

# Bedrijf

## onder de Loep

Door: René Salimans

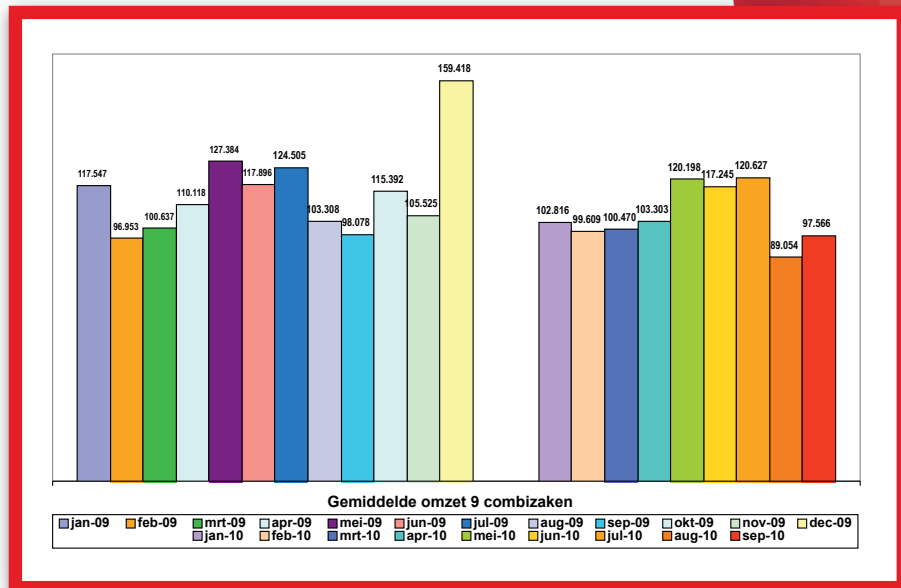
**Deze keer behandelt René Salimans geen individuele zaak, maar het gemiddelde van negen grote, zelfstandige topcombinatiezaken. Allen winkels die naast een breed aanbod van zelfzorg en persoonlijke verzorging ook een substantieel deel van hun zaak hebben ingericht met een breed en diep aanbod van depositaire merken.**

Gemiddeld ligt het netto verkoop vloeroppervlak van deze negen zaken rond 300 m<sup>2</sup>. Een deel van de zaken heeft ook een schoonheidssalon. Enkele liggen op A1-locaties, maar de meerderheid bevindt zich in buurtwinkelcentra, deels ook in kleinere steden of zelfs dorpen. De winkels zijn verdeeld over vier verschillende formules, allen met folder. Salimans: "Deze gegevens moeten als indicatief worden beschouwd, omdat ze bestaan uit slechts negen zaken. Ik zou graag standaard meer clusters uitsplitsen in het panel (combizaken versus gezondheidsspecialisten versus de resterende 'tussencategorie'), daarom een oproep aan iedereen om in mijn panel te participeren. Aanmelden gaat simpel via [rene@salimansconsultancy.nl](mailto:rene@salimansconsultancy.nl).

### Omzet

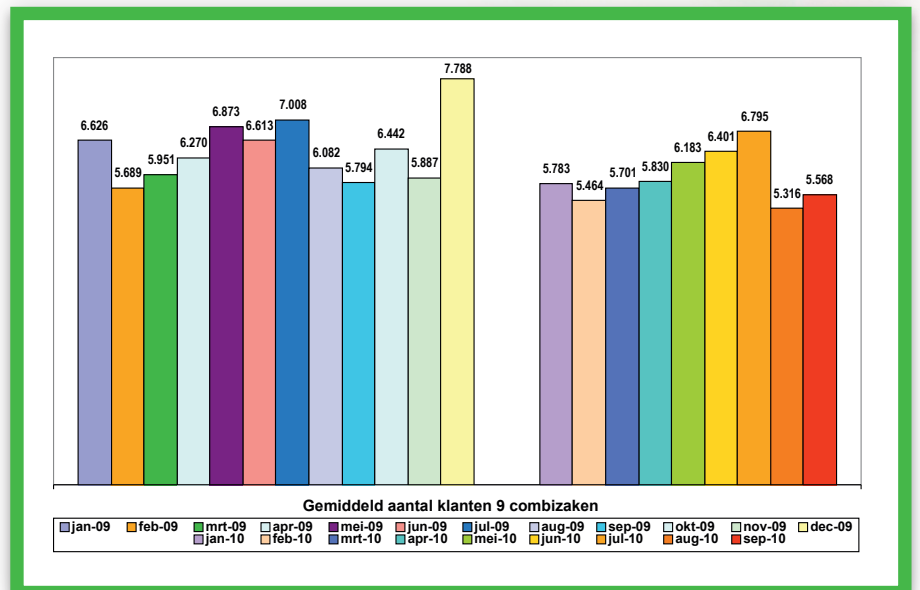
De gemiddelde omzet was in 2009 € 1.377.000 (inclusief BTW). Duidelijk te zien is dat december met afstand de topmaand is met bijna € 160.000 omzet, dit is 44% meer omzet dan het gemiddelde van de overige elf maanden. Mei (moederdagmaand) ligt fors hoger dan de vier maanden ervoor en is iets beter dan juni (vaderdagmaand). Interessant is dat zowel in 2009 als 2010 de maand juli op ongeveer hetzelfde niveau ligt als de twee maanden ervoor. Augustus en september zijn mindere maanden, maar het niveau is niets eens zo veel lager dan de andere niet seizoensmaanden!

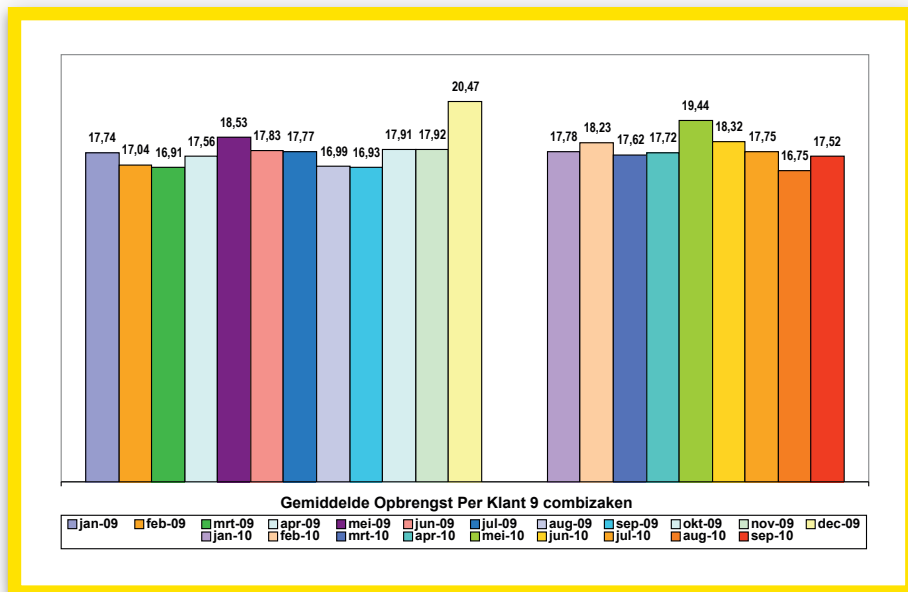
Cumulatief na negen maanden ligt de omzet dit jaar 4,6% lager dan deze periode in 2009. Dit is aanzienlijk slechter dan de -3,1% die het hele panel op dit moment laat zien, combizaken hebben het dus zwaarder dan de overige zelfstandigen.



### Aantal klanten

Het gemiddeld aantal klanten in 2009 is 77.025. Uiteraard is december ook hier de topmaand, maar daar waar in deze maand de omzet 44% boven het gemiddelde van de andere maanden ligt, is dit voor het aantal klanten slechts een plus van 24%. De rest komt dus dan door een hogere opbrengst per klant. Interessant te zien is dat zowel in 2009 als 2010 na december juli de maand is met het hoogste aantal klanten. Dat ligt dan niet aan de verkoop van depositair, maar meer aan vakantie-/zomeraankopen waarvoor de klant dus dan ook de combizaak weet te vinden. Cumulatief na negen maanden ligt het aantal klanten in 2010 maar liefst 6,8% lager dan 2009. Het hele panel komt uit op -4,6%. Combizaken hebben een groter accent op luxe en hebben meer last van de economische crisis. Ook stijgt het aantal parfumerieën nog steeds waarmee de concurrentie dus ook heftiger wordt.

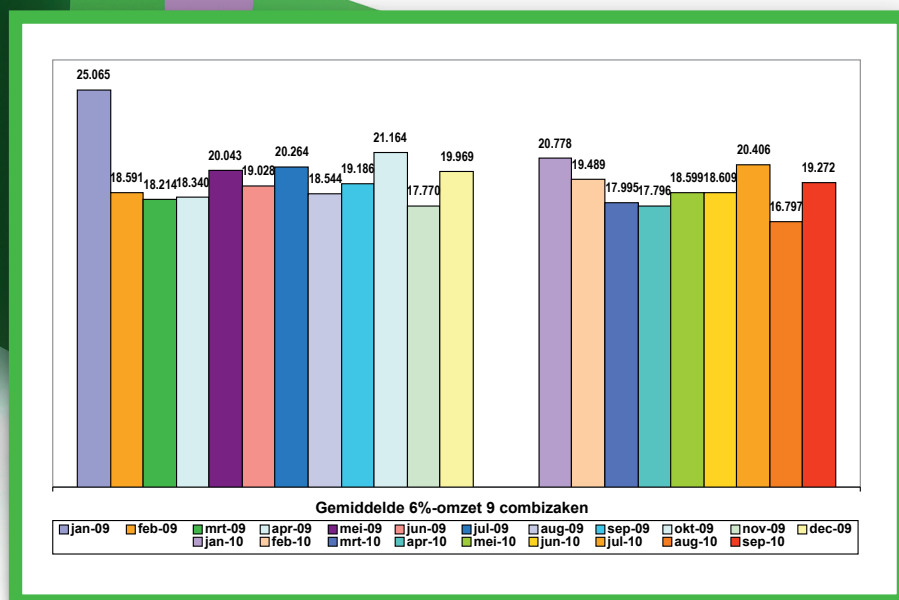




### Opbrengst Per Klant (OPK)

De grafiek toont duidelijk dat de variatie per maand in feite vrij bescheiden is. Alleen december ligt ruim drie euro hoger dan de andere maanden. Dat is dan uiteraard de invloed van veel meer verkoop van depositair in die maand. Na december is mei de maand met de hoogste OPK, maar het scheidt niet zo heel veel met de maanden eromheen. De gemiddelde OPK van deze negen zaken komt in 2009 op € 17,87. De eerste negen maanden van 2010 is de gemiddelde OPK 42 cent hoger dan die periode in 2009. Voor het hele panel ligt deze plus op slechts 22 cent meer.

## Combizaken hebben het zwaarder dan overige zelfstandigen



### 6%-Omzet

De gemiddelde 6%-omzet per winkel komt voor deze negen zaken uit op € 236.177 in 2009 (inclusief BTW). Duidelijk te zien is dat dit een veel stabiel maandpatroon vertoont dan de totale omzet. Erg goed zichtbaar is de invloed van de heftige griep in januari 2009. Doordat deze niet voorkwam in januari 2010 lag de omzet toen per zaak ruim € 4.000 lager. Zeer opvallend is dat de zomermaanden nauwelijks andere omzetten vertonen dan de wintermaanden, waarin toch duidelijk meer griep en verkoudheid optreedt. Cumulatief na negen maanden in 2010 ligt de 6%-omzet 4,2% lager dan in 2009. Voor het hele panel is dit -2,8% dus ook hier scoort de combi-zaak slechter. We zagen hierboven dat de totale omzet van deze negen winkels daalde met 4,6%, dus de 19%-omzet doet het nog iets slechter dan de 6%-omzet.

### Aandeel 6%-omzet in het totaal

Terwijl we hierboven zagen dat de maandelijkse absolute 6%-omzet vrij stabiel is wordt duidelijk dat het aandeel in de totale winkelomzet wel gedurende beide jaren een vast patroon laat zien. Dalend naar het voorjaar en de zomer en dan weer stijgend in de herfst om vervolgens naar beneden te knallen in de maand december omdat dan veel meer depositair wordt verkocht. Het gemiddelde jaaraandeel van de 6%-omzet van deze negen zaken in 2009 in de totale omzet komt uit op 17,2%. Overigens verschilt deze score per zaak enorm. De winkel met het laagste percentage is 9,5%, terwijl de hoogste score ruim 26% bedraagt. Er kan dus ook worden gespeeld met het belang van dit assortiment!

