

GRASZODENBEDRIJF DIRK MARIS



GRAS IN HEEL BIJZONDERE VORM

In 2008 was Dirk Maris van het gelijknamige graszodenbedrijf uit Arendonk één van de laureaten van de Innovatiecampagne van het Innovatiesteunpunt. Dirk bedacht een kant-en-klaar grastegelsysteem, de Herbafix. Deze tegels zijn al begroeid wanneer ze geplaatst worden. Intussen is de Herbafix in veel buurlanden een bijzonder populaire oplossing voor waterdoorlatende verhardingen.

.....
Liesbet Corthout, Innovatiesteunpunt

“Lege grastegels bestonden al, maar ik zocht naar een manier om een product kant-en-klaar af te leveren”, legt Dirk uit. “Dat lijkt misschien niet zo’n grote opgave, maar de grootste moeilijkheid was dat we moesten werken in 4 à 5 centimeter substraat en dat het gras daarin toch optimaal moest kunnen groeien. Dat is trouwens nu nog altijd de uitdaging!” Het proces is intussen verder geperfectioneerd, maar dergelijke uitzonderlijke teeltomstandigheden blijven continu aandacht vragen. “En toch zijn we er tot nu toe elk jaar al in geslaagd een goed product af te leveren.”

Populair in de buurlanden

Bij de Innovatiecampagne van 2008 was de Herbafix van Dirk Maris net nieuw. “Ik wachtte tot de laatste dag van de inschrijvingen, maar dacht toen: wie niet waagt, niet wint!” Dirk stuurde zijn idee voor de innovatiewedstrijd in en eindigde als één van de winnaars. “Intussen maken en vermarkten we deze grastegels nog altijd. Het begin is moeilijk geweest, vooral omdat dit een product in een hogere prijsklasse is. Maar de voordelen waren er en zijn er nog altijd, en onze klanten begonnen dat te zien.” Intussen zijn architecten vertrouwd met het product en wordt het geregeld gebruikt in projecten van tuinaanleg en wegenbouw. “We werken nu voor een Duitse fabrikant die eigen tegels levert waarin wij opkweken. Daarnaast hebben



we ook contacten in Frankrijk en Nederland, waar onze grastegel een veelgevraagd product is en we steeds meer grote klanten krijgen. Recent kregen we nog de vraag om in Frankrijk een oppervlakte van meer dan 7.000 vierkante meter aan te leveren! We zijn in West-Europa echt wel de referentie voor grastegels aan het worden.”

Cassette voor groendaken

Innoveren zit Dirk in het bloed en hij staat dan ook niet stil. “Intussen hebben we een cassette ontwikkeld voor groendaken, een kant- en klaar systeem. Net zoals bij onze grastegel is ook hier het probleem dat we in beperkt substraat beplanting moeten kunnen opkweken. Bovendien mag het niet overwoekeren. Het is niet evident om bloemen en planten te laten floreren op 7 à 8 centimeter substraat. We zijn nu volop aan het experimenteren met welke soorten we hiervoor best kunnen

werken. We denken daarbij niet alleen aan wat mooi en onderhoudsvriendelijk is, maar bijvoorbeeld ook aan bepaalde soorten veldbloemen die aantrekkelijk zijn voor bijen. Uit Groot-Brittannië en Frankrijk krijgen we al enorm veel vragen voor dit soort cassettes. België lijkt hierin een beetje achter te blijven. Onze buurlanden staan al veel verder in de ontwikkeling van groendaken.”

Dirk startte zijn zaak in 1993. Behalve de al aangehaalde grastegels en cassettes voor groendaken, verkoopt hij ook graszoden in blok en op rollen. Gras blijft de corebusiness, een gevestigde waarde. “Dat gaan we zeker niet verwaarlozen. Maar de laatste twee jaar zetten we echt volop in op die groendaken. Ik heb hierin een nieuwe uitdaging gevonden. In groendaken zie ik veel groeikansen en toekomstmogelijkheden.” ■