

BLOEMENWINKELS

BRANCHES IN DETAIL
2005

INHOUD

1	Inleiding	3
2	Bestedingen en marktaandeel	5
3	Ondernemingen en vestigingen	7
4	Samenwerking en ketens	10
5	Omzet en exploitatie	12
6	Arbeidsmarkt	14
7	ICT-toepassingen	15
8	Organisaties en media	17

INLEIDING

In 2004 is er in Nederland ruim € 1 miljard (incl. BTW) aan bloemen en planten besteed. Bijna driekwart hiervan werd verkocht in de bloemenwinkels en tuincentra (onderscheid hiertussen is op basis van de beschikbare gegevens helaas niet te maken). De bloemenbranche bestaat uit bijna 3.500 winkels en daarnaast uit bijna 1.900 ambulante handelaren. Samenwerking in ketenverband komt in de branche nauwelijks voor; 96% van de winkels behoort tot de zogenoemde ongebonden zelfstandigen. Er wordt wel veel samengewerkt op het terrein van de verzending van bloemen(groeten) via Fleurop en Interflora. Bloemenwinkels zitten relatief veel in ondersteunende winkelcentra en zijn met een gemiddelde winkelvloeroppervlakte van 91 m² relatief klein. De branche telt 6.000 voltijdsbanen (FTE's op de loonlijst).

BRANCHEAFBAKENING

De bloemenwinkels staan bij het CBS geregistreerd onder de SBI-code 52491. Hieronder vallen winkels in:

- snijbloemen en kamerplanten, eventueel in combinatie met het maken van bloemstukken;
- tuinbouwbenodigdheden, waaronder meststoffen, potgrond, bestrijdingsmiddelen, tuinbouwzaden en dergelijke.

De winkels in tuingereedschappen (5246.1), de winkels in bloemen, planten, boomkwekerijgewassen, zaden en tuinbenodigdheden algemeen assortiment waarbij het omzetaandeel van de artikelgroepen afzonderlijk minder dan 50% uitmaakt van de omzet (5249.2) en de winkels in droog- en kunstbloemen (5249.9) worden niet tot de bloemenbranche gerekend.

WIJZIGINGEN TEN OPZICHTE VAN DE VORIGE EDITIE (2004)

De voorliggende Branches in Detail (BID) heeft op drie punten veranderingen ondergaan ten opzichte van de vorige editie.

Het CBS heeft afgelopen jaar een forse revisie van de Nationale Rekeningen doorgevoerd. Dit heeft consequenties voor al haar statistieken, waaronder ook het aantal vestigingen, de omzetten en het aantal werkzame personen. De cijfers in deze BID zijn daardoor niet te vergelijken met die uit voorgaande edities.

De basisinformatie is uitgebreid met het aantal verkooppunten per provincie en naar gemeentegrootte (hoofdstuk 3). Hoewel de bron die hiervoor gebruikt wordt (Locatus) soms iets afwijkt van het CBS, denken we toch dat dit een nuttige toevoeging is aan de al bestaande informatie.

Ten slotte zijn niet langer 'krantenknipsels' opgenomen. Uit reacties is gebleken dat de Branches in Detail vooral wordt gebruikt als middel om cijfers over een branche te verkrijgen. Een selectie van nieuwsberichten is daarin minder op zijn plaats; slechts incidenteel is een kort bericht ter aanvulling op de cijfers geplaatst.



BESTEDINGEN EN MARKTAANDELEN

In 2004 is er aan bloemen en planten ruim € 1 miljard (incl. BTW) besteed. Dit is bijna 7% minder dan in 2003 en 10% minder dan in 2000. Deze teruggang komt volledig voor rekening van het volume: in 2004 lag het volume 5% lager dan in 2003 en maar liefst 15% lager dan in 2000. De prijzen van bloemen en planten namen in 2001 en 2002 toe, maar daarna weer af. De prijsdaling bedroeg in 2004 1,5%, waarmee het prijspeil nu 5% hoger ligt dan in 2000.

Bijna driekwart van de bloemen en planten werd verkocht via de bloemenwinkels en tuincentra (het CBS maakt bij de bestedingen helaas geen onderscheid tussen deze kanalen). De belangrijkste concurrent van de bloemenbranche is de supermarkt, waarvan het marktaandeel volgens het CBS 11% bedraagt. ACNielsen schat dit marktaandeel op 14%. Volgens het onderzoeksbureau verkoopt 45% van de supermarkten sierproducten. Dit aantal zal naar de mening van ACNielsen de komende jaren toenemen, en daarmee het marktaandeel van supermarkten. Volgens het Productschap Tuinbouw verkopen supermarkten 11% van de kamerplanten en 19% van de snijbloemen. Voor de goede orde: bij het CBS vallen onder de noemer 'bloemen en planten' ook tuinplanten, bomen en struiken, bollen en zaden en zelfs kerstbomen.

Ook via de ambulante handel en internet-/postorderbedrijven worden veel bloemen en planten verkocht. Er zijn steeds meer aanbieders van bloemen en planten actief op internet. Harde cijfers omtrent de omvang van de bloemenverkoop via dit kanaal zijn echter niet beschikbaar. De meeste online-aanbieders van bloemen zijn vrij terughoudend met het verschaffen van informatie omtrent hun omzet. Uitzondering vormt Flowerservice, een bedrijf dat zich uitsluitend toelegt op internetverkoop. Het Brabantse bedrijf denkt dit jaar een omzetgroei van 50% te realiseren en uit te komen op circa 20.000 bestellingen. Zo'n 20% van deze bestellingen is afkomstig vanuit het bedrijfsleven, de overige klanten zijn particulieren. (*Bron: Vakblad voor de Bloemisterij nr. 47-2004*)

WAARDE, PRIJS EN VOLUME

In de navolgende afbeeldingen wordt onderscheid gemaakt in de ontwikkeling in waarde, prijs en volume. De ontwikkeling in waarde geeft aan hoeveel er in totaal meer of minder aan het desbetreffende product is besteed. Dus als er in 2000 € 100 miljoen werd besteed en in 2001 € 110 miljoen, dan is de waardeontwikkeling 10%. Als de desbetreffende producten in 2001 6% duurder waren dan in 2000, dan was de prijsontwikkeling 6%. Het verschil tussen de waardeontwikkeling en de prijsontwikkeling, in dit geval 4%, is de volumeontwikkeling; er zijn in 2001 4% producten méér over de toonbank gegaan dan in 2000.

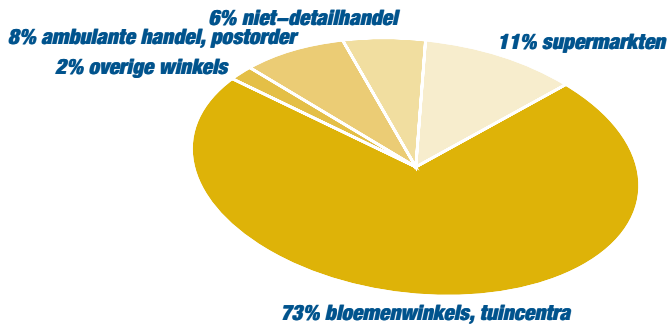
BLOEMEN EN PLANTEN

Bron: HBD Bestedingen & Marktaandeelen

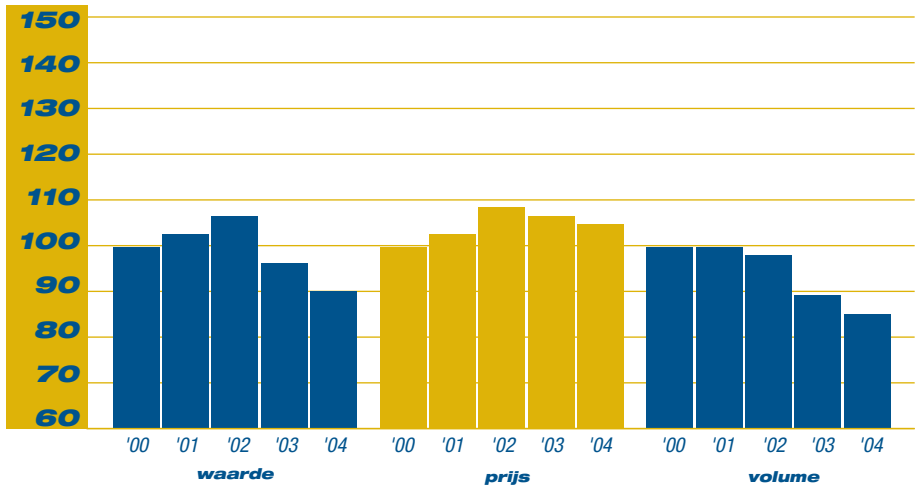
Bestedingen 2004 (incl. BTW)

BESTEDINGEN	PER HUISHOUDEN	PER HOOFD
€ 1.031 mln	€ 145	€ 63

Marktaandeelen



Ontwikkeling waarde, prijs en volume (2000=100)





ONDERNEMINGEN EN VESTIGINGEN

Volgens het CBS telt Nederland bijna 3.500 bloemenwinkels. Dat is fors lager dan in 2001. Deze daling wordt niet ondersteund door cijfers van Locatus. Volgens dit onderzoeksbureau schommelt het aantal verkooppunten sinds 2002 rond de 4.000. Naast de winkels zijn er bijna 1.900 ambulante handelaren actief in deze branche.

Aantal ondernemingen en vestigingen

Bron: CBS ('01 en '02), raming EIM ('03 en '04)

	2001	2002	2003	2004
AANTAL ONDERNEMINGEN	3.968	3.595	3.473	3.484
AANTAL WINKELS	4.401	3.633	3.473	3.484

Bloemenwinkels zitten in verhouding tot de totale detailhandel veel in ondersteunende winkelcentra. De gemiddelde winkelvloeroppervlakte (wvo) bedraagt 91 m².

Verdeling van het aantal winkels en gemiddelde wvo naar type winkellocatie, 2004

Bron: Locatus

	AANTAL WINKELS		GEMIDDELDE WVO	
	BLOEMEN-WINKELS	TOTALE DETAILHANDEL	BLOEMEN-WINKELS	TOTALE DETAILHANDEL
VERSPREIDE BEWINKELING	28 %	26 %	119 m²	292 m²
GROOTSCHALIGE CONCENTRATIE	0 %	2 %	96 m²	1.288 m²
ONDERSTEUNENDE WINKELCENTRA	28 %	21 %	70 m²	159 m²
HOOFDWINKELCENTRA	44 %	51 %	87 m²	174 m²
TOTAAL	100 %	100 %	91 m²	225 m²

Verreweg de meeste bloemenwinkels zijn gevestigd in Zuid-Holland; maar liefst 20% bevindt zich in deze provincie. Noord-Holland, Noord-Brabant en Gelderland hebben met elk ruim 10% ook een behoorlijk aandeel. Flevoland telt slechts 44 bloemenwinkels. Opvallend is het verschil in grootte; de winkels in Limburg zijn gemiddeld bijna tweemaal zo groot als de winkels in Noord-Holland. Ook zijn de winkels in kleine gemeenten gemiddeld tweemaal zo groot als die in grote gemeenten. Ruim 60% van alle bloemenwinkels bevindt zich in gemeenten met minder dan 50.000 inwoners.

Aantal winkels en gemiddeld wvo per provincie, 2004

Bron: Locatus

	AANTAL WINKELS	GEMIDDELDE WVO
DRENTHÉ	117	105 m ²
FLEVOLAND	44	73 m ²
FRIESLAND	160	81 m ²
GELDERLAND	541	110 m ²
GRONINGEN	157	93 m ²
LIMBURG	298	117 m ²
NOORD-BRABANT	565	96 m ²
NOORD-HOLLAND	695	61 m ²
OVERIJSSSEL	283	96 m ²
UTRECHT	268	85 m ²
ZEELAND	99	94 m ²
ZUID-HOLLAND	830	91 m ²
TOTAAL	4.057	91 m²

Aantal winkels en gemiddeld wvo naar gemeentegrootte, 2004

Bron: Locatus

	AANTAL WINKELS	GEMIDDELDE WVO
< 10.000 INWONERS	1.121	105 m ²
10.000 - 49.999 INWONERS	1.351	101 m ²
50.000 - 99.999 INWONERS	524	90 m ²
100.000 - 175.000 INWONERS	415	73 m ²
> 175.000 INWONERS	646	58 m ²
TOTAAL	4.057	91 m²

ETNICITEIT VAN ONDERNEMERS

Het aantal niet-westerse allochtone (etnische) ondernemers in de detailhandel neemt toe, terwijl het aantal autochtone ondernemers ongeveer stabiel blijft. Bovendien vergrijst de autochtone ondernemersgroep. Gezien de groei van het aantal allochtone ondernemers, thans een kleine 2.000 starters per jaar, en de verwachte uittreding van oudere autochtone ondernemers, neemt het aandeel allochtonen in de totale ondernemerspopulatie fors toe. Natuurlijk verschillen deze cijfers per branche. In het rapport 'Demografie etnisch ondernemerschap in de detailhandel' dat in opdracht van het HBD is uitgevoerd door het ITS uit Nijmegen, vindt u deze cijfers over allochtone en autochtone ondernemers in de verschillende branches.

Het rapport 'Demografie etnisch ondernemerschap in de detailhandel' kunt u (gratis) downloaden op <http://www.hbd.nl>

Aantal zelfstandige ondernemers in de branche naar etniciteit, 2004

Bron: Demografie etnisch ondernemerschap in de detailhandel

AUTOCHTOON	NIET-WESTERS ALLOCHTOON	WESTERS ALLOCHTOON	TOTAAL
4.960 (95%)	60 (1%)	240 (4%)	5.260

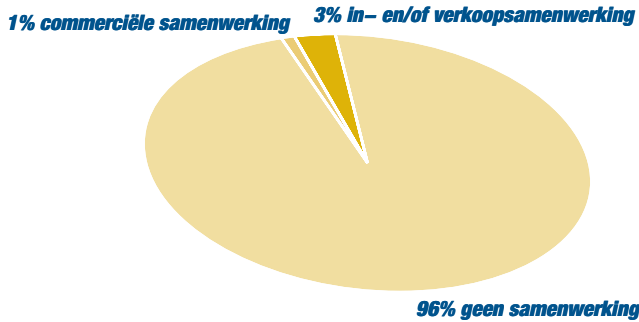
4

SAMENWERKING EN KETENS

Samenwerking in ketenverband komt in de bloemenbranche nauwelijks voor. Maar liefst 96% van de winkels in de branche behoort tot de zogenoemde ongebonden zelfstandigen. Er wordt wel veel samengewerkt op het terrein van de verzending van bloemengroeten via Fleurop en Interflora. Slechts 1% van de winkels is als franchise- of filiaalbedrijf aangesloten bij een keten (van minimaal 7 vestigingen). Daarnaast werkt 3% samen via een inkooporganisatie.

Percentage van de winkels naar samenwerkingsvorm, 2004

Bron: Locatus



Winkelformules, 2004

Bron: Franchise- en filialenregister, HBD/Locatus, EIM

MEER DAN 7 VERKOOPPUNTEN

BLOEMEN MOZAIËK

COMBI PLANT

DE BLOEMENSTEEG

FLEURSHOP

GREENROOM

LANSUPLANT

OXALIS

PURMER PLANT

In- en/of verkoopsamenwerking, 2004

Bron: Locatus

50 TOT 100 VERKOOPPUNTEN

BLOEMISTEN BUSINESS CLUB (BBC)

FIORITO BLOEMISTENGROEP

VOLOP KANSEN VOOR SAMENWERKING IN DE BLOEMENDETAILHANDEL

Tijdens de Nationale Bloemistendag van de VBW is het rapport 'Een kansrijk boeket, een keur van samenwerking' gepresenteerd. In het rapport van het HBD zijn good practices, succes- en faalfactoren beschreven van verschillende vormen van samenwerking tussen bloemisten. Het rapport bevat adviezen en suggesties voor bloemisten die (nog) niet samenwerken.

Samenwerking is bloemisten niet vreemd. Veel bloemisten nemen deel in samenwerkingsverbanden die bloemengroeten verzorgen. Maar daar stopt het veelal. Tegenover samenwerking op het gebied van inkoop, bedrijfsorganisatie, verkoop en marketing staan veel bloemisten nog zeer terughoudend. In andere sectoren van de detailhandel werkt gemiddeld 40% van de zelfstandige detaillisten op deze gebieden samen, in de bloemen-detailhandel is dat slechts 10%. Veel bloemisten vinden dat geformaliseerde samenwerking te sterk ingrijpt op de eigen bedrijfsbenadering en de eigen identiteit. De toenemende concurrentie van andere afzetkanalen vraagt echter om bundeling van krachten op inkoop- en/of verkooppertrein.

In de bloemen-detailhandel voert kleinschalige inkoop samenwerking door bloemisten op regionaal en lokaal niveau de boventoon, maar er zijn ook voorbeelden van grootschaliger en intensievere vormen van samenwerking, zoals een marketingorganisatie of franchise-organisatie. In zijn eenvoudigste vorm - de vrijwillige inkoop samenwerking - kunnen al behoorlijke kostenbesparingen en extra inkoopvoordelen worden gerealiseerd. Ook formulesamenwerking biedt de bloemist volop kansen.

Het rapport 'Een kansrijk boeket, een keur van samenwerking' is een uitgave van de Commissie Bloemen en Planten van het HBD. Het kan gratis worden gedownload van de site van het HBD (www.hbd.nl).



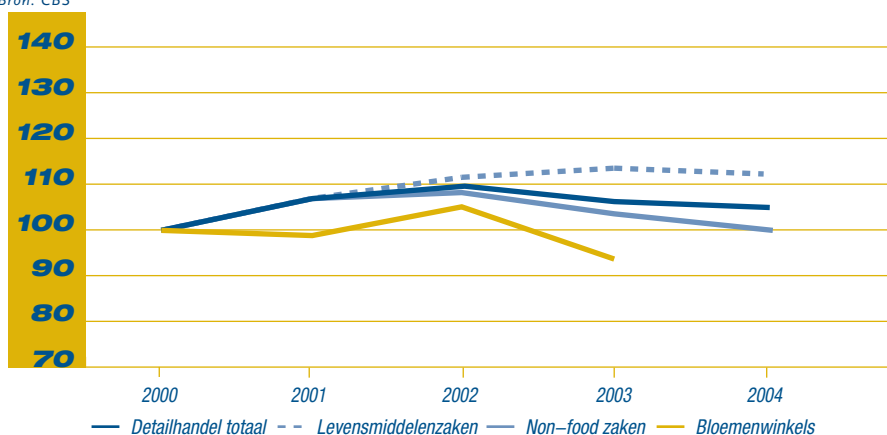
OMZET EN EXPLOITATIE

De bloemenwinkels realiseerden in 2004 een gezamenlijke omzet van € 800 miljoen (excl. BTW). Dat is 6,4% minder dan in 2003. Daarmee ligt de brancheomzet lager dan in 2000. De afgelopen vier jaar is de ontwikkeling van de brancheomzet duidelijk achtergebleven bij de omzet van andere non-foodzaken en de detailhandel als geheel.

Voor actuele omzetcijfers, zie de HBD/CBS-publicatie *Kwartaalbericht Detailhandel*

Omzetontwikkeling bloemenbranche t.o.v. totale detailhandel (2000 = 100)

Bron: CBS



Exploitatiebeeld, 2004 (in % van de netto-omzet, excl. BTW)

Bron: raming EIM, o.b.v. CBS-gegevens

	GEHELE BRANCHE
NETTO-OMZET	100
INKOOPWAARDE	52
BRUTOWINST	48
KOSTEN:	38
- PERSONEELSKOSTEN	17
- HUISVESTINGSKOSTEN	7
- OVERIGE KOSTEN	14
BEDRIJFSRESULTAAT	10

De personeels- en huisvestingskosten verschillen per bedrijf sterk. De personeelskosten worden o.a. beïnvloed door de rechtsvorm: een BV of NV rekent het ondernemersloon tot de personeelskosten, terwijl bij een eenmanszaak het ondernemersloon onderdeel is van het bedrijfsresultaat. De huisvestingskosten zijn afhankelijk van de eigendomsverhouding: een eigen pand heeft veelal andere kosten dan een gehuurd pand.

Kengetallen per winkel, 2004 (excl. BTW)

Bron: raming EIM, o.b.v. CBS-gegevens

	GEHELE BRANCHE
NETTO-OMZET	€ 229.600
OMZET PER M ² WVO	€ 1.390
OMZET PER FTE*	€ 134.364
OMZETSNELHEID	8,9

* het CBS registreert niet langer het aantal ondernemers en meewerkende gezinsleden; het betreft hier de omzet per FTE op de loonlijst.



ARBEIDSMARKT

De bloemenbranche telt volgens het CBS bijna 6.000 voltijdsbanen (FTE's op de loonlijst). Helaas maakt het CBS in deze statistiek niet langer onderscheid in werknemers respectievelijk ondernemers en meewerkende gezinsleden. Het aantal voltijdsbanen is de afgelopen jaren zeer sterk teruggelopen.

Voor meer arbeidsmarktinformatie, zie de HBD-publicatie: Arbeidsmarkt in de detailhandel

Aantal voltijdsbanen (FTE's op de loonlijst)

Bron: CBS ('01 en '02), raming EIM ('03 en '04)

	2001	2002	2003	2004
VOLTIJDSBANEN (FTE'S OP DE LOONLIJST)	7.976	6.965	6.399	5.953

CAO VOOR DE DETAILHANDEL IN BLOEMEN EN PLANTEN

De werknemers in bloemenwinkels vallen onder de CAO voor de detailhandel in bloemen en planten.

Contractpartijen

- werkgeverszijde Centrale Vereniging Bloemendetailhandel
- werknemerszijde FNV Bondgenoten
 CNV Dienstenbond

Werkingsfeer

Ondernemingen die uitsluitend of in hoofdzaak (meer dan 50%) bloemen en/of planten c.q. arrangementen daarvan aan de eindgebruiker verkopen of afleveren vanuit besloten ruimtes (winkel, verkoophal, kiosk, vaste standplaats e.d.).



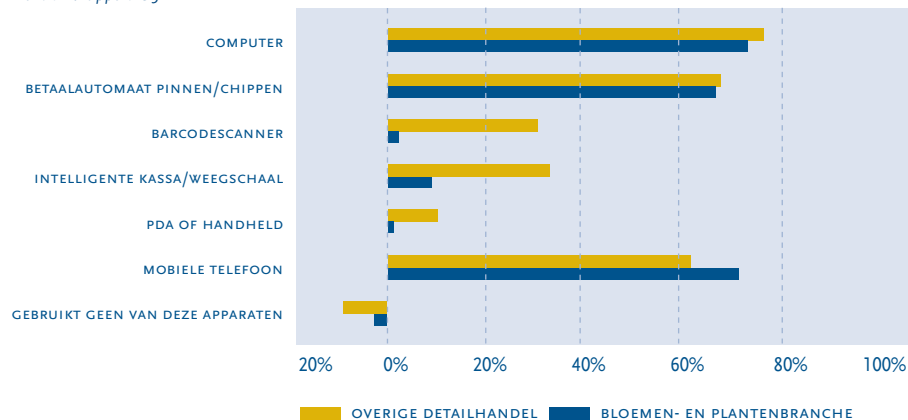
ICT-TOEPASSINGEN

De afgelopen jaren hebben het HBD, het HBA en de brancheorganisaties ondernemers in de desbetreffende branches ondersteund bij het verder professionaliseren van hun bedrijfsvoering en het vergroten van hun concurrentiekracht door meer en beter gebruik te maken van ICT-toepassingen. Dit project heeft de naam 'Over de digitale drempel' (O3D) gekregen en liep van 2000 tot 2004. Om een beeld te schetsen van de stand van zaken op ICT-gebied in de branche worden hier drie elementen uit de eindrapportage gelicht: het gebruik van ICT-apparatuur, de mate van automatisering van de bedrijfsprocessen en de aanwezigheid op internet.

Voor de uitvoerige rapportages over deze en andere branches, zie www.optimaaldigitaal.nl

Gebruik van ICT-apparatuur

Bron: eindrapport O3D



INTERNET

De mate waarin bloemen- en plantenzaken toegang hebben tot het publieke internet verschilt weinig met die bij de overige winkels in de detailhandel (62% versus 59%). Binnen de branche heeft echter slechts 16% van de bedrijven een eigen website, tegen 28% in de sector. In 1998 had nog maar 1% van de ondernemingen in de branche een website.

Mate van automatisering van bedrijfsprocessen

Bron: eindrapport O3D

BEDRIJFSPROCESSEN	BLOEMEN EN PLANTEN- BRANCHE (%)	OVERIGE DETAILHANDEL (%)
KANTOORAUTOMATISERING	53	60
FINANCIËLE ADMINISTRATIE	69	60
PERSONEELSZAKEN	8	25
INKOOP-, ASSORTIMENTS- EN VOORRAADBEHEER	9	39
RECLAME EN PROMOTIE	21	22
VERKOOP EN KLANTENSERVICE	8	18



ORGANISATIES EN MEDIA

ONDERNEMERSORGANISATIES

VBW Centrale Vereniging Bloemendetailhandel

Zandlaan 18, 6717 LP EDE

T 0318 52 75 68

F 0318 54 22 66

E info@vbw-ede.nl

I www.vbw-groenplein.nl

Centrale Vereniging voor de Ambulante Handel (CVAH)

Stevinweg 2

Postbus 47, 3890 AA ZEEWOLDE

T 036 540 99 45

F 036 540 97 19

E cvah@cvah.nl

I www.cvah.nl

OVERIGE ORGANISATIES

Commissie Detailhandel Bloemen en Planten van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel

Nieuwe Parklaan 72 - 74

Postbus 90703, 2509 LS DEN HAAG

T 070 338 56 06

F 070 338 57 11

E info@hbd.nl

I www.hbd.nl

WERKNEMERSORGANISATIES

FNV Bondgenoten (detailhandel)

Varroolaan 100

Postbus 9208, 3506 GE UTRECHT

T 030 273 82 22

F 030 273 82 25

E info@bg.fnv.nl

I www.bondgenoten.fnv.nl

CNV Dienstenbond

Polarisavenue 175

Postbus 3135, 2130 KC HOOFDDORP

T 023 565 10 52

F 023 565 01 50

E cnvdienstenbond@cnvdibo.nl

I www.cnvdienstenbond.nl

OPLEIDINGSINSTITUTEN

VBW Onderwijs & Ontwikkeling

Zandlaan 18, 6717 LP EDE

T 0318 52 75 68

F 0318 54 22 66

E onderwijs@vbw-ede.nl

I www.vbw-groenplein.nl

MEDIA

Bloem en Blad

Reed Business Information bv, Doetinchem

De Bloemenkrant

Uitgeverij Verhagen B.V., Rijnsburg

De Koopman

Centrale Vereniging voor de Ambulante
Handel, Zeewolde

De Pook

Media Effect, Sittard

VBW Bladwijzer

VBW Centrale Vereniging
Bloemendetailhandel, Ede



COLOFON

ISBN 90-6946-634-1

Deze 'Branches in Detail bloemenwinkels' is een uitgave van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD).

Als sectorinstituut ondersteunt het HBD de gehele detailhandel. Het HBD vervult een functie als kenniscentrum; maakt maatschappelijke ontwikkelingen en overheidsbeleid helder en hanteerbaar en stimuleert de professionaliteit in de sector.

In het HBD werken samen: MKB-Nederland, Raad Nederlandse Detailhandel (RND), Centrale Vereniging voor de Ambulante Handel (CVAH), FNV Bondgenoten en CNV Dienstenbond.

Het HBD brengt onder de titel Branches in Detail beschrijvingen uit van 34 branches. Deze uitgaven en een groot aantal andere HBD-publicaties kunt u gratis downloaden van www.hbd.nl. Wilt u meer informatie over het HBD of onze publicaties dan kunt u ook bellen met onze infodesk: 070 - 338 56 66.

Copyright © 2005 Hoofdbedrijfschap Detailhandel

Het HBD hecht veel belang aan de verspreiding van kennis over de detailhandel. U mag dan ook gedeelten uit deze publicatie overnemen, mits met bronvermelding. Het integraal reproduceren van de inhoud van deze publicatie is echter alleen toegestaan met schriftelijke toestemming van het HBD.

Hoofdbedrijfschap Detailhandel
Postbus 90703
2509 LS Den Haag
T 070 338 56 66
F 070 338 57 11
E info@hbd.nl
I www.hbd.nl

