

[BB] 2015 groot succes

14-10-2015 13:39



De eindpresentatie van Michel van Eekert (BuildSight) en Marc Nelissen (MIXpro) gaf een overzicht van ontwikkelingen en nieuwe initiatieven die in potentie bedreigend zijn voor de bouwmaterialengroothandel. Brancheervaring, nieuwe toetreders, rechtstreeks leveringen; het kwam allemaal voorbij.

Voorbeelden van over de grens

Met voorbeelden van over de grens (Makro in België en Screwfix in het Verenigd Koninkrijk) en inkomende bedreigingen van over de grens (Hornbach en Bauhaus uit Duitsland) lieten Van Eekert en Nelissen zien dat de titel van het congres 'De crisis voorbij; nu begint het pas echt', terecht was gekozen. Bezoekers gaven dat na afloop ook aan. Het in één presentatie samenbrengen van potentiële ontwrichtende (disruptive) nieuwe initiatieven vanuit online, logistiek, b2b, industrie, specialisten en dhz, werkte voor velen als een wake-up call. Dat deze ontwikkelingen de gemoederen bezighouden, bleek ook uit de afsluitende discussie onder leiding van dagvoorzitter Anne-Maartje Oud en de gesprekken tijdens de netwerkborrel.

Drie voorzitters

[Bouwgroothandel Bijeen] begon met de voorzitters van de drie brancheorganisaties: Piet van Leusden (Hibin), Harry Gras (VVNH) en Jacqueline Beer (Vertaz) die alle drie benadrukten dat de brancheorganisaties de

ontwikkelingen bij leden moeten en willen volgen en dat samenwerking, zoals in de organisatie van [Bouwgroothandel Bijeen] daarvoor de weg is.

Daarna volgde een presentatie van Buildsights Michel van Eekert over de meest recente ontwikkelingen. Hij besteedde met name aandacht aan de ontwikkelingen in de woningbouw, die inmiddels zo snel gaan dat er sprake is van leveringsproblemen. Zijn complete presentatie, kunt u opvragen door een email te sturen naar: vaneekert@buildsight.nl

Assa Abloy en Destil

Na de pauze trapte Pieter Vriens van Assa Abloy af met een toelichting op de achter- en voorwaartse ketenintegratie die het gevolg is van de conceptmatige aanpak van 'het gat in de muur' met passende, gecertificeerde deuroplossingen. Met advies in een vroeg stadium van het voorbereidingsproces tot levering en montage van deuren, inclusief beslag en alles wat erbij hoort, lift Assa Abloy mee met strategische partners. De aanpak van Assa Abloy is een voorbeeld van een voor de groothandel potentiële bedreiging die ook een kans kan zijn. Ook de groothandel kan immers zo'n strategische partner kan zijn. De presentatie van Pieter Vriens is te raadplegen via de website van MIXpro.

Minstens zo uitdagend was de presentatie 'De groothandel voorbij' van René Kars van Destil. Hij legde uit hoe Destil zich in de markt zet als logistiek dienstverlener en in die rol zowel partner is van onlineaanbieders (Bol.com) als van doe-hetzelfketen Gamma. Op de presentatie van Rene Kars is te raadplegen via de website van MIXpro.

Netwerkevenement

[Bouwgroothandel Bijeen] blijkt door beslissers uit de groothandel voor bouwmaterialen, hout en ijzerwaren én door fabrikanten te worden gewaardeerd als hét netwerkevenement. Het programma bood vooraf tijdens de inlooplunch, in de lange pauze en achteraf tijdens de netwerkborrel volop gelegenheid om, al dan niet brancheoverschrijdend met elkaar van gedachten te wisselen over ontwikkelingen in de sector. De organisatoren MIXpro, Habin, VVNH en Vertaz verwelkomden gezamenlijk tweehonderd bezoekers, bijna twintig procent meer dan tijdens de eerste editie in 2014. Voor wie er niet bij was; op de eerste foto's ziet u wie u allemaal gemist heeft.

admin