaan in op het verschil met Foodretail en een toonaangevende spreker neemt je mee in een analyse van concepten, hoe die worden ontwikkeld en wat belangrijke bouwstenen zijn. Ook gaan we in op het verdienmodel van foodserviceconcepten. In de middag analyseren we aan de hand van een praktijkopdracht diverse concepten.



*Gastdocent:
Reoewein Niesten, CEO Conceptional*

Weergegeven programma en gastsprekers zijn van de editie in 2022. Kijk op www.thefoodeducationcompany.nl/programma voor het programma van de eerstvolgende editie.



3.

WAARDECREATIE IN EEN NIEUWE WERKELIJKHEID

Het speelveld van Foodservice wordt steeds breder, concurrentie komt van alle kanten. Wat betekent waardecreatie in deze context? Duurzaamheid en gezondheid worden steeds belangrijkere thema's, maar lang niet alle consumenten zoeken dat in Foodservice. Hoe ga je om met die thema's in dit speelveld? Tijdens deze dag krijg je zowel de theoretische uitleg en modellen rondom waardecreatie in Foodservice mee, als praktijkvoorbeelden van succesvolle en minder succesvolle cases.



*Gastdocenten:
Ruud Zanders, founding partner Kipster
Alewijn Brouwer, channel transformation
lead Food bij Unilever
Kaj Morel, auteur van het boek 'De Zaak van
Betekenis'*



4.

DIGITALISERING EN DELIVERY

Delivery groeit als kool; zowel in Foodservice als Foodretail. Alle spelers zoeken naar manieren om in deze markt te stappen, zonder concessies te doen aan hun verdienmodel. We nemen je in sneltreinvaart mee in hoe de markt in elkaar zit, wat het verdienmodel van deliveryspelers is en hoe de toekomst eruitziet. Ook kijken we specifiek naar digitalisering en de kansen die dat voor de brede foodsector met zich meebrengt.



*Gastdocenten:
Andre ten Wolde,
CEO Europe bij Domino's*



*Jasper Retera,
Expansion lead EU,
Datlinq*

5.

TOEKOMST EN IMPLICATIES VOOR FABRIKANTEN EN GROSSIERS

De foodservicesector verandert en de consument (met zijn device) wordt steeds belangrijker. Het is aan formules om zo goed mogelijk antwoord te geven op de vraag van de consument. Wat betekenen deze veranderingen voor de toekomst van leveranciers en grossiers? In de middag maken we ruimte voor de teampresentaties. De gecombineerde inzichten van de teampresentaties en de ochtend met praktijk en theorie geven de deelnemers handvaten richting de toekomst.



*Gastdocent:
Sjoerd van Hout,
Managing director
purchase bij B&S*

DE DOCENTEN



PAUL VAN OERS • mede-oprichter

Paul is al twintig jaar een pionier in Foodservice HBO-onderwijs. Hij maakt als geen ander de vertaalslag van de praktijk naar theorie. Zijn scherpe analyses en inzichten vertaalt hij naar nieuwe hybride leervormen waarin hij stelt dat leren in de 21e eeuw sneller, efficiënter en effectiever kan en ook moet. Voor Paul is 'Grand Cru' het enig aanvaardbare niveau, maar hij benadrukt dat dit alleen behaald kan worden door samen fouten te maken en die ook te omarmen. Mensen en bedrijven met disruptieve ideeën verder helpen, is zijn grote passie. Binnen FoodService Strategics is Paul verantwoordelijk voor de Circle of Profit didactiek en de intensieve begeleiding van de deelnemers.

INGA BLOKKER • mede-oprichter



Inga kreeg haar kennis over de foodsector met de paplepel ingegoten. Sinds 2018 is ze directeur van The Food Research Company en werd ze verantwoordelijk voor het FoodService Instituut Nederland, waarvan ze sinds 2021 ook directeur is. Inga is dagelijks bezig met het observeren en analyseren van ontwikkelingen in de sector en geeft veel presentaties over marktontwikkelingen en foodshoppergedrag. Inga wordt gedreven door de behoefte om grip te hebben op het 'waarom' van veranderingen in de sector en geniet ervan om anderen mee te nemen in die zoektocht. Stilstaan is voor haar geen optie - groeien en doorontwikkelen vindt ze erg belangrijk en daarin stimuleert ze anderen ook graag. Binnen Foodservice Strategics is Inga verantwoordelijk voor de inhoudelijke inbreng vanuit het FSIN en helpt ze de deelnemers door korte, heldere presentaties grip te krijgen op het waarom van veranderingen.

LAILA ECHTERNACH • operationeel manager



Laila ontdekte op de Hotel Management School haar passie voor de foodsector. Ze werkt voor The Food Research Company (TFRC) en het FoodService Instituut Nederland. Laila is operationeel verantwoordelijk voor TFRC. Daarnaast is ze regelmatig dagvoorzitter op de FSIN-events en betrokken bij de inhoudelijke totstandkoming van de FSIN-publicaties. Voor Foodservice Strategics draagt Laila samen met Inga zorg voor de inhoudelijke aftrap van de dagen, met een stuk FSIN-duiding over het onderwerp.



Ik heb de cursus als zeer verhelderend en uitdagend ervaren. Verhelderend door de vele en diverse, soms echt vernieuwende, inzichten welke er zijn gedeeld vanuit zowel docenten als gastsprekers als mededeelnemers. Uitdagend doordat er gedurende de cursus toch aardig wat tijd in gaat zitten wanneer je het echt serieus en goed wilt aanpakken. We houden niet van half werk en gaan voor Grand Cru.

Vincent Wijdenes
Manager sourcing & supply chain Europe, HMSHost

De opleiding zorgde ervoor dat ik de branche weer wat breder zag buiten mijn normale werk om. Ik vond het fijn om na een paar jaar werken weer een blik te werken op relevante theorie en modellen, dit heeft mij wel geholpen om mijn huidige functie in een strategischer licht te bekijken. De diverse sprekers van deze opleiding hebben mij flink aan het denken gezet, soms omdat ik onder de indruk was van wat zij deden, soms omdat ik wat kritischer keek naar hoe zij opereerden.

Gaia Postma
Concept development
manager, Albron



Tijdens de cursus hebben we meerdere grote spelers uit de Foodservice industrie over de vloer gehad met ieder hun unieke aanpak. Vooral de inzichten van partijen die in hun bedrijfsvoering het verste van jouw eigen bedrijf af staan, geven mogelijkheid tot vernieuwing en verbetering.

Bram Degens
E&B assistent, HMSHost



TWEE STARTMOMENTEN IN 2023

Alle Circle of Profit-meetings zijn op dinsdagen. De hele opleiding heeft vijf lesdagen. Op de zesde dag wordt de opleiding op feestelijke wijze afgesloten. Elke dag begint om 08:30 met een inloop, waarna het feitelijke programma start om 09:00. Rond 16:30 sluiten we de dag af.

- | | |
|---|--|
| ◦ Dinsdag 21 februari 2023 | ◦ Dinsdag 12 september 2023 |
| ◦ Dinsdag 21 maart 2023 | ◦ Dinsdag 26 september 2023 |
| ◦ Dinsdag 18 april 2023 | ◦ Dinsdag 10 oktober 2023 |
| ◦ Dinsdag 9 mei 2023 | ◦ Dinsdag 7 november 2023 |
| ◦ Dinsdag 23 mei 2023
<i>Beoordeling groepsopdracht/Inleveren executive report</i> | ◦ Dinsdag 28 november 2023
<i>Beoordeling groepsopdracht/Inleveren executive report</i> |
| ◦ Dinsdag 6 juni 2023
<i>Feestelijke uitreiking Foodservice Strategics certificate</i> | ◦ Dinsdag 19 december 2023
<i>Feestelijke uitreiking Foodservice Strategics certificate</i> |

De meetings worden gehouden op innovatieve en spraakmakende locaties in en rond de vier grote steden van Nederland. Exacte locaties worden zo snel mogelijk bekend gemaakt.

DE KOSTEN

De complete opleiding, inclusief hand-outs, leerboeken, readers en lunches, relevante FSIN-publicaties, inclusief eten en drinken, kost € 3.450,- (exclusief btw). Voor leden van het FoodService Instituut Nederland geldt het kortingstarief van € 2.950,- (exclusief btw).

AANMELDEN

Aanmelden voor deze vijfdaagse opleiding kan via onze website. Ga naar thefoodeducationcompany.nl/aanmelden en vul het formulier in. Met elke deelnemer wordt een intakegesprek gevoerd.





Foodservice Strategics

Voor een gezonde koers in de 21^e eeuw

*Een initiatief van Paul van Oers en Inga Blokker,
uitgevoerd door*



The Food Education Company
www.thefoodeducationcompany.nl