



Groen & winstgevend:

een duurzaam aanbod
als motor voor succes

ECC  **PRODUCTS**



Groen én winstgevend: een duurzaam aanbod als motor voor succes

Consumenten, bedrijven en overheden hechten meer dan ooit waarde aan milieuvriendelijke oplossingen en producten. Een toenemende regelgeving dwingt ons allemaal om duurzamer te werken, en duurzamer te denken. Het brengt uitdagingen met zich mee, maar ook nieuwe kansen!

Een duurzaam en doordacht productgamma draagt anno 2025 bij aan een sterkere marktpositie en hogere klanttevredenheid. Beide beïnvloeden de omzet van de groothandels, die zich zo meteen ook onderscheiden van hun concullega's.

Door strategisch in te spelen op de groeiende vraag naar ecologische producten voldoet de groothandelaar aan de veranderende verwachtingen van klanten en maatschappij. De sleutel tot succes? Een slimme implementatie van duurzame producten, zonder in te boeten op rendabiliteit.

Inhoud

- 1 **Duurzaamheid als sleutel tot (toekomstig) succes**
- 2 **Het belang van een specifiek ecologisch assortiment**
- 3 **Aandacht voor certificeerbare kwaliteit**
- 4 **Een slimme implementatie van een duurzaam gamma**
- 5 **Conclusie: omzet en winst**



Aandacht voor certificeerbare kwaliteit



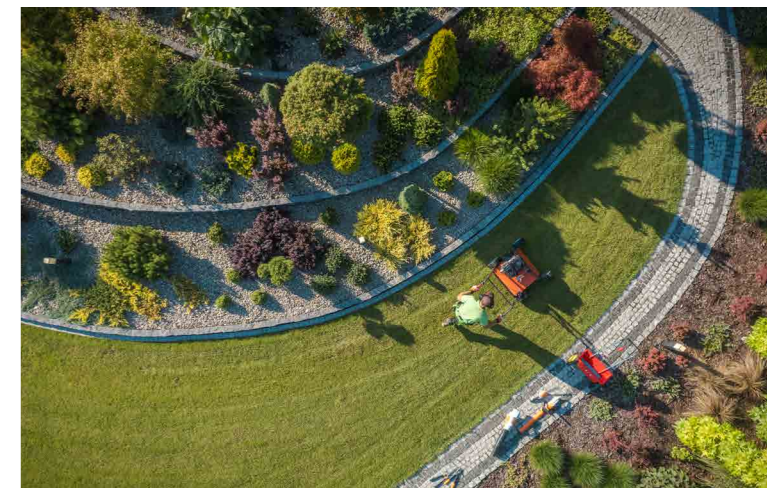
Subsidies zoals voor groendaken versnellen de vraag terwijl termen als 'circulaire economie' en 'recyclage' al lang geen niche meer vormen. De focus verschuift. De interesse stijgt, op voorwaarde dat de kwaliteit een zekerheid blijft.

Certificering speelt hierin een cruciale rol. Producten met erkende labels, zoals TÜV-gecertificeerde grasdallen, genieten vertrouwen en worden sneller opgenomen in bouw- en infrastructuurprojecten. Wie over een aanbod hoogwaardige, duurzame

producten beschikt, spreekt een breed publiek aan. Duurzaamheid blijkt bovendien bij te dragen aan een sterkere klantrelatie. Afnemers die bewust kiezen voor ecologische oplossingen, blijven trouw aan leveranciers die hun visie ondersteunen.

De groothandel die erin slaagt om duurzaamheid te koppelen aan gecertificeerde kwaliteit, spreekt naast het bestaande klantenbestand meteen ook een nieuwe doelgroep van steden, gemeenten en milieubewuste projectontwikkelaars aan.

Wie over een aanbod hoogwaardige, duurzame producten beschikt, spreekt een breed publiek aan. Duurzaamheid blijkt bovendien bij te dragen aan een sterkere klantrelatie.





Een slimme implementatie van een duurzaam gamma

'Duurzame producten' zijn een relatief nieuwe, snelgroeiende markt. De implementatie van een gamma dat het bestaande aanbod aanvult en soms ook vervangt, vraagt om een strategisch doordachte implementatie.

Efficiënt voorraadbeheer voorkomt een teveel aan stock en zorgt tegelijk voor een beschikbaarheid die beantwoordt aan de vraag. Duurzame, ecologisch verantwoorde producten zijn (vandaag nog) onderhevig aan wisselende bewegingen. De juiste balans vinden tussen snel verkopende artikelen en langetermijnoplossingen lost dit fenomeen op.

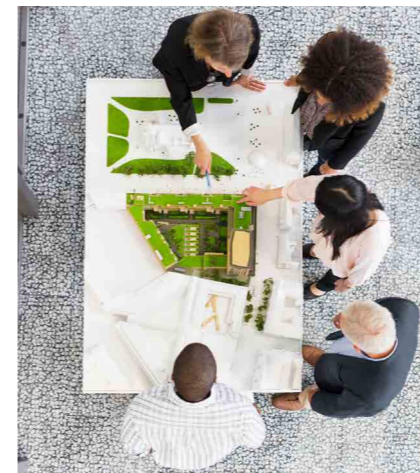
Marketing is essentieel om klanten – nieuwe en bestaande – correct te informeren over het duurzame aanbod. Deel succesverhalen, creëer online content of zet een gerichte campagne op om aannemers, architecten en andere afnemers

te overtuigen van de meerwaarde, en ga er ook niet zomaar van uit dat iedere potentiële klant op de hoogte is van je aanbod.

Speel in op de regelgeving en subsidies om je te positioneren als dé specialist in duurzame bouw- en tuinmaterialen.

Verlies **educatie en training** niet uit het oog. Klanten en partners leren nog volop hoe ze duurzame producten optimaal kunnen inzetten. Workshops, demo's en informatiesessies helpen om technische kennis over te dragen en genereren bij afnemers vertrouwen in het product. Zo verhoog je de verkoop en versterk je de klantrelatie.

Ga **strategische samenwerkingen** aan. Door actief samen te werken met architecten, aannemers, steden en gemeenten creëer je nieuwe marktkansen en positioneer je jezelf als speler in grootschalige duurzaamheidsprojecten.



Conclusie: omzet en winst

De tijd dat het duurzame en ecologische productaanbod een randzaak was, is definitief voorbij. De tijd dat je er tijd en energie in moest steken zonder garantie op return ook.

Voor groothandels biedt een breed, goed en slim ecologisch productgamma vandaag veel kansen. De groeiende vraag naar milieuvriendelijke oplossingen neemt toe. Tijdsgeest en regelgeving versterken elkaar.

De transitie naar een meer verantwoord gebruik van grondstoffen en materialen is ingezet.

'Fortune favours the bold.' Wie zichzelf goed positioneert en strategisch nadenkt over voorraadbeheer, marketing, educatie en samenwerking, plukt er straks de vruchten van. Ecologische innovatie is de toekomst. En de sleutel om als groothandel rendabel te blijven!






ECC  **PRODUCTS**

 www.eccoproducts.eu

 info@eccoproducts.eu

 +32 9 247 00 25

