



LESBRIEF 2

INKOPEN VAN SNIJBLOEMEN, PLANTEN EN DODE MATERIALEN

Niveau IV

INKOPEN VAN SNIJBLOEMEN, PLANTEN EN DODE MATERIALEN

Wanneer je iets inkoopt, moet je verstand hebben van het product, van de prijs en van de markt. Alleen grote bedrijven kunnen speciale inkopers in dienst hebben. Maar het grote voordeel van de inkoper van een klein bedrijf is, dat deze inkoper zelf meestal ook verkoper is. In deze situatie kent de inkoper zijn klanten en kan zeer direct op veranderingen in de markt inspelen. De grote vraag van iedere inkoper is: 'Waar kan ik het best inkopen'.

Wat moet ik inkopen?



Wanneer je gaat inkopen komt er een aantal vragen op je af. Op deze vragen moet je voor jezelf een goed antwoord weten. Enkele van deze vragen zijn onder andere:

Is het artikel aan bederf onderhevig? (is het een versproduct?)

Wanneer je bloemen of planten inkoopt, heb je met een andere verkooplooptijd te maken dan dat je aardewerk inkoopt. Zelfs kun je nog onderscheid maken tussen de verkooplooptijd van snijbloemen en planten, waarbij de verkooplooptijd van planten natuurlijk langer is dan van snijbloemen.

Hoeveel koop ik in?

Hoeveel je inkoopt van een bepaald artikel is van meerdere factoren afhankelijk.

Wanneer je de omzetsnelheid van een artikel kent weet je hoe vaak en hoeveel je per keer moet

bestellen. Ook moet je rekening houden met de assortimentsconsistentie. Dit wil zeggen dat je niet een te groot wisselend assortiment moet voeren. De consument houdt ervan een regelmatig assortiment aan te treffen. Je moet ook rekening houden met speciale verkoopdagen zoals Valentijnsdag, Pasen, Moederdag, Secretaressedag en Kerstmis. Voor deze dagen zal er meer voorraad aanwezig moeten zijn. De hoeveelheid die je inkoopt is zeker ook afhankelijk van de ruimte die je hebt voor de presentatie van het artikel.

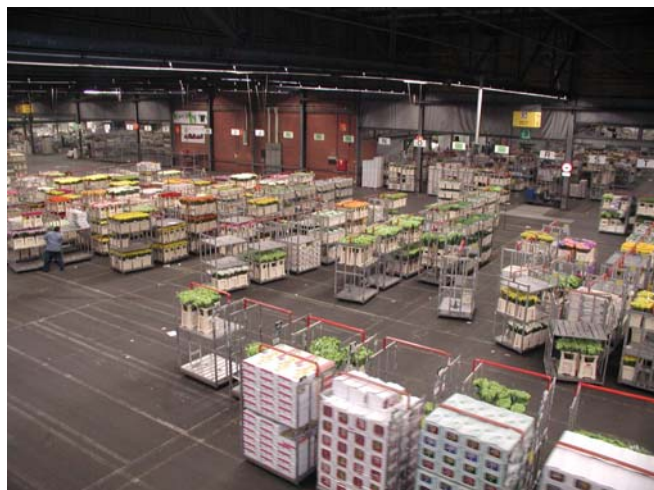
Is de prijs- kwaliteitsverhouding passend bij mijn doelgroep?

Wanneer de prijs van een product interessant is en de kwaliteit goed is moet het ook bij je doelgroep passen. Wanneer je doelgroep prijsskopers zijn past daar geen product bij met een hoge prijs- kwaliteitsniveau. Dit product zou ook afbreuk doen aan het imago van de andere artikelgroepen. Ook kwaliteitsconsistentie geeft vertrouwen bij de consument.

Past een nieuw artikel in mijn assortiment?

Regelmatig komen er nieuwe artikelen op de markt, maar telkens moet je je afvragen of dit artikel wel in je assortiment past. Het is mogelijk dat het een aanvulling is op het bestaande assortiment, maar het kan ook zijn dat het geen verrijking aan je assortiment geeft.

Waar moet ik inkopen?



De meeste detaillisten in de bloemenbranche kunnen via het vrije inkoopkanaal hun waren inkopen. Dit wil zeggen dat zij zelf kunnen bepalen waar ze inkopen. Bij de tuincentra is dit niet altijd het geval. Meerdere grote tuincentra zijn aangesloten bij een franchiseorganisatie waardoor zij gebruik moeten maken van een licht gebonden inkoopkanaal of een volledig gebonden inkoopkanaal. Bij een volledig gebonden inkoopkanaal mag een ondernemer geen andere

producten kopen buiten de organisatie waarbij men is aangesloten. Hierdoor heeft hij ook geen onderhandelingspositie bij het bepalen van de prijs en kwaliteit.

Als ondernemer in de bloemendetailhandel kun je zelf bepalen waar je inkoop. De keuze uit inkoopkanalen is erg groot. De volgende inkoopkanalen zou je onder andere kunnen gebruiken:

- De veiling
- De Cash and Carry - groothandel
- De vakbeurzen
- De voorjaars- en najaarsbeurzen
- De grossier / lijnrijder
- De teler



Hoe moet ik inkopen?

Op de veiling kun je snijbloemen en potplanten kopen voor de klok. Hier kun je producten kopen via een afmijnsysteem. Bij een afmijnsysteem draait de wijzer van de klok van hoog naar laag. Hierbij bepaal je zelf de prijs die je voor een product wil geven.

Voordeel van inkopen op de veiling is:

- Je sluit de tussenhandel uit waardoor je de producten goedkoper inkoop.

Nadeel van op de veiling kopen:

- Het kost veel tijd.

- Je moet grote partijen kopen.
- Je moet erg goed op de hoogte zijn van actuele prijzen.

De Cash and Carry – groothandelsbedrijven zijn meestal gevestigd in grote inkoopcentra. Hier zijn doorgaans groothandelsbedrijven gevestigd in snijbloemen, potplanten, aardewerk en bloemisterijartikelen en soms ook droogbloemen. Hier kun je zelf de producten uitkiezen en de hoeveelheid bepalen.

Je bent wel gebonden aan de verpakte hoeveelheden. De kwaliteit kun je zelf beoordelen en de prijs staat op het product. Bij afname van grote hoeveelheden kun je vaak over de prijs onderhandelen.

Bij het bezoeken van beurzen blijf je goed op de hoogte van de nieuwe producten op de markt. Hier worden de nieuwe trends geïntroduceerd. Ook hier kun je de kwaliteit bekijken via de monsters die op de beurs aanwezig zijn. Over de prijs en de hoeveelheid kun je onderhandelen. De artikelen worden op een later tijdstip geleverd.

De grossier / lijnrijder komt met zijn artikelen aan de deur. Je kunt de kwaliteit bekijken en de hoeveelheid zelf bepalen. Bij de grossier kun je meestal ook kleinere partijen kopen. Over de prijs kun je onderhandelen.

Bij de teler kun je doorgaans alleen grote partijen kopen. Hier gaat het bijna altijd over één of een paar producten. Over de prijs en kwaliteit kan onderhandeld worden. Door uitsluiting van de tussenhandel is de prijs vaak interessant.



Bij het onderhandelen over de prijs van een product kun je met verschillende soorten kortingen de onderhandelingen ingaan. Je kunt direct over de prijs onderhandelen maar je kunt ook over de kortingsvoorwaarden onderhandelen. Bij een nieuw artikel kun je over **introductiekorting** onderhandelen. Een lagere prijs bedingen voor een bepaalde introductietijd. Wanneer je grote hoeveelheden koopt kun je **kwantumkorting** bedingen. Wanneer je producten besteld die pas in een veel later stadium worden geleverd kun je **seizoenkorting** bedingen. Koop je veel

producten bij een zelfde leverancier, verspreid over een langere tijd kun je **bonuskorting** bedingen. Meestal wordt er een hogere korting gegeven bij een hoger aankoopbedrag. Tenslotte kun je altijd nog onderhandelen over de betalingstermijn. Wanneer je binnen een bepaalde tijd (bijvoorbeeld 30 dagen) na levering de factuur betaald kun je onderhandelen over **betalingenkorting**.

Inkopen van snijbloemen



Inkopen van snijbloemen kun je via meerdere inkoopkanalen. Iedere bloemist overweegt welke voor hem de beste kanalen zijn. Om niet te afhankelijk te zijn bij je inkoop van één leverancier is het verstandig om minimaal twee inkoopkanalen te hebben. De volgende inkoopkanalen zou je kunnen gebruiken:

De veiling. De veiling is zeer aantrekkelijk om je snijbloemen te kopen, wanneer je een grote omzet snijbloemen hebt. Meestal zijn de partijen die geveild worden te groot voor een gemiddelde bloemist-winkelier. Soms is het ook interessant om met meerdere collega bloemisten gezamenlijk op de veiling te kopen. Zo kun je toch profiteren van een lagere inkoopprijs.

De Cash and Carry –groothandel. Deze inkoopcentra zitten verspreid in het land waardoor je op korte reisafstand je inkopen kunt doen. Deze inkoopcentra hebben een ruime openingstijd waardoor je erg flexibel bent om je inkopen te realiseren. Doordat ze doorgaans een erg breed assortiment voeren zijn deze inkoopcentra interessant om je bloemen in te kopen.

De grossier / lijnrijder. De grossier komt aan de deur, hierdoor hoef je niet van huis om je bloemen in te kopen. Ook spaar je veel tijd uit en misschien wel een parttime arbeidskracht. De prijzen bij de grossier liggen meestal hoger dan bij andere inkoopkanalen. Veel bloemisten combineren hun snijbloemeninkoop bij de grossier en een ander inkoopkanaal.

Inkopen van potplanten



Het inkopen van potplanten kan op dezelfde manier gebeuren als het inkopen van snijbloemen. Ook hier zijn de veiling, cash and carry en de grossier de meest aangewezen inkoopkanalen. Ook hier heb je te maken met dezelfde voor- en nadelen van ieder afzonderlijk inkoopkanaal.

Dode materialen

Onder dode materialen worden in de bloemendetailhandel alle andere artikelengroepen verstaan die niet onder snijbloemen en potplanten vallen. Zoals keramiek, glaswerk, kunststofproducten, zijdebloemen, droogbloemen en cadeauartikelen.

Deze artikelen kun je via de volgende inkoopkanalen kopen:



Bij de Cash and Carry-groothandel in een inkoopcentrum zijn doorgaans ook meerder groothandelsbedrijven te vinden die deze producten verkopen. Alle producten zijn op voorraad en kunnen direct worden meegenomen.

Op vakbeurzen en andere beurzen worden de nieuwe trends geïntroduceerd. Wil je als winkelier trendsetter zijn, dan moet je

regelmatig beurzen bezoeken. Ook als je andere artikelen wil verkopen dan je concurrent, dan zul je regelmatig naar de beurs moeten gaan. Op de vakbeurzen zijn vooral de artikelen te vinden die direct gericht zijn op de bloemendetailhandel. Op de algemene beurzen in binnen- en buitenland kun je vooral de meer afwijkende artikelen vinden. Vooral met deze artikelen kun je je onderscheiden van je concurrenten. Op een beurs worden monsters getoond en kun je geen artikelen uit voorraad meenemen. Na bestelling worden deze op een later tijdstip aan huis afgeleverd.

Leden van de brancheorganisatie VBW Centrale Vereniging Bloemendetailhandel kunnen een inkooppas krijgen. Met deze pas kunnen ze bij meerdere leveranciers korting krijgen op hun inkoop. Zie hiervoor de website van de VBW : www.vbw-groenplein.nl