

Ook Bosch gaat overstag

09-02-2016 20:54



Bosch' move in distributiebeleid zorgt voor grote onrust in de Duitse vakhandel en bouwgroothandel. De dealers die groothandel en bouwmarkten combineren zijn bezorgd over de devaluatie van de groene Bosch-lijn, aldus DIY Branchenmagazin.

Geen strikte verdeling meer

Stefaan Bourgonjon, directeur Bosch Benelux legt uit wat er aan de hand is. "Voor Bosch Power Tools komen de gebruiker en diens vereisten altijd op de eerste plaats. En net als vroeger wordt ook onze distributiestrategie daarop afgestemd. Wij bieden onze power tools dan ook precies aan, waar onze belangrijkste doelgroepen verwachten onze tools te vinden en te kopen. Aangezien onze gebruikers geen strikt onderscheid meer maken tussen bouwmarkten, vakhandel en online-aanbieders, hebben ook wij beslist om onze verkoop- en marketingstrategie aan te passen en ons aanbod niet langer over strikte verkoopkanalen te verdelen."

Einde exclusiviteit vakhandel

Concreet betekent dit dat Bosch in de nabije toekomst het blauwe gereedschap niet meer exclusief via de gespecialiseerde vakhandel zal aanbieden, maar ook via geselecteerde DHZ-winkels. Bourgonjon: "Alleen bij winkels die daar de nodige competentie voor tonen. Wij weten immers dat steeds meer vaklui in die winkels op

zoek gaan naar dit soort gereedschap. Zowat één vijfde van alle professionele gebruikers in Europa koopt powertools in doe-het-zelfzaken.”

Ander assortiment

Aangezien dit percentage nog sterk verschilt van land tot land, zal deze Europese introductie ook gefaseerd gebeuren. Voor de Benelux betekent het dat Nederland als eerste aan de beurt is vanwege het reeds grote aandeel professionele merken in de bouwmarkten. Bourgonjon: “Het aanbod Bosch-blauw in DHZ zal anders zijn en aangepast aan de specifieke noden binnen dit grootschalig verkoopkanaal. Ons assortiment is er dan ook niet gericht op professionele vaklui die hun tools in de gespecialiseerd vakhandel aankopen.

Vakhandel blijft primair

Bourgonjon geeft aan dat Bosch Power Tools de gespecialiseerde vakhandel zal blijven ondersteunen zodat die zich blijvend op de markt kan positioneren met zijn expertise en zijn diensten. “De gespecialiseerde vakhandel blijft voor ons het belangrijkste distributiekanaal voor professioneel gereedschap.”

Selectieve distributie staat bij diverse fabrikanten onder druk. Praxis verraste Akzo laatst met Sikkens-producten in de webshop en onlangs verscheen Bosch blauw al via Destil bij Praxis. Bosch is dan ook niet de eerste fabrikant die zijn distributiebeleid aanpast aan de gewijzigde marktverhoudingen. Ook Akzo besloot onlangs Sikkens aan bouwmarkten te leveren.

Artikelen over dit thema:

- [Sikkens naar Bouwmarkten](#)
- [Praxis lak aan A-merken](#)

Marc Nelissen