



BRANCHE-INZICHT



KERNGEGEVENS



DWARSVERBANDEN

BUSINESS UPDATE BOUWGROOTHANDEL

TWEEDE EDITIE



BRANCHE-
CIJFERS



MARKTTRENDS



ACHTERGRONDEN

Röntgenfoto vol beweging

Net zoals de bouwsector verandert, verandert de bouwgroothandel in rap tempo mee. Klantwensen veranderen, aankoopkanalen van gisteren zijn niet vanzelfsprekend dezelfde als die van vandaag, laat staan die van morgen. Deze [Business Update Bouwgroothandel] geeft een actuele blik op de dynamische sector van groothandelaren in bouwmaterialen, hout en plaatmateriaal en ijzerwaren en gereedschappen. Een röntgenfoto die ook onder oppervlakte kijkt. Maar wel eentje van een bewegende sector.

De bouwgroothandel verandert in rap tempo. Partijen in de bouwmaterialenhandel, houthandel en ijzerwarenhandel nemen elkaar over binnen hun segment. Maar er ontstaan ook diverse allianties tussen de segmenten. Soms in de vorm van een overname, soms door een samenwerking of een lidmaatschap van een inkoopcombinatie. Ook treden er steeds meer 'nieuwkomers' toe en groeien bestaande challengers – ook online – keihard.

In deze tweede editie van de [Business Update] bieden we 180 pagina's vol details, dwarsverbanden, marktcijfers en heel veel context. Neem de GfK-cijfers die straks onder regie van Hibin worden voortgezet. Of de 'metrokaarten' met relaties die we nationaal én internationaal blootleggen. En check de macro-, meso- en microtrends die we beschrijven op basis van een groot aantal bronnen. Dat allemaal als toevoeging aan het overzicht van sleutelgegevens van alle relevante organisaties, aangevuld met heel veel achtergrondartikelen uit MIXpro.

Bij het bepalen van de inhoud hebben wij keuzes moeten maken. Geef je wel details van Destil en Polvo, maar niet van Dozon, Van Buuren en Voskamp? Splits je de aandeelhouders van Veris/Bouwcenter wel of niet uit? En wat doe je met de leden van Sakol? Of fundamenteeler: hoe definiëren we bouwgroothandel? Nemen we Technische Unie en Solar mee? De verfgroothandel? DHZ-ketens als Hornbach en Bauhaus? Vanuit onze marktkennis hebben we zulke keuzes gemaakt. Ze zijn arbitrair, maar dat kan ook niet anders in zo'n snelveranderende sector.

Nog steeds geldt waarmee we de vorige [Business Update] ook openden: één ding is zeker, de volgende editie ziet er wéér heel anders uit.

Marc Nelissen
MIXpro



Wim Bak
Merkvast



Let op: naast actuele informatie, verbanden en cijfers bundelen we in deze Business Update veel artikelen uit het archief van MIXpro. Cijfers die daarin vermeld zijn, dateren uit de tijd van de originele publicatie.

Business Update Bouwgroothandel

Een actuele blik op de groothandel in bouwmaterialen, hout- en plaatmateriaal en ijzerwaren en gereedschappen. Vol trends, cijfers, dwarsverbanden, kerngegevens en achtergronden.

Redactie

Marc Nelissen (MIXpro)
Wim Bak (Merkvast)

Gebruikte bronnen o.a.:

ABN-AMRO, Bouwkennis, Bouwend Nederland, CBS, EIB, Hibin, ING, GfK, Merkvast, MIXpro, NvM, VVN, Rabobank, Vereniging Eigen Huis.

Redactieadres

MIXpress
Postbus 11
5258 ZG Berlicum
T: 073.503.43.47
E: redactie@mixpress.nl
W: www.mixpro.nl/update

Merkvast

Havendijk 22
4201 XA Gorinchem
T: 085.902.16.20
E: info@merkvast.com
W: www.merkvast.com

Vormgeving

Inpladi, bureau voor idee en creatie

Editie

Tweede editie, oktober 2019

Copyrights

Alle rechten voorbehouden.
Niets uit deze uitgave mag worden vervoerdigd op welke wijze dan ook, worden opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar worden gemaakt zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Disclaimer

Alle redactionele informatie is op zorgvuldige wijze en naar beste weten samengesteld. Achtergrondartikelen verschenen eerder in MIXpro. Daarin vermelde informatie dateert van moment van oorspronkelijke publicatie. MIXpress, Merkvast en auteurs kunnen op geen enkele wijze instaan voor de juistheid of volledigheid van de informatie. MIXpress, Merkvast en auteurs aanvaarden dan ook geen enkele aansprakelijkheid voor schade, van welke aard ook, die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op bedoelde informatie. Gebruikers wordt met nadruk aangeraden deze informatie niet geïsoleerd te gebruiken maar af te gaan op hun professionele kennis en ervaring en de te gebruiken informatie te controleren.

**MACROTRENDS****Macrotrends laten stagnatie in bouwproductie zien**

De bouwsector draagt nog stevig bij aan de economische groei. Tekorten aan menskracht en materialen blijven actueel en daar komen capaciteitsproblemen bij overheden bij (toetsing bouwplannen, afgifte vergunningen). We zien de bouwproductie in 2019 nog groeien, maar voor 2020 verwachten we een verdere afname van de groei.

**MESOTRENDS****Vier toekomst-scenario's**

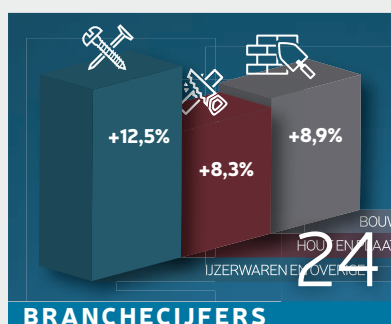
In 2019 verscheen het HIBIN-rapport 'Netwerk van de Bouwtoelevering 2025'. Dat document geeft een helder beeld van de rol die de bouwtoelevering kan spelen in de maatschappelijke opgaven waar de bouw zich in Nederland voor gesteld ziet. Een inzicht in hoe de bouwtoelevering ontwikkelingen in de bouw beoordeelt en welke rol de branche voor zichzelf ziet. Lees de kern uit het rapport, aangevuld met onze visie.

**MICROTRENDS****Investeren in nieuwe businessmodellen**

Dynamische tijden in de bouwgroothandel. In 2018 en 2019 stond de bouwgroothandel niet stil. Voor- en zijwaartse integratie kenmerkten het speelveld. Een greep uit de ontwikkelingen: Dozon kocht Gereedschappelijk. Voskamp investeerde in duurzame ondersteuning van haar klanten. Bouwcenter Nelemans investeerde in prefab. Bouwcenter Floris in een gevelmontagebedrijf.

**E-COMMERCE****Omnichannel of e-commerce?**

Internet? Is dat nou een bedreiging of juist een kans? Boormachines worden inmiddels grootscheeps online verkocht. Maar hoe zit dat met dakpannen en bakstenen? En moeten we niet eerder over 'omnichannel' spreken dan over 'e-commerce'? We maakten een ronde langs de velden.

**BRANCHECIJFERS****9% groei in 2018**

Wil je weten hoe je het als fabrikant of groothandel in de bouw doet, dan heb je cijfers nodig. Cijfers over de totale sector, cijfers per productgroep of zelfs per product. Alleen op die basis kun je als groothandel, fabrikant of leverancier werkelijk bepalen waar je precies staat. In vergelijking met vorig jaar, met de markt en met specifieke concurrenten.



28

BOUWMATERIELEN

Bouwmateriehandel ontrafeld

Bouwmateriehandel, houthandel en ijzerwarenhandel noemen wij samen bouwgroothandel. Deze groothandelstypen concurreren met elkaar om de bestedingen van de bouwsector. Maar tegelijkertijd zijn ze ook met elkaar vervlochten in samenwerkingsverbanden of eigendomsrelaties. Een analyse van de bouwmateriehandel levert de nodige kruisverbanden op.



30

HOUTHANDEL

Houthandel doorgezaagd

De houthandel kent een aantal sterke organisaties. Sommige van hen zijn nog vooral op hout gericht. Andere hebben zich ontwikkeld tot een one-stop-shop voor de aannemer. Inclusief bouwmaterialen en ijzerwaren en gereedschappen.

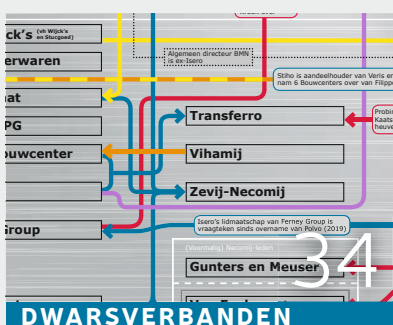


32

IJZERWAREN

Ijzerwarenhandel ontvlochten

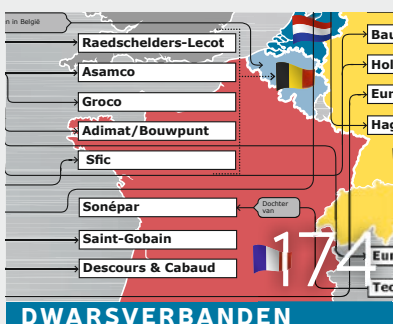
De ijzerwarenhandel is een complexe sector. Veel bedrijven zijn in familiehanden, sommige eigendom van private equity of buitenlandse soortgenoten. Veel eenpitters, maar ook bedrijven met meerdere vestigingen, al dan niet in een coöperatie of samenwerkend in een inkoopcombinatie. Destil, Mastermate, Isero en Polvo zijn de grote jongens. Polvo en Isero allebei dochters van het Ierse Grafton.



DWARSVERBANDEN

Nationale dwarsverbanden

Dwarsverbanden en samenwerkingen komen steeds vaker voor. In allerlei vormen en diverse samenstellingen. Deze landkaart laat de combinaties op nationaal niveau zien.



DWARSVERBANDEN

Internationale dwarsverbanden

Dwarsverbanden en samenwerkingen komen steeds vaker voor. In allerlei vormen en diverse samenstellingen. Deze landkaart laat de combinaties op internationaal niveau zien.

VOORWOORD

3

TRENDS

Wel of geen invloed	6
Trends op macroniveau	8
Trends op mesoniveau	12
Trends op microniveau	18

ONLINE

Bricks & Clicks	20
-----------------	----

BRANCHECIJFERS

Omzetten en groei	24
-------------------	----

SEGMENTOVERZICHTEN

Bouwmateriehandel	28
Houthandel	30
Ijzerwarenhandel	32

DWARSVERBANDEN

Samenwerking nationaal	34
------------------------	----

ORGANISATIES

4Plus Bouwmaterialen	38
BMN Bouwmaterialen	50
Bouwcenter	60
Bouwmaat	70
Destil	80
Ferney	84
Isero	90
Jongeneel	100
Mastermate	110
IGM Molenhoek	116
Nicovij	122
Polvo	124
PontMeyer	128
Raab Karcher	136
Sakol	146
Stiho	148
Toolstation	152
Transferro	160
Het Wapen	166
Zevij-Necomij	168

DWARSVERBANDEN

Internationale allianties	174
Relaties in kaart	176

BRANCHEORGANISATIES

Hibin, VVNH en Vertaz	178
-----------------------	-----

“

Jongeneel, Emiel Bronder
**“Als je met bouwmaterialen begint,
is er geen eind aan.”**

”

“

**Bouwcenter, Chris
Goedhart:**
**“Bouwcenter-ondernemers
zijn stuk voor stuk
eigenwijze bedrijven die
soms in hun eigenbelang
denken. Dat kan dan
remmend werken op de
formule in zijn geheel.”**

”

“

.....

**Daan Ebben van
Raab Karcher:**
**“Klanten die
online diensten
gebruiken, zijn
significant
trouwer en meer
tevreden. Ze
kopen vaker en
boeken vollere
bestellingen.”**

.....

”

PontMeyer,
Marcel Douma
“Van ons
afhaal-concept
kunnen we er
misschien wel 100
neerzetten.”

ISERO,
REMCO WITTEVEEN:
“WE ZATEN AAN ONZE
MAX, MAAR KUNNEN
MET ONS NIEUWE DC
EINDELIJK
DOORPAKKEN OP ONS
GROEIPAD.”

Transferro's
Arap-John
Tigchelaar:
“Dat je elkaar aan de
voorkant wel eens tegenkomt,
is niet zo erg. Dat je dat kunt
vermijden, is in deze
internettijd sowieso een
illusie.”

Rene Kars, Destil:
“Je kunt je ogen wel sluiten,
maar de wereld verandert
razendsnel.
Kies de juiste positie en speel
daar op in!”

“Polvo: “Oorspronkelijk hadden onze zes bedrijven samen 75.000 artikelen op voorraad. Dat is nu teruggebracht naar 30.000 artikelen, maar het assortiment verschilt per bedrijf. Ik denk dat 80% hetzelfde is.”



Bouwmaat directeur
Rob Klifman: “De
branche is op dit
moment zo in beweging
en de relaties zijn nog zo
pril en broos, dat we op
gebied van logistiek
nog even geen
allianties aangaan.”



“**Daarom zit
Toolstation graag
dichtbij concurrenten.
In Leiderdorp
verhuisden ze zelfs
mee met de
Bouwmaat.**”

“

**Bouwmaat,
Rob Klifman:**
***“Bouwmaat Compact
kan dienen als een
satelliet tussen twee
grote vestigingen.
Bovendien is het
Compact-format
misschien wel de
oplossing voor de
toekomst.”***

”

“

Marc de Dobbelaere:
***“Ik begrijp dat
sommige leden de
aansluiting van
Bouwmaat bij Zevij-
Necomij kritisch
bekijken. Bij de
aansluiting van
Destil was dat ook
het geval, net als bij
de aansluiting van de
voormalige Necomij-
leden.”***

”

“

**Denis Brouwer veranderde de
structuur van Jongeneel:**
***“Geen ingewikkelde strategieën
meer, klanten mogen niet in onze
organisatie verdwalen.”***

”



IGM Molenhoek, Frans Jacobs

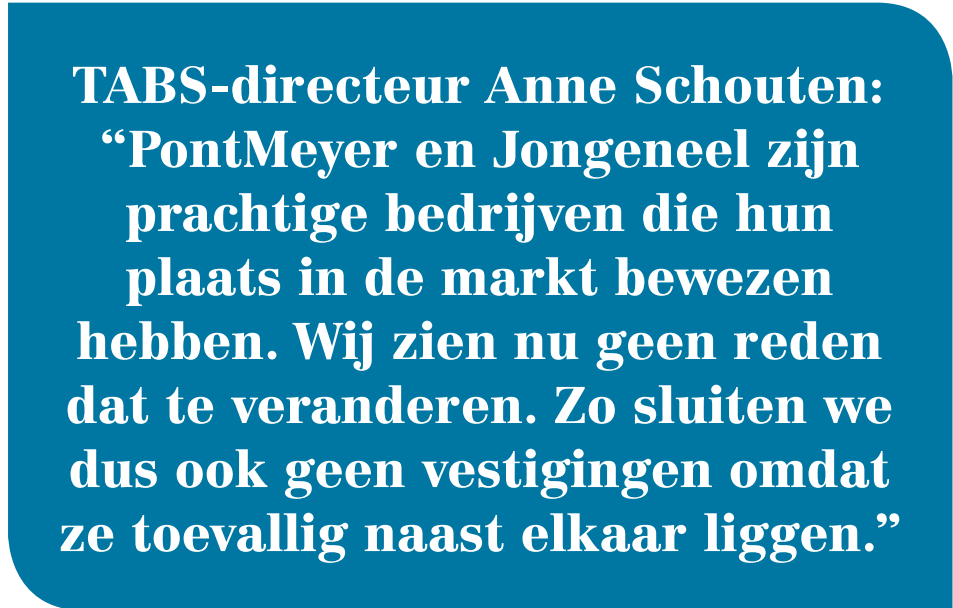
“De behoefte om meer samen in te kopen, is er absoluut. Maar soms speelt emotie nog een rol.”



Ed Golsteijn, 4plus:
“Puur en alleen nog bouwmaterialen verkopen, is je ogen sluiten voor de huidige ontwikkelingen.”



“We combineren de kracht en de ervaring van de lokale merken met een landelijke naam”, zegt BMN-directeur Jan Boon.



TABS-directeur Anne Schouten:
“PontMeyer en Jongeneel zijn prachtige bedrijven die hun plaats in de markt bewezen hebben. Wij zien nu geen reden dat te veranderen. Zo sluiten we dus ook geen vestigingen omdat ze toevallig naast elkaar liggen.”



... “ ...

Destil: “Bij een bedrijf dat logistiek als kernkwaliteit beschouwt, maakt het in feite ook niet uit wie de eindgebruiker is. Dat mag een particulier zijn of een zakelijke eindgebruiker.”

“

*Toolstation:
“We gaan de expansie in 2017 en 2018 echt versnellen.”
Hoe hard? “Zo hard als we kunnen.”*

... ” ...

”

**BMN, FRANS BUSKOOPT:
“TACHTIG PROCENT VAN DE KLANTEN VAN BMN BOUWMATERIALEN HEEFT AANGEGEVEN OOK ZIJN IJZERWAREN BIJ ONS AF TE WILLEN NEMEN.”**

“

Volgens Transferro-directeur Tigchelaar is het tijd om te stoppen met het denken vanuit de ijzerwarenhandel of vanuit de bouwmaterialenhandel. “Laten we denken vanuit de bouwgroothandel, zoals onze gezamenlijke eindklanten inmiddels ook doen.”

”

“

Zevij-Necomij-directeur Marc de Dobbelaere:
“Kijk eens in de landen om ons heen. Als jij als organisatie niet verder gaat en de markt wél, word je kleiner. En dat willen we niet.”

”

“

4Plus, Kees Machielse:
“BPG is een formule met onderscheidende ingrediënten, maar met je eigen identiteit kun je ook heel ver komen.”

”

“

Isero spreekt heel bewust over vestigingen, niet over filialen. “Een filiaal heeft een chefje. Een vestiging is ‘mijn tent’ en mag bij ons veel bepalen wat met de klant te maken heeft.”

”

... “ ...

**Toolstation,
Darrin Murray:
“Toolstation is
eigenlijk een
tech-bedrijf.”**

... ” ...

**Eric Snijer, Raab
Karcher: “De combi van
wholesale en retail blijft
een lastige. Ik ken geen
voorbeelden waar dat
goed slaagt en vraag me
af of de particuliere klant
geen remmende werking
heeft op de professionele
bouwer.”**

“

Bouwcenter: “De komende jaren ligt er een grote verduurzamingsopgave in de markt van drie miljoen bestaande woningen. Die vraag gaat aan de neus van de aannemer voorbij, richting de installateur als hij niet oppast.”

”

“

“Als alle zelfstandige familiebedrijven hun krachten zouden bundelen, zou dat een mooie combinatie zijn”, zegt 4Plus-directeur John Kannekens. “Dat is eigenlijk de enige overlevingsstrategie van de familiebedrijven in de bouwgroothandel.”

”

“

Jongeneel en PontMeyer samen: “Nog steeds kleiner dan CRH Bouwmaterialenhandel, Saint Gobain Distribution en anderen maar dat is niet zo erg. Wij denken dat we onze plaats in de markt waarmaken”, zegt CEO Anne Schouten.

”

