



D O O R G E E F COLUMN

Nicolette Ravensbergen

van Eindeloos Bloemen



"Als je een droom met focus combineert, ontstaan er de mooiste dingen"

EEN JONG MEISJE LOOPT MET HAAR ZUS OP STRAAT. ZE LOPEN AF OP DE KLEUREN, DIE WERKEN ALS DE ETALAGE VAN EEN SPEELGOEDWINKEL. ZE WORDEN BEDWELMD DOOR DE GEUREN EN LOPEN ERHEEN, ALSOF HET DE RATTENVANGER VAN HAMELEN BETREFT DIE DE MUIZEN LOKT. DE ZUSSEN PIEN EN NICOLETTE WILLEN NOG MAAR ÉÉN DING, MEER TE WETEN KOMEN. WE HEBBEN HET HIER OVER EEN BLOEMENSTAL OP DE HOEK VAN DE STRAAT...

Ik zie mezelf nog dralen voor de bloemenstal, in de hoop meer te weten over wat er allemaal bij bloemschikken en bloemenverkoop komt kijken. De geboorte van een meisje met een passie. Geen enkele achtergrond of familiegeschiedenis heb ik in deze wereld van bloemen. Maar ik ben direct een bloemenmeisje in hart en nieren.

Die pure passie, die ontstaat zonder dat je er iets aan kunt doen, kenmerkt hoe ik als ondernemer succesvol ben met mijn bloemenzaak Eindeloos Bloemen. Ik leerde het vak op de vakschool voor bloemen (naast natuurlijk jarenlang in de bloemenstal op de hoek als jong meisje gewerkt te hebben) in de mooiste bloemenzaken. Als je een droom met focus combineert ontstaan er de mooiste dingen.

En daar hoorde een eigen zaak bij, met een drive om mijn klanten het allermooiste te kunnen bieden. En een eigenwijze wijze van het vak uitoefenen. Uitgesproken kleuren gebruiken, durven combineren, lef tonen en anders zijn dan anderen. Ver voor de lancering van online bloemenabonnementen kenmerkte mijn stijl zich al alsof je in een veld vol diverse bloemen loopt. Totaal verschillend, maar in harmonie met elkaar. Het grote voordeel van een lokale eigen zaak is dat we elkaar echt leren kennen.

De klant en Nicolette. Ik weet van mijn trouwe klanten waar ze van houden en koop daarop in. Laatst nog zei een klant tegen me: "Wat heb jij een gigantische voorraad vazen, accessoires en extra's om je huis extra sfeervol te maken". Nee, ik beknibbel inderdaad niet op inkoop. Wat ik overhoud komt wel weer goed terecht, daar vertrouw ik op. Elk seizoen maak ik een 'nieuwe winkel' met een eigen sfeer, mijn eigen feestwinkel. Volgens de laatste trends en mijn eigen smaak. Die verandering van sfeer zorgt ervoor dat mensen graag regelmatig in de zaak binnenlopen, om te zien wat er gebeurt.

In alles voel je de passie voor mijn vak. En dat wordt beloond. Regelmatig zien klanten, bekenden van school, ouders van de voetbal van mijn kinderen mij nog ver na sluitingstijd bezig in de winkel. Ondernemen is bezig blijven, vernieuwen, wat kan anders, wat kan beter, dat idee. Ik zit er wel bovenop, dat is de aard van het beestje. Dat is ook de kracht van Eindeloos Bloemen. Alles tot in de puntjes goed doen. Zowel in de winkel, in onze service en kwaliteit van bloemen als bij de opdrachten die we doen. Met het team gaan we net zo lang door tot het perfect is. Het moet wow zijn, niet so so. En eigenlijk nog het belangrijkste; het kan pas echt helemaal goed zijn als het je lukt om te luisteren. Te luisteren naar wat de klant wil. Hier kennen we geen nee, we regelen het gewoon. En dat merk je aan de reactie van onze klanten. Laatst zei een vrouw die vaak bij ons bestelt: "jullie maken er altijd een feestje van, wat voor gelegenheid het ook is. Een boeket voor thuis, voor een zieke of bij een afscheid". Ze omschreef daarmee mijn motto: ik maak van mijn werk een feestje, voor iedereen.

Volgende Doorgeefcolumn: Erik Haar, Studio Zar