



Hans Gilbers

‘Heetwateronkruidbestrijding blijft aantrekkelijk, maar het is nog te vroeg voor een grote vervangingsmarkt’

Waterkracht: minder nieuwe machines aangeschaft door kortlopende contracten

Gemeenten bieden vaker onkruidbestrijdingscontracten aan met een relatief korte looptijd waardoor aannemers niet hoeven te investeren in dure machines, constateert Hans Gilbers van Waterkracht. Gevolg: de verkoop van heetwateronkruidbestrijdingsmachines daalt. ‘Ze zijn behalve effectief ook een economische keuze, maar dan moet je de relatief hoge investering wel over voldoende jaren kunnen afschrijven.’

Auteur: Bart Mullink

Lang waren heetwatermachines hét hooggeprezen alternatief voor chemische onkruidbestrijding, maar de laatste tijd blijken ze minder populair te worden. De makers en leveranciers merken het goed, zegt Hans Gilbers, directeur-eigenaar van Waterkracht. Dat Achterhoekse bedrijf is gespecialiseerd in technieken waaraan heet water en/of hogedruk te pas komt. De bekendste producten zijn de machines voor hogedrukreiniging en onkruidbestrijding.

Dat het met de laatste minder gaat, vindt Gilbers ‘teleurstellend’. Omdat onkruidmachines slechts een klein deel van de omzet ver-

‘Het is een kwestie van lange adem, maar over enige tijd komt de vervangingsmarkt op gang’

tegenwoordigen, heeft dit weinig impact op Waterkracht, voegt hij daaraan toe. ‘De onkruidbestrijdingsmachinemarkt is nog jong. We maken er machines voor sinds 2009, maar pas vanaf 2016 nam de verkoop een grote vlucht als gevolg van het verbod op het gebruik van glyfosaat op verhardingen en halfverhardingen. De meeste machines die sindsdien werden verkocht, zijn dus hooguit acht jaar oud. Die zijn nog vrijwel allemaal in gebruik.’

Methodes

Terwijl het voor een volwassen vervangingsmarkt nog te vroeg is, zetten de veranderende contracten die gemeenten aanbieden de afzet volgens hem verder onder druk. ‘Er is nu een algemene trend dat geen langjarige contracten meer worden afgegeven. Ik zie de gevolgen hiervan al bij aannemers die jarenlang onkruid hebben bestreden met een gecombineerde methode waarvan ook heet water deel uitmaakt. Als een heetwatermachine aan vervanging toe blijkt, besluiten ze geen nieuwe aan te schaffen. Ze beperken zich in het vervolg tot andere methoden. Daarmee kunnen ze de gevraagde beeldkwaliteit ook leveren in de één of twee jaar dat het contract loopt.’

Wat dan niet te zien is, weet hij, is wat er tussen en onder de bestrating gebeurt. Met heet water bereik je niet alleen het blad, maar ook

de wortels. ‘Al meerdere keren is uit onderzoek naar voren gekomen dat het daarmee de effectiefste methode is. Als de wortelgroei blijft doorgaan, kan dat op den duur de bestrating ondermijnen. Mogelijk zijn in dat geval prijzige herstelmaatregelen noodzakelijk.’

Combinatie

Een nadeel van heet water ten opzichte van vooral borstelen is dat het onkruid er wel door doodgaat, maar niet wordt verwijderd. Gemeenten krijgen dan soms reacties van bewoners die vinden dat het beeld er te weinig op vooruit is gegaan. Dit is volgens Gilbers goed op te lossen met een combinatie van methoden. ‘Je kunt bijvoorbeeld,’ schetst hij, ‘in het voorjaar beginnen met borstelen, zodat het grote onkruid weg is. Daarna ga je het bijhouden met heet water. Behalve nieuw opkomend groen bestrijd je dan ook de wortels van het eerder weggeborstelde groen, die in de grond zijn blijven zitten.’

‘Aannemers die al jaren heet water inzetten, zien dat het resultaat uiteindelijk veel beter is. Niettemin verneem ik nu vaak dat er vanwege de trend naar kortlopende contracten geen nieuwe heetwatermachine wordt gekocht. Hoewel het vaak redelijk grote bedrijven zijn, moeten ze het meestal hebben van een paar gemeenten. Als ze een contract hebben voor maar één of twee jaar, durven ze de investering voor een dergelijke klant niet aan.’

In andere Europese landen ziet hij de verkoop van heetwateronkruidbestrijdingsmachines eveneens teruglopen. ‘Bezuinigingen op het onderhoud van de openbare ruimte spelen een rol, maar voor een belangrijk deel heeft dit, net als in Nederland, ook te maken met de verzadiging van de markt. In de beginjaren zijn er zeer veel onkruidmachines aangeschaft. De meeste aannemers die de kwaliteit van de methode kennen en een warm hart toedragen, kunnen daar nog jaren mee vooruit. Het hangt af van het gebruik, maar normaal gesproken gaan de machines zeker tien tot vijftien jaar mee.’

Onderzoek

Behalve op de terugkeer van langer lopende onderhoudscontracten hoopt hij dat er meer onderzoek komt naar de effectiviteit van de verschillende methoden. ‘Met name naar de ervaringen die zijn opgedaan sinds het gebruik van verschillende nieuwe aanpakken na 2016.’ Waarom zulk onderzoek nog moeizaam van de grond komt, begrijpt hij wel. ‘De uitvoering is niet alleen complex; verschillende partijen hebben ook uiteenlopende belangen.’ Hij zegt dit jammer te vinden omdat de verkregen inzichten waardevolle verbeteringen kunnen opleveren. ‘Na het verbod op de chemische bestrijding zijn er verschillende alternatieven gekomen, van borstelen en heet water tot hete lucht en elektrocutie. Die concurreren met elkaar, maar kunnen elkaar ook aanvullen. Afhankelijk van locatie en doel kun je kiezen voor een van deze methoden of een combinatie.’

Ondanks de marktdip toont hij zich vastbesloten om door te gaan met de ontwikkeling en bouw van onkruidbestrijdingsmachines. ‘De heetwater- en hogedruktechnieken die we gebruiken voor andere doeleinden, zoals reiniging en industriële processen, zijn vaak een-op-een bruikbaar voor de onkruidbestrijding. Het is een kwestie van lange adem, maar over enige tijd komt de vervangingsmarkt op gang. Bovendien,’ voegt hij daar nog zelfverzekerd aan toe: ‘een goede methode verloochent zich niet.’

‘Er is nu een algemene trend dat geen langjarige contracten meer worden afgegeven’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!