



# Kwaliteit: van uitgangsmateriaal tot stek

## ‘Onze aanpak betaalt zich uiteindelijk terug’

**Bij Rötjes Young Plants staat elke stap in het vermeerderingsproces in het teken van kwaliteit en weerbaarheid. ‘Wie goed inkoopt, heeft minder uitval en kan uiteindelijk meer verkopen.’**

Auteur: Heidi Peters

‘Kwaliteit loopt als een rode draad door ons bedrijf’, vertelt Bernd Rötjes van Rötjes Young Plants. ‘Dat begint al bij onze moederplanten, het uitgangsmateriaal dat wij zelf gebruiken. We hebben aardig wat eigen moederplanten staan en voor de soorten die we niet zelf hebben, werken we samen met geselecteerde, betrouwbare toeleveranciers.’

Rötjes vervolgt: ‘Naast 1 hectare moederplanten in pot onder glas hebben we twee velden van 3 hectare met moederplanten in de volle grond. We wisselen deze velden af in een cyclus van vijf jaar, waarin de ene keer het ene veld volop in productie is en de andere keer het andere veld. We hebben onlangs een van de percelen gerooid; daar komt nu een jaar groenbemester op te staan. Daarna wordt het veld weer volgeplant met nieuwe moederplanten. Het duurt een jaar of twee voordat zo’n veld volop in productie is. Het uitgangsmateriaal voor de nieuwe moederplanten kweken we

in eigen beheer. Sommige soorten lopen snel terug, bijvoorbeeld de blad- of bloemkleur. Dan maken we vooraf een selectie van de mooiste planten, die we gebruiken als vermeerderingsmateriaal om moederplanten te maken. Bij andere soorten is dat niet per se nodig.’ Al met al maakt het bedrijf ruim 800 soorten, waarvan zo’n 400 klantspecifiek.

### **Kwaliteit in vervolgteelt**

De basis van de kwaliteit van het uiteindelijke product zit in de moederplant, volgens Rötjes. ‘De basis van de kwaliteit die wij onze klanten willen leveren, is de kwaliteit van de stek, ons eindproduct. Die moet dus heel goed zijn. Dat bereiken we door de gewasbehandeling: wanneer ga je snoeien of juist niet, zet je planten buiten of houd je ze binnen? Dat varieert ook weer per soort. Sommige soorten moeten even naar buiten en dan weer naar binnen, andere moeten juist buiten blijven. Of we vriezen ze in. Die aanpak is ook weer afhankelijk van wanneer

de klant het product wil afnemen. Hoe je het gewas behandelt tot het einde – het moment van afhalen – aan toe, maakt veel uit voor de kwaliteit van het eindproduct.’

### **Plant- en klantspecifiek**

Om ziektes en plagen te voorkomen, teelt Rötjes vooral op weerbaarheid. Planten moeten gezond en sterk zijn, van moederplant tot geteelde en verkochte stek. ‘We doen dat door te sturen in de bemesting, de watergift, of bijvoorbeeld door ze afwisselend binnen en buiten te zetten, wat ik eerder noemde. Ook hier weer is de aanpak afhankelijk van de soort plant. We hebben best veel soorten en bij elke soort moet je uitzoeken wat de beste manier van telen is, niet alleen plantspecifiek, maar ook klantspecifiek. Dat is een proces, niet iets wat je in een paar jaar leert.’

Door bepaalde meststoffen wel of juist niet te gebruiken, probeert Rötjes de planten zo weerbaar mogelijk te maken. Verder wordt er zoveel mogelijk biologisch bestreden; als laatste oplossing kan er chemie worden ingezet.

### **Schaduwhal**

Stekjes die naar buiten gaan, worden in de schaduwhal geplaatst. ‘Een stek die net aan de wortel is, kun je beter niet direct in de volle zon



*Alles draait om de kwaliteit van de stek.*

en wind plaatsen; dat gaat niet goed. 's Winters als het vriest, staat alles binnen om het risico op bevriezing uit te sluiten. Afhankelijk van de soort zetten we planten ook net na de winter weer in de schaduwhal, zodat ze zo rustig mogelijk groeien. Naast de schaduwhal hebben we nog de kas van 5 hectare; die is voor de helft uitgerust met een eb-en-vloedvloer. Ook dat zorgt ervoor dat er bij bepaalde soorten minder chemie gebruikt hoeft te worden.'

Wanneer veredelaars met een nieuwe soort komen, wordt deze eerst door Rötjes getest. Bij een positief resultaat wordt de plant opgenomen in het assortiment. 'De meeste nieuwe soorten komen echter binnen via de klanten waarvoor wij vermeerderen. Ook dan is het vaak een paar jaar zoeken naar de weg naar het beste eindresultaat. Als een nieuwe soort niet past binnen het assortiment, nemen wij die niet op. Hoewel we aardig wat soorten

### 30 jaar stekken

Rötjes Young Plants in het Noord-Limburgse Lottum bestaat dertig jaar. Het stekbedrijf begon in 1993 als eenmanszaak en is inmiddels uitgegroeid tot een bedrijf met tien vaste medewerkers en een vertienvoudiging daarvan in het seizoen. De kwekerij heeft 7 hectare eigen moederplanten, 5 hectare vermeerderingskas en een schaduwhal van 5000 m<sup>2</sup>. Rötjes Young Plants vermeerdert veel op aanvraag en levert stekmateriaal aan klanten in voornamelijk Nederland, België en Duitsland.

## 'De teelt is plant- en klantspecifiek. Het duurt jaren voor je zo'n proces onder de knie hebt'

hebben, blijft het een beperkt aanbod in het boomkwekerijassortiment. Zo hebben wij geen zuurminnende gewassen, coniferen en vaste planten, maar voor sierheesters, bodembedekkende heesters, *Hebe*, *Vinca* en rozen ben je bij ons aan het goede adres.'

'De kwaliteit van het uitgangsmateriaal is de basis van onze teelt; daar bezuinigen we niet op. Investeren in goed uitgangsmateriaal, daar heb je in de hele cyclus profijt van. Dat geldt voor ons, maar ook voor onze klant. Als een klant fatsoenlijk uitgangsmateriaal inkoopt, heeft hij minder uitval, kan hij meer afleveren, is er minder onkruid enzovoorts. Daardoor betaalt onze aanpak zich uiteindelijk wel terug.'



*De stekken worden gesnoeid.*



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!