

Starterspakket KUFb voor startende floristen

Graag willen wij als beroepsorganisatie voor de floristen startende ondernemers een helpende hand aanreiken. Met deze gids willen we jullie wegwijs helpen in het labrynt van reglementeringen.

Wij bieden u ook de kennis aan van enkele floristen die u steeds willen bijstaan in de opstart van jullie nieuwe zaak. Het gaat hier dan vooral over praktische zaken.

Deze zijn zeker even belangrijk als de wettelijke bepalingen en zullen jullie zeker meehelpen om van jullie nieuwe zaak een succes te maken.

Een goede raad; aarzel zeker niet om contact op te nemen met ons als je in dit pakket geen antwoord vindt op sommige van jullie vragen. Kufb doet er alles aan om van je entrepreneurship een succes verhaal te maken.

Hieronder willen we graag al enkele punten aanhalen vooraleer je de grote stap richting zelfstandigheid zet. Stel jezelf zeker in vraag of deze onderstaande punten voor jou van toepassing zijn.

1) Ben ik geschikt om een zelfstandig beroep uit te oefenen?

Creativiteit, stressbestendigheid, kritisch zijn, doorzettingsvermogen en karakter zijn zeker noodzakelijk bij de opstart van een eigen bloemenzaak. Ik denk toch dat de woorden, ondernemer en manager, zwaarder moeten doorwegen dan de rest. De hele onderneming staat toch met een gezonde financiële basis.

2) Voorbereiding.

Een goede voorbereiding is zo belangrijk. Een zelfstudie, dit kost je helemaal niets, moet je wijzer maken wie je concurrenten zijn, welke winstmarges dat je kunt hanteren, wat je vaste kosten zijn, ... Een goede voorbereiding vergt tijd. Het opstarten van een onderneming vraagt gemiddeld tussen de 3 en 12 maanden.

3) Startkapitaal.

Voldoende startkapitaal is zeker belangrijk. Men mag niet van het idee uitgaan dat van in het begin de verkopen mijn kosten gaan dekken. Hou hier zeker rekening met bv uitgestelde betalingen, maandelijkse energiefactuur en de andere vaste kosten. 1/3 eigen middelen en 2/3 vreemd vermogen is hier een mooi evenwicht.

4) Klanten.

Probeer zeker in de beginperiode voldoende diversificatie in het klantenbestand na te streven. Elke klant is belangrijk, zowel grote als kleine.

5) Administratie

Bij de uitbouw van een eigen zaak komt veel papierwerk kijken. Orde en stiptheid zijn heel belangrijk. Een goede administratie geeft immers veel meer slaagkansen voor je zaak.

6)Begeleiding.

Hier willen wij een zeer belangrijke speler zijn. Door onze jarenlange ervaring in de sector, samen met de ervaringen van al onze leden zorgen wij hier voor de perfecte begeleiding.

7)Sociaal leven.

Zelfstandig ondernemer zijn heeft zeker invloed op je sociaal en privé leven. Zeker in de bloemensector moeten we rekening houden met lange werkdagen.(Moederdag Valentijn,..)Overleg zeker goed met je partner.

8)Vaste kosten.

Hier geldt maar één gouden regel; beperk je vaste kosten van bij de start!!

9)Eigen product.

Wees niet te zelfverzekerd over je eigen producten. Stel jezelf in vraag of je je klanten wel voldoende kwaliteit en kwantiteit aanbiedt. Vraag eens mening van een buitenstaander, die is meestal oprecht en dat bied je nadien de kans om nog aanpassingen te doen.

Praktische informatie

Hieronder vind je heel veel informatie allerhande. Lees alles goed, overweeg verschillende opties ,praat erover met ervaren mensen, floristen ,en vraag hen naar hun voorkeur. Hoe meer professionele info hoe beter!

1)Locatie van je handelspand:

Als bloemenwinkel kies je beter **geen** pand met de etalage zuid gericht. Constante zon in de zomer is slecht voor bloemen en planten. Je kunt dan ook moeilijk iets buiten zetten in de zomer wegens de brandende zon.

Een winkel zonder airco is ondenkbaar geworden. De temperatuur jaarrond optimaal houden in de winkel geeft je de kans om je bloemen en planten in perfecte conditie aan te bieden aan je klanten.

Parking voor de deur is altijd een groot pluspunt. Easy shopping brengt extra klanten mee.

2)Inrichting en etalage van de winkel:

De inrichting van een winkel hoeft niet altijd veel geld te kosten. Wees creatief!! Probeer je inrichting zo te maken dat een klant er instant gelukkig van word. Van bij het binnen komen moet de klant een goed overzicht van je winkel hebben, bv snijbloemen links, kamerplanten rechts, accessoires achteraan,...Op de website van Vlam kan je een verslag terugvinden van winkelbeleving. Zij geven

hierin de pro's en contra's weer van een bepaalde opstelling. Probeer dit artikel zeker eens na te lezen.

Klanten zijn gevoelig voor : kapotte lampen, niet uitgepakte dozen, rommel achter de toog, inkijs in vuile werkplaatsen....

Zorg dat uw winkel van buiten goed zichtbaar is door middel van verlichting en dwarse banners

3)Prijsberekening:

Alle artikelen in je winkel moeten geprijsd staan. Potterie mag onderaan op de pot geprijsd staan, bloemen daarentegen moeten op elke vaas geprijsd worden.(Een bord of prijslijst is niet meer toegestaan)

Let wel op : Met de nieuwe wetgeving inzake btw is het beter dat je bepaalde artikelen apart prijsst en geen "samen" op het etiket vermeld De laatste wetgeving i.v.m. btw kan je terug vinden in onze Flor! 26!. LEES DEZE ZEKER want het kan lange discussies met inspecteurs vermijden.

Voor de prijsberekening van je bloemen en planten neem je best even contact op met je btw kantoor. Zij kunnen je de marge geven die gebruikelijk is in die streek. Graag willen wij jou ook helpen om een correcte prijsberekening te maken.

Zorg ervoor dat je leverkosten goed geafficheerd zijn .

4)Versheid van bloemen en planten.

Om je klanten de beste kwaliteit bloemen en planten aan te bieden is een regelmatige aanvoer heel belangrijk. Bloemen moet je minimaal een paar keer per week vers aanbieden, planten kan wekelijks. Controleer telkens de versheid bij je aankopen en ook de kwaliteit. Goede kwaliteit en versheid staan voor lange houdbaarheid en een tevreden klant. Elke variëteit heeft natuurlijk ook een verschillende houdbaarheid. Meer product info vind je terug op de site van Bloemen Bureau Holland.

Denk er over om vaasgarantie te geven. Dit kan natuurlijk niet als je maar 1 keer per week bloemen aankoopt.

De verschillende aankoopkanalen bespreken we later .

5)Verzekeringen:

Voor elk handelspand heb je een brandverzekering nodig. We willen er jullie toch op wijzen dat er voor onze sector nog een verzekering Burgerlijke Aansprakelijkheid Uitbating zeker aan te bevelen is. Dit is zeker niet de grote kost. Let er wel op dat je winkel steeds proper is, d.w.z. geen bladeren en/of ander groenafval in het gangpad waar je klanten komen. Bij ongeval kan de verzekering zich terug trekken indien er bewijzen zijn van gebreken . Dit wil zeggen ; veel groenafval op de vloer laten liggen kan als een gebrek aanzien worden. Het gaat hier niet over een enkel blad.

6) Aankoopkanalen:

Hier is de keuze heel groot en moet je heel goed afwegen voor welke leverancier je kiest.

-Groothandel; verspreid over het ganse land vind je groothandelaars in bloemen en planten. Het grote voordeel van de groothandel is dat je met beperkte hoeveelheid kan afnemen. (bv rozen per 20)

-Veiling; De Belgische bloemenveiling bevindt zich in Neder-over-Heembeek, nabij Brussel. Ook hier vind je een mooi assortiment bloemen en planten. De bloemen moeten hier wel in een iets grotere hoeveelheid afgenomen worden maar zijn dan ook doorgaans iets goedkoper dan bij de groothandel.

Graag gaan we met jou eens langs bij beide aankoopkanalen om hun werking eens aan te tonen.

Dit bezoek doen we dan bij Euroveiling en Agora Kontich.

7) Workshops & training

Bijscholing moet altijd gebeuren.

Volgende groothandels en andere partners geven deze workshops: Agora, Crauwels-Peers, Euroflor, De Guchtenaere, Dora Flora en ook de Smithers-oasis academy. We raden dan ook iedereen aan om toch jaarlijks wel enkele workshops in te plannen.

8) Werken met occasionele helpers.

Op drukke dagen hebben we soms wat extra hulp nodig. Meestal doen we dan beroep op familie en vrienden. Deze mogelijkheid bestaat maar er moeten van bij het begin goede afspraken gemaakt worden. Occasioneel helpen is toegestaan zolang we spreken over "toevallig helpen en niet verlood". Even een woordje uitleg hierbij; iemand dat wekelijks op zaterdag komt helpen is geen occasionele helper meer. Iemand die een handje toesteeft op een drukke dag zoals Moederdag is wel occasioneel. Momenteel zijn we samen met UNIZO onderhandelingen aan het voeren met de overheid om dit alles in een wettelijk kader te gieten.

9) Wanneer zijn we in orde voor de overheid:

-Prijsaanduiding; de prijs moet goed zichtbaar en ondubbelzinnig zijn. D.w.z. bloemen moeten op de vaas geprijsd staan. Een lijst volstaat niet meer!! Planten prijs je met een etiket of steker;

-Openingsuren; Het is niet verplicht om de openingsuren aan de ingang te vermelden. De wekelijkse rustdag moet vermeld worden indien deze niet op een zondag valt. (24u sluiten/week= verplicht)

-Ondernemersnummer; Alle akten, facturen, brieven, bestelbonnen, ... dienen steeds het ondernemersnummer te vermelden. Deze documenten moeten eveneens de domiciliering en het nummer te vermelden van te minste één rekening van de onderneming. Het ondernemersnummer moet in de vitrine goed zichtbaar aangebracht worden.

-Web verkoop; Op de eerste pagina steeds naam, adres, contactgegevens en ondernemingsnummer vermelden.