



Het speelveld van toeleveranciers in de bouwketen verandert. Waar voorheen de groothandel werd gezien als de belangrijkste leverancier van producten, zien we dat steeds vaker bestellingen rechtstreeks bij de fabrikant plaatsvinden. Toch geven fabrikanten aan dat beide elkaar nodig hebben om de keten optimaal te bedienen. Maar hoe ziet de handelaar van de toekomst er dan uit? En hoe werkt het samenspel tussen de handel en de fabrikant? Hoe creëren ze samen toegevoegde waarde en welke positie nemen beide daarbij in? Op deze vragen en meer biedt de BouwKennis monitor 'Rol van de handel' het antwoord.

BouwKennis denkt dat ook in een wereld waar het steeds makkelijker wordt om direct bij de fabrikant te bestellen er een belangrijke rol voor de groothandel is weggelegd. De handel zal daarvoor wel een duidelijke positie moeten innemen. Zowel de handel als de fabrikant zullen in de toekomst nog meer in de schoenen van de eindklant moeten gaan staan om deze zo goed mogelijk te kunnen bedienen met passend advies en dienstverlening. De grote vraag hierbij is hoe het speelveld tussen de handel en fabrikant er dan uit komt te zien en wie welke rol vervult. Inzicht hierin is essentieel voor het maken van strategische keuzes in je bedrijfsvoering.

Een belangrijke ontwikkeling om rekening mee te houden is het ontstaan van system integrators. Steeds vaker komen er totaaloplossingen op de markt, zoals een compleet dak of een technische module waarin alle benodigde installatie plug-and-play zijn opgenomen. Deze totaaloplossingen worden meer en meer direct bij de fabrikant afgenomen. Hoe gaat de groothandel met deze trend om?

Met de nieuwste editie van de monitor 'Rol van de handel' krijg je het antwoord op al deze vragen en weet je precies welke keuzes je moet maken om jezelf ervan te verzekeren dat je de juiste handelspartners voor de toekomst kiest.

DOORGEMETEN MARKTPARTIJEN

- Fabrikanten bouw en installatie
- Handelaren (waar mogelijk gerapporteerd naar bouwmaterialen, installatie en ijzerwaren)
- Uitvoerende partijen (in gehele rapport gerapporteerd naar aannemer, E-installateur, W-installateur)

BRENGT IN KAART

- Hoe je de handelaar van de toekomst herkent en aan welke eisen deze moet voldoen om bestaansrecht te behouden
- Wat de fabrikant van de handel verwacht, nu en in de toekomst
- In hoeverre de handel in staat is de kennispartner te zijn voor haar klanten en een antwoord te geven op de vragen waar uitvoerende partijen mee zitten
- Bepalende factoren voor keuzes van handelaren, wie koopt waar in en waarom
- De kenmerken van de succesvolste verkoopkanalen
- Verhouding tussen merktrouw en handeltrouw van afnemers en wat het belang van private branding hierbij is, zowel nu als in de toekomst
- Hoe de handel omgaat met de opkomende trend van system integrators

EVENEMENT: TOEKOMST VAN DE HANDEL

Als aanvulling op het onderzoek organiseren we op donderdag 7 juni een evenement bij Boerderij Mereveld in Utrecht. Tijdens deze ochtend komt de toekomst van de handel uitgebreid aan bod. Hoe ziet het speelveld van toeleveranciers er idealiter uit? Deze vraag gaan we tijdens het evenement beantwoorden. Hiervoor hebben we **Dirk Mulder**, Sector Banker Trade & Retail bij ING bank, uitgenodigd als spreker. Er zijn volgens hem twee belangrijke ontwikkelingen: technologie en de veranderende consument. Welke impact heeft dat op de groothandel? Hoe kan Big Data ingezet worden? Hoe staat de veranderende keten in relatie tot circulair bouwen? Daarnaast geven we het woord aan **twee grote handelaren** uit onze sector: een groothandel in bouwmaterialen en een technische groothandel. Zij presenteren hun visie op de toekomst van de handel. De vierde spreker van deze ochtend is **Roger Sorel**, voorzitter van het Nederlands Verbond van de Groothandel. Hij vertelt hoe koplopers uit andere sectoren de samenwerking tussen handel en fabrikant op een creatieve manier beetpakken. Welke modellen zitten op een dood spoor en welke bieden juist kansen voor de bouw- en installatiesector? Aan het einde van de ochtend willen we met elkaar **brainstormen** over hoe we de samenwerking tussen ketenpartners kunnen verbeteren. We gaan er vanuit dat iedereen na deze bijeenkomst met minimaal één concreet idee aan de slag kan.

PROGRAMMA

- 08.30 Ontvangst
- 09.00 Presentatie Dirk Mulder, Sector Banker Trade & Retail bij ING
- 09.45 Presentatie Rob Klifman, Algemeen directeur bij Bouwmaat
- 10.15 Presentatie Steef Hallegraeff, Directeur verkoop bij Technische Unie
- 10.45 Pauze
- 11.15 Presentatie Roger Sorel, Voorzitter Nederlands Verbond van de Groothandel
- 12.00 Brainstorm over optimale samenwerking tussen ketenpartners
- 12.45 Lunch (met mogelijkheid tot netwerken)
- 13.30 Einde programma

KOSTEN

- 2.500,- BouwKennis monitor 'Rol van de handel'
- 149,- Evenement 'Toekomst van de handel'
- Abonnees van BouwKennis met een Basis- of Pro-pakket ontvangen 10% korting op de monitor en 50 euro korting op het evenement

MEER INFORMATIE

BouwKennis
Max Euwelaan 51
3062MA Rotterdam
T 010 206 69 96
W www.bouwkennis.nl

CONTACT

Maurice van Dijk E maurice.van.dijk@bouwkennis.nl T 06 1524 93 72
Jacco Ridderhof E jacco.ridderhof@bouwkennis.nl T 06 5266 44 18
Janneke Filius E janneke.filius@bouwkennis.nl T 06 2526 67 78

SOCIAL

@bouwkennis
www.bouwkennisblog.nl
www.facebook.com/BouwKennisBlog