



GROENEWOUT

Hoe verdient de groothandel geld aan een order?

Een handelaar is er niet om omzet te draaien maar om geld te verdienen. In de dagelijkse omgeving van een handelaar wordt iedere euro verkoop als positief belicht. De klant betaalt immers onze boterham, maar is dit wel zo? Verschillen in klantwensen leiden tot verschillen in kosten.

Kosteninzicht als eerste stap voor betere winstgevendheid

In handelsondernemingen bepalen de kosten van magazijnafhandeling (1) en uitgaande distributie (2) elk vaak 2 tot 4% van de kostprijs van de omzet. De ingaande distributiekosten zijn (helaas) bijna altijd versleuteld in de inkoopprijs. De kosten van voorraad (3), met een fictieve rendementsfactor en een opslag voor afschrijvingen/risico, zijn geschat rond 1 tot 2 %. De gebouwkosten (4) en de restgroep (5) bepalen elk ten slotte 0,5 tot 1%. Op een totaal winstpercentage van enkele procenten is de invloed van de logistieke componenten (in totaal 6 tot 12% van de kostprijs van de omzet) in elk geval groot.

Verbeteracties vanuit het kosteninzicht

Onderstaand worden enkele voorstellen gegeven voor logistieke situaties waarin het duidelijk of zeer waarschijnlijk is dat verlies wordt geleden.

1. **Magazijnafhandeling:** Hoe lager uw regelwaarde per order is, hoe belangrijker relatief gezien de magazijnefficiency wordt. Een quick win is om voor goedkope artikelen te kijken naar verhoging van de kleinste verkoop- én inkoophoeveelheid, of gebruik te maken van een kostentoeslag bij laagwaardige producten.
2. **Distributie:** Als uw orderwaarde laag is, dan gaat u alleen al door de distributiekosten zonder kostentoeslag naar de klant waarschijnlijk geen geld meer verdienen. Transporttoeslagen of minimale orderbedragen zijn dan een oplossing. Daarnaast kunt u via een kalenderbeleving veel winnen voor uzelf én de klant.
3. **Voorraad:** Een aardige vuistregel in de groothandel is dat op productgroepniveau de omloopsnelheid van de voorraad vermenigvuldigd met de gemiddelde procentuele verkoopmarge minimaal op 1,2 zou moeten liggen om in de kostenbandbreedte te blijven.
4. **Gebouw (huur/onderhoud/energie):** Als een omzet (tegen kostprijs) in de technische groothandel lager dan 7.500 euro per jaar per m² is, dan worden de gebouwkosten relatief hoog en is verdere optimalisatie zinvol.

De logische vervolgstappen: de klant is keizer

U kunt het verbeterpotentieel uitbreiden met zogenaamde walviscurves (pareto-achtige analyses op de cumulatieve winstgevendheid van klanten, producten of leveranciers) en door leveranciers, klanten en dienstverleners actief te betrekken om via samenwerking tot een optimalisatie van de hele supply chain te komen.

Zo blijft u geld verdienen aan een order en kan de klant koning blijven. Sterker nog, u hebt dan de middelen om deze te blijven koesteren en bedienen als een keizer.

P.O. BOX 3290

4800 DG BREDA

THE NETHERLANDS

NIJVERHEIDSSINGEL 313

4811 ZW BREDA

T +31 (0)76 - 533 04 40

MAIL@GROENEWOUT.COM

WWW.GROENEWOUT.COM

GROENEWOUT B.V. TRADE REG.

NR. CH. OF C. 20009626.

ESTABLISHED 1966. ALL ORDERS

ARE ACCEPTED AND CARRIED-

OUT ACCORDING TO THE

GROENEWOUT GENERAL TERMS

AND CONDITIONS 2012.





GROENEWOUT

Page: 2/2

Our ref.: 9024D274/IS/it april 2013

Heeft U vragen over dit artikel? Neem contact op met Arthur Zondervan, Managing Consultant & Partner bij Groenewout. Tel.nr +31 (0)76 533 0440.