



Suzanne van Straaten (l.) en Liedewij Loorbach - Foto: Mieke Lindeman

‘Er blijft een rol voor ons als luis in de pels’

Webshop voor biologisch tuinieren gespitst op systeemverandering



Door Judith Seebus
14-07-2026

Duurzaamheid Interview

De biologische sierteelt maakt een transitie door. Waar lang werd gedacht dat grootschalige teelt zonder pesticiden en kunstmest niet haalbaar zou zijn, laten steeds meer kwekerijen zien dat het wél kan.

Het aanbod van biologische planten groeit snel, mede door samenwerking in de keten en opschaling via partnerschappen met het Amsterdamse Sprinkl, een webshop voor biologisch tuinieren. Vanaf het begin was het doel tuinplanten zonder chemische pesticiden toegankelijk te maken. Later maakten zij de stap naar alleen maar werken met SKAL-gecertificeerde kwekers voor tuinplanten, legt medeoprichter Suzanne van Straaten uit: ‘Toen wij 10 jaar geleden begonnen, werkten wij met drie biologische telers. Inmiddels zijn dat er 16.’

Die groei is volgens haar nog maar het begin. Tegelijk is er volgens haar systeemverandering nodig, vooral in regelgeving en de beoordeling van middelen: 'Ik zou willen dat er kritischer wordt gekeken naar wat de realiteit is. We zien stoffen op plekken terechtkomen waarvan altijd werd gezegd dat dat niet zou gebeuren.'

Vanwaar Sprinklr?

Suzanne van Straaten: 'Het idee ontstond tijdens een werkbezoek aan Gent, waar ik werd geïnspireerd door het concept van een groenere stad. Dat liet me niet meer los: waarom zijn steden zo grijs, terwijl meer groen zoveel voordelen heeft, zoals klimaatadaptatie, verkoeling en betere gezondheid? Tegelijk bleek uit onderzoek van Greenpeace dat veel sierteeltplanten pesticiden bevatten die schadelijk zijn voor insecten. Dat voelde tegenstrijdig: je koopt planten om de natuur te helpen. Biologische planten bestonden wel, maar waren nauwelijks verkrijgbaar.'

Hoe zijn jullie omgegaan met tegenslag?

'De eerste vier à vijf jaar waren ontzettend zwaar. Er was weinig vraag omdat mensen zich het probleem niet bewust waren, en weinig aanbod door een beperkte groep kwekers, gebrekkige logistiek en een sector die het probleem grotendeels bagatelliseerde. In 2019 twijfelden medeoprichter Liedewij Loorbach en ik zelfs of we door moesten gaan.'

'Ook was er druk om meer *mainstream* te worden, 'een bol.com voor planten'. Toch kozen we bewust voor volledige focus op biologisch, certificering en alleen samenwerken met biologische kwekers. In 2020 kwam de omslag door corona, toen mensen massaal gingen tuinieren. Dat jaar draaiden we voor het eerst break-even.'

Wanneer wordt jullie start-up een scale-up?

'We zien onszelf nu als een MKB-bedrijf. We zijn winstgevend en groeien, maar we groeien zo hard als we zelf aankunnen. Dat hangt dus af van de beschikbaarheid van biologische planten en de capaciteit van het team af. De markt verandert ook: grotere spelers zoals Intratuin stappen in biologische planten. Dat zien we als positief, al blijven wij uniek omdat wij volledig biologisch werken.'

Positioneer je Sprinklr als sociale onderneming?

'Onze missie is ons bestaansrecht: biodiversiteit vergroten, niet alleen producten verkopen. Alles wat we doen draait om het vergroten van biodiversiteit – hoe meer planten, hoe beter voor iedereen. Daarbij proberen we te werken binnen duidelijke grenzen: ecologisch én sociaal. Ecologisch gaat het om niet over de planetaire grenzen heen gaan.'

'Sociaal gaat het over een minimumniveau van goed werk en eerlijke omstandigheden voor iedereen in en rond de organisatie. Kwekers zien we niet slechts als leveranciers maar als partners. Samen bouwen we aan een keten waarin mensen eerlijk worden betaald en natuur zo min mogelijk wordt belast.'

Zijn groeistuipen managen en sociaal ondernemen verenigbaar?

‘Je moet heel scherp weten waarom je bestaat. Voor ons betekent dat: niet afwijken van de missie en niet groeien om het groeien. In plaats van onze ambities te verlagen, hebben we juist gekozen voor focus. We richten ons op mensen die al begrijpen waarom biodiversiteit belangrijk is, in plaats van de volledige *mainstream*. Die focus hielp ons door de zware jaren heen.’

Hoe is het financieringsmodel geëvolueerd?

‘We begonnen met converteerbare leningen van sectorpartijen en *angel investors*. Later ontstond spanning met investeerders die minder achter de missie stonden, waarna we overstapten naar impact investeerders. Triodos Bank verstrekte een lening om eerdere investeerders uit te kopen. In 2023 kozen we bewust voor steward ownership, waarbij winstmaximalisatie en exit niet centraal staan en de missie leidend blijft.’

Denk je dat grote spelers eens volledig biologisch gaan?

‘Ik hoop het wel. Naarmate de impact van pesticiden duidelijker wordt, zal de druk om te veranderen groeien. Maar dat gaat langzaam omdat er veel gevestigde belangen zijn. Als de sector over tien of twintig jaar volledig biologisch is, zou Sprinklr in theorie niet meer nodig zijn. En dat zou ook prima zijn. Tegelijk blijft er altijd werk aan biodiversiteit en duurzaamheid, dus de missie blijft bestaan. Dan is er hopelijk nog steeds een rol voor ons als een luis in de pels die zegt: het kan altijd beter.’

Sprinklr in het kort:

Opgericht: Door Suzanne van Straaten en Liedewij Loorbach in 2016

Missie: Biologische planten toegankelijk maken voor iedereen, en mensen inspireren om op een makkelijke en leuke manier te tuinieren met als doel het herstellen van biodiversiteit.

Activiteiten: Het bedrijf werkt samen met biologische kwekers om een groter aanbod planten aan te bieden die gifvrij zijn gekweekt. Naast losse planten biedt Sprinklr ook tuin- en borderpakketten aan en ondersteunt het klanten met advies om biodivers te tuinieren. Sprinklr richt zich ook op zakelijke projecten, zoals het vergroenen via bewonersacties met gemeenten en andere organisaties.

Unique Selling Point: Sprinklr is de enige webshop in Nederland die alleen 100% biologische tuinplanten aanbiedt én de keten actief helpt om die standaard schaalbaar te maken.

Medewerkers: in totaal werken er ongeveer veertig mensen, aangevuld met flexibele krachten in drukke periodes.

Eigendomsstructuur: Het bedrijf is sinds februari 2026 volledig eigendom van een stichting die zowel zeggenschap als winstrechten beheert. De oprichters hebben hun aandelen en toekomstig winstrecht aan deze stichting overgedragen.

Externe financiering: De oorspronkelijke investeerders waren een mix van partijen uit de sierteeltsector en enkele angel investors die hun bedrijf hadden verkocht. Triodos heeft ook een lening verstrekt.

Omzet: €4.8 miljoen in 2025; verwachting voor 2026: 25% groei

Winstgevend: Ja

Abonneer je op ons gratis Journaal:

E-mail adres

Schrijf je in