



ook het SBC, geconfronteerd worden met een toenemende concentratie van winkels bij steeds minder ondernemers. De recente ontwikkelingen bij DAKA Sport, Twinsport en Wijtman Retail Group zijn daarvan duidelijke voorbeelden. Verder is sprake van een groeiende invloed van buitenlandse ketens als Decathlon en JD en een sterker wordende positie van retailorganisaties met sterke formules als Intersport en SPORT 2000. Tegelijkertijd neemt de verticalisering (de toename van brandstores van grote merken) en de digitalisering (de groeiende invloed van webshops) fors toe. Fysieke winkels die relevant willen blijven voor de consument zullen daarom onderscheidend moeten zijn en 'value for money' moeten bieden, aldus Zwinkels. Fysieke aanwezigheid blijft belangrijk, maar de combinatie van offline en online zal sterk bepalend zijn voor de toekomst van de sportretail.

Vergroten van toegevoegde waarde

Op de hamvraag hoe het SBC zou kunnen anticiperen op de huidige en nog te verwachten veranderingen op de markt en in de industrie en handel, antwoordde de directeur van het SBC dat alles – evenals in de retail – draait om het bieden van toegevoegde waarde. Zo ziet hij groeikansen in de huidige sectoren sport en outdoor, maar ook in voor het centrum (relatief) nieuwe sectoren als bike en schoenen en in deelsegmenten als wearables en health & fitness. Daarnaast biedt inspelen op de vraag naar meer kantooruimte en flexibele

werkplekken nieuwe kansen. Ook moeten er meer faciliteiten komen voor informatievoorziening en opleiding in de breedste zin: van participatie met hbo-opleidingen tot het houden van verkooptrainingen en van e-learning tot workshops.

Buy, Work, Share, Learn en Relax

De toekomst van het SBC ligt in de evolutie van inkoopplaats voor de Nederlandse sportdetailhandel naar allesomvattend 'epicentrum' voor professionals in de Benelux die zich bezighouden met actief en gezond leven in de volle breedte, zo betoogde Mark Zwinkels. Hij vat de strategische visie voor de toekomst van het centrum samen in de kernwoorden Buy, Work, Share, Learn en Relax en dat alles in een inspirerende omgeving.

Reeds gerealiseerde meerwaarde

Overigens is het realiseren van meerwaarde op al deze terreinen al in gang gezet of zelfs reeds gerealiseerd. Zo is de factor Buy versterkt via de recente komst van nieuwe huurders. Vermeldenswaard bij de factor Work is onder andere de verhuizing van het kantoor van PUMA Benelux naar het SBC per 1 januari 2018 en de uitbreiding van het kantoor van Odlo Benelux. De factoren Share en Learn zijn opgestart met de samenwerking met SPECO Sportmarketing, INretail, Detex en Hogeschool Rotterdam. En de factor Relax heeft onder meer gestalte gekregen met de vernieuwing van de sanitaire ruimtes en het creëren van douchefaciliteiten.

Plannen voor waardevermeerdering

Stappen die gepland zijn voor verdere waardevermeerdering van het SBC zijn de uitbreiding met nieuwe exposanten in de sectoren Bike, Fitness & Health en Wearables (Buy factor) en het creëren van nieuwe kantooruimte en het aantrekken van sportgerelateerde organisaties (Work factor). Verder is de realisering van een collegezaal voor alle denkbare vormen van scholing en training voorzien en staat de doorontwikkeling van het Technology Center op de planning (Share en Learn factoren). En – last but not least – wordt nagedacht over een verdere 'vergroening', zowel binnen als buiten het complex, en het creëren van sport- en fitnessfaciliteiten (Relax factor).

Nieuwe opzet SBC BrandEvent

Eén van de veranderingen die al op de korte termijn worden doorgevoerd is het aanscherpen van de functie van het SBC BrandEvent. De traditionele start van de oriëntatie- en inkoopperiode voor het nieuwe seizoen, in dit geval najaar/winter 2018/2019, is voor het eerst opgesplitst in twee momenten. Op maandag 11 december was de Officiële Premiëre van het SBC BrandEvent FW 18/19, waar de 'vroegge vogels' onder de exposanten, sportretailers en inkopers elkaar troffen voor de lancering van een aantal collecties. Op maandag 15 januari 2018 volgt dan The Grand Opening van het SBC BrandEvent FW 18/19, waar alle showroomhouders de sportondernemer en zijn winkelmedewerkers op de bekende, gastvrije wijze ontvangen.



INFO: Sports Business Center
Leusden, 033-4320302
www.sportsbusinesscenter.nl