

**F**UTURE PROOF

**F**AIR

**F**RANCHISE

BUSINESS MODELLEN ANNO 2020

GERARD SCHOLTES

ONAFHANKELIJK VOORZITTER

INTERSPORT NEDERLAND GROEPSBESTUUR

# Agenda

1. Intersport International (IIC)
2. Euretco / EK Service group
3. Intersport Nederland
4. Business Model Intersport ondernemer
5. Coöperatieve samenwerking vanuit juist cultuurperspectief
6. Tips m.b.t. risicomanagement

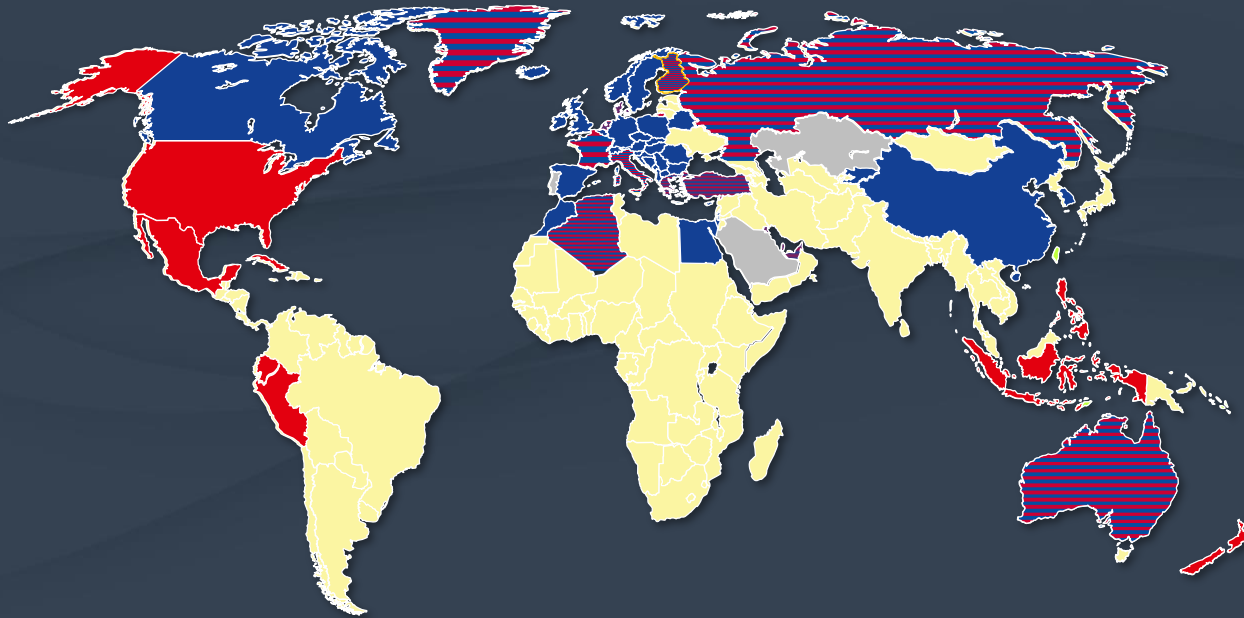
# INTERSPORT INTERNATIONAL COOPERATIE FEITEN

- ONTSTAAN IN 1968 IN BERN
- SPORTS RETAILERS VAN 10 EUROPESE LANDEN (WAARONDER NL)
- JURIDISCHE VORM: GMBH ("CO-OPERATIVE CULTURE")
- *EGALITÉ*: ZELFDE GEINVESTEERDE VERMOGEN, ZELFDE STEMRECHTEN
- OVERDRAAGBAARHEID RECHTEN GELIMITEERD



# INTERSPORT, The Athlete's Foot en budget sport

IIC



67'000  
staff members  
world-wide

**INTERSPORT**

46 markets

**the athlete's foot**

26 markets

**budget  
sport**

1 market

Combined: 58 countries with 5'983 shops  
and EUR 11.457 billion retail sales

# MISSIE

Wij zijn 's werelds meest gerespecteerde en geliefde sport retailer voor de "dagelijkse atleet".

Wij genieten de voorkeur van de industrie en brengen in elke richting winstgevendheid.



# EURETCO-EK/SERVICEGROUP



**4000 retailers**

**15 countries**

**€ 6,5 miljard joint consumer turnover**

# Divisies EK/Euretco



**LIVING  
PLUS**



**HOME**



**COMFORT**



**DIY**



**FASHION**



**SPORT**



**FAMILY**



**MEDIA**

## Home

Furniture  
Slaapzaken  
Woningtextiel

- Speciaalzaken
- Winkelformules
- Shop-in-shop
- Private labels

## DIY

Servicezaken (Hubo)  
Middelgrote  
bouwmarkten  
(Multimate)

## Media

Boeken en tijdschriften  
Franchiseformules  
Libris en Blz

## Fashion

Dames  
Heren  
Kinder en baby

- Samenwerkings-  
groepen
- Private labels
- Private brands

## Sport

Franchiseformules: :  
Intersport,  
Runnersworld en The  
Athlete's Foot

Winkelformule:  
Sportpoint

## Living

Huishoudelijke  
artikelen  
Geschenkartikelen  
Glas, porselein en  
keramiek  
Tuinmeubels

## Comfort

Grote elektrische  
apparaten  
Kleine elektrische  
apparaturen  
Keukens  
Lampen en verlichting  
Electrische installaties

## Family

Speelgoed  
Babyartikelen  
Boeken  
Papier- en schrijfwaren

## Fashion

Textiel  
Kleding  
Lederwaren  
Horloges



# EURETCO HISTORY

to a European  
retailplatform



# EURETCO 2017

## Retail Service



## Formulas



## Brands/Private Labels



## Services

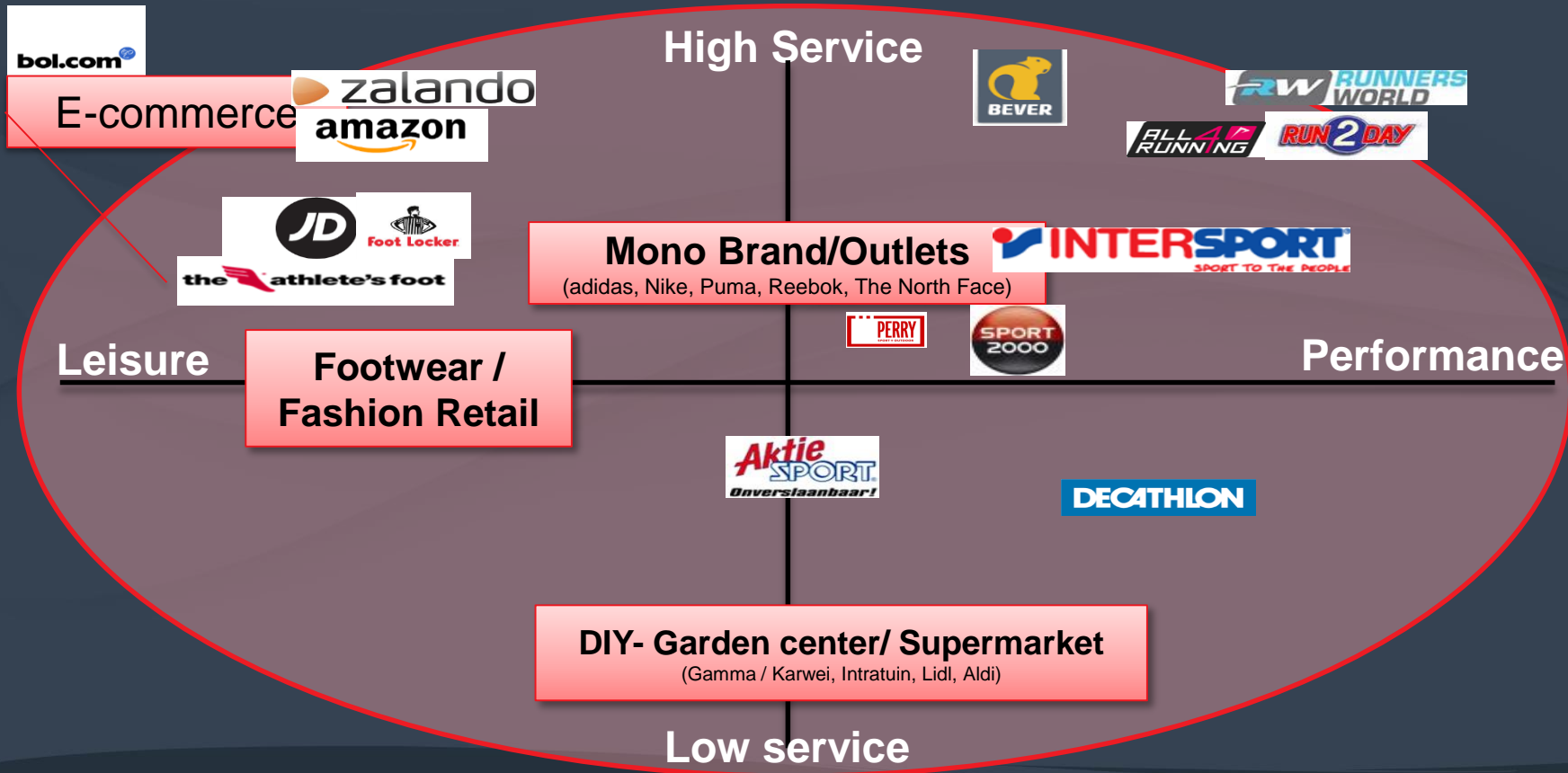


- Internationale combinatie Euretco-EK/*servicegroup*
  - *2,3 billion euro inkoop omzet*
  - *6.000 leveranciers*
  - *4.000 onafhankelijke retailers*
  - *30 miljoen euro Ebit voor bonus uitkering*
- Cooperatief/winst doel
- Innovatief in dynamische markt
- Europees platform voor onafhankelijke retailers
- Retail Service Organisatie

# INTERSPORT NEDERLAND

Unit	# stores	Market Share^
Intersport	75	ca.12,0%
Runnersworld	30	ca. 1,5%
RSO	Ca. 145	ca.12,0%
TAF-NL	58	ca.17,5
TAF-BE	- exp.: Q4-17	
TAF-Lux	- exp.: Q1-18	

# MAJOR PLAYERS



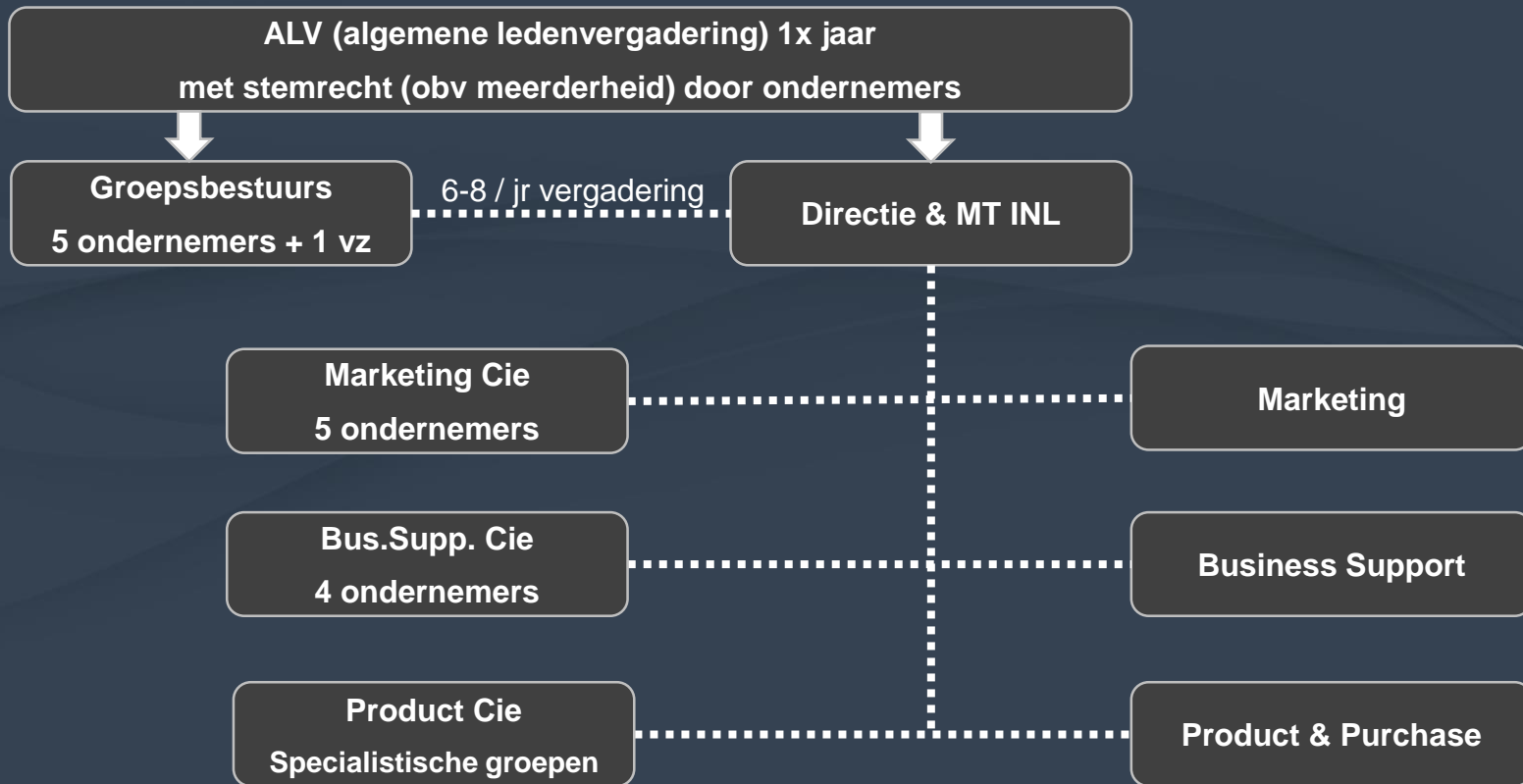


# RETAIL PYRAMIDE

- Running specialty
- Outdoor specialty
- Multi-specialist
- Commercial driven
- Mono brand
- Lifestyle international
- Lifestyle national
- Pure players
- Others



# GOVERNANCE INTERSPORT NL (BANNERED-DEUREN)





«CHANGE  
BEFORE YOU  
HAVE TO»

JACK WELCH

# PRINCIPES

- **Passie** → altijd beter willen doen, met focus op omzet-/marktgroei oud-op-oud
- **Performance / winnaarsmentaliteit** → winnen in de markt in een multi-specialistische omgeving (o.a. in operational excellence)
- **Verbinding** → het is en blijft mensenwerk, met leveranciers, ondernemers, eindconsumenten, clubs & verenigingen, lokale overheden, banken, etc.
- **Plezier** → In ons werk, in het servicen van de “dagelijkse atleet”
- **Eerlijk** → in onze samenwerking met ondernemers (bijvoorbeeld voldoen aan Franchise Code)
- **Open / transparant** → geen verborgen agenda's, zelfde franchise overeenkomst van alle ondernemers

# STRATEGISCHE PRIORITEITEN

## Verticalization

Business Model  
Franchising  
Consolidation

Retail  
Positioning

Procurement  
Supply Chain

Marketing

Information  
Technology

Retail Excellence / Proximity

Partnership with Strategic Brands

Exclusive Brands

Digital World

Expansion / Growth



# FRANCHISE

- Intersportwinkels hebben franchisecontract (in maart j.l. is contract geactualiseerd)
  - Nieuw contract voldoet aan Franchisecode
- Franchisecode wordt wetgeving (ministerie EZ)
- FR.Gever en FR.Nemer hebben gezamenlijk belang
  - beiden moeten inspanning verrichten om formule te optimaliseren
  - Redelijke oplossingen voor webshops, gekoppelde huurcontracten e.d.
  - Goede vertegenwoordiging van ondernemers in franchiseraad of groepsbestuur
- 
- Tip: Laat contract toetsen door deskundig jurist zolang wetgeving nog niet bestaat
  - Laat marktonderzoek verrichten door onafhankelijk bureau

# INTERSPORT FOCUS / PRIORITIES 2017

## Retail:

- Acquisition
- **E-Commerce: ( ROPO )**
- **E-learning app**
- Elevation market with IIC
- **Retail management focus KPI's**
- Lag entrepreneurs:-50%

## Product & Purchase:

- **GM 43.5 % / ST > 2.0**
- Fixed ranges (80%) SB's
- **Less brands**
- **Verticalization**

Shared values

## Financial Perspective:

Total Net Turnover  
Result by franchisee **> 7%**

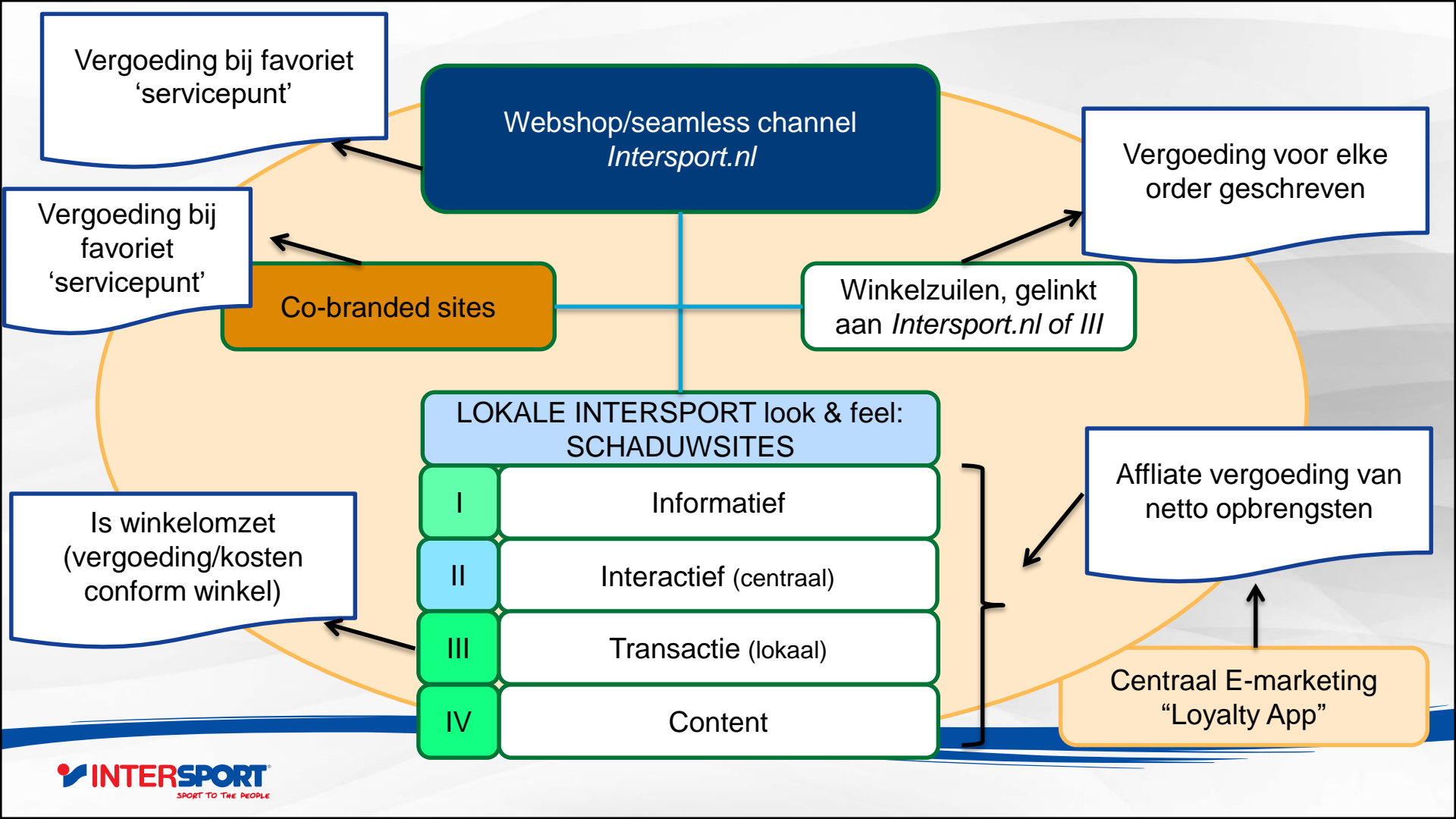
Internal  
Communication

## Market(eting):

**Brand awareness (aided): > 90% in 2020**  
Excellent in total **umbrella** marketing plan + rollout  
Seamless marketing integration  
KNVB partnership / WEURO 2017  
**Loyalty app implementation**

## Process:

Buoys and bind  
**Seamless channel expansion / long tail**  
Development Retail Perf. Dashboard  
Expand centralizing logistics/process  
Renewing franchise contract  
**Roll out central formula system**



# STUREN OP KPI'S

- Per type winkel financieel overzicht van gemiddelden
  - Omzet
  - Kosten / EBIT
  - Kengetallen
- **PRIMAIR DOEL: ONDERNEMERS UITSTEKEND RENDEMENT DRAAIEN OM IN STAAT TE ZIJN TE BLIJVEN INVESTEREN**

## PLUS STORES INFO 2016 ISNL

Omzet sector	Goederen- ort	Aantal	Omzet	Omzet aandeel	Marge %
<b>Totaal</b>		<b>60.295</b>	<b>€ 1.563.756,61</b>	<b>100%</b>	<b>44,3</b>
-99 UNKNOWN	<b>Totaal</b>	<b>770</b>	<b>€ 10.622,79</b>	<b>1%</b>	<b>53,2</b>
30 RUNNING	<b>Totaal</b>	<b>5.013</b>	<b>€ 183.317,78</b>	<b>12%</b>	<b>42,9</b>
31 BAD BEACH	<b>Totaal</b>	<b>5.166</b>	<b>€ 104.526,17</b>	<b>7%</b>	<b>47,5</b>
32 TENNIS	<b>Totaal</b>	<b>5.715</b>	<b>€ 124.649,91</b>	<b>8%</b>	<b>43,2</b>
33 WIELERSPORT	<b>Totaal</b>	<b>267</b>	<b>€ 6.832,30</b>	<b>0%</b>	<b>49,4</b>
34 FITNESS	<b>Totaal</b>	<b>5.781</b>	<b>€ 137.294,04</b>	<b>9%</b>	<b>45,5</b>
35 TRAINING	<b>Totaal</b>	<b>3.364</b>	<b>€ 90.237,63</b>	<b>6%</b>	<b>46,8</b>
36 VOETBAL	<b>Totaal</b>	<b>10.577</b>	<b>€ 248.004,58</b>	<b>16%</b>	<b>43,8</b>
37 HOCKEY	<b>Totaal</b>	<b>3.957</b>	<b>€ 88.498,21</b>	<b>6%</b>	<b>46,7</b>
38 INDOOR	<b>Totaal</b>	<b>2.623</b>	<b>€ 57.951,32</b>	<b>4%</b>	<b>46,3</b>
39 REPLICA	<b>Totaal</b>	<b>1.219</b>	<b>€ 60.210,54</b>	<b>4%</b>	<b>43,8</b>
40 VECHTSCHIETSPOORT	<b>Totaal</b>	<b>150</b>	<b>€ 2.451,90</b>	<b>0%</b>	<b>43,4</b>
41 SPORTCASUAL	<b>Totaal</b>	<b>6.081</b>	<b>€ 191.789,33</b>	<b>12%</b>	<b>41,9</b>
43 OUTDOOR	<b>Totaal</b>	<b>1.732</b>	<b>€ 69.266,22</b>	<b>4%</b>	<b>41,8</b>
45 WINTERSPORT SKI	<b>Totaal</b>	<b>3.221</b>	<b>€ 130.995,37</b>	<b>8%</b>	<b>43,4</b>
46 OV WINTERSPORT	<b>Totaal</b>	<b>69</b>	<b>€ 3.406,11</b>	<b>0%</b>	<b>36,3</b>
47 OV SPORTEN	<b>Totaal</b>	<b>167</b>	<b>€ 3.340,84</b>	<b>0%</b>	<b>46,0</b>
49 ALGEMEEN	<b>Totaal</b>	<b>5.160</b>	<b>€ 65.598,21</b>	<b>4%</b>	<b>47,0</b>
<b>Nett Sales 2015</b>		<b>60.295</b>	<b>€ 1.563.756,61</b>	<b>100%</b>	<b>44,3</b>

OMZET BENCH MARK



Kosten					
Personeel (incl ondernemers inkomen)			17,7%		
Huur/kosten pand & ov huisvesting			8,1%		
Inventaris (niet afschrijfbaar)			0,3%		
Transport (logistiek, vervoerskosten)			0,4%		
Verkoop (incl marketing, lokaal incl fee)			4,2%		
Administratie (porto, extr kosten)			1,5%		
Algemeen			0,0%		
Financiering (bank kosten)			2,1%		
Afschrijving/overig (investeringen)			0,9%		
<b>Totaal</b>			<b>35,2%</b>		
Exploitatie resultaat			9,1%		

<b>Kengetallen</b>			
Gemiddelde voorraad			€ 581.833,33
Omzetsnelheid			2,69
Vrd per m2 VVO in euro x1	gem. 700m		€ 831,19
Omzet per m2 VVO in euro x1	gem. 700m		€ 2.233,94
Verkoop vloer oppervlak			694
Aantal verk krachten			9,30
Zelfbedieningsratio VVO/FTE			71
Tot. Personeelskosten per FTE			€ 27.877,00
Omzet per M2 VVO			€ 1.730,00
Omzet per kracht			€ 179.019,00
Solvabiliteit			21,0%
Debiteurentermijn (dgn)			2,20
Handelscrediteurentermijn (dgn)			19,50
Kostencrediteurentermijn (dgn)			35,00
Current ratio			2,80
Quick ratio			1,30

# COÖPERATIEVE SAMENWERKING VANUIT JUIST CULTUURPERSPECTIEF

1. Juiste cultuurwaarden
2. Eerlijke Governance structuur
3. Balans:

In snelheid, In gedragenheid, In verdienmodellen, In samenwerking etc...

*“Wereldwijd de sterkste naam, met lokaal de beste ondernemers = een onverslaanbare formule!”*

TIPS AAN U ALS ADVISEUR M.B.T. SPORTDETAILHANDEL:

DURF WAARNODIG KRITISCH TE ZIJN NAAR UW ONDERNEMER

STUREN OP KPI'S

JUISTE VESTIGINGSPLAATS

LET OP VOORRADEN (INKOOPBUDGETTEN INRICHTEN OP 4 INKOOPSEIZOENEN I.P.V.2)

STREEF NAAR MAXIMALE BETALINGSKORTING!!! (BINNEN 10 DAGEN BETALEN)

KEUZES MAKEN; MINDER MERKEN BETERE AFSPRAKEN MAKEN

MAAK VAN LEVERANCIER PARTNER (BACK TO VENDOR)

GA MEE MET DE TIJD M.B.T DIGITALISERING (OMNICHANNEL)

KENNISNIVEAU VERKOOPTTEAM ( ZORG DAT VERKOPER MEER WEET DAN CONSUMENT )

INGEVAL VAN WENS TOT ACTIEVE ONDERSTEUNING (EURETCO) EN ALGEMEEN (INRETAIL)

BENCHMARK (INTERSPORT) SPORT ALGEMEEN "SPORTMONITOR" INRETAIL