

P E R S B E R I C H T

Aalsmeer, 5 december 2011

Sierafor viert mijlpaal van 100 miljoen omzet

Feestje bij bloemenleverancier Sierafor in Rijnsburg: deze week werd voor het eerst in de geschiedenis van het bedrijf de magische omzetgrens van honderd miljoen euro bereikt. De nieuwe dynamiek die sinds begin dit jaar als een wervelwind door het bedrijf waait, werpt zijn vruchten af.

Sierafor, onderdeel van de Florimex Group, levert bloemen en planten aan grote supermarktketens in Europa. Begin dit jaar heeft het bedrijf een nieuwe strategie in werking gezet, waarbij de focus ligt op partnership en samenwerking. Sierafor wil samen met de retailers oplossingen bedenken om meer rendement te halen uit de verkoop van bloemen en planten. Dat zijn oplossingen die te maken kunnen hebben met scherpe analyse van de markt en verbeteringen in het logistieke traject, maar ook met de presentatie in de winkel en beter inzicht in de wensen van de consument. 'We hebben afscheid genomen van de oude situatie waarin het alleen maar gaat om de prijs van de bloemen', zegt algemeen directeur Peter de Wit van Sierafor. 'Veel belangrijker is het, dat Sierafor voor haar klanten echt een toegevoegde waarde heeft.' Inmiddels hebben diverse grote retail klanten hun waardering voor de nieuwe aanpak al uitgesproken en zal de samenwerking op deze manier worden voortgezet.

Tussenstapje

De honderd miljoen euro omzet wordt bij Sierafor gezien als een niet onbelangrijk 'tussenstapje': terwijl 2011 met 107 miljoen zal worden afgesloten, heeft het bedrijf voor 2012 de ambitieuze doelstelling om te groeien naar 135 miljoen. 'De dynamiek in het bedrijf is duidelijk merkbaar', zegt De Wit. 'Er wordt keihard gewerkt en je voelt het enthousiasme om maximaal te willen scoren. Onze mensen zitten scherp bovenop de markt.' Behalve het succes bij de bestaande retail klanten en een optimale score tijdens het tulpenseizoen, komt de groei van Sierafor ook voort uit de groei in Engeland en Frankrijk. Met name in Engeland, waar de bloemenhandel de afgelopen jaren juist is teruggelopen, heeft Sierafor met succes een nieuwe markt weten aan te boren.

Disclaimer & Spamnotice

Dit persbericht is verzonden door Urban Solutions te Amersfoort in opdracht van de Florimex Group. De inhoud van dit bericht is voor verantwoordelijkheid van onze opdrachtgever. Bij het samenstellen van de verzendlijst proberen wij verzending naar irrelevante media-adressen zoveel mogelijk te vermijden. De verzendlijst is o.a. samengesteld op basis van Het handboek Nederlandse pers: www.handboeknederlandsepers.nl Wilt u hierover meer informatie, stuur dan een email naar info@urbansolutions.nl