Hun chique zaak had inmiddels net zo goed Hutten kunnen heten omdat het hele gezin van SUZAN & TOM HUTTEN er werkzaam is. Maar ze houden vast aan Ten Kate Flowers & Decorations, omdat meneer Ten Kate al sinds 1895 een begrip is in Deventer en omgeving.

Tekst Cornéline Lanooy / Fotografie Michel Claus

Bloemenfamilie

Hendrik ten Kate, door bedrijfsleider Barbara Bijenhof eerbiedig meneer Ten Kate genoemd, startte in 1895 een kleine bloemenwinkel in Deventer aan de overkant van de IJssel. H. Ten Kate zaal- en tafeldecoratie, met een paar kasjes voor palmen en cyclamen, stond op de huidige plek van Ten Kate Flowers & Decorations. Als je voor het inmiddels enorme pand van de bloemenwinkel staat, is dit historische winkeltje nog goed te herkennen aan de gevel.

Meesterbinder en vrijgezel Ten Kate bracht de bloemen en planten met zijn bakfiets naar zijn klanten, waaronder de schouwburg van Deventer. Hij runde de winkel veertig jaar en deed 'm toen over aan zijn medewerker meneer Hietbrink. Onder alle latere eigenaren bleef de naam Ten Kate overeind, 'omdat het een begrip is in de regio', vertelt Suzan Hutten (62). Samen met haar man Tom Hutten (65) is zij eigenaar van Ten Kate Flowers & Decorations; hun zoon Bastiaan (35) en diens partner Barbara (34) worden klaargestoomd om straks het stokje over te nemen. Ook dochter Joachime (36) werkt in het familiebedrijf; zij houdt zich bezig met de administratie, organisatie, marketing en pr.

Decoratie voor de Tefaf

In de loop van de jaren werd er telkens een stukje aan de winkel aangebouwd, verdwenen de kassen en verrees onder leiding van Tom en Suzan een exclusieve bloemenwinkel met chique presentaties met potten, vazen, bloemen, planten en kunstobjecten. Hier kunnen de particuliere klanten terecht, die makkelijk voor de deur gratis kunnen parkeren. De tweede poot van het bedrijf is het decoratie- en verhuurgedeelte, voornamelijk het werk van Tom. Later is Bastiaan hem gaan assisteren. Even verderop aan de dijk langs de IJssel staat een groot pand waarvanuit alle evenementen en decoratieopdrachten voor zakelijke en particuliere klanten worden georganiseerd.

Barbara: 'We zijn bijvoorbeeld arrangeur van de kunst- en antiekbeurs Tefaf, die we al 32 jaar in Maastricht en tegenwoordig ook in New York met bloemen mogen decoreren. Een geweldige opdracht, elke keer weer. Maar ook particulieren komen naar ons toe voor advies over bloemen, planten en potten in hun interieur. We zijn geen binnenhuisarchitecten, maar kunnen wel advies geven over wat groen kan doen in huis. En soms nemen we dan ook een kussentje mee, maar geen meubels of zo.' 'Schoenmaker blijf bij je leest,' vindt ook Suzan. Hoewel klanten steeds vaker met foto's van hun interieur op hun mobiele telefoon of tablet naar de winkel komen, gaan de medewerkers van Ten Kate altijd bij de mensen thuis kijken. 'De perceptie van wat een klant een modern huis vindt, kan voor ons toch anders zijn.'

`Iedere klant moet zich welkom voelen. Ook voor de kleine beurs hebben we leuke producten'

Service speelt sowieso een grote rol in de bedrijfsvoering van de winkel. Het heeft geresulteerd in een trouwe vaste klantenkring die voor alle familiaire en zakelijke gelegenheden de Overijsselse winkel weet te vinden. Barbara: 'We herkennen onze klanten, maken een praatje en bieden een kopje koffie of thee aan. Het zijn maar kleine dingen, maar wel met een groot effect. Klanten waarderen dit enorm. En hoewel we een exclusieve winkel hebben, moet iedere klant zich welkom voelen. Ook voor de kleinere beurs hebben we leuke producten.'

Het grote winkeloppervlak van 600 m² moet er altijd tiptop uitzien. 'Klanten zien dan misschien niet dat er iets uit een presentatie is verkocht, maar wij wel. Dagelijks kijken we dan ook alles na en zetten alles weer mooi neer.'

Het voorste gedeelte van de winkel is onlangs opgeknapt met een likje verf, nieuwe kasten en energiezuinige led-verlichting. 'De jongens van onze timmerafdeling in het verhuurbedrijf hebben gouden handjes.' Plannen voor nieuwe producten en presentaties worden met het hele team besproken.

Geen gesjouw door de voordeur

Barbara koopt samen met Suzan op beurzen de nieuwe collecties in die op kleur in de winkel worden neergezet. Met het uitpakken en neerzetten helpen alle medewerkers mee, zodat ze allemaal weten wat er in de winkel te koop is. Daardoor kunnen ze klanten goed informeren en adviseren. 'En weet je wat zo leuk is: Suzan houdt meer van

Barbara Bijenhof: 'Ik denk dat ik de goede balans tussen werk en privé heb gevonden, maar dat komt ook omdat ik het werken hier gewoon heerlijk vind.'

In de winkel is een breed assortiment planten te vinden, die door de dakkoepels veel licht krijgen. Suzan maakt dagelijks een ronde om te kijken of ze er nog goed bijstaan. De planten worden ingekocht bij Waterdrinker Aalsmeer en Buurman Planten in Ede.

stoere potten in basic kleuren, terwijl ik meer voor kleur ga. Zo hebben we voor elk wat wils.' Het inkoopgedrag is door Barbara's inbreng wel wat veranderd. 'Vroeger kocht Tom veel meer grote series in, bijvoorbeeld veel dezelfde vazen; nu kopen we hooguit vier dezelfde. Meer mooie losse objecten zorgen voor een chique uitstraling en we kunnen klanten vaker verrassen met telkens nieuwe producten.'

Belangrijk is ook de functionaliteit van het pand, waarover goed is nagedacht. Alle ingekochte producten, of het nu bloemen of potten zijn, komen achterlangs binnen, zodat er niets door de winkel gesjouwd hoeft te worden. Achter zijn ook de magazijnen met voorraad en staan alle vazen voor abonnementswerk. De werkbanken in de grote, halfopen binderij zijn op verschillende hoogten afgesteld en er is een lagere uittrektafel voor rouwwerk, zodat de binders hier goed op kunnen kijken. In de winkel zelf is ook een bindtafel gemaakt, zodat klanten direct zien hoe hun boeket eruit gaat zien en ze tussendoor een praatje kunnen maken met de medewerker.

Het kan niet anders dan dat het aan de keukentafel en op familiefeestjes vaak over de zaak gaat. Barbara, die tien jaar in de winkel werkt en er daarvoor stage liep, is vier dagen aanwezig, daarnaast besteedt ze haar tijd aan Bastiaan en hun dochtertje van twee. 'Ik denk dat ik de goede balans tussen werk en privé heb gevonden, maar dat komt ook omdat ik het werken hier gewoon heerlijk vind. Dat we onze klanten elke dag weer blij maken met bloemrijke boeketten, een prachtige decoratie of een mooi ingericht huis, daar doen wij het voor. We zorgen voor gelukkige mensen, hoe mooi is dat!'

De kracht van Ten Kate ligt volgens haar in de kwaliteit, het vakmanschap van alle medewerkers ('het is best moeilijk hoor om goed personeel te vinden'), de storytelling en eerlijkheid. Dat laatste betekent enerzijds eerlijke prijzen aanhouden in de winkel – goed calculeren dus – en anderzijds eerlijk blijven naar jezelf. 'We blazen hier niet hoog van de toren dat we het allemaal zo goed doen. Het is gewoon elke dag keihard werken om de kwaliteit en service hoog te houden.'

'We decoreren de Tefaf in Maastricht en New York, dat blijft elke keer een geweldige opdracht'

Bedrijfspaspoort

Naam Ten Kate Flowers & Decorations
Start 1895
Eigenaren Tom en Suzan Hutten
Oppervlakte 600 m²
Doelgroep midden- en hoge segment, zowel particulieren als bedrijven
Medewerkers 17
Locatie buiten centrum stad
Verzendorganisatie Fleurop
Website tenkate-deventer.nl

TIP VAN SUZAN EN TOM
Organiseer met je team brainstormsessies om met elkaar inspiratie te krijgen voor mooie winkelpresentaties. Wij doen dat regelmatig, net als het bezoeken van huisshows van leveranciers en beurzen in binnen- en buitenland.

Ten Kate werkt graag met vaste leveranciers, waaronder Des Pots, Ecri Living, MD, DutZ, Sia, Livin'Beauty, Silk-ka, Gommaire, Zeeen, Prosman, Ester & Erik kaarsen en kussens van Claudi en Madura.

De jonge generatie is alvolop werkzaam in het bedrijf: Barbara Bijenhof (links) en haar partner Bastiaan Hutten en rechts Joachime Hutten.

Bloemen worden ingekocht bij lijnrijder EM Bloemen, bij Goedegebuure & De Mooij in Ede en bij Dobbe Flowers in Aalsmeer.