

# Business Fundamentals

## Business Model Canvas in de praktijk

# Leerdoelen

- De student kan het Business Model Canvas toepassen op business modellen
- De student kan het BMC toepassen op de business modellen van de ondernemingen in de gepresenteerde cases
- De student begrijpt de samenhang tussen de verschillende bouwstenen van het Business Model Canvas

# Wat is het Business Model Canvas (BMC)? - Definitie

- Het BMC is een **praktische leidraad**, een handig **hulpmiddel** voor ondernemers en organisaties om een businessmodel uit te werken of te actualiseren.
- Een BMC bestaat standaard uit **9 bouwstenen** die in een logische relatie met elkaar staan.

Herhaling

# Wat is het Business Model Canvas (BMC)? - Template

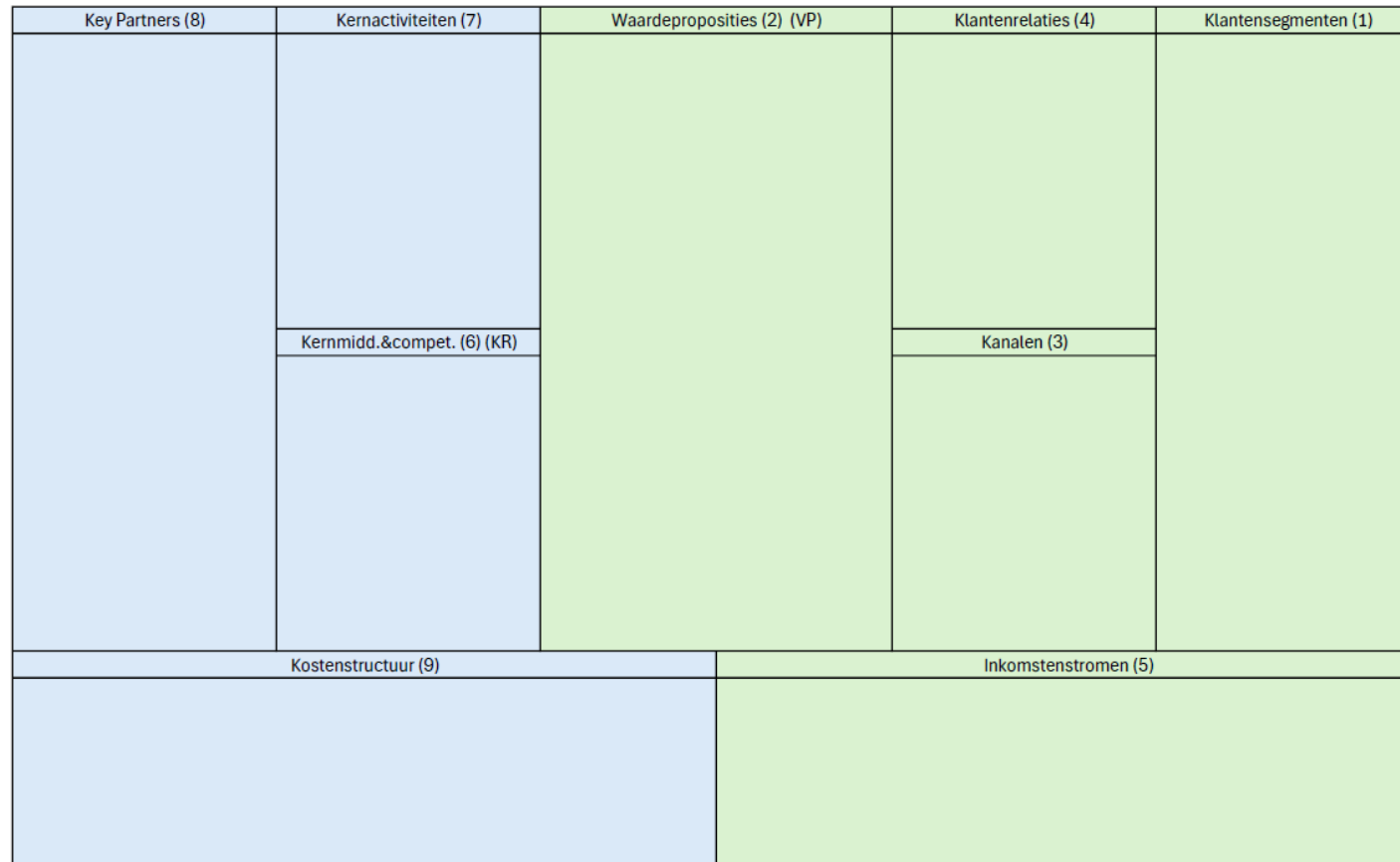
Key Partners (8)	Kernactiviteiten (7)	Waardeproposities (2) (VP)	Klantenrelaties (4)	Klantensegmenten (1)
	Kernmidd.&compet. (6) (KR)		Kanalen (3)	
		CREATE		OBSERVE
Kostenstructuur (9)		Inkomstenstromen (5)		

Herhaling

# Business Model Canvas – Front & back office

Herhaling

BMC Front en Back Office



Bouwstenen 1 tem 5 noemen we de front office. Bouwstenen 6 tem 9 vormen de back office

# Business Model Canvas (BMC) – Front office

Bevat de **5 bouwstenen** die **direct gerelateerd** zijn aan de **klant**:

1. Klantensegmenten
2. Waardeproposities
3. Kanalen
4. Klantrelaties
5. Inkomstenstromen

**Herhaling**

# Business Model Canvas (BMC) – Back office

Bevat de **4 bouwstenen** waarin beschreven wordt wat de onderneming **nodig** heeft **om de front-office optimaal te laten werken:**

- 6. Kernmiddelen & kerncompetenties
- 7. Kernactiviteiten
- 8. Kernpartners
- 9. Kostenstructuur

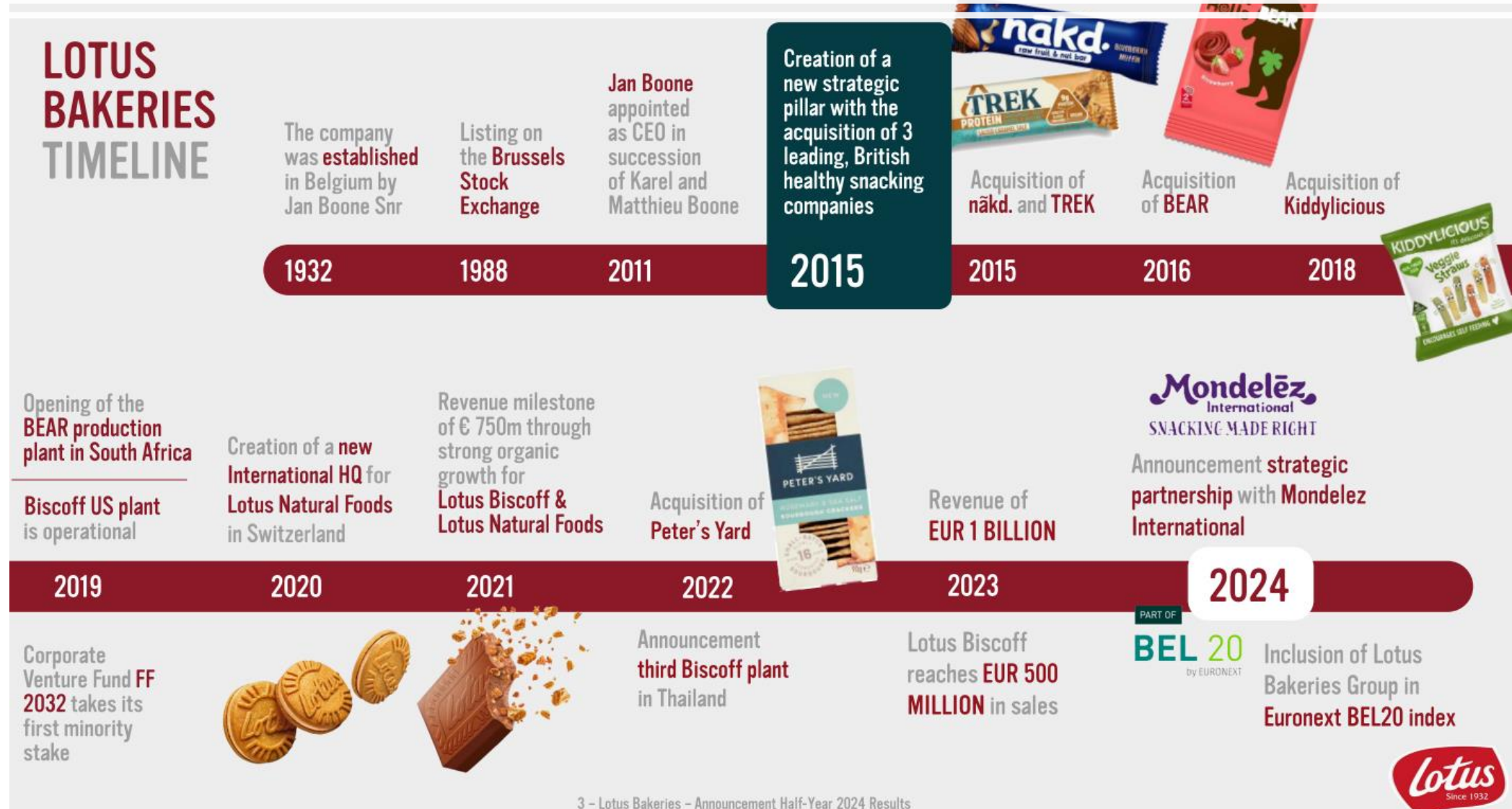
Herhaling

# BMC in de praktijk – Case Lotus Bakeries





# Case Lotus Bakeries - Tijdslijn



# Case Lotus Bakeries - Beschrijving

---

- **Missie:**

- ✓ Aan elke consument, voor elke gelegenheid, op elke plaats en in elk land wil Lotus Bakeries een veelzijdig assortiment van merkensnacks (branded snacks) aanbieden.

- **Huidig assortiment:**

- ✓ Speculoos ('Lotus Biscoff')
- ✓ Koekjes
- ✓ Wafels
- ✓ Gebak
- ✓ Peperkoek
- ✓ Gezondheidsrepen
- ✓ Chocolade
- ✓ Roomijs
- ✓ ...



# Case Lotus Bakeries - Beschrijving

- Lotus Bakeries werkt met **3 business lines**:



- ✓ **Lotus Biscoff (54% van omzet 2023):**

- ✓ 5e plaats in top van de wereldwijde koekjesmerken
- ✓ ongeveer 50% van de omzet van Lotus Bakeries
- ✓ speculooskoekjes, pasta (=spread), topping, kruimels, roomijs, ...

- ✓ **Lotus Natural Foods (24% van omzet 2023) :**

- ✓ gezonde snacks – diverse markten

- ✓ **Lotus Local Heroes (22% van omzet 2023):**

- ✓ lokale merken met sterke marktpositie in hun thuismarkten (in België bv. Dinosaurus koekjes, Suzy wafels, ...)

# Case Lotus Bakeries - Beschrijving

- De business line Lotus Biscoff vertegenwoordigde in 2023 iets meer dan de helft van de omzet van EUR 1,06 Mia. De twee andere business lines, samen iets minder dan de helft van de totale omzet, zijn elk nagenoeg even groot.
- Lotus Bakeries produceert zijn gamma in 13 fabrieken verspreid over 4 continenten.
- Daarenboven doen zij in de productie ook regelmatig een beroep op lokale onderaannemers (co-manufacturing).



# Case Lotus Bakeries - Beschrijving

- Lotus producten worden via 15 eigen verkoopvestigingen in Europa, Amerika, Azië en Australië verkocht. Deze verkoopvestigingen beheren en ontwikkelen de relaties met BtoB-klienten.
- Lotus Bakeries werkt hiervoor wereldwijd samen met lokale commerciële partners in ongeveer 50 landen.
- Je vindt Lotus Bakeries producten dan ook op heel veel plaatsen, o.a. bij:
  - ✓ Retailers (ook online retailers)
  - ✓ Horecazaken
  - ✓ Foodservice bedrijven (die o.a. catering verzorgen in hospitalen, scholen, ...)
  - ✓ ...

# Case Lotus Bakeries - Beschrijving

- Lotus Bakeries wil **internationaal** ook verder **groeien** door overnames en partnerships:
  - ✓ In juni 2024 kondigden ze samen met Mondelēz International aan dat ze hun krachten bundelen om Lotus Biscoff in **India** aanzienlijk te laten groeien:
    - ✓ Mondelēz gaat er lokaal Lotus Biscoff produceren (co-manufacturing), op de markt brengen, distribueren en verkopen.
  - ✓ Mondelez en Lotus Bakeries gaan bovendien ook co-branded Chocolate-innovaties creëren door Biscoff te combineren met Cadbury, Milka en andere belangrijke Mondelez-merken in **Europa** (met optie om wereldwijd uit te breiden).





# Case Lotus Bakeries - Beschrijving

- Lotus Bakeries heeft de voorbije jaren een groot aantal innovaties gelanceerd in de verschillende business lines:
  - ✓ Alleen al voor de Biscoff line kunnen we denken aan spreads, roomijs, korrels, toppings, chocolade met Biscoff, gevulde Biscoffkoekjes, Biscoff met chocolade, ...



# Case Lotus Bakeries - Beschrijving

- Lotus reikt zijn klanten ook steeds weer nieuwe ideeën voor consumptie van zijn producten aan:
  - ✓ via recepten die de klant gemakkelijk op de Lotuswebsite kan terugvinden;
  - ✓ via online aanbieden van koekenpakketten die verenigingen kunnen kopen om ze dan via acties door te verkopen om zo hun activiteiten te laten sponsoren.



TIRAMISU MET LOTUS® MADELEINES



# Klasoefening – Lotus Bakeries – Front office

- Vorm een team met je buur
- Gebruik de BMC template die je op Canvas terugvindt
- Gebruik de informatie (incl. foto's) uit de vorige slides en raadpleeg ook even de website van Lotus Bakeries.
- Vul stapsgewijs de bouwstenen van de **front office** in.
  - ✓ Stap 1: VPC
  - ✓ Stap 2: bouwstenen 3 tem 5
- Na stap 1 deel je jouw antwoorden met de docent
- De docent deelt vervolgens de voorbeeldantwoorden voor stap 1 mbv slides
- We herhalen dezelfde werkwijze voor stap 2

# Klasoefening – Lotus Bakeries – Back office

- Vorm een team met je buur
- Gebruik de BMC template die je op Canvas terugvindt
- Gebruik de informatie (incl. foto's) uit de vorige slides en raadpleeg ook even de website van Lotus Bakeries.
- Vul stapsgewijs de bouwstenen van de **back office** in:
  - ✓ Stap 1: bouwstenen 6 en 7
  - ✓ Stap 2: bouwstenen 8 en 9
- Na stap 1 deel je jouw antwoorden met de docent
- De docent deelt vervolgens de voorbeeldantwoorden voor stap 1 mbv slides
- We herhalen dezelfde werkwijze voor stap 2



# BMC in de praktijk

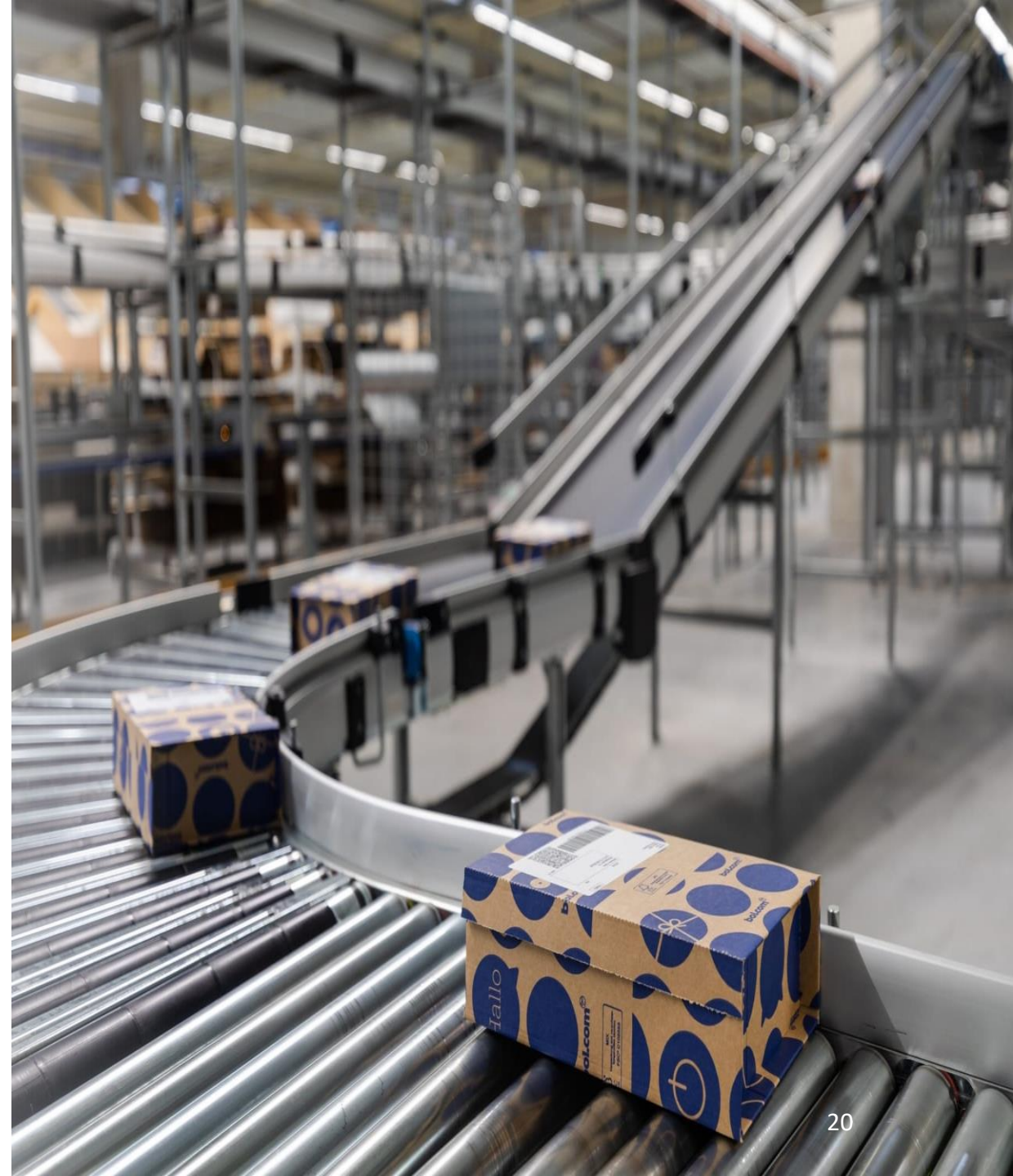
## – Case Bol.com

- **Bol.com** is één van de grootste en meest bekende e-commerceplatforms in Nederland en België (“de winkel van ons allemaal”). Het is een sterk merk in online distributie.
- Klanten kunnen artikelen kiezen uit meer dan 20 categorieën:
  - Computer & elektronica
  - Zwanger, baby en peuter
  - Muziek, films en games
  - Speelgoed
  - Beauty en verzorging
  - Huishoudelijke artikelen
  - ...



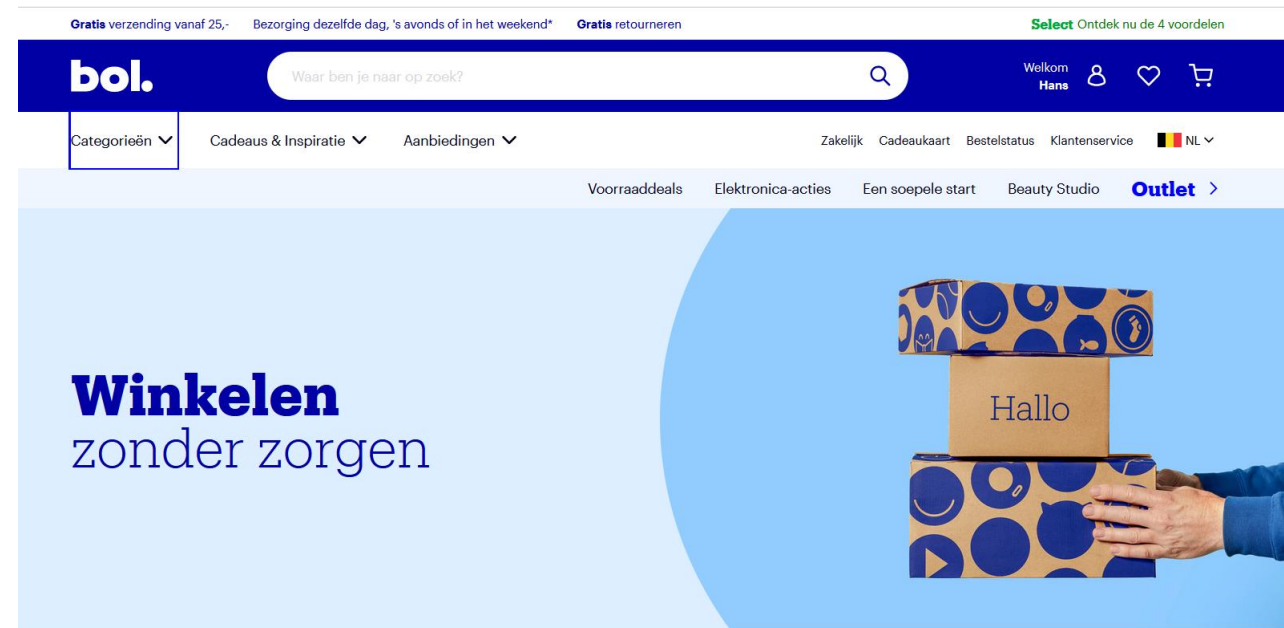
# Case Bol.com - Historiek

- Werd in 1999 opgericht door het Duitse mediaconcern Bertelsmann AG onder de naam **Bertelsmann OnLine**.
- Verkocht aanvankelijk boeken aan Nederlandse klanten (assortiment van 140.000. titels).
- Behoort sinds 2016 tot de groep Ahold Delhaize.
- Telt in 2021 meer dan 1.800 werknemers.



# Case Bol.com - Beschrijving

- **Online supermarkt** met enorm aanbod van producten (38 miljoen artikelen).
- Van supermarkt naar platform voor andere ondernemers via het “**partnerplatform**”:
  - ✓ Partners betalen een commissie aan Bol.com om hun producten ook aan bol.com klanten aan te kunnen bieden.
- Bol.com heeft momenteel meer dan 13,5 miljoen actieve klanten in Nederland en Vlaanderen.
- Het **Selectpakket** biedt klanten extra voordelen mbt verzendings- en retourkosten alsook speciale aanbiedingen en cadeaus.



# Case Bol.com - Beschrijving

- “Winkelen zonder zorgen” betekent:
  - ✓ kiezen uit een enorm uitgebreid assortiment (websupermarkt ipv webwinkel)
  - ✓ op eenvoudige manier bestellen (online en via mobiele app)
  - ✓ kunnen rekenen op snelle leveringen en eenvoudige retouromogelijkheden
  - ✓ klantensupport krijgen wanneer nodig
- Bol.com biedt zijn klanten inspiratie:
  - ✓ ideeën voor cadeautjes
  - ✓ 7-daagse acties
- Bol.com beschikt over een uitgebreid logistiek netwerk.

# Klasoefening – Bol.com – Back office

- Vorm een team met je buur
- Gebruik de BMC template die je op Canvas terugvindt
- Gebruik de informatie (incl. foto's) uit de vorige slides en raadpleeg ook even de website van Bol.com.
- Vul stapsgewijs de bouwstenen van de **back office** in.
  - ✓ Stap 1: bouwstenen 6 en 7
  - ✓ Stap 2: bouwstenen 8 tem 9
- Na stap 1 deel je jouw antwoorden met de docent
- De docent deelt vervolgens de voorbeeldantwoorden voor stap 1 mbv slides
- We herhalen dezelfde werkwijze voor stap 2