

Food Business Skills & Insights

Krijg grip op de zaak van nu en morgen



WELKOM IN DE NIEUWE WERELD VAN FOOD BUSINESS

De horeca staat al jaren onder druk. Marges krimpen, kosten stijgen en consumenten veranderen sneller dan ooit. Ondernemers voelen dat het anders moet, maar missen vaak grip: op cijfers, op keuzes en op de toekomst. Het Food Business Skills & Insights Program helpt horecaondernemers en leidinggevenden slimmer te ondernemen door lessen uit de brede foodbusiness-industrie direct toepasbaar te maken in de eigen zaak.



DE REALITEIT VAN HET HUIDIGE ONDERNEMEN

Vraagt om grip

De realiteit van ondernemen in de horeca is de afgelopen jaren fundamenteel veranderd. Marges staan onder druk, personeelskrapte en verloop blijven aanhouden, personeelskosten blijven stijgen en consumenten maken andere keuzes dan voorheen.

Tegelijkertijd nemen regelgeving, duurzaamheidsverplichtingen en technologische ontwikkelingen toe. Waar horeca jarenlang kon bouwen op vakmanschap, gastvrijheid en intuïtie, is dat vandaag niet meer voldoende.

Ondernemers voelen dat ze harder werken dan ooit, maar dat het rendement achterblijft. Dat is geen individueel probleem: het is een structurele verandering in het speelveld. Ondertussen ontwikkelt de brede foodservice-industrie zich razendsnel.

Retail, catering en nieuwe foodconcepten werken al jaren met data, schaalvoordeel, slimme inkoop en technologie om marges te verbeteren. De vraag is niet of horeca hiervan kan leren, maar hoe snel.





DE KRACHT VAN GRIP

Waarop het Food Business Skills & Knowledge Programma is ontwikkeld

Wat je nodig hebt: grip. Van gevoel naar inzicht. Van hard werken naar slimmer ondernemen.

Veel horecaondernemers herkennen het gevoel: je ziet dat er iets moet veranderen, maar waar begin je?

Welke trends zijn relevant voor jouw bedrijf en welke niet?

Hoe vertaal je grote ontwikkelingen naar concrete keuzes op de werkvloer in jouw bedrijf?

Wat ontbreekt is grip.

Grip op kosten, op marges, op consumentengedrag en op de toekomst van je bedrijf.

Grip ontstaat niet door nóg harder te werken, maar door beter te begrijpen hoe waardecreatie vandaag werkt.

Door inzicht te krijgen in waar winst weglekt, waar kansen liggen en hoe je nieuwe kennis praktisch inzet in je eigen zaak.



DE BELOFTE

Voor wie is het traject en wat levert het op

DE BELOFTE VAN HET PROGRAMMA

Wat levert dit traject jou concreet op? Dit programma is geen traditionele opleiding. Het is een praktijkgericht traject voor horecaondernemers en leidinggevendenden die hun bedrijf financieel en strategisch willen versterken.

NA AFLOOP HEB JE

- Een concreet en uitvoerbaar plan om het rendement van jouw bedrijf te verbeteren
- Inzicht in hoe je omzet verhoogt en kosten verlaagt
- Praktische handvatten om inkoopvoordeel en margeverbetering te realiseren
- Begrip van hoe kunstmatige intelligentie jou als ondernemer kan helpen
- Nieuwe perspectieven vanuit de brede (inter)nationale foodservice-industrie

Alles wat je leert, pas je direct toe op je eigen bedrijf. Geen theorie om de theorie, maar keuzes die morgen al verschil maken.

VOOR AMBITIEUZE DOENERS

DIT TRAJECT IS ONTWIKKELD VOOR

- Horecaondernemers en leidinggevendenden in het MKB

- Mensen die verantwoordelijkheid dragen voor resultaat

- Ondernemers die voelen dat het anders moet en bereid zijn dat ook te doen

- De deelnemers zijn pragmatisch, kritisch en resultaatgericht. Ze leren door te doen, door te sparren en door herkenbare praktijkvoorbeelden.

DIT TRAJECT IS NIET BEDOELD VOOR

- Wie alleen inspiratie zoekt zonder actie

- Wie een theoretische opleiding verwacht

- Wie niet bereid is naar de eigen cijfers en keuzes te kijken

- Hier draait het om ondernemen met impact.



HET LEERTRAJECT

HOE ZIT HET LEERTRAJECT IN ELKAAR?

Het leertraject bestaat uit zes intensieve Circle of Profit-meetings, elk opgebouwd uit twee krachtige dagdelen. Dit zijn géén standaardcolleges, maar strategische deep dives waarin kennis, ervaring en visie van expert gastsprekers samenkomen. De didactiek van Circle of Profit is dé manier om te leren hoe waardecreatie werkt binnen een bedrijfsmatige context. Binnen jouw bedrijf dus. Het leertraject bestaat uit deze kennisgebieden:

1. Food Business Facts-Figures-Insights & Outlooks/Consumenten Psychologie
2. CSRD & SDG European Law/Inkoop management
3. Artificial Intelligence Insights/Chat GPT & Large Language Models
4. Industrial Food Design/Digital Human Resource Management
6. Startup implementation Management/Oral B2B Assessment

Deze systematische opzet initieert het zichtbaar maken van nieuwe latente consumentenbehoeften naar nieuwe diensten en product-marktcombinaties. Dit alles onderbouwd met een gedegen kosten-batenanalyse en 100-dagen start-up KPI-monitor.

Expert gastsprekers uit de top van voornoemde kennisgebieden - van CSRD & SDG management tot en met conceptontwikkeling, placemaking en consumenten-psychologie. Geen generalisten en saaie PowerPoint-presentaties, maar open discussies met expert gastsprekers met bewezen impact.

Kritisch geselecteerd digitaal studiemateriaal - deelnemers bereiden zich vooraf grondig voor. Geen tijdverspilling, wél verdieping met het centrale doel; het verhogen van je rendement.

Interactie boven instructie - tijdens de sessies ligt de focus op het dialoog, stellingname en het delen van best practice praktijkervaringen.

Van inzicht naar toepassing - theorie wordt gekoppeld aan je eigen zaak. Wat je leert, kun je gelijk in je eigen case study toepassen.

ZO WERKT HET

Hoe werkt het en wat leer je -
gericht op jouw ondernemersvraag

- Jouw bedrijf staat centraal
Het Food Business Skills & Knowledge Program bestaat uit zes intensieve dagen, verspreid over meerdere maanden. Elke bijeenkomst combineert actuele kennis, praktijkervaring en toepassing op je eigen bedrijf.
- Je werkt samen met een vaste groep ambitieuze ondernemers en leidinggevenden en gaat in gesprek met experts uit horeca, food-service, retail en technologie. Steeds met één centrale vraag: Wat betekent dit voor mijn bedrijf en wat ga ik anders doen?
- Wat ga je leren?
Geen vakjargon, maar antwoorden op jouw vragen. In dit traject vertrekken we niet vanuit lesstof, maar vanuit de vragen die vandaag spelen op de werkvloer en aan de keukentafel van de horecaondernemer.
- Je bouwt stap voor stap aan een concreet rendementsplan dat past bij jouw onderneming, jouw schaal en jouw ambities.

ELKE INHOUDELIJKE SESSIE - GEKOPPELD AAN EEN CONCRETE ONDERNEMERSVRAAG

- Waar lekt mijn marge weg – en hoe krijg ik daar grip op?
 - Hoe kan ik slimmer inkopen zonder de schaalgrootte van een keten te hebben?
 - Welke consumententrends zijn relevant voor mijn bedrijf?
 - Hoe kunnen technologie en AI mij helpen zonder complex of kostbaar te worden?
 - Hoe organiseer ik mijn bedrijf minder arbeidsintensief en toekomstbestendig?
- Je leert kijken naar je bedrijf door de bril van de moderne food business. Niet om je horeca-identiteit los te laten, maar om haar te versterken met inzichten die aantoonbaar bijdragen aan een beter rendement.

RESULTAAT & CERTIFICERING

jij kiest het niveau - een traject, twee routes

We begrijpen dat horecaondernemers verschillend omgaan met tijd en diepgang. Daarom biedt dit programma twee heldere afrondingsmogelijkheden. Welke route je ook kiest: het traject levert altijd concrete waarde op voor je onderneming. De keuze ligt bij jou.

SVH-CERTIFICAAT

Voor deelnemers die actief deelnemen aan het traject en hun inzichten willen borgen zonder uitgebreide uitwerking. Ideaal als je vooral wilt leren, toetsen en toepassen.

SVH-DIPLOMA FOOD BUSINESS SKILLS & KNOWLEDGE

Voor deelnemers die de verdieping aangaan en hun nieuwe inzichten vertalen naar een volledig uitgewerkt rendements- en verbeterplan voor hun eigen bedrijf. Voor ondernemers die structureel aan hun bedrijf willen bouwen en nu de tijd en ruimte hebben.

HET TRAJECT

Dit traject vraagt inzet, maar is ontwikkeld met respect voor de realiteit van ondernemen in de horeca.

Wat het wél vraagt:

- Openheid om naar je eigen cijfers en keuzes te kijken
- Bereidheid om nieuwe inzichten toe te passen
- Actieve deelname aan de sessies

Wat het níet vraagt:

- Academische theorie
- Eindeloze rapporten zonder praktijkwaarde
- Geen overmatige studiebelasting

De tijdsinvestering is overzichtelijk en realistisch. Alles wat je doet, staat in dienst van één doel: meer grip op je bedrijf en beter rendement.

Dit programma is er voor ondernemers die niet afwachten, maar vooruit willen. Die begrijpen dat de toekomst van horeca vraagt om nieuwe inzichten, scherpere keuzes en slimmer ondernemerschap.

EXPERTS & BEGELEIDING

Tijdens het traject ga je in gesprek met experts uit horeca, foodservice, retail en technologie. Geen generalisten, maar professionals die dagelijks werken aan vraagstukken rondom rendement, schaal, consumentengedrag en innovatie.

Onder andere bijdragen van:

- Experts in consumentenpsychologie en gedrag
- Specialisten in inkoop, category management en kostprijsbeheersing
- Praktijkexperts in AI, digitalisering en data
- Strategen op het gebied van conceptontwikkeling en placemaking
- Ondernemers met ervaring in opschaling en nieuwe verdienmodellen

De rode draad: alles wat wordt ingebracht is praktisch toepasbaar en direct relevant voor de horecaondernemer van vandaag.

MET GELIJKGESTEMDEN AAN DE SLAG
Geen losse inspiratie, maar samen vooruit. Ondernemen kan eenzaam zijn. Zeker wanneer je verantwoordelijk bent voor mensen, cijfers en toekomstkeuzes.

PROGRAMMA

Het leertraject bestaat uit een intelligent programma bestaande uit zes intensieve meetings, elk opgebouwd uit twee krachtige dagdelen. Dit zijn geen standaardcolleges, maar strategische deep dives waarin kennis, ervaring en visie van expert gastsprekers samenkomen. Deze didactiek laat zien hoe waardecreatie werkt binnen een bedrijfsmatige context - jouw bedrijf.

HET LEERTRAJECT BESTAAT UIT DEZE KENNISGEBIEDEN:

1. Food Business Facts-Figures-Insights & Outlooks/Consumentenpsychologie
2. CSRD & SDG European Law/Inkoop management
3. Artificial Intelligence Insights/Chat GPT & Large Language Models
5. Industrial Food Design/Digital Human Resource Management
6. Start-up implementation Management/Oral B2B Assessment

Deze systematische opzet maakt latente consumentenbehoeften zichtbaar en vertaalt deze naar nieuwe diensten en product-marktcombinaties, onderbouwd met een gedegen kosten-batenanalyse en een 100-dagen KPI-monitor.

EXPERT GASTSPREKERS

De sessies worden verzorgd door expert gastsprekers uit de top van hun vakgebied - van CSRD & SDG-management tot conceptontwikkeling, placemaking en consumentenpsychologie. Geen generalisten of standaardpresentaties, maar open dialoog met bewezen impact.

KRITISCH GESELECTEERD DIGITAAL STUDIEMATERIAAL

Deelnemers bereiden zich voor met kritisch geselecteerd digitaal studiemateriaal. Geen tijdverspilling, wél verdieping, met als centraal doel: het verhogen van rendement.

INTERACTIE BOVEN INSTRUCTIE

Interactie staat boven instructie - de focus ligt op dialoog, stellingname en het delen van best practice praktijkervaringen.

VAN INZICHT NAAR TOEPASSING

Van inzicht naar toepassing - theorie wordt gekoppeld aan je eigen zaak. Wat je leert, kun je gelijk in je eigen case study toepassen.

DAG 1

FOOD BUSINESS – MARKT & ONTWIKKELINGEN

- Facts, figures, insights & outlooks binnen de food- en hospitalitysector
- Krachtenvelden: Out of Home versus At Home
- Disruptors in de horizontale en verticale supply chain
- Consumentengeneraties & lifestyles

CONSUMENTENPSYCHOLOGIE

- Do's & don'ts van gedragswetenschappen
- Weerstanden en acceptaties van gasten
- Basisbehoeften van gasten
- Verleidingstechnieken die omzet regenereren

BEST PRACTICE

- Food 500 bedrijven in Nederland

DAG 3

AI FUNDAMENTALS

- Wat is AI en hoe werkt het in hospitality?
- Wat kan AI wel en niet?
- Sector-specifieke toepassingen

AI EFFICIËNTIE

- Tijdwinst op dagelijkse taken
- Automatiseren van repetitieve werkzaamheden
- Veilig en effectief gebruik van AI

AI RENDEMENT

- Van communicatie tot operatie
- Tools en aanpakken die écht werken

VERANTWOORD GEBRUIK

- Effectief werken met ChatGPT
- Schrijven van prompts met impact
- Grenzen en beperkingen
- Privacy, fouten en bias
- Juridische en reputatierisico's herkennen en vermijden

DAG 2

CSRD & SDG LEGISLATION

- Impact van ESG & CSRD op je bedrijf
- Data & (dubbele) materialiteiten

STRATEGIE & IMPLEMENTATIE

- Plan of action & route to market richting duurzaam ondernemen
- Ecologie & economie als duurzaam concurrentievoordeel

INKOOPMANAGEMENT

- Welke prijs betaal ik? True pricing
- Impact van het inkoopproces op product- en marktontwikkeling
- Stakeholders als (strategische) partners
- Supply chain management: netwerken & actuele updates

BEST PRACTICE

- Food 500 bedrijven in Nederland



DAG 4

GUEST JOURNEYS & RELATIEMANAGEMENT

- Digitale gastreizen
- E-commerce & strategy design
- Gastreizen als versterking van het gastvrijheidsconcept

CONCEPT DEVELOPMENT & PLACE MAKING

- Ontwikkeling en definitie van een concept
- Design & concept als locatiedrager
- Ecosystemen en conceptontwikkeling
- Place making & back-office strategie

BEST PRACTICE

- Food 500 bedrijven in Nederland



DAG 5

INDUSTRIAL FOOD DESIGN

- Foodcode & foodwaarden als uitgangspunt
- Convenience: inkopen of zelf bereiden
- Moodboards & smart kitchen management
- Reality check: waste & arbeidsintensiteit

DIGITAL GEN Z HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

- Gemotiveerde mensen als basis voor succes
- Motivatie: meetbaar en maakbaar
- Psychologische basisbehoeften van medewerkers
- Technologie als onderscheidend HR-instrument
- De rol van AI in de moderne HR-tech-wereld

BEST PRACTICE

- Food 500 bedrijven in Nederland

DAG 6

START-UP MANAGEMENT

- Ondernemen en opschalen
- Strategische keuzes & positionering

BEST PRACTICE

- Food 500 bedrijven in Nederland

/ KEY LEARNINGS (5)

ORAL B2B ASSESSMENT (-5.5 ESSENTIAL LEVEL)

CASE STUDY ASSESSMENTDAG (ADVANCED LEVEL)

- Case Study Assessment (-5.5 Advanced level)

DIPLOMA SVH FOOD BUSINESS SKILLS & INSIGHTS

- Oral (B2B) Assessment Essential (-5.5)
- Case Study Assessment Advanced level (-5.5)

HOE SLAAG JE

assessments overview

SVH FOOD BUSINESS SKILLS & INSIGHTS PROGRAMMA

PRAKTISCH ONDERNEMERSCHAP VOOR FOOD & HOSPITALITY

Het SVH Food Business Skills & Insights Programma is bedoeld voor ondernemers en leidinggevenden in food en hospitality die hun bedrijf willen versterken.

Je verdiept je kennis en ondernemersvaardigheden en past alles wat je leert direct toe in je eigen onderneming.

LEREN VANUIT JOUW PRAKTIJK

Het programma start met een persoonlijke case study: een heldere beschrijving van jouw bedrijf, jouw rol en je kwaliteiten als ondernemer of leidinggevende. Deze case vormt gedurende het hele traject de basis.

De case study helpt om:

- Focus en richting aan te brengen
- Ideeën te structureren
- Nieuwe inzichten doelgericht toe te passen

Samen met expert gastsprekers vertaal je theorie naar concrete acties. Aan het einde werk je jouw case uit tot een praktisch en direct uitvoerbaar plan van aanpak.

TWEE ASSESSMENTS, DUIDELIJKE GROEI

Het programma wordt afgerond met twee assessments:

1. Essential Level – Oral B2B Assessment
Toetsing van je basiskennis van de food- en horecabusiness en je vermogen deze toe te passen. Bij een voldoende (minimaal 5,5) krijg je toegang tot het Advanced Level.

2. Advanced Level – Case Study Assessment
Je laat zien hoe je nieuwe inzichten hebt vertaald naar je bedrijfsformule, doelstellingen en een onderbouwde kosten-batenanalyse, met aantoonbaar effect op het rendement.

SVH DIPLOMA

Na succesvolle afronding van beide assessments ontvang je het SVH Diploma Food Business Skills & Insights.

INTRODUCTIE SPREKERS



PAUL VAN OERS

Accelerator van Toekomstgericht Food Business

Paul is al bijna 25 jaar een toonaangevende pionier in het HBO Food Business onderwijs. Hij weet als geen ander hoe je de huidige praktijk vertaalt naar krachtige innovatieve leerconcepten. Zijn aanpak in dit leertraject is helder: ondernemers en leidinggevenden moeten anders gaan kijken naar hun zaak.

Wie anders kijkt, ziet meer: nieuwe patronen, nieuwe mogelijkheden. Kansen die je misschien al als ondernemer voelde, maar nog niet begreep. En wie anders kan kijken, kan ook anders handelen. Kansen omzetten in concrete stappen. Zodat nieuwe inzichten en kennis leiden tot nieuw gedrag, nieuwe skills en: nieuw resultaat. Met zijn scherpe blik streeft Paul altijd naar het allesomvattende 'Grand Cru'-niveau, maar niet via de gebaande paden.

Voor hem zit meesterschap juist in durven falen, delen, leren, modelleren en verbeteren. Fouten zijn geen teken van zwakte, maar een cruciale stap in persoonlijke en strategische groei.

Zijn passie? Mensen en organisaties met disruptieve ideeën verder helpen. Niet volgen, maar leiden. Niet aanpassen, maar vernieuwen.

Paul, die onder andere ook in het bezit is van drie SVH Meestertitels, is jouw persoonlijke begeleider bij het ontwikkelen van nieuwe ondernemersvaardigheden. Met jouw eigen geschreven onderzoeksopdracht (case study) toets je direct hoe de nieuwe kennisgebieden jouw eigen business kunnen versterken. Dat betekent: geen leerstof om het leren, maar directe toepasbaarheid en meetbaar rendement voor jezelf en je eigen onderneming/organisatie.

Kortom: Paul is niet alleen de founder en de drijvende kracht achter dit unieke leertraject, maar ook de strategische en mensgerichte begeleider die altijd in beweging is en je graag doorverwijst binnen zijn unieke (inter)nationale Food Business-netwerk.

GASTSPREKERS



PAUL VAN OERS
Accelerator van Toekomstgericht Food Busi-



WOUTER STAAL
ESG Consultant for Food
Companies



KIMBERLEY VAN DER HEIJEN
Behavioral Scientist



MARTIN VAN DAM
Groep7 Marketing



BAS DEKKERS
Unit Manager Food Service Buyers Edge Platform



SANDER JANSEN
Modern Day



DIRK VAN DEN WIJNGAARD
Food and Beverage Concept Strategist



LOUIS MEISEN
We Design Food



ROBERT DELVER
Formule Management and Strategist



PIETER MUNTEN
Start-up Vermaat Group



MAARTEN SCHELLEKENS
Founder Welder HR

TOT SLOT

voor wie is dit programma

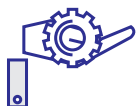
Dit programma is er voor ondernemers die niet afwachten, maar vooruit willen. Die begrijpen dat de toekomst van horeca vraagt om nieuwe inzichten, scherpere keuzes en slimmer ondernemerschap.

Praktische informatie

Het Food Business Skills & Knowledge Program is zo ingericht dat het intensief is, maar goed te combineren met het ondernemerschap in de horeca.

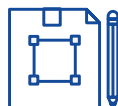
ALLES OP EEN RIJ

van investering tot feitelijke informatie



INVESTERING

- € 2.850,- excl. btw
- Inclusief begeleiding, expertbijdragen en lesmateriaal



TIJDSINVESTERING

- Circa 1 dag per bijeenkomst
- Beperkte voorbereiding, altijd gekoppeld aan je eigen bedrijf

- Dag 1 - 11 maart
- Dag 2 - 25 maart
- Dag 3 - 8 april
- Dag 4 - 29 april
- Dag 5 - 6 mei
- Dag 6 - 20 mei

Case Study Assessment dag
(Advanced Level)

27 mei

Alles is ingericht met één doel: maximale waarde voor jouw onderneming.

LOCATIE

- Foodyard Bidfood Amsterdam
Jan van Galenstraat 4, Amsterdam

START | 3 MAANDEN / 12 KENNISGEBIEDEN

- 6 intensieve bijeenkomsten
- 12 praktijkgerichte kennisgebieden

GROEPSGROOTTE

- 15 - 20 deelnemers
- Kleine groep voor interactie, verdieping en persoonlijke aandacht



MELD JE AAN

En boek dírect winst voor jouw onderneming



Til jouw food- of horecabedrijf naar een hoger niveau - meld je nu aan voor het SVH Food Business Skills & Insights Programma!

Wil je meer grip op je cijfers, je rendement verbeteren en jouw onderneming toekomstbestendig maken?

Het SVH Food Business Skills & Insights Programma daagt je uit om strategisch te groeien, direct toepasbare inzichten te ontwikkelen en jouw praktijkvaardigheden te versterken met concrete resultaten voor je eigen bedrijf.

Schrijf je vandaag nog in en maak werk van jouw ondernemerskracht, ondernemersplan en rendementsstrategie!

