



# *Bisselingskaat*



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' bloemteelt. Omdat er niet gestookt wordt en er niet in kassen wordt geteeld, is het seizoen kort. Er wordt geen onkruidbestrijding of chemische gewasbescherming gespoten.

*Liesbeth Schellekens* neemt 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, padden en vogels 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 werk, komt het wel voor dat er meer oogstklaar is dan ik kan oogsten, daar houdt de natuur geen rekening mee. Mijn producten gaan naar de veilingklok van **Plantion** in Ede en die van **FloraHolland** in Aalsmeer en Rijnsburg.

Het is jammer dat er weinig collega-telers zijn die de stap durven zetten biologisch te gaan telen. Dit heeft te maken met het feit dat de consument het van minder belang vindt dat bloemen schoon worden geteeld. Het wordt immers niet opgegeten. Meer vraag naar biologische bloemen vanuit de markt maakt de positie van SKAL gecertificeerde telers sterker. Hoe meer bloementelers zich bij SKAL aansluiten, hoe meer we de krachten kunnen bundelen en de consumenten kunnen voorzien van een gevarieerd aanbod biologische bloemen gedurende een lange periode van het jaar.





**SOCIAL MEDIA**

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. Twitter is bovendien een fijne social media 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 Bisselingskaat Bloemen**, **Pinterest** en *Liesbeth Schellekens* op **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.’

Deze tekst is oorspronkelijk geschreven door *Piet Kralt* van bloemenveiling Flora Holland. Er zijn kleine aanpassingen aangebracht voor onze lezers door ***Cora Westerink*** van **Mooi Gesproken**.



LIESBETH SCHELLEKENS  
BISSELINGSKAAT  
WEHL

