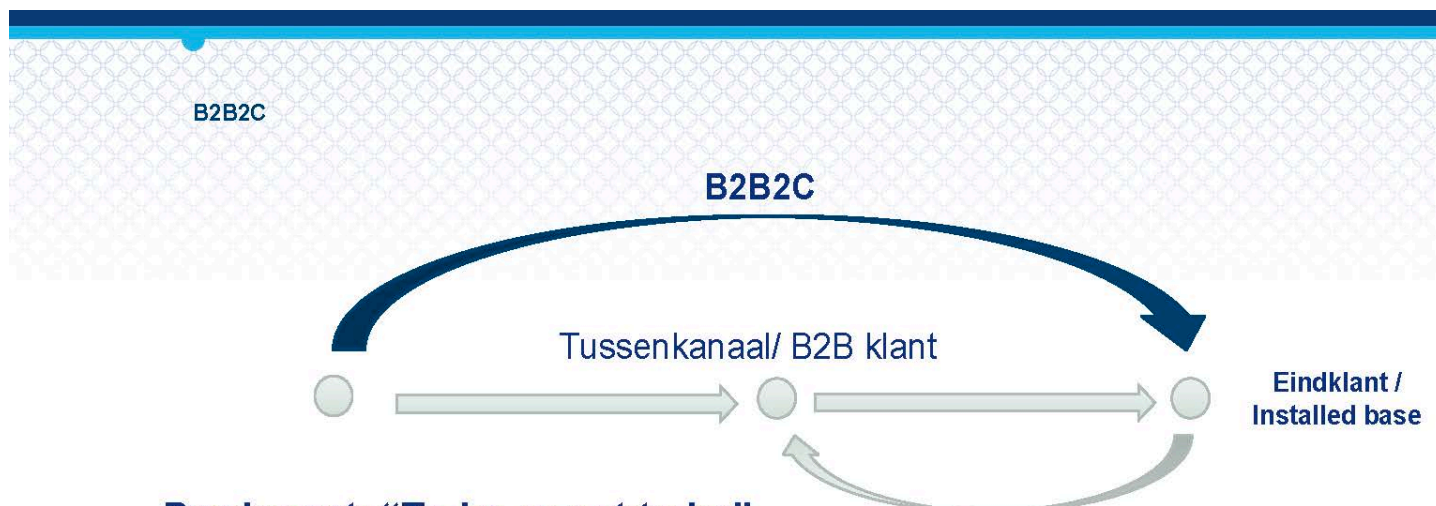


“Dikke kansen voor de groothandel”

26-11-2015 09:51



Producent: “To be or not to be”

Verdient het niet meer aan de hardware

1. Producent pakt ketenregie

- A. Functionaliteit groothandel behouden (fulfilment voor B2B, e-fulfilment B2C)
- B. Groothandel bypassen

2. Groothandel pakt ketenregie

Waar loop je tegenaan?

- Samenspel, bijv. opzetten preferred dealer/installer concepten
- Andere competenties, cultuuromslag
- Ketenregie en afstemming met tussenkanalen
- Gefaseerde aanpak op basis van roadmap noodzakelijk
- Digital customer intimacy:
 - Klantprofielen online identificeren
 - Scrums en expertsystemen

drabbe  Berenschot

1 ●

De markt is volop in beweging, de klant van je klant zit aan de knoppen en zo kan jouw leverancier ineens je concurrent worden. Lastig om daar als groothandel je positie in te kiezen, weet Hubert Sturm van Berenschot. “Maar wel hard nodig. Als je zelf niet kiest en geen tempo maakt, word je binnenkort links en rechts ingehaald”, stelt hij. Als je slim kiest, zien wij dikke kansen voor de groothandel.”

admin