Supermarkt kan meer rendement halen uit bloemen

22-10-2007 00:00

Supermarkten missen kansen in de productcategorie bloemen. De branche kan veel meer rendement behalen dan nu vaak wordt gedaan. Volgens Gijs Kakebeeke, retailadviseur bij Bloemenbureau Holland, ontbreekt een centraal gestuurde aanpak bij de supermarkten.

Dat komt doordat het Nederlandse supermarktlandschap veel te versnipperd is. Volgens Kakebeeke laten ondernemers zich ook te veel leiden door het dagelijkse veilingaanbod. Zij nemen genoegen met wat de leveranciers aanbieden. Dat is echter niet voldoende om een bloemen- en plantencategorie goed te laten renderen. Daarvoor is het beter om naar de trends te kijken. Producten die nu succesvol zijn moeten ook nu verkocht worden. Alleen dan kunnen supermarktondernemers profiteren van trends. Door een jaarplanning te maken met de leveranciers moet het mogelijk zijn deze aanpak te realiseren.

In Nederland wordt jaarlijks 625 miljoen euro aan bloemen en planten uitgegeven. 145 miljoen euro komt voor rekening van de supermarkten. Die hebben daarmee een marktaandeel van 23 procent. Van de supermarktverkoop zijn snijbloemen de grootste productcategorie. 73 procent van de verkoop bestaat uit snijbloemen.