

MIX-Classic: 2002: Fixet herbezon en trok de teugels aan

28-12-2022 07:00



Fixet gaat echt rekenen

Op Fixets vijfde verjaardag heeft formulemanager Jan van Dijk snode plannen: de subformules invullen voor 6 nieuwe modules. Van verschillende grootte, maar allemaal compleet. Verder alle winkels inrichten en bijhouden vanuit Zutphen. En het assortiment laten bepalen door de kassa. "Ongelijke service vanuit Zutphen om het rendement te verhogen." Tel daar nog een sterker eigen merk bij en Fixet lijkt klaar voor de harde concurrentiestrijd.

"Nederland is volgens van de winkel. Dus nu je wel iets heel speciaal moeten doen, wil je de consument zijn primaar gebied uit krijgen om naar jouw winkel te komen." Zo opent formulemanager Jan van Dijk het gesprek dat we aangaan naar aanleiding van het 5-jarig bestaan van de landelijke Fixet formule. "We kijken vooral vooruit, want er staan grote plannen op stapel in Zutphen."

Compleet

Van Dijk: "Een zaak als Nijhof ook bijvoorbeeld wel mensen aan uit heel het land. En een echte specialist kan dat ook. Maar dan moet zo'n specialist wel heel dierp gaan. Anders kun je beter zo compleet mogelijk zijn." Dat laatste spreekt Jan Fixet. Want consumenten houden in zijn ogen van een stop shopping. "Dat betekent dat je naast ijsveren en groenteschappen ook hout- en bouwmaterialen in huis moet hebben. En elektr. En verlichting. En nu. En nog veel meer. Want die consument koopt dat ook. En als hij daarvoor naar een ander moet, loopt hij daar ook meteen wel zijn tangen of zijn schoenen en verlies jij je omzet"

Eén formule, 6 modules

Met die keuze voor compleetheit vervallen op termijn dus ook de Fixet-segmenten Fixet Agri, Dier en Tuin, Fixet Tools en Techniek en Fixet Klomarkt. Daar laat Jan Dijk geen misverstand over bestaan. De Zutphense staf werkt momenteel hard aan assortimentplannen voor 6 modules van opelepende grootte. Van Dijk: "Het is duidelijk dat in een zaak van 600 m² minder artikelen pas-

sen dan in een zaak van 2.000 m². Maar de van 600 m² kan best ook heel compleet zijn." Inhoudend voordeel van de nieuwe modules is het gemak om te groeien. Van Dijk: "Als je bijvoorbeeld een planologische Huis slaat, kan een ondernemer daar makkelijk op in spelen als hij al een complete zaak heeft dan wanneer hij juist op ijsveren en gereedschappen zit."

Kassa bepaalt

Als je streekt naar compleetheit, ligt er wel een heel groot graaf op de leer, weet Jan van Dijk. "Je moet er voor waken om alles in je winkel te hebben." Zijn recept? Rekenen. "De kassa bepaalt het assortiment. Nu gebeurt het nog zo vaak dat mensen een bepaald product niet hebben omdat die tegenvoerder zo aardig is. Of een extra meer rendement omdat dat product het zo goed doet. Maar als je rekent dan zie je misschien dat je rendement juist daalt doordat je je inruiming verdukt." Van Dijk is dan ook een groot voorstander van een strakke aanpak. Geen spiegels en kwaliteits meer van vertegenwoordigers, geen behoeven op gevoel. Maar assortimentkeuze op basis van feiten en cijfers.

Winkels in greep

Om het nut van deze werkwijze aan te tonen, loopt er momenteel een RAP-project: een Ruimte-Asortiments-Project. Van Dijk: "In ieder rayon is 1 winkel volledig volgens plan ingericht. Fixet centrale inrichtingslogica houdt bij. En er wordt 100% gewand waardoor ze de omzet kunnen analyseren tot op artikelniveau. Als die test slaagt, willen we de



Inrichting en onderhoud: standaard vanuit Zutphen. Uitnodigende sfeer, ordening, extra rendement. Levenswijze spreken klanten en bepalen mee.

aanpak over heel Nederland." Biedend dat dat Fixet uiteindelijk is de winkels van alle franchise-nemers die aanhaling wil gaan voortzetten. "Ja", zegt Van Dijk volmondig. "Want ondernemers weten dan exact volgens de uitgepaste formule en de winkel is altijd op orde." Nieuw assortiment in een bepaalde productgroep? De pling uit Zutphen trekt door het land en houdt in no time alle winkels om. Werk dat anders in de stille stempels moet gebeuren door een eigen medewerker die daar lang niet zo bedreven is in. Gevolg: twee weken nimmer in het schip en beduidend minder omzet. Terveld het nu in één keer snel en goed gebeurt.

Extra rendement

Met die voorgevoerde dienstverlening gaat Van Dijk dus duidelijk een stap verder dan de andere franchisegevers in de markt. Maar komt Fixet met deze twee niet te veel op het terrein van de ondernemers? Van Dijk lachtend. "Met die 3 RAP-winkels willen we aantonen dat we het netto-rendement met minimaal 2% kunnen verbeteren. En dan staan de ondernemers heel wel in de de in de rij." Daar extra dienstverlening gaat dus gld opleveren, maar we draait er op voor de kosten? Van Dijk heeft de calculator nog niet 100% rond maar legt daarvoor in eerste instantie een claim op besparingen bij leveranciers. Die leveren straks namelijk geen 150

Fixet meer in te richten.

Prijswapen

Deze hele rationaliseringsgag is hard nodig volgens Van Dijk. "Want het gaat nog te goed in de branche. En als de marge straks echt onder druk komt, wil ik er klaar voor zijn." Het gaat nog te goed? "Ja, het wordt nog veel erger", reikt hij voor. "De omzetrendement momenteel op 10%, lager dan de inflatie. De kosten stijgen harder dan de omzet dus boeren we achteruit. Nog niemand doet structureel iets aan zijn kosten dus als het resultaat aan het eind van de jaar slecht is, wordt het pas echt spannend. Gooien we dan elken glas in met prijs, prijs, prijs? Dan wordt de marge alleen nog maar lager. En in een verzadigde markt kun je het alleen nog bij een ander wegkopen. En dat eenje begint, moet een ander wel volgen en krijgen we vanzelf een sneeuwbaleffect."

Extra service

Fixet bereidt zijn franchise-nemers ook voor op die vechtmarkt met een nieuw CIP-programma. Een Communicatie- en Informatie Plan waarmee ondernemers makkelijk kunnen bestellen en de organisatie dagelijks kan communiceren met de ondernemers. Verder wordt er gewerkt aan een systeem voor onderdelenlevering: een automatisch bestel-



Geren specialisme meer. Subsegmenten worden vervangen door 6 uitgepaste modules van opelepende grootte, allemaal compleet.

ten en een netwerk van vaste onderdelenleveranciers. Want onderdelenlevering is een belangrijk service-aspect van Fixet volgens Van Dijk. "Door het vele overwerk in catalogi kost een onderdeel je als ondernemer nu een kapitaal. Maar mensen tellen hun eigen zweet niet. En dat moet

nu maar eens veranderen. We moeten nu echt gaan rekenen."

Tot op het bot

Ook het eigen Fixet-merk wordt nu ingezet in de concurrentiestrijd. Van Dijk: "We profiteren de Fixet-winkels als een A-merk,



Uitgedaakt assortiment, opwaardering private label, verkopen het op het bot. Fixet is klaar voor de concurrentiestrijd.

maar zetten ons eigen merk te vaak in als pripproduct. "Om dat te voorkomen, ondergaat het private label een revamping en wordt het met onder het A-merk gepositioneerd. Verder wordt het productprogramma onder eigen merk uitgebreid. Ook krijgen de winkeldirecte-

ken een compleet nieuw pakket aan trainingen voorgelegd. Bijvoorbeeld om te leren hoe ze een kleine de binnendrukte voor een actie-artikel noch iets anders te adverteren. "Het op het bot verkopen. Dat is iets wat je in ons soort zaken wel kunt. En bij grootschaligen niet", grinst Van Dijk. 

NU MET 40% INKOOPKORTING

STREAMLIGHT® OPLAADBARE STINGER STAFLANTAARNS NU MET EXTRA WINST

Komende maanden is het seizoen waarin de meeste staflantaarns worden gekocht. Professionals en veeledende particulieren kiezen tensch voor de oplaadbare STREAMLIGHT® Stinger met garische lichtsterkte en diverse oplaadmogelijkheden. Perfecte lampen met vanzelfsprekend levenslange garantie op constructie en materiaal.

Importeur Safety-Lux Nederland biedt u met een grote verkoopactie nu 40% inkoopkorting. Bel voor meer informatie met Safety-Lux: 035 - 69 144 76.

safety-lux

LIJCH DAT WERKT

Safety-Lux Nederland B.V.
Postbus 114, 1420 AC Bussum
Tel.: 035 - 69 144 76
Fax: 035 - 69 154 76
E-mail: postmaster@safety-lux.nl
Internet: www.safety-lux.nl



GRATIS toonbankdisplay met snellader en documentatiemateriaal

Redactie