



Enthousiasme alom over Bloemisten Netwerk

Tekst: Sandra Sanders, freelance journalist, foto: Jan Huisman

Als er onderzoek zou worden gedaan naar de naamsbekendheid van het Bloemisten Netwerk, zou het hoog scoren. Slechts anderhalf jaar na de lancering van het Facebookplatform lijken alle bloemisten in Nederland van het bestaan te weten. Een belronde langs bloemisten verspreid over het land leert dat ze unaniem positief zijn. Het Bloemisten Netwerk voorziet in een behoefte.

Soms kan het hard gaan. Als je op het juiste moment weet wat de juiste actie is. Initiatiefnemer van het Bloemisten Netwerk Jan Huisman voelde het goed aan. Hij wist Nederlandse bloemisten in anderhalf jaar tijd te bewegen tot meer verbinding en kennisdeling. In juli stond het ledenaantal op circa 3.400, onder wie veel bloemisten. Lid zijn betekent echter niet automatisch actief reageren en posten. Jan: „20% reageert

altijd, 80% is vooral kijker.”

Van die 80% is Martijn de Stigter van Annet Flowers in Gorinchem er één. Hij kijkt ongeveer eenmaal per week op de Facebookpagina, vooral voor de zakelijke info. Zo wisselde hij dit jaar van boekhoudpakket nadat hij hier op het netwerk positieve berichten over las. Hij reageert niet, maar als hij iets interessant vindt, liket hij wel eens een bericht.

Ook Henk Warners van Kiki Assen kijkt vooral, en dat af en toe, hoewel hij er onlangs ook een vraag stelde over oasis. De informatie op het platform vindt hij interessant, vooral wanneer het bloemwerk betreft.

„Een stil lid”, noemt Marianne Annaars van Bloemenzaak In Bloei in Winschoten zichzelf. Net als Henk kijkt ze vooral naar het bloemwerk, eens per dag. „Het is informatief. Ik maak het niet na, maar ik houd het in gedachten voor mijn eigen bloemwerk.”

Nog een kijker, 'gluurder' zegt ze zelf, is

Carine Pleiter van Janfleur Bloemenhandel in Winterswijk. Ze vindt het 'een leuk initiatief'. „Ik vind het wel leuk om te zien wat collega's maken of om te lezen wat ze te zeggen hebben.“ De vakmatige kennis interesseert haar het meest. „Ik moet dit maken en hoe pak ik dat aan?“ Dat soort vragen vind ik interessant. Je leert van elkaar.“

Aangenaam om te lezen

Een frequent en meer actief bezoeker is Roel Peters van Roel Peters Bloemenspecialzaak in Beek. Hij ziet elke dag wel iets van het Bloemisten Netwerk langskomen. „Wat ik het meest interessant vind? Dat is heel breed. Soms is dat een bloemstuk, dan weer ervaringen van collega's met klanten. Ik vind het allemaal wel aangenaam om te lezen.“ Reageren doet hij ook. „Iemand had een roos van 1,8 meter geplaatst en toen heb ik even een flauwe opmerking gemaakt, 'mooi voor corsages'. Laatst stelde ik een vraag over een accountant. Die van mij hield ermee op en toen heb ik gepeild wat de rest van Nederland eigenlijk voor een accountant betaalt. Dat levert heel nuttige informatie op.“

Op lokaal niveau zorgt het netwerk ook voor meer contacten, ervaart Roel. „Je komt elkaar tegen bij de groothandel en maakt dan een opmerking over elkaars reacties.“ Dat de site het vak als bloemist versterkt, nee, dat vindt hij niet. Daarvoor zitten er te veel niet-bloemisten op het netwerk, meent hij. Hij is voorstander van een netwerk speciaal voor bloemisten. „Als zelfstandig ondernemers onder elkaar kun je nog meer met elkaar delen, bijvoorbeeld over personeel. Dat doe je niet als personeelsleden kunnen meekijken.“

Bij elkaar op de stoep

Linda Verbeek van Meer 'n Bos Bloemen in Den Haag was van het begin af aan een enthousiast, actief gebruiker. Sinds een klein jaar maakt ze deel uit van het 'bloemisten monitoring team', dat kijkt of de leden van de Facebookgroep zich houden aan de spelregels. „Ik vind het fantastisch dat er nu een platform is om informatie met elkaar te delen. Of het nu gaat om een bloemenslinger op een trouwauto waarbij iemand vraagt 'hoe maken jullie dit' of inkoop- of verzorgingsinformatie. Het is fijn om te lezen hoe een ander het doet.“ Of om bevestiging te krijgen dat je het zelf goed doet. Zo poste ze zelf de vraag op welke temperatuur anderen

de koeling hadden staan, en was gerustgesteld dat het gemiddelde overeenkwam met haar eigen 7°C. „Het is een levende Wikipedia.“

Door het Bloemisten Netwerk is haar kring van zakelijke en ook persoonlijke contacten enorm uitgebreid, vertelt Linda. „Dat vind ik een verrijking. Om een voorbeeld te geven. We hebben een collega in Wierden, niet geheel naast de deur, Jeroen Kip, en die stond gisteren onverwachts bij mij in de winkel. 'Ik kom eens even bij je kijken. Goh, wat heb je het druk en er staan bijna geen boeketten meer. Zal ik even een paar boeketten maken.' Hoe leuk is dat!“ Initiatieven als borrels en Bloemisten on Tour versterken de sociale cohesie nog eens.

Veel reacties

Ook Joyce Meijer van Bloemenzo Joyce uit Kampen maakt 'heel veel gebruik' van het Bloemisten Netwerk. „Het is erg nuttig dat het er is. Ik ben net voor mezelf begonnen en loop er regelmatig tegenaan dat ik iets niet precies weet of me afvraag hoe een ander het zou doen. Als ik ergens niet uitkom, maak ik er wel gebruik van. Vaak krijg je veel reacties. Er zijn natuurlijk veel mensen met veel meer ervaring dan ik heb, ik ben pas 23.“

Zowel het vakmatige aspect als zakelijke onderwerpen interesseren Joyce, zoals manieren van calculeren. Eens per week probeert ze te reageren, en zelf plaatst ze ook berichten. „Ik had laatst een bedrijf dat allemaal plantjes op het terras wilde, vol in de zon. Wij hadden al veel geprobeerd en nagezocht, maar alles ging binnen een paar weken dood. Toen heb ik een foto van die plek gemaakt en gevraagd welke plant ik daar het beste kon neerzetten.“ Er kwamen suggesties en die volgde ze op. „Ik ben heel benieuwd hoe het uitpakt!“

Tot meer contacten heeft het netwerk bij haar niet echt geleid. „Maar ik stap ook niet zo snel op mensen af, met 'hé, ik ben die en die'. Dus dat heeft ook met persoonlijkheid te maken.“

Topje van de ijsberg

Paralleel aan het Bloemisten Netwerk loopt het initiatief devakbloemist.nl (en master florist). Daar staan wereldwijd nu zo'n zeven-duizend bloemisten op geregistreerd. Het Bloemisten Netwerk is pas het topje van de ijsberg, laat Jan weten. Uiteindelijk doel is een nieuwe bloemistenorganisatie te creë-

Bloemisten Netwerk

Jan Huisman is samen met Michele Colombrino initiatiefnemer van het Bloemisten Netwerk, dat eind 2014 werd gelanceerd. Michele is eigenaar van marketing- en reclamebureau Bloomly, Jan werkte bij Hakkijl Glas als internationaal salesmanager en verzorgde social-media-trainingen voor bloemisten. Al zijn tijd zit nu in het Bloemisten Netwerk en vakbloemist.nl. „Ik zag dat er een eilandjescultuur heerste in de bloemisterij en had ideeën over hoe het anders moest. Toen dacht ik: Als ik het dan zo goed weet, moet ik misschien maar eens een daad stellen. Zodat bloemisten meer met elkaar in contact komen en met elkaar gaan praten. Wat is er dan mooier dan een netwerk beginnen en kijken wat daaruit ontstaat.“

De eerste driehonderd leden waren vrienden en relaties. „Met elkaar discussiëren, van elkaar leren, is denk ik hard nodig momenteel. Het werkte. In die groep ontstond al snel synergie. Binnen een halfjaar hadden we 1.200, 1.300 leden.“ De groei gaat onverminderd door. Leden nodigen elkaar uit. Na anderhalf jaar staat de teller in Nederland op circa 3.400 leden. „Ik vind het bijzonder om te zien dat er veel wordt gedeeld. Ook al zitten er veel kijkers bij, veel mensen zijn toch genegen zichzelf voor te stellen en iets te vertellen.“ Aan het posten van informatie zijn spelregels verbonden. Een vijf man sterk 'bloemisten monitoren team' kijkt dagelijks of de leden zich daaraan houden. Maar er zijn 'grijze gebieden', en soms wordt Jan zelfs door de leden teruggefloten. Zo geldt de regel dat er niet mag worden geadverteerd. „Als het platform het karakter van Marktplaats krijgt, dan stopt dat de discussie. Die commerciële vertaalslag proberen we te voorkomen.“ Toen workshops echter ook als commerciële activiteiten dreigden te worden geweerd, lieten de leden weten dat zij het als zeer waardevol ervoeren om daarvan op de hoogte te zijn. Het platform zorgt ook voor spin-offs. Zo hebben enkele leden het idee opgevat om samen te werken aan een afscheidsboek met rouwwerk. „We moeten dus oppassen dat we niet allerlei initiatieven in de kiem smoren door het heel zwart-wit te benaderen.“

ren, dat veeleer een serviceorganisatie wordt dan een 'orderverzamelaar'. „We zijn bezig om de bloemisterij via sociale media wereldwijd met elkaar te verbinden. En vervolgens willen we de diepte ingaan.“ Het Nederlandse Bloemisten Netwerk is er één; wereldwijd zijn er inmiddels zo'n 25 geïnitieerd.