



Rapportage Classificatie fabrikanten bouw

Ing. Florens van der Gaag & Drs. Linda Aders-van der Geest



Index

Samenvatting / Conclusie

Onderzoeksverantwoording

Achtergrondkenmerken

Classificeren

ETIM-classificatie

Bijlage

Samenvatting / Conclusie

Classificatie volop in ontwikkeling

Product classificatie krijgt z'n plek onder de Nederlandse fabrikanten in de bouw. Een ruime meerderheid is er mee bezig. Een deel op het niveau van voorbereiding en een deel al daadwerkelijk met classificeren van producten.

Slechts een heel klein deel van de fabrikanten vindt het onnodig.

Het classificeren van producten maakt volgens de fabrikanten een effectieve (digitale) uitwisseling van productinformatie mogelijk en het vervult de wens van vele opdrachtgevers, met name die van de groothandel.

Fabrikanten bouwmaterialen & hout minder ver met ETIM classificatie

Fabrikanten van bouw- & houtmaterialen geven vaak een eigen invulling aan het classificeren, terwijl de andere type fabrikanten vaak ETIM geclassificeerd zijn.

Doorgerekend is circa 1/5 van de producten van bouw- & houtmaterialen fabrikanten ETIM geclassificeerd, terwijl dit voor de andere type fabrikanten twee keer zo hoog ligt. █

ETIM bij meerderheid bekend en goed mogelijk als standaard van de bouw

Een ruime meerderheid is bekend met ETIM.

De fabrikanten die een beeld hebben of de ETIM-classificatie de standaard is die vanuit de bouwtoelevering nagestreefd zou moeten worden, hebben veelal een positief beeld hierover.

Index

Samenvatting / Conclusie

Onderzoeksverantwoording

Achtergrondkenmerken

Classificeren

ETIM-classificatie

Bijlage

Onderzoeksverantwoording

Doel van het onderzoek

Een 0- & 1-meting van de perceptie en daadwerkelijke ontwikkeling van classificeren van productgegevens in de bouw- en installatiesector middels de ETIM classificatie.

Methode

Kwantitatieve interviews, allereerst online daarna aangevuld met telefonisch. Er zal naast deze rapportage een los tabellenboek worden aangeleverd waarbij de resultaten zijn uitgesplitst naar primaire activiteiten. Deze resultaten zijn indicatief.

Doelgroep

Fabrikanten van bouwmaterialen, hout- en plaatmaterialen, keuken-tegels-sanitair, ijzerwaren & bouwshopartikelen en overige producten zoals elektra en verf.

Responseoverzicht*	Totaal	Online	Telefonisch
Bruto sample**	2.338	1.525	813
Netto sample**	1.787	1.525	262
Aantal geslaagd	126	51	75
Responsepercentage	7%	3%	29%

* Er zijn 6 extra enquêtes afgenomen die niet in dit overzicht staan, want dat bleken geen fabrikanten te zijn. Echter, hebben deze bedrijven wel aangegeven op de hoogte te willen worden gehouden. 5

** Zie uitleg bijlage

Index

Samenvatting / Conclusie

Onderzoeksverantwoording

Achtergrondkenmerken

Classificeren

ETIM-classificatie

Bijlage

Achtergrondkenmerken

73% van de ondervraagden geeft aan op de hoogte te willen blijven aangaande dit onderwerp

Functie van de respondent



Base: n=126

Type bedrijf waar respondent werkt

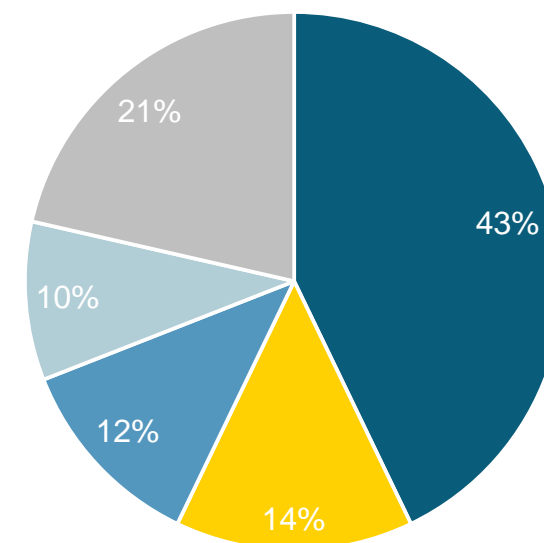
Bouwmaterialen & hout (54)

Keuken-tegels-sanitair (18)

IJzerwaren & bouwshopartikelen (15)

Installatiematerialen (12)

Overige producten zoals elektra en verf (27)



Base: n=126

Index

Samenvatting / Conclusie

Onderzoeksverantwoording

Achtergrondkenmerken

Classificeren

ETIM-classificatie

Bijlage

Effectief informatie uitwisselen belangrijkste reden voor classificeren

Al weet bijna iedereen ook wel redenen te noemen om het niet te doen. Tijd, kosten en complexiteit komen sterk terug als reden.

Redenen WEL classificeren

Wat zijn volgens u de belangrijkste redenen om productinformatie te standaardiseren?



Base: n=126

Redenen NIET classificeren

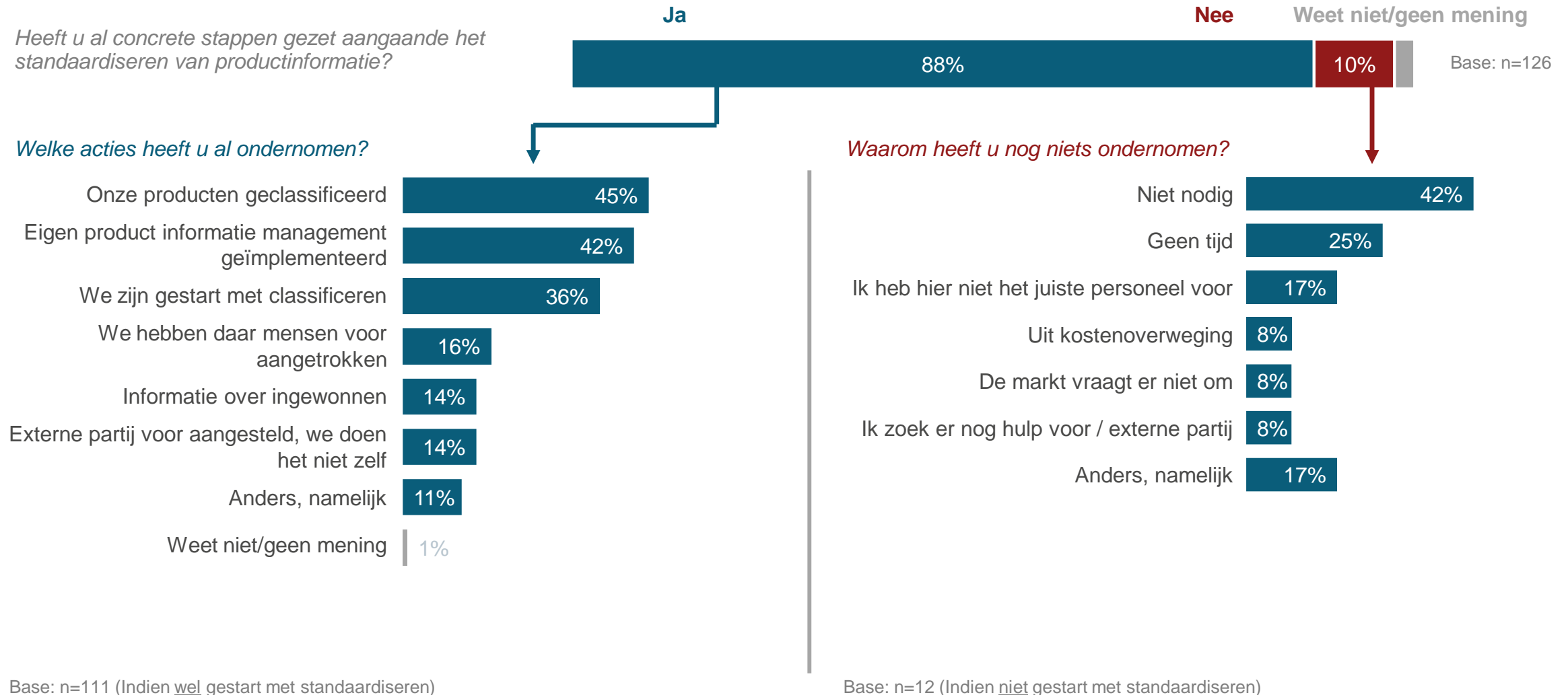
Wat zijn volgens u de belangrijkste redenen voor fabrikanten om hun producten NIET te classificeren?



Base: n=126

Al veel fabrikanten hebben concrete stappen gezet

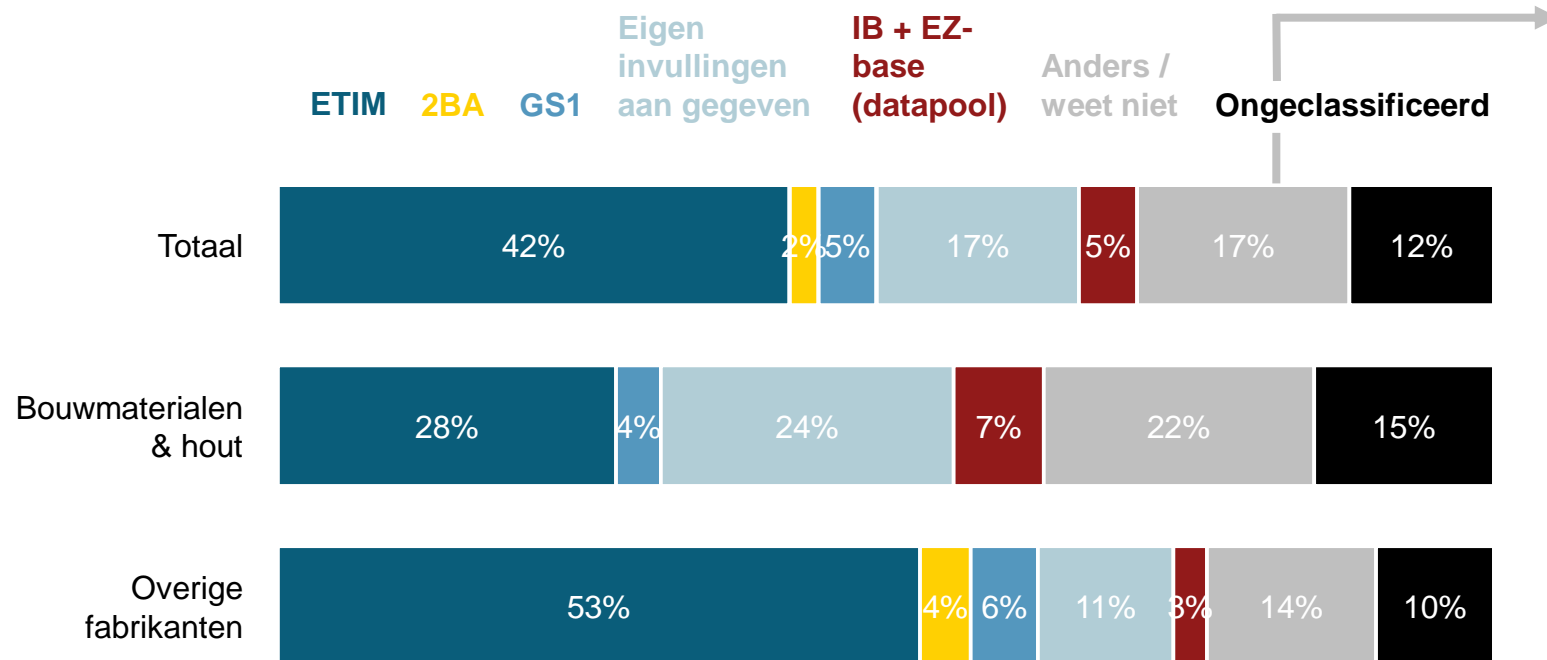
Gemiddeld 45% is al bezig met classificeren. Verder heeft een net iets kleinere groep een PIM geïmplementeerd en ook zijn vele bedrijven met voorbereidende maatregelen bezig.



Groot verschil tussen bouwmaterialen & hout en overige fabrikanten

Fabrikanten van bouw- & houtmaterialen geven vaak een eigen invulling aan het classificeren, terwijl overige fabrikanten vaak ETIM geassocieerd zijn.

Indeling classificatie (Indien meerdere antwoorden gegeven, toebedeeld aan de belangrijkste standaard)



Anders:

- BRL
- BIM
- Breeam, C2C, Well Building Standard
- EAM, SFB-classificatie
- Europese classificaties voor onze producten
- FEPC
- Geharmoniseerde normen
- Install Data voor België alleen
- Producteigenschappen
- SRP
- Volgens behoeften van de klanten
- CE-norm
- EN
- Is geen classificatiemodel, maar een portaal
- ISO
- KOMO
- MEP
- NEN

Base: n=126

Circa 1/5 van de bouw- en houtmaterialen ETIM geclassificeerd

Voor de overige fabrikanten is dit het dubbele. **I**

Volgens welke standaard zijn producten geclassificeerd?

Welk deel van de door uw bedrijf gevoerde producten is geclassificeerd?

Aandeel van de producten dat gecertificeerd is volgens de verschillende standaarden - **Bouwmaterialen & hout**

	ETIM	2BA	GS1	Eigen invullingen aan gegeven	IB + EZ-base (maken gebruik van datapool)	Anders
A. Aandeel in gebruik	28%	0%	4%	24%	7%	22%
B. Deel van producten dat geclassificeerd is	67%	0%	60%	82%	70%	70%
Aandeel geclassificeerd via standaard (A*B)	19%	0%	2%	20%	5%	16%

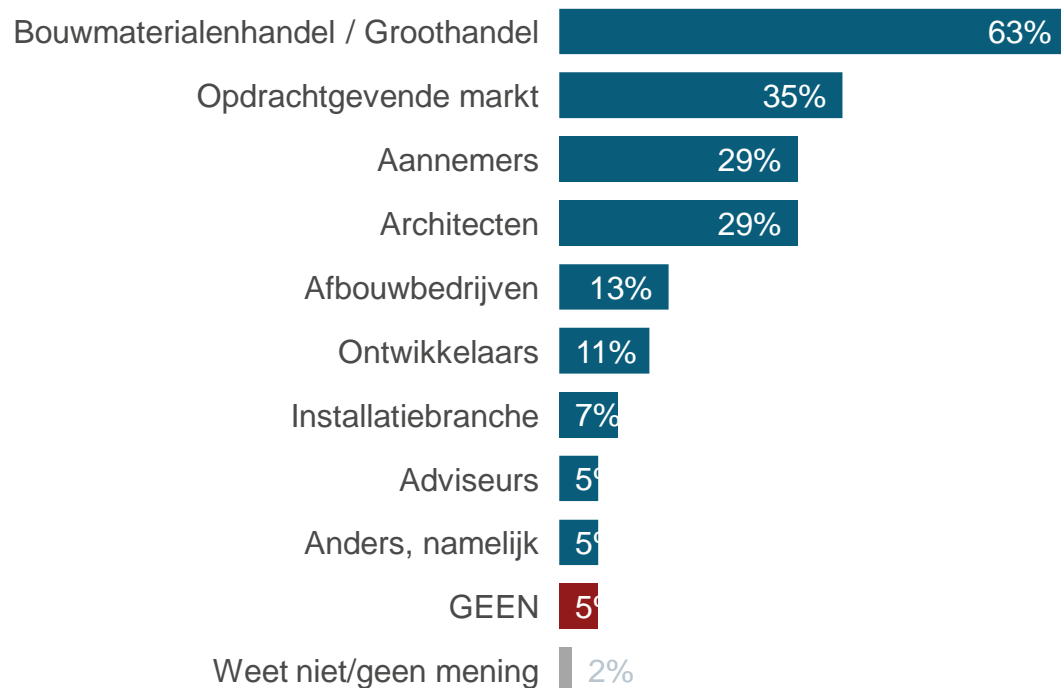
Aandeel van de producten dat gecertificeerd is volgens de verschillende standaarden - **Overige fabrikanten**

	ETIM	2BA	GS1	Eigen invullingen aan gegeven	IB + EZ-base (maken gebruik van datapool)	Anders
A. Aandeel in gebruik	53%	4%	6%	11%	3%	14%
B. Deel van producten dat geclassificeerd is	73%	83%	60%	65%	50%	73%
Aandeel geclassificeerd via standaard (A*B)	38%	3%	3%	7%	1%	10%

Met name de (bouwmaterialen)handel vraagt om classificatie

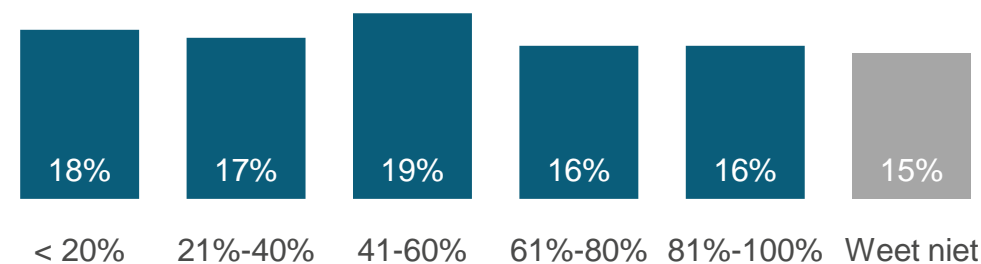
Het aandeel klanten dat hierom vraagt varieert enorm

Welk type klanten verlangen productclassificaties van uw organisatie?



Base: n=126

Voor welk deel van uw klanten geldt dat zij om productinformatie vragen die classificatie noodzakelijk maakt?



Base: n=120, Indien type klanten <> GEEN

Index

Samenvatting / Conclusie

Onderzoeksverantwoording

Achtergrondkenmerken

Classificeren

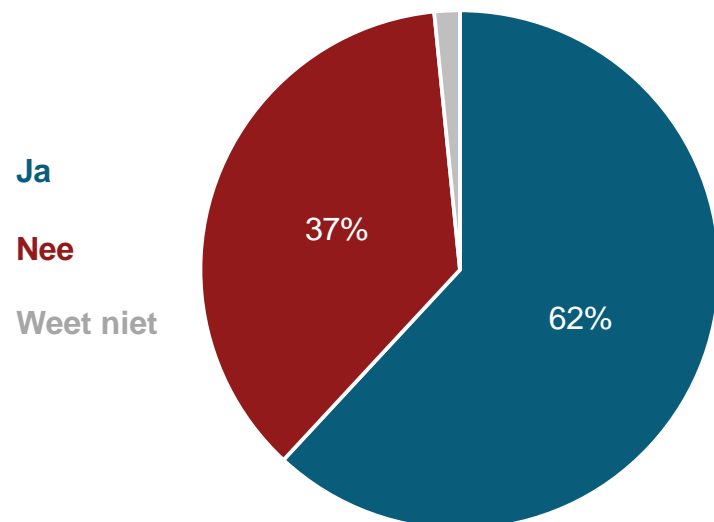
ETIM-classificatie

Bijlage

Meerderheid fabrikanten is bekend met ETIM

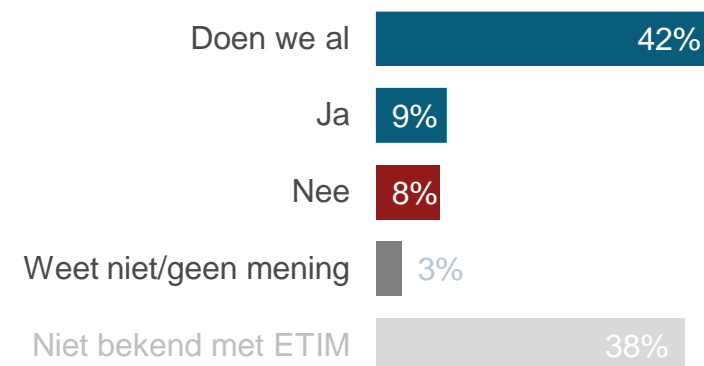
De meeste die ETIM kennen, zijn al ETIM geclassificeerd

62% is bekend met de ETIM-classificatie
Bent u bekend met de ETIM-classificatie?



Base: n=126

Overweegt u ETIM classificatie te gaan toepassen?



Base: n=126

44% vindt dat ETIM de standaard van de bouw moet zijn

Slechts 17% vindt dit niet. Bijna 2 op de vijf weet het niet.

Bent u bekend met de ETIM-classificatie?



Base: n=126

Ja

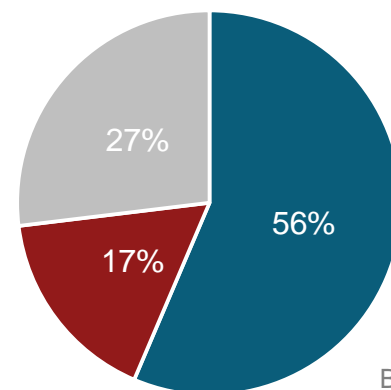
Nee

Weet niet

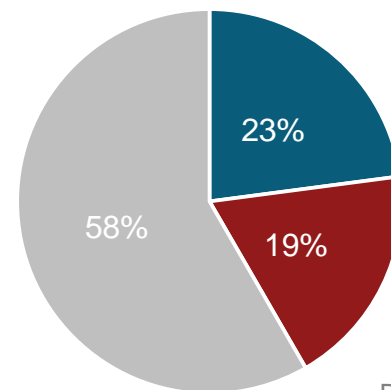
Is de ETIM-classificatie wat u betreft de standaard die we vanuit de bouwtoelevering moeten nastreven?

Is de ETIM-classificatie wat u betreft de standaard die we vanuit de bouwtoelevering moeten nastreven?

Ja Nee Weet niet

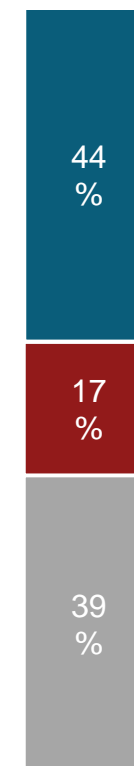


Base: n=78



Base: n=48

Totaal percentage dat vindt de ETIM de standaard moet zijn



Base: n=126

Ja

Nee

Weet niet

Duidelijke reden waarom men classificatie moet nastreven

Naast het effectief informatie-uitwisselen is de bijdrage aan de digitale toepassingen erg belangrijk. Er is niet een overduidelijke reden waarom dit niet nagestreeft zou moeten worden.

Waarom vindt u het belangrijk dat de bouwtoelevering een standaard zoals de ETIM-classificatie zou moeten nastreven?



Base: n=55 (Indien men wel vindt dat ETIM de standaard zou moeten zijn)

Waarom vindt u dat de bouwtoelevering niet een standaard zoals de ETIM-classificatie zou moeten nastreven?



Base: n=22 (Indien men niet vindt dat ETIM de standaard zou moeten zijn)

Index

Samenvatting / Conclusie

Onderzoeksverantwoording

Achtergrondkenmerken

Classificeren

ETIM-classificatie

Bijlage

USP Marketing Consultancy

© 09 November 2020, 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.