

# Artikel: Wat kan de groei voor detaillisten in de weg staan?

*Hoe kijken detaillisten naar de toekomst van de sanitairbranche? In dit artikel staat het beantwoorden van deze vraag centraal.*

## **Zowel showrooms als websites blijven van groot belang**

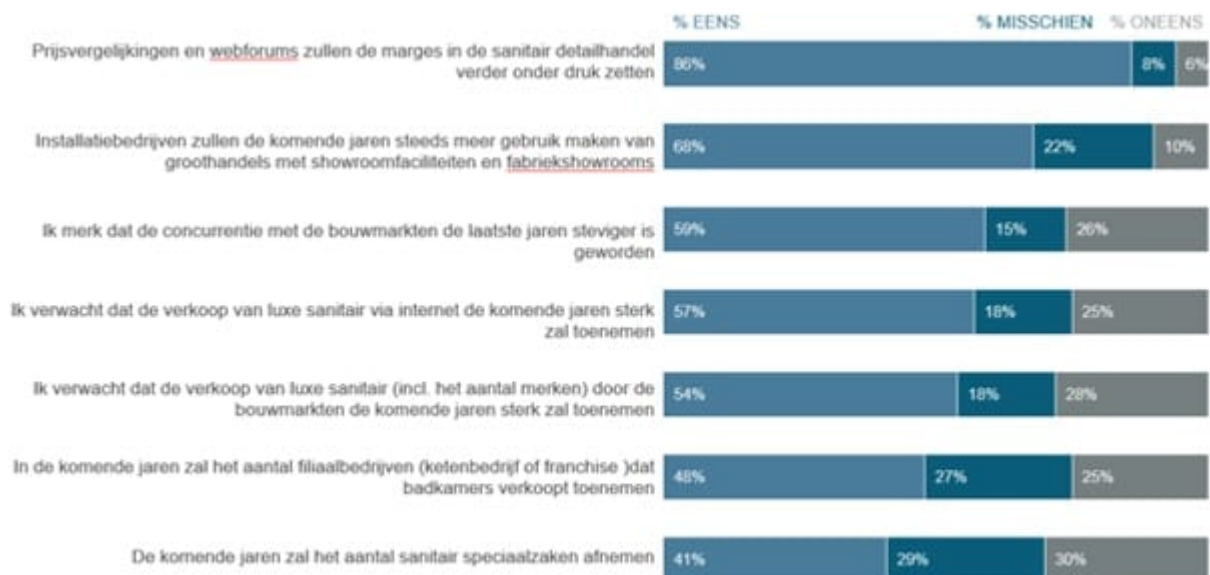
Over vijf tot tien jaar zal het belang van de sanitair showroom toenemen, 40% van de detaillisten denkt dit. Een bijna even grote groep denkt dat het belang gelijk blijft (37%), het kleinste deel denkt dat het belang zal afnemen (24%). Als redenen noemen zij dat er best veel komt kijken bij het aankopen van een badkamer, mensen bestellen geen complete badkamer online en mensen willen zien wat zij kopen. Een online retailer geeft aan: “De rol van de showrooms zal onmisbaar blijven, maar dan moet omnichannel wel verbeterd worden. Ook moeten de retailers vanuit de winkel snel kunnen leveren.”

Het belang van websites om sanitair te verkopen zal over vijf tot tien jaar toenemen volgens detaillisten (51%). Een klein deel denkt dat het belang af zal gaan nemen (16%). Een derde van de detaillisten denkt dat het belang van websites gelijk zal blijven. Enkele redenen zijn het kunnen blijven informeren van klanten, klanten naar de winkel krijgen en het is voor consumenten makkelijker om iemand te vinden die all-in installeert.

## **Grotere concurrentie voor detaillisten**

De concurrentie voor detaillisten is door bouwmarkten en internetactiviteiten toegenomen. Maar liefst 86% van de detaillisten denkt dat prijsvergelijkingen en webforums de marges in de sanitair detailhandel verder onder druk zullen gaan zetten. Daarnaast merkt een groot deel van de detaillisten (59%) dat de concurrentie met bouwmarkten de laatste jaren steviger is geworden. Betere kansen ziet men voor filiaal- of franchiseorganisaties. Iets minder dan de helft van de detaillisten (48%) denkt dat het aantal ketenbedrijven of franchisebedrijven de komende jaren zal toenemen. Ondernemers onderschrijven daarnaast ook de trend waarbij installatiebedrijven steeds meer gebruik maken van de showroomfaciliteiten van groothandels of fabrikanten (68%). De verkoop van luxe sanitair door bouwmarkten zal gaan toenemen volgens 54% van de detaillisten, 28% verwacht deze toename niet. De verkoop van luxe sanitair via internet zal volgens 57% van de detaillisten toenemen, 25% denkt van niet.

# Artikel: Wat kan de groei voor detaillisten in de weg staan?



## Mogelijke bedreigingen voor detaillisten

Volgens detaillisten zal het aantal zzp'ers of klusbedrijven in de installatie- & sanitairbranche de komende jaren verder gaan groeien (79%). Volgens de helft van de detaillisten zal de komende jaren door een gebrek aan vakbekwaam personeel de verkoop geremd worden. Door het internet hebben detaillisten niet meer klanten en/of nieuwe klanten en/of nieuwe omzet gekregen die het bedrijf anders niet had gehad (49%), 31% van de detaillisten heeft dit wel ervaren.

