

# ROL VAN DE HANDEL



**In deze tweejaarlijkse monitor onderzoekt BouwKennis de rol van de groothandel ten opzichte van concurrerende verkoopkanalen in de bouw- en installatiesector. Wat zijn de belangrijkste afzetkanalen, aankooppunten en merken? Maar ook: wat is de verhouding tussen de fabrikant en de groothandel? Is het zo dat er vaker direct bij de fabrikant wordt gekocht? Welke vormen van dienstverlening verwachten afnemers van de groothandel en de fabrikant? En welke ontwikkelingen doen zich voor in het online kanaal?**

In 2018 bleek de groothandel nog altijd het dominante aankoopkanaal in de bouw- en installatiewereld, maar deze traditionele positie staat onder druk. De opkomst van direct inkopen bij de fabrikant neemt toe en er komen steeds meer pure online aanbieders bij. De handel zal op een andere manier meerwaarde moeten bieden om de opkomst van nieuwe kanalen te weerstaan. Anno 2020, is dé vraag: Hoe staat het er nu voor?

Met de nieuwste editie van de monitor Rol van de handel krijg je antwoord op al deze prangende vragen. Fabrikanten actief in de bouw en installatie weten aan de hand dit rapport wie welke positie invult en welke groothandel hier het beste mee kan helpen. De handelaar weet op zijn beurt wat de verwachtingen van de klant zijn, maar ook waar kansen liggen en bedreigen zijn.

## **DOORGEMETEN MARKTPARTIJEN**

Het onderzoek is uitgevoerd onder drie verschillende doelgroepen:

- › Fabrikanten (bouw en installatie)
- › De groothandel (bouw en installatie)
- › Uitvoerende partijen > 5 fte (aannemers, e-installateurs, w-installateurs)

Deze drie perspectieven geven een goed en volledig beeld over de ontwikkeling van de rol van de handel.

## **BRENGT IN KAART**

- › De ontwikkeling van de rol van de handel vanaf 2014
- › Hoe je de handelaar van de toekomst herkent en aan welke eisen deze moet voldoen om bestaansrecht te behouden
- › Redenen om wel of juist niet direct bij de fabrikant te kopen
- › Wat de favoriete groothandel is van aannemers, e- en w-installateurs en om welke redenen
- › Hoe de totale verdeling is van alle materiaalinkopen naar type kanaal en bestelwijze
- › Wat de uitvoerende partijen van de fabrikant en de handel verwacht, nu en in de toekomst
- › De verhouding tussen merkentrouw en handel trouw van afnemers en wat het belang van private branding hierbij is, zowel nu als in de toekomst
- › Een uitgebreide analyse van het online kanaal



## Omnichannel

Het oude distributiemodel van fabrikant naar groothandel naar aannemer of installateur is veranderd.



Aannemers en installateurs doen het leeuwendeel van hun inkoop bij de groothandel, maar dit gebeurt steeds vaker bij de fabrikant. Doordat de groothandel hierdoor veel meer concurrentie krijgt, moeten zij hun positie gaan versterken.

### KOSTEN

€ 2.600,-

Abonnees van BouwKennis met een Basis- of Pro-pakket ontvangen 10% korting

#### MEER INFORMATIE

BouwKennis  
 Max Euwelaan 51  
 3062MA Rotterdam  
 T 010 206 69 96  
 W [www.bouwkennis.nl](http://www.bouwkennis.nl)

#### CONTACT

Maurice van Dijk E [maurice.van.dijk@bouwkennis.nl](mailto:maurice.van.dijk@bouwkennis.nl) T 06 1524 93 72  
 Jacco Ridderhof E [jacco.ridderhof@bouwkennis.nl](mailto:jacco.ridderhof@bouwkennis.nl) T 06 5266 44 18  
 Janneke Filius E [janneke.filius@bouwkennis.nl](mailto:janneke.filius@bouwkennis.nl) T 06 2526 67 78  
 Nico van Schilt E [nico.van.schilt@bouwkennis.nl](mailto:nico.van.schilt@bouwkennis.nl) T 06 1536 15 84

#### SOCIAL

[@bouwkennis](https://www.facebook.com/bouwkennis)  
[www.bouwkennisblog.nl](http://www.bouwkennisblog.nl)  
[www.facebook.com/BouwKennisBlog](https://www.facebook.com/BouwKennisBlog)