



Trends en ontwikkelingen groothandel

Een rapport met trends en ontwikkelingen die spelen binnen de sector

Trends en ontwikkelingen

De groothandel ontwikkelt zich voortdurend. In dit rapport hebben we verschillende trends en ontwikkelingen in kaart gebracht.

1. Circulaire economie

Er vindt een omschakeling plaats van een lineaire economie naar een circulaire economie. Dit heeft direct invloed op de handel. Het gaat nog een stapje verder dan duurzaamheid. Wanneer de werkwijze van een bedrijf circulair is, wordt niet alleen afval en CO₂-uitstoot verminderd. Er wordt ook gewerkt aan hergebruik van grondstoffen en verlenging van de levensduur van producten.

2. Omschakeling naar D2C-model

De verdeling van de rollen stond altijd vast: de detailhandel bedient de consument, fabrikanten en groothandelaren bedienen de detailhandel.

Hierin vindt er een verschuiving plaats. Fabrikanten en groothandelaren bewegen zich langzaam naar de consumentenmarkt toe. Digitalisering en e-commerce zorgen voor een vervaging van de grenzen. Er zijn steeds meer groothandels die het assortiment geheel of deels openstellen voor de B2C-markt (Business-to-Customer). D2C-modellen (Direct-to-Customer) maken het plaatje compleet.



3. Platformisering

Voor B2B-webshops (Business-to-Business) kunnen onlineplatformen, zoals Amazon en Bol.com, uitkomst bieden. Consumenten maken steeds meer gebruik van dit soort marktplaatsen om zo krachten te bundelen en het bereik te vergroten. Het online platform dient dan als bemiddelaar tussen de aanbieder en de consument. De verkoop via deze platformen zorgt voor een groter bereik en toegang tot nieuwe doelgroepen.

4. Digitalisering

De voordelen van online shoppen dringen steeds meer door tot de sector. Het is nu vooral de uitdaging om het verdienmodel van online retail ook B2B-waardig te maken. Voor groothandels is innovatie van groot belang. ICT speelt hierin een belangrijke rol. Toch zijn veel bedrijven nog zoekende in hoe de online strategie het best kan worden toegepast. Daarnaast zijn groothandels sterk afhankelijk van herhaalaankopen. B2B-kopers winkelen niet voor hun plezier, maar zijn echt op zoek naar een specifiek product. Hierbij wordt er meer gekeken naar de prijs-kwaliteitverhouding. Er wordt gezocht naar een langdurige relatie. Hierdoor neemt het aantal klanten wellicht af, maar wordt de orderwaarde groter. Het verzamelen van – en inspelen op – deze klant en order data wordt als belangrijk gezien voor meer digitalisering en daarmee concurrentievoordeel door omzetgroei.

5. E-fulfilment

E-fulfilment is eigenlijk alles wat komt kijken bij de logistieke afhandeling van een online bestelling. Hoe meer de groothandel dit uit handen van de klant neemt, des te meer toegevoegde waarde de groothandel biedt. Groothandels kunnen daarbij meer focus leggen op procesoptimalisatie. Dit kan onder andere door samen te werken en het warehouse management beter in te richten. Zo worden steeds meer processen geautomatiseerd. Denk hierbij aan voorraadbeheer en klantinformatie. Daarnaast helpt volledig geautomatiseerde orderpicking om tot snellere en betrouwbaardere levering te komen.

6. Automatisering

Automatisering en het monitoren van innovatie stelt de groothandel in staat om activiteiten effectiever te beheren en om weloverwogen beslissingen te nemen op het gebied van verzending, medewerkers en opslag. Dankzij de technologie verloopt de logistiek voor de groothandel efficiënter dan ooit. Ook geeft de toegenomen groei in artificial intelligence en machine learning B2B-groothandels de mogelijkheid om eenvoudig gegevens te beheren en te analyseren. Dit maakt een betere planning en lagere operationele kosten mogelijk. Steeds meer bedrijven maken gebruik van mobiele apps en andere connected devices, zodat de activiteiten gemakkelijk te managen zijn.

7. Data

De rol van data wordt voor de groothandel steeds belangrijker. Uitgangspunten zijn de mogelijkheden om data te gebruiken voor omzetverhoging. Dankzij het in kaart brengen van de gehele klantreis (van website bezoek in de prospectfase tot productvragen wanneer het een kopende klant is). Dit zorgt voor een verbeterde samenwerking binnen het bedrijf en daarmee kostenreductie.

Met een goed doordachte data- en klantenstrategie en technieken als artificial intelligence en machine learning worden snel stappen gezet, om dataverzameling om te zetten in toepassingen als klantselectie en personalisatie in marketing.

Groothandels beschikken over veel data en kunnen hun leveranciers en klanten helpen door de data om te zetten in smart data. Daarmee kan bijvoorbeeld de forecast nauwkeuriger worden vastgesteld. Data helpt groothandels ook om marketing campagnes te personaliseren en goede bevoorradingsstrategieën te ontwikkelen.



8. Inzetten op procesinnovatie

Bij groothandels draait het steeds meer om het continu stroomlijnen van bedrijfsprocessen. De groothandel kent een zeer innovatief karakter en levert een hoge bijdrage aan de efficiency in de keten. Groothandels blijven ook de komende jaren doorgroeien als er wordt ingezet op het verbreden door vooruitgang in technologie, schaalbaarheid en procesinnovatie van het dienstverleningsaanbod.

9. 24/7 multichannel-economie en strategie

Het gebruik van meerdere kanalen is een trend in de groothandel. Naast de fysieke kanalen is een toegewijd online platform voor het bedienen van klanten niet langer de uitzondering maar de regel.

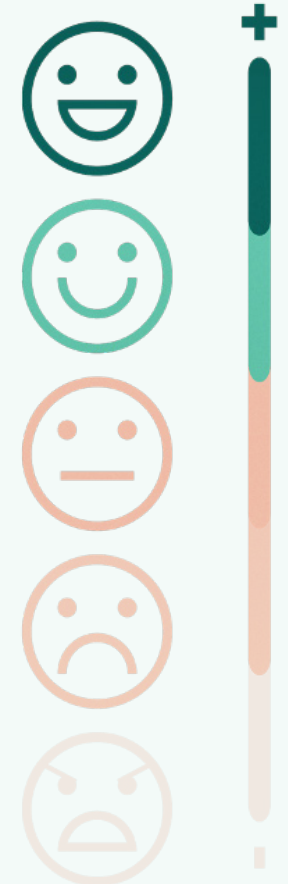
De het bieden van online bestelmogelijkheden wordt de bestel- en levertijd voor de retailer verkort. Door daarbij een 24-7 service te bieden zal dit leiden tot een hogere klanttevredenheid.

10. Optimale klantervaring

Online retail wordt steeds succesvoller in het aanbieden van een gepersonaliseerde klantervaring. Ook voor B-to-B-spelers is het belangrijk om verdere stappen te zetten in de digitale transformatie. Met retail als voorbeeld worden groothandelsplatforms steeds intelligenter en veelzijdiger. Er wordt veel aandacht besteed aan de kwaliteit en dynamiek van productgegevens. Maar ook de dienstverlening en het delen van kennis krijgen een plaats op deze platformen. Door de coronapandemie komt deze trend in een stroomversnelling.

11. Flexibiliteit in de Supply Chain

Flexibiliteit in de Supply Chain is een trend die steeds belangrijker wordt. Het verwijst naar het vermogen om het gebruik van grondstoffen, productie en verzending aan te passen aan de situatie, om het proces zo kosteneffectief en winstgevend mogelijk te maken.



Bronnen

ABAB. (2020, oktober 28). Trends en ontwikkelingen in de groothandel. Opgehaald van abab.nl: <https://www.abab.nl/artikelen/trends-en-ontwikkelingen-in-de-groothandel>

Ecommerce Result. (2020, augustus 18). wholesale trends: data is leading. Opgehaald van ecommerceresult.com: <https://ecommerceresult.com/en/trends-in-the-wholesale-data-is-leading/>

ING. (2020). Opgehaald van ING.nl: <https://www.ing.nl/zakelijk/kennis-over-de-economie/uw-sector/detailhandel/trends2020-groothandel.html>

Peels, E. (2020, januari). Groothandel feiten, cijfers en trends 2020. Opgehaald van <https://www.abcebusiness.nl/>: <https://cdn2.hubspot.net/hubfs/6294435/Groothandel%20-%20Feiten,%20Cijfers%20en%20Trends%202019-2020.pdf>

QuickBooks Commerce. (2020, augustus 9). Latest Trends in Wholesale Distribution 2020. Opgehaald van gradegecko.com: <https://www.tradegecko.com/blog/wholesale-management/5-trends-in-wholesale-distribution>

Rabobank. (z.d.). Detail- en groothandel. Opgehaald van rabobank.nl: <https://www.rabobank.nl/kennis/detail-en-groothandel>

Rejasekharan, M. (2020). What are the Top Wholesale Distribution Industry Trends in 2020? Opgehaald van cleo.com: <https://www.cleo.com/blog/wholesale-distribution-2020-trends>

Seacoast Bank. (2020). 5 Wholesale Distribution Trends. Opgehaald van seacoastbank.com: <https://www.seacoastbank.com/resource-center/business-insights/5-trends-in-wholesale-distribution>

Smith, A. (z.d.). 4 Innovations Changing the Wholesale and Distribution Industry. Opgehaald van method.me: <https://www.method.me/blog/4-innovations-changing-the-wholesale-and-distribution-industry/>

Hofstede, H. (z.d.). Trends en ontwikkelingen in de groothandel. Opgehaald van risicosinbeeld.nl: <https://www.risicosinbeeld.nl/sectoren/retail/groothandel/trends-en-ontwikkelingen-in-de-groothandel/>