

Column: "Wie-met-wie? Boeien!"

11-06-2022 07:00



Maar bij de VLOK bekijken we het vanuit het perspectief van de klant. Wat merken 'onze' klusbedrijven hiervan? Heeft de timmerman nu meer keuze in lengtes 2' en 3'tjes of kan hij nu ook zijn verf en schilderspullen bij de 'plaatselijke' ijzerwarenhandel halen?

Een rondvraag onder de leden van de VLOK-ledenadviesraad, laat zien dat de gemiddelde zzp'er hier eigenlijk (nog) niets van merkt. Hij weet eigenlijk amper wie in welke groep zusjes of broertjes zijn. En blijkbaar maakt dat ook he-le-maal niemand iets uit.

Een groot en stabiel aanbod wat 24/7 te bestellen en – belangrijker nog – 24/7 te leveren is.

Prijs-transparantie. En 'geen-gelul-garantie'. Dát zijn wél zaken die ze belangrijk vinden.

Dus... terwijl jullie met zijn allen bezig zijn elkaar over te nemen en groter te groeien, ligt er een hele mooie uitdaging om deze groep vakmensen beter te bereiken en nog meer te informeren over de specifieke voordelen van al die branche-concentratie. Want vooralsnog merken ze daar maar bar weinig van.

- "Het rommelt bij Ferney..."
- "Manutan loert op NL ijzerwarenhandel..."
- "Stucshop lid van 4Plus..."
- "Jongeneel en Pontmeyer naar Ferney.."
- "Dozon neemt De Mors over..."
- "BME en Nelemans slaan handen ineen..."

Dennis Kosten, Directeur VLOK

Redactie