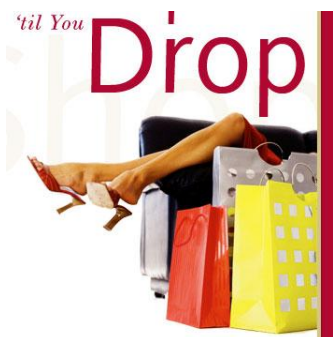


## Master Retail; vastgoed ontwikkeling sluit niet aan bij wensen van retailers.



Het blijven retailers wordt wel eens gezegd en dan weet u wat er bedoeld wordt. De kruideniersmentaliteit van weleer heeft een negatieve connotatie. Op deze Master Retail was daar niets van te merken. Voor het eerst sinds ruime tijd eindelijk weer eens een sterk seminar met een goede mix van proactieve deelnemers. De zaal en sprekers; krachtig, jong en oud, hip en belegen, Nederlands en Zweeds, open naar binnen en gereserveerd naar buiten. De spelers; Witteveen, Apple, Saatchi, Handyman, KPN, Nike, Leen Bakker, Nuon, Rabo, Carevolution, Stockholm University, Thomas Cook en anderen. Met de realiteit (kennis) van heden werd een goed fundament gelegd voor de toekomst in retail management.

Seminar: Master Retail

Organisatie: Management Studiecentrum

Sprekers:

1. Retailfilosoof Dave Janssen Channel Panel
2. prof. dr. Will Reijnders, Tias Business School
3. Karaoke capitalism: prof. Kjell Nordström
4. Ko Floor
5. Roland van Kralingen, INNOA

Datum: 6 december 2007

Locatie: Régardz, Olympisch Stadion, Amsterdam

Wie ontbraken er, degenen die denken de toekomst van retail Nederland te mogen vormen; de projectontwikkelaars en investeerders. Terug naar 'de kruideniersmentaliteit van weleer', die bestaat helaas niet meer. En dat is jammer want zoals al blijkt in de Verenigde Staten maar ook in een gemiddelde winkelstraat in Nederland; er is geen differentiatie meer. Blinddoek een shopper en laat haar in

een willekeurige winkelstaart of winkelcentrum los; ze weet niet waar ze is. Alle aanbieders zitten er keurig naast elkaar; weer een Hema, dan een Etos, dan Zara, V&D, Orange, Coolcat, Kruidvat, van Haaren enz.

Heren ontwikkelaars en bouwconsortia zoals: TCN, ING Real Estate Development, Volker Wessels, Bouwfonds, Vesteda, BAM Vastgoed Ballast Nedam, Heijmans IBC, Amvest, Rabo Vastgoed (voor informatie over deze vastgoedmarkt kijk eens op Provada), kom eens uit de kast en ontwikkel in samenwerking met de retailers, shoppers, merken, F&B aanbieders, bewoners, omgeving en andere stakeholders. En breek eens met de gewoonte van weer een winkelcentrum met dezelfde formule. De maatschappij verandert, maar vastgoedontwikkeling staat stil. Onlangs voor u opgetekend uit de retail vastgoedmarkt: 'slaap kindje slaap, daarbuiten loopt een vastgoed ontwikkelaar'.

Gelukkig werd er meer besproken op de Master Retail en bleek dat winkelen nog steeds de nummer één favoriete vrijetijdsbesteding van mensen is. Management Studiecentrum; volgend jaar het vervolg op de Master Retail?

beoordeling:

algemeen:	8,5
inhoud:	8
Presentatie:	7,5
toepasbaarheid:	9
groepsniveau:	8
locatie:	7

*Door Christian ter Maat MCC, MMC, CMC; Directeur [Carevolution](#); organisatie- en managementadvies. Succes thema's bij opdrachtgevers van Carevolution: het excelleren in klantenservice kwaliteit. Carevolution ondersteunt haar opdrachtgevers o.a. bij de strategische opties m.b.t. retail, entertainment en leisure vastgoedontwikkeling en exploitatie en hieruit volgende organisatiestructuur en corporate identity. [Ter Maat](#) publiceert ook [Reply To All](#).*

### Carevolution company profile:

Carevolution [consultants who care], is interested in the process of EVOlution (e.g. change, growth, organisational flow, cutting the red tape, costs saving and increasing turnover & efficiency). Although sometimes REvolution is the only way forward and we fully recognise and tackle such an eminent situation. We are strategy, organisation, management and communication consultants with a curiosity for nearly any industry and a passion for: tourism, media, entertainment, creative industries, hospitality, leisure, retail, wellness, care, charity, professional services, real-estate and automotive.