

Tegelwijsheden met nieuwe dimensie

22-02-2021 08:00



Het valt me al jaren op dat de keuzecriteria van de bouw altijd 1 op 1 matchen met de basics van de bouwgroothandel: voorraad, advies, logistiek, gastvrijheid en financiering. Die basics zijn zelfs uit te drukken in tegelwijsheden. Doe je één van deze vijf iets minder, dan word je afgestraft. Mede door Covid-19 wint nu ook de digitale dimensie van deze basics versneld aan belangrijkheid.

In 2020 verscheen een interessante white paper van Bouwkennis die ging over de rol van de bouwgroothandel.

Het rapport was een bevestiging van wat ik van bouwers hoor. Digitalisering van diensten zet onverminderd door. In de afgelopen 12 maanden zag 59% van de handelaren een toename in online verkopen en zelfs 11% zag een sterke toename. Negen van de tien handelaren verwacht dat het aandeel online verkopen de komende vijf jaar zal toenemen.

Tegelwijsheden die de basics van de groothandel raken, hebben dus een fysieke én een digitale dimensie. De groothandel die deze dimensies het beste multichannel organiseert, is winnaar. Voorbeelden?

Tegelwijsheden 1. 'Geen betere raad dan voorraad': bouwers vinden het steeds handiger wanneer je de voorraad zelf online vanaf de bouwplaats kunt checken.

Tegelwijsheden 2. 'De vent is de tent': de man achter de balie is belangrijk voor het succes van de onderneming. Hij weet feilloos waar de materialen liggen en kent de toepassing ervan. Bouwers vinden het ook fijn wanneer de website van de groothandel hen aan het handje neemt bij hun bestelling en bestellijst.

Tegelwijsheden 3. 'Leveren kost geld. Te laat of te weinig kost kapitalen': bouwers vinden het handig wanneer ze een appje krijgen wanneer de bestelling op de bouwplaats zal arriveren. De levertijden worden daarbij steeds korter.

De HIBIN gaat in haar toekomstvisie 'Netwerk van de Bouwtoelevering 2025' nog veel verder. Mass customization, blockchaintechnologie, Big klantdata, Artificial Intelligence en robotisering van magazijnen gaan volgens de branche organisatie een belangrijke rol vervullen voor de groothandel.

Het aardige is dat ook deze ontwikkelingen zijn te herleiden tot de 5 basics van de bouwgroothandel. En die kun je op 5 tegeltjes kwijt.

Wim Bak
Marketingdeskundige
Merkvast.com

Redactie