

3 Nieuwe bestuurssamenstelling Koninklijke VBW **6** Ontwikkel je online communicatie met STAP Online **8** FloraVita een extra verkoopkans **17** Esther Weijenberg wint het NK-junioren **22** Algemene Ledenvergadering Koninklijke VBW **24** Leven Lang Ontwikkelen



Een koninklijk afscheid van John Thijert

Trots



Martin Groen
info@vbw.nu

Met trots mag ik in deze laatste Bloemist van het jaar mijn eerste voorwoord schrijven. Na een lange bestuurlijke carrière en een voorzitterschap van 12 jaar heeft mijn voorganger John Thijert, tijdens de Algemene Ledenvergadering van 3 november, afscheid genomen als bestuurder van VBW. We zijn John veel dank verschuldigd voor zijn tomeloze inzet al deze jaren.

Tijdens dezelfde vergadering ben ik benoemd tot nieuwe voorzitter van onze Koninklijke VBW. Ik voel me vereerd door het vertrouwen dat me is gegeven en zal mij dan ook met alles wat ik in mij heb, gaan inzetten voor onze branche en de VBW in het bijzonder.

Ondernemen in de bloemen en planten zit in mijn bloed. Opgegroeid in de bloemenwinkel van mijn ouders en inmiddels al vele jaren actief binnen VBW. In verschillende commissies, binnen de regio, de Financiële Commissie, VBW Evenementen Commissie, de Ledenraad en de laatste 6 jaar als bestuurslid. Ik mag voorzitter zijn van een geweldige organisatie. VBW is uniek in haar aanbod van diensten, resultaten op het gebied van lobby en de goede communicatie. VBW is hét centrale kennis- en adviescentrum voor onze branche. VBW geeft mij een familiegevoel en dit gevoel wil ik de komende jaren aan alle leden van VBW overbrengen. Veel dank voor jullie vertrouwen.

Met fleurige groet,
Martin Groen

Bloemist

Colofon

Redactie

Bram Rijkers
Marco Maasse
Mark Heemsker
Sandra Keezel

Redactieadres

Horaplantsoen 20
6717 LT Ede

Foto's

VBW

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 Nieuwe bestuurssamenstelling Koninklijke VBW
- 4 VBW Koninklijk onderscheiden
- 6 Ontwikkel je online communicatie met STAP Online
- 7 Philip Vijfhuizen: "Je kunt er niet vroeg genoeg mee beginnen"
- 8 FloraVita een extra verkoopkans
- 11 STAP Teams in de praktijk
- 12 'STAP teams geeft waardevolle inzichten'
- 13 Goed werkgeverschap belangrijk!
- 14 Flow Accountants
- 16 Henrieke Lankveld trotse winnaar Flowercup
- 17 Esther Weijenberg wint het NK-junioren
- 18 25 jaar bestuurder Koninklijke VBW
- 20 De nieuwe Renault Kangoo E-Tech electric
- 21 Bespaar met DC Bloem Online
- 22 Algemene Ledenvergadering Koninklijke VBW
- 23 Statutenwijziging Koninklijke VBW
- 24 Leven Lang Ontwikkelen (LLO) belangrijk voor iedereen
- 26 Henrieke Lankveld trotse winnaar VBW Flowercup
- 27 Loonaanpassingen CAO bloemendetailhandel
- 28 Smithers-Oasis

Nieuwe bestuurssamenstelling Koninklijke VBW

Wij
stellen
ons
voor!



Vlnr: Pascal Zijlmans, Martin Groen en Patricia Bloedjes

Tijdens de Algemene Ledenvergadering van Koninklijke VBW heeft de (her)verkiezing plaatsgevonden van twee bestuursleden. Martin Groen is als bestuurslid herkozen en binnen het bestuur gekozen als nieuwe voorzitter van VBW. Patricia Bloedjes wordt gekozen als bestuurslid, waarmee het bestuur weer compleet is, bestaande uit:

Martin Groen (Voorzitter met portefeuille Vakmanschap en Werkgeverschap)

Met zijn winkel gevestigd te Workum en samen met zijn vrouw eigenaar van Groenbloem. Martin is inmiddels al 6 jaar bestuurder bij VBW en verzorgt daarbij met name het taakgebied Vakmanschap. Voor die tijd was Martin o.a. lid van het VBW-regioteam en de VBW-Ledenraad.

Martin heeft een groot netwerk en daardoor praktische kennis van de dagelijkse bloemist. Deze waardevolle kennis brengt hij in de beleidsvorming van VBW. Het afgelopen jaar heeft hij zijn kennis verbreed naar m.n. het thema CAO en werkgeverschap, waarvoor hij zich in de komende periode naast vakmanschap wil inzetten.

Patricia Bloedjes (Portefeuille Onderwijs)

Patricia heeft samen met haar man 2 winkels in de kop van

Noord-Holland (Wormer) en is een zeer betrokken ondernemer met hart voor het vak en de branche. Patricia is al ruim 20 jaar betrokken bij het regionale vakonderwijs en sinds 2 jaar lid van de VBW-Ledenraad. Als raadslid heeft ze laten zien een ruim netwerk en brede ondernemersvisie te hebben, met oor voor alle thema's van ondernemerschap en de breedte van positionering in de branche. Vanuit haar kennis en enthousiasme kan ze komen tot planmatige beleidsontwikkeling, bij voorkeur op het gebied van vakonderwijs.

Pascal Zijlmans (Portefeuille Ondernemerschap)

Pascal runt samen met zijn vrouw Angelique een speciaalzaak in Kaatsheuvel (Ambianz). Hij is een actieve, positieve en betrokken ondernemer, die niet alleen in de VBW-ledenraad actief is geweest, maar ook betrokken is in de VBW-Onderwijscommissie, de commissie Ondernemerschap, de businessclub en de VBW-Studieclub in Brabant. Onder 'ondernemerschap' verstaat Pascal: het zien en benutten van kansen, sturen op cijfers en marge en een positieve grondhouding naar klanten en medewerkers. Pascal levert op een aantal gebieden toegevoegde waarde waaronder innovatie, het online-ondernemerschap en het onderwijs.

Met dit krachtige bestuur is VBW klaar voor de toekomst.



VBW Koninklijk onderscheiden

Tijdens het vakevent 'Floral(l) Inspiration', wat op 8 september jongstleden werd gehouden bij Bloemveiling Plantion in Ede, heeft VBW een Koninklijk onderscheiding in ontvangst mogen nemen van Burgemeester René Verhulst (Ede). Op deze bijzondere onderscheiding mogen we, en de leden van Koninklijke VBW in het bijzonder, zeer trots op zijn. Een mijlpaal die we voor, door en met onze leden hebben weten te bereiken.

100 jaar VBW

Eén van de voorwaarden bij het aanvragen van het predicaat 'Koninklijk' is het 100-jarig bestaan. VBW is opgericht op 1 juni 1920. In de afgelopen 100 jaar heeft de branche en VBW een enorme ontwikkeling doorgemaakt. Maar 1 ding heeft in al die jaren centraal gestaan: een tomeloze inzet en toewijding van alle betrokkenen bij VBW om de bloemist

zo goed mogelijk te vertegenwoordigen op diverse niveaus en actief bij te dragen aan de ontwikkeling van de branche als geheel en aangesloten leden in het bijzonder.

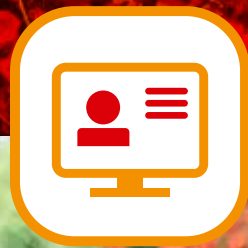
Trots

VBW is trots op het verkrijgen van het Koninklijke predicaat en heeft dat gevierd met haar leden. Directeur Marco Maasse: "Het is dankzij de trouwe steun van onze leden dat VBW Koninklijk is onderscheiden. Wij hebben onze leden hier dan ook voor bedankt.

Een dag na het toekennen van het predicaat ontvingen alle leden een bijzondere geschenverpakking inclusief een heerlijke taart voor bij de koffie."

Nieuw logo onthuld

Met dank aan de Koninklijke erkenning zal VBW vanaf heden 'Koninklijke Vereniging Bloemist Winkeliers (VBW)' heten. Het bijbehorende logo is op 8 september in de vorm van een grote bloemenwand onthuld.



Ontwikkel je online communicatie met STAP Online

Online heeft in de afgelopen jaren een enorme vlucht genomen, mede als gevolg van corona. Steeds meer klanten oriënteren zich online, voordat ze een winkel bezoeken. Daarnaast is het aantal online verkopen in het afgelopen jaar enorm gestegen. Kortom: online is niet meer weg te denken! Ben jij online al actief? Heb je al een website en misschien zelfs een webshop? En haal je daar alles uit?

STAP Online

Voor bloemisten die online (meer) actief en zichtbaar willen zijn, heeft VBW STAP Online ontwikkeld. Via een scan maken we een analyse van jouw huidige online activiteiten. We kijken daarbij naar:

- Uitstraling (in lijn met de rest van je uitingen?)
- Inhoud/actualiteit
- Vindbaarheid van jouw winkel in zoekmachines
- Technische ontwikkelpunten

De uitkomsten van de analyse presenteren we aan je en samen kijken we naar ontwikkelmogelijkheden voor jou. Hierbij mag je uiteraard rekenen op de support van VBW in de vorm van

trainingen en online promotie & contentontwikkeling. We bieden samen met Google o.a. digitale workshops over 'basiskennis online'. Bekijk het programma op vbw.nu en meld je aan voor gratis deelname.

Gratis deelname; meld je aan!

Wil jij deelnemen aan STAP Online en gratis een analyse van jouw online activiteiten laten maken? Ga dan naar de website van VBW voor meer informatie, stuur een e-mail of neem contact op met jouw relatiebeheerder.

Meer informatie

W: vbw.nu/staponline
E: info@vbw.nu
T: 0318 - 52 75 68 (keuze 6)



STAP Online wordt mede mogelijk gemaakt door

Stichting Sociaal Fonds Bloemenspecialzaken

Philip Vijfhuize: "Stoppen of bedrijfsoverdracht? Start op tijd!"

VBW werkt samen met Philip Vijfhuize van Vijfhuize bedrijfsadvies. Philip heeft zijn sporen in de branche ruimschoots verdiend en al menig bloemist in complexe situaties kunnen helpen. De vraag die de laatste tijd veelvuldig wordt gesteld heeft betrekking op bedrijfsoverdracht/verkoop en/of bedrijfsbeëindiging. Belangrijkste boodschap van Philip hierbij is: "je kunt niet vroeg genoeg beginnen met de voorbereidingen."

Vraag neemt toe

De vraag om ondersteuning bij bedrijfsoverdracht en beëindiging neemt toe. Dit kan verschillende redenen of oorzaken hebben, maar ieder traject heeft zowel qua emotie als financieel grote impact. Philip aan het woord: "Er zijn op dit moment weinig potentiële nieuwe ondernemers te vinden. Zelfs bij goedlopende en renderende bedrijven is opvolging of verkoop zeker geen vanzelfsprekendheid. Daarnaast is afstand doen van je levenswerk een emotioneel proces wat niet onderschat mag worden."

Start op tijd met de voorbereiding

Natuurlijk komt het voor dat in bepaalde situaties overdracht, verkoop of beëindiging snel moet gebeuren. Dit zie je vooral in geval van gezondheidsredenen of andere calamiteiten. In alle andere gevallen moet er 3 tot 5 jaar worden uitgetrokken om het proces goed in te vullen. Philip: "Er komen zoveel zaken kijken bij een overdracht. De meest kansrijke manier om het bedrijf over te kunnen dragen is aan een medewerker. In dat geval kun je gezamenlijk een traject uitstippelen wat je ook samen doorloopt. Met professionele ondersteuning en begeleiding heeft dit de grootste kans van slagen en is het voor beide partijen financieel aantrekkelijk te maken. De oproep is dan ook om in eerste instantie dichtbij te zoeken naar geschikte kandidaten." Daar waar juist ondernemers met een eigen pand, in de huidige tijd van super hoge prijzen van vastgoed, kunnen aanlopen tegen een fiscale uitdaging (met name als de wens is om het pand te behouden en te verhuren, terwijl de boekwaarde laag is en de vrije verkoopwaarde hoog is en er daarom veel geld moet worden afgerekend met de Belastingdienst) is een termijn van langer dan 3 jaar nodig om hier oplossingen voor te bedenken binnen de fiscale regels. Een voorbeeld van zo'n oplossing is het inbrengen van het pand in een nieuw op te richten BV-structuur.

Workshops

Vanuit VBW worden, in samenwerking met Philip Vijfhuize en Flow accountants, workshops verzorgd rondom dit thema. Het is belangrijk om ook vroegtijdig te beginnen met het verzamelen van informatie. "De workshop wordt goed bezocht en verschaft



deelnemers duidelijke inzichten. Stap voor stap wordt het traject doorgenomen en helpt het de ondernemer bij het opstellen van een plan van aanpak." Kijk op de website van VBW voor meer info en data waarop de workshops worden gegeven.

Individueel maatwerk

Ook kan Philip individueel advies geven om inzichtelijk te maken welke uitdagingen er zijn en hoe een eventueel verkoop- of beëindigingsproces ingevuld kan worden.

Meer informatie

W: vijfhuize.nl of vbw.nu/bedrijfsadvies
E: info@vbw.nu of philip@vijfhuize.nl
T: 0318 - 52 75 68 (keuze 6)



FloraVita een extra verkoopkans

FloraVita het nieuwe en innovatieve concept, wat door VBW ontwikkeld is en geïnitieerd wordt. Een concept wat de bloemenspecialist geweldige tools en kennis in handen geeft om het echte onderscheid te maken!

Bij FloraVita draait het om het effect wat bloemen en planten hebben op het welzijn en daardoor op de gezondheid. De mens ervaart zijn leefomgeving via de zintuigen en heeft een sterke zintuiglijke verbinding met bloemen en planten.

FloraVita is wetenschappelijk onderbouwd
Er liggen diverse onderzoeken ten grondslag aan FloraVita. Hier komt uit naar voren dat zien, ruiken, voelen en proeven, van natuurlijk groen effect heeft op onze emotie, ons gedrag en welzijn. Alleen al de kleuren en geuren van bloemen kunnen onze gemoedstoestand met 69% verbeteren! Zeker in de coronatijd hebben bloemen en planten hun waarde op dit vlak al bewezen. Goed gekozen bloemen en planten op de juiste plek kunnen het hele interieur inclusief de bewoners doen opleven.

Vertaling naar de winkel
In diverse pilots is naar voren gekomen dat collega bloemisten en ook medewerkers het heel leuk en leerzaam vinden om met FloraVita aan de slag te gaan. Met name omdat FloraVita toepasbaar is op bloemen, planten, boeketten en bloemwerk wat dagelijks verkocht en gemaakt wordt. Je verkoopt niet alleen bloemen en planten die er leuk uitzien en passen bij de gelegenheid, maar waar mensen zich ook nog eens beter van gaan voelen.

Recepten
Om de toepassing in de winkel nog makkelijker te maken is er een receptenwaaier ontwikkeld met diverse bloemen- en plantrecepten. De recepten werken als geheugensteuntje voor de kennis die je opgedaan hebt tijdens de training en zijn een richtlijn die je naar hartenlust kunt invullen met je eigen creativiteit. Ook in de keuze van assortiment ben je vrij, zodat je de invulling kan bepalen aan de hand van beschikbaarheid en/of het seizoen.

FloraVita gaat uit van 3 hoofdthema's

Binnen FloraVita zijn drie grote thema's te onderscheiden waar bloemen en planten voor ingezet kunnen worden.

Ontspannen
Mensen voelen zich prettiger en meer ontspannen in ruimtes met bloemen en planten. Bij zicht op groen en bloemen zakt binnen 5 minuten ons stresslevel. Minder stress en herstel van stress is belangrijk voor ons welzijn. In een ruimte met bloemen en planten worden we afgeleid van pijn en groen geeft welkome rust aan onze ogen in onze huidige digitale wereld.



Energie
Het contact met bloemen en planten draagt bij aan een positieve gemoedstoestand. Bloemen en planten geven je energie en maken je productiever, creatiever en hebben een stimulerende werking op de verbetering van ons geheugen. Oftewel bij het gebruik van de voorgeschreven recepten heb jij als bloemist de tools in huis voor de aankleding van een vitale werkplek.

Verbinden
In een groene omgeving zijn we socialer en hulpvaardiger. Onze stem en gezichtsuitdrukking worden zachter. Je sociaal verbonden voelen is belangrijk voor ons welzijn. In een groene omgeving maken mensen makkelijker contact en dit leidt tot informele gesprekken. Bloemen zorgen voor een echte glimlach, die lange tijd aanhoudt, zowel bij de gever als de ontvanger. Daarnaast verhogen bloemen het gevoel van medeleven en troost. Wist jij dat in een ruimte met rozengeur mensen elkaar aardiger vinden?

Om het je makkelijk te maken zijn voor elk thema passende recepten ontwikkeld. De werking van de besproken zintuigen komt in de recepten terug als "ingrediënten" met bijbehorende icoontjes. Nieuwsgierig? Kijk dan eens op de geheel nieuwe website FloraVita.nl.



Commerciële kansen

Als ondernemer zijn we allemaal op zoek naar innovaties, verbreding en nieuwe kansen. Maar uiteindelijk moeten het werk wat we doen en de producten die we verkopen een goed rendement opleveren. FloraVita biedt je al deze mogelijkheden. Richting de consument versterkt FloraVita de fysieke winkelbeleving. Beleving, ambacht en een verhaal achter het product is namelijk een belangrijke reden voor de klant om voor een bezoek aan de winkel te kiezen.

Presentatie in de winkel

FloraVita geeft je een (onderbouwd) verhaal naar de consument, het biedt meerwaarde en brengt jouw ambacht nog beter naar voren. Vanzelfsprekend hoeft dit verhaal niet voor ieder afzonderlijk boeket gedaan te worden naar de klant. Je kunt in je winkel een presentatie maken en daarmee een specifiek thema of recept uitlichten. Hiervoor kun je vooraf een aantal boeketten samenstellen, met bijbehorende receptenkaarten en 'bijsluiters'. Op verzoek van de klant kan, net zoals dat nu ook al gebeurt, maatwerk worden geleverd binnen dit thema. Daarnaast leent het FloraVita concept zich ook uitstekend voor verkoop via je eigen online webshop.



Van bloemist naar FloraVitalist - VBW gaat jou ondersteunen

FloraVita is een concept met een nieuwe gedachte, nieuwe toepassingen en een andere communicatie naar de consument. Natuurlijk zorgt VBW ervoor dat jij goed voorbereid aan de slag gaat met FloraVita. Dat begint met een training voor jou en je medewerkers. Deels via e-learning en deels met praktijkavonden. Tijdens deze training wordt er dieper ingegaan op de welzijnsaspecten van bloemen en planten, leer jij de samenstelling, technieken en toepassingen van FloraVita. Naast dat in de trainingen extra vakmanschap wordt aangeleerd, is er ook extra aandacht voor verkooptechnieken. Zodat je het geleerde vakmanschap ook daadwerkelijk kan verkopen. Daarnaast ondersteunen we je vanuit VBW met verschillende (promotie)materialen, naslagwerk, recepten en content die jij kunt gebruiken in je communicatie. Kortom, je wordt geheel ontzorgd.

Doe je mee?

Als je je verdiept in FloraVita, zul je merken dat het iedere dag verder tot leven komt. In de testfase is dit steeds weer naar voren gekomen. Ook de consument pakt het goed op en is enthousiast. VBW heeft speciaal voor dit nieuwe concept een prachtige, informatieve website ontwikkeld (FloraVita.nl). Hier staat al veel informatie op en zal de komende maanden verder uitgebreid worden met een speciaal deel voor FloraVitalisten. Rond februari 2022 hopen we van start te kunnen gaan met de eerste trainingen. Jij kunt je hier nu al voor inschrijven. Geef je interesse door aan VBW en wij zorgen dat je de komende tijd op de hoogte blijft van de laatste ontwikkelingen rond FloraVita.

Meer informatie

W: vbw.nu/floravita

E: info@vbw.nu

T: 0318 - 52 75 68

FloraVita
VOEL JE BETER MET BLOEMEN EN PLANTEN

Ondernemen



STAP Teams in de praktijk

Dit jaar heeft VBW een nieuw STAP-programma geïntroduceerd: STAP Teams. STAP Teams maakt een analyse van de samenwerking tussen jou en je medewerkers. Daarnaast worden (wettelijke) zaken in kaart gebracht die te maken hebben met goed werkgeverschap. Op basis van de uitkomsten gaat onze relatiebeheerder, samen met jou, kijken waar VBW je kan ondersteunen. Het nieuwe programma wordt heel goed ontvangen en inmiddels hebben al ruim 50 collega's deelgenomen aan STAP Teams.

Kijkje in de praktijk

Martha Gaasbeek, relatiebeheerder van VBW (regio Zuid-Nederland) heeft intensief meegewerkt aan de ontwikkeling van het nieuwe programma en heeft inmiddels al veel ervaring opgedaan bij de uitvoering. Martha aan het woord: "De basis van de analyse is het Medewerkers Motivatie Onderzoek (MMO). Medewerkers geven anoniem antwoord op vragen en stellingen. De ondernemer krijgt ook een vragenlijst met soortgelijke vragen. Hier worden onderwerpen voorgelegd die normaal niet snel besproken worden in bijvoorbeeld het jaargesprek. Het is zeer boeiend en waardevol om te zien wat hier uitkomt."

'Het is enorm belangrijk om te weten hoe jouw team over bepaalde zaken denkt.'

Daarnaast gaan we in op de arbeidsproductiviteit. Daarbij brengen we in kaart hoe de werkzaamheden en verantwoordelijkheden worden verdeeld en hoe dat eventueel anders en beter zou kunnen. In STAP Teams besteden we ook aandacht aan de wettelijke verplichtingen. Het blijkt dat met name de jaargesprekken voor verbetering in aanmerking komen."

Positieve reacties van de deelnemers

Martha ontvangt positieve reactie op het nieuwe programma:



"Er wordt zeer positief gereageerd op STAP Teams, zowel door werkgever als door de werknemer. Werknemers vinden het fijn dat ze hierin betrokken worden. Wat de uitkomst van het onderzoek ook is, het is altijd waardevol."

Doe jij ook mee?

"Iedere bloemist, die werkgever is, kan meedoen met STAP Teams. Het is enorm belangrijk om te weten hoe jouw team over bepaalde zaken denkt. Zij hebben vaak goede ideeën en waardevolle initiatieven waar je als ondernemer niet altijd aan denkt. Hoe mooi is het om hiermee de samenwerking met jouw team te versterken?!"

Meer informatie

Informatie over STAP Teams of je hiervoor aanmelden kan op de website van VBW. Je kunt natuurlijk ook direct contact opnemen met jouw relatiebeheerder voor meer informatie of het maken van een afspraak.

W: vbw.nu/stapteams

E: info@vbw.nu

T: 0318 - 52 75 68 (keuze 6)



STAP Online wordt mede mogelijk gemaakt door

Stichting Sociaal Fonds Bloemenspecialzaken



'STAP Teams geeft waardevolle inzichten'



Michelle en René Raadsheer van DQC

VBW Training en coaching wordt uitgevoerd door DQC en is al jarenlang een vaste partner van VBW waar het gaat om trainingen en coaching. Ook voor het nieuwe STAP Teams programma vullen zij een belangrijk onderdeel in: het Medewerkers Motivatie Onderzoek (MMO).

Met het MMO wordt een vragenlijst digitaal toegestuurd naar alle medewerkers. In de vragenlijst komen allerlei onderwerpen aan bod die betrekking hebben op de bedrijfsvoering en het werkgeverschap. De werkgever krijgt zelf ook een soortgelijke vragenlijst. Beide uitkomsten worden naast elkaar gelegd en daar wordt een analyse van gemaakt.

Waardevolle uitkomsten

Michelle Raadsheer verzorgt de analyses en verwerkt de binnengekomen vragenlijsten. Michelle aan het woord: "Met het Medewerkers Motivatie Onderzoek (MMO) analyseren we de motivatie en de loyaliteit van de medewerkers in het bedrijf. Het uitgebreide rapport, wat na het onderzoek beschikbaar is, geeft een goed beeld hoe medewerkers en werkgever kijken naar het bedrijf en naar elkaar. Een mooi uitgangspunt om met elkaar in gesprek te gaan over ontwikkelingsmogelijkheden in het bedrijf."

Positieve reacties

De eerste resultaten in de bloemenbranche zijn binnen en het is mooi om te zien hoeveel waardevolle punten uit het onderzoek komen, wat ondernemers echt verder kan brengen. Michelle: "Doordat het een anoniem onderzoek is, wat door een externe organisatie wordt uitgevoerd, ervaren medewerkers de vrijheid om eerlijke antwoorden te geven. Dat is erg belangrijk. Medewerkers geven aan dat ze het prettig vinden om op deze manier hun stem te kunnen laten horen."

Meer informatie

Meer weten over het MMO of informatie over de overige trainingen en coachingsmogelijkheden? Kijk op de website van VBW of neem contact op met jouw relatiebeheerder.

VBW training en coaching

W: vbw.nu/trainingen
E: info@ddqcounseling.com
T: 06 - 28 11 87 23



5
stappen
plan!

Goed werkgeverschap belangrijk!

Door een goede werkgever te zijn maak jij het verschil



Je medewerkers zijn kostbaar en een belangrijke investering voor jouw bedrijf. Ze bepalen voor een belangrijk deel het succes. Met goed werkgeverschap kun je medewerkers motiveren om het beste uit zichzelf te halen. Tevreden medewerkers blijven bovendien langer aan boord. Ook je klanten waarderen het als ze vertrouwde gezichten zien. Een ander groot voordeel van goed werkgeverschap is dat een medewerker zich minder snel ziek zal melden. Het betaalt zich dus ruimschoots terug.

Hoe pak je het aan?

Stap 1. Oprecht interesse tonen en motiveren

Stel af en toe de vraag hoe het met je medewerker(s) gaat. Lukt het om goede en open gesprekken te voeren, dan kan je vroegtijdig inspringen om zaken als problemen in de privésfeer of conflicten op de werkvloer in de kiem te smoren.

Stap 2. Goede begeleiding bij ziekte

Leden van VBW kunnen tegen een zeer scherpe premie gebruik maken van het VBW ZorgPortaal. Een totaaloplossing bij verzuim en preventie. Bovendien krijg je een vaste casemanager die je kan mailen of bellen voor advies. Ook als het gaat om advies om te voorkomen dat iemand uitvalt. Voor meer informatie hierover ga je naar www.vbwzorgportaal.nl.

Stap 3. Duidelijke en eerlijke afspraken maken

Maak duidelijke afspraken vooraf, zodat je medewerkers

weten wat van hen verwacht wordt. Niet alleen wat betreft werkzaamheden, maar ook zaken als verlof opnemen of ziekmelden. Op de website van VBW ZorgPortaal kun je een verzuimprotocol downloaden. Dan hoeft je dat zelf niet meer te bedenken.

Stap 4. De juiste vrijheid en verantwoordelijkheid geven

Geef je medewerkers ruimte en vrijheid. Door meer verantwoordelijkheid bij hen te leggen kunnen ze zich verder ontplooiën en groeit hun vertrouwen. Dat maakt voor hen het werken leuker en je zal merken dat jij daardoor ook meer ruimte krijgt.

Stap 5. Aan de slag

Goed werkgeverschap vraagt wel wat van jou als werkgever. Je moet er tijd en aandacht aan geven, wellicht een cursus volgen of (externe) kennis inkopen. Maar dan krijg je er ook heel veel voor terug. Aan te raden is ook om STAP Teams te volgen.

Meer informatie

Wil je meer weten over goed werkgeverschap of het VBW ZorgPortaal? Bel dan met de adviseurs van VBW Risk.

W: vbwzorgportaal.nl
E: info@vbwzorgportaal.nl
T: 070 - 301 25 64



Digitaal inkopen zonder drempels bij Plantion



Om het gemak van de digitale systemen te ervaren, hebben Plantion en VBW dit jaar een bijzonder aanbod: tot het eind van dit jaar mogen VBW-leden zonder opstartkosten (digitaal) inkopen bij Plantion. Hierin biedt Plantion verschillende mogelijkheden.

Zo kun je 'live' deelnemen aan het veilproces (inkopen op de klok via 'Kopen Op Afstand (KOA)'), vanaf deze zomer wordt dit ondersteund met prachtige livestreambeelden van de producten voor de klok. Daarnaast heb je de mogelijkheid om via Klok Voorverkoop (KVV) al de dag voor het veilproces producten in te kopen tegen een vaste prijs of kan je via de webshop Plantion Digitale Marktplaats (PDM) kiezen uit een ruim assortiment dat niet (of gedeeltelijk) voor de klok komt.

Geert Verbakel maakt gebruik van het aanbod

Collega Geert Verbakel, al 38 jaar bloemist in Eersel, maakt sinds deze zomer gebruik van het aanbod van Plantion en met grote tevredenheid. Geert is tweemaal per week fysiek aanwezig op de veiling en doet tweemaal per week zijn inkopen via Kopen op Afstand. Daarnaast kijkt hij dagelijks wat er bij Plantion wordt aangeboden via Klok Voorverkoop. Geert aan het woord: "Het aanbod vanuit VBW was voor mij een reden om bij Plantion mijn inkopen te gaan doen. Dat was ik al eerder van plan, maar kennelijk had ik dit 'zetje' nodig om ook daadwerkelijk die stap te maken. Het aanbod bloemen en planten heeft me positief verrast. Vooral voor de bloemist biedt Plantion vele nieuwe kansen. Met een uitgebreid koopcentrum kun je altijd nog assortiment bijkopen wat je eventueel nog mist."

Zekerheid

Vooral de Klok Voorverkoop is voor Geert belangrijk: "Via de Klok Voorverkoop kun je tegen scherpe prijzen producten kopen, voordat ze worden geveild. Dit biedt zekerheid voor het

'Daarnaast heb je via een speciale Facebookpagina rechtstreeks contact met de telers.'

assortiment dat je echt nodig hebt. In de praktijk blijken de prijzen goed overeen te komen met de prijzen op de klok. Soms liggen ze in de voorverkoop zelfs lager."

Persoonlijk contact

Geert is zeer tevreden over Plantion: "Persoonlijk contact en aandacht voor de klant staan hoog in het vaandel. Daarnaast heb je via een speciale Facebookpagina ook rechtstreeks contact met de telers. Zo blijf je goed op de hoogte van alle ontwikkelingen en hou je uitstekend zicht op speciale producten."



Wil je ook proberen of online inkopen bij Plantion wat voor jou is? Maak dan in 2021 gebruik van het scherpe aanbod.

- GEEN administratiekosten in 2021 (à € 100,00)
- GEEN kosten voor de Commissie van de Handel in 2021 (à € 25,00)
- Geen serviceheffing bij de eerste inkoop (à € 18,50)
- Eventuele transportkosten bij thuisbezorging van de eerste kar zijn voor onze rekening (tot een maximum van € 31,50)

Kortom, naast een scherpe bloemenprijs bespaar je dus sowieso € 175,00!

Aanmelden?

Scan de QR-code met je telefoon!





Henrieke Lankveld (links)

Henrieke Lankveld trotse winnaar VBW Flowercup

Als kind wist Henrieke het al, haar toekomst lag in de bloemenbranche. Inmiddels is ze al ruim 30 jaar werkzaam in de branche, waarvan al 26 jaar bij Bloemenatelier Han Fokkink in Lochem. Bij haar werkgever krijgt ze volop de gelegenheid om zich steeds weer verder te ontwikkelen. Henrieke is min of meer 'vaste' deelnemer van de VBW Flowercup. Een finaleplaats heeft ze vaak behaald, maar het daadwerkelijk winnen was deze editie voor het eerst.

Thema op het lijf geschreven

Het thema van dit jaar was: "The natural choice, geïnspireerd op de Indian Summer". Een thema waarin Henrieke zich, als liefhebber van natuurlijke materialen, helemaal kon vinden. De grootste uitdaging zat in de verticaal te plaatsen bloemwerk. Hier vond ze een oplossing voor, door te werken met een zinken opvangbak. Voor het bloemwerk en de opmaak kon ze gebruik maken van de biologische bloemen uit eigen tuin van haar werkgever: "Mijn werkgever kweekt zelf een mooi assortiment bijzondere bloemen, hiervan heb ik dankbaar gebruik kunnen

maken. Alle materialen die ik heb gebruikt waren biologisch afbreekbaar."

Oproep om mee te doen

Het winnen van de VBW Flowercup was een fantastische ervaring. Een lovend juryrapport met hoge scores bracht haar de overwinning en leverde heel veel felicitaties op vanuit alle hoeken. Op de vraag waarom je mee zou moeten doen aan de VBW Flowercup hoeft Henrieke niet na te denken: "In de winkel ben je dagelijks bezig met het commerciële deel van het vak, met deelname aan de VBW Flowercup kun je al je creativiteit in de opdracht stoppen en experimenteren met het vak bezig zijn. Daarnaast is het contact met de andere deelnemers heel waardevol."

De VBW Flowercup is mede mogelijk gemaakt door:

Stichting Sociaal Fonds
Bloemenspecialzaken

OASIS
www.oasis.nl

Plantion
Verbonden in bloemen en planten

Groothandelscentrum
Plantion



Vlnr de top-3 van het NK: Melissa Smedes, Esther Weijenberg en Tiffany van Lenten

Esther Weijenberg wint het NK-junioren

Ze heeft er even op moeten wachten, want de voorrondes voor dit NK vonden al in 2019 plaats. Maar op 7 en 8 september was het zover. De finale van het NK Floral Art voor junioren werd gehouden bij groothandelscentrum Plantion in Ede. De bekendmaking vond plaats tijdens het VBW vakevent Floral(U) Inspiration. Esther Weijenberg, werkzaam bij Fleur inn uit Epe, werd hierbij tot winnaar uitgeroepen. VBW sprak met haar over deze geweldige prestatie.

Ambitieuze

Esther is ambitieus en competitief ingesteld. Als ze meedoet aan een wedstrijd, dan gaat ze er vol voor en wil ze natuurlijk het liefst winnen. Esther: "Deelname aan het NK was voor mij een nieuwe uitdaging. Eerder had ik wel meegedaan aan de Skills-wedstrijden en deze twee keer gewonnen. Hierdoor heb ik ook internationale wedstrijden mogen doen in Abu Dhabi en Boedapest. Dat waren fantastische ervaringen, die je je hele leven bijblijven en je weer meeneemt in nieuwe uitdagingen zoals het NK."

11 finalisten

Het deelnemersveld was sterk bezet en bestond uit 11 finalisten. In de finale werden er totaal vijf werkstukken gemaakt. De laatste opdracht vond plaats op het podium van het vakevent. Hierbij moesten drie deelboeketten worden gemaakt die samen één groot boeket vormden. Deze opdracht stond in het teken van



het nieuwe VBW-project FloraVita. In 2023 mag Esther als nationaal kampioen Nederland vertegenwoordigen tijdens de Europese kampioenschappen EuroFleurs. "Ik heb heel veel zin in het EK. Op dit moment is er nog niet veel bekend over de opdrachten. Begin volgend jaar ga ik mijn schema uitstippelen qua voorbereiding. Hier krijg ik ondersteuning bij vanuit VBW. Ik ga mijn uiterste best doen om een zo goed mogelijk resultaat te behalen."

Toekomst

Voor de toekomst heeft Esther wel een beeld van haar ambities. "Bij mijn huidige werkgever (Fleur Inn) hebben we regelmatig mooie en uitdagende opdrachten waar ik aan meewerk. Daarnaast verzorg ik ook masterclasses en demonstraties en dit wil ik naar de toekomst toe graag verder uitbreiden. Ik vind het fantastisch om mooie en bijzondere creaties te maken." VBW is enorm trots op enthousiaste vakmensen zoals Esther en we zullen haar natuurlijk volgen op haar route naar het EK. We wensen haar veel succes met de voorbereidingen.

Het NK Floral Art Junioren is mede mogelijk gemaakt door:

Alstroemeria

Plantion
Verbonden in bloemen en planten

Groothandelscentrum
Plantion

Stichting Sociaal Fonds
Bloemenspecialzaken

OASIS
www.oasis.nl

ALLEWILJN ALFLORA
Het respect voor creativiteit

RENAULT

CIVROEN
CENTRUM VOOR
BENUTTING VAN KENNIS

25 jaar bestuurder Koninklijke VBW

Beste collega's,

Op 3 november jl. heb ik afscheid genomen als voorzitter van de Koninklijke VBW. In die 25 jaar is er binnen de VBW veel veranderd. Toen ik als bestuurder begon was er een groot en uitvoerend bestuur, een kleine werkorganisatie en een VBW met een onduidelijk profiel. Inmiddels is dat totaal anders en naar mijn idee professioneel en toekomst-proof. Ik denk daarbij aan het besturen op afstand. De directie en enkele medewerkers bezoeken nu de externe vergaderingen die voorheen door bestuursleden werden gedaan. Dit geeft een betere continuïteit en daarnaast kon hierdoor het bestuur van 7 personen via 5 naar 3 teruggebracht worden. Ook de 3-koppige directie werd teruggebracht naar 1 persoon.

Door de ontkoppeling van het verplichte lidmaatschap Fleurop/VBW gingen we eind 1999 van Veenendaal verhuizen naar de Zandlaan in Ede. Daarna volgde nog nieuwbouw aan de Da Vincilaan en 2 jaar geleden vond de verhuizing plaats naar ons huidige pand. In een groene omgeving aan het Horaplantsoen gingen we een samenwerking aan (via Hora bv) met de ADN (brancheorganisatie voor de groente- en fruitspecialisten). Ik heb mij de meeste jaren beziggehouden met vakmanschap, denk aan regionale activiteiten en wedstrijden. Hoogtepunten voor mij waren o.a. het organiseren van Floral Movement en de nationale kampioenschappen en boekettenwedstrijden. Ook de Europese jeugd- en senioren kampioenschappen in de verschillende landen in combinatie met de Florint-vergaderingen waren mooie activiteiten.

Als brancheorganisatie zijn wij enorm gegroeid met name door onze commerciële stappen, waarbij altijd de bloemist er voordeel van moet hebben, zoals bij de verschillende STAP-programma's.

Ook met veel lobbywerk, maar dat is niet altijd zichtbaar. Een goed voorbeeld van de lobby in de afgelopen coronatijd, is dat we bereikt hebben dat de winkels via buitenverkoop bloemen konden blijven verkopen.

Als we naar de toekomst kijken is het belangrijk om ons te blijven onderscheiden. Afhankelijk van het type winkel kan dat op prijs (massa is kassa) of juist toegevoegde waarde (kwaliteit, creativiteit of service). De afgelopen periode is gebleken hoe belangrijk het is om je website en je sociale media goed voor elkaar te hebben. Online genereert - naast je fysieke winkel - namelijk extra omzet. Op dit moment is de vraag naar goed opgeleide medewerkers al groot en dit zal de komende jaren alleen maar toenemen op een krappe arbeidsmarkt. Daarnaast is bedrijfsopvolging i.v.m. met de vergrijzing een groot probleem. Hopelijk vinden we de komende jaren weer voldoende enthousiaste jongeren voor ons mooie vak.

Stijgende energieprijzen zullen de inkooprijzen voor bloemen en planten doen blijven stijgen, hetgeen onze brutomarge naast andere stijgende kosten verder onder druk zal zetten.

De consument zal moeten wennen om meer voor ons product en vakmanschap te gaan betalen. Toch ben ik ervan overtuigd dat we als bloemistwinkeliers een belangrijke functie blijven behouden in de verkoop van bloemen en planten.

De prettige omgang met de directie, medewerkers, collega-bestuurders, relaties en collega-bloemisten gaf mij een fijn en goed gevoel. Met trots kijk ik terug op 25 jaar VBW. De VBW is een stabiele en financieel gezonde brancheorganisatie met als kroon na 100 jaar de titel 'Koninklijk'. Ik wil nogmaals iedereen bedanken die dit mogelijk heeft gemaakt, in het bijzonder natuurlijk mijn vrouw en kinderen die me toch wel vaak hebben moeten missen. Ik heb er het volste vertrouwen in dat er een mooie toekomst voor de VBW en de bloemenbranche in het vooruitzicht ligt.

Ik wens iedereen een goede gezondheid en hoop je nog ergens te ontmoeten op een VBW-activiteit.

Met vriendelijke groet
John Thijert





De nieuwe Renault Kangoo E-Tech electric

Duurzaamheid en milieu zijn dé thema's voor de komende jaren. Renault introduceert de nieuwe Kangoo E-Tech electric. Deze 100% elektrisch aangedreven versie legt de lat hoger dan ooit om te voldoen aan de dagelijkse behoeften van professionals. De grensverleggende bestelwagen biedt een actieradius tot wel 300 km (WLTP*) en moeiteloze prestaties dankzij de 90 kW elektromotor, terwijl het laadvermogen, laadvolume en trekgewicht gelijk zijn aan die van de Renault Kangoo met een verbrandingsmotor.

Tot wel 300 kilometer range

De nieuwe Renault Kangoo E-Tech electric biedt een actieradius tot wel 300 km (WLTP*) dankzij de nieuw ontwikkelde lithium-ion batterij met een bruikbare capaciteit van 45 kWh. Dankzij het riant rijbereik is tussentijds laden op een werkdag overbodig. De batterij is laag in de bodem van het voertuig geplaatst voor een zo laag mogelijk zwaartepunt. Daarbij is niets ingeleverd ten aanzien van de laadcapaciteit.

Keuze uit zes rijmodi

In totaal is er keuze uit zes rijmodi om het comfort en bereik te optimaliseren op basis van de lading van de auto, de verkeersomstandigheden en de wensen van de berijder. Informatie over de geselecteerde rijmodus, het energiebeheer en de rijhulpsystemen wordt weergegeven op het optionele, volledig digitale en aanpasbare 10-inch instrumentencluster.

Opladen: 170 kilometer in 30 minuten

De accu kan op drie manieren worden opgeladen. Via de 'gewone' manier, of met een 22 kW Caméléon-lader welke optioneel leverbaar is. Hiermee laad je de batterij bij een 22 kW AC-

laadpunt twee keer zo snel kan worden opgeladen. Tot slot is er nog de mogelijkheid om te snelladen met gelijkstroom (DC) met een maximumvermogen van 80 kW. In dat geval kan in slechts 30 minuten tot wel 170 kilometer (WLTP*) aan rijbereik worden bijgeladen.

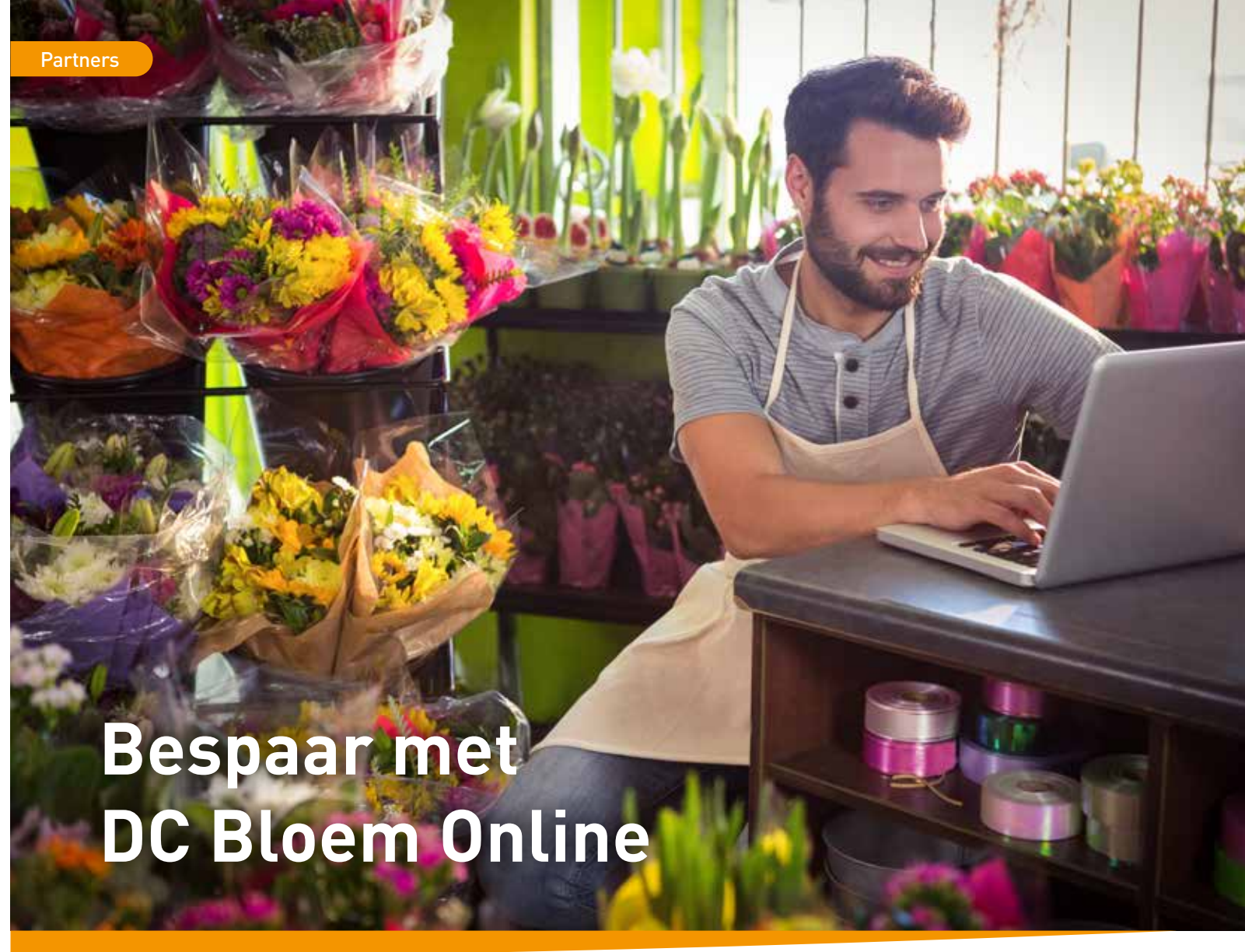
Subsidieregeling Emissieloze Bedrijfsauto's (SEBA)

Wanneer je de volledig emissieloze Renault bedrijfsauto koopt of financial-leaset, dan kun je een aanvraag doen voor de Subsidieregeling Emissieloze Bedrijfsauto's (SEBA). De subsidieregeling loopt van 15 maart 2021 tot en met 31 december 2025. Met deze regeling ontvang je bij een voertuigcategorie N1 10% van de netto catalogusprijs. Dat is de prijs exclusief btw, inclusief bpm en opties die zijn aangebracht voor afgifte kenteken. Bij een voertuigcategorie N2 ontvang je 10% van de verkoopprijs zonder btw. Het subsidiebedrag is maximaal € 5.000 voor iedere bedrijfsauto. De Renault-dealer kan jou hierover alles uitleggen! In verschillende gemeenten is het zelfs nog mogelijk om extra subsidie aan te vragen bij de aanschaf van een elektrisch voertuig zoals gratis laadpaal. Dit komt dan nog boven de subsidie van de overheid. Zie hiervoor <https://nederlandelektrisch.nl/subsidies-financiering/subsidies-en-regelingen>.

Meer informatie

Ga langs bij je lokale Renault-dealer en vraag naar de VBW/bloemisten voordelen.

W: vbw.nu/renault
E: info@vbw.nu
T: 0318 - 52 75 68 (keuze 6)



Bespaar met DC Bloem Online

Kosten besparen is één van de belangrijkste speerpunten om te komen tot een verbetering van je marge. Met het DC Bloem Online pakket bespaar je per factuur geld. Al bij 10 facturen per maand ga je besparen in kosten en in tijd!

De nieuwste ontwikkeling

DC Bloem Online is de nieuwste ontwikkeling op automatiseringsgebied. Werken in de CLOUD wil zeggen, dat je geen software meer op je eigen systeem hebt, maar alles draait op het internet. Dit heeft veel voordelen. Eén van de belangrijkste voordelen is dat je het programma kunt gebruiken waar je ook bent. Mocht er iets met je computer gebeuren, dan behoud je alle data en kun je op een andere computer gewoon verder werken.

Eenvoudig werken

Het programma kenmerkt zich door, ondanks alle mogelijkheden, de eenvoud in gebruik. Testen hebben uitgewezen dat collega bloemisten zonder handleiding direct met het programma uit de voeten kunnen. Benodigde updates

worden online doorgevoerd, zo is het programma altijd actueel. Om alle voordelen te ervaren kun je, geheel vrijblijvend, een demonstratie van het programma bij jou op locatie krijgen. Daarnaast is er een demo van het programma beschikbaar op internet. Je kunt hiervoor een geheel vrijblijvende inlog aanvragen zodat je zelf aan de slag kunt om het gemak te ervaren. Bel hiervoor met DCAG 0345 - 58 20 50 of stuur een mail naar info@dcag.nl.

DCAG weet als geen ander hoe kostbaar de beschikbare tijd en hoe belangrijk efficiëntie is in een bedrijf is. DC software werkt zoals jij als bloemist denkt! Al vele collega's gingen je voor en met grote tevredenheid!

DC AutomatiseringsGroep

W: dcag.nl
E: info@dcag.nl
T: 0345 - 54 50 80



Algemene Ledenvergadering Koninklijke VBW

Na eerder dit jaar de (uitgestelde) Algemene Ledenvergadering (ALV) van 2020 noodgedwongen digitaal te hebben gehouden, kon de ALV van VBW op 3 november gelukkig weer fysiek plaatsvinden. De vergadering vond plaats bij goede partner van VBW, Plantion te Ede, in een uitstekende sfeer. Dat ook de leden de fysieke bijeenkomsten hebben gemist bleek wel uit de opkomst, deze was aanzienlijk hoger dan voorgaande jaren en daar zijn we, als VBW, natuurlijk alleen maar heel blij mee. Tijdens de vergadering is een volle en boeiende agenda afgewerkt.

De besluiten toegelicht

- Jaarverslag 2020 – Het Jaarverslag VBW is vastgesteld. Vanuit de vergadering werd het compliment gegeven voor de duidelijke weergave van de vele activiteiten en projecten van VBW;
- Financiële resultaten 2020 – De Algemene Ledenvergadering was zeer te spreken over het financiële resultaat. De Financiële Commissie heeft de controle uitgevoerd en stelde voor om in te stemmen met Jaarrekening 2020 en het bestuur decharge te verlenen voor het gevoerde beleid. Hier werd unaniem mee ingestemd;
- Definitieve begroting 2021 – De begroting voor 2021 loopt in de pas met de eerder voorgelegde begroting. Een beperkte wijziging heeft betrekking op de toekenning van het

Koninklijke predicaat. Dit is in de definitieve begroting die is voorgelegd doorberekend. De ALV stemt in met de definitieve begroting 2021;

- VBW Jaarplan 2022 – De ambities van VBW op het gebied van ledenondersteuning, lobby en marktontwikkeling zijn vormgegeven in het ambitieuze jaarplan voor 2022. Het nieuwe project FloraVita is een belangrijk onderdeel van de activiteiten binnen het jaarplan. De ALV heeft kennis genomen van de ambities in het jaarplan en daarmee ingestemd, evenals de onderliggende (voorlopige) begroting voor 2022. Met betrekking tot de begroting is besloten dat er voor 2022 geen contributieverhoging zal worden doorgevoerd en dat het retributiebedrag voor ZZP leden gehandhaafd wordt;

De aanpassing van de statuten en de samenstelling van het nieuwe bestuur zijn in deze Bloemist op een andere plaats al beschreven.

Meer informatie

VBW kijkt terug om een zeer waardevolle en prettige vergadering. Bovengenoemde punten is slechts een beknopte weergave van hetgeen is besproken. Heb jij aanvullende vragen, opmerkingen of suggesties, laat het ons dan weten. Dat kan via het contactformulier op de website, een e-mail te sturen naar info@vbw.nu of telefonisch contact op te nemen met het secretariaat: (0318) 52 75 68.

Statutenwijziging Koninklijke VBW



Tijdens de Algemene Ledenvergadering van de Koninklijke VBW, welke werd gehouden op 3 november j.l. bij Plantion te Ede, zijn statutenwijzigingen voorgelegd en goedgekeurd. Doordat VBW het predicaat Koninklijk heeft verkregen, dienen de wijzigingen nog te worden voorgelegd aan de commissie van het Koninklijk predicaat, waarna ze vervolgens bij de notaris zullen worden vastgelegd en daarmee van kracht zijn.

De wijzigingen

Er zijn drie belangrijke aanpassingen gedaan op de statuten. Dit betreft:

• WBTR (Wet Bestuur en Toezicht Rechtspersonen):

In verband met een wetswijziging WBTR diende een aanpassing gedaan te worden in de statuten met betrekking tot de continuïteit van besturen bij (langdurige) afwezigheid van bestuursleden. Bepaald is dat, in het geval dit zich voordoet, de voorzitter van de Ledenraad (tijdelijk) zal toetreden tot het bestuur en dat bestuursleden niet betrokken zijn bij besluitvorming als zij een persoonlijk belang hebben.

• ALV of Ledenraad:

Deze belangrijke wijziging betreft de formele besluitvorming van de vereniging. Deze zal bij het inwerking treden van de nieuwe statuten worden bevestigd bij (een jaarlijkse besluitvormende vergadering van) de Ledenraad, waar dat tot heden was neergelegd bij de ALV. Hiermee kan efficiënter worden gehandeld inzake besluitvorming. Samen met deze wijziging is bepaald dat de Ledenraad van VBW iets verder zal worden uitgebreid. Het stemmen over benoemingen blijft overigens een recht van alle leden, waarvoor een digitale oplossing zal worden geboden.

• Tekstuele verbeteringen:

In het algemeen zijn de statuten tekstueel aangepast, o.a. op de nieuwe (formele) naam, waarbij de toevoeging Koninklijk voor de naam van VBW is komen te staan.

Zodra de nieuwe statuten zijn gedeponeerd bij de notaris, zullen deze integraal worden geplaatst op de website van VBW.

Een
gezond en
voorspoedig
2022

Het team van VBW wenst je succesvolle Kerstverkoop en voor daarna hele fijne en gezonde feestdagen. Geniet van de welverdiende rust na een bewogen jaar.

Het kantoor van VBW is tussen Kerst en Oud en Nieuw gesloten. Dat betekent dat wij van 27-12 t/m 31-12 niet bereikbaar zijn. Vanaf **maandag 3-1** staan we graag weer voor je klaar.

Leven Lang Ontwikkelen (LLO) belangrijk voor iedereen

De term Leven Lang Ontwikkelen zegt eigenlijk al genoeg. Stilstand is achteruitgang is een bekende uitdrukking en dat geldt eigenlijk voor ieder individu, zowel zakelijk als privé. Oftewel het is van groot belang dat je je blijft ontwikkelen als mens en binnen je vak. In de schoolperiode is dat heel vanzelfsprekend, maar ook na het behalen van een diploma of certificaat ben je niet klaar. Je bent immers nooit te oud om te leren. En ontwikkelen kan gewoon heel leuk zijn!

VBW-scholingsexpert Erika Oldenhof

Binnen het door VBW opgerichte Floral Education Center bouwt VBW, in samenwerking met toonaangevende mbo-scholen in Nederland, aan een modern, boeiend en sterk opleidingsaanbod. Sinds dit jaar kunnen we daar Erika Oldenhof extra bij inzetten. Erika heeft uitgebreide ervaring binnen dit thema. “Als dochter van een Cyclamenkweker zat groen en bloem mij al in de aderen. In het kader van je blijven ontwikkelen heb ik de opleiding ‘Meesterbinder’ succesvol afgerond, ben ik mede-eigenaar van een bloemenwinkel in Apeldoorn (Gorkink Natuurlijk) en heb ik vele nevenactiviteiten zoals voorzitter van de Ledenraad van VBW, verschillende jureringen en activiteiten in regio oost. Ik vind het belangrijk om naast mijn eigen bedrijf ook te weten wat er nog meer speelt in de branche en de (bloemen)wereld. Onderwijs heeft daarbij mijn speciale interesse en mag ik inmiddels ook wel mijn specialisatie noemen. Op dit thema ben ik 25 jaar actief op verschillende niveaus en onderdelen”.

‘De combinatie met de praktijk via stageplaatsen en praktijklessen is essentieel.’

Speerpunten

Binnen de branche liggen er voor de komende jaren voldoende uitdagingen en kansen. Erika: “We moeten trots zijn op ons prachtige vak en dat ook meer uitdragen en overbrengen. De instroom van leerlingen en daarmee ook de instroom van nieuwe, goede medewerkers in de branche is een belangrijk aandachtspunt. Hiervoor hebben we kwalitatief, creatief en goed passend onderwijs nodig. Gericht op de praktijk, waarbij we inzetten op ambacht, kennis, benutten van verkoopkansen en oppakken van nieuwe ontwikkelingen zoals bijvoorbeeld FloraVita.”

Praktijkleren

De basiskennis en vaardigheden leren studenten natuurlijk op school, maar de combinatie met de praktijk via stageplaatsen en praktijklessen is essentieel. Erika: “Ik vind het prachtig om met jonge mensen bezig te zijn. Goede, erkende BeroepsPraktijkVorming (BPV) bedrijven zijn van groot belang. Door goede stageplaatsen te bieden, behouden we de studenten voor de branche. Zorg er daarom voor dat een student zich tijdens zijn/haar stage kan ontwikkelen. Maak gebruik van de kennis die een student in huis heeft en laat deze ook projectmatig werken aan een opdracht. Dat zijn unieke kansen waarmee je je als bedrijf kunt onderscheiden.”

‘De trainingen naast het reguliere onderwijs zijn ideaal voor medewerkers of zij-instromers.’

Leven lang ontwikkelen (LLO)

Als ondernemer is het belangrijk jezelf te blijven ontwikkelen, maar dat geldt natuurlijk ook voor jouw medewerkers. “VBW is, samen met de deelnemers van het Floral Education Center, bezig met het ontwikkelen van E-Learning modules in combinatie met praktijklessen op school. Dit zijn trainingen die naast het reguliere onderwijs worden aangeboden en daarmee ideaal voor medewerkers of zij-instromers. Stimuleer jouw medewerkers dan ook om te blijven ontwikkelen. Vanaf volgend jaar maart krijgt iedere medewerker, vanuit de overheid, een voucher van €1.000,- om in te zetten voor ontwikkeltrajecten. Dit is een uitstekende stimulans om de kennis te verbreden.”

Meer informatie

Wil jij meer weten over scholing, opleiding of aanvullende trainingen. Kijk dan op de website van VBW voor meer informatie of stuur een e-mail naar info@vbw.nu.

W: vbw.nu
E: info@vbw.nu
T: 0318 - 52 75 68



De LLO is mede mogelijk gemaakt door:



Floral Education Center
powered by VBW





Erika Oldenhof



Marloes Renses nieuwe relatie-beheerder Noord-Nederland

Op 1 november jl. is Marloes Renses gestart als nieuwe relatiebeheerder Noord-Nederland. Marloes neemt de taken van Annelieke Leijstra over, die per 1-1 aanstaande van haar welverdiende pensioen gaat genieten.

Marloes: “Ik ben Marloes Renses, 43 jaar, getrouwd en heb een dochter van 11 jaar. Toen ik 15 jaar was ben ik begonnen met het werken in een bloemenwinkel. Omdat ik het toen al het mooiste vak van de wereld vond, ben ik een opleiding tot bloemist gaan volgen. Ik heb inmiddels in diverse bloemenwinkels gewerkt in verschillende functies. Ook heb ik een aantal jaren, destijds na het overlijden van mijn werkgever, een eigen bloemenwinkel gehad. Graag zet ik mijn kennis en ervaring in om de VBW-leden in Noord-Nederland van dienst te zijn. Ik kijk ernaar uit om jullie te ontmoeten”.

Vragen?

Heb je vragen aan Marloes, neem dan contact op via de onderstaande kanalen:
E: marloesrenses@vbw.nu
T: 06 34 17 74 26

Omzet blijft behouden, zelfs met lichte plus



Brancheaccountant Flow Accountants doet, in de persoon van Francesco de Haan, verslag over de eerste drie kwartalen van 2021. Een jaar waarin corona nog steeds van grote invloed is op de samenleving. Opgemerkt dient te worden dat het om branchegemiddelden gaat.

Omzetplus

Francesco: "Hoewel 2020 al een goed jaar was, weet de bloemist deze omzet (minimaal) vast te houden. Er wordt gemiddeld zelfs een plus van 4,4% gerealiseerd. In de omzet zien we langzaam een verschuiving ontstaan. De zakelijke markt is in de loop van het jaar weer wat aangetrokken (vooral de laatste maanden) en de winkelomzet zie je wat minder sterk stijgen ten opzichte van het begin van het jaar. De omzet via verzendorganisaties ligt 15% boven vorig jaar. In Q3 zie je dit wat teruglopen, hetgeen wordt gecompenseerd door een stijging in de zakelijke markt."

Lagere marge

"Het is een uitdaging om de marge op peil te houden. Deze ligt dit jaar (gemiddeld) 2,6% onder vorig jaar. Dat heeft voor een

belangrijk deel te maken met de hoge inkooprijzen. Q3 laat hier wel een licht herstel in zien, dat geeft aan dat de ondernemers steeds beter weten om te gaan met de corona omstandigheden. Goed calculeren blijft hierbij wel van groot belang. Bijvoorbeeld door de derving goed onder controle te houden en de prijzen waar mogelijk aan te passen."

Personeelskosten stijgen

"De krapte op de arbeidsmarkt stuwt de loonkosten omhoog. De personeelskosten zijn in verhouding tot de omzet licht gestegen met 0,3% gestegen. Ten opzichte van vorig jaar zijn de personeelskosten met 5,6% gestegen. Voor de komende tijd zal de factor 'personeel' een belangrijke uitdaging zijn."

'Het resultaat ligt iets onder het niveau van vorig jaar, maar ligt boven 2019.'

Resultaat

"Het resultaat ligt iets onder het niveau van vorig jaar, maar ligt boven 2019. Het resultaat staat op 11,8% van de omzet, vorig jaar lag dit op 14,6%. Dit wordt vooral veroorzaakt door de hogere kosten (inkoop en personeel)."

Toekomst

De toekomst laat zich moeilijk voorspellen. Francesco: "De ontwikkelingen rondom corona zullen van invloed zijn op de bedrijfsresultaten. Het tekort aan medewerkers zal waarschijnlijk de loonkosten nog verder opschroeven en dat zal een belangrijke factor zijn voor de ontwikkelingen het resultaat. Het is belangrijk om de cijfers goed te blijven monitoren en goed te calculeren zodat vroegtijdig kan worden bijgestuurd waar nodig."

Meer informatie

W: flowaccountants.nl
E: welkom@flowaccountants.nl
T: 033 - 445 17 00



Loonaanpassingen CAO bloemendetailhandel

In de laatst afgesloten CAO voor de bloemendetailhandel zijn afspraken gemaakt voor de ontwikkeling van de arbeidsvoorwaarden voor de branche. Hierin zijn er voor de komende periode 2 belangrijke zaken:

- In november 2021 ontvang de medewerker een eenmalige bruto uitkering van 0,6% van het totaal van de door de werknemer ontvangen bruto maandsalarissen in de periode van november 2020 t/m oktober 2021. Bij eerdere uitdiensttreding heeft de medewerker recht op een uitkering naar rato van het aantal maanden dat de werknemer in dienst is geweest.
- Per 1 januari 2022 stijging de bedragen in de loontabel met 1,41%. Dit is het percentage is gebaseerd op de stijging van het Wettelijk Minimum Loon (WML). De nieuwe loontabel is te vinden op de website van VBW.

Let op: Indien je jouw medewerkers boven het CAO bedrag betaalt, geldt de stijging alleen voor het gedeelte CAO loon. Je bent dus als werkgever niet verplicht het deel wat je boven CAO betaalt aan te passen met de 1,41%. Vanzelfsprekend ben je wel vrij om de aanpassing over het gehele loon toe te passen.

Het is verstandig deze aanpassingen direct door te zetten naar je boekhouder of loonadministrateur. Op die manier kunnen de aanpassingen nog op tijd worden doorgevoerd.

CAO Helpdesk

Veel informatie over de CAO vind je op de website van VBW. Heb je als werkgever of als medewerker vragen over de CAO-afspraken, kun je deze stellen aan de CAO-Helpdesk.

W: info@vbw.nu/cao
E: info@vbw.nu
T: 0318 - 52 75 68 (keuze 1)





Smithers-Oasis:

introduceert volledig biologisch afbreekbaar OASIS® TerraBrick™



Ilona Oostenveld

Smithers-Oasis komt met een nieuw en revolutionair product op de markt voor het bloemschikken. OASIS® TerraBrick Floral Media kan met recht de meest belangrijke uitvinding in de floral design sinds het steekschuim worden genoemd. Het heeft een uitstekende waterabsorptie, kan van alle kanten worden vormgegeven en is gemaakt van plantaardige, hernieuwbare kokos en een composteerbaar bindmiddel. Hiermee is het 100% biologisch afbreekbaar. Bovendien is het product gecertificeerd als zowel 'OK compost HOME' als 'OK compost' INDUSTRIAL' door TÜV Austria, een externe certificeringsinstantie.

Bloemstylist Ilona Oostenveld is enthousiast

Ilona Oostenveld werkt veel samen met Smithers-Oasis en helpt bij de ontwikkeling en uittesten van nieuwe producten. Zo ook met het nieuwe OASIS® TerraBrick™. Ilona is gespecialiseerd bloemstylist, afgestudeerd als Meesterbinder en ze heeft een bloemenzaak in Makkum. Op dit moment verzorgt ze workshops aan bloemisten om kennis te laten maken met het nieuwe product. Ilona aan het woord: "OASIS® TerraBrick™ is echt een nieuw steekmedium. Het is geen vervanging voor het bestaande steekschuim, maar juist een hele goede aanvulling. Het product leent zich uitstekend voor rouwwerk voor natuurbegraafplaatsen omdat het 100% biologisch afbreekbaar en het heel goed te verwerken is."

Workshop bloemisten

Ilona heeft inmiddels de eerste workshops voor bloemisten verzorgd met het nieuwe product en de reacties zijn zeer positief. Ilona: "Bloemisten moeten een beetje omschakelen wat betreft de toepassing en het gebruik van OASIS® TerraBrick™. Het is

de uitdaging om bij rouwwerk voor een natuurbegraafplaats alleen maar natuurlijke en afbreekbare materialen te gebruiken. Tijdens de workshop heb ik daarvoor diverse suggesties aan de hand gedaan, zoals een ondergrond van kurkeik, gebruik van jute touw en een bolletje klei gebruiken aan de bovenkant van een houten stokje wat je dan gebruikt in plaats van een kram. Door de bloemisten werd het, tijdens de workshop, heel goed opgepakt en ontstond er veel enthousiasme over de toepassingsmogelijkheden. Natuurlijkbegraafplaatsen zijn sterk in opkomst en biedt de bloemist hele mooie (commerciële) kansen. Met het nieuwe OASIS® TerraBrick™ kun je hier een prachtige invulling aan geven."



Meer informatie

Alle informatie over de producten van Smithers-Oasis vind je op www.oasisfloral.nl. Volg Smithers-Oasis ook op Facebook, Instagram of Pinterest.