

Kwart retailbedrijven niet bestand tegen hoge inflatie

09-05-2023 16:00



Een kwart van de retailbedrijven denkt niet bestand te zijn tegen de hoge inflatie. De nadelige effecten van de hoge inflatie zijn bij 57 procent van de organisaties terug te zien in de verkoopcijfers. Dit blijkt uit onderzoek in opdracht van Conclusion MBS onder ruim 250 (mede)beslissers op het gebied van marketing, sales, ICT, inkoop en/of logistiek bij retailorganisaties.

Bijna driekwart (74%) van de organisaties merkt dat de klantverwachtingen met betrekking tot de winkelervaring steeds hoger worden. Daarbij geeft 45 procent aan door de hoge inflatie minder goed te kunnen inspelen op de vraag van de consument. De kosten rijzen de pan uit, terwijl de consument extra's zoals een snelle levering en kortingen verwacht. 43 procent van de (mede)beslissers moet als gevolg van de inflatie vaker 'nee' verkopen aan hun klanten en de helft (49%) geeft aan bang te zijn om klanten kwijt te raken aan concurrentie.

IT belemmert wendbaarheid

Het inspelen op marktontwikkelingen zoals de hoge inflatie wordt door IT niet makkelijker gemaakt. Bijna de helft (47%) geeft aan dat hun IT-systemen het lastig maken om snel in te spelen op veranderingen. 51 procent steekt hierbij de hand in eigen boezem en geeft aan dat de organisatie onvoldoende innoveert op IT-gebied om de markt bij te houden. Het werken met onvoldoende innovatieve systemen, kost business. Zo zegt 38 procent met verouderde systemen te werken en daardoor kansen mis te lopen. Dezelfde groep is weleens een businesskans verloren door gebrek aan inzicht in de voorraad. Gebrek aan inzicht in de verkoop heeft 44

procent weleens de kop gekost.

Rene Altena, CTO bij Conclusion MBS: “De torenhoge inflatie is dé uitdaging van het moment voor retailorganisaties. De kosten voor onder andere grondstoffen, transport en huur van bedrijfspanden blijven stijgen. Het is van belang dat je als organisatie wendbaar bent, zodat je kunt inspelen op grote, impactvolle marktveranderingen zoals deze. Hier is IT nog te vaak de bottleneck in, terwijl je met een goed ingericht systeem veel flexibiliteit kan inregelen en snel kan schakelen. Denk aan slim voorraadbeheer, inkopen op het juiste moment en het maken van prijsberekeningen.”

Redactie