



‘Ons succes is vooral te danken aan onze mensen’

Heetwaterexpert Waterkracht blikt terug op vijftigjarig bestaan

In 1972 werd Waterkracht, bekend van de heetwatermachines, een zelfstandige onderneming.

Dit jaar vierde het in Varsseveld gevestigde bedrijf dus zijn vijftigste verjaardag. Samen met de kersverse operationeel directeur Luke Gilbers, van 2016 tot midden 2022 actief als supply chain manager bij Waterkracht én zoon van algemeen directeur Hans Gilbers, blikt Stad+Groen terug op de geschiedenis van het familiebedrijf.

Auteur: Karlijn Klei

Heel 2022 was feestelijk, vertelt Gilbers. 'In het voorjaar zijn we met collega's en partners afgereisd naar de Veluwe, waar we het vijftigjarig bestaan van ons mooie bedrijf hebben gevierd.' Ook het logo van Waterkracht staat het hele jaar in het teken van de vijf succesvolle decennia en de mijlpaal was een uitgelezen moment om een nieuwe bedrijfsvideo te lanceren.

Terug in de tijd

Voordat Waterkracht in 1972 een zelfstandige onderneming werd, was het onderdeel van Kramp, leverancier van onderdelen voor de agrarische sector. Kramp was importeur van Frank'sche Eisenwerke in het Duitse Dillenburg. 'Frank'sche Eisenwerke had een stoomreiniger ontwikkeld en zocht een partij om dit product op de markt te brengen', vertelt Gilbers. 'Ze vroegen of Kramp interesse had, maar import van complete machines pasten niet in diens bedrijfsfilosofie. Mijn opa zag er wel een grote markt in, omdat Kramp een groot netwerk had in de landbouwmechanisatie. Hij kreeg toen de ruimte om hiervoor onder de vlag van Kramp een aparte afdeling op te zetten. Als het een succes zou worden, zo werd afgesproken, kon het bedrijf zelfstandig worden voortgezet. In 1972 werd na een aantal succesvolle jaren Waterkracht als aparte bv opgericht. Begin jaren tachtig kocht mijn opa de aandelen van Kramp en kwam Waterkracht in onze familie.'

In de beginjaren hield Waterkracht zich voornamelijk bezig met de vertegenwoordiging van Frank'sche Eisenwerke en diens reinigingsmachines. Daar stopte het bedrijf een aantal jaren geleden mee. Gilbers: 'In de loop van de tijd verwierf Waterkracht steeds meer importeurschappen, zoals die van specifieke pompen en verwarmingsmodules. Hoewel we deze als importeur ook los leverden, al dan niet met kleine modificaties, konden we dankzij deze partnerschappen ook onze eigen reinigingsmachines gaan bouwen. Vanuit die positie konden we ook meer klantspecifieke oplossingen bieden.'

Onkruidbestrijding

In de jaren negentig kreeg Waterkracht een verzoek dat een flinke impact zou hebben op het toekomstige assortiment. 'Jongerius Wintermachines, een bedrijf in Utrecht dat zich in de wintermaanden bezighield met gladheidsbestrijding, zocht een activiteit voor in de zomermaanden', vertelt de directeur. 'Jongerius had inspiratie opgedaan bij een bedrijf in Nieuw-Zeeland dat werkte met heetwateronkruidbestrijding en vroeg ons of wij voor hen niet ook een dergelijke machine konden maken.' Waterkracht stemde in. Gilbers: 'Heetwateronkruidbestrijding en hogedrukreiniging liggen dicht bij elkaar. Componenten die we gebruikten voor reiniging konden we ook inzetten voor onkruidbestrijding. Daarbij hadden we in die tijd al een techniek ontwikkeld om water op hoge druk constant op een hoge temperatuur te houden. De vertaling naar een iets lagere druk voor onkruidbestrijding was relatief eenvoudig.'

Waar er aanvankelijk jaarlijks een handjevol onkruidbestrijdingsmachines werden verkocht, raakte de markt in het begin van de jaren tien in een stroomversnelling. Toen werd het gebruik van chemie voor onkruidbestrijding (specifiek glyfosaat) voor het eerst verboden. 'We gingen toen van een handjevol heetwateronkruidmachines naar tientallen, en op een gegeven moment naar meer dan honderd machines per jaar.'

'In de loop van de tijd verwierf Waterkracht steeds meer importeurschappen, zoals die van specifieke pompen en verwarmingsmodules'

Weedmaster TC Vision

Het paradepaardje van Waterkracht is de Weedmaster TC Vision, een machine die is voorzien van een gepatenteerd videodetectie- en spraysysteem. Met het camera-systeem detecteert de Vision plantjes. In combinatie met de juiste software kun je daar veel energie mee besparen, legde vader Hans Gilbers eerder aan Stad+Groen uit: 'De selectiemethode van de camera-systemen is veel fijnmaziger dan met sensoren. Op de sproeibalk is ook veel meer ruimte om efficiënter te sproeien. Dat scheelt potentieel duizenden euro's per jaar.' Ook is het onderhoud van deze machine een stuk eenvoudiger.



Fastforward naar 2022. 'De machines die we nu op de markt hebben, zijn de afgelopen vijf à zes jaar ontwikkeld. Vóór die tijd ontwikkelden we heetwateronkruidmachines met Wave. Wave deed de verkoop en was voor ons de toegang tot de markt.' Toen Wave in 2017 failliet ging, viel er een gat in de markt. Gilbers: 'Op de machines die we toen voor hen bouwden, lieten we een compleet *redesign* los en we bouwden het hele programma volgens de Waterkracht-filosofie op, vanaf het kleinste model, de S, tot het grootste model, de Weedmaster TC Vision.'

Van import tot maatwerk

Op de vraag waarom Waterkracht zelf machines ging bouwen, zegt Gilbers: 'Omdat we de kennis, kunde en techniek hadden om dat te



‘Wij kunnen dat maatwerk leveren. We hebben direct toegang tot de markt en de belangrijkste componenten en we hebben uitstekende technici’

doen. De fabrikanten van standaard reinigingsmachines, zoals Frank'sche Eisenwerke waarmee we begonnen, zijn erg gericht op aantallen. De productie van veel dezelfde producten heeft veel voordelen. Waterkracht kreeg op den duur steeds vaker verzoeken om maatwerk. Stel, een klant moet reinigen, maar heeft niet direct toegang tot water. Dan wordt de standaard handelsmachine met een watertank op een aanhangwagen gezet, vertelt de directeur. 'Vanuit zo'n situatie ga je verder denken: dat kan compacter en efficiënter. Soms is een standaardoplossing überhaupt niet van toepassing en móét je wel maatwerk leveren. Dergelijke situaties en ideeën waren voor ons reden om zelf machines

te gaan ontwikkelen.' Volgens Gilbers is dit een van de sterke punten van Waterkracht, waarmee het bedrijf zich onderscheidt van anderen. 'Wij kunnen dat maatwerk leveren. We hebben direct toegang tot de markt en de belangrijkste componenten en we hebben uitstekende technici. Zo kunnen we heel mooie producten maken.'

De directeur is dus trots op de mensen van Waterkracht. 'Dankzij hen kunnen we onze producten maken, ontwikkelen en leveren,' zegt hij. 'Een voorbeeld daarvan is de Weedmaster TC-Vision, hét vlaggenschipproduct dat we de afgelopen jaren hebben ontwikkeld. Ook het

compleet nieuwe programma van onkruidmachines dat we na het faillissement van Wave op poten hebben gezet, laat zien wat voor fantastisch team we hebben.'

Op naar de volgende!

Het bedrijf heeft vijftig jaar achter de rug én nog vele goede jaren in het vooruitzicht, zo blijkt uit het gesprek met Gilbers. Over toekomstige producten wil de directeur nog niks kwijt. 'We hebben veel in de pen zitten,' belooft hij. 'De rode draad door al onze productgroepen is verduurzaming. Bij alle ontwikkelingen waaraan we werken, stellen we de vraag hoe ze bijdragen aan verduurzaming en wat we kunnen doen om bijvoorbeeld het energieverbruik te verminderen. Daar zijn we al enige tijd mee bezig, maar het heeft ook in de toekomst onze focus.'

