

Raab Karcher: oogje op consument?

09-09-2015 11:38



"Ik ken geen voorbeelden waar dat goed slaagt en vraag me af of de particuliere klant geen remmende werking heeft op de professionele bouwer. Zoals we bij onszelf zien dat de particulier niet heel makkelijk binnenstapt in onze eigen groothandels."

Raab online naar consument

Online ziet hij wel kansen in consumentgerichte handel voor Raab Karcher. Sanitair is heel 'onlineable'. Een kraan verkoop je prima, maar een complete badkamer is al veel moeilijker. Maar de techniek is er, de vraag is of en wanneer we er in stappen." Het antwoord op die vraag geeft Snijer niet. Net zoals hij enigszins geheimzinnig doet over B2C2B-business. De markt waarbij je via klusplatforms en keurmerken consumentenklussen werft en die onderbrengt bij je professionele klanten. "We kijken naar Kluswebsite, Werkspot en Kwaliteitsvakman maar overwegen ook een eigen keurmerk."

[Lees het volledige interview met Raab Karcher-directeur Eric Snijer](#)

Marc Nelissen