

TEKST: JERRY HELMERS / FOTO'S: RAPHAËL DRENT

**NVG RAPPORT 'GEEN TOPPRESTATIES ZONDER TOPGROOTHANDEL'
AAN MINISTERIE EL&I AANGEBODEN**

'NEDERLAND ONDERSCHAT BELANG VAN GROOTHANDEL'

OPVALLEND FEIT: IN DE NEGEN (EXPORT)TOPSECTOREN, BE-
NOEMD DOOR HET MINISTERIE VAN ECONOMISCHE ZAKEN,
LANDBOUW EN INNOVATIE, ONTBREEKT DE GROOTHANDEL.
VOLGENS STRATEGIE-ADVIESBUREAU DBSC CONSULTING UIT
AMSTERDAM IS DIT FEIT 'OPVALLEND' OMDAT HET SUCCES VAN DE
NEGEN (EXPORT)TOPSECTOREN JUIST IN GROTE MATE AFHANGT
VAN HET GOED FUNCTIONEREN VAN DE GROOTHANDEL. EN... DE
GROOTHANDEL IS BOVENDIEN ZÉLF DE GROOTSTE EXPORTSECTOR
IN NEDERLAND. IS HET DAAROM NIET DE HOOGSTE TIJD DAT DE
GROOTHANDEL OOK IN HET TOPSECTORENBELEID WORDT MEE-
GENOMEN? NVG EN DBSC CONSULTING VINDEN VAN WEL.





“Waarom moeten we een traditioneel handelsland als Nederland nog uitleggen hoe belangrijk de groothandel feitelijk is?”

DBSC Consulting schreef daarom in opdracht van NVG en PwC de zogenoemde NVG Positioning Paper. Dit kreeg de alleszeggende titel: ‘Geen Topprestaties zonder Topgroothandel’. In het stuk concludeert DBSC dat de Nederlandse groothandel innovatie en een hogere arbeidsproductiviteit tot stand brengt. “Bovendien voorkomt de gebundelde levering van de groothandel het dichtslibben van onze infrastructuur. Daarmee wordt de concurrentiekracht van de BV Nederland vergroot,” zeggen William Smit en Wieger de Bruin, Directors van DBSC Consulting.

Gedurende het onderzoek zijn onder andere uitgebreide interviews gehouden met een groot aantal CEO's uit het vak. Smit: “De groothandel is veel essentiëler voor de bedrijvigheid in ons land dan overheid en politiek zich realiseren. De groothandels en haar afnemers zélf weten dit wel, maar de groothandel weet ook dat het bij derden nog niet zo scherp op het netvlies staat. En dus roept zich de vraag op: ‘Waarom moeten we een traditioneel handelsland als Nederland nog uitleggen hoe belangrijk de groothandel feitelijk is?’ Het lijkt alsof de aanwezigheid en functie van de groothandel als een vanzelfsprekendheid worden beschouwd die op de een of andere manier niet meer benoemd hoeven te worden en geen nadere aandacht behoeven. Het tegendeel is echter waar. We dienen juist diezelfde buitenwereld te vertellen dat de groothandel écht essentieel is voor het verder uitnutten van de potentie van de BV Nederland. Dat geldt niet alleen voor de importerende groothandel maar ook voor de binnenlandse en de exporterende groothandel. Want, willen we als Nederland onze internationale concurrentiepositie behouden – en

deze staat op dit moment behoorlijk onder druk, zo blijkt uit allerlei onderzoeken – dan hebben we de morele verplichting om er voor te zorgen dat ook de groothandel optimaal kan functioneren. Deze is namelijk omnipresent in onze economie.”

In de haarvaten

Collega De Bruin vertelt dat de toegevoegde waarde van de groothandel vooral zit in het zichzelf elke dag opnieuw moeten en willen uitvinden. “Dat is nodig, omdat vraag en aanbod elkaar altijd rechtstreeks blijven zoeken! De groothandel pareert dit met nieuwe toegevoegde waarde. De core business is en blijft uiteraard het toegesneden leveren van fysieke producten voor eindgebruikers, maar dat kan alleen als je de wensen van alle betrokken partijen elke keer weer optimaal in kaart brengt en daar oplossingen voor bedenkt. Dit lijkt een open deur, maar is het niet. De tijden veranderen namelijk als nooit tevoren. De groothandel realiseert zich dat haar rol langzamerhand transformeert naar die van (logistiek) ondersteuner van vele soorten klantprocessen. De groothandelaar nestelt zich steeds dieper in de haarvaten van de bedrijfsprocessen van klanten en leveranciers. De groothandel neemt méér klanttaken over. Noem het maar ontzorging in optima forma.”

Arbeidsproductiviteit

De Bruin legt uit dat er zodoende steeds meer focus komt op (de kwaliteit van de) dienstverlening, naast levering van het fysieke product. “Van verkoop- en productondersteuning tot aan assemblage, kwaliteitscontrole, tracking en tracing, nieuwe bestel- en distributie-



“De groothandel nestelt zich steeds dieper in de haarvaten van de bedrijfsprocessen van klanten en leveranciers”

concepten en After Sales. In al deze disciplines werkt de groothandel op een andere wijze – en veel intensiever – samen met haar toeleveranciers en afnemers, tot en met voorwaartse en/of achterwaartse integratie. Het resultaat is er: de groothandel als marktsector heeft de hoogste arbeidsproductiviteit in het MKB!”

Smit: “De groothandel is dus de effectieve en efficiënte schakel tussen toeleveranciers en afnemers. Per groothandel betreft dit doorgaans 100 tot 1.500 toeleveranciers en 1.500 tot 10.000 afleverlocaties. In plaats van een gigantische rechtstreekse vervoersstroom van leveranciers naar afleverlocaties – inclusief de niet gewenste retourzendingen – zorgt de groothandel voor gebundelde leveringen vanuit eigen voorraden. Dit resulteert in minder transportbewegingen en bijbehorende kosten en dus een positieve bijdrage vanuit de groothandel aan filebestrijding en het tegengaan van milieuvervuiling. De groothandel acteert feitelijk als ‘Value Chain Optimizer’ door haar voortdurende bijdrage aan productiviteitsverbetering en innovatie. Dit door Just-In-Time gebundelde leveringen, alsmede brede advisering over producttoepassing en alternatieven én door continue internationale product- en processcouting. En dat alles tegen alsmaar lagere integrale kosten!”

OVER DE ONDERZOEKERS

DBSC Consulting BV uit Amsterdam is een onafhankelijk strategie- en organisatieadviesbureau. DBSC ondersteunt ambitieuze en ondernemende organisaties bij het vergroten van hun concurrerend vermogen door een viertal activiteiten: Market Survey, Strategic Planning, Business Modeling & Strategy Execution. DBSC voert regelmatig spraakmakende marktonderzoeken uit voor diverse (branche-)organisaties zoals BOVAG, FME, BOM en PwC.

DBSC vormt de zelfstandige voortzetting van een adviesgroep die al ruim vijftien jaar succesvol in de Nederlandse markt opereert. William Smit en Wieger de Bruin waren beiden al Director van de Strategie-Adviesgroep Nationaal Bedrijfsleven bij de Management Consultants van achtereenvolgens Coopers & Lybrand, PricewaterhouseCoopers en IBM Business Consulting en leiden nu als compagnons DBSC Consulting sinds mei 2004.

Zie voor meer informatie over het rapport en de verkrijgingsmogelijkheden: www.nvg.nl

Het rapport is inmiddels aan het ministerie van EL&I aangeboden. Op 29 november vindt er in Den Haag een rondetafelconferentie plaats waar het beoogde doel verder wordt ingevuld: het op gang brengen van een constructieve interactie tussen overheid en groothandel. “Het is namelijk in het belang van alle Nederlandse marktpartijen dat de overheid ook de groothandel faciliteert in haar optimale functioneren, zodat deze de gekozen groeisectoren maximaal kan ondersteunen in hun concurrerend vermogen. Beter gezegd: topprestaties van de Nederlandse economie zijn niet mogelijk zonder een topgroothandel.”