

Verrassende marges

*“10 x een dubbeltje
winst is meer dan
2 x een kwartje”*

Laat ik nu maar eens het - met afstand - allerbelangrijkste thema bij de kop pakken en dat is de brutomarge. Uiteraard staat deze overal onder druk bij al het waanzinnige promotiegeweld dat zich afspeelt en dat nog steeds toeneemt in heftigheid.

Ik kan u garanderen dat niet alleen de retail, maar ook de fabrikant last heeft van een constant teruglopende marge. Ik sprak recent een van de topbedrijven voor depositaire cosmetica in Nederland en men zei me dat de brutomarge al vele jaren terugloopt met rond 1 procent per jaar. Ik denk dat dit globaal ook de neerwaartse beweging is bij de gemiddelde zelfstandige drogist... Als er iets is dat ondernemers niet graag willen delen met derden, dan is het wel hun brutomarge.

Ik heb de afgelopen jaren al rond 100 vestigingsonderzoeken gedaan. Daarbij analyseer ik een zaak tot op het bot en komt onder andere ook de brutomarge aan de orde. Ik baseer deze beschouwing dus op zeer veel observaties. Overigens neem ik daarbij ook kennis van huurprijzen en daarin word ik bevestigd in het vermoeden dat ik al langer had. Namelijk dat er werkelijk onverklaarbare en krankzinnige verschillen bestaan in de hoogte van de huur bij vestigingen die liggen op redelijk vergelijkbare locaties. Maar dit terzijde.

Inrichten op marge

Ik weet dat er veel ondernemers zijn die extreem sturen op brutomarge en dat is fout. Uiteraard gaat het er uiteindelijk om dat onder de streep genoeg geld overblijft. Maar praktijken waarbij men producten afwijst omdat ze a priori niet voldoen aan de marge-eisen leidt tot een te eenzijdige winkel waarbij assortiment ontbreekt dat juist zorgt voor onderscheidend vermogen en traffic. Als één bedrijf bewijst dat ook met (deels!) zeer lage marges erg goed geld te verdienen is, dan is het wel A.S. Watson! Tien maal een dubbeltje winst is meer dan twee maal een kwartje. De mix van alles moet zorgen voor een florerend bedrijf. Zelfs Pampers verkopen met verlies heeft zeker een functie! Dit snapte Kruidvat al in 1975, toen ze begonnen.

Verrassend hoog

Frappant is dat de totale gemiddelde brutomarge toch nog steeds verrassend hoog is. Zonder dat dit keiharde cijfers zijn, schat ik in dat de marge rond 2009/2010 bij de zelfstandige nog rond 35/36% lag en dat dit inmiddels in 2012 gedaald is tot rond 33/34%. Ik heb nog niet veel harde cijfers over 2013, want dat wordt nu pas overal opgemaakt, maar het kan niet anders dan dat de marge dit jaar weer lager ligt. Want het effect van steeds meer korting op heel veel zal tot gevolg hebben dat ook in 2013 de marge verder onder druk is gekomen. De Btw-verhoging werd niet overal doorberekend, ook dit drukt de marge.

Hoge inkoop, lage prijs

Verder is mij duidelijk geworden dat het runnen van meerdere zaken redelijk dicht bij elkaar ook een zeer gunstig effect heeft op de marge. Ik denk dat het optimum ligt rond vier tot zes winkels. Hogere inkoop zorgt voor een lagere prijs en meer bonussen. Bovendien schuift men dan ook makkelijker met personeel. Ik becijfer dat een goed gerund bedrijf met rond vijf zaken 2 à 3 procent meer marge heeft dan een 'eenpitter' en dat is zeer veel geld. Bij solitaire zaken is de winkel met de hoogste marge die ik tot nu toe tegenkwam maar liefst 52%, echt waar! De laagste zit op slechts 28%. Hier is dus veel eer te behalen! ■

René Salimans

