

Specialisme, slagkracht en sanering in ij/g

13-04-2003 02:00

De ijzerwarenhandel komt in de ACNielsen-cijfers de laatste jaren niet al te rooskleurig voor de dag. Maar je kunt het gespecialiseerde verkoopkanaal niet over één kam scheren. De consumentgerichte winkels voelen de druk van grootschaligen, maar de professioneel gerichte handel doet het uitstekend. "Ik verwacht toch een verdergaande clustering van de professionele ijzerwarenhandel omdat klanten ook steeds grootschaliger worden", meent NVvIJ-voorzitter Harry Oudshoorn.

Marc Nelissen