

**TUINCENTRAMONITOR
BLOEMBOLLEN OP POT
VOORJAAR 1994**

RAPPORTNR. PVS 94-14

**TUINCENTRAMONITOR
BLOEMBOLLEN OP POT
VOORJAAR 1994**

RAPPORTNR. PVS 94-14



SIGN: R978-94/14
EX. NO:
NLV: 1996090527

**Den Haag, mei 1994
H.J.C.M. van Hassel**

2293934

**© Gebruik van de inhoud van dit rapport is toegestaan,
mits de bron duidelijk wordt vermeld**

INHOUDSOPGAVE	3
INLEIDING	4
H1 ALGEMEEN	5
1.1 Verkoop van bloembollen op pot	5
1.2 Verkoopvloeroppervlak	6
1.3 Ontwikkeling van de verkopen	6
H2 ASSORTIMENT	8
2.1 Omvang van het assortiment	8
2.2 Inkoop	8
2.3 Periode van verkoop	9
2.4 Afzetverwachting	10
2.5 Bloembollen op pot als tuinplant	10
H3 KWALITEIT BLOEMBOLLEN OP POT	11
3.1 Inleiding	11
3.2 Narcis	11
3.3 Blauw druifje	11
3.4 Hyacint	11
3.5 Ranonkel	11
3.6 Amaryllis	11
3.7 Tulp	12
3.8 Krokus	12
3.9 Oxalis	12
3.10 Lelietje van dalen	12
3.11 Sneeuwkllokje	12
3.12 Lelie	13
3.13 Dahlia	13
3.14 Iris	13
3.15 Klachten van consumenten	13
H4 PROMOTIE EN RECLAME	15
4.1 Promotie	15
4.2 Reclame	15
4.3 Informatie voor de consument	16
H5 SAMENVATTING	17

INLEIDING

In 1993 is het Produktschap voor Siergewassen gestart met een zogenaamde tuincentramonitor. Dit onderzoek, dat bestaat uit een terugkerende telefonische enquête onder Nederlandse tuincentra, is opgezet op verzoek van de drie promotieorganisaties Bloemen Bureau Holland(BBH) voor de snijbloemen en potplanten, het Internationaal Bloembollen Centrum(IBC) voor de bloembollen en Plant Publiciteit Holland(PPH) voor boomkwekerijprodukten. Eind 1993 is besloten, dit onderzoek in 1994 voort te zetten.

De tuincentramonitor is opgezet onder een vaste groep van tuincentra. Deze groep is samengesteld na een informatieronde, waarin alle tuincentra in Nederland zijn gepolst om mee te werken aan het onderzoek. Na deze informatieronde hebben 268 tuincentra hun medewerking aan het onderzoek toegezegd. Deze bedrijven worden in 1994 vijfmaal ondervraagd over onderwerpen als kwaliteitseisen, assortiment, de promotionele ondersteuning van de produkten en het consumentengedrag. Doelstelling van het onderzoek is meer inzicht te verkrijgen in het belang en de werkwijze van de Nederlandse tuincentra.

De vijf metingen vinden verspreid over het jaar plaats. Bij elke meting staat een van de drie sierteeltsectoren centraal in het onderzoek. In deze eerste meting voor 1994 was de vragenlijst toegespitst op de boomkwekerijsector. In deze tweede meting staat de bloembollensektor centraal. De derde meting zal betrekking hebben op de bloemisterijsector. Ook in de vierde meting zal de bloemisterijsector centraal staan. In de vijfde meting tenslotte zal de boomkwekerijsector wederom aan bod komen. In tegenstelling tot 1993 zal de zesde meting, waarin vorig jaar de bloembollensektor aan de orde komen, vervallen.

Voor de tuincentramonitor is een duidelijke begripsomschrijving van het begrip tuincentrum van belang. Dit om onduidelijkheden te voorkomen. De geënquêteerde bedrijven voldoen derhalve aan de volgende eisen; minimaal 40% van de omzet bestaat uit levende produkten, minimaal 40% van de omzet aan levende produkten wordt ingekocht en de verkooppunten hebben een minimum verkoopvloeroppervlak van 1.000m².

In deze tweede meting van de tuincentramonitor voor 1994 staat zoals gemeld de bloembollensektor weer centraal. De vragenlijst is toegespitst op de bloembollen op pot. Dit zijn bloembollen, die worden opgepot en als plant verkocht worden.

H1 ALGEMEEN

1.1 Verkoop van bloembollen op pot

In het voorjaar van 1994 heeft 67% van de tuincentra bloembollen op pot verkocht. In vergelijking met 1993 is dat een toename. Toen verkocht 62% van de tuincentra bloembollen op pot. Bij de tuincentra die lid zijn van een inkoopcombinatie, heeft in het voorjaar van 1994 maar liefst 84% bloembollen op pot verkocht.

De tuincentra die geen bloembollen op pot verkocht hebben is gevraagd, om welke reden(en) dit niet is gebeurd. Voor de meeste tuincentra die geen bloembollen op pot verkopen passen deze niet in het assortiment(30%). Voorts is 25% van mening, dat er geen vraag is naar bloembollen op pot. Een groep van 11% zegt geen ruimte te hebben voor dit produkt.

Tabel 1 Redenen om geen bloembollen op pot in het assortiment op te nemen

Reden	Aantal	in %
Past niet in assortiment	17	30
Geen vraag	14	25
Geen ruimte voor	6	11
Slechte ervaringen	3	5
Concurrentie	3	5
Weinig/geen aanbod	3	5
Overig	12	21
Weet niet	1	2

De tuincentra die bloembollen op pot verkopen is gevraagd om welke reden(en) zij bloembollen op pot verkopen. Hierbij is de respondenten een viertal argumenten voorgelegd. Voor elk van deze redenen is de geënquêteerden gevraagd, of deze van toepassing is. Voor 83% van de tuincentra is de vraag van consumenten een reden geweest om bloembollen op pot in het assortiment te nemen. Voor 63% van de tuincentra is de marge die op het produkt te halen is, een reden. Het gemakkelijke karakter van het produkt is voor 59% van de tuincentra een reden geweest, terwijl 53% van de tuincentra bloembollen op pot verkoopt, omdat het tot de kern van het assortiment behoort.

Tabel 2 Reden(en) om bloembollen op pot in het assortiment op te nemen

Reden	Aantal	in %
De consument vraagt erom	96	83
Geven een goede marge	73	63
Gemakkelijk, weinig handling	69	59
Onmisbaar, behoort tot kernassortiment	61	53
Geen van de genoemde redenen	5	4

1.2 Verkoopvloeroppervlak

Zoals uit de eerste meting van de tuincentramonitor voor 1994 reeds bleek, maakt de verkoop van bloembollen gemiddeld slechts 3,5% uit van de omzet van de tuincentra. Bloembollen op pot maken hiervan weer onderdeel uit. Het verkoopvloeroppervlak dat voor de verkoop van bloembollen op pot is ingeruimd, bestaat gemiddeld uit 9,8m². Tussen de tuincentra bestaan echter verschillen. Bij 40% van de respondenten namelijk ligt het verkoopvloeroppervlak op minder dan 5m². Bij 24% van de tuincentra ligt het verkoopvloeroppervlak tussen 5m² en 9m². Tot slot heeft 35% van de tuincentra meer dan 10m² ingeruimd voor de verkoop van bloembollen op pot.

Tabel 3 Verkoopvloeroppervlak voor de verkoop van bloembollen op pot

Vloeropp.	Aantal	in %
1-4m ²	46	40
5-9m ²	28	24
10-20m ²	35	30
>20m ²	6	5
Weet niet	1	1
Totaal	116	100

1.3 Ontwikkeling van de verkopen

De verkopen van bloembollen op pot zijn het afgelopen seizoen positief verlopen. Een groep van 49% van de geënquêteerden is van mening, dat de verkopen goed zijn verlopen, 8% is zelfs van mening dat de verkopen zeer goed zijn verlopen. Voorts is 34% van mening dat de verkopen matig zijn verlopen. Een kleine groep van de tuincentra is minder positief over de verkopen. 4% is van mening dat de verkopen slecht zijn verlopen, 3% geeft aan dat de verkopen zeer slecht zijn verlopen.

Het negatieve beeld wordt vooral onderkend door de tuincentra die weinig ruimte hebben ingeruimd voor de verkopen van bloembollen op pot. Is bij de tuincentra met meer dan 10m² hebben ingeruimd voor de presentatie slechts 4% negatief, bij de tuincentra die minder dan 4m² hebben ingeruimd is 14% negatief.

Als oorzaak voor de tegenvallende verkopen geven de betrokken tuincentra aan, dat het slechte weer een rol heeft gespeeld. Dit argument is door 51% van de tuincentra genoemd. Ook de slechte houdbaarheid van het produkt is door enkele tuincentra(6%) genoemd.

Ook de tuincentra waarbij de verkopen goed zijn verlopen is gevraagd, wat hiervan de oorzaken zijn. Een stijgende vraag, wordt door 29% van de tuincentra genoemd. Een groep van 24% is van mening, dat bloembollen op pot 'in' zijn. Voorts wordt ook het slechte weer genoemd, als reden voor de betere verkopen. Hier wordt bedoeld op het feit, dat door het slechte weer bloembollen op pot zijn gekocht, in plaats van buitenplanten.

Tabel 4 Redenen waarom de verkopen van bloembollen op pot goed zijn verlopen

Reden	Aantal	in %
Vraag stijgt	19	29
Trend	16	24
Slecht weer	11	17
Visueel aantrekkelijk produkt	6	9
Gemakkelijk produkt om mee te nemen	6	9
Groot assortiment	4	6
Promotie	4	6
Overig	14	21
Weet niet	6	9

De tuincentra is ook gevraagd, hoe de verkopen van bloembollen op pot zich de afgelopen jaren hebben ontwikkeld. Ook hier wordt een positief beeld geschetst. Een meerderheid van 69% van de tuincentra is van mening, dat de verkopen zijn toegenomen. Verder is 22% van mening dat de verkopen gelijk zijn gebleven, terwijl 4% van mening is, dat de verkopen van bloembollen op pot de laatste jaren zijn afgenomen.

H2 ASSORTIMENT

2.1 Omvang van het assortiment

De breedte van het assortiment bloembollen op pot binnen de tuincentra verschilt. Geen enkele bol wordt door alle tuincentra verkocht. Narcis wordt het vaakst als bloembol op pot verkocht. Bijna 97% van de geënquêteerden heeft narcis het afgelopen seizoen in het assortiment gevoerd. Ook hyacint en blauw druifje behoren tot de meestgevoerde producten (beiden 95%). Op enige afstand volgen ranonkel (82%), amaryllis (79%), tulp en krokus (beiden 78%). Gemiddeld hebben de tuincentra het afgelopen jaar negen soorten bloembollen op pot verhandeld. Onder de tuincentra die zijn aangesloten bij een inkoopcombinatie, lag dat gemiddelde op tien.

Tabel 5 Bloembollen op pot in het assortiment van de tuincentra

Soort	Aantal	in %
Narcis	112	97
Blauw druifje	110	95
Hyacint	110	95
Ranonkel	95	82
Amaryllis	92	79
Tulp	91	78
Krokus	90	78
Oxalis	83	72
Lelietje van dalen	74	64
Sneeuwkllokje	56	48
Lelie	56	48
Dahlia	50	43
Iris	41	35
Fritillaria	14	12
Anemone	9	8
Scilla	3	3
Overig	5	5

2.2 Inkoop

De tuincentra kopen bloembollen op pot in veel gevallen bij slechts één inkoopkanaal in. De bloemenveiling is het belangrijkste inkoopkanaal. Bijna 70% van de geënquêteerden koopt (een deel van) zijn bollen op pot daar in. Ook de groothandel vormt, met 21%, een belangrijk inkoopkanaal voor bloembollen op pot. Op kleinere schaal worden bloembollen op pot ingekocht bij cash en carrybedrijven (8%) en bij kwekers (6%). Een groep van 11% van de geënquêteerden kweekt zelf bloembollen op pot. Dit blijkt uit het antwoord op de vraag of de tuincentra weleens niet verkochte droge bollen opplanten om als bloembollen op pot te verkopen. Bijna de helft van de respondenten geeft namelijk aan dit weleens te doen.

Tabel 6 Inkoop van bloembollen op pot

Inkoopkanaal	Aantal	in %
Bloemenveiling	80	69
Groothandel	24	21
Eigen teelt	13	11
Cash en carry	9	8
Kweker	7	6
Anders	3	3
Weet niet	1	1

De tuincentra die lid zijn van een inkoopcombinatie kopen bloembollen op pot vaker in op de bloemenveiling. Binnen deze groep geldt dat voor maar liefst 81%. Verder koopt 15% van deze groep bloembollen op pot in bij de groothandel. Bij de tuincentra die niet bij een inkoopcombinatie zijn aangesloten, koopt 25% de produkten in via de groothandel.

2.3 Periode van verkoop

De verkoop van voorjaarsbloeiërs op pot neemt gemiddeld bijna vier maanden in beslag. De verkopen nemen hun aanvang al in november. De piek in de verkopen ligt in de maanden januari tot en met april. De maand maart is de belangrijkste maand voor de afzet. Enkele tuincentra uitgezonderd hebben alle tuincentra in die maand voorjaarsbloeiërs op pot verkocht.

De verkoop van zomerbloeiërs komt pas in maart enigszins op gang. In de periode april - mei - juni vindt het grootste deel van de verkopen plaats.

Tabel 7 Periode van verkoop van voorjaarsbloeiërs en zomerbloeiërs op pot

maand	voorjaarsbloeiërs	Zomerbloeiërs
Januari	60%	4%
Februari	81%	6%
Maart	97%	16%
April	72%	48%
Mei	11%	73%
Juni	1%	56%
Juli	1%	34%
Augustus	-	22%
September	-	8%
Oktober	3%	3%
November	13%	2%
December	44%	3%
Weet niet	-	13%

2.4 Afzetverwachting

Voor de soorten bloembollen op pot die het afgelopen jaar in het assortiment waren opgenomen is de tuincentra gevraagd, hoe de vraag naar deze produkten zich zal ontwikkelen. Over het algemeen zijn de verwachtingen van de tuincentra positief. Slechts een kleine groep is van mening, dat de afzet in de toekomst zal afnemen. Voor oxalis en narcis zijn de tuincentra het meest positief. Respectievelijk 55% en 54% van de geënquêteerden is van mening, dat de afzet van deze produkten zal toenemen. Ook voor tulp(46%), sneeuwkllokje(46%) en blauw druifje(42%) zijn de verwachtingen redelijk positief. Met betrekking tot amaryllis, iris, lelie, dahlia, hyacint en lelietje van dalen is een meerderheid van de tuincentra van mening, dat de afzet gelijk zal blijven.

Tabel 8 Afzetverwachting bloembollen op pot

Produkt	neemt toe	blijft gelijk	neemt af	weet niet
Narcis	54%	38%	4%	4%
Blauw druifje	42%	43%	10%	5%
Hyacint	35%	55%	6%	4%
Ranonkel	41%	45%	9%	4%
Amaryllis	16%	66%	13%	4%
Tulp	46%	40%	11%	3%
Krokus	32%	50%	14%	3%
Oxalis	55%	37%	5%	2%
Lelietje van dalen	35%	53%	7%	5%
Sneeuwkllokje	46%	50%	-	4%
Lelie	30%	57%	7%	5%
Dahlia	30%	56%	10%	4%
Iris	24%	59%	10%	7%

2.5 Bloembollen op pot als tuinplant

Een groep van 47% van de tuincentra verkoopt bloembollen op pot speciaal om ze in de tuin te planten. Dit geschiedt als alternatief voor consumenten die in het najaar geen bloembollen hebben geplant. Aan de tuincentra die bloembollen op pot op deze wijze verhandelen is gevraagd, of de bollen ook op een speciale manier worden aangeboden. Voor 35% van de tuincentra is dit inderdaad het geval. Deze bedrijven zijn van mening dat voor deze wijze van aanbieden belangstelling bestaat bij de consument. De tuincentra die van mening zijn dat deze manier van aanbieden geen mogelijkheden biedt is gevraagd, wat hiervan de reden is. De onbekendheid hiervan bij de consument wordt door een meerderheid van deze tuincentra genoemd.

H3 KWALITEIT BLOEMBOLLEN OP POT

3.1 Inleiding

Voor de meest verhandelde bloembollen op pot is de tuincentra gevraagd naar de tevredenheid ten aanzien van de kwaliteit. De tuincentra die ontevreden zijn, is gevraagd wat hiervan de oorzaken zijn.

3.2 Narcis

Met betrekking tot narcis op pot is 83% van de tuincentra tevreden, 11% is zeer tevreden. Daarnaast is 5% van de geënquêteerden ontevreden over de kwaliteit. De belangrijkste argumenten hiervoor zijn het niet bloeien van de bol en een andere kleur bol dan volgens de verpakking.

3.3 Blauw druifje

Met betrekking tot het blauwe druifje is 84% van de tuincentra tevreden. Daarnaast is 7% zeer tevreden. Eenzelfde groep echter is ontevreden, terwijl 2% zelfs zeer ontevreden is. De meest gehoorde klacht betreft verkeerde informatie op de verpakking. Dit heeft zowel betrekking op onjuiste aantallen in de pot, als op andere kleuren van de bollen. Andere klachten hebben betrekking op de bladkwaliteit en het niet bloeien van de bollen.

3.4 Hyacint

Een overgrote meerderheid van de respondenten is tevreden(83%) of zelfs zeer tevreden(14%) over de kwaliteit van hyacint. Slechts 2% is ontevreden, terwijl eveneens 2% geen mening heeft over de kwaliteit van hyacint op pot.

3.5 Ranonkel

De kwaliteit van ranonkel wordt lager gewaardeerd dan gemiddeld. Van alle tuincentra die bloembollen op pot verkopen is 'slechts' 79% tevreden(69%) of zeer tevreden(11%) over de kwaliteit van ranonkel. Daarentegen is 19% van de geënquêteerden ontevreden. Met name de slechte bladkwaliteit is hierbij genoemd. Voorts zijn de gevoeligheid voor ziekten en het rijpheidsstadium(te rauw of juist te rijp) genoemd.

3.6 Amaryllis

De kwaliteit van amaryllis is goed. 91% van de tuincentra namelijk is tevreden(84%) of zeer tevreden(9%) over deze bloembol nop pot. De overige 8% is ontevreden. De klachten handelen over te kleine bollen, alsmede het niet bloeien van de bollen. Ook de slechte houdbaarheid is door enkele tuincentra genoemd.

3.7 Tulp

Voor wat betreft tulp is 84% van de tuincentra tevreden(77%) of zeer tevreden(7%). In vergelijking met andere bloembollen op pot is een grote groep van 15% ontevreden. De meest genoemde klacht, door bijna 30% genoemd, betreft de slechte houdbaarheid van de bollen. Verder vormen ook het niet opkomen van de bol, het niet bloeien, een verkeerde pot-plantverhouding en het rijpheidsstadium aanleiding voor de ontevredenheid.

3.8 Krokus

De kwaliteit van krokus wordt door 88% van de tuincentra als voldoende gekenmerkt. Een groep van 6% is van mening dat de kwaliteit ruim voldoende is. De overige 7% echter is ontevreden over de kwaliteit van krokus op pot. Over de aard van de klachten bestaat echter geen duidelijkheid. Geen enkele klacht werd meer dan een keer genoemd.

3.9 Oxalis

Een groep van 86% van de tuincentra is tevreden over de kwaliteit van oxalis. Verder is 7% zeer tevreden. Eenzelfde groep van 7% is ontevreden over de kwaliteit van oxalis. De klachten zijn lopen echter zeer uiteen. Geen enkele klacht wordt meer dan een keer genoemd.

3.10 Lelietje van dalen

Voor 93% van de tuincentra is de kwaliteit van lelietje van dalen voldoende. 86% is namelijk tevreden, 7% is zeer tevreden. De overige 7% is ontevreden. De oorzaken voor de ontevredenheid liggen in de slechte bladkwaliteit, rotte bollen en te grote bollen.

3.11 Sneeuwkllokje

De tuincentra zijn erg positief over de kwaliteit van het sneeuwkllokje. Een groep van 88% is tevreden, 5% is zeer tevreden. De overige 5% is ontevreden over de kwaliteit van sneeuwkllokje op pot. Dit heeft te maken met het rijpheidsstadium en de verkeerde pot-plantverhouding.

3.12 Lelie

Een groep van 11% van de tuincentra is zeer tevreden over de kwaliteit van lelie. Daarnaast is een grote groep van 79% tevreden over deze bol op pot. Naast een groep van 4% die geen mening heeft over de kwaliteit van lelie, is 7% ontevreden. De klachten hebben betrekking op te grote bollen, alsook op het niet bloeien van de lilies op pot.

3.13 Dahlia

Met betrekking tot dahlia is 82% van de geënquêteerden tevreden. Verder is 10% zeer tevreden. Een groep van 6% daarentegen is ontevreden over dahlia. De klachten hierover lopen uiteen.

3.14 Iris

De meeste tuincentra zijn tevreden over de kwaliteit van iris. Een groep van 78% is tevreden, terwijl 5% zeer tevreden is. De overige groep, 17%, is ontevreden. De belangrijkste klachten betreffen het niet bloeien, het niet opkomen van de bol en de slechte bladkwaliteit van de bollen.

3.15 Klachten van consumenten

Een groep van 17% van de tuincentra krijgt weleens klachten van klanten over de bloembollen op pot. Bij de tuincentra die meer dan 10m² hebben ingeruimd voor de verkoop van bloembollen op pot, ligt dat percentage op 27%. Op de vraag op welke bolsoorten deze klachten betrekking hebben, zijn weinig eenduidige antwoorden verkregen. Alleen amaryllis en tulp zijn herhaaldelijk genoemd. De klachten over amaryllis hebben voornamelijk te maken met het niet bloeien van de bollen. De klachten over tulp verschillen sterk.

H4 PROMOTIE EN RECLAME

4.1 Promotie

Voor de verkoop van bloembollen op pot maakt 32% van de tuincentra gebruik van speciale promotiematerialen. De meest gebruikte promotiematerialen zijn posters(89%), folders(14%) en banners/spandoeken(8%). In de meeste gevallen maken de tuincentra gebruik van een of twee van vormen van promotie. Het gebruikte materiaal wordt in 41% van de gevallen verkregen via het Internationaal Bloembollen Centrum(IBC). Een groep van 65% krijgt promotiemateriaal van een andere instantie, bijvoorbeeld een leverancier. Daarnaast maakt 8% gebruik van promotiemateriaal dat zelf is ontworpen(of in opdracht is ontworpen). De tuincentra die gebruik maken van speciale promotiematerialen is gevraagd, of zij behoefte hebben aan andere materialen. Voor de helft van de geënquêteerden is dat inderdaad het geval.

De tuincentra die geen gebruik maken van speciale promotiematerialen is gevraagd, om welke reden(en) zij hier geen gebruik van maken. 27% van de tuincentra uit deze groep is van mening, dat het gebruik maken van promotie geen zin heeft. Verder is 20% van mening, dat er geen goed promotiemateriaal bestaat, terwijl 11% aangeeft, dat het gebruiken van promotiemateriaal niet nodig is.

Tabel 9 Redenen om geen gebruik te maken van speciale promotiematerialen

Reden	Aantal	in %
Heeft geen zin	21	27
Geen goed materiaal	16	20
Heeft geen promotiemateriaal	18	14
Niet nodig	9	11
Andere vormen van promotie	3	4
Geen tijd	3	4
Past niet in de winkel	2	3
Overig	7	9
Weet niet	6	8

4.2 Reclame

Een ruime meerderheid van 74% van de tuincentra heeft dit jaar niet geadverteerd voor bloembollen op pot. De tuincentra die wel geadverteerd hebben, hebben dat zelf gedaan(15%), via de keten waartoe ze behoren(9%) of via beiden(1%). Het adverteren heeft voornamelijk plaatsgevonden in een regionale dagbladen(43%) en lokale weekbladen(39%). Daarnaast is reclame gemaakt in landelijke dagbladen(25%) en in landelijke weekbladen(7%).

De tuincentra die reclame hebben gemaakt is tevens gevraagd, wat de inhoud was van deze advertenties. Hieruit bleek dat hiervoor verschillende boodschappen zijn gebruikt. De meest gebruikte boodschap, door 25% van de tuincentra, had als thema 'haal het voorjaar in huis'. Andere gebruikte thema's hadden betrekking op het ruime assortiment(14%), bloembollen in een mandje(14%) en het fleurige karakter van bloembollen op pot.

Tabel 10 Inhoud van de reclame

Boodschap	Aantal	in %
Haal het voorjaar in huis	7	25
Ruim assortiment	4	14
Bloembollen in mandje	4	14
Fleurige planten	4	14
Het is nu planttijd	2	7
Weekaanbiedingen	2	7
Overig	3	11
Weet niet	5	18

4.3 Informatie voor de consument

De tuincentra is gevraagd, welke informatie de consumenten verstrekt dient te worden, om de verkoop van bloembollen op pot te stimuleren. Voor een groep van 22% van de geënquêteerden gaat van het geven van produktinformatie een positieve stimulans uit. Een groep van 14% van de tuincentra is van mening, dat het geven van verzorgingstips een verkoopstimulerende werking heeft. Andere ideeën gaan in de richting van het geven van meer aandacht aan het produkt. Opvallend is verder, dat 34% van de tuincentra geen mening heeft over manieren, waarop de verkoop van bloembollen op pot verhoogd kan worden.

Tabel 11 Informatie om de verkoop te stimuleren

Informatie	Aantal	in %
Produktinformatie	25	22
Verzorgingstips	16	14
Aandacht in (dames)bladen	13	11
Aandacht richten op voorjaar	6	5
Overig	30	26
Weet niet	40	34

H5 SAMENVATTING

In het voorjaar van 1994 heeft 67% van de tuincentra in Nederland bloembollen op pot verhandeld. De belangrijkste reden hiervoor ligt in het feit, dat de consument erom vraagt. Een meerderheid van 83% van de tuincentra die bloembollen op pot verkopen, noemt dit argument. Andere argumenten voor de tuincentra om bloembollen op pot te verhandelen zijn de goede marge(63%) en de beperkte handling die het produkt vergt(59%). De tuincentra die het afgelopen voorjaar geen bloembollen op pot hebben verhandeld geven hiervoor als reden, dat deze produkten niet in het assortiment passen of dat hier geen vraag voor is.

Ruim de helft van de tuincentra is positief over de verkopen van bloembollen op pot in het afgelopen seizoen. Het argument dat bloembollen op pot 'in' zijn, is hierbij door 24% van de tuincentra genoemd. Een minderheid van 7% heeft het afgelopen seizoen een slechte afzet van bloembollen op pot gehad. Het slechte weer(51%) en in mindere mate de slechte houdbaarheid van het produkt zijn hiervan de oorzaken. Gevraagd naar de wijze waarop de afzet zich de laatste jaren heeft ontwikkeld is een meerderheid van 69% van de geënquêteerde tuincentra van mening, dat deze is toegenomen.

De tuincentra in Nederland hebben gemiddeld negen soorten bloembollen op pot in het assortiment opgenomen. De produkten die het vaakst worden verhandeld zijn narcis(97%), blauw druifje en hyacint(beiden 95%), ranonkel(82%), amaryllis(79%), tulp en krokus(beiden 78%).

Voor de inkoop van bloembollen op pot is de bloemenveiling het belangrijkste aankoopkanaal. Een meerderheid van 69% van de tuincentra koopt de bloembollen op pot (onder meer) bij dit kanaal in. Andere belangrijke inkoopkanalen zijn de groothandel(21%) en cash en carrybedrijven(8%). Voorts blijkt 11% van de tuincentra zelf bloembollen op pot te kweken. Dit wordt bevestigd doordat 49% van de tuincentra aangeeft weleens droge bollen op te potten om ze als bol op pot te verkopen.

De verkoop van voorjaarsbloeiers op pot komt al in november op gang. Het zwaartepunt ligt in de periode januari - april. Gemiddeld worden de voorjaarsbloeiers op pot gedurende vier maanden verkocht. De verkoop van zomerbloeiers op pot komt in maart op gang. De zomerbollen op pot worden gemiddeld in een periode van drie maanden verkocht. Het zwaartepunt hierbij ligt op de maanden april, mei en juni.

Met betrekking tot de afzet zijn de verwachtingen van de tuincentra het meest positief voor oxalis en narcis. Voor deze twee produkten is respectievelijk 55% en 54% van de tuincentra van mening, dat de afzet zal toenemen. Met betrekking tot amaryllis zijn de tuincentra het minst positief. Hierbij is slechts 16% van mening, dat de verkopen zullen toenemen.

Voor alle bloembollen op pot die zijn verhandeld is de tuincentra gevraagd naar het oordeel over de kwaliteit. Voor alle soorten is een meerderheid van meer dan 80% van de tuincentra tevreden. In het algemeen heeft slechts 17% van de geënquêteerde tuincentra aangegeven, weleens klachten te krijgen van de consument. De meeste klachten hebben betrekking op amaryllis en tulp. De aard van de klachten loopt echter uiteen.

Bijna eenderde van de tuincentra maakt bij de verkoop van bloembollen op pot gebruik van speciale promotiematerialen. Hierbij wordt in de meeste gevallen gebruik gemaakt van posters. De tuincentra die geen gebruik maken van promotiematerialen zijn van mening, dat dit geen zin heeft(27%) of dat er geen goed materiaal beschikbaar is(20%).

Een op de vier tuincentra heeft dit jaar geadverteerd voor bloembollen op pot. De meest gebruikte media hiervoor zijn regionale dagbladen(43%), lokale weekbladen(39%) en landelijke dagbladen(25%).

De verkoop van bloembollen op pot kan worden gestimuleerd door aanvullende informatie te verstrekken. Volgens 22% van de geënquêteerden kan dit geschieden door het geven van produktinformatie. Ook het geven van verzorgingstips is voor 14% van de tuincentra een mogelijkheid om de afzet van bloembollen op pot te verhogen. Voorts zijn de tuincentra van mening, dat extra aandacht in (dames)tijdschriften een positieve invloed kan hebben.

