

## Genova Consultancy verbetert verkoop en marge

# *Mode-retail moet beschikbaar van product optimaliseren*

Bij mode-retailers ontstaan er vaak verschillen in performance tussen winkels op vergelijkbare locaties. Uitgaande van de veronderstelling dat de collectie-ontwikkeling, visual merchandising en kwaliteit van het winkelpersoneel op orde zijn, is productbeschikbaarheid de belangrijkste oorzaak van deze verschillen. De specialisten van Genova Consultancy helpen mode-retailers bij het optimaliseren van de omzet en de marge door te focussen op de winkelspecifieke forecasting en herbevoorrading.

**G**enova Consultancy is opgericht door Rob van Serveen en David Winckers. Van Serveen had jarenlang een bedrijf dat prognose en voorraadplanning software leverde aan retailers en groothandelaren in de modewereld. Vanuit die functie maakte hij kennis met David Winckers, operations director bij een groot internationaal modemerkt. ‘Samen zijn we goed voor twintig jaar kennis en ervaring op het gebied van management, consultancy en retailsoftware in de mode’, legt Rob uit. ‘Vorig jaar hebben we de krachten gebundeld in Genova Consultancy. Wij bieden methodieken en concrete oplossingen die ervoor zorgen dat het door de klant gewenste artikel in de juiste maat beschikbaar is zonder dat daarvoor onnodig veel voorraad wordt aangehouden.’

### SERVICE IS KONING

Winckers beaamt het verhaal van zijn partner. ‘Als een winkel vandaag de dag een lagere service biedt dan de concurrent op internet, leg je het als retailer af. De klant is immers niet meer bereid te wachten tot het artikel uit de centrale voorraad of uit het andere filiaal is aangeleverd, als hij het artikel een dag later via een webshop in huis kan hebben. Het artikel moet er dus zijn, in de juiste maat en op de juiste locatie.’

Goede service begint met de eerste inlading van het assortiment, verzekert Van Serveen. ‘Vaak is deze te generiek en gebaseerd op winkeltype en oppervlakte. Bovendien wordt in de meeste gevallen bij bepaling van de benodigde aantallen gekeken naar verkoopgegevens. Deze gegevens tonen wat er is verkocht en niet

wat er verkocht had kunnen worden. Zo wordt een belangrijke potentie gemist.’ Winckers: ‘Door de generieke inlading kan er minder flexibel worden ingespeeld op ontwikkelingen per locatie en wordt onnodig winkelvoorraad opgebouwd.’

Volgens Winckers heeft een leeg rek of een stapeltje met alleen maar maat S soms een eenvoudige oorzaak. ‘Te weinig of te laat herbevoorraden. Vaak wordt pas het signaal gegeven voor herbevoorrading als de voorraad in de winkel onder een bepaald niveau is gedaald. Dan ben je in feite al een paar dagen te laat. Met een dynamische herbevoorrading op basis van een dagelijkse voorspelling van de toekomstige vraag per SKU en winkel, valt veel winst te behalen.’ Van Serveen valt hem bij: ‘Een van de belangrijke bijkomende voordelen van een dergelijke voorspelling is dat de veiligheidsvoorraad in de winkel wordt verlaagd.’

### FOCUS OP HET PROCES

De ervaring van beide oprichters van Genova Consultancy maakt het volgens Van Serveen mogelijk om met klanten te werken aan oplossingen die zich in de praktijk hebben bewezen. ‘We kijken samen naar het proces en bepalen welke schakel versterkt moet worden en wat het beoogde resultaat zal zijn.’

Sinds begin april is Genova Consultancy gevestigd in een bedrijfspand langs de Rijksstraatweg in Wassenaar, dat bekend is als het Huis met het Blauwe Dak. ‘Mede dankzij het omliggende landgoed biedt dat historische gebouw ons een zeer prettige werkomgeving’, meent Van Serveen. ‘Daarnaast vinden wij het belangrijk dat wij onze klanten kunnen ontvangen op een inspirerende locatie.’ ■



‘ALS EEN WINKEL  
VANDAAG DE DAG EEN  
LAGERE SERVICE BIEDT  
DAN DE CONCURRENT  
OP INTERNET, LEG JE HET  
ALS RETAILER AF’