

Eindrapport

Derving tijdens transport
The Health House

cqland
lyceum



Rana Tumer (Nourida, Nikki)
4v1 & 4v2

Informatiepagina

Auteurs: Nourida Al-Ali, Rana Tümer en Nikki Wees

Onderwijseenheid: VWO

School: Calandlyceum

Klassen: 4v1- 4v2

Opleiding: technasium

Maand: juni

Docent(en):

Gerard van Soelen

Gvansoelen@calandlyceum.nl

Mariëlle van den Ende

Mvandenende@calandlyceum.nl

Groepswebsite: [hRps://the-health-house.webnode.page](https://the-health-house.webnode.page)

Opdrachtgever: Ismael Khalladi, The Health House, Osdorppelein 125, 1068 SR Amsterdam

E-mail: customercare@thehealthhouse.nl

Website: [hRps://thehealthhouse.nl](https://thehealthhouse.nl)

1. Voorwoord

Wij zijn Ida, Rana en Nikki en zitten in 4VWO Technasium op het Calandlyceum. Voor O&O (onderzoek en ontwerpen) hebben we de afgelopen periode gewerkt aan een wetenschappelijk onderzoek omtrent derving en transport, ook hebben we iets ontworpen om de derving tijdens het transport te beperken. Wij vonden het een leuk project en hebben enorm veel kennis vergaart. In dit verslag zult u ons onderzoek en ontwerp aantreffen. Wij hopen dat de hieronder vermelde informatie duidelijk en bruikbaar is. Veel kijk- en leesplezier!



2. Samenvatting

The Health House is een bedrijf die (sport) supplementen verkoopt. Van onze opdrachtgever hebben we gehoord dat ze veel te maken hebben met derving, veroorzaakt door factoren zoals winkeldiefstal en producten die over de datum raken voordat ze verkocht worden of überhaupt aankomen. Daarnaast is er een probleem met het transport van de producten, waarbij leveranciers ze naar één filiaal sturen en vervolgens iemand anders ze naar andere filialen vervoert, wat inefficiënt is. De opdracht is dus gericht op het beperken van derving en het efficiënter maken van het transport.

Het onderzoek en ontwerp is voornamelijk gefocust op het verminderen van derving tijdens het transport, aangezien dit het grootste probleem was voor de opdrachtgever. Het doel is om de winst te verhogen door minder derving te hebben en het transport efficiënter te maken, waardoor medewerkers hun taken efficiënter kunnen uitvoeren.

Inhoudsopgave

Informatiepagina.....	2
1. Voorwoord	3
2. Samenvatting	3
3. Inleiding.....	5
4. Opdrachtgever	5
5. Opdracht.....	5
6. Probleemstelling	6
7. Vooronderzoek	6
7.1. Derving.....	6
7.1.1. Wat is derving?	7
7.1.2. Welke soorten derving zijn er en welke derving komt het meest voor?.....	7
7.1.3Verliespreventie.....	8
7.1.4. Hoeveel kost derving bedrijven?	9
7.2. Transport.....	9
8. Onderzoeksvraag	11
8.1. Deelvraag derving.....	11
8.2. Deelvragen transport	11
9. Ontwerp	12
9.1 Programma van eisen	12
9.2. Ideeën.....	12
9.3 Ons idee	13
10. Discussie.....	14
11. Conclusie.....	15

3. Inleiding

Voor de afgelopen periode hadden wij als opdrachtgever: The Health House, onze contactpersoon daar is Ismael Khalladi en hij is de ceo/founder. The Health House is een bedrijf, met een webshop en meerdere filialen waar ze supplementen verkopen. Naast supplementen verkopen ze ook producten voor een gezondere levenswijze. Het bedrijf heeft veel last van derving, onder andere door producten die over de datum raken. Verder duurt het ook enorm lang voordat de producten op de planken liggen. Wij hebben dus de opdracht gekregen om derving te beperken en transport efficiënter te maken. In dit verslag staat ons onderzoek, een ontwerp om derving tijdens transport te beperken, een mogelijke oplossing/advies en meer over de opdracht.

4. Opdrachtgever

Onze opdrachtgever is The Health House, dit is een bedrijf dat supplementen verkoopt en daaraan gerelateerde producten. Ook verkopen ze producten voor een gezondere leefstijl. Deze verkopen ze op hun webshop, maar ook in fysieke winkels. Ze hebben meerder filialen rond heel Nederland, waaronder in Amsterdam Noord, Amsterdam West, Amsterdam Munt, Amsterdam Zuid, Amsterdam Bos en Lommer, Zaandam, Purmerend, Almere en Haarlem. Onze contactpersoon bij The Health House is Ismael Khalladi, als wij vragen hebben of onze voortgang door willen geven, sturen wij een mail naar hem, Hij beantwoordt onze vragen dan. Hij is de ceo/founder van The Health House. [\(The Health House, 2023\)](#)



5. Opdracht

The Health House merkt dat er veel derving is, dit komt door winkeldiefstal, dingen die over de datum raken voor het verkocht wordt, maar andere factoren hebben hier ook invloed op.

We hebben de opdracht gekregen om te onderzoeken hoe het bedrijf deze derving kan beperken. Een ander probleem waar het bedrijf tegen aanloopt is transport. Alle producten worden door leveranciers verzonden naar slechts één van de filialen, vanaf daar vervoert iemand anders het weer naar de overige filialen, wat efficiënter kan. Kortom is de opdracht derving beperken en transport efficiënter maken. Uiteindelijk hebben we het zwaartepunt gelegd bij de derving *!jdens* het transport, hier ervaaarde de opdrachtgever namelijk de meeste problemen, in ons onderzoek zullen we ons dus ook met name daarop richten. Het profijt dat de opdrachtgever hieraan heea is hopelijk een hogere winst, aangezien er minder derving plaats zou moeten vinden, wat voor verlies zorgde. Als transport efficiënter wordt hoeven medewerkers voorraad niet meer te vervoeren waardoor hun shia ook efficiënter wordt.

6. Probleemstelling

Er vindt te veel derving plaats binnen het gemiddelde bedrijf van binnen- en buitenland. Dit moet opgelost worden om de winst te behouden en die ook zo groot mogelijk te maken. Onze opdrachtgever wil graag dat wij iets kunnen bedenken om die derving tegen te gaan, of op zijn minst te beperken. Hierbij willen ze een concreet plan met effectieve werking waarbij ze geen kapitaal kwijt zijn aan verdere kosten of de derving zelf.

Transport van producten kan een tijdrovende taak zijn zeker als er veel verschillende locaties zijn. Maar de meeste producten worden ook geïmporteerd vanuit het buitenland, eventueel van landen buiten de EU. Deze moeten dan door de douane heen en dat kan enorm lang duren, dit samen met het vervoer binnen Nederland en de tijd dat het product in de winkel op de plank ligt, al met al enorm veel tijd is gepasseerd voor het product bij de consument terecht komt. De opdrachtgever merkt dat producten vaak over de datum raken voor ze verkocht kunnen worden en dat is eigenlijk het grootste probleem bij het bedrijf, waar wij hopelijk met ons onderzoek en ontwerp bij kunnen helpen.



7. Vooronderzoek

7.1. Derving

7.1.1. Wat is derving?

Derving is een term die gebruikt wordt om aan te geven dat een winkel minder artikelen op voorraad heeft dan in inventarislijst zijn opgenomen. Derving is verlies dat niet komt van het inkopen tot verkopen van een product. Oorzaken van derving zijn bijvoorbeeld diefstal door werknemers, winkeldiefstal, administratieve fouten, leveranciersfraude en productschade. Derving heeft een direct verband met je winst. Hoe hoger je derving, hoe lager je winst. ([Wat is derving en welke soorten derving zijn er | Bedrijfskundige problemen, 2017](#))

7.1.2. Welke soorten derving zijn er en welke derving komt het meest voor?

Oorzaken van derving zijn in het kort: misdrijf/criminaliteit en het niet nauwkeurig handelen door de eigenaar. De gevolgen zijn verlies van omzet en extra kosten voor het bedrijf.

De meest voorkomende soorten derving zijn: winkeldiefstal, retourfraude, diefstal door werknemers, administratieve fouten, leveranciersfraude en verlies met onbekende oorzaak. Volgens het onderzoek Retail Security in Europe zijn winkeldiefstal en diefstal/fraude door werknemers de twee grootste oorzaken van derving. Zoals u kunt zien is derving vaak een criminele zaak.

Retourfraude is net iets anders dan de rest omdat er veel vormen van retourfraude zijn bijvoorbeeld: het terugbrengen van gestolen goederen, goederen die zijn gekocht met vals geld terugbrengen, het terugbrengen van gebruikte goederen, goederen met een vervalste kassabon terugbrengen en terugbrengen van geruilde goederen.



Producten die gestolen worden zijn vaak moeilijk terug te vinden. Als de producten weer gevonden worden na diefstal kunnen ze vaak niet meer verkocht worden. Dit betekent dat derving ook zorgt voor extra kosten. Voorbeelden van de extra kosten buiten derving om zijn: de kosten die een bedrijf hee om derving te voorkomen, lagere winst, extra kosten door schade, poli`e bezoeken en dus een minder veilige omgeving, verhoging op de verzekering kosten, ook kan er geen vergoeding gegeven worden als er te weinig bewijs is, te weinig voorraad en wantrouwen tussen personeel.

Naast criminele oorzaken heb je ook derving wat niet te maken heeft met de criminaliteit. Deze factoren betrokken bij derving zijn vaak een gevolg van een niet stelselmatig voorkomende of fundamentele fouten gemaakt door werknemers. Je kan deze fouten opdelen in administratieve fouten, controle fouten en werk fouten. (Niet-criminele derving is het gevolg van incidentele of structurele fouten van medewerkers. Niet-criminele derving wordt vaak verdeeld in drie groepen, te weten: administratieve fouten, controle fouten en werk fouten.) Voorbeelden van die administratieve fouten zijn: onjuist bestellen van de kwaliteit of kwantiteit, pakbon niet goed genoeg vergelijken met de rekening, invoeren van een verkeerde code en maken van rekenfouten. ([Corporation \(z.d.\)](#)) ([ITAB, 2022](#))

7.1.3 Verliespreventie

Verliespreven`e is alles wat een bedrijf doet om diefstal, fraude en fouten te beperken. Het doel van verliespreven`e is om vermijdbare verliezen te voorkomen en je winst te beschermen. Het wordt vooral ingezet in retail, maar ook in andere branches.

Bij een verliespreventieplan is het nuttig om de oorzaken van derving in overweging te nemen. De grootste bijdragen aan dit verlies aan kapitaal zouden uw primaire aandachtsgebieden moeten zijn.

7.1.3.1. Mogelijke oplossingen voor derving (diefstal)

- **Je winkel doelgericht inrichten.** De manier waarop je winkel is ingericht, maakt ook een verschil. Veel hoekjes en slechte belich`ng geven een dief de perfecte kans om iets mee te graaien. Slechte inrich`ng kan de kans op derving dus verhogen want als je geen goed overzicht over je koopwaar hebt, hoe weet je dan of er iets ontbreekt? Dure producten moeten binnen zicht liggen en zo nodig op aanvraag met de producten achter de balie.
- **Zichtbare bewaking en borden.** Bewakingscamera's worden nog steeds onderschat. Ze zijn een sterk hulpmiddel tegen diefstal en derving. Met bewakingscamera's kun je winkeldieven op heterdaad betrappen. Door ook openbaar te maken dat ze er zijn worden dieven vaak ontmoedigd.
- **Aandach:ge klantenservice.** Stuur je personeel erop aan dat de klant begroet moet worden en als er iemand staat rond te kijken ze hen vragen of er hulp gewenst is. Een dief zal zich bekeken voelen en ontmoedigd worden om te stelen. Zorg dat kwetsbare plekken in de winkel, al`jd bemand zijn. Zo merken je klanten dat er personeel in de buurt is en dat is een andere effec`eve manier om winkeldiefstal te ontmoedigen.



7.1.3.2. Mogelijke oplossingen voor derving (retourfraude)

Omdat retourfraude zich op veel verschillende manieren kan uiten, is deze derving vorm erg moeilijk te bestrijden, moeilijker dan winkeldiefstal. Toch kom je al een heel eind met een goed doordacht retour- en omruilbeleid dat consequent wordt nageleefd door het personeel. Hieronder staan een aantal mogelijke benaderingen voor dit probleem, met een korte uitleg.

- **Geen geld terug zonder kassabon.** Bij veel winkels moeten klanten de kassabon laten zien als ze geld terug willen wanneer ze een ar`kel terugbrengen. Zonder kassabon kunnen klanten dan alleen een winkeltegoed krijgen of het ar`kel omruilen voor iets anders. Zorg dat je personeel dit beleid al`jd toepast.
- **Train werknemers om retourfraude te herkennen.** Retourfraude is niet zo makkelijk te herkennen als winkeldiefstal. Daarom is het belangrijk dat medewerkers deze vorm van fraude goed leren spoRen.
- **Een iden:teitsbewijs vereisen.** Hoe goed je retourbeleid ook in elkaar zit en hoe goed je personeel ook is getraind, er kunnen al`jd wat frauduleuze retours doorheen glippen. Door

een geldig legitimatiebewijs te vereisen bij alle retours en omruiling kun je klanten eruit pikken die vaak iets komen terugbrengen of ander verdacht gedrag vertonen.

[\(blog bindy, 2022\)](#)

[\(Retail Loss Prevention: How to Secure Your Store, 2022\)](#)

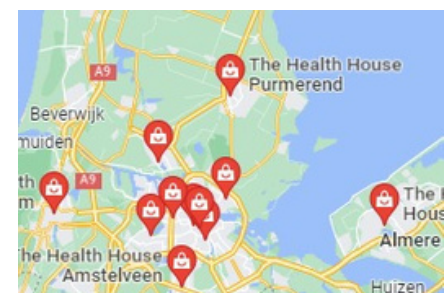
[\(Loss prevention: Zo zorg je voor minder derving en meer winst, z.d.\)](#)

[\(Retail Loss Prevention: How to Secure Your Store, 2022\)](#)

7.1.4. Hoeveel kost derving bedrijven?

Klassement	Land	Dervingspercentage
1	Nederland	1,48%
2	Finland	1,38%
3	Spanje	1,33%
4	Zweden	1,20%
5	België	1,19%
6	Rusland	1,18%
7	Turkije	1,17%
8	Duitsland	1,08%
9	Oostenrijk	1,03%
10	Italië	1,01%
	Europees gemiddelde	1,05%
	Wereldwijd gemiddelde	1,23%

Nederlandse winkeleigenaren/retail managers liepen een paar jaar geleden al 1,36 miljard euro aan inkomsten mis door derving. Dit concludeert Checkpoint Systems vanuit een onderzoek dat is uitgevoerd door 'The Smart Cube'. De derving ligt in ons land het hoogst van alle zestien onderzochte landen. In ons land ging in totaal 1,48 procent van de omzet in rook op, tegenover 1,23 procent een jaar eerder. Het Europees gemiddelde ligt op 1,05 procent. In Nederland is 73 procent van de derving toe te schrijven aan winkeldieven.



[Nederlandse retail kent hoogste derving van Europa - Retail Trends, hét platform voor professionals in retail & brands, 2015\)](#)

7.2. Transport

Afstanden tussen de verschillende filialen.

De filialen van The Health House zijn in: Amsterdam Noord, Amsterdam West, Amsterdam Munt, Amsterdam Zuid, Amsterdam Bos en Lommer, Zaandam, Purmerend, Almere en Haarlem. Er werd aan ons gevraagd om het probleem van productentransport te verbeteren. Momenteel komen alle producten aan bij één filiaal (Amsterdam west). Vanuit daar gaan de producten door naar de andere filialen vanuit een vervoersbusje.

De afstanden tussen de filialen en Amsterdam west kun je hieronder zien:
Amsterdam West à Almere = 42 km en 37 min.

Amsterdam West → Purmerend = 27 km en 26 min.
 Amsterdam West → Haarlem = 16 km en 25 min.
 Amsterdam West → Amstelveen = 14 en 17 min.
 Amsterdam West → Amsterdam Bos en Lommer = 5,3 km en 8 min
 Amsterdam West → Amsterdam De Munt = 8 km en 22 min
 Amsterdam West → Amsterdam Zuid = 12 km en 14 min

Er komen veel nadelen bij zo een transport. Het kost natuurlijk enorm veel benzine wat met de tijd ook steeds duurder wordt (bewijst Sjoen Kuster). Ook is het erg slecht voor het milieu als er zo vaak zulke lange afstanden afgelegd moeten worden. Als een auto rijdt verbrandt die natuurlijk benzine. In de motor van de auto stoot dan CO2 uit. Anwb zegt namelijk: Voor elke liter benzine die je verbruikt komt 2269 gram CO2 vrij, voor elke liter diesel is dat 2606 gram en bij LPG is dat 1610 gram. Je kunt alleen een lagere CO2-uitstoot bereiken door een auto minder te laten verbruiken of door een andere brandstof te kiezen. (Kuster, 2023)

(Alles over uitstoot - ANWB, 2020)
 (Vanheule, 2021)

Ook is het erg vermoeiend voor de persoon die zoveel moet reizen. Er is al tijd kans op een lange file. Dat neemt ook veel tijd in beslag.

7.2.1 Manieren van transport tussen filialen en warehouse:

- per (bedrijfs) vrachtwagen
- met behulp van gespecialiseerde bedrijven
- via vrachtvervoer zoals treinen/vliegtuigen/boten (over grotere afstanden)
- met bestelbusjes.
- (Heel zelden) via post/verzending



7.2.2 spontaan transport:

Vaak zal een Retail bedrijf een ritmische toestroom van producten hebben (bijvoorbeeld iedere week nieuwe aanvoer van een product). dit gebeurt om ervoor te zorgen dat de verkoop ongehinderd door kan gaan en er geen lege schappen ontstaan. Soms gebeurt er iets en kan een filiaal het zich niet veroorloven om te wachten tot de volgende binnenkomst van producten.

Redenen voor de directe aanvoer van nieuwe producten kunnen zijn:

- Verbetering van de voorraadbeschikbaarheid wanneer beter verkoopt dan van tevoren gedacht. Normaal gesproken hebben winkeliers een centraal magazijn om producten op te slaan. Wanneer zij verzoeken ontvangen van winkels, zal het magazijnpersoneel artikelen uit dit magazijn naar de winkels verplaatsen. als de verkoop echt te snel gaat en de winkel een paar items mist terwijl ze zo goed

verkopen, verplaatsen winkeliers items van andere nabijgelegen winkels om de voorraad snel aan te vullen.

- Diefstal en derving kunnen, in groten getale, een tekort opleveren in een winkel/filiaal. Als het product van belang is in de dagelijkse verkoop (zoals voedingsproducten en onderhoudsproducten). Deze producten kunnen niet uit de schappen blijven zonder failliet te gaan.
- Beheer bedorven, verlopen en beschadigde artikelen. Als er beschadigde goederen zijn, moeten magazijnmedewerkers deze naar een aparte locatie verplaatsen. De nu vergane producten moeten dan dus ook weer vervangen worden.

Het doel bij dit deel van de opdracht is om de goederestroom tussen de filialen en het magazijn/de plek waaruit de producten worden gedistribueerd zo efficiënt mogelijk te maken.

Je hebt de interne en externe goederestroom.

De interne goederenstroom is de weg die het product aflegt voor dat het bedrijf het in bezit heeft. De interne goederenstroom kan onderverdeeld worden in: - inbound - outbound.

De betekenissen van deze twee dingen zijn: Tussen het innemen van de goederen (inbound) en het effectief versturen ervan naar je eindklant (outbound).

De externe goederenstroom is de weg die goederen afleggen van het ene bedrijf naar het andere bedrijf. Hierbij hoort retour en emballage (alles wat met de verpakking van een product te maken heeft).

8. Onderzoeksvraag

Hoofdvraag:

- Wat is de reden voor derving tijdens het transport proces en hoe kunnen we het voorkomen?

8.1. Deelvraag derving

Deelvraag:

- Wat is er te doen tegen het verstrijken van de houdbaarheidsdatum van de producten?

8.2. Deelvragen transport

Deelvragen:

- Waarom blijven producten zolang hangen bij de douane?
- Wat is er te doen om het proces bij de douane te versnellen?

9. Ontwerp

We gingen brainstormen over een ontwerp dat ook derving kan tegengaan. Derving, ook wel bekend als verlies, kan een uitdaging zijn in verschillende contexten. Onze opdrachtgever had het over de houdbaarheid van de supplementen. Hij zei: 'Er zijn vaak problemen bij de douane, waardoor producten die laat aankomen al over datum zijn.' Toen dachten wij over iets, waardoor supplementen langer houdbaar blijven.

9.1 Programma van eisen

De opdracht had natuurlijk een aantal eisen waar we ons aan moesten houden. Dit is er, zodat we zeker wisten dat het eindproduct perfect is en alle problemen opgelost zouden worden. Ook is dan duidelijk dat we precies opleveren wat onze opdrachtgever van ons wil. De belangrijkste eis was dat het ontwerp derving kon voorkomen of zoveel mogelijk beperken, na het bedenken van een idee, namelijk een doos waarin producten langer houdbaar blijven, hebben we een aantal eisen opgesteld.

- De doos en gebruikte materialen daarvoor zijn betaalbaar
- De doos is licht (bij een hoog gewicht worden de vervoerskosten duurder)
- De doos is bestemd tegen temperatuurswisselingen
- De doos laat geen lucht en/of vocht binnen
- De binnenkant van de doos neemt vocht op
- De doos is zo koel mogelijk

Door ons te houden aan deze eisen, wordt ons ontwerp een goede oplossing voor het probleem van de opdrachtgever, zonder andere problemen te veroorzaken, zoals hoge extra kosten.

9.2. Ideeën

9.2.1 Opslagomstandigheden

Als bijvoorbeeld proteïnepoeder op een koele, droge plaats gehouden wordt is het veel gemakkelijker de houdbaarheid lange goed te hebben. Blootstelling aan vocht, hitte en direct zonlicht kan de kwaliteit en houdbaarheid van het poeder verminderen. Het is dus belangrijk om poeder in een luchtdichte verpakking te houden om blootstelling aan vocht en lucht te minimaliseren.

- Vermijd aanraking met vocht of water: Als poeder in aanraking komt met vocht kan leiden tot bacteriële groei en bederf.

- Vacuümverpakking: Als het proteïnepoeder een luchtdichte vacuümverpakking heeft is de houdbaarheid ook langer.

9.2.2 Gebruik van vocht absorberende middelen

Als er gebruik gemaakt wordt van vocht absorberende middelen, zoals silicagelzakjes houdt dat ook vocht tegen. Ze absorberen vocht en helpen het poeder droog te houden. Ik vroeg me natuurlijk af wat voorbeelden zijn van vocht absorberende materialen om het bederven van producten tegen te gaan. Wij kwamen op de volgende materialen:

9.2.2.1 Materialen

1. Silicagel zijn kleine zakjes of korrels die vocht absorberen. Ze zijn gemaakt van een natuurlijk mineraal genaamd siliciumdioxide.
2. Bentonietklei is een natuurlijk voorkomende kleisoort die water kan absorberen en vasthouden. Het wordt vaak gebruikt in kattenbakvulling en vocht absorberende producten voor huishoudelijk gebruik.
3. Zout, zoals keukenzout of natriumchloride, kan ook vocht absorberen. Het gaat wel met meer moeite en met minder concentratie.
4. Zeoliet is een mineraal dat ook vocht kan absorberen. Het wordt vaak gebruikt in zakjesvorm.
5. Droogrijst, ook wel absorptierijst genoemd, kan vocht absorberen en wordt vaak gebruikt in vochtige omgevingen om de luchtvochtigheid te verminderen. Plaats gewoon een kommetje met droogrijst in de betreffende ruimte en het zal helpen om het vocht te absorberen.

Het is natuurlijk belangrijk om effectieve materialen te kiezen, omdat er veel variatie is.

9.3 Ons idee

Wij gingen terug naar de opdrachtgever die problemen had met de transport en het stilstaan bij de douane. Transport gaat meestal met een normale doos dus wij kwamen met de: Hoe kan je een doos ontwerpen die vochtvrij is, die spullen langer goed houdt?

9.3.1 Materialisatie en keuzes

Wij zochten voor materialen die waterbestendig zijn, zoals plastic, gecoat karton of waterbestendig golfkarton voor de doos zelf. Deze materialen hebben de functie om minder vocht op te nemen en ze zorgen voor een betere bescherming van de inhoud van de doos. Wij vonden het natuurlijk belangrijk dat de doos luchtdicht is. Wij wouden de doos op een

manier ontwerpen, dat er geen lucht en water binnen kon dringen. Wij waren van plan waterbestendige tape te gebruiken om de openingen van de doos af te sluiten. Hierdoor wordt voorkomen dat vocht via de openingen naar binnen sijpelt. We hebben uiteindelijk inderdaad waterbestendige tape gebruikt en de doos met silicagel gevoerd om het vocht dat er op de een of andere manier toch in komt op te nemen.

Om een doos koel te houden tijdens transport zijn er verschillende strategieën en materialen die wij in gedachte hadden. Het eerste waar wij aan dachten was isolatiematerialen om de temperatuur in de doos te reguleren, zodat de supplementen natuurlijk minder snel zouden bederven. Een erg bekend isolatiemateriaal is piepschuim.

Ook vacuümverpakkingen is handig om warmteoverdracht te minimaliseren. Door de lucht te verwijderen, kan warmte minder gemakkelijk de doos binnendringen. Ook reflecterende bekleding om de warmteoverdracht te verminderen vonden wij een goed idee. Reflecterende materialen, zoals aluminiumfolie, kunnen helpen om de temperatuur in de doos lager te houden door de weerkaatsing van warmte. We hebben piepschuim gebruikt en daaromheen dus aluminiumfolie. Veel van de supplementen zitten in verpakkingen, waarbij vacuüm verpakken niet mogelijk, of niet nuttig zou zijn, vandaar dat we dat niet meer hebben gedaan.



10. Discussie

Ik merk op dat The Health House te maken heeft met derving, veroorzaakt door verschillende factoren zoals winkeldiefstal en producten die over de datum raken voordat ze worden verkocht. Daarnaast wordt het transportproces als inefficiënt ervaren, waarbij producten van leveranciers naar één filiaal worden verzonden en vervolgens naar andere filialen worden vervoerd. Ons onderzoek richt zich voornamelijk op het verminderen van derving tijdens het transport.

Ik realiseer me dat derving niet alleen een financiële last met zich meebrengt, maar ook andere kosten en negatieve effecten heeft, zoals lagere winst, extra kosten door schade en een minder veilige omgeving. Het onderzoek naar transport legt de nadruk op de huidige transportproces, waarbij producten bij de douane stilgehouden worden en over datum aankomen.

Uit de onderzoeksresultaten blijkt dat derving een aanzienlijke uitdaging vormt voor The Health House, zowel intern als extern. De verschillende vormen van derving, zoals winkeldiefstal en retourfraude, hebben een directe invloed op de winst van het bedrijf. Het is daarom essentieel om effectieve maatregelen te nemen om derving te voorkomen of te beperken.

Op basis van de onderzoeksresultaten overweeg ik verschillende maatregelen. Voor derving tijdens het transport kunnen luchtdichte en vochtbestendige verpakkingen worden gebruikt, samen met vocht absorberende materialen om de houdbaarheid van producten te verlengen.

Daarnaast kunnen maatregelen zoals het verbeteren van de inrichting van de winkel, het gebruik van zichtbare bewaking en het stimuleren van aandachtige klantenservice helpen bij het verminderen van winkeldiefstal en diefstal door werknemers. Voor het verbeteren van het transportproces overweeg ik directe aanvoer van producten in geval van urgente behoefte, het verkennen van efficiëntere transportmethoden zoals vrachtvervoer en het verminderen van afstanden tussen filialen door strategische locatiekeuzes.

11. Conclusie

Op basis van de gegeven informatie over derving en transportproblemen bij The Health House kan geconcludeerd worden dat deze kwesties aanzienlijke uitdagingen vormen voor het bedrijf. Derving, veroorzaakt door factoren zoals winkeldiefstal, over datum raken van producten en administratieve fouten, heeft een directe negatieve invloed op de winst. Het transportproces, waarbij producten vanuit één filiaal naar andere filialen worden vervoerd, is inefficiënt en resulteert in hoge kosten, milieu-impact en vermoeidheid van medewerkers.

Om deze problemen aan te pakken en de winst van het bedrijf te vergroten, zijn er verschillende mogelijke maatregelen geïdentificeerd. Voor het verminderen van derving tijdens transport kunnen luchtdichte en vochtbestendige verpakkingen worden gebruikt, samen met vocht absorberende materialen om de houdbaarheid van producten te verlengen. Daarnaast kunnen maatregelen zoals het verbeteren van de winkelrichting, zichtbare bewaking en aandachtige klantenservice helpen bij het verminderen van winkeldiefstal en diefstal door werknemers. Voor het optimaliseren van het transportproces kunnen alternatieve transportmethoden worden onderzocht, zoals vrachtvervoer en directe aanvoer van producten in geval van urgente behoefte. Het verminderen van afstanden tussen filialen en het maken van strategische locatiekeuzes kan ook bijdragen aan efficiënter transport. Het implementeren van effectieve verliespreventiestrategieën en nauwkeurige inventarisbeheersystemen is cruciaal voor het algemeen aanpakken van derving en het vergroten van de winst van het bedrijf.

12. Bronnenlijst

- Shopify. (2021). Vermijdbare verliezen in de detailhandel. Geraadpleegd op 12 juli 2023, van <https://www.shopify.com/nl/blog/lossprevention#:~:text=Vermijdbare%20verliezen%20worden%20onder%20andere,Ook%20wel%20derving%20genoemd.>
- ITAB. (z.d.). ITAB Nederland. Geraadpleegd op 12 juli 2023, van <https://itab.com/nl>
- Bindy. (z.d.). Blog. Geraadpleegd op 12 juli 2023, van <https://blog.bindy.com/>
- RetailNext. (z.d.). Asset Protection. Geraadpleegd op 12 juli 2023, van https://retailnext.net/solution/asset-protection?creative=592861175461&keyword=retail%20loss%20prevention&matchtype=p&network=g&device=c&gclid=Cj0KCQjwnrmlBhDHARIsADJ5b_kZ6HMyGiWPdlyfi2fS9DQjUEvsP3SQCODtebLWzk979sbtRSLMP2waAul-EALw_wcB
- Shopify. (z.d.). Loss prevention: Zo zorg je voor minder derving en meer winst. Geraadpleegd op 12 juli 2023, van <https://www.shopify.com/nl/blog/loss-prevention#:~:text=Loss%20prevention%20of%20verliespreventie%20is,maar%20ook%20in%20andere%20branches.>
- RetailNext. (z.d.). RetailNext - Asset Protection Solution. Geraadpleegd op 12 juli 2023, van https://retailnext.net/solution/asset-protection?creative=592861175461&keyword=retail%20loss%20prevention&matchtype=p&network=g&device=c&gclid=Cj0KCQjwnrmlBhDHARIsADJ5b_nAC7q3-vXgRNbRez0TE5VxYGAwPH3v8gLyNrwsHEUES6TZC9peZkcaAirHEALw_wcB
- RetailTrends. (z.d.). Nederlandse retail kent hoogste derving van Europa. Geraadpleegd op 12 juli 2023, van <https://retailtrends.nl/news/42362/nederlandse-retail-kent-hoogste-derving-van-europa#:~:text=%E2%80%8BNederlandse%20retail%20kent%20hoogste%20derving%20van%20Europa,-Gepubliceerd%20op%204&text=Nederlandse%20winkeliers%20liepen%20vorig%20jaar,van%20alle%20zestien%20onderzochte%20landen.>
- ANWB. (z.d.). Alles over uitstoot. Geraadpleegd op 12 juli 2023, van <https://www.anwb.nl/auto/nieuws-en-tips/alles-over-uitstoot>
- Vanheule, S. (2021, november). Stijn Vanheule - Blog. Geraadpleegd op 12 juli 2023, van <https://stijnvanheule.psychanalysis.be/2021/11/>
- Packcompany. (z.d.). Soorten karton. Geraadpleegd op 12 juli 2023, van <https://www.packcompany.nl/soorten-karton/>

-Kennisinstituut Duurzaam Verpakken (KIDV). (z.d.). Isolatiemateriaal van gerecyclede snijresten. Geraadpleegd op 12 juli 2023, van <https://kidv.nl/isolatiemateriaal-van-gerecyclede->

-snijrestenEssent. (z.d.). Isolatie piepschuim. Geraadpleegd op 12 juli 2023, van <https://www.essent.nl/kennisbank/isolatie/wat-is-isolatie/isolatie-piepschuim>

-Wikipedia. (z.d.). Reflectie (straling). In Wikipedia. Geraadpleegd op 12 juli 2023, van [https://nl.wikipedia.org/wiki/Reflectie_\(straling\)](https://nl.wikipedia.org/wiki/Reflectie_(straling))