

G

SAMEN STERKER • PLUS FORTS ENSEMBLE

MENO

A

M

2024

FINANCIEEL VERSLAG VAN HET BOEKJAAR 2023

STRATEGIE HORIZON 2030



KAARTEN OP TAFEL

PRIVATE LABELS: DE CONCURRENTIEKRACHT VAN HET EIGEN MERK



MET DANK AAN ONZE PARTNER-LEVERANCIERS



Voorwoord

Beste Meno-vennoten,

Er gebeurt altijd veel in Nivelles en in 2023 zijn we er opnieuw fors tegenaan gegaan.

Wat deden we het afgelopen jaar? We verfijnden onze strategie, versterkten onze relaties met vennoten en leveranciers en bevorderden de transparantie in onze cijfers en communicatie.

De inspanningen wierpen vruchten af. Ik stel verheugd vast dat het vertrouwen tussen alle betrokken partijen binnen onze coöperatie aanzienlijk is toegenomen. Die toegenomen vertrouwensband leidde niet alleen tot een stijging in onze omzet, maar ook tot een hernieuwde energie en betrokkenheid van zowel nieuwe als bestaande vennoten.

In een uitdagende markt is het hartverwarmend om te zien dat er dynamiek en motivatie aanwezig zijn om samen iets moois te creëren. Ik wil graag mijn oprechte dank uitspreken aan iedereen die heeft bijgedragen aan het succes van het afgelopen jaar. Jullie toewijding en inzet maakten het mogelijk om onze plaats in de markt te bestendigen en te verstevigen. Samen met jullie blijven we hard werken aan de toekomst van onze coöperatie. Ik ben ervan overtuigd dat we met z'n allen nog vele successen zullen behalen.

In deze tweede editie van MenoMag bespreken we de hoogtepunten van het afgelopen jaar en nemen we een kijkje in wat er momenteel binnen jullie groepering gebeurt. Ik nodig jullie uit om samen met ons terug te kijken op onze prestaties en vooruit te kijken naar wat er nog komt.

Dank u wel en veel leesplezier!

Didier Bogaert

CEO Meno Group



04

Strategie horizon 2030: een terugblik

11

Onze nieuwe leveranciersaanpak

15

Data in real time dankzij het ERP-systeem

21

Private labels: de concurrentiekracht van het eigen merk

24

Financieel verslag van het boekjaar 2023

26

Wat brengt 2024?

VENNOTEN ACTIVITEIT

VAN HARTE WELKOM
NIEUWE VENNOTEN

DX TECHNICS
Tools voor de professional



GEFELICTEERD MET JULLIE NIEUWE VESTIGINGEN

CIPAC
Nannine & Anderlecht



HEYERICK
Waregem



FERNAND GEORGES

overname van
1000 Outils



STRATEGIE HORIZON 2030

EEN TERUGBLIK

2023 was voor de Meno een druk jaar. Terwijl we de naweeën van 2022 veerkrachtig opvingen, bouwden we samen met onze vennoten en leveranciers aan ons verhaal voor de toekomst. De fundamenten voor onze strategie Horizon 2030 zijn stevig gelegd. We blikken hier graag nog eens terug op een vruchtbaar 2023.

**“Stevige fundamenten
gelegd in 2023”**

2023 begrijpen is onmogelijk zonder stil te staan bij de uitzonderlijke marktomstandigheden. We eindigden 2021 euforisch en optimistisch: de coronacrisis was voorbij, de toekomst wenkte! Maar toen viel Rusland in februari 2022 Oekraïne binnen. Dat betekende de start van de energiecrisis en heel wat kopzorgen. Afgelopen jaar moesten we omgaan met alle gevolgen. We kampten met een torenhoge energiekost en er was veel onzekerheid in de wereld. Dat had ook op de consument een grote invloed. Die

dacht: “Mijn koopkracht is gedaald. Dat betekent dat ik niet én mijn huis kan verbouwen én op vakantie kan gaan. Ik weet bovendien niet of ik er morgen nog ben. Dus weet je wat? Ik ga eerst op vakantie.” In deze context moesten wij, onze vennoten en onze leveranciers het afgelopen jaar opereren. Als klap op de vuurpijl werden de lonen in het begin van het jaar stevig geïndexeerd. Ook dat had een grote financiële impact voor de bedrijven.

Mooie financiële resultaten

Op datzelfde elan trad ook Meno 2023 tegemoet. Optimistisch maar realistisch. We maakten voorzichtige, maar tegelijk ook ambitieuze budgetten op. Vanaf pagina 24 leest u dat we een positieve balans hebben kunnen opmaken. De cijfers tonen een uitstekende performantie en we mochten enkele nieuwe vennoten verwelkomen. Hun toetreding zorgde logischerwijs voor een omzetgroei, maar ook bij heel wat bestaande vennoten zagen we de resultaten positief evolueren. Het lef dat zij toonden om tijdens een crisis toch te investeren, resulteerde meteen in een uitstekende prestatie. Durf werd beloond.

Het afgelopen jaar veranderden we het geweer resoluut van schouder. Ons plan Horizon 2030? Daaraan werkten we in de loop van het jaar. Niet in alle stilte, maar in samenwerking met onze vennoten en leveranciers. We kozen en kiezen er bewust voor om anders te communiceren en dit in nauw overleg met het Bestuursorgaan.

Heel open en transparant. Bij het uitstippelen van onze nieuwe strategie kozen we er ook voor om alle stakeholders nauw te betrekken. Want het is een traject dat we samen afleggen, waarbij de input van elke partij belangrijk is. In 2023 zaten we met al die partijen rond de tafel.



Veerkracht van de zelfstandige onderneming

De marktomstandigheden waren misschien niet ideaal, maar dat betekent niet dat wij er geen mooi verhaal van maakten. Onze vennoten hebben, zoals al eerder, enorm veel veerkracht getoond. 2023 was het jaar waarin we de kracht van de zelfstandige onderneming in alle glorie mochten aanschouwen. We zagen flexibiliteit, volharding en innovatieve oplossingen. *Never waste a good crisis.* Heel wat van onze vennoten leefden het afgelopen jaar volgens dat motto. Ze bekeken de uitdagingen, maar vooral de opportuniteiten. Ze namen hun toekomst zelf in handen en hadden het lef om serieuze investeringen te doen. Tegen het einde van het jaar bleek dat ze daarmee de juiste keuze hadden gemaakt.

Bevraging bij vennoten, leveranciers en eigen medewerkers

Eind 2022 startten we de gesprekken met onze vennoten. Die gesprekken liepen verder door in 2023. We vroegen wat volgens hen in onze werking goed functioneert, maar ook waar verbetering verwacht werd/wordt. Wat bleek uit die gesprekken? Een vennoot verwacht goede inkoopvoorwaarden, een efficiënt werkende centrale, goed draaiende services, data en een sterk netwerk. Deze zaken blijken door de centrale naar behoren te worden vervuld.

NEVER
WASTE
A GOOD
CRISIS



Maar uit de gesprekken leerden we ook waar de vennoten meer van ons verwachtten. Wat kost het lidmaatschap en vooral, wat brengt het elke vennoot op? Die antwoorden moesten transparanter. Daar waren we het mee eens en daar werken we sindsdien ook naartoe. Onze conclusie na de gesprekken met de vennoten was duidelijk: wat we al jarenlang doen, doen we goed, en dat wordt geapprecieerd. Maar we moesten ook enkele nieuwe elementen aan onze werking toevoegen. Het was en is noodzakelijk om enkele accenten te verleggen en er was een duidelijke vraag naar meer transparantie. Door transparant te communiceren passen we ons aan

de nieuwe wereld waarin we leven en de wensen van onze evoluerende markt aan, én raakt iedereen opnieuw gemotiveerd om de schouders onder ons verhaal te zetten en samen te groeien.

Nadat we met onze vennoten hadden gesproken, organiseerden we ook rondetafelgesprekken met onze belangrijkste partners-leveranciers. Zij zijn een onmisbare schakel in de keten, dus ook hen moeten we meehebben in ons verhaal. We zijn gaan luisteren naar hun noden en wensen. Dat deden we ook met de mensen die werkzaam zijn binnen onze centrale. Hun welzijn is tenslotte cruciaal voor een goede, gezonde werking.



Acht strategische punten

Uit alle gesprekken puurden we acht strategische punten waaraan we volop werken en waarop we intensief zullen blijven werken. **Elk van deze acht punten is cruciaal voor onze verdere ontwikkeling en elk van deze punten wordt nauwgezet door ons opgevolgd.**

Verder bouwen rond een **geïntegreerde supply chain** staat hoog op de agenda. Meer nog dan puur samenwerken wil Meno een echte **community creëren**. Voor het sterke verhaal dat Meno brengt is een stevige vertrouwensrelatie nodig. Niet alleen met de vennoten, maar ook met de leveranciers. Het **consolideren van de relatie met alle partners-leveranciers** is daarom een van de speerpunten in het strategisch plan.

Het **juiste servicepakket aanbieden** is een permanente uitdaging. Wat vandaag het perfecte pakket is, is dat morgen misschien niet meer. Constant monitoren en aanpassen waar nodig? Dat is een duidelijk engagement dat Meno opneemt. Net als de inspanning om **transparant te werken en te communiceren**. Transparantie is één van onze belangrijke werkpunten voor de komende jaren. De transparantie die we beogen uit zich nu al op

verschillende manieren. We communiceren meer, beter en duidelijker. Daarnaast namen we ook ons bonussysteem onder handen en rollen we een efficiënt ERP-systeem uit. Onze transparante manier van werken zorgt voor een grotere motivatie bij alle vennoten. Dat leidt automatisch tot een ander belangrijk strategisch punt, en dat is **groei**.

Dankzij **internationale samenwerking** versterken we onze positie in de markt en verruimen we onze kennis en onze contacten. In die context sloten we ons in de loop van het jaar aan bij Euro Craft.

Transparantie uit zich eveneens in onze communicatie. **Omnichannel-communicatie** wordt de toekomst. Communicatie op basis van artificiële intelligentie? Ook dat is een pad dat Meno wil verkennen. Last but not least gaat Meno voor **duurzaamheid**. Op elk moment, in elk traject is een duurzaamheidstoets aan de orde.

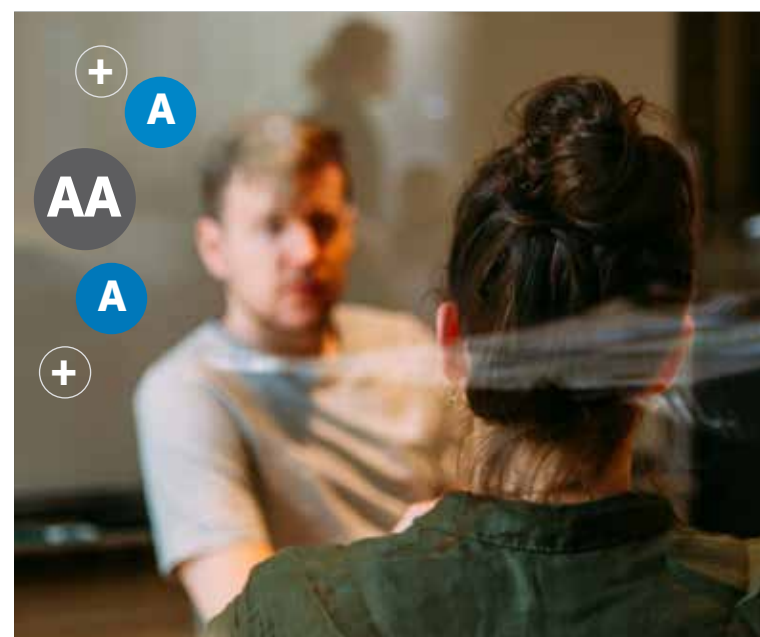
Deze strategische punten zijn belangrijk voor ons, maar ze staan niet in beton gebeiteld. Strategie leidt ons in de juiste richting en geeft ons de keypoints waarmee we aan de slag gaan. We moeten flexibel en alert blijven. De wereld van vandaag verandert bliksemsnel. Op elk moment moeten we onze prioriteiten dus durven in vraag stellen.

Veel aanwezig op Algemene Vergadering

Onze Algemene Vergadering in juni was een belangrijk kantelpunt. Voor het eerst organiseerden we die buitenshuis, in het AfricaMuseum in Tervuren. We hoopten op veel aanwezigen en die waren er ook! De nieuwe strategie Horizon 2030 werd voor het eerst op de Algemene Vergadering gepresenteerd. Heel wat van de actiepunten moesten we toen nog integreren in onze werking. Toch waren de eerste reacties al heel positief. Het feit dat we met alle stakeholders rond de tafel zijn gaan zitten, werd duidelijk door iedereen geapprecieerd.

Twee weken na onze Algemene Vergadering zijn we naar alle partner-leveranciers getrokken. Ook aan hen legden we onze toekomstvisie voor en in augustus organiseerden we rondetafels. Het gevolg van die gesprekken was een virtuele presentatie in november waarin we hen het nieuwe systeem van de A- en de AA-leveranciers uitlegden. Meer daarover leest u op pagina 11. Ook het transparantiegegeven richting onze vennoten werd goed gekaderd.

We zijn vervolgens met een 150-tal leveranciers rond de tafel gaan zitten om nieuwe contracten te onderhandelen. Daar zijn heel wat verbeterde overeenkomsten uit gekomen, maar vooral ook een sterker wederzijds engagement. Een actie waarvan elke vennoot de vruchten plukt.



Voor mensen en door mensen

Omzet en geld is voor ieder van ons belangrijk. Maar Meno gaat over veel meer dan dat. Meno gaat over mensen. Mensen werken met mensen. In die relatie is vertrouwen nodig. Er is een sterk verhaal nodig om mensen te motiveren. En bovenal een realistisch en eenvoudig uit te leggen verhaal.

We hebben in 2023 een evolutie doorgemaakt, maar zeker geen revolutie. De stappen die we zetten en de veranderingen die we in gang hebben geduwd zijn nodig om als coöperatieve onderneming klaar te zijn voor de toekomst. In 2024 schrijven we vol enthousiasme verder aan dat mooie, gemeenschappelijke verhaal.

ONZE NIEUWE LEVERANCIERSAANPAK

Samenwerking met leveranciers

2024 is de start van onze nieuwe leveranciersaanpak. Op basis van de rondetafel-gesprekken met de twee grootste leveranciers per productfamilie kwamen we tot nieuwe, objectieve criteria om te bepalen of een leverancier behoort tot de familie van de A-leveranciers of de AA-leveranciers. Bij het begin van het jaar – uiterlijk tegen 31 januari – evalueert Meno de status van iedere leverancier. Aan de A- of AA-status hangen voordelen vast voor de vennoten én voor de leveranciers, zodat iedereen beloning naar werken krijgt.

A-leverancier of AA-leverancier?

Een A-leverancier? Die voldoet minstens aan de 11 vaste criteria (schema 1). Naast deze 11 vaste criteria zijn er ook 8 optionele criteria, waaronder duurzaamheid en deelname aan de supply chain (schema 2). Wil een A-leverancier de stap maken naar AA-leverancier? Dan moet hij voldoen aan de 19 opgelegde criteria. Afhankelijk van de categorie waartoe een leverancier behoort, krijgt deze leverancier ook meerdere voordelen en privileges. Opgelet: per productfamilie zijn er maar twee AA-leveranciers. Deze werking zorgt voor een jaarlijkse dynamiek waarbij leveranciers potentieel kunnen verschuiven.

Wat met andere leveranciers?

Vooraleer een leverancier A of AA-leverancier kan worden, moet hij eerst verschillende stappen voltooien. De eerste is een samenwerking opstarten en uitbouwen met Meno. Wij stellen met hem een samenwerkingsovereenkomst op, waarin hij zich engageert om minstens referentiëringsbonus, betalingskorting en een groepsbonus van minimaal 1,5% te garanderen. Vanzelfsprekend is het dan aan de leverancier om zijn klantennetwerk uit te bouwen en zo veel mogelijk omzet te halen en bonusposten in te vullen zodat onze vennoten een maximaal financieel resultaat uit hun samenwerking kunnen halen. Daarna is het kwestie om de overige criteria in samenspraak met de centrale verder uit te werken om de volgende stap te kunnen zetten.

schema 1

11 CRITERIA = A

- ✓ Breed gedragen bij de vennoten: min 50% van de vennoten en kandidaat-vennoten
- ✓ Referentiëringsbonus
- ✓ Betalingskorting van min 2% (8 dagen)
- ✓ Betalingstermijn van min. 30 dagen
- ✓ EJB Groep van minimaal 1,5 %
- ✓ HORIZON
- ✓ Aanleveren verrijkte data en hun updates via EZ-Base, GS1 of rechtstreeks in opgelegd format
- ✓ Correcte facturen via EDI en papierloos, op artikelniveau
- ✓ Prijswijzigingen dienen tenminste 12 weken op voorhand en in combinatie met de prijslijst in xls aan Meno te worden doorgegeven.
- ✓ Deelname aan de Menofair
- ✓ Tijdig aanleveren promo's en voorstellen voor publicaties in daarvoor voorziene formats

schema 2

A + 8 CRITERIA = AA

- ✓ Inkooptaandeel binnen de productgroep minimaal 20% of uniek binnen een assortiment of een omzet > € 500.000€
- ✓ Gebruikt detailhandel (B2C en/of B2B) als verkoopkanaal (geen directe verkoop aan eindklanten) en ondersteunt verkooppunten via zijn e-commerce kanaal
- ✓ Ondersteunt verkooppunten op niveau van de winkel (POS, training, etc.)
- ✓ Erkend als A-merk in de betrokken markt
- ✓ Ontwikkelt eigen marketingactiviteiten
- ✓ Deelname aan door Meno georganiseerde evenementen
- ✓ Deelname aan de supply chain
- ✓ Duurzaamheid



EEN EXTRA PAAR HANDEN

Ontdek de nieuwe STANLEY® FATMAX® TradeLift™. Met zijn vermogen om veilig en gemakkelijk zware lasten tot 150 kilogram op te tillen, te nivelleren, vast te houden en te monteren maakt hij het leven van de vakman gemakkelijk. Dit professionele gereedschap biedt, met een duwhendel die zowel met de hand als met de voet bediend kan worden, een ongeëvenaarde veelzijdigheid voor vakmensen die alleen werken. De precieze constructie van de Tradelift maakt een fijnafstelling met 2,5 millimeter van de hefplaat mogelijk voor perfecte nivellering, terwijl de schuin aflopende rand het gemakkelijk maakt om onder lage objecten te schuiven. Met vier gegalvaniseerde schroefgaten voor een veilige bevestiging en een grote bodemplaat voor optimale stabiliteit, zorgt het voor betrouwbare prestaties op de werf. De TradeLift™ is ook ontworpen voor duurzaamheid, met een gesloten metalen behuizing die bescherming biedt tegen stof en vuil en een ergonomische handgreep met soft grip voor maximaal comfort en controle. Werk alsof je een extra hand hebt! Met de STANLEY® FATMAX® TradeLift™ werken vakmensen efficiënt en veilig, zelfs zonder de hulp van een collega.

DE ONTHULLING VAN BLACK+ DECKER POWERCONNECT

Snoerloze vrijheid opnieuw uitgevonden? In september 2024 luidt BLACK+DECKER een nieuw tijdperk van innovatie in met de lancering van POWERCONNECT. Deze evolutie van ons accusysteem herdefinieert snoerloze vrijheid en biedt ongeëvenaarde prestaties voor elk project. Met POWERCONNECT vinden we het wiel niet opnieuw uit, maar herontdekken we een nieuwe lichting: dezelfde accu met extra mogelijkheden. POWERCONNECT biedt totale bewegingsvrijheid en is compatibel met ons uitgebreide, krachtige en snoerloze assortiment gereedschap, steelstofzuigers en tuingereedschap. Zo voert u uw taken moeiteloos en efficiënt uit, waar u ook bent. Onze accu's, nu beschikbaar in een elegante zwarte kleur, belichamen het voortdurende streven van BLACK+DECKER naar uitmuntendheid en esthetiek. Deze nieuwe visuele identiteit integreert naadloos in ons assortiment en symboliseert onze visie op innovatie, die voor iedereen gemakkelijk toegankelijk is. Ga met ons mee op dit spannende avontuur van snoerloze vrijheid en compromisloze prestaties. Sluit u bij ons aan terwijl we een nieuw hoofdstuk starten, gekenmerkt door veelzijdigheid, elegantie en gemak, met POWERCONNECT.



EEN EEUW VAN UITMUNTENDHEID EN VOORUITGANG

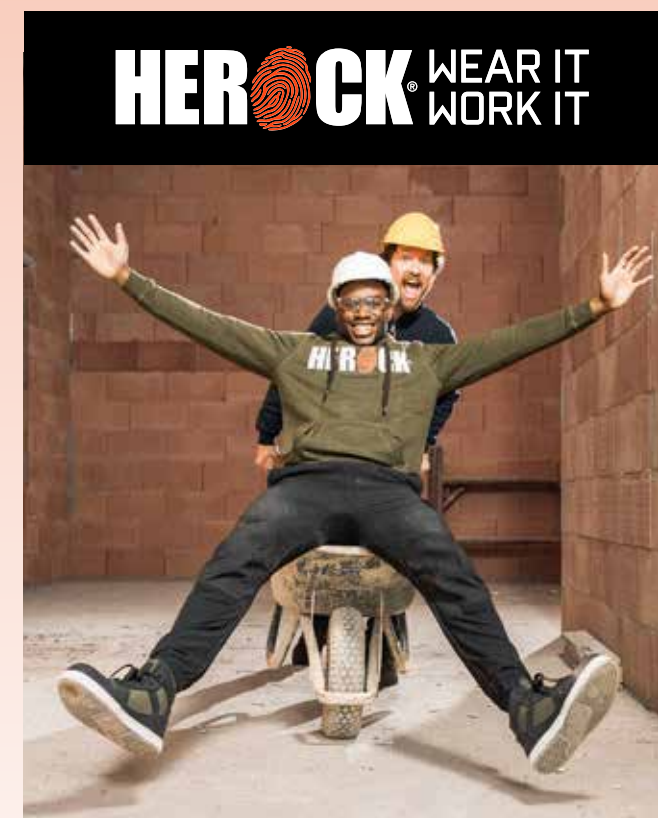


Dit jaar viert DEWALT® met trots zijn honderdjarige bestaan. Op het gebied van professioneel gereedschap blikken we terug op een rijke geschiedenis van prestaties en vooruitgang. Sinds de oprichting in 1924 door Raymond E. DeWalt werd ons bedrijf een onbetwistbare waarde, met innovatieve en betrouwbare gereedschappen die voldoen aan de behoeften van vakmensen over de hele wereld. Ter ere van deze bijzondere mijlpaal lanceren we dit jaar een reeks campagnes en evenementen waarbij onze klanten de kans krijgen om samen met ons te vieren en ongelooflijke prijzen te winnen. Dit feestjaar is een gelegenheid om terug te blikken op onze verwezenlijkingen in het verleden, om onze successen te vieren en om met optimisme en vastberadenheid naar de toekomst te kijken. We kijken ernaar uit om te blijven innoveren en onze klanten ook de volgende honderd jaar met dezelfde passie en toewijding te bedienen. Volg ons terwijl we een eeuw van uitmuntendheid en vooruitgang vieren met DEWALT®.

EEN PERFECTE COMBINATIE VAN STIJL EN VEILIGHEID

Herock Workwear biedt meer dan alleen uitzonderlijke bescherming en hoogwaardige functionaliteit. De kleding combineert deze eigenschappen met een elegante en trendy look. Elk kledingstuk is zorgvuldig ontworpen met oog voor detail en met trendy accenten. Hierdoor voel je je niet alleen goed op het werk, maar ook daarbuiten. Met een assortiment dat varieert van klassieke ontwerpen tot eigentijdse creaties, biedt Herock Workwear een ruime keuze die past bij jouw persoonlijke stijl en voorkeuren, zonder afbreuk te doen aan kwaliteit en duurzaamheid.

Herock Safety Footwear combineert geavanceerde veiligheidstechnologieën met een eigentijds en trendy design. Zo ben je niet alleen beschermd op het werk, maar zie je er ook nog eens stijlvol uit. Of je nu kiest voor robuuste werkschoenen of sportieve veiligheidssneakers, elk paar is ontworpen om comfortabel te dragen en tegelijkertijd stijlvol te blijven. Met Herock Safety Footwear hoeft je niet te kiezen tussen stijl en veiligheid, want beide komen perfect samen in deze hoogwaardige schoenen.



Kies voor Herock Workwear en Herock Safety Footwear voor een moeiteloze combinatie van functionaliteit, comfort en trendy elegantie, waar je ook werkt.

ATHLETE INSPIRED
WORKER APPROVED

VEILIGHEIDSSCHOENEN VOOR PROFESSIONALS

**Trousers that work
as hard as you**

You have a job to do, and our work trousers have the durability and functionality you need to get it done.

Snickers®
WORKWEAR

MEER EFFICIËNTIE EN DATA IN REAL TIME BESCHIKBAAR DANKZIJ HET **NIEUW ERP-SYSTEEM**

Meten is weten. Een goed ERP-systeem draagt bij aan meer efficiëntie en inzichten in waar je als onderneming mee bezig bent. In 2023 zette Meno de eerste stappen naar een nieuw ERP-systeem. We geven jullie graag een stand van zaken.

ERP staat voor enterprise resource planning. Wat het doet? Een ERP-systeem automatiseert en verbindt bedrijfsprocessen binnen de organisatie.

Stap 1: processen in kaart brengen

2023 was bij Meno een belangrijk jaar voor de integratie van het ERP-systeem. We kozen voor Microsoft Dynamics 365 FinOps. Alle voorbereidende stappen om hiermee aan de slag te gaan, werden het afgelopen jaar gezet. Een belangrijke eerste stap was het documenteren van de interne processen. Er is veel tijd gegaan naar het analyseren van hoe elk proces in elkaar zit. Waarom dat zo cruciaal is? Het is mogelijk om je ERP-pakket af te stemmen op je interne processen. Maar dat kost gigantisch veel geld. Wij kiezen ervoor om onze processen zo goed mogelijk af te stemmen op het nieuwe systeem. Om die afstemming vlot te laten verlopen, moet je goed weten hoe elk proces in elkaar zit. Daarom was die eerste stap van cruciaal belang.

Begeleiding door Delaware

We kozen voor Delaware om ons te begeleiden in het traject naar het nieuwe ERP-systeem. Zodra de processen in kaart waren gebracht, werden key users aangeduid. Zij vervullen een belangrijke rol in dit traject. Alle feedback die de experts van Delaware verzamelden, verwerkten ze tot de definitieve blueprint. Dat uitvoeringsplan was eind 2023 klaar.

Begin 2025 volledig geïmplementeerd

Het voorbereidende werk gebeurde voornamelijk in 2023. Dit jaar organiseerden we al heel wat ateliers en vanaf de zomer staan er gebruikerstesten gepland. Alles loopt mooi op schema, waardoor de datum voor de definitieve uitrol van het nieuwe ERP-systeem, voorzien voor 1 februari 2025, aangehouden blijft. De implementatie van een ERP-systeem is niet alleen een technische kwestie, het is ook belangrijk om alle mensen mee te hebben en te motiveren. In eerste instantie lijkt de nieuwe werking vaak complexer, maar na een extra inspanning zorgt het ERP-systeem voor een vereenvoudiging én een grotere nauwkeurigheid. Win-win voor iedereen dus.

Betrouwbaarheid en efficiëntie

Dit nieuwe ERP-systeem heeft vooral een directe impact op de werking van de mensen in de centrale zelf. In eerste instantie zullen de vennoten echter wel een verhoogde efficiëntie gewaar worden. De integratie van BI-software - waarbij BI staat voor businessintelligence - zal voor de vennoten daarentegen wel een onschatbare en directe meerwaarde bieden. Wil je vandaag weten welk cijfer je genereert bij een specifieke leverancier? Die info is vindbaar, maar je moet er even naar zoeken én het volledige cijfer is pas beschikbaar op het einde van de maand. Dankzij het nieuwe ERP-systeem zullen alle data in real time voor iedereen eenvoudig beschikbaar en consulteerbaar zijn. Een geweldige stap vooruit!

Daarenboven gaan we aan de slag met een duurzame, wereldwijd erkende applicatie in een cloudomgeving, hetgeen de betrouwbaarheid, veiligheid en efficiëntie alleen maar ten goede komt.

**Recta
vit****brennenstuhl**

MEER DAN 60 JAAR KWALITEIT EN ERVARING

Brennenstuhl werd in 1958 opgericht door Hugo Brennenstuhl in Tübingen. Sindsdien heeft het familiebedrijf internationaal naam gemaakt. Vandaag de dag is Brennenstuhl een van de belangrijkste Europese leveranciers op het gebied van stroomverdeling en verlichting voor thuis en voor professioneel gebruik. Brennenstuhl staat voor kwaliteit en innovatie! Die belofte begeleidt het familiebedrijf al meer dan 60 jaar bij de ontwikkeling van nieuwe producten. Het portfolio van Brennenstuhl omvat een breed scala aan producten, van kabelhaspels en verlengkabels tot stroomverdelers en verlengsnoeren. Brennenstuhl stelt ook normen op het gebied van ruimte- en werkverlichting. Het bedrijf biedt oplossingen die ideaal zijn voor zowel thuisgebruik als voor professionele vakmensen. Brennenstuhl-producten zijn geschikt voor gebruik in en om het huis, in de werkplaats of op de bouwplaats. Het doel van Brennenstuhl? De stroom- en lichtvoorziening verder ontwikkelen dan het gebruikelijke om aan de behoeften van gebruikers te voldoen en intelligente, goed doordachte oplossingen te creëren voor ambachtslieden en doe-het-zelvers. Het bedrijf hecht veel belang aan de veiligheid, duurzaamheid en energie-efficiëntie van zijn producten.



Scan voor meer
info en videos

START 2 SPRAY CLICK&FIX

Revolutionaire spuitlijm voor het sneller bevestigen van lichte bouwmaterialen



Lijm spuiten: 1 m² in 15 sec



Instelbare spuitbreedte



Onmiddellijk starten en stoppen



Meer informatie op www.brennenstuhl.com.

**Gille FERMA**

Gereedschap voor de professional!



GILLE-FERMA omvat twee ondernemingen. GILLE richt zich vooral op gereedschap voor de tuin- en landbouw, de bouwnijverheid en de industrie. FERMA focust onder andere op touwen, kettingen, kabels en slangen.

Bekijk ons assortiment online op: www.gille-ferma.be

Gereedschap voor de tuinier, hovenier en bouwvakker



Sinds 1849

AVR Tools produceert al meer dan honderd jaar tuin- en bouwgereedschappen voor zowel de professionele gebruiker als de doe-het-zelver. Met jarenlange ervaring en passie voor het vak levert AVR Tools gereedschap waarop je bij elke klus opnieuw kunt vertrouwen.

Kijk voor ons assortiment op:
www.avrtools.be





PIR - Telescopisch werkplatform met 360° veiligheidsleuning

De Solide Group realiseert met een 100% Belgische productie (fabriek in Langdorp bij Aarschot) een omzet van bijna 15 miljoen euro. Het bedrijf werd opgericht in 1969. Na meer dan vijftig jaar ligt de focus nog steeds op innoveren en ervoor zorgen dat onze eindklanten in veilige omstandigheden kunnen werken. Uiteraard is duurzaamheid nu ook een topprioriteit. Onze aluminium platformen, steigers enzovoort worden

op een zo milieuvriendelijk mogelijke manier geproduceerd en verdeeld. Wij verkopen onze producten exclusief via ons dealernetwerk in België, Nederland, Frankrijk en Zwitserland. Met zijn merken Solide en Das is de Solide Group de grootste Belgische producent van aluminium klimmaterialen voor de vakman en de particuliere gebruiker die op zoek is naar kwaliteit.



EFF - Toegangsplatform voor bouwput



EAD - Toegangsplatform voor bouwwerf



Herbistop. De krachtige onkruidbestrijder met snel resultaat.

Een bloemperk of oprit, overwoekerd door onkruid? Dat probleem is zo verholpen dankzij Herbistop. Deze onkruidbestrijder is op basis van pelargonzuur, een actieve stof met contactwerking die het membraan van bladeren binnendringt en het membraan beschadigt. Het vocht stroomt weg, waardoor het onkruid uitdroogt en de behandelde plantendelen permanent beschadigd

zijn. De onkruidbestrijders zijn beschikbaar in zowel geconcentreerde vorm (voor de behandeling van grote oppervlakken) als gebruiksklare vorm (voor lokale toepassingen). In de categorie gebruiksklare onkruidbestrijders werd de nieuwe Herbistop Spray & Go gelanceerd: een stevige verpakking met handvat en geïntegreerde sproeikop voor een nog eenvoudigere en doelgerichte toepassing.



Spectra Precision Laser

Spectra Precision Laser is een Amerikaans merk, altijd op zoek naar nieuwigheden en innovaties. In 1965 bracht Spectra als allereerste een roterende laser uit. Wist u trouwens dat Spectra over twee unieke functies beschikt? Via Grade Match zoekt de laserstraal automatisch de ontvanger en helpt u zo zeer eenvoudig een helling te maken. De tweede unieke functie heet PlaneLock en verbindt in verticale positie de laserstraal automatisch met de ontvanger. Onnodig u te vertellen hoeveel tijdswinst dat oplevert!

Als fabrikant richt Spectra Precision zich uitsluitend tot de professionele gebruiker.

Met Spectra Precision Laser bent u altijd winnaar!



Building a difference together.

www.scalaplastics.be

PRIVATE LABELS

DE CONCURRENTIEKRACHT VAN HET EIGEN MERK

Het belang van onze private labels kunnen we niet genoeg onderstrepen. Hiermee onderscheiden de winkels zich van de concurrentie en spelen ze in op de vraag van de markt. In 2023 hield een werkgroep de architectuur van onze private labels grondig onder de loep. Na een studie bleek dat de zes eigen merken van Meno echt sterke merken zijn, of tenminste het potentieel hebben om het te worden.



Eigen merken winnen in deze tijden alleen maar aan belang in de retail en de vakhandel. Winkels zoeken naar manieren om zich te onderscheiden van de concurrentie, consumenten gaan op zoek naar evenwaardige betaalbare alternatieve producten. Eigen merken zijn daarin een belangrijk wapen. Wat bieden de private labels van Meno aan de vennoten? Kwaliteit voor een betaalbare prijs. Het aanbod uit de merken van de private labels zijn niet noodzakelijk de goedkoopste producten, maar ze doorstaan wel zonder moeite de vergelijking met alle A-merken. Iedere vakman en consument weet intussen dat de

producten uit dat assortiment van onberispelijke kwaliteit zijn. Bovendien verkopen onze Meno vennoten deze producten tegen een opmerkelijk lagere prijs dan de A-merken.

Het grote voordeel voor de klant? Die koopt een uitmuntend product voor een prijs die 15 tot 20 procent lager ligt dan het bekende A-merk. Maar de winst zit niet alleen bij de klant. Ook onze vennoten doen een groot voordeel met de verkoop van het assortiment van de private labels. De marge op die verkopen ligt namelijk beduidend hoger dan bij de verkoop van andere merken.



Exclusief bij Meno verkooppunten

Het hele productassortiment van onze private labels is exclusief verkrijgbaar bij alle winkels van de Meno-vennoten. De klant vindt die producten dus nergens anders dan bij hen. We roepen hierbij graag nog eens op om actief in te zetten op de verkoop van uw eigen merken. Wie ze al kent, zal er zelf ongetwijfeld opnieuw naar vragen vanwege de prijs-kwaliteitverhouding. Maar sommige klanten moeten nog kennis maken met het productassortiment. Zet daar dus zeker verder op in. Want meer omzet op de private labels? Dat is een win-win situatie voor zowel onze vennoten als de centrale zelf. Meer omzet

betekent voor beiden meer marge. Dat verhoogt de autonomie van de centrale én de concurrentiekracht van jullie allen, onze vennoten.

Merkarchitectuur tegen het licht

In 2023 is er veel aandacht naar de private labels van Meno gegaan. De werkgroep die eerder in het leven werd geroepen hield onze hele merkarchitectuur eens tegen het licht, in samenwerking met een gespecialiseerd merkenbureau, Pavlov. Heeft elk product nog de juiste plaats in het geheel? Werken de merken die we hebben? Hebben we één overkoepelend merk nodig, of zitten we wel goed met onze zes bekende merken? Dat zijn maar enkele van de vragen waarover het studie bureau en de werkgroep zich bogen. Deze oefening was belangrijk om in de toekomst bij elk nieuw product de juiste keuze te maken. De uitkomst van al het denkwerk van onze werkgroep? De structuur van onze merken zit goed in elkaar. Deze conclusie bevestigde de inspanningen van de voorbije jaren. Dat betekent dat we rond elk merk verder een mooi productassortiment mogen uitbouwen.

We lijsten voor jullie de merken onder de private labels nog eens op. In het eigen assortiment van Meno hebben we zes merkenfamilies.



GEREEDSCHAPPEN EN ELEKTRICITEIT



IRONSIDE is al meer dan dertig jaar gespecialiseerd in hoogwaardig handgereedschap. Met dit merk bieden we betrouwbare en duurzame gereedschappen die helemaal voldoen aan de behoeften van zowel professionals als de betere doe-het-zelvers. Onder de merknaam **MEDELON** schuilt een ruim assortiment artikelen binnen het elektriciteitssegment. Binnen het aanbod van Medelon vind je niet alleen hoogwaardige elektrische aansluitingen, maar ook energiezuinige en kwalitatieve verlichting. Het Medelon-merk richt zich zowel op de professional als op de betere doe-het-zelver.

BEVESTIGING EN SANITAIR



Binnen de categorie bevestiging biedt **MASTERTON** een assortiment aan hoogwaardige producten, gaande van siliconen en PU-schuimen tot een innovatief schroef- en vijzenconcept. Alle siliconen en PU-schuimen die onder het merk Masterton op de markt komen zijn van de hoogste kwaliteit en bieden een uitstekende hechting en duurzaamheid. Met deze producten bevestig je elk materiaal stevig en betrouwbaar. **ORMES** staat garant voor gespecialiseerde sanitaire producten. Alle producten van deze productlijn zijn ontworpen om zowel esthetisch als functioneel te zijn. Ze voldoen aan de hoogste normen op het gebied van veiligheid en kwaliteit, en ze zijn voornamelijk gericht op de consumermarkt.

SCHILDERWERKEN EN TUINMATERIAAL



HOME DECORATIONS biedt een ruime waaier aan oplossingen voor alle verfwerken in huis én in de tuin. Van diverse primers tot ultradekkende muurverven, façadeverven en lakken, al dan niet in ready-mix of in de mengmachine. Met **TOLUCA** focussen we tot slot op de tuin met onder andere tuingereedschap, potgrond en phytoproducten.

De zes eigen merken vormen een mooie meerwaarde voor het totaalaanbod van alle aangesloten winkels. Met deze private labels biedt Meno wat doe-het-zelvers en vaklui nodig hebben om aan de slag te gaan. Als we met z'n allen de schouders onder deze eigen merken zetten, kunnen we er een nog sterker verhaal van maken, waar iedereen beter van wordt: de klant, de vennoot, de centrale, de (meestal A-) leverancier!



FINANCIEEL VERSLAG VAN HET BOEKJAAR 2023

1 01-01-2026: HAPPY NEW YEAR!

Deze datum wordt een mijlpaal in de geschiedenis van de opmaak van een factuur. Vanaf 1 januari 2026 moet alle facturatie tussen organisaties met een ondernemingsnummer verplicht via een EDI-transactie verlopen. Elke onderneming is verplicht EDI-files te kunnen opstellen, lezen en verwerken. En de fiscus kijkt mee. Vanaf begin 2026 stuurt elke onderneming facturen op via het wettelijk gekozen platform zodat de fiscus alle bewegingen kan opvolgen en verifiëren. Facturen of kassatickets aan particulieren (B2C) vallen niet onder de nieuwe regels.

Omdat btw-transacties niet volledig gefinaliseerd en gerapporteerd worden, mist de Europese Gemeenschap jaarlijks inkomsten. Daarom wil ze de te betalen BTW verifiëren en voldoende informatie hebben om de bedragen op te vorderen via de lidstaten bij de onderneming.

Het lijkt ons niet uitgesloten dat de BTW-administratie ondernemingen op termijn vrijstelt van het opstellen van een BTW-aangifte, om dat zelf te organiseren.

Het is voldoende om 'basis-BTW' en 'verschuldigde BTW' in de EDI-file te vermelden. Tegelijk is het een opportuniteit om niet alleen de totale bedragen maar ook de bedragen per artikel op deze manier te verwerken en op te nemen in de ERP. Dat verhoogt de effectiviteit van de onderliggende operaties. We bevelen onze vennoten en stakeholders sterk aan om deze piste te implementeren.

Meno heeft een ruime historiek en ervaring in het ontvangen, lezen en verwerken van EDI-files van facturen van onze leveranciers. We stellen deze data ter beschikking aan onze vennoten, om zo in hun efficiëntie te investeren en nauwkeuriger en sneller met ons samen te werken. Zo slagen we erin om de cirkel in onze tripartiete relatie rond te maken: leverancier - Meno/Hagebau - vennoot.



2 VERKOPEN

We verbeterden onze omzet met 4 procent in een moeilijk en complex jaar. Het consumentenvertrouwen is niet geweldig, de geopolitieke spanningen zijn verder gestegen, een kortetermijnoplossing is er niet en de prijsstijgingen bij leveranciers zijn moeilijk om te buigen. 2023 is ook een jaar van stockafbouw geweest, zowel bij alle vennoten als bij ons in Nivelles. Veel van deze trends zetten zich ook in 2024 verder door. Rapporteren we volgend jaar opnieuw een stijging van de verkopen? Dan zijn we opnieuw meer dan tevreden gestemd.

3 KOSTEN

Ons kostenmanagement was ook in 2023 bijzonder efficiënt. Ten opzichte van de verkoopomzet stegen de personeelskosten van 2,49% naar 2,57%. Deze immateriële stijging, gestuurd door index en cao-aanpassingen, is meer dan volledig gecompenseerd door de daling van de diverse kosten en diensten: van 5,51% naar 5,14%. Deze prestatie motiveert om de inspanningen in 2024 met veel energie verder te zetten. We zitten volop in de aanloop en voorbereidingen naar een vernieuwde ERP-lancering tegen 1 februari 2025. Om het project niet in de gevarenszone te brengen, doen we een delicate evenwichtsoefening in adequaat kostenmanagement.

4 OPENSTAANDE DEBITEUREN EN CREDITEUREN

Deze posten op zowel de activa- als de passivazijde van de balans zijn de belangrijkste bedragen, en vertegenwoordigen respectievelijk 50% op het actief, en 35% op het passief van de totale balans. De vertraagde opstart van een nieuw ERP-project bij Hagebau per 01.01.2024 heeft deze posten doen stijgen door een vertraagde facturatie van de decemberleveringen. Het heeft ons drie weken gekost om de vertragingen weggewerkt te krijgen. Voor ons een belangrijke les om het beter te doen per 01.02.2025, als we zelf 'live' gaan.

5 EIGEN VERMOGEN

Na aftrek van alle kosten en belastingen van onze opbrengsten stijgt ons eigen vermogen met 203 T€. Onze solvabiliteitsratio stijgt hierdoor van 23,7% naar 24,6%.

BESLUIT

We sluiten met fierheid een boeiend jaar met een positieve balans af. Gezien de huidige marktomstandigheden, markttrends én de interne focus op de ERP-voorbereidingen verwachten we ook in 2024 de nodige uitdagingen. Dat neemt niet weg dat we volgend jaar opnieuw een tevredenstemmend eindresultaat aan onze stakeholders willen rapporteren.

DE AMBITIES VAN MENO IN 2024

In dit magazine las u al hoe 2023 eruitzag voor Meno. Het was een bruisend, boeiend, en al bij al succesvol jaar, waar we graag een vervolg aan breien. Op deze laatste pagina's blikken we vooruit en ontdekt u wat er dit jaar nog op onze agenda staat.

Een aantal grote veranderingen brachten we al ter sprake in dit magazine. Vorig jaar bepaalden we onze strategie. 2024 is het jaar waarin Meno verdere stappen zet om alle facetten van die strategie in werking te laten treden.

Grotere visibiliteit voor merken

Het concept van de A- en AA-leveranciers legden we aan zowel onze vennoten als onze leveranciers uit. Dit jaar implementeren we deze methodiek in onze werking. Een van de resultaten daarvan is een nieuwe aanpak op communicatievlak. Met een innovatieve communicatiestrategie staan de merken van de A- en AA-leveranciers meer dan voordien in de schijnwerpers. We willen hiermee de samenwerking versterken en de zichtbaarheid van de merken van onze leveranciers maximaliseren. Hoe we dat doen? Ten eerste communiceren we via onze brochures en folders. De zichtbaarheid in onze brochure is direct gelinkt aan de A- en AA-criteria. Elke leverancier ontvangt een gepersonaliseerde planning en een overzicht van het aantal foto's dat hem wordt toegewezen. Het plan geeft gedetailleerd aan wanneer een merk in onze folders verschijnt. Ten tweede communiceren we ook via onze social media. We identificeerden maandthema's en wekelijkse subthema's om het hele jaar door voor impact te zorgen bij ons doelpubliek. Die thema's zijn gekozen in overeenkomst met het seizoen. Dat geeft ons het hele jaar door de mogelijkheid om passende communicatie naar de klanten van onze vennoten te sturen. Deze methodiek moet uiteraard resulteren in betere voorstellen voor de publicaties van onze vennoten en betere verkoopresultaten!

ERP- testing tijdens de zomermaanden

Het nieuwe ERP-systeem zal een grote, positieve impact op de hele werking van Meno hebben. Maar we zijn er nog niet. Dit jaar werken we verder aan de implementatie van het ERP. De afgelopen maanden organiseerden we daarvoor verschillende ateliers, er waren al enkele tussentijdse opleveringen en deze zomer staan tests van het nieuwe systeem op de planning.

Vorig jaar al schakelden we voor het verrijken van onze data een versnelling hoger. We vroegen alle partner-leveranciers om masterdata, foto's en uitleg bij hun producten aan te leveren via de geijkte wegen (EZ-base, GS1, rechtstreeks - maar in dat geval gestructureerd). Er werd al een weg afgelegd maar het resultaat is nog niet wat ervan verwacht mag worden. Goede data zijn van groot strategisch belang. We roepen dus alle stakeholders op om hieraan mee te werken en zowel volume als kwaliteit af te leveren. Onze ambitie? Uitgebreide productinfo aan onze vennoten bieden in één geïntegreerd systeem.

PimCore werd in samenwerking met de werkgroep "Digital" aangeduid als dé database voor Meno; de installatie, integratie van de data uit Akeneo en de veiligheidsfiches voor de producten waar ze vereist zijn, zijn afgerond. In een volgende fase krijgen de vennoten uitleg over hoe de database individueel concreet in gebruik kan genomen worden.

**"Duid 2 oktober 2024
alvast aan in uw agenda
en zak af naar de MenoFair
2024 voor een inspirerende
beurservaring"**

Save the date: MenoFair 2024

Zoals elk jaar kijken we uit naar een nieuwe editie van de MenoFair. Ook dit jaar is de MenoFair het grootste beursevent waar werknemers, vennoten en leveranciers van Meno samenkomen in een symfonie van innovatieve technologieën, waardevolle connecties en zakelijke kansen. Het succesvolle concept van de beurs blijft behouden, maar vanaf deze editie wijzigen de spelregels voor de leveranciers. Vanaf deze editie zijn alleen A- en AA-leveranciers nog aanwezig als standhouder. Voor overige leveranciers is geen plaats meer op de MenoFair, tenzij ze klaar staan (voldoen aan de 11 criteria) om toe te treden als A-leverancier. Een goede reden dus voor deze partners om een extra inspanning te doen om toe te treden tot de selecte club van trouwe leveranciers van Meno. Duid 2 oktober 2024 alvast aan in uw agenda en zak af naar de MenoFair 2024 in Leuven voor een inspirerende beurservaring.



Op zoek naar talent

Meno groeit jaar na jaar. Dat kan alleen dankzij een solide werking met een betrouwbaar team. Ook in 2024 zoeken we enkele nieuwe talenten om onze centrale werking te versterken. De juiste man of vrouw op de juiste plaats, daar streven we naar!



Community versterken

De community versterken en elkaar ontmoeten is een van de speerpunten voor dit jaar en voor de toekomst. Verschillende werkgroepen komen regelmatig samen om de koppen bij elkaar te steken over specifieke thema's. In Nivelles horen en zien we veel, maar we weten zeker niet alles. De input van onze vennoten is van cruciaal belang om juiste beslissingen te nemen. Laat dus van u horen. Kom naar onze netwerkevenementen en engageer u in de werkgroepen.



DENK AAN JE LUCHTDICHTHEID.



LUCHTDICHTHEID: EEN KLEINE INVESTERING MET EEN GROTE IMPACT

Een luchtdichte gebouwschil is noodzakelijk om te voldoen aan de alsmaar strengere EPB- en BEN-eisen. Luchtdicht bouwen is onlosmakelijk verbonden met isolatie en ventilatie. Het minimaliseert warmte- en energieverliezen en verhoogt zo de energetische efficiëntie van een gebouw.

Soudal Window System (SWS) is een professioneel venster-'aansluitsysteem' dat een totaal oplossing biedt voor de luchtdichte afdichting tussen schrijnwerk en metselwerk. Het SWS-assortiment bestaat uit diverse producten, die allen perfect met elkaar gecombineerd kunnen worden.



SCAN VOOR MEER INFO

SOUDAL

SOUDAL N.V. • EVERDONGENLAAN 18-20 • B-2300 TURNHOUT • BELGIË • TEL.: +32-(0)14 42 42 31 • WWW.SOUDAL.COM