

07 februari 2013

Biologische bloemen zonder poespas

Over biologische bloemen worden mooie verhalen verteld, maar Liesbeth Schellekens van Kwekerij Bisselingskaat houdt haar verhaal nuchter. Ondertussen teelt ze wel een product, dat ook voor bloemisten aantrekkelijk is. Want een groeiende afnemersgroep koopt graag biologische bloemen.



Eigenlijk mag Kwekerij Bisselingskaat uit Wehl in de Achterhoek het predicaat biologisch nog niet voeren. Op dit moment is het bedrijf nog in omschakeling (i.o.) "Ik heb Bisselingskaat in 2011 aangemeld bij de SKAL, de certificerende instantie. Zo lang ik bloemen teel, teel ik die buiten (geen gebruik van energie), middelenvrij en met organische mest in plaats van kunstmest. Ik geloof echt in dit product."

Er in gerold

Liesbeth Schellekens heeft geen tuindersachtergrond, maar rolde min of meer toevallig in het vak. "Toen ik als lerares gymnastiek niet aan de bak kwam, zette ik een hoveniersbedrijf op. Na de geboorte van onze kinderen, was werk buitenshuis niet meer te combineren met de

zorg voor de kinderen. Ik had bij ons huis een flink stuk grond. Daar stonden allerlei soorten vaste planten voor mijn hoveniersbedrijf vol in bloei. Op een goede dag zei een vriendin tegen me: dat je die bloemen niet gaat veilen. Zo gezegd, zo gedaan. Aanvankelijk had ik heel veel soorten, maar om de veilingkosten een beetje in de hand te houden, is het assortiment nu kleiner. Ik teel *Gillenia trifoliata* en een aantal bijzondere siergrassen. Die gewassen heb ik gekozen omdat ze ongevoelig zijn voor ziekten en plagen. Mijn seizoen begint tegen de laatste week van mei. In juli veil ik niet. Dan is iedereen op vakantie en vallen de prijzen meestal tegen. Ik maak dan mijn gewassen weer op orde. Vanaf augustus loopt de aanvoer door totdat de vorst invalt.

Ik richt me naast het normaal bloeiende product ook op uitgebloeide bloemhoofden en grassen. Dat is een mooie manier om het seizoen te verlengen zonder afbreuk te doen aan het biologische karakter van mijn product. Bovendien zie je dat de betere bloemist belangstelling krijgt voor producten die niet meer helemaal mooi zijn en puur natuur. Dat komt, denk ik, omdat je er spannende arrangementen mee kunt maken."

Minder en meer

Biologisch telen vraagt een andere aanpak dan de 'normale' bloementeelt. Omdat er niet gestookt wordt en er niet in kassen wordt geteeld, is het seizoen kort. Omdat er niet wordt gespoten, neemt Liesbeth Schellekens andere maatregelen om het product mooi en zuiver te houden. Mijn perceel ligt voor het grootste deel bedekt met gronddoek. De vaste planten staan in de gaten van dat doek. Zo hou je veel onkruid buiten de deur, maar helaas niet al het onkruid. Er waait nogal wat onkruidzaad in de gaten, dus heb ik heel wat te wieden. Om geen chemische gewasbescherming te hoeven toepassen, heb ik gekozen voor sterke gewassen. Ik heb bijna nooit ziektes in mijn gewas en geen last van plaagdieren. Omdat ik nooit spuit en een gevarieerde erfaanplant heb, hebben natuurlijke vijanden op mijn tuin de ruimte. Het is een goed functionerend ecosysteem dat voor evenwicht zorgt. Egels en padden eten de slakken, kevers de luizen enz. Met als gevolg een sterk en gezond gewas."

Eenvrouwsbedrijf

Kwekerij Bisselingskaat is een eenvrouwsbedrijf. "Ik doe alles alleen. Hier in de regio is helemaal geen kwekerstraditie. Omdat ik alleen ben, heb ik soms zelfs zoveel product dat ik niet alles kan oogsten. Mijn producten gaan naar de klokken in Ede (Plantion), Aalsmeer en Rijnsburg (FloraHolland). Het is jammer dat je voor de klok je product niet biologisch herkenbaar kan maken. Daarom ben ik heel blij met BloemistExclusief, het onlinekanaal dat FloraHolland met een aantal binnenlandse groothandelaren ontwikkelt. Daar kan ik mijn producten min of meer in een gesloten keten aanbieden. Dat helpt me om het predicaat 'biologisch' straks echt te voeren."

Social media

De Kwekerij Bisselingskaat van Liesbeth Schellekens trekt steeds meer aandacht. Niet alleen

omdat biologische bloemen voor de bloemist een interessante productgroep zijn, ook omdat Liesbeth Schellekens social media goed benut. "Ik ben toevallig begonnen te twitteren en ik merk, dat daardoor mijn naamsbekendheid flink is vergroot. Ik twitter bijvoorbeeld elke avond vóór ik veil, wat mijn aanbod de volgende dag is en waar ik dat veil. Het kan niet anders of dat levert klanten op, dat merk ik aan de reacties. Twitter is bovendien een mooi middel om reacties te krijgen en interessante informatie te lezen. Voor mij is het een mooi, laagdrempelig middel om te vertellen wat ik doe en waarom. Ik merk dat dat echt wordt gewaardeerd. Niet alleen heb ik een account op Twitter, ook op Facebook, Pinterest en LinkedIn. Het is fijn om in contact te kunnen treden met de handel en de eindgebruiker van mijn product. Het geeft een goed gevoel te lezen dat biologische producten gewaardeerd worden. De groep mensen die vragen naar biologische bloemen wordt groter, daarvan ben ik overtuigd."

Agenda

- 13 t/m 15 maart FloraHolland Trade Fair, Naaldwijk
- 10 t/m 11 april FloraHolland Spring Fair, Aalsmeer *FloraHolland Aalsmeer*
- 6 juni Algemene Ledenvergadering *FloraHolland Aalsmeer*
- 4 t/m 5 september FloraHolland Autumn Fair, Naaldwijk *FloraHolland Naaldwijk*

Altijd op de hoogte



Schrijf u nu in voor onze digitale nieuwsbrief!

Service & contact

- [Veelgestelde vragen](#)
- [Stuur een e-mail](#)
- [Telefonisch contact](#)
- [Locatiegegevens](#)

- [Contact FPC/RAC](#)

De website van FloraHolland maakt gebruik van cookies. [Meer informatie](#) [Melding niet meer tonen](#)