

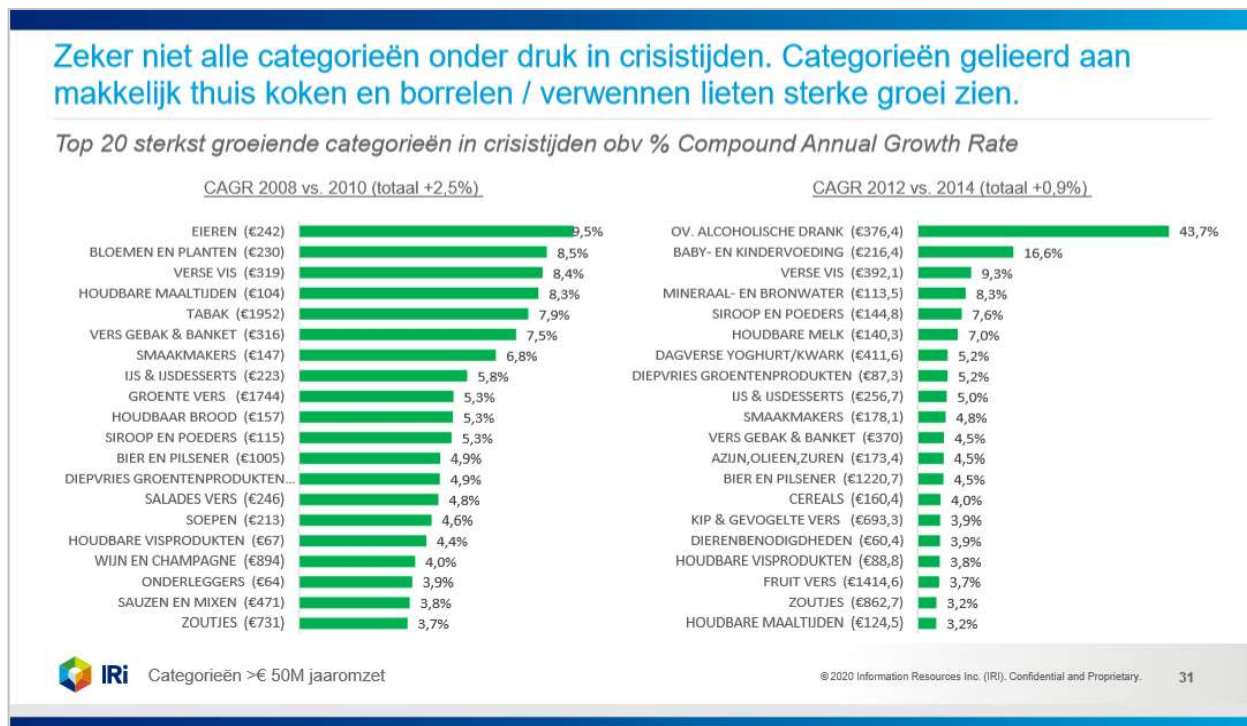
## Retail Services Kennisupdate | juli 2020

### IN THE SPOTLIGHT

#### De impact van de coronacrisis op omzetontwikkeling van bloemen en planten bij supermarkten en bloemisten

De coronacrisis is hét onderwerp in de huidige marktsituatie. In dit artikel willen we de mogelijke impact van de coronacrisis op niveau van supermarkt- en bloemist bekijken.

- Groeit of krimpt de verkoop van bloemen en planten in supermarkten: inzichten vanuit 2008's Kredietcrisis.** Tijdens de Kredietcrisis van 2008 zijn niet alle categorieën binnen supermarkten gekrompen. Zie onderstaande tabel met de top-20 sterkst groeiende categorieën tussen 2008 en 2010, en tussen 2012 en 2014. De categorie bloemen en planten staat op een zeer verdienstelijke 2e plaats met een groei van 8,5% tussen 2008 en 2010 (bron: IRI).



Deze groei kwam mede door 'down-trading': een verandering in koopgedrag waarbij consumenten in plaats van bij de bloemist juist in supermarkten hun bloemen en planten kochten. Dit kwam met name omdat consumenten in de economische crisis minder te besteden hadden. Nu zagen we in eerste instantie in een aantal landen een verschuiving van aankopen van bloemen en planten in supermarkten, omdat bloemisten simpelweg niet open waren.

We verwachten opnieuw down-trading bij een mogelijke tweede 'golf' coronacrisis – met de daarbij horende maatregelen – en een serieuze economische recessie. Hiervan kunnen supermarkten en discounters zeker profiteren. En voor bloemisten wordt het de uitdaging om hun klanten aan zich te binden en te behouden.

- Gaat het bloemisten lukken de stijgende lijn in online bloemenverkoop vast te houden?**

Een andere ontwikkeling die we sinds maart 2020 bij bloemisten zien, is een duidelijke toename van het aantal online aankopen. Terwijl de aankoopfrequentie in hun fysieke winkels daalde. Niet

vreemd. De 1,5 meter economie dwong mensen meer online te kopen. De vraag is nu of bloemisten in staat zullen zijn om deze behaalde groei in online verkoop de komende tijd te behouden.

Naar onze mening gaat dit de meeste bloemisten niet lukken. Ten eerste door de stapsgewijze versoepeling van maatregelen door de overheid. Hierdoor gaan mensen weer meer en meer zelf naar de winkel. Waarbij we dus een tegengestelde beweging kunnen verwachten: online verkopen lopen terug, verkopen in fysieke winkels stijgen. Daarnaast gaan mensen hun dierbaren weer bezoeken en wordt de noodzaak minder om hen door een online boeketje een hart onder de riem te steken. De eerste signalen over een verschuiving van online naar fysiek horen wij van bloemisten al terug.

Bijvangst is dat er ook consumenten zijn die in de crisistijd een nieuwe gewoonte hebben ontwikkeld. Deze hebben de bloemist toen via online kanalen weten te vinden en zullen hier ook in de toekomst makkelijker gebruik van maken voor het online bestellen van bloemen. Ze kennen immers nu de weg.

Bloemisten kunnen proberen de online verkopen vast te houden door het aanbieden van waarde-toevoegende activiteiten zoals abonnementen. Hierbij zijn creativiteit, een continue productkwaliteit en een goede bloemist-klant-relatie essentieel.

Ander mogelijk blijvend effect uit de afgelopen periode is dat consumenten hun lokale bloemist wilden steunen. De toch al opkomende trend 'local for local' gaat zich hiermee wellicht verder versterken.

- 3. De groei van online boodschappen bij supermarkten biedt kansen voor bloemen en planten.** Veel mensen ontdekken het gemak van online boodschappen doen. De verwachting is dat dit voor velen een nieuwe gewoonte wordt. Veel supermarkten hebben echter op dit moment geen of slechts een zeer beperkt aanbod van online bloemen en planten. Wat betekent dat een deel van de consumenten die normaliter bloemen en planten kopen tijdens het fysiek boodschappen doen, deze niet meer kopen na de overstap naar online. Deze situatie biedt kansen voor supermarkten om groei binnen de bloemen en planten categorie te realiseren of minimaal terug te keren naar het oude niveau.

Heb je vragen over dit onderwerp? Wil je analyseren welke gevolgen kan Corona hebben op jou verkoop en ben benieuwd naar de mogelijke oplossingen? Neem gerust contact met mij op via [nadjakuptsova@royalfloraholland.com](mailto:nadjakuptsova@royalfloraholland.com) of +31 (0)6 53 17 99 35. Ik denk graag met je mee!

Nadja Kuptsova  
Categorie Developer Retail Services  
Royal FloraHolland