

# Je winkeldochter in goede handen

Verkeerd bestelde goederen, failliete klanten, wisselende assortimenten en leveranciers. Dit is een aantal belangrijke oorzaken van de opeenstapeling van incurante voorraden binnen het Nederlandse bedrijfsleven. Winkeldochter.nu helpt ondernemingen met deze restpartijen af te rekenen. "Wij kunnen een tweede omzetstroom realiseren."



Vele branches en sectoren kampen met restpartijen en incurante voorraden die aan het oog worden onttrokken. Via Winkeldochter.nu kunnen deze op eenvoudige, transparante en betrouwbare wijze worden doorverkocht.

Winkeldochter.nu is een nieuw online handelsplatform dat diensten en services levert voor uitsluitend de business-to-business markt in Nederland. Bedrijven kunnen dankzij dit nieuwe platform duurzamer worden en hun concurrentiepositie verbeteren.

## Hoger plan

Eigenaren van Winkeldochter.nu zijn René Ruigrok en Marco Hendriks. Ruigrok liep 10 jaar geleden al met het idee rond om het platform op te richten, maar het ontbrak hem toen aan financiële middelen.

Inmiddels zijn die er wel. Mede omdat hij Marco Hendriks, met wie Ruigrok veelvuldig samenwerkt, zo'n drie jaar geleden wist te enthousiasmeren voor Winkeldochter.nu. Gezamenlijk hebben de ondernemers het platform de afgelopen tijd naar een hoger plan getild.

## Bouwbeurs

De collega's presenteerden hun concept onlangs op de Bouwbeurs in Utrecht. Dat ze ruim 150 leads overhielden aan deze beursdeelname, bewijst dat er zeker animo is voor Winkeldochter.nu. Zelfs nu het crescendo gaat in de bouwsector en de interieurmarkt.

"Je zou denken dat ons concept namelijk nog beter werkt in crisistijden", zegt Ruigrok. "Maar ook in deze hoogtijdagen blijkt er een prikkel te zijn om te investeren in goedkopere restproducten."

## Besef

Zijn collega-ondernemer heeft hier wel een verklaring voor. "Wij kunnen voor veel bedrij-



ven een extra omzetstroom genereren”, aldus Hendriks.

“Dat besef dringt echter pas langzaam door. Ik zou tegen alle bedrijven willen zeggen: loop eens eenmaal per maand door je magazijn met je telefoon, maak foto’s van de incurante voorraad en zet deze binnen 15 minuten op onze site. Je kunt er echt veel winst mee behalen.”

#### A-assortiment

Volgens beide ondernemers leggen de meeste bedrijven nog teveel de focus enkel en alleen op hun A-assortiment. “Managers willen niet dat hun verkopers energie steken in B-merken”, legt Ruigrok uit, “maar dat ze zich met hun core business bezighouden.” Met als gevolg dat kwalitatief goede producten na een half jaar al onder het stof komen te staan. Bij elkaar opgeteld zijn hier enorme bedragen mee gemoeid.”

#### Onderzoek

Winkeldochter.nu presenteerde op de Bouwbeurs een onderzoek van de ING van tien jaar geleden, waaruit bleek dat de Nederlandse groothandelaren in bouwmaterialen over 300 miljoen euro aan incurante voorraad beschikken. Dit geeft volgens Ruigrok aan dat er een wereld te winnen valt. “Ook uit eigen ervaring weet ik dat bedrijven al snel een incurante voorraad ter waarde van 2 of 3 miljoen euro kunnen hebben. Ander onderzoek wijst uit dat 20 procent van de voorraadwaarde die bedrijven hebben incurant is. Dit geeft de meerwaarde aan van ons platform.”

#### Afscheid

De eigenaar van Winkeldochter.nu merkt dat bedrijven het in het algemeen lastig vinden om afscheid te nemen van hun voorraad.

“Vaak niet eens tegen inkooprij, laat staan voor een lager bedrag. Het gevolg is dat deze voorraden ondersneeuwen, tot het moment dat ze niets meer waard zijn. Daarom zeggen wij: slik nu die paar honderd euro aan verlies. Dan creëer je aan de koperkant ook de prikkel om een aankoop te doen.”

#### Verspilling

Alle reguliere producten die in Nederland worden verkocht kunnen op Winkeldochter.nu aangeboden worden. Te denken valt aan goederen op het gebied van bouw, elektronica, high tech, interieur en detailhandel.

Aangezien deze producten een tweede leven krijgen, is Winkeldochter.nu een zeer duurzaam platform, dat verspilling tegengaat. Groot voordeel van het platform is dat kopers en verkopers op een betrouwbare manier bij elkaar gebracht worden.

Hendriks: “Alle betrokken partijen worden vooraf gescreend. Hierdoor ontstaat een situatie waarin ze makkelijk en eerlijk met elkaar kunnen onderhandelen en transacties tot stand kunnen laten komen.”

#### Landelijk bereik

Bij Winkeldochter.nu zijn kopers en verkopers dus verzekerd van een veilig online platform. Er is bovendien een landelijk bereik en kopers en verkopers krijgen persoonlijk advies. “Dit kan per telefoon of e-mail, maar desnoods komen we persoonlijk bij ze langs”, aldus Hendriks. Het uiteindelijke doel van beide ondernemers is om van Winkeldochter.nu een floreerend bedrijf te maken met een klantvriendelijke en klant-ondersteunende uitstraling.

#### Bezoek

De voortekenen zijn gunstig, afgaande op de reacties vanuit de markt. Beide ondernemers bezoeken veel bedrijven momenteel persoonlijk om de meerwaarde van het platform tussen de oren te krijgen. “Op het moment dat je met ze in gesprek raakt over de manier waarop we hun restpartijen kunnen doorverkopen, merk je dat ze vanzelf enthousiast worden”, sluit Ruigrok af. “Iedereen herkent en erkent de uitdaging waar we voor staan.”

Ralf Pijnenburg

[www.winkeldochter.nu](http://www.winkeldochter.nu)

