Release:
mei 2026

ROL VAN DE HANDEL

In de bouw- en installatiesector is de handel lange tijd het dominante aankoopkanaal geweest. Sinds enkele jaren staat die positie steeds vaker onder druk. Uitvoerende partijen krijgen meer keuze in kanalen, kopen vaker direct bij fabrikanten en bestellen steeds meer online. Daarmee verschuiven de verhoudingen in de keten. De centrale vraag is: hoe ontwikkelt de rol van de handel zich en waar blijft de handel juist waarde toevoegen?

De Rol van de Handel geeft hier concreet antwoord op. Het laat zien hoe kanaalkeuzes, merkvoorkeuren en bestelprocessen zich in de praktijk ontwikkelen. Deze monitor maakt zichtbaar waar de handel terrein verliest en waar waarde ontstaat. Fabrikanten zien wanneer directe verkoop werkt en wanneer de handel cruciaal is. Handelaren krijgen inzicht in veranderende klantverwachtingen, toenemende concurrentie en de strategische keuzes die nodig zijn om hun positie in de keten te versterken.

DE BELANGRIJKSTE INZICHTEN IN DEZE EDITIE

- **Kanaalkeuzes en aankooppunten** – hoe aannemers en E- en W-installateurs inkopen en welke rol de handel daarin speelt
- **Merken en private labels** – waardering van A-merken en huismerken op prijs, kwaliteit en zekerheid
- **E-commerce en digitalisering** – de impact van online bestellen op de rol van de handel
- **Directe fabrikantaankopen** – wanneer uitvoerende partijen buiten de handel om inkopen en wat dit betekent voor de keten
- **Inkoop- en bestelprocessen** – verdeling van materiaalstromen over kanalen en bestelwijzen
- **Concurrentiedynamiek** – toetreding, consolidatie en toenemende prijs- en kwaliteitsdruk
- **Toekomstverwachtingen** – wat uitvoerende partijen van de handel blijven verwachten.

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.

RAPPORTAGEVORM

Dit rapport wordt in een verhalende analyse gepresenteerd met ondersteunende figuren en tabellen.

KOSTEN

€ 3.590

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

CONTACT

Maurice van Dijk
E maurice.van.dijk@bouwkennis.nl
T 06 15 24 93 72

Thijs Pesulima
E thijs.pesulima@bouwkennis.nl
T 06 21 87 50 22

Jerrol Suitela
E jerrol.suitela@bouwkennis.nl

BouwKennis

Utrechtseweg 44 • 3704 HD Zeist • T +31(0)88 - 58 40 777 • E info@bouwkennis.nl • W www.bouwkennis.nl