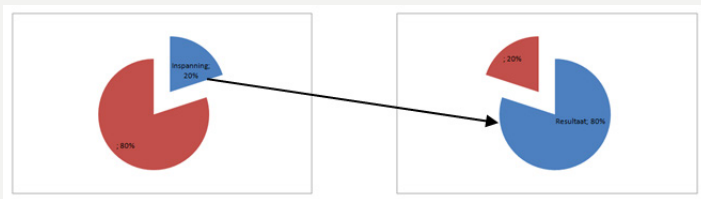


Het geheim van meer bereiken met minder moeite

Achtergrondinformatie

Het Pareto-principe is vernoemd naar graaf Vilfredo Pareto. Deze Italiaanse econoom uit de 19de eeuw ontdekte op een gegeven moment dat 80% van de rijkdom in handen was van 20% van de bevolking (ondertussen is die verhouding al geëvolueerd, maar het principe blijft gelden). Zo kwam hij op de 80/20-regel, die de sleutel is tot de Pareto-analyse.

De 80/20-regel stelt dat er een onvermijdelijk onevenwicht is tussen oorzaken en resultaten, input en output, inspanningen en beloningen. Een kenmerkend patroon laat zien dat 80% van de output het gevolg is van 20% van de input. Anders gezegd: 80% van de resultaten komt van 20% van de inspanningen.



Je kan het Pareto-principe op allerlei situaties toepassen:

- 80% van de omzet komt van 20% van de klanten
- 80% van de winst komt van 20% van de producten
- 80% van de gebruikers van een ERP-pakket gebruiken 20% van de mogelijkheden
- 80% van de voorraad neemt 20% van de omzet voor zijn rekening

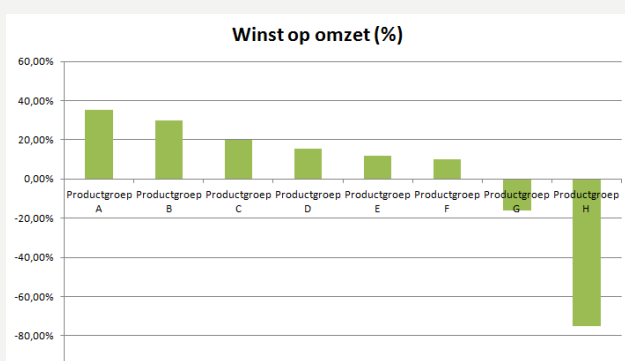
Productgroep	Omzet	%	Winst	%	Winst% cumulatief	Winst op omzet (%)		
Productgroep A	€ 3.750.000,00	3,14%	€ 1.330.000,00	9,95%	9,95%	35,47%	} 66,72%	
Productgroep B	€ 17.000.000,00	14,24%	€ 5.110.000,00	38,22%	48,16%	30,06%		30,04%
Productgroep C	€ 3.040.000,00	2,55%	€ 601.000,00	4,49%	52,66%	19,77%		30% van de omzet
Productgroep D	€ 12.070.000,00	10,11%	€ 1.880.000,00	14,06%	66,72%	15,58%		levert 67% van de winst
Productgroep E	€ 44.110.000,00	36,95%	€ 5.290.000,00	39,56%	106,28%	11,99%		
Productgroep F	€ 30.370.000,00	25,44%	€ 2.990.000,00	22,36%	128,64%	9,85%		
Productgroep G	€ 5.030.000,00	4,21%	-€ 820.000,00	-6,13%	122,51%	-16,30%		
Productgroep H	€ 4.000.000,00	3,35%	-€ 3.010.000,00	-22,51%	100,00%	-75,25%		
Totaal	€ 119.370.000,00	100,00%	€ 13.371.000,00	100,00%		11,20%		

Methode

Tijd om het Pareto-principe op je eigen onderneming toe te passen! Ga na welke onderdelen van je onderneming een zeer hoog rendement opleveren, welke kostendekkend zijn en welke verlieslatend zijn.

1. Maak een analyse per product of productgroep (dienst of dienstgroep)

1. Bepaal de verschillende segmenten
2. Bepaal de omzet per productsegment
3. Bepaal de winst per productsegment
4. Bepaal de winst per productsegment procentueel op de omzet ($\text{€ } 1.330.000,00 \text{ winst} / \text{€ } 3.750.000,00 = 35,47\%$)
5. Sorteert de kolom winst op omzet van groot naar klein
6. Bekijk de verhouding



2. Maak een analyse per klantsegment

3. Maak een combinatie van klanten en producten

4. Analyseer de resultaten van deze oefening en bepaal de juiste product-marktcombinaties

Deze analyse is natuurlijk niet meer dan een momentopname. Ze geeft geen beeld van de trends die in de toekomst de rentabiliteit kunnen veranderen. Het geeft je wel een goed inzicht in de huidige rentabiliteit.

5. Neem een aantal beslissingen

Tips

- Mik op een beperkt aantal waardevolle doelen waar de 80/20-regel in je voordeel werkt
- Streef uitmuntendheid na op enkele terreinen, en niet zomaar goede prestaties op allerlei terreinen
- Weet welke inspanningen tot resultaten leiden
- Ga selectief te werk
- Denk altijd in termen van input en resultaat
- Leer je verkopers om klanten altijd naar omzet én naar winst te rangschikken. Zorg ervoor dat ze het grootste deel van hun tijd aan de juiste klanten besteden
- Zorg ervoor dat middelen juist toegewezen worden (dit wil zeggen: aan "rendabele" activiteiten)