

“Samenwerken is partnerschap”

03-10-2019 11:57



Piet Breevaart van Fischer Benelux begon stellig. “Ik denk dat we in de samenwerking tussen fabrikanten en groothandel in Nederland nog wel kansen laten liggen. Als we echt samen de markt bewerken en klanten bezoeken, kunnen we waarde toevoegen.”

Fabrikant kunnen dan hun specialistische kennis overdragen en inbrengen, terwijl de groothandel zijn logistieke en dienstverlenende rol kan inzetten, zo meent hij. Een stelling die Leon de Kok namens Unilin Insulation onderschreef.

Productafhankelijk

Wel of niet samen de markt bewerken wordt in sommige gevallen ook bepaald door het type product van een fabrikant. “Wij verkopen 90 procent van onze kanaalplaatvloeren rechtstreeks aan de aannemers en 10 procent via de tussenhandel. Ook dan verzorgen wij de logistiek naar de bouwplaats, maar het gaat dan vooral om de kleine aannemers en zzp’ers. Die kunnen wij via de groothandel makkelijker bereiken”, aldus Dennis Duffels van VBI.

Dat geldt voor schroevenproducent Hoenderdaal Fasteners juist andersom. Bart Veldhuizen: “Schroeven zijn bij uitstek een product om via de groothandel te verkopen. Door voor een goede opleiding van de medewerkers van de groothandel te zorgen, hebben wij het succes van de samenwerking – en dus ook van de verkopen –

deels zelf in de hand. Wij hebben dan ook een prima samenwerking met de groothandel.”

Jaargesprekken

Vanuit de zaal kwamen enkele kritische opmerkingen over de onderlinge samenwerking. Met name de prijsafspraken die bij de jaargesprekken gemaakt worden, krijgen volgens de groothandel vaak te veel aandacht. Volgens Duffels zouden ook fabrikanten veel liever zien dat deze gesprekken gaan over zaken als logistieke uitdagingen, opschaling van snelheid waarmee projecten uitgevoerd kunnen worden, verdere digitalisering en het verder terugdringen van het gebruik van primaire grondstoffen.

“Wij hebben binnen Hibin een roadmap voor de toekomst gemaakt waarin deze onderwerpen centraal staan. Over deze onderwerpen gaan wij ook graag met de tussenhandel in gesprek en dan kunnen we het in het laatste kwartier ook nog wel over de prijzen hebben.”

Op [\[BB\] 2019](#) sprak ook [Steven van Belleghem](#) en [Nienke Bloem](#).

Marc Nelissen