



‘Kontant is koning’-strategie werk vir Cash Crusaders

Letitia Watson, Kaapstad

Cash Crusaders, Suid-Afrika se grootste handelaar in gebruikte goedere, verwag ’n toename in omset van 20% in die lopende boekjaar.

Die maatskappy skryf sy groei ten spyte van die resessie aan ’n sterk kontantgrondslag toe.

“Kontant is koning. Krediet is onttroon,” sê mnr. Sean Stegmann, uitvoerende hoof van Cash Crusaders.

“Verbruikers kan nie meer luukse handelsname bekostig nie en kyk al meer na plaasvervangers wat dieselfde taak kan verrig teen ’n bekostigbaarder prys.”

Volgens Stegmann het die groep reeds voor die intrede van die Nasionale Kredietwet besluit om kontantgedrewe te bly. “Tydens die aanloop tot die nuwe wet het kleinhandelaars handelskaarte aan elke Jan Rap en sy maat uitgedeel. Terwyl ons mededingers met 20% ge-

groei het, het ons teen ’n meer beskeie 10% gegroei.”

Die resessie het egter tot ’n toename in verkope van gebruikte goedere sowel as terugkooptransaksies gelei.

Die kleinhandelaar se omset-groeikoers is nou ongeveer 22%. Tussen Maart en Mei vanjaar het die omset met 26,95% gestyg.

Stegmann sê verkope word ook ondersteun deur ’n lojale kliëntebasis en ’n toename van 22% in die verkoop van nuwe produkte.

“Nuwe produkte is een van die winsgewendste afdelings binne ons sakemodel. Dit is ’n strawwe mededinger vir gebruikte goedere en terugkooptransaksies.”

Volgens hom is die mark vir gebruikte goedere baie mededingend. “As jy nie die verbruiker die prys kan betaal wat hy voel sy item werd is nie, sal hy wel deur ander kanale soos Gumtree, bidorbuy of die plaaslike pandjieswinkel ’n koper vind.”