

Retail Services Kennisupdate | week 9

IN THE SPOTLIGHT

Samen meer geld verdienen: de uitdaging voor de bloemen- en plantenindustrie

Champions League:

De Nederlandse sierteeltsector is koploper op veel terreinen. Snelheid, betrouwbaarheid, kwaliteit, duurzaamheid, assortiment en de efficiënte keten om er maar een paar te noemen. Het resultaat van ruim 100 jaar elke dag keihard werken, risico's nemen en doorzetten.

Honderdduizenden mensen zetten zich elke dag in om miljoenen consumenten te laten genieten van mooie bloemen en planten. Mensen houden van bloemen en planten. Covid-19 heeft ons nog bewuster gemaakt dat je huis een veilige en heerlijke plek is om te verblijven. Bloemen en planten maken van je huis, tuin, balkon, een thuis. Over de emotionele waarde van bloemen en planten als cadeau bestaat geen twijfel, ze staan bijna overal op nummer 1.

Flinterdunne marges

Ondanks de groeiende vraag naar bloemen en planten wordt er relatief weinig geld verdiend in de sierteeltketen. We zijn sterk kostengedreven en proberen elke verspilling er iedere keer opnieuw uit te halen. Onze productie- en inkoopketen is heel efficiënt ingericht. De trend is een soort race naar de bodem. Steeds goedkoper en minder marge. Het samenvoegen van bedrijven in de afgelopen tijd is een voorbeeld van kostenreductie en zo te overleven.

Uitdaging voor de bloemen en planten industrie

De verdien capaciteit vergroten. Consumenten zijn bereid om meer geld uit te geven aan bloemen en planten die passen bij hun behoefte. Maar wie is daar mee bezig en hoe doe je dat?

Samenwerking met hetzelfde doel voor ogen

Ik ben ervan overtuigd dat door samenwerking in de keten, met hetzelfde doel voor ogen, er een enorm verdienpotentieel beschikbaar komt. Er zijn mooie voorbeelden waar dat al gebeurt en het rendement voor alle ketenpartijen fors is toegenomen.

Wat kan ik doen?

Specialisten van Team Retail Services leveren graag een bijdrage met kennis, data en hun netwerk om u als ondernemer het initiatief te laten nemen voor een gesprek met uw klanten. Daarmee kunt u inspelen op kansen in de markt. Zij weten welke aanpak bij uw product, doelgroep en uw bedrijf past.

Meer weten? Neem dan contact met mij op.



Fred van der Hoeven

Business Initiator Retail Services

 +31 (0)6 53 17 35 00

 fredvanderhoeven@royalfloraholland.com