

## Retail Services Kennisupdate | week 36

### CATEGORY MANAGEMENT, SKILLS, KNOWLEDGE & IDEAS

#### Structureel groeien elk jaar; hoe doe je dat?

“Prima gedaan afgelopen jaar maar komend jaar wel weer 2% omzetgroei alstublieft”. Is dat even prettig dat er een goed meerjarenplan ligt. Een plan waarbij je weet aan welke knoppen je moet draaien om impact te hebben op de omzetontwikkeling.

Analyses over meer of minder succes in de categorie bloemen en planten in de markt gaan over de impact van het weer, wat collega concurrenten hebben gedaan in de markt en de impact hiervan en de beschikbaarheid of kwaliteit van de geleverde producten. De categorie bloemen en planten wordt geleefd door externe factoren. Dat kan toch anders!

De assortiment programma's die we vandaag de dag zien in de markt zijn behoorlijk gedateerd. Na bewezen succes durven velen niet een grote verandering door te voeren. Mooie grote omzetmakers uit het verleden zien we elk jaar weer een beetje minder presteren. Als het echt niet meer wil gaan we veranderen.

De kracht van de bloemen- en plantenbusiness is onderscheidend vermogen bieden aan de retail. En daar mee bedoel ik 'retail' volgens de betekenis van de Dikke van Dale: retail (*zelfstandig naamwoord*) kleinhandel, detailhandel. Dus ook de bloemist! Nu is er iets vreemds aan de hand op het gebied van onderscheidend vermogen. Helaas lijken veel winkels wat aanbod van bloemen en planten betreft erg op elkaar. Waarom? Is er niets te kiezen? Als we kijken in de gemiddelde webshop van onze (groothandels)klanten en het aantal verschillende producten in een bloemenwinkel is onderscheidend zijn in basis makkelijk en dus een kans voor groei. Onderscheidend zijn in de markt is immers 1 van de pijlers van succes; groei.

In verschillende projecten hebben we mogen leren dat groeien met tientallen procenten realistisch is. Dat klinkt natuurlijk ambitieus maar vandaag zijn er nog veel basics te verbeteren. Met een meerjarenplan zorgen wij voor inzicht en structuur waardoor er jaarlijks groei te begroten is. Als het morgen mogelijk is om in de kernlanden rondom Nederland de basics op orde te krijgen, hebben we een tekort aan bloemen en planten in Europa.

Waarom doen we het dan niet? Vaak zien we de kans zelf niet. We durven geen andere keuzes te maken. We willen wel, maar zeggen dat het niet kan óf willen helemaal niet veranderen. Het vraagt ook de skills om meer over lange termijn na te denken in plaats van alles op korte termijn te organiseren. Hiermee kan Retail Services helpen. Vreemde ogen zien nieuwe manieren en helpen je om gezamenlijk tot nieuwe inzichten en afwegingen te komen. Afwegingen die als doel hebben groei. Een realistisch groeipad uitstippelen voor de komende jaren. Met uitwerkingen van randvoorwaarden om te kunnen groeien.

Heb je vragen over dit onderwerp? Wil je samen met Team Retail Service aan de slag om onze mooie bloemen en planten categorie structureel te laten groeien! Stuur een email naar [danielpinkse@royalfloraholland.com](mailto:danielpinkse@royalfloraholland.com) of neem contact op met Daniël Pinkse via +31 (0)6 53 71 73 91. We denken graag met je mee.

Daniël Pinkse  
Category Developer Retail Services  
Royal FloraHolland