



Digitalisering – Versneller in tijden van COVID-19

Donderdag 14 mei, 08.30 – 09.30 uur



Onderdeel van de **#NavigateTomorrow** webcasts

Even voorstellen



Introductie

Eric Wesselman

**Head of Digital Transformation
KPMG**



COVID-19: Versneller van digitale transformation in diverse sectoren

Stijn Viaene – Professor DT, Vlerick Business School & Guido Soonius – Senior Manager, KPMG



Voorbeeld: Digitale versnelling de vastgoed- & bouwsector

Peter Hutten – COO, Van Wijnen & Sander Grünwald – Head of Real Estate KPMG



Voorbeeld: Ervaringen, uitdagingen en kansen in de retail sector

René Vader – Global Head of Consumer & Retail KPMG



20 voorspellingen voor de komende 20 jaar

Karina Kuperus – Head of Innovation & Digital KPMG



Q&A



Achter de wolken schijnt de 'digitale' zon



**Digitalisering als
vliegwiel tijdens de
crisis**



**China geeft het
voorbeeld**



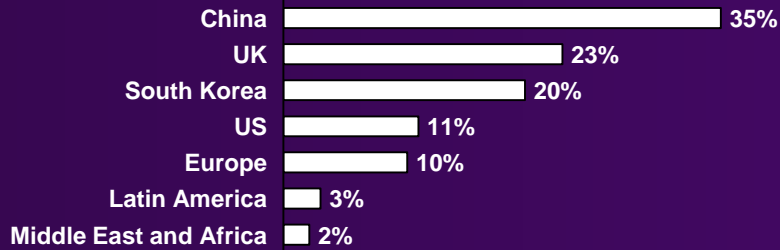
**Virtueel
alternatief voor
elke sector**

Vragen? Mail naar soonius.guido@kpmg.nl

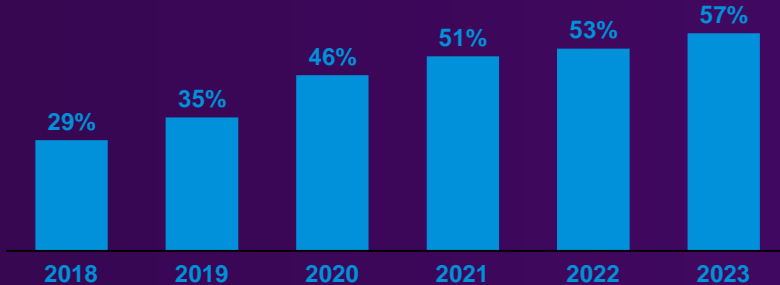


Crisis of kans?

Retail eCommerce sales penetratie



eCommerce in China als % totale sales retail



Source: Zero One, Tech in Asia

En niet alleen in Retail...



Agrisector



Automotive



Evenementen



Banken

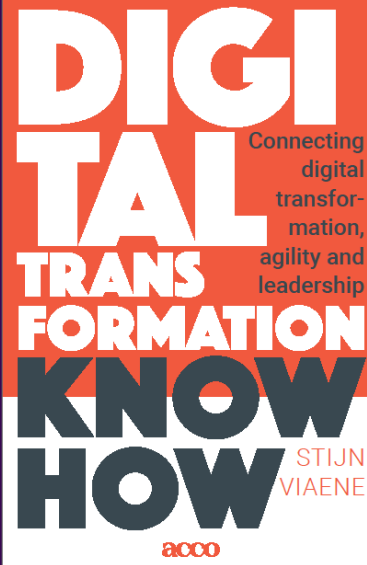


Vastgoed

Vragen? Mail naar soonius.guido@kpmg.nl



Digital Transformation: (K)Now How?



DIGITAL TRANSFORMATION

“integrated, end-to-end, tech-savvy business transformation”

ORGANISATIONAL AGILITY

“explore and exploit opportunities faster than rivals”

LEADERSHIP

“drive collaborative learning journeys for winning together”

DIGITAL-AGE
STRATEGY

CUSTOMER
EXPERIENCE
DESIGN

DATA AND
ANALYTICS

PARTNERSHIP
STRATEGIES

TRANSFORMATI
ON LEADERSHIP

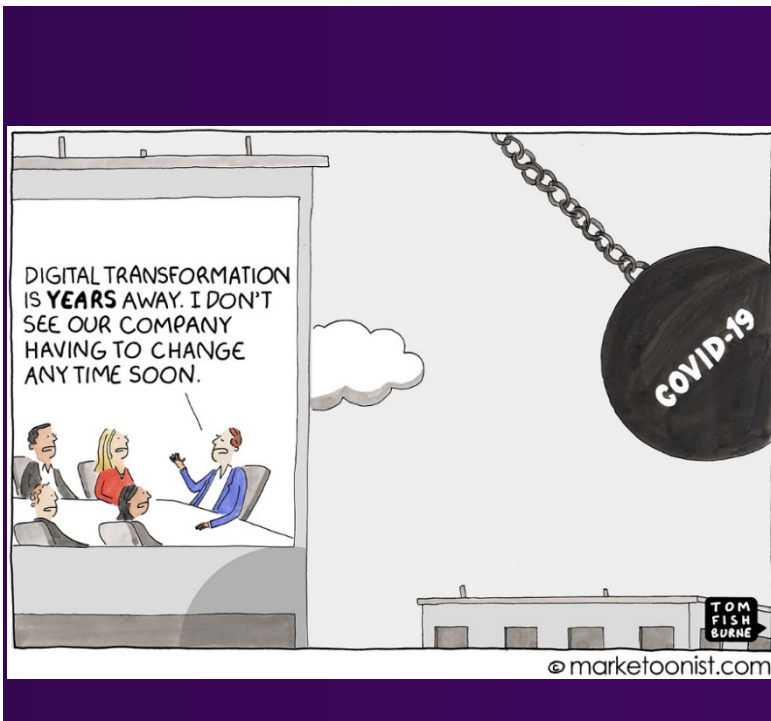
SCALING
AGILITY

Source: Stijn Viaene, Digital Transformation Know How. Leuven: Acco, 2020.

Vragen? Mail naar stijn.viaene@vlerick.com



Quo vadis? Speel een dubbelspel



SURVIVE

1. Keep your employees safe
2. Ensure business continuity
3. Take care of your community
4. Help your government

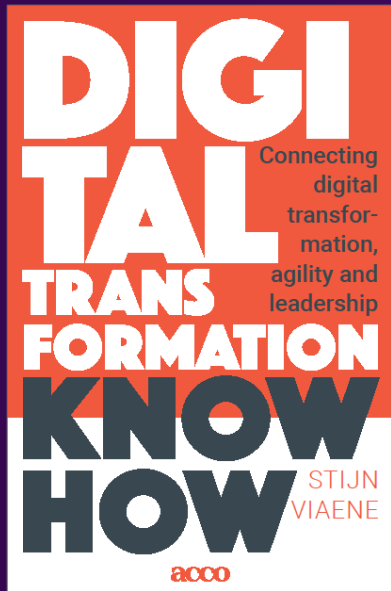
THRIVE

5. Build long-term business viability
 - * Reframe digital transformation
 - * Review investment portfolio(s)
 - * Make bold choices
 - * Commit to learning together

Vragen? Mail naar stijn.viaene@vlerick.com



Mijn call-to-action voor leiderschap



BOLD ACTION



OPEN INVITATION



COLLECTIVE LEARNING

Vragen? Mail naar stijn.viaene@vlerick.com



De impact van COVID-19 op de vastgoed- & bouwsector



Nieuwe realiteit

Vastgoedeigenaren

- Veelal splitsing eigenaar-gebruiker
- Kantoren
- Retail
- Woningen
- Hotels, vrijetijd en recreatie
- Logistiek
- Geen sector impact identiek
- Maatwerk vereist



Vastgoedgebruikers

- Huurverplichting
- Steunakkoord huursector
- Het onmogelijke mogelijk
- Heroverweging vastgoedstrategie



Bouwsector

- Geen lock down – wel (grote) uitdagingen
- Behoud en bescherm mensen en middelen
- Grote ketenafhankelijkheid
- Wat gebeurt er met de vraag naar (nieuwe) projecten?

Vragen? Mail naar grunewald.sander@kpmg.nl



Van Wijnen: Verre digitalisering en de impact van COVID-19



Van Wijnen Groep

“Meer dan Bouwen”



1907 Oprichtingsjaar



24 vestigingen



1.942 Medewerkers



€54 mln netto omzet in 2019



Waarom digitalisering?

“Anders bouwen, omdat het moet!”

- Klanttevredenheid op één: het moet foutloos en realtime
- Betaalbaar en comfortabel: met minder, meer en beter doen!
- Duurzaam circulair: zuinig op aarde en schaarse grondstoffen
- Gave producten voor een lage prijs: mass customization
- Online: data gedreven om te robotiseren

Vragen? Mail naar p.hutten@vanwijnen.nl



Wordt de digitaliseringsstrategie beïnvloed in de toekomst?



Wanneer en waarom zijn jullie pre-COVID-19 gestart met digitalisering van het bouwproces en de organisatie?



Wat is de impact daarvan ten tijde van de crisis?



Gaat de crisis jullie (digitale) strategie voor de komende jaren wijzigen en hoe?



Heb jij nog tips voor ondernemers in tijden van COVID-19?

Vragen? Mail naar p.hutten@vanwijnen.nl





Zes factoren blijven aankoopbeslissingen van consumenten tijdens en na COVID-19 bepalen



Value



Convenience



Experience



Choice



Purpose



Privacy & safety

[KPMG.com Consumer & Retail](https://www.kpmg.com) - rvader@kpmg.fr



Vier gebieden - Cruciaal voor retailers ter voorbereiding op de nieuwe realiteit

Examine business models and partnerships



- Increased complexity to deliver due to evolved **customer expectations**
- (Re)consider **business models and partnerships** to stay relevant

Rethink cost of doing business



- A **radical re-think of costs** is needed as costs are increasing and profit margins are declining
- **Disruption**, use of **Technology** and available **Talent** requires retailers to evolve

Demonstrate purpose



- Legitimacy to exist requires **sustainability** and a higher **purpose**
- Retailers need to articulate **why** they are in business and **what** they stand for





Know your customer



- Know who your **customer** is and why they want to interact with your brand
- Transition from **push** (B2C) to **pull** (C2B) model

[KPMG.com](https://www.kpmg.com) Consumer & Retail - rvader@kpmg.fr

►► 20 voorspellingen voor de komende 20 jaar

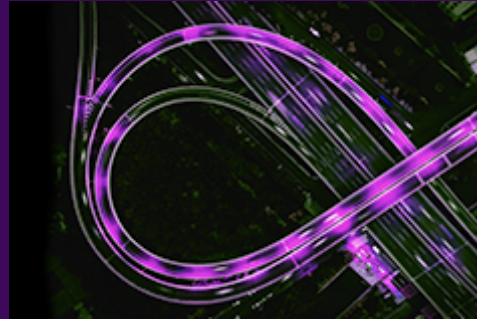
Social & People 	Quantified health will change our lives	Empowerment and flexibility: the talent battle ground	Lifelong learning will become a human need	Baby boomers' demands will transform aged care	There is (human) life on mars
Technology 	The birth of the super humans	Blockchain will fulfil IoT's potential	Planet of the bots	A film written and created by AI and CGI will win an oscar	Into the quantum age
Economics & Market 	Turbo charging the global payments system	The circular economy comes of age	Currency sovereignty will be corporatised	The way we produce and consume food will be transformed	Mobility: everything changes
Political & Regulatory 	Environmental regulation will significantly tighten	Universal basic income will be adopted by more countries	Technology will be a social divider	Regulation will focus on outcomes	Renewables will be our largest investment class of energy

Vragen? Mail naar kuperus.karina@kpmg.nl

►► Drie voorspellingen versneld door COVID-19



The way we produce and consume food will be transformed



Mobility: everything changes



Lifelong learning will become a human need

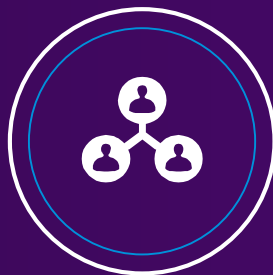
Vragen? Mail naar kuperus.karina@kpmg.nl

►► Drie acties om voorbereid te zijn op de toekomst



1

Stay smart



2

If you want to go fast:

Go alone

If you want to go far:

Do it together



3

**Maintain a
growth orientation
and
long term perspective**

Vragen? Mail naar kuperus.karina@kpmg.nl

Q&A





Introductie

Eric Wesselman

**Head of Digital Transformation
KPMG**



COVID-19: Versneller van digitale transformation in diverse sectoren

Stijn Viaene – Professor DT, Vlerick Business School & Guido Soonius – Senior Manager, KPMG



Voorbeeld: Digitale versnelling de vastgoed- & bouwsector

Peter Hutten – COO, Van Wijnen & Sander Grünwald – Head of Real Estate KPMG



Voorbeeld: Ervaringen, uitdagingen en kansen in de retail sector

René Vader – Global Head of Consumer & Retail KPMG



20 voorspellingen voor de komende 20 jaar

Karina Kuperus – Head of Innovation & Digital KPMG

Webcast opname en ondersteunende materialen



Eric Wesselman

Host webcast en partner KPMG

wesselman.eric@kpmg.nl

+31 6 1507 3957

Ga voor de hand-out en voor de opname naar kpmg.nl

Guido Soonius

Senior manager KPMG

soonius.guido@kpmg.nl

+31 6 2139 3058

Sander Grünewald

Partner KPMG

grünewald.sander@kpmg.nl

+31 6 5069 2013

René Vader

Partner KPMG

rvader@kpmg.fr

+33 6 2223 6905

Stijn Viaene

Professor Vlerick Business School

stijn.viaene@vlerick.com

Peter Hutten

COO Van Wijnen

p.hutten@vanwijnen.nl

Karina Kuperus

Partner KPMG

Kuperus.karina@kpmg.nl

+31 6 5136 7395

Bedankt!



Onderdeel van de **#NavigateTomorrow** webcasts



Deze presentatie is opgesteld door KPMG Advisory N.V. ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer KvK 33263682, lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative ("KPMG International"), een Zwitserse entiteit. Ons voorstel is pas van kracht zodra partijen – al dan niet na onderhandeling –er definitieve overeenstemming over hebben bereikt, die wordt neergelegd in een getekende opdrachtbevestiging of overeenkomst. Deze presentatie is onder voorbehoud van het volledig en toereikend afronden van KPMG's gebruikelijke cliënt- en opdrachtacceptatieprocedures. KPMG International verleent geen diensten aan klanten. Geen enkel lid van het KPMG-netwerk heeft de bevoegdheid om KPMG International of enig ander lid jegens derden te binden of tot iets te verplichten, noch heeft KPMG International de bevoegdheid om enig ander lid te binden of tot iets te verplichten.

© 2020 KPMG Advisory N.V. Alle rechten voorbehouden. Geprint in Nederland. De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.