



Goed calculeren is ook bij rouw - bloemwerk erg belangrijk. Maar wat goed calculeren is, verschilt van bloemist tot bloemist. Een belronde leerde in ieder geval dat het berekenen van artistieke waarde en arbeid bij rouwbloemwerk nog geen gemeengoed is. En waar de een kiest voor uitsluitend vers materiaal, ruimt de ander eens lekker op.

Tekst: Jacob van Megen, illustratie: John Jennissen

Wie met bloemisten over rouwbloemwerk praat, hoort veel dezelfde soort opmerkingen. 'Rouwbloemwerk maak je van open bloemen.' 'In een rouwstuk is het mooi als de rozen een beetje open zijn, terwijl ze in een boeket dan al gauw té open zijn.' 'Op de dag van de begrafenis moeten de bloemen op hun mooist zijn.'

Dat de bloemen op hun mooist moeten zijn op de dag van de begrafenis of crematie, is zo'n gekke redenering nog niet. Maar volgens Gerda van den Berg, eigenaar van Gerda's Bloemen en Planten in Amsterdam, mag 'mooi en open' niet synoniem zijn aan oud. Open bloemen verwerkt ze wel in grafwerk, maar oude bloemen gooit zij weg. „Bloemen die ik niet meer in een boeket stop, verwerk ik ook niet in een rouwstuk.” Van den Berg koopt graag rouwwerk. De gemiddelde verkoopprijs ligt bij haar rond €150 en dat is volgens haar een mooie prijs. „Daar kan ik goed voor werken.” De calculatiefactor bij Gerda's is 3.0. Dat betekent dat Van den Berg per rouwstuk bruto €100 overhoudt. De opslagfactor die zij hanteert heeft de bloemist volgens haar minimaal nodig. „Daar kan je tenminste een kwaliteitsgrafstuk voor afleveren. Personeel, huur, elektriciteit en overige bedrijfslasten moeten ook betaald worden. Klanten zijn over algemeen best bereid wat meer te betalen voor een mooi rouwstuk. Het is het laatste dat ze voor een vriend of familielid kunnen doen.”

Speciale wensen

Mark Mulder, eigenaar van Mulder's Bloemenhuis uit IJmuiden, hanteert voor rouwbloemwerk eveneens opslagfactor 3.0.

Deze opslagfactor ligt iets hoger dan de marge op een boeket die bij Mulder's wordt gehanteerd. „Vaak verkoop je bloemwerk voor een begrafenis aan klanten die het hele jaar door bloemen kopen. Juist voor een uitvaart hebben deze klanten speciale wensen.

Haal nog meer uit de verkoop

Grafwerk zorgt vaak voor een leuke aanslag op de kassa. U kunt zich bovendien met uw grafwerk onderscheiden.

Met de volgende tips in uw achterhoofd kunt u nog meer uit de verkoop van grafwerk halen.

- * Durf een goede prijs te vragen en wees niet te zuinig. Vraag liever iets meer voor een rouwstuk als dat er goed uitziet.
- * Bereken het eventuele rouwlint extra. Een rouwlint met opdruk mag best €15 opbrengen.
- * Een langere groet of extra namen op een rouwlint kosten ook meer, bereken dit door.
- * Streef altijd naar kwaliteit.
- * Bedenk dat u uw klant tijdens het verkoopsgesprek kunt wijzen op bloemen die al in de winkel aanwezig zijn. Op pad gaan voor bloemen kost tijd en tijd is geld.
- * Speciale bloemen zijn altijd duur, bereid de klant daarop voor.
- * Hanteer voor de graftakhouder die u gebruikt dezelfde opslagfactor als voor het bloemwerk.
- * Bereken ook voor open bloemen de volle prijs.

Om goed voor de dag te komen en te zorgen dat die speciale bloemen ook voorradig zijn, moet ik op pad. De extra tijd die daarmee gemoeid is, moet ik doorberekenen.”

Mulder verkoopt in zijn winkel rouwbloemwerk van €30 voor een eenvoudig grafstuk tot €150 voor een rouwstuk met grootbloemige rozen. Artistieke waarde en arbeid berekent hij niet apart. „We moeten altijd goed rekenen en de marge in de gaten houden. Dat geldt voor elk product dat we verkopen.”

Monique van Hooren, mede-eigenaar van Decora Bloemdecoraties in Nijmegen, hanteert een opslagfactor van 2.5. „Gemiddeld komen wij daar goed mee uit. Grafwerk gebruiken wij ook om op te ruimen. Een open bloem kan vaak goed in een grafstuk verwerkt worden. Ik bedoel niet dat je grafwerk alleen van oude bloemen maakt, maar sommige bloemen moeten er gewoon uit.”

Ook bij Decora worden arbeid en artistieke waarde niet extra berekend. „We ronden een grafstuk wel altijd naar boven af.”

Kwaliteit leveren

Roelof Pijpker, eigenaar van Vok Jong Bloemisten in Hoorn, verkoopt veel rouwbloemwerk. De gemiddelde prijs ligt tussen €50 en €85. Met een opslagfactor van 2.5 en een afronding naar boven voor arbeid en artistieke waarde kan Pijpker hier goed voor werken. „Het uitgangspunt bij ons is vers materiaal. De klant heeft recht op kwaliteit. Ik reken liever iets meer voor een rouwstuk dan dat ik ga dumpen. Dat betekent niet dat er geen open bloemen in mogen zitten, maar het uitgangspunt is vers materiaal.”