

“Stel ons je vraag, wij hebben het antwoord”

08-09-2020 08:00



Snel inzicht in actuele marktdata. Dat is van wezenlijk belang voor ieder marktgericht bedrijf. “Meten is nog steeds weten”, zegt Patrick Langley. Jarenlang was hij bij GfK eindverantwoordelijk voor de monitor op de dhz-omzet en de marktcijfers voor de bouwgroothandel.

GfK leverde klanten in de bouwgroothandel en de toeleverende industrie marktcijfers maar stopte daar medio 2019 mee. “De behoefte was er absoluut. Klanten willen harde trends in hun markt zien. Natuurlijk heb je je eigen cijfers en zie je daar ontwikkelingen in. Maar wat zegt 5% groei als de markt met 6% of met 7% groeit? Of als je harder groeit dan de markt, maar een concurrent het nóg beter doet dan jij?”

Behoefte aan goede data

Wim Bak van Merkvast stond in 2011 aan de wieg van de monitor, klopte bij GfK aan en deed een ronde langs alle ketens om de behoefte aan harde marktdata te peilen. Die behoefte was er én bedrijven stelden hun verkoop- data beschikbaar. Maar data van de groothandel is duidelijk wat anders dan data van de detailhandel. Door de koers bij GfK werd het steeds moeilijker om hier flexibel op in te spelen. Uiteindelijk trok GfK de stekker uit de hele monitor. “Zonde”, zegt Langley. “Voor GfK was het een vreemde eend in de bijt en een relatief klein project, maar de behoefte is er wel degelijk in deze markt.”

Uiteindelijk was de beslissing van GfK het startschot voor RMB om de [monitor bouwgroothandel](#) op te pakken, maar dan beter. RMB (Field Marketing) is een servicebureau voor retail en groothandel en werkte in het verleden voor GfK om op de verkoopvloer kwalitatieve data te verzamelen.

Precies de cijfers die je nodig hebt

Zo ontstond de link met Rein Wiendels – al in zijn tijd als algemeen directeur van GfK – en uiteindelijk met Patrick Langley. Vanuit de nieuwe businessunit RMB Data Services verzorgen zij nu een branche-monitor voor de bouwmaterialenhandel verenigd in de Koninklijke Hibin. Op die basis kunnen zij nu ook marktdata rapporteren aan fabrikanten, leveranciers en alle andere belangstellenden.

Wiendels: “Maar dan wel op een nieuwe manier. Bij ons kun je precies dat rapport kopen dat je nodig hebt. Niet het hele uitgebreide rapport als je alleen de basics wil weten en geen summier rapport als je alle details wilt kennen. Heb je genoeg aan een Volkswagen, hoef je bij ons niet verplicht een Rolls Royce te kopen.”

Data én kennis

“Bovendien”, zegt Langley: “We hebben hier nu lokale controle op de data. Het gaat dus niet alleen over een digitale datastroom die naar een black-box ergens ter wereld gaat om vervolgens vorm te krijgen in een standaardrapport. Nee, bij RMB bieden we data én markt- kennis. Uiteraard doen we aan automatisering, maar wel met de flexibiliteit die nodig is om in te kunnen spelen op de lokale marktvraag. Dat is belangrijk, want in deze business heb je te maken met veel handwerk. Alles waar een EAN-code opzit, kun je gemakkelijk automatiseren. Neem alle boormachines van Bosch Powertools. Die zijn wereldwijd allemaal hetzelfde en te herleiden aan hun unieke code. In de bouwgroothandel heb je echter ook veel producten die niet zo standaard zijn. Denk aan hout, meet je dat in kuubs, kilo’s of meters? En wat denk je van mortels? Zolang het over zakgoed met een EAN-code gaat, kan iedereen ze tellen. Maar die EAN-codes worden zelden gebruikt en als het ook over silo’s of bulk gaat, heb je verstand van zaken nodig om de data te interpreteren en een systeem dat die flexibiliteit kan bieden”, aldus Langley.

“Ons systeem kan koppelen wat we willen. Daardoor zit je dus niet per se vast aan rigide rapporten per productgroep, maar kun je zelfs dwars door allerlei productgroepen je eigen set van gewenste artikelen volgen. Zeg maar wat je wil weten, dan diepen wij het op uit de data.”

Driekwart van de markt

Over de bron van de marktcijfers is RMB Data klip en klaar: “De data zijn afkomstig van bijna 400 vestigingen van bij de Hibin aangesloten bouwmaterialenhandels. Dé Hibin-markt. Bijna driekwart van de totale markt”, zegt Langley. Voor de toekomst staat uitbreiding naar de houthandel en de ijzerwarenhandel op de agenda, maar de bouwmaterialenhandel is nu de basis. “Check de Hibin-Marktmonitor op de website van Hibin en je ziet wat de sector zelf als standaard gebruikt. Als je dan de cijfers beschouwt zegen veel mensen: ‘hó dat is toch anders dan ik dacht’,” zegt Langley. “Dat komt dan door een andere marktdefinitie. Door een over- of onder- schatting van de eigen positie of die van de concurrentie. Want niet alles is een voorraadproduct, veel gaat op bestelling. Dus veel handel zie je niet eens als de je de markt ingaat.”

Metten is weten

Op basis van maandelijks cijfers rapporteert RMB dus precies de data die je wil. Geen standaardrapport met één druk op de knop, maar marktcijfers mét intelligentie en marktkennis. Wiendels: “We zijn geen databoeren of een IT-bedrijf, maar marktonderzoekers. Uiteraard garanderen we de vertrouwelijkheid van de brondata. Die zullen nooit en voor niemand te herleiden zijn naar individuele organisaties en we borgen onze kwaliteit met de aansluiting bij de MOA-branche-organisatie voor serieuze marktonderzoekers.”

Langley: “Naast de Hibin maken we in de branche dank- baar gebruik van ambassadeurs zoals MIXpro en Merk- vast. Zij kennen de branche en laten fabrikanten binnen een productgroep zien dat ze hun data zó in kunnen zetten dat ze de groothandel nog meer waarde kunnen bieden. Category managers binnen

groothandelketens willen óók sturen op data.”

De eerste contracten met fabrikanten zijn gesloten en de marktdata worden gerapporteerd, inclusief de historische data van vorig jaar. Beide heren nodigen fabrikanten en leveranciers ook uit voor een gesprek. “Vertel ons wat je wilt weten, dan definiëren wij een onderzoeksvraag en filteren wij de antwoorden uit de data. Nogmaals”, zegt Langley: “Meten is weten. Data helpt je ook beter in te schatten wat de toekomst brengt; ook niet onbelangrijk in de huidige tijd.”

Monitor Bouwgroothandel

- RMB Data Services
- Patrick Langley
- Keiharde data én intelligentie
- Maandelijkse omzetgegevens
- Van > 500 vestigingen
- Marktdata én branchekennis
- Maatwerkrapportages www.monitorbouwgroothandel.nl

Voordelig kennismaken?

De Monitor Bouwgroothandel voorziet in diverse pakketten.

Met de Basic en Standard rapportages verzekert je je al van waardevolle data voor € 3.000 tot € 5.000 per jaar. Advanced en Premium-pakketten zijn er al vanaf € 10.000 per jaar.

Check <https://www.monitorbouwgroothandel.nl/pakketten/> voor een gratis download van een voorbeeldrapportage.

Redactie