

In drie stappen hoge inflatie en prijschommelingen de baas

05-06-2023 08:00



Inflatie en prijschommelingen zijn het onderwerp van gesprek. Het brengt onzekerheden en uitdagingen met zich mee, zoals blijven voldoen aan de vraag van de klant. Wat is voor jouw onderneming de beste manier om in te spelen op fluctuerende prijzen?

Door: Gulli Gudmundsson (solution architect) en Wilbert Dirven (sales manager) van [Conclusion MBS](#)

Hogere inkooprijzen, grondstoffen die opeens goud lijken en transportpartners die gestegen kosten doorberekenen. Om nog maar niet te spreken over gestegen indirecte kosten voor de huur van je winkelpand, voor gas, water en elektra. Je herkent het vast; alles wordt duurder. Als retailer kun je dan niet stilzitten en wachten totdat de storm over raast. Je moet iets doen om te voorkomen dat je niet meer aan de klantvraag kunt voldoen en ze kwijtraakt aan de concurrentie. Ruim acht op de tien (82%) retailers zoeken daarom continu naar manieren om kosten te drukken, blijkt uit [onderzoek](#). Driekwart (78%) berekent bijvoorbeeld gestegen prijzen gedeeltelijk door naar klanten. Liever doe je dit natuurlijk niet. Het goede nieuws is dat het niet altijd nodig is. Daarom geven we je in deze blog drie stappen om in te spelen op inflatie en prijschommelingen op een manier die bij jouw onderneming past.

Stap 1: Een goede basis

Om de storm van hoge inflatie en prijschommelingen te overleven, moet je als retailer flexibel zijn en snel kunnen meebewegen. Prijzen stijgen, maar zakken gelukkig ook weer wat. Daar moet je op inspelen. Bijvoorbeeld door op het gunstigste moment producten in te kopen, maar ook het verhogen of verlagen van prijzen vraagt constant aandacht. Het is zaak deze op het juiste moment door te voeren, anders verlies je klanten aan de concurrent. [Snelheid en flexibiliteit](#) zijn cruciaal, maar lang niet voor iedere retailer vanzelfsprekend. Het valt en staat namelijk met een goed IT-fundament, zoals Microsoft Dynamics 365 Business Central in combinatie met LS Retail, dat je inzicht geeft en in één oogwenk laat zien hoe je de

concurrentie voorblijft. En juist dit IT-fundament is voor bijna vier op de tien (38%) retailers zodanig een bottleneck dat ze er businesskansen door mislopen.

Stap 2: Overzicht en inzicht

Flexibel zijn en inspelen op prijsschommelingen is alleen mogelijk als je beschikt over accurate en zo actueel mogelijke gegevens. Je wilt immers geen beslissingen maken op basis van cijfers die niet (meer) kloppen. [Goed ingerichte IT-systemen](#) zijn hiervoor cruciaal. Idealiter sla je hier inkoopcijfers, verkoopcijfers, omzet en marges in op. Maar met actuele cijfers ben je er nog niet. Je moet ze ook samenbrengen in één overzicht. Alleen zo kun je de cijfers tegen elkaar afwegen om vervolgens een compleet beeld te creëren van je organisatie en op basis daarvan prijs- of inkoopbeslissingen te nemen. Dit vereist dat je deze gegevens gemakkelijk samenbrengt. Iets wat voor drie op de tien retailorganisaties nog een heel karwei is. Om inkooprijzen helder te krijgen, halen zij gegevens uit twee tot drie IT-systemen, wat de foutmarge verhoogt. In Business Central heb je al deze gegevens op één platform, waardoor iedereen in jouw onderneming in een handomdraai één waarheid op tafel krijgt als het gaat om inkoop- of verkoopcijfers, omzet of marge. Zo kun je verbanden en patronen ontdekken die tot nieuwe inzichten leiden voor je producten of supply chain.

Stap 3: De juiste maatregelen

Juist die inzichten heb je in tijden van hoge inflatie en prijsschommelingen hard nodig om de juiste beslissingen te nemen. Zeker wanneer je over meerdere vestigingen beschikt. Dan wil je de juiste producten op de juiste plek hebben liggen. Stel dat er in jouw vestiging in Rotterdam veel vraag is naar product X, terwijl ditzelfde product in de Groningse vestiging amper verkocht wordt. Met Business Central en LS Retail kun je tot op artikelniveau inzoomen op je data, waarmee je hierop kunt inspelen. In plaats van voorraad aan te vullen in Rotterdam, zie je dat het slimmer is om deze te verschuiven vanuit Groningen. Zo stem je je voorraad beter af op je daadwerkelijke verkoop, wat kosten bespaart. Dan zijn doorberekeningen naar je klant wellicht niet nodig. Kortom, bedrijfssoftware zoals Microsoft Dynamics Business Central geeft je de intelligentie over waar wellicht geld wegloopt en wat in tijden van hoge kosten en prijsfluctuaties passende acties zijn voor jouw onderneming.

Tijd voor verandering?

Goede bedrijfssoftware en IT-systemen geven niet alleen inzicht in wat er op inkoop-, verkoop- en voorraadgebied gebeurt in je onderneming, maar stellen je ook in staat om maatregelen te treffen die voor jouw onderneming en daarmee jouw klanten het beste zijn. Benieuwd naar de mogelijkheden? Neem vrijblijvend [contact met ons](#) op! We helpen je graag met het inrichten van Microsoft Dynamics 365 gecombineerd met LS Retail, zodat jij de kracht en snelheid hebt om hoge inflatie en prijsschommelingen de baas te zijn.

CONCLUSION
MBS

Een peilstok in de retailmarkt

Kunnen retailers mee met de marktontwikkelingen
of laat IT ze in de steek?

