

Toepassen van gewasbeschermingsmiddelen: een vak apart!



Hoewel een heikel punt, worden tuinaanemers vaak ingeschakeld voor het toepassen van gewasbeschermingsmiddelen. Vaak gebeurt dit 'in het onverlet', tijdens een onderhoudsbeurt. Maar elke fyto-gerelateerde opdracht moet ook economisch naar waarde geschat worden. Hoe pak je dit aan?

Bart Verelst, consulent tuinaanleg

In veel gevallen is het op vraag van de klant dat er toepassingen uitgevoerd worden. Insecten, schimmels en ziekten worden vastgesteld, dus wordt er actie ondernomen. Met de sproeier op de rug trekt de tuinaannemer ten strijde om het kwaad te verdrijven. De vraag is: hoe moet deze (deel)opdracht afrekenen?

Niet zomaar snel even spuiten

Snel even spuiten tussen de werken door, dat is niet de juiste ingesteldheid. Het inzetten van gewasbeschermingsmiddelen is een taak waar het professionele karakter van de tuinaannemer duidelijk naar boven komt. In menige fyto-opleiding wordt uitvoerig aandacht besteed aan de veiligheidsmaatregelen (masker, handschoenen, oogspoelmiddel, ...) die je in acht moeten nemen bij het hanteren van deze middelen. Wie accuraat alle regels volgt, zal merken dat 'snel even spuiten' niet aan de orde is. Gewasbeschermingsmiddelen gebruiken kost tijd, kennis én vereist de juiste materialen.

Vaststellen met de klant

Elke fyto-gerelateerde opdracht begint bij een correcte diagnose. **Voorbeeld:** een coniferen haag met takluizen. Het is raadzaam dit probleem vast te stellen met de klant erbij: laat hem mee door het vergrootglas kijken, zodat hij beseft wat er aan de hand is. Vervolgens kan je de verschillende opties bespreken: conventionele of biologische bestrijding, louter curatief of ook preventief, al dan niet meerdere behandelingen ... Wees helder over de kostprijs.

Je moet alles rekenen

De prijs van een spuitopdracht is geen nattevingerwerk en

“ **Diagnose en bespreking is evenmin gratis.**

bestaat uit veel meer dan de prijs van het product. Je hebt ook nog de investering die nodig was voor een legale stockageruimte, het invullen van een logboek, het rekenwerk, aankoop van persoonlijke beschermingsmiddelen, overleg, transport, rugsproeier, enzovoort. Diagnose en bespreking is evenmin gratis. Het is immers door jarenlange ervaring en het volgen van talloze fyto-opleidingen dat je als professionele tuinaannemer in staat bent een diagnose te stellen, het juiste advies te geven én het probleem op te lossen.

Wees eerlijk en duidelijk

Besprek duidelijk met de klant hoe je zelf het succes van de actie inschat. Spreek op voorhand af hoeveel behandelingen wenselijk zijn en neem dat op in de prijsbepaling.

En tot slot: wees eerlijk en duidelijk. Als het gewenste resultaat niet behaald kan worden omdat het tijdstip of de weersomstandigheden niet ideaal zijn, breng de klant hiervan dan op de hoogte. Deze eerlijkheid zal in dank afgenomen worden. Bovendien geeft het blijk van professionaliteit en dat scheidt vertrouwen. Het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen mag stilaan beschouwd worden als een 'vak apart' en vergt ervaring, nauwkeurigheid, voorzichtigheid en vakkennis. Een tuinaannemer die volgens de regels werkt en efficiënt te werk gaat, zal in de toekomst ongetwijfeld veel soortgelijke opdrachten in de schoot geworpen krijgen. ■