



# Spetterend Sanitair 2025

## Ontwikkelingen in de sanitair sector

Presentatie 29.10.2019



USP Marketing Consultancy

# Over USP

## USP Marketing Consultancy



Hoofdkantoor



Dochter onderneming



Rotterdam



Düsseldorf



**Marktspecialist** in de bouw, installatie en DHZ



Single en multi-client onderzoek

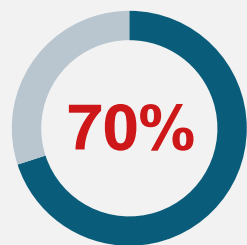


**Al meer dan 25 jaar actief in de markt**

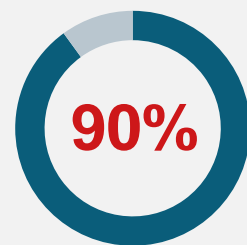


220 single-client projecten in 2018

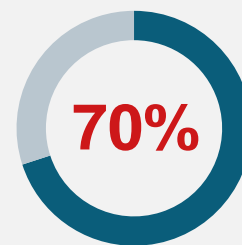
## Omzet verdeling



omzet afkomstig van internationale projecten



omzet afkomstig van single-client marktonderzoek, 10% van multi-client



omzet afkomstig van B2B, 30% B2C

Onderzoek in **39** landen in 2018



**82** focus groups



**1,102** Diepte interviews



**57,881** B2B CATI interviews



**57,250** B2C online interviews



Het inzichtelijk maken van de sanitair markt in al haar facetten; zoals kanalen, volumes, trends en hun impact, wensen en behoeften, customer journey, etc.



# Het inzichtelijk maken van de sanitair markt in al haar facetten

## HOOFD AANDACHTGEBIEDEN



Marktomvang, structuur en toekomst



Ontwikkelingen in de markt



Klantreis van de consument

## SPECIALE AANDACHTSGEBIEDEN



Innovatie bij montage



Energietransitie



Veilig & duurzaam sanitair voor 50-plussers

2019



14 interviews  
139 detaillisten  
200 installateurs

Start van het onderzoek

Diepte-interviews met experts

Telefonische interviews

Analyse & Rapportage

Spetterend Sanitair 2025

April

Mei

Juni

Juli

Augustus

September

Oktober



Desk research



Online interviews

1.060 consumenten  
374 50+ers

# Spetterend Sanitair 2025 – Wat is er voor u?

## RAPPORTAGES



Hoofdrapportage



Installateur  
Groothandel  
Fabrikant



Rapport – Klantreis van de consument



Ontwikkelingen in de sanitair sector



Rapport - Innovatie bij montage



Rapport - Energietransitie

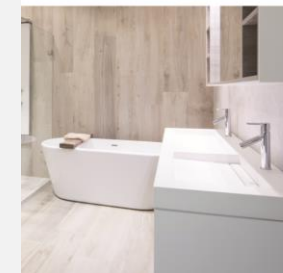


Rapport - Wensen en behoeften van 50-plussers



## MAGAZINE

Spetterend Sanitair  
2025



## WEBSITE

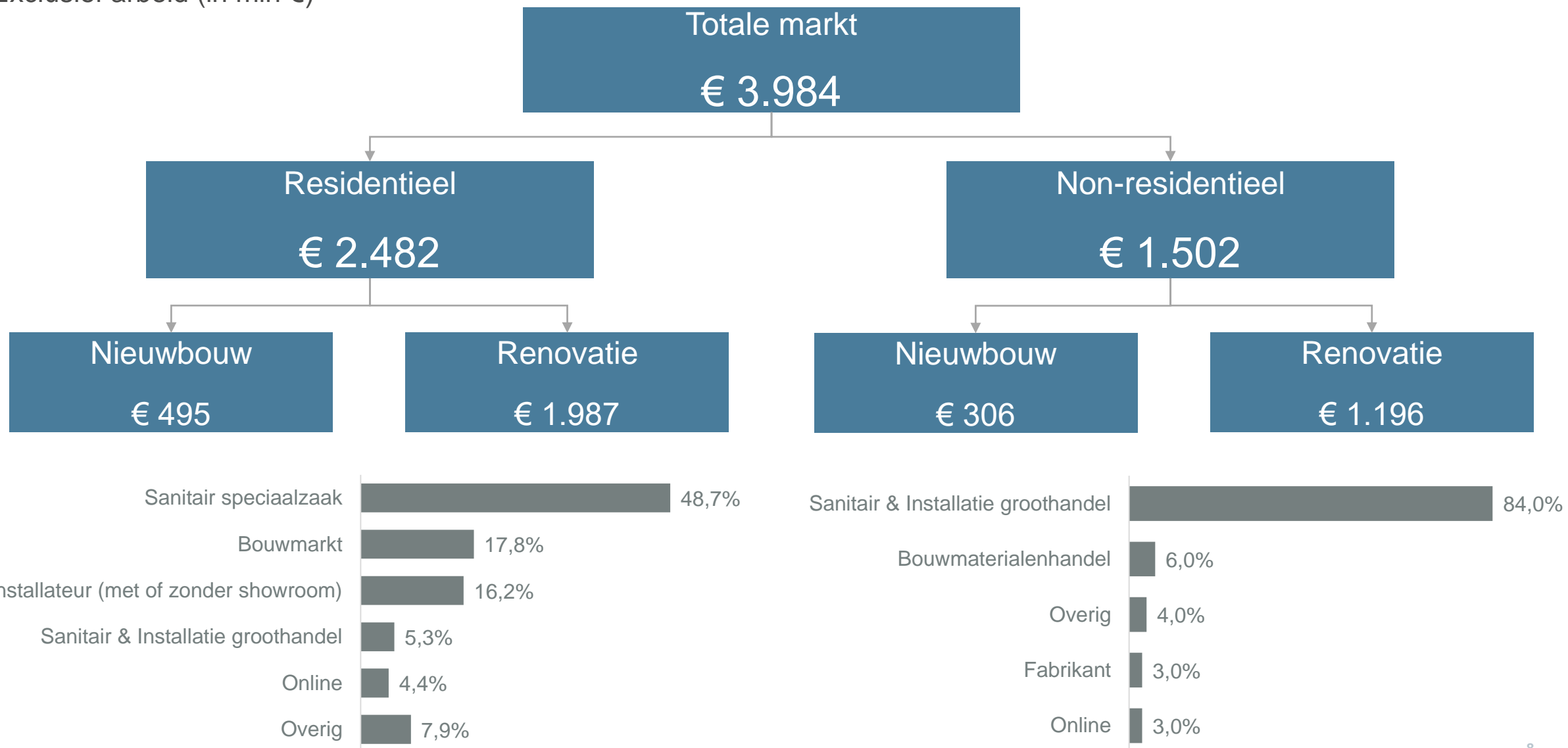


## Key insights uit het onderzoek



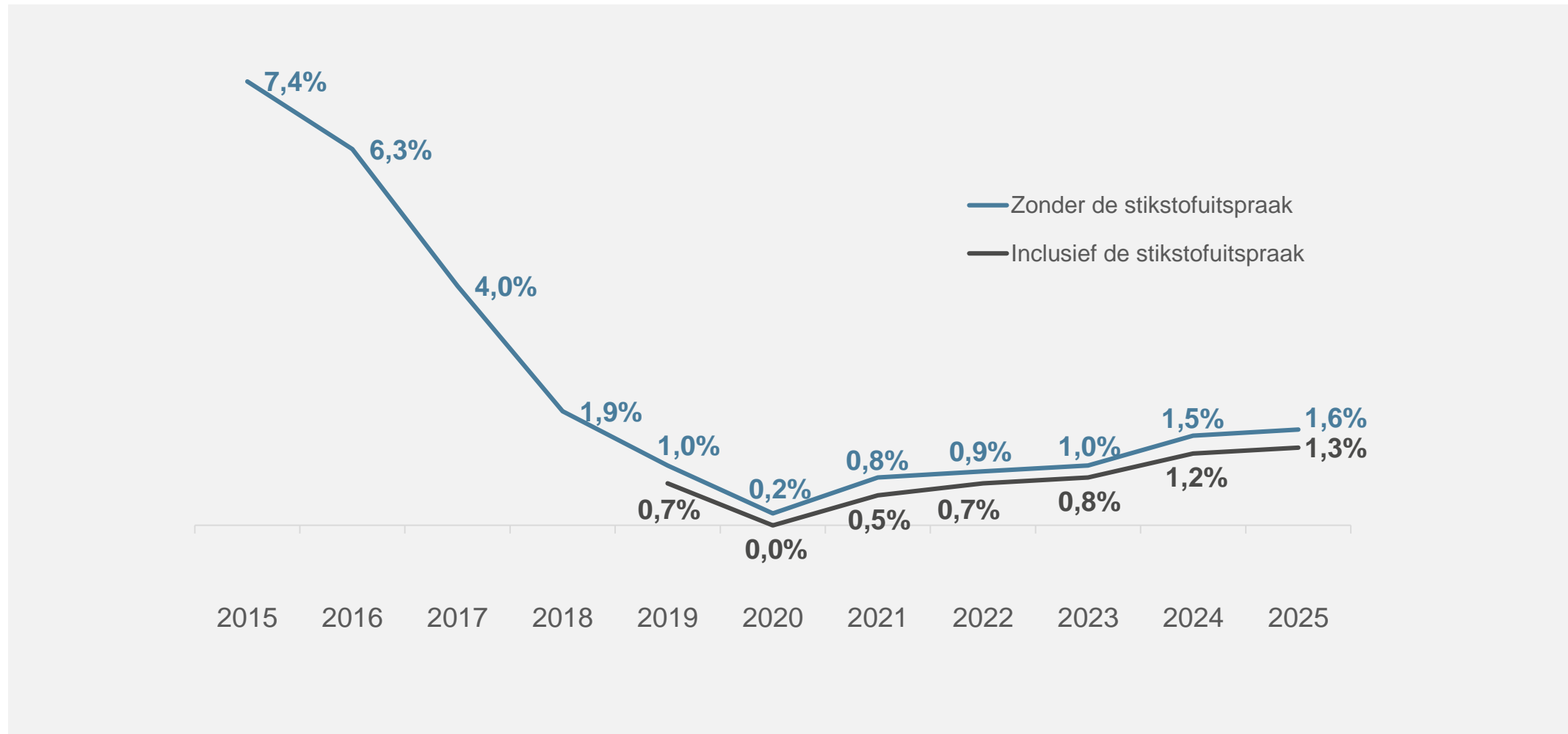
# Marktomvang consumentenprijzen

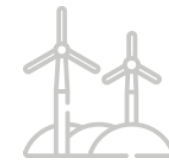
Exclusief arbeid (in mln €)





# Outlook (in volume)





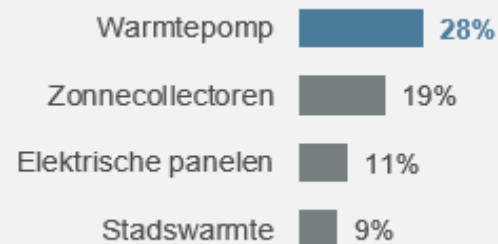
# De energietransitie, duurzaamheid en comfort

## ENERGIETRANSITIE

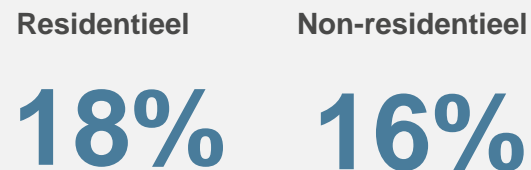
Jaar tot de grote verandering naar alternatieve energiebronnen

**11.3** jaar

Alternatieve warmtebron volgens de consument



Projecten waarin warmtepomp is geplaatst



## DUURZAAMHEID

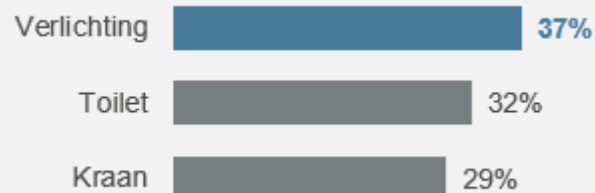
Waar denkt de consument aan?



Wat is belangrijker?

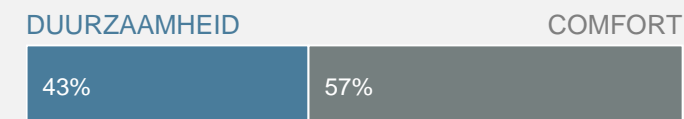


Bij welke producten denkt de consument over duurzaamheid na?

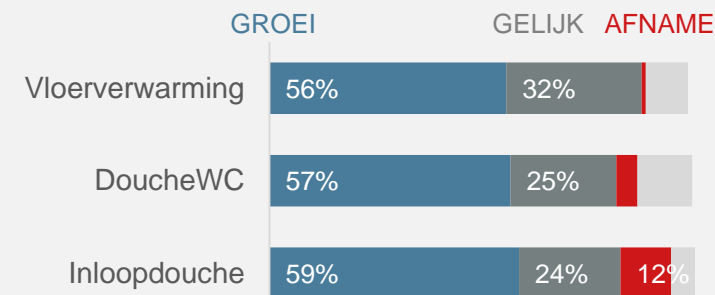


## COMFORT

Wat is belangrijker?



Verkoop comfort producten





# Innovatie in de installatie

## PREFAB

# 11%

Van de projecten in sanitaire ruimtes

Verwachting installateurs

Toename

# 65%

## ARBEIDSTEKORT

# 65%

Van de detaillisten verwacht dat het  
arbeidstekort een rem op de groei is

## SLIMMER EN SNELLER INSTALLEREN

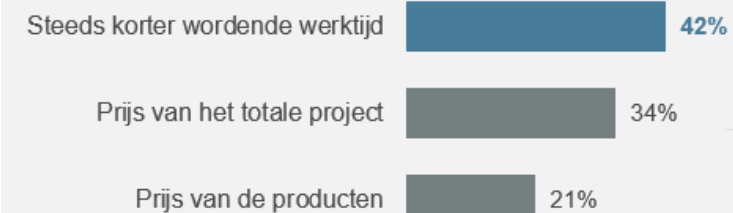
# 71%

Van de installateurs vind de  
montage zeer efficiënt gaan



# 68%

Van de installateurs vind slimmer  
& sneller installeren belangrijk



## CASCO SANITAIRE RUIMTES

# 37%

Van de nieuwbouwwoningen

Verwachting installateurs

Toename

# 39%

## WAT DOEN INSTALLATEURS

Leid zelf installateurs op 64%

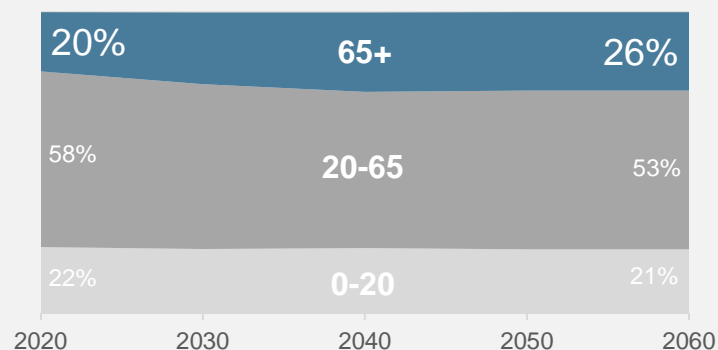
Besteed werk uit aan fabrikanten op  
groothandel 55%

Werken met plug-and-play producten 28%



# Veilig en duurzaam sanitair

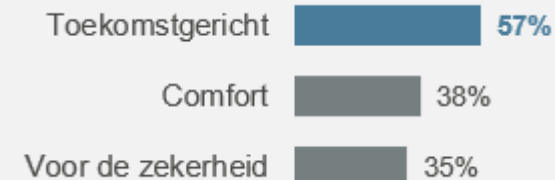
## VERDELING BEVOLKING (% VAN DE TOTALE BEVOLKING)



## WANNEER EEN SENIORPROOF BADKAMER

**66 jaar**

## WAAROM AANGEPAST SANITAIR



## NAGEDACHT OVER AANGEPAST SANITAIR

**60%**

## BEHOEFTE AAN AANGEPAST SANITAIR

**23%**

## HET GESPREK

**Gemakksanitair**

**Extra comfort sanitair**

**Luxe sanitair**

## WAAROM GEEN AANGEPAST SANITAIR





# Klantreis van de consument

## AANLEIDING

### Drivers

1. **Esthetiek**
2. **Comfort**

### Barrières

1. **Beperkt budget**

## INSPIRATIE & INFORMATIE

**84%**

Online



Website sanitair  
speciaalzaak

**70%**

Offline



Sanitair speciaalzaak  
Bouwmarkt

## AANKOOP

**59%**

Eén winkel



1% online

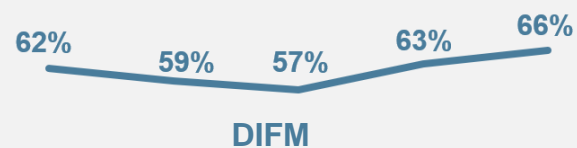
**41%**

Meerdere  
winkels



22% online

## PLAATSING

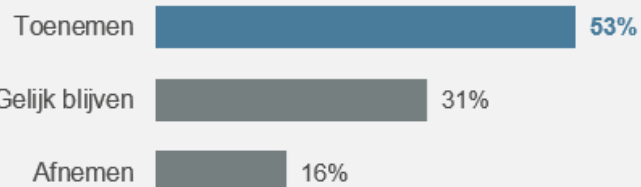


DIFM

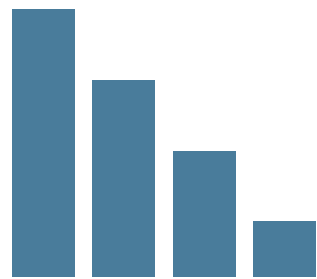
2015 2016 2017 2018 2019

## ROL ONLINE

Belang webshop over 5 jaar volgens  
detaillisten



**42%**  
Verwacht over 10 jaar de badkamer  
waarschijnlijk online te kopen



**De sterke groei is uit de markt, maar blijft groeien**



**Online belangrijk, maar markt blijft  
overwegend traditioneel (dus omnichannel)**



**Duurzaam comfort en senioren zijn de toekomst**



# USP Marketing Consultancy

© 30 October 2019, USP Marketing Consultancy B.V.

The information in this publication is strictly confidential and all relevant copyrights, database rights and other (intellectual) property rights are explicitly reserved. No part of this publication may be reproduced and/or published without the prior written permission of USP Marketing Consultancy B.V.