

Grohe Professional, ook voor de bouwgroothandel

15-06-2022 07:00



“We willen dit samen doen met onze partners in de groothandel”, zegt algemeen directeur Paul Rebergen. Naast installatie-groothandels als Technische Unie, Solar, Wasco en Plieger werkt Grohe ook heel graag samen met de bouwgroothandel.

Sanitair ook voor all-rounders

In de installatiewereld is het vakmanschap schaars. Gespecialiseerde bedrijven hebben het druk met de enorme vraag, maar hebben tekort aan mensen en krijgen de projecten amper weggewerkt. Ziedaar de kansen voor all-round klussenbedrijven en bouwers die niet terugdeinzen voor een installatieklus.

Typisch ook de klanten van de bouwgroothandel. Want de bouwgroothandel heeft weinig schilders als klant, maar wel veel klanten die wel eens schilderen. En zo is het ook met sanitair en kranen. Je hoeft geen installateur te zijn om regelmatig een keuken- of badkamerkraan of een set badkameraccessoires te monteren. Zeker niet als je de goede producten en de volledige ondersteuning van de fabrikant én je eigen groothandel kunt krijgen.

Onderscheid voor de professional

En dat is dus precies wat Grohe met Grohe Professional beoogt: onderscheid maken tussen de producten voor de particuliere consument – de doehetzelver – aan de ene kant en de professional aan de andere kant. Voor DHZ is er Grohe Quickfix, een assortiment van ongeveer 1.000 artikelen die makkelijk te monteren zijn, met consumentgerichte – Ikea-achtige – montagehandleidingen en in een kleiner aantal designs. Kleiner dan het aantal designs in de range van Grohe Professional. Naast een bredere designkeuze biedt Grohe Professional

een groter assortiment (ca 5.000 artikelen), technische documentatie, een nieuwe verpakking én veel support voor de professional.

Veelzijdige support

Die support heeft verschillende componenten. Denk aan het Grohe+ loyaliteitsprogramma met de spaarpunten, installatievideo's, installatieservice en on-the-job-support. Of aan het Grohe-X-platform voor veel kennis- en info-content en het Grohe GIVE-opleidingsprogramma voor de professionele Grohe-installateurs. Al die support is heel toegankelijk en werkt zo makkelijk mogelijk. Om een voorbeeldje te noemen: als de professionele Grohe-monteur de QR-code op de verpakking scant, kan hij tegelijk de spaarpunten in zijn loyaliteitsprogramma laden en twee jaar extra garantie voor zijn klant inschakelen. Zomaar een van de manieren waarop Grohe Professional voordelen voor de installateur – en andere profklanten – combineert met de voordelen voor hun eindklanten.

Handen in één met handel

Grohe Professionals toegevoegde waarde gaat nog een schakel verder in de keten. Want ook de groothandel profiteert van het nieuwe sub-brand. Ten eerste behoudt de fabrikant Grohe Professional voor aan de installatiegroothandel, de keuken- en sanitair-showrooms én de bouwgroothandel. DHZ-retail en online aanbieders die zich op de consument richten krijgen de beschikking over het consumentgerichte Grohe Quickfix-programma. Dankzij die selectieve distributie kunnen professioneel toeleverende dealers én hun professionele klanten zich met een stevige exclusiviteit onderscheiden naar hun eindklanten.

Ten tweede slaat Grohe met Grohe Professional echt de handen ineen met de groothandel. Met installatiegroothandels als Technische Unie, Wasco, Gevier en Plieger wordt een enorme introductiecampagne uitgerold, compleet met de Grohe-truck vol VR en AR-visualisaties en beleving van het assortiment. Maar ook de bouwgroothandel kan rekenen op veel specifieke aandacht van de fabrikant.

Kansen voor bouwgroothandel

Paul Rebergen: "Het grootste deel van ons assortiment vindt zijn weg naar de markt via de installateur en zijn specifieke kanalen. Maar we zien de markt voor all-round-klussenbedrijven en kleine aannemers ook enorm groeien. Ook zij monteren tegenwoordig heel gemakkelijk onze producten. Al is het maar vanwege het groeiende gebrek aan capaciteit in de installatiewereld. Techniek Nederland ziet het aantal installateurs de komende jaren oplopen tot 40.000, dus daar ligt een grote kans voor de generieke klusbedrijven én de groothandels waar zij hun inkopen doen." Rebergen ziet al diverse bouwgroothandels goed zakendoen met kranen en douchesets en denkt met zijn team graag mee over een maatgesneden assortiment, een presentatie voor in de shop en training voor verkooppersoneel. "Ik nodig iedere bouwgroothandel uit om contact met ons op te nemen en het potentieel in de productgroep sanitair samen te verzilveren."

Assortiment en verpakking

Voorheen leverde Grohe al zijn producten in dezelfde blauwe doos. Daar maakt Grohe Professional een eind aan. Het assortiment wordt nu stap-voor-stap omgezet naar de nieuwe verpakking. Die is niet alleen mooier, hij is ook duidelijker. Naast het prominente Grohe Professional-logo prijkt er een duidelijke afbeelding van het product zelf op de doos, vergezeld van product-details en een QR-code die onder andere naar een installatievideo linkt. Of naar de eerder besproken spaarpunten en extra garantie voor de eindgebruiker.

Het Grohe Professional assortiment telt ongeveer 5.000 producten en is daarmee uitgebreider dan het

consumentgerichte Grohe Quickfix-assortiment. Ook kent Grohe Professional meer verschillende designs dan Grohe Quickfix. Overbekende Grohe-series en hun namen als Eurosmart en Grohtherm zijn overigens in Grohe Professional gewaarborgd.

Montagegemak en duurzaamheid

Als koploper in zijn categorie doet Grohe continu aan productontwikkeling. Voor Grohe Professional staan daarbij montagegemak en duurzaamheid hoog op de agenda. Zo zijn de inbouw-elementen – de producten in de muur – tegenwoordig universeel, waardoor je alleen het design – óp de muur – hoeft te switchen. Bovendien zijn ze zo ontworpen dat de leidingen van onderaf gemonteerd kunnen worden en dat ze in de muur nog een paar graden tolerantie hebben bij montage. Alles voor het gemak tijdens de installatie.

Het thema duurzaamheid zie je terug in de specificaties van diverse producten waardoor eindgebruikers water en energie kunnen besparen. Tegelijkertijd maakt Grohe de productie zo duurzaam mogelijk, zien we al cradle-to-cradle-producten en wordt er al in de ontwerpfase nagedacht over recycling en hergebruik van de producten.

Redactie