



## **Sale: 70% korting! Wie neemt wie in de maling?**

Nieuwe column by Rick Moorman.

Nu de uitverkoop weer in volle gang is struikel je werkelijk over de schreeuwende etalages. En als je dan al verleid wordt om binnen te gaan, word je er vaak ook niet vrolijker op. De anders zo mooie winkels zijn veranderd in complete slagvelden. De medewerkers die normaal voor je klaar staan, staan je nu ook aan te kijken met een gezicht van 'Tja het is uitverkoop dus zoek het zelf maar uit'! Het woord funshoppen is veranderd in Korting shoppen. Kortingen moeten voor velen van u minimaal 70% zijn anders is u middag niet geslaagd. En als u dan thuis komt met dat ene jurkje of een paar schoenen is het nog maar de vraag of u er echt zo gelukkig van geworden bent.

Deze, in mijn ogen, ondergang van het Nederlandse winkelbeeld is begonnen met het loslaten van de uitverkoopwet door de overheid. Nu snap ik heus wel dat de wereld veranderd en een koopje is ook voor mij een prettige bijkomstigheid. Maar bij kortingen van 70% stel ik mij iedere keer weer oprecht de vraag: wie neemt wie nu in de maling?

De consument zou ik nog kunnen begrijpen als de korting echt 70% van de werkelijke waarde van het artikel zou zijn. Maar is dat ook zo? De uitverkoop, het woord zegt het al, is voor de restant collecties die plaats moeten maken voor de nieuwe collecties. Maar om in juni al te beginnen met de uitverkoop van de zomer polo's en korte broeken heeft niks meer te maken met het plaats maken voor ..

Een andere reden voor hoge kortingen in de uitverkoop zou zijn als de winkelier echt teveel gekocht zou hebben en dus een te hoge voorraad heeft in die artikelen die niet echt goed doorverkopen. Dat kan een keer voorkomen, misschien twee keer maar dan grijpt de ondernemer wel in. Dus die derde keer...??

Een ondernemer speelt in op de markt. Als de markt 70% korting wil dan krijgt de markt 70% korting! Daar is hij of zij immers ondernemer voor. Maar wie wordt dan in de mailing genomen? Want een beetje ondernemer wil echt wel wat verdienen en dat mag in mijn

ogen ook. Voorbeeld: een jurkje kost normaal € 100,00. De consument koopt het alleen als het 70% korting heeft dus voor € 30,00.

In deze € 30,00 zit ook nog 19% BTW welke de ondernemer moet afdragen, dus krijgt hij voor dat jurkje ruim € 25,00. En daar moet zijn inkoopprijs nog vanaf. Dat houdt geen ondernemer lang vol als het jurkje daadwerkelijk € 100,00 had moeten kosten .

Dan kijk ik ook even naar de kwaliteit van datzelfde jurkje. Zou bij € 100,00 de prijs/kwaliteit juist zijn? Of is de kwaliteit/prijsverhouding juist bij € 30,00?

Kortom wie neemt wie in de maling.

Voor mij mag het gewoon weer wat minder in beide opzichten. Als ondernemer omdat ik uiteindelijk graag service en kwaliteit wil bieden in een prettige omgeving , maar ook wat wil verdienen. En als consument wil ik graag niet teveel betalen voor een juiste prijs/kwaliteit verhouding, dus een koopje zoeken: ja graag.

Maar ik wil ook met respect behandeld worden. Respect bestaat voor mij ook uit goede service, kwalitatief advies en mooie winkels. Ik werk immers hard voor mijn geld en dat wil ik in meerdere opzichten beloond zien. Dus ook in de uitverkoop.

Veel winkelplezier!

Rick Moorman