



Plantana

září 2026

Info 13

Novinky trvalek a trav

Náš servis pro zákazníky

Zákaznická akce Rajhrad

Pěstování macešek a primulí

NOVINKY TRVALEK A OKRASNÝCH TRAV

Jako každý rok, i pro sezonu 2027 si firma Syngenta Flowers připravila mnoho zajímavých novinek. Radi bychom Vám představili ty nejdůležitější ze sortimentu trvalek a okrasných trav. Celou naši nabídku najdete v našich katalogích anebo na webových stránkách.

Campanula interspecific MIRABELL

Mirabell je nová kompaktní řízkovaná odrůda zvonku vzniklá mezidruhovým křížením. Díky extrémně dlouhému kvetení a odolnosti je vhodná na letní prodej. Hodí se do nádob, truhlíků i záhonů. Nabízíme ve dvou atraktivních barvách.



Erysimum linifolium SUPER BOWL

Kompaktní, bohatě kvetoucí trvalka s množstvím zářivých květů nad úzkými zelenými listy. Oproti jiným odrůdám vyniká především dlouhou dobou kvetení, množstvím květů a kompaktním, dobře větveným růstem. Nepotřebuje indukci chladem a vytváří méně semen. Hodí se do záhonů, skalek i nádob. Dostupná ve čtyřech zářivých barvách.

Vážení zákazníci,
můj dědeček říkával, že pohyb je život a měl samozřejmě pravdu. V životě i v práci je dobré stále přemýšlet, jak se posunout někam dál. V nadcházející sezoně bude u nás změn více než obvykle. Náš hlavní dodavatel Syngenta Flowers se bude slučovat s firmou Dummen. Produkční středisko na plodovou zeleninu přesuneme z důvodu menších dopravních rizik do španělského Gelpi. A navíc jsme se rozhodli otestovat nového dodavatele, firmu Vitroflora. Jsou to všechno logicky komplikace pro každodenní práci, ale přesto se na změny těšíme. Jsme si totiž jistí, že jsou to změny k lepšímu a také, že díky naší poctivé přípravě všechno proběhne bez velkých komplikací. Máme výhodu, že pracujeme jako tým a že máme dobře nastavený systém i servis zákazníkům (o našem servisu se dočtete v tomto čísle víc).

Přejeme Vám, aby i Vaše změny v nadcházející sezoně byly k lepšímu

Za celý Plantana tým Vás zdraví

Jan Drtil

Sedum telephium HOT ROCKS

Kompaktní a odolný rozchodník s dužnatými listy a bohatým květenstvím. Ideální pro pozdně letní prodej a podzimní akce. Skvělý kompaktní doplněk k zelenolisté odrůdě Herbstfreude, dá se ale kombinovat i s jinými podzimními trvalkami nebo travinami.



Cyperus glabber ABBY

Kompaktní šachorovitá rostlina s jemnými zelenými listy. Vytváří husté, vzpřímené trsy a dobře prospívá na vlhkých až podmáčených stanovištích. Odrůda Abby se méně rozklesává a díky nižšímu vzrůstu se dobře hodí k jezírkům, do nádob i jako výrazný prvek záhonů.



Pennisetum vilosum FLUFFY

Atraktivní okrasná tráva s jemnými zelenými listy a nápadnými, velmi hebkými bílými až krémovými květenstvími. Oproti jiným odrůdám vyniká především bohatým kvetením a výrazně „načechranými“ klasy, které působí lehce a dekorativně. Má kompaktní růst a hodí se do záhonů i nádob.



Bouteloua gracilis MOZZIE

Kompaktní okrasná tráva s jemnými zelenými listy a velmi charakteristickými vodorovně postavenými květními klasy, které připomínají malé kartáčky. Oproti jiným odrůdám vyniká kompaktním růstem, bohatým kvetením a výrazným tmavším květenstvím. Je nenáročná, dobře snáší sucho a hodí se do záhonů, nádob i přírodně laděných výsadeb.

SPOLUPRÁCE S FIRMOU VITROFLORA

Z důvodu stále větší poptávky našich zákazníků po novém sortimentu trvalek a trav jsme se rozhodli navázat další spolupráci, tentokrát s firmou Vitroflora. V sezoně 2027 vám nabídneme jejich sortiment v 17. dodacím týdnu (už brzy vám pošleme nabídku). V případě dobrého ohlasu zákazníků bychom potom na další rok uvažovali o více dodacích týdnech.



Příběh společnosti Vitroflora začal v roce 1977, kdy Anna a Karol Pawlakovi založili nedaleko polské Bydhoště malé rodinné zahradnictví. Od původního pěstování zeleniny a okrasných rostlin se firma postupně přeorientovala na produkci mladých rostlin a množitelského materiálu pro profesionální pěstitele.

Během téměř 50 let Vitroflora výrazně rostla a investovala do moderních pěstitelských technologií i vlastní laboratoře pro množení rostlin metodou in vitro. Důležitým milníkem mezinárodní expanze se stal rok 2020, kdy Vitroflora koupila nizozemskou společnost Alkemade Perennials, tradičního producenta zakořeněných mladých rostlin trvalek se sídlem v Lisse. Akvizice posílila postavení skupiny na západoevropském trhu a významně rozšířila její nabídku trvalek.

Dnes Vitroflora napěstovává více než 60 milionů mladých rostlin ročně a své produkty dodává profesionálním pěstitelům ve více než 40 zemích. Produkční zázemí má v Polsku, Portugalsku a prostřednictvím Alkemade také v Nizozemsku. Silnou pozici si vybudovala především v sortimentu trvalek a okrasných trav, který doplňují balkonové, záhonové a další okrasné rostliny.

Z původního rodinného zahradnictví se tak Vitroflora vyvinula v mezinárodní skupinu, která propojuje vlastní množení rostlin, moderní produkční technologie a silné obchodní postavení na evropském trhu.



NÁŠ SERVIS PRO ZÁKAZNÍKY

Poskytovat ten nejlepší servis pro zákazníky bylo našim cílem už při založení firmy Plantana. Co všechno to ale znamená? V tomto článku bychom chtěli shrnout, co všechno můžete jako zákazníci od nás očekávat a také čím se chceme odlišovat od jiných firem.

Servis pro zákazníky rozdělujeme na tři základní části. Jednak je to pěstitelský servis, který by měl každý profesionální dodavatel zajišťovat před i po objednávce mladých rostlin. Dále zákaznický servis, který by měl být pro odběratele vždy rychle k dispozici, měl by být srozumitelný a bez chyb. V neposlední řadě je důležitý i servis marketingový, který vám pomůže s prodejem vámi dopěstovaných rostlin.



Pěstitelský servis

Už dávno nestačí jen prodat zákazníkovi rostliny a nechat všechno ostatní na něm. Naši čtyři obchodní zástupci vás každý den navštěvují, aby pomohli nejen s výběrem těch nejlepších odrůd právě do vašich podmínek, ale hlavně s jejich úspěšným dopěstováním. Za mnoho let práce v terénu (někteří už 27 let) nasbírali velké množství informací, o které se s vámi rádi podělí.

Objednávku s vámi mohou zpracovat osobně při návštěvě přímo v našem systému. Další možností je představit vám novinky a naše doporučení s tím, že si objednávku vytvoříte později sami v naší e-obednávce - je velmi přehledná a spočítá i cenu po slevě (aktuální e-obednávku vždy najdete na našem webu). Jsme samozřejmě připraveni pomoci s objednávkou i kdykoli po telefonu nebo emailu.

Pokud by si prodejce s čímkoli nevěděl rady, může se obrátit nejen na své kolegy, ale také na produktové specialisty našich dodavatelů. Naši zástupci se každý rok zúčastňují zahraničních školení a exkurzí, díky kterým se stále zlepšují. Všechny novinky testujeme před uvedením do sortimentu v českých podmínkách. Nejnovější poznatky sdílíme nejen osobně, ale třeba i prostřednictvím tohoto zpravodaje nebo sociálních sítí.

Pořádáme také akce pro zákazníky, jednak zahraniční cesty a poslední dobou stále více i návštěvy jiných zahradnických podniků v ČR.

Kromě poradenství s pěstováním umíme nabídnout i pomoc s rozpoznáním chorob, škůdců nebo jiných fyziologických problémů. Na základě toho potom navrhneme i opatření, která problém dovedou vyřešit nebo alespoň zmírnit. Naši zástupci mají k dispozici i EC a pH metry, díky kterým můžou odhalit problémy s výživou rostlin. Jsme schopni zajistit i podrobné rozbory vaší závlžkové vody a na jejich základě doporučit ideální systém hnojení.



Zákaznický servis

Zákaznický servis poskytujeme z brněnské kanceláře, je samozřejmě v češtině a plně lokalizovaný do českých podmínek. Náš čtyřčlenný tým pro vás zajišťuje nejen zpracování objednávek a jejich potvrzování, ale také logistiku, fakturaci a veškerou administraci.

Jsme jediná firma na trhu, kde má jedna osoba na starosti jen koordinaci objednávek. Co to znamená? V našem oboru je běžné, že od potvrzení objednávky po její doručení uběhne několik měsíců. Vzhledem k tomu, že pracujeme s rostlinným materiálem, stává se, že i v již potvrzené objednávce dojde k nějaké změně. V tom případě Vás okamžitě kontaktujeme a společně s vámi hledáme co nejlepší řešení. Díky tomu se nám daří vyřešit většinu změn rychle, dokud jsou ještě k dispozici možnosti náhrady.

Každý den aktualizujeme dostupnost všech sadbovačů od firmy Syngenta. Na našem webu najdete vždy aktuální stav zásob ve formě objednávky, do které stačí vepsat požadované počty sadbovačů. Toto je praktické při pozdějším termínu objednávky, kdy jasně vidíte, co je ještě dostupné a čím můžete případně nahradit to už vyprodané. Na nejbližší dodací týden také zasíláme emailem nabídku na poslední chvíli, kde se dá ještě vybrat zboží od firmy Syngenta a Hishtil na další dodací týden.

Logistika a doprava se stává v dnešní době stále důležitější. S narůstajícími objemy rostlin a detailnějším plánováním produkce je klíčové doručit rostliny k zákazníkovi v určený termín. Dalším důležitým faktorem je samozřejmě i maximální zkrácení doby přepravy a zamezení poškození rostlin během ní. Jsme rádi, že spolupracujeme s profesionální přepravní firmou Florexpress, se kterou stále přemýšlíme o dalším zlepšení. Mladé rostliny dodáváme skoro každý týden od ledna až do listopadu.

U fakturace je důležitá hlavně správnost a dohledatelné napojení na jednotlivé dodávky. Pracujeme v českém systému Money S4, který je plně lokalizován do našich podmínek. Jakékoli potřeby spojené s fakturací jsme schopni operativně řešit k vaší spokojenosti. Jsme schopni nabídnout nadstandardní termíny splatnosti faktur, samozřejmě si vážíme všech zákazníků, kteří je dodržují.



Marketingový servis

Na rozdíl od jiných dodavatelů mladé sadby my jdeme ještě dál. Moc dobře totiž víme, že nestačí vypěstovat kvalitní rostliny, stejně důležité je i dobře je prodat. Proto našim odběratelům nabízíme největší škálu podpory prodeje na českém trhu.

Pro použití přímo na prodejně dodáváme nejširší sortiment etiket ve třech velikostech, infocedule s kvalitními kovovými stojany na prodejní stůl, držáky na multipack i multiplata, různé typy plastových banerů, trio letáky nebo třeba potištěné květináče. To vše samozřejmě jen v češtině (tzn. ne ve čtyřech jazycích v drobném písmu) a lokalizované do českých podmínek (tzn. ne evropský univerzální text, který nikoho neurazí, ale ani nic nepřinese). Všechna propagační materiálu je vám kdykoli k dispozici, žádný ale není povinný k zakoupeným rostlinám - necháváme na zákazníkovi, co je nejvhodnější právě do jeho podmínek. Většinu propagačního materiálu máme skladem v ČR, jsme schopni pružně reagovat na vaše objednávky.

Veškerý propagační materiál je součástí našich třech konceptů Gardenstar, Roubovaná se vyplatí a Bylinky a koření. Tyto koncepty propagujeme v tradičních i moderních médiích, na jejich webových stránkách navíc uveřejňujeme zdarma adresy prodejen našich zákazníků. Pro snadnější plánování produkce trvalek mohou pěstitelé použít koncept CalendarColors.

Naši zákazníci mají zdarma přístup do obsáhlé fotobanky firmy Syngenta, kde si mohou najít, stáhnout a použít desetitisíce fotek od každé odrůdy (detail květu nebo celé rostliny).

Jako odměnu za objednané rostliny nabízíme našim zákazníkům bonus program, v rámci kterého si mohou v závislosti na počtu odebraných sadbovačů vybrat propagační materiál zdarma.

Na podporu zahradničení nabízíme také fanouškovské zboží Gardenstar, které můžete i vy nakoupit velkoobchodně na své prodejny. V nabídce najdete reklamní trička a vesty, hrnečky, knihu o zahradničení na balkoně, pro děti knížku pohádek, Zapisníky mladého zahradníka nebo stolní hru Florentina.

V neposlední řadě vydáváme každé dva měsíce tento zpravodaj, abychom Vás informovali nejen o našich novinkách, ale i o nejnovějších trendech na trhu. Jsme připraveni vám také pomoci s podporou prodeje přímo na míru. Můžete se na nás obrátit ohledně výroby speciální grafiky i propagačních předmětů, personalizované reklamy na sociálních sítích a podobně.

ZÁKAZNICKÁ AKCE RAJHRAD

Na konci června jsme uspořádali pro naše největší odběratele zákaznickou akci zaměřenou na novinky pro rok 2027. Akce se konala v prostorách Střední zahradnické školy Rajhrad a také v několika jihomoravských zahradnických podnicích.

Střední zahradnická škola Rajhrad navazuje na tradici zahradnického vzdělávání sahající až do roku 1901. Přímo v Rajhradě se zahradnictví vyučuje nepřetržitě od roku 1950. Významným mezníkem byl rok 2004, kdy se sloučily zahradnické školy v Rajhradě a Brně-Bohunicích se zemědělskou školou v Želešicích. Dnes škola propojuje dlouholetou tradici s moderní výukou a kvalitním zázemím pro odbornou praxi.



Po uvítání zástupce ředitele pana Homoly a představení školy a jejího zaměření se Jana Schubertová věnovala novinkám v sortimentu letniček a trvalek od firmy Syngenta. Nejdůležitější jsou nové barvy nejprodávanejších muškátů Calliope nebo Tango, zaujaly také nové sytě žluté variety petunií Sanguna a Dekko.

Tomáš Kulháněk poinformoval o přesunu produkčního místa pro roubovanou a semenáčovou plodovou zeleninu z Izraele do španělského Gelpi. Výhodou bude minimální riziko poškození rostlin nízkou teplotou během transportu a také rychlejší administrativa ohledně dovozu lilkovitých.

Ladka Rubínová představila výsledky testování semenáčové neplodové zeleniny z letošního jara. U několika zákazníků se testovala rychlost nárůstu v různých produkčních formách - od klasického šestipacku přes desetipack a květináče K9 až K12. Výsledky testů vyvolaly živou diskusi a velký zájem mezi posluchači.

Věnovala se také zajímavé novince od firmy Lubera - rezistentním odrůdám rajčat, které letos testujeme v ČR. U tohoto typu rajčat bývá často odolnost vykoupena horší chutí plodů, proto jsme rádi, že vybrané odrůdy jsou velmi chutné a navíc plodově rozmanité.

Štěpán Zima představil novinky drobného ovoce od firmy Lubera, od tradičních až po ty nezvyklé. Sortiment nově doplňujeme také o jedlé batáty, kterými nahrazujeme batáty od firmy Hishtil.



Po ukončení prezentací a chutném školním obědě proběhla prohlídka areálu Střední zahradnické školy s odborným výkladem paní Urbánkové a pana Krause. Škola v roce 2025 vybudovala nové moderní skleníky, díky kterým se studenti seznámí s nejnovějšími technologiemi v zahradnické výrobě.

V areálu školy jsme si prohlédli i krásné výsadby letniček a trvalek z našeho sortimentu, včetně novinek na rok 2027. Zajímavé byly praktické poznatky z výsadby na záhonech i v pěstebních nádobách. Na školním poli jsme si také prohlédli výsadby neplodové zeleniny a někteří i ochutnali jejich kvalitu.

Po přesunu na hotel Kurdějov byl prostor pro společenskou část akce, která probíhala v neformální atmosféře až do pozdních nočních hodin.

Druhý den ráno jsme pokračovali návštěvami zahradnických podniků v okolí. Nejdříve v Zahradnictví Kopetka ve Vedrovicích nedaleko Moravského Krumlova. Rodinné zahradnictví nabízí druhově i odrůdově pestrý sortiment balkónových a záhonových rostlin, trvalek a dřevin. Prodej se částečně uskutečňuje přímo v areálu zahradnictví, přes e-shop nebo prostřednictvím tří provozovaných prodejen a květinových automatů v okolí.

Zážitkem se pro mnohé stala návštěva Zahradnictví ZEN v Kurosepech nedaleko Náměště nad Oslavou, provozované členy tří rodin. Jak již název zahradnictví napovídá, filozofie budhistického náboženství se promítá nejenom do jejich každodenního života, ale i samotného provozu zahradnictví - od přístupu k výrobním technologiím až po způsob prodeje a komunikaci se zákazníkem. Výroba se odehrává v repasovaných fóliových tunelech na vyvýšených dřevěných stolech. Přestože terén pěstební plochy není v jedné rovině, jejich precizním rozmístěním je maximálně využito daného prostoru. Specializují se hlavně na produkci letniček a chryzantém.

Poslední, neméně inspirativní, se stala prohlídka rodinného Zahradnictví Matušů v Horní Lhotici nedaleko Náměště nad Oslavou s více než třicetiletou historií. Produkce prémiových trvalek prvotřídní kvality zde probíhá v kontejnerech od 1 do 5 litrů. Jedná se převážně o rostliny pěstované na zakázku koncovému odběrateli. Před kvantitou tu dávají přednost druhové a odrůdové pestrosti pěstovaného sortimentu.



VÝSLEDKY SPOTŘEBITELSKÉ ANKETY (DVOULETKY, 1. ČÁST ZE 3)

Po úspěchu první spotřebitelské ankety, která zjišťovala chování zákazníků při nákupu letniček, trvalek, zeleniny a drobného ovoce, jsme se rozhodli pokračovat druhou etapou, zaměřenou hlavně na dvouletky. Naše spolupracovnice Johana Rubínová se tentokrát dotazovala v prostorách zahradního centra AZ Garden na okraji Pardubic. Sběr dat probíhal v prvním zářijovém týdnu, kdy se zákazníci po konci prázdnin opět vrací k nákupům květin i zahradních doplňků. Výsledky ankety jsme rozdělili na 3 části, které budeme postupně zveřejňovat v našem zpravodaji.

Tak jako minule jsme se zeptali sto zákazníků zahradního centra na jejich nákupní preference. Tentokrát jsme se věnovali nákupu a použití macešek a violek, které jsou společně s primulemi nejdůležitějšími dvouletkami vůbec. Macešky za posledních 30 let prošly velkou změnou od smuteční kytky prodávané v prostokořenném stavu po oblíbenou květinu, přinášející v předjaří pozitivní barvy do předzahrádek, truhlíků i na záhony.

JAKÉ MACEŠKY NAKUPUJETE?

Velkokvěté macešky	22 %
Minimacešky, violky	35 %
Oboje	29 %
Žádné nekupuji	14 %

Trend přesunu od velkokvětých macešek k violkám sledujeme už delší dobu, přesto nás překvapilo, jak velký je rozdíl ve prospěch drobnokvětých rostlin. Zákazníci pravděpodobně oceňují větší vitalitu violek a velké množství květů, odolnějších k nepřízní počasí.

Velmi pozitivní je také velká obliba všech macešek mezi spotřebiteli. Jen 14 % zákazníků zahradního centra uvedlo, že nenakupuje žádné macešky. To je asi unikátní mezi všemi druhy květin.



KDY MACEŠKY VYSAZUJETE?

Na podzim	9 %
Na jaře	63 %
Na podzim i na jaře	28 %

Už delší dobu pozorujeme přesun od podzimní výsadby macešek na jaro. V tomto směru je velký rozdíl mezi Moravou, kde se stále hodně vysazují macešky na podzim, a Čechami, kde jsou drtivě vysazovány na jaře. Pardubice leží asi uprostřed mezi těmito extrémy.

Ze zákazníků, kteří macešky a violky nakupují, asi dvě třetiny zákazníků vysazuje jen na jaře, desetina jen na podzim. Zbývajících 28 % vysazuje v obou obdobích, což je samozřejmě pro náš obor nejlepší.



KAM MACEŠKY VYSAZUJETE?

Do nádob	76 %
Na záhony	13 %
Na hroby	10 %

Více než tři čtvrtiny zákazníků vysazuje macešky a violky do různých nádob, truhlíků, závěsů nebo velkých květináčů. Potvrzuje se tím trend jiného než smutečního použití.

Více než desetina hobby pěstitelů je vysazuje na záhony v předzahrádkách nebo zahradách. Další desetina stále vysazuje rodinné hroby i v zimním období, aby si připomněla památku svých nejbližších.



KOLIK MACEŠEK KOUPÍTE ZA ROK?

Do 10 rostlin	34 %
10-20 rostlin	27 %
20-30 rostlin	20 %
30-40 rostlin	10 %
Více než 40 rostlin	9 %

Třetina spotřebitelů nakoupí za rok do deseti rostlin macešek, více než čtvrtina 10-20 rostlin. Skoro 40 % zákazníků ale nakupuje více než 20 rostlin, což je také mezi různými druhy květin unikátní.

Mimo jiné to otevírá možnosti zvýhodněného prodeje macešek po více kusech, ať už v jedné barvě anebo v barevně sladěných kombinacích. Doporučujeme nabízet nejen levné desetipacky (rostliny jsou zasazeny přímo v packu), ale i prémiovější multiplata, do kterých se umísťují květináče s rostlinami. K těmto multiplatům vám můžeme dodat potištěné držáky pro ještě prémiovější vzhled.

ROZHOVOR SE ZÁKAZNÍKEM

Cestou do Svojkovic u Rokycan jsem si uvědomil, že nejtypičtější pro zahradnictví Erica je pořádek a systém, který vždy měli v produkci i na prodejní ploše. Asi i proto se k nim zákazníci rádi vrací a maloobchodní prodej postupně nahradil ten dřívější velkoobchodní. Na začátku září si na rozhovor se mnou udělali čas pan Milan Svoboda s manželkou Alenou.

Jak vlastně začala historie vašeho zahradnictví?

Táta pracoval v komunálních službách v Rokycanech, kam dostali společně s mámou po ukončení zahradnické školy umístěnku i s bytem. Později koupili pozemek ve Svojkovicích, kde postavili dům s několika pařeništi, začali už za socialismu s pěstováním a prodejem květín a zeleninové přísady. Začátkem devadesátých let výrobu přetransformovali do klasického podnikání. Lidé v devadesátkách sice přestali kupovat zeleninu, ale na druhou stranu se objevil zájem o zahradní realizace.

Takže firma byla zaměřená hlavně na realizace?

Ano, výsadby zahrad prožívaly boom a hned potom jsme začali dělat i údržbu, hlavně sekání trávy. Sekali jsme třeba v Plzni, mimo jiné celé Bory. Když se potom stavěla dálnice kolem Plzně, věnovali jsme se hodně výsadbám kolem ní. Nakoupila se drahá mechanizace, která ale taky dobře vydělávala.

Kdy přišla změna na klasické zahradnictví?

Někdy koncem devadesátých let jsme přestali s údržbou a o několik let později i se zahradními realizacemi. Postupně jsme produkci zvětšovali, hlavně o kontejnerovny, kolem roku 2010 jsme postavili asi 1000 metrů LURky - tehdy jsme si mysleli, že ji ani nezaplníme. Koupili jsme ji sice jen za cenu železa, ale museli jsme ji rozebrat a doma zase hodně složitě sestavit. To byla asi úplně nejhorší práce, co jsem v zahradnictví kdy zažil (smích).

Specializovali jsme se hodně na dřeviny, dělali jsme třeba 3.000 thují ročně, celkově hodně jehličnanů. Postupně jsme je ale utlumovali, před několika lety jsme ukončili i roubované jehličnany. Nyní děláme hlavně letničky, zeleninu, trvalky, ale i drobné ovoce a keře.



Jaké bylo vaše nejlepší rozhodnutí v historii firmy?

Stěžejní asi bylo opuštění realizací a poté postupný posun směrem k zahradnímu centru. Přemýšlíme i o tom, jestli máme mít otevřeno celý rok, tržby za duben a květen jsou u nás totiž v součtu vyšší než celý zbytek roku. Důležité je v podnikání vědět, co nedělat a tím ušetřit energii na důležité věci. Ted' třeba uvažujeme i o nahrazení výsevů zeleniny nakoupenou sadbou. Sice máme kvalitní sečku, ale jednodušší a výhodnější pro nás bude kupovat si každý týden rostliny, váš sortiment plodové i ostatní zeleniny je pro nás dostatečný.

Hodně nám pomohla i vaše pomoc s rozborem vody a výpočty výživy. Máme tady tvrdou vodu a vždycky jsme měli problém s fleky na listech, rostliny kvůli nim vypadaly nezdravě a zákazníci se někdy báli je koupit. Od té doby, co hnojíme z tanku A a B, jsou rostliny kvalitnější, listy úplně beze skvrn a dokonce se mi zdá, že je i méně plevelu na kontejnerovně, protože jsou rostliny vitálnější. Jako bonus jsou samostatná hnojiva za poloviční cenu než ty komplexní. Je s nimi sice trochu práce při přípravě, ale už na to máme dobrý systém.

Co se vám ve firmě naopak neosvědčilo?

Za dob realizací a sekání trávy jsme měli velké množství zaměstnanců. To bylo náročné nejen nákladově, ale i organizačně, takže jsme rádi, že už to neděláme. Výsadby jsou sice příležitost ke kreativní práci, ale dnes se oproti dřívějšíku bohužel zhoršil přístup zákazníků k realizátorům.

Jaké máte plány do budoucna?

Máme už několik let rozestavěnou prodejnu, částečně zasklenou, bohužel zatím nebyl čas ji dodělat. Není to jednoduché, mění se nároky na vybavení i požadavky od hygieny. Čeká nás také rozhodování o dlouhodobé perspektivě - děti už vyrostly, jsou samostatnější, ale ještě nevíme, jestli v nich jednou budeme mít pokračovatele.

Máte prosím na závěr nějaké doporučení pro Plantanu?

Velmi důležitá je pro nás spolehlivost dodávek, před sezonou si totiž chystáme všechny květináče už polepené kódy s názvem odrůd na palety po jednotlivých dodacích týdnech, každá změna je tak pro nás složitá.

ZÁKLADNÍ ÚDAJE O FIRMĚ:

Produkční plocha pod sklem	1.000 m ²
Produkční plocha venkovní	10.000 m ²
Prodejní plocha vnitřní	1.000 m ²
Prodejní plocha venkovní	7.000 m ²
Počet zaměstnanců celoročně	6
Počet zaměstnanců v sezoně	15

Velmi spokojeni jsme s kvalitou vašich muškátů. Tango je perfektní zonalka, Calliope začneme od příštího roku hrnkovat do potíštěných květináčů, aby se odlišily od jiných muškátů. Kvalita semenáčových odrůd je od Syngenty všeobecně nejlepší, jsme s nimi spokojeni.

Za rozhovor poděkoval Jan Drtil



PŘEDSTAVUJEME ČLENY PLANTANA TÝMU

Katka Chlupová

MÁ CESTA DO PLANTANY

Láska k přírodě a k zahradničení mě provází celým mým životem. Zahrada rodičů byla každodenní součástí mého dětství a mládí. Proto pro mě bylo přirozené dále pokračovat v zahradničení i v mém dospělém životě. Moje profesní cesta však nebyla přímočará. Po studiu na střední škole jsem se věnovala účetnictví a logistice. Můj velký sen, studovat na zahradnické univerzitě, jsem si však splnila až během mateřské dovolené. Od roku 2021 jsem součástí týmu Plantana, kde využívám veškeré své zkušenosti a praktické poznatky nejen ze studií, ale i vlastní zahrady.



CO MÁM V PLANTANĚ NA STAROSTI

Pracuji v týmu zákaznického servisu. Společně s děvčaty se staráme o to, aby vámi objednané rostliny a osivo v pořádku dorazili až k vám. Kromě řízení objednávek s dodavateli, fakturace a potvrzování objednávek zákazníků mám na starosti zejména náhradu poškozených nebo zrušených položek.

MŮJ TIP PRO ZÁKAZNÍKY

Někdy dochází ke ztrátám položek již během produkce ve skleníku. Je proto důležité mít rostliny objednané co nejdříve, aby se vás rušení, či změny dotkly co nejméně nebo vůbec.

MOJE OBLÍBENÁ ROSTLINA

K mým oblíbeným rostlinám určitě patří růže. Dokonalý tvar květu, nekonečný výběr barev, její elegance a nádherná vůně mě vždy ohromí. Tato



voňavá kráska nebude nikdy chybět v mé zahradě.

JAK RÁDA RELAXUJI

Nejlépe si odpočinu v zahradě. Ráda jezdím na kole a trávím čas v přírodě. Jsem členkou Sboru dobrovolných hasičů v naší obci a společně s našim ženským družstvem se ráda zúčastňuji hasičských soutěží.



PĚSTOVÁNÍ MACEŠEK A PRIMULÍ

Macešky a primule jsou zdaleka nejdůležitějšími dvouletkami, díky nim nezůstávají vaše skleníky či foliáky prázdné přes zimní období. Po dlouhém období stagnace jejich cen se konečně podařilo (i díky koruně) ceny navýšit, takže už je jejich produkce ekonomicky výhodnější než dříve. Pro finální ziskovost je samozřejmě klíčové procento prodeje schopných rostlin, proto bychom rádi zopakovali hlavní pravidla, důležitá pro jejich pěstování.

ZÁKLADNÍ PRAVIDLA PRO PĚSTOVÁNÍ MACEŠEK

Účel pěstování

Musíme si ujasnit jaký segment trhu chceme oslovit a správně načasovat produkci (paková produkce, raný podzimní prodej v květináčích, jarní prodej v závěsu...).

Pěstební prostředí

Produkce na stolech nebo pěstování na zemi.

Ošetření mladé sadby

Mladou sadbu v sadbovačích před výsadbou přihnojte roztokem hnojiva s EC 1.0-1.5 mS/cm (poměr N:K 1:2).

Substrát

Pro pěstování použijte propustný substrát pro macešky s obsahem jílů.

Výživa

Potom, co se objeví kořeny na dně hrnku, pravidelně přihnojujte každou zálivkou EC 1.0-1.8 mS/cm. Soustavným přihnojováním bychom měli docílit na konci vegetace hodnot EC v hrnku 2.5-3.0 mS/cm. Poměr NPK 1:0.5:2, pH zálivkové vody mezi 5.5 a 5.9. Vysoký obsah NH₄ může podporovat problémy s hnilobou kořenů. Vysoké koncentrace dusíku mohou podporovat vytahování rostlin.

Teplotní podmínky

Nejllepších pěstebních výsledků dosáhneme při teplotách 7-15 °C.

Retardace

Hybridní odrůdy zůstávají za ideálních podmínek kompaktní. Přesto především pro podzimní produkci může být prospěšné použití růstových regulátorů. B-Nine (daminozide) 1,0 – 2,0 gr/l., CCC 85 (Chloormequat chloride) 0.5-1.0 cc/l. Jako nejlepší se osvědčila kombinace B-Nine a Retacelu. Samotný B-Nine může oddálit kvetení. Další možností vhodnou zejména pro jarní kvetení, jsou fungicidy na bázi azolů jako např. Propiconazol 0.25-0.5 gr/l. nebo Bonzi (Paclobutrazol) 0.25-0.75 cc/l. Regulátory aplikujeme od stadia třetího listu až do objevení prvního poupěte. Používáme raději vícekrát menší koncentraci, abychom se vyhnuli riziku popálení listů po odpaření vody anebo riziku poškození rostlin novým nevyzkoušeným přípravkem.



Polopřevislá
velkokvětá violka
Wellspring



Maceška Delta nakvétá
vyrovnaně i mezi barvami

PRODUKCE MACEŠEK SE DĚLÍ DO DVOU HLAVNÍCH OBDOBÍ:

Pro podzimní prodej

Sadbu macešek můžeme sázet mezi 29. až 35. týdnem, kdy nejstěžejnějšími jsou 31. a 33. týden. Ranější termíny sázení jsou vhodné především pro macešky, které chceme prodávat již koncem léta a začátkem podzimu. Pro tento raný prodej volíme variety odolné k teplému počasí jako je např. Colossus, který má silnější květní stopky a větší květ. Pro hlavní a pozdnější termíny doporučujeme sérii Delta Pro, která je nejranější a nejvyrovnanější sérií na trhu. Z drobnokvětých macešek (violetek) jsou vhodné klasické Deltini, Penny Pro i polopřevísle Enduria a Wellspring.

Produkce macešek pro podzimní prodej je kratší, v květináčích 9-10,5 cm trvá 6-8 týdnů, u paků pak 4-5 týdnů od výsadby. Rostliny nejsou tak náročné na výživu a zasolení substrátu jako při produkci pro jarní prodej, na konci vegetace by mělo být EC ideálně kolem 2,0-2,2 mS/cm. Průměrná denní teplota by měla být 18-19 °C. Největším úskalím bývají vysoké letní teploty, macešky pěstujeme venku s možností přistínění pro omezení tepelného stresu. Teploty nad 30 °C v létě způsobují zmenšení květů. Před příchodem vysokých teplot doporučujeme preventivní ošetření proti Phytophthora například aplikací přípravků na bázi Fosetilu AL, nejlépe závlivkou.

Pro jarní prodej

Sadbu macešek sázíme mezi 39. a 45. týdnem do skleníku, nejčastěji však v 41. a 43. týdnu. V zimních měsících bychom měli temperovat na 0 až +5 °C, je však možné pěstovat i v úplně nevytápěném skleníku, ale vždy s rizikem ztrát a opožděného nakvétání. Velmi nízké teploty v zimě způsobují fialovění listů. Ranější termíny jsou vhodnější pro pěstování v netopeném skleníku a pro převísle minimacešky typu Endurio, pěstované v závěsných květináčích. Pozdnější termíny, jako je 46.-48. týden, je možné využít pro sázení velkokvětých macešek na volné místo po expedovaných vánočních hvězdách ve vytápěném skleníku. Drobnokvěté macešky lze takto pěstovat i z 3. dodacího týdne, čímž výrazně zkrátíme pěstební dobu takovéto kultury.

Pěstování macešek pro jarní prodej z běžných termínů hrnkování je výrazně delší (20-24 týdnů) a proto také náročnější na výživu. Nesmíme zapomenout na pravidelné kontinuální přihnojování, tak abychom na konci vegetace dosáhli zasolení v květináči 2,5-3,0 mS/cm.



ZÁKLADNÍ PRAVIDLA PRO ÚSPĚŠNÉ PĚSTOVÁNÍ PRIMULÍ

Volba vhodné variety

Podle doby prodeje můžeme primule rozdělit na rané – kvetoucí v lednu, střední – kvetoucí v únoru a pozdní – kvetoucí v březnu. Podle segmentu na levnou masovou produkci v K9 cm a nebo prémiovou produkci, ať už primulí s obřím květem nebo speciální barvy ve větších květináčích K10,5-12 cm.

Pěstební prostředí

Ideální je pěstování primulí na stolech s přílivem a odlivem, kdy nejlépe udržíme střed růžice suchý.

Substrát

Velmi dobré jsou pěstební rašelinové substráty s vysokým objemovým podílem vzduchu. Hodnota pH by měla být mezi 5,5 a max 6,6.

Hrnkování

Sadbu hrnkujeme od 35. až max do 39. týdne, v závislosti na ranosti odrůdy a velikost sadbovače.

Výživa

Udržujte úroveň EC pěstební substrátu v rozmezí 1,2 mS/cm s poměrem N:P:K 1:1:2. Po 3 až 4 týdnech zvýšte úroveň EC v rozmezí 1,5 až 1,8 mS/cm a změňte poměr N:P:K na 1:1:3. Nedoporučujeme přidávat zásobní hnojení do substrátu (Osmocote a pod.), při nadměrném uvolnění hrozí spálení jemných kořenů a následná nevyrovnanost porostu.

Závlivka

Hned po dodání je třeba mladou sadbu před výsadbou zalít a přihnojit přímo do sadbovače. Po nahrnkování rostliny hned dostatečně zalejeme. Když jsou rostliny příliš suché, vlasové kořínky rychle odumrou a rostliny přestanou růst. Dochází pak k nevyrovnanému porostu.

Teplotní podmínky

První čtyři týdny po nahrnkování udržujeme teplotu 12-14 °C. Dalších 6 týdnů snížíme teplotu na 4-6 °C. Následně kulturu primulí udržujeme v bezmrazém prostředí.

Retardace

S aplikací růstových regulátorů začněte, jakmile rostliny dosáhnou téměř konečné velikosti.

Rozvolnění květináčů

Po 6 až 8 týdnech v závislosti na požadované velikosti rostliny, například 60–80 rostlin m² pro květináč o průměru 9 cm.



FOTOGRAFIE OD NAŠICH ZÁKAZNÍKŮ

Naši zástupci Vás navštěvují každý den, aby Vám poradili nejen s výběrem vhodných odrůd, ale i s jejich pěstováním a prodejem. Během svých návštěv pořizují fotografie, které by mohly inspirovat i ostatní pěstitele. Zde přinášíme výběr těch nejzajímavějších z minulého období.



Calcecephalus Whimsy



Veronica Ronica



Helenium Hayday



Verbena Dazzling Night



Stipa Pony Tails



Lysimachia na podzimní prodej

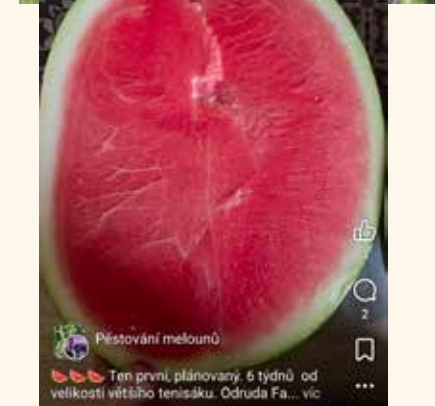
Odruda: Vodní meloun Ingrid, roubovaná. Na jedné rostlině minimálně 5 melounů. Opravdu sklízím až teď a to tenisáky byly už v červnu. Hnojím pravým sušeným drceným krávcem a max vitamíny pro rostliny (co zrovna mám). Vodu (dešťová) podle počasí, teď již moc nezáleám a nehnojím. Ta tenká slupka překvapila i mě. To mám letos poprvé. A jen bych chtěla podotknout, že vrtulka nebyla suchá, nebyl zúžený stoněk. Pouze dutý, matný a oranžový flek. Kraj: Poděbrady Ps: Dcera tvrdí, že neměla lepší meloun!



Příspěvek od Barbora Balinová
Zdravím do skupiny. Tak další dva výborný, šťavnatý a sladký z 28.8. A z 2.9. odrůda Edom mountain zatím pro nás nejlepší chuťově a sladkostí.



Pěstování melounů
Terik Tereza · 21. 8. · Martin Winch
Ten první, plánovaný. 6 týdnů od velikosti většího tenisáku. Odruda Fascination - bezsemenný
#meloun
#pestujememelouny
#melounomanie



Na sociálních sítích sbíráme zpětnou vazbu na naše odrůdy od hobby pěstitelů melounů

Pěstování melounů
Eva Kalčíková · 3 h
Edom Mountine 8,2kg
Neskutečně křupavý a sladký. Můj letošní favorit



Pěstování melounů
Věra Větrná · 22 h
Meloun Ingrid, roubovaný, 2 rostliny, pěstován v nadmořské výšce 730 m, 2x téměř zničen kroupami, ale dočkali jsme se. Na záhonu je dalších 7 plodů.



Pěstování melounů
Petra Kuchařčová · 5 d
Po marných pokusech vypěstovat melouny v zemi i v nádobách se letos konečně zadařilo nebylo jich moc ale konečně větší než 0,5kg odrůda fascination bezsemenný výborný





Pro více informací kontaktujte naše zástupce



Tomáš Kulhánek
Manažer prodeje
tel: 724 341 315



Ladka Rubínová
Východní a Střední Čechy
tel: 724 549 309



Štěpán Zima
Západní, Jižní a Sev. Čechy
tel: 725 338 279



Jana Schubertová
Morava a Vysocina
tel: 793 912 626

www.plantana.cz