



val je met je neus in het bloemwerk. Impulscadeautjes, (grote) boeketten, bijzondere materialen, ze zijn allemaal te vinden bij Blumen Maarsen.



## Ondernemen in het buitenland

# Blumen Maarsen in Bern

**Begin jaren zeventig belandde Christiaan Maarsen in Bern, de hoofdstad van Zwitserland. Hij trouwde met een Duitse vrouw in Zwitserland, kreeg kinderen en bleef in het Alpenland. Samen met zijn dochter Sandra runt hij Blumen Maarsen, een winkel die prat gaat op zijn vele bloemrijke presentaties.**

**Tekst en foto's: Cornéline Lanooy**

**D**e hoofdstad van Zwitserland is eind december 2005 bedekt met een dik pak sneeuw. De hele nacht heeft het gesneeuwd en ik glij naar de bloemenwinkel van Christiaan Maarsen in een wijk net buiten het centrum van Bern. Binnen is het behaaglijk en staan Christiaan (59) en zijn dochter Sandra (31) mij vriendelijk te woord. Sandra, die in Zwitserland is geboren, spreekt erg goed Nederlands, evenals haar vader.

Na een opleiding tot kweker en bloemist wilde de twintiger Christiaan begin jaren zeventig graag in buitenlandse bloemenwinkels werken; hij wilde wat van de wereld zien. Van '68 tot '69 werkte hij als stagiair een jaar in een winkel in Zürich waar hij zijn Duitse vrouw Johanna ontmoette.

Na een jaar Amerika kwam hij in 1971 weer in Zwitserland terecht bij Blumen Bracher, de voorganger van Blumen Maarsen. In datzelfde jaar trouwden Christiaan en Johanna en samen stichtten ze een gezin. Christiaan: „Zo lang de kinderen klein waren, wilden we geen eigen zaak om tijd voor ons gezin te hebben.”

In 1985, na dertien jaar in de winkel in loondienst bij Blumen Bracher te hebben gewerkt, was de tijd rijp om de zaak over te nemen. De naam van de winkel die een lange historie heeft - in 1901 werd de winkel opgericht -, werd veranderd in Blumen Maarsen. Christiaan en dochter Sandra zijn tegenwoordig samen verantwoordelijk voor de winkel, Johanna verzorgt de boekhouding. Acht medewerkers, drie leerlingen en één chauffeur completeren het team. Het is de bedoeling dat Sandra de winkel over een jaar of drie, vier officieel van haar ouders zal overnemen.

◀ Voor de diverse vazen en potten gaan Christiaan en Sandra twee, drie keer per jaar naar Nederland om inkopen te doen bij Victory, Hakbijl, Nethroma, Nieuwkoop De Kwakel en Cultra.

### Aantrekkelijk

De ruime winkel is gevestigd in een hoekpand met appartementen erboven aan een doorgaande weg. De winkel heeft twee eigen parkeerplaatsen; voor andere plaatsen, die ruimschoots voorhanden zijn, moet worden betaald. De winkel heeft grote ramen rondom en daardoor veel mogelijkheid tot etaleren.

Opvallend veel bloemrijke boeketten, impulscadeautjes en arrangementen staan in de winkel, die weliswaar één grote ruime is, maar door de indeling uit meerdere ruimten lijkt te bestaan. Bij binnenkomst lopen de klanten tegen de toonbank aan en rechts is een ruimte ingericht met aluminium ondergronden van Nieuwkoop De Kwakel. De sfeer hier is rustig in tegenstelling tot de linkerkant van de winkel die voller staat. „Sandra: „Dit is onze themahoek. Hier staat altijd bloemwerk in de sfeer van een feestdag, een seizoen of in één bepaalde kleur.”

Mensen uit alle geledingen van de bevolking zijn klant bij Blumen Maarsen. Een mix van jong en oud bevolkt de wijk; de huren zijn er betaalbaar en het wonen is er geliefd. In de winkel staat daarom bloemwerk in verschillende prijzen: van 10 tot 120 francs (± €6,45 tot ± €70). Dagelijks staan er wel veertig boeketten in tien verschillende groottes en kleuren klaar. „Als we ze niet klaarzetten, verkopen we ze ook niet”, legt Christiaan uit. De gemiddelde besteding van de klanten is ongeveer 40 francs (± €25).

De winkel heeft een open binderij, zodat de klanten alles kunnen zien. Blumen Maarsen wil graag het vakmanschap tonen. „Mensen zien op deze manier wat er moet gebeuren voordat een boeket of arrangement ontstaat. Zo kunnen we ook onze prijs verantwoorden.”



Christiaan en Sandra Maarsen.



Bloemrijk, in een natuurlijke stijl; dat is het kenmerk van een boeket van Blumen Maarsen.

### Bedrijfsprofiel

**Naam:** Blumen Maarsen AG  
**Eigenaren:** Christiaan en Johanna Maarsen  
**Start bedrijf:** 1901, Christiaan nam de winkel in 1985 over  
**Oppervlakte:** 200 m<sup>2</sup>  
**Locatie:** buiten centrum Bern, Zwitserland  
**Medewerkers:** acht vaste medewerkers, drie leerlingen en één chauffeur  
**Doelgroep:** midden- en hoog segment  
**Verzendorganisatie:** Interflora/Fleurop  
**Adres:** Moserstraße 9, 3014 Bern, (0041) 31 332 62 00, [www.maarsen.ch](http://www.maarsen.ch)





hts van de ingang is tijdens mijn bezoek (eind december, na de kerst) ingericht met een strakke presentatie in ondergronden van Nieuwkoop De Kwakel. de van het jaar, wat in Zwitserland gesymboliseerd wordt door schoorsteenvegetaties (zie foto links).



n goed ingepakt op koude winterdagen. soneel loopt mee om de deur open te nten.



De bloemenpresentatie staat voor het raam in de etalage. Zo is er goed zicht op binnen én buiten. In de presentatie staan ook veel rozen (niet zichtbaar op de foto). Rozen zijn de meest verkochte bloem in de winkel.



De stijl van de winkel en het bloemwerk omschrijven de bloemisten als natuurlijk én modern. „Onze boeketten vinden we bloemrijk.“



Alle medewerkers zijn 's morgens vroeg al aanwezig in de winkel. Christiaan: „De druk op de lonen is hier enorm groot. Om 12 uur moeten de meeste werkzaamheden gedaan zijn en gaan één tot twee personeelsleden naar huis. Zo gaan we verstandig met de loonkosten om.“



In de ruime winkel staan ook veel planten. Ze worden ingekocht bij Waterdrinker en Fertiplant, beide in Aalsmeer.

### Serie Nederlanders in het buitenland

In een aantal artikelen besteedt Bloem en Blad aandacht aan Nederlandse bloemisten die in het buitenland een winkel runnen. Waarom hebben zij destijds Nederland verlaten om hun geluk te beproeven in het buitenland en hoe vergaat het hen in den vreemde? In dit tweede deel komt Christiaan Maarsen aan het woord. Hij is eigenaar van Blumen Maarsen in Bern, Zwitserland. Deel 1 stond in nummer 12.



De binderij is in de winkel te vinden zodat klanten alle werkzaamheden kunnen zien.

Tegenover de binderij staat de bloemenpresentatie die behalve veel rozen (worden heel veel verkocht), veel seizoensbloemen bevat. „Wij hebben geen zonnebloemen in de winter, maar als de klant ze per se wil, zorgen we ervoor“, vertelt Sandra.

De bloemen komen uit Nederland (twee keer per week), uit Italië (één keer per week) en verder bezoekt Christiaan nog de bloemenveiling in Bern.

### Grote eer

De eerste jaren na de overname - eind jaren tachtig - waren heel succesvol, vertelt Christiaan. In de winkel stond veel meer kant-en-klaar bloemwerk dan voorheen en ook het tonen van het vakmanschap in de winkel sloeg erg aan. De omzet verdubbelde. In de jaren die volgden ging het op en neer, maar zijn naam was inmiddels wel gevestigd. De bloemist werd en wordt regelmatig gevraagd voor grote decoraties. Hij versierde onder meer een groot jubileumfeest van een internationale bank in Basel en de Zwitserse radio met diverse arrangementen en tafelversieringen. Hij is er trots op. „Als je als bloemist in Bern gevraagd wordt in Basel bloemwerk te maken, dan is dat een grote eer.“

2004 was een slecht jaar voor de bloemisten in Zwitserland, in 2005 ging het weer beter maar „het is nog niet booming“, aldus Christiaan. De teruglopende winkelverkoop wordt deels goed gemaakt door de workshops die het bedrijf sinds een aantal jaar geeft. Sandra: „Elk halfjaar sturen we onze klanten een mailing voor de nieuwe cursussen en het is een groot succes. Kinderen en volwassenen, mannen en vrouwen, iedereen kan bij ons een workshop volgen.“

### Website

Behalve in de winkelpresentatie en workshops investeert Blumen Maarsen veel tijd en energie in zijn website. Via de site kunnen klanten bloemwerk bestellen dat gepresenteerd wordt met grote foto's. Via een webcam is tevens de dagelijkse gang van zaken in de winkel te bekijken. Christiaan vertelt dat er eerst wat weerstand tegen was bij het personeel, omdat iedereen zo alles wat er wordt besproken kan horen, maar dit probleem is opgelost. De stemmen van medewerkers en klanten worden enigszins verdraaid zodat niet te verstaan is wat ze zeggen.

In het kantoor achter de binderij is een hoekje vrijgemaakt om de boeketten voor de website te fotograferen. Mensen die een boeket hebben besteld, krijgen eveneens een foto van de bloemen. Een service die zeer wordt gewaardeerd, vertelt Christiaan.

Een teller op de website houdt bij hoeveel mensen die bekijken en dat zijn er zo'n tweehonderd per dag. Christiaan: „We krijgen e-mails én bestellingen uit heel de wereld. Zo was er eens een vrouw uit de Verenigde Staten die schreef dat we zulke mooie boeketten maken. Een ander schreef uren naar de beelden van de webcam te kijken. Dat is toch wel heel bijzonder.“

Veel bestellingen lopen ook via de Zwitserse Interflora/Fleurop, waarvan de winkel al jarenlang lid is. „De Fleurop hier is heel goed georganiseerd. Zelf zit ik in de controlecommissie en we zijn streng. Functioneer je niet volgens de vastgestelde regels, vlieg je eruit. Zo houden we het niveau hoog.“