



'Wolterinck is te groot
voor het losse werk, maar
te klein voor het bulkwerk'

‘Veel dingen gaan goed, maar we gaan ook herhaaldelijk op onze bek’

‘Ivo de Groot, ceo Wolterinck bv: ‘De kunst is wetgeving in de gaten houden en met de markt meebewegen’

Waar gaat de markt naartoe? Iedere ondernemer wil dat graag weten, omdat dit zijn plannen voor de toekomst bepaalt. Het belangrijkste is volgens Ivo de Groot, ceo van Wolterinck bv in Beltrum, dat je de wetgeving in de gaten houdt en in staat bent met de ontwikkelingen mee te gaan.

Auteur: Hein van Iersel

Onkruidbestrijding is al jaren een belangrijke focus van de groenvoorziener uit Beltrum in de Achterhoek, maar op dit moment staat deze markt volgens ceo De Groot helemaal stil. Ergens is dat ook wel logisch. Deze markt was *booming* toen de overheid kwam met een verbod op het gebruik van chemie, met name glyfosaat op bestrating. Vanaf dat moment werden er heel veel nieuwe technieken ontwikkeld en werd er grootschalig geïnvesteerd in nieuwe machines. Dat zorgde voor een enorme innovatiesprint. De erfenis van Wolterinck op dit gebied is een nog steeds intacte vloot Heatweed-/Wave-onkruidmachines, die onder de bedrijfsnaam Huurwave in de markt wordt gezet. De Groot daarover: ‘Wij hebben die machines nog steeds en ze worden ook nog steeds ingezet, maar primair voor eigen projecten en wat minder voor de verhuur.’ De Groot is nog steeds treurig over het staken van de ontwikkeling van een kleine versie van de veelgeprezen sensormachine van Heatweed/Wave met een watercapaciteit van 17 liter per minuut. De Groot: ‘Deze machine was eigenlijk klaar, maar Holder, de toenmalige eigenaar van Heatweed/Wave, had niet de financiële slagkracht om dit project af te maken. Jammer; ik geloofde hier echt in en de machine was op één klein stukje software na helemaal klaar. Deze machine zou met een prijsstelling van ongeveer 125.000 euro ideaal zijn voor de Nederlandse markt. Verder geen slecht woord over Heatweed. Ik werk niet meer samen met de Noren, maar zij maken een geweldige machine. Alleen in mijn visie te duur.’

Combinatie lucht-water

Persoonlijk gebruikt De Groot voor eigen projecten bij voorkeur een combinatie van heet water en hete lucht. Volgens hem werkt dat het beste afwisselend, omdat je anders zoge-

naamde voorkeurs-onkruiden krijgt; onkruiden die een heetwaterbad relatief goed overleven, maken opgang als je heet water niet afwisselt met hete lucht. Andersom gebeurt overigens hetzelfde.

Carrière

De Groot heeft al een lange carrière in het groen achter zich. Hij werkte onder andere bij De Enk en Berkelland Groen en begon zijn carrière bij het hoveniersbedrijf van Vreeman Intratuin in Lochem. De Groot: ‘Van Henk Vreeman heb ik de les geleerd dat tien duppies ook een gulden maken.’ Voor De Groot is die open deur van zijn eerste baas klaarblijkelijk niet zomaar een slogan, maar het uitgangspunt voor zijn bedrijf anno nu. Wolterinck is een groenvoorziener in de tussencategorie. De Groot: ‘Vier jaar geleden hebben wij de beslissing genomen om het prutswerk achter ons te laten. Dat kunnen we allemaal wel. We doen nog steeds mee aan aanbestedingen, maar hebben bijvoorbeeld bij een nota van inlichtingen snel genoeg door waar het om gaat. Dan moet je soms gewoon verstandig zijn en bepaald werk laten schieten. Uiteindelijk telt hoe je bekend wilt staan: als een prutser of als een kwaliteitsbedrijf.’

Wolterinck is zoals gezegd een bedrijf in de tussencategorie. Dat betekent dat ze te groot zijn voor het losse werk – en met 75 procent van de omzet uit aanbestedingen klopt dat ook – maar te klein voor het bulkwerk.

Aandeelhouder

In 2009 kocht De Groot zich in het bedrijf van Wolterinck in. ‘Ik had het gevoel dat ik bij Heijmans niet door kon groeien en bij Wolterinck zag ik wel een uitdaging. Ik leerde Han Wolterinck kennen door een aanbesteding voor de wijk Vathorst. Wolterinck bv had als een

 Beltrum

 Wolterinck bv



van de weinige bedrijven geïnvesteerd in een heetwater-sensormachine. Dat viel mij toen op, omdat een kleinere regionale groenvoorziener dat lef normaal niet heeft. Het resultaat was dat ik 2009 samen met Marvin Hendriks en Han Wolterinck eigenaar werd van het bedrijf. Marvin is vorig jaar weer uit het bedrijf gestapt.

Omzet

'Toen ik instapte, was Wolterinck vooral een kleine regionale speler met een paar ton omzet. Dat is toen wel veranderd; die paar ton werden een paar miljoen.' De rode draad was daarbij steeds – aldus de Groot – het volgen van de wetgeving. Een slimme ondernemer houdt ontwikkelingen in de wetgeving in de gaten, omdat op dat gebied kansen ontstaan voor nieuwe markten en producten. Onkruid is daarvan een perfect voorbeeld; pogingen van De Groot om samen met Tuytel de openbare ruimte te gaan ontsmetten in verband met het coronavirus zijn een ander voorbeeld. De Groot: 'Niet alles wat wij doen, lukt. Wij gaan regelmatig op onze bek. Een goed voorbeeld is wat wij nu doen rondom invasieve exoten als de duizendknoop. Ik kan en wil nog niet alles vertellen, maar de essentie is dat wij afgestapt zijn van heet water bij de beheersing ervan. We willen zorgen dat de plant door de inzet van onder andere natuurlijke polymeren geen voeding meer krijgt en als gevolg daarvan beheersbaar wordt. Dit procedé moet ingezet worden voor de bestrijding van berenklauw, duizendknoop en Amerikaanse vogelkers.' Op dit moment zijn de eerst pilots afgerond met een geweldig resultaat van 95 tot 99 procent reductie! Zo zijn er ook op het gebied van het fixeren van EPR nesten ontwikkelingen waar De Groot nog niet al te veel over wil zeggen. Essentie en aanleiding is wel dat het wegzuigen van processierupsnesten, eigenlijk te kostbaar wordt door de vele uren en de verwerkingskosten (stort/verbranding). Volgens De Groot moet dat dus anders!

Terra-fit

Als er ooit een terugblik wordt gemaakt op de ondernemerscarrière van De Groot, kan hem in ieder geval niet verweten worden dat hij niks geprobeerd heeft. De laatste innovatie waarmee Wolterinck op de markt is gekomen, is een handversie van de Terra-fit-machine. Sinds een aantal jaren heeft Wolterinck onder de merknaam Terra-fit een pneumatische hamer, waarmee bomen geploft kunnen worden en in één moeite door *mycorrhiza*, *trichoderma*, zeoliet en organische granulaten in de wortelzone van de boom kunnen worden geïnjecteerd. Voor Wolterinck is dit inmiddels een belangrijk onderdeel van de omzet. In de week dat ik bij De Groot op bezoek ben, moeten er in Zutphen toevallig 81 lindes geploft worden.

De Terra-fit-technologie komt oorspronkelijk uit Weidenberg in Duitsland en is ontwikkeld door het bedrijf Vogt. Dit familiebedrijf heeft nu ook een handploffert ontwikkeld, die Wolterinck gaat verkopen in Nederland. De eerste ploffer is inmiddels al geleverd aan AH Vrij in Wateringen, maar De Groot verwacht er duidelijk veel meer van. Deze machine biedt ook kleinere hoveniers de mogelijkheid om bij hun eigen klanten kleinschalig bomen te ploffen. Voor het geld hoeven ze het volgens De Groot niet te laten: de complete machine kost onge-

Het ceo interview in Stad + Groen is een estafette interview. Dat betekent dat iedere geïnterviewde ceo



Arnold Tuytel

een opvolger aanwijst en deze meteen een vraag stelt. Arnold Tuytel, de vorige ceo, heeft voor deze editie Ivo de Groot aangewezen omdat deze een scala aan diensten levert in de groene sector en een betrouwbare partner is.

veer € 5000. Daar komt dan nog wel de huur van een grote compressor bij. De Vogt Geo Injector mini wordt verkocht door een nieuw opgestarte onderneming van De Groot MOOOZ Green Solutions. De Groot: 'AH Vrij heeft de eerste unit die we in Nederland verkocht hebben, maar in Duitsland draaien er al 40 units. Het is raar dat ik met mijn Terra-fit-bus naar de andere kant van Nederland moet rijden om bijvoorbeeld een boom te behandelen, terwijl daar ook hoveniers zijn die dat met hun eigen handset kunnen. Ik geloof heel erg in het delen van deze technologie. Alleen door te delen, kun je de hele markt laten groeien.' Overigens denkt De Groot ook al over het verhuren van de handset. Daarmee zou de markt zich nog sneller kunnen ontwikkelen.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!

