

Samenwerking Craft leden & GDH leden





Agenda



- Achtergrond GDH en haar leden
- Behoeft Groothandels:
 - Marge vaststelling
 - Kwaliteit en kwantiteit
 - Vastleggen van Overeenkomst
 - Verkoopstimulering



Achtergrond GDH leden



- Opgericht in 1930 als vereniging van bier en limonade producenten
- GDH in de huidige vorm 25 jaar
- Bestuur
- GDH telt 70 zelfstandige drankenhandelaren
- Drankenhandels ontstaan vanuit groot Pils
- 50% volledig onafhankelijk, 50% verbonden aan inkoopcombinatie
- Spreiding over geheel Nederland – kaart.



Groothandels aangesloten bij
de Vereniging van de Nederlandse
Groothandel in Dranken en
Horecabehoeften (GDH)





Behoeftedrankenhandel: Marge vaststelling



- Kosten per artikel:
 - Artikelnummer aanmaken en onderhouden
 - Voorraadpositie magazijn en kosten orderpick
 - Levering (evt. statiegeld retourname)
 - Facturering en risico
- Margeberekening op basis van $x+y=z$ model
 - Uitgangspunt Huidige verkoopprijs rechtstreeks aan horeca = X
 - Marge van drankenhandel = Y
 - Verkoopprijs drankenhandel = Z
 - In nieuwe situatie wordt inkoopprijs drankenhandel = X

Tip: maak een ingroeimodel om prijzen te verhogen



Behoeftedrankenhandel: Kwaliteit en kwantiteit



- Hoe wordt ervoor zorg gedragen dat er een constante kwaliteit wordt gegarandeerd
- Professionele en volledige data op de omverpakking
- Inhoud 12 packs vs 24
- Hoe wordt ervoor zorg gedragen dat het overeengekomen volume beschikbaar is – 4 hardlopers altijd beschikbaar vs in/out's of bestelartikelen

Samengevat: een degelijke, stabiele en betrouwbare partner



Behoeftedrankenhandel Vastleggen van overeenkomst



- Inzet tot verkoop
- Vaststellen van vast assortiment/Hardlopers versus bestelartikel of in/out
- 1 fustje vs 1 pallets – Afspraken over minimale ordersize
- Vaststellen van voorraad en verkoop prognoses
- Vaststellen van verkoopprijzen en marges
- Overeenkomst over hoe om te gaan met overs of tekorten (welke inspanningen en verplichtingen)
- Loyaal aan partner/ben je er van bewust wie je heeft geholpen
- Handel verplaatsen van een naar andere lokale drankenhandel.



Behoefte Drankenhandel

Verkoopstimulering



- Wat doet de brouwer
- Local relevance – hyper local
- Wat doet de drankenhandel
- Hoe kan de brouwer de drankenhandel ondersteunen
- Acties, proeverijen, festivals, open dagen, etc.



Vragen?



- Na aanleiding van de presentatie?
- Wilt u in contact komen met een van de leden?
- Heeft u onderdelen gemist in de presentatie?

WWW.GDH.NL