



Thuis in uw retailbranche

Unieke branchekennis

Waarom is uw brutowinstmarge lager dan die van de concurrent? Bij het antwoord op deze vraag wilt u zekerheid en geen inschatting. Terecht, want alleen met betrouwbare cijfers kunt u de juiste besluiten nemen. Daarom is er Branche in Zicht, dat unieke brancherapportages heeft met actuele en betrouwbare cijfers, trends en ontwikkelingen. In deze trendwijzer alvast de belangrijkste trends voor u op een rij.

Weet u waar u staat ten opzichte van concurrenten?

2012 brutowinstmarge

39%

2012 personeelskosten

23%

De economische krimp, de daarmee samenhangende afname van de koopkracht en het vertrouwen van de consument hebben grote gevolgen voor de detailhandel. De branche als geheel heeft mede daardoor te lijden van teruglopende omzetten, een toenemend aantal faillissementen en leegstand van winkelpanden. De deelbranche non-food (onder meer kleding, drogisterijen, consumentenelektronica en huishoudelijke artikelen) merkt dit het sterkst.

Druk op de sector

Consumenten kunnen en willen minder besteden. Vooral de winkeliers in de non-food hebben hier last van. De omzet van de deelbranche food pluste daarentegen met 2,7% in 2012. Maar het blijft moeilijk. De online retailmarkt laat echter wel een forse groei zien. Retailers moeten de kwakkelende economie het hoofd bieden, maar ook de veranderende consumentenbehoefte.

Op weg naar herstel?

Samenwerken is de sleutel. De detailhandel is als geen andere sector afhankelijk van het consumentengedrag. De angst voor de opkomst van het onlinekanaal wordt vaak maar op één manier bestreden, namelijk door de prijs te drukken, terwijl de prijs niet het aangewezen wapen is. "De prijs wordt steeds transparanter en daarmee wordt het onderscheidend vermogen belangrijker", zo stelt een deskundige in ons brancherapport Retail.

Kansen

Slim inspelen op kansen. Dat is wat de branche moet doen. En die mogelijkheden zijn er. Door het gebruik van nieuwe technologie is altijd bekend waar de consument zich bevindt. De winkelier kan daardoor het aanbod, het contact met de klant en de service verbeteren. Trend is ook dat de consument zich meer online oriënteert en beleving zoekt. De detaillist moet hier op inspelen. Hij moet geen verkoper zijn, maar een aanbieder van beleving en vermaak, denk aan winkelgebieden met speciaalzaken.

Uw bedrijf vergelijken

Genoeg kansen voorhanden dus. Om die kansen te pakken, moet uw onderneming wel goed gepositioneerd zijn en moet u weten waar u staat ten opzichte van de concurrent. De brutowinstmarge kwam in de sector op een gemiddelde uit van 39% in 2012.



Beleving is de nieuwe trend in de retail. Een duidelijke winkel met een strakke focus op doelgroepen is een must.

De personeelskosten bedroegen in dat jaar gemiddeld 23% van de totale omzet, zo weten wij uit onze benchmark voor de retail. Komen deze cijfers overeen met uw resultaten? Of kijkt u daar van af? En zo ja, hoe komt dat en welke vervolgstappen kunnen daartoe worden ondernomen?

Kennis en ervaring delen

Voor onze specialistische kennis over uw onderneming en uw branche maken wij gebruik van Branche in Zicht (BiZ) dat unieke brancherapportages heeft met actuele en betrouwbare cijfers, trends en ontwikkelingen. BiZ wordt ondersteund door het grootste netwerk van accountants en adviseurs, SRA geheten. De 370 SRA-kantoren hebben meer dan 50% van alle mkb-bedrijven als klant. Zij wisselen kennis en ervaring uit die weer worden ingezet voor uw onderneming. Betrokkenheid en kwaliteit staan daarbij voorop.

Advies op maat

In deze roerige tijden komt de echte ondernemer boven! U staat daarin niet alleen. Of het nu gaat om branchespecialisatie, fiscaliteiten, financiering, verbetertrajecten of andere vraagstukken, wij hebben die expertise in huis. Ons kantoor helpt u met veel ondernemingszin en vakbekwaamheid verder. Van vak kennis naar vooruitstrevend ondernemen.

Interesse in onze dienstverlening?

Wilt u weten hoe uw onderneming er voor staat? Neem contact met ons op. Wij staan u met alle plezier te woord.

SRA
T 030 656 60 60
E biz@sra.nl
www.sra.nl/biz

Uitgave: maart 2014

SRA. Thuis in uw branche