

# ‘Bloemen maken écht blij’

Bloemen hebben een positief effect op mensen, dat is wetenschappelijk bewezen. De naam ‘Blij met bloemen’ is door Hans en Linda van der Geest uit Breezand dus niet zo gek gekozen. De ondernemers telen calla's en andere snijbloemen, bollen op pot en violen voor verkoop aan huis en via hun webwinkel. Dat zorgt niet alleen voor brood op de plank, maar vooral voor een hoop blijheid.

Tekst: Jeannet Pennings  
Foto's: René Faas

**H**ij verstand van bloembollen en zij van bloemschikken: een prima match. Hans (50) en Linda (37) van der Geest runnen samen ‘Blij met bloemen’. Calla's vormen de hoofdmoot in hun verkoop aan huis en de webwinkel blijmetbloemen.nl. Tel daar tal van andere sierteelproducten bij op en er is jaarrond werk aan de winkel. De bloemenbusiness ligt in het verlengde van Hans' voormalige kwekerij. “Mijn broer Wim en ik teelden vele bolgewassen, waaronder calla, en ook vader W.P. was nog regelmatig actief. In 2004 overleed mijn broer en in datzelfde jaar ben ik gescheiden van mijn vrouw. Een jaar later ontmoette ik Linda, toen nog werkzaam bij bloemist Artifleur in Schagen. Eenmaal samen kwam het idee om van onze callaknollen zelf bloemen te telen.”

## BLOEMEN LEUKER

Er werd een tunnelkas gezet en het jaar erop nog één. Kortom, de bloemeteelt verliep voorspoedig. Na een dag bollen rooien, hielp Hans met bossen. “Op een gegeven moment gaf hij toe de bloemen veel leuker te vinden”, vertelt Linda. “Bovendien zorgde het wegvallen van zijn broer voor veel drukte.” En dus: de bollen de deur uit om plaats te maken voor de bloemeteelt. “Een hele bewuste keuze, waar ik geen moment spijt van gehad heb”, zegt Hans. “Calla's telen we nog voor eigen gebruik, de rest van de bollenkraam is in 2008 groen geveild. Op onze huiskavel van 6,5 hectare hebben we ruimte om de bloemeteelt te wisselen. De massa van de calla's gaat naar de veiling, wat in het hoogseizoen neerkomt op 5.000 stelen per dag. Gezien Linda's achtergrond hebben we ook de huisverkoop opgepakt. Via dit kanaal verkopen we tevens calla's op pot.”

Al snel kwamen Hans en Linda in het ‘bloemenwereldje’ terecht. “We besloten zonnebloemen te telen, leuk als aanvulling op de thuis-handel. Verder kwamen we via Daan Kneppers van GreenWorks onder andere aan de witte Kniphofia ‘Ice Queen’ en het magisch mooie Delphinium. De laatste is echter lastig te telen met de Noord-Hollandse wind, dus die teelt gaan we afbouwen. Verder hebben we in de winter en het voorjaar, als er nog niets bloeit, violen. Deze zijn ijzersterk en kunnen prima tegen de vorst. We planten de pluggen van de landviolen in het najaar en verkopen ze in het vroege voorjaar in sinaasappelkistjes, die daarmee een tweede leven krijgen.” Tegenwoordig is er bijna jaarrond wat te koop in het bloemenstalletje aan de Meerweg in Breezand. Want als je het doet, moet je het goed doen, vinden Hans en Linda. Nu hebben zij de eerste bollen op pot alweer staan: hyacinten, Tête à Tête en muscari. “Alles is handwerk, maar juist dat is een leuke beleving.”

## VROLIJK HUISSTIJL

De naam Blij met bloemen, en alles wat erop lijkt, heeft Hans snel vastgelegd. “Het blijkt een gouden naam”, zegt hij met enige trots. “Het is wetenschappelijk bewezen: bloemen maken blij. Ze versterken positieve gevoelens en stemmingen. In een restaurant met bloemen op tafel smaakt het eten beter en bij vergaderingen verminderen bloemen negatieve gevoelens.” En die vrolijke noot willen de ondernemers ook uitdragen. De uitstraling van Blij met bloemen moest vooral blij zijn, maar wel professioneel. “Zwart is onze basis, gecombineerd met roze en groen. De kleuren knallen eruit.” Ook werd het poppetje ‘Sunny’ geïntroduceerd. “Het is een zonnebloem met handen en voeten die terugkeert in alle uitingen: advertenties, borden aan de weg, de vlag, de bloemenkraam (een gestripte pipowagen), kleding en natuurlijk de website.”



.....

‘Mensen kopen steeds vaker via internet, dat hou je niet tegen’

.....

Over de webwinkel waren Hans en Linda het snel eens: die moest er komen, compleet met goede foto's en regelmatig nieuwtjes. “Mensen kopen steeds vaker via internet, die ontwikkeling hou je niet tegen. Het is de toekomst. Er zijn al tal van sites die bloemen verkopen, maar met



Linda en Hans van der Geest: 'Als mensen hier blij het erf af gaan, zijn wij ook blij'

onze eigen producten zijn we uniek. We verkopen callaknollen, vaste planten en boeketten. Telefonisch bestellen kan ook; het wordt ter plekke gemaakt. Mensen uit de omgeving kijken vaak eerst op de website en komen het zelf ophalen. Soms kijken ze nog even in de schuur rond. De beleving van rechtstreeks bij de kweker kopen, wordt sterk gewaardeerd. Wij kunnen onze producten uiteraard ook opsturen. Er gaan al zeer regelmatig pakketjes weg. Meestal blijft het in Nederland, maar we zijn ook bezig met een Engelstalige versie van onze website: [happywithflowers.com](http://happywithflowers.com). Ook willen we er een echte webshopformule aan hangen, compleet met winkelmandje en betalen via iDEAL. Nu werkt het nog via een mailsysteem en krijgen klanten een factuur."

### MEER RECLAME

Inmiddels weten mensen de bloemenstal van Van der Geest en de webwinkel steeds beter te vinden. "In de beginjaren hebben we regel-

matig op markten gestaan om naamsbekendheid op te bouwen. En nog steeds maken we reclame. Grote multinationals als Coca Cola maken alleen maar meer reclame. Dat werkt, zo merken wij ook in het klein. Een advertentie in de krant heeft direct invloed op onze klandizie. Ook zijn calla's steeds populairder geworden onder het grote publiek. Was het tien jaar geleden nog een exclusieve bloem, nu staat hij in de top 10 snijbloemen. Wat dat voor de prijs van het product betekent? Afgelopen seizoen hebben wij op de veiling een beste middenprijs gekregen. Onze hoge kwaliteitseisen werpen langzaam maar zeker hun vruchten af. Het moet goed zijn, dat is onze insteek. We bossen dan ook alles zelf."

### VERS VAN HET LAND

Een meerwaarde voor de huisverkoop is dat de bloemen vers van het land komen. Daar mag volgens Linda best een prijskaartje aan hangen. "De eerste jaren dachten we alleen goedkope

artikelen via ons 'stalletje' te kunnen verkopen. Nu zijn dat ook complete boeketten. Om geen problemen te krijgen met de plaatselijke bloemist, willen we niet te laag zitten met de prijs. Bovendien: als je trots bent op je product mag je er best wat voor vragen." Trots is Linda zeker, en vooral blij met Blij met bloemen. "Ik ben altijd een buitenmens geweest en vind dit geweldig; op je eigen erf, je eigen bloemen kweken. En ik kan op deze manier evengoed het boeketwerk doen. Soms is dat ook bruidswerk, rouwwerk of aankleding van bedrijven. Daarnaast geef ik ook workshops en tijdens de Bloemendagen houden we open dagen." De ondernemers hebben nog genoeg ideeën voor de toekomst, zoals een pluktuin waar men zelf de calla's in het land kan schikken. "Het mooiste is als we uiteindelijk volledig kunnen leven van de huis- en webverkoop. Het werk voor de veiling geeft ook voldoening, maar het is toch minder persoonlijk. Als mensen hier blij het erf af gaan, zijn wij ook blij."