

Van Marcke participeert in Sanitairwinkel.nl

06-09-2018 09:04



Het Belgische familiebedrijf Van Marcke, gespecialiseerde groothandel in de distributie van badkamers, keukens, verwarmingsinstallaties en sanitair, participeert in [Sanitairwinkel, de grootste omnichannel sanitairaanbieder van Nederland en België](#). Door de strategische samenwerking is Sanitairwinkel nog beter in staat om verder te groeien in nieuwe markten, in te spelen op nieuwe marktontwikkelingen, de klantgerichtheid te vergroten en huidige klanten een betere service op het gebied van bereikbaarheid en leveringen te bieden. Sanitairwinkel groeit jaarlijks met 30% en verwacht dit jaar uit te komen op een jaaromzet van € 34 mln.

Ieder zijn eigen strategie

Hoewel de groep Van Marcke, marktleider in België, een participatie in de Nederlandse sanitairspecialist neemt, blijft Sanitairwinkel zelfstandig en onafhankelijk opereren onder het huidige management. Een bewuste en weloverwogen keuze volgens Rob en Erik van Laarhoven, oprichters en directie van Sanitairwinkel. "Deze 'next step' is vooral bedoeld om elkaar waar nodig te versterken. We zijn complementair en allebei marktleider in een specifiek segment, maar we moeten beide het vizier scherp houden op de toekomst en stappen zetten naar meer groei, verdere ontwikkeling en professionalisering. Van Marcke bestaat al bijna negentig jaar en is een sterke speler in België, Frankrijk, Luxemburg, Zwitserland en de Verenigde Staten met een ongekend fysiek netwerk. Wij beschikken op onze beurt over de knowhow op IT- en omnichannel- gebied. Gebruikmakend van elkaars sterke punten kunnen we onze nationale en internationale marktpositie verbeteren, zowel on- als offline."

Totaaloplossing bieden

Caroline Van Marcke, CEO van de groep Van Marcke, is blij met de genomen stap. “We optimaliseren onze digitale slagkracht dankzij de participatie in Sanitairwinkel. Hierdoor surfen we mee op de golf van vernieuwing en kunnen we de digitale trend volgen, zodat we de verwachtingen van de markt kunnen beantwoorden. De sanitairmarkt is offline en online in beweging. Consumenten laten hun keuze niet alleen bepalen door een installateur, maar gaan steeds meer zelf op onderzoek uit via internet of door showrooms te bezoeken. Verder hebben we te maken met een vervaging van distributiekkanalen. Leveranciers en installatiebedrijven gaan rechtstreeks naar de consument via de digitale weg. Door de krachtenbundeling kunnen we een totaaloplossing bieden en anticiperen op deze ‘hybride’ ontwikkelingen.”

Groei Sanitairwinkel in Frankrijk, België én Nederland

Momenteel heeft Sanitairwinkel, naast haar webshop, showrooms in Amsterdam, Arnhem, Rotterdam, Rosmalen en in het Belgische Schoten. Daar komen dit jaar nog twee nieuwe vestigingen bij: een in Alkmaar en een in Brussel. “We zijn trots op deze uitbreiding en kunnen klanten in de desbetreffende plaatsen en regio’s op deze manier ‘live’ laten kennismaken met de producten die we online aanbieden. De komende jaren breiden we in Nederland en België nog verder uit met meer nieuwe winkels. Daarom zijn we opzoek naar veel nieuwe collega’s. Wat Frankrijk betreft, laat onze fysieke aanwezigheid nog even op zich wachten. We zijn daar vooral online aanwezig en groeien ontzettend hard. Dat biedt uiteraard mogelijkheden om in de toekomst wel een of meer showrooms daar te openen. Daarnaast blijven we ook andere landen met potentie nauwlettend volgen”, aldus Van Laarhoven.

Marc Nelissen