nieuws

Meeneemvaas van West-Vlaamse sierteler bekroond

nieuws

De convenience-trend duikt ook op in de sierteeltsector. Op de vakbeurs 'Salon du Végétal' in het Franse Angers kaapte bloemenkweker Christophe De Smet uit het West-Vlaamse Oeselgem met zijn kartonnen meeneemvaas de eerste prijs weg van een innovatiewedstrijd. De zogeheten 'Easyfleur' werd op de stand van VLAM voorgesteld aan de internationale sierteelthandel. Het gaat om een hoge vaas met een scheurlijn in de helft. De collectie bestaat inmiddels al uit zes verschillende ontwerpen.

27 FEBRUARI 2008 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:41

De convenience-trend duikt ook op in de sierteeltsector. Op de vakbeurs 'Salon du Végétal' in het Franse Angers kaapte bloemenkweker Christophe De Smet uit het West-Vlaamse Oeselgem met zijn kartonnen meeneemvaas de eerste prijs weg van een innovatiewedstrijd. De zogeheten 'Easyfleur' werd op de stand van VLAM voorgesteld aan de internationale sierteelthandel.

"Ik wilde onze snijbloemen, hoofdzakelijk chrysanten, rechtstreeks bij de consument op tafel brengen, zonder veel tussenstappen. Zo zouden we een veel verser en kwaliteitsvoller product kunnen garanderen", zegt De Smet. Op de markt vond de sierteler geen gepast antwoord en dus begon hij zelf te knutselen. "Het waterdicht maken van de vaas was de grootste uitdaging. Een Tupperwarepotje uit de keuken inspireerde me om in de vaas een plastic potje te verwerken".

Het eindresultaat is een hoge vaas met een scheurlijn in de helft. Zo worden de bloemen afdoende beschermd tijdens het transport en kan de eindverbruiker de vaas verkleinen en meteen op tafel zetten. Intussen bestaat de collectie al uit zes verschillende ontwerpen. De meeneemvaas is met een patent beschermd en wordt onder de naam Easyfleur op de markt gebracht.

Dit concept speelt in op de convenience-trend en op impulsaankopen. "Consumenten kunnen nu makkelijk in een opwelling bloemen kopen met de garantie dat het om een kwaliteitsproduct gaat", aldus De Smet. "Bovendien is het een totaalconcept dat

makkelijk verkocht kan worden in minder gespecialiseerde zaken: warenhuizen, superettes, doe-het-zelfzaken, tuin- en bouwcentra, enzovoort. Ook voor buitenlandse klanten biedt het verpakkingsconcept veel mogelijkheden".(KS)

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
Crafted by Brigada