

Concurrentie stelt creativiteit floristen op de proef

nieuws

Binnen twee weken viert de chrysanthe zijn jaarlijkse hoogmis. Maar terwijl zowat alles in het leven duurder wordt, geldt die regel niet voor bloemen in het algemeen en chrysanten in het bijzonder. "September was qua prijzen inderdaad nogal zwak", zegt Luc Van Den Broeck, voorzitter van de Bloemistenkring Antwerpen, in Het Laatste Nieuws. Door de lagere prijzen én onder druk van supermarktketens laten steeds meer bloemenverkopers hun winkel zachtjesaan evolueren richting gift-shop.

🕒 18 OKTOBER 2006 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:35

□ Binnen twee weken viert de chrysanthe zijn jaarlijkse hoogmis. Maar terwijl zowat alles in het leven duurder wordt, geldt die regel niet voor bloemen in het algemeen en chrysanten in het bijzonder. "September was qua prijzen inderdaad nogal zwak", zegt Luc Van Den Broeck, voorzitter van de Bloemistenkring Antwerpen, in Het Laatste Nieuws. Door de lagere prijzen én onder druk van supermarktketens laten steeds meer bloemenverkopers hun winkel zachtjesaan evolueren richting gift-shop.

Almaar meer poppetjes, beertjes, (pseudo)-Afrikaanse giraffen en 'postuurkes'. Steeds minder klassieke snijbloemen. Dat is het beeld in vele Vlaamse bloemenzaken. Een evolutie die niet uit de lucht komt vallen. "Vlees, groenten, brood, kleren en schoenen kopen we al lang in de supermarkt", zegt bloemist Luc Van Den Broeck. "De bloemenverkoop was zowat het laatste bastion van de klassieke kleinhandel. Maar sinds een jaar of vijf is dat ook voorbij. In elke supermarkt vind je het hele jaar door een ruim aanbod".

Naast de warenhuizen zijn er nog kapers op de kust. "Wij hebben Moederdag en Valentijn gelanceerd", zegt Roger Dewandeleer, voorzitter van de Koninklijke Unie van de Floristen van België. "Maar de lingeriewinkels, de pralineverkopers en de restaurants willen ons die markt afsnoepen. Daarom moet de 'florist' nu inventief zijn. Een beeldje verkopen hoort daarbij. Maar eigenlijk moet hij vooral blijven doen waar hij goed in is: creaties met bloemen van eerste kwaliteit leveren".

Over de concurrentie van de supermarkten is Dewandeleer kort van stof. "Die ketens geven dat in concessie. Een kweker mag daar wekelijks een container afzetten. Liefst zo goedkoop mogelijk. Dat

heeft helemaal niks meer met ons vak te maken". Volgens cijfers van VLAM telt Vlaanderen 6.000 verkooppunten van bloemen. "Dat aantal groeit al een tijd niet meer", geeft Dewandeleer toe. "En amper een zesde van die verkooppunten verdient de naam van 'florist'. We hebben lang gelobbyd om een vestigingwet te krijgen, vergeefs. Daarom zijn we nu voor 'natuurlijke eliminatie': op termijn is dat het beste voor ons vak én de consument".

Lees ook: geVILT: "Chrysant moet nog ontdekt worden"

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17

1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: <https://www.facebook.com/vilt.nieuws/>

screenreader.visit us on our linkedin page: <https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/>

screenreader.visit us on our instagram page: <https://www.instagram.com/vilt.nieuws>

screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws

screenreader.visit us on our bluesky page: <https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social>

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra