

Wie is hier nou gekke Henkie?

05-06-2015 17:44



WEDLOOP

De wereld hangt van competitie aan elkaar. Altijd en overal zullen prestaties verbeterd worden, wat onder meer mogelijk is door het evolutieproces van de mensheid. Toch lijkt me dat er tenminste één wedloop gaande is, die op termijn een keer ophoudt. De wedstrijd wie heeft de laagste prijs voor een emmer muurverf bereikt een keer een eindstation. Grappig dat Flexa en Histor beide restylen en nadien beide insteken op eenzelfde adviesprijs: € 89,95 voor tien hele liters in wit, ral 9001 en ral 9010. Opmerkelijk. Eveneens opmerkelijk dat de grotere retailers aansluitend het gestunt in de latexplas verleggen van private label naar deze twee merken. Ik weet al niet meer hoe kort de adviesprijs is gerespecteerd; vermoedelijk korter dan een minuut. Los van prikacties, stickeracties en folderacties veranderde de verkoopprijs al snel via € 79,95, langs € 69,95 naar € 59,95.

Gekkenwerk

Op de voorpagina's van de grote vakbroeders prijkte € 49,95 en jawel: ook € 39,95 is al gesignaleerd. De grote jongens in onze branche kunnen dit kunstje nog vier keer doen waarna de wedloop eindigt in een verkoopprijs gelijk aan -/- € 0,05.

Als eenvoudig dorpswinkelier ben ik de laatste om geen respect te hebben voor de prestaties van de grote ketens in dhz-land. Maar dit neemt niet weg dat in bovenstaand praktijkvoorbeeld wel eens twijfel ontstaat over het zakelijke instinct van de topmanagers. Niet voor niets valt in de wandelgangen veelvuldig de term 'gekkenwerk'.

Nadelig voor rendement

Het is van alle tijden dat afwegingen gemaakt worden in het spanningsveld tussen economische en commerciële belangen. Elke winkel heeft slowmovers die snel worden gesaneerd door op cijfers sturende bedrijfseconomen maar die uit commercieel oogpunt toch van toegevoegde waarde kunnen zijn. Termen als complementair, meerwaarde, exclusiviteit, specialisme, niche en reputatie spelen hierbij een rol. In de eigen nering ben ik vaak gewezen op assortimenten met een te lage omzetsnelheid en diengevolge een te lage winstbijdrage. Moraal: het niet durven saneren maakt dat een topresultaat niet binnen bereik zal komen. Toch wordt het steeds meer evident dat een laagroterend artikel als bijvoorbeeld schoorstenenlak (omzetsnelheid 1; trajectmarge 100) minder nadelig is voor het rendement dan een emmer Flexa of Histor.

Onzinnig

Een ieder begrijpt dat een zekere marge nodig is om de nering in stand te houden. Bij het weggeven van de muurverf is compensatie nodig in het randassortiment óf op 31 december vaststellen dat het zakendoen niet bestendig is gebleken. De consument blijkt minder gekke Henkie dan de hoofdkantoren. Dankbaar haalt hij de gratis muurverf weg bij de grootschaligheid die op haar beurt denkt dat hierdoor de gehele koopstroom afbuigt. Er zijn overeenkomsten bij de wedloop tussen twee burens over de mooiste auto op de oprit. Ook deze strijd dient geen enkel doel.

Marc Nelissen