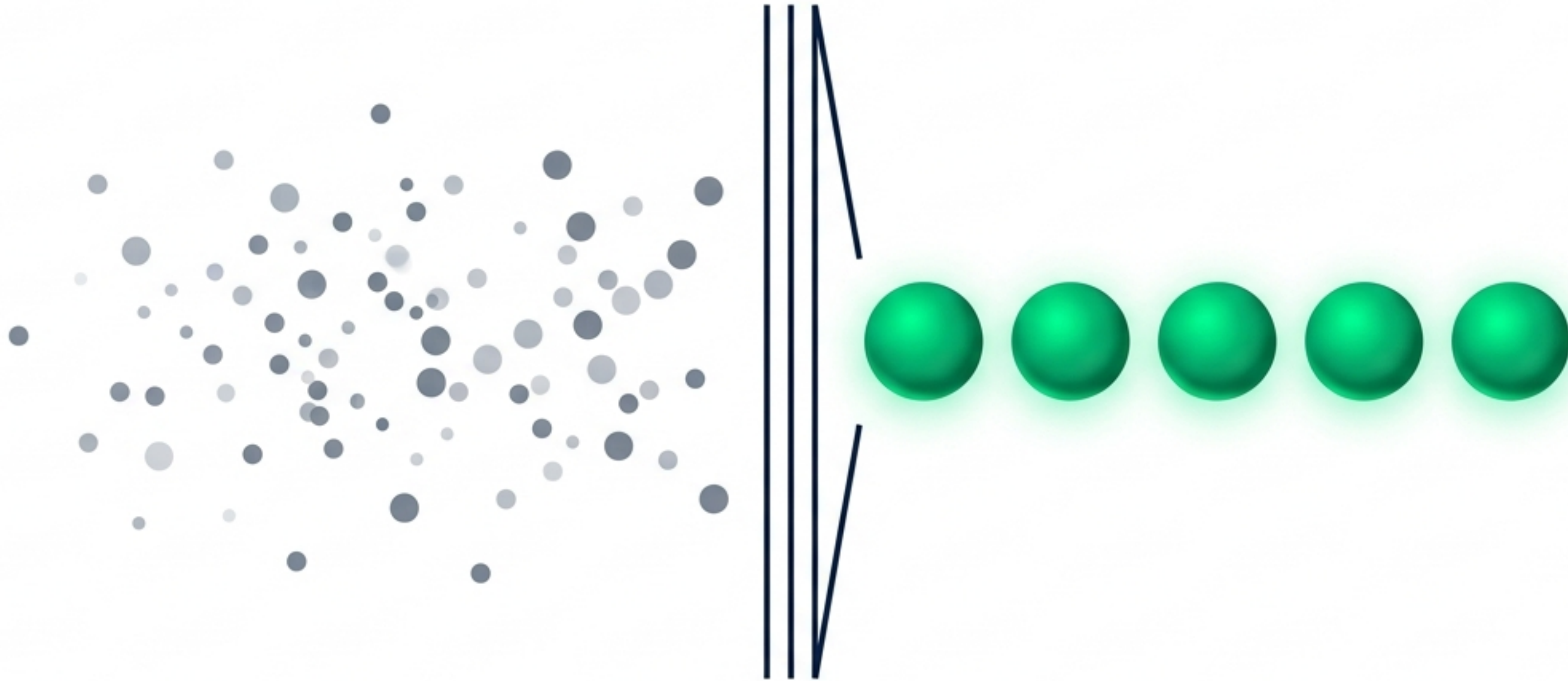


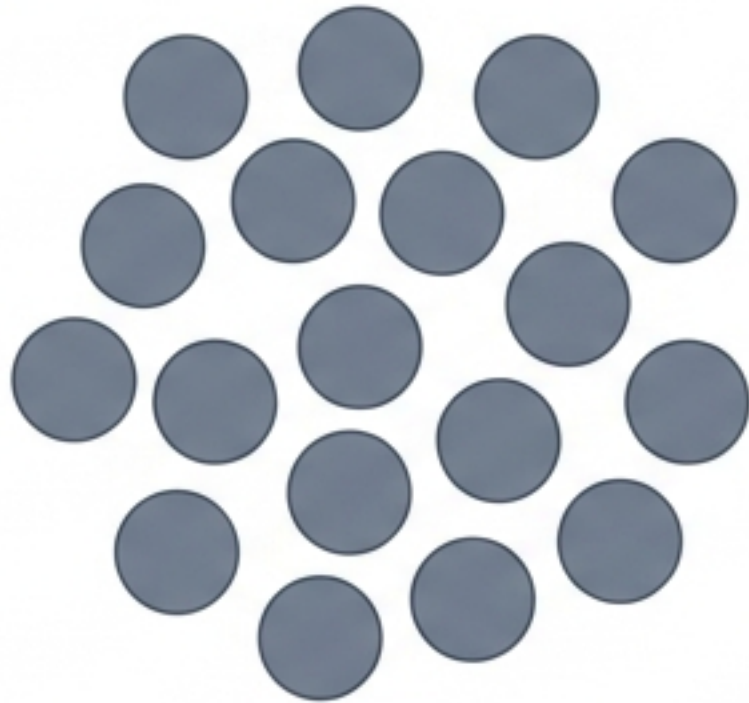
Portfolio Optimalisatie Playbook: Brand Pruning Strategie 2026

Waarom marktleiders hun portfolio herstructureren — en hoe u de marges en marketing-ROI maximaliseert.



Marktleiders saneren agressief: Unilever gaat terug naar 30 'Power Brands'

Gefragmenteerde Portfolio

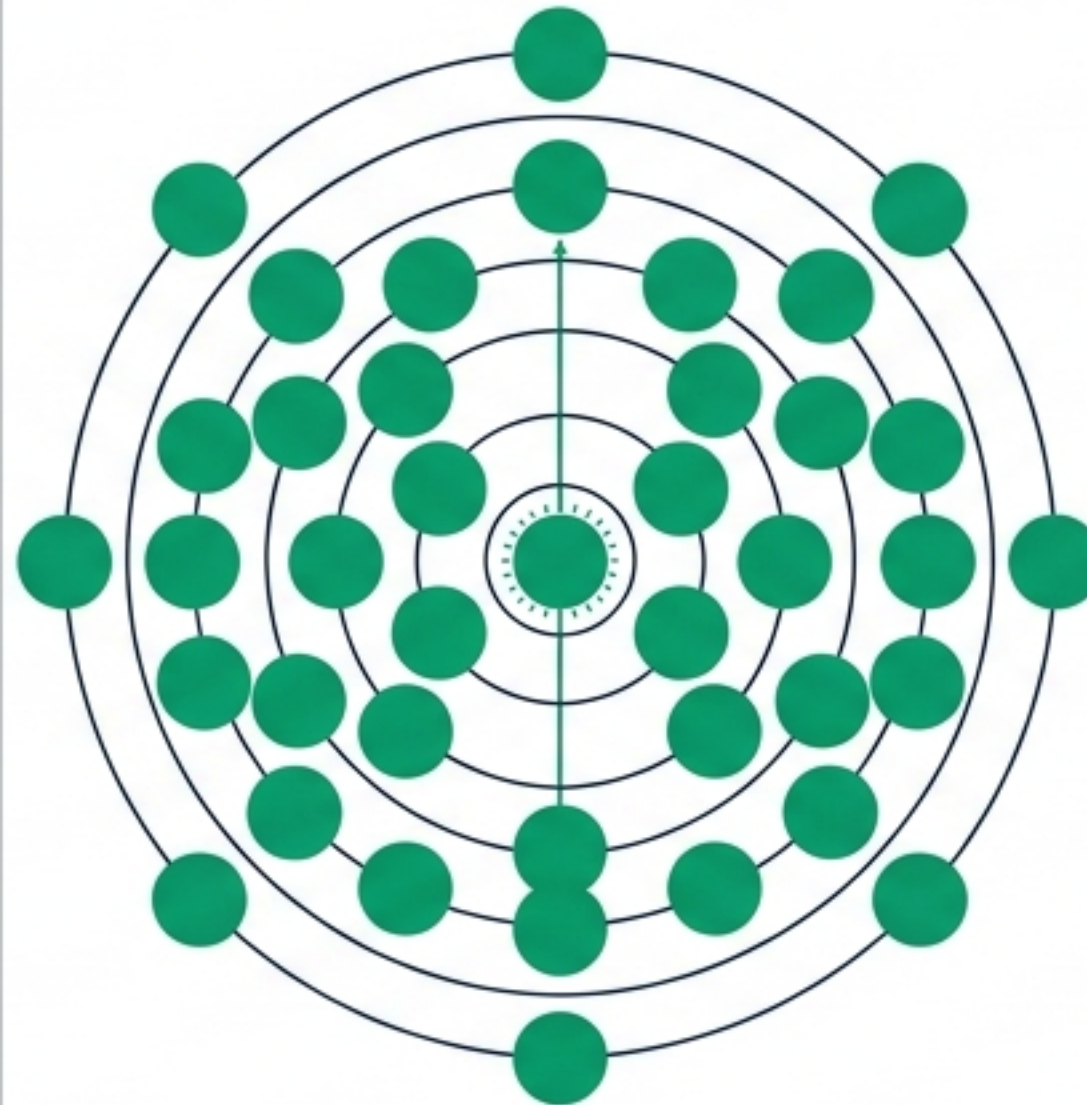


Afgestoten /
Verkocht



- Zwitsal afgestoten (naar Royal Sanders)
- Voedingsdivisie verkocht (aan McCormick)
- IJsdivisie afgesplitst

De 30 Power Brands



Het tijdperk van de gefragmenteerde merkportfolio is voorbij. Schaalgrootte dicteert overleving. Exclusieve focus op merken met mondiale schaal en een #1 of #2 marktpositie.

De verborgen kosten van 'Portfolio-Bloat': Waarom niets doen direct marge kost



Margin Erosie

Kleine merken absorberen disproportioneel veel supply chain-, R&D- en overheadkosten.

Versnippering van Budget

Marketinginvesteringen worden te dun uitgesmeerd; verlies van 'Share of Voice'.

Verlies van Agility

Innovatie stagneert door het kunstmatig in leven houden van legacy-producten.

Het Brand Pruning Framework: Een gestructureerde route naar portfolio focus

Vervang emotionele gehechtheid aan legacy merken door een onweerlegbare, datagedreven executiemethode.



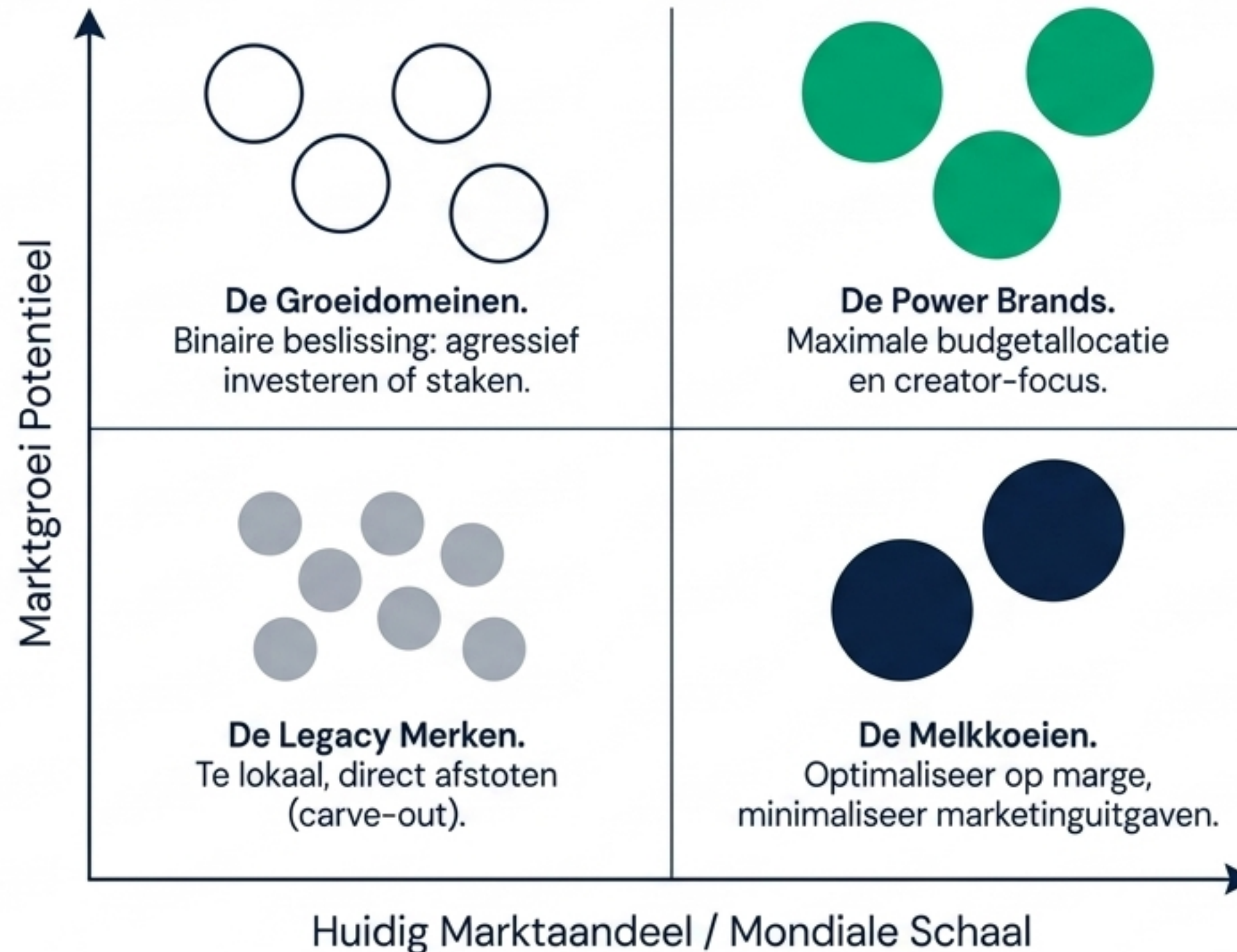
Audit & Criteria: Meet ieder merk langs harde KPI's en strategische fit

Diagnostic Scorecard

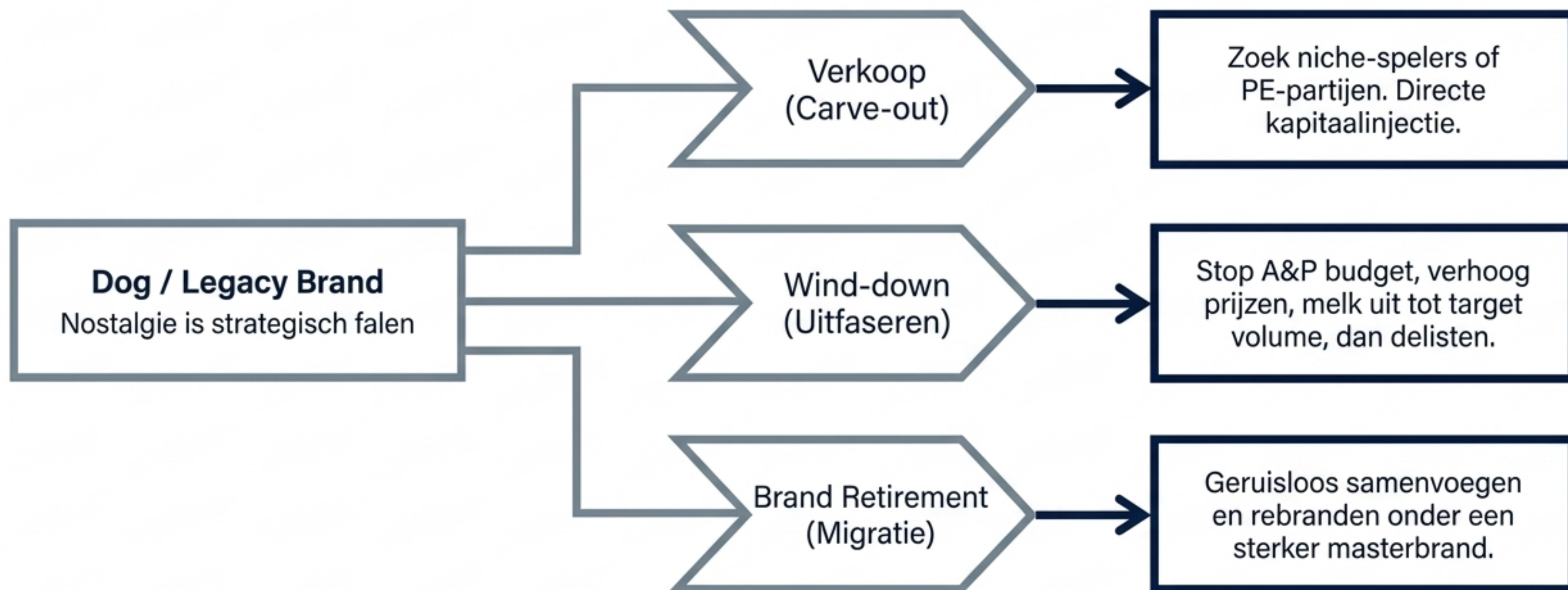
	Omzetvolume	EBITDA Bijdrage	Marktaandeel	Groei (CAGR)	Strategische Fit
Merk A (Power Brand)					
Merk B (Question Mark)					
Merk C (Legacy/Dog)					

Beoordeel elk merk als een zelfstandige P&L. Weeg de actuele 'social-first' schaalbaarheid zwaar mee in de strategische fit.

Portfolio Segmentatie: Verdeel merken meedogenloos in vier categorieën



Besluitvorming & Exit: Van categorisatie naar gerichte divestment-actie



De Nederlandse Context: Consolidatie biedt overnamekansen voor lokale spelers

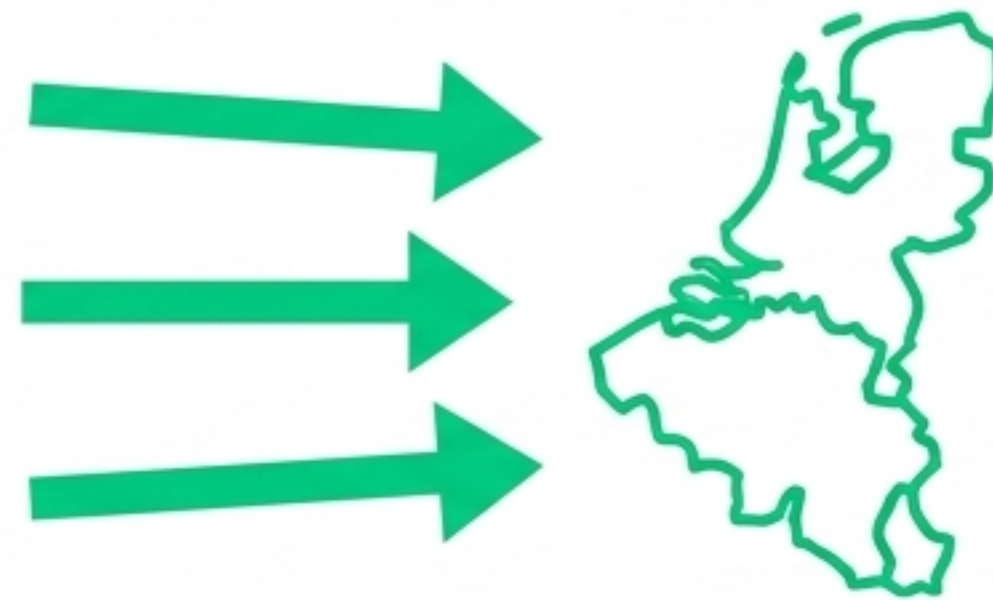
Wat te klein is voor de globale multinational, is een uitgelezen groeikans voor de wendbare nationale challenger.

De Multinational



Focus op mondiale schaal. Agressieve divestment van oer-Hollandse merken (zoals Zwitsal, Unox). Ahold Delhaize en FrieslandCampina rationaliseren eveneens hun portfolio voor maximaal schaprendement.

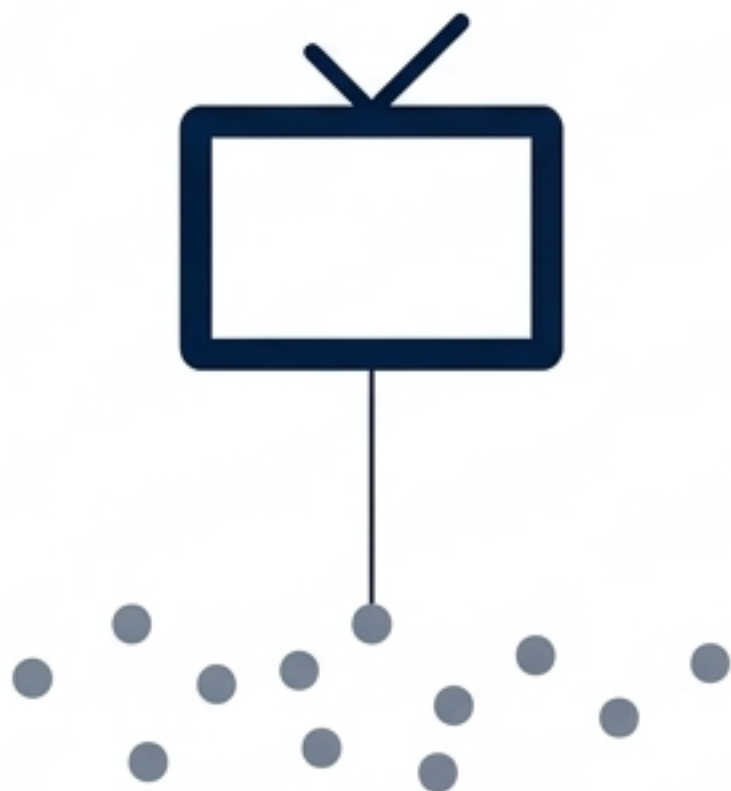
De Lokale Speler



De “Challenger” Kans. Regionale spelers en **Private Equity** floreren door overname van legacy-merken met hoge lokale naamsbekendheid maar een gebrek aan globale schaal.

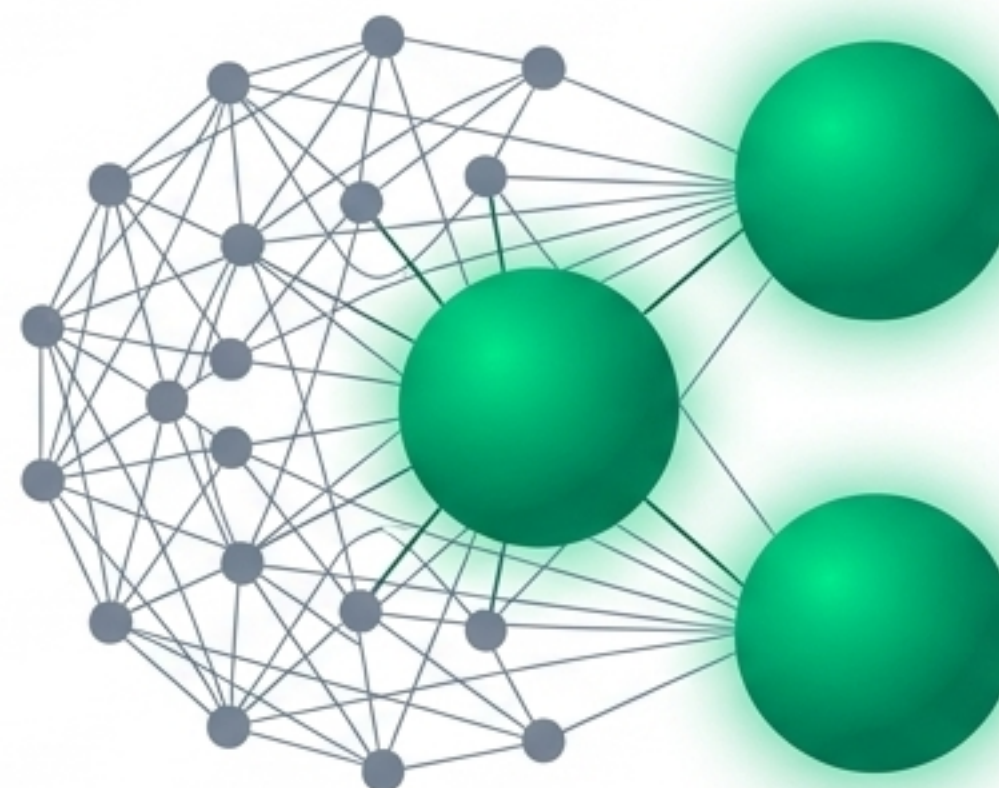
Waarom minder merken nodig zijn: De noodzaak van 'Social-First' schaalbaarheid

Vroeger: Campagne Marketing



- Het tijdperk van 'Luie Marketing' is voorbij.
- 1 budget, 1 bureau, 1 corporate TV-spot.
- Budgetten versnipperd over tientallen lokale merken.

Nu: Always-on Creators



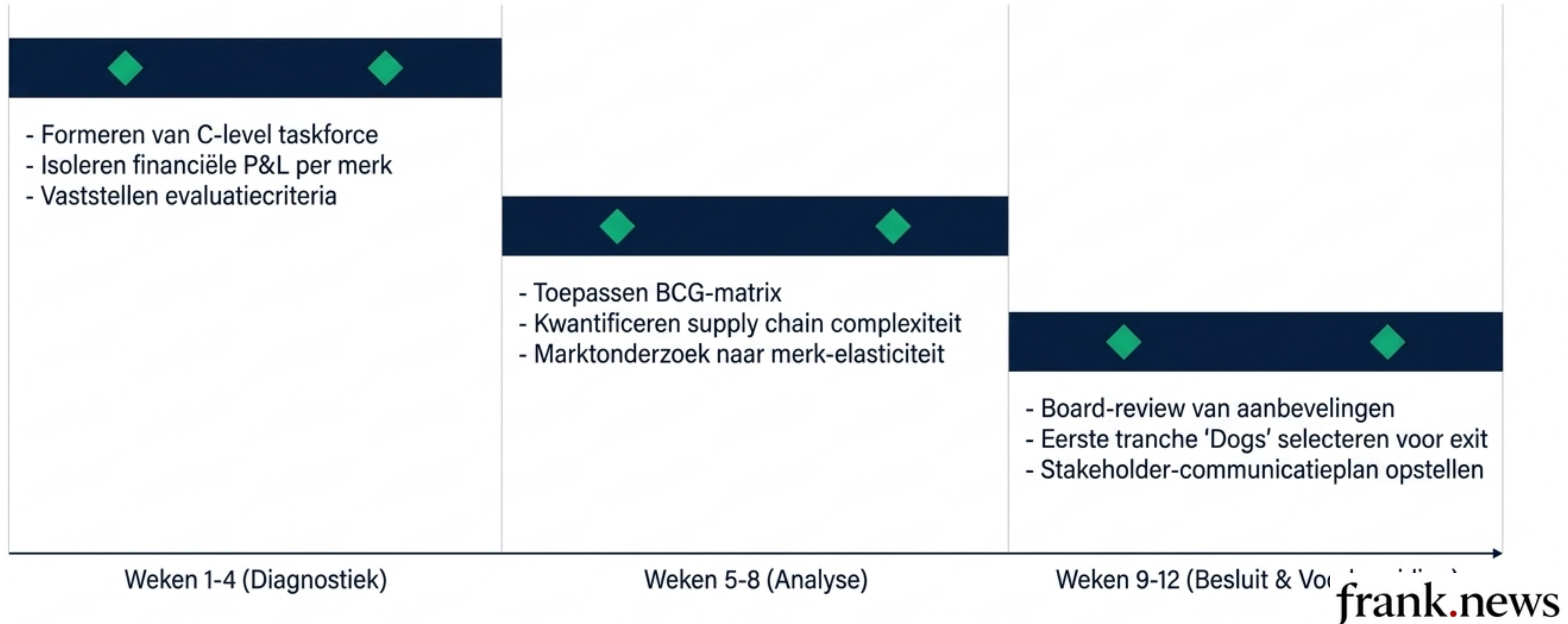
- Dominantie via een ecosysteem van 300.000 creators.
- Astronomische content-budgetten vereisen radicale focus.
- Vaseline: +466% sales via virale hacks.
- Dove: >1 miljard earned impressions.

Valkuilen vermijden: Emotionele gehechtheid vs. Data-gedreven beslissingen

DON'T (Emotie & Politiek)	DO (Data & Strategie)
 Legacy merken in leven houden omdat de oprichter ermee begon.	 Volledige focus op de vereiste marktaandeel-positie voor 2030.
 Het marketingbudget 'eerlijk' verdelen over de hele portfolio (Peanut-buttering).	 Budget disproportioneel en meedogenloos concentreren in de 'Stars' en 'Question Marks'.
 Vasthouden aan traditionele brede bureaurelaties.	 Relaties herijken: partners selecteren o.b.v. social-first en creator-capaciteiten.

Implementatie Roadmap: Van audit naar eerste exit-beslissingen in 12 weken

Snelheid en momentum in het pruning-proces zijn cruciaal om interne onrust te minimaliseren.



Sturen op data: Het KPI Dashboard voor continue portfolio efficiency

Marketing Concentratie



% van A&P spend naar de top 20% merken

Portfolio Efficiency Ratio

4.2x

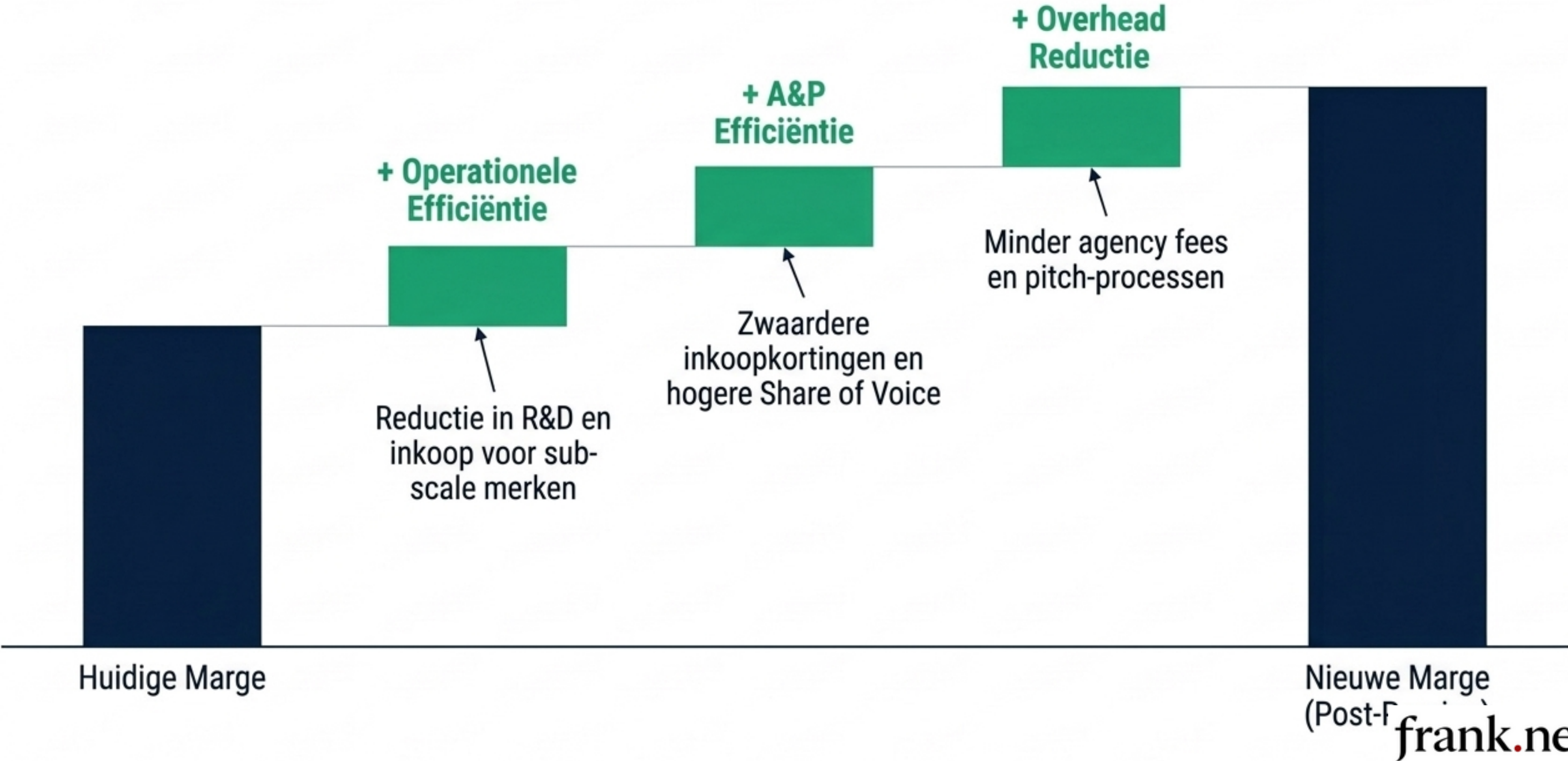
Bruto omzet gedeeld door aantal actieve SKU's. Doel: ratio structureel verhogen.

EBITDA Margin per Merk

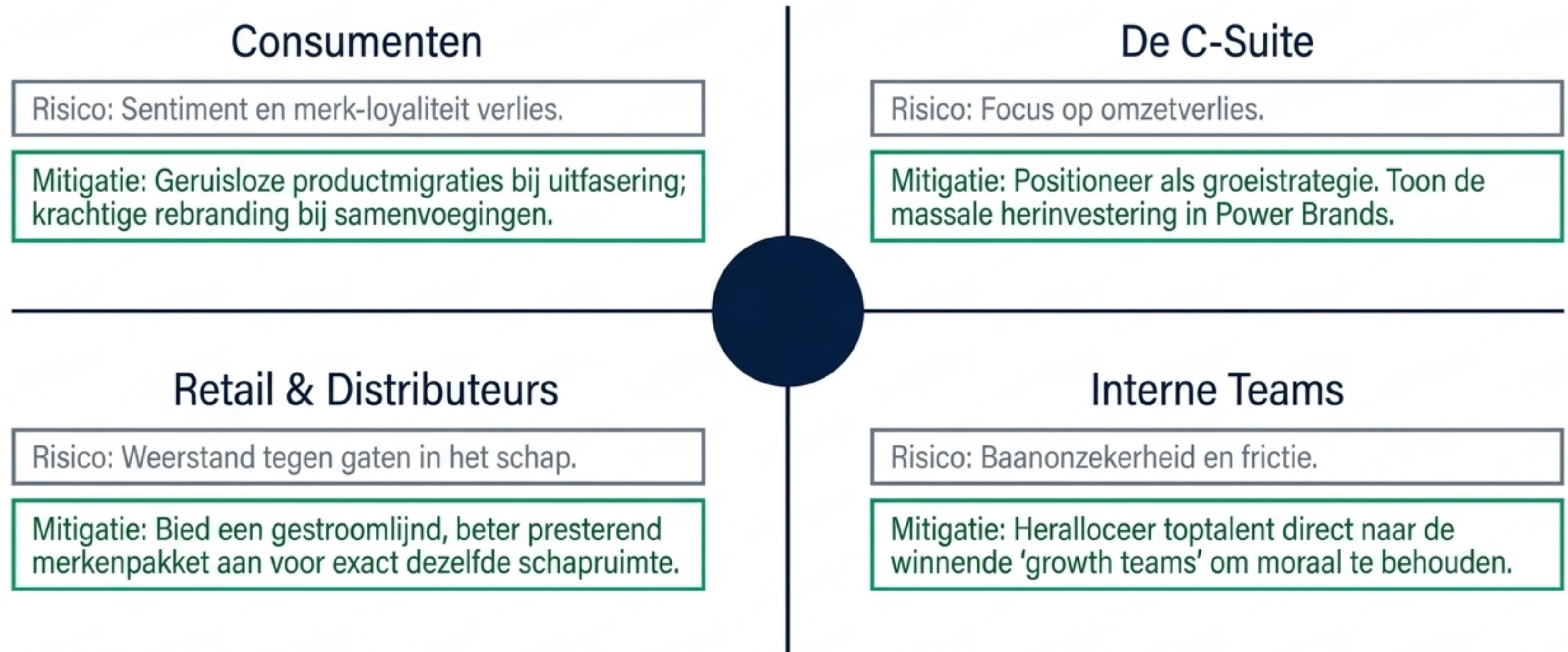


Inzicht in waarde-creatie na toerekening van supply chain overhead.

De Business Case: Hoe brand pruning direct bijdraagt aan de bottom-line



Stakeholder Management: Risico's mitigeren en interne weerstand breken



Executive Summary & Next Steps: Start uw portfolio review deze maand

5 Key Takeaways

1. Consolidatie is in de 2026-markt onontkoombaar voor schaalgrootte.
2. Wat te klein is voor de multinational, is dé kans voor de lokale speler.
3. Exponentieel social-first bereik eist meedogenloze budgetconcentratie.
4. Focus moet liggen op harde data en marktaandeel, niet op legacy-sentiment.
5. Succesvolle pruning is de krachtigste hefboom voor directe margeverbetering.

Actieplan (Nu Doen)

- ✓ Plan een 'Portfolio Discovery Session' in met CFO & CMO.
- ✓ Isoleer de P&L van de onderste 30% van uw portfolio.
- ✓ Benoem een taskforce-lead voor het 12-weeken traject.

[Download The Audit Template](#)