



De ondertekening van het samenwerkingscontract tussen Antea en Wave in november vorig jaar.

Antea en Wave kiezen voor samenwerking

Info over onkruidbestrijding door middel van apps en zo inzicht bieden

Antea Group en Wave Weed Control gaan hun kennis over alternatieve onkruidbesteding uitwisselen en bundelen, zo maakten beide bedrijven onlangs bekend. Wave gaat meewerken in het kennispartnerprogramma van de Antea Group. Maar wat betekent dat eigenlijk in de praktijk? Stad + Groen sprak beide partijen. 'We zitten echt nog in de beginfase.'

Auteur: Peter Voskuil

Ja, vertegenwoordigers van beide bedrijven spraken elkaar al regelmatig. Een of twee keer per jaar, als goede collega's, informeel, en natuurlijk waren de laatste ontwikkelingen op het gebied van alternatieve onkruidbesteding dan vaak gespreksonderwerp.

'Vaak waren dat acquisitiesprekken, kwamen ze naar Heerenveen om toelichting te geven op Wave-technieken', legt Jan-Lucas Hof uit. Hij is projectmanager beheer en data bij de Antea Group. Totdat tijdens een van die gesprekken in het najaar van 2014 de discussie zich verdiepte en beide partijen erachter kwamen wat ze elkaar te bieden hadden: kennis.

'Wave is een partij die niet alleen maar machines

verkoopt, maar die ook kennispartner wil zijn voor de gebruikers ervan', zegt Hof. 'En voor ons als marktleider in software voor beheer en onderhoud van de openbare ruimte is kennis ook heel belangrijk. Wij denken dat het onze taak is om alle kennis en kunde op het gebied van onkruidbestrijding te bundelen in onze software. Daar hebben we ook die kennispartnerprogramma's voor opgezet: om onze klanten toegevoegde waarde te bieden.'

Stokpaardjes

'Er wordt in Nederland zo veel onzin geroepen over alternatieve onkruidbestrijding', zegt sales- en marketingmanager Huub Hiddema namens Wave Weed Control over de samenwerking. 'Wij

willen graag dingen wetenschappelijk onderbouwen, niet met stokpaardjes van fabrikanten.'

Wave adviseert en praat met veel gemeenten in Nederland over alternatieven in onkruidbeheer. 'Vijftig procent van de gemeenten werkt nog chemisch. Veel beleidsmakers en beslissers bij die gemeenten zijn onvoldoende op de hoogte van duurzaam beheer. Die zijn zich aan het oriënteren op de markt, en voor je het weet kom je dan bij een machine terecht die misschien maar voor 60% werkt.'

Nu de aanpak steeds meer in de richting van integraal beheer gaat, worden de zaken er niet eenvoudiger op. 'Ik kom uit de aannemerij; ik ben overtuigd van het nut van een totaalaan-

pak. Maar daarvoor heb je onderzoek en kennis nodig. Als gemeente moet je je continu oriënteren op de markt. Daarin spelen wij graag een rol. Wij zijn niet alleen machineverkoper, maar ook methodeverkoper', aldus Hiddema.

Universiteiten

Volgens Antea Group vullen de twee partijen elkaar op verschillende gebieden heel mooi aan in hun kennis. 'Wij willen die kennis over onkruidbestrijding vertalen, ontsluiten door middel van apps in ons gbi-systeem en zo inzicht bieden', vat Hof samen.

Antea Group is vooral onder de indruk van de samenwerking van Wave met diverse universiteiten. 'Zij zijn nadrukkelijk betrokken bij allerlei onderzoek naar onkruidbestrijding', vertelt Hof. 'Wave is een bedrijf dat die materie echt probeert te doorgronden. Welke manier van bestrijden werkt het beste op verharding? Natuurlijk zijn wij daar ook volop mee bezig, maar zo'n netwerk van universiteiten hebben wij niet tot onze beschikking. Daar willen wij graag van profiteren.' Andersom heeft Wave weer niet de kennis en kunde op het gebied van software, apps en automatisering zoals Antea Group die heeft en op de markt brengt. Antea Group is marktleider als het om software gaat. Zij heeft onder meer een gebruikersvereniging, waarvan meer dan 100 klanten deel uitmaken.

Antea en Wave zijn het erover eens dat er een enorme opgave ligt voor henzelf en alle anderen in de markt. De komende jaren moet onkruidbestrijding definitief de omslag naar duurzaam maken, terwijl de budgetten op veel plaatsen flink – om het in groentermen te zeggen – gesnoeid zullen worden.

Optimum

Het is een wijdverbreid misverstand, volgens Wave-manager Hiddema, dat frequenter iets doen duurder is. 'Dat is niet zo in het beheer, en zeker niet bij onkruidbestrijding in verharding. Een vuile straat schoonmaken is duurder dan een schone straat bijhouden. Als je de zaken bijhoudt, komen de dingen naar je toe. Wij werken in heel Europa. In Duitsland vegen ze bijvoorbeeld veel meer. Dat werkt; je smoort onkruid in de knop. Zo kun je een optimum bereiken in je beheermodel, waardoor je ook de kosten in de hand houdt.'

De samenleving er is er volgens beide partijen het meest bij gebaat, als de onkruidbestrijding als

sector gezamenlijk op zoek gaat naar goedkope alternatieven; niet ieder apart. 'Wij geloven in samenwerking. Onze software is qua opzet ook open. Dat betekent dat we kijken naar mooie dingen voor onze klanten en dat dan ook proberen te delen', vertelt Hof. Hij verwijst daarbij ook naar de speciale website www.gbisedesk.nl. Hiddema: 'We moeten stoppen met bestrijden en beginnen met beheer. Hoe richt ik in mijn openbare ruimte in, met welke materialen, en wat kan ik daar in de beheerfase van verwachten? Wij zien het als onze toegevoegde waarde om daarin mee te denken. Dat is misschien missiewerk, maar dat doen we al vijf jaar. En wij denken dat met Antea Group beter te kunnen doen.'

'We moeten stoppen met bestrijden en beginnen met beheren'

De ideale oplossing verschilt soms per klant. Daarom is volgens Antea Group een verdieping van inzicht in specifieke situaties in gemeenten nodig. 'Dat gaat niet zonder de methodieken en kengetallen die daarbij horen. Die stap, daar zitten we als markt nu middenin', aldus Hof. Hiddema: 'Je wilt de optimale mix: laagste prijs met hoogste kwaliteit. Je ziet dat daarbij een aantal dingen geautomatiseerd en gedigitaliseerd wordt. Wij staan open voor het combineren van methodes. Hoe stem je vegen, maaien, inrichting, bladruimen en herstraatprogramma's op elkaar af? Daar liggen grote kansen voor terreinbeheerders en gemeenten, denk ik.'

Handtekeningen

De handtekeningen onder het partnerprogramma werden eind november gezet. Daarna werd een werkgroep opgericht die aan het verkennen is op welke vlakken de samenwerking zich concreet zal gaan richten. In die werkgroep hebben twee vertegenwoordigers van Antea Group en twee vertegenwoordigers namens Wave zitting. Twee bijeenkomsten hebben er tot nu plaatsgevonden.

Beide partijen hebben besloten om op 19 maart tijdens de gbi-dag ook input van hun klanten te vragen. Die mogen dan aangeven waarop de samenwerking zich zou moeten richten. Kijken waar de behoefte ligt, noemt Hof dat. Factoren die daarin meespelen zijn bijvoorbeeld kosten van onderzoek en bouwtijd van software. Volgens hem zijn er eerder te veel dan te weinig gebieden waarop stappen kunnen worden gezet.

'De keuze is niet platweg: wel chemisch of niet-chemisch. In hoeverre wordt er door gemeenten echt naar deze problematiek gekeken? Is geld alleen leidend, of zijn factoren als uitstraling en beleving ook prioriteiten als het gaat om duurzaamheid? Er is niet één methode; het is zoeken naar de ideale mix. Daar zijn wij als Antea sterk in. Grip krijgen op areaal en vandaaruit de doelstellingen van de gemeente in kwestie realiseren.'

Op het programma van de gbi-dag staat onder andere een sessie met Wave. Deze sessie richt zich met name op onkruidbeheer op verhardingen. Los daarvan zal er die dag ook meer in het algemeen iets verteld worden over de mogelijkheden die er zijn en in welke richting de partijen zelf denken. In deze editie van dit blad konden de partijen daar nog niets over zeggen. Hof: 'We zitten echt nog in de beginfase.'

App

Dat hoeft overigens niet te betekenen dat het nog jaren duurt voor de samenwerking concreet zijn eerste vruchten afwerpt. Zo is er ieder half jaar een groot update-moment van de gbi-software, waarop die nieuwe kennis kan meeliften en worden geïmplementeerd. Hof: 'Het kan snel gaan. Het gaat erom welke kennis er is en hoe die beschikbaar is. Een nieuwe app bouwen, daar schrikken wij niet meer van.'

Wave is een bedrijf dat momenteel echt aan de weg timmert in het onkruidbeheer. Was dat misschien ook een reden voor Antea Group om toenadering te zoeken? 'We zijn wel in beeld, ja', reageert Huub Hiddema. 'Maar ik geloof niet dat dat de drijfveer was. Antea is een club die echt voor inhoud gaat.'

Hof: 'Wij zijn als advies- en ingenieursbureau onafhankelijk. We willen dat de kennis die door Wave wordt ingebracht ook onafhankelijk blijft.'



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-5136