

**Geen Topprestaties
zonder Topgroothandel !**

- Nederlands Verbond van de Groothandel -

Amsterdam, September 2011

Ir. W.H de Bruin
Drs. E.C. de Bruin
Ir. W.W.M. Smit
www.dbsc.nl

Management Summary

Geen Topprestaties zonder Topgroothandel!

De Nederlandse Groothandel stimuleert innovatie & een hogere arbeidsproductiviteit, voorkomt het dichtslibben van de infrastructuur en verhoogt daarmee de concurrentiekracht van de BV Nederland

Nederlands Verbond van de Groothandel, Den Haag, september 2011

De Groothandel is omnipresent in de Nederlandse Economie

1 De Groothandel heeft in het algemeen drie belangrijke kenmerken: (1) handelt voor eigen rekening en risico; (2) verzamelt goederen van verschillende toeleveranciers in grote hoeveelheden en verdeelt deze ten behoeve van afnemers in kleinere hoeveelheden; en (3) levert aan bedrijfsmatige afnemers. De Groothandel haalt de wereld naar Nederland en brengt Nederland naar de wereld in haar respectievelijke rol als importeur, binnenlandse distributeur en exporteur. De Groothandel is de grootste in- en uitvoerder, met (in 2008) een geschat aandeel van 40% in beide activiteiten. De Industrie is nummer 2 met respectievelijk circa 38% en 30% aandeel.

2 De Groothandel is in vrijwel elke bedrijfstak aanwezig en is een belangrijke waardegenerator van de Nederlandse economie. Zo had de brede Groothandelssector (in 2010) een omzet van € 383 miljard met daarin € 142 miljard aan export, een toegevoegde waarde van € 43,5 miljard, een winst van € 13 miljard, een omzetgroei van 8,8% en was zij werkgever voor 530.000 mensen (447.000 FTE).

De Groothandel vindt zichzelf continu opnieuw uit

3 De klassieke functie van de Groothandel betreft het transformeren van de condities waaronder de leverancier wil verkopen tot de condities waaronder de afnemers willen kopen. Deze condities betreffen: plaats, tijd, hoeveelheid, hoedanigheid en kennis & informatie. De groothandel transformeert deze door: transport, voorraad houden, opslag, kredietverlening, verzamelen en splitsen, ver- en ompakken, assembleren, service, informatievoorziening en scholing.

4 De Groothandel staat daarbij van oudsher onder druk van omgevingsontwikkelingen. De afgelopen jaren betreft dit vooral de schaalvergroting onder leveranciers en afnemers enerzijds en het steeds platter worden van de wereld door technologische innovatie anderzijds. Dit komt bij marktpartijen tot uiting in onder andere: een toename van de onderhandelingsmacht van vraag en aanbod, wens tot reductie van het aantal (toe)leveranciers, hogere eisen aan (toe)leveranciers, alsmede outsourcing en offshoring. Daarbij blijven vraag en aanbod elkaar altijd rechtstreeks zoeken. De Groothandel moet dit laatste pareren met haar toegevoegde waarde. Dit betekent dat de Groothandel zichzelf continu opnieuw moet uitvinden om haar toegevoegde waarde te vergroten!

5 Deze dynamische zoektocht naar toegevoegde waarde leidt tot het steeds meer verleggen van de focus van de Groothandel van product naar dienstverlening. De Groothandel initieert daarom continu toegevoegde waarde activiteiten op het gebied van o.a.: verkoop- en productondersteuning,

Geen Topprestaties zonder Topgroothandel!

assemblage, kwaliteitscontrole, tracking & tracing, nieuwe bestel- en distributieconcepten en after sales. De Groothandel realiseert dit door intensieve ketensamenwerking met haar toeleveranciers & afnemers en door voorwaartse en/of achterwaartse integratie. Maar bovenal doet zij dit met behoud van haar traditionele functie als effectieve & efficiënte distributieschakel tussen vraag en aanbod.

6 De continue druk op de Groothandel en de resulterende zoektocht naar toegevoegde waarde resulteert in een steeds hogere arbeidsproductiviteit in de keten. Daarbij realiseert de Groothandel als marktsector zelf de hoogste arbeidsproductiviteit (€ 80.750 per FTE in het MKB in 2010)!

De innovatieve Groothandel verhoogt het concurrerend vermogen van NL export(top)sectoren

7 Het Bedrijvenbeleid van het Ministerie van EL&I is gericht op (top)sectoren met export-groeipotentie. Deze (top)sectoren bevinden zich in een sterk competitieve, internationale (handels)wereld en kunnen alleen internationaal blijven scoren als de overall concurrentiepositie van NL goed blijft. Voor de fysiek-product gedreven sectoren impliceert dit de volgende innovatiedruk:-

- proces-innovatie: zorgen voor een steeds hogere toegevoegde waarde per arbeidseenheid;
- product-innovatie: zorgen voor een steeds hoogwaardiger, relatief duur product;
- doorlooptijd-innovatie: zorgen voor stelselmatige vernieuwing en korte productlevenscyclus.

8 De hieruit resulterende focus op de laagste integrale kostprijs en continue innovatie, leidt in veel sectoren tot toenemende uitbesteding van (delen van) hun primaire en secundaire activiteiten. Voor de primaire activiteiten acteert de Groothandel hierin als Value Chain Optimiser door haar continue bijdrage aan arbeidsproductiviteitsverbetering & innovatie:-

- vanuit de bundeling tot een compleet product-assortiment & Just in Time levering;
- door brede advisering over product en -toepassingen, c.q. alternatieve producten;
- door continu wereldwijd op zoek te zijn naar procesinnovaties en nieuwe oplossingen;
- tegen alsmaar lagere integrale kosten!

De Groothandel heeft een positieve impact op Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen

9 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 retouren!), zorgt de Groothandel voor gebundelde leveringen vanuit eigen (bulk)voorraden. Dit resulteert in veel minder: transportbewegingen & bijbehorende kosten, files & vervuiling. Daarnaast brengt de Groothandel, zoals eerder aangegeven, vanuit haar scoutingfunctie graag en veel innovatiemogelijkheden naar haar klanten, ook op Maatschappelijk Verantwoorde gebieden.

Faciliteren van de Groothandel is goed voor de gehele BV Nederland

10 De Groothandel is daarmee de onmisbare en continu innoverende Value Chain Optimiser in elke fysiek-product gedreven bedrijfstak in Nederland. Succesvolle uitvoering van het EL&I Bedrijvenbeleid hangt dus mede af van het goed (blijven) presteren van de Nederlandse Groothandel!

Deze Management Summary hoort bij het NVG rapport: Geen Topprestaties zonder Topgroothandel! Teneinde de leesbaarheid te vergroten zijn geen onderbouwingen, bronnen en dergelijke opgenomen. Wij verwijzen daartoe naar het volledige rapport.



DBSC Consulting
Strategy & Organisation

Geen Topprestaties zonder Topgroothandel !

De Nederlandse Groothandel stimuleert
innovatie & een hogere arbeidsproductiviteit,
voorkomt het dichtslibben van de infrastructuur
en verhoogt daarmee de concurrentiekracht van de BV Nederland

Nederlands Verbond van de Groothandel
Den Haag, september 2011

... THE BUSINESS ACCELERATORS ...
Market Survey | Strategic Planning | Business Modeling | Strategy Execution

Inhoud Positioning Paper

1. Groothandel omnipresent in Nederlandse economie
2. Groothandel vindt zichzelf continu opnieuw uit
3. Innovatieve Groothandel verhoogt concurrerend vermogen van Nederlandse exportsectoren
4. De rol van de Groothandel in verschillende ketens toegelicht
5. Faciliteren Groothandel is goed voor gehele BV Nederland

Bijlagen

De Groothandel haalt de wereld naar Nederland ..., en brengt Nederland naar de wereld !



Werkdefinitie DBSC: Een Groothandel heeft de volgende kenmerken:

1. handelt voor eigen rekening en risico
2. verzamelt goederen van verschillende toeleveranciers en verdeelt deze ten behoeve van (een groot aantal) afnemers in kleinere hoeveelheden ('break bulk')
3. levert B2B (aan bedrijfsmatige afnemers)

Groothandel overall aanwezig en belangrijk aandeel in NL economie

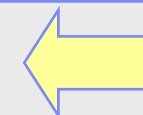
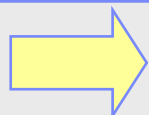
branche	bedrijfstak	omzetraming 2010* in € mrd	waarvan export in 2010*, in € mrd	werkzame personen 2009
46.1	Handelsbemiddeling (restgroep)	7	12%	26.000
46.2	Groothandel in landbouwproducten	35	47%	35.200
46.3	Groothandel in voedingsmiddelen	66	30%	81.300
46.4	Groothandel in non-food	79	43%	114.800
46.5	Groothandel in ICT-apparatuur	60	28%	59.800
46.6	Groothandel in industriemachines	34	31%	91.700
46.7	Groothandel, overig gespecialiseerd	99	40%	90.600
46.9	Groothandel, niet gespecialiseerd	4	21%	10.200
	<i>Groothandel totaal (ex. handelsbem.)</i>	<i>377</i>	<i>37%</i>	<i>483.600</i>
46	Groothandel en Handelsbemiddeling	€ 383 mrd	€ 142 mrd	509.600

nb * omzet 2010 berekend op basis van omzet 2009 en groeipercentage 2010

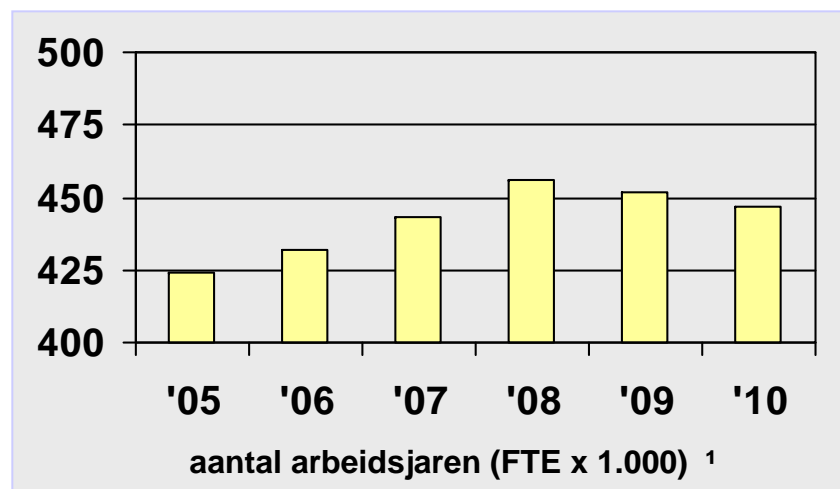
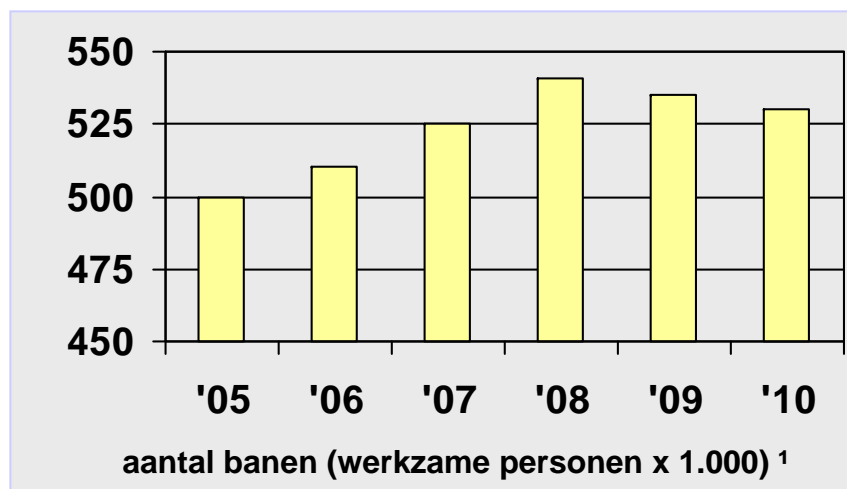
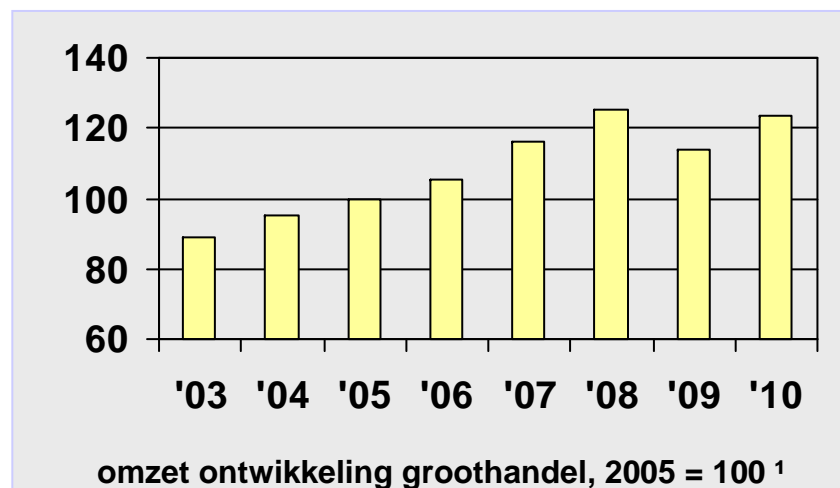
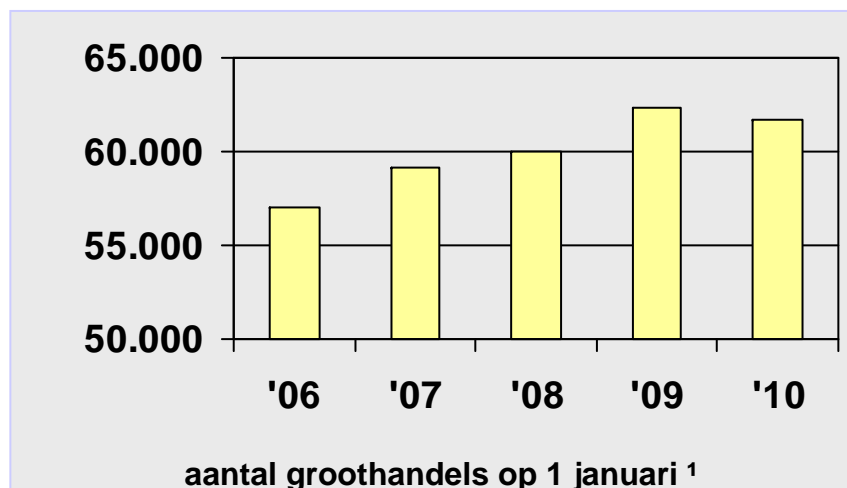
Bron: CBS omzet 2009, omzetontwikkeling 2010

	toegevoegde waarde 2010 in € mrd	export 2009	werkzame personen 2009
Nederland	526	395	7.800.000
Groothandel	43,5	127	509.600
Aandeel Groothandel	8,3%	32,2%	6,5%

Wholesale makes the world go round !
(... and the Dutch economy ...)



De Groothandelssector in vogelvlucht

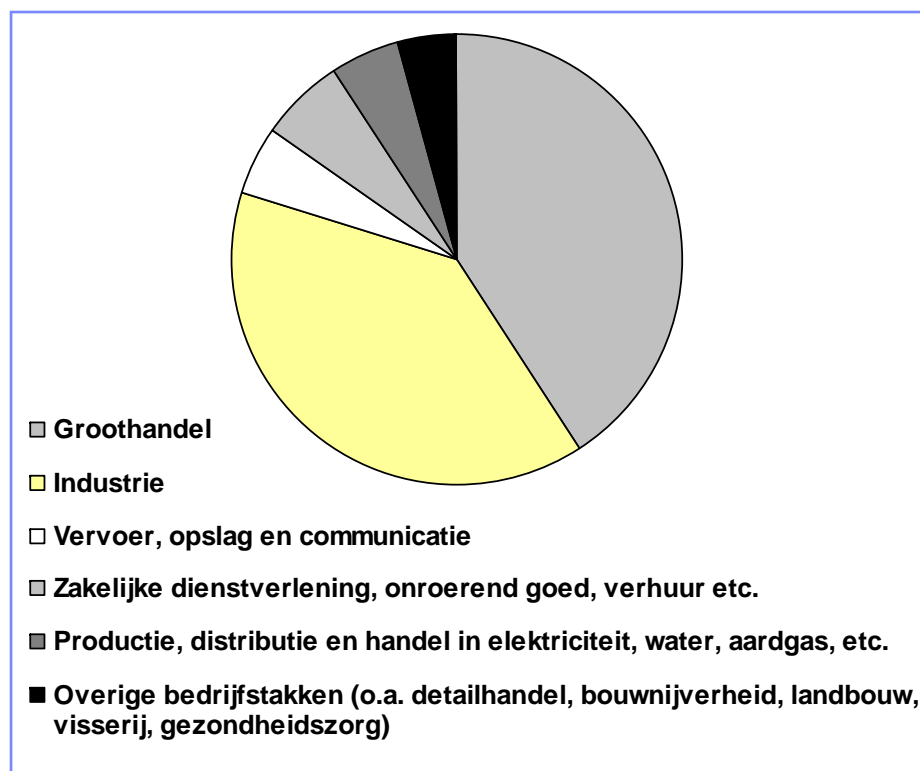


¹: betreft groothandels inclusief handelsbemiddeling, exclusief groothandel in auto-onderdelen, banden en motorfietsen

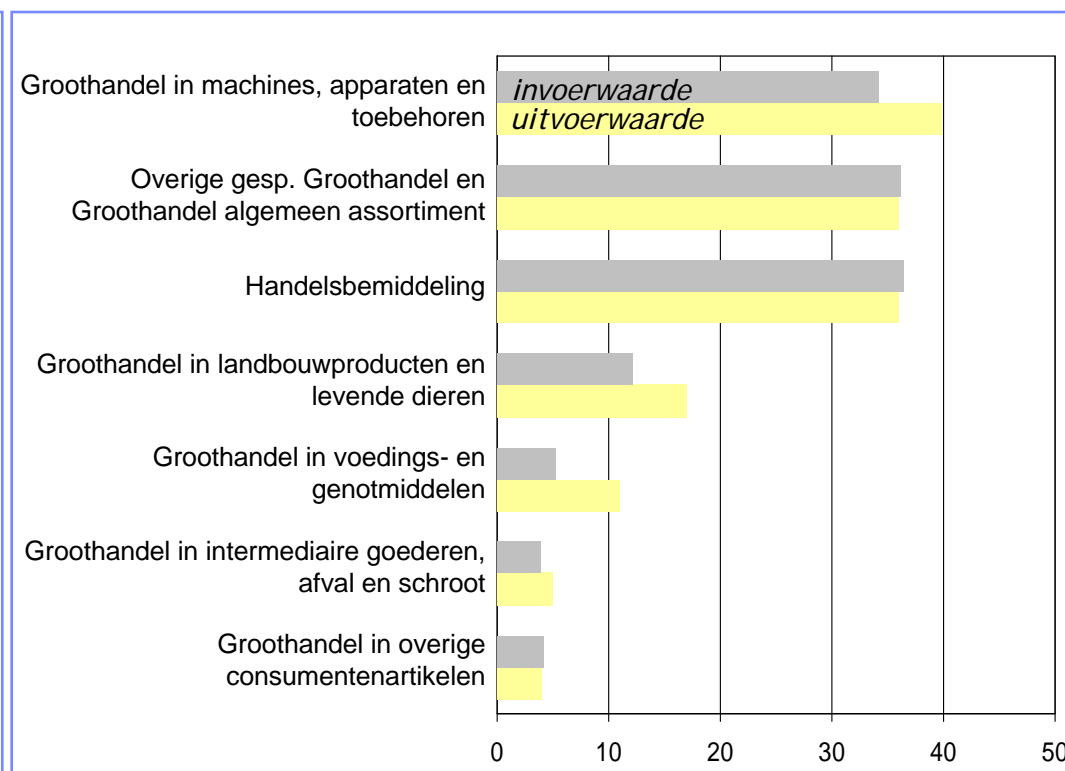
Bron: CBS, bewerking DBSC

Groothandel grootste in- en uitvoerder

- De Groothandel nam in 2008 het grootste deel (ongeveer 40%) van de totale goederen in- en uitvoer voor zijn rekening. De industrie was goed voor ongeveer 38% van de Nederlandse uitvoer en 30% van de invoer
- In 2008 was bijna 60% van de uitvoer in de Groothandel wederuitvoer (industrie 19%)



Sectorale verdeling goederenuitvoer, 2008



Internationale handel via de Groothandel, 2008

Bron: CBS

Groothandel: waardegenerator van de Nederlandse economie

€ 383 mrd omzet
(in 2010)

8,8 % omzetgroei
(in 2010)

€ 13 mrd winst
(in 2009)

€ 142 mrd
buitenlandse omzet
(in 2010)

41,3%
van NL'se export
(uitvoerwaarde goederen
zonder diensten, 2009)

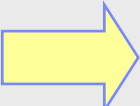
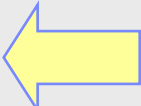
530.000 banen,
447.000 FTE
(per 31/12/2010)

€ 43,5 mrd TW
(totaal groothandels 2010)
€ 80.750 TW/ FTE
(alleen MKB in 2010)

Betreft Groothandel en handelsbemiddeling
Bron: CBS, EIM, bewerking DBSC

Groothandel levert grote, directe bijdrage aan Nederlandse economie:

- Is de motor achter Nederlandse export
- Is ook aanjager van innovatie, duurzaamheid, kostenverlaging en flexibiliteit


 Groothandel is een onmisbare partner voor vele sectoren !
 

Inhoud Positioning Paper

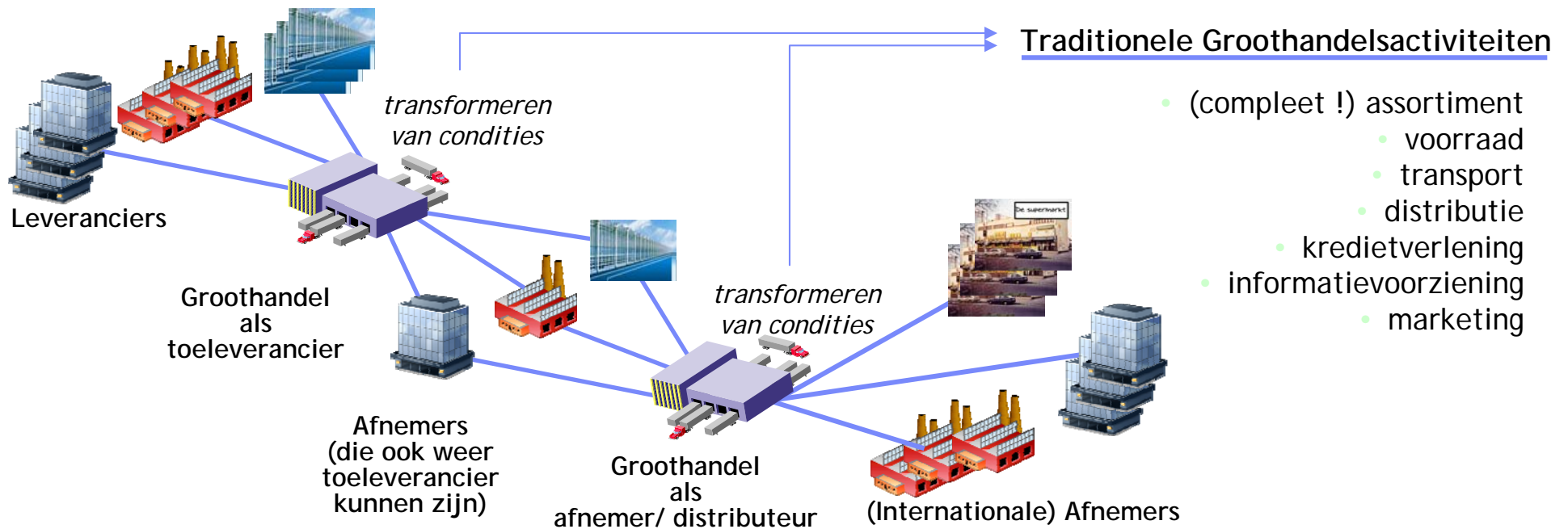
1. Groothandel omnipresent in Nederlandse economie
2. Groothandel vindt zichzelf continu opnieuw uit
3. Innovatieve Groothandel verhoogt concurrerend vermogen van Nederlandse exportsectoren
4. De rol van de Groothandel in verschillende ketens toegelicht
5. Faciliteren Groothandel is goed voor gehele BV Nederland

Bijlagen

Alléén transformeren van condities biedt onvoldoende toegevoegde waarde (meer)

De functie van de Groothandel is het transformeren van condities waaronder de leverancier wil verkopen tot condities waaronder afnemers willen kopen

Conditie	Hoe transformeert de Groothandel
<ul style="list-style-type: none"> • plaats • tijd • hoeveelheid • hoedanigheid • kennis en informatie 	<ul style="list-style-type: none"> • transport • voorraad houden, opslag, kredietverlening • verzamelen, splitsen • ver- en ompakken, assembleren, service • informatievoorziening, scholing



Rol Groothandel altijd onder druk door omgevingsontwikkelingen...



Inhoud Positioning Paper

1. Groothandel omnipresent in Nederlandse economie
2. Groothandel vindt zichzelf continu opnieuw uit
3. Innovatieve Groothandel verhoogt concurrerend vermogen van Nederlandse exportsectoren
4. De rol van de Groothandel in verschillende ketens toegelicht
5. Faciliteren Groothandel is goed voor gehele BV Nederland

Bijlagen

Nieuw beleid EL&I gericht op sectoren met export-groeipotentie

Nederland: klein land, weinig eigen resources; veel import en hoge (arbeids-)kostenfactoren

Lange termijn welvaart Nederland vooral geborgd als waarde van de export de importwaarde overschrijdt

Het economisch beleid moet zich richten op (top)sectoren met een internationale groeipotentie

Deze (top)sectoren bevinden zich in een sterk competitieve, internationale (handels)wereld; kunnen alleen internationaal blijven scoren als de overall concurrentiepositie van NL goed blijft

- AgroFood
- Chemie
- High Tech Systems
- Logistiek
- Tuinbouw

Typisch fysiek-product gedreven

- Creatieve industrie
- Energie
- Hoofdkantoren
- Life Sciences
- Water

Typisch niet-fysiek-product gedreven

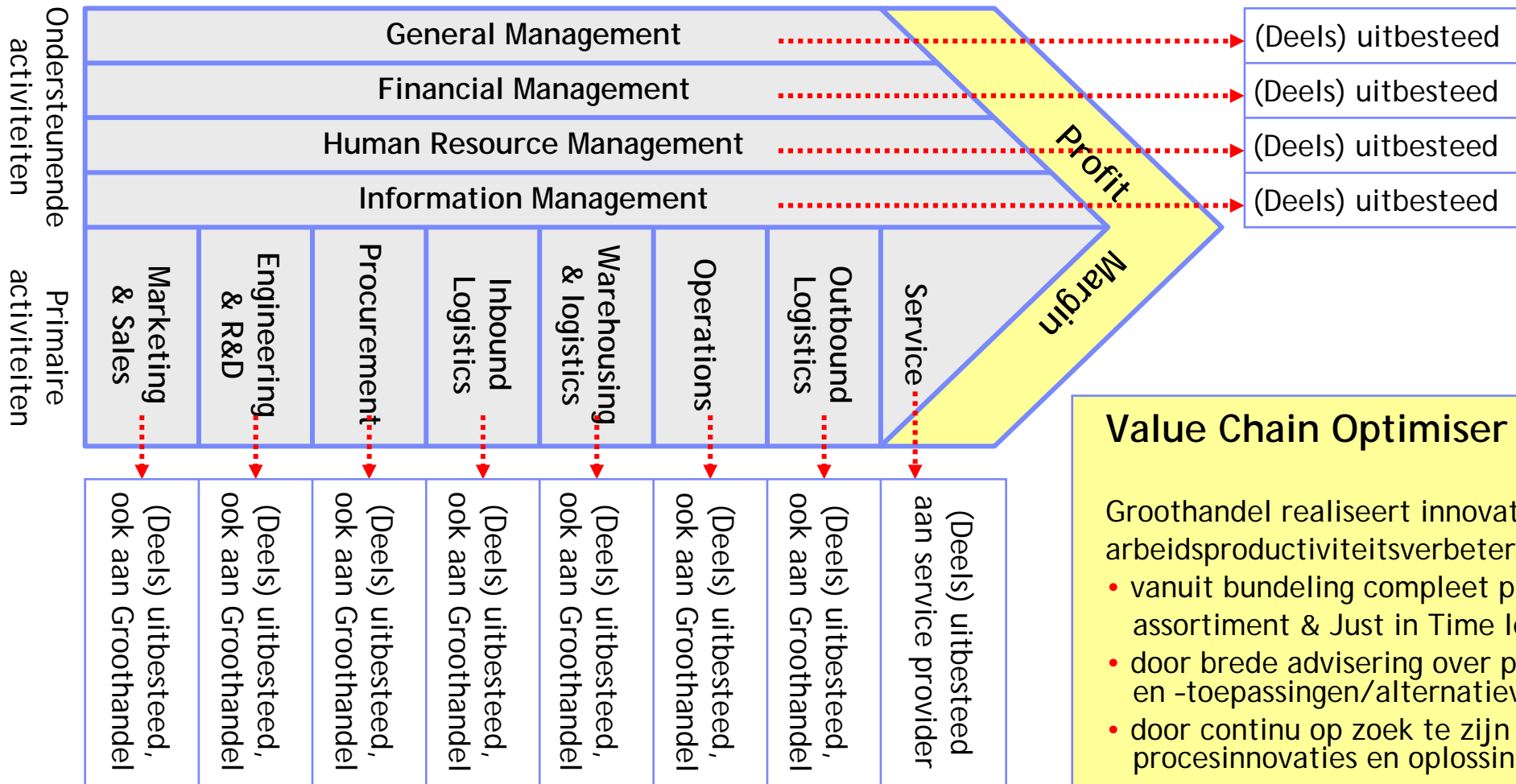
Hoge toegevoegde waarde per arbeidseenheid
(proces-innovatie)

Hoogwaardig, relatief duur product
(product-innovatie)

Stelselmatige vernieuwing, korte productlevenscyclus
(doorlooptijd-innovatie)

Efficiency in de gehele waardeketen is hiervoor cruciaal; dat is het domein en de toegevoegde waarde van Groothandel !

Focus op laagste integrale kostprijs en continue innovatie bij bedrijven leidt tot toenemende uitbesteding, en Value Chain Optimising door Groothandel !



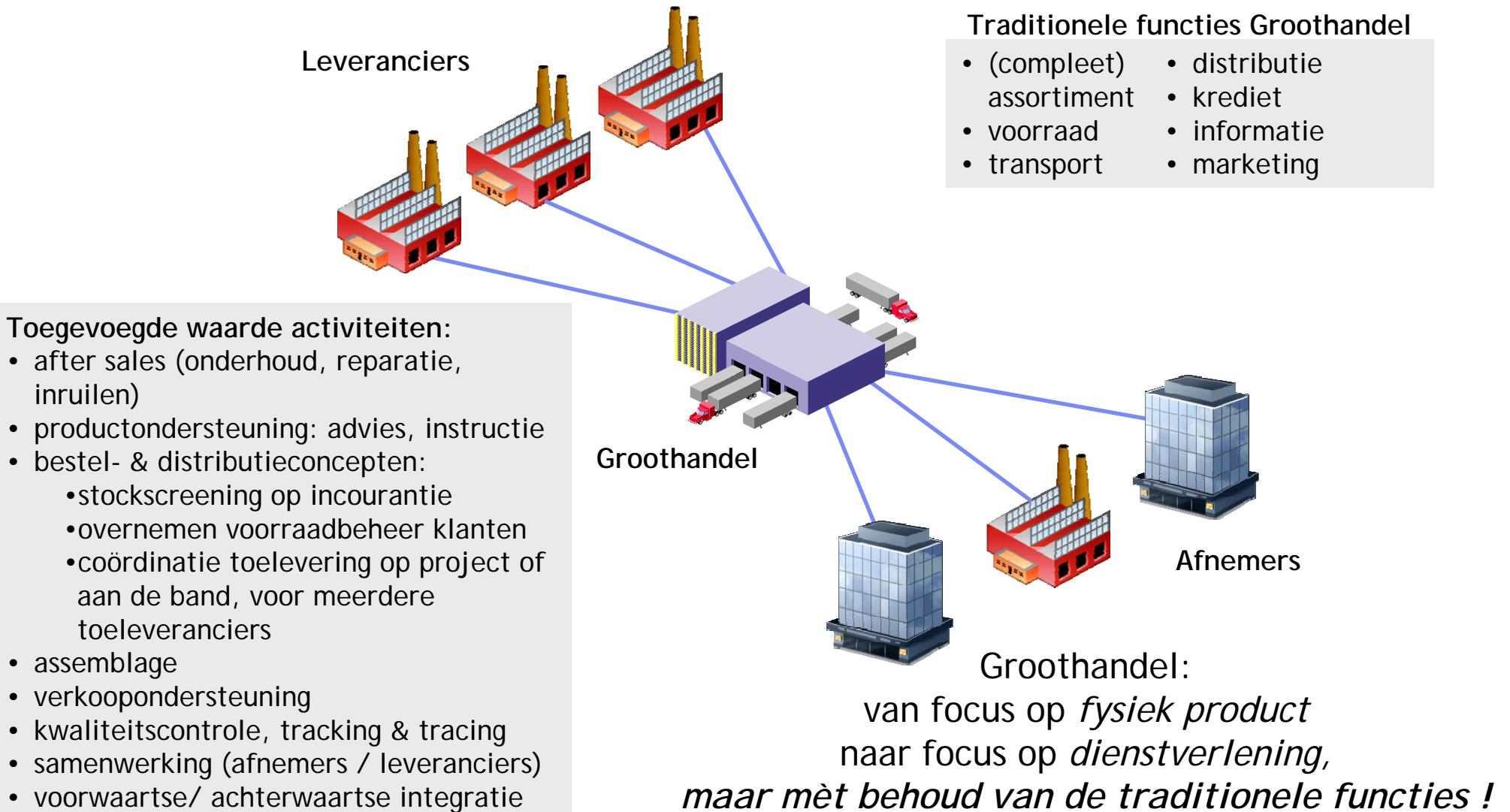
Value Chain Optimiser ?!

Groothandel realiseert innovatie & arbeidsproductiviteitsverbetering:

- vanuit bundeling compleet product-assortiment & Just in Time levering
- door brede advisering over product en -toepassingen/alternatieven
- door continu op zoek te zijn naar procesinnovaties en oplossingen
- tegen lagere integrale kosten

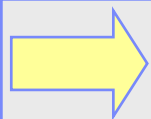
Vanuit de Hollandse Handelsgeest !

Dynamische zoektocht naar toegevoegde waarde leidt tot verleggen van focus: van product naar dienstverlening

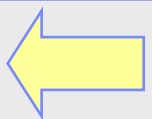


De Groothandel stimuleert hogere arbeidsproductiviteit in de keten

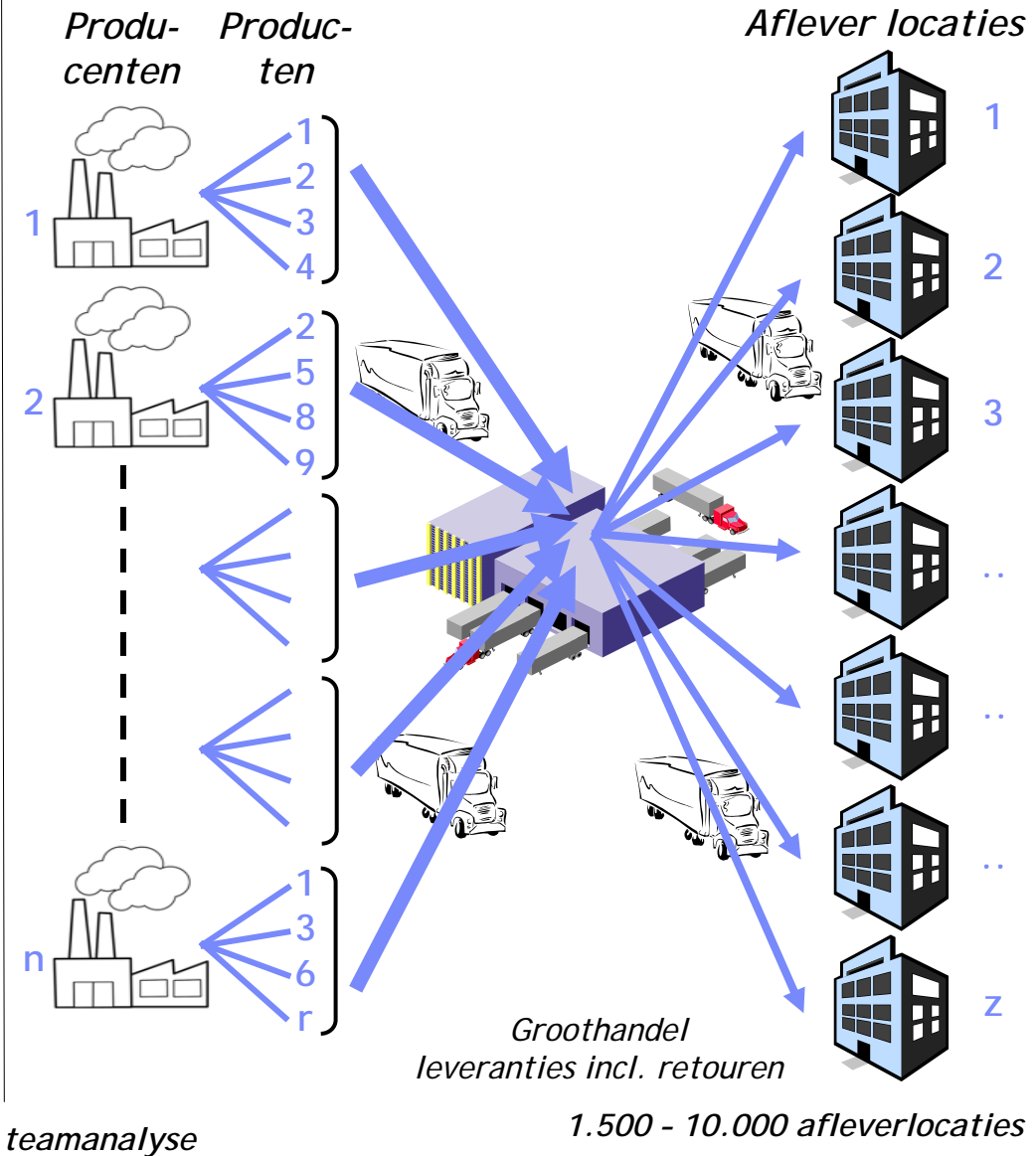
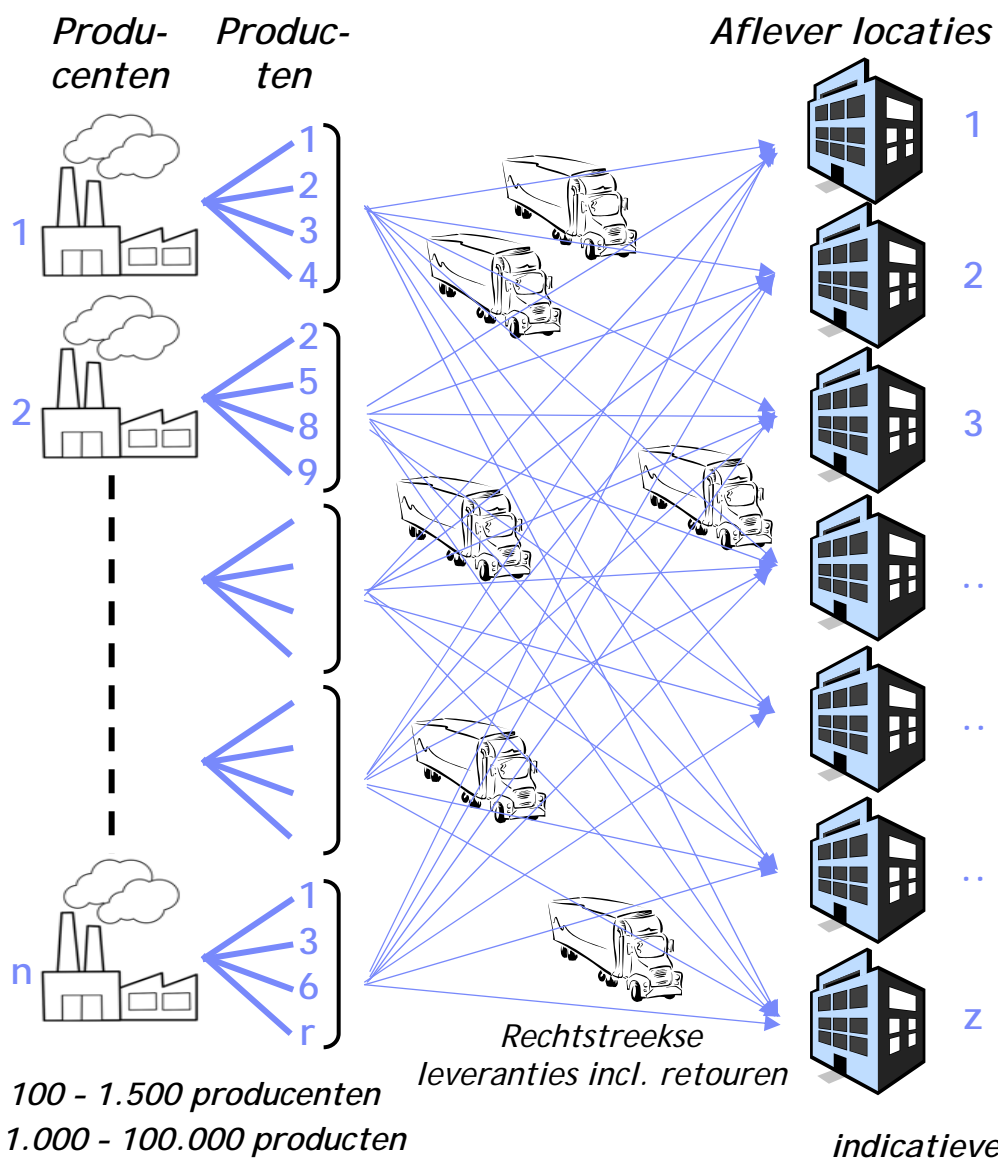
- Groothandels worden vooral gedreven door de transactietheorie:
 - met zo min mogelijk middelen/ kosten een zo hoog mogelijk resultaat !
 - Dit levert de BV Nederland lagere kosten, hogere toegevoegde waarde en een hogere arbeidsproductiviteit op, in alle sectoren en ketens
 - Landen met lage(re) arbeidskosten hebben daarom vaak ook een minder ontwikkelde Groothandelsfunctie (volgens CEO's internationale Groothandels)
 - Nederlandse Groothandels realiseren een relatief hoge toegevoegde waarde per FTE en vergroten daarmee de concurrentiekracht van Nederland
-
- Het internationaal concurrerende Nederlandse bedrijfsleven focust zich steeds meer op haar kerncompetenties en is genoodzaakt niet kern-taken uit te besteden aan gespecialiseerde toeleveranciers
 - Wanneer deze niet-kerntaken gelieerd zijn aan fysieke producten is de Groothandel in veel gevallen een 'preferred' en vertrouwd dienstaanbieder. Met als resultaat: gemiddeld minder arbeid in het product



De Groothandel ondersteunt zo iedere sector om productiviteitsverhoging te realiseren, dus zeker ook internationaal concurrerende Topsectoren !



Voorkomt dichtslibben infrastructuur: minder transportkosten, files en vervuiling

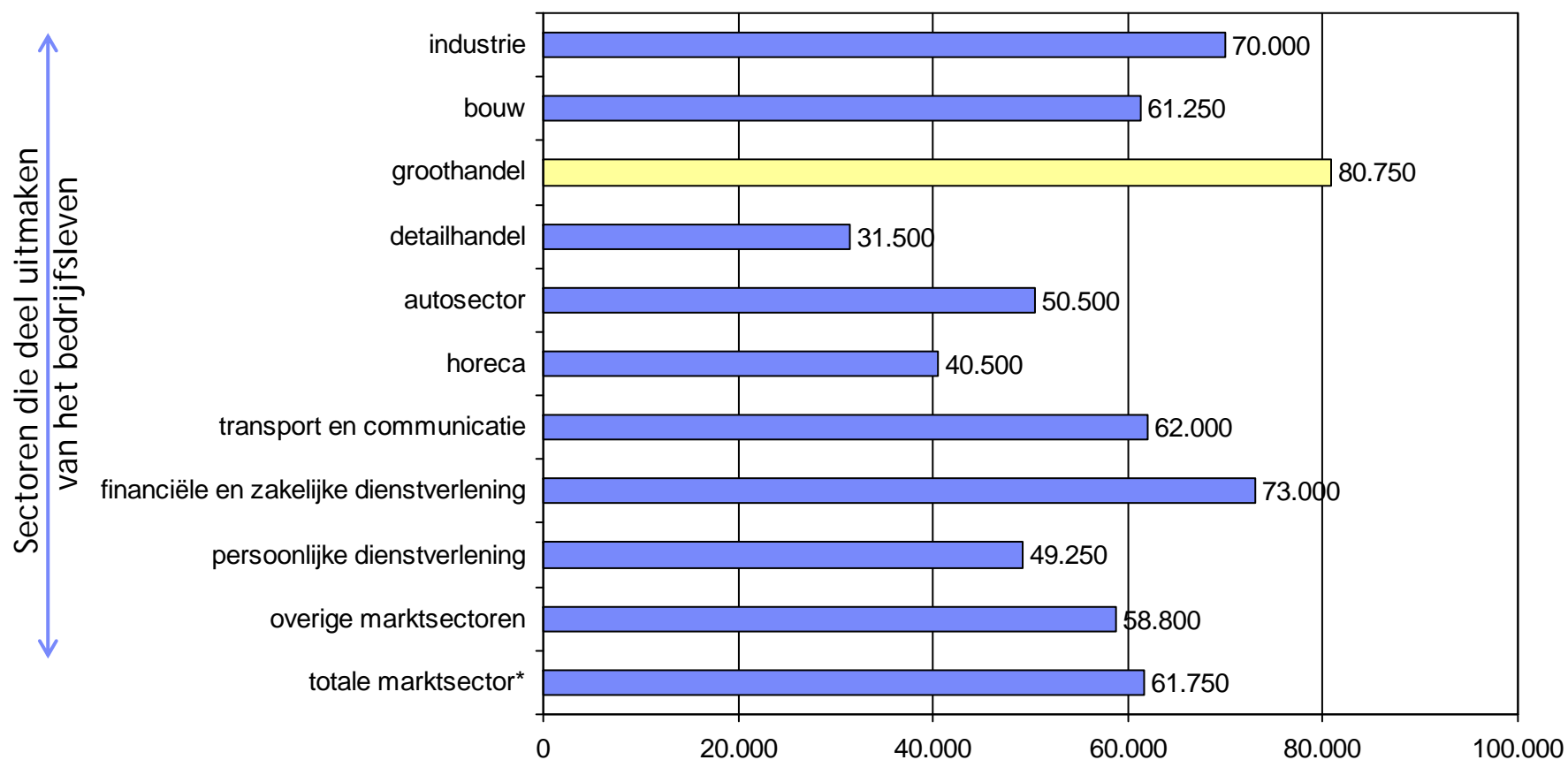


indicatieve teamanalyse

Geen Topprestaties zonder Topgroothandel !

De naar efficiency strevende Groothandel realiseert de hoogste arbeidsproductiviteit (in het MKB¹)

Arbeidsproductiviteit in het MKB naar sectoren in 2010 (in euro's/ FTE)



¹: 99% van het aantal groothandels heeft tot 100 medewerkers en behoort daarmee tot het MKB

Bron: Kleinschalig ondernemen 2011, EIM.

Marktsector is bedrijfsleven exclusief overheid & zorg en zonder delfstoffenwinning en verhuur & exploitatie o.g.

Inhoud Positioning Paper

1. Groothandel omnipresent in Nederlandse economie
2. Groothandel vindt zichzelf continu opnieuw uit
3. Innovatieve Groothandel verhoogt concurrerend vermogen van Nederlandse exportsectoren
4. De rol van de Groothandel in verschillende ketens toegelicht
5. Faciliteren Groothandel is goed voor gehele BV Nederland

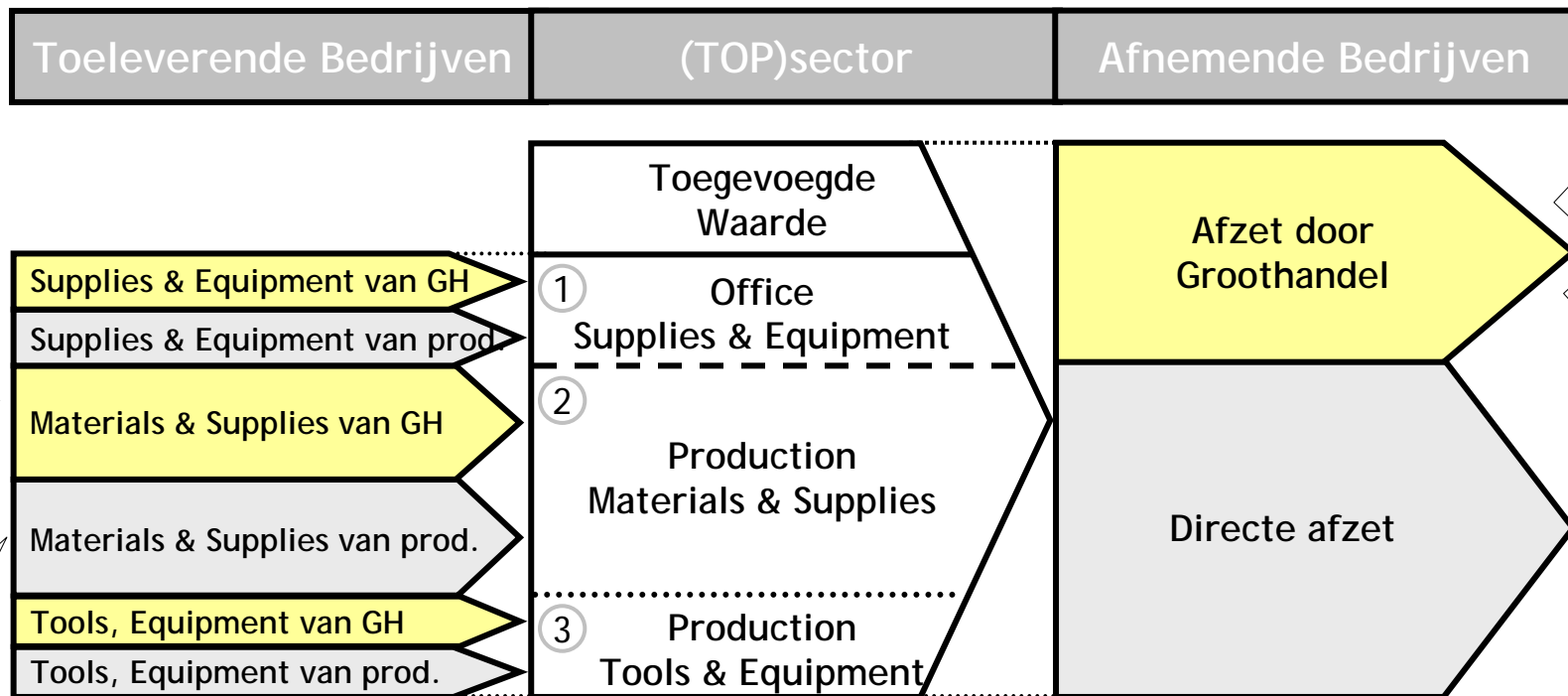
Bijlagen

Basiskarakteristiek Groothandelsposities in waardeketen

Domein van de Groothandel wordt gedreven door *fysieke* producten

→ Hier levert Groothandel toegevoegde waarde voor *gehele* keten →

Als toeleverancier en/ of als afnemer; GH zorgt voor verhoging arbeidsproductiviteit en innovatie



- ① Kantoorartikelen, ICT-apparatuur
- ② Producten voor in en rondom de productie, eenmalig verbruik, direct & variabel
- ③ Machines en gereedschappen benodigd voor productie, meermalig gebruik, indirect & vast

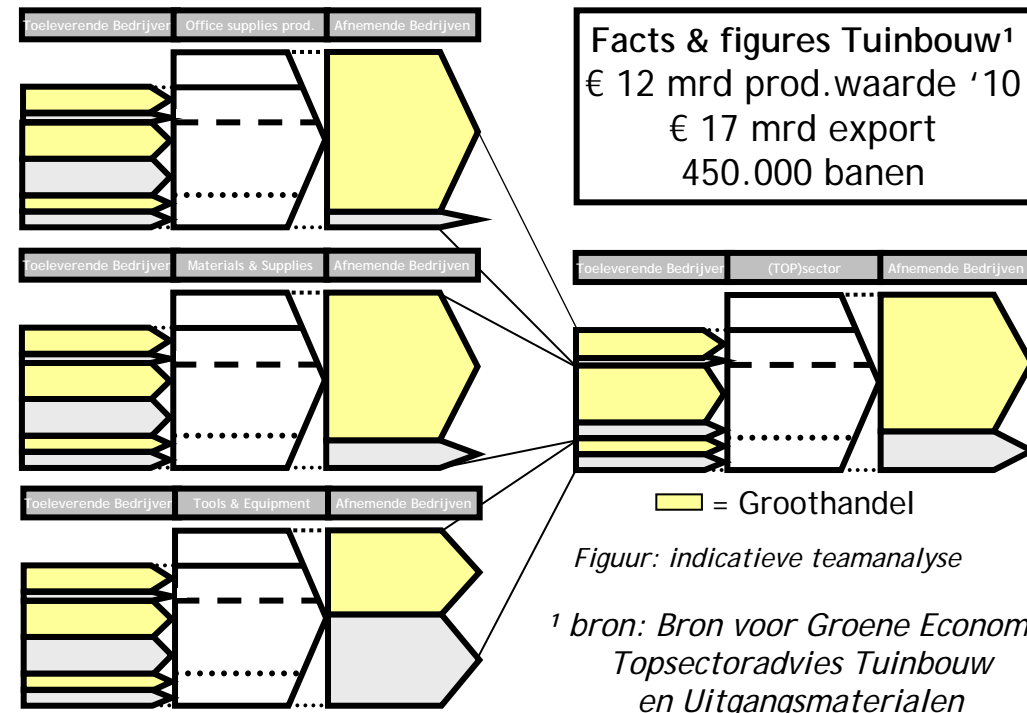
Rol en positie Groothandel verschilt per sector

Gedetailleerde Case: Tuinbouwsector - Groothandel als toeleverancier

Groothandel als brede productleverancier

Brede toeleverancier, goed voor circa 90% van de goedereninkopen, levert tienduizenden producten van vele honderden tot duizenden producenten:

- Bodemmateriaal, Voedingsmiddelen, Gewasbeschermingsmiddelen (biologisch, dierlijk, chemisch), Desinfectie & Hygiëne middelen
- Teeltmaterialen, Handgereedschappen
- Technische Handelsgoederen, breed en divers pakket van transportmiddelen, spuitapparaten tot en met werkende (ICT-)systemen
- Verpakkingsmaterialen (al dan niet klantspecifiek/bedrukt)
- Kantoorartikelen (breed)



Groothandel als brede dienstverlener

- Advisering inzake productkeuze, inclusief feedback/innovatie-mogelijkheden aan producent
- Advisering inzake toepassingswijze, zowel generiek (brede advisering over het volledige assortiment) als specifiek (specialistische advisering inzake bodemmateriaal, voedingsmiddelen en gewasbescherming)
- Internationale scouting inzake nieuwe producten en productiewijzen
- Initiëring van innovatie door eigen ideeën naar producenten te brengen
- Advisering inzake MVO en recycling (ook inzake wet- en regelgeving)
- Tracking & tracing, garantie op productherkomst en -kwaliteit
- Delivery on Demand vanuit eigen voorraad en regisseurschap over directe grote leveringen
- Controle/advies op locatie inzake opslagomstandigheden en houdbaarheid van voedings- en beschermingsmiddelen
- Financiering/kredietverlening
- Service en retourstromen

Toegevoegde Waarde van de Groothandel

Verhoging van het concurrerend vermogen van de Nederlandse Tuinbouw!

- Brede kennisleverancier
- Onafhankelijke advisering inzake beste product en toepassing
- Afhankelijke advisering inzake opbrengstverhoging en kostenverlaging (eigenbelang !)
- Stimulering van innovatie naar tuinder en toeleverende producenten
- Verlaging inkoopbelasting en -kosten door brede assortiment
- Minimale procesverstoring door (one stop) Delivery on Demand
- Scherpe prijsstelling gebaseerd op reële toegevoegde waarde
- Faciliteren maximale focus tuinder op eigen core competences !

Gedetailleerde Case: Tuinbouwsector - Groothandel als afnemer

Groothandel als brede productafnemer/distributeur

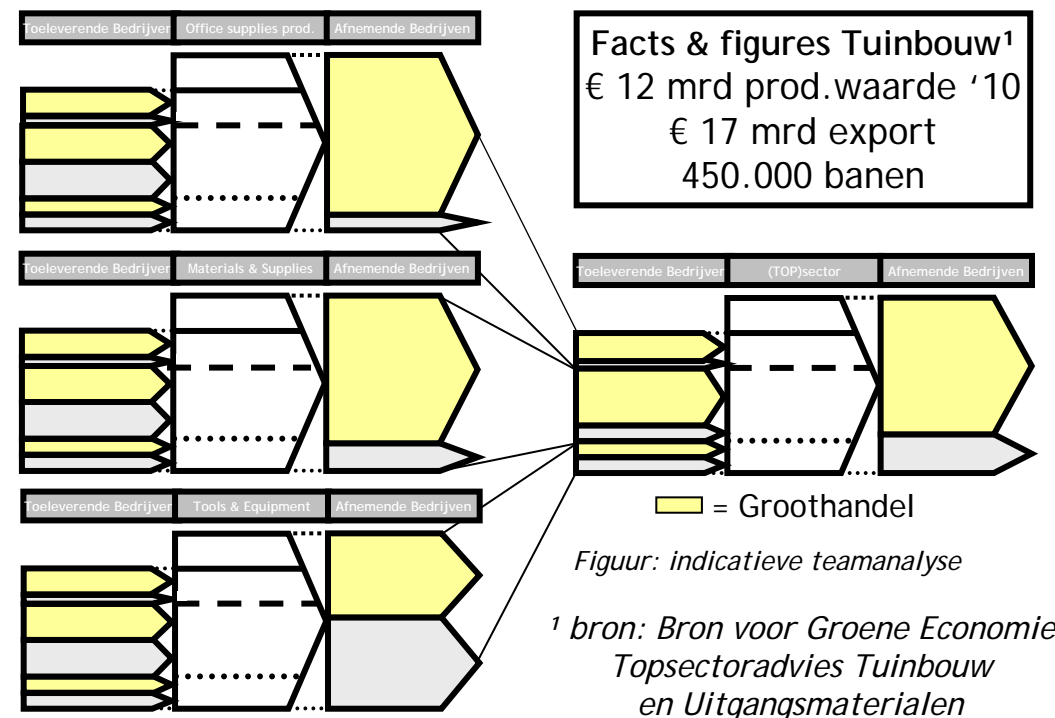
Dedicated afnemer, doet veelal 100% van de productie van de leverende tuinders en daarmee naar schatting 90% van alle Tuinbouwproductie

- Verzorgt nationale en internationale afzet, circa 80% betreft export
- Zorgt voor ketenoptimalisatie in logistiek en prijsvorming
- Zorgt voor (inter)nationale Marketing & Sales voor Nederlandse Tuinbouw producten. Met als motto: Nederland is schoon, goed en veilig !
- Borgt positie van de Nederlandse Tuinbouw door jaarrond excellent te leveren aan (internationale) retailers. Dit door (one stop shop) bundeling van tuinbouwproducten en door voldoende aanvullend internationaal te sourcen indien niet vanuit Nederland beschikbaar

Groothandel als brede dienstverlener

Dedicated dienstverlener aan de Nederlandse Tuinbouw

- Advisering inzake Tuinbouw-productkeuze en -hoeveelheden op basis van marktkennis, ook inzake alternatieven bij incidenten
- Aanlevering uitgangsmateriaal (situatie-afhankelijk)
- Aanlevering verpakkingsmateriaal (situatie-afhankelijk)
- Regiefunctie en inkoop vervoer (situatie-afhankelijk)
- Tracking & tracing, garantie op productherkomst en -kwaliteit
- Uitvoering R&D (met name rasverbetering, situatie-afhankelijk)
- Internationale scouting inzake nieuwe producten en productiewijzen
- Financiering/kredietverlening



Toegevoegde Waarde van de Groothandel

Verhoging van concurrerend vermogen van de Nederlandse Tuinbouw!

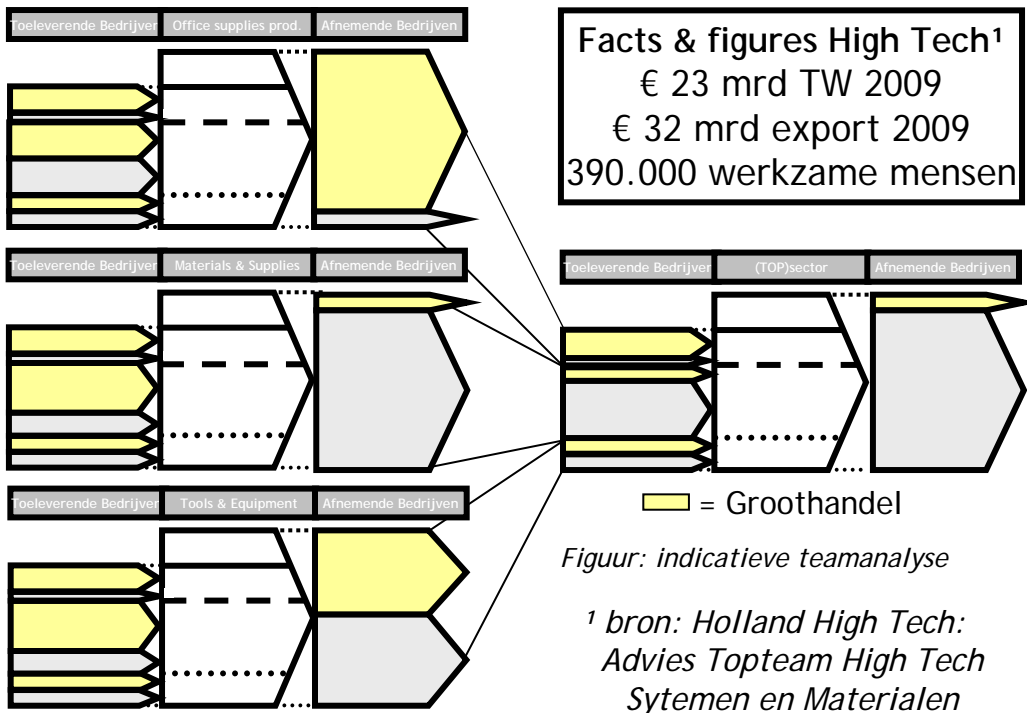
- Afhankelijke advisering inzake productkeuze en hoeveelheden (eigenbelang !)
- Stimulering van innovatie
- Stimulering van scherpe kostprijzen gebaseerd op reële (internationale) verkoopprijzen
- Samenspel van Nederlandse Tuinbouw & Groothandel belemmert de opkomst van andere internationale Tuinbouw-regio's !

Gedetailleerde Case: High Tech - Groothandel als toeleverancier

Groothandel als productleverancier

Brede toeleverancier, goed voor circa 90% van het inkoopassortiment van de High Tech sector en circa 90% van de inkopen van haar (module)-toeleveranciers. Levert tienduizenden producten van vele honderden tot duizenden producenten:

- Grondstoffen, Halffabrikaten, Electronica, Componenten, Modules
- Handgereedschappen, Machines, Persoonlijke (ARBO) beveiligingsmiddelen
- Kantoorartikelen (breed)
- Toepassingsafhankelijke product-kwaliteitsniveaus (denk aan A-merk, B-merk, C-merk tot en met private label)
- Niet alleen break-bulk, maar ook customizing om volledige toeleverancier te zijn. Denk aan eigen assemblage van ingekochte onderdelen



Groothandel als brede dienstverlener

- Advisering inzake productkeuze, inclusief feedback/ innovatie-mogelijkheden aan producent
- Advisering inzake toepassingswijze, zowel generiek (brede advisering over het volledige assortiment) als specifiek (specialistisch op eigen gebieden)
- Advisering inzake aanschafmoment en posities inzake cruciale basismaterialen
- Advisering inzake duurzaamheid (wet- & regelgeving en mogelijkheden)
- Internationale scouting inzake nieuwe of alternatieve producten en productiewijzen
- Tracking & tracing, garantie op productherkomst en -kwaliteit
- Informering buitenlandse (nieuwe) toeleveranciers inzake (nieuwe) Nederlandse/ Europese regelgeving en begeleiding tot juiste prijs/prestatie
- Just in Time Delivery vanuit eigen voorraad en ketenregie
- Financiering/ kredietverlening
- Service

Toegevoegde Waarde van de Groothandel

Verhoging van concurrerend vermogen van de Nederlandse High Tech sector door bediening van zowel High Tech als haar (module)toeleveranciers !

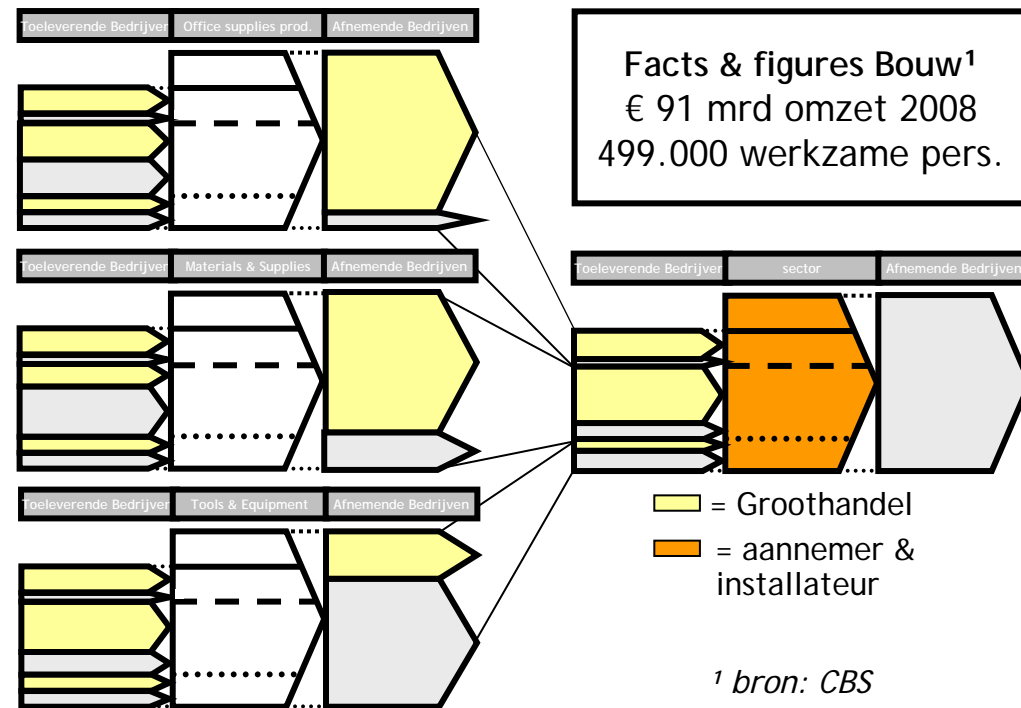
- Brede kennisleverancier, co-engineer waar mogelijk, focus op product- en procesverbetering in effectiviteit & efficiency
- Onafhankelijke advisering inzake beste product en toepassing, waardoor lagere downtimes en betere prestaties en lagere Total Cost of Ownership
- Stimulering van innovatie naar afnemer en toeleverende producenten
- Verlaging inkoopbelasting en -kosten door brede assortiment
- Minimale procesverstoring door Just in Time Delivery
- Kostenreductie door scherpe prijsstelling gebaseerd op reële toegevoegde waarde
- Facilitering maximale focus van brede High Tech sector op eigen core competences !

Gedetailleerde Case: Bouwsector - Groothandel als toeleverancier

Groothandel als brede productleverancier

Brede toeleverancier, goed voor circa 90% van de goedereninkopen, levert tienduizenden producten van vele honderden tot duizenden producenten:

- (Af)Bouw materiaal, Constructiemateriaal (skelet), Plaatmateriaal, Gevelbekleding, Sanitair- en installatiemateriaal, Elektra- en installatiemateriaal, Klimmateriaal, Verlichting, Bevestiging en ijzerwaren, Hang- en sluitwerk, Gereedschap, Lijm, kit, verf & tools, Persoonlijke (ARBO) beveiligingsmiddelen
- Kantoorartikelen (breed)
- Toepassingsafhankelijke product-kwaliteitsniveaus (denk aan A-merk, B-merk, C-merk tot en met private label)



Groothandel als brede dienstverlener

- Advisering inzake productkeuze, inclusief feedback/ innovatie-mogelijkheden aan producent
- Advisering inzake toepassingswijze, zowel generiek (brede advisering over het volledige assortiment) als specifiek (specialistisch op eigen gebieden)
- Advisering inzake duurzaamheid (wet- & regelgeving en mogelijkheden)
- Internationale scouting inzake nieuwe of alternatieve producten en productiewijzen
- Tracking & tracing, garantie op productherkomst en -kwaliteit
- Informering buitenlandse (nieuwe) toeleveranciers inzake (nieuwe) Nederlandse/ Europese regelgeving en begeleiding tot juiste prijs/ prestatie
- Just in Time Delivery vanuit eigen voorraad en ketenregie
- Installatie van bewerkelijke materialen
- Financiering/ kredietverlening
- Service en retourstromen

Toegevoegde Waarde van de Groothandel

Verhoging van de effectiviteit & efficiency van de Nederlandse Bouw !

- Brede kennisleverancier
- Onafhankelijke advisering inzake beste product en toepassing, ook vanuit Total Cost of Ownership optiek
- Reductie van faalkosten en liquiditeitsbehoefte door ketenregie, deellevering en deelfacturering
- Stimulering van innovatie naar bouwsector en producenten
- Verlaging inkoopbelasting en -kosten door brede assortiment
- Maximale procesondersteuning en diefstalreductie door afgesloten Just in Time dagbeleveringen
- Scherpe prijsstelling gebaseerd op reële toegevoegde waarde

Inhoud Positioning Paper

1. Groothandel omnipresent in Nederlandse economie
2. Groothandel vindt zichzelf continu opnieuw uit
3. Innovatieve Groothandel verhoogt concurrerend vermogen van Nederlandse exportsectoren
4. De rol van de Groothandel in verschillende ketens toegelicht
5. Faciliteren Groothandel is goed voor gehele BV Nederland

Bijlagen

Ambitie NVG: Groothandel is onmisbare en continu innoverende “Value Chain Optimiser” in elke fysiek-product-gedreven bedrijfstak in Nederland !

Groothandel zoekt continu naar meer toegevoegde waarde:

- Procesinnovatie
 - vergroten van effectiviteit & efficiency in het primaire proces van de klant
 - vergroten van effectiviteit & efficiency in het eigen primaire proces
 - overnemen niet-kern-taken klantorganisatie vanuit eigen schaalvoordelen
 - regierol in uitbesteding niet-kern-taken klantorganisatie aan derden
- Productinnovatie
 - nieuwe (betere/ goedkopere) producten voor inzet in klantprocessen
 - eigen assemblage van ingekochte deelproducten

Groothandel omarmt nieuwe spelregels als marktgegeven:

- Toenemende behoefte aan transparantie in marge en toegevoegde waarde
 - inkooprijzen
 - open boek calculaties ter deling prijsfluctuaties
- Kennisdeling met marktpartijen; alleen partnership heeft de toekomst
- Realistisch EL&I Bedrijvenbeleid hangt dus mede af van goed presterende groothandel !

Ambitie NVG: Groothandel is onmisbare en continu innoverende “Value Chain Optimiser” in elke fysiek-product-gedreven bedrijfstak in Nederland !

Groothandel zoekt continu naar meer toegevoegde waarde:

- Procesinnovatie
 - vergroten van effectiviteit & efficiency in het primaire proces van de klant
 - vergroten van effectiviteit & efficiency in het eigen primaire proces
 - overnemen niet-kern-taken klantorganisatie vanuit eigen schaalvoordelen
 - regierol in uitbesteding niet-kern-taken klantorganisatie aan derden
- Productinnovatie
 - nieuwe (betere/ goedkopere) producten voor inzet in klantprocessen
 - eigen assemblage van ingekochte deelproducten

Groothandel omarmt nieuwe spelregels als marktgegeven:

- Toenemende behoefte aan transparantie in marge en toegevoegde waarde
 - inkooprijzen
 - open boek calculaties ter deling prijsfluctuaties
- Kennisdeling met marktpartijen; alleen partnership heeft de toekomst

Realistisch EL&I Bedrijvenbeleid hangt dus mede af van
goed presterende groothandel !

Oproep van NVG aan de Nederlandse overheid

Perspectief BV NL

- Zorg voor optimale succesfactoren voor het Nederlandse exporterende bedrijfsleven !
 - zorg voor assertievere en gecoördineerde verkoop van de BV Nederland
 - denk daarbij in topketens, met aandacht voor mainports, greenports en diverse valleys, alsmede voor brede rol van de (importerende/ binnenlandse/ exporterende) Groothandel
 - zorg voor mondiale level playing fields en focus op duurzaamheid als key issue
 - zorg voor goede, betaalbare faciliteiten op gebied van exportfinanciering
 - behoud/ versterk ambassades in belangrijke handelslanden, dit zijn onze voornaamste handelsbrughoofden

Perspectief Groothandel

- Zorg voor goede logistieke infrastructuur (minimale congestie en toegesneden import/exportfaciliteiten), zorg voor een goed vestigingsklimaat
- Zorg voor goed handelsonderwijs, met aandacht voor goede talenbeheersing
- Zorg voor goed en hands-on (technisch) onderwijs, met name HBO/Universitair
- Neem voorbeeldrol in het benadrukken van het belang van de Topgroothandel voor (het exportsucces van) de BV Nederland
 - stimuleer de positieve impact van de Groothandel op duurzaamheid (minder transportbewegingen/ kosten, minder files, minder vervuiling, veel aandacht voor brede innovatie)
 - toon onze handelsnatie de rol en het belang van de Groothandel !

Inhoud Positioning Paper

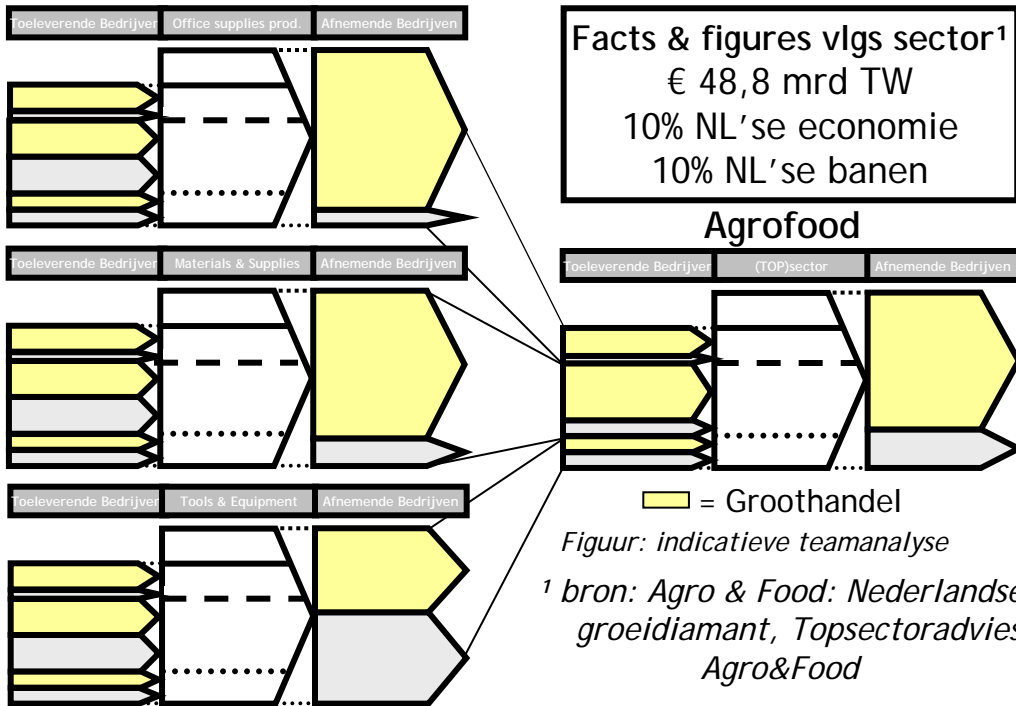
1. Groothandel omnipresent in Nederlandse economie
2. Groothandel vindt zichzelf continu opnieuw uit
3. Innovatieve Groothandel verhoogt concurrerend vermogen van Nederlandse exportsectoren
4. De rol van de Groothandel in verschillende ketens toegelicht
5. Faciliteren Groothandel is goed voor gehele BV Nederland

Bijlagen

Definitie Groothandel volgens CBS

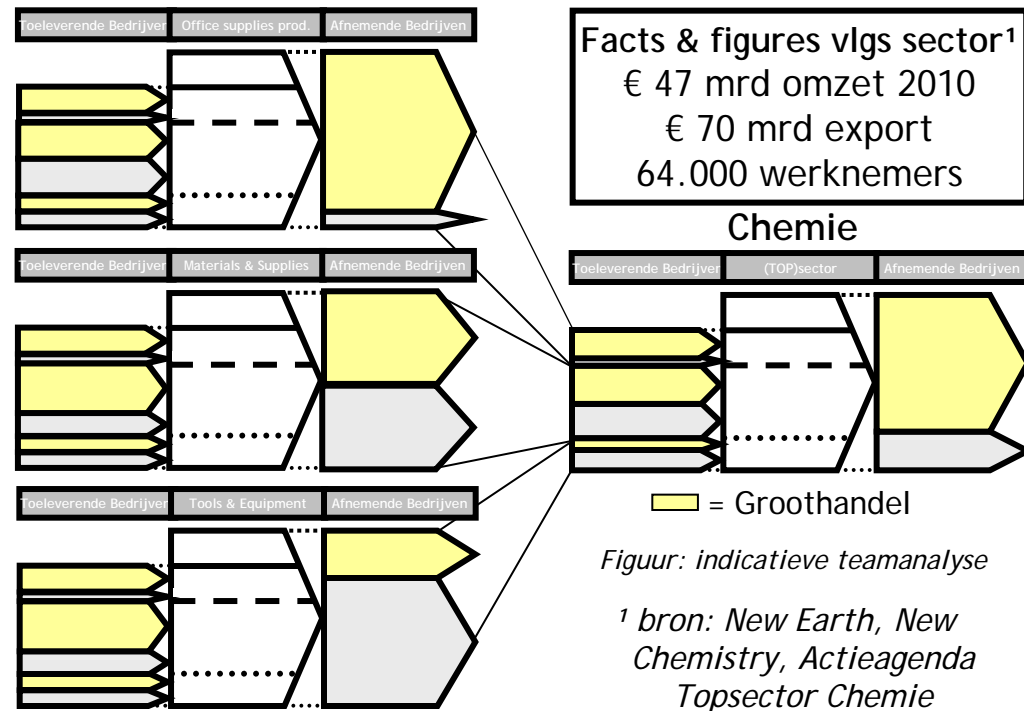
- **Definitie CBS (*statline*):** bedrijven die hun hoofdactiviteit hebben op het gebied van de **wederverkoop** (*verkoop zonder aanbrenge van veranderingen*) van nieuwe en gebruikte goederen aan detailhandel, aan industrie en andere bedrijfsmatige gebruikers of aan andere groothandelaren (...)
- Het gaat daarbij om activiteiten van groothandelaren, grossiers, dealers, exporteurs, importeurs, coöperatieve inkooporganisaties. Daarnaast behoren tot deze bedrijfstak ook de bedrijven die naast de groothandel groothandelsgebruikelijke handelingen en bewerkingen uitvoeren. Dit zijn onder andere:
 - het samenvoegen en combineren van goederen
 - het sorteren, het opsplitsen van partijen stukgoederen
 - het anders verpakken en het bottelen
 - het verdelen van bijvoorbeeld geneesmiddelen in kleinere partijen
 - het opslaan, koelen, afleveren en installeren van goederen voor eigen rekening
 - het verpakken van goederen in vaste toestand, vullen van flessen met goederen in vloeibare of gasvormige toestand, inclusief mengen en filtreren voor eigen rekening
- De Groothandel biedt naast een assortiment van goederen, ook een pakket van **bijbehorende diensten** aan, zoals logistieke diensten, financiering, scholing en pre- en aftersales services (*branchebeschrijving Groothandel, CBS 2011*)

Illustratieve cases: Agrofood en Chemie



Agrofood

Groothandel vervult belangrijke rol aan zowel voor- als achterkant van Topsector



Chemie

Groothandel vervult belangrijke rol aan voor- en achterkant van Topsector

Illustratieve Case: Logistiek

Groothandel vooral als opdrachtgever van transportstromen !

