



Nieuwe webshop boomvoeding helpt hoveniers met kant-en-klare mengsels

‘We moesten vaak nee verkopen aan hoveniers’

Een boom vraagt in elke groeifase om de juiste voeding. Maar waar begin je als hovenier? Met de nieuwe webshop van MOOOZ is het antwoord op die vraag een stuk eenvoudiger.

Auteur: Fleur Dil

‘We merkten dat we vaak nee moesten verkopen aan hoveniers’, vertelt Ivo de Groot, eigenaar van MOOOZ Green Solutions. ‘Meestal omdat de kosten voor het injecteren van een enkele boom als hoog werden ervaren. Nu maken we het ze een stuk makkelijker.’

Boomvoeding op maat

MOOOZ is sinds 2015 exclusief importeur van de Duitse Terrafit-producten voor Nederland. Met een eigen methode voor groeiplaatsverbetering en hoogwaardige voedingsnutriënten ondersteunt het bedrijf al jaren gemeenten en groenprofessionals. Maar juist voor hoveniers waren die kennis en techniek niet altijd toegankelijk.

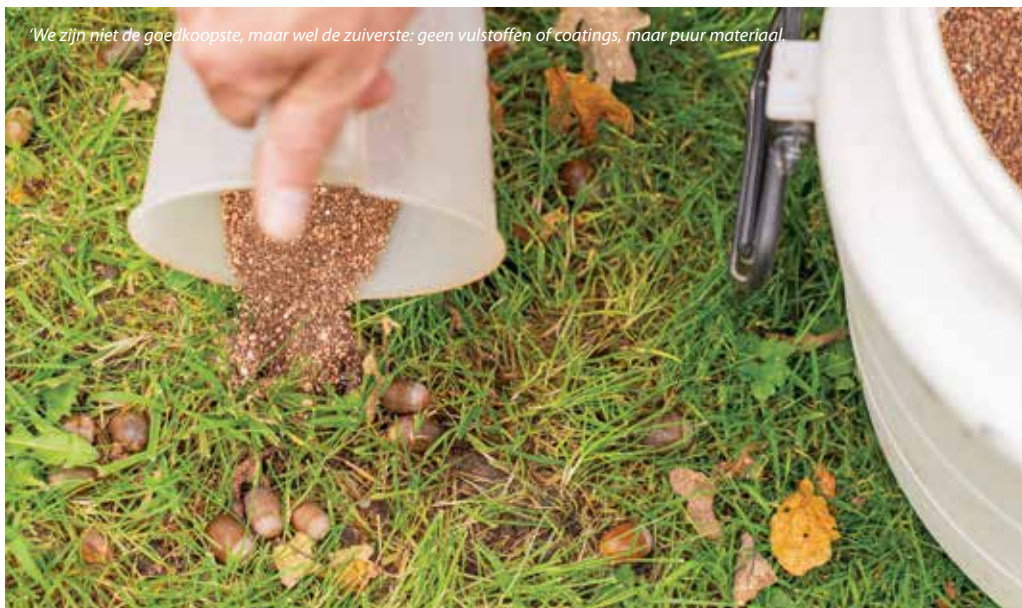
De Groot: ‘De Terrafit-methode werkt met injecties, waarbij we eerst lucht in de bodem brengen en daarna voedingsnutriënten toevoegen. Een heel specialistische methode, die al snel 250 euro per uur

Ivo de Groot van MOOOZ: 'Een platform als dit biedt de markt nog niet'

3 min. leestijd

ACHTERGROND

'We zijn niet de goedkoopste, maar wel de zuiverste: geen vulstoffen of coatings, maar puur materiaal.'



kost. Voor een kleine boom ben je zo honderden euro's kwijt. Nu kan de hovenier kiezen voor het aanbrengen van voedingspijlers. Dat is een erkende techniek: je boort gaten of zuigt grond weg tot zo'n 40 à 60 centimeter diepte en vult die af met voedingsnutriënten. Zo breng je de voedingsstoffen direct aan op de plek waar de actieve wortelzone zit – doorgaans in de bovenste 40 centimeter van de bodem.'

Met de webshop biedt MOOOZ kant-en-klare mengsels, afgestemd op de boomsoort en stamdiameter. Zo kunnen hoveniers zelf aan de slag met boomvoeding, zonder ingewikkelde berekeningen of losse bestellingen van tientallen producten. 'Hovenier zijn alleskunnners. Maar de specifieke kennis over bomen en bodem vraagt vaak net iets meer. Daar springen wij bij. Mocht een hovenier ergens over twijfelen, dan kan hij altijd een fotootje sturen of een belletje plegen. Dan kijken wij mee en adviseren we graag.'

Scrollen van a tot z

De kracht van de webshop zit in de eenvoud. Via de gebruiksvriendelijke scrollfunctie kiest de hovenier een boomsoort – van *Acer* tot *Zelkova* – en vult de stamdiameter in. Daaruit rolt direct een compleet voedingspakket met de juiste mix van schimmels, bacteriën en nutriënten, leverbaar in emmers van 5, 10 of 20 liter. 'Voorheen moest je alles los kopen: bacteriën, schimmels, actieve koolstof. Dat kostte tijd en gaf onzekerheid. Nu is het minutenwerk. En als iemand er echt niet uit komt, kunnen we altijd nog wat dieper gaan met een groeiplaatsonderzoek of een bodemanalyse', aldus De Groot.

Aan deze werkwijze kleef wel een voorwaarde: de pH-waarde van de bodem moet op orde zijn. 'Anders kunnen voedingsstoffen nauwelijks worden opgenomen. Met een simpel pH-metertje kun je dat zelf testen. Is de waarde te hoog of te laag, dan hebben we speciale hulpstoffen om die bij te sturen.'

Hoogwaardige producten

De producten die via de webshop beschikbaar komen, zijn gebaseerd op hoogwaardige grondstoffen. Zo wordt gebruikgemaakt van bruinalgen van Tilco-Alginure, speciaal voor Terrafit gekweekt. 'We zijn niet de goedkoopste, maar wel de zuiverste: we gebruiken geen vulstoffen of coatings, maar puur materiaal. Dat voorkomt verspilling en zorgt voor duurzame resultaten', zegt De Groot.

Daarnaast onderscheidt Terrafit zich met exclusieve producten als algenkiezelgoer, een lavagesteente dat 40 procent water en voedingsstoffen buffert en toch een luchtige bodemstructuur behoudt. 'Dat heeft niemand anders in de markt. Het is ideaal voor grond die dichtslaat en geen zuurstof doorlaat. Zonder zuurstof geen bodemleven, dus dit kan echt het verschil maken.'

Meer dan een webshop

MOOOZ wil met de webshop niet alleen producten aanbieden, maar ook kennis delen. Op termijn komen er blogs en praktijkverhalen online en er wordt gedacht aan lezingen en workshops. 'We hebben zoveel informatie, het spat er bijna vanaf. Maar die moet wel door een trechter heen. Uiteindelijk moet het de hovenier

praktisch verder helpen', zegt De Groot.

Hoewel de webshop primair is opgezet op basis van vragen van hoveniers, is het platform breed toegankelijk. Gemeenten en zelfs particulieren kunnen er terecht. De Groot: 'De webshop is weliswaar business-to-business ingericht, maar we willen de juiste voeding voor iedereen beschikbaar maken. Bomen zijn onze liefde en zaligheid.'

Ook over de zichtbaarheid wordt nagedacht. Naast deelname aan vakbeurzen en zichtbaarheid via vakbladen als deze, speelt de online vindbaarheid een grote rol. 'Wij geloven in de kracht van kunstmatige intelligentie. De jonge generatie zoekt niet alleen via Google en de socials, maar gebruikt steeds vaker ChatGPT als zoekmachine. Ook via die kanalen moeten wij gevonden worden, maar dat heeft tijd nodig.'

Eind oktober live

De lancering van de webshop www.boomvoeding.nl staat gepland voor eind oktober. Tijdens de Nationale Hoveniersdag werd het concept al gepresenteerd en daar waren de reacties veelbelovend. 'Het kwartje viel meteen bij hoveniers. Dit biedt de markt gewoon nog niet: een compleet en praktisch platform waar je alles in één keer kunt regelen.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!