



Heet water heeft Krinkels' voorkeur, maar je moet als aannemer wel de tijd krijgen om je investering terug te verdienen

Jan Clement: 'Belangrijkste verbetering is de hogere flexibiliteit van de Multihog-werktuigdrager'

Krinkels heeft het pontificaal op zijn eigen website staan: 'Krinkels kiest voor een strategische samenwerking met Wave'. Hoewel het voorlopig om slechts één combinatie gaat, is het toch bijzonder dat een van de toonaangevende Nederlandse aannemers zich op die manier uitspreekt. Krinkels-CEO Jan Clement legt het uit in een gesprek met hoofdredacteur Hein van Iersel.

Auteur: Hein van Iersel

Als aannemer investeer je in een bepaalde techniek, omdat je verwacht dat deze techniek jou in staat stelt een klus op de best mogelijke manier te klaren. Dat klopt voor zaken als het maaien van bermen of het zagen van bomen. Bij onkruidbeheer is er op dit moment nog iets anders aan de hand. Je ziet overal in het land aannemers en fabrikanten tandems maken. Het idee daarbij is dat je meer klanten kunt trekken als je de beschikking hebt over een nieuwe veelbelovende techniek. Wave, en dan meer specifiek de marketingpower van Wave, gooit wat dit betreft hoge ogen. Wave werkt niet langer in een soort

franchiseconcept, waarbij klanten de machine konden leasen, maar verkoopt zijn machines nu rechtstreeks of via dealers. Er wordt nog wel een marketingfee aangerekend, met als doel de techniek op de kaart te zetten en draagvlak te creëren bij opdrachtgevers. Ook Krinkels hoopt daarvan te profiteren.

België

Het is misschien wat minder bekend, maar Krinkels is niet alleen actief in Nederland, maar ook in België, Engeland, Frankrijk en Duitsland. Vooral België is in dit verband relevant, omdat

een verbod op glyfosaat op verharding daar al is ingevoerd per januari van dit jaar. Daarom gaan de ontwikkelingen op het gebied van onkruid in België nog een paar slagen sneller dan in Nederland.

Krinkels is al veel langer gebruiker van de Wave-machines en heeft veel meer in de schuur staan dan alleen die ene Wave Sensor Series 400/34 op een Multihog-drager. Dat zijn echter wel allemaal oudere – en feitelijk ook verouderde – combinaties, die inmiddels niet meer brengen wat ze volgens directeur Clement moeten brengen. Dat

watermachine van de Holder af te halen om de voertuigdrager voor iets anders in te zetten. Met de Multihog is dat wel mogelijk.' De machine kan daarom ook probleemloos ingezet worden voor de winterdienst of borstelen. Een ander belangrijk voordeel dat Clement ziet in de Multihog/Wave-combinatie, is dat je meer water kunt meenemen bij een gelijkblijvende wioldruk. Een Holder/Wave-combi is goed voor 750 liter. In de Multihog-combi kan 1100 liter. Op zich lijkt dat geen sensationeel verschil, maar in de dagelijkse praktijk betekent dat toch één keer minder stoppen per dag om water te tappen. En dat scheelt dus al gauw één uur effectieve inzet per dag, met als gevolg lagere bestrijdingskosten per vierkante meter.

Het idee is dat je meer klanten kunt trekken als je de beschikking hebt over een nieuwe veelbelovende techniek

Kosten per meter

Uiteindelijk draait het daar allemaal om: wat zijn de kosten per meter per jaar? Clement gelooft dat hij met Wave in de goede hoek zit, maar geeft meteen toe dat harde ervaringscijfers lastig zijn op te lepelen. Iedere situatie is uniek en de uiteindelijke meterprijs hangt ook af van het aantal uren dat de Multihog bijvoorbeeld de winterdienst heeft kunnen draaien. Duidelijk is wel dat er een enorme prijsval heeft plaatsgevonden. Nog niet zo lang geleden leek een prijs van 30 cent per meter gewoon, maar inmiddels is dat al gedaald naar minder dan 15 cent. Overigens is de absolute prijs ook niet zo interessant. Het gaat om de prijs in concurrentie met andere technieken. Clement verwacht dat hij wat dat betreft goed scoort, maar ziet wel een aantal beren op de weg. Heet water heeft vanwege een betere werking dan hete lucht Krinkels' absolute voorkeur, maar je moet als aannemer wel de kans krijgen om de machine terug te verdienen. Kijk je sec naar de kosten over één jaar, dan is een heteluchtmachine waarschijnlijk goedkoper. Deze machines zijn – in de visie van Krinkels – weliswaar minder effectief en je moet daardoor extra rondjes rijden, maar dat compenseert het stevige prijsverschil tussen beide technieken niet. Een topmodel uit de Wave Sensor Series, inclusief

werktuigdrager en wat toeters en bellen, gaat al gauw in de richting van de 170.000 euro; professionele heteluchtmachines zijn er al voor de helft. Loopt een contract echter langer, dan moet je

Uiteindelijk draait het daar allemaal om: wat zijn de kosten per meter per jaar?

dat verschil makkelijk kunnen compenseren en zal een Wave-combinatie goedkoper zijn, aldus Krinkels.

Voor Clement gaat het echter niet om een principiële beslissing. Het enige wat telt is dat Krinkels in staat gesteld wordt aanbestedingen te winnen, en dan gaat het simpelweg om de laagste prijs. En die ene machine? 'Ik denk dat we heel snel een tweede Wave gaan bestellen.'

heeft met techniek te maken, maar ook met de nieuwe manier van samenwerken tussen beide bedrijven.

Multihog

Op het gebied van techniek zit de belangrijkste vooruitgang niet eens zozeer in de hogere efficiency van de Wave-machines, maar meer nog de in de hogere flexibiliteit van de Multihog-werktuigdrager. Clement: 'Niks mis met de Holders van de eerste lichting, maar in combinatie met de Wave waren die totaal niet flexibel. In feite was het onmogelijk om de heet-



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-5144