

# Bedrijf onder de loep

In deze eerste aflevering van 'bedrijf onder de loep' de gegevens van een zeer bijzondere ondernemer, die bewijst dat zelfs nu (hernieuwde) groei en goede resultaten mogelijk zijn.

## De winkel heeft de volgende kenmerken:

- Gelegen in het hart van een succesvolle A1-locatie met veel 'traffic'
- Volop directe concurrentie in de nabije omgeving vanuit diverse formules
- Drogisterij/Parfumerie met een VVO van meer dan 300 vierkante meter
- Zelfstandige behorend tot een samenwerkingsverband; 7 full time FTE's werkzaam
- Geeft zijn personeel de ruimte; zorgt voor een goede sfeer; betaalt bovengemiddeld!
- Zeer actief met merkenportfolio, inrichting, folders, direct mails, acties en displays
- Werkt intensief samen met gemeente en winkelcentrum om 'traffic' te genereren.

## Score van alle deelnemende winkels

	jan-07	feb-07	mrt-07	apr-07	mei-07	jun-07	jul-07
<b>Individuele maanden vs zelfde maand vorig jaar</b>							
% verandering <u>totale omzet</u>	2,1	4,1	1,4	8,4	7,0	2,1	-1,2
% verandering <u>6%-omzet</u>	-2,8	-4,2	-6,1	5,1	1,2	0,9	-1,6
% verandering <u>aantal klanten</u>	-2,4	-2,0	-0,5	5,2	2,1	-2,0	-4,9
groei <u>besteding per klant €</u>	0,55	0,74	0,24	0,39	0,65	0,55	0,50
<b>Cumulatief vs cumulatief zelfde maand vorig jaar (kalenderjaar t/m laatste maand)</b>							
% verandering <u>totale omzet</u>	2,1	3,1	2,5	4,0	4,7	4,2	3,4
% verandering <u>6%-omzet</u>	-2,8	-3,5	-4,4	-2,3	-1,6	-1,2	-1,2
% verandering <u>aantal klanten</u>	-2,4	-2,2	-1,6	-0,0	0,4	-0,0	-0,7
groei <u>besteding per klant €</u>	0,55	0,64	0,51	0,48	0,52	0,53	0,52

## NIEUWE RUBRIEK!

Exclusief voor Nieuwe Drogist analyseert René Salimans ieder nummer de gegevens van een anonieme ondernemer. Participanten e-mailen hem aan het einde van iedere maand de omzet van de afgelopen maand (totaal en gesplitst in 3 afzonderlijke BTW-groepen) en het aantal betalende klanten. Zij ontvangen vervolgens binnen een paar dagen via email een Excel file met tabel/grafieken met de details van de eigen winkel(s) en uiterlijk rond de 20e - als referentie - de scores van alle deelnemende winkels. Op deze pagina's vindt u een selectie uit zo'n reportage.



### Voordelen

- De ondernemer krijgt snel inzicht hoe de winkel(s) het doet/doen binnen de referentie. De grafieken zijn een 'early warning' als zijn business een richting uit dreigt te gaan die onwenselijk is; de visualisering is zeer krachtig!
- U als lezer krijgt praktijkvoorbeelden die zeker stemmen tot nadenken en reflectie
- Ik kan op verzoek betreffende ondernemer helpen hoe het beleid bij te stellen.

Hoe breder de basis, hoe waardevoller de bron. Aan iedere ondernemer de uitnodiging aan deze service te gaan deelnemen. Momenteel participeren reeds ondernemers uit vele organisaties. U heeft 100% discretie en de kosten zijn minimaal. Reageren of nadere informatie? [renesali@xs4all.nl](mailto:renesali@xs4all.nl) (06 30 05 88 64)

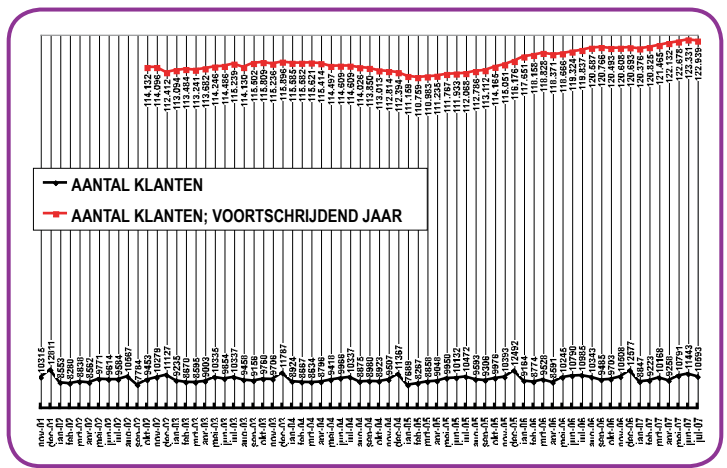
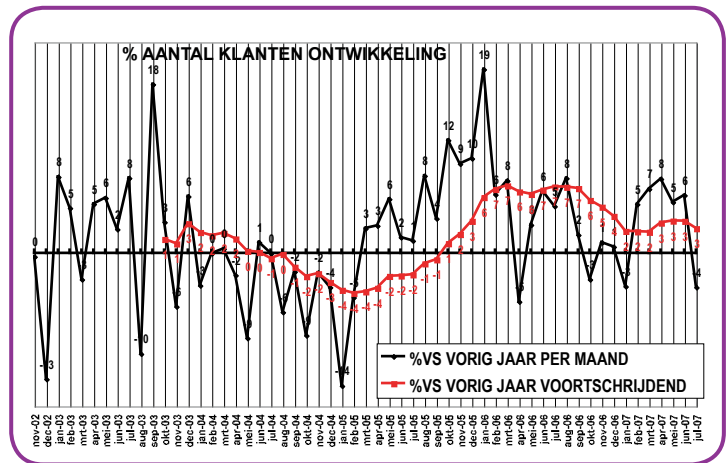
# De case in 5 grafieken

## Aantallen klanten

De zwarte lijn toont aantallen per maand. Dus juli 2007 waren er 10593 betalende klanten. De rode trendlijn toont het 'voortschrijdend jaar': een tijdvak van 12 maanden dat steeds een maand opschuift. Het meest rechtse cijfer toont dat er van augustus 06 t/m juli 07 122.939 betalende klanten waren. Exact een jaar eerder (augustus 05 t/m juli 06) was dit 119.837. Het is duidelijk dat ook deze winkel mindere tijden heeft gehad maar wist te herstellen: In het jaar dat eindigde in oktober 02 (het meest linkse rode getal) waren er 114.132 klanten. Op het dieptepunt in februari 05 bedroeg dit aantal 110.759. Momenteel zit het op een 'all time high' dat trouwens maar ruim 8000 klanten (of ruim 7%) hoger ligt dan 5 jaar geleden!

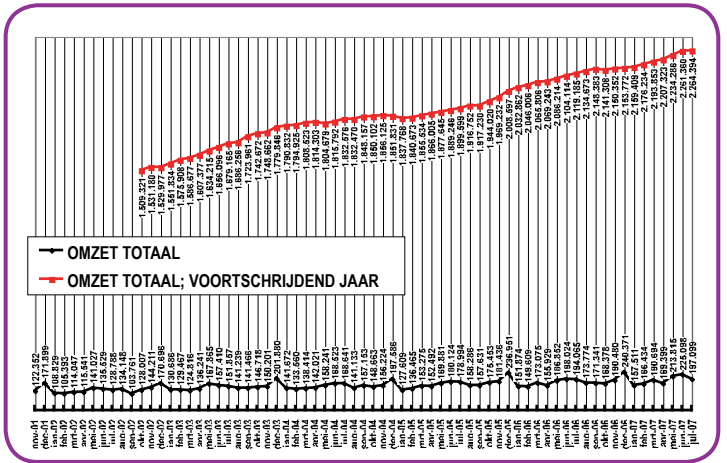
## Ontwikkeling aantal klanten

De zwarte lijn toont de procentuele groei van het aantal klanten versus dezelfde maand van vorig jaar. Dus bijvoorbeeld in juli 2007 zijn er 4% minder betalende klanten dan in juli 06. De rode trendlijn toont dit voor het meest recente jaar versus dezelfde periode een jaar daarvoor. Uit dit overzicht wordt duidelijk dat deze winkel sterk wisselende maandscores heeft. In mei 04 werd voortschrijdend na een periode van bescheiden groei de 0% bereikt. Daarna volgde een daling van het aantal klanten die lang duurde tot oktober 05. Toen een groeispurt die leidde tot een hoogtepunt van 7% groei in februari 06. Deze groei werd volgehouden t/m oktober 06 en zwakte toen weer af tot zo'n 2% in de eerste 3 maanden van 2007. De laatste maanden (zie de zwarte cijfers) is de groei weer aan het versnellen met uitzondering van juli 07!



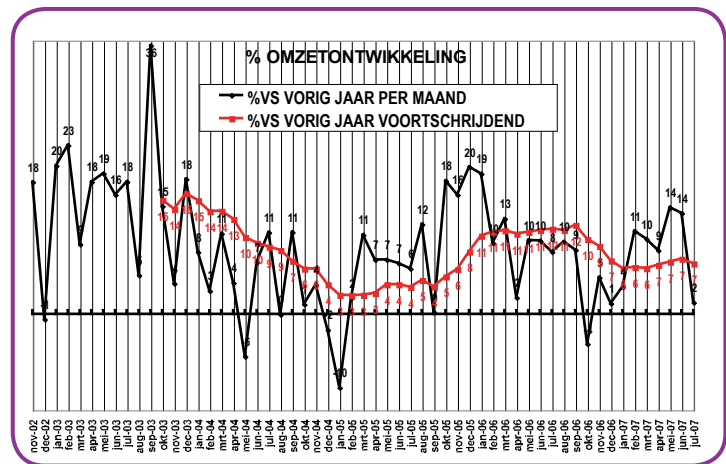
## Omzet

Deze winkel doet nu bijna 2,3 miljoen euro per jaar; dit was 1,5 miljoen in het jaar dat eindigt in oktober 2002 (meest linkse rode cijfer). Men kan zien dat de helling van de rode lijn (en dus de groei) bijna verdwijnt begin 2004 om vervolgens weer terug te keren eind 2005. Uit deze grafiek wordt ook exact per maand duidelijk hoeveel omzet er wordt gescoord (zwart). Zie jaarlijks de hogere meimaand met moederdag (en de uitzonderlijke in mei 2007!).



## Omzetontwikkeling

Uit de rode jaarlijn wordt duidelijk dat nooit een negatieve omzetontwikkeling heeft plaatsgevonden, terwijl we hierboven zagen dat er wel een periode was met een dalend aantal klanten. Wel waren er tijden van slechts 3% en rond 15% groei. De jaargroei nu van 7% is zeer geruststellend. Toch toonde oktober 2006 (zwart) opeens 4% minder omzet dan oktober 05. Vier van de laatste zes maanden vertonen dubbele groeicijfers!



## Besteding per klant

Uit omzetten en aantallen klanten resulteert het besteed bedrag per klant. In bijna vijf jaar tijd groeide dit van ruim 13 naar bijna 18,50 euro. Zie ook het recordbedrag van 19,81 euro in mei 2007.

