

Groothandels

# Bloemenkaartjes bestellen via internet

**Natural Flower Cards en internet zijn niet los van elkaar te zien. Bloemisten die via dit medium bloemenkaartjes bestellen, kunnen fikse kortingen krijgen. Algemeen directeur Rob van den Ancker is duidelijk: „Je bent gek als je niet via onze website bestelt.”**

Tekst en foto's: **Cornéline Lanooy**

In een klein kantoor in het Friese Sint Johannesga is het familiebedrijf Natural Flower Cards gevestigd. Rob van den Ancker heeft de leiding van dit kantoor, zus Sylvia zit in een tweede vestiging in Emmen. Tien jaar geleden begon automatiseerder Rob het bedrijf in bloemenkaartjes. „In de automatisering was geen droog brood te verdienen, ik werd vertegenwoordiger van bloemenkaartjes en dacht: 'dit kan ik zelf ook.'”

Zelfverzekerd en enthousiast vertelt de algemeen directeur hoe hij in het eerste jaar een houten kaartje ontwierp dat een enorm succes werd. „Hierdoor had ik startkapitaal om Natural Flower Cards op te richten.”

Inmiddels heeft het bedrijf circa 1.300 bloemisten in Nederland als klant, en ongeveer een honderd meer wereldwijd. In Spanje en Portugal zijn net filialen geopend en spoedig zullen Japan en IJsland volgen. Via de website op internet loggen bloemisten uit heel de wereld in om contact te leggen met het bedrijf in Friesland. Wanneer de gelegenheid zich voordoet, besluit Rob zaken te doen via een door Natural Flower Cards op te richten agentschap in het buitenland. „Voor zuid-België en noord-Frankrijk zoek ik nog mensen die onze kaartjes willen distribueren”, zegt hij.

#### Korting via internet

Internet is een sleutelbegrip in de bedrijfsvoering van Natural Flower Cards. Via de website kunnen klanten kaartjes bekijken en met een inlogcode en wachtwoord kunnen

zij de prijzen bekijken en bestellingen doen. „Wanneer bloemisten via onze site bestellen, krijgen zij in combinatie met een VBW- of BBC-lidmaatschap kortingen die op kunnen lopen tot 14%. Internetklanten die geen lidmaatschap van deze organisaties hebben, komen voor een lager kortingspercentage in aanmerking”, vertelt Rob.

Ongeveer honderd klanten in Nederland bestellen nu via internet. Nog veel te weinig, vindt Rob, „want je bent gek als je niet via de website bestelt”. Hij doelt hiermee op het gemak ervan en de korting die kan oplopen hoe vaker men via dit medium bestelt. „Bovendien zijn op de site zestig collecties kaartjes te zien, terwijl de vertegenwoordigers er zo'n zes à zeven verschillende mee hebben onderweg.”

Het bedrijf werkt met acht vertegenwoordigers die elke dag de klanten in heel Nederland langsgaan. Elke maandag rijdt Rob naar verschillende plekken in Nederland om de bestelwagens van de vertegenwoordigers van een nieuwe voorraad kaartjes te voorzien. „Dat is goedkoper in tijd en geld dan wanneer zij eerst allemaal naar Friesland komen.”

Alle klanten in Nederland worden één keer in de acht weken bezocht om de molens aan te vullen, een enkele keer is de frequentie hoger. „We hanteren het principe dat wanneer klanten bellen voor een nieuwe bestelling, we eigenlijk al te laat zijn.”

De vertegenwoordigers hebben niet ieder hun eigen rayon, zodat bij afwezigheid van de één een ander direct zijn werk kan overnemen. Iedereen werkt met een handheld-computer (pda), die aangesloten is op de hoofdcomputer zodat alle bestellingen snel verwerkt kunnen worden. Bestellingen worden direct uit de auto geleverd, mits voorradig.

#### Kaartje als cadeau

Klanten van Natural Flower Cards bevinden zich voornamelijk in het hogere segment. Een bewuste keuze volgens Rob. Hij zag de laatste jaren veel bloemenwinkels in het lagere segment de deuren sluiten. „De bloemisten in het hogere segment hebben een veel stabilere basis en vormen daarmee onze grootste



'Flowercircles' (midden) zijn kaartjes die uitgevouwen kunnen worden. Links en rechts de serie 'Bloemenweelde'.  
Prijzen Flowercircles: €0,40 per kaartje, €4,80 euro per pakje (12 stuks). Bloemenweelde: €0,35 per kaartje, €7 per pakje (20 stuks).



Vierkante bloemenkaartjes met afbeeldingen van bloemen. Rob: „Ik blijf het het mooist vinden om aan een boeket een kaartje met bloemen er op te hangen.”  
Prijzen: €0,40 per kaart, €8 per pakje (20 stuks).

Rob van den Ancker



#### Bedrijfsprofiel

**Naam:** Natural Flower Cards  
**Eigenaar:** Rob en Sylvia van den Ancker  
**Start:** 1994  
**Personeel:** 3 fulltime en 5 freelance vertegenwoordigers, 2 kantoomedewerkers  
**Doelgroep:** bloemisten  
**Assortiment:** bloemenkaartjes, wenskaarten, cadeaubonnen, gepersonaliseerd drukwerk, foliedrukwerk, stickers  
**Adres:** Koopmanweg 22, 8539 RT Echtenerbrug, (0513) 55 26 66,



Een voorbeeld van een molen van Natural Flower Cards; een nieuwe klant mag een molen twee maanden op proef in de winkel uitproberen.

De serie 'satijn hanglabels' bestaat uit kaartjes met 24 verschillende teksten.  
Prijzen: €0,40 per kaartje, €9,60 per pakje (24 stuks).



doelgroep." Hij merkt dat er vraag is naar exclusievere en daarmee duurdere bloemenkaartjes (tot €1,50 verkoop, red.). „Wanneer consumenten een groot boeket weg geven, vinden ze het ook leuk wanneer er een mooi, apart kaartje aan hangt; daar willen ze ook voor betalen en op zo'n duur boeket maakt die prijs van het kaartje niet uit. Onze kaartjes zijn een cadeautje op zich."

Het bedrijf probeert de exclusiviteit te bewaren door zo min mogelijk aan bloemisten in eenzelfde dorp of straat te leveren en als dat wel het geval is, krijgen die bloemisten verschillende collecties. En dat werkt goed, aldus Rob. Hij werkt ook niet met Nederlandse groothandels. „Dan kan ik niet meer controleren wie onze producten koopt en is de exclusiviteit verdwenen." Ook op binnenlandse beurzen is Natural Flower Cards niet te vinden. „De kosten wegen niet op tegen de baten; mensen kunnen beter via internet de collecties bekijken en bestellen", zegt Rob. In oktober staat het bedrijf wel op Floral Movement, omdat het met de VBW samenwerkt. Bezoekers kunnen in de stand een nieuw kaartje bedenken en ontwerpen. Het winnende ontwerp wordt ook daadwerkelijk ontwikkeld en op de markt gebracht.

**Overall ideeën**

Rob bedenkt zelf ideeën voor nieuwe kaartjes. Inspiratie haalt hij overal vandaan, voornamelijk door altijd om zich heen te kijken, te luisteren naar wat mensen zeggen en wat klanten willen. „Ik kijk nooit naar wat anderen maken, daar word ik altijd negatief door geïnfecteerd. Liever verzin ik zelf iets." Twee ontwerp bureaus werken zijn ideeën uit en vervolgens zoekt hij een drukker met de beste offerte. De 'opplakkers' die sommige kaartjes sieren, worden in China gemaakt en door verstandelijk gehandicapten in Friesland op de kaartjes bevestigd.

Voor de toekomst zit Rob boordevol plannen, maar een groei van het bedrijf binnen Nederland heeft niet z'n prioriteit. „Natuurlijk zal ik nieuwe klanten niet weigeren, maar zoals de boel nu op poten staat qua logistiek, vind ik goed. We krijgen bijna geen klachten en ik wil niet groeien ten koste van alles." De groei zal zich meer concentreren op de verkoop in het buitenland.



Deze nieuwe serie met een opplakker van aluminium is volgens Rob een groot succes. „Zo'n kaartje is een cadeautje op zich." Prijs: €0,69 per kaart, €8,25 per pakje (12 stuks).



De serie 'Transparent' kan met en zonder tekst worden geleverd. Verkoopprijs: €0,50 per kaartje, €6 per pakje (12 stuks).



'Skeleton': een kaartje als een kleine envelop. Op het velletje in de envelop kan een boodschap worden geschreven. Prijs: €0,50 per kaartje, €7,50 per pakje (15 stuks).