



MKB-NL

1 april 2009

Benchmarkonderzoek

In de wonen- en modebranche





MKB-NL

1 april 2009

- **CBW**
 - **brancheorganisatie voor retailers in woninginrichting, parket en keukens/badkamers**
 - **2.800 leden, 4.500 winkels**
- **MITEX**
 - **brancheorganisatie voor retailers in mode, schoenen en sport**
 - **4.500 leden, 13.000 winkels**
- **Sinds 2008: werkzaamheden samengevoegd**
- **1 juli 2009: voorgenomen fusie**



MKB-NL

1 april 2009

Benchmark onderzoek: waar hebben we het over?

- **Ondernemers in staat stellen om hun prestaties te vergelijken met anderen. Het gemiddelde? De norm? De beste? De slechtste?**
- **Benchmark onderzoek wordt vaak verward met branche-onderzoek.**
- **Het gemiddelde uit benchmark onderzoek wordt vaak gepresenteerd als het gemiddelde van de branche.**
- **Vaak onterecht omdat er onvoldoende waarnemingen zijn en er niet wordt herwogen.**



MKB-NL

1 april 2009

Onderwerpen voor benchmark onderzoek

- Omzetten (per kwartaal/CBW; per maand/MITEX)
- Exploitatie (1 x per jaar)
- Salarissen (1 x per jaar)
- Huurprijzen (1 x per twee jaar)



MKB-NL

1 april 2009

CBW Omzetenquête

- **Omzetten per kwartaal**
- **800 vestigingen**
- **6 segmenten (meubel, keukens, woningtextiel, etc.)**
- **Alleen totaalomzet**
- **GRATIS voor deelnemers!**
- **Cijfer binnen een maand na afloop van het kwartaal**
- **Aanleveren: digitaal, maar ook per brief/ fax/**
- **Uitvoering: Stratus (EIM)**
- **CBW: eigenaar van de informatie (niet de gegevens)**



MKB-NL

1 april 2009

Arnhemse Bovenweg 10C
 Postbus 782
 3700 AT ZEIST
 Telefoon 030 697 31 00
 Telefax 030 691 97 51
 EMAIL info@cbw.org
 Bank 68.71.61.037
 Giro 1945537
 KvKnr. 40482389

999999 0
 Voorbeeldbedrijf
 Geachte heer T. Ester
 Proefstraat 3
 1234 XX Nederland

Zoetermeer, 13 februari 2009

Betreft: CBW Omzetenquête, 4e kwartaal 2008, meubelzaken

Geachte heer/mevrouw,

Hierbij ontvangt u de cijfers voor het 4e kwartaal 2008 van de CBW Omzetenquête.

Uw vestiging heeft met een toename van 9,5 procent een hogere omzetverandering gerealiseerd dan het gemiddelde van alle meubelzaken (-5,0 %).

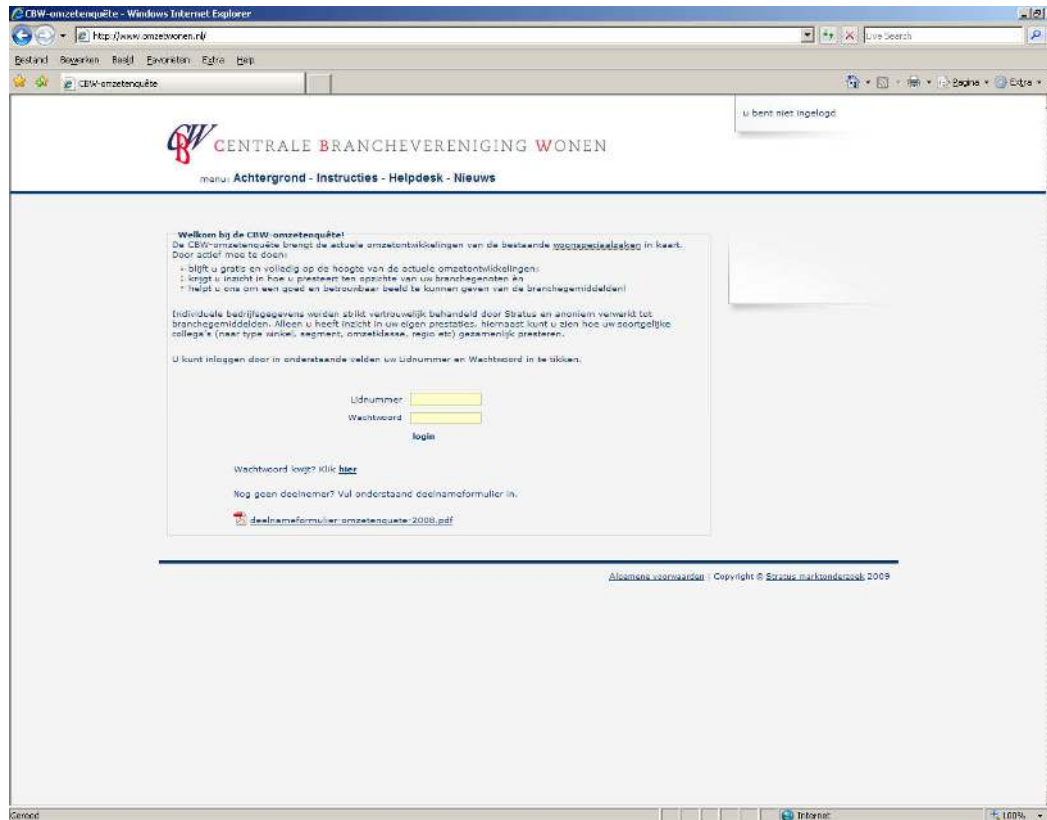
Meer branche-informatie vindt u in de tabellen en grafieken.

Voor vragen over de opgenomen cijfers kunt u bellen met Stratus marktonderzoek, bereikbaar onder telefoonnummer 079 - 322 26 88. Voor overige vragen naar aanleiding van dit overzicht kunt u bellen met de heer Johan de Rooij van de CBW, bereikbaar onder telefoonnummer 030 - 697 31 00.

Dit overzicht betreft uw vestiging Proefstraat 3, Nederland

tabel 1: Positiebepaling

	4e kwartaal 2008			1e t/m 4e kwartaal 2008		
	laag	midden	hoog	laag	midden	hoog
uw omzetsituatie ten opzichte van:						
de totale wonenbranche	○ ○ ○ ○ ●			○ ● ○ ○ ○ ○		
wonenbranche excl. kurk+parket- en keukenspecialzaken	○ ○ ○ ○ ○			○ ● ○ ○ ○ ○		
alle meubelzaken	○ ○ ○ ○ ●			○ ● ○ ○ ○ ○		
alle meubelzaken						
gevestigd in het zuiden van het land	○ ○ ○ ○ ○ ●			○ ● ○ ○ ○ ○		
- omzetklasse ondernemingen: 0,5 tot 1,5 mln	○ ○ ○ ○ ○			○ ● ○ ○ ○ ○		
- omzetklasse vestigingen: 0,5 tot 1 mln	○ ○ ○ ○ ○			○ ● ○ ○ ○ ○		
- met een assortiment in alle stijlen	○ ○ ○ ○ ○			○ ● ○ ○ ○ ○		
- in het midden/laag prijssegment	○ ○ ○ ○ ○			○ ● ○ ○ ○ ○		
- locatie: geen megastore/woonboulevard	○ ○ ○ ○ ○			○ ● ○ ○ ○ ○		
- behorend tot het samenwerkend mkb	○ ○ ○ ○ ○			○ ● ○ ○ ○ ○		





MKB-NL

1 april 2009

MITEX Modemonitor

- **Omzetten per maand**
- **1000 waarnemingen (ca. 700 ondernemers)**
- **9 segmenten (heren, dames, jeans, sport, schoenen, etc.)**
- **Omzet, brutomarge**
- **GRATIS voor deelnemers!**
- **Cijfer binnen zeven dagen na afloop van de maand**
- **Volledig geautomatiseerd**
- **Uitvoering MITEX i.s.m. softwarebedrijf**
- **MITEX eigenaar van de gegevens + informatie**



MKB-NL

1 april 2009

The screenshot shows a web browser window titled "Mitex Modemonitor - Windows Internet Explorer". The address bar contains the URL "http://www.modemonitor.nl/?do=deelnemer". The browser interface includes standard navigation buttons (back, forward, home, stop, refresh) and a search bar with "Live Search". The website content is displayed on a grey background. At the top left is the "Modemonitor mitex" logo. To its right is a banner image of a clothing store interior. A white box on the banner contains the text: "Welkom W. Heijkoop of mevrouw J. Gerritse. Uw vorige bezoek was op 19 maart 2009 om 14:04." Below this text are two links: "Afmelden" and "Wijzig wachtwoord". Below the banner is a horizontal navigation menu with five items: "mijn gegevens", "mijn winkels", "cijfers invoeren", "overzichten", and "hulp". Below the menu is a breadcrumb trail: "> welkom > mijn gegevens wijzigen". The main content area has the heading "Welkom bij de Modemonitor" and the text "U bent ingelogd als deelnemer." To the right of this text is a section titled "Enquêtes" with the text "Er zijn momenteel geen enquêtes." At the bottom of the page, there is a footer with the text "© 2009 - Mitex - algemene voorwaarden - contact - disclaimer - v2.1.2". The browser's status bar at the bottom right shows "Internet" and a zoom level of "100%".



MKB-NL

1 april 2009

Mitex Modemonitor - Windows Internet Explorer

http://www.modemonitor.nl/?do=archiefoverzichten

Bestand Bewerken Beeld Favorieten Extra Help

nu.nl | Het laatste nieuws le... BinckBank Mitex Modemonitor Pagina Extra

Modemonitor mitex

Welkom E.G. van Tuinen. Uw vorige bezoek was op 12 maart 2009 om 15:16.
[Afmelden](#)
[Wijzig wachtwoord](#)

mijn gegevens mijn winkels cijfers invoeren **overzichten** hulp

> huidig overzicht > archief overzichten > grafieken

Overzicht november 2008

Parkins Mode B.V.

Maandomzet november 2008 t.o.v. november 2007 x,x% = % verandering | (x) = aantal deelnemers

			omzet	afzet	brutowinst
per winkel					
Parkins Mode	Damesmode	Midden/Hoog	-28,8%	-30,0%	-28,2%
per segment					
Totaal	Damesmode		-6,8% (325)	-3,5% (188)	-7,2% (115)
per prijsniveau					
Totaal	Damesmode	Midden/Hoog	-5,1% (187)	+3,0% (81)	-6,4% (71)
per provincie					
Totaal	Damesmode	Friesland	-8,5% (24)	-13,2% (9)	-12,0% (7)
per locatie					
Totaal	Damesmode	B - Aanloopstraat centrum	-2,9% (48)	+8,4% (25)	-3,2% (24)
per vestigingsplaats					
Totaal	Damesmode	A - Groot	-5,2% (96)	-0,3% (57)	-4,6% (45)
per VVO					
Totaal	Damesmode	C - Groot	-9,6% (82)	-14,2% (61)	-7,9% (10)

Cumulatief lopende half jaar t.o.v. dezelfde periode vorig jaar x,x% = % verandering | (x) = aantal deelnemers

			omzet	afzet	brutowinst
per winkel					
Parkins Mode	Damesmode	Midden/Hoog	-12,1%	-17,4%	-14,2%
per segment					
Totaal	Damesmode		-1,4% (315)	+4,4% (187)	-3,1% (120)

© 2009 - Mitex - algemene voorwaarden - contact - disclaimer - v2.1.2

Internet 100%



MKB-NL

1 april 2009

Ervaringen

- **Investeer in monitoren, maak het voor ondernemers gratis.**
- **Uitgangspunt: deelname = gratis rapportage**
- **Kies voor uitvoering voor een partij die verstand heeft van marktonderzoek.**
- **Een goed onderzoek is meer dan enkele gegevens verwerken (uitbijters, herwegen).**
- **Beperk je, zeker bij de opzet, in de vraagstelling. Liever meer deelnemers dan meer informatie.**
- **Valkuil: er is altijd vraag naar meer!**



MKB-NL

1 april 2009

Exploitaties/ financiële kengetallen

- **Respons vaak een probleem**
- **Zorg voor strategische partners, bijvoorbeeld rso's, accountantskantoren**
- **Toekomst: banken, CBS?**
- **Voordeel: met zijn allen werken aan een branchecijfer, geen verwarring meer.**
- **Valkuil: te veel willen weten**
- **Keuze CBW-MITEX: apart onderzoek salarissen, huren**

1.3 Overzicht kengetallen

In deze paragraaf worden de belangrijkste kengetallen en gemiddelden opgesomd voor de meubelspecialzaak. De toelichting en berekening van deze kengetallen staan in bijlage 2.

Arbeid

De omzet per kracht is in 2007 duidelijk toegenomen. De personeelskosten zijn in 2007 gedaald, de gemiddelde kosten per werknemer namen echter toe. Opvallend is dat de omzet per kracht en ook de omzet per verkoopkracht bij de omzetklasse >1.500.000 is toegenomen en in de klasse <1.500.000 juist is afgenomen. Blijkbaar heeft men in deze klasse meer inzet van verkopers nodig om de omzet binnen te halen. De arbeidsefficiëntie is substantieel toegenomen.

Tabel 1.2 Omzet per kracht meubelspecialzaken (2001-2007)

Omzetklasse	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
< 1.500.000	202.420	202.700	202.430	219.320	208.550	193.350	185.543
> 1.500.000	214.270	208.370	215.350	205.400	214.240	204.700	241.100
Gemiddeld per kracht	212.050	207.680	213.720	206.710	213.550	203.860	232.313

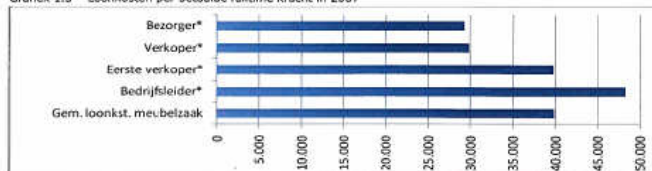
Tabel 1.3 Omzet per verkoopkracht meubelspecialzaken (2001-2007)

Omzetklasse	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
< 1.500.000	455.440	468.920	418.000	462.230	436.750	417.770	345.333
> 1.500.000	555.000	507.910	522.030	509.490	510.710	478.390	558.350
Gemiddeld per verkoopkr.	535.710	507.610	506.970	504.550	498.230	472.830	520.940

Tabel 1.4 Verdeling personeel naar functiegebieden bij meubelspecialzaken in 2007

Functiegebied	totaal	omzet < 1.500.000	omzet > 1.500.000
Directie en inkoop	8,1%	11,6%	7,4%
Verkoop	44,7%	53,3%	43,1%
Administratie	12,2%	9,3%	13,1%
Logistiek	18,7%	11,6%	19,9%
Ambacht	9,8%	11,6%	9,1%
Overig	7,3%	4,6%	7,4%
Totaal	100%	100%	100%

Grafiek 1.3 Loonkosten per betaalde fulltime kracht in 2007



*CBW Salarisonderzoek 2007

Tabel 1.5 Arbeidsefficiëntie meubelspecialzaken (2000-2007)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Arbeidsefficiëntie per kracht	84.610	82.890	82.930	82.680	85.970	83.304	93.440

Ruimte

In de volgende tabellen is de omzet per m² en de gemiddelde bedrijfsruimte in m² weergegeven. De vloerproductiviteit is in 2007 op het niveau van 2006 teruggekomen. Een ongunstige ontwikkeling als we kijken naar de stijging van de huisvestingskosten. Door de tevens lagere brutomarge is de vloerefficiëntie lager uitgekomen.

Tabel 1.6 Omzet per m² verkoopvloeroppervlakte bij meubelspecialzaken (2001-2007)

Omzetklasse	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
< 1.500.000	990	930	840	750	790	880	822
> 1.500.000	850	860	840	810	840	800	835
Gemiddelde	880	870	840	790	830	860	833

Tabel 1.7 Gemiddelde bedrijfsruimte in m² bij meubelspecialzaken in 2007

Omzetklasse	bedrijfsvloeroppervlakte	verkoopvloeroppervlakte
< 1.500.000	1.141	971
> 1.500.000	6.720	5.083
Gemiddelde	4.461	3.441

Tabel 1.8 Vloerefficiëntie meubelspecialzaken (2001-2007)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Vloerefficiëntie per m ² vvo	350	350	330	320	330	350	334

Voorraad

De voorzichtige opgaande lijn van de omloopsnelheid in 2006, heeft zich in 2007 duidelijk doorgezet. Het is van belang dat de voorraad zo vaak mogelijk wordt verkocht, hoe vaker de voorraad wordt verkocht, hoe vaker de brutomarge kan worden gerealiseerd.

Tabel 1.9 Voorraadpolitiek meubelspecialzaken (2001-2007)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Omzetsnelheid	2,7	2,4	2,4	2,3	2,2	2,3	2,8
Omloopsnelheid (in maanden)	4,4	4,9	5	5,3	5,3	5,2	4,4
Voorraadefficiëntie	1,1	1	0,9	0,9	0,9	0,9	1,1

Overige kengetallen

De debiteurentermijn is de afgelopen jaren teruggedrongen tot gemiddeld 10 dagen. Dit betekent dat de klant over het algemeen steeds sneller betaalt. De crediteurentermijn is fors afgenomen; van 40 naar 26 dagen. Hieruit is op te maken dat veel ondernemers de rendementsverbetering hebben aangewend om leveranciers sneller te betalen. In bijlage 2 wordt dit verder toegelicht. Ook is de verbetering van de solvabiliteit met 2,5% naar een niveau van 17,8% een duidelijk signaal van het verbeterde rendement.

Tabel 1.10 Debiteuren- en crediteurentermijn en de solvabiliteit van meubelspecialzaken (2001-2007)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Debiteuren (in dagen)	20	18	20	17	13	10	10
Crediteuren (in dagen)	30	45	47	56	54	40	26
Solvabiliteit (EV/TV)	25,4	26,8	28	17,9	20,3	15,3	17,8



MKB-NL

1 april 2009

Salarisonderzoek

- **Gat in de markt**
- **Ieder jaar verwerken we circa 3.000 salarissen voor CBW en 7.500 voor MITEX**
- **In eigen beheer/ invoer in SPSS**
- **Ook interessant voor de beleidsafdeling (CAO)**
- **Aandachtspunt: voor representatief beeld veel aandacht geven aan grootwinkelbedrijf.**

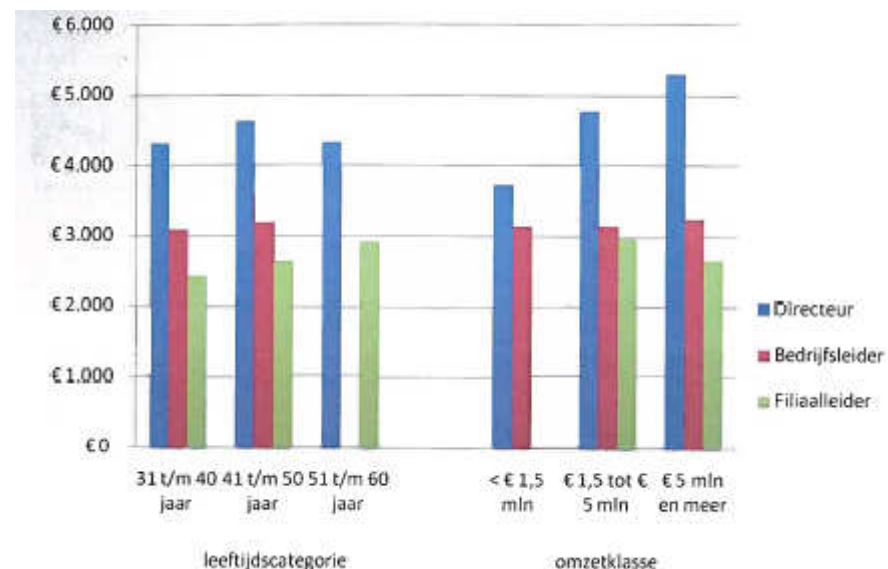


3.3 Werkelijk betaald loon

Het bruto maandloon stijgt naarmate een werknemer opklimt van assistent verkoper, naar verkoper, verkoopadviseur tot eerste verkoper. De rode getallen in het midden van figuur 3.1 geven het gemiddelde bruto maandloon weer, met daarachter het gemiddelde uurloon. 80% van de grote groep verkopers in de wonenbranche verdient een bruto maandloon dat ligt tussen € 1.433 en € 2.851. Het gemiddelde ligt op € 2.072.



Figuur 3.1 – Werkelijk betaald bruto maandloon en uurloon bij fulltime functie en range waarin 80% valt



Figuur 2.2 – Gemiddeld bruto maandloon naar leeftijdscategorie en naar omzetklasse onderneming



MKB-NL

1 april 2009

Vragen?

