



Gekte in de onkruidbestrijdingsbranche

Verbod op chemische middelen zorgt voor run op onkruidbestrijdingsmachines

Met het ingaande verbod van chemische bestrijding op verhardingen is er een heuse run ontstaan op onkruidbestrijdingsmachines. Producenten en leveranciers zien natuurlijk niets liever, maar het vermogen tot anticiperen wordt – ondanks de nodige voorbereidingen – wel op de proef gesteld. Stad+Groen vroeg enkele partijen naar de stand van zaken.

Auteur: Kelly Kuenen

'DE VRAAG NAAR HUURAPPARATUUR IS OOK GROOT'

Lowi Wagenaar, Weedheater

Net als zijn concollega's draait Weedheater uren om aan de vraag vanuit de markt te kunnen voldoen. En dat betekent dat Wagenaar dagelijks het land doorkruist. 'Het is een gekkenhuis', vertelt Wagenaar. 'Alles wat uit de fabriek komt, wordt direct verkocht. We kunnen momenteel leveren binnen veertien dagen, wat ik heel redelijk vind. Je ziet dat ook de toeleveranciers een tandje bij moeten schakelen. In alle delen van de wereld doen ze hun best om aan de vraag te voldoen.'

Wat Wagenaar opvalt, is dat de vraag naar huurapparatuur sinds het ingaan van het verbod op chemie is gestegen. 'Voorheen zei ik: daar begin ik niet aan, maar ik kan er nu niet meer omheen. Verschillende afnemers hebben bij ons hele partijen gehuurd, soms wel voor een periode van zes maanden. Ik vermoed dat ze hiervoor kiezen zodat

ze relatief snel kunnen schakelen, of omdat ze technieken eerst willen uitproberen. Soms wordt er ook gevraagd of een machine voor één à twee weken kan worden gehuurd, maar daar kunnen we niet in meegaan. We hebben het materiaal simpelweg niet op voorraad staan.'

Volgens Wagenaar ligt de verkoop zo'n 200% hoger dan de stijging die geschat werd. Het bedrijf leverde onlangs onder meer machines en apparatuur aan De Heer land en water en via een dealer in Klaaswaal werden drie machines aan Oud-Beijerland geleverd. 'We wisten dat er gekte zou ontstaan', vertelt Wagenaar. 'Maar dit hadden we niet verwacht. Soms komt het zelfs voor dat er een prijsopgave wordt aangevraagd en dat tien minuten later de bestelling al binnenkomt.'

'Nu chemie tot het verleden behoort, kan de sociale werkvoorziening meer werkzaamheden zelf uitvoeren'

**'WE LEVERDE ONLANGS ZESTIG BRANDERS AAN ÉÉN AANNEMER'**

Menno Looman, Hoaf Infrared Technology

'Ik denk dat de vraag naar onkruidbestrijdingsmachines de afgelopen maanden zeker met een factor zes gestegen is', vertelt Looman. 'Tel je de markt van hoveniers daarbij op, dan is dat nog veel meer. Deze kleinere bedrijven hebben vrij lang gewacht met het aanschaffen van nieuwe apparatuur.' Anticiperend op het besluit begon Hoaf eind 2015 al met het opschalen van de productie. In de fabriek wordt momenteel dan ook behoorlijk productie gedraaid; overal staan handapparatuur, aanbouwapparatuur en complete werktuigdragers inclusief brander-, hetelucht- of stoomapparatuur gereed voor levering.

Behalve aan hoofdafzetmarkt Duitsland wordt er ook veel geleverd in Nederland. Dat kan gaan om een of enkele machines, maar ook om hele partijen. Zo leverde het bedrijf onlangs nog zestig onkruidbranders aan één afnemer. Ook vragen klanten regelmatig advies bij de keuze voor de juiste apparatuur. 'Laatst klopte iemand bij mij aan omdat hij gehoord had dat ik hem goed advies kon geven. Dat is natuurlijk leuk om te horen. We kijken dan samen welke apparatuur nodig is. Als het even kan, kom je dan uit op een combinatie van technieken.'

**'HET VERBOD WERKT POSITIEF VOOR SOCIALE WERKVOORZIENINGEN'**

Bert van Loon, Weed Control

'Hier achter de schermen is het topdrukte; de machines zijn niet aan te slepen. Ik krijg soms wel vijftig belletjes per dag van mensen die op zeer korte termijn een machine willen aanschaffen. Een luxeprobleem, dat zeker, maar het vraagt wel onze uiterste inspanning', vertelde Van Loon in april. Ook nu het wat verder in het seizoen is, worden er bij Weed Control volop machines besteld. Maar, zegt van Loon, klanten moeten zich er wel van bewust zijn dat het gaandeweg het seizoen moeilijker wordt om onkruid effectief aan te pakken. 'En dat terwijl gemeenten wel aan een kwaliteitsbeeld moeten voldoen. Daardoor staan de aannemers nu voor het blok, en met hen ook de toeleveranciers. De machines kunnen geleverd worden, maar als de klant op stel en sprong een machine wil, wordt het een lastiger verhaal.' Weed Control heeft de afgelopen periode geleverd aan partijen die tot voor kort enkel chemisch bestreden, maar ook aan partijen die al chemievrij beheerden maar behoefte hadden aan meer apparatuur. Van Loon denkt dat de afzet met een factor zes gestegen is. Afnemers waren onder meer de gemeenten Nijmegen, Enschede en Gemert, de Diamant Group uit Tilburg en Sight Landscaping. Dethon bestelde een enorme partij apparatuur, want het schakelde in heel Zeeuws-Vlaanderen in één keer over op chemievrij beheer. 'Het verbod heeft ook gezorgd voor een bijzondere tendens bij de sociale werkvoorzieningen. Deze partijen besteedden de onkruidbestrijding vaak uit aan aannemers, omdat het voor hen niet gemakkelijk was een licentie voor chemie te verkrijgen. Nu chemie tot het verleden behoort, kunnen zij deze werkzaamheden wel zelf uitvoeren, wat natuurlijk weer voordelen oplevert in het kader van de Participatiewet. Hiervoor leveren wij de compacte AirTrolley, waarmee gemakkelijk gewerkt kan worden. Zo hebben we Dethon, Ergon en de Risse Groep al van apparatuur voorzien.'

**'OMZET AAN GROENE DIENSTVERLENER OVERSTIJGT DE VERWACHTING'**

Erik Bretveld & Jan van der Zanden, Wave Weed Control

'We zagen het verbod natuurlijk al jaren aankomen, maar dit soort complexe en kostbare machines ga je niet zomaar in voorraad produceren. Het verbod zorgde voor veel tumult en daarvoor was er tot op het laatst veel onzekerheid in de markt', zegt Jan van der Zanden, verkoopdirecteur van Wave Weed Control BV. 'De vraag is nu extreem hoog. Dat hebben we nooit eerder meegemaakt. Ter illustratie: alleen al in de eerste week van april werden maar liefst dertien Wave Sensors verkocht.' Erik Bretveld laat weten te verwachten dat de omzet dit jaar de grens van 10 miljoen zal passeren. Naar eigen zeggen mag Wave zich daarmee zien als Europees marktleider. 'Het gaat super, de machines zijn niet aan te slepen. De omzet aan gemeenten is gestegen zoals verwacht; de omzet aan groene dienstverleners overstijgt zelfs de verwachting. We kunnen alle gevraagde machines gewoon leveren, dus we kunnen aan de verwachtingen uit de markt voldoen.'

De afgelopen tijd werden er onkruidbestrijdingsmachines afgeleverd bij Omrin, de Bundeswehr (het Duitse leger), Saver, RMN en begraafplaats De Nieuwe Ooster in Amsterdam. Daarnaast leverde Wave in april tientallen handmachines. Vanwege de start van het onkruidseizoen is het bedrijf ook al enige tijd in de weer met scholing aan de eindgebruiker. De afgelopen weken zijn er weer veel 'Wave-rijders' getraind op het gebied van rij- en handelingsvaardigheden, onkruidherkenning, beeldkwaliteit en dagelijks onderhoud van de machines. Hierdoor zijn de eindgebruikers volledig voorbereid op elke situatie en kunnen ze de methode zo effectief en efficiënt mogelijk inzetten.



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-5829