

6 'Een ervaring om nooit te vergeten' 7 VBW-contributie in 2020 opnieuw niet verhoogd
12 Beter en makkelijker online inkopen bij Plantion 16 Het plantenpaspoort komt eraan
20 Wij dagen je uit om meer te verkopen in 2020 22 Van werkdruk naar werkgeluk

A photograph of three young women walking on a red carpet. They are carrying a very large, round bouquet of white and yellow flowers. The woman in the center is wearing a black leather jacket over a yellow dress, while the two women on either side are wearing black leather jackets over black tops. They are all wearing black leggings and sneakers. The background shows a stage with lights and a crowd of people seated on the sides.

Terugblik op geslaagde regio-events

Voorwoord

Zet in op ontwikkeling



John Thijert
info@vbw.nu

Vernieuwen blijft belangrijk in ons vak. Inspelen op de (nieuwe) ontwikkelingen in de markt en wensen van jouw klanten. In de afgelopen periode hebben de VBW regioteams prachtige events georganiseerd, waar je volop inspiratie voor vernieuwing op hebt kunnen doen. Wedstrijden, demonstraties door toparrangeurs, prachtig bloemwerk. Kortom, volop inspiratie voor de decemberperiode. Maak het je klanten aangenaam, verras ze, laat zien wat je in huis hebt en... Zorg ervoor dat ze ook na de drukke decemberperiode weer bij je terug komen!

VBW ondersteunt je graag om dat te bereiken. Ook volgend jaar komen we graag weer bij je langs om samen te kijken waar we kunnen helpen. Altijd met als doel om jouw ondernemersgeluk te versterken en jouw resultaat te laten stijgen.

Voor nu, heel veel succes en plezier in de komende (hopelijk) drukke weken. Voor daarna fijne feestdagen en alle goeds voor het nieuwe jaar!

John Thijert, voorzitter VBW



Noteer de datum van 21 januari alvast met stift in je agenda. We openen dan officieel ons nieuwe pand met een leuk programma voor jou.

Save the date!

Bloemist

Colofon

Redactie

Bram Rijkers
Marco Maasse
Mark Heemskerk

Redactieadres

Horaplantsoen 20
6717 LT Ede

Foto's

VBW, Fred Roest

Vormgeving

Muntz

Drukwerk

CommunicatiePartners

Productie

VBW Bloemist is een uitgave van
Vereniging Bloemist Winkeliers
www.vbw.nu

Deze Bloemist is tot stand gekomen
met steun van het Sociaal Fonds
Bloemenspecialzaken

Stichting Sociaal Fonds
Bloemenspecialzaken



Inhoud

- 3** Terugblik op geslaagde regio-events
- 6** 'Een ervaring om nooit te vergeten'
- 7** VBW-contributie in 2020 opnieuw niet verhoogd
- 8** Het VBW AOV Collectief
- 9** Via STAP naar een beter rendement
- 10** Predicaat 'Hofleverancier' voor Timmermans en Mulder uit Winterswijk
- 12** Beter en makkelijker online inkopen bij Plantion
- 13** 'DC Automatisering biedt veel gemak'
- 14** Derde kwartaal laat mooie omzetontwikkeling zien
- 15** Wil jij je onderscheiden en je marge verbeteren?
- 16** Het plantenpaspoort komt eraan
- 17** Bloem Harmelen stapt over op Renault
- 18** VBW zet nieuwe stap in vakonderwijs met Floral Education Center
- 20** Wij dagen je uit om meer te verkopen in 2020!
- 21** Knelpunt in pensioenuitvoering
- 22** Van werkdruk naar werkgeluk
- 23** VBW Marketing biedt content afgestemd op jouw klanten!



Noord

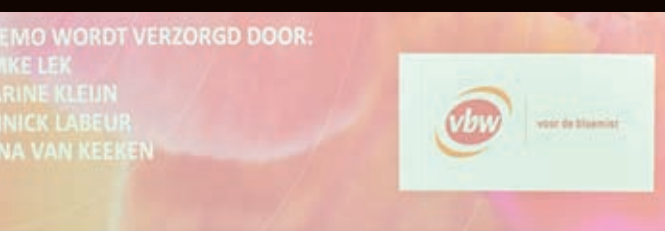


Oost



Terugblik op geslaagde regio-events

In de afgelopen periode organiseerden de regio's hun kerstshow met als thema 'fashionable X-mas'. Via de regioteams blikken we graag terug.



West



Zuid



VBW Noord, 26 oktober:

Annetta Veldhuizen

"Van der Valk in Sneek werd omgetoverd tot een waar X-mas inspiratiefestival. De rood/zwarte dresscode was door de gasten erg serieus genomen en dat gaf een geweldige sfeer. De foyer was aangekleed met de werkstukken van de wedstrijddeelnemers. Vervolgens werd door wereldkampioen Bart Hassam, speciaal overgevlogen uit Australië, een geweldige demonstratie gegeven tijdens een heerlijk 4-gangen diner. Daarbij was volop ruimte om bij te praten met collega's. Het was een warme, inspiratieve avond waar we met veel plezier en trots op terugkijken."



VBW West, 2 november:

Syl Meijer

"We kijken terug op een zeer geslaagde Fashionshow in het prachtige nieuwe bedrijfspand van Ter Laak Orchids in Wieringen. Een avond die in het teken stond van, voor en door jongeren. Door diverse teams van studenten werden 'floral dresses' gemaakt en geshowd op een catwalk. Daarnaast werden er demonstraties verzorgd door aanstormende talenten. Het enthousiasme spatte ervan af. Door onze samenwerking met de docenten van verschillende scholen waren er plusminus 100 aanwezigen. Voor collega-bloemisten was dit dan ook de kans om in contact te komen met de medewerkers/ondernemers van de toekomst. Deze unieke kans is door een aantal bloemisten aangegrepen, maar de uitdaging blijft om dat aantal te verhogen voor de volgende keer."





VBW Zuid, 10 november:

Johan Martens

"De X-mas theatershow met Mehmet Yilmaz en Moniek Désar in theater Het Speelhuis in Helmond was geweldig. De reacties waren zeer positief. Er was heel veel te zien en de show werd als inspirerend en verrassend ervaren in een fantastische ambiance. We kijken terug op een prachtig event."



VBW Oost, 13 november:

Erika Oldenhof

"Vanuit regio Oost zijn we hartstikke trots zoals 'Fashionable X-mas' is verlopen in de Grote Kerk in Deventer. Het grote aantal bezoekers (rond de 500 personen) kon de kunsten topdesigner Per Benjamin bewonderen. Hij verzorgde een catwalkshow – ondersteund met dans en muziek – binnen 4 thema's: Midwinter/midnight, Magical Fantasy, Snow World en Natural Forrest. Binnen de thema's werden accessoires geshowd en boeketten. Na de pauze lieten 5 regionale arrangeurs de vertaalslag van deze bijzondere thema's zien naar commerciële mogelijkheden voor de eigen winkel. De vele complimenten die we hebben ontvangen gaven een zeer voldaan en trots gevoel."



De regio-events en vakwedstrijden zijn mede mogelijk gemaakt door:



voor de bloemist



'Een ervaring om nooit te vergeten'

Zo omschrijft Carline Refuge haar deelname aan de Worldskills in één zin. Worldskills werd gehouden van 22 t/m 27 augustus in het Russische Kazan. In het totaal waren er 1.600 deelnemers, vanuit 60 landen en werden er wedstrijden gehouden in 56 verschillende beroepscategorieën. Een groot evenement waar maar liefst 250.000 bezoekers op af zijn gekomen. Binnen de categorie bloembinden, moest Carline het opnemen tegen 22 'concurrenten'.

Heel veel zin in

Op de vraag of ze het spannend vond om af te reizen voor de wedstrijd antwoordde Carline: "Natuurlijk was het spannend om deel te mogen nemen aan zo een event in het verre buitenland, maar ik had er vooral heel erg veel zin in. Van tevoren waren de opdrachten niet bekend. Onder begeleiding zijn er ruim 250 trainingsuren gemaakt waarbij we op veel terreinen werden getraind. Ik werd gecoacht door Linda Eising. Haar ervaringen hebben me enorm geholpen in de voorbereiding, maar vooral ook tijdens de wedstrijd".



De wedstrijd bestond uit 9 opdrachten, waarvan er 5 verrassingsopdrachten waren. Verspreid over vier wedstrijddagen worden de opdrachten uitgevoerd en beoordeeld. "De verrassingsopdrachten liggen mij het beste, dat is voor iedereen gelijk en ik kan er mijn creativiteit goed in kwijt. De opdrachten bestonden uit het maken van handgebonden boeketten, lichaamsdecoraties, ruimtedecoraties en plantenarrangementen veelal met Russische invloeden. We kregen hierbij veel vrijheid en dat is fijn, want dan kun je je werk herkenbaar maken."

'De verrassingsopdrachten liggen mij het beste, dat is voor iedereen gelijk en ik kan er mijn creativiteit goed in kwijt.'

Medal of Excellence

Naast alle indrukken, een rugzak vol ervaringen en veel nieuwe contacten, heeft Carline ook de 'Medal of Excellence' behaald. Een onderscheiding voor een bovengemiddelde prestatie. Daarnaast heeft ze de 10de plaats behaald. Een prestatie van formaat! VBW feliciteert haar van harte met deze fantastische prestatie!

Nieuwe uitdaging voor de deur

Carline heeft de smaak te pakken en wil zich blijven ontwikkelen en verbeteren. "Ik heb mij ingeschreven voor het NK junioren. Op 13 november nam ik deel in de regio Oost. Daar heb ik de tweede plek behaald en geplaatst voor de finale in 2020. Ik kijk er naar uit!"

Terugblik ALV

VBW-contributie in 2020 opnieuw niet verhoogd



Fotografie: Fred Roest

Op 13-11 hield VBW haar jaarlijkse ALV. Deze vond plaats in de Grote of Lebuïnuskerk in Deventer, waar later die dag het regio-event van VBW Oost plaatsvond. De belangrijkste besluiten/gebeurtenissen uit de ALV op een rijtje:

- Jaarrekening 2018 is vastgesteld en goedgekeurd, met een prachtig resultaat na verwerking van de resultaten deelneming van € 334.585,-
- Definitieve jaarrekening 2019 en voorlopige begroting 2020 zijn vastgesteld, waarbij is afgesproken dat de VBW-contributie niet zal worden geïndexeerd in 2019;
- Voor de VBW ledenraad zijn gekozen/herkoken: Patricia Bloedjes (Wormer), Thomas Vloedgraven (Wijhe), Jaap Wisse (Heinkenszand) en Pascal Zijlmans (Kaatsheuvel);
- Marion Lemmen en Lindsey Zuidgeest zijn bedankt voor hun inzet in de VBW ledenraad. Ze hebben ervoor gekozen zich niet voor een nieuwe termijn beschikbaar te stellen.

Bestuur en medewerkers van VBW wensen je succesvolle decembervakantie en voor daarna hele fijne feestdagen en alle goeds voor 2020.

Daarnaast nodigen we je graag uit voor de officiële opening van ons nieuwe pand op 21 januari 2020. Nadere info hierover volgt in de VBW-media.



Het VBW AOV Collectief

Nog 16 deelnemers en we kunnen starten!

Meld je
snel aan!

Wil je zekerheid hebben van een inkomen voor het geval je langere tijd niet kan werken? Dan kun je dat ook onderling, met andere VBW-leden, regelen. Dat is een van de voordelen van je lidmaatschap bij VBW; samen sta je sterker. Natuurlijk, een griepje is te overzien en een paar weken uit de roulatie om te herstellen van een ongeval lukt misschien ook nog wel. Maar heb je ook een vangnet voor als het langer gaat duren?

Dat gedeelte lijkt op het broodfonds, maar met het AOV Collectief gaan we een stap verder. We maken een koppeling met een arbeidsongeschiktheidsverzekering. De verzekeraar neemt namelijk de uitkering na twee jaar arbeidsongeschiktheid over. Op die manier hebben alle deelnemers de zekerheid van een inkomen tot aan de pensioenleeftijd, maar niet de kosten van een reguliere AOV.

Een ander voordeel van deze koppeling is de betrokkenheid van een medisch adviseur bij ziekmeldingen. Je hoeft elkaar niet te controleren bij een ziekmelding. Met het AOV Collectief is er van het begin af aan medische begeleiding en advies.

'Deelnemers leggen samen geld in en vanuit die pot krijgen ondernemers, die arbeidsongeschikt worden, maximaal twee jaar een schenking.'

Je kunt je nog aanmelden

Er zijn minimaal 35 deelnemers nodig om het AOV Collectief op te kunnen starten. De eerste deelnemers hebben zich al gemeld. We hebben nog 16 deelnemers nodig om van start te kunnen gaan.

Wil je weten of het VBW AOV Collectief iets voor jou is? Bel naar VBW Risk, (030) 2848618 of mail naar info@vbwrisk.nl.



Pascal Zijlmans

Samen inleggen en schenken

Misschien heb je wel eens gehoord van een 'broodfonds'. Wat VBW haar leden biedt lijkt daarop maar is uitgebreider. Het VBW AOV Collectief. Ieder VBW-lid mag zich bij het AOV Collectief aanmelden. Het AOV Collectief is een vereniging. Deelnemers leggen samen geld in en vanuit die pot krijgen ondernemers, die arbeidsongeschikt worden, maximaal twee jaar een schenking.

Pascal Zijlmans uit Kaatsheuvel:

"Je hoeft echt niet alles met een verzekering op te lossen. Dat vind ik zo mooi aan het AOV Collectief van VBW. Je legt gezamenlijk geld in en vangt met elkaar het risico op. Dat geld blijft van jou en is meteen een spaarpotje."

Pascal Zijlmans, Ambianze Bloem & Sfeer



Via STAP naar een beter rendement

Hoe ontwikkelt jouw omzet zich? Heb jij behoefte aan het verbeteren van je marge? Wil jij kosten drukken of ben je benieuwd naar nieuwe mogelijkheden in je marktgebied? Dan is STAP iets voor jou! STAP is het ondersteuningsprogramma van VBW met als doel VBW-leden te ondersteunen bij de groei naar een beter rendement. Ruim 400 leden nemen inmiddels deel.

STAP 1 – Basis

We beginnen met de basisanalyse. Allereerst draait het om inzicht. In de deze analyse kijken we naar je winkelformule inclusief de financiële resultaten. Daarnaast brengen we via mysteryshoppers de klantbeleving bij jou in de winkel in beeld en kijken we naar je verzorgingsgebied (hoeveel klanten, welke typen, waar liggen mogelijkheden?).

De inzichten bespreken we in een persoonlijk gesprek met jou. Op basis van de uitkomsten kijken we samen waar mogelijkheden tot verbetering liggen en komen we tot een plan van aanpak. Bij de uitvoering mag je uiteraard rekenen op onze steun!

Wil je na STAP 1 aan de slag met het aanscherpen van je positionering? Dan is 'STAP 2 – positionering' interessant voor jou. Hier kijken we naar wie jij als ondernemer wilt zijn (jouw 'DNA'), wat dat betekent voor je formule en welke klanten daarbij passen.



Hans Scholten van Scholten Bloemen uit Soest over STAP:

"Na ons bezoek aan het VBW ondernemersevent werden we enthousiast over STAP. Dit kwam vooral door de verhalen van collega-ondernemers die succesvolle ervaringen deelden. Voor mijn winkels is de doelstelling om de marge te verbeteren. Ik heb hiervoor gesprekken gevoerd met mijn accountant en ben via STAP ook in contact gekomen met andere deskundigen om dieper op die materie in te gaan. Vanuit STAP heb ik een aantal handvatten gekregen waar ik mee aan de slag kan. Binnenkort heb ik een avond met mijn medewerkers waarin ik de uitkomsten van STAP ga bespreken. Daarna gaan we er een vervolg aan geven."

Wil jij deelnemen aan STAP?

Deelname aan 'STAP 1 – Basis' is exclusief voorbehouden aan leden van VBW. Met dank aan steun van het Sociaal Fonds Bloemenspecialzaken is deelname gratis. Kijk voor alle details en om je jezelf aan te melden op vbw.nu/stap





Predicaat 'Hofleverancier'

voor Timmermans en Mulder uit Winterswijk



Een jubileum vieren voor het feit dat je winkel 125 jaar bestaat. Dat komt maar weinig voor, maar bloemist Timmermans & Mulder uit Winterswijk vierde dat dit jaar op een heel bijzondere manier. VBW sprak met Dennis te Kortschot die sinds 10 jaar de eigenaar is van dit bijzondere bedrijf.

Historie

"De oprichters van de winkel waren Hendrik Timmermans en Luppo Mulder. Het bedrijf werd in de loop der jaren een begrip in Winterswijk en omgeving. Na twee generaties werd het overgenomen door mijn schoonouders. Zij hebben de winkel 30 jaar lang, met hart en ziel, gerund waarna ze het stokje hebben overgedragen aan mijn vrouw en mij. De winkel is inmiddels al drie keer verplaatst van locatie. Vijf jaar terug ben ik overgegaan naar een iets kleiner pand aan de Misterstraat 49. Eén van de belangrijkste veranderingen die ik daarbij heb doorgevoerd is dat ik de bloembinderij onderdeel van de winkel heb gemaakt. Klanten kunnen op die manier ons mooie ambacht op de voet volgen. We merken dat dit de interactie met de klant sterk heeft verbeterd en biedt ons de mogelijkheid om over ons vak en producten te vertellen."

'Bij koninklijke beschikking Hofleverancier'

"Eigenlijk was ons 125-jarig bestaan al eerder gevierd met de klanten. Tijdens deze bijzondere viering werden we er door de burgemeester op gewezen dat we met dit jubileum ook een aanvraag konden indienen voor het predicaat 'Hofleverancier'. Hier hadden we zelf nog niet aan gedacht, maar zijn dat traject daarna toch ingegaan. Daar komt nog heel wat bij kijken zijn we achter gekomen, maar dit jaar was het zover en ontvingen we

het predicaat. Bijzonder was dat er drie generaties aanwezig waren om dit heuglijke feit te vieren. Onze klanten vonden, en vinden het nog steeds, fantastisch dat zij hun bloemen kunnen kopen bij een Hofleverancier. We hebben enorm veel mooie reacties ontvangen."

'Onze klanten vinden het fantastisch dat zij hun bloemen kunnen kopen bij een Hofleverancier.'

De volgende 125 jaar

Zo ver vooruit kijken is natuurlijk niet mogelijk, maar Dennis is wel heel duidelijk in zijn toekomstvisie: "We hebben een fantastisch team van 10 medewerkers (parttime en fulltime). Veel van hen zijn al tussen die 10 en 25 jaar werkzaam in het bedrijf. We volgen de trends op de voet en proberen hierin voorop te lopen. Natuurlijk leveren we kwaliteitsproducten en door de ervaring brengen we daar ook veel creativiteit in. We kijken goed om ons heen wat er gebeurt, volgen Instagram, bekijken de lifestyle programma's en volgen de (vak)bladen. We zien ook een duidelijke groei in de omzet vanuit de webshop."

Tip

Tot slot vragen we Dennis naar een tip voor zijn collega. "Dat je kwaliteit moet verkopen spreekt voor zich, maar kijk ook vooral naar wat je kunt verkopen en niet alleen naar wat je zelf wilt verkopen. Zoek daarnaast ook het contact op met je collega's, want met elkaar bezit je enorm veel kennis en daar kun je gezamenlijk gebruik van maken."



Hendrik Timmermans, Luppo Mulder en Dennis te Kortschot samen met de burgemeester van Winterswijk.

Het werk
van drie
generaties



Beter en makkelijker online inkopen bij Plantion

De nieuwste versie van Plantion Digitale Marktplaats bevat een spectaculaire nieuwe functionaliteit: Klokaanbod. Dit is een digitale catalogus met alles wat er op de betreffende dag voor de klok komt. De catalogus wordt dagelijks samengesteld via twee 'fotostraten' waar alle aangevoerde producten doorheen gaan.

"Klokvoorverkoop en Kopen Op Afstand worden steeds populairder. Daarvoor is het belangrijk dat de koper goede partijfoto's kan bekijken.", zegt projectleider Klokaanbod Eva Asijee. "Plantion wil graag een belangrijke positie hebben bij de bloemisten. Goed beeldmateriaal bij online verkoop, is daarvoor een must."

'Goed beeldmateriaal bij online verkoop is een must.'

Betrouwbaarheid

Om Klokaanbod mogelijk te maken, investeerde Plantion in twee professionele fotostraten, één voor bloemen en één voor planten. Kopers die de nieuwe functionaliteit willen gebruiken, loggen in op de Plantion Digitale Marktplaats en klikken op Klokaanbod. Ze zien dan representatieve foto's in hoge resolutie van alle bloemen en planten die bij het eerstvolgende veilmoment worden aangeboden. Eva: "Actuele en kwalitatief goede foto's dragen bij aan de betrouwbaarheid. We maken de

foto's daarom zo dicht mogelijk op het veilmoment, maar zorgen er wel voor dat de koper genoeg tijd heeft ze te bekijken."

Andere verbeteringen

Naast de toevoeging van Klokaanbod bevat de nieuwe versie van de Plantion Digitale Marktplaats nog enkele belangrijke verbeteringen. Het platform is responsive gemaakt en daardoor ook op smartphone of tablet goed te gebruiken.



Gerard Vlasman van Flowers Only uit Scherpenzeel heeft meegedaan aan de pilot en is zeer positief over de vernieuwde Digitale Marktplaats. "De foto's zijn nu veel scherper en geven direct een goed beeld van het aanbod. Het platform is overzichtelijk en zeer gebruiksvriendelijk. Ik ben erg blij met de verbeteringen en de nieuwe mogelijkheden"

'DC Automatisering biedt veel gemak'



DC AutomatiseringsGroep (DCAG) is de specialist op het gebied van financieel-administratieve oplossingen voor bloemisten en sinds lange tijd een vaste partner van VBW. Automatisering is niet meer weg te denken in de branche. Wat is er dan fijner dan een gespecialiseerde partij die jou volledig ondersteunt. Gerda den Daas, van Den Daas Bloemsierkunst uit Zaandam, deelt graag haar ervaringen.

Jaren eerder moeten doen

"Wij zijn al 60 jaar bloemist in Zaandam en dat doen we nog iedere dag met veel liefde en plezier. In die jaren is er natuurlijk veel veranderd en dat geldt zeker voor de automatisering. Sinds wij klant zijn bij DCAG hebben we gemerkt dat er veel tijdswinst is behaald in de boekhouding. Allereerst draait het programma op iedere computer, waardoor je op ieder moment van de dag toegang hebt. Onze boekhouder kan op afstand meekijken, wat ook prettig is. Facturen kun je meteen invoeren en facturatie gaat met twee drukken op de knop. Terugkijkend hadden we jaren eerder moeten overstappen."

'Sinds wij klant zijn hebben we gemerkt dat er veel tijdswinst is behaald in de boekhouding.'

Fantastische begeleiding helpdesk

"Wanneer je overstapt op een nieuw programma is dat best spannend en moet je er thuis in raken. Dat gold ook voor de programma's van DCAG, maar dat ging gelukkig erg snel. Het programma is gebruiksvriendelijk. Daarnaast is er prima ondersteuning via de helpdesk, die zelfs in de avonden bereikbaar is."

DC Lintenprinter

"Ook de DC Lintenprinter gebruiken we vanaf het begin. Hier maken we prachtige linten mee, wat in een handomdraai is gebeurd. DCAG biedt een hele uitgebreide collectie aan kwaliteitslinten."

Wil jij meer weten over de diensten van DCAG? Kijk dan op dcag.nl of neem contact op met VBW.



Derde kwartaal laat mooie omzetontwikkeling zien



De achterstand die in het eerste kwartaal werd opgelopen is ingehaald in het tweede en derde kwartaal. Met een gemiddelde omzetplus van 4,3% bij de klanten van Flow in het derde kwartaal, lopen we in totaal over de eerste 9 maanden van het jaar 0,4% voor ten opzichte van 2018. Francesco de Haan van Flow Accountants licht de cijfers toe.

“Het tweede kwartaal liet al een mooie omzetplus zien en dat heeft in het derde kwartaal doorgezet, waardoor we voor lopen t.o.v. de omzet van vorig jaar. Deels is dit veroorzaakt door het feit dat we een zomer hebben gehad met veel minder extreme weersomstandigheden dan de vorige zomer.”

Landelijke toename verkoop bloemen en planten

“We merken nog steeds een toenemende interesse in bloemen en planten, maar merken dit niet altijd bij de bloemist. We zien een toenemende gemiddelde besteding, maar een afname van het aantal klanten. Dat laatste vinden we een zorgwekkende ontwikkeling.”

Arbeidsproductiviteit per gewerkt uur

“Je bedrijf sturen op cijfers levert je enorm veel informatie op. Dit biedt jou inzicht in de productiviteit per gewerkt uur. Oftewel, hoeveel omzet wordt er behaald per gewerkt uur. Omdat we de loonkosten zien stijgen (gemiddeld +0,9%) en de rek uit de verkoopprijzen lijkt te zijn, blijft het zaak om kritisch te kijken naar de inzet van medewerkers. Doel daarvan is de arbeidsproductiviteit te verhogen, met een beter resultaat als

gevolg.” Als voorbeeld noemt Francesco het maken van boeketten. “Wanneer je op de momenten dat er weinig klanten in de winkel zijn voorwerkt in de productie van boeketten, scheelt dit veel tijd in de piekmomenten. Zorg ervoor dat je dan ook een breed aanbod hebt en dat deze een prominente plek in je winkel krijgen.”

Bijproducten

“De cijfers laten zien dat bijproducten echt serviceartikelen zijn, terwijl de bijproducten vaak een prominente plek in de winkel krijgen en aanzienlijk wat vierkante meters in beslag nemen (de bekende 20/80-regel, oftewel: 80% van de omzet wordt behaald op 20% van vierkante meters). Het is belangrijk om dat voor jouw bedrijf eens te berekenen en bekijken of je daar efficiënter mee om kunt gaan.”

Positief afsluiten

“Alle seinen staan op groen om dit jaar positief af te sluiten. Er komt een belangrijke maand aan waar de bloemist ‘kan scoren’. Wanneer bovenstaande aandachtspunten worden meegenomen, belooft het ook qua resultaat een prima jaar te worden. Heel veel succes allemaal!”

Flow Accountants is per 1 januari aanstaande de nieuwe uitvoerder van de VBW Salarisadministratie. Dat betekent dat jij jouw salarisadministratie kan laten verzorgen door een partij met veel kennis van de branche en CAO. Meer info? Kijk op vbw.nu/salarisadministratie

Bloomland

Wil jij je onderscheiden en je marge verbeteren?

Kies dan voor Bloomland! Bloomland is dé plek waar je, uit het meest actuele aanbod van vrijwel alle kwekers kunt kiezen en zo dus direct bij de bron vers kunt inkopen. Waar, hoe en wanneer jij dat wilt. Jij bent in de 'lead'.

Bloomland gelooft in een bloeiende toekomst voor bloemisten en kwekers met bezieling voor hun vak en hun product. Ondernemers met trots en lef om zich te onderscheiden. "Dat is de wereld waarin wij een verbindende rol willen spelen tussen bloemisten en kwekers", aldus Maarten Torbijn, een van de oprichters van Bloomland.

Bloomland, more to discover

Bloomland vervult zowel voor de bloemist als voor de kweker een aantal belangrijke functies:

1. Marktplaats: in- en verkopen bij de bron, met daardoor versimpeling en verduurzaming van de totale sierteeltketen.
2. Community: kwekers en bloemisten staan rechtstreeks met elkaar in contact.
3. Delen van kennis.

Ook voor bloemisten die duurzaamheid hoog in het vaandel hebben staan, biedt Bloomland de uitkomst. Duurzame producten herken je aan het MPS-certificaat. Online inkopen doe je per fust of per bos. Zo voorkom je onnodige derving en werk ook jij aan een efficiënte en duurzame bedrijfsvoering.

Door de samenwerking tussen VBW en Bloomland kun je profiteren van diverse voordelen.

Wil je weten wat jij kunt besparen en hoe je het beste online je bloemen, planten en benodigdheden kunt inkopen? Vraag dan op de website een persoonlijk adviesgesprek aan. VBW-leden die deelnemen aan STAP kunnen bovendien gratis gebruik maken van een margemonitor. Daarmee kun je jouw marges monitoren en direct zien wat het jou oplevert om rechtstreeks te gaan inkopen bij de bron. Door zelf keuzes te maken uit het uitgebreide assortiment, kun je je bovendien onderscheiden als bloemist met passie voor je vak!

Meer informatie

Ga naar bloomland.nl en vraag daar een persoonlijk adviesgesprek aan.

BLOOMLAND
MORE TO DISCOVER



Werner Gommers van The Green Room in Alphen aan de Rijn:

"Ik ben klant bij Bloomland vanaf het eerste uur. Het is een transparant systeem waar vraag en aanbod op een perfecte manier bij elkaar worden gebracht. Wat ook fijn is, is dat er een mogelijkheid is om met collega's te klankborden. Door de directe inkoop koop ik goedkoper in en heb ik de beschikking over een zeer uitgebreid assortiment."



Regina Schut van Bloem&Plant uit Musselkanaal:

"Wij kopen al ruim drie jaar naar volle tevredenheid in bij Bloomland. De voordelen van rechtstreeks inkopen bij de kweker zijn de versheid (vandaag besteld is morgen of overmorgen in huis), de lage prijzen en het ruime assortiment. Dat geeft ons onderscheidend vermogen. Het resultaat is dat onze omzet in bloemen sterk is gestegen, de marges zijn verbeterd en de reacties van onze klanten zijn geweldig positief."



Het plantenpaspoort komt eraan

14 december gaat de nieuwe Europese Plantgezondheidsverordening in. Vanaf deze datum geldt een plantenpaspoort als verplichting voor alle planten.

Waarom het plantenpaspoort?

Door toenemende handelsstromen en klimaatveranderingen wordt Europa steeds meer blootgesteld aan nieuwe plantenziektes en plagen etc. De nieuwe EU-regelgeving beschermt beter tegen de introductie van schadelijke organismen en stelt lidstaten beter in staat maatregelen te nemen bij een uitbraak.

Wat is het plantenpaspoort?

Het plantenpaspoort is een fysiek aanwezige afbeelding die aan een zending planten is bevestigd, bijvoorbeeld een sticker afgebeeld op de hoes, de pot of op het fust. Via dit paspoort is de herkomst van de planten te herleiden.

Wat betekent dit voor jou?

1. Je bent verplicht te zorgen dat er een plantenpaspoort aanwezig is bij binnenkomst in je zaak. Vraag bij je leverancier na om dit te verzorgen.
2. Daarnaast ben je verplicht vast te leggen bij wie je inkoop. Dat kan door middel van een inkoopfactuur. De inkoopadministratie moet je 3 jaar bewaren, zodat je met terugwerkende kracht kan aantonen waar de plant vandaan komt.

Verkoop vanuit de fysieke winkel

Bij de verkoop van planten in je winkel hoeft het paspoort niet meer bij de plant te zitten. Ook niet als je het aflevert of in de winkel presenteert. Ook bij samengestelde arrangementen hoeft naar de consument toe geen plantenpaspoort meer aanwezig te zijn.

'De nieuwe EU-regelgeving beschermt tegen de introductie van schadelijke organismen.'

Online verkoop

Verkoop je online planten via bijvoorbeeld je webshop en bezorg je ze zelf of via een bloemenbezorgdienst (gezamenlijk vervoer) dan hoeft het paspoort niet meer bij de plant te zitten.

Besteed je de verzending uit aan een externe koerier/pakketdienst (bijv. Post NL, DHL) dan moet het plantenpaspoort wel bij de plant zitten als deze bij de eindgebruiker aankomt. Dit geldt ook voor samengestelde arrangementen. Let op! Dit is dus wezenlijk anders dan bij verkoop vanuit de winkel.

Kijk voor alle details op vbw.nu.

Bloem Harmelen stapt over op Renault

Helma van Rijn van Bloem Harmelen is onlangs overgestapt naar Renault. De keuze bevalt haar prima.

"Onze vorig bedrijfsauto was op leeftijd en dus werd het tijd om op zoek te gaan naar een nieuwe. De auto wordt intensief gebruikt voor het rijden van bestellingen, de kleinere inkopen op de veiling en tevens voor woon-werkverkeer. Via VBW werden we attent gemaakt op de speciale ledenaanbieding bij Renault."

'Via VBW werden we attent gemaakt op de speciale ledenaanbieding bij Renault.'

Autobedrijf Hans Jongerius uit Woerden

"Bij de Renaultdealer, Hans Jongerius uit Woerden, werden we uitstekend begeleid en werd er goed naar onze wensen geluisterd. De keuze viel op een Renault Kangoo. Zo wilde ik graag goed zicht in de auto. Zij- en achterraamen, met een open cabine bieden beter zicht en dat komt de verkeersveiligheid ten goede. Bestellingen rijden doe je vaak in drukke gebieden met veel fietsers en we willen geen ongelukken."

Tevreden

De auto is in april geleverd en inmiddels zijn er al behoorlijk wat kilometers mee gereden. Helma is zeer tevreden over de aankoop en met de VBW-korting was het ook financieel aantrekkelijk om voor Renault te kiezen.

VBW-ledenvoordeel

Voor VBW-leden geldt een korting bij aanschaf die kan oplopen tot 29%. Daarnaast ontvangen de snelle beslissers tot 31-12 een accessoire-cheque t.w.v. €750 cadeau!

Kijk voor alle informatie op vbw.nu/renault of neem contact met je lokale Renault-dealer en vraag naar de bloemistendeal.



RENAULT
Passion for life





VBW zet nieuwe stap in vakonderwijs met Floral Education Center

VBW en de AOC's werken al jaren samen aan de Bloemistenacademie. Deze samenwerking richt zich op het verbeteren van het vakonderwijs (inclusief praktijkleren) en het vergroten van de instroom. Deze samenwerking krijgt een vervolg via het 'Floral Education Center'. Scholen die actief (en bewezen) bezig zijn met het toekomstgericht opleiden van vakkrachten, kunnen het certificaat behalen.

In het Floral Education Center wordt samengewerkt aan:

- Het bieden van volwaardige vakopleidingen op alle niveaus
- Het ontwikkelen van nieuwe, toekomstgerichte opleidingsvormen passend bij modern onderwijs
- Het thematisch verzorgen van onderwijs door externe specialisten
- Praktijkleren afgestemd op niveau en leerdoelen van de student
- Samenwerken aan instroombevordering: meer jongeren motiveren om te kiezen voor groen onderwijs!



Marco Maasse (L) en Bastiaan Pellikaan
ondertekenen de samenwerkingsovereenkomst

Aeres Velp is de eerste school die het 'Floral Education Center'-certificaat heeft verkregen. Teamleider Marieke Kersten over de ambities van Aeres:

"In de bloemensector is van alles gaande. Het huidige beroep is aan het veranderen. De traditionele bloemist verandert in een hippe conceptstore, groen is belangrijker geworden in ons leven en het online shoppen is groeiend in de sector. Als onderwijs moeten wij voorop lopen in samenwerking met de branchevereniging. Samen met de VBW hebben we een commitmentgroep opgericht waarin docenten bloem en vooruitstrevende bloemisten samenwerken en hun visie/missie voor de toekomst delen. Samen plannen we werksessies waarin we o.a. de BPV opdrachten en atelierdagen onder de loep nemen. Zijn deze opdrachten nog wel passend? Moet het niet vernieuwender of anders? Het ambacht en de technieken blijven belangrijk, maar de nieuwe manier van opleiden bestaat vooral uit ervaren en beleven."

Intensieve samenwerking

"Topteam Bloemisten, VBW en Aeres MBO Velp/Aeres Training Centre Velp gaan intensief samenwerken om te komen tot betere vakmensen en nieuwe instroom in de branche maar ook om de bloemisten beter te scholen. Het is belangrijk dat stagiaires en deeltijdstudenten goed begeleid worden en echt veel verschillende

vaardigheden leren op het bedrijf. De kartrekkers bij het topteam Bloemisten zijn: Flow Bloemisten, Bloem en cadeau Hassink, Machiel Bekker bloemen en interieur, Bloemsierkunst Markerink, Bloemisterij het Molentje en Bert Evers Bloembinder.

Het eerste event wat we met alle partijen onder de vlag van Floral Education Center organiseren is op 18 maart 2020. Het betreft een hippe doe-dag waarin het beroep van bloemist centraal staat. Alle vmbo leerlingen, Aeresbreed, klas 3 en 4 en leerlingen van scholen uit de omgeving van Velp worden uitgenodigd allerlei workshops te volgen die hip en trendy zijn in het bloemenvak. Voorbeelden van workshops zijn; verpakken met recyclebaar materiaal, vakgericht fotograferen en o.a frame-technieken met natuurlijk materiaal. Het doel van dit event is om het imago van de bloemist op een vernieuwender manier in de markt te zetten en het natuurlijk als wervingsmethode wordt ingezet om de doorstroom naar het groene mbo te vergroten."

Meer informatie?

Op de nieuwe website van Aeres vind je de trainingen die voor jou interessant zijn: aerestrainingcentre.nl/velp

Meld je aan voor 'Beste (verkoop)team van het jaar'

Wij dagen je uit om meer te verkopen in 2020!

In 2020 gaan Smithers-Oasis en VBW op zoek naar het 'beste (verkoop)team van Nederland'. Welk team bedenkt de leukste acties, heeft het beste klantcontact en is in staat om klanten meer te laten besteden? Via een leuke competitie gaan we op zoek naar de winnaar.

Wat houdt het in?

De competitie bestaat uit twee opdrachten met tussendoor een leuk teamuitje.

Opdracht 1 (januari t/m maart 2020):

Bedenk een leuke voorjaarsactie voor jouw winkel met een steekschuimarrangement, waarbij je een commercieel steekschuimarrangement voor de cadeaumarkt ontwerpt en een actie bedenkt hoe deze te verkopen.

Niks is te gek: een kortingsactie, een leuk voorjaarsevent of een samenwerking met collega-ondernemers. Brainstorm met je team en de ideeën komen vast en zeker. Om je te helpen krijg je van de vakjury tussentijds feedback. Nadat je de actie hebt uitgevoerd wordt deze beoordeeld door een vakjury. Daarbij wordt gekeken naar de impact van de actie, de promotie ervan en uiteraard: de resultaten!

Teamuitje inclusief uitreiking zomeropdracht

Om de teamgeest te bevorderen organiseert VBW op 5 april 2020 voor alle deelnemende teams een leuk uitje. Tijdens dit uitje krijg je opdracht 2 uitgereikt en krijgen je verkoopvaardigheden een 'boost'.

Opdracht 2 (april t/m juli 2020):

Bedenk een leuke zomeractie voor jouw winkel

Een klein tipje van de sluier: bij deze opdracht dagen wij je uit om meer te verkopen in de zomer en aan te haken op de

landelijke campagne 'We hebben meer bloemen nodig'. Net als de voorjaarsopdracht vindt beoordeling plaats door de vakjury, maar bij deze opdracht komt er ook een mysteryshopper langs. Een extra motivatie om de schouders eronder te zetten.

Prijsuitreiking

De resultaten van opdracht 1 en 2 vormen de basis van de beoordeling. Op het landelijke vakevent 'Florall Inspiration' wordt de winnaar bekend gemaakt (23/24 september 2020). Het winnende team krijgt een geweldige TEAMbeloning.

Gratis
deelname

Waarom meedoen?

Deelname levert diverse voordelen op:

- (Nog) betere teamgeest en teambuilding
- Inzicht in ontwikkelmogelijkheden
- Betere (verkoop)resultaten en je winkel nóg beter op de kaart
- Een leuk uitje voor het hele team

Aanmelden

Deelname aan deze competitie is gratis.

Aanmelden kan tot 31 december 2019 via

vbw.nu/teamvanhetjaar

Deze wedstrijd wordt mede mogelijk gemaakt door:



voor de bloemist

Stichting Sociaal Fonds
Bloemenspecialzaken



www.oasisflora.com



Knelpunt in pensioenuitvoering

Grote financiële consequenties voor elke werkgever in de bloemendetailhandel

Tijdens de CAO-besprekingen is onverwacht een probleem opgedoken. In de CAO staat al sinds 2011 omschreven dat de werkgever een eigen pensioenbijdrage bij de medewerker in rekening mag brengen van maximaal van 4,275%. In de praktijk is in de salarispakketten echter een hogere medewerkerbijdrage van 5,7% ingeregeld. Al een aantal jaren betalen medewerkers dus teveel en werkgevers daarmee te weinig. Voor zover we het nu kunnen overzien heeft dit grote consequenties voor de werkgever. Naar verwachting gaat reparatie van het probleem de bloemist (eenmalig) enkele procenten van de jaar-loonsom kosten.

Oorzaak, oplossing, schade en verantwoordelijkheid

In de totale afdracht van de pensioenpremie is gelukkig geen probleem ontstaan, er is dus telkens in totaliteit voldoende betaald door de werkgever. Echter het medewerkerdeel is daarbinnen te hoog geweest. Dit zal dus op een bepaalde manier gecompenseerd moeten worden. Er is een externe partij ingeschakeld om de omvang van de situatie in kaart te brengen en te komen tot een goed advies hoe hiermee om te gaan.

Vervolg

Op dit moment zijn nog niet alle zaken zo duidelijk, waardoor nog geen goed advies te geven is. Nadere berichtgeving volgt zo spoedig mogelijk, dit ook op basis van het vervolgoverleg met AVV.



Van werkdruk naar werkgeluk

De CAO is een belangrijk instrument. Hierin staan de rechten en plichten van zowel de werkgever als de werknemer. Het is goed en belangrijk om de inhoud van de CAO goed te kennen. Eén van de 'verplichtingen' uit de CAO is het voeren van jaargesprekken met de medewerkers. Het woord 'verplichtingen' staat hier niet voor niets tussen aanhalingstekens. Philip Vijfhuize van Vijfhuize Sales & Business Support legt uit waarom.

Kansen

"Eén op één gesprekken met je medewerkers kunnen van grote waarde zijn voor jouw bedrijf. Daar waar dit door veel ondernemers nog als 'gedoe' wordt gezien of overbodig wordt geacht, blijkt het bij bedrijven die dit consequent doen, veel op te leveren. Het vergroot de betrokkenheid, verbetert de verstandhouding, voorkomt conflicten en is de manier om informatie over te brengen, maar zeker ook te luisteren naar wat er leeft en wederzijdse ambities te toetsen en af te stemmen."

Hoe pak je het aan?

"Een jaargesprek doe je op een rustige plek waar je niet gestoord kunt worden. Het vergt voorbereiding, van jou als werkgever, maar ook van de medewerker. Hiervoor moet je dus vooraf de gespreksonderwerpen aangeven. VBW heeft een checklist voor een jaargesprek, verzorgt trainingen en heeft handige tools ter ondersteuning."

Wat bespreek je tijdens een jaargesprek?

"De gespreksonderwerpen kunnen per medewerker verschillen. Op hoofdlijnen bespreek je echter jouw visie op de bedrijfsvoering. Waar wil je naartoe en wat verwacht je daarbij van je medewerkers? Vraag aan je medewerkers hoe hij/zij hier tegenaan kijkt. Waar liggen de interesses en

welke competenties laat je nog onbenut? Waarin kun je als werkgever ondersteuning bieden om medewerkers te laten groeien? Cursussen/trainingen of opleidingen kunnen jou een beter toegeruste werknemer opleveren en bijdragen aan meer werkgeluk. In bepaalde gevallen kan het in het gesprek (afhankelijk van de leeftijd van de ondernemer) ook gaan over bedrijfsoverdracht (op termijn).

Het voeren van jaargesprekken biedt dus vele kansen en levert je uiteindelijk veel op. Vergeet niet om een kort verslag van het gesprek te maken en dit samen met de afspraken die je met elkaar maakt te laten ondertekenen. In het kader van goed werkgeverschap is het van belang om een goed personeelsdossier op te bouwen."

Philip Vijfhuize



Vragen?

Heb jij vragen over het voeren van jaargesprekken met je medewerkers? Neem dan contact op met Philip Vijfhuize of met VBW, T: 0318-527568 (keuze 6) of E: info@vbw.nu.

VBW Marketing biedt content afgestemd op jouw klanten!

Op welke klantgroep richt jij je? Op de natuurliefhebber, het gezelligheidsmens of de status zoeker? VBW Marketing heeft voor jou altijd actuele content, afgestemd op de klantgroep die je wilt bedienen!

Seed abonnement

Voor slechts € 7,50 per maand ontvang je, via whatsapp, speciale teksten en afbeeldingen die je kunt gebruiken om via jouw website of social media te communiceren. De teksten en afbeeldingen zijn afgestemd op de seizoenen, bloemendagen en andere belangrijke momenten. Je ontvangt wekelijks nieuw materiaal om continu zichtbaar en vernieuwend te zijn. Naast mooie en handige content ontvang je ook algemene tips en ideeën over hoe je jouw doelgroep nog beter kunt benaderen.

We bieden content die is afgestemd op de volgende consumentengroepen (herkenbaar vanuit STAP):

- Gezelligheid
- Natuur
- Status
- Stijl

Wil je meer? Dan is er het 'Sprout abonnement'!

Aanvullend op het 'Seed abonnement', ontvang je in het 'Sprout abonnement' ook iedere maand bijpassende stoepbordposters. Je ontvangt het materiaal ruim van tevoren, dus je bent altijd up-to-date om in te haken op belangrijke verkooperperiodes voor jouw winkel. Ken je de uitspraak 'de kracht van herhaling'? Daar ga jij met dit pakket de vruchten van plukken! Het 'Sprout-abonnement' kost slechts 19,95 per maand.

VBW Waardecheque

Heb jij de VBW Waardecheque met €100,- shoptegoed van VBW Marketing al ingezet? Indien niet, gebruik het dan voor 1 van voorgaande abonnementen. De voucher is alleen nog te verzilveren als je in 2019 een abonnement afsluit.



Donkere dagen
vragen om kleur

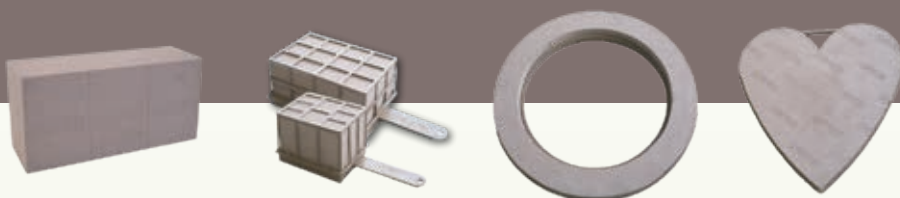


Kleur in
je interieur



De natuurlijke keuze!

Smithers-Oasis helpt bij verduurzaming bloemist



'Het Boerderijke' is gevestigd in Maastricht. Een (h)echt familiebedrijf dat al bijna 35 jaar gevestigd is aan August Flamentstraat. Op de website lees je de pakkende zin "ieder boeket vertelt zijn eigen verhaal". VBW sprak eigenaresse José Remmers-Keunen over duurzaamheid.

Milieu is een 'hot' item

José is heel bewust bezig met duurzaamheid: "Het is een onderwerp dat bij de consument steeds meer gaat leven. Met name de jongere generatie is hier erg mee bezig. Wij vertalen dat ook steeds meer binnen onze winkel. De duurzame producten voorzien wij van een label, zodat ze herkenbaar zijn. Wij willen binnenkort aan gaan sluiten bij een duurzaamheidskeurmerk. Waar we kunnen, zijn we nu al heel bewust bezig, zoals het gebruik van verpakking en terugdringen van gebruik plastic, het scheiden van ons afval en we voeren steeds meer duurzame producten door binnen ons assortiment."



OASIS® NATUREBASE® Bio Floral Foam

"Wij voeren ook het biologische assortiment van Smithers-Oasis: OASIS® NATUREBASE® BIO Floral Foam. Inmiddels is er al een uitgebreid assortiment beschikbaar. Dit verwerken we o.a. in onze eigen stukken. We merken dat de consument bereid is daar iets meer voor te betalen, zolang je het goed uitlegt."

Chris Martens, Managing Director Smithers-Oasis BeNeLux, herkent dat de vraag van de bloemist en de consument naar biologisch afbreekbare producten toeneemt: "De bloemist vormt de kern van ons bedrijf. In aansluiting op de behoefte van onze klanten heeft Smithers-Oasis afgelopen jaar OASIS® NATUREBASE® BIO Floral Foam geïntroduceerd; 's werelds eerste steekschuim dat bijna volledig biologisch afbreekbaar is, met als resultaat een positieve impact op het milieu."

Doe ook mee met verduurzaming van je bedrijf en ga voor biologisch afbreekbaar steekschuim van Smithers-Oasis.



Foto: Manon de Jong



www.oasisfloral.com

