



Heatweed-techniek terug op de markt onder naam WEEDWINNER

Initiatiefnemers zien toekomst in sensorgestuurde heetwateronkruidbestrijding

De herintroductie van sensorgestuurde heetwateronkruidmachines onder de naam WEEDWINNER komt op een goed moment, denken de initiatiefnemers. 'Veel machines moeten de komende jaren vervangen worden en de gerichte bestrijding van onkruid met heet water is duurzaam en in verhouding kostenefficiënt.'

Auteur: Bart Mullink

De eerste nieuw geproduceerde WEEDWINNER staat gereed bij de showroom van tuin- en parkmachineleverancier Bruntink Voorst, als Stad+Groen een kijkje komt nemen. Een tweede machine komt eraan. De collega's van dealerbedrijf DEM gaan deze voor demo's gebruiken. Bruntink, het Friese DEM en het Zuid-Hollandse DTH sloegen de handen

in een om sensorgestuurde onkruidbestrijding beschikbaar te houden voor hun klanten. Met de oprichter en tevens het technische brein van het voormalige WAVE/Heatweed, Henk van de Haar, gingen ze aan de slag om ook de productie van nieuwe machines van de grond te tillen. Heatweed ging enkele jaren geleden failliet. 'De onderdelenleveranciers zijn er niettemin nog', verklaart Bruntink. 'Henk van de Haar heeft er sinds het faillissement voor gezorgd dat de levering van onderdelen bleef doorgaan. Die hadden we nodig voor zowel gewoon onderhoud als voor complete revisies. Met die revisies zorgden we ervoor dat de sensorgestuurde machines de afgelopen jaren beschikbaar bleven voor de markt.'

Vervanging

Van revisie is het een kleine stap naar complete nieuwbouw, bedachten de initiatiefnemers vervolgens. 'We zeggen', zegt Bruntink, 'een aanhoudende behoefte aan deze techniek, terwijl er geen fabrikant meer is die de machines levert.

En de meeste machines die nu nog draaien, zullen de komende jaren moeten worden vervangen.'

De service-ervaring van de drie betrokken leveranciers en de technische kennis van de Heatweed-man werden ingezet voor een aantal verbeteringen aan het ontwerp. Doelen waren onder meer de onderhoudsgevoeligheid te verminderen en de constructie sterker te maken. Een doel was ook om de efficiëntie verder te vergroten. 'De Heatweed-machines waren al heel efficiënt met heet water', onderstreept Willem Hellinga van DEM. 'De nieuwe machines hebben de mogelijkheid om ook heet water in te nemen. Dan hoeft nog maar relatief weinig warmte te worden toegevoegd. Zo worden zowel CO2-uitstoot als brandstofkosten verder geminimaliseerd. Je kunt bijvoorbeeld restwarmte van bedrijven gebruiken. Gedurende het gehele onkruidbestrijdingsseizoen is die op veel plaatsen in ruime mate beschikbaar.'



De spuitlans gaat mee voor moeilijk bereikbare plekken

Contracten

DEM vervult in het samenwerkingsverband de rol van distributeur. Hellinga is deze dag vanuit Friesland naar Voorst gereisd om samen met Bruntink de eerste WEEDWINNER te laten zien, die klaarstaat om te worden afgeleverd aan de eerste koper. Dat blijkt de gemeente Leusden te zijn. Er zijn al contracten getekend voor meer machines, verklaart Hellinga. 'Tot eind dit jaar verwachten we vier machines te kunnen bouwen en die zijn allemaal al besteld.' DEM zal met het demo-exemplaar door het hele land gaan, zo kondigt Hellinga aan.

Het is de bedoeling om de productie langzaam op te voeren. Bruntink: 'We denken voor volgend jaar aan acht machines. De potentiële markt is zeker een stuk groter, maar we willen niet te snel groeien. Het zijn dure machines; we moeten er flink voor investeren. Daarom bedienen we voorlopig ook alleen de Nederlandse markt. De internationale markt is er zeker ook en die komt wat ons betreft later aan de beurt. Dat heeft te maken met de forse investeringen die nodig zijn. Hele grote aantallen zullen het nooit worden; het blijft een nichemarkt. Dat is ook een belangrijke reden waarom het moeilijk is om ze rendabel te produceren. Dat wij het ons wel kunnen veroorloven, is vooral omdat het niet onze belangrijkste inkomstenbron is.'

Economisch

De WEEDWINNER als combinatie met een Kärcher-werktuigdrager kost ongeveer € 250.000. Toch moet de aanschaf voor gemeenten en aannemers volgens de initiatiefnemers juist een economische keuze zijn. Hellinga: 'Omdat je er heel efficiënt onkruid mee kunt bestrijden. Met dezelfde hoeveelheid heet water kom je minstens zes tot zeven keer zo ver. De sensor meet de weerkaatsing van bladgroen en doet dat zo nauwkeurig dat hij zelfs onderscheid maakt tussen levende en dode planten. Dat kunnen bijvoorbeeld planten zijn waar je al eerder overheen bent geweest. Die staan er dan weliswaar nog steeds, maar worden niet opnieuw besproeid.'

Voor efficiënt werken is het zaak meters te maken, onderstreept het tweetal. 'Technisch is het geen probleem om in alle hoeken en gaten te komen', weet Bruntink. 'Je kunt nauwkeurig manoeuvreren en als je dan nog niet overal komt, gebruik je desnoods de handlans. Voor smalle padjes is er bovendien nog de mogelijkheid om alleen een deel van de werkbreedte te gebruiken. De breedte van de voorbak is 1,60 meter en met de zijsproeiers erbij kom je tot 2 meter. Door maar een deel van de voorbak in te schakelen, is de breedte te versmallen, zelfs tot bijvoorbeeld 40 centimeter. Eventuele begroei-



Johan Bruntink en Willem Hellinga



De cabine

ing naast het pad blijft dan buiten schot.'

Vaart

Het kan allemaal. Maar beter is het de vaart erin te houden, voegt Hellinga eraan toe. Oftewel, zoals hij het formuleert: 'Gebruik de achteruit liever niet; blijf vooral vooruitgaan.' Zo blijf je meters maken. Voor de lastige stukjes kun je veel beter een andere machine inzetten, bijvoorbeeld een met alleen een spuitlans.

Ook in dat geval blijft heet water in elk geval troef, wat hen betreft. 'Het doodt onkruid het best; je komt tot aan de wortels. Anders dan bij borstelen veroorzaakt je geen stofwolken, vaak met fijnstof, en is er ook geen risico op brand zoals bij branden.' WEEDWINNER is te vinden op stand: 1.10.

'We zagen een aanhoudende behoefte aan deze techniek, terwijl er geen fabrikant meer is die de machines levert'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!