

'Wij stoppen energie in de onkruidmarkt'

Directeur Hans Gilbers over de nieuwe productielijn van Waterkracht

Bescheidenheid is een groot goed. Waterkracht Varsseveld blonk er altijd in uit, maar het is tijd voor het bedrijf om de schroom wat van zich af te schudden, vindt Hans Gilbers. De algemeen directeur vertelt over de eerste heetwatermachines voor chemievrije onkruidbestrijding in Europa die Waterkracht in de jaren 90 bouwde en de eigen productielijn nu. 'Onze ambitie is Europees marktleider te worden. Daar gaan we de komende jaren hard aan werken.'

Auteur: Peter Voskuil

Bij Waterkracht staan anno 2018 zestig mensen op de loonlijst. Zij ontwikkelen, fabriceren, onderhouden en servicen de nieuwe WeedMaster-productlijn.

Visitekaartje

Nieuw is dat Waterkracht die machines tegenwoordig ook zelf in de markt zet. In het verleden ging dat via het dealernetwerk van de Van der Haar Groep/Wave, maar Waterkracht heeft sinds medio 2017 een eigen distributienetwerk. 'Dat gaat boven verwachting. We zitten nu bijna in heel Europa', zegt Gilbers. 'We hebben natuurlijk een goede naam; velen kennen ons al vanuit de hogedrukwereld. Maar de machines en service moeten het uiteindelijk voor ons doen. Die zijn ons visitekaartje.' De doorslaggevende reden voor Waterkracht om de distributie zelf ter hand te nemen, was dat het bedrijf zo nog dichterbij de eindgebruiker komt te zitten. 'Met die directe informatie van de klant kunnen wij onze machines voortdurend blijven doorontwikkelen.'

Het doel is: premiumproducten ontwikkelen die hun gelijke in de markt niet kennen. 'Tegenwoordig ligt de focus in de markt vooral op de kwaliteit van het product', aldus Gilbers. 'Het gaat dan om zaken als het op temperatuur houden van het water en de betrouwbaarheid. De klant moet zijn geld met de machine kunnen verdienen. Hij moet er in het seizoen probleemloos mee kunnen werken. Stilstand is uiterst kostbaar.'

En mocht er toch iets misgaan, dan beschikt Waterkracht volgens Gilbers over een uitgekiend logistiek proces en een uitstekend uitgeruste en professionele servicedienst. Ontzorgen is daarbij het codewoord: door het leveren van goede en betrouwbare machines, een goede service en snelle onderdelenvoorziening. Alles is erop ingericht

Tegenwoordig ligt de focus in de markt vooral op de kwaliteit van het product

om problemen binnen maximaal 24 uur te kunnen oplossen.

Een bijkomend voordeel is dat de prijsstelling van de machines scherper is dan ooit, doordat Waterkracht nu rechtstreeks aan zijn distributiepartners levert zonder tussenkomst van de tussenhandel.

Heetwatergolf

Waterkracht Varsseveld stond ooit aan de oorsprong van de alternatieve onkruidbestrijding met heet water. In de jaren negentig bouwde het bedrijf de eerste heetwatermachines ter wereld (de High-series met gelast frame met dubbele branderunit). Later bracht Waterkracht ook de beroemde Mid-serie naar de markt, jarenlang de meest verkochte heetwater-onkruidbestrijdingsmachine. Gilbers: 'Daar hebben we er 800 van geproduceerd. Ze draaien nog tot op de dag van vandaag.'

Dat niet iedereen weet dat Waterkracht Varsseveld aan de basis staat van de heetwatergolf die

momenteel door de branche spoelt, heeft te maken met Achterhoekse bescheidenheid. Volgens Gilbers is een typisch Achterhoekse eigenschap om jezelf eerst maar eens te bewijzen voordat je hoog van de toren gaat blazen. 'Talk is cheap, wordt ook wel gezegd. Zo heeft Waterkracht zich jarenlang opgesteld. Wij zijn bedenker van de techniek, staan aan de basis van de heetwater-onkruidbestrijding, maar hebben dit te stil gehouden. Nu Waterkracht met zijn eigen productlijn op de markt komt, willen wij dit uitdragen en is onze ambitie om bij de top van Europa te horen op het gebied van onkruidbestrijdingsmachines.'

Early adoptors

Waterkracht is van origine ontwikkelaar van hogedrukreinigingsapparatuur. Midden jaren negentig klopte Jongerius Wintermachines uit Utrecht (importeur van Epoke) aan bij Waterkracht voor een uitbreiding van zijn programma. Directeur Chris Jongerius was in aanraking gekomen met een Nieuw-Zeelands vinding op het gebied van alternatieve onkruidbestrijding (Waipuna).



WM Vision2 - Waterkracht



Gilbers was meteen enthousiast over de nieuwe techniek, herinnert hij zich: 'De grootste uitdaging was het constant houden van de temperatuur van het water. Na gedegen onderzoek is de door Waterkracht gepatenteerde kokendheetwatertechniek ontwikkeld.'

In die tijd werd er volgens Gilbers al druk gespeleerd dat glyfosaat verboden zou worden, maar dat bleef lange tijd uit. 'In het begin groeiden we maar mondjesmaat. Het was demonstraties geven en nog eens demonstraties geven om klanten te overtuigen van de effectiviteit van heet water. Ook de onderzoeken die we met universiteiten hebben gedaan, hebben veel geholpen. Maar daar ging veel tijd en aandacht in zitten. We moesten het vooral hebben van *early adoptors*, die ervan overtuigd waren dat het gebruik van pesticiden zijn langste tijd had gehad. Ik ben er altijd van overtuigd geweest dat de knop om zou gaan op het moment dat de politiek zou zien dat er een

alternatief was. Toen het zover was, zijn we via Wave heel lang alleenheerser gebleven. Pas vanaf 2014 is er een hele partij concurrenten op de markt gekomen.'

Een voordeel dat Waterkracht heeft, is dat het bedrijf een aantal belangrijke patenten bezit, waardoor productie voor de concurrentie bemoeilijkt wordt. 'En daarnaast hebben wij natuurlijk onze innovatieve engineering, onze kennis van productieprocessen en onze zorgvuldig opgebouwde *supply chain* met exclusieve toegang tot de beste opbouwcomponenten. Wij hebben al met al jarenlange ervaring met eigen ontwikkeling en productie. Wij kunnen machines ook echt op maat bouwen.'

Tussen 2012 en 2017 ontwikkelde, fabriceerde en leverde Waterkracht de Mid- en High-series. Deze zijn nu vervangen door een nieuwe Weedmaster-machinelijn: de WeedMaster S, WeedMaster M,

ACTUEEL

De machine herkent plantjes niet door sensoren, maar via een ingenieus camerasysteem

WeedMaster L, WeedMaster TM 221, WeedMaster TC en WeedMaster TC Vision, voor hoveniers tot en met de grootste groenaanemers.

Paradepaardje

Het paradepaardje binnen dit alles is de WeedMaster TC Vision. Deze machine, die voorzien is van een inmiddels gepatenteerd videodetectie- en sproeistelsel, werd vorig jaar in Biddinghuizen gepresenteerd. Inmiddels draait er een in de praktijk en is er een aantal nieuwe in aanbouw. Waterkracht hoopt in 2018 tien TC Visions te verkopen en in de jaren daarna naar een afzet van 30 à 40 per jaar te groeien.

De machine herkent plantjes niet door sensoren, maar via een ingenieus camerasysteem. In combinatie met de juiste software kun je daar heel veel energie mee besparen, zegt Gilbers: 'De selectiemethode van de camerasystemen is veel fijnmaziger dan met sensoren. Op de sproeibalk is ook veel meer ruimte om efficiënter te sproeien.' Exacte getallen zijn nog moeilijk te geven, maar Gilbers schat dat de TC Vision 25 procent efficiënter werkt. 'Dan heb je het over duizenden euro's per jaar aan besparingen. Plus dat het onderhoud van deze machine een stuk eenvoudiger is geworden. Daar hebben we ook een hele slag in gemaakt.'

De machine is voor zover hij weet de eerste ter wereld met camera's als ogen. Gilbers ziet de TC Vision als het nieuwe platform waarvan onkruidbestrijding een heel nieuwe vlucht gaat nemen. 'Met die camerabeelden kun je ongelofelijk veel doen. Dit is nog maar het begin. Je kunt het koppelen met internet, in de cloud zetten, analyseren. Dit is echt een revolutie.'



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-7461