

Column: Groothandel of bouwmarkt?

15-12-2021 09:08



Voordat de moderator hier een antwoord op kon geven antwoordde een van de aanwezige ondernemers op het podium “waarom de traditionele vakhandel dat niet doet...” Nu, zo’n 2 jaar later, is deze vraag nog steeds actueel. Insiders in de handel zien tussen de traditionele bouwgroothandel en de dhz-retail grote verschillen. Maar zien hun klanten, de ondernemende zzp’ers/klusbedrijven/installateurs/onderhoudsbedrijven etc. deze verschillen ook?

Een rondvraag bij de ledenadviesraad van de VLOK geeft toch wel wat meer inzicht in de verschillen. De een geeft heel duidelijk aan nooit bij de dhz-retail te komen terwijl een ander juist de dhz bezoekt voor de luxere zaken en details zoals greepjes, spiegeltjes en simpel tuinhout. Een ander loopt bij de plaatselijke dhz naar binnen voor een ‘vergeten’ boodschap of omdat hij bij de klant om de hoek werkt en de dhz ook in het weekend en avond open is.

Met drive-ins en specifieke medewerkers welke de professionele vakman adviseren voelen de leden zich serieus genomen worden door deze dhz-partijen.

Rode draad is toch wel dat de traditionele groothandel wordt bezocht om in volume bouw en constructiemateriaal, maar ook hang en sluitwerk te kopen. Maar ook breedte van het assortiment. De dhz om de hoek voor de brede keuze in de trendgevoelige afwerking zoals hang en sluitwerk, en dan met name in kleinere aantallen. Maar ook de nabijheid van een dhz-zaak, voor de “snelle” aanvulling, speelt voor kleinere

volumes een duidelijke rol.

Dennis Kosten
Directeur VLOK

Redactie