



# Ketenbemesting als voorwaarde voor tevreden klanten

**Slimmer bemesten houdt rekening met de moderne consument en veranderd tuingebruik**

*Hergroei en bloei in augustus bij terugknippen in juni (Osmocote Exact Protect)*



Het begint al bij de zoektocht naar de beste soorten, waarbij gewasopbouw, bloem, bloei, geur én gezondheid belangrijke criteria zijn. Daarna heeft de kweker zijn eisen of wensen in verband met de teelt en verkoop. Tot slot zijn er natuurlijk de afnemers met hun wensen, gevoel en emotie. Hierop inspelen is topsport.

Verder worden er steeds vaker verkoopconcepten rondom een product of gewas ontwikkeld waarmee een meerwaarde wordt gecreëerd. Uiteraard heeft een mooi verkoopconcept alleen kans van slagen als alles klopt. De basis, het gewas, moet van topkwaliteit zijn. Kwaliteit die ook in het handelskanaal goed moet blijven én waarvan de consument kan blijven genieten. En dat is weer reclame voor het gewas en belangrijk voor herhalingsaankopen.

Een belangrijke reden om hier meer aandacht aan te geven zijn de veranderingen in de tuinstijlen. De moderne consument vraagt vaker naar grotere en visueel aantrekkelijke planten. Je ziet meer bloeiende planten in grote potten op het terras en het balkon. De consument koopt hierbij een 'kant-en-klaar' product en geeft alleen nog water. Van verdere verzorging komt vaak niet

veel. Na de bloei of aan het eind van het seizoen wordt het product weggegooid en vervangen. Is de groei en bloei naar tevredenheid geweest, dan is de kans groot op een herhalingsaankoop.

Ook veel tuinrozen worden in potten of containers verkocht. Na de teelt in de volle grond worden ze vaak afgekweekt in potten of containers. Bij de afkweek is een goede start essentieel. Goed gesnoeid en gezond 'plantgoed' met voldoende aantal takken, maar ook de juiste potgrond en bemesting zijn daarbij belangrijk voor het eindresultaat. Met Osmocote Exact is het mogelijk om zowel tijdens de teelt, als de afzet als bij de consument aan de kwaliteit te werken. Dus profijt van voeding voor het gewas tijdens de afkweek, in de winkel, het tuincentrum of bouwmarkt én bij de consument.

Uit veldproeven van de laatste jaren in Nederland en Duitsland blijkt dat bij het oppotten van rozen in de winter en vroege voorjaar Osmocote Exact Hi.End en Protect goed scoren. Door het specifieke afgiftepatroon sluit de afgifte van de voeding prima aan bij de gewasbehoefte. Bij het oppotten in die perioden gaat het vaak om gesnoeid materiaal uit de volle grond met kale wortel. In de eerste weken vragen deze planten nog weinig voeding en is het doorkiemen in de potgrond van het grootste belang. De verlaagde afgifte van Osmocote Exact Hi.End in de eerste periode van de werkingsduur sluit hier perfect op aan. Osmocote Exact Protect geeft in deze eerste weken zelfs niet of nauwelijks iets af. Na de eerste periode geven zowel Hi.End als Protect meer af. Dat sluit dan weer aan bij de groei en ontwikkeling van het gewas na het doorkiemen. Osmocote Exact Protect is goed te gebruiken voor oppotten in november en december.

Voordat een vaste plant, heester of roos in de tuin of in een pot op het terras staat, is er al veel energie en tijd in gestoken. Als het over bemesting gaat is Eric Brachter van Scotts van mening dat je in de kweek- en oppotfase nadrukkelijker rekening moet houden met de navolgende fases. Deze manier van ketenbemesting zorgt voor tevreden klanten en de grootste kans op een herhalingsaankoop.

Auteur: Eric Brachter (Scotts)

Osmocote Exact Hi.End biedt door verschillende werkingsduren (5-6, 8-9 en 12-14 maanden) nog meer mogelijkheden voor januari tot en met mei-juni. De keuze voor de juiste werkingsduur is afhankelijk van het oppottijdstip, de teeltduur en de afzetfase. Door de snel veranderlijke vraag en aanbod in de markt leert de ervaring dat de verkoopbare partijen regelmatig langer op het bedrijf staan. Kies dus een werkingsduur die niet te krap is ten opzichte van de teeltduur en de afzetperiode. Uiteraard is voor een optimaal resultaat ook de juiste dosering van groot belang.



De auteur Eric Brachter (06-53462217/ [eric.brachter@scotts.com](mailto:eric.brachter@scotts.com)) is area salesmanager boomkwekerij bij Scotts International BV.