



Coen Verhelst: 'Prijs wordt allesbepalend bij keuze onkruidbestrijdingsmethode'

Meclean wil markt voor onkruid op verharding door heet water winnen met WS-Mini

Hete lucht, zegt de een. Heet water, zweert de ander. 'Branden!' roept de volgende weer. Gewoon even wachten op de nieuwe licenties, dan kunnen we weer gaan spuiten, is zelfs nog het wishful thinking van een enkeling. Hoveniers zien intussen door de bomen het bos niet meer. Directeur Coen Verhelst van Meclean kijkt op ons verzoek in de toekomst. Hij denkt dat heet water dé methode is en zegt ook de ultieme instap te hebben voor twijfelaars: de nieuwe combimachine WS-Mini.

Auteur: Peter Voskuil



Maak een afspraak met Coen Verhelst en je ontmoet een begeistert directeur, die helemaal achter zijn producten staat. De WS-Mini is de nieuwste aanwinst in de Aqualutions-productrange van Meclean. Het is een heetwatermachine en hogedrukreiniger ineen.

Reclamespot

‘Dit is het ideale instapmodel’, zegt hij ergens halverwege zijn verhaal. ‘Hier kun je je geen buil aan vallen. Wij snappen dat klanten huiverig zijn om geld uit te geven zolang ze niet zeker weten wat de beste methode wordt. Maar een laagdrempeligere methode om kennis te maken met onkruidbestrijding door heet water komt er niet meer. Wave en Empass hebben kleinere heetwatermachines gemaakt, die net onder de 5000 euro van onze WS Compact gingen. Nu zijn wij daar weer fors onderdoor gegaan.’ De aankoopprijs van een WS-Mini ligt iets onder de 4000 euro. Zelfstandigen die dit jaar nog tot aanschaf overgaan, kunnen met de MIA/Vamil-subsidieregeling nog eens de helft van het aankoopbedrag terugkrijgen via het belastingformulier. ‘Dan kom je op 1850 euro uit’, rekent Verhelst voor. ‘Goedkoper kan het bijna niet worden.’

Tot zover de reclamespot. Op verzoek analyseert hij ook nog even de markt voor ons.

‘De kans dat er een nieuwe methode gaat komen, acht ik minimaal’

Spagaat

Verhelst vindt dat terugverlangen naar de spuit heel begrijpelijk. ‘Het achterliggende probleem is dat budgetten nog vaak gebaseerd zijn op een ouderwetse manier van onkruid bestrijden, die met afstand goedkoper en makkelijker was. Bedrijven

verkeren in onzekerheid over wat ze per uur of per vierkante meter moeten berekenen en wat klanten bereid zijn te betalen. Wij willen het klanten makkelijker maken om uit die spagaat te komen.’

Avontuur

Onzekerheid regeert de markt sinds het middelenverbod in werking is, zegt hij. ‘Ik merk nog altijd dat heel wat klanten met tegenzin zijn begonnen aan dat groene avontuur. Ik kom er zelfs tegen die beweren dat we over een jaar weer mogen gaan spuiten. Dan hebben ze iets opgevangen over een nieuwe licentie voor Roundup, maar als dat al zo is, geldt dat natuurlijk nooit voor onkruid op (half) verharding.’ Spuiten met middelen is volgens hem een gepasseerd station, dus moet de oplossing vooral in het thermische gezocht worden. Verhelst loopt de methodes desgevraagd langs: infrarood, stoom, heet water, hete lucht. ‘Zo veel meer is er niet mogelijk. Dus de kans dat er nog een nieuwe methode komt, acht ik minimaal. Bij kleinere machines is er al consensus over heet water als de beste methode, maar wij zijn er heilig van overtuigd dat dat bij werktuiggedragen ook dé methode is. Waarom? De warmtegeleidingscoëfficiënt van heet water is dertig keer zo hoog als die van hete lucht. Dat is gewoon een natuurkundig gegeven. Heet water werkt uiteindelijk dieper, sneller en beter.’

Tegenover het nadeel dat het meenemen van heet water omslachtig is, staat het feit dat hete lucht/branden soms schade oplevert. ‘Wat betreft manuren en kosten is er een enorm verschil. Met heet water moet je drie tot vijf keer per jaar een ronde rijden voor effectief bestrijdingsbeleid; met hete lucht branden moet dat voor dezelfde effectiviteit acht à tien keer per jaar.’ Onderzoeken van de universiteiten van Wageningen, Gent en Kopenhagen tonen dat aan. In Kopenhagen publiceerde onderzoeker P. Kristoffersen al in 2007 een groot onderzoek waaruit blijkt dat heet water de effectiefste manier van onkruidbestrijding is. ‘Deze markt heeft veel behoefte aan dat soort informatie’, stelt Verhelst. ‘Maar ik heb het idee dat de markt zich te veel laat leiden door degene met wie ze toevallig spreken en die het meest overtuigend is. Het verbaast me dat ze zich niet meer laten leiden door onderzoek en ervaringen van collega’s. Het lijkt wel of iedereen voor zichzelf het wiel wil uitvinden.’

Kostprijs

Bij kleine machines wordt de vierkantemeterprijs voor grofweg de helft bepaald door de kostprijs van de machine. ‘Als je de prijs van de machine

MECLEAN IN EEN NOTENDOP

Meclean is reinigingsmachinefabrikant vanaf 1998. In januari 2014 startte het met Aqualutions, een groene lijn voor onkruidbestrijding. Op het hoofdkantoor in Terneuzen werken veertien mensen. Meclean verkoopt de Aqualutions-machines via 35 dealers in Nederland en België. Op de markt voor kleine machines voor onkruidbestrijding (potentieel: zo’n 4500 klanten) is Meclean inmiddels marktleider, met naar eigen schatting een marktaandeel van meer dan 50%.

De WS-Mini werd onlangs geïntroduceerd op Demo Groen in Brussel en Expo Groen Gent. Meclean deed een half jaar over de ontwikkeling van het product, dat het lichtste, kleinste en goedkoopste apparaat met (relatief) het meeste waterdebiet moest worden. Het apparaat (8 liter per minuut/98 kilo/1500 m² per uur) is geschikt voor hoveniers in kleine tuinen. De WS-Mini heeft tien meter slang, een lans met broeskop en een hogedruklans. De eerste twintig machines zijn begin oktober de deur uit gegaan. Voor grote oppervlakten heeft Meclean de werktuiggedragen WS 2 (werkbreedte 1,30 m/30 liter) en WS 1 (70 cm/15 liter). De grotere machines werken inmiddels ook op lpg.



Coen Verhelst



Als je de prijs van de machine kunt verlagen, kun je dus veel goedkoper bestrijden

kunt verlagen, kun je dus veel goedkoper bestrijden', betoogt Verhelst. Hij denkt dat prijs de doorslag gaat geven bij de zoektocht naar de beste methode. 'In het groenverhaal is het veel moeilijker je te onderscheiden. Natuurlijk moet dat uiteindelijk wel goed zitten, maar bij iedere methode hangen experts ultragroene verhalen over duur-

zaamheid op.' Verhelst merkt in dit kader op dat het eigenlijk raar is dat de meeste machines nog op diesel lopen bij het thermisch bestrijden van onkruid: 'Dat wringt.'

Vierkante meters

De markt is gewend om te denken in vierkante meters. 'Je ziet dat er nu een omslag komt van alles behandelen naar effectief bestrijden waar onkruid staat. En je moet plantjes al bestrijden als ze net ontkiemd zijn. Afwachten en dan pas gaan bestrijden is niet vol te houden', signaleert Verhelst. Naar zijn mening zal de toekomst ook minder borstelen brengen en meer vegen; in Duitsland blijkt dat volgens hem heel effectief. Verhelst: 'Vegen doe je preventief. Borstelen doe je vooral als je te laat bent en de thermische methode te omslachtig wordt.' Dat alles betekent dat er behoefte komt aan kleinere machines, voorspelt Verhelst. Kleine machines zijn flexibeler, grote machines stuiten steeds vaker op obstakels in de gemeente. 'Waar staat nou het meeste onkruid? In de goot! Het heeft geen zin hele delen van de weg te besproeien waar toch geen onkruid staat.'



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-6286