

‘Een snoepwinkeltje met bollen’

De herfst breekt aan, tijd om te shoppen. Geen kleding, maar bollen en hiervoor hoeven we onze luie stoel niet meer uit. Steeds meer kwekers kiezen ervoor hun producten via webshops direct aan de consument te verkopen. Wat beweegt hen en wat komt er allemaal bij kijken? In deze serie neemt BloembollenVisie een kijkje achter de schermen van diverse webshops. De aftrap is voor Annelies Kroon van de Florabulbshop.

Met behulp van bestellijsten kan men de tuin over en de favoriete soorten tulpen en narcissen aankruisen. De bollen worden in het najaar thuisgestuurd.”

.....

‘Goede foto’s zijn bepalend voor het succes van een webshop’

.....

Dit alles moest natuurlijk gecoördineerd worden en daar had Annelies wel oren naar. “Ik deed vrijwilligerswerk op een peuterschool, maar mijn eigen kinderen werden groter en ik wilde graag wat voor mezelf. Dat dit in de bloembollensector zou zijn, had ik vroeger niet kunnen bedenken. Ik ben opgegroeid op het bollenbedrijf Smakman in Breezand, tegenwoordig van mijn broers. Zelf koos ik een andere richting en heb tien jaar bij de Rabobank gewerkt.” Met behulp van haar nicht Karin Meskers en haar moeder, startte Annelies ruim vijf jaar geleden de Florabulbshop voor de particuliere verkoop van voorjaarsbollen. “In de schuur hadden we foto’s hangen en bestellijsten liggen. De winkel was in het voorjaar open op donderdag, vrijdag en zaterdag. In het najaar maakten we in één weekend alle bestellingen klaar en verstuurd dit naar de klanten. Het was simpel en sloeg aan. De Floratuin werkt in het voorjaar als een magneet en we trokken veel Duitse gasten, mede doordat we zijn aangesloten op vakantieparken in Julianadorp en op Texel. Daarnaast probeer ik bekendheid te genereren met folders, op markten, de Voorjaarsbeurs in Wieringerwerf en de Lentetuin in Breezand.”



Tekst: Jeannet Pennings
Foto's: René Faas

bestellingen komt namelijk binnen via de webshop op florabulbshop.com.

FLORATUIN

Vier Duitse jongeren scharrelen rond tussen de gaasbakken met bloembollen. De Alliums vinden ze mooi en sommige narcissensoorten heel apart. Of planten ze toch liever Hollandse tulpen in de tuin? Dan hebben ze keus uit maar liefst 129 verschillende soorten. “Het is net een snoepwinkeltje”, lacht Annelies Kroon. “Maar dan met bollen. Mensen zijn meestal verbaasd over hoeveel verschillende soorten we hier aanbieden. Vaak weet men niet eens van het bestaan af.” Op een doordeweekse middag in september laat de eigenaresse haar Florabulbshop zien, de plek waar ieder jaar horden toeristen en andere klanten op af komen. Komende maand wordt er hard gewerkt aan het verpakken en verzenden van de vele voorjaarsbollen. Ze zijn door het jaar heen besteld via de lijsten in de winkel of via de digitale snelweg. Een groeiend aantal

De Florabulbshop is nauw verbonden met de Floratuin. Wie vanuit het zuiden richting Den Helder of Texel rijdt, kan hem niet missen. Aan de Rijksweg in Julianadorp doemt elk voorjaar een kleurrijk pallet op. De tuin werd acht jaar geleden door CNB-vertegenwoordiger Arno Kroon opgestart om al het moois uit de bloembollensector te kunnen showen. “In eerste instantie alleen voor kwekers en exporteurs; particulieren werden afgehouden”, vertelt Annelies Kroon, echtgenote van Arno. “Maar zodra de eerste bolgewassen in bloei staan, komen voorbijgangers er op af als vliegen op stroop. Het bleek eigenlijk geen probleem. De Floratuin ligt er toch, dus is het net zo leuk als toeristen ook kunnen komen kijken. Goede promotie voor het vak. Al snel kwam de vraag waar bezoekers al dat moois konden kopen, en zo werd de Florabulbshop geboren.

JAARROND

Al snel werd de Florabulbshop uitgebreid met zomerbloeiers, een tulpenpluktuin, dahliapluktuin, pompoenpluktuin en workshops bloemschikken. Daarmee is Annelies nu jaarrond met haar bedrijf bezig. “We liepen er tegen aan dat we eigenlijk maar een hele korte tijd - twee maanden in het voorjaar - geopend waren”, vertelt zij. “We zijn de activiteiten gaan uitbreiden met als gevolg dat we straks nog maar drie maanden gesloten zijn, alleen in juni, juli en december. Komend jaar gaan we 17 januari al open. Er komt een kas bij waar mensen gebroeide tulpen kunnen plukken.” Dat er een markt voor is, daar twijfelt de ondernemster geen minuut aan. “Mensen zijn gek op bolbloemen en gaan hier altijd heel blij vandaan. Bezoekers reageren altijd enorm enthousiast.



Annelies Kroon: 'Mensen zijn gek op bollen en bloemen en gaan hier altijd blij vandaan'

Ze laten zelfs foto's zien van het resultaat in hun eigen tuin of van de bloemen die ze geschilderd hebben. Het contact met al die mensen, maakt dit werk ontzettend leuk."

Dat persoonlijke contact is uiteraard minder met de verkoop via internet. Toch besloot Annelies ruim vier jaar geleden een webshop te starten. "Het sloot mooi aan op onze winkelverkoop. Mensen kunnen thuis op hun gemak het sortiment bekijken en bestellen, de producten aan familie, vrienden en kennissen laten zien en eventueel vragen mailen. Bovendien kunnen bezoekers die ooit in de winkel zijn geweest eenvoudig herhaalaankopen doen. Je bouwt op deze manier een band op met je klanten." In de webshop is een breed sortiment voorjaarsbloeiers verkrijgbaar. Deze zijn net als op de bestellijsten onderverdeeld naar gewas en alle artikelen hebben een eigen nummer. "In totaal hebben we zo'n 280 verschillende items. Natuurlijk zijn er nog veel meer cultivars, maar je moet keuzes maken. De input komt vanuit Arno. Ik zeg wat ik mooi vind en hij heeft ver-

stand van kwaliteit en houdt nieuwe soorten in de gaten. De verkoop staat los van Arno en zijn collega's en verzorgen we helemaal zelf."

VEEL TULPEN

In september worden alle orders die via de webshop en de bestellijsten binnen komen klaargemaakt, zodat mensen in oktober hun bollen thuis hebben. Volgens Annelies is het voor klanten soms moeilijk te begrijpen dat hun bollen pas in het najaar geleverd worden. "Als je een boek besteld heb je het de volgende dag nog in huis. Helaas werkt dat met natuurproducten anders. Wij stoppen in november met bestellingen voor dat najaar. Alles wat later komt, wordt het jaar erop geleverd. Momenteel zijn we druk met verzenden. We werken alle bestellingen per land af, maken pakketjes en brengen het naar TNT. De verste landen worden eerst verwerkt, vanwege de vroege winter in Amerika bijvoorbeeld. De meeste bestellingen komen uit Duitsland en Nederland, gevolgd door landen als Frankrijk, Italië, Denemarken, Zwitserland en Noorwegen. De popu-

lairste soorten? Tulpen doen het sowieso goed, vooral de donkere, bijna zwarte cultivars. Verder is het heel persoonsgebonden: de een kiest op kleur, de ander op soort of bloeitijd. Het is juist leuk om te zien wat iedereen kiest."

Er gaat uiteraard een aantal jaren overheen voordat een verkoopkanaal echt bekend is, maar volgens Annelies zit er een stijgende lijn in de bestellingen via haar webshop. "Ik ben ervan overtuigd dat we florabulbshop.com nog veel meer kunnen benutten. Het vraagt alleen om de nodige aandacht. Er zijn bedrijven die hebben medewerkers in dienst die fulltime met de webshop bezig zijn. Voorlopig kan ik mijn ei er nog in kwijt en blijf ik de webshop continue ontwikkelen. Inmiddels hebben we al een derde versie, die het afgelopen voorjaar is gelanceerd. Ik ben er erg tevreden mee. We gebruiken professionele productfoto's van Visions en maken zelf sfeerfoto's van de pluktuin. Goede foto's zijn heel belangrijk voor de verkopen, zeker via internet. Het bepaalt de sfeer en uitstraling van je product."