

[BB] 2018: tijd voor transitie

10-10-2018 23:34



Praktische tips en prikkelende bedrijfscases wisselden elkaar af. Wat dacht u van de truc op het gebied van big data? Begin klein en kies een business case die op korte termijn waarde toevoegt aan je organisatie. Of wat je moet doen als je positie in de keten onder druk staat? Peter Terwindt van Bidfood verklapte het antwoord aan de aanwezigen. Rien Wisse van Buva vertelde over de transitie van groothandel naar fabrikant. En Jan Dirk van de Pol vertelde over de verkoop van zijn bouwmaterialenhandel en de start van zijn prefab-bouwbedrijf.

Denkt u dat het verkopen van liftbewégingen rendabel is? Wie bij [Bouwgroothandel Bijeen] was, weet het antwoord. En dat zal u wellicht verrassen. Ronald Koedam ded het principe uit de doeken namens Mitsubishi. Peter Kreukniet van Insert vertelde over een online marktplaats voor gerecyclede bouwmaterialen en de kansen die hij ziet voor de bouwgroothandel. Tot slot liet Walther Ploos van Amstel van de UvA de zaal op zijn grondvesten schudden door het publiek te vragen of de branche klaar is voor alle logistieke uitdagingen die ons te wachten staan.

Geïnspireerd verlieten de 200 aanwezigen de Prodentfabriek in Amersfoort.

[Lezen over de \[BB\]2018-presentaties van Anchormen, Bidfood, Buva, Van de Pol, Insert, Mitsubishi, Ploos van Amstel? Check <https://mixpro-online.nl/tags/bb2018>](https://mixpro-online.nl/tags/bb2018)

Marc Nelissen