

Betreft: Bloemisten en (overheids)aanbestedingen sierteeltproducten

Inleiding

Koninklijke Vereniging Bloemist Winkeliers (VBW) is de brancheorganisatie voor de gespecialiseerde bloemendetailhandel in Nederland.

De bloemistenbranche is met een jaaromzet van ca. € 1 miljard marktleider in de verkoop van bloemen (53% marktaandeel) en planten (35% marktaandeel) in Nederland. 3.000 bedrijven met bijna 10.000 medewerkers werken dagelijks hard aan allen klantenwensen, zowel voor de particuliere/zakelijke en fysieke/digitale klanten. De online bestedingen zijn groeiend, niet in het minst gestimuleerd door corona-omstandigheden (particuliere omzet) als ook door omzet uit de markt van (overheids)aanbestedingen.

Belang van zakelijke markt en (overheids)aanbestedingen

Voor bloemisten is de zakelijke markt een belangrijke markt. Veel zakelijke klanten kopen direct bij de lokale bloemist, vooral omdat er een relatie is tussen klant en bloemist, gebaseerd op onderscheidend bloemwerk en vertrouwen.

De markt van (overheids)aanbestedingen is voor de bloemist ook een belangrijke, maar tegelijkertijd moeilijke markt. Los van lokale (en soms ook regionale) overheidsinstanties, wordt er bij aanbestedingen vaak gewerkt met platforms (of brokers). Voor individuele bloemisten is het vaak zeer complex om te participeren in (landelijke) overheidsaanbestedingen, niet in het minst door het systeem van vragen/intekenen op deze aanbestedingen, de gestelde criteria van kwaliteit, duurzaamheid en prijs.

Systeem van aanbesteden

Van bloemisten krijgen we in ruime mate signalen dat zij het bijzonder moeilijk vinden om in te schrijven in een (landelijke) aanbesteding. Het proces en de vragen zijn complex, het voldoen aan alle (administratieve) vereisten is zo ingewikkeld, dat individuele bloemisten in toenemende mate besluiten niet meer in te schrijven op deze "grote markt". We denken dat het een goede zaak is, dat individuele bloemisten hierin meer gemak en comfort krijgen aangereikt, zodat ook zij weer volop kunnen meedoen in de (overheids)aanbestedingen.

Graag stellen we voor om hierin samen na te denken over vormen, waarin meer dan alleen de brokers (digitale platforms) ook weer (samenwerkende) individuele bloemisten kunnen participeren.

Aanbestedingscriteria en exploitatie bloemist

Bij meerdere (overheids)aanbestedingen is er sprake van heldere en strakke criteria. In basis is dat wat ons betreft prima, mits deze reëel en met een redelijk verdienmodel voor de bloemist uitvoerbaar zijn. En daar zit wel een belangrijk punt van aandacht. Wij denken dat het voor aanbestedende overheidsinstanties goed is om iets meer te vertellen over de exploitatie van de bloemist i.c.m. aanbestedingscriteria.

Bij veel aanbestedingstrajecten wordt er uitgegaan van een orderwaarde van € 15,--, inclusief BTW en bezorgen. Allereerst is daarbij op te merken dat deze orderwaarde al een aantal jaren niet is gegroeid, terwijl de kosten van de bloemist voor inkoop, verpakking, productie (medewerkers) en bezorgen (transport en tijd) uiteraard wel zijn gestegen. Daarbij willen we onderstaand wat nader inzoomen op de opbouw van de prijs i.r.t. de kosten:

Boeket		15,00	20,00	25,00	30,00	
btw	9%	1,35	1,80	2,25	2,70	
		13,65	18,20	22,75	27,30	
kostprijs bezorgen NL/Randstad		6,25	6,25	6,25	6,25	
		7,40	11,95	16,50	21,05	
kosten broker	0%	0,00	0,00	0,00	0,00	
verpakking		0,75	0,75	0,75	0,75	
arbeid 10 min incl soc. Lasten	18,13	3,02	3,30	3,63	4,03	
overige kosten	10%	1,37	1,82	2,28	2,73	
resteert voor bloemen		2,26	6,08	9,85	13,54	
bloemen gem. prijs RFH	0,463	5	13	21	29	# stelen
zonder kosten broker blijft over voor bloemen		€ 2,26	€ 6,08	€ 9,85	€ 13,54	
bij kosten broker 10% blijft over voor bloemen		€ 0,76	€ 4,08	€ 7,35	€ 10,54	
bij kosten broker 15% blijft over voor bloemen		€ 0,01	€ 3,08	€ 6,10	€ 9,04	
bij kosten broker 30% blijft over voor bloemen		€ -2,24	€ 6,00	€ 7,50	€ 9,00	
bij kosten broker 40% blijft over voor bloemen		€ -3,74	€ -1,92	€ -0,15	€ 1,54	

Conclusie t.a.v. tariefstelling en exploitatie

Uit deze opstelling blijkt dat bij een orderwaarde van € 15,-- (all-in) er eigenlijk maar een zeer beperkt product geleverd kan worden (in vaktermen 5 stelen), waarbij de bloemist al nauwelijks een verdienste heeft. Als de order via een broker (digitaal platform als Topbloemen, Fleurop, Euroflorist) door de bloemist wordt ontvangen en uitgeleverd, is het verdienmodel voor de bloemist ronduit negatief. **Wij stellen voor om samen na te denken op welke manier er een volwaardig, verantwoord en passend product kan worden geboden, wat tegelijkertijd voor bloemisten een passend rendement op deze belangrijke omzetgroep oplevert.**

Overige ontwikkelingen

Het is goed om aanvullend te benadrukken dat de bloemistenbranche volop investeert in duurzaamheid. Middels het programma Barometer Duurzame Bloemist kunnen bloemisten zich individueel certificeren voor de gewenste/noodzakelijke duurzaamheidscriteria. Mede door klantenwensen en criteria uit de (overheids)aanbestedingen is dit in de afgelopen jaren volop tot ontwikkeling gekomen. Dit betekent overigens ook dat het product op inkoopgebied extra duurder is geworden, omdat duurzaam, biologisch geteelde bloemen en planten en het voeren van een volop duurzame bedrijfsvoering in het algemeen kostenverhogend werkt. Daarnaast is het goed te realiseren dat de bloemist ook te maken heeft met stijgende overige kosten (energie, transport, personeelskosten enz.), waardoor de exploitatie in het algemeen en het rendement van omzet(delen) in het bijzonder in de komende jaren extra aandacht moeten krijgen.

Marktontmoeting

Graag stellen we voor om na de zomerperiode een goede marktontmoeting te hebben, waarin we goede ervaringen (van bloemisten en overheidsinstanties) samen kunnen delen en samen bepalen op welke punten verdere verbeteringen voor de toekomst we zien om deze ook te kunnen doorvoeren.

Wij hopen op korte termijn een goede ontmoeting te hebben waarin we elkaar nader leren kennen om te komen tot een optimale structuur en invulling van (overheids)aanbestedingen.

Met een hartelijke en bloemrijke groet,

Koninklijke Vereniging Bloemist Winkeliers



Marco Maasse
Algemeen Directeur