

Liefdesplanten in Poederoijen



In de kas van Henrico Satter kan je niet om het wereldwijde symbool voor liefde en schoonheid heen: de roos. In Poederoijen teelt hij samen met zijn vader en jongere broer potrozen in allerlei fleurige kleuren afgestemd op de tijd van het jaar.

Rood, roze, paars, geel, oranje en wit: de potroos brengt met zijn mooie kleuren en vele bloemen fleur in huis of in de tuin. Ook in de kas Satter Roses 2 van de vierentwintigjarige glastuinbouwondernemer Henrico Satter zorgt de bloem voor een pracht aan kleuren. Samen met zijn vader en zo'n 40 medewerkers zorgt de jonge glastuinbouwondernemer ervoor dat de mooiste potrozen hun weg vinden naar supermarkten door heel Europa.

Favoriet cadeau

Hoewel de potroos steeds populairder wordt, blijft het met zeven telers in Nederland een nichemarkt. Dat was het al toen Henrico's vader Gerard en oom Henk overstapten van chrysanten naar potrozen. 'Zij waren de tweede of derde glastuinbouwondernemers die er in Nederland mee begonnen', vertelt Henrico.

Vooraf rond feestdagen is de vraag naar potrozen groot. 'Met Valentijn verdubbelt de vraag naar rode potrozen', weet de ondernemer. 'Maar de meeste planten leveren we rond Moederdag. Dat is echt de drukste tijd van het jaar', vervolgt hij.

De grote vraag rond feestdagen heeft logische redenen. De laagblijvende rozenstruik is een leuke variatie op een bos rozen en kan zowel binnen als buiten neer worden gezet. Bovendien bloeit ze lang en is er voor elke feestdag wel een bijpassende kleur te bedenken. Nu, rondom Valentijnsdag, overheersen de rode rozen, rondom Moederdag kleurt de kas roze en paars, met Pasen geel, met Koningsdag oranje en rondom kerst rood en wit. Henrico: 'Bij elke feestdag hoort een andere kleur. Daarom volgen we continu de trends van het seizoen.'

Groei en bloei

Duurzaamheid is belangrijk voor de glastuinder. Zo hangen er sinds twee jaar energiezuinige LED-lampen in de kas en wordt restwater opgevangen en hergebruikt. Daarnaast hergebruiken ze de takjes die bij het vormgeven van de plant worden afgeknipt om stekjes van te maken. Deze stekjes groeien vervolgens in de kas weer uit tot nieuwe potrozen. 'Het proces van stekje tot bloeiende plant vind ik heel bijzonder. Het bezig zijn met levende producten is het mooiste aan mijn werk', aldus Henrico.

Marktkraam met een missie: bloemen voor iedereen

'Ik geniet ervan om klanten te leren kennen en een band met ze op te bouwen', vertelt bloemenverkoper Frank Verhoeven. Hoewel de zeventienjarige ondernemer uit Hoenzadriel nog studeert, heeft hij al heel wat ervaring opgedaan in ondernemen.

Op zestienjarige leeftijd nam Frank Verhoeven de bloemenkraam van zijn vader Frans over. Sindsdien staat hij elke zaterdag samen met zijn twee medewerkers Leo en Marjan op de markt in Zaltbommel.

Bloemengenen

Met al 60 jaar een plek op de markt is de naam Verhoeven niet onbekend in Zaltbommel en omstreken. 'Mijn overgrootvader begon met het verkopen van bloemen op de markt en de bloemenkraam is altijd in de familie gebleven', vertelt Frank trots. De jonge ondernemer heeft al een flinke lijst aan vaste klanten opgebouwd. Zo'n 80 procent van de klanten komt regelmatig een mooie bos bloemen kopen, voor zichzelf of voor een ander. 'Klanten vinden het echt leuk om een bloemetje te kopen of cadeau te geven. Een bloem is voor elke situatie goed en je kan er alle kanten mee op. Of je nu iemand wil bedanken, iemand sterkte wil wensen of iemand wil feliciteren: bloemen vallen eigenlijk altijd in de smaak', merkt hij op.

Ervoor zorgen dat iedereen een bloem kan kopen staat bij Frank daarom voorop. 'Alles is al duurder, daarom probeer ik een bloemetje voor de consument zo goedkoop mogelijk te houden. De kwaliteit moet top zijn en de prijs zo laag mogelijk', stelt hij.

Ondernemersblik

De bloemenkraam is gevuld met prachtige, fleurige boeketten en ook voor losse bloemen kunnen klanten bij Frank terecht. 'Sommige bloemen staan langer dan anderen. Met losse bloemen kan een boeket weer worden aangevuld. Zo hoeft een klant niet een geheel nieuw boeket te kopen',

licht hij toe. Naast verse bloemen kijkt Frank naar andere mogelijkheden. Zo zijn er tegenwoordig af en toe planten te koop en heeft hij ook een tijd droogbloemen verkocht. De jonge ondernemer test constant uit wat past in de markt.

Met Valentijnsdag voor de deur kleurt de kraam van Frank steeds roder. Hoewel de roos een echte klassieker is tijdens de dag van de liefde, merkt hij dat ook andere rode bloemen in trek zijn. Zo wordt de goedkopere rode gerbera steeds populairder. Naast de 'standaard' boeketten heeft de ondernemer deze Valentijn iets speciaals: een boeket van rozen of gerbera's in de vorm van een hart. 'Dit is nog specialer dan een mooi boeket. Klanten kunnen het naar wens zelf samenstellen.'

Lokale producten

Frank ziet dat de vraag naar lokale producten steeds groter wordt. Klanten vragen steeds vaker of de bloemen in Nederland zijn geteeld. Via de groothandel van zijn vader – Bloemenhandel Frans Verhoeven in Zaltbommel – koopt hij alle bloemen in. De bloemen komen uit heel Nederland, maar ook hier uit de buurt. Zo verkoopt hij chrysanten en lisianthussen uit de Bommelerwaard.

Voor nu heeft Frank het met één markt druk genoeg, maar uitbreiding in het aantal markten ziet hij in de toekomst wel voor zich. 'Ik zit nu in het eerste leerjaar van de opleiding Bedrijfskunde en Agribusiness op de HAS in Den Bosch. Zodra ik afgestudeerd ben, wil ik op meerdere markten gaan staan om nog meer mensen van een mooi bloemetje te voorzien', aldus Frank.

Wist u dat...

- De roos al eeuwenlang een van de populairste cadeaus is met Valentijnsdag? Al door de Grieken werd de bloem verbonden aan liefde.
- Rode en dieprode bloemen geassocieerd worden met passionele liefde? Een witte bloem staat voor vertrouwen en een gele bloem voor waardering.
- Uit wetenschappelijk onderzoek is gebleken dat het geven en ontvangen van bloemen zorgt voor positieve emoties? En ook bleek dat mensen die bloemen geven worden gezien als gelukkig, sterk, capabel en moedig?

