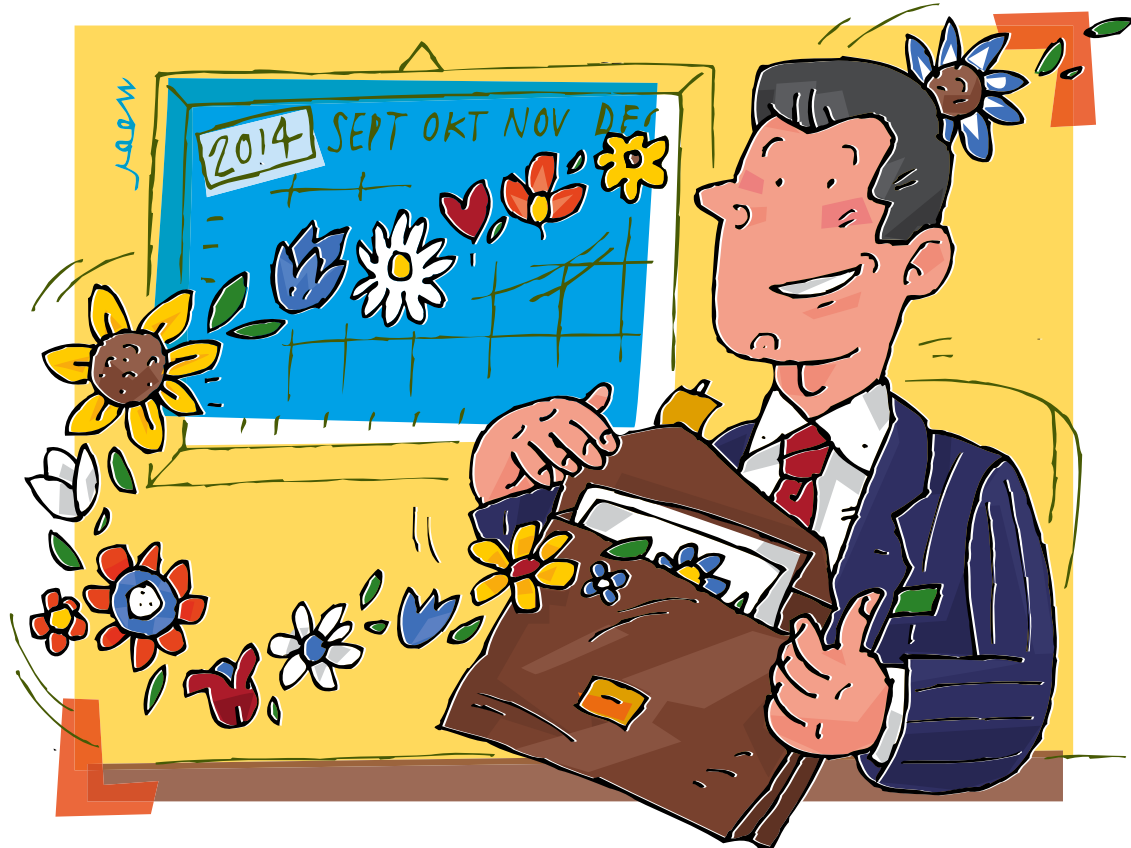


# Terugblik 2014: omzetstijging stemt tot tevredenheid

Tekst: Paula van der Hulst, illustratie: Peter Moorman

„Ik heb goed nieuws te melden”, zei Francesco de Haan toen hem naar een terugblik op 2014 werd gevraagd. „Over het hele jaar laten onze klanten een omzetstijging zien van 3,9%. Daar ben ik heel tevreden mee.” De accountant durft zelfs, op grond van vorig jaar, ook voor 2015 een omzetstijging te voorspellen.



Heel onverwacht kwamen de betere cijfers niet. Francesco de Haan: „De lijn werd gedurende het jaar al een beetje ingezet. Dat het 3,9% zou worden, had ik niet durven hopen. Dit is mooi!” De man van Flow Accountants in Amersfoort geeft aan dat de omzetstijging vooral is gerealiseerd in het vierde kwartaal. „In het hele vierde kwartaal en niet alleen in de kerstperiode.” Hij benadrukt dat het gaat om een gemiddelde van alle bloemisten in zijn klantenbestand. „Er zijn uitschieters van 10 tot 15%, maar er zijn er ook die op 0 blijven staan. Toch durf ik te beweren dat 80% van onze klanten in omzet stijgt. Daar ben ik heel blij mee.”

## Goed bezig

Gunstig is ook dat de marge is verbeterd. „Veel bloemisten zijn goed bezig. De gemiddelde marge in onze klantenkring steeg van 53,6 naar 54,7%. Een stijging van 1,1%, dat vind ik ook prettig. Waar komt dat door? Het zal niet in prijsstijgingen zitten. De consument is nog steeds prijsbewust en daarom ben ik terughoudend met te adviseren over prijsstijgingen. Daar heeft het dus niets mee

te maken. Het heeft puur te maken met het bewuster omgaan met materialen. Dus werken met inkoopbudgetten, goed calculeren en kien zijn op derving.”

„Als ik verder kijk naar de kosten zie ik een lichte, procentuele daling in personeelskosten. En misschien leuk om te weten is dat de bloemisten in onze portefeuille gemiddeld 8,2% van hun kosten uitgeven aan huisvesting. Voor de bloemenbranche hou ik, net als voor veel andere retailsectoren geldt, een maximum aan van 10%, hoewel ik liever heb dat ze eronder blijven. Gemiddeld voldoen onze klanten ruimschoots aan die norm.”

„Het zijn vooral de bloemisten die zich blijven ontwikkelen en die op de goede locaties zitten, die nu profiteren. En bloemisten die tegenvallers weten op te vangen door gerichte acties waarmee ze weer nieuwe klanten weten binnen te halen.”

## Resultaatstijging

Met de omzet- en margestijging zit ook het netto resultaat in de lift. „Van 6,2% naar 8,6%. Dat is 2,4% meer. Dat zegt voor de individuele bloemist niet zo heel veel maar

in het algemeen vind ik het een mooi beeld. In elk geval is het resultaat, het gevolg van de omzet- en margestijging, in de zak van de bloemist gekomen en niet ergens verdampt, bijvoorbeeld in kosten voor huisvesting of personeel. Moet het nog verder naar boven? Ja, dat vind ik wel!”

Niet alleen vindt De Haan dat het nog beter moet, hij verwacht het ook. „Het consumentenvertrouwen kwakelt nog. Het wil nog niet door die 0-lijn. Aan de andere kant ben ik over de eerste resultaten over januari niet ontevreden. Ik zie toch nog weer een lichte stijging, al heb ik nog geen totaalbeeld. Van februari verwacht ik geen wonderen. In het zuiden viel dit jaar Valentijn gelijk met Carnaval en de prijzen staan enorm onder druk door Internationale Vrouwendag en Engelse Moederdag. Toch hoop ik in het algemeen voor dit jaar een omzetstijging van 3% à 4% te realiseren. Dat baseer ik op de eerste cijfers van januari en op de langzaam stijgende lijn. Ik heb er gewoon vertrouwen in. Het consumentenvertrouwen zou nog een duwtje moeten krijgen, maar de tekenen in de economie zijn goed. Ik durf te begroten op 3%.”