

Bevar **friheden** – husk at sikre dig selv i tide

med rådgivning fra Pension for Selvstændige er det nemt!

Book et møde på www.pfs.dk
eller ring **33 93 86 00**



TEKNIQ
ARBEJDSGIVERNE



Rabatter fordufter i travlheden

EI

WS

Publiceret: 31. jan 2022 Skrevet af: Michael Degn



Virksomheden Temque analyserer installatørernes rabataftaler med grossisterne, og det er ikke unormalt at hente 10 procent i glemte rabatter. Brancheekspert mener, at grossisterne vil blive udfordret på konkurrence de kommende år.



Netop den del med at tjekke rabatter efter i sømmene har Poul Christensen gjort til sin levevej. Som direktør og medejer af virksomheden Temque har han skabt en forretning på at analysere grossisternes fakturaer.

Når det overhovedet kan lade sig gøre, så er det fordi, der er penge hente. Typisk i omegnen af 10 procent ud af de indkøb, som en installatør har placeret hos en given grossist.

- Det frigiver samtidig tid hos den enkelte installatør og giver ro i maven, siger Poul Christensen.

I hans optik ligger årsagerne til prisjunglen begravet i et væld af rabatter mellem grossister og leverandører kombineret med rabataftalerne mellem grossister og installatører. Indkøbsleddet står for at sammensætte den første del af prisen, mens salgsleddet står for den sidste del af prissammensætningen ud mod installatørerne, og de to led hos grossisterne taler ikke nødvendigvis sammen, forklarer Poul Christensen. Det bliver så ekstra kompliceret af, at alle kunder har forskellige rabataftaler med grossisterne. De aftaler er skruet sådan sammen, at priserne kan ændre sig i løbet af året. For eksempel hvis de bliver flyttet over i en anden varegruppe. Og det er her, at installatøren typisk bliver hægtet af.

- Han opdager ikke, at prisen er steget, da han jo på papiret får den samme rabat, siger Poul Christensen.

Læs også: [Pristjek præger hverdagen hos installatør](#)

Temque analyserer installatørens indkøb og kan på den måde efterfølgende finde frem til, hvor der i givet fald er betalt overpris i forhold til rabataftalen. Derudover tilbyder virksomheden også hjælp til at forhandle en mere skudsikker aftale på plads med grossisten efterfølgende.

- Når man skal i banken, så kan man tage sin revisor med, og når man skal til sin grossist, så kan man tage os med. Vi ved, hvad vi skal kigge efter, siger Poul Christensen.



Grossister under pres

De klassiske grossist-virksomheder har i mange år levet godt af at sælge varer videre til installatører og andre håndværkere. Men sådan bliver det ikke nødvendigvis ved med at være. Grossisterne har brug for at genopfinde sig selv, hvis de ikke vil risikere at blive overflødige, lyder det fra brancheekspert.

- Kort sagt skal grossisterne kunne godtgøre deres position i markedet for at have en eksistensberettigelse i fremtiden, siger Frank Barrit, seniorpartner i revisionsfirmaet BDO.

Han har specialiseret sig i at driftsoptimere håndværksvirksomheder. Her oplever han et svært gennemskueligt marked i samspillet med grossisterne, hvor rabatterne flyder i en lind strøm, samtidig med, at internettet generelt er med til at øge gennemsigtigheden, hvilket presser priserne. Han ser derfor udvikling i retning af, at grossisterne i langt højere grad end tidligere vil blive spillet ud mod hinanden, eller at man vil begynde at gå direkte til producenten. Typisk de største virksomheder i branchen. Resten vil lægge øget pres på grossisterne, når andre kan tilbyde billigere priser.

- Den monopollignende status i grossistledet vil komme under pres, og stigende internethandel uden om grossistledet vil medføre nye aktører. Alt i alt ser grossistledet ind i en fremtid, hvor deres historiske position bliver udfordret - både af kunder og nye konkurrenter, siger Frank Barrit.

Det indeholder analysen fra Temque:

- Totalkøb pr. grossist
- Skaffevareoversigt
- Fejlfaktureringer
- Køb pr. varegruppe
- Oversigt over frægt og øeburer